

Denkschubser | Die sicherste Grundlage einer Produktion ist die Qualität. Danach - und eine große Strecke weiter - kommen die Produktionskosten.
Andrew Carnegie

09.10.2013

09.10.2013: Thielenhaus & Partner: Fachhandel contra Baumärkte: drei Megatrends

DIY-Umsätze im ersten Halbjahr um 5,2 % zurückgegangen / T&P: Ende der Wachstums-Euphorie bei Baumärkten / Kampfpreis-Konzept von Praktiker gescheitert / Annäherung an Fachhandel bei Produktqualität, Präsentation und Beratung / Strategische Empfehlung: „Konzentration auf Systemvorteile“



Den schlechtesten Jahresstart der deutschen Bau- und Heimwerkermärkte seit 40 Jahren hat der Branchenverband BHB für 2013 gemeldet. So sind die Umsätze im März – nach schon schwachem Januar und Februar – um nominal 24,1 % zurückgegangen. Trotz der nachfolgenden Erholung ist für das erste Halbjahr 2013 ein Umsatzminus von 5,2 % auf 9,101 Mrd. Euro zu konstatieren. Bei den umsatzstärksten Warengruppen rangiert der Bereich Sanitär und Heizung auf Rang 3. Für das laufende Geschäftsjahr zeigt sich der BHB im September zurückhaltend. Es werde „äußerst schwierig“ sein, zumindest die Ergebnisse des Vorjahres zu erreichen.

Der starke Umsatzrückgang im ersten Quartal habe sich vor allem bei Gartensortimenten und Freizeitartikeln manifestiert. Die Pleite der Praktiker-Kette mit insgesamt 180 Filialen habe für Unruhe am Markt gesorgt. Der BHB sieht die Gefahr, dass der dort angelaufene Schlussverkauf zu Niedrigpreisen auf die gesamte Branche durchschlage. Man befürchtet, dass sich die Kunden beim Praktiker-Ausverkauf in großem Umfang mit Heimwerkerprodukten bevorraten würden, was die Umsätze der Wettbewerber einbremsen könne. Auf diese bemerkenswerten Zwischenergebnisse und Erkenntnisse weist jetzt die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner hin. T&P berät namhafte Haustechnik-Hersteller, die ausschließlich über den Fachgroßhandel und das verarbeitende Fachhandwerk liefern.

Für die dem professionellen Vertriebsweg verpflichtete SHK- und Elektro-Wirtschaft gibt diese Entwicklung – nach Einschätzung von T&P – Anlass zur kritischen Beobachtung. Aus heutiger Sicht zeichneten sich drei Megatrends ab. Zunächst sei die Feststellung berechtigt, dass die Umsätze bei den Baumärkten nicht mehr „nahezu automatisch“ in den Himmel wüchsen. Als zweite Botschaft sei ableitbar, dass die fokussierte Vermarktung mit Kampfpreisen, wie sie Praktiker betrieben hat, gescheitert sei. Im Gegenteil gehe der DIY-Trend zu forcierter Produktqualität, attraktiverer Präsentation und kompetenterer Beratung, was die Verkaufspreise unvermeidlich erhöhe. Diese Tendenz werde sich – drittens – für den Fachhandel ambivalent auswirken: Einerseits reduziere sich der relative Preisdruck, andererseits verstärke sich die Bemühung der Baumärkte, ihr Gesamtleistungspaket den Fachhandel-Standards anzunähern. Vor diesem Hintergrund rät Dietrich W. Thielenhaus den Entscheidern in der Haustechnik-Branche zu einer sorgfältigen Analyse der spartenspezifischen Auswirkungen dieser Trends: „Noch vor wenigen Jahren ging im Fachhandel die Furcht um vor dem vermeintlich übermächtigen Verdrängungswettbewerb durch fachfremde Anbieter. Heute ist erkennbar, dass sich die SHK- und Elektro-Profis – insgesamt gesehen – überraschend gut behauptet haben. Daraus resultiert die zentrale strategische Empfehlung, die Systemvorteile weiter auszubauen, sich konsequent auf seine originären Stärken zu konzentrieren und sich noch signifikanter als Qualitäts-Alternative am Markt zu profilieren.“

Telefon: 0202 - 97010-0

THIELENHAUS & PARTNER

Agentur für Marketing GMBH
 Dönberger Straße 92
 42111 Wuppertal
 Deutschland
info@thielenhaus.de
www.thielenhaus.de