

Gestörte Partnerschaft

Die aktuelle Preispolitik des Fachgroßhandels bringt das Handwerk zunehmend in Bedrängnis

Nicht nur die Preise für Öl und Gas steigen explosionsartig, auch für Kupfer, Zink oder Stahl müssen die Hersteller heute mitunter doppelt so tief in die Tasche greifen als noch vor einem Jahr. Die Konsequenz sind Preissteigerungen, die im professionellen Vertrieb über den Großhandel an das Fachhandwerk weitergegeben werden. Doch gab es in früheren Zeiten jährlich nur eine Preiserhöhung - üblicher Weise im Frühling - so wird das verarbeitende Handwerk derweil gleich mehrmals im Jahr mit Teuerungszuschlägen konfrontiert. Eine saubere unternehmerische Kalkulation ist unter diesen Voraussetzungen kaum möglich.

Werden die Teuerungszuschläge frühzeitig angekündigt und fallen nachvollziehbar und moderat aus, so können Handwerksbetriebe die neuen Preise in ihre Angebote übernehmen. Die Partnerschaft funktioniert. Die Praxis sieht derzeit allerdings anders aus. „Die Preiszuschläge kommen in immer kürzeren Abständen und viel zu spät. Das akzeptiert kein Kunde“, ärgert sich Dipl.-Ing. Eberhard Bürgel. Der SHK-Unternehmer und stv. Landesinnungsmeister des SHK-Fachverbandes Niedersachsen musste in diesem Jahr schon drei Preiserhöhungen hinnehmen und ein Ende ist nicht absehbar. In der Ankündigung eines Großhändlers heißt es: *Hiermit erhalten Sie die Teuerungszuschläge zum 1. August 2006... Leider erreichten uns in den letzten Tagen und Wochen viele zusätzliche Ankündigungen weiterer Teuerungszuschläge...*

» Hiermit erhalten Sie die Teuerungszuschläge zum 1. August 2006... Leider erreichten uns in den letzten Tagen und Wochen viele zusätzliche Ankündigungen weiterer Teuerungszuschläge... «

Aus dem Anschreiben eines Fachgroßhändlers

„Die Preiszuschläge sind von Materialgruppe zu Materialgruppe unterschiedlich“, sagt Bürgel, „vor allem Produkte aus Kupfer und Buntmetallen steigen“. Kupferrohr etwa werde nur noch freibleibend nach Tagesnotierung abgegeben.

Das ist zugegebenermaßen nichts Neues. Der Preis für Kupferrohr orientiert sich schließlich im Wesentlichen an den Börsennotierungen. Auffällig ist aber, dass Kupferrohre sich allein im letzten Jahr deutlich um das Doppelte verteuerten, während die Fittings von Presssystemen renommierter Hersteller lange Zeit relativ preisstabil

blieben und sich durch aus moderat erhöhten. Scheinbar haben die Fittinghersteller längerfristige Lieferverträge ausgehandelt. Wieso das bei Rohrleitungen nicht funktioniert, bleibt offen. Sicher ist sich der SHK-Unternehmer Bürgel aber,

dass es nur eine Frage der Zeit sei, bis auch der Fitting-Bereich von den Preisanpassungen überrollt werde.

Preisgleitklauseln (k)eine Lösung

Indes erwartet die Industrie weitere Preissteigerungen für Rohstoffe. Eine Empfehlung aus ihren Reihen lautet deshalb, das Handwerk solle seine Angebote mit rohstoffbedingten Preisgleitklauseln versehen. Damit ließe sich das Preisrisiko auf den Auftraggeber übertragen.

„Klingt zunächst gut, geht aber nicht“, sagt dazu Bürgel, „schließlich erwarten Verbraucher ebenso wie Kommunen oder Bauträger Planungssicherheit und Preisstabilität.“ Eine solche Klausel werde in der Praxis nicht akzeptiert.

Und so bleibt der schwarze Peter wieder einmal beim Handwerk. Mit einem kurzen Schreiben erreicht es der Großhandel, das Preisrisiko ganz elegant auf die verarbeitenden

de Zunft zu übertragen. Dem staunenden Handwerksmeister drängen sich dabei gleich mehrere brennende Fragen auf: Wie schafft es die Autoindustrie eigentlich, die Preise über ein halbes Jahr oder länger stabil zu halten? Längerfristige Belieferungsverträge sollte es doch auch zwischen Fachhandel und Hersteller geben. Wieso fallen die Preissteigerungen im Baumarkt weniger stark ins Auge? Kupferrohre oder Fittings werden kaum täglich mit neuen Preisschildern überklebt werden. Nicht wenige Handwerker werden unter diesen Umständen verstärkt das Heil im Direktbezug sehen. Zumindest die Marge des Großhandels ließe sich damit einsparen.

