

Pressemitteilung



GGKA

Fachverband
Gastronomie- und
Großküchen-Ausstattung
e.V.

GGKA-Fachhandel mit 2008 zufrieden

Vorsichtige Erwartungen für das laufende Jahr

Fachverband GGKA setzt bei seinen Projekten auf Nachhaltigkeit

Hamburg, den 14. März 2009

Frangenheimstr. 6
50931 Köln

Tel. 0221.940 83.23
Fax 0221.940 83.90

ggka@einzelhandel.de
www.ggka.de

Thomas Grothkopp
Tel. 0221.940 83.40
thomas.grothkopp@
einzelhandel.de

pm 09 03 14 ggka internorga.doc

Wirtschaftslage

Einen zum Teil zweistelligen Umsatzzuwachs melden die Mitglieder des Fachverbandes GGKA für das Jahr 2008. Um durchschnittlich 8,9% stieg das Projektgeschäft, um 4,2% das laufende Geschäft im Handelsbereich. Der Kundendienstumsatz legte um 6,5% zu. Für 2009 wird allerdings mit sinkenden Gesamtumsätzen gerechnet.

Im laufenden Geschäft schnitt der Sortimentsbereich der **Maschinen und Kleingeräte** mit plus 9,3% (Vorjahr plus 2,9%) am besten ab. Dieser Bereich ist in den vergangenen Jahren jedoch großen Schwankungen unterlegen. Im Durchschnitt ist er in den vergangenen Jahren um 6,7% gewachsen.

Ebenfalls gut entwickelte sich der Bereich **Großgeräte und Einrichtungen** mit plus 4,6% (4,9%). Dieser Bereich wies in den vergangenen zehn Jahren immer ein Wachstum aus, im Durchschnitt lag dieser bei 4,5%.

Erfreulich war der Umsatzzuwachs auch bei bei **Küchen und Serviergeräten** mit plus 4,2% (3,4%). Seit 2001 steigt der Umsatz mit diesen Sortimenten, im 10-Jahres-Durchschnitt aber nur um moderate 1,7%.

Lediglich der Sortimentsbereich **Porzellan/Glas/Bestecke** verlor im Jahr 2008 geringfügig um 0,8% (3,3%), nachdem er fünf Jahre lang moderat gewachsen war. Hier beträgt der 10-Jahres-Durchschnitt nur 1,3%.

Seit sieben Jahren steigt der **Kundendienstumsatz**: Im Jahr 2008 mit 6,5%, nachdem er bereits im Jahr 2007 um 6,9% zugelegt hatte. Er wird erst seit 2002 erhoben, immer jedoch mit einem Zuwachs, im Durchschnitt um 7,5%. Es wurde nach dem Umsatzeinbruch in den Jahren 2002 und

2003 zunächst vermutet, dass die starke Kaufzurückhaltung zu einer erhöhten Reparaturnachfrage führt. „Wir stellen aber fest, dass unsere Mitgliedsunternehmen den Kundendienst in den vergangenen Jahren weiter professionalisiert haben“, erklärt der Vorsitzende des Fachverbandes, Rudolf Lacher, den scheinbaren Widerspruch eines erstarken Geräteabsatzes und eines steigenden Dienstleistungsumsatzes. „Unsere Betriebe haben nachhaltig in die Qualifikation und den Nachwuchs von Technikern investiert, haben praxisgerechte Lösungen für die Bereitschaftszeiten gefunden und steuern den Einsatz inzwischen sehr professionell.“ Dazu trägt auch der vom Fachverband entwickelte Wartungsvertrag bei, für den eine große Zahl von Wartungschecklisten vom Fachverband für seine Mitglieder bereitgehalten wird.

Seit 2001 generieren die Fachbetriebe einen Zuwachs im **Projektgeschäft**, lediglich 2007 stagnierte dieser Wert. Auch im Jahr 2008 konnten die Unternehmen in diesem oft komplexen und im Zusammenhang mit Ausschreibungen hart kalkulierten Geschäftsbereich zulegen, und zwar um erfreuliche 8,8%. Dieses Segment kennt auch zweistellige Umsatzveränderungen und weist im 10-Jahres-Durchschnitt ein Plus von 6,8% aus.

Voraussetzung für das Projektgeschäft sind Ausschreibungskompetenz und Erfahrung im Projektmanagement. Große Unternehmen haben darauf spezialisierte Mitarbeiter, bei kleineren macht es meist der Inhaber selbst. Doch wirklich profitabel ist diese Sparte nicht zwangsläufig. Noch immer sticht der Preis viel zu häufig ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis auf qualitativ angemessenem Niveau. In Kenntnis dieser Zusammenhänge gibt es immer wieder Anbieter, die keine kostendeckenden Preise kalkulieren. Vielmehr wird darauf gesetzt, im Nachhinein Lieferanten zu Preiszugeständnissen zu bewegen. Damit wälzen Händler mit Niedrigpreisangeboten ihr Risiko auf Hersteller ab. Der Fachverband GGKA beurteilt dieses Geschäftsgebahren zunehmend kritisch.

