

## ■ **Kommentar 24/97** **Baumarktliaison mit Folgen**

Ihren Bericht zu dem Thema Bäderwelt und Baumarkt haben wir mit Aufmerksamkeit gelesen. Wir freuen uns über Ihre Feststellung, daß die Firma Reichel in der Sanitärbranche etabliert ist. Leider wurde diese Aussage im gleichen Satz bezüglich der Belieferung von Baumarktketten durch den Fachgroßhandel gebracht. Dies hat bei einigen unserer Kunden Verwunderung ausgelöst.

Deshalb bitten wir Sie klarzustellen, daß unser Vertriebswesen nicht über Baumärkte sondern nur zum Sanitär-Fachhandel erfolgt.

**Manfred Herrmann**  
**Reichel KG**

*Wir haben auch nicht behauptet, daß die Firma Reichel Baumärkte beliefert. Hier noch einmal die Textpassage: Daß der Fachgroßhandel Baumarktketten, die sich zum Vollsortimenter in Sachen Sanitär entwickelt haben, vorzüglich versorgt, scheint in der Branche mittlerweile genauso wenig zu stören, wie die Tatsache, daß sich Lieferanten wie A&S, Reichel oder Damixa inzwischen etabliert haben. Die Liberalisierung des SHK-Marktes ist längst im fortgeschrittenen Stadium.*

DS

## ■ **Partner im Clinch** **Hersteller-Bruttopreislisten fürs Handwerk**

Nach den gesenkten Grundpreisen durch die Großhändler mit verbundener Rabattkürzung ist es für uns interessant zu wissen, welche Lieferanten bzw. Hersteller Bruttopreislisten herausgeben, die eine Rabattierung durch den Großhandel in einer Größenordnung zwischen 30 und 40 % ermöglicht. Nach unseren Erfahrungen fängt der

Kunde nämlich nicht an zu feilschen, wenn er einen Preis schwarz auf weiß in einer Preisliste selbst ablesen kann. Da eine anständige Beratung auf der anderen Seite aber auch Geld kostet, sind wir der Meinung, daß „hoch“-preisige Preislisten durchaus gerechtfertigt sind.

**Hermann Saegbarth**  
**14513 Teltow**

*Zahlreiche Hersteller geben ihre Bruttopreislisten mittlerweile auf Anfrage an Handwerksbetriebe heraus. Öffentlich traut sich dies unseres Wissens kein Hersteller, denn das Gros der Händler verhindert dies u.a. mit der Androhung von Restriktionen. Der Handel sieht darin seine Preishoheit gefährdet. Andererseits gibt der Großhandel wiederum eigene Preislisten – teilweise gegen den Willen des Handwerks – heraus. Wenn hier das Handwerk auf seine Preishoheit pocht, . . . Quintessenz: Wenn zwei das gleiche tun, ist es immer noch nicht dasselbe. DS*

## ■ **Resolution** **Gegen die Änderungen des Preis- und Rabattsystems**

*Diese Resolution der Innung Regensburg erhielten wir mit der Bitte um Veröffentlichung.*

„Nach einer eingehenden Diskussion über die einseitige Absenkung des Preis- und Rabattsystems durch den Großhandel stimmten nahezu alle Innungsmitglieder (4 Enthaltungen) für eine geschlossene Protestaktion gegen alle Großhändler, die sich an der Änderung des Preis- und Rabattsystems beteiligen. Unsere Innungskollegen werden bis zur endgültigen Klärung über die Einführung des neuen Preis- und Rabattgefüges versuchen, Ihre Einkäufe direkt bei den Herstellern oder aber bei sonstigen alternativen Einkaufsquellen zu tätigen. In jedem Falle sollen die regionalen Großhändler, die sich der Preis- und Rabattänderung anschließen, dementsprechend unberücksichtigt bleiben.“

Da Sie als bayerische Innungskollegen ebenso wie wir, von der 20 %igen Absenkung der Bruttopreise für Sanitärprodukte „vor der Wand“ und von der Reduzierung der Rabatte auf durchschnittlich 20 % betroffen sind, appellieren wir an Sie, sich unserem Protest anzuschließen.

