



Seltenes Jubiläum: 50 Jahre war Max Günther für die Firma Peter Stork & Söhne tätig

› Jubiläum ‹

50 Jahre als Monteur bei einer Firma

Heutzutage ist es nicht alltäglich, dass ein Mitarbeiter 50 Jahre, bis zu seinem 65. Lebensjahr, in ein und derselben Firma beschäftigt ist. Daher würden wir es begrüßen, wenn Sie hierüber in der SBZ berichten würden. Anbei ein paar Infos zu dem außergewöhnlichen Betriebsjubiläum von Max Günther. Geboren am 2. 1. 1940 im Sudetenland kam er 1946 nach Pfungstadt und begann bei uns, der Firma Peter Stork & Söhne, am 12. 4. 1955 eine Ausbildung als Spengler und Installateur. Danach spezialisierte er sich auf den Heizungsbereich und arbeitete als Heizungsmonteur. Bis zum Ausscheiden am 12. 4. 2005 war er eine feste Stütze der Firma. Krankheit war für Max Günther ein Fremdwort. Pünktlich, höflich und zuvorkommend hat er unseren Kundentamm verwöhnt und ist ein Vorbild für die heutigen Monteure.

Kleine Anekdoten: 1955 und noch viele Jahre später musste samstags die Werkstatt aufgeräumt, der Hof und die Straße mussten gekehrt werden. Täglich fuhr Max mit dem Fahrrad

von Pfungstadt nach Arheilgen zur Arbeit. Die 10-Meter-Leiter wurde mit dem Fahrradanhänger nach Darmstadt zu Kunden geschoben. Mittags wurde der Essentender mit dem Schweißbrenner warm gemacht und die Fleischwurst im Rohr erwärmt... Soweit nur einige Erinnerungen. Wir bedanken uns für die Bereitschaft, ein paar Zeilen in der SBZ zu veröffentlichen.

**Hannelore Feick
Peter Stork & Söhne GmbH
64291 Darmstadt-Arheilgen**

› Reisser ‹

Keine Ware trotz Skontozahlung

In der SBZ 6/2005 haben wir einen Beitrag von Klaus Wittwer aus Lenningen-Gutenberg veröffentlicht. Dort mahnte er die Geschäftspraktiken der Firma Reisser an. Hierzu erhielten wir folgendes Schreiben von der Firma Reisser:

Auf solche Skontozahler können wir verzichten! Herr Wittwer stellt sich in seinem Beitrag als Skontozahler dar. Letztes Jahr hatten wir gerade ca. 400 Euro mit seiner Firma getätigt. Seit Jahren bemühen wir uns vergeblich um eine intensivere, für beide Seiten befriedigendere Geschäftsbeziehung.

Bei dem Warmwasserspeicher, um den es sich in dem Bericht handelt, waren wir wieder einmal nur der ‚Lückenbüßer‘. Herr Wittwer brachte in dem Tele-

fongespräch mit Herrn Reisser deutlich zum Ausdruck, dass er andere Großhändler bevorzugt und mit uns nur dann Geschäfte tätigt, wenn es sich nicht vermeiden lässt. Unter solchen Umständen ist Skontozahlung, unserer Meinung nach kein Beweis für faires Miteinander.

Ferner wird uns Privatverkauf in der Niederlassung Sirnau nachgesagt. In Sirnau haben wir jedoch keine Niederlassung. Die veröffentlichte Aufnahme stellt unsere Ausstellung in Deizisau dar. Demnach kennt Herr Wittwer unser Haus in Deizisau gar nicht, unterstellt uns aber Direktgeschäfte.

Ob in diesem speziellen Fall von einer Partnerschaft zwischen Handwerk und Großhandel die Rede sein kann, bitten wir jeden Leser selbst zu entscheiden. Es wundert uns, dass solche Beiträge ohne die geringste Recherche in Ihrer Fachzeitschrift veröffentlicht werden.

**Bruno Beschoner
Peter Dumböck
Reisser GmbH & Co.KG
71034 Böblingen**

Anmerkung der Redaktion: Die SBZ ist Fachorgan des SHK Handwerks und setzt sich für die Belange ihrer Leser ein. Wir betrachten unser Leserforum als das Branchenforum schlechthin, in dem jeder seine fachlich fundierte Meinung wiedergeben kann.

