

## › Aufklärung tut Not ‹

### Verwirrung um die Oberflächen

Zur SHK Essen ist eine Auseinandersetzung zwischen den deutschen Keramikherstellern um die härteste, glatteste, haltbarste und glänzendste Keramik-Oberfläche ausgebrochen. Die Fronten sind verhärtet, wie die Statements in der SBZ 8/2004 belegen. Hier eine weitere Stellungnahme der Duravit AG.



Jetzt muss für alle Beteiligten im Markt, insbesondere für Handel und Handwerk, Klarheit und Sicherheit im Umgang mit keramischen Oberflächen hergestellt werden und ein Ende der Märchenstunde kommen. Es ist zwar höchst unerfreulich, dass in einer schwachen Marktsituation auch noch Diskussionen um hochwertige Zusatzumsätze geführt werden. Es kann aber keinesfalls erwünscht sein, dass die Fachleute in Handel und Handwerk ihre Kunden falsch beraten. Duravit hat bisher darauf verzichtet, rechtliche Schritte zu unternehmen, weil es in erster Linie um die fachlich fun-

dierte Information der Kunden geht. Wir müssen deshalb die Verunsicherung und die scheinheilige Augenwischerei schleunigst beenden, da es hier um die Reputation des Handels und Handwerks und nicht zuletzt auch der deutschen keramischen Industrie geht.

Duravit hatte auf die erst eher harmlosen Argumente der Keramag nicht reagiert. Da ging es zunächst etwa wie bei Waschmitteln darum, wer das „weiße Weiße“ hat. Erst als die Keramag verunglimpfende Werbemittel verteilte, die den Eindruck erweckten, Keratect sei gegenüber der aufpreisfreien Normalglasur widerstandsfähiger, entstand der Zwang zur Aufklärung.

Bei Keratect handelt es sich um eine zusätzliche transparente Glasur, die in der Tat glänzender wirkt. Jeder keramische Fachmann weiß aber, dass bei dieser Art von Glasur (Fachbezeichnung ungetrübt) physikalisch unvermeidbar ist, dass sie weniger kratzfest ist, weil sie „weniger hart“ ist. Duravit unterstellt den Fachleuten bei Keramag nicht, dass sie das nicht wissen. Was kann also der Grund für die Verunglimpfung der Wettbewerber sein? Der zweifelhafte Versuch, dagegen mit Hilfe

einer Rückprall-Härtemessung zu argumentieren, ist absurd. Duravit hat keinen Fachmann gefunden, der einen solchen Test für Keramik kennt. Es handelt sich offensichtlich um ein Verfahren, in dem schwere Metallteile geprüft werden. Damit die Oberflächendiskussion wieder auf technisch realen Boden kommt, hier die Fakten, die für Verkauf und Beratung relevant sind:

**1. Empfehlung für das Privatbad:** Die Tests bei Duravit entsprechen weitgehend den Versuchen, die Villeroy & Boch von Fraunhofer veröffentlicht hat.

Die veredelten Oberflächen weisen in den Disziplinen schmutzabweisend und pflegeleicht die besten Eigenschaften auf. Keratect zeigte bei diesen Tests in diesen Disziplinen keine signifikant besseren Eigenschaften als die aufpreisfreie Duravit-Glasur. Bei den veredelten Oberflächen dürfen keine abrasiven Reiniger verwendet werden. Das ist im Privatbereich durchaus erwünscht, um aggressive und umweltschädliche Reiniger zu vermeiden. Deshalb klare Empfehlung: Weiterhin veredelte Oberflächen wie WonderGliss verkaufen.

**2. Empfehlung für den öffentlichen Bereich:** Hier geht es um schnellste Reinigung auch zum Teil starker Verschmutzungen. Es werden häufig aggressive Reiniger eingesetzt. Deshalb ist die erste Priorität hohe Kratzfestigkeit. Da ist die aufpreisfreie Duravit-Glasur ohne jeden Zweifel widerstandsfähiger als Keratect. Sicher eine gute Nachricht für alle, die wissen, dass es gerade in diesem Segment auch um ein exzellentes Preis/Leistungsverhältnis geht. Also klare Empfehlung hier: die aufpreisfreie Normalglasur.

Der Auftragseingang bei WonderGliss ist in den letzten Wochen klar gestiegen. Die Fachleute in der Branche sind wohl nicht so verunsichert wie es in der Presse befürchtet wurde.

