

## ■ SBZ 8/2002

### **Autopolitur hilft bei stumpfen Badewannen**

*Danilo Weiher schilderte in der SBZ 8 seine Probleme mit Wannen des englischen Herstellers Heritage Bathrooms. Die Oberfläche der Gußwanne wurde schon nach kurzer Zeit stumpf und bot Anlaß zu Reklamationen. Hierzu erreichte uns folgender Tip von Handwerkskollege Muth aus Oberhausen:*

Vor einigen Jahren hatte ich in etwa das gleiche Problem mit einer Brausetasse. Ohne die herkömmlichen von Herstellern empfohlenen Reinigungsmittel, habe ich es mit einfachen Autopolituren versucht und hatte Erfolg.

Man nehme: Lackreiniger mit einem leicht feuchtem weichem

Schwamm und reibt den Lackreiniger ohne Druck auf die zu bearbeitende Fläche. Danach spült man die Fläche ordentlich ab und trägt dann, ebenfalls mit einem feuchtem Schwamm jedoch mit etwas mehr Druck die Metallic Politur auf. Ein schönes weiches Tuch erfüllt den Rest. Sollte sich der Glanz dann immer noch nicht eingestellt haben, würde ich zunächst einmal die Wasserhärte prüfen und beim zuständigen Versorgungsunternehmen nachfragen welche Beschaffenheit das Wasser hat. Einen Auszug der Wasserqualität muß jedes WVU zur Verfügung stellen. Sind sehr hohe Tenside im Trinkwasser enthalten, kann hier die Ursache für Ihr Problem schon gefunden sein. Ist das Trinkwasser jedoch in Ordnung, liegt es letztendlich an der Oberfläche und das wäre dann Sache

des Herstellers. Ich hoffe Ihnen geholfen zu haben und verbleibe mit kollegialen Grüßen.

**Jürgen Muth und Team  
46149 Oberhausen**

### ■ **Schluß mit lustig? Marken müssen auch professionell sein**

*Zu dem Kommentar des ADA-Vorsitzenden und Duscholux-Chefs Wolfgang Göck, der sich in der SBZ 5/2002 mit dem Thema Handwerker-Direktbezug beschäftigte, erhielten wir folgende weitere Anregungen:*

Bereits lange geht mir im Kopf um, zum Kommentar von Herrn Göck „Schluß mit lustig“ in der SBZ 5/2002 Ihnen meine Meinung zukommen zu lassen. Gleich vorneweg: Ich möchte für keinen der Vertriebswege eine Lanze brechen, da es letztendlich relativ unwichtig ist, über wessen Lkw die Ware zum Kunde kommt und wer die Rechnung schreibt.

Ich denke es wäre endlich an der Zeit, daß sich die Marken des „professionellen Vertriebswegs“ (Zitat von Herrn Göck) auch professionell bewegen und ein zielgruppengerechtes Marketing leben. Statt (oft sinnloser) Millionenbeträge in Marketing à la Gießkanne, oder in Produktentwicklungen zu stecken (die ohnehin kaum mehr gebraucht werden, da schon viel zu viele Produkte und Produktvielfalten

## Leserbriefe,

Meinungen,  
Kommentare  
zu Beiträgen bitte  
möglichst  
per Fax an die  
SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72-755

(07 11) 63 67 2-743

E-Mail:

[sbz@gentnerverlag.de](mailto:sbz@gentnerverlag.de)

oder per Post:  
Gentner Verlag Stuttgart,  
SBZ-Redaktion,  
Forststraße 131,  
70193 Stuttgart



**Jürgen Muth empfiehlt die Wanne mit Autopolitur aufzufrischen. Haben Sie, lieber SBZ-Leser, auch schon ähnliche Versuche unternommen?**

am Markt sind) wäre es an der Zeit, über professionelle Absatzkonzepte für starke Badeinrichter nachzudenken, die das Ziel haben, durchgängige Beratungs- und Verkaufsprozesse mit dem Endkunden zu fördern. Gießkannepolitik, die davon ausgeht, daß die ganze SHK-Branche eine geschlossene Gruppe ist, gehört in die Vergangenheit. Was viele professionelle Badeinrichter brauchen, sind spezielle Konzepte und Unterstützungsmaßnahmen, beratungsunterstützende Verkaufsunterlagen und Verkaufshilfen, eigene Ansprechpartner und spezielle Unterstützung bei der Ab-

