

VBÖ - NEWS 3/2016

- **Zusammenarbeit Handel und Industrie: Wer sollte was machen?**
- **Erfolgreiche Tagung „VBÖ – Manager/innen“**
- **Das GfK - Baustoffpanel**
- **Die 200 Standorte der VBÖ – Mitglieder**
- **Überblick über die VBÖ – Regionengespräche 2016**
- **Europäische Baustoffhandelstagung UFEMAT in Berlin**
- **Termin VBÖ – Empfang 2017**

Zusammenarbeit Handel - Industrie

Die bisherige „VBÖ – Funktionsmatrix“

... heißt in Zukunft:

Unverbindliche Aufgabenteilung in der Marktbearbeitung zwischen Handel und Industrie.

Die seit vielen Jahren in unseren Kreisen bekannte Darstellung der idealtypischen Aufgabenverteilung in der Marktbearbeitung durch Handel und Industrie hat bisher „Funktionsmatrix“ geheißen.

Im Zuge der Verschärfung der kartellrechtlichen Bestimmungen hat der VBÖ diese Aufgabenteilung neuerlich überprüfen lassen.

Das erfreuliche daran: An der grundsätzlichen Aufgabenverteilung gibt es aus rechtlicher Sicht nichts auszusetzen. Sie bleibt deshalb unverändert! Es mussten nur einige Änderungen in den erklärenden Anmerkungen vorgenommen werden.

Sie finden die neue **„Unverbindliche Aufgabenteilung in der Marktbearbeitung zwischen Handel und Industrie je nach Kundengruppen“** in der nunmehr bearbeiteten Form gemeinsam mit den erläuternden Anmerkungen unter www.vboe.eu sowie auf nachfolgenden drei Seiten.

Unverbindliche Aufgabenteilung in der Marktbearbeitung zwischen Handel und Industrie je nach Kundengruppen

Funktion:	PRIVAT		GEWERBE		OBJEKT	
	Handel	Industrie	Handel	Industrie	Handel	Industrie
Produkt marktfähig		X		X		X
Marke		X		X		X
Werbung	X	x	x	X		X
Präsentation am point of sale	X		x	x	x	x
Akquisition	X		X	x		X
tech. Beratung	X	x	x	X		X
kfm. Beratung	X		X		x	X
Geschäftsabschluss	X		X		X	
Lieferung	X	x	X	x	x	X
Lager für Kunden	X		X	x	x	X
Fakturierung (Delkredere)	X		X		X	
Reklamation	X	x	X	x	X	X
Schulung	X		x	X		X

X = Hauptkompetenz
x = Nebenkompetenz

Erklärende Anmerkungen zur:

„Unverbindlichen Aufgabenverteilung zwischen Handel und Industrie bei der Marktbearbeitung“

zu 1: „Produktion“

- Informationsrückfluss aus dem Markt zur Produktentwicklung, -innovation und -verbesserung durch den Handel.
- Zeitgerechte Information an den Handel (Vertraulichkeit).
- Handel vor Gewerbe informieren!
- Bei Auflassen eines Produktes sehr frühzeitige Information an den Handel.
- Checkliste für die Einführung neuer Produkte wünschenswert.
Produktschulungen durch das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum

zu 2: „Marke“

- Handel soll Marken forcieren
- Industrie soll Markenprodukte schaffen

zu 3: „Werbung“

- Grundsatz: Produktqualität steht im Vordergrund (Gewährleistung, Produkthaftung).

zu 4: „Präsentation am Point of sale“

- Privatkundenbetreuung durch den Handel. Industrie dabei unterstützend tätig.
- Innovationen bzw. Produkteinführungen bei Gewerbe und im Objekt in Abstimmung bzw. gemeinsam mit Mitarbeitern des Handels.

zu 5: „Akquisition“

- Privatkunden und Tagesgeschäft Gewerbe: Akquisition durch Handel.
Akquisition im Objekt und bei gewerblichen Dauerkunden:
Durch Industrie in laufender Abstimmung mit dem Handel.
- Akquisition bedeutet auch laufende Betreuung von Fachzielgruppen.
- Direktbetreuung durch Industrie darf nicht dazu führen, dass eine Kluft zwischen Handel und Industrie entsteht.

zu 6: „Technische Beratung“

- Kein Erklärungsbedarf.

zu 7: „Kaufmännische Beratung“

- Zur eindeutigen Aufgabenzuordnung nach Kundengruppe ist eine klare Definition des Begriffes „Objekt“ notwendig.
- Verkaufsaktivitäten der Industrie sollten sich in erster Linie auf technische Fachfragen beschränken.

zu 8: „Geschäftsabschluss“

- Eindeutige rechtliche Situation! Kein zusätzlicher Erklärungsbedarf.

