

Verlobung mit nachhaltigen Folgen

SHK und Simba's

Spätestens seit sie bei der Initiative Einzelhandel Bad wie ein Herz und eine Seele auftraten, munkt man in der Branche, daß sich die Ettlinger SHK und die SIMBA's näherkommen könnten. Offiziell wurde es, als Elfi Fuchs und Jürgen Hornig über den neuen Brancheninfodienst „Sanitär News“ bekannt gaben, daß sie geschäftlich miteinander liebäugeln. Eine interessante Liaison, da nicht nur die beiden Chefs der Handwerkervereinigungen extrem unterschiedliche Persönlichkeiten sind, sondern auch ihre Organisationen außer dem Ziel fast nichts gemeinsam haben.

SBZ: Die SIMBA's schließen sich der SHK an. Geht den Löwen die Puste aus?

Hornig: Nein. Wir schließen uns nicht der SHK an, sondern bilden mit der SHK eine Kooperation.

SBZ: Wie sieht diese Kooperation aus?

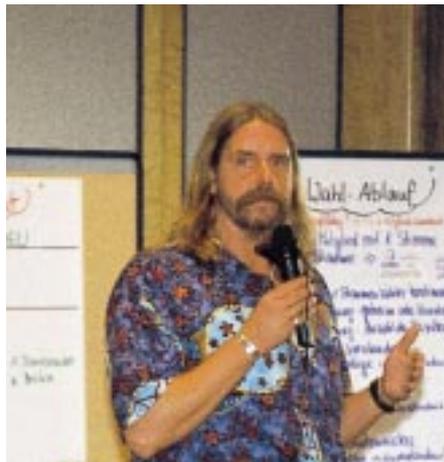
Hornig: Wir nutzen z. B. die Zentralregulierung der SHK und die SHK-Gesellschafter Werbeaktivitäten von uns. Außerdem arbeiten wir in den Bereichen Marketing, Schulung, Internet usw. zusammen.

SBZ: Welchen Sinn hat diese Zusammenarbeit?

Hornig: Wir wollen effektiver werden und Kosten sparen. Es macht keinen Sinn, daß bei grundsätzlich identischen Zielsetzungen über manche Themen mit den gleichen Geschäftspartnern X Gespräche stattfinden, jeder seinen eigenen Verwaltungsaufwand betreibt und das Rad jedesmal neu erfunden wird.

SBZ: Würde sich da nicht gleich eine große Branchenkooperation einzelhandelsaktiver Handwerksbetriebe auf Basis der Initiative Einzelhandel Bad anbieten?

Hornig: Eigentlich ja. Aber es ist unwahrscheinlich schwierig, so viele verschiedene Betriebe wie in unserer Branche unter ein gemeinsames Dach zu bringen. Solche Din-



» Wir schließen uns der SHK nicht an, sondern bilden eine Kooperation «

ge müssen wachsen und werden sicherlich auch im Laufe der Zeit entstehen. Ich persönlich befürworte eine große Handwerkskooperation und würde sie auch jederzeit unterstützen. Schließlich geht es im Endeffekt doch darum, daß es dem Einzelhändler im Sanitärbereich besser geht. Und wenn man dieses Ziel durch große Kooperationen und Zusammenschlüsse erreicht, kann das nur recht sein.

SBZ: Was bringt die Kooperation SHK/SIMBA dem einzelhandeltreibenden Installationsbetrieb?

Hornig: Neben der Kostensenkung, einen flächendeckenderen Marktauftritt, Vorteile im Einkauf und mehr Exklusivprodukte für den Facheinzelhandel. Außerdem steht das Handwerk, wenn es mit einer Zunge spricht, auf einer anderen Ebene bei Gesprächen mit Industrie- und Großhandel und wird eher als gleichberechtigter Partner akzeptiert. 600 Betriebe können gemeinsam halt mehr erreichen als 100.

SBZ: Kann man die Mitgliederzahlen von SIMBA und SHK so einfach addieren? Es gibt doch auch einige Doppelmitgliedschaften.

Hornig: Genau acht Stück.

SBZ: Die SHK bringt 500 Betriebe in die Kooperation ein, die SIMBA's gerade mal 100. Spielen Sie bei einem Mitgliederverhältnis von 1:5 in Zukunft die zweite Geige?