An dieser Stelle möchten wir nochmals betonen, daß die vom Großhandel völlig einseitig vorgenommene Preis- und Rabattänderung weder die Zustimmung unseres Fachverbandes, noch die Zustimmung unseres Bundesinnungsverbandes hat.

Wir sind selbstverständlich der Meinung, daß in Zusammenarbeit mit dem Großhandel eine für beide Seiten tragbare Lösung gefunden werden muß, um dem Verbraucher konkurrenzfähige Preise anbieten zu können. Diese Zusammenarbeit darf aber nicht so aussehen, daß der Großhandel gegenüber den Herstellern die gleichen Margen einstreicht, gegenüber dem Handwerk aber gleichzeitig die Gewinnmargen drastisch kürzt.

Wie Sie alle wissen, benötigen wir derzeit für einen Kundendienstesatz ohne Materialverbrauch einen Stundenverrechnungssatz in Höhe von durchschnittlich 88,83 DM. Dieser vom Fachverband errechnete Satz kann von den wenigsten unserer Betriebe aufgrund der harten Konkurrenzsituation am Markt gegenüber dem Kunden durchgesetzt werden. In der Praxis wird von unseren Betrieben meist ein niedrigerer Stundenverrechnungssatz durch entsprechende Aufschläge auf das Material subventioniert um im Ganzen gesehen, wenigstens einen akzeptablen Deckungsbeitrag zu erreichen. Durch die zu unseren Ungunsten einseitig reduzierten Bruttopreislisten und Rabatte, ist es unseren Betrieben nahezu unmöglich, überhaupt noch irgendwelche Nachlässe an den Kunden weiterzugeben und wie oben beschrieben die meist zu

## Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter (07 11) 6 36 72 76

oder per eMail:  
**sbz@shk.de**

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

niedrig angesetzten Stundenverrechnungssätze durch entsprechende Aufschläge auf das Material zu kompensieren.

Zuletzt möchten wir noch auf das immer wieder angeführte Argument des Großhandels eingehen, daß dem Kunden gegenüber realistische Preise angeboten werden müßten um mit den verschiedenen Baumärkten konkurrieren zu können. An dieser Stelle möchten wir Sie fragen, ob es überhaupt die Zielrichtung des Handwerks mit seiner individuellen Betreuung und Fachkompetenz ist, mit den Baumärkten und anderen Billiganbietern rein über den Preis in Konkurrenz zu treten. Nach unserer Meinung müßte es das oberste Ziel des Handwerks und des Großhandels sein, die speziellen Vorteile des Fachgroßhandels und der Meisterbetriebe für den Kunden transparent darzustellen. Auf Dauer kann das Handwerk in Verbindung mit dem Großhandel den Baumärkten nicht allein mit dem Preis sondern nur mit seiner hoch qualifizierten Dienstleistung gegenüber treten, wobei eine Neugestaltung des Preis- und Rabattsystems, die sowohl vom Handwerk als auch vom Großhandel getragen wird, mit Sicherheit in dem schon jetzt bestehenden starken Konkurrenzkampf unterstützend wirken kann. Dies kann aber nicht bedeuten, wie schon mehrfach angesprochen, daß die Gewinnspannen des Handwerks einseitig vom Großhandel gekürzt werden können.

Zusammenfassend möchten wir nochmals feststellen, daß unsere

Innung eine Kürzung der Gewinnspanne unserer Betriebe von ca. 40 % durch die einseitige Absenkung der Bruttopreise und die ebenfalls einseitige Reduzierung der Rabatte in keinem Fall hinnehmen wird. Wir appellieren nochmals an Ihre Solidarität mit unseren Innungskollegen und bitten Sie, sich unserer Resolution gegen die einseitige Entscheidung des Großhandels anzuschließen.“

