

Abschied vom Naturreservat : Deregulierung bei den Sanitär-Installeuren

Autor(en): **Knoepfli, Adrian**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design**

Band (Jahr): **5 (1992)**

Heft 8-9

PDF erstellt am: **20.09.2024**

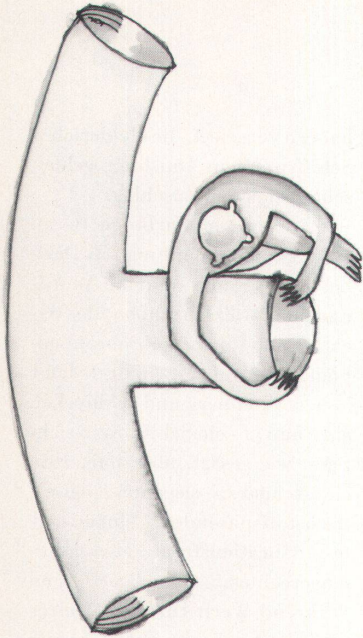
Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-119656>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Abschied vom Natu

Schweizer Sanitärgerwerbe und Kartell waren zwei Begriffe, die lange zusammengehörten. Eine Untersuchung der Kartellkommission und der Druck von Europa her haben jetzt die Deregulierung eingeleitet. Die Branche nimmt – in Raten – Abschied vom Naturreservat.

Die grösste Sanitärarmaturenherstellerin Europas, die deutsche Friedrich Grohe, machte 1991 kaum 100 000 DM Umsatz in der Schweiz, weltweit kam sie auf 840 Millionen. Die Abschottung des Schweizer Marktes durch Kartelle und technische Normen sei fast vollständig, klagte die Geschäftsleitung der Firma Grohe an einer Firmenpräsentation im letzten November. Und die «Neue Zürcher Zeitung», durchaus deregulierungsfreudig, titelte dazu: «Schweizer Sanitärmarkt als Naturreservat».

Kartell zerzaust

Der eine Teil der Abschottungsmassnahmen wurde in letzter Zeit aber arg zerzaust. In ihrer im Frühling 1991 veröffentlichten Untersuchung über das Sanitärgerwerbe hatte die Kartellkommission das dichte Geflecht von vertikalen und horizontalen Absprachen aufgelistet, das vor allem den Marktzutritt für neue Anbieter erschwerte. Der einheitliche Absatzweg vom Hersteller über den Grosshändler zum Installateur und die starr fixierte

Arbeitsteilung konnten da kaum durchbrochen werden. Eine Alternative entstand in den letzten Jahren, wie die Kommission feststellte, mit den Do-it-Yourself-Märkten (Migros, Coop, Jumbo, Baumärkte).

Die Marktregelungen, welche von der hohen Umsatzlimite, die der Fachhändler erreichen musste, wenn er überhaupt beliefert werden wollte, bis zu einem Filialeröffnungsverbot für die Mitglieder des Schweizerischen Grosshandelsverbandes der sanitären Branche (SGVSB) reichten, hatten auch beachtliche Monopolstellungen zur Folge. So stammen 80 Prozent der in der Schweiz montierten Sanitärkeramikprodukte aus den Werken der Keramik Holding AG Laufen (KHL), die Geberit (Siphons, Hygieneprogramme, Spülkästen) beziffert ihren Marktanteil insgesamt auf 65 bis 70 Prozent.

Die von der Kartellkommission erlassenen (verbindlichen) Empfehlungen, die von den Beteiligten so akzeptiert worden sind, sollen nun für mehr Wettbewerb sorgen. Die Übergangsfristen für ihrer Verwirklichung sind – mit einer Ausnahme – am 15. Juni abgelaufen. Die Kartellkommission werde nun wie üblich eine Erfolgskontrolle machen und auch schauen, ob neue Absprachen getroffen worden seien, erklärt Pierre Rieder, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Kartellkommission.

Gewisse Hinweise dafür gibt es bereits.

Installateure als Händler

Die Sanitärinstallateure, im schweizerischen Spenglermeister- und Installateur-Verband (SSIV) zusammengeschlossen, reagierten auf die neuen Marktverhältnisse und Möglichkeiten mit der Gründung der Sanico, mit der sie jetzt über eine eigene Grosshandelsfirma verfügen. Die Sanico, welche von der baumeisternahen HG Commerciale die Grosshandelsfirma HUB (Hans U. Bosshard) übernehmen konnte und Mitte Mai bereits 614 Genossenschafter zählte, sei «super angelaufen», sagt deren Präsident Heinrich Guyer (Guyer Wärme und Wasser AG, Zürich).

