

PRÄSIDENTEN STATEMENT

Michael Hilpert
27. Januar 2022

PARTNERSCHAFT BRAUCHT VERTRAUEN!

Wir im SHK-Handwerk verstehen und leben Marktpartnerschaft als Partnerschaft auf Augenhöhe. Wir sind gestandene Unternehmer, professionell arbeitende Kaufleute und keine Hinterwäldler im Blaumann - gar spielen wir hier die Rolle als „beleidigte Leberwurst“! Als modern aufgestelltes Gewerk wissen wir sehr genau, dass die Gesetzmäßigkeiten und Rahmenbedingungen unseres Marktes einem steten Wandel unterzogen sind. Multi-Channel ist für uns kein Fremdwort. Wettbewerb – ob analog oder digital – ist für uns der Treiber für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg.

Allerdings braucht es dazu in unseren Augen in einem ohnehin eher begrenzten Markt faire Spielregeln der Akteure, die sich als Marktpartner ansehen. Wir müssen uns nicht immer verstehen; aber wir müssen uns vertrauen. Denn es ist die starke und bewährte Verbindung von Produktqualität sowie Installations- und Beratungskompetenz, die letztlich beiden Seiten wirtschaftlichen Erfolg beschert.

In diesem Sinne frage ich mich, warum unser Marktpartner GROHE mit der Einführung der Produktlinie GROHE Quickfix für Heimwerker seine Beziehung zum angestammten Vertriebspartner Fachhandwerk aktuell einem völlig unnötigen Stresstest aussetzt? Was sollen wir davon halten, wenn GROHE einerseits zahlreiche öffentliche Bekenntnisse abgibt, sein Verhältnis zum Fachhandwerk in Deutschland zu pflegen und zu intensivieren. Andererseits am Fachhandwerk vorbei, Quickfix-Armaturen der Kollektion „GROHE Start“ Hausbesitzern und Verbrauchern zur Selbstmontage anpreist? Dabei geht es nicht um die Frage, dass Sanitärprodukte auf ganz unterschiedlichen Wegen in die Hände der Endkunden gelangen. Es geht um die eindeutige Verbraucherbotschaft: Das schafft Ihr auch ohne Fachmann an Eurer Seite.

Mich erinnert GROHES neuerlicher Versuch eine Marke für Endkunden am Handwerk vorbei zu platzieren, an den ein paar Jahre zurückliegenden Streit um die damals so bezeichnete „Smart Serie“. Daraus hat GROHE offensichtlich nichts gelernt oder man hat versäumt die neue Führungsriege davon zu unterrichten. Da stellt sich mir schon die Frage, mit welcher Wertigkeit GROHE uns Fachhandwerker wirklich betrachtet. Unser Innungshandwerk belastet jedenfalls die offenkundige Bereitschaft GROHES, erneut eine Marke derart aggressiv aufzubauen und zu etablieren, die ganz bewusst außerhalb der bisher praktizierten Partnerschaft positioniert ist. Da muss sich in der GROHE Führungsetage niemand wundern, dass SHK-Unternehmer in der ganzen Republik dagegen Sturm laufen.

Sehen wir auf das große Ganze! Unsere Branche steht vor gewaltigen Aufgaben, die wir erfolgreich nur gemeinsam und auf Augenhöhe bewältigen können. Dazu gehört u.a. auch, das öffentliche Bekenntnis zur Zusammenarbeit wie etwa auf Messen. Mein Appell an die Verantwortlichen: Machen Sie sich bewusst, welche Irritation und welchen Vertrauensverlust die Quickfix Markteinführung und seine begleitenden Marketing-Maßnahmen im Fachhandwerk ausgelöst haben. Es ist nicht an uns, diese starke Reaktion zu befrieden. Wir erwarten klare Angebote und Maßnahmen von GROHE, das gestörte Vertrauensverhältnis wieder herzustellen. Denn eines ist klar: die aktuelle Positionierung von GROHE ist eindeutig und es steht für jeden SHK-Unternehmer die Frage im Raum, wie geht er damit um?

Michael Hilpert ist Präsident des ZVSHK