

Streitgespräch über die Großhandels-Bruttopreissenkung

Partner im Clinch

Angesichts der Senkung der Großhandels-Bruttopreise und Rabatte für Sanitärprodukte vor der Wand verdunkelt sich der weiß-blaue Münchener. Vor dem Hintergrund, daß ähnlich Aktivitäten in anderen Bundesländern schon längst vollzogen wurden und Bayern mit seinen hohen Preisen und Rabatten quasi eine Alleinstellung hat, ist die Senkung eigentlich nichts Weltbewegendes. Aufhören ließ jetzt allerdings, daß die Innung München für das regionale Handwerk extrem negative Auswirkungen vorhersagt und sich mit Händen und Füßen gegen die, so wörtlich, untragbare Preisreform wehrt. Der örtliche Großhandel versucht davon unberührt, die Änderungen mit der geballten Marktmacht des Großhandels durchzudrücken. Da die Brutto-Großhandelsliste Handwerkern als Verkaufsliste gegenüber dem Endkunden dient, greifen die Lieferanten damit gegen den Willen ihres Kunden in dessen Kalkulationsfreiheit ein. Um zu klären, was da in München vor sich geht, haben wir die zwei scheinbar unvereinbaren Fraktionen an einen Tisch gebeten. Mitte Dezember stritten Peter Mönner und Felix



Die SBZ-Redaktion hatte Vertreter des Handwerks und des Großhandels zu einem Brennpunktgespräch nach München eingeladen

Für das Handwerk:

Peter Mönner/Obermeister
Felix Nistler/stv. Obermeister
 Innung München
 Angererstraße 38
 80796 München
 Fax (0 89) 3 07 21 78

Für den Großhandel:

Heinz Wippich/DGH-Vizepräsident
 und Chef der Gienger GmbH
 Poinger Straße 4
 85570 Markt Schwaben
 Fax (0 81 21) 4 44 99
Walter Kwapil/Geschäftsführer
 Richter & Frenzel
 Karl-Hammerschmidt-Str. 51
 85609 Aschheim
 Fax (0 89) 99 42 23 53

Für die SBZ :

Uwe Metzger
Dirk Schlattmann
 Forststraße 131
 70193 Stuttgart
 Fax (07 11) 6 36 72 55

Nistler (Innung Münchner) für das Handwerk sowie Gienger-Chef Heinz Wippich und Richter & Frenzel-Geschäftsführer Walter Kwapil für die Sache des Großhandels.

SBZ: Herr Mönner, können Sie uns sagen, warum die Bruttopreissenkung gerade in München besonders weh tut?

Mönner: Weil es überhaupt keinen Anlaß dazu gibt. Unsere Mitglieder kommen mit den derzeitigen Bruttopreisen hervorragend am Markt zurecht und brauchen die auch. Durch die jetzt geplante schlagartige Preis-senkung um bis zu 30 Prozent werden sie nicht nur gegenüber ihren Kunden unglaublich, sondern verlieren zusätzlich erheblich an dringend benötigtem Deckungsbeitrag. Viele Handwerksbetriebe werden so in Liquiditäts- und Zahlungsschwierigkeiten kommen. Und das kann auch dem Großhandel nicht egal sein.

Kwapil: Ist es auch nicht. Deshalb wollen wir dafür sorgen, daß Aufträge im dreistufigen Vertriebsweg bleiben. In den letzten Jahren kommen wir aber mit unseren Ausstellungspreisauszeichnungen immer mehr unter Druck. Bis zu 20 Prozent günstigere Alternativangebote von Baumärkten, Mö-

bel- oder Küchenhäusern sind Grund dafür, daß sich Endkunden gar nicht mehr mit uns über die Preisdifferenz unterhalten, sondern gleich dort bestellen. Das Nettopreisbewußtsein der Endverbraucher wird immer größer. Wenn das so weitergeht, kann die Industrie nicht mehr darüber hinwegsehen und muß sich aktiv um dieses Marktsegment bewerben. Mit einem realistischen und marktkonformen Preisniveau können wir das verhindern.

Mönner: Da gibt's auch andere Möglichkeiten, wenn der Großhandel nur will. Fakt ist, daß wir die vom Großhandel vorgeschobenen Baumarktpreise doch nicht erreichen können, weil der nicht das ganze

» Mönner: „... verkaufen einen ganz überwiegenden Großteil des Tagesgeschäftes zu Bruttopreisen“ «

Know-how und den Service des traditionellen Vertriebswegs vorhält. Und wenn der Großhandel die Bruttopreise noch so weit absenkt, der Baumarkt wird seine Lockvogelangebote immer wieder darunter positionieren. Deshalb ist eine Bruttopreissenkung der falsche Weg, der den Preis nur unnötig kontinuierlich nach unten zieht und dem Handwerk die Spanne kaputtmacht.

