

Das Ziel ist die Pole-Position



Holger Heckle, Vorsitzender des Vorstands Bundesverband des Elektro-Großhandels (VEG) e.V.

Die Jahreshauptversammlung des VEG steht bevor. Gleich im Anschluss folgt die General Convention der EUEW mit unseren Partnern aus dem europäischen Elektrogroßhandel – zwei Veranstaltungen, auf die ich mich ganz besonders freue.

Sie fragen sich, warum? Ich spüre eine Aufbruchsstimmung, angetrieben durch die Digitalisierungsdiskussionen. Mein Ziel ist, diese Stimmung auf die Verbandsebene zu übertragen, um die wichtigen Weichenstellungen für unsere Branche zu diskutieren. Denn die im VEG organisierten Elektrogroßhandels Häuser sollten die Pole-Position für sich reklamieren.

In unserer Branche wurde lange Zeit nach dem Motto gehandelt: „Wir machen das, weil wir es können.“ So entstand schon die ein oder andere Dienstleistung, die für unsere Kunden aus Handwerk und Industrie kaum relevant war. Die Digitalisierung und der damit steigende Wettbewerb helfen, uns auf das Wesentliche zu konzentrieren – den Kunden, seine Bedürfnisse und Wünsche. Das Ziel muss sein, ein Paket zu schnüren, das es eben nur im Großhandel geben kann. Also raus aus der Boxen(schieber)gasse, rein ins Rennen.

Die Digitalisierung drängt uns, Prozesskosten zu senken und Geschwindigkeit aufzunehmen. Wir müssen einfach unsere Organisationen modern und fit für die Zukunft machen. Da hilft auch mal ein Blick aus der Branche heraus, um zu erkennen, wie neue Wettbewerber ohne Vorbehalte oder Historie Kunden begeistern. Wir brauchen sie nicht zu verteufeln, sondern wir sollten von ihnen lernen. Der Großhandel muss in neue Ideen investieren, neue Wettbewerber fordern uns praktisch dazu auf. Und das ist gut, denn das bringt den Elektrogroßhandel voran.

Die Branche muss sich die Frage gefallen lassen: „Was könnt ihr besser als der Online-Anbieter?“ Und hierauf gilt es, Antworten zu formulieren und dem Elektrohandwerk und

der Industrie auch zu vermitteln. Denn die Antworten haben wir. Aber es ist der Branche bisher nur unzureichend gelungen, diese zu kommunizieren. Wir sind in der Lage, komplexe Installationen und Automatisierungsaufgaben zu begleiten. Wir verstehen etwas von Energieeffizienz und davon, dass sich Effizienz nicht durch den Einsatz eines Produktes, sondern durch die Kombination von Einzelteilen zu Systemlösungen einstellt. Wir können beraten, helfen, unterstützen. Ob Gebäudevernetzung, Internet of Things, Industrie 4.0 oder Elektromobilität – der Elektrogroßhandel ist und bleibt erster Ansprechpartner für das Handwerk und die Industrie in diesen zukunftssträchtigen Technologien. Und genau das, die Leistung der fachlich versierten Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Großhandel, macht den Unterschied. Es markiert einen Vorsprung, den ein branchenfremder Online-Anbieter noch lange nicht aufholen kann.

Als VEG-Vorsitzender ist es mein erklärtes Ziel, dazu beizutragen, dass unsere Branche nicht allein auf die Logistikleistung reduziert wird – denn das können andere genauso gut. Vielmehr sollte unsere Branche bei Handwerk, Industrie und Herstellern als das wahrgenommen werden, was sie ist: Möglichmacher elektrotechnischer Lösungen.

Ein Blick auf die Agenda der Jahreshauptversammlung zeigt, wie unendlich groß und zugleich spannend sowie innovativ das Betätigungsfeld des Elektrogroßhandels ist. Ich freue mich sehr auf den Austausch mit den Kollegen, national wie international. Ich hoffe, wir sehen uns in Bonn.