

## › POS ‹

### Kollegen, wehrt euch!

Wenn der Großhandel die Ausstellungen zu einem Point of Sale macht, dann wird es ganz wichtig werden, dass wir Handwerker zusammenrücken. Wir werden dann versuchen, den Großhandel komplett zu übergehen. Direkteinkäufe und Einkäufe über Einkaufsverbände bei den Herstellern sind eine Alternative.

Der Großhandel hat den Einzelhandel der Installateure bisher nie gefördert. Der DGH hat durch das Kippen des Berliner Modells verhindert, dass Fachmärkte und Handwerks-Ausstellungen bessere Ausgangspositionen erhalten.

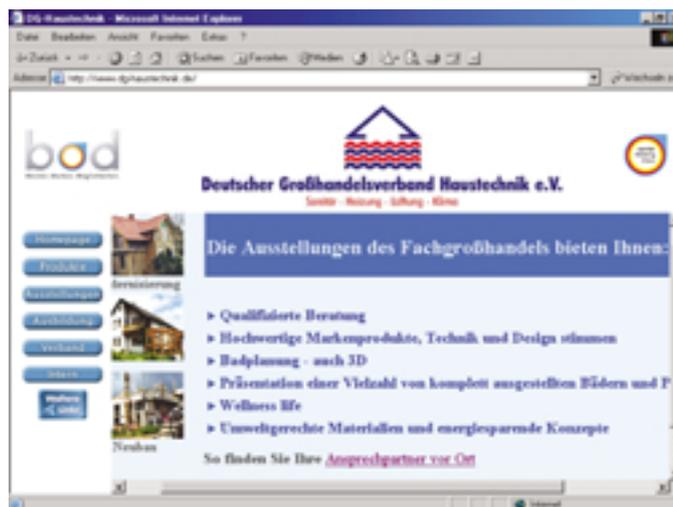
Seit 60 Jahren kontrolliert der Großhandel den Warenfluss, die Preise und legt auch noch die Spannen für das Handwerk fest. Nun sollen die Handwerker zum Subunternehmer des Handels verkommen. Kollegen, wehrt euch!

**Joachim Stenzel**  
72760 Reutlingen

## › POS ‹

### Vertriebsweg nur noch eine Farce?

Dem Großhandel ausgeliefert zu sein, ist nicht gut. Der Großhändler wird sich aussuchen, wer eine Provision erhält, wenn der Endkunde nicht ausdrücklich auf seinen Handwerker hinweist. Und falls dieser Handwerker kein guter Kunde ist, wird ein Weg gefunden um die Provision umzulenken . . . Leider muss ich auch feststellen, dass der Großhandel Sanitärartikel regelmäßig direkt an Endkunden verkauft. Wir arbeiten mit mehreren Wohnungsbau-gesellschaften zusammen, die ihre Objekte (WC, Waschtisch, Armaturen, Duschwände, Gas-herde, etc.) vom Großhandels-haus Ligo direkt beziehen, ohne dass der Handwerker eine Ver-



gütung erhält. Unsere Forderung nach einer VGA-Regelung wurde abschlägig beschieden. Teilweise erhalten die Wohnbaugesellschaften die Produkte billiger als der Handwerker, der diese montieren soll. Der dreistufige Vertriebsweg ist anscheinend nur noch eine Farce.

**Hans-Otto Frese**  
10119 Berlin

## › POS ‹

### Handwerk als Sündenbock?

Schon immer haben Großhändler durch Verkauf an privat den dreistufigen Vertriebsweg verlassen und wurden zu Wettbewerbern des Handwerks. Schon immer wurde im Großhandel zum Ärger des Handwerks an zwei Theken verkauft. Und der Endverbraucher war schon immer am Bezug über den Großhandel interessiert, denn mit dem Großhandel verbinden sich beim Endverbraucher immer auch Rabattvorstellungen, die er realisiert haben möchte.

In fast jeder größeren Stadt werden mittlerweile von kleineren Glaserfirmen und Möbelherstellern Duschabtrennungen und Badmöbel hergestellt, die das Handwerk direkt kaufen kann. Das können Industrie und Großhandel jedoch nicht zum Anlass nehmen, aufgrund der damit verbundenen Umsatzein-

bußen den dreistufigen Vertriebsweg aufzukündigen und dem Handwerk dafür die Schuld in die Schuhe zu schieben. Trotz fast täglicher Preiserhöhungen in fast allen Bereichen des Sanitär- und Heizungsmarktes reichen dem Großhandel offenbar die bisherigen Margen des dreistufigen Vertriebsweges nicht. Die Aufgabe des dreistufigen Vertriebsweges wird allen Beteiligten schaden.