wicklung von komplexen Badsanierungen, sowie besondere Konditionen die auch die Mehrwertleistung hochwertiger Badgestalter berücksichtigen. Hier haben die traditionellen Marken und die Großhändler nach wie vor beste Chancen, erfolgreiche Wege zu gehen. Vorausgesetzt sie tun es. Gerade in einer Zeit, in der der „Kuchen“ nicht größer wird, sondern nur täglich neu aufgeteilt wird, gilt vor allem ein Gesetz: Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen fressen die Langsamen.

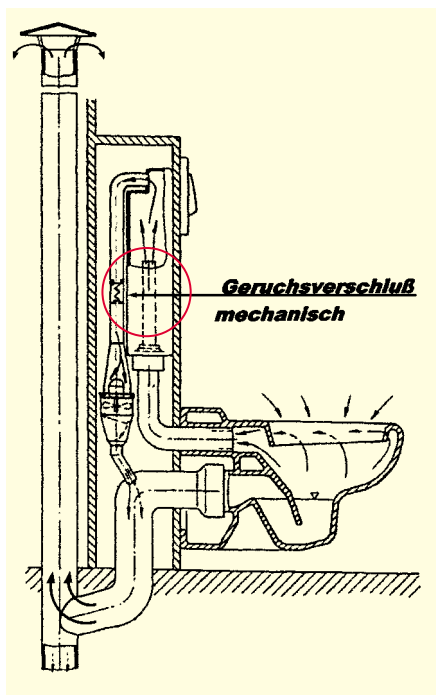
**Werner Heimbach**  
HaZweiOh GmbH  
86420 Diedorf

## ■ SBZ 6/2002

### **Mehr als ein Miefquirl?**

Ich finde diese Idee besticht durch ihre Einfachheit und würde sie auch gerne, zunächst bei mir im privaten Bereich, ausprobieren. Leider gibt es das Gebläse nach Ihrer Aussage erst als Prototyp. Ein besonderes Augenmerk ist nur auf die dichtschießende Rückstauklappe zu richten. Es muß sichergestellt sein, daß auch nach mehreren Jahren die Klappe dicht schließt und nicht die unangenehmen Gerüche in das nächste WC gedrückt werden.

**Wolfgang Hofmann**  
65239 Hochheim/Main



## ■ SBZ 6/2002

### **Mehr als ein Miefquirl?**

Die Hersteller von Unterputzspülkästen sind bemüht, diese möglichst dicht zu gestalten. Dies geschieht durch Kunststoffstopfen, die in der austauschbaren Position des Eckventils umgesteckt werden können, zum anderen durch mitgelieferte Schaumstoffeinlagen. Inzwischen sind auch Kästen mit fest installierbaren Ventileinheiten erhältlich. Auf diese Weise gelangt kein Kondensat aus dem Spülkasten in den Trockenbau.

## Änderungsvorschlag:

**Andreas Klemm empfiehlt den Einbau eines mechanischen Geruchsverschlusses um Geruchsbelästigungen auszuschließen**

Bei der durch das Ingenieurbüro Bubeck vorgeschlagenen Installation mit Absaugung über den Hohlraum in der Ständerwand wird die Feuchtigkeit regelrecht vom Spülkasten in den Trockenbau gesaugt. Abhilfe würde eine Verbindung zwischen Spülkasten und Gebläse bringen (eventuell Wellrohr).

Aus dem Artikel des Ingenieurbüros ist leider auch nicht zu sehen, ob und wie die Geruchsbelästigung aus dem Kanalsystem selber unterbunden wird. Also müßte in die Absaugung noch ein meinetwegen federbelastetes Ventil eingebracht werden, das durch die Luftansaugleistung des Gebläses geöffnet wird und nach dessen Abschaltung selbständig schließt. Sonst sorgen die im Text angegebene Luftspalte der Betätigungsplatte für Mief im Aufstellraum.

