

› Negative Folgen ‹

Was mutet uns der Kanzler zu?

Handwerks-Gesellen mit zehnjähriger Berufserfahrung sollen künftig selbständige Unternehmer mit vereinfachter Buchführung und kostenfreier Handwerkskammermitgliedschaft in den ersten vier Jahren werden! Als Inhaber eines Heizungs- und Sanitärunternehmens mit Bäderstudio und 11 Mitarbeitern, kommen folgende jährliche Fixkosten zusammen, um einen reibungslosen Betriebsablauf zu gewährleisten:



Steuerberater 11 000 Euro; Firmen-Haftpflicht-Versicherung 6100 Euro; Berufsgenossenschaft 6500 Euro; Kosten der Bäderausstellung für Repräsentation 5000 Euro; 6 Firmenfahrzeuge – Strom-, Heiz-, Wasserkosten 5500 Euro; Kontokorrent-Zinsen durch säumige bzw. mangelnde Zahlungsmoral ca. 2500 Euro; Werkzeuge und Verbrauchsmittel ca. 2300 Euro; Handwerkskammerbeitrag 300 Euro. Diese Fixkosten müssen in die Kundenangebote einkalkuliert werden, sollen aber zum Teil diesen Ein-Mann-Firmen bzw. Kleinstunternehmen erspart bleiben. Die Folge wird sein, daß diese Kleinstbetriebe den gesamten Handwerksmarkt mit Billigan-

geboten, die jeder Kalkulationsgrundlage entbehren, untergraben. Den bodenständigen Firmen, werden die wenigen Aufträge die momentan noch zu erhaschen sind, wegfallen, Mitarbeiter müssen aufgrund Auftragsmangel entlassen werden. Firmen in unserer Größenordnung mit entsprechender Qualitätssicherung, Kundenbetreuung und Kundenservice über 365 Tage im Jahr, werden vom Markt verschwinden.

Es wird in Zukunft eine Gilde von Einzelkämpfern, Ein-Mann-Firmen mit ein oder zwei 400-Euro-Aushilfskräften oder Früh-

rentner entstehen. Die sind dann nur noch über Handy an der Baustelle erreichbar und operieren aus einem Garagenlager heraus mit einem Büro im privaten Kellerraum. Die mangelhaften Margen werden durch die Billiganbieter noch geringer, und man wird sich stetig steigend, unter Wert am Markt anbieten müssen.

Armes Handwerk !! Die Ökonomen haben laut Stern schon Recht: „die Pflicht eines Meisterbriefes kostet bis zu einer Million Jobs!“ Es stellt sich die Frage bei wem?

Harald Horsch
66679 Losheim am See

› Vertriebsweg ‹

Manchmal einfach zu teuer?

Hin und wieder trifft man im dreistufigen Distributionsweg auf Vorgänge, die sich mit gesundem Menschenverstand bestückten Personen als dem Absatzanliegen von Industrie, Großhandel und Handwerk kontraproduktiv erweisen. So auch bei dem Beispiel des Installateurmeisters Axel Hank aus Eichwalde. Nachfolgend lesen Sie seinen Brief an die Keramag AG.

In einem Bauvorhaben haben wir Ihren Waschtisch Paracelus angeboten und auch eingebaut. Dazu hatten wir einen Unterputzsiphon angeboten. Diesen konnten wir leider nicht in der Wand unterbringen. Also haben wir die Installation für einen Flaschensiphon nach Keramag-Angaben ausgeführt. Soweit war alles in Ordnung, nicht aber als die Rechnung für diesen Siphon vom Händler bei uns eintraf. Ich möchte Sie nun bitten, mir darzustellen, wie sich ein Listenpreis von 193,80 Euro zzgl. MwSt. aufbaut!

Hier ein kurzer Gedankengang:

1 Standrohrventil für WT
= 17,40 Euro

1 Flaschensiphon für WT
= 13,90 Euro

2 verchromte Bögen
= ca. 20,00 Euro

ergibt eine Gesamtsumme (großzügig gerundet) von 60 Euro.

Standrohrventil und Flaschensiphon der Keramag-Produktlinie unterscheiden sich in keiner Weise von dem handelsüblichen Material. Der einzige und winzige Unterschied besteht in der Zulieferung der beiden verchromten Bögen. Ein Raumpargeruchsverschluß der Firma Geberit, der den selben Zweck erfüllt, nämlich die Unterfahrbarkeit, kostet bei Bär & Ollenroth in Berlin nach Liste 12,40 Euro.

Wird hier mit der Behinderung von Menschen ein Zusatzgeschäft erzielt? Ist es nicht makaber, wenn ich in meiner Beispielrechnung schon großzügig runde und hier jetzt nochmals einen „Behindertenzuschlag“ von 40 Euro dazugebe, somit wir bei einem Preis von 100 Euro liegen. Im Gegensatz zum Listenpreis von 193,80 Euro. Diese Ablaufgarnitur hat mich mehr gekostet als die Keramik.