Hornig: Nein, ich habe die SHK und speziell Frau Fuchs als absolut fair, anständig und zuverlässig kennengelernt. Da wird es keine Probleme geben. Und wenn doch Meinungsverschiedenheiten auftreten, kann jede Gruppe immer noch selbständig für sich agieren. Die Kooperation ist schließlich keine Muß-Vereinbarung, sondern wir arbeiten nur dort zusammen, wo beide Nutzen aus gemeinsamen Aktivitäten ziehen.

SBZ: Gibt's schon ein konkretes Beispiel für gemeinsame Aktivitäten?

Hornig: Wir haben Zeitungsanzeigen gemeinsam genutzt. Das brachte nicht nur einen flächendeckenderen Marktauftritt, sondern die Anzeigen wurden wegen der größeren Menge auch billiger.

SBZ: Und wie wurden die Kosten umgelegt?

Hornig: Zu gleichen Teilen auf jeden teilnehmenden Betrieb. Gleichgültig ob er SHK- oder SIMBA-Mitglied ist.

SBZ: Was in diesem Fall ja auch einfach geht. Aber wie ist es, wenn SIMBA's SHK- bzw. VKG-Dienstleistungen wie die Zentralregulierung nutzen?

Hornig: Wie die Kosten für Seminare oder andere Dienstleistungen umgelegt werden, wird sich zeigen wenn's soweit ist. Das ist erst der zweite Schritt. Im konkreten Fall der Zentralregulierung entstehen den SIMBA-Mitgliedern keine zusätzlichen Kosten. Im Gegenteil, weil das Volumen der SHK erhöht wird und die Zentralregulierung besser ausgelastet ist, wird in Zukunft mehr Geld für die SIMBA-Vereinskasse fließen.

SBZ: Wieviel mehr?

Hornig: Das steht noch nicht abschließend fest, weil noch nicht klar ist, wieviel SIMBA's teilnehmen. Generell entstehen für unsere Mitglieder aber keine zusätzlichen Kosten.

SHK Einkaufs- und Vertriebsgesellschaft mbH, 76275 Ettligen, Tel. (0 72 43) 7 60 90, Fax (0 72 43) 76 09 99; SIMBA e.V., 67071 Ludwigshafen, Tel. (0 62 37) 13 32, Fax (0 62 37) 13 77

» Vielleicht gibt es in einiger Zeit eine gemeinsame Einkaufsgenossenschaft «

SBZ: Wie läuft die Nutzung der SHK-Zentralregulierung durch SIMBA-Mitglieder genau ab?

Hornig: Sie bestellen wie bisher gewohnt bei ihrem Lieferanten, erhalten die Rechnung aber von der Zentralregulierungsstelle, an die sie auch bezahlen. Diese bezahlt dann wiederum den Lieferanten. Bei Unklarheiten hilft der SHK-Außendienst weiter.

SBZ: Eigentlich entstand die Zentralregulierung ja um die Herstellerforderungen gegenüber den vielen Handwerkern bei Direktlieferungen abzusichern. Haben die SIMBA's mit ihrem bisherigen Glaubensbekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg rechts geblinkt und biegen jetzt links ab, zum gemeinsamen Direkteinkauf mit der SHK?

Hornig: Bei Produkten, die über den traditionellen Vertriebsweg verkauft werden, gibt es keinen Einkauf der Simba's über Direktbezugsquellen der SHK. Da sind wir weiter linientreu. Um unseren Mitgliedern wirtschaftliche Vorteile zu bringen, werden wir aber bei SHK-Artikel, die außerhalb dieses Segmentes liegen, unser Einkaufspotential bündeln.

SBZ: Welche Vorteile bringt die Zentralregulierung dann für Sie?

Hornig: Man sieht detailliert, was die SIMBA-Mitglieder mit dem jeweiligen Lieferanten umsetzen. Erst dadurch werden wir verhandlungsfähig und müssen uns nicht auf deren Aussagen verlassen.

SBZ: Aber Sie sehen doch nur die gemeinsamen Umsätze mit der SHK.

Hornig: Nein, SIMBA-Mitglieder bekommen ihre eigenen Rechnungen mit separatem Nummernkreis, nicht die der SHK. Da wird nichts vermauschelt.

