

„Den offenen Dialog immer gesucht“

Seit über hundert Jahren ist der Verband eine feste Größe in der Branche

Es dürfte kaum einen Termin im Jahr geben, der so wichtig für die Branche ist wie die GHF-Tagung im Oktober. Dass der hinter der Abkürzung GHF stehende Bundesverband Großhandel Heim & Farbe e. V. noch viel mehr leistet, als den Branchentreff des Jahres auszurichten, zeigt ein Blick hinter die Kulissen am Standort Haan.

Für den Großhandel und die Industrie ist die Jahreshauptversammlung des GHF ein absoluter Pflichttermin. Kein Wunder, gibt es doch keine vergleichbare Veranstaltung, bei der so viele große und wichtige Vertreter der Branche in lockerer Atmosphäre zusammenkommen. Gespannt darf man daher schon jetzt auf das bevorstehende Treffen am 10. und 11. Oktober sein – diesmal im Europa Park Rust.

Im Europa Park Rust? Ganz recht, dieser Ort ist außergewöhnlich und neu für die sonst immer in großen Tagungshotels in wechselnden Städten stattfindende Veranstaltung. Der



Seit über vier Jahrzehnten engagiert sich Norbert Sonnen (links) im GHF. Sowohl er als auch Jürgen Wagner, seit letztem Jahr Geschäftsführer des Verbands, setzen auf den offenen Dialog zwischen Großhandel und Industrie.

GHF verlässt damit ausgetretene Pfade – und mit verantwortlich ist sicher dafür auch der neue Geschäftsführer Jürgen Wagner, der zusammen mit dem Vorstandsvorsitzenden Carsten Weerts für frischen Wind beim GHF sorgt. Seit eineinhalb Jahren ist der von Caparol kommende Diplom-Kaufmann Wagner für die Führung der Geschicke des GHF verantwortlich. Und seine Feuertaufe hat der 51-jährige vergangenes Jahr bei der Versammlung in Magdeburg bereits mit Bravour bestanden.

Aber die Branche im wahrsten Sinne des Wortes im Europa Park jetzt auf die Achterbahn zu schicken? Jürgen Wagner lacht: „Wir wollten etwas Neues ausprobieren und ich weiß, das ist ein Experiment. Aber gemeinsam in der Achterbahn oder in Teufelsfässern zu sitzen, das kann das Gemeinschaftsgefühl doch nur fördern, oder?“

Das Gemeinschaftsgefühl, den Kontakt zwischen Handel und Industrie, den Kontakt zwi-

schen den Großhändlern ganz allgemein zu fördern und zu stärken und im Zweifelsfall zwischen den Mitbewerbern auch mal zu schlichten – das ist schon seit jeher das Ziel des GHF. „Ich bin schon seit vierzig Jahren im GHF aktiv und genau das macht unseren Verband aus. Wir haben schon immer den offenen Dialog gesucht, das ist eine unserer Stärken“, erklärt Norbert Sonnen, der im Verband Schatzmeister ist und die Interessengruppe Farbe leitet.

Die Geschichte des GHF ist lang: Im Jahr 1900 wird der Farben- und Tapetengroßhandels-Verband gegründet, der erste Vorläufer sozusagen des GHF. 1986 schließen sich dann der Bundesverband des Deutschen Farben-, Tapeten- und Bodenbelagsgroßhandels und der Großhandelsverband Heimtextilien und Bodenbeläge (GHB) zum GHF zusammen. Zu diesem Zeitpunkt hat der GHF über 400 ordentliche und außerordentliche Mitglieder,



In diesem Gebäude in Haan hat der GHF seine Räume. Von hier aus wird alles organisiert und koordiniert.

heute sind es nur noch 209 Mitglieder, wobei neben den Einkaufsverbänden 122 Großhändler als ordentliche Mitglieder und 81 Industriefirmen als außerordentliche Mitglieder vom GHF betreut werden. „Dieser Konzentrationsprozess ist normal und nicht nur in unserer Branche zu beobachten. Schnellere übernehmen die Langsamen, Größere die Kleineren – und das seit mehr als fünfzig Jahren“, so Wagner. „Wir haben heute weniger Mitglieder,



Die GHF-Jahreshauptversammlung gilt als der Branchentreff des Jahres. Im letzten Jahr trafen sich die Entscheider in lockerer Atmosphäre zum Austausch in Magdeburg.

