

■ Physikalische I Nur „AQA total“ derzeit lieferbar

Ein Kompliment an die SBZ-Redaktion – die umfangreiche Berichterstattung über den Markt und die derzeit verfügbaren Technologien zur chemiefreien Wasserbehandlung in Ausgabe 9/1998 ist Ihnen hervorragend gelungen.

Als Journalist können Sie natürlich nicht jede einzelne Information der Hersteller nachprüfen – wenn eine Firma behauptet, ein bestimmtes Produkt anbieten zu können, müssen Sie das zunächst einmal glauben. Im Normalfall wird das bei seriös informierenden Unternehmen auch den Tatsachen entsprechen. Aber derzeit scheinen sich in der SHK-Branche Usancen wie in der Software-Industrie breit

zu machen: Man feiert Produkte, die nicht am Markt verfügbar sind. In der Software-Branche sollen auch schon Produkte angekündigt worden sein, von denen überhaupt nur der Name existierte.

Maitron stellt in der SBZ-Übersicht auf Seite 48 das Gerät „Comfort/Combi plus“ vor, welches das Prüfzeugnis nach Arbeitsblatt W512 erhalten hat. Am Markt soll das Gerät als „Comfort bzw. Combi“ bekannt und so erfolgreich sein, daß schon mehrere Tausend davon verkauft wurden. Richtig ist dagegen, daß die am Markt bekannten Produkte erst mit einem zweiten Gerät, einem sog. Katalysator, und mit dem Namenszusatz „plus“ im Sinne des Arbeits-

blattes W512 der DVGW funktionsfähig sind. Fakt ist: Niemand hat bislang ein Gerät mit dem Namen „Comfort/Combi plus“, welches das Prüfzeugnis nach W512 erhalten hat, am Markt gesehen. Bitte informieren Sie Ihre Leser über diesen Sachverhalt. Denn mit Ihrem Kommentar „Elch-Test mit Folgen“ auf Seite 3 treffen Sie ja in der Tat den Kern: „Es gilt, die Geräte seriös und aktiv zu vermarkten sowie gemeinsam mit dem Installateur den Endverbraucher zu gewinnen!“

Das wird aber mit am Markt nicht verfügbaren Geräten wohl kaum gelingen. Judo sagt dagegen offen, daß das Gerät „Biostat 2000“ derzeit nicht verfügbar ist und kündigt die Markteinführung zu einem späteren Zeitpunkt an. Damit ist unter den Geräten mit Prüfzeugnis nach DVGW Arbeitsblatt W512 allein „AQA total“ von BWT am Markt verfügbar.

Peter-Lorenz Schmidt
BWT-Geschäftsführer

Anmerkung der SBZ: Daß das mit dem Katalysator versehene Maitron-Gerät noch nicht auf dem Markt ist, haben wir im Text mehrfach deutlich geschrieben und auch der Hersteller macht kein Geheimnis daraus. Man darf die Tabellen nicht losgelöst vom Text sehen. Bei der Anzahl der verkauften Geräte handelt es sich offensichtlich um Maitron-Geräte ohne den wirkungsfördernden Katalysator. DS

■ Physikalische II Marktübersicht nach W 512

Zuerst einmal herzlichen Glückwunsch zu Ihrer umfassenden und informativen Zusammenstellung des aktuellen Themas W 512-Ergebnisse und der Reaktionen aus dem Markt. Was die verfügbaren Informationen zur physikalischen Wasserbehandlung und zum DVGW-Arbeitsblatt W 512 angeht, ist Ihnen hier sicher eine weitgehend vollständige, seriöse und unabhängige Darstellung des Marktgeschehens gelungen.

Erlauben Sie mir trotz der insgesamt sehr positiven Beurteilung zwei kleine Hinweise. Zum einen wird das Verfahren nach DVGW-Arbeitsblatt W 512 aus dem Gesamteindruck des Artikels wieder als Untersuchungsmethode für Anlagen zur physikalischen Wasserbehandlung herausgestellt, obgleich die Methode definitiv nicht nach den technischen Grundlagen der Geräte fragt, die sich der Untersuchung stellen. Der einzige Hinweis auf die allgemeine Geltung der Untersuchungsmethode wird dann auch noch ausgerechnet mit dem Zitat eines zufälligen und nicht abgesicherten Einzelergebnisses von einer (Teil-)Enthärungsanlage gemacht. Zum anderen fehlt nach dem im selben Block vorliegenden Artikel von Herrn Dr. Ende der redaktionelle Abspann, aus dem klar hervorgeht, daß es sich hierbei um einen individuell gefärbten Beitrag handelt, der nicht denselben Anspruch auf fachliche und journalistische Neutralität erheben kann wie der von Ihnen zu vertretende übrige Teil zum Generalthema.