**Andreas Klemm**  
64319 Pfungstadt

## ■ DN-16-Verbinder Kollege konnte helfen

Im Leserforum der SBZ 8/2002 suchte Wolfgang Brückmann aus Roßdorf nach Übergangsverbindern für Präzisionsstahlrohre von DN 16 auf DN 15. SBZ-Leser Volker Funk konnte helfen. Hier seine Zeilen:

Hier die Lösung zu dem in der SBZ 8 angesprochenen Problem. Bei dem Conex Klemmringverbinder von IBP-Bänninger, handelt es sich um den gesuchten Verbinder. Bei Präzisionsstahlrohr muß man vorher den Schutzmantel aus Kunststoff entfernen. Aus dem Conex-Sortiment gibt es folgende Artikel:

## Vielen Dank für Ihr Engagement!

Allen Leserbriefschreibern, die im Sinne einer offenen Branchendiskussion Fach- oder Vertriebsthemen ansprechen oder Kollegen bei Problemen der täglichen Praxis unter die Arme greifen, an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön!

Ihr SBZ-Team  
Gentner Verlag Stuttgart

- Gerade Verschraubung G 16 × 15, G 16 × 16
  - Einschraubverschraubung mit konischem Gew. G 15 × 1/2", G 16 × 3/4"
  - Muffenverschraubung G 16 × 1/2", G 16 × 3/4"
  - Winkel G 16 × 16
  - Einschraubwinkel konisches Gewinde G 16 × 1/2"
  - Muffenwinkel G 16 × 1/2"
  - T-Stück G 16 × 16 × 16
  - Muffen T-Stück G 16 × 3/4" × 16
  - Reduzierring 3teilig G 18 × 16
  - Reduzierring 1teilig G 18 × 16
- Diese Artikel finden sie in der Preisliste A004 08/01 von IBP-Bänninger. Es würde mich freuen, Ihnen geholfen zu haben.

**Volker Funk**

74177 Bad Friedrichshall

*Und auch Bernd Schnell von Viega wußte Rat:*

Wolfgang Brückmann aus 64380 Roßdorf sucht einen Übergang von DN 16 Präzisionsstahlrohr auf Preßfittings DN 15. Wir haben dies zwar nicht für Mannesmannrohre gedacht, aber für den österreichischen Markt führen wir sie im Programm und sie passen sicherlich auch für die Firma Mappress. Der Übergang 16 × 15 mm von Viega hat die Artikelnummer 363437 (16 × 15) & 363444 (16 × 18) und ist auf Bestellung bei jedem Großhandel lieferbar. Gepreßt wird die 16er Muffe mit einer 18 mm Backe. Allerdings läuft dieser Artikel bald aus.

**Bernd Schnell**

bschnell@viega.de

*Und auch Christian Oehmke konnte helfen:*

Die Firma Hage stellt diverse Klemmringverschraubungen in DN 16 her. Darunter auch Reduzierkupplungen von 16 auf 15 mm. Die Fittings dürfen unter Putz verlegt werden, sind aber gegen Korrosion zu schützen. Bei Präzisionsstahlrohren nach DIN 2394 sind Stützhülsen zu verwenden.

Weitere Infos gibt es bei Hage Fittings unter der Telefonnummer (0 61 06) 2 80 20.

**Christian Oehmke**  
monteur@wtal.de

## ■ Kein Einzelfall

### **Durch unseriösen Bauträger in den Ruin**

*Über den Hungerstreik der Handwerkerfrauen am Brandenburger Tor vor fast zwei Jahren schien Gras gewachsen zu sein. Ende gut – alles gut? In der SBZ 6/2002 haben wir die ebenso unglaubliche wie endlose Geschichte von Frau Schönemann und Kolleginnen noch einmal aufgerollt und mußten feststellen, daß die Handwerkerfrauen mittlerweile vom Kläger zu Angeklagten geworden sind. Durch den Beitrag ermutigt, schickte uns Christine Riester aus Albstadt-Laufen folgende Zeilen. Sie zeigen einmal mehr, wie schnell ein ansonsten gesunder Handwerksbetrieb in eine gewaltige Schiefelage kommen kann:*

„Angeregt durch Ihren Beitrag ‚Vom Kläger zum Angeklagten‘, möchte auch ich mich als ‚Handwerkerfrau‘ an die Öffentlichkeit wenden und schildern, wie auch wir durch einen unseriösen Bauträger in den finanziellen Ruin getrieben werden.

