



Großhändler für leistungsorientierte Konditionierung

Klare Verhältnisse



DGH-Vorstand mit strahlenden Gesichtern

Der spannendste Punkt auf der Tagesordnung der Mitgliederversammlung des Deutschen Großhandelsverbandes Haustechnik am 12./13. November in Berlin war zweifelsohne das Thema „Einzelhandel im dreistufigen Vertriebsweg“. Vorge stellt wurde das gemeinsam von Handel, Handwerk und Industrie erarbeitete Positionspapier zur leistungsorientierten Konditionierung von ausstellungsführenden Installateuren.

Knapp fünf Monate nach dem positiven Ausgang des Spitzengesprächs von Handwerk, Handel und Industrie zum Thema leistungsorientierte Konditionierung (siehe SBZ 13/1998), fand die Mitgliederversammlung des Deutschen Großhandelsverbandes Haustechnik statt. Daß in beiden Fällen der Veranstaltungsort Berlin hieß, war sicherlich ein Zufall. Dennoch hatten beide Meetings eins gemeinsam: den festen Willen zur Veränderung. So ließen sowohl der Vorsitzende des DG-Haustechnik, Anton Börner, als auch der stellvertretende Vorsitzende, Heinz Wippich, auf der Mitgliederversammlung von Beginn an nicht den geringsten Zweifel dahingehend aufkommen, daß sie eine rasche und eine – im Sinne der gesamten SHK-Branche – einvernehmliche Lösung zur leistungsorientierten Konditionierung von ausstellungsführenden Installateuren suchten.

Warenstrom auch künftig über Großhandel

Anton Börner erläuterte zunächst, warum der DG-Haustechnik die Diskussion um die leistungsorientierte Konditionierung der ausstellungsführenden Installateure vorantreibt. Die Kernzielsetzungen lauten: Der Warenstrom muß auch künftig über den Großhandel laufen. Außerdem sollen die ausstellungsführenden SHK-Betriebe integriert und nicht ausgegrenzt werden. Wenn dies nicht zufriedenstellend gelinge, so Börner, sei die Gefahr sehr groß, daß sich die Unternehmen zu einer eigenen Einkaufsgemeinschaft zusammenschließen würden. Daß insbesondere die ausstellungsführenden Unternehmen derzeit ihre Ware auch aus vertriebswegfremden Kanälen beziehen, führte der Vorsitzende des DG-Haustechnik zum einen auf ökonomische Gründe zurück. Die Betriebe seien zu diesem Schritt aufgrund ihrer speziellen Kostenstruktur gezwungen, da sie innerhalb des dreistufigen Vertriebsweges keine ausreichenden Margen erhalten würden. Als zweiten Hauptgrund für den vertriebswegfremden Bezug nannte er den Wunsch der Unternehmen, sich mit diesem Produktsortiment besser von Wettbewerbern differenzieren zu können. Als ein wesentliches Ziel einer leistungsorientierten Konditionierung sieht Börner in diesem Zusammenhang die zunehmende Verdrängung der nicht über den dreistufigen Vertriebsweg bezogenen Produkte aus den Ausstellungen zu Gunsten von Markenprodukten. Der Vorsitzende stellte anschließend die Kriterien und Leistungsmerkmale vor, die ein ausstellungsführender SHK-Betrieb erfüllen muß, um in den Genuß der Förderung zu kommen. Die Latte soll hier so gelegt werden, daß Trittbrettfahrer (möglichst) keine Chance haben. Erarbeitet wurde dieses Positionspapier übrigens von einem Arbeitskreis, der sich aus je fünf Unternehmen aus Handel, Handwerk und Industrie zusammensetzt.

Zweigleisige Förderung

Die Förderung soll zweigleisig erfolgen. Vorgesehen ist zum einen, die bisherige, individuelle Förderung der einzelhandelsaktiven Handwerker mit Ausstellung durch den

Großhandel beizubehalten. Ergänzend soll eine individuell zu vereinbarende Grundförderung durch die Industrie hinzukommen. Die Basis dafür kann ein gewisser Mindestumsatz und/oder ein anderes Kriterium sein. Gefördert werden können z. B. Marketing- und Werbeaktionen, Schulungen, Ausstellungsexponate (kostenlos oder zu günstigen Konditionen) etc. Die konkreten Maßnahmen werden in einem Vertrag festgeschrieben, der vom Hersteller, Handwerker und vom Großhändler unterzeichnet wird. Erfüllt der Handwerksbetrieb die vereinbarten Kriterien, wird der Förderbetrag in Form einer Gutschrift fällig, die der Unternehmer beim Großhändler zur Verrechnung einreicht. Dieser leitet sie seinerseits dann beim Lieferanten – quasi als durchlaufenden Posten – weiter.

Die sich an Börners Ausführungen anschließende Diskussion verlief lebhaft, teilweise kontrovers aber konstruktiv und durchaus selbstkritisch. Zur Sprache kamen auch einige Bedenken vor allem in bezug auf die zunehmende Nähe von Industrie und Handwerk sowie hinsichtlich der Rentabilität von Verkaufsausstellungen des Handwerks. Dennoch: Als der Vorstand die Großhandelsmitglieder abstimmen ließ, um ein Stimmungsbild zu bekommen, war das Votum eindeutig. Der gesamte Vorstand sowie die überwiegende Mehrzahl der Mitglieder des DG Haustechnik stimmten für das Positionspapier. Nachdem sich einige Tage zuvor auch das ZVSHK-Präsidium einstimmig für den ausgearbeiteten Modellansatz ausgesprochen hatte, ist nun der Weg frei, Nägel mit Köpfen zu machen.

Am 17. Dezember wollen die Vertriebswegpartner das Positionspapier um Details und praktische Beispiele ergänzen. Geplant ist dann, das auf dieser Basis erarbeitete Modell im Januar 1999 den Innungsoberrmeistern vorzustellen. Der Start des Fördermodells selbst ist für 1. April 1999 angedacht. – Branchenkonsens weiterhin vorausgesetzt. JW