

› Aqua Cultura ‹

Einzelhändler stellen massive Forderungen

Schade, dass Sie nicht da sein konnten. Wir hatten eine wegweisende Aqua Cultura-Gesellschafterversammlung. Hinter dem Gütesiegel führender Bad-einrichter Deutschlands steht ein exklusiver Kreis von 23 Unternehmen, die Bäder der Premiumklasse realisieren. Sicher ist für die SBZ-Leser auch unsere Stellungnahme zur neuerlich angefachten Bruttopreisdiskussion interessant.

Eine einfache Bruttopreisabsenkung ohne flankierende Maßnahmen ist nach Ansicht von Aqua Cultura nicht zielführend. Da uns die Problematik durchaus bewusst und bekannt ist, schlagen wir, die im Gütesiegel vereinten Badeinrichter folgende Maßnahmen vor:

Internethandel: Im Rahmen der Diskussion um die aggressive Preisstellung durch Internetangebote fordert Aqua Cultura die Offenlegung derjenigen Großhändler in der Fachpresse, die Internet-Bad-Plattformen beliefern.

Leistungsangepasste Konditionierung: Den Betrieben, die Beratungsleistung selber erbringen (Facheinzelhandel) und den Großhändler nur zur Abrechnung brauchen, sollte eine höhere Marge beim Verkauf der Produkte zustehen, da der Aufwand wesentlich größer ist.

- Handwerker, die kein eigenes Lager, keine Ladenlokale bzw. Ausstellungsfläche besitzen, nutzen den Großhandel als Verkäufer/Point of Sale, indem sie die Kunden alleine dorthin schicken. Diese Betriebe müssen geringere Konditionen bekommen und können dadurch keine zweistelligen Rabatte mehr vergeben.

- Betriebe, die mehrmals am Tag von einem Großhändler beliefert werden, müssen hierfür auch alleine die Kosten tragen. Eine Umlage dieser Kosten auf die Betriebe, die ihre Logistik im Griff haben, ist nicht tragbar.

- Kosten für Reklamationsbearbeitung seitens der Hersteller können nicht an alle Betriebe weitergegeben werden. Bewanderte Betriebe, die mit Produkten von Herstellern vertraut sind, tragen zurzeit die Reklamationskosten derjenigen Betriebe mit, die diese Produkte nur selten einbauen und wenig Kenntnis über deren Anfälligkeit haben.

- Nicht jeder Betrieb in der Vertriebswegkette kann an dem Produkt immer die gleiche Marge abschöpfen. Wenn die Ware nicht am Lager vorgehalten wird oder Beratung nicht erbracht wird, muss der geringere Aufwand auch in geringeren Margen dargestellt werden.



Handfeste Forderungen: Die Mitglieder von Aqua Cultura

Lust auf mehr Komfort und Ästhetik?



Henk
SANITÄRTECHNIK

Bernhard Henk
Hangstraße 12
Buchen-Hainstadt
Tel. 06281 / 97027
www.henk-sanitaertechnik.de

Hatte Anfragen und Aufträge zur Folge: die aus einem SBZ-Leserbrief resultierende Werbung mit einem „polnischen Durchlauferhitzer“

Des Weiteren fordert die Interessenvertretung Aqua Cultura,

- die regelmäßige Überprüfung der Kostenstrukturen aller Beteiligten im drei- und zweistufigen Vertrieb, um ein Ausufern der Preise zu verhindern.

- den Direktbezug bei Sonderanfertigungen und exklusiven Produkten.

- die Gleichstellung des exklusiven Facheinzelhandels mit dem Großhändler bei Premiumprodukten, die nicht in Masse geliefert werden können.

Gerne stehen ich oder aber auch unser Sprecher Thilo Dreyer für die Diskussion zur Verfügung.

Martina Brüßel
Geschäftsführerin
Q-Label GbR
D-53229 Bonn

› Erfolgreich ‹


Aufträge durch provokantes Plakat

In der SBZ 20/2006 haben wir einen Leserbrief von Andreas Lehmann aus Heiligenhagen veröffentlicht, in dem er uns einen außergewöhnlichen Durchlauferhitzer vorstellte. Kollege Bernhard Henk nahm das zum Anlass, ein außergewöhnliches

Werbemotiv und folgenden Kommentar dazu zu erstellen:

Im Anhang meine Werbung, die auf dem in der SBZ vorgestellten polnischen Durchlauferhitzer basiert. Mir ist klar, dass das Bild polarisiert, aber es fällt auf und geht nicht im Werbeeinerlei unter. Auf diese kleinformatige Anzeige habe ich äußerst positive Resonanzen, zahlreiche Anfragen und sogar einige Aufträge bekommen. Deshalb ein herzliches Dankeschön für das Bild.

Bernhard Henk
74722 Buchen-Hainstadt



Leserbriefe

Senden Sie Ihre **Meinungen** und **Kommentare** bitte möglichst per E-Mail an die SBZ-Redaktion unter

leserforum
@sbz-online.de