

Wir haben es so gewollt!

Es ist überall das gleiche Lied: die Innenstädte veröden zusehends weil Ladenlokale schließen. Das Uhrengeschäft mit eigenem Museum, in denen meine längst verblichenen Großeltern ihre Trauringe kauften - geschlossen. Selbst der Spielwaren-Fachhändler, der sein 120. Jubiläum feierte ist längst abgewickelt.

So erkenne ich mein Stadtzentrum nicht wieder - und auch ich bekenne mich des Online-Kaufens schuldig. Die Märkte und das Käuferverhalten haben sich gewandelt. Große Online-Plattformen und das Internet haben eine Transparenz geschaffen, die jegliche Lieferanten-/Kunden-Beziehung zu nichts macht.

Sie ahnen, worauf ich hinaus will?

Auch in unserer Branche findet dieser Umbruch statt. Es bilden sich Kooperationen, die die Interessen der Werkstattinhaber vertreten wollen. Natürlich hat auch das seinen Preis; verspricht man doch nie dagewesene Vorzüge und verbesserte EK-Konditionen.

Dafür werden Ausschreibungen versprochen und Gespräche mit wichtigen Einflussnehmern, deren Nutzen für die Betriebe erst noch unter Beweis zu stellen sind. Wir haben stellvertretend dem BVdP um Stellungnahme gebeten. Wie viel Substanz hinter den Antworten steckt, dürfen Sie selbst in der nächsten Ausgabe beurteilen.

Wenn Einkaufskooperationen dazu führen, dass Händlern und Herstellern die Substanz zur Weiterentwicklung und nötigen Investition genommen werden, haben Sie, liebe Unternehmer, kurzfristig Ihrem Portemonnaie gedient und erodieren damit vielleicht langjährige Beziehungen.

Aber auch hinter den Kulissen, bei den Händler-Hersteller-Beziehungen verändert sich aktuell extrem viel; vertraute Fahrensleute, bei denen das Wort zählte, wurden längst durch dynamische Karrieristen abgelöst.

Diese lesen ihren eigenen kurzfristigen Erfolg an Reporting-Systemen ab. Kundennutzen werden darin nicht abgebildet.

Auch die Beziehungen zwischen Händlern und Herstellern werden brüchig.

Es gibt bittere Äußerungen von bedeutenden Händlern, die zu denken geben: „Wenn wir so - wie die Konzerne mit uns - mit unseren Handwerkern umgehen würden, wären wir im Nu pleite.“

Auch wenn es sentimental klingt: Seien wir also froh, dass erfolgreiche Händler die neuen Geschäftsgebaren der Hersteller in Ihrem Sinne abfedern und noch „das Wort“ gilt.

Wenn alles „über den Preis geht“, wird der Markt immer enger. Wenige Hersteller werden dann die

Konditionen diktieren und ihre eigenen Interessen verfolgen.

Dann werden Sie so sentimental wie Dich; Sie träumen von Services, wie außer der Reihe liefern, Anwendungstechniker stellen, wenn es brennt, Zahlungsziele vereinbaren, wenn es klemmt.

Herzlich, Ihr

Ulrich Diederichs