**A. Kappl W. Weigert**  
**Obermeister Geschäftsführer**  
**Innung Regensburg**

### ■ *Partner im Clinch* **Wo war die Industrie?**

Wir sprechen so gerne vom dreistufigen Vertriebsweg, warum wird zu so einer kontroversen Diskussion nicht auch ein Vertreter der Industrie geladen? Sollte man nicht annehmen dürfen, daß auch die Industrie zu diesem Thema ein gewichtiges Wort mitzureden hat? Wenn schon das Wort „Partner“ genannt wird, dann hätten alle Partner an den Tisch gehört. (Gemeint sind die Interessenvertreter des Baumarkts, des Handels und der Industrie.) Die Diskussion kam einem vor wie ehemals solche im Weltsicherheitsrat, wo die UdSSR ständig blockierte und ihr Veto abgab, ohne zu begründen oder gar bessere Vorschläge zu machen.

Die Redaktion hätte zum Beispiel, um zum besseren Verständnis zu gelangen, beim Handwerk hinterfragen müssen, was denn eigentlich die berechtigten Ansprüche der Handwerker sind, d.h. welche Mindestaufschläge für das Handwerk vom Handel einzurechnen sind, um zufriedenstellende Bruttopreise zu bekommen.

Wenn diese Frage vom Handel oder von der Redaktion gestellt worden wäre, hätte die Diskus-

sion einen anderen Verlauf genommen als tatsächlich geschehen!

Man wäre sich recht schnell bewußt geworden, daß auch die Interessen des dritten Partners, eben des in diesem Fall fehlenden Partners, zu wahren sind. Wenn die Fachwelt die Qualität und die Garantien ihrer Markenprodukte in den Vordergrund stellt, ist das absolut richtig. Man sollte aber nicht so gutgläubig sein, daß man mit diesen Argumenten auch noch Mondpreise vertreten kann!

Wie denken eigentlich Handwerk und Handel über ihre Aufgaben gegenüber dem Dritten im Bunde, der Markenindustrie?

Kann man der Markenindustrie zumuten, daß Sie zum Ausgleich für nicht unterzubringende Stundenverrechnungssätze nicht zu verantwortende Bruttopreise für ihre Produkte duldet, die von vornherein keine Chance beinhalten, mit Baumarktpreisen konkurrieren zu können?

Fehlplatzierungen von Markenprodukten in Baumärkten führen sofort zu heftigen Protesten von Handwerk und Handel. Die Markenindustrie wird aufgefordert, ihre Produkte aus den Baumärkten zur Erhaltung des dreistufigen Vertriebsweges herauszukaufen. Der Dank dafür ist, das Handwerk beharrt bei dem Wunsch auf weiterhin indiskutable Bruttopreise für Markenprodukte. Handel und Handwerk vertreiben weiterhin Hausmarken, Handwerkermarken . . .

**Joachim Wulf**  
**Walter Linss Nachf. GmbH**  
**34323 Malsfeld**

### ■ *Partner im Clinch* **Aussagen sind nicht haltbar**

Nach dem Lesen Ihres Artikels stelle ich fest, daß die Aussagen der Großhandelsvertreter sich mit den Tatsachen nicht decken. Hier einige Beispiele.

1. Wie können die Herren Wipich und Kwopil Mitte Dezember behaupten, daß nur ein

Bruchteil der Kunden gegen die Brutto-Preisreform sind, wenn die meisten noch zum Zeitpunkt des Interviews gar nicht wissen, was auf Sie zukommt? Wir sind erst Mitte Dezember informiert worden, daß etwas passiert, aber genaue Konditionen haben wir bis auf den heutigen Tag nur von Firma Börner & Co. erhalten.

2. Wie können die Herren Wippich und Kwopil behaupten, daß sich bei den Schnelldrehern der Bruttopreis nach der Reform um bis zu 30 % verringert?

Rabatt-Kürzung um bis zu 13 Prozentpunkte

Wenn man die Aussagen der Großhändler und die Tatsachen betrachtet, grenzt das an Betrug. Oder sind die angegebenen Beispiele keine Schnelldreher?

3. Wie kann ein Großhandel, der angeblich so stark unter Preisdruck steht, seine Keramik-Hausmarke „R+F Optiset“, mit der er preislich (auch im Baumarkt) direkt nicht vergleichbar ist, Brutto über bis zu 30 % senken.



