

› SBZ 9/2005 ‹

Unverständnis für Grohe-Radikalkur

Wir haben heute mit großem Unverständnis die Grohe-Meldung auf Seite 10 der SBZ 9/2005 gelesen. Dort wird über die derzeitigen Grohe-Aktivitäten berichtet. Will doch der Grohe-Vorstandsvorsitzende Haines bei einer Umsatzrendite von über 20 %, unter offensichtlichem Druck von Investoren den Personalstand senken und einen Teil der Produktion ins Ausland verlagern.



Vorstandsvorsitzender David Haines: Massenentlassungen bei Grohe

Wir, die wir um die Erhaltung jedes einzelnen Arbeitsplatzes kämpfen – denn schließlich sind die Betroffenen alles Menschen, die zum Erfolg des Unternehmens beitragen – haben dafür absolut kein Verständnis dafür. Ab sofort werden wir in unserem Betrieb keine Grohe-Produkte mehr einsetzen. Unsere Lagerbestände geben wir zur Gutschrift zurück.

Karl Jordan
30916 Isernhagen

› SBZ 9/2005 ‹

Wie geht es Ihrem Humankapital?

Alles wegen des lieben Geldes. Die einen Industrieunternehmen schreiben immer noch zweistellige Renditen, verlagern ihre Arbeitsplätze ins Ausland

und verursachen in ihrem Heimatmarkt, in dem sie einmal groß geworden sind, Massenentlassungen und Werksschließungen. Die Kapitalgeber, Aktionäre erwarten eine „ausreichende“ Dividende!

Doch was macht der Handwerksmeister mit sieben oder acht Beschäftigten wenn die Wirtschaftslage eher düster aussieht? Er versucht, aus sich einen Salesmanager zu machen, investiert in ein für ihn neues Geschäftsfeld und greift dafür seine stillen Reserven an.

Zu Recht, denn in der Haus-technik gibt es genügend Potenzial, wenn der Endverbraucher keine so langen Investitionsstaus produzieren würde. Angst vor Krankheit und Arbeitsplatzverlust sind die Gründe, warum in Deutschland zur Zeit nur das Nötigste gemacht wird.

Aber die Wegrationalisierten können nicht investieren. Sie fallen durch das Raster und belasten die Allgemeinheit. Vielleicht sollten die AG-Geschäftsführer ihren Aktionären mal klar machen, wo der Markenname groß gemacht wurde.

Zum Glück gibt es auch genügend SHK-Industrieunternehmen, die familiengeführt, überwiegend in Deutschland produzieren und damit ihren Teil zur sozialen Unternehmerverantwortung leisten. Diese Unternehmen sollten verstärkt vom Handwerksmeister unterstützt werden, da sie genau wie er ihren Teil dazu beitragen, dass Deutschland nicht ausblutet.

Mathias Acher
71665 Vaihingen/Enz

› Quizfrage ‹

Wie viel Pfusch ist auf 2,5 m² möglich?

Für das abgebildete Bad erhielt ich ca. 1995 keinen Zuschlag. Der Mieter könne das Bad ja mindestens ebenso gut und viel billiger einbauen, hieß es damals. Natürlich mit Hilfe von Baumärkten.



Pfusch it yourself: Wie viel Murks ist auf 2,5 m² eigentlich möglich?

Im April 2004 hinterließ der Mieter die Wohnung mit verstopfter Abflussleitung. Eine Reinigung war mir nicht möglich. An eine Abflussleitung DN 40 waren Dusche, Handwaschbecken und Spüle angeschlossen. Beim Aufstemmen fand ich acht Bögen in zwei Meter Abflussleitung. Fünf davon 67° und 87°.

Die Muffe für den Gumminippel am Handwaschbecken ist natürlich ab Werk viel zu lang. 5 mm reichen auch. Dafür stützt dann das Eckventil den Siphon ab. Die Wannen-Erdung fand ich, wie auf den Fotos zu sehen, sorgfältig eingehängt vor. Und die Wanne in Bahamabeige, die Fliesen und das Handwaschbecken in Manhattan! Der WC-Anschluss beweist, die Dichtlippe eines WC-Stutzens passt auch direkt auf einen KG-Bogen. Für was werden dann noch die WC-Stützen bzw. -Bogen produziert? Und entspricht der HT-Bogen auf dem Spülrohr in Verbindung mit dem verwendeten Klebeband etwa einer neuen EN, die nur ich noch nicht kenne? Der Fachmann erkennt weiterhin: Erst wurde die

Wand verkleidet und dann der Estrich eingebracht, natürlich mit Stufe, damit spart man sich das Einstemmen der Abflussleitung. Leider konnte ich den Geruch nicht fotografieren, der entsteht, wenn Urin die Wand herunter läuft und sich hinter dem Estrich sammelt. So unglaublich es ist, alles ist wahr! Das Bad stand in Lahntal-Goßfelden.

