

Ein Scheitern hätte böse Folgen

Bewährungsprobe für das Berliner Modell

Selten wurde ein Thema in der SHK-Wirtschaft in kurzer Zeit so häufig diskutiert wie das Berliner-Modell. Dabei stehen die Publizität der Initiative und die Umsetzung des Modells in die Praxis leider nicht in dem gewünschten Verhältnis. Anlaß genug, für den ZVSHK gemeinsam mit VDS und dem Deutschen Großhandelsverband Haus-technik zu einer Informationsveranstaltung nach Köln einzuladen, um diesen Mangel abzuheben. Vorangegangen war eine vom ZVSHK gestartete Umfrage bei 1500 Einzelhändlern, die sich mit einer großen Mehrheit positiv zu dem Projekt gestellt hatten.

Auch ansonsten bestand und besteht eine große Einvernehmlichkeit aller Marktpartner – mit Ausnahme des Großhändlerkreises um das Haus Reisser im Südwesten Deutschlands – das Projekt zügig um- und durchzusetzen. Die Geduld der einzelhandelstreibenden SHK-Handwerker ist ohnehin bei einem sich weiter verschärfenden Wettbewerb längst überstrapaziert und damit auch ein Konzept überfällig, das die Förderung am Point of sale nicht nach Gutsherrenart versteht, sondern als

echte vertragliche Vereinbarung von Leistungsmerkmalen, die von Industrie und Großhandel zugesagt werden.

Insofern hat das „Berliner Modell“ auch eine ganz neue partnerschaftliche Basis, die bewußt der Prüfung und Kontrolle durch die vertrags-schließenden Parteien zugänglich gemacht wird. Einen kleinen Webfehler allerdings hatte das Konzept, der sich beim Start hinderlich auswirkte. Das an sich gut gemeinte Initiativrecht aller drei Vertragsparteien führte im Ergebnis dazu, daß jeder auf die Initiative des anderen gewartet hat. Spätestens mit der gemeinsamen Veranstaltung am 28. Oktober 1999 in Köln sollte dieser Mangel behoben und damit das Startsignal für eine flächen-deckende Umsetzung des Berliner Modells gegeben sein.

Die von der Bund-Länder-Kommission „Einzelhandel“ beim ZVSHK ausgearbeiteten Checklisten und Kommentare (Seite 23) sind ein wichtiges

Hilfsmittel zum Abschluß eines leistungsgerechten Vertrages auf dessen Grundlage nachhaltige Impulse zur Belebung der Einzelhandelstätigkeit im SHK-Handwerk ausgelöst werden müssen. Wer jetzt noch abseits steht und als Reichsbedenkenträger mit kleinlicher Kritik die Erfolgsaussichten des Modells bemäkelt, sollte eines wirklich bedenken. Scheitert das Modell, wird eine wesentliche – möglicherweise die letzte – Chance vertan, um die qualifizierten Einzelhandelstreibenden SHK-Handwerksbetriebe im professionellen Absatzweg zu halten. Die Gruppe der 1000 Einzelhandelstreibenden hat unmißverständlich zum Ausdruck gebracht, daß sie sich mit Lippenbekenntnissen weiter nicht mehr zufriedengeben, sondern konkrete Taten erwarten, die nicht auf Beliebigkeit und Kulanz gegründet sind.

Geben wir also dem Berliner-Modell gemeinsam eine Chance! Diejenigen, die sich nicht nur mit Einzelhandel befassen, sollten bedenken, daß SHK-einzelhandelstreibende Unternehmer eine wichtige Branchenfunktion zur lückenlosen Bedienung des Marktes ausüben und ihre Integration in der Branche eine marktstrategische Bedeutung ersten Ranges hat. Die einjährige Probezeit, die eigentlich jetzt beginnt, sollte darüber hinaus Anlaß sein, die Diskussion der Marktteilnehmer auch weiterhin laufend anzufachen, um das Konzept fortlaufend zu optimieren. Wenn am Ende mehr Markt für alle stünde, wäre das Klassenziel erreicht.



Michael von Bock und Polach

