

Gladiatoren stemmen sich gegen die Krise

EFIDA-Tagung in Verona reflektiert Lage und diskutiert Zukunftsstrategien

Als exportabhängiges Land ist Deutschland von der Weltwirtschaftskrise besonders betroffen. Doch auch in anderen europäischen Ländern sieht die Lage kaum besser aus, teilweise sogar noch schlechter. Dies wurde während des 3. Europakongresses der EFIDA in der norditalienischen Stadt Verona deutlich. Doch Europas Händler verfallen keinesfalls in Schockstarre sondern sind zuversichtlich, die Krise erfolgreich zu meistern.

Treffpunkt



43



Auch wenn es an vielen Stellen bröckelt, das fast 2.000 Jahre alte Amphitheater Veronas hat viele Krisen überstanden

Bildquelle: Wikipedia / David Monniaux

Die Anzeichen mehren sich, dass die Weltwirtschaft das Tal der Tränen bald durchschritten hat. Langsam geht es wieder aufwärts - nicht überall so schwungvoll wie schon einige Zeit wieder in China, aber doch fast allerorten zeigen die Konjunkturpfeile nach oben. Große Freude ist allerdings in kaum einer Volkswirtschaft angebracht. Das wurde auch anlässlich des 3. Europakongresses der EFIDA in Verona deutlich. Alle anwesenden Branchenvertreter aus den verschiedenen Mitgliedsländern mussten unisono von mehr oder minder stark rückläufigen Umsätzen in ihren Märkten von Mitte 2008 bis Mitte dieses Jahres berichten.

Um von diesem Niveau aus wieder frühere Spitzenwerte zu erreichen, werde es, so berichtete der leitende Marktanalytiker der italienischen Industrievereinigung Confindustria Luca Paolozzi, auch bei überdurchschnittlich hohen Wachstumsquoten

noch lange dauern. Geradezu mit einem Feuerwerk an Ergebnissen aus zahlreichen Marktanalysen zeichnete Paolozzi ein detailliertes Bild der gegenwärtigen Weltwirtschaftslage. Er machte deutlich, dass die Krise global ist, sich aber nicht in allen Wirtschaftszweigen niederschlägt. So sind beispielsweise die Pharma- und Lebensmittelindustrie kaum betroffen.

Generell zeige sich, dass die von den Regierungen aufgespannten Schutzschirme ihre Wirkung entfalteteten. So würde nicht nur die Stimmung in den Ländern wieder positiver, auch messbare Indikatoren zeigen wieder nach oben. Mit vielen Fragezeichen sei allerdings die Entwicklung auf den Arbeitsmärkten und deren Rückkopplung auf die Gesamtwirtschaft zu sehen. Auch mit Sorge blicke man auf manche protektionistischen Maßnahmen einzelner Länder. Bei einem mittelfristigen Blick in die Zukunft werde

klar, dass die BRIC-Staaten in der Reihenfolge China, Indien, Brasilien und Russland die Lokomotiven der Weltwirtschaft sein werden.

Zweistellige Umsatzrückgänge auch außerhalb Deutschlands

Im Gegensatz zu den globalen Ausführungen Paolozzis konzentrierten sich die anschließenden Beiträge auf die einzelnen Märkte in den EFIDA-Mitgliedsländern. VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus nutze dabei die Gelegenheit, wie auch nach ihm die Redner aus den anderen Landesverbänden, den Zuhörern die generellen Marktstrukturen vorzustellen sowie die Aktivitäten und die Struktur des VTH zu skizzieren. Hinsichtlich seiner Einschätzung der zu erwartenden Bilanz für das Jahr 2009 zeichnete er ein düsteres Bild. Nach der sehr guten Entwicklung der Vorjahre sei ein Rückgang der Umsätze von 20 bis 30 % zu befürchten.