Resolution an den Großhandel

Die derzeitige Preispolitik des SHK-Fachgroßhandels ist nicht nachvollziehbar und stört das partnerschaftliche Verhältnis zwischen Handwerk und Handel erheblich, meinen übereinstimmend die Delegierten des SHK-Fachverbandes Niedersachsen und haben deshalb eine gemeinsame Resolution an die Vertreter des Fachgroßhandels

» Aufgrund der überaus angespannten Preissituation sind unsere Preise daher ab sofort generell freibleibend. «

Ergänzungstext zum Preisangebot eines Fachgroßhändlers

gesandt. Nachfolgend der original Wortlaut des Schriftstücks:

Die Mitgliederversammlung des Fachverbandes SHK Niedersachsen beschließt folgende Resolution:

Zitat aus dem Internetauftritt des Bundesverbandes des deutschen Groß- und Außenhandels e. V. unter der Überschrift „Der Großhandel finanziert und übernimmt Risiken“ findet sich dort folgende Aussage: Während

der Großhandel die vom Anbieter gelieferten Waren direkt bezahlt, erleichtert er diese um ein erhebliches Risiko (Absatz- und Debitorenrisiko) und dessen Verwaltung. Andererseits übernimmt der Großhandel das Beschaffungsrisiko der Abnehmer (Lagerhaltungs-, Transport-, Preis-, Qualitätsrisiko).

Gemessen an diesem selbst formulierten Anspruch, erscheint das aktuelle Verhalten des Fachgroßhandels in der SHK-Branche diesem in wesentlichen Teilen nicht mehr gerecht zu werden.

Nachdem erst kürzlich neue Kataloge und Preislisten den SHK-Unternehmen zur Verfügung gestellt worden sind, werden derzeit horrende Teuerungszuschläge in Größenordnungen von bis zu 60% nachgereicht. Für bestimmte Produkte werden überdies nur noch freibleibende Preise aufgrund von Tagesnotierungen abgegeben. Die pauschale Begründung für diese äußerst ungewöhnliche Vorgehensweise lautet immer gleich: „Die

außerordentliche und nicht vorhersehbare Entwicklung an den Rohstoffmärkten“. Dieses undifferenzierte Argument ist ohne detaillierte Erklärungen nicht zu akzeptieren.

Weiterhin muss man sich fragen, was mit dem Beschaffungsrisiko und hier im speziellen dem Preisrisiko des Großhandels ist, wenn offensichtlich die Preise gegenüber dem SHK-Handwerk nicht mehr über einen längeren Zeitraum stabil gehalten werden können. Es ist doch andererseits davon auszugehen, dass Konditionen zwischen Herstellern und Großhandel mit einer langfristigeren Laufzeit vereinbart werden.

Als Partner des SHK-Handwerks dürften den Fachgroßhändlern dessen Marktbedingungen bestens bekannt sein. Daher wissen sie, dass Preiserhöhungen in diesen Größenordnungen und in dieser kurzen zeitlichen Abfolge von den Mitgliedsbetrieben der SHK-Industrie in der derzeitigen Situation nicht am Markt durchzu-

Die Meinung aller ist gefragt!

Handwerk und Planer: Halten Sie die Preissteigerungen des Fachgroßhandels für angemessen? Wie argumentieren Sie die Teuerungszuschläge gegenüber dem Kunden? Lassen sich Produkte wie Kupferrohr, die nach Tagespreis abgerechnet werden, überhaupt noch sauber kalkulieren? Wird Kupfer eines Tages vielleicht sogar zu wertvoll für die gemeine Hausinstallation?

Großhandel und Industrie: Wieso schafft es der Großhandel nicht mehr, die Preise über einen längeren Zeitraum stabil zu halten?

Schreiben Sie uns. Ihre Meinung erreicht uns per Post:
Redaktion IKZ-HAUSTECHNIK
STROBEL VERLAG GmbH & Co. KG
Zur Feldmühle 9 - 11
59821 Arnsberg
Fax: 02931 8900-48
E-Mail: redaktion@strobels-verlag.de

setzen sind. Zudem erscheint, bei seriöser Betrachtung, die Abgabe von Angeboten an Endkunden unter diesen Bedingungen unmöglich und kommt einem Lotteriespiel gleich.

Die Mitgliederversammlung des Fachverbandes SHK Niedersachsen fordert daher den Fachgroßhandel auf, die durch-

gängig vorgenommenen aktuellen Preiserhöhungen der gelisteten Artikel kurzfristig zurückzunehmen und zu einer verlässlichen Preispolitik zurückzukehren. Dieses wäre das richtige und erwartete positive Signal im Hinblick auf die bislang bewährte Zusammenarbeit im dreistufigen Vertriebsweg. ■