Da in meiner Kalkulation ein Unterputzsiphon mit Standrohr von 60,00 Euro Liste Eingang hatte, habe ich nicht einmal den Versuch unternommen, dem Kunden diesen horrenden Preis-

unterschied zu erklären und habe dadurch Gewinn verloren.

Axel Hank
15732 Eichwalde

Die SBZ-Redaktion bat die Keramag AG den Vorgang aus ihrer Sicht einmal näher zu beleuchten:

Aus unserer Sicht ist folgendes festzustellen:

1. Bei dem installierten Produkt handelt es sich um eine komplette Siphon-Einheit, die im Hinblick auf die Anschlußmaße und die Ablaufleistung nach EN 274 speziell auf unsere behindertengerechten Waschtische Paracelus und Vitalis ausgerichtet ist.

2. Entgegen Ihrer Annahme weicht der Komplettsatz teilweise von handelsüblichen Standardprodukten ab. Das gilt für ein spezielles Kreuzsteuventil, das die Ablaufleistung nach EN 274 optimiert. Außerdem wurde der in einem speziellen Winkel geformte Bogen den besonderen Baumaßen der Waschtische angepaßt, um eine möglichst tiefe Befreiheit unterhalb des Waschtisches zu erzielen, ohne die Ablaufleistung negativ zu beeinflussen.

3. Die Idee, solche passenden und geprüften Siphon-Einheiten als Komplementär-Produkte seitens Keramag anzubieten, basiert auf der Erfahrung, daß das Sanitär-Fachhandwerk einen derartigen Komplettservice mit

Leserbriefe
Meinungen,
Kommentare zu
Beiträgen bitte
möglichst per E-Mail
oder per Fax an
die SBZ-Redaktion
unter
sbz@gentnerverlag.de
Telefon
(07 11) 6 36 72-7 55



Behindertengerechte Installationen sind allein schon aufgrund der geringeren Stückzahlen teurer als normale Lösungen, doch muß eine Siphon-Einheit laut Großhandelsliste 193,80 Euro kosten?

daraus resultierender Planungs- und Installationssicherheit aus ganz pragmatischen Gründen zu schätzen weiß. Zur Vereinfachung von Aufmaß und Montage trägt auch der Abdruck der Bemaßungen von Waschtischen und Siphon in unseren technischen Unterlagen bei. Durch die auf Wunsch erfolgende Komplettlieferte entfällt die Notwendigkeit, sich die diversen Einzelteile selbst mit zusätzlichem Recherche- und Bestellaufwand beschaffen zu müssen. Außerdem sind dadurch Inkompatibilitäten zwischen Waschtisch, Siphon und Standrohrventil ebenso ausgeschlossen wie unvorhergesehene Installationsarbeiten vor Ort mit entsprechenden Lohnkosten.

4. Nach unseren Erkenntnissen wurde Ihnen der installierte Siphon-Komplettsatz durch den beliefernden Großhandel nicht mit 193,80 Euro, sondern mit 145 Euro berechnet.

5. Diese Siphon-Einheiten werden von uns komplett zugekauft. Das für die Baugruppen relativ niedrige Beschaffungsvolumen ermöglicht leider keine signifikanten Mengenrabatte.

6. Aus kaufmännischer Sicht müssen wir die Beschaffungspreise von Zukaufteilen mit all-

gemein üblichen und betriebswirtschaftlich erforderlichen Margen beaufschlagen.

7. Wir bitten auch um Verständnis dafür, daß sich auch die umfassenden Absatzmittler-, Sortimentsgestaltungs-, Distributions-, Abwicklungs-, Service- und Finanzierungsfunktionen des Großhandels in angemessenen Handelsspannen niederschlagen. Gerne nehmen wir Ihre Anmerkungen zum Anlaß für eine aktuelle Überprüfung, ob sich die Beschaffungskonditionen einzelner Bauteile verbessern lassen.

**Franz Grawe, Dirk Geißler
Keramag AG
40878 Ratingen**

Zur Klarstellung: Der Großhandelslistenpreis für dieses Produkt beträgt bei Bär + Ollenroth satte 193,80 Euro, der Einkaufspreis von Herrn Hank 145 Euro. Bei unserer telefonischen Rückfrage erläuterte Herr Hank noch einmal, daß er die zur Installation notwendigen Teile, einzeln beim Großhändler zusammengestellt, für max. 80 Euro einkaufen kann. Schon aus Wettbewerbsgründen empfiehlt er Keramag und auch den Anbietern ähnlich gelagerter Produkte ihre Preisgestaltung kurzfristig zu ändern. DS