Charmanter und souveräner Tagungsleiter – EFIDA-Präsident Alberto Bono



Christof Domeisen ist überzeugt, dass der Technische Handel in Europa in einer stabilen Position ist



Philippe Deplus berichtete von zweistelligen Umsatzrückgängen in Frankreich

Philippe Deplus, Generalsekretär des französischen Verbandes der Technischen Händler FENETEC, beschrieb den Markt in Frankreich. In der FENETEC sind 75 Unternehmen vereinigt, die zusammen mit rund 7.000 Mitarbeitern ein Netz von 700 Standorten betreiben. Das Marktvolumen beläuft sich auf etwa 2,7 Mrd. EUR, wovon die Verbandsmitglieder ca. 60 % abdecken. Der Verband setzt sich zusammen, auf der einen Seite aus Mitgliedern, die unabhängige Unternehmen sind (35 %) und auf der anderen Seite (65 %) Technische Händler, die Teil einer von drei großen Unternehmensgruppen sind. Die Mitglieder mussten im 1. Quartal 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Umsatzrückgang 22 % hinnehmen. „Wir haben keine Vorstellung davon, wann der Abschwung beendet sein wird“, schloss Deplus sichtlich betrübt seine Ausführungen.

Adriaan W. van Liempt, Präsident des niederländischen Verbandes DPRA, berichtete, dass in allen Bereichen der Branche ein schweres Unwetter sein Unwesen treibe. Genaue Daten aus dem Technischen Handel zur jüngsten Entwicklung konnte er nicht nennen. Die produzierende Industrie verzeichnete ein Minus von 12 % im 1. Quartal. Die Investitionen im Land seien sehr niedrig. Die Arbeitslosigkeit, die in der jüngeren Vergangenheit in Holland bei ca. 3 % lag, wuchs dieses Jahr auf 5,5 % und wird bis 2010 voraussichtlich auf 8 bis 9 % anwachsen.

Die DPRA repräsentiert nominell lediglich die beiden Produktgruppen Gummi und Kunststoff. Der Verband zählt 35 Unternehmen. Die Entwicklung der großen Unternehmensgruppen sei gut, so van Liempt, aber gerade die kleinen spezialisierten Technischen Händler würden in den letzten Jahren besonders hohe Wertschätzung erleben, sowohl auf Kundenseite als auch von der Zulieferindustrie.

„Be positive – das ist unsere Strategie für die Zukunft“, so van Liempt und gab seinen Zuhörern noch mit auf den Weg: „Seien Sie immer da, für Ihre Kunden, Ihre Lieferanten, Ihre Firma und besonders für Ihre Mitarbeiter.“

EFIDA-Präsident Alberto Bono übernahm in seiner Funktion als Mitglied des Executive Board die Aufgabe, den gastgebenden Verband FNDI vorzustellen. Rund 100 Unternehmen sind in der Vereinigung organisiert. Zusammen erreichen sie einen Umsatz von 1,2 Mrd. EUR. Der italienische Gesamtmarkt hat ein Volumen von 3 Mrd. EUR. Im Gegensatz zur DPRA repräsentiert die FNDI ein sehr breites Produktspektrum, breiter noch als in Deutschland im Technischen Handel üblich. Die meisten Unternehmen sind sehr klein, haben oft nur drei oder vier Mitarbeiter. 67 % der Mitglieder erreichen einen Umsatz von weniger als 5 Mio. EUR. Die wichtigsten Produktgruppen im FNDI gemessen am Umsatz sind die Bereiche Antriebstechnik (23 %), Schneidwerkzeuge und Werkstatt-Equipment (21 %) sowie Pneumatik und Hydraulik (17 %).

Im ersten und zweiten Quartal erlebte der Technische Handel in Italien einen dramatischen Einbruch. Je nach Produktbereich lagen die Umsatzrückgänge zwischen 35 und 50 %. Bono hofft darauf, dass die Wirtschaft nächstes Jahr wieder anspringen wird und sich ein kleines einstelliges Wachstum ergibt.

Katalog oder Verkäufer? Beides ist wichtig!

Nach so vielen Istzahlen war das weitere Kongressprogramm darauf ausgerichtet, Strategien für die Branche zu diskutieren, die auch mit Blick in die Zukunft erfolgreiche Wege aufzeigen. Dieses ambitionierte Ziel verloren allerdings einige Referenten aus den Augen, was gerade in den bei Tagungen üblicherweise schwierigen Nachmittagsstunden die Konzentration erschwerte. Trotzdem sorgten manche Kernaussagen einzelner Referenten unter den Zuhörern für den erhofften Nachklang.