Anfang 2000 erteilte die Wertgrund Immobilien GmbH dem Unternehmen Leser den Auf-



**Opfer unseriöser Machenschaften: Christine und Dieter Riester sind leider kein Einzelfall**

trag, als Generalunternehmer fünf Reihenhäuser in Leonberg schlüsselfertig zu erstellen. Leser vergab die Gewerke Sanitär und Heizung an den Heizungs-großhandel Schilling aus Bissingen. Da dieser keine Montageleistungen durchführen darf, beauftragte er uns mit der Ausführung dieser Leistungen. Als Abrechnungsgrundlage verein-

barten wir Pauschalpreise für jedes einzelne Haus.

### **Teilrechnungen gekürzt**

Nachdem wir umfangreiche Arbeiten geleistet hatten, fällige Abschlagszahlungen jedoch nur zu einem geringen Teil beglichen wurden, stellten wir zunächst die Arbeiten ein. Nach Angaben unseres Auftraggebers Schilling erhielt dieser vom Generalunternehmer Leser kein Geld. Leser wiederum erklärte, Wertgrund zahle nicht.

Aufgrund unserer Leistungsverweigerung und den inzwischen chaotischen Verhältnissen auf der Baustelle, setzte sich Herr Schulz\*, Geschäftsführer der Immobilien GmbH mit uns in Verbindung. Er bat um die Fertigstellung der zwischenzeitlich von anderen Handwerkern weitergeführten Arbeiten, vorhandene Mängel zu beseitigen sowie erforderliche Abnahmen und Fertigstellungsprotokolle zu erstellen. Die Abrechnung unserer Leistungen sollte danach direkt über die Immobilien GmbH erfolgen. Außerdem hätte er einen weiteren Auftrag für vier Reihenhäuser zu vergeben.

Wir nahmen dieses Angebot an, beseitigten Mängel in der Alten Ramtelstraße und führten die Rohinstallationsarbeiten für die Gewerke Sanitär und Heizung in dem neuen Bauvorhaben aus. Lediglich eine Abschlagszahlung in Höhe von 25 % der Auf-

\* Name von der Redaktion geändert

tragssumme wurde uns hierfür angewiesen. Während wir die Fertiginstallation einschließlich der Sonderwünsche in einem Musterhaus durchführen, erfahren wir, daß der Bauträger zwischenzeitlich Insolvenzantrag gestellt habe. Unsere Forderungen betragen zu diesem Zeitpunkt 20 000 €.

### **Neue Firma gegründet**

Trotz dieses gestellten Insolvenzantrages bat Geschäftsführer Schulz uns in sein Büro und wollte einen weiteren Auftrag für ein Bauvorhaben in Nagold erteilen. Nach seinen Worten: „Als Entschädigung für den Verlust aus dem vorangegangenen Auftrag“. Wir zeigten uns erstaunt und erfuhren, daß Schulz zwischenzeitlich ein neues Unternehmen, die Wertgrund Immobilien & Associates GmbH gegründet hatte, dessen Geschäftsführerin die Ehefrau Ingeborg ist. Außerdem sei er persönlich haftender Gesellschafter der Schulz KG. Nach seinen Worten wäre die in Insolvenz geratene Wertgrund Immobilien GmbH lediglich ein Unternehmen gewesen, das für die Bebauung der KG-eigenen Grundstücke verantwortlich war. Dieses neu zu beauftragende Bauvorhaben hingegen werde durch die Immobilien & Associates GmbH erstellt und die Kreissparkasse Nagold übernehme hierfür den Vertrieb und stelle die Finanzierung sicher, so Schulz.



**Sieht harmlos aus:  
Das Objekt in Nagold  
– mit angeblich sicherer Finanzierung**

einstimmte. Wegen unserer Androhung den Vertrag zu kündigen und des zwischenzeitlich angeordneten Baustellenstopps sowie unter dem Aufruhr der Hauserwerber, zahlte die Kreissparkasse an uns. Gleichzeitig

Da wir ebenfalls Kunde der Kreissparkasse sind, ließen wir über den für uns zuständigen Sachbearbeiter hier in Albstadt, bei der Kreissparkasse in Nagold nachfragen und erhielten von dort die Aussage, daß es sich hier um ein seriöses Objekt mit einer sicheren Finanzierung handle.

