

Rechtzeitig zu Beginn der Urlaubszeit überraschte der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik e.V. mit einer Meldung, die es in sich hat. Künftig sollen die Großhandelsausstellungen zum direkten „Point of Sale“ werden. Bereits bevor wir seitens des DGH eine schriftliche Auskunft erhielten (siehe S. 12), waren Fragmente an die Öffentlichkeit gelangt. Dies ermöglichte Spielraum für Spekulationen und hat bei vielen Installateuren bereits für Verunsicherung gesorgt. Deshalb hier die Fakten.

Mit der Empfehlung entspricht der Großhandel letztlich einer bereits im Jahr 2002 aufgestellten Forderung der Markenindustrie, die u. a. aufgrund des stark gestiegenen Direktbezugs durch Handwerksbetriebe teilweise drastische Umsatzeinbußen hatte hinnehmen müssen. Im Kern der schmückenden Mitteilung heißt es lediglich, dass die Fachausstellungen des Großhandels zum sogenannten „Point of Sale“ (POS) werden und dort „im Auftrag und auf Rechnung des SHK-Handwerkers direkt mit dem Endverbraucher abgeschlossen wird“.

Folgendes vereinfachte Ablaufschema ist angedacht. Kommt ein Endverbraucher in eine Großhandelsausstellung, wird er nach dem Installateur seiner Wahl befragt. Benennt er keinen, kann er sich einen aus seinem näheren Umfeld aussuchen, bzw. bekommt ihn vom Großhandel empfohlen. Soweit wie gehabt. Doch anders als bisher soll nun der Kunde nicht mehr mit einem unverbindlichen Angebot an den Installateur verwiesen werden. Stattdessen schließt der Großhandelsverkäufer/-berater den Kaufvertrag direkt in der Ausstellung ab und zwar im Auftrag des Handwerkers. Der Großhandel liefert die Ware und der Handwerker stellt die Rechnung. Dadurch soll gewährleistet werden, dass der Kunde die Ausstellung nicht ohne Unterschrift verlässt und seine Investitionsentscheidung nicht doch noch aufschiebt. Kernpunkt der Bemühungen ist eine engere Verzahnung der einzelnen Räder des dreistufigen Vertriebswegs.

Viele Detailfragen sind jedoch noch nicht geklärt. Wer bezahlt beispielsweise die Zechen, wenn der Endverbraucher sich letztlich als insolvent erweist? Wenn dem Endverbraucher Rabatte eingeräumt werden, wer entscheidet über die Höhe? Verbleibt dem Verkäufer ein situationsbedingter Spielraum? Wer trifft eigentlich die Produktwahl und bestimmt z. B. welche Duschtasse letztlich welche Duschtasse ziert? Handelsmarke oder echtes Markenprodukt – was ist genehm? Wie werden ei-

Großhandel auf dem Weg zum Point of Sale

gentlich die selbst Ausstellung betreibenden Handwerker in dem Konzept berücksichtigt? Die Liste der zu klärenden Fragen lässt sich beliebig fortsetzen.

Eine konkrete Umsetzungsempfehlung an seine Mitglieder gibt es seitens des Großhandelsverbandes leider nicht. Hier dürfte jedes Handelshaus, bzw. jede Gruppe, ihre eigene Strategie entwickeln. Über die „Handwerker-Empfehlungsfunktion“ bekommt der Großhandel ein Instrument an Hand, mit dem er ausschließlich dreistufig kaufende Betriebe mit Aufträgen „belohnen“ kann. Doch auch der Handel muss Farbe bekennen: Es wird sich zeigen, wie gut die Ausstellungsberater im Fachgroßhandel wirklich sind. Zusätzlich zur viel zitierten Verkaufskompetenz ist plötzlich Abschlussicherheit gefragt.

Mit welcher heißen Nadel die Empfehlung gestrickt wurde, zeigt, dass auch unser Zentralverband in St. Augustin den Wortlaut der Empfehlung erst Anfang Juli erhalten hat und die Landesverbände derzeit mit dem Meinungsbildungsprozess beschäftigt



sind. Eine offizielle Stellungnahme finden Sie deshalb erst in der nächsten SBZ. Mit einer grundsätzlichen Ablehnung ist nicht zu rechnen. Sicherlich wird der ZV seine Zustimmung jedoch mit konkreten Detailforderungen verbinden.

Empfehlung hin – Empfehlung her, eins dürfte bei allen theoretischen Überlegungen aber klar sein: Jeder wirklich partnerschaftlich denkende Großhändler wird mit „seinen“ Handwerkern eine einvernehmliche Lösung finden und letztlich nichts gegen den erklärten Willen seiner Kunden unternehmen, oder?

Schöne Sommertage und hoffentlich noch einen erholsamen Urlaub wünscht Ihnen

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
SBZ-Chefredakteur