*Beispiel 1:* Acryl-Duschwanne 90 × 75 × 15 weiß, mit Hansgrohe Flexaplustandrohr-Ablaufgarnitur, Mepa Duschwannen-Fußgestell BW 5 Maxi und Mepa Wandprofil.

Brutto alt: 554,10 DM

Brutto neu: 565,00 DM

Bruttopreis-Erhöhung um 10,90 DM

Rabatt-Kürzung um bis zu 13 Prozentpunkte

*Beispiel 2:* Acryl-Badewanne 170 × 75 weiß, mit Hansgrohe Exafill Ab-, Überlauf- und Einlaufgarnitur, Exafill Fertigset chrom, Mepa-Wannen Quick-Set (Fußgestell, Wannenanker und Wannenprofil)

Brutto alt: 919,00 DM

Brutto neu: 908,90 DM

Bruttopreis-Reduzierung: 10,10 DM

Optimax Waschtisch 60 weiß-alpin

Brutto alt 152,00

Brutto neu 96,00

Optinette Handwaschbecken 50 weiß-alpin

Brutto alt 140,00

Brutto neu 86,50

Hat sich der Großhandel bis 31. 12. 97 an diesen Teilen eine Goldene Nase verdient und diese Artikel überteuert verkauft? (Laut Herrn Wippich gab es keine Senkung der Preise durch den Hersteller).

4. Wie können die Großhändler behaupten, daß die Mehrzahl für diese Preisreform ist, wenn keine der Innungen und kein Fachverband zugestimmt hat?

Spricht hier der Großhandel mit uns oder diktiert er seinen Kunden nur?

Meiner Meinung nach verstehen die Großhändler die Partnerschaft in diesem Bereich als eine Einbahnstraße. Brachte die Bruttopreisreduzierung zum 1. Januar 1997 im Badmöbelbereich (von 90er Listen auf 80er Listen



bei gleichzeitiger Rabattkürzung um 10 %) die gewünschte Wirkung?

5. Die Preise für Artikel, die der Installateur neben den Schnelldrehern auch braucht, wie Spülrohre, Tauchrohre, Geberit-Spülsiphons, Grohe Fertigsets für UP-Ventile, Mepa-Wannen-Fußgestelle, Hansgrohe Ablaufgarnituren wurden im Nettopreis teilweise bis zu 18 % erhöht. Außerdem bestehen Bäder nicht nur aus Schnelldrehern, so daß spezielle Lösungen dadurch verteuert werden. Vielleicht wurden deshalb die Listen und die Konditionen so spät rausgegeben, damit sich keiner mit dem jetzt verteuerten Material zu alten Preisen eindecken konnte.

6. Bei den Artikeln, die ein Installateur mit Laden am Lager hat und bei denen sich sowohl der Bruttopreis als auch der Nettopreis gesenkt hat (diverse Keramik-Teile, WC-Sitze, Armaturen) hat man durch die nicht vorhandene Reaktionszeit (siehe auch Punkt 1) dem Installateur die Möglichkeit genommen, diese Artikel mit den notwendigen Aufschlägen auf die von ihm beim Großhändler bereits bezahlte Ware zu verkaufen.

7. Im Zuge der Bruttopreis-Reform wurde die Möglichkeit verpaßt, die Preise an die Werkspreislisten anzupassen. Hier wird noch schlimmer als vorher auf Werkspreislisten auf- und abgeschlagen.

Beispiel: Friedrich Grohe UP-Ventil 1/2", 3/4", 1" Preis wie Grohe Liste

Friedrich Grohe Fertigset zu dto. 1,09 x Werkspreisliste

Friedrich Grohe Ersatzteilpreise. Hier liegt unser EK teilweise über dem Bruttopreis des Herstellers.

Hansgrohe Starck-Serie 4 % unter Werksliste

Hansgrohe Steel-Serie 8,5 % über Werksliste

Hansgrohe Uno-Serie 25 % unter Werksliste

Hansgrohe Mondaro-Serie 4 % unter Werksliste

Preisfragen bei den örtlichen Baumärkten, (die Artikel ebenfalls über Großhändler bestellen und nicht am Lager haben) haben ergeben, daß diese sich nach den Werkspreislisten abzüglich eines zweistelligen Abschlages richten.

