

■ **Keramag** **Vertriebswegtreue zu locker gesehen?**

Das aufschlußreiche Interview mit Herrn Dr. Wagner SBZ 18/98 zeigt in erschreckender Weise, wie locker Hersteller die Vertriebswegtreue sehen. Dem neuen Keramag-Chef ist es scheinbar völlig „wurscht“, an wen er seine Ware verkauft. Damit stiehlt er sich bedenkenlos aus seiner Verantwortung für die Erhaltung des dreistufigen Vertriebsweges. Wenn Baumärkte allzu leicht – mit Duldung der Industrie und unterstützt durch verantwortungslose Großhändler – immer wieder Kanäle finden, den Vertriebsweg zu umgehen und Keramag sich nicht verpflichtet fühlt, dies zu kontrollieren, dann ist unser Bemühen für Gemeinsamkeiten nur mehr eine Farce.

Ist denn die Branche von allen guten Geistern verlassen, sich ohne Not in den Abgrund zu stürzen und wider besseres Wissen den Erfolg des Vertriebsweges zu zerschlagen? Oder ist die Strategie der Industrie und des Großhandels gar bewußt gegen das Handwerk gerichtet? Dann müßte allerdings mit den vermeintlichen Partnern gebrochen werden. Denn warum sollte das Handwerk dann noch deutsche Hersteller favorisieren? Nicht nur sie produzieren Sanitärartikel. Wer über den Tellerrand blickt, erhält in Holland, Italien oder Frankreich vergleichbare Produkte, deren Preise meist noch wesentlich unter denen der deutschen Hersteller liegen. Per Internet bestellt und über Paketdienste geliefert, ist innerhalb Europas alles binnen 24 Stunden am Zielort.

Die Firma Keramag sollte schnell umdenken und sich gedanklich wieder auf den geraden Weg der Vertriebswegtreue be-

geben. Dazu muß der Dialog zwischen den beteiligten Vertriebswegpartnern verstärkt werden. Themen wie Preisgestaltung, Liefersituation, Direktbezug und Markttreue müssen ohne Vorbehalte diskutiert werden, um im Konsens zu einer einvernehmlichen Lösung zu kommen. Nur wenn dieser Dialog zur Zufriedenheit aller Beteiligten, mit den entsprechenden Lösungsansätzen erfolgreich geführt wird, hat der dreistufige Vertriebsweg seine Reifeprüfung für den Europäischen Markt bestanden. Die Hersteller jedoch, die glauben nur eigenen Regeln folgen zu müssen, sollte das Handwerk mit den zur Verfügung stehenden Mitteln disziplinieren.

Peter Mönner
Obermeister
der SHK-Innung
80796 München

■ **Schottland** **Installations-** **system „Frank-** **furter Kreuz“**

Diese drei Fotos habe ich im Norden Schottlands aufgenommen. Zwei Bilder entstanden in einem Hotelzimmer in einem alten Jagdhaus am Loch Rannoch. Der Wannenschluß sieht aus wie das Frankfurter Kreuz. Die Dusche war ohne Duschtür und ohne Vorhang zu benutzen. Wie auf dem Bild zu sehen, führte jedes Duschbad zu einer Überschwemmung im Bad. Man muß dazu sagen, daß in Schottland Teppich im Bad sehr modern ist. Das dritte Bild entstand im Hafen von Mallaig an der Atlantikküste. In Deutschland würde man für eine solche Abflußleitung sicher von der Police in die Police-Station gesperrt. Vielleicht können Sie die Bilder auf Ihrer Seite „Leserforum“ gebrauchen.

Michael Philipp
57271 Hilchenbach



An dieser Stelle noch einmal vielen Dank an Herrn Philipp. Sicherlich gibt es nicht nur in Frankfurt und Schottland ein Frankfurter Kreuz. Auf Ihre Fotos freut sich nicht nur die SBZ-Redaktion, denn schließlich schmunzelt doch jeder gern, oder?

*Unsere Anschrift:
SBZ-Redaktion
Postfach 10 17 42
70015 Stuttgart
Fax (07 11) 6 36 72 55
eMail: sbz@shk.de*

