

Das macht die Berliner Luft . . .

## Branchenkonsens beim Einzelhandelsförderkonzept

Bereits zum zweiten Mal trafen sich die Spitzenvertreter von Handwerk, Handel und Industrie in Berlin, um das Reizthema, die Förderung der einzelhandelsaktiven Handwerksbetriebe, zu behandeln. Diesmal war die Erwartungshaltung besonders groß, galt es doch über Ablehnung oder Einführung des Konzepts zu entscheiden. So kamen denn auch alle Argumente auf den Tisch und Pro und Kontra wurden sorgfältig gegeneinander abgewogen. Gerade wegen der sehr unterschiedlichen Auffassungen war die offene Diskussion für die Weiterentwicklung des Einzelhandels im traditionellen Vertriebsweg sehr fruchtbar.

Im Sinne einer repräsentativen Meinungsbildung bat Franz Kook, Vorsitzender der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft, nach vierstündiger Diskussion, zur Abstimmung. Ergebnis: Mit 70 Ja- und vier Gegenstimmen wurde die Einführung eines vorerst auf 12 Monate begrenzten Pilotversuchs beschlossen. Bis auf den Großhandelsverband Südwest und den FVSHK Baden-Württemberg waren alle SHK-Landesverbände, Großhändler sowie die Industriebosse für die Einführung.

Somit steht der konkreten Umsetzung nichts mehr im Wege. Vorausgesetzt Handwerk, Handel und Industrie finden sich vor Ort zusammen und unterschreiben einen entsprechenden Fördervertrag (Muster unter [www.shk.de](http://www.shk.de) im Internet).

Ob sich dieser Form der Einzelhandelsförderung letztlich alle Großhändler und Handwerker Baden-Württembergs verschließen wollen, ist zweifelhaft. Denn das „Musterländle“ ist schließlich nicht Gallien – obwohl es an Asterix(en) und Obelix(en) nicht fehlt. Spaß beiseite: Dieser nicht ganz ernst zu nehmende Vergleich soll ein wenig die positive Ausstrahlung von Berlin wiedergeben. Denn trotz eines harten Ringens um die Sache und eines offenen Schlagabtausches war das Treffen von einer warmen, offenen, fairen und freundlichen Atmosphäre geprägt. Wie formulierte es Industriesprecher Fritz-Wilhelm Pahl so treffend: Man spricht nicht mehr übereinander, sondern miteinander. Wie das Ganze genau vonstatten ging, können Sie auf Seite 32 nachlesen.

Auch in der Großhandelslandschaft überschlagen sich die Ereignisse. Im letzten Jahr hatten die niederländische Schuttersveld BV die Traditionshäuser Triton Belco, Raab Karcher und Possehl übernommen – die amerikanisch-deutsche Investorengemeinschaft Clayton Dubilier & Reice (CDR) das Großhandelsgeschäft von Thyssen. Die GC-Gruppe verleibte sich nun, nach dem Kauf von Mannesman im letzten Jahr, mit dem Brötje-Handel einen weiteren mittelständischen Großhändler ein. Auf unsere Frage nach weiteren Akquisitionsvorhaben antwortete GC-Geschäftsführer Heinz Wipich: „Wir müssen jetzt erst einmal Mannesmann und Brötje integrieren. Aber wenn sich ein vernünftiges Angebot ergibt, werden auch weitere Handelshäuser unter das Dach des Großhandelskontors finden.“ Mehr dazu und eine exakte Analyse der Strukturen innerhalb der GC-Gruppe finden Sie ab Seite 23.

Sicherlich werden beide Themen auf der in wenigen Tagen beginnenden ISH Gesprächsthema sein. Dies ist auch gut so, denn schließlich ist auch das Frankfurter Branchenfest eine willkommene Gelegenheit nicht nur übereinander, sondern miteinander zu sprechen. In diesem Sinne hoffe ich auf eine gute Messe und insbesondere auf konstruktive Gespräche und positive Signale.

Auf ein Treffen in Frankfurt freut sich bereits jetzt das gesamte SBZ-Team

Ihr

*Dirk Schlattmann*

Dirk Schlattmann