Übrigens: Jeder dieser Großhandelshäuser beruft sich über die Außendienste darauf, daß jeweils der andere die Bruttopreis-Reduzierung begonnen hat und er mit seinem Haus nur nachzieht. Geht man so etwa mit seinen Kunden um? Nachbesserung dringend erforderlich!

**Michael Springl  
85053 Ingolstadt**

## Systemtrenner Falsche Einbauempfehlungen

*Unser Leser Rolf Bohsung aus Waldshut schickte uns ein Fax zum Thema Systemtrenner. Darin fragt er:*

„Warum muß beim Einbau eines Systemtrenners der Abwasseranschluß zwischen 0,5 m und 1,5 m liegen?“



**Systemtrenner sind als Einzelabsicherungen oberhalb der Rückstauenebene einzubauen**

*Da uns in der Redaktion keine solche Regelung bekannt ist, wandten wir uns an die Hersteller von Systemtrennern sowie an den Deutschen Verband des Gas- und Wasserfaches (DVGW) mit der Bitte um Klärung.*

• Für den DVGW ist die zitierte Regelung nicht nachvollziehbar.  
• Schubert und Salzer teilte mit, daß es in der deutschen Normung keine diesbezügliche Regelung gibt.

• Honeywell-Braukmann fordert, daß Systemtrenner oberhalb der Rückstauenebene und leicht zugänglich eingebaut werden, wobei Mindesteinbauhöhen nicht vorgeschrieben sind.

• Von MTR (ehemals Waletzko) war zu erfahren, daß die im Fax von Bohsung genannten Mindesteinbauhöhen in den Einbauanleitungen der von ihr vertriebenen Systemtrenner aufgeführt sind. Sie entstammen jedoch keinem deutschen Regelwerk, sondern einem französischem, da diese Produkte – samt Einbauanleitung – von der dort ansässigen Schwestergesellschaft geliefert werden. *ews*

## Sanitärtechnik

### Geruchdichte Hauptlüftung?

Die Feststellung, daß die Luft auch um Ecken zieht, scheint Pate gestanden zu haben bei dem abgebildeten Hauptlüftungsanschluß einer Abwasserfalleitung. Oder liegt es vielleicht dran, daß die DIN 1986-1 im Abschnitt 6.4.3 zwar auch für Lüftungsleitungen ein Mindestgefälle verlangt, jedoch bedauerlicher Weise versäumt zu sagen, in welche Richtung das Gefälle laufen muß? Das Resultat dieser Sternstunde handwerkli-



## Korrektur Wieviel Blei gelang ins Trinkwasser?

Bei der Textverarbeitung unseres Fachbeitrages in SBZ 2/98, Seite 34, übersetzte die EDV den griechischen Buchstaben „μ“ der für Mikro, also ein Millionstel (10<sup>-6</sup>) steht, ungefragt ins Deutsche. Heraus kam ein „m“, die gebräuchliche Abkürzung für Milli, also ein Tausendstel (10<sup>-3</sup>). Konsequenz wie Computer nun mal sind, erlaubte er sich den Ausrutscher gleich achtmal im Lauftext. Dort muß es grundsätzlich „g“ statt „mg“ heißen. Da die Tabellen nicht als Text, sondern als Bilder verarbeitet wurden, sind die Einheiten dort korrekt angegeben.

cher Inspiration (Täter war tatsächlich eine Fachfirma) war der hier gezeigte „Geruchverschluß“. Mit Regenwasser vollgelaufen bewirkte er Störungen im Entwässerungssystem, ähnlich einer Abflußverstopfung. Eine Frage bleibt dabei offen: Handelt es sich hier um innovativen Umweltschutz, dem Bundesimmissionsschutzgesetz vorgehend, oder ist es ein Vorgesmack auf die „Berufszusammenlegung“?

**Jörg Scheele  
58426 Witten**