

Handelsverband Koch- und Tischkultur (GPK)

Vertriebliche Benachteiligung des Fachhandels

Donnerstag, 05.08.2021

Vermehrt bieten Lieferanten über Ihre eigenen B2C-Webshops Konditionen an, die dem stationären Fachhandel verwehrt bleiben. Das ist sowohl aus Händler- als auch Verbrauchersicht nicht nachvollziehbar. Der Handelsverband Koch- und Tischkultur (GPK) setzt sich für eine partnerschaftliche Krisenbewältigung ein und fordert ein Ende der Wettbewerbsverzerrung.

Die Corona-Pandemie hat sowohl den Fachhandel als auch die Lieferanten gleichermaßen gefordert und der Digitalisierung in jeglicher Hinsicht einen kräftigen Schub gegeben. Viele Fachhändler haben ihren eigenen Webshop weiter ausgebaut und ergänzend zum stationären Kerngeschäft oder während des harten Lockdowns als einzige Vertriebsmöglichkeit genutzt. Auch die Lieferanten haben zum großen Teil ihre B2B-Shops um den B2C-Bereich erweitert, um die Verlustausfälle zu kompensieren.

Besorgniserregend sei laut Handelsverband Koch- und Tischkultur (GPK), dass gerade in der Zeit nach dem Lockdown vermehrt Fälle auftreten, in denen Händler darüber klagen, dass sie gegenüber den B2C-Webshops der Lieferanten nachrangig behandelt werden: Während in den Onlineshops der Lieferanten die Produkte lieferbar sind und unabhängig von Quantität zu konkurrenzlosen Konditionen angeboten werden, sind identische Produkte für den Fachhandel nicht lieferbar und die Preise liegen höher. Das sei ein großes Problem für den Handel respektive seiner Kundschaft. Für den Endverbraucher sei eine vage Wartezeit einhergehend mit einem nicht nachvollziehbaren Aufpreis völlig unbefriedigend und nicht zumutbar. Er werde dazu gedrängt, den Fachhändler, der ihn vorab im Geschäft kompetent beraten und das Produkt persönlich entsprechend des Brandguides vorgeführt hat, zu umgehen und direkt beim Lieferanten zu bestellen.

„Dieses Vorgehen verzerrt den Wettbewerb unter Missachtung des Fachhandels, in dem die Ware letztendlich erlebbar gemacht und emotionalisiert wird. Dem Fachhandel wird mit dieser Praxis der Boden unter den Füßen weggezogen“, so Christian Haeser, Geschäftsführer des Handelsverbands Koch- und Tischkultur (GPK). „Eine wettbewerbsneutrale Situation zwischen Lieferanten und Fachhandel ist für einen partnerschaftlichen Umgang unumgänglich. Werte, die im Laufe von langfristigen Vertragsbeziehungen geschaffen wurden, sollten nicht mit Händen und Füßen getreten werden. Es kann nicht sein, dass die Industrie sich und dem stationären Handel durch kurzsichtiges, ´pandemisches´ Handeln den Ast absägt, worauf beide sitzen.“

Vertriebliche Benachteiligung des Fachhandels

Links

- [Handelsverband Koch- und Tischkultur \(GPK\)](#)