SBZ: Damit entfällt dann ja wohl die Begründung für die auf der letzten Hauptversammlung angekündigte Einkaufsgenossenschaft der SIMBA's?

Hornig: Keinesfalls, die jetzige Lösung ist nur ein Schritt in die richtige Richtung. Wir haben dadurch zwar die Basis für Verhandlungen aber es muß weiterhin forciert werden, daß Einzelhändler bei Einkaufsgesprächen gemeinsam auftreten. Vielleicht gibt es in einiger Zeit ja eine gemeinsame Einkaufsgenossenschaft mit der SHK.

SBZ: Wie reagieren die SIMBA-Förderhersteller und die beiden Großhandelsgruppen GC und VGH auf die neue Kooperation?

Hornig: Für mich unverständlich. Gerade jetzt, wo in der Großhandels- und Industrielandschaft massive Konzentrationsprozesse ablaufen, gibt es einen Aufschrei, wenn Handwerksvereinigungen zusammenarbeiten. Entweder ist es mir trotz größter Bemühungen noch nicht gelungen, unser Anliegen dort verständlich zu machen und die Vorurteile abzubauen oder manche Firmen bekommen vor lauter Angst vor ihren Geschäftspartnern schon kalte Füße, wenn die zum Feindbild des traditionellen Vertriebswegs hochstilisierte Ettlinger SHK nur am Rande erwähnt wird.

SBZ: Befürchten Großhandel und Industrie nicht zu Recht Einbußen durch die neue Kooperation?

Hornig: Nein, für die Industrie ändert sich nichts. Im Gegenteil, bei gemeinsamen Exklusivprodukten stehen wesentlich höhere Stückzahlen ins Haus. Und mit den

» Trotz massiver Konzentrationsprozesse bei Handel und Industrie, gibt es einen Aufschrei, wenn sich Handwerker zusammenschließen «

Großhandelspartnern laufen momentan massive Gespräche, damit das Geschäft über die Zentralregulierung weiterhin von ihnen gemacht werden kann.

SBZ: Zu den gleichen Konditionen?

Hornig: Da wir in Zukunft über Rahmenabkommen einkaufen, ergeben sich vor allem für kleinere Betriebe bessere Konditionen. Aber dann sind ja auch die Großhandelsargumente, daß kleinere Betriebe mehr Verwaltungskosten verursachen, hinfällig. Selbstverständlich stimmen wir uns mit der SHK über Konditionen in den einzelnen

Produktbereichen ab. Hätten unsere Vertriebswegspartner von Anfang an richtig mitgezogen, wären wir vielleicht nie auf die Idee gekommen, mit der SHK zu kooperieren.

SBZ: Aber Großhandel und Industrie ziehen doch mit. Anlässlich der letzten Mitgliederversammlung des Deutschen Großhandelsverbandes Mitte November in Berlin (SBZ 23/98) beschlossen die Vertriebspartner eine leistungsorientierte Konditionierung ausstellungsführender Installateure.

» Hätten unsere Vertriebswegspartner von Anfang an richtig mitgezogen, wären wir vielleicht nie auf die Idee gekommen, mit der SHK zu kooperieren «

Hornig: Es freut uns ja, daß die damals in Bad Dürkheim erarbeiteten SIMBA-Vorschläge zu diesem Thema fast 1:1 übernommen wurden. Aber noch steht nicht mal das Positionspapier, geschweige denn das Fördermodell selbst. Unabhängig davon ist es wichtig, daß sich Einzelhändler enger zusammenschließen.

SBZ: Ist ein engerer Schulterschuß von SHK und SIMBA's durch die extrem unterschiedlichen Rechts- und Organisationsformen überhaupt möglich?

Hornig: In der derzeit relativ freien Kooperationsform funktioniert das Miteinander einwandfrei. Bei weiteren gemeinsamen Schritten sind Angleichungen notwendig. Da schließe ich auch die Rechtsform der SIMBA's nicht aus. Ich habe immer gesagt, daß wir auf Dauer kein Verein bleiben.

SBZ: Da könnten die SIMBA's in Sachen Kosten, Marktauftritt und Synergieeffekte doch gleich konsequent sein und bei der SHK eintreten?

Hornig: Wenn es Möglichkeiten gibt, die Vorteile für alle Beteiligten bringen, muß man in Zukunft darüber nachdenken.

UM