### **Sicherungsbürgschaften blieben aus**

Daraufhin nahmen wir den Auftrag an und begannen unmittelbar mit der Durchführung der Rohinstallationsarbeiten in fünf Reihenhäusern. Alle von uns angeforderten Rechnungsbeträge wurden sofort bezahlt, aber die immer wieder angemahnten Sicherungsbürgschaften blieben aus. Unter enormem baulichen Zeitdruck montierten wir die Fertiginstallation und parallel die Rohinstallationen in weiteren Häusern. Da wir immer wieder auf Stellung der Sicherungs-

bürgschaften drängten und sogar eine Einstellung unserer Leistungen ankündigten, drohte uns der Bauträger mit Verzugsstrafen. Nach seiner Auffassung wären die Bürgschaften nicht erforderlich, da er fällige Rechnungsbeträge umgehend zahle. Zu diesem Zeitpunkt, über den Jahreswechsel 2000, standen 62 000 € zur Zahlung offen.

### **Auszahlungsverbot der Bank**

Als nach Ablauf der vereinbarten Zahlungsfrist die Beträge bei uns nicht eintrafen, wandten wir uns an die finanzierende Bank. Dort erklärt man uns, eine Anweisung von 42 000 € läge vor, könne aber wegen fehlender Unterlagen nicht angewiesen werden. Wir bohrten nach und erfuhren, daß die Kreissparkasse in Wirklichkeit ein vorläufiges Auszahlungsverbot erlassen hatte, da der Baufortschritt nicht mit den ausgezahlten Beträgen über-

erhielten wir auch eine Sicherungsbürgschaft über die verbleibende Auftragssumme der noch zu erstellenden Häuser. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten sich bereits Zinsbelastungen sowie Anwaltskosten in einer Größenordnung von ca. 5000 € angesammelt.

Es erfolgte die Fertigstellung und Übergabe von sieben Reihenhäusern an die jeweiligen Eigentümer. Die fertigen und abgerechneten Leistungen wurden vom Bauträger wiederum nicht beglichen, so daß wir auf die Sicherungsbürgschaft zurückgreifen mußten. Da bereits im Vorfeld wegen nicht bezahlter Zusatzkosten und Mehrleistungen aus dieser Sicherungsbürgschaft Beträge an uns ausbezahlt wurden, war für die restlichen offenen Rechnungen keine ausreichende Deckung mehr vorhanden. Wir stellten deshalb die Arbeiten bis zur Klärung ein.

Zurück blieben zwei Häuser im Rohbau und für uns bis zu diesem Zeitpunkt offene Forderungen von ca. 10 000 €.

## **Widerspruch gegen Mahnbescheid**

Es folgten Anwaltsschreiben und ein Mahnbescheid, gegen den der Bauträger Einspruch erhob. Als Begründung führte er seine Forderung nach Ausstellung einer neuen Schlußrechnung trotz Ablauf der 6monatigen Prüffrist an. Außerdem wäre eine Überzahlung erfolgt und die Bauvorhaben seien mit Mängeln behaftet. Wir ließen uns bei einem Wohnhaus, das bereits im April 2001 mängelfrei übergeben wurde, im Februar 2002 nochmals die Mängelfreiheit durch den Eigentümer bestätigen. Da wir uns zwischenzeitlich einen Anwalt nicht mehr leisten konnten, haben wir den noch offenen Rechnungsbetrag in Eigenregie per Mahnbescheid eingefordert. Auch hier erfolgte ein Widerspruch. Damit Klage erhoben werden kann müßten wir zunächst erneut 600 € aufbringen.

## **Maurerbetrieb baut Gas-Heizgeräte ein**

Zwischenzeitlich hat der Bauträger eines der beiden Häuser an denen wir zunächst unsere Arbeiten eingestellt hatten mit Hilfsarbeitern fertiggestellt. Nach unseren Ermittlungen ist der Eigentümer zwischenzeitlich eingezogen. Eine Abnahme und

Einweisung durch einen konzessionierten Fachbetrieb hat nach unserem Wissen nicht stattgefunden. Wir informierten den zuständigen Bezirksschornsteinfegermeister und das Gasversorgungsunternehmen. Außerdem setzten wir die zuständige Handwerkskammer davon in Kenntnis und baten um eine Überprüfung der Bauverträge und der Tätigkeiten des Bauträgers hinsichtlich Sanitärer Installations- und Heizungsbauarbeiten ohne Konzession.