Lassen Sie sich auch künftig nicht davon abhalten, in bewährter Manier, fachbezogen, neutral und möglichst aktuell, das Ohr am Markt und im Fach zu haben.

Dr. Ivo Wagner
Technologiezentrum
Wasser (TZW)
Karlsruhe



■ SBZ Leserforum Thema Einzelhandels- initiative

Die grundlegende Frage bei diesem Thema ist: „Wer bedient den „Do-it-yourself-Kunden“ der SHK-Branche?“ Das es ihn gibt, ist unumstritten, und momentan hat der Baumarkt sein Herz für diese Kundengruppe entdeckt. Somit sollte man sich schon bewußt machen, welche Diskussion man zu diesem Thema führt. Denn während im 3stufigen Vertriebsweg jeder damit beschäftigt ist, dem anderen den „Schwarzen Peter“ zuzuschieben, haben OBI, Hornbach etc. bereits diese Lähmung eines ganzen Marktsegmentes in Deutschland erkannt und sich zum Nutzen gemacht.

Wir, als Großhandelsunternehmen, sind jederzeit bestrebt, unseren Handwerkerkunden zu unterstützen und stellen unsere Ausstellung incl. Beratungspersonal jedem interessierten Fachbetrieb zur Verfügung. Aber auch der Fachkollege, welcher aktiv und innovativ eine eigene Badausstellung mit dazugehörigem Einzelhandel betreiben möchte, findet in uns einen Marktpartner.

Man sollte also schnellstmöglich dazu übergehen, tragfähige Lösungen zu erarbeiten, die dem Einzelhandel SHK dauerhafte Marktchancen einräumt. Denn wenn man in der SBZ 7/98 weiterblättert, wird bereits eine OBI-Initiative beschrieben, die schon zum Überlegen und Handeln Anlaß geben sollte; hier gibt es im Gegensatz zum Bäderweltkonzept für das Handwerk keine Chance, durch Boykott eines der Veranstalter Einfluß zu nehmen. Desweiteren muß man sich auch in die Situation der Industrie versetzen und ihre Vertriebswegtreue mit großer Vorsicht sehen. Denn je mehr Umsätze der SHK-Bran-

che zugunsten der Baumarktketten verlorengehen, um so stärker steigt die Bereitschaft und der Druck auf die Industrie, ihre Produkte auch dorthin direkt zu verkaufen. Diese Tendenz sollte jeder Handwerker erkennen und aktiv gegensteuern, wenn er nicht irgendwann nur noch seine Arbeitsleistung verkaufen möchte und die einzelnen Artikel vom Kunden aus dem Baumarkt zur Verfügung gestellt werden. Selbstverständlich sollte man jede Entwicklung kritisch betrachten, aber ob ein ausländischer Hersteller im Direktbezug kostengünstiger und schneller den kompletten Bedarf zur Verfügung stellen kann? Daran haben wir unsere Zweifel. Denn es gehört eine Vielzahl von Artikeln der verschiedensten Lieferanten zur Warenpalette eines Großhandels, die bei einer, wie im letzten Abschnitt dieses Artikels beschriebenen

Leserbriefe,

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

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

Vorgehensweise, jeweils einzeln, unter Einhaltung von Frachtfreigrenzen, direkt bezogen werden müßten.

Damit würde sich der Lagerbestand im Handwerksunternehmen über kurz oder lang drastisch erhöhen und mit einer noch wesentlich höheren Rendite kürzung einhergehen.

**Carsten Ortel
Schütze & Ortel
06618 Naumburg**

Hans-Hermann Lehnhoff

* 10. November 1949 † 22. April 1998

Er war ein von uns allen sehr geschätzter Kollege, vielen war er ein Freund. Mit großem Respekt haben wir verfolgt, wie er die Folgen der tückischen Krankheit angenommen hat und der Zukunft zugewandt war. Er konnte diesen Kampf nicht gewinnen; uns verbleibt die Trauer und das Gedenken an seine ruhige, zuverlässige und sympathische Persönlichkeit.

Gentner Verlag Stuttgart