Normen: alles wird anders

Das jetzt lädierte kartellistische Netz hätte sich in einem vereinigten Europa sowieso nicht mehr halten lassen. Von Europa her unter Druck gerät aber auch das zweite Abschottungsmittel, das der Normen. Bisher konnten auf diesem Wege ausländische Produkte leicht ferngehalten werden. Die berühmten 5 Zentimeter Unterschied bei den Kühlschränken sind nur das bekannteste, aus dem Bereich der Küche stammende Beispiel. Im Rahmen der europäischen Normenorganisation CEN sei jetzt «eine Riesenflut von Working Groups» an der Ar-

beit, bemerkt Anton Kilchmann vom Schweizerischen Verein des Gas- und Wasserfaches (SVGW), der in der Schweiz für die Prüfung und Zulassung von Geräten und Armaturen zuständig ist.

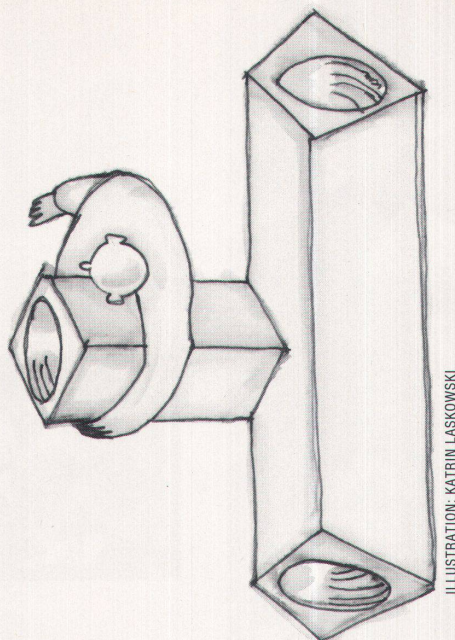
In seiner heutigen Form keinen Bestand haben wird im Zeichen des freien Personenverkehrs auch das Konzessionierungssystem. SSIV-Direktor Max Meyer ist allerdings der Ansicht, dass die «in absehbarer Zeit kaum harmonisierten» Vorschriften bezüglich Zulassung und Ausführung von Installationen noch während längerer Zeit Bestand haben werden, solange sie der Sicherheit und dem Umweltschutz dienen und nicht protektionistischen Charakter hätten.

Gar «in der Existenz bedroht»?

Heinrich Guyer, Chef eines 75-Leute-Unternehmens, kommentiert: «Der Markt wird durchgeschüttelt.» Durchs Naturreservat würden ein paar Betonstrassen gelegt. Kein Wunder, fragt sich angesichts der eingeleiteten Deregulierung sowie der europäischen Integration die Branche an einer gegenwärtig laufenden Reihe von Tagungen besorgt, ob der Schweizer Installateur «in seiner Existenz bedroht» sei.

Doch ganz so heiss wird die Suppe nicht gegessen. An der Dreistufigkeit des Marktes (Produzenten, Handel, Installateure) will von den Marktpartnern eigentlich nie-

reservat



mand rütteln. «Unser Vertriebskanal ist richtig», stellt Joachim Mahrer, operativer Leiter des grössten Grosshändlers Sanitas Troesch, fest. Und die Keramik Holding weist darauf hin, dass auch die Strukturen in den Nachbarländern auf einer klaren Arbeitsteilung zwischen Industrie, Handel und Gewerbe beruhen.

Ein Geflecht von Beziehungen

Der Sanitärinstallateur, so der Tenor, werde überleben. Allerdings müsse er dem Kunden gute Dienstleistungen und umfassende Problemlösungen anbieten. Das Installationsgeschäft bleibe wohl grundsätzlich lokal, hält Heinz Rüegg, Vorsitzender der Konzernleitung der Walter Meier Holding, fest. «Hier spielen nicht Menge und Marktanteile, sondern vor allem Beziehungen eine übergeordnete Rolle.» Synergieeffekte liessen sich in grösseren Installationsbetrieben nur schwer nutzen. Die künftige europaweite Ausschreibung von öffentlichen Grossaufträgen wird den lokalen Installateur kaum tangieren.