Nach allen diesen Vorkommnissen und den geschilderten Sachverhalten trat der Bauleiter des in Insolvenz gegangenen Unternehmens erneut an uns heran und forderte die Anfertigung von Gasanträgen für Bauvorhaben in Leonberg, an denen wir nicht beteiligt waren. Er machte uns deutlich, das wir als Entlohnung hierfür unsere Restzahlung aus dem Bauvorhaben Nagold zu erwarten hätten. Unsere weiteren Recherchen haben ergeben, daß ein Maurerbetrieb die benötigten Brennwertgeräte bei einem renommierten Heizungsgroßhandel bezogen und eingebaut hat. Auf Anfragen beim zuständigen Gasversorger und Bezirksschornsteinfegermeister wurde uns mitgeteilt, daß weder Anmeldungen für Hausanschlüsse noch Anmeldungen für die Brennwertgeräte vorliegen.

## **Unser Fazit**

Wir kämpfen immer noch mit Lieferantenrechnungen aus die-

sen Bauvorhaben, da wir diese nur in Raten bezahlen können. Lieferanten, die uns in dieser schwierigen Phase nicht unterstützen wollten, belasten uns noch mit zusätzlichen Eintreibungskosten von Anwälten und Inkassounternehmen. Auch unsere Einkaufskonditionen haben wir weitestgehend verloren. Wir können viele Aufträge nicht annehmen, da wir die Vorleistung nicht finanzieren können. Sicherheitseinhalte aus anderen Bauvorhaben können wir nicht mehr gegen Bankbürgschaften einlösen, da wir mangels Deckung von unserer Bank keine mehr erhalten. Offene Forderungen gegen den Bauträger haben wir insgesamt von ca. 30 000 €. Damit verbundene Kosten, wie Zinsen, Anwaltskosten und Eintreibungsgebühren von mindestens 8000 €.

Gegen den Heizungs-Sanitär-Handel über diesen wir ursprünglich in Kontakt mit diesem Bauträger kamen, haben wir Klage wegen unseren offenen Forderungen im Jahr 2000 erhoben. Im März 2002 erging ein Urteil. Das Ergebnis ist ein Vergleich, der gerade die Anwaltskosten deckt und mit monatlich 500 € abgestottert wird. Als ganzes gesehen schuldet uns dieser Bauträger 45 000 €. Die Belastung, die wir menschlich ertragen müssen, läßt sich ohnehin nicht in Geld ausdrücken.

## **Christine Riester**

**Heizung-Sanitär-Brennerservice  
72459 Albstadt-Laufen**

## **SBZ 7/2002**

### **Wasserbehandlung der Zukunft**

Nachdem ich mehrere Jahre mit verschiedenen Chemikalien mit meinem Schwimmbadwasser „gekämpft“ habe, wurde mir jetzt vor einigen Monaten eine biologische Wasseraufbereitung angeboten, die ich auch probeweise einsetzen konnte. Die Vertreterin hat mir dabei ihr eigenes Schwimmbad gezeigt, in dem angeblich 12 Jahre das Wasser nicht gewechselt worden ist und dies eine erstaunliche Qualität und Fließeigenschaft aufwies.

Ich habe dann zwei Manschetten mit Quarzsand gefüllten Röhrchen probeweise mitgenommen, die auf besondere Weise mit Energien behandelt worden seien. Erstaunlicherweise hat sich innerhalb einer Nacht mein Schwimmbadwasser in gleicher Weise umgewandelt wie in dem Demonstrationsbecken.

Seit nunmehr drei Monaten habe ich überhaupt keine Chemie mehr zugefügt, kurzzeitige Trübungen entstanden durch vermehrten Kalkausfall; sie bildeten sich nach Flockung zurück. Dies ist ein ausgesprochen interessantes Phänomen, was insbesondere für Naturwissenschaftler eigentlich unglaublich ist, wenn man es nicht selbst einmal erlebt hat.

**Dr. med. Thomas Werlich  
25337 Elmshorn**