In ihrem Schreiben haben Herr Beschoner und Herr Dumböck

die Inhalte des Leserbriefs von Herrn Wittwer in der SBZ 6/2005 weitgehend bestätigt und näher beleuchtet. Für die Richtigstellung, dass es sich bei der angesprochenen Niederlassung um die Ausstellung in Deizisau und nicht im direkt angrenzenden Ort Sirnau handelt, herzlichen Dank. Da die Grenzen zwischen Sirnau und Deizisau quasi fließend sind, hat Handwerkskollege Wittwer nicht die korrekte Ortsbezeichnung gewählt und der Redaktion ist dies leider auch nicht aufgefallen. Aus der falschen Ortsbezeichnung jedoch abzuleiten, dass die Aussagen zum Thema Direktbezug nicht stimmen, ist abenteuerlich. Denn dass die Firma Reisser bereits seit geraumer Zeit (nicht nur Badmöbel) direkt an Endverbraucher verkauft, ist kein Geheimnis und auch den handwerklichen Interessenvertretungen ein Dorn im Auge. Nur soweit hierzu.

Ansonsten liegt der Fall relativ klar: Die Firma Reisser möchte Herrn Wittwer nicht mehr beliefern. Und Herr Wittwer möchte bei Reisser nicht mehr einkaufen. Dazu abschließend noch eine bisher nicht veröffentlichte Passage aus dem Anschreiben zum Leserbrief von Herrn Wittwer: „Ich kaufe doch nicht bei einem Großhändler, der direkt an Endkunden verkauft und damit gleichzeitig als Wettbewerber auftritt“.



Irrtum: Nicht in Sirnau, sondern in Deizisau findet der Privatverkauf an der Theke der Reisser-Niederlassung statt

Leserbriefe

an die SBZ-Redaktion unter
leserforum@sbz-online.de



Andere Länder, andere Werbemethoden! – Dieses Bild schickte uns ein Leser per Mail. Ob er zur Nachahmung anregen möchte, wissen wir leider nicht...

› SBZ 6/2005 ‹

Versuchen wir's doch mal mit altmodischer Solidarität

Mit Interesse habe ich den Kommentar in der SBZ 6/2005 zur Frage der „Öffnung der Großhandelsausstellungen“ gelesen. Die Querelen zwischen Großhandel und Handwerk über die geeignete Bindung des Endkunden an die Fachwelt haben schon eine jahrzehntelange Tradition. Und was sind nicht alles für Versuche und Aktionen gestartet worden; auf Innungsebene, auf Länderebene oder einzelner Großhändler oder Ringe mit ihren jeweiligen Handwerkskunden. Mir ist nicht bekannt, wo und ob eine dieser Maßnahmen von Erfolg und Nachhaltigkeit gekrönt war. Aber ich weiß, dass wir in Berlin in den 80-er Jahren etwas gestartet hatten, was damals bundesweit Beachtung fand: Wir gründeten damals den Berliner Sanitär Fachring (BSF) der auf Brandenburg ausgeweitet wurde, bevor auch er das Zeitliche segnete.

Die Hersteller, fast alle Berliner Großhändler und ein großer Teil der Innungsmitglieder waren paritätisch und gleichberechtigt vertreten. Ohne egoistische Eigeninteressen oder einen besonderen Wettbewerb untereinander verfolgten wir nur ein Ziel: den Kunden vom Baumarkt wegzulocken und dem Fach-

mann zuzuführen. In Tageszeitungen inserierten wir ein sehr preiswertes Bad, das günstiger war, als im Baumarkt und das geplante Ergebnis traf ein: Die Kunden nahmen nur in ganz wenigen Fällen den Billig(lock)preis an. Sie ließen sich vom Fachmann beraten und entschieden sich fast immer für eine hochwertige und bessere Anlage. Unser Slogan lautete: Besser bedient beim Fachmann! Als die Mauer fiel, gingen die Interessen auseinander, es gab viel zu tun in Berlin-Ost und im Land Brandenburg und zuerst war auch kein Mangel an bestellorientierten Kunden. So kam es, wie es kommen musste . . .

Wenn trotz aller egoistischen Interessen dieses Prinzip in jeder Vertriebsstufe noch einmal angewendet werden könnte, wäre allen geholfen. Denn die Partner sind letztlich aufeinander angewiesen. Fällt der Vertriebsweg, so bekämen wir amerikanische Verhältnisse: Jeder verkauft alles an jeden und zu jedem Preis!

Handel, Handwerk und Industrie befinden sich in einer Ehe, die nicht immer nur aus Sonnenschein besteht, aber alle drei Partner existieren dabei ganz gut. Versuchen wir's doch mal wieder mit der altmodischen Solidarität, bei der alle gewinnen können. Oder ist der Zug schon abgefahren?

Heinz Gaffron
12357 Berlin