**Franz Kook**  
**Vorstandsvorsitzender der Duravit AG**  
**78128 Hornberg**

## › SBZ 8/04 ‹

### Schornsteinfeger ist auskunftspflichtig

In der SBZ 8/04 berichteten wir über die Rechtsprobleme, die Kollege Weiß mit dem örtlichen Schornsteinfeger hatte. Mit Hilfe des Bundesinnungsverbandes des Schornsteinfegerhandwerks sollte Linderung herbei geführt

werden. Laut dem Schreiben von Werner Weiß führte dies nicht zum Erfolg. Nun meldete sich in der Angelegenheit Bezirksschornsteinfegermeister Hans-Georg Klein zu Wort:

Ich kann mich nur über solche Rechtsprobleme wundern, dieser Kollege Schornsteinfegermeister ist dem Herrn Weiß auskunftspflichtig, er hat also zu erklären auf welche Rechtsgrundlagen sich seine Entscheidung stützt.

Sicher ist es häufig schwierig zu einer konstruktiven Zusammenarbeit zwischen uns als Schornsteinfeger und Ihnen von der Heizung und Sanitärseite zu kommen. Das ist ja auch logisch, wir überprüfen einen Teil Ihrer Arbeit und wer mag so was schon? Außerdem fällt es auch vielen von uns zunehmend schwerer, noch ein entspanntes Verhältnis zu Ihrer Seite zu unterhalten, denn wir helfen vielen Ihrer Kollegen ständig bei irgendwelchen Anträgen und Problemen, und wenn wir auf Baustellen kommen sehen wir nur Pfusch.

Einbauvorschriften von Herstellern werden missachtet, die Heizungsanlagenverordnung ist nicht einmal gut um sich damit den Hintern abzuwischen, Kunden werden betrogen und hinter Licht geführt. Dabei sind Fälle, in denen zwei Betriebsstundenzähler in Kessel mit modulierenden Brennern eingebaut und als notwendig beschrieben wurden ja noch komisch. Wenn aber Heizungs- vor- und Rücklauf durch unisolierte Abseiten verlegt und mit 9-mm-Schaumstoff isoliert werden, hilft mir manchmal nur noch ein Biss auf die Zunge. Solche und ähnliche Fälle wo Anlagen kaputt repariert werden, schauen wir uns fast jeden Tag an und ich könnte Ihnen ohne Probleme hunderte solcher Fälle zeigen, wenn ich es dürfte. Und trotzdem gehen wir jeden Tag wieder raus und beraten im Dienste der Energieeinsparung und des Umweltschutzes und sind noch so nebenbei die größ-

te Arbeitsbeschaffungsmaßnahme für den Heizungsbau, die es je gegeben hat. Aber Danke hab ich von Ihnen noch keinen sagen hören. Nein, ganz im Gegenteil, versucht Ihre Seite ständig an die lohnenden Tätigkeiten heranzukommen und uns die Kehrarbeit zu überlassen, die sich nun wirklich nicht lohnt. Es gibt auf unserer Seite sicher ein paar schwarze Schafe, aber Ihnen hat wohl auch schon lange keiner mehr den Spiegel vorgehalten.

**Hans-Georg Klein**  
**Bez.-Schornsteinfegermeister**  
**23730 Beuslo**

› SBZ 8/2004 ‹

## SHK-Fachverband geht in die Offensive

*Der Fachverband SHK Bayern nutzte die Publicity um die Wildmoser-Vorgänge, prangerte in einem offenen Brief die Missstände um die baulichen Begleitumstände der Allianz-Arena an. Damit wollte der Fachverband auf die fürs Handwerk schädliche, aber leider weit verbreitete Vergabep Praxis aufmerksam machen.*

Der deutsche Durchschnittsverbraucher kauft italienische Erdbeeren, französischen Spargel und argentinisches Fleisch, weil es billiger ist. Die einheimischen Produzenten sind dem Verbraucher bei dieser Entscheidung relativ egal. Millionen von deutschen Urlaubern überschwemmen während der Ferienzeit das Ausland, weil der

Urlaub im Ausland billiger ist als im Schwarzwald, im Harz, an Nord- oder Ostsee. Die einheimische Tourismusbranche ist dem Verbraucher bei dieser Entscheidung egal. Deutsche Firmen, auch Firmen der TGA-Branchen, bauen riesige Objekte im Ausland. Dies freut sicherlich die leistungsfähigen ausländischen Unternehmen nicht. Wir nutzen alle gerne die Preisvorteile eines offenen Marktes. Wenn der offene Markt jedoch zurückschlägt, beginnt hier das große Weinen.