**Julius von Felbert**  
42555 Felbert

## › POS ‹

### Jeder muss seine Nische finden

In unserer Region verkauft der Großhandel direkt an Endverbraucher. So können Mitarbeiter von Daimler Chrysler beispielsweise ganz offiziell bei Reisser einkaufen und erhalten auch noch einen entsprechenden Rabatt. Aber auch der normale Privatkunde kauft dort ein und auf Nachfrage erhält er immer 10% Rabatt. Wird so ein Fall bekannt und wir reklamieren, lautet die Standardausrede: Wenn er bei uns nicht gekauft hätte, wäre der Kunde in den Baumarkt. Aber das ist nicht nur bei Reisser so . . .

Ich bin der Überzeugung, dass sich der dreistufige Vertriebsweg auf Dauer nicht halten lassen wird. Er ist bei manchen

Produktsegmenten in der heutigen Marktsituation einfach zu teuer. Künftig wird es verschiedene Points of Sale geben. Vielleicht auch beim Großhandel. Das lässt sich einfach nicht mehr aufhalten. Jeder muss versuchen, seinen Markt oder seine Nische zu finden. Allerdings würde ich begrüßen wenn der Großhandel seine Kalkulation so aufbaut, dass die Beratung in seiner Ausstellung auch bezahlt werden muss. Wenn ausstellungsführende Installateure diese Kosten nicht mitbezahlen müssten, wäre eventuell auch eine Rückkehr zum reinen dreistufigen Vertriebsweg wieder interessant.

Gerne dürfen Sie meine Meinung veröffentlichen. Allerdings bitte ich Sie, meinen Namen nicht zu nennen. Denn persönliche Angriffe des Großhandels möchte ich mir ersparen.

**Name der Reaktion bekannt**

## › SBZ 15/16 ‹

### Überflüssiges Allianz-Angebot

Ich finde es erstaunlich, dass die Endkunden auf solche Maschen hereinfallen. Die Zahl von bereits 25 000 Abschlüssen halte ich auch für falsch und unlauteres Getrommel. Es sollte sich doch jeder denken können, dass die Allianz daran verdienen will, also ein Glied mehr in der Wertschöpfung bildet. Andererseits gibt es ja immer Handwerker,



die sich auf solche Praktiken zu Spottpreisen einlassen und darauf baut die Allianz wohl.

**Manfred Hübinger**  
52134 Herzogenrath

## › Klimatechnik ‹

### Nicht zu Lasten des Kälteanlagenbauerhandwerks

In den letzten SBZ-Ausgaben habe ich den Bericht über den Einstieg in die Welt der Klimatechnik überflogen. Ich war erstaunt, dass es möglich ist, mit einem „Kleinen Kälteschein“ kältetechnische Komponenten

Ein wachsender Markt kann nicht ausschlaggebend sein, um mal kurz sein Aufgabenspektrum um das Geschäftsfeld Klima zu erweitern. Wenn man dies tun möchte, dann aber bitte mit Herz und Verstand und nicht zu Lasten des Kältehandwerks.

**Jan Karpe**  
35305 Grünberg

*Anmerkung der Redaktion: Die Lüftungs- und Klimatechnik hat schon immer einen festen Platz in der Ausbildung zum Zentralheizungs- und Lüftungsbauer gehabt und findet sich auch im Namen des neuen Ausbildungsberuf „Anlagenmechani-*



auszulegen, diese zu verbauen und in Betrieb zu nehmen. Warum habe ich drei Jahre eine Lehre zum Kälteanlagenbauer, ein zweijähriges Studium zum staatlich geprüften Kälteanlagen-Techniker und ein weiteres Jahr zum Kälteanlagenbauermeister absolviert, wenn ich mit einem „Kleinen Kälteschein“ die gleichen Qualifikationen bzw. Rechtfertigungen habe, Klimageräte zu verbauen?

Ein Standard-Splitklimagerät mit vorgefertigten und vollgefüllten Rohrleitungen zu montieren wird einem sehr leicht gemacht. Aber was ist wenn z. B. das Innenteil tiefer montiert wird als das Außenteil, wenn Rohrleitungen verlängert oder gekürzt werden müssen, wenn Pulsationen ausgehend von der Klimaanlage auf das Gebäude wirken, usw.?

*ker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik“ wieder. Der kleine Kälteschein lehrt und legitimiert zusätzlich den Umgang mit (F)CKW. Zudem hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima unlängst die Zusatzausbildung zum Fachbetrieb für Komfort-Klima ins Leben gerufen. Dort wird natürlich auch das Kürzen von Leitungen und das Evakuieren sowie die fachgemäße Montage in Theorie und Praxis gelehrt. Es ist verständlich, wenn die bundesweit ca. 2000 Kälteanlagenbauer die ca. 48 000 SHK Handwerksbetriebe gern von der Klimatisierung fernhalten möchten. Doch in der heutigen Zeit bestimmen die Agilität der einzelnen Betriebe sowie der Zugang zum Kunden, wer letztlich im Geschäftsfeld Klima erfolgreich sein wird.*