

■ SBZ 16/2002

Kostentreiber statt Umsatzmagnet?

Im Leserforum in SBZ 16/2002 (S. 6 ff) hatten wir die Themen „Aufwandgerechte Konditionierung“ sowie „Miteinander von Handwerk und Großhandel“ aufgegriffen und zur Diskussion gestellt. Ausgangspunkt war die Frage, ob Handwerksbetriebe mit kleinen Umsätzen beim Großhandel überhaupt noch gefragt sind. Als erste Reaktionen auf diese Veröffentlichung erhielten wir interessante und hilfreiche Stellungnahmen von drei SHK-Handwerksunternehmern.

Kosten nach Aufwand verteilen

Vor ca. 15 Jahren wurden die Installationsfirmen vom Großhandel dahingehend beraten, ihre Lager zu schließen und die zweimal tägliche Anlieferung zu nutzen. Bei diesem Konzept kann es natürlich dazu kommen, daß der LKW für fünf CU-Bogen fahren muß. Jetzt versucht man die Geister, die man gerufen hat, wieder los zu werden, weil sich die Kosten nicht mehr decken lassen. Die kostenbezogene Anlieferung ist deshalb der einzig richtige Weg aus dieser Misere. Firmen, die exakt vorplanen und ein gepflegtes Rohinstallationslager haben, werden mit günsti-

geren Bezugspreisen belohnt. Organisatorisch schlecht geführte Firmen haben dann das Nachsehen über die höheren Preise. Wir fänden eine solche Entwicklung richtig, da diese Firmen den gut geführten Handwerksbetrieben mit Dumpingpreisen oft genug das Leben schwer machen. Es darf einfach nicht sein, daß man das Unvermögen seines Mitbewerbers beim Einkauf mitfinanzieren muß.

Unser Vorschlag zur Kostensenkung: Die Großhändler sollen ihren Kunden feste Liefertouren zusagen, die ohne Aufschlag durchgeführt werden. Sonderfahrten können nach festen Lieferkosten beaufschlagt werden. Hierzu können auch Kurierdienste herangezogen werden.

**Karl-Heinz Thrum
Thrum & Michalowski GmbH
50321 Brühl**

Kosten gerecht umlegen

Vor drei Jahren habe ich mich selbständig gemacht. Obwohl ich noch eine Ein-Mann-Firma bin, hatte ich mit dem Großhandelshaus Gienger in meiner Region bisher eine gute Geschäfts-

beziehung. Probleme, die zwangsläufig bei der Zusammenarbeit entstehen, wurden in der Regel zu meiner Zufriedenheit gelöst. Ich kann verstehen, daß aufgrund der aktuellen Wirtschaftslage in allen Unternehmen nach Wegen gesucht wird, um die Kosten zu reduzieren.

Zu den Gemeinkosten, mit denen ein Großhändler rechnen muß, gehören sicher auch Zahlungsausfälle, die durch Konkurs oder Insolvenz entstehen. Bei Großkunden fallen hier sicherlich größere Summen an als bei Kleinbetrieben. Zu tragen haben diese Kosten alle Kunden. Es liegt jedoch in der Verantwortung des Großhändlers, für eine gerechte Verteilung zu sorgen.

Zum Thema „Umlage der Kosten nach Aufwand“ möchte ich noch folgendes anmerken: In der SHK-Branche wurde schon lange erkannt, daß für das Ausarbeiten eines umfangreichen Angebotes bzw. für die z. T. zeitintensive Planung eines Bades oder einer Heizungsanlage auch die dabei entstandenen Kosten verrechnet werden müßten. Doch in welchen Großhandels- und SHK-Betrieben wird dies umgesetzt?

**Werner Krecker
Sanitär und Heizungsbau
71686 Remseck**

Rabattstrukturen überdenken

Daß der Großhandel sich Gedanken um seine Umsätze macht, ist sicherlich eine ganz normale Sache. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kann jedoch aus jedem 5000 €- auch ein 50 000 €-Kunde werden. Die Problematik liegt nicht ausschließlich in der Umsatzgröße oder in den Logistikkosten. Ein entscheidender Faktor ist auch das Zahlungsverhalten. Hier werden von Seiten des Großhandels horrend Summen an Rückdeckungsversicherungen gezahlt, die der sofort zahlende Handwerker genauso trägt wie die Betriebe, für die eine solche Versicherung notwendig ist. Da es also mehrere Faktoren sind, die für den Handwerksbetrieb und den Großhandel positive oder negative Auswirkungen haben, sollten die Rabattstrukturen neu überdacht werden. Hier wäre es doch möglich, zum einen mit Grundrabatten zu arbeiten, die für alle gelten müssen. Zum anderen müßte es ein Bonussystem geben, das sich am Jahresumsatz unter Berücksichtigung von Kriterien wie Zahlungsmoral, Umsatzgröße, Logistikkosten etc. orientiert. Unter diesen Voraussetzungen könnte auch der Rabattkrieg ein Ende finden.

