

Marktentwicklung bei Sanitärarmaturen

Defizite bei der Bedarfsweckung

Neben aktuellen Fakten zum Sanitärarmaturenmarkt bot die Jahrespressekonferenz des PR-Ausschusses Sanitär der FG Armaturen im VDMA einige wichtige Anregungen zu den in 1997 notwendigen Branchenaktivitäten.

Die Situation der Sanitärarmaturen-Industrie im Jahr 1995 kommentierte Andreas Dornbracht, Vorsitzender des PR-Ausschusses, so: „Die deutsche Sanitärarmaturen-Industrie konnte nicht an die Erfolge des Vorjahres anknüpfen. Geprägt durch die gesamtwirtschaftliche Lage betrug das Produktionsvolumen 3,6 Milliarden DM und hat sich gegenüber 1994 sogar leicht verringert (-0,3 %).“ Als Gründe nannte Dornbracht den restriktiven Einfluß der Bauwirtschaft und die Kaufzurückhaltung der Konsumenten.

1997 Rückkehr zum Wachstum?

Insgesamt rechnet die Fachgemeinschaft Armaturen für 1996 mit einem Produktionsrückgang von weniger als 5 %. Der Vorsitzende des PR-Ausschusses meinte dazu: „Wenn man bedenkt, daß die Zahlen im ersten Halbjahr deutlich negativer aussahen, ist die Sanitärarmaturen-Industrie 1996 noch einmal mit einem blauen Auge davon gekommen.“ Für 1997 erhoffte man sich eine Rückkehr auf den Wachstumspfad. Da der Spielraum für Preiserhöhungen im Inland weiterhin eingeengt bleibe, soll hauptsächlich das Auslandsgeschäft zum Wachstum beitragen. Andreas Dornbracht vertrat die Auffassung, daß die Entwicklung im Inland nicht nur von der konjunkturellen Entwicklung abhängt. „Zum einen muß der spürbaren negativen Entwicklung des Produktmixes entgegengesteuert werden. Auch wenn der Verbraucher preisbewußt einkauft, muß es nicht unbedingt preiswert sein. Das durch den verschärften Wettbewerb bedingte Abrutschen des Preissegmentes nützt keinem der Marktpartner.“ Außerdem müsse das weitere Abdriften der Nachfrage in die modernen Vertriebsformen aufgehalten werden.



Bei der Jahrespressekonferenz standen Rede und Antwort (v. l.): Werner Klatt (Aqua Butzke), Wolfgang Greiner (Geberit), Andreas Dornbracht (Aloys. F. Dornbracht), Dr. Fritz Ruppel (VDMA) und Joachim Wieczorek (Hubert Schell)

Drei wichtige Markt Aspekte

Der Vorsitzende des PR-Ausschusses sprach drei weitere, bedeutende Marktaspekte an:

– Zunehmende Abhängigkeit von der Baukonjunktur

„Die Umsatzentwicklung im klassischen Vertriebsweg ist zunehmend von der Baukonjunktur abhängig. Während bei Sanitärarmaturen 1989 rund 47 % der Stückzahlen im Nichtwohnungsbau und Wohnungsneubau abgesetzt wurden, wird im laufenden Jahr der Anteil auf 63 % steigen. Wenn also nur noch 37 % des Absatzes in den Renovierungs- und Ersatzbedarf im Wohnungsbau fließen und dieser Anteil noch weiter abnimmt, dann werden künftig die Schwankungen der Baukonjunktur stärker als bisher auf alle Marktpartner durchschlagen.“

– Nicht ausgrenzen sondern integrieren

„Der nicht-klassische Vertriebsweg nimmt an Facetten weiter zu. Es ist meine persönliche Meinung, daß nach Möglichkeiten gesucht werden sollte, von dem neuen entstehenden Point of Sales zumindest die professionellen nicht auszugrenzen, sondern zu integrieren.“

– Erhebliches Defizit beim Stellenwert des Bades

„Die Ergebnisse einer neuen Marktforschungsstudie, die den VDS-Mitgliedern bereits vorgestellt wurde, zeigen deutlich, daß wir in der Vergangenheit den Stellenwert des Bades bei der Ausgabeentscheidung des Verbrauchers vielleicht überschätzt haben und ein erhebliches Defizit im Bereich der Bedarfsweckung besteht. Daher bin ich dafür, die VDS-Gemeinschaftswerbung weiterzuentwickeln und das Leistungsversprechen der drei Marktpartner dem Endkunden näherzubringen. Dabei sollte die Gemeinschaftswerbung möglichst die Klammer für die regionalen und lokalen Werbeaktivitäten von Großhandel und aktiven Handwerksunternehmen bilden.“

Andreas Dornbracht hat einige Punkte angesprochen, die sicherlich auch für die ganze Branche von gravierender Bedeutung sind. Im ISH-Jahr kann man nur hoffen, daß die Kräfte der Marktpartner nicht durch eine Flut von Produktneuheiten so stark gebunden werden, daß die wirklich brisanten Themen, wie Einzelhandels- und Dienstleistungskonzepte, in den Hintergrund treten. Dies wäre fatal, denn die Zeit arbeitet eindeutig für die Branchenfremden und Seiteneinsteiger. JW