Technisch kompetent, was bedeutet das? „Damit meine ich nicht nur das Internet oder die sich verändernde Logistik, sondern auch, dass der Großhandel in seine Auszubildenden und Mitarbeiter investiert und bereit ist, sich auf neue Strukturen einzulassen.“

Aus diesem Grund sieht Wagner auch die zahlreichen Schulungen, die der GHF anbietet, als eine ganz wichtige Aufgabe seines Verbands an. Gut 150 Teilnehmer kommen jedes

geholt – „und da wird denn auch mal Tacheles geredet“, so der Geschäftsführer, der überhaupt findet, „dass man nie genug miteinander reden kann“.

Deswegen ist Wagner auch die Hälfte seiner Arbeitszeit „draußen“. Wagner, der sich selbst „mehr als Gestalter denn Verwalter“ des GHF sieht, will mit dem Ohr am Puls der Zeit sein. Am Standort Haan wird dann alles koordiniert. Zusammen mit den Damen Ute-Susanne Teich-

»Die Marktpräsenz des Großhandels wird eher noch ausgebaut.«

dafür mehr Niederlassungen und Vertriebsstellen. Allein im Vergleich zum Vorjahr sind es fast acht Prozent mehr. Die Marktpräsenz des Großhandels wird also eher noch ausgebaut.“

Um die Zukunft des Großhandels machen sich daher weder Sonnen noch Wagner Sorgen: „Der Großhandel hat in den letzten Jahren seine Position gestärkt. Wir haben uns gut behauptet. Und die Großhändler, die sich auf sich verändernde Marktverhältnisse einzustellen wissen, wird es auch morgen noch geben“, so Wagner. Wer sich als technisch kompetent erweise, habe Zukunft.

Jahr zu den vom GHF angebotenen Seminaren, die unterschiedliche Bereiche abdecken: In der Stadt Goslar werden zum Beispiel Werkstoffkurse angeboten, zudem gibt es Fachberater-Seminare und Spezialangebote für den Bereich Farbe und Boden. „Siebzig Prozent der Teilnehmer sind Auszubildende, das ist die Zukunft.“

Zu einer weiteren Aufgaben des Verbandes gehört die Organisation von IG-Versammlungen. Bei den Interessensgruppen (IG) für Farbe und Lacke, Tapete, Bodenbeläge, Werkzeuge und Heimtextilien werden Vertreter aus Großhandel und Industrie an einen Tisch

müller und Michaela Zecchini, die sich um die Organisation und das Sekretariat kümmern, ist der Verband „schlank, aber gut organisiert aufgestellt“, so Wagner.

Und was bringt die Zukunft? „Sicher keine Achterbahnfahrt“, schmunzelt Wagner mit Anspielung auf den anstehenden Tagungsort. Und Norbert Sonnen fügt an: „Der GHF war, ist und wird immer eine Infoquelle für alle bleiben. Wir hatten von Anfang an mit den außerordentlichen Mitgliedern die Industrie mit im Boot, was sich über die Zeit schon oftmals bewährt und als genau richtige Entscheidung herausgestellt hat.“ ■ **BIRGIT GEIGER**

Jürgen Wagner
Geschäftsführer
„Man muss miteinander reden.“

GHF

Gegründet: 1900

Mitgliedsfirmen: 122 Großhändler (ordentliche)
81 Industriefirmen (außerordentliche)

Umsatz: 1,75 Mrd. Euro (Außenumsatz der ordentlichen Mitglieder)

Umsatzverteilung: Farben 43%, Bodenbeläge 31%;
Tapeten: 8%; Heimtextilien: 7%;
Werkzeuge 4%; Sonstiges: 8%

Standort: Haan

Weitere Infos: www.ghf-online.de