

Thyssen verkauft alle Bäderwelt-Anteile an Bauhaus

Baumarktliaison mit Folgen

Wie ein Blitz schlug Anfang Dezember die Meldung ein, daß Thyssen seinen 50-Prozent-Anteil an der Bäderwelt rückwirkend zum 1. Oktober an Bauhaus verkauft hat. Von einer strategischen Neuausrichtung des Konzerns sprach Thyssens Pressechef Dr. Claus Algenstädt (S. 8). Brancheninsider bringen den Verkauf auch mit stark rückläufigen Deckungsbeiträgen bei Thyssen-Schulte und weit hinter den Erwartungen zurückgebliebenen Bäderwelt-Ergebnissen in Verbindung. Nicht einmal anderthalb Jahren dauerte die Liaison mit dem Baumarktkonzern. Erinnern wir uns: Bei der Eröffnung der



ersten Bäderwelt-Filiale Mitte 1996 in Viernheim gingen die Emotionen hoch. Der Freundeskreis der Deutschen Sanitärindustrie (DSI) sprach sich ausdrücklich für Aktivitäten à la Bäderwelt aus. Das Handwerk protestierte aufs schärfste und drohte Thyssen-Schulte unter vorgehaltener Hand mit Einkaufsboykott. Folge: Thyssen-Schulte versuchte die Umsatzanteile über eine aggressive Preispolitik zu halten und löste, insbesondere im Frankfurter Raum, einen Preiskampf aus, der überwiegend zu Lasten des Großhandels ging.

Mit dem Verkauf an Bauhaus werden die Emotionen nun neu geweckt, denn die Bäderwelt

ist nun zu 100 Prozent dem Baumarktbereich zuzuordnen. Damit verfügt erstmals ein Baumarktkonzern über Badausstellungen, die von der deutschen Sanitärindustrie geplant und mit erstklassigen Ausstellungskojen ausgestattet wurden. Auch zur Finanzierung der Verkaufsunterlagen und Werbeaktivitäten hat die Sanitärindustrie – u.a. mit dem Argument Thyssen-Schulte sei schließlich ein guter Kunde, der die Bäderwelt im Sinne des traditionellen Vertriebswegs führe – den Löwenanteil beigetragen. Mit hochwertigen Markenartikeln ausgestattet präsentieren sich die Ausstellungen im Dezember 97 in bestem Licht.

Die Sanitärindustrie muß sich nun mit der unbequemen aber weichenstellenden Frage auseinandersetzen, ob sie die Bäderwelt auch unter Baumarkt-Flagge weiter aktiv fördern oder gar – so der Wunsch von Bäderwelt-Geschäftsführer Peter Berghoff – direkt beliefern soll. Denn der bisherige Hauptlieferant Thyssen-Schulte will mit der Bäderwelt plötzlich nichts mehr zu tun haben und sie auch nicht mehr beliefern. Wer jetzt vielleicht Materialengpässe vermutet, ist auf dem falschen Dampfer. Denn Großhändler wie Leysser, Sanitop, KEG oder Conmetall, die sich auf die Belieferung von

Baumärkten spezialisiert haben, werden diese Lücke sicher gern füllen. Daß der Fachgroßhandel Baumarktketten, die sich zum Vollsortimenter in Sachen Sanitär entwickelt haben, vorzüglich versorgt, scheint in der Branche mittlerweile genauso wenig zu stören, wie die Tatsache, daß sich Lieferanten wie A&S, Reichel oder Damixa inzwischen etabliert haben. Die Liberalisierung des SHK-Marktes ist längst im fortgeschrittenen Stadium.

Rückblickend kann man der Bäderwelt sogar positive Seiten abgewinnen. Denn sie war Auslöser für zahlreiche neue Einzelhandelsaktivitäten. Als unmittelbare Antwort entstanden der mittlerweile häufig kopierte Bädermacher Katalog der Rhein/Main-Innungen, die Badwelt Hamm sowie zahlreiche Kooperationen verkaufstaktiver Handwerksbetriebe. Der traditionelle Vertriebsweg setzt mittlerweile mehr auf die Verbesserung der eigenen Leistungsfähigkeit, als auf restriktive Maßnahmen. Im Zeitalter von Internet, globalem Einkaufen und dem nahenden Euro haben Restriktionen bestenfalls eine geringfügig aufschiebende Wirkung. Die Leistung wird entscheiden, welchen Weg die Ware nimmt. Der Wettbewerb und nicht liebgewonnene, bequeme Strukturen bestimmen den Markt.

Daß die SHK-Branche bei den Anstrengungen um die Gunst der Kunden – im Wettkampf mit Ausgaben für Reisen, Autos, etc. – zulegen muß, zeigen die stagnierenden Umsätze und die Zugewinne bei Baumärkten, Möbelhäusern, etc. In Anbetracht der zahlreichen Branchenaktivitäten und einer leicht anziehenden Konjunktur dürfte es im Wahljahr 1998 aber wieder langsam bergauf gehen. Mein Tip, bevor es nach den Weihnachtsfeiertagen wieder richtig losgeht: Spannen Sie einmal aus und erholen Sie sich – schalten Sie „SHK“ für ein paar Tage ab. Lassen Sie sich so richtig verwöhnen und tanken Sie Kraft für 1998. Ich wünsche Ihnen, auch im Namen des gesamten SBZ-Teams, ein frohes Fest und einen guten Start ins neue Jahr.

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann