



Der Technische Handel in Europa

1. EFIDA-Kongress erfolgreich verlaufen

Am 14. November 2005 fand in Paris der erste Kongress der EFIDA (European Federation of Industrial Distributors Associations) statt. 50 Teilnehmer aus vier nationalen Fachverbänden des Technischen Handels aus Deutschland (VTH), Frankreich (Fenetec), Italien (FNDI) und den Niederlanden (DPRA) sind der Einladung des europäischen Dachverbandes der Branche gefolgt und trafen sich zu einem interessanten Meinungs-, Informations- und Erfahrungsaustausch mit ihren Kollegen aus den Nachbarstaaten. – VTH –

Warum schließen sich unabhängige Technische Händler zu einer Einkaufsgemeinschaft zusammen oder treten einer Einkaufskooperation bei? Was sind die erwarteten Vorteile und was ist der tatsächliche Nutzen? Diese beiden Fragestellungen standen im Zentrum der ersten Podiumsdiskussion am Vormittag des Kongresstages. Vier Vertreter von Einkaufsverbänden aus Deutschland (E/D/E), Frankreich (SOCODA, AD Industrie) und Italien (CDU) eröffneten mit ihren Berichten die Diskussion zu diesem interessanten Themenblock. Es wurde deutlich, dass die verschiedenen Einkaufsgruppierungen in den Märkten der drei Länder unterschiedliche Gewichte haben, die Gründe für einen Beitritt aus Sicht der Technischen Händler aber stets die gleichen sind. Hauptargumente sind zum einen die Servicepalette in Form von Katalogen und anderen Unterstützungsleistungen sowie zum anderen die verbesserten



Hubert Reiff eröffnete den 1. EFIDA-Kongress

Einkaufskonditionen für die angeschlossenen Unternehmen.

Miteinander reden, voneinander lernen

Das zweite Podium, das nach dem Mittagessen Antworten auf die Frage „Welchen Einfluss haben große Handelsgruppen jetzt und in Zukunft auf die Struktur im Technischen Handel und auf den Vertrieb von technischen Produkten an industrielle Endkunden?“ zu geben versuchte, war ebenfalls kompetent besetzt. *Bart Ziurys* von der US-amerikanischen Barnes Group, *Pierre Pouletty* von der französischen Gruppe Orefi, *Louis de Hertogh* von der niederländischen Eriks Group und *Mirco Gasparotto* von der italienischen Firma Arroweld gaben den Teilnehmern Einblicke in die Entwicklungen, Strategien und Einschätzungen ihrer Häuser und der verschiedenen Märkte. Besonders

interessant war dabei auch der Blick auf die Vereinigten Staaten. Die dortige Entwicklung hat dazu geführt, dass die Marktanteile der großen Händler stark gewachsen sind, während die mittelgroßen Unternehmen erheblich an Bedeutung eingebüßt haben und die kleineren Firmen in ihrer Entwicklung stagnie-



Christoph Verley von der Kooperationsgruppe AD Industrie

ren. *Ziurys* machte kein Hehl daraus, dass der Markt in den USA insgesamt nur noch wenig Wachstumspotenzial bietet und deshalb alle großen Handelsketten die Ausweitung ihrer Aktivitäten nach Europa planen oder bereits begonnen haben.

Vier anschließende Arbeitsgruppen, die sich mit den Themen „Bedeutung von Marken heute und morgen“, „Beziehungen von Lieferanten zu spezialisierten Technischen Händlern und Generalisten“, „Serviceverbesserungsmöglichkeiten im regionalen, nationalen und europäischen Markt“ sowie mit der Zukunft der EFIDA beschäftigten, rundeten das intensive Fachprogramm des Kongresses ab. Eine weitere Gele-

genheit zum – diesmal informellen – Meinungsaustausch bot das gemeinsame Abendessen in einem Pariser Restaurant.

Positives Fazit einer erfolgreichen Veranstaltung

Die durchweg interessanten Themen und Diskussionen sowie die positive Stimmung der Teilnehmer dieses ersten Kongresses der EFIDA machen allen Beteiligten aus den nationalen Fachverbänden des Technischen Handels Mut, den eingeschlagenen Weg fortzusetzen. Trotz der vorhandenen Sprachbarrieren hat sich gezeigt, dass viel Willen zum kollegialen Austausch vorhanden ist und die Verständigungsschwierigkeiten zu überbrücken sind. In diesem Sinne bedankt sich der VTH beim französischen Verband Fenetec und beim bisherigen EFIDA-Präsidenten *André J. Kalmeijer* für die Ausrichtung der erfolgreichen Veranstaltung.

Hubert Reiff ist neuer EFIDA-Präsident

In diesem Jahr obliegt es Deutschland, die Aktivitäten der EFIDA zu planen und zu koordinieren, denn der in Paris neu gewählte EFIDA-Präsident ist *Hubert Reiff*, Reutlingen, gleichzeitig stellvertretender Vorsitzender des VTH. Ihm zur Seite stehen *Alberto Bono* aus Italien und *Adriaan W. van Liempt* aus Holland. Ein erster Vorstoß kommt von *Rainer Sattelmacher*, Hamburg, der seine europäischen Kollegen zu einem grenzübergreifenden Austausch von Lehrlingen und jungen Mitarbeitern aufrief, um die Branche auch in Zukunft interessant, offen und wettbewerbsfähig zu halten. Ziel der deutschen Präsidentschaft ist es, den Geist von Paris zu nutzen, um das Netzwerk auf europäischer Ebene weiter auszubauen und der EFIDA bis zur nächsten Stabübergabe zu mehr Ansehen in den nationalen Verbänden zu verhelfen. Ihr Höhe-

und Endpunkt soll der zweite Kongress des europäischen Dachverbandes im Frühjahr 2007 in Berlin sein. Denjenigen VTH-Mitgliedern, die sich für die Arbeit und die Struktur der EFIDA interessieren, sei der Internetauftritt unter www.efida.org empfohlen. ☞

EFIDA – europäischer Dachverband des Technischen Handels

Fünf nationale Fachverbände des Technischen Handels aus Deutschland (VTH), Frankreich (Fenetec), Italien (FNDI), den Niederlanden (DPRA) und Österreich (VTA) sind zur Zeit Mitglieder im europäischen Dachverband des Technischen Handels mit dem Namen EFIDA (European Federation of Industrial Distributors Associations). Ziel dieses Zusammenschlusses ist eine Intensivierung des Meinungs-, Informations- und Erfahrungsaustausches auf europäischer Ebene. Dabei ist das Themenspektrum nahezu unbegrenzt und umfasst neben branchenspezifischen auch unternehmerische Fragestellungen. Bestimmt wird es durch die Technischen Händler in den Mitgliedsverbänden. Somit ist die EFIDA die erste und einzige sortimentsübergreifende und umfassende Kommunikationsplattform für die Branche Technischer Handel in Europa. Nähere Auskünfte zur EFIDA erteilt die VTH-Geschäftsstelle auf Anfrage gern.