

# ERKLÄRUNG DES ZVSHK ANLÄSSLICH DER ZVSHK-MITGLIEDERVERSAMMLUNG AM 10./11. NOVEMBER 2015

Die zunehmende Digitalisierung von Verkaufsprozessen macht auch vor der SHK-Branche nicht halt. Dies stellt die Partner des dreistufigen Vertriebsweges vor neue Herausforderungen, auf die seitens des Großhandels unter anderem mit neuen Ausstellungs- und Verkaufskonzepten geantwortet wird.

Solche Konzepte sehen in der Regel in ganz unterschiedlicher Ausprägung eine Kompetenzübertragung vom SHK-Handwerk auf das Großhandelshaus vor.

Der ZVSHK beobachtet derartige Angebote mit gemischten Gefühlen: Einerseits ist anzuerkennen, dass Handwerksunternehmen auf die Unterstützung der Marktpartner aus Handel und Industrie angewiesen sein können, um sich in einem starken Wettbewerbsumfeld behaupten zu können. Auf der anderen Seite ist zu befürchten, dass einmal übertragene Kompetenzen dauerhaft verloren sind, weil Kunden nicht mehr erkennen, dass Beratungs-, Planungs- und Verkaufskompetenz und damit der „point of sale“ beim Handwerk und nicht beim Großhandel liegen.

Jedes Handwerksunternehmen entscheidet in eigener Verantwortung, ob und in welchem Maße eigene Leistungsbestandteile durch Marktpartner erbracht werden sollen.

Die Aufgabe eigener Handlungskompetenzen sollte jedoch in jedem Fall erst nach eingehender Folgenabschätzung erfolgen.

Im Mittelpunkt stehen sollte dabei die Wahrung der eigenen unternehmerischen Freiheiten, zu denen insbesondere gehören:

- **Datenhoheit:** Wer hat Zugriff auf meine Kundendaten? Ist sichergestellt, dass die Kundendaten nicht ohne mein Wissen anderweitig genutzt werden, beispielsweise um z.B. durch Informationen des Endkunden über „Produktneuheiten“ später Folgeaufträge zu generieren und so den „point of sale“ zum Großhandel zu verlagern?
- **Freie Produktauswahl:** Ist die Freiheit der Produktauswahl gewährleistet oder wird entgegen meiner Produktpräferenzen beraten?
- **Freie Vertragsgestaltung:** Besteht weiterhin uneingeschränkte Preis- und Kalkulationsfreiheit?

Bei der Beurteilung dieser Fragen sollte auf das tatsächliche Verhalten des Großhandels abgestellt werden und nicht auf Willensbekundungen.

Wenn dies gewährleistet ist, werden die Partner des dreistufigen Vertriebsweges in Deutschland auch alle digitalen Herausforderungen gemeinsam meistern, ohne dass das SHK-Handwerk unnötig wesentliche Kompetenzen abgeben muss.

Der ZVSHK wird sich für die Wahrung der unternehmerischen Freiheiten der Betriebe des SHK-Handwerks auch künftig einsetzen.