Hans Weitzel
35112 Fronhausen

› Markenprodukte ‹

Welcher dreistufige Vertriebsweg?

Als Abonnent der SBZ lese ich die Diskussion um den dreistufigen Vertriebsweg mit großem Interesse. Zuerst möchte ich meinen Hut ziehen vor den Fachhändlern, die den dreistufigen Vertriebsweg einhalten und auch zu moderaten Preisen und auf Rechnung liefern. Aber was sich seitens der Industrie (Hersteller) abspielt, finde ich nicht ok. Dies belegt auch der beigefügte Hornbach-Pro-

spekt. Es sind fast alle Markenhersteller vertreten :

- Friedrich Grohe mit vier Serien
- Kludi mit einer Serie
- Jado mit einer Serie
- Ideal Standard mit zwei Serien
- Hansgrohe mit einer Serie
- Dornbracht mit einer Serie
- Villeroy & Boch mit fünf Serien
- Keramag mit zwei Serien

Das sind keine Ausreißer mehr und lassen sich auch nicht mit dem Reimport eines Großhändlers erklären. Die Hersteller sollten so ehrlich sein und Farbe bekennen. Viel schlimmer finde ich, dass auch sogenannte „Handwerkermarken“ darunter vertreten sind. Diese Artikel werden zum Handwerker-Einkaufspreis oder teilweise sogar noch darunter angeboten. Wenn die Baumärkte weiter solche Preise machen, dann brauchen wir uns in drei bis vier Jahren nicht mehr über den dreistufigen Vertriebsweg unterhalten, da es ihn nicht mehr geben wird. Das sollten sich auch die Hersteller mal überlegen. Leider sind mir mit Hansa und Duravit in letzter Zeit nur zwei Hersteller positiv aufgefallen.

Axel Hess

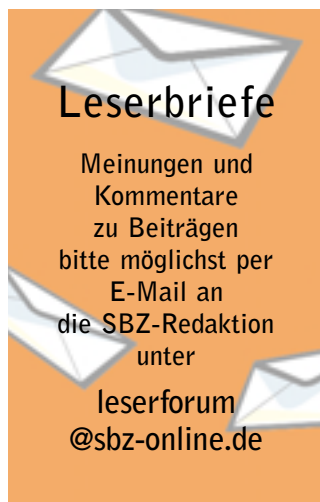
75045 Bretten-Bauerbach

› Kreativ ‹

Außergewöhnliche Fallrohrbremse

Nach langer Zeit sende ich mal wieder einen kleinen Beitrag für die SBZ-Schmunzelecke. Die beigefügte Installation hat mich mal wieder sehr erstaunt. Es gibt doch immer wieder Monteure, die, wenn kein passendes Bauteil vorhanden ist, sehr kreative Varianten einer Installation entstehen lassen. So auch in diesem Fall.

Diese 18-er Kupferleitung, die als Kondensatleitung eines Brennwertgerätes dient, fanden wir in einer Kundenanlage. Die Art der Einbindung ist kreativ,



mit Reinigungsöffnung, vielleicht um eine mögliche Verstopfung gleich zu beheben. Leider hat das Kupferrohr nur sechs Jahre durchgehalten. Der Kunde hatte plötzlich eine feuchte Stelle an der Decke.

So haben wir wenigstens immer wieder Arbeit in den doch eher schlechten Zeiten. Nur so sollten wir dann nicht für Arbeit sorgen. Diese Art der Installation entspricht bestenfalls Bastlerniveau.

Ulf Ender

**Obermeister der SHK-Innung
Königs-Wusterhausen
15749 Mittenwalde**



Den wahren „Meister“ erkennt man an seiner Kreativität ...