

Spitzengespräch: Handwerk, Handel und Industrie an einem Tisch

Diskussion rund um Preislisten und Rabatte

Was im ersten Moment so banal klingt, ist ein Novum in der SHK-Branche. Am 11. Juni 1998 fand erstmals ein Treffen statt, bei dem die führenden Köpfe aller drei Vertriebsstufen an einem „Tisch“ saßen, um über marktgerechte Innovationen rund um den dreistufigen Vertriebsweg zu diskutieren.

Auf Einladung des Großhandelsverbandes DG-Haustechnik trafen sich am 11. Juni die Spitzenvertreter von Handwerk, Industrie und Großhandel in Berlin, um den traditionellen Vertriebsweg auf Schwachstellen abzuklopfen und entsprechend den heutigen Anforderungen zu modifizieren. Dies scheint in Anbetracht rückläufiger Deckungsbeiträge und zeitraubender Grabenkämpfe wichtiger denn je.

Bei der eingangs getätigten Standortbestimmung wurde deutlich, daß die Beibehaltung eines optimierten dreistufigen Vertriebsweges nicht Selbstzweck, sondern für jede einzelne Stufe vorteilhaft ist. Diese Auffassung war in diesem Kreis ohne „wenn“ und „aber“ konsensfähig.

Auseinander dagegen gingen die Vorstellungen bei den konkreten Sachfragen. Großhandel und auch Handwerk machten beide die Beibehaltung der Kalkulationsfreiheit für sich geltend. So war es nicht überraschend, daß man bei der Frage, wie man zu marktgerechten Preisen kommt, ohne die Grundfreiheiten der einzelnen Vertriebsstufen zu beeinträchtigen, in dieser ersten gemeinsamen Sitzung kein Patentrezept fand. Die derzeit geführte Bruttopreisdiskussion und der in den letzten Monaten damit verbundene Schlagabtausch steckte vielen Anwesenden noch „in den Knochen“. Das gleiche gilt auch für die seit Jahren im Raum stehende Frage nach einer differenzierten Konditionierung für ausstellungsführende Handwerker.



Anton Börner, Vorsitzender der DG-Haustechnik stellte ein Konzept zur leistungsorientierten Konditionierung von ausstellungsführenden Installateuren vor

DG-Haustechnik bringt konstruktives Diskussionspapier

In dieser Frage überraschte Anton Börner, Vorsitzender der DG-Haustechnik mit einem Vorschlag, in dem sich der Großhandelsverband erstmals offiziell für eine leistungsorientierte Konditionierung aussprach. Ziel des von der DG-Haustechnik erarbeiteten Ansatzes ist es, die Einzelhandelsfunktion des Handwerks zu fördern, den erheblichen finanziellen Aufwand von ausstellungsführenden Installateuren zu honorieren und einen für das Handwerk betriebswirtschaftlich sinnvollen Einzelhandel



Novum in der SHK-Branche: Am 11. Juni fand in Berlin erstmals ein Treffen statt, bei dem die führenden Köpfe aller drei Vertriebsstufen an einem „Tisch“ saßen



zu ermöglichen. Gefördert werden sollen sanitäre Produkte vor der Wand, die in der Ausstellung des Handwerkers tatsächlich besichtigt werden können. Ein erster Entwurf sieht vor, daß die zu fördernden Artikel von der Industrie festgelegt werden. Im Rahmen einer freien Sortimentsbildung kann der Großhandel auswählen, was in die individuelle Förderung kommt.

Die darauf basierende zusätzliche Konditionsgewährung erfolgt durch den Großhandel rückwirkend für das abgelaufene Geschäftsjahr. Um die Überprüfbarkeit zu gewährleisten, berechnet der Großhandel – basierend auf den Informationen der Hersteller – den Förderbeitrag an die Industrie und führt diesen ans Handwerk ab. Parallel dazu gibt die Industrie die Informationen über die beim Handwerk ausgestellten Artikel an die in der Region ansässigen Großhändler weiter.

In den Genuß dieser Vorzugskonditionierung sollen eigene, ständige, personalbetreute Ausstellungen des Handwerks kommen. In dem Entwurf wurde vorgeschlagen, daß der Point of Sale mindestens zwei komplette Bäder oder 50 m² Ausstellungsfläche umfassen und die Exponate mindestens sechs Monate in den Ausstellungen verbleiben sollen. Die Ausstellung muß im Rahmen der gesetzlichen Öffnungszeiten mindestens acht Stunden an fünf Arbeitstagen in der Woche geöffnet sein. Diese Punkte gilt es jetzt zu diskutieren und zu einer konsensfähigen, effektiven und praxisgerechten Lösung voranzubringen.

Konkrete Ergebnisse bis zum Jahresende

Zwar wird an diesem Beispiel deutlich, daß bei diesem ersten echten Dreiergespräch, trotz der konstruktiven Arbeitsatmosphäre und ein über alle Vertriebstufen hinweg demonstrierter Wille zum gemeinsamen Erfolg, noch kein konkretes Ergebnis bringen konnte. Um jedoch möglichst schnell zu praxisgerechten Lösungen zu kommen, wurde ein paritätisch besetzter Arbeitskreis, aus 15 Unternehmern bestehend, ins Leben gerufen. Ehrgeiziges Ziel dieser Arbeitsgruppe ist es, noch bis Ende des Jahres einen praxisgerechten Branchenkonsens zu allen brennenden Fragen zu erarbeiten. Dies nicht zuletzt um die brancheninternen Scharmützel der letzten Jahre zu beenden und letztlich die Erlössituation in jeder einzelnen Vertriebsstufe wieder zu verbessern. Auf die Ergebnisse darf man schon jetzt gespannt sein – die Erwartungshaltung und die mit dieser Initiative verbundenen Hoffnungen sind groß. □