**Uwe Deitz
GE & DE GmbH
68239 Mannheim**



■ China

Fernöstliche-Klokultur

Wie kann es sein, daß China Satelliten bauen kann, aber keine Toilette, die nicht stinkt. Diese Frage stellt sich der China-Reisende, spätestens beim Aufsuchen einer öffentlichen Toilette. Irgendwann, wenn während einer Besichtigungs-Tour die Natur ruft, landet jeder Besucher im öffentlichen Klohäuschen. Unter Reisenden sind sie berüchtigt. Wer den beißenden Gestank aus Fäkalien und Ammoniak überwindet und mit Mühe die Hockstellung über dem fliegenverseuchten Plumpsklo gefunden hat, sollte ein geselliges Gemüt haben. Da es keine Türen und nur niedrige Seitenmauern gibt, hat man hier schnell ein paar Zuschauer. Die nervenaufreibenden Klobesuche, die schon den ein oder anderen Touristen zur Nahrungsverweigerung trieben, sollen bald der Vergangenheit angehören. Als Vorbereitung auf die Olympischen Spiele 2008 hat Pekings Stadtverwaltung die „Toiletten-Revolution“ ausgerufen. Für 32 Millionen Euro sollen 747 öffentliche Bedürfnisanstalten renoviert werden. Chinas Klo-Revolutionäre haben einiges zu tun. In den Altstadtgassen von Peking sind die öffentlichen Toiletten kaum mehr als ein paar Löcher im Boden, umgeben von Ziegelmauern. Fließendes Wasser gibt es genauso wenig wie eine Belüftung oder Heizung. In den sechziger Jahren hatten Maos Kommunisten die privaten Klos in den Häusern abgeschafft und die Gemeinschaftsklos errichten lassen. Die meisten Bewohner der Altstadt haben bis heute kein eigenes WC geschweige ein Bad. Wenn die Blase drückt, müssen sie auch bei Regen und Schnee durch die Gassen marschieren. Diesmal wollen Pekings Stadtplaner keine halben Sachen machen. Als erste Stadt der Welt will Peking seine Toiletten mit „Sternen“ kategorisieren. In den Bestimmungen muß eine „Ein-Sterne-Toilette“ mindestens eine Fläche von 40 m², Spiegel und Händetrockner haben und für Rollstuhlfahrer zugänglich sein. Zwei-Sterne-Einrichtungen weisen zudem automatische Duftzerstäuber auf. Für Besucher aus Übersee, die ihr Geschäft lieber im Sitzen als in der Hocke erledigen, wurde eine tragbare Klobrille erfunden, ein Toilettensitz mit Stahlgerüst. Die Chinesen selbst bleiben lieber in der hygienischen Hockstellung. China scheint ein gestörtes Verhältnis zu Bedürfnisanstalten zu haben. Vielleicht liegt es an der Erziehung. Statt Windeln tragen Kleinkinder in China „keidangu“ – Hosen mit einem Loch auf der Poseite. Das ist zwar hygienisch, weil die Kleinen nicht in ihren Fäkalien sitzen. Der Nebeneffekt ist jedoch, daß die Kinder ungebremst und überall ihre Notdurft verrichten.

■ SBZ 13/14-2002

Großhandel kippt Werbung

In SBZ 13/14-2002 hatten wir berichtet, daß die VDS die bundesweite Print- und TV-Werbung der Bad-Gemeinschaftskampagne eingestellt hat. Als Begründung wurde die schlechte wirtschaftliche Lage genannt. Unmittelbarer Auslöser war allerdings, daß die beteiligten Großhändler die vereinbarten, regelmäßigen Zahlungen an die VDS im Juni eingestellt haben.

Diese Reaktion ist für mich durchaus nachvollziehbar und kommt nicht überraschend. Warum sollte z. B. ein ADA-Duschabtrennungshersteller Werbeetats in Millionenhöhe verballern, wenn die Basis dieses Produkt dann nicht anbietet und verkauft? Wer verkaufen will muß „seinen“ Markt

vor Ort mit geringst möglichem Streuverlust selbst organisieren und auch bezahlen. Dafür hat er dann die Freiheit, auch no-name-Produkt zu verkaufen.

