

■ **Bruttopreise**

Partnerschaft ganz neu definiert

Nach der Rechtschreibreform scheint nun offenbar die Reform von Lexika und Enzyklopädien unmittelbar bevorzustehen. Dies muß man jedenfalls glauben, wenn man die derzeit immer noch wütende Diskussion um Bruttopreis und Rabatte und die schon fast gebetsmühlenartig wiedergegebenen Lippenbekenntnisse der Großhandelsvertreter lauschen darf. So hörte man in der Vergangenheit gerade von den Herren Wippich und Kwapil bei jeder Gelegenheit, daß das ausführende Handwerk und der „starke“ Großhandel partnerschaftlich miteinander verbunden sei. Wie auch in der Anfang des Jahres veröffentlichten Diskussionsrunde zwischen den o. g. Großhandelsvertretern und den Herren Mönner und Nistler nachzulesen war, paßt die Definition Partnerschaft gemäß Lexikon wohl nicht mehr. Denn laut den Herren Kwapil und Wippich und den damit vertretenen Großhandelshäusern Richter + Frenzel sowie Gienger gilt:

● Partnerschaft ist: Wenn nur eine der drei beteiligten Kräfte Marktbedingungen ändert, die sich auf alle auswirken.

● Partnerschaft ist: Wenn die Einsprüche der „einfachen“ Handwerker im Leeren verpuffen.

● Partnerschaft ist: Wenn die Kosten für eine Marktberingung (wie der Großhandel es bezeichnet) durch die ausführenden Firmen zu 84 % und durch die Großhändler und Hersteller zu 16 % getragen werden.

● Partnerschaft ist: Wenn der Großhändler dafür sorgt, daß die Deckungsbeiträge des Handwerks um 45 % zurückgehen.

● Partnerschaft ist: Wenn der Hinweis der Handwerkerschaft auf gefährdete Arbeitsplätze so kommentiert wird, daß dies nicht die Sache des Großhandels sei.

● Partnerschaft ist: Wenn die Hersteller bei Streckengeschäften, hinsichtlich des Rechnungsfusses Vorstellungen unterbreiten, welche Großhändler möglichst zu bevorzugen seien.

● Partnerschaft ist: Wenn immer mehr Leistungsverzeichnisse mit Hausmarken belegt werden und somit ein Wettbewerb unter Händlern vermieden werden soll.

● Partnerschaft ist: Wenn unser Lieferant mit unserem Kunden darüber Gespräche führt, wie der Kunde mit uns abzurechnen habe.

● Partnerschaft ist: Wenn unser Lieferant unserem Kunden Preislisten aushändigt und dabei darstellt, daß es künftig zu Preisreduzierungen kommt, ohne das wir damit einverstanden sind.

Mit dieser Definition von Partnerschaft ist es wohl besser, wir nennen in Zukunft unsere Ehegatten nicht mehr Partner und hoffen, daß unsere Kinder ohne Partnerschaften auskommen.

**Rudolf Fink GmbH
Karl-Heinz Hünten**

■ **Regenwasseranlagen**

Nur die dummen Tauben sind schuld

Zum Kommentar unseres in Meckenheim bei Bonn wohnenden SBZ-Korrespondenten Stefan Rath in SBZ 10/98 schrieb uns Michael Gierlich, der stellvertretende Obermeister der SHK-Innung Bonn-Rhein Sieg:

Da die Innung des Rhein-Sieg-Kreises am 1. 1. 1998 mit der Innung der Stadt Bonn zu einer der größten Innungen in NRW fusioniert haben, stehen hier über 340 organisierte Fachbetriebe zur Verfügung, die auch Regenwassernutzungsanlagen bauen. Diese Regenwassernutzungsanlagen kaufen die Betriebe ausschließlich über den Sanitär-Großhandel.

Ich kann Ihnen unzählige Veröffentlichungen von SHK-Betrieben und Großhändlern zukommen lassen, die sich mit Regenwassernutzungsanlagen befassen und eigene Ausstellungen

haben, auch ganz in der Nähe des Zentralverbandes. Es ist eine Verunglimpfung ohnegleichen unserer SHK-Betriebe, die ich auch im Namen unserer Innung Bonn-Rhein-Sieg aufs schärfste zurückweise.

Wir haben Innungsversammlungen über Regenwassernutzungsanlagen abgehalten, in denen eine sehr große Resonanz war. Wenn der Zentralverband nicht in der Lage ist, das Thema Regenwassernutzung rüberzubringen, dann können Sie das nicht den SHK-Betrieben anlasten.

Zu Ihrer Information: Am 6. und 7. 6. 1998 findet eine Neueröffnung des Verkaufsstützpunktes des Großhandels Neugart am Probsthof in Bonn statt, in dem unter anderem Regenwassernutzungsanlagen gezeigt werden. Vom 10.–14. 6. 1998 findet die Handwerksmesse in Köln statt. Auch hier präsentieren die Innungen des Bezirks Köln Regenwassernutzungsanlagen.

Wir sind der Meinung, daß Sie Ihren Kommentar überarbeiten müssen.

**Michael Gierlich
Stellv. Obermeister der
Innung SHK Bonn-Rhein
Sieg**

■ **Am Ziel vorbei?**

Gute Nacht SHK-Handwerk

Wie schön, daß man als Fachhandwerker in ihrer SBZ 10/98 von einem Fachorgan mal wieder Gute-Nacht-Wünsche entgegennehmen kann. Und wie schön jetzt zu lesen, daß nicht nur die dummen Tauben dazu beitragen, sondern unser Fachhandwerk selbst gar nicht auffindbar ist, wenn es darum geht, die Abwassergebühren durch Regenwassernutzung zu senken. Wie schön, wenn man als schreibender „Experte“ für das Fachhandwerk mit der persönlichen Ausstrahlung eines Reichsheimnisträgers letztlich zu der Erkenntnis gelangt, daß tausende von Einladungen nicht erreicht haben, so daß schließlich eine Fachtagung zum Thema Regenwassernutzung mangels Interesse ausfallen mußte.