SBZ: Verkaufen in Bayern denn alle Handwerksbetriebe zu Großhandelsbruttopreisen?

Mönner: In der Münchner Innung haben wir 80 Prozent Kleinbetriebe. Die verkaufen fast ausschließlich Brutto.

Wippich: Und woher wissen dann Endkunden, die in unsere Ausstellung kommen, daß sie vom Handwerker 10, 15 oder gar 20 Prozent Rabatt auf unsere Preise bekommen?



» Mönner: „... haben die Nettoeinkaufspreise bundesweit untersucht und mußten feststellen, daß bayerische Handwerker mit Abstand am schlechtesten einkaufen“ «

Mönner: Das sind doch Einzelfälle. Die Münchner Innungskollegen verkaufen ebenso wie ihre Kollegen auf dem Lande einen ganz überwiegenden Großteil des Tagesgeschäftes zu Bruttopreisen. Es stimmt einfach nicht, daß durch die Bank weg rabattiert wird. Und es gibt keine Reklamationen bei diesen Materialpreisen. Wenn reklamiert wird, dann beim Stundenlohn oder der Anfahrtspauschale.

Wippich: Nicht alle unserer Handwerkskunden stehen der Bruttopreissenkung negativ gegenüber. Besonders in Regionen, in denen die Schattenwirtschaft blüht, wird sie begrüßt. Grundsätzlich waren sich alle einig, daß wir etwas gegen vertriebswegsfremde Anbieter tun müssen. Aber reduzierte Bruttopreise mit 50 Prozent Rabatt oder Insellösungen für einzelne Regionen funktionieren eben mal nicht.

Nistler: Das klingt ja ganz so, als ob das Handwerk der Preissenkung zugestimmt hätte. Da muß man klipp und klar festhalten, daß 98 Prozent der Innungsmitglieder konsequent dagegen waren und auch der Fachverband nicht zugestimmt hat. Man fragt sich, warum der Großhandel gegen den ausdrücklichen Wunsch seiner Kunden Änderungen am Markt durchdrücken will. Wir im Handwerk können uns so etwas nicht erlauben, sonst ist der Kunde weg. Hat der Großhandel eigentlich keine Angst, seine Kunden so in die Hände von Direktvertreibern, Einkaufsverbänden oder ausländischen Bezugsquellen zu treiben?

Wippich: Wenn die Reform greift und wir dadurch Marktanteile von vertriebswegsfremden Anbietern zurückholen, nützt das auch dem Handwerk. Deshalb erwarten wir von ihm, daß es uns treu bleibt und keine anderen Einkaufskanäle sucht. Wir verkaufen ja schließlich auch nicht an Endverbraucher.

SBZ: Handwerksbetriebe, die bisher den vollen Bruttopreis am Markt durchsetzen konnten, haben nach der Rabattsenkung allerdings ein Problem mit den neuen Großhandelspreisen.

Kwapil: Wir senken ja nicht pauschal ab, sondern speziell bei Produkten, die im unmittelbaren Vergleich stehen. Der Schwerpunkt liegt bei den Schnelldrehern, die je nach Betriebsausrichtung 70 Prozent Umsatzanteil im Großhandel haben. Dort senken wir um bis zu 30 Prozent ab. Beim Vergleich quer über ein Ausstellungsbad kommen wir auf etwa 20 Prozent niedrigere Bruttopreise. Dadurch wird die Differenz zu vertriebswegsfremden Anbietern ausgeglichen oder zumindest erheblich verringert. Mit dem Ergebnis, daß Kunden, die in Fachgroßhandelsausstellungen gut beraten wurden, wieder dorthin zurückkommen. Bei

» Kwapil: „Wir senken bei Schnelldrehern um bis zu 30 Prozent ab“ «

eventuellen Preisgesprächen geht es dann noch um 3 oder 5 Prozent. Das muß man dann über den Handwerker vermitteln.

Nistler: Der Handwerker soll also von seiner um 20 Prozent abgesenkten Spanne nochmal 5 Prozent hergeben? Das kann nicht der Weg sein. Wir haben im Moment schon erhebliche finanzielle Probleme, weil wir unseren Preis kaum durchbekommen. Von einer dringend notwendigen Erhöhung

» Nistler: „... ist in meinen Augen ein Preisdiktat – Handwerk friß oder stirb“ «

der Stundenlohnverrechnungssätze ganz zu schweigen. Über die Hälfte der Betriebe hat Zahlungsschwierigkeiten. Das weiß der Großhandel doch am besten, wieviele Handwerker wie hoch bei ihm in der Kreide stehen. Und die sollen jetzt nochmal was von ihrem Ertrag hergeben?