zu 9: „Lieferung“

- Auch bei Privat und Gewerbekunden sind Fälle denkbar, bei denen die Belieferung nicht über das Händlerlager erfolgen kann.
Beispiele: Einzel- bzw. Maßanfertigungen, etc.

zu 10: „Lager für Kunden“

- Lagerdefinition (Sortiment/Lieferfähigkeit/Umfang) ist industriespezifisch unterschiedlich zu bewerten.
- Händlerlager auch bei Kleinobjekten, Rest - bzw. Ergänzungslieferungen für Objekte notwendig.
- Lagerfunktion kann nur dann gewährleistet werden, wenn Mindestmengen für Abholungen bzw. Zustellungen vom Industrielager strikt eingehalten werden.

zu 11: „Fakturierung“ (Delkredere)

- Kein Erklärungsbedarf.

zu 12: „Reklamation“

- Als Vertragspartner des Kunden ist der Handel jeweils erste Ansprechstation für die Vorabklärung, Gewährleistung in der Gewährleistungskette.
- Industrie im Bedarfsfall beiziehen.

zu 13: „Schulung“

- Schwerpunkt der Schulungen im Gewerbe bei der Industrie (besonders bei Produktneuheiten).
- Schulungsaufgaben im Privatkundenbereich durch den Handel.

Ist die EU noch zu retten?

Erfolgreiche Tagung „VBÖ – Manager/innen“

Am 20. Oktober fand die diesjährige VBÖ – Veranstaltung „VBÖ – Manager/innen“ in Salzburg statt. Sie wurde von VBÖ – Vizepräsident Ernst Flach betreut und moderiert. Rund 45 zumeist junge Führungskräfte aus dem Baustoff – Fachhandel waren gekommen, um von Leiter des ORF – Korrespondenten Büros Roland Adrowitzer Antwort auf die Frage zu erhalten: „Ist die EU noch zu retten“?

Selbst der EU – Insider Adrowitzer konnte dazu nicht vorbehaltslos „JA!“ sagen. Die größte Gefahr für die weitere Entwicklung sieht Adrowitzer im Erstarken der rechtspopulistischen Parteien in ganz Europa.

Die Firma Hörmann Austria unterstützte die Tagung mit einem namhaften Sponsorbeitrag.



Geschäftsführer Christian Edhofer und Verkaufsleiter Heinz Irrleitner erklärten den anwesenden Teilnehmern/innen, warum Hörmann bereits zum zweiten Mal hintereinander die handelsfreundlichste Industrie im Produktbereich Bauelemente geworden ist. Ergänzt wurde das Tagungsprogramm der VBÖ – Manager/innen durch einen Werksbesuch bei Firma Baustoffe Leube in Gartenau.