Zunehmen wird der Konkurrenzdruck sicher im Grenzgebiet, wo der sonst im Baugewerbe immer noch bedeutende Distanzschutz fehlt. «Wir bereiten uns darauf vor, auch Aufträge in Deutschland auszuführen», sagt Ernst Gründer, Besitzer einer Generalunternehmung für Haustechnik mit 40 Personen in Schaff-

hausen. Andere Firmen hätten bereits «erste Felderfahrungen» gesammelt. Gründer ist überzeugt, im künftigen Konkurrenzkampf bestehen zu können.

Konzentration beim Handel

Viel stärker als der (kleine) Installateur werden, so die allgemeine Einschätzung, die Produzenten und der Grosshandel unter Europadruck kommen. Bei den Produzenten wird eine weitere Konzentration vorausgesagt. Sie haben sich andererseits am meisten auf Europa vorbereitet und sind – wie die Keramik Holding, Geberit, Elco Looser, die Walter Meier Holding und andere – auch bereits international tätig.

Beachtlich war die Konzentration in letzter Zeit beim Grosshandel. Mit der «Hochzeit» von Troesch und Sanitas entstand 1991 ein Marktleader, der – gesamtschweizerisch und ohne den Küchenbereich – einen Marktanteil von etwa 30 Prozent auf sich vereinen soll. Anfang 1992 übernahm die Wunderli AG (sanitäre Apparate, Küchen) in Rapperswil/Jona den Bäderbereich der Sponagel in Schlieren sowie die Sanitär-Kuhn. Gleichzeitig trat Wunderli den Wand- und Bodenplattenbereich an Sponagel ab. Bereits früher ist die Sabez Sanitär-Bedarf bei der Gétaz Romang gelandet. Der Grosshandelsverband mit seinen gegenwärtig 14 Mitgliedern (Konzerne als ein Mitglied

gerechnet) deckte nach eigenen Angaben bei der Keramik etwa 90, bei den Badewannen 70 Prozent und bei den Armaturen zwei Drittel des Marktes ab.

SGVSB-Sekretär Franz-Xaver Brücker sieht nicht unbedingt eine weitere Konzentration auf die Grossisten zukommen. Er weist darauf hin, dass auch innerhalb des Kartells ein sehr harter Wettbewerb geherrscht habe. Er ist deshalb zuversichtlich, dass die Schweizer Grosshändler dem europäischen Wettbewerb standhalten werden. Als Vorteile können sie ihre Marktnähe und die eingespielten Beziehungen in die Waagschale werfen.

Mittlere trifft es

Bei den Elektroinstallateuren, einem ähnlich regulierten Bereich des Ausbaugewerbes, befasst sich die AIE (Internationale Vereinigung der Unternehmungen für Elektrische Anlagen) gegenwärtig mit der Anerkennung von Berufsdiplomen. Das ganze technische Normenwesen sei in der Elektrotechnik «am weitesten vereinheitlicht», stellt Arthur Bernet, Direktor des Verbandes Schweizerischer Elektro-Installationsfirmen (VSEI), mit Blick auf Europa fest. Die grössten Firmen der Branche seien schon heute überwiegend nicht mehr selbständig, sondern von Industrieunternehmen übernommen worden.

Insgesamt werden für die Haus-

technik-Branche etwa die gleichen Entwicklungen erwartet wie für das Baugewerbe. Das heisst: mehr Konkurrenz bei europaweit ausgeschriebenen Grossaufträgen, mehr Konkurrenz im Grenzgebiet, Distanzschutz und Nischen für lokal und regional tätige Kleinbetriebe. Unter Europadruck dürften vor allem mittlere Firmen kommen, welche sich (auch) um Grossaufträge bemühen müssen, bei denen sie unter den neuen Verhältnissen eigentlich kaum mithalten können. Insgesamt wird die Konzentration zunehmen.

Bald Zementmonopol

Auf eine für sie typische Weise hat eine weitere gut kartellierte Branche auf den Antikartell- und Europadruck reagiert. Das Kartell der Zementindustriellen wird sukzessive durch ein Schmidheiny-Monopol abgelöst. Mitte Mai hat der Holderbank-Konzern von Thomas Schmidheiny, der auch die Bündner Cementwerke Untervaz sowie Beteiligungen an der Portland-Cementwerk AG in Thayngen und der K. Hürlimann Söhne AG in Brunnen besitzt, von Franz Wassmer die PCW-Gruppe übernommen. Jetzt beträgt Schmidheiny's Marktanteil etwa zwei Drittel. In dieser betonten «Schutzzone» kann sich die Kartellkommission weitere Bemühungen wohl ersparen.

ADRIAN KNOEPFLI