Einzig die Reaktion des Großhandels ist mir nicht klar. Innerhalb seiner Reihen gibt es zahlreiche Betriebe, die aufgrund der überregionalen Werbung ganz gute Umsatzzuwächse an der samstäglichen Theke verzeichnen – und dies auch mit meinem VDS-Werbebeitrag!

Dirk Mittmann
45525 Hattingen

■ SBZ 13/2002

Gegen unlautere Schornsteinfeger endlich aktiv werden

Immer häufiger erweisen sich Schornsteinfeger als Hemmschwelle für innovative Techniken. Dies haben leid geplagte

Handwerkskollegen schon häufig in der SBZ geschildert. Auch ich gehöre leider dazu.

Bei der derzeitigen konjunkturellen Lage ist es schwer Kunden dazu zu bringen, ihre Kesselanlage erneuern zu lassen. Meistens sieht der Weg so aus: Anlässlich der Wartung wird er darauf hingewiesen, daß seine veraltete oder unwirtschaftliche Heizungsanlage einer Sanierung bedarf. Zeigt der Kunde Interesse, wird er hinsichtlich des für ihn geeignetsten Systems beraten; die vorhandenen Daten werden aufgenommen, eine Schadstoffanalyse erstellt und ein Angebot unterbreitet. Dieser Vorgang kann sich über zwei oder drei Jahre hinziehen. Hat man dann den Kunden soweit, kommt nun der Schornsteinfeger ins Spiel.

Nahezu wöchentlich erhalte ich von Kunden, deren Anlage er-



Über 8000 Schornsteinfegerbetriebe gibt es in Deutschland. Anscheinend schafft es der Schornsteinfegerverband nur zum Teil, seine Mitglieder ausreichend zu qualifizieren

neuert werden müßte, unglaubliche Mitteilungen wie: „Der Kaminkehrer hat gesagt, der Kessel wäre noch tadellos“, oder „der Kessel hat noch ganz tolle Werte“, oder ähnliche Äußerungen gleicher Bedeutung. So bei einem Konstanttemperaturkessel Baujahr 1972: „Der Kessel hält noch mindestens 5 Jahre!“ oder bei ei-

nem Wechselbrandkessel, 30 % überdimensioniert, Baujahr 78, Abgasverlust 11 %, mit mehreren Störungen in jedem Winter auch an Wochenenden: „Der Kessel ist noch einwandfrei, der tut es noch ein paar Jahre“. Diese Anlage hätte im Sommer erneuert werden sollen, ein bereits akzeptiertes Angebot lag vor – und auf Grund der

Schornsteinfegeraussage wird die Sanierung nun um 1 oder 2 Jahre verschoben!

Der Kaminkehrer maßt sich ein Urteil über eine Technik an, die er in ihrer Gesamtheit auf Grund mangelnder Qualifikation nur bruchstückhaft erfassen kann. Der Kaminkehrer weiß z. B. nicht, wie oft und warum die je-

weilige Anlage Störungen aufweist. Einerseits ist es positiv, wenn der Kaminkehrer die Heizanlage beurteilt, andererseits muß er unbedingt begreifen, daß Schornsteinfeger und Heizungsbauer in einem Boot sitzen und in eine Richtung rudern müssen.

Es geht hier primär nicht nur um den wirtschaftlichen Aspekt, sondern auch um die Entlastung der Umwelt von Abgasen aus Dreckschleudern, die nicht nur solche sind weil die Abgaswerte schlecht sind, sondern weil der Einsatz von Primärenergie zu hoch ist, vergleichbar mit einem Auto, das zwar abgastechisch tadellos eingestellt ist, aber 18 l auf 100 km verbraucht. Der Kaminkehrer sollte sich seiner Verantwortung etwas mehr bewußt sein. Unserer Branche geht es schlecht genug, wir brauchen keine weitere Geschäftsschädigung seitens Dritter, außerdem

tut man damit in letzter Konsequenz auch dem Betreiber keinen Gefallen. Leider handelt es sich, wie auch die regelmäßigen Leserbriefe in der SBZ zeigen, um keine Einzelfälle. Wenn schon unsere Verbandsorganisation dem unlauteren Treiben der schwarzen Zunft nicht Einhalt gebieten und das Unwesen abstellen kann, sollte der Fachverband die Schornsteinfeger zumindest mal zu einer Schulung einladen. Denn häufig, so glaube ich, wissen die gar nicht, was sie tun.