Marktdaten über Baustoffe

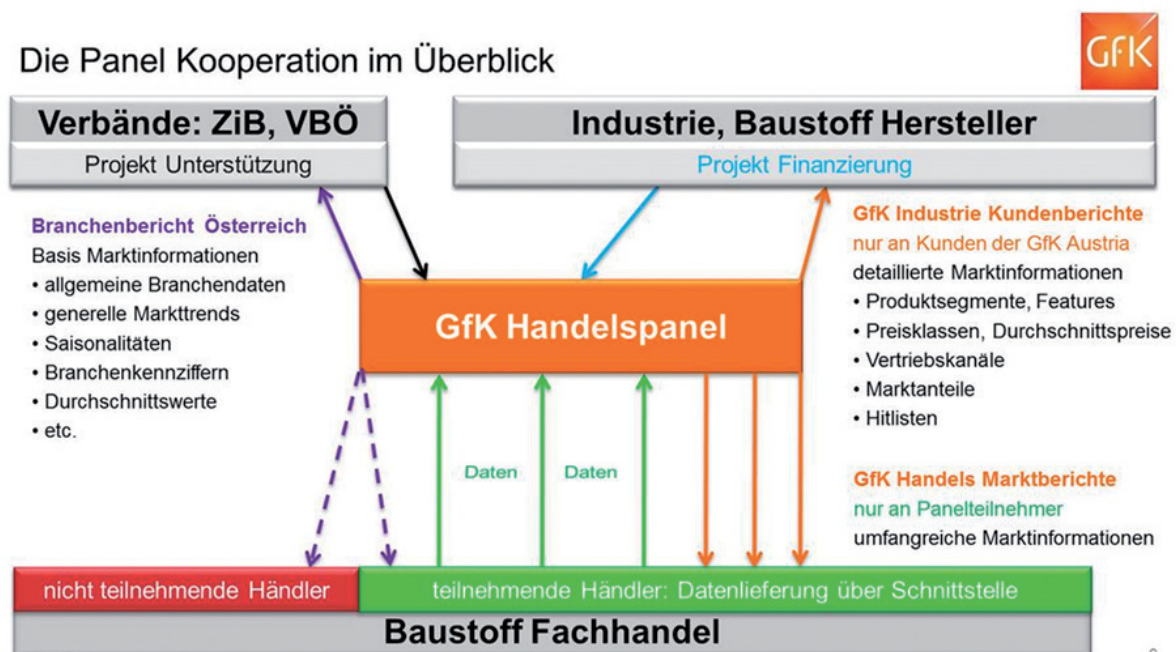
Das GfK - Baustoffpanel

Das Marktforschungsinstitut GfK (vormals GfK Fessler) hat in der letzten VBÖ – Vorstandssitzung das Projekt eines österreichweiten „Baustoffpanels“ präsentiert.

GfK erhebt bereits in Deutschland umfangreiche Daten über Baustoffe, gegliedert nach Regionen und Sortimentsbereichen. Ähnliches plant GfK nun auch in Österreich. Das Projekt könnte nur in gemeinsamer Arbeit zwischen GfK, Baustoffhandel und –industrie realisiert werden.

Grundvoraussetzung dafür ist eine umfangreiche Datenbasis, die nur dann zustande kommen kann, wenn viele Baustoffhändler bereit sind, Daten an GfK zu melden. Zur Abgeltung dieses Aufwandes würden die meldenden Unternehmen unterschiedlichste Auswertungen der gemeldeten Daten zurückbekommen.

Die Panel Kooperation im Überblick



In der VBÖ – Vorstandssitzung gab es eine rege Diskussion über Vor- und Nachteile derartiger Markterhebungen.

Der VBÖ als neutrale Plattform begrüßt zwar stets, wenn Informationen über Baustoffe und das Marktvolumen vorhanden sind, enthält sich jedoch bewusst jeglicher wertender Stellungnahme.

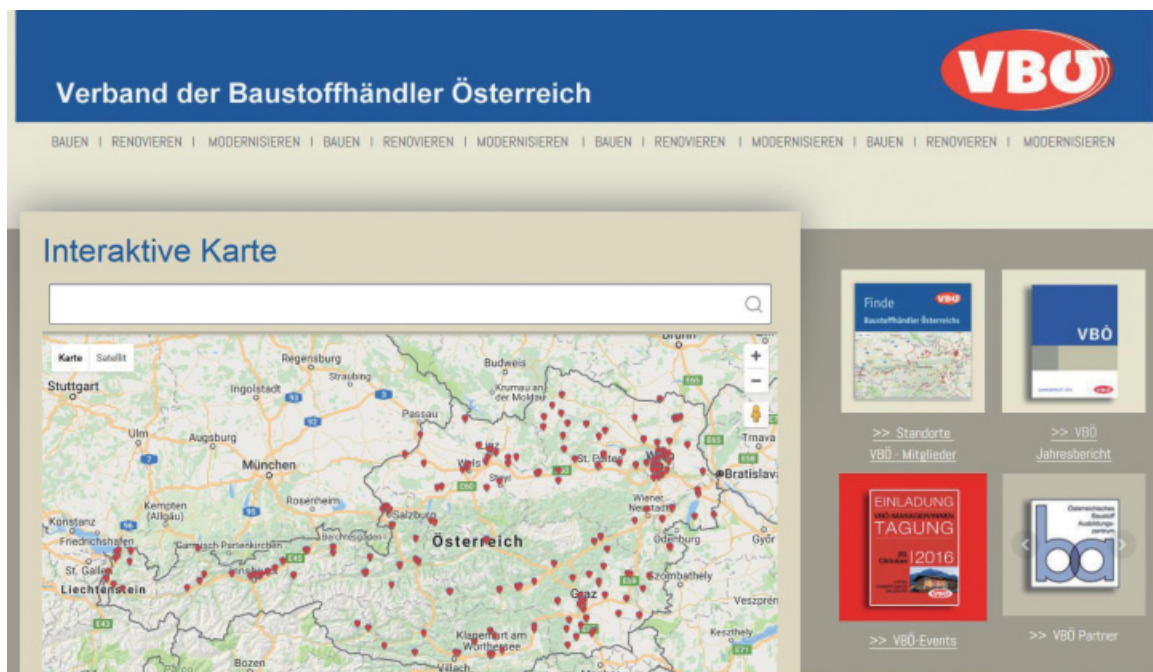
Es liegt in der Entscheidung jedes einzelnen VBÖ – Mitgliedes, sich dafür oder dagegen auszusprechen, wenn es von GfK diesbezüglich kontaktiert wird.