Es ist traurig, dass unseren Ehrenamtsträgern und Funktionären nichts anderes einfällt, als Schutzwälle und -mauern aufzubauen. Wenn ein Anbieter unter Einhaltung der geforderten Qualität, den Gesetzen und Richtlinien preiswerter anbietet, als ein einheimischer Anbieter, muss dies so hingenommen werden. Es gibt andere und bessere Instrumente als Schutzwälle aufzubauen, um in diesem Trend zu bestehen. Dass Lehrstellenmangel in Deutschland herrscht, ist nicht ausländischen Unternehmen und Subunternehmern anzulasten. Wir selbst haben unbesetzte Ausbildungsstellen, haben aber gleichzeitig etwa 20 Bewerbern abgesagt, weil die schulischen Leistungen so miserabel sind, dass von uns die Versäumnisse des Elternhauses und der Schule aufgearbeitet werden müssten.

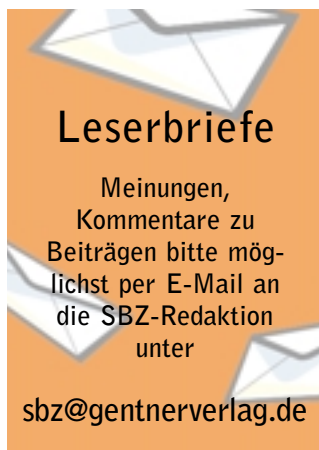
**Manfred Wefers**  
**Wefers Technische**  
**Gebäudeausrüstung**  
**50739 Köln**



## Arbeitsteilung tut Not

*Angesichts der schlechten Wirtschaftslage und eines sinkenden Organisationsgrades stehen die Interessenvertretungen der SHK-Handwerke vor neuen Herausforderungen. Können die Berufsorganisationen noch die praxisnahe Lebenshilfe leisten, die sich viele Betriebe wünschen? Auf welche Entwicklungen müssen sich die Firmen in den nächsten Jahren einstellen? Hierzu und zu verschiedenen anderen Themen äußerten sich mit Manfred Stather und Dr. Klein die Spitzenvertreter des Fachverbandes SHK Baden-Württemberg im SBZ-Interview in der SBZ 8/2004. Dazu erhielten wir folgenden kritischen Kommentar, den wir an dieser Stelle leicht verkürzt wiedergeben:*

Zu den Themen Innungsaustritte und Energiecontracting der EVU ist die Meinung an der Basis eine etwas anders lautende, als die in den Statements abgegebene. An der Basis ist die Stimmung auf dem Tiefpunkt. Der ZDH verfrühstückt 8,7 Millionen Euro für ein Internetportal. Der ZVSHK hält sich seit zwei Jahren vornehm zurück, wenn es um das Energiecontracting in Verbindung mit Heizungsanlagen geht. Auch vertritt Herr Dr. Klein die Ansicht, dass es sich um einzelne kleine EVU handelt, die dem Handwerk das Leben schwer machen. Hier besteht Aufklärungsbedarf. Von nahezu 960 EVU bundesweit sind 450 bereits an Global Player verkauft. Jedes dieser Unternehmen wird versuchen zur Marktsicherung langjährige Verträge für den Endkunden durchzusetzen, welche durch Leasingheizungen untermauert werden sollen. Das Handwerk ist in dieser Politik ein Störfaktor. Dazu kommt, dass in fast allen Bereichen des Handwerks nicht mehr auskömmlich gewirtschaftet wird. Wenn mir dann in einer Fachzeitschrift die Empfehlung aus-



gesprachen wird, gerade in dieser Zeit den Betrieb zu optimieren und die Qualitätssicherung voranzutreiben, dann stellt sich mir die Frage, wie das Handwerk es schaffen soll, diese Forderung zu erfüllen?

Das bodenständige Handwerk fühlt sich von den Verbänden allein gelassen. Wenn die Verbände ihren Mitgliedern nicht das Gefühl geben, gemeinsame Interessen zu verfolgen, dann wird es noch sehr viele Austritte geben. Gerade wenn es um das von Herrn Dr. Klein verharmloste Thema EVU geht, wird von Seiten der Verbände mit geradezu auffälliger Gelassenheit reagiert. Sie können aber versichert sein, dass das Handwerk sich selbst helfen wird. Herr Dr. Klein ist der Auffassung, dass es sehr schwer wird, von Seiten der EVU einen Sinneswandel herbeizuführen, verspricht aber „am Ball“ zu bleiben. Das Handwerk braucht durchführbare Konzepte und keine Worthülsen um den Veränderungen des Marktes zu begegnen. Wenn die Verbände weiterhin auf ihrer Insel der Glückseligkeit verharren wollen, brauchen diese sich nicht zu wundern, wenn das Schiff ohne sie ablegt. Ich wünsche Herrn Dr. Klein, dass seine Vorstellungen von der Zukunft in Erfüllung gehen, jedoch ist die Realität etwas anders gelagert.

**Christoph Laloj**  
**Der Wassermann Sanitärtechnik**  
**24161 Altenholz**