Jürgen Manske
90427 Nürnberg

■ Sicherheit **Kunststoffbadewanne elektrisch erden?**

Muß eine Kunststoffbadewanne elektrisch geerdet werden? Und wenn ja, warum? Diese Frage

stellt sich mir immer wieder. Obwohl ich Fachleute gefragt habe, fand ich keine schlüssige Antwort. Diese Frage ist auch bei meinem Besuch der einjährigen Meisterschule offen geblieben. Dies scheint eine ähnlich schwierige Frage zu sein, wie etwa „was wechselt am Wechselstrom?“ Zudem habe ich noch keinen Elektriker gefunden, der dies beantwortet hätte. Sind diese Probleme höherer Regionen, oder frage ich nur zu dumm? Ich wäre Ihnen sehr verbunden, wenn Sie mir in Sachen Badewanne aus Kunststoff weiterhelfen könnten. Meine eigenen Bemühungen in nächster Umgebung waren allesamt erfolglos.

Werner Weiß
73066 Uhingen

Daß Kunststoffwannen nicht geerdet werden müssen war uns in der SBZ-Redaktion bekannt.



Grundsätzlich müssen Acrylwannen nicht geerdet werden. Beim Einsatz metallener Wannenträgergestelle, wie für Badewannen mit angeformter Schürze (hier Happy D.), sollten diese in den Potentialausgleich einbezogen werden

Wir haben jedoch Wannenspezialist Hoesch um weitere Infos gebeten:

Grundsätzlich muß eine Badewanne aus Sanitär-Acryl nicht geerdet werden. Bereits in der VDE 0100 Teil 701 aus dem Jahre 1984 ist geregelt, daß ein Potentialausgleich bzw. die Erdung bei Kunststoffwannen nicht gefordert wird. Die Acrylwanne ist ein nichtleitendes Einrichtungsstück (Isolierkörper), so daß durch sie kein Potential ins Bad eingeführt werden kann. Allerdings sind sonstige fremde leitfähige Teile – z. B. Rohre oder Ähnliches – im Bad in den Potentialausgleich einzubeziehen.



Verlegenheitslösung: Höhenausgleich mit Doppelsicherung

Die modellspezifischen metallenen Wannenträgergestelle, wie z. B. bei unseren Badewannen mit angeformter Schürze (Happy D., Squadra. usw.) können in den Potentialausgleich einbezogen werden, dieses empfehlen wir insbesondere bei Installationen mit leitfähigen Metallrohren für Wasser und Abwasser.

Bei Badewannen, die mit einfachen Wannenfüßen installiert werden, ist dieses nicht notwendig. Soll allerdings eine Whirlwanne installiert werden, ist unbedingt ein Potentialausgleichsleiter im Aufstellbereich der Wanne vorzusehen.

Karl Mittag
Hoesch Design
52304 Düren

■ Ideenreich Mit Doppelsiphon auf Nummer Sicher

Anbei übersende ich Ihnen zwei Fotos einer sehr interessanten Siphonanlage unter einem Waschbecken. Man könnte vermuten, daß hier jemand auf Nummer Sicher gehen wollte und gleich zwei Siphons eingebaut hat. Tatsächlich aber dienen die beiden Siphons als Höhenausgleich, da der Anschluß ein wenig tief geraten war. Würde mich freuen, die Fotos in einer der nächsten Ausgaben der SBZ in der Schmunzelecke wiederzufinden.

Michael Philip
57271 Hilchenbach



■ Vorsorglich Vandalen- und rauschgiftsicher

Diese „vandalensichere“ WC Anlage habe ich in Bozen vorgefunden. Ob die Sicherungen gegen Vandalismus schützen, oder nur das mittelfristige Parken von Rauschgift in einer stadtbekanntem „Bierschwemme“ verhindern sollen war nicht in Erfahrung zu bringen. Auch den neuen Typ der „leicht“ undichten Steckverbindung einer PE-Leitung fand ich bei unseren Südtiroler Nachbarn vor. Beide Bilder habe ich anlässlich des 40. Jahrestreffen des Sanitas Constantia, ein Absolventenverband der Meisterschule Konstanz, vom 5. bis 11. Mai 2002 aufgenommen.

Hans Scherr
64546 Mörfelden



Wenn einer ein Reise macht, dann kann er was erleben. Dies gilt auch für SHK-Installationen, wie Hans Scherr mit diesen Fotos anschaulich belegt

Leserbriefe

Meinungen, Kommentare
zu Beiträgen bitte
möglichst per E-Mail an
die SBZ-Redaktion

sbz@gentnerverlag.de