Komplette Marktabdeckung

Die 200 Standorte der VBÖ – Mitglieder

Die Baustoff – Fachhändler des VBÖ´s betreiben österreichweit rund 200 Standorte, auf denen mehrheitlich Baustoffe auf Lager gehalten und verkauft werden (also ohne reine Baumarktstandorte).

Damit kann unseren Partnern aus der Industrie sehr schön die österreichweit flächen-deckende Marktbearbeitung durch die VBÖ – Mitglieder vor Augen geführt werden. Diese umfangreiche Marktpräsenz wird auch auf unserer Homepage www.vboe.eu dargestellt. Sehen Sie dazu bitte auf www.vboe.eu die „Standorte VBÖ – Mitglieder“.



Eine Bitte in diesem Zusammenhang: Wir bemühen uns laufend, die Einträge bei den VBÖ – Mitgliedern auf unserer Homepage aktuell zu halten. Kontrollieren Sie deshalb bitte Ihre Daten bzw. senden Sie uns bitte ein aktuelles Foto Ihres Standortes, sofern dieses nicht schon auf der Homepage vorhanden ist.

Gute Aussichten für 2017

Überblick über die VBÖ – Regionengespräche

Die diesjährigen VBÖ- Regionengespräche waren besser besucht als in den vergangenen Jahren. Namens des Präsidiums Ewald Kronheim, Ernst Flach und Robert Grieshofer darf ich mich dafür sehr herzlich bedanken.

Im „smalltalk“ bestätigen die Teilnehmer/innen immer wieder, dass der unmittelbare Kontakt zum VBÖ bzw. die Informationen über aktuelle Marktentwicklungen durch die VBÖ – Geschäftsstelle nützlich und wertvoll sein können.



Stichworte aus der Beurteilung der Marktsituation bei Baustoffen in Österreich:

- Gute Wohnbaukonjunktur spürbar
- Erstes Halbjahr 2016 überwiegend positiv, seit dem Sommer jedoch Abschwächung
- Mehrheitlich wird ein (geringfügiges) Umsatzwachstum erwartet
- Aussichten für 2017 durchwegs positiv
- Anforderungen der Kunden und damit Kosten im Servicebereich steigen ständig (Zufuhr, Paletten- und Warenrückholungen, Beratungsaufwand, etc.)
- Vorverkaufsaktivitäten der Industrie am Markt nehmen zu
- Ertragsverbesserung im Baustoff – Fachhandel nur durch verstärktes Lagergeschäft möglich
- Kleinmengenstellung durch die Industrie schadet dem Handel – auch wenn er es manchmal selbst verlangt.
- Konzentration des Baustoffgeschäftes auf die städtischen Ballungszentren
- an den grenznahen Gebieten harter Wettbewerb durch Baustoffimporte aus den Nachbarländern
- Mitarbeiterqualifikation muss laufend verbessert werden, weil die Beratungsanforderungen speziell beim Gewerbe ständig steigen.

Das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum ba bietet dazu das passende Schulungsprogramm an: www.baustoff-ausbildung.at **Seminarkalender!!!**

UFEMAT Tagung 2016

Europäische Baustoffhandelstagung UFEMAT in Berlin

Der diesjährige europäische Baustoffhandelskongress beschäftigte sich schwerpunktmäßig mit der Frage des „Added value of the building material merchant“, also damit, welchen zusätzlichen Nutzen der Baustoffhandel durch seine Funktion im Vertrieb den von der Industrie gelieferten Produkten „mit auf den Weg gibt“?

Sämtliche Vorträge können Sie auf der UFEMAT - Homepage www.ufemat.eu einsehen bzw. downloaden.

Der nächste UFEMAT – Kongress findet von **12. bis 14. Oktober 2017** in Stockholm statt. ALLE VBÖ – MITGLIEDER sind dazu wieder herzlich eingeladen. Sie erhalten noch zeitgerecht das Detailprogramm zugesandt. Aber bitte schon jetzt um Terminreservierung:

Bitte vormerken!

Termin VBÖ – Empfang 2017

Nach der in diesem Jahr stattgefundenen Österreichischen Baustoffhandelstagung findet 2017 wieder der **VBÖ Empfang am Donnerstag, 1. Juni 2017 in Wien** statt.

An diesem Tag werden wir auch die VBÖ + ZHV Generalversammlung abhalten. Details über den Veranstaltungsort, das Programm u. ä. arbeiten wir derzeit aus. Bitte aber schon jetzt um Terminreservierung:



1. Juni 2017: VBÖ – Empfang und VBÖ-Generalversammlung.

Impressum:
Verband der Baustoffhändler Österreichs
Kastelicgasse 1/15, 3100 St. Pölten, Tel: 02742 256 231