Die Frage, welche Verkaufsstrategie erfolgreicher ist, eine kataloggetriebene oder eine, die auf verstärkte Aktivitäten des Innen- und Außendienstes setzt, lässt sich nach Ansicht von Aldo Ferro von der italienischen Einkaufsvereinigung CDU nicht eindeutig zugunsten der einen oder anderen



Alberto Bono (l.) im Gespräch mit VTH-Hauptgeschäftsführer Thomas Vierhaus



Deutsch-niederländische Konsultationen – Dr. Mathias Sahlberg, Hubert Reiff und Adriaan van Liempt (v.l.n.r.)

Strategie beantworten. Seiner Ansicht nach bedarf es einer geschickten Kombination zur gegenseitigen Befruchtung beider Mittel, um am Markt erfolgreich zu bestehen. Der Katalog sei für die CDU-Mitgliedsunternehmen ein strategisches Instrument. Die Verkäufer wiederum seien besonders wichtig, um zu erfahren, wie der Markt funktioniert und was die Kunden benötigen. *Andrea Alvisi* vom RS Components sah die Fragestellung ähnlich. Für ihn ist angesichts der Vielfalt der Produkte vor allem für die kleineren Kunden ein Katalog sehr hilfreich. In dem Fall sei der Verkäufer nicht der Produktspezialist, sondern in erster Linie Berater.

Wie stellen sich die großen Technischen Händler in der Zukunft auf? Wird Europa für sie eine immer wichtigere Rolle spielen? Für den EFIDA-Vizepräsidenten *Hubert Reiff* (Reiff – Technische Produkte, Reutlingen) ist

es nicht so entscheidend, ob man im europäischen Wettbewerb groß oder klein ist. Seiner Ansicht nach werden die sehr großen Händler sicher in Zukunft weiter wachsen, trotzdem werde der Markt weiter genug Platz für alle lassen.

Diese Einschätzung teilt *Christof Domeisen*, CEO der Angst + Pfister AG in Zürich. Seiner Ansicht nach wird es in Europa einen Konsolidierungstrend geben, wobei die Struktur des Technischen Handels als Absatzkanal in den regionalen Märkten relativ konstant bleiben wird. Angst + Pfister wolle in Europa weiter wachsen, so Domeisen. Dabei setze man darauf, in ausgewählten strategischen Ländern präsent zu sein. Wenn Übernahmen dazu erforderlich seien, dann strebe man an, je Land nur ein Unternehmen zu kaufen, das dann im Markt auch eine relativ starke Bedeutung hat. „Ansonsten ver-

trauen wir sehr auf partnerschaftliche Beziehungen“, so Domeisen.

Alberto Bono ist überzeugt, dass der Technische Handel in Europa gut gerüstet ist, um sich gegen die Krise zu stemmen. Dabei sei es aber wichtig, so Bono, das Handel und Hersteller gemeinsam an einem Strang ziehen. Adriaan van Liempt stimmte ihm zu, betonte aber zugleich: „Lasst uns dabei nicht unsere Kunden aus den Augen verlieren.“

Zum Abschluss in die Gladiatoren-Arena

Das Amphitheater Veronas, „Arena“ genannt, hat schon fast 2.000 Jahre auf den Buckel. Barbareninvasionen und schwere Erdbeben musste es über sich ergehen lassen. Trotzdem ist das unter den römischen Amphitheatern nach dem Kolosseum zweitgrößte seiner Art immer noch das am besten erhaltene. Gladiatorenkämpfe finden in dem Oval schon lange nicht mehr statt. Heutzutage wird es in den Sommermonaten für europaweit geschätzte Opernaufführungen genutzt. Die im Stierkämpfer-Milieu angesiedelte Oper *Carmen* von *Georges Bizet*, mit *Placido Domingo* als Dirigent, wurde am Abend der EFIDA-Tagung gegeben. Ein Großteil der Tagungsbesucher machte sich schließlich auch auf dem Weg dorthin. Alberto Bono hatte sie zum offiziellen Schluss der Tagung noch passend darauf eingestimmt: „Ich habe das Gefühl, dass wir Technische Händler wie Gladiatoren gegen die Krise kämpfen.“

TH



Das Treffen in Verona war ähnlich gut besucht wie die vorherige Europa-Tagung in Berlin 2007