

Des einen Freud', des anderen Leid'?

Differenzierte Konditionierung

Mit der aktuellen Diskussion um eine gesonderte Konditionierung für ausstellungsführende Installateure steht unser geliebter Vertriebsweg wieder einmal vor einer Bewährungsprobe. Der Einkauf ohne Hürden ist für den Endkunden in unserem Vertriebsweg eher die Ausnahme. Doch gibt es unter den Handwerkern auch echte Einzelhändler. Schätzungen gehen von 3–5 % der 50 000 Handwerker aus. Leider noch zu wenig um eine flächendeckende Distribution über unseren professionellen Vertriebsweg zu ermöglichen. Das kommt nicht zuletzt daher, weil die Einzelhandel betreibenden Handwerksbetriebe bei gleichen Einkaufspreisen wie ihre Kollegen ohne Ausstellung, durch hohe zusätzliche Kosten für die Ausstellung benachteiligt sind. Da können Handwerksverbände, Großhandel und Industrie noch so laut auf die Erfüllung der Einzelhandelsfunktion pochen – ohne monetäre Unterstützung ist bestenfalls mal der Status Quo zu halten. Nach Jahren der Diskussion soll sich dies jetzt ändern. Doch kaum macht diese Absicht die Runde, stellen sich viele verunsicherte Installateure die Frage: Ist des einen Freud' nicht zwangsläufig des anderen Leid'?



Da kann ich guten Gewissens nur nein sagen. Es darf keine Lösung geben, die das Gros der Installateure, das über keine Ausstellung verfügt, benachteiligt. Zudem sollte – wenn ausstellungsführende Installateure gemeint sind – nicht immer von aktiven Handwerkern gesprochen werden, nur weil sie eine Ausstellung haben. Die anderen können in ihren Kernbereichen genauso aktiv sein, nur haben sie eben keine Ausstellung. Um keinen Frust aufkommen zu lassen, möchte ich dies hier noch einmal ganz deutlich machen.

Von nicht ausstellungsführenden Installateuren häufig fehl interpretiert wird auch das in SBZ 13/98 erstmals der Fachöffentlichkeit vorgestellte Konditionierungssystem, das April nächsten Jahres in die Praxis umgesetzt werden soll. Die bessere Konditionierung erfolgt nur für aus der Aus-

stellung heraus verkaufte Bäder. Es wird keine Regelung kommen, die beispielsweise Vorteile für ausstellungsbetreibende Installateure im Objektgeschäft entstehen lassen. Denn es geht schlicht darum, ob wir es schaffen, Einzelhandel auf unserem Vertriebsweg lohnend zu machen. Dadurch sollen möglichst viele Handwerker auf den Plan gerufen werden, (erfolgreich) Einzelhandel zu betreiben. Letztlich profitieren auch die Betriebe ohne Ausstellung davon, wenn die Kunden nicht mehr Obi & Co., sondern im Einzelhandels-geschäft eines Installateurs um Rat suchen und auch finden. Darum muß es uns allen schließlich gehen!

Vertreter von Großhandel, Handwerk und Industrie erarbeiten zur Zeit eine Regelung, die einerseits Einzelhandel mit Ausstellung attraktiv macht und andererseits keine Wettbewerbsverzerrung zur Folge hat. Das erfordert klare Leistungsmerkmale, die nachvollziehbar und für alle transparent sind. Es bestehen realistische Chancen für die Aktivierung zusätzlicher Kunden, die Rückführung von Baumarktkunden zu uns Profis und das Zurückdrängen vertriebswegsfremder Anbieter. In den letzten Wochen konnte ich mit vielen Installateuren, die keine Ausstellung haben, sprechen. Gerade ihre Zustimmung zu dem neuen Konditionierungssystem im Gesamtinteresse unseres professionellen Vertriebswegs stimmen mich optimistisch.

Franz Kook

Franz Kook
Vorsitzender der Vereinigung Deutsche Sanitär-
wirtschaft (VDS)