Kwapil: An der prekären Finanzlage des Handwerks ist doch nicht nur der Großhandel schuld. Wenn im Objektgeschäft teilweise ohne Materialaufschlag und mit tiefsten Stundenlöhnen kalkuliert wird, kann man das doch nicht durch überhöhte Bruttopreise bei privaten Endkunden kaschieren.

Mönner: Apropos Objektgeschäft: Wir haben die Nettoeinkaufspreise bundesweit untersucht und mußten feststellen, daß bayerische Handwerker mit Abstand am schlechtesten einkaufen. Da können wir kalkulieren und rechnen wie wir wollen, es paßt hinten und vorne nicht. Aber darüber sollten wir uns vielleicht demnächst separat unterhalten. Ebenso wie über Reformen, die beim Endkundenpreis durch Kostenreduzierungen echt was bringen. Beispielsweise könnte das Handwerk Waren die beim Großhandel 1:1 durchlaufen, wie Ersatzteile, Badmöbel oder Duschtrennungen, direkt bei der Industrie bestellen und von dort geliefert bekommen. Die Rechnungsstellung kann meinetwegen weiterhin über den Großhandel laufen. So könnte ich mir eine Reform vorstellen.

Kwapil: Das ist doch auch nicht der richtige Weg. Die Endverbraucher wollen die Ware vor dem Kauf in der Großhandelsausstellung sehen. Sicherlich haben wir mit dieser Bruttopreisreform den Markt noch nicht im Griff. Weitere Überlegungen, wie wir ihn langfristig für die Branche absichern, müssen folgen. Das könnte z. B. der aktive Badverkauf mit Finanzierungsmodellen sein oder der Bausatzverkauf an Selbsterbauer. Das Handwerk kann seinen Deckungsbeitrag dadurch erheblich aufbessern.

Nistler: Sicher muß man gemeinsam nach Möglichkeiten der Marktbearbeitung Ausschau halten. Aber das was der Großhandel jetzt mit der Bruttopreissenkung gemacht

hat, ist übers Knie gebrochen Rabattsenkung, Aus und Ende. Handwerk friß oder stirb. Es hat keinen gemeinsamen Konsens gegeben, wie er in einer Partnerschaft üblich ist. Das was jetzt passiert, ist in meinen Augen ein Preisdiktat.

Wippich: Wir haben seit einem Jahr miteinander gesprochen.

Nistler: Da ging es immer nur darum, daß der Großhandel eine Rabattreduzierung angekündigt hat und wir uns dagegen ausgesprochen haben. Es ist nie zu einer Einigung gekommen und dann hat der Großhandel das Handwerk vor vollendete Tatsachen gestellt.

Wippich: Wir diskutieren hier obwohl die Herren noch nichtmal ihre Preisbasis kennen, sondern nur die Rabatte.

Nistler: Das ist die nächste Unverschämtheit, das wir Anfang Dezember die neuen Listen immer noch nicht haben.

Wippich: Dafür kann ich mich nur entschuldigen. Die Listen hätten schon lange fertig sein sollen. Aber das ist nun mal leider schiefgelaufen.

» Wippich: „Bei Schnelldrehern ist der Nettopreis nach der Reform um etwa 6 Prozent niedriger“ «

Nistler: Kollegen außerhalb Münchens wurden noch nicht einmal informiert, daß überhaupt eine Preisreform kommt. Warum bekommen wir hier in München einen Infobrief, in dem zwar auch nur das notwendigste steht, und andere bekommen noch nicht einmal diese Info. Da kann man sich doch des Eindrucks nicht erwehren, daß man uns Münchener als Versuchskaninchen mißbraucht. Und wenn wir die Preisreform schlucken, bekommen sie die Handwerker auf dem Lande. Mit dem Argument, daß es München ja auch schon hat.

Kwapil: Die Vorabinformationen sind unter anderem über Fachverbands-Rundschreiben schon vor einigen Wochen und Monaten an die Kunden raus. Außerdem haben wir über unseren Außendienst informiert.

Nistler: Ich habe mit Kollegen in Traunstein gesprochen, die haben von nichts gewußt. Da lag kein Infoschreiben vor und die waren auch nicht vom Großhandelsvertreter informiert.



