

Fach-Großhandel- ein reines Logistikunternehmen?!

Der Versandhandel unter der Lupe

Stefan Söhn



Sicher ist eine funktionierende Logistik das „A und O“ eines jeden Fach-Großhandels. Jedoch sollte der Handel neben den Logistikfunktionen auch andere, sehr wichtige Aufgaben erfüllen: Unterstützung der Industrie nach außen – sprich: die optimale Betreuung und Beratung der Installationsbetriebe, Markteinführung neuer Produkte sowie Stärkung des Bekanntheitsgrades und selbstverständlich des Umsatzes.

Für diese Funktionen erhält der Handel von der Industrie natürlich entsprechende „Funktionsrabatte“, um eben diese wichtigen

Leistungen zu bezahlen. Beratung ist zeit- und kostenintensiv. Doch Geben und Nehmen sollten sich bitteschön die Waage halten. Mag sein, dass der Kostendruck, der vom Markt auf den Handel wirkt, viele dazu bewegt, gewisse Leistungen, z. B. die Beratung, zu reduzieren, offensive Repräsentanz der geführten Produkte auf ein Minimum zu begrenzen und lediglich die Versorgung über das eigene Lager bzw. über Streckengeschäfte aufrecht zu erhalten. Selbstverständlich ist es bequemer, sich auf „A“-Artikel, eben solche Produkte, die im Tagesgeschäft vom Installateur gewohnter Weise geordert werden, zu beschränken. Bestellung ab-

warten, Auftrag erfassen, Lieferschein drucken, Waren aus dem Regal nehmen, rein in den LKW, mit der nächsten Fuhre hin zum Kunden, Rechnung schreiben und auf Zahlung hoffen... Doch viele Unternehmen aus der kleinen Industrie, vor allem Hersteller von Nischenprodukten, haben sich auch dem dreistufigen Vertriebsweg angepasst und sind auf diesen angewiesen. Es reicht eben nicht immer, die Produkte in den Bildpreislagen abzugeben; vielmehr ist eine aktive Vermarktung nötig: Direkt am Kunden und gegen den Wettbewerb. Partnerschaft eben.

Und dann wäre da noch der Versandhandel. Nun, im Grunde ist wohl jeder Groß-

händler auch ein Versandhändler: Er handelt mit Waren und versendet sie. Wo liegt nun der grundlegende Unterschied zwischen beiden? Ganz ehrlich: Einige unterscheiden sich offensichtlich nicht mehr wirklich, da eben gewisse Funktionen einfach fehlen. Der klassische Versandhandel arbeitet mit Nettolisten zu Dumpingpreisen, die ein Fachgroßhändler, der seine Aufgaben voll erfüllt, niemals anbieten kann, wenn er seine GuV-Rechnung im Griff haben will.

Weg vom Versandhandel...

Der Versandhandel ist ein reines Logistikunternehmen,



WILHELM GIENGER KG
Fachgroßhandel für Haustechnik

Unter diesem Motto bietet die GC-Gruppe optimal aufeinander abgestimmte Systemkomponenten aus dem gesamten Heizungs- und Lüftungsbereich. Zur kinderleichten Planung und als Beratungshilfe für das Fachhandwerk wurde ein praxisnahes Software-Paket zusammengestellt.

Systemtechnik mit Perspektive



Diese CD-ROM bietet Ihnen Vorteile für das tägliche Geschäft:

- Optimale Planung nach dem Niedrigenergiehaus-Standard
- Praxisgerechte Auslegung zahlreicher Varianten von Heizungsanlagen
- Leicht verständliche Darstellung der System-Zusammenstellung zur professionellen Endverbraucher-Beratung
- Einfache Installation und Handhabung (basierend auf Windows®) mit Demo-Videos

Die komplette Systemtechnik bietet Sicherheit mit Perspektive. Ein weiterer Beitrag zur erfolgreichen partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk.

Ihre GC-Partner

WILHELM GIENGER ■ REISS & KELLERMANN
GIENGER & FUNK ■ FRANZ SILBERHORN
HASSMANN ■ RITZ

muss also lediglich für diese Funktion bezahlt werden. Da hier meistens nur Hauptprodukte in den gängigen Nennweiten geführt werden, gibt es einen dementsprechenden Umschlag. Die Industrie jedoch braucht keine reinen Logistikunternehmen als verlängerten Arm, sondern Partner. Eben aus diesem Grund werden von der Industrie solche Händler tunlichst gemieden und nicht bedient. Aber im Zuge der offenen Handelsgrenzen holt man einfach die Produkte aus den benachbarten Ländern. Wenn es dann mal ans Eingemachte geht und der Kunde ein Problem hat - Na, was soll's! - gibt man halt die Telefonnummer der deutschen Unternehmen an! Die sollten dann, obwohl die

Wertschöpfung irgendwo im Ausland erfolgte und der Versandhändler seinen Verdienst hatte, ganz ohne Entlohnung tätig werden. Die ganz schwarzen Schafe dieser „Rucksackhändler“ machen sich's noch leichter: Die bekannten Markenprodukte in die Nettolisten, ein No-Name-Produkt in die Regale und ab die Post – per Post! Ausflüchte sind an der Tagesordnung: Man könne sich ja mal irren, liegt am Personal, etc. – Aber böse Absicht? Nie!

... zum Fach-Großhandel als verlässlichem Partner?

Man kann als Hersteller nur noch hoffen, dass sich diese Manier nicht weiter fort-

setzt. Wenn das Handwerk dies einmal wirklich kritisch erklärt bekäme und sich darüber Gedanken machte, so dürfte es auch hier ein Umdenken geben: weg vom Versandhandel, hin zum pflichtbewussten Fachgroßhandel als Partner von Industrie und Handwerk. Ein Partner eben, der noch Geld verdient, der den Handwerker auch in schwierigen Situationen als Kreditgeber durch verlängerte Zahlungsziele, etc. unterstützt. Wer möchte schließlich einen Partner an seiner Seite, der seine GuV-Rechnung nicht im Griff hat und finanziell mit dem Rücken zur Wand steht? - Tja, und wenn sich ein Fachgroßhandel nun aber zum Versandhandel hin entwickelt? Sollte dieser als

solcher kein Partner mehr für die Industrie sein? Zum Glück gibt es aber auch einige, wenige Versand-Fachgroßhändler, die sich nur durch die Art des Transportes vom klassischen Fachgroßhändler unterscheiden und somit wichtige Industriepartner sind!

Jetzt stellen Sie sich sicher die Frage, zu welcher „Gattung“ nun Ihr Händler zählt. Denken Sie einmal darüber kritisch nach! Sie werden staunen! – Ziehen Sie Ihre Schlüsse und Konsequenzen daraus, und Sie werden sehen, dass sich dies sicher bald bezahlt macht!

*Stefan Söhn, Geschäftsführer,
ESBE Handelsgesellschaft
Deutschland, Karlsfeld*

Die Welt ist keine Scheibe - Ihre Anzeigen auch nicht [...]

Anmeldung
Service-Box



innovatools

Werkzeuge für den Erfolg

Fach.Journal

Fachzeitschrift für Erneuerbare Energien & Technische Gebäudeausrüstung

[Hier mehr erfahren](#)



innovapress

*Innovationen publik machen
schnell, gezielt und weltweit*

Filmproduktion | Film & Platzierung | Interaktive Anzeige | Flankierende PR | Microsites/Landingpages | SEO/SEM | Flashbühne