

Zwei Brennpunktthemen im Focus

Schornsteinfegerwillkür und Verkauf via Internet

Keine Angst vorm schwarzen Mann lautet eine alte Volksweisheit, die auch für die Beziehung zwischen Heizungsfachhandwerker und Schornsteinfeger gelten sollte. Denn einerseits sorgen die Männer in Schwarz durch ihre überprüfende Tätigkeit für Aufträge. Manchmal jedoch

kommt es vor Ort zu Meinungsverschiedenheiten, nicht selten im Beisein des Kunden. Da nimmt ein Schornsteinfeger ein Gas-Außenwandgerät nicht ab, obwohl die Abstände zu Fenstern und Türen gemäß den TRGI eingehalten wurden. Begründung: „Welche Maße nötig sind, bestimme ich.“ Auch CO-Messungen, die im Sommer und unmittelbar nach Inbetriebnahme des kalten Heizkessels durchgeführt wurden, sind bekannt. Der dabei unvermeidbar hohe CO-Gehalt wurde beim Kunden damit begründet, daß der neue Kessel nichts taugt.

Damit Sie wissen, was Sie in derartigen Fällen machen können, und was der schwarze Mann überhaupt darf, soll oder muß, haben wir die 20 am häufigsten auftretenden Fragen dem technischen Bundesinnungswart des Schornsteinfegerhandwerks, Dr. Dieter Stehmeier gestellt. Bei ihm kann man sich auch Unterstützung bei Streitigkeiten holen, denn dem Bundes-

innungsverband ist daran gelegen, die schwarzen Schafe unter den schwarzen Männern zu läutern – wenn es sein muß mit ordnungspolitischen Maßnahmen, die bis zum Entzug des Kehrbezirkes gehen. Doch lesen Sie mehr dazu auf Seite 20 dieser SBZ.

Darf die SHK-Branche den Verkauf von Sanitär- und Heizungsartikeln via Internet Baumarkt und Co. überlassen? Industrie und Großhandel fordern vom Handwerk schon lange Online-Verkaufsaktivitäten. Jetzt wurde ein Handwerksbetrieb mit einem professionellen Einzelhandel-eCommerce-System im Internet aktiv. Die im baden-württembergischen Neuried-Schutterzell ansässige GmbH von Jürgen Gassmann hat ein Online-Shoppingsystem zum Vertrieb von SHK-Markenartikeln für Heimwerker unter der Adresse

www.gassmann-heizung.de ins Netz gestellt. Dort können Endverbraucher, getrennt nach den Sparten Heizung, Sanitär, Solar, Klima und barrierefreies Wohnen, per Mausclick bundesweit rund eine halbe Million Markenartikel zur Auslieferung innerhalb von zwei bis drei Tagen ordern. Bezahlt wird im voraus oder per Kreditkarte.

Kaum mit seinem Shop im Netz, blies Gassmann, trotz Einhaltung des traditionellen Vertriebsweges, ein eisiger Wind von Kollegen und Lieferanten entgegen. Mit seinem zukunfts- und marktorientierten Denken hatte er sich prompt in den Haken und Ösen des dreistufigen Vertriebswegkorsetts verheddert. Und das, obwohl er alle Spielregeln eingehalten hatte. Warum es Knatsch gab, wie die neue Lösung aussieht und wie auch andere Handwerksbetriebe von Gassmanns Internet-Lösung profitieren können, lesen Sie ab Seite 44.

Apropos Internet, haben Sie Ihre Homepage schon für den SHK-Internet-Osc@r angemeldet? Gesucht werden die interessantesten Handwerker-Homepages (SBZ 8/2000). Den Teilnehmern winken Gewinne im Wert von über 30 000 DM. Unabhängig von der Platzierung wird unter allen Einsendern eine weitere PC-Station verlost. Die Anmeldeunterlagen finden Sie auf Seite 92.

Interessante Anregungen beim Lesen dieser SBZ und viel Erfolg bei Ihrer Internet-Osc@r-Bewerbung wünscht Ihnen

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
SBZ-Redaktion

