

Pressemeldung

5. August 2021

Vertriebliche Benachteiligung des Fachhandels – am Ende zahlt der Kunde drauf

Vermeehrt bieten Lieferanten über Ihre eigenen B2C-Webshops Konditionen an, die dem stationären Fachhandel verwehrt bleiben. Das ist sowohl aus Händler- als auch Verbrauchersicht nicht nachvollziehbar. Der Handelsverband Koch- und Tischkultur (GPK) setzt sich für eine partnerschaftliche Krisenbewältigung ein und fordert ein Ende der Wettbewerbsverzerrung.

Die Corona-Pandemie hat sowohl den Fachhandel als auch die Lieferanten gleichermaßen gefordert und der Digitalisierung in jeglicher Hinsicht einen kräftigen Schub gegeben. Viele Fachhändler haben ihren eigenen Webshop weiter ausgebaut und ergänzend zum stationären Kerngeschäft oder während des harten Lockdowns als einzige Vertriebsmöglichkeit genutzt. Auch die Lieferanten haben zum großen Teil ihre B2B-Shops um den B2C-Bereich erweitert, um die Verlustausfälle zu kompensieren.

Besorgniserregend ist, dass gerade in der Zeit nach dem Lockdown vermehrt Fälle auftreten, in denen Händler darüber klagen, dass sie gegenüber den B2C-Webshops der Lieferanten nachrangig behandelt werden: Während in den Onlineshops der Lieferanten die Produkte lieferbar sind und unabhängig von Quantität zu konkurrenzlosen Konditionen angeboten werden, sind identische Produkte für den Fachhandel nicht lieferbar und die Preise liegen höher. Das ist ein großes Problem für den Handel respektive seiner Kundschaft. Für den Endverbraucher ist eine vage Wartezeit einhergehend mit einem nicht nachvollziehbaren Aufpreis völlig unbefriedigend und nicht zumutbar. Er wird dazu gedrängt, den Fachhändler, der ihn vorab im Geschäft kompetent beraten und das Produkt persönlich entsprechend des Brandguides vorgeführt hat, zu umgehen und direkt beim Lieferanten zu bestellen.

Dieses Vorgehen verzerrt den Wettbewerb unter Missachtung des Fachhandels, in dem die Ware letztendlich erlebbar gemacht und emotionalisiert wird. Dem Fachhandel wird mit dieser Praxis der Boden unter den Füßen weggezogen.

Oliver Hagemann
Referent

Frangenheimstr. 6
50931 Köln

Tel.: 0221/940 83-20

oliver.hagemann@hwb.online
www.hwb.online

Eine wettbewerbsneutrale Situation zwischen Lieferanten und Fachhandel ist für einen partnerschaftlichen Umgang unumgänglich. Werte, die im Laufe von langfristigen Vertragsbeziehungen geschaffen wurden, sollten nicht mit Händen und Füßen getreten werden. Auch in der angespannten pandemischen Situation setzt der Fachhandel auf eine partnerschaftliche Krisenbewältigung.

„Es kann nicht sein, dass die Industrie sich und dem stationären Handel durch kurzsichtiges, ´pandemisches´ Handeln den Ast absägt, worauf beide sitzen“ so Christian Haeser, Geschäftsführer des Handelsverbands Koch- und Tischkultur (GPK). „Schließlich ist unser Fachhandel das haptische und emotionale Schaufenster für hochwertige und teilweise erklärungsbedürftige Produkte der gesamten Lifestyle- und Livingbranche und somit der wichtigste Absatzkanal. Für ein erfolgreiches Business sollten beide Seiten im symbiotischen Gleichgewicht liegen.“

Der Handelsverband Koch- und Tischkultur (GPK) ist die berufspolitische und fachliche Interessenvertretung von über 4.000 Fachgeschäften mit Tisch-, Küchen- und Wohnaccessoires sowie Geschenkartikeln. Rund 20.000 Menschen sind in Voll- und Teilzeit beschäftigt. Der Branchenumsatz beläuft sich auf knapp 6 Mrd. Euro. Der Handelsverband GPK ist dem Handelsverband Deutschland (HDE) angeschlossen.

Der Handelsverband Wohnen und Büro ist die Dachorganisation des Handelsverbandes Möbel und Küchen (BVDM), des Handelsverbandes Büro und Schreibkultur (HBS) sowie des Handelsverbandes Koch- und Tischkultur (GPK). Er ist die berufspolitische und fachliche Interessenvertretung des Fachhandels der entsprechenden Branchen in Deutschland. Der Verband vertritt die Interessen von rund 15.000 Unternehmen.

Der HWB gehört der Handelsorganisation an, an deren Spitze der Handelsverband Deutschland (HDE) mit seinen Büros in Berlin und Brüssel steht. Die Mitglieder der Fachverbände sind die Landesverbände der Handelsorganisation und damit die dort organisierten Fachhändler sowie Großhändler.