Leserbriefe,

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

(07 11) 6 36 72 55
(07 11) 63 67 27 43
eMail: sbz@shk.de

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

Aus redaktionellen Gründen
müssen wir uns vorbehalten,
Leserbriefe zu kürzen.

Um so schöner ist es dann in dieser SBZ-Ausgabe auf Seite 85 zu lesen: Fast die Hälfte des täglichen Wasserverbrauchs kann ohne weiteres durch Regenwasser ersetzt werden. Voraussetzung ist allerdings eine Regenwassernutzungsanlage nach den Vorschriften der einschlägigen DIN-Normen zu erstellen (S. 86). Schließlich kann man auf Seite 88 weiterlesen, daß ökologische Vorteile im Vordergrund stehen, obwohl auch wirtschaftliche Argumente immer eine Rolle spielen. An diesem Punkt im Kunden-Informationsgespräch angelangt, wird der zeitinvestierende beratende SHK-Fachmann sehr oft mit einem Dankeschön („vielleicht später mal . . .“) verabschiedet und zu seinem vielseitigen Aufgabenfeld zurückkehren.

Eine Tatsache darf auch hier nicht unerwähnt bleiben: Im eigenen Kundenkreis wurde bei günstigen Wettbewerbs-Angeboten eine vorschriftsmäßige Anlage für einen 4-Personen-Haushalt betriebsbereit und frostsicher erstellt, die insgesamt mehr als 18 000,- DM zuzügl.

Mehrwertsteuer gekostet hat. Rechnerisch ergibt sich damit folgendes Bild: Pro-Kopf-Verbrauch: 130 Liter, 50 % entfällt auf Bereiche, die durch Regenwasser ersetzt werden könnten (S. 85), folglich 4 Personen à 65 Liter bei 365 Tagen $4 \times 65 \times 365 = \text{ca. } 95 \text{ m}^3$ im Jahr. Das ergibt eine Einsparung bei der Trinkwassergebühr pro m^3 zu 4,- DM einschl. MwSt. von 380,- DM. Jährliche Verzinsung von 20 000,- DM einschl. Tilgung 7 % = 1400 DM. Wichtig: Die volle Abwassergebühr der Kommune gilt auch für Regenwasser, welches dem Schmutzwasserkanal zugeführt wird entweder pauschal pro Kopf oder über die Menge, die durch einen Regenwasserzähler (vom Fachbetrieb installiert) ermittelt wird. Kurz gesagt, auch wenn das Kundeninteresse vorliegt, scheitert es doch allzu häufig an der Finanzierung. Nur vereinzelt auftretende „Ringeltauben“, also umweltorientierte und finanzkräftige Kunden, bestätigen als absolute Ausnahmen leider die Regel – machen aber für unser Fachhandwerk noch keinen Sommer und lösen demzufolge in unserer Branche keine Begeisterungs-Stürme aus.

Was nun die hellgrüne Kunststoff-Tonne – vom Dachdecker geliefert – beim Nachbarn anbetrifft, so wäre es doch auch für Ihren Korrespondenten Herrn Rath im Nachhinein sicher sehr schön, wenn sein Versagen – nämlich einen Fachbetrieb ausfindig zu machen – nunmehr durch eine vertrauensbildende Maßnahme seinerseits wieder rehabilitiert würde, indem dieser Nachbar aus seinem Büro beim Zentralverband SHK in St. Augustin noch den schriftlichen Hinweis bekäme, daß z. B. sich bei dieser Dachdecker-Tonne mit dem preisgünstigen Regenwasser eine Frostperiode sehr nachteilig auswirken könne.

Gerhard Brinkmann
33609 Bielefeld

Unsere Leser zum Nachdenken anregen und für das Thema Regenwasser zu sensibilisieren war das, was wir mit dem Kommentar bezweckt haben. Sicherlich

sind viele Handwerker auch in Sachen Regenwassernutzung auf „zack“ und verkaufen aktiv Regenwasseranlagen – aber die sollten sich den Schuh der Untätigkeit ja auch nicht anziehen.

Schön, daß wir Herrn Brinkmann für das Thema Regenwasser sensibilisieren konnten. Warum er sich jedoch nicht zur Regenwasserfachtagung angemeldet hat, wissen wir leider immer noch nicht.

Übrigens: Der Nachbar von Herrn Rath hat keine Angst, daß seine Regentonne einfriert. Denn die entleert er rechtzeitig und stellt sie – auf Empfehlung des Dachdeckers hin – im Winter in die Garage. Hätte nicht vielleicht auch aus der Regentonne vom Dachdecker ein 20 000-DM-Auftrag für den Installateur werden können? An Geld und Willen des Häuslebesitzers ist dieser mögliche Auftrag jedenfalls nicht gescheitert.

DS

■ **Hersteller?**

Whirlpoolanlagen für außen gesucht

Wir suchen bereits seit geraumer Zeit Hersteller, die komplett verkleidete Whirlpoolanlagen produzieren, die man im Außenbereich aufstellen kann. Des weiteren suchen wir Gußbadewannenhersteller.

Wegener & Rücker GmbH
34431 Marsberg

Wer kann der Firma Wegener & Rücker weiterhelfen? Wenn Sie dies können, dann senden Sie bitte entsprechende Informationen an die SBZ-Redaktion. Auch Ihre Erfahrungen, die Sie beim Aufstellen von Whirlpoolanlagen in Außenbereichen gemacht haben sind von Interesse. DS