» Nistler: „Hat der Großhandel keine Angst, seine Kunden in die Hände anderer Bezugsquellen zu treiben?“ «

Kwapil: Da bin ich jetzt überrascht. Sie können davon ausgehen, daß – sofern nicht schon geschehen – in den nächsten Tagen die Infoschreiben zumindest von unseren Niederlassungen in Bayern an die Kunden rausgehen.

SBZ: Hoppla, sieht ja ganz so aus, als gäb's da Kommunikationsprobleme, wenn der Großhandel seine geänderte Vorgehensweise gegenüber dem Handwerk nicht transparent macht.

Wippich: Das scheint wirklich der Fall zu sein.

Mönner: Ein besserer Informationsfluß wäre einer gemeinsamen Politik zwischen Großhandel und Handwerk dienlich gewesen.

SBZ: Wundert sich der Großhandel bei solchen Kommunikationslücken noch, wenn das Handwerk nicht einsieht, warum es bei der Bruttopreisabsenkung mitmachen soll?

Kwapil: Das Handwerk ist ja nicht 100prozentig dagegen.

Nistler: Aber zu 98 %, ist das immer noch nicht rübergekommen?

Kwapil: Von den 5000 oder 6000 Handwerkern in unserem Einzugskreis, ist nur ein Bruchteil dagegen.

Nistler: Kunststück, wenn die anderen noch gar nichts davon wissen.

SBZ: So weit waren wir doch schon mal. Fest steht, daß der Großhandel zumindest die Kommunikation mit den 900 Handwerkern in München nicht geschafft hat.

Kwapil: Ich muß zugeben, daß wir nicht konsensfähig sind. Im Sinne der gemeinsamen Stärkung des Vertriebswegs ging ich aber bislang davon aus, daß die Innung die Notwendigkeit unserer Maßnahme einsieht und selbst wenn sie nicht damit einverstanden ist, zum Wohle aller toleriert.

Wippich: Wir sind als Großhandel nicht nur in München vertreten, sondern müssen unser gesamtes Gebiet sehen und darüber hinaus auch das Umfeld von Bayern, wie Baden-Württemberg, Österreich und die Schweiz. Dort gibt es schon länger niedrigere Bruttopreise. In Baden-Württemberg liegt die Bruttoliste z. B. im Durchschnitt 10 Prozent unter unseren neuen Preisen. Es gab auch Stimmen im bayerischen Großhandel, die diese Praxis wollten. Das was wir jetzt durchziehen, ist also schon ein Kompromiß. Hinter den Kulissen wurde über ganz andere Preissenkungen gesprochen.

Kwapil: Im kürzlich in der SBZ vorgestellten Bädermacher-Katalog liegen die Preise um bis zu 20 Prozent niedriger, als unser Vorschlag. Und den hat nicht der Großhandel, sondern das Handwerk selbst kalkuliert.

SBZ: Allerdings unter dem starken Druck vertriebswegsfremder Anbieter von außen.

Kwapil: Und genau den wollen wir aus unserem Markt raushalten. Wenn wir bei unseren alten Bruttopreisen bleiben, haben wir hier in Bayern mit Abstand das höchste Preisniveau und ziehen vertriebswegsfremde Anbieter à la Bäderwelt an, wie das Licht die Motte. Dann hätten wir in kurzer Zeit noch ein viel tieferes Preisniveau.

Mönner: Wenn die Preisreduzierung kommt, haben wir dann bundesweit gleiche Preise, Rabatt, sprich eine einheitliche Kalkulationsgrundlage beim Einkauf?

Wippich: Ja. Das führt in unser aller Interesse dazu, daß nicht noch mehr auswärtige Anbieter hierher kommen oder – sofern schon geschehen – zumindest ihren Anteil nicht erhöhen können.

Nistler: Und was machen die Baden-Württemberger?

Wippich: Wenn ich die Stimmung richtig bewerte, werden die meisten Großhändler dort ihre Bruttopreise anheben. Die anderen müssen dann mitziehen, weil die Handwerker ja sehr genau aufpassen, wo sie ihre Kunden in die Ausstellung schicken.

SBZ: Apropos Baden-Württemberg. Die dortigen Großhändler haben sich bei der Bruttopreissenkung seinerzeit einen riesigen Berg Arbeit aufgehald. Kein Handwerker kauft dort über Liste minus Rabatt. Da wird mit modernen Kommunikationsmitteln um jeden Pfennig gerungen. Ein wahnsinniger Aufwand, der die Waren über den dreistufigen Vertriebsweg zusätzlich unnötig verteuert und für große regionale Preisunterschiede sorgt.