GGKA-Fachhandel im Jahr 2007 mit kleinem Gewinn

Einen fundierten Blick zurück auf das Jahr 2007 und zugleich auf die Kostenstruktur der Branche gibt der **GGKA-Betriebsvergleich** des Instituts für Handelsforschung an der Universität zu Köln: Danach ist der Umsatz um 4,2% gestiegen. Er hätte noch höher ausfallen können, wenn nicht wegen der MwSt.-Erhöhung 2007 bei Nachfragern, die keine

Vorsteuer absetzen können, vorgezogene Käufe in das Jahr 2006 zu Verschiebungen geführt hätten.

Die Personalkosten sind im Jahr 2007 gegenüber 2006 leider deutlich gestiegen, ebenfalls die Kosten des Fuhrparks, u.a. wegen der Ölpreiserhöhungen. Alle übrigen Kosten waren – bezogen auf den Umsatz – in etwa auf Vorjahresniveau.

Die Gesamtkosten stiegen auf knapp 30%, das betriebswirtschaftliche Ergebnis betrug 0,2% und das Bilanzergebnis im Schnitt aller Teilnehmer 1,9%. Damit konnte zum zweiten Mal seit 2006 ein knapp schwarzes Ergebnis erzielt werden.

Am Betriebsvergleich teilnehmen können alle Mitgliedsunternehmen des Fachverbandes. Die ausführlichen Ergebnisse wurden ausschließlich den Teilnehmern am Betriebsvergleich zugesandt.

Verhaltene Geschäftserwartungen für 2009

Abgefragt wurden in der Umsatzumfrage 2008 des Fachverbandes auch wieder die Geschäftserwartungen. Die Hälfte der Unternehmen erwartet eine gleichbleibende Umsatzentwicklung, 40% jedoch einen leichten Rückgang. Es wird damit gerechnet, dass dies zu Lasten des Rohertrages geht, das meint jedenfalls jeder zweite Betrieb. Bei den Kosten ist Stabilität angesagt, es wird höchstens mit einer leichten Steigerung gerechnet, ganz parallel übrigens zur Entwicklung der Einstandspreise. Dass sich im Schnitt die Verkaufspreise halten lassen, wird allerdings in jeder zweiten Angabe zu diesem Stimmungsbarometer bezweifelt. In der Konsequenz heißt all dies: Die Härte des Wettbewerbs wird steigen.

Elektro-Altgeräte-Thematik greift

Das Elektro- und Elektronik-Altgeräte-Gesetz beschäftigt den Fachverband schon aus Zeiten des EU-Richtlinienentwurfs. Die Branche ist mit Dual-Use-Geräten betroffen: Damit sind Geräte gemeint, die möglicherweise auch in Privathaushalten eingesetzt werden und damit von der Entsorgungs- bzw. Abgabepflicht betroffen sind. Der GGKA-Fachverband hatte von den Lieferanten frühzeitig verlangt, sich als Hersteller bzw. Importeur registrieren zu lassen und ggf. Geräte anzumelden, die abgabepflichtig sind. Dieses Thema wurde lange Zeit bagatellisiert, hat aber in jüngster Zeit eine Trendumkehr erfahren.

Die Problematik unklarer Abgrenzungen ist virulent und wird es immer geben. Die Belastung des Einzelhandels kann eintreten, wenn sich ein Gerät als entsorgungs- und abgabepflichtig herausstellt, der Erstinverkehrbringer es aber versäumt hat, die Anmeldung vorzunehmen und vor Insolvenz geschützte Rücklagen zu bilden. Es besteht im Falle einer Pleite die Gefahr, dass nachgelagerte Wirtschaftsstufen belastet werden. Als Interessensvertretung des Fachhandels kann der Kölner Verband ein Laissez-faire jedoch nicht hinnehmen und begrüßt die zunehmende Bereitschaft zur Registrierung.

Wahlweise Stecker- oder Festanschluss

Seit drei Jahren verfolgt der Fachverband das Thema, der gängigen Praxis zu entsprechen, dass für den Festanschluss vorbereitete Geräte auch mit Steckern versehen und angeschlossen werden. Zunächst stieß dieses Thema auf kollektiv erscheinendes Desinteresse bei den betreffenden Lieferanten. Das hat sich mittlerweile geändert. Immer mehr Produzenten lassen sowohl den Fest- wie auch den Steckeranschluss zu, wie sie dem GGKA-Fachverband mitgeteilt haben.

Rechtlich betrachtet hilft diese Erklärung gegenüber dem Fachverband allerdings wenig. Notwendig ist, dass diese Option in den Unterlagen zu dem jeweiligen Gerät mit abgedruckt ist. Der Fachverband hat dazu alle Lieferanten angeschrieben und erste positive Rückmeldungen erhalten. Er rät seinen Mitgliedern, auf eine schriftliche Erwähnung in den Geräteunterlagen zu achten und diese ggf. beim Hersteller einzufordern. Wer ohne diese Angaben auf Steckeranschluss umrüstet, hat sonst im Schadens- oder Überprüfungsfall Schwierigkeiten, den Nachweis korrekten Handelns zu führen.

Kontakt:

Fachverband Gastronomie- und Großküchen-Ausstattung e. V. (GGKA)

Thomas Grothkopp

Frangenheimstraße 6, 50931 Köln

Tel. 0221/94083-23, Fax – 90

ggka@einzelhandel.de, www.ggka.de