Wippich: Wir senken ja nicht nur die Rabatte, sondern auch die Nettoeinkaufspreise fürs Handwerk. Bei etwa 40 Schnelldrehern, die uns vom Handwerk genannt wurden, ist der Nettopreis nach der Reform um etwa 6 Prozent niedriger. Damit ist der Handlungsspielraum des Großhandels so gering, daß das Handwerk keine großen Preisunterschiede erwarten kann, egal wo es einkauft. Das ist auch ein enormer Schutz fürs Handwerk.

Kwapil: Außerdem geben wir mit dem neuen Preis- und Rabattsystem dem Handwerk wieder Kalkulationssicherheit gegenüber



» Kwapil: „Ich muß zugeben, daß wir nicht kon-sensfähig sind“ «

dem Endverbraucher. Ein Handwerker braucht nicht damit rechnen, daß sein Kollege Rabatte in der jetzigen Höhe gibt.

Nistler: Wie er kalkuliert, muß der Großhandel schon dem Handwerker überlassen. Sie können Ihm doch nicht vorschreiben, wie er sein Unternehmen zu führen und seine Preise zu kalkulieren hat. Unterschiedliche Rabattsätze können z. B. die Möglichkeit sein, auf örtliche Gegebenheiten einzugehen.

Kwapil: Wir wollen keinesfalls in die Unternehmens-Preispolitik des Handwerks eingreifen.

SBZ: Aber das tun sie doch durch die neuen Bruttopreise. Damit macht der Großhandel gegen den Willen des Handwerks genau das gleiche, was er sich von Industrieseite ausdrücklich verbittet und bis heute auch verhindern konnte. Oder begrüßen Sie etwa bundesweit gültige Bruttopreislisten der Industrie, die die Kalkulationsunsicherheit beim Großhandel beseitigen?

Wippich: Wir kalkulieren als Großhändler unsere Preise selbst. Im Handwerk geht das schlecht, weil die Datenflut von Betrieben dieser Größenordnung – im Schnitt hat ein Handwerksbetrieb sieben Mitarbeiter – einfach nicht zu bewältigen ist.

SBZ: Das wollen wir angesichts zahlreicher Gegenbeispiele doch mal dahingestellt lassen. Aber wenn man davon ausgeht, daß die Bruttopreissenkung dem traditionellen Vertriebsweg was bringt und die Kosten gleichmäßig verteilt sind, hat sich dann im Laufe des Gespräches eigentlich was geändert oder sehen Sie die Sachlage weiterhin differenziert?

Mönner: Ich denke nach wie vor, daß das Handwerk mehr verliert und einen Großteil der Kosten trägt. Der Großhandel holt sich die 6 Prozent doch von den Herstellern zurück. Über eine Absenkung von Mondrabatten über 40 Prozent hätte man mit uns reden können. Aber nicht über eine Quer-Beet-Lösung.

Wippich: Erstens haben wir von den Herstellern eine ganz klare Absage bekommen. Der Großhandel kann bei der Preisreform mit keinen Zusatzrabatten von der Industrie rechnen. Und zweitens sind wir nach wie vor der Meinung, daß die Preisreform zum Überleben des traditionellen Vertriebsweges und besonders auch des Handwerks in der heutigen Form unabdingbar ist.



» Wippich: „Hinter den Kulissen wurde über ganz andere Preissenkungen gesprochen“ «

SBZ: Meine Herren, so kommen wir auf keinen grünen Zweig. Seit Stunden reitet jeder von Ihnen auf seinem Standpunkt herum und noch immer liegen Welten dazwischen. Bringt der Großhandel jetzt die neuen Listen ab 1. 1. 1998?

Wippich: Ja. Wir werden aber versuchen, mit dem Handwerk weiter im Gespräch zu bleiben, um zu klären, wie wir eventuell entstandene Nachteile durch gemeinsame aktive Marktbearbeitung wieder wettmachen können.

SBZ: Und wie reagiert die Innung München, wenn die neuen Preislisten raus sind?

Mönner: Die Innung München kann da gar nichts tun. Preisverhandlungen mit dem Großhandel sind nicht unsere Aufgabe. Wir haben uns nur im Interesse der vielen angeschlossenen Kleinbetriebe eingeschaltet. Diese Preissenkung ist nach wie vor ein Problem, auf das jeder Handwerksbetrieb seine eigene Lösung finden muß. Und das werden unsere Mitglieder auch. Wenn ihnen dabei das Hemd näher als die Hose ist, kann ihnen keiner verübeln, wenn Sie sich nach neuen Bezugsquellen umschauchen.

SBZ: Vielen Dank für das offen geführte Gespräch.