

SBZ 1/98

Partner im Clinch

Zu dem gleichnamigen in der SBZ 1/98 veröffentlichten Streitgespräch um die Senkung der Bruttopreislisten erhielten wir von Joachim Stenzel folgende Anregungen:

Seit Jahren kämpfe ich gegen die Preispolitik die einige

Großhändler und Industriefirmen uns aufbürden. Es ist unverständlich warum wir auch bei Artikeln, die nicht im Wettbewerb stehen, bluten sollen.

Letztes Beispiel gegen das ich mich erfolglos gewehrt hatte, waren die Preiskämpfe der Abflußgiganten:

Die Rabatte und Bruttopreise der Gußrohre wurden gekürzt. Darauf hin zog die „HT Lobby“ nach, um den alten Stand wieder zu wahren.

Warum sollen wir die Preise senken bei Artikeln, bei denen der Baumarkt höher liegt als wir?

Uns hätte die Faktura mit den neuen tieferen Bruttopreisen 5 000 DM pro Jahr gekostet!

Durch den Datenträgeraustausch fakturieren die meisten SHK-Firmen nach der Großhandelsliste. Man erspart sich eigene Preislisten, Kontrollen und evtl. Fehler.

Durch die Preispolitik unserer eigenen Verbände verwenden die meisten Firmen auch nicht den Datenträger der Landesliste. Wir haben uns beim Datenträgeraustausch für einen Groß-



Die Senkung der Bruttopreislisten wurde nicht nur in München heiß diskutiert

händler entschieden, der 1. sprechende EDV-Nummern hat, und 2. mit den Bruttopreisen nicht der „Niedrigste“ sein möchte. Es gibt viele Artikel die wir unter Wert verkaufen. Da ist der Baumarkt klüger als wir. Nur als Beispiel habe ich zwei Artikel aufgeführt.

Was wir brauchen ist ein flexibles Preisgestaltungsprofil. Wir dürfen nicht mehr starr und unbeweglich bleiben. Daß Mondpreise sich auf Dauer rächen, hat der Großhandel bei den Acrylwannen erlebt. Daß Rabattkürzungen aus „Selbstsucht“ sich rächen, hat der Großhandel auch erlebt. (A+S, Einkaufsverbände, Direkteinkauf u. a.)

Wir benötigen ein ABC-Preisstruktur, die immer wieder dem Markt angepaßt und verändert wird. Selbstherrlichkeit und Selbstsucht rächen sich – Ehrlichkeit und Offenheit sind gefragt:

A-Preise: Preise im Kampf gegen Fremdanbieter – Industrie, Großhandel und wir lassen für einige Zeit die Hosen herunter – „Gemeinsamer Preiskampf“

ca. 15 % Rabatt

B-Preise: Preise die nicht im Kampf liegen

ca. 30–40 % Rabatt

C-Preise: Preise von Artikeln, die höher bewertet werden kön-

nen, – die der Wettbewerb nicht hat, – bei den der Wettbewerb höher liegt

ca. 40–100 % Rabatt

Die Preisgestaltung der Handwerker und die Rabatte sind von der Auftragsart abhängig.

– Neubauten werden vom Einkauf aus hoch kalkuliert.

– Umbauten oft nach Bruttopreis mit Einzelnachlässen bei Artikelgruppen in denen ein Preiskampf besteht

– Kleinaufträge und Montage/Nebenumaterial: immer ohne Nachlaß.

Auch der Großhandel kalkuliert Objekte anders als Ausstellungsaufträge. Daher kommen die 10, 15, 20 % die Herr Wippich ansprach.

Bisher hat der Großhandel uns immer die Preisgestaltung und die Rabattierung „aufgedrückt“. Daß die SBZ das Thema aufgegriffen hat ist lobenswert, denn das muß aufhören. Hoffentlich wachen jetzt die Beteiligten auf. Solche Gespräche der Partner am Tisch haben gefehlt.

Wir hatten bei unserem Großhändler, der Firma Gienger, Kornwestheim und der Firma Bez, Reutlingen, darüber schon sehr viele und konstruktive Gespräche.

Es wäre gut, wenn die SBZ da nicht locker läßt, und das Thema öffentlich hält.

Joachim Stenzel
72760 Reutlingen

Falzziegelpaneele Star mit fremden Federn?

In SBZ-Ausgabe 22/97 veröffentlichten wir den Beitrag „Neue Turmdeckung in Wehr“. An diesem Objekt kam ein neues Dachbekleidungselement zum Einsatz: Paneelbänder mit Falzziegelstruktur. Aus Text und Bildern wird allerdings nirgendwo eindeutig klar, wer hinter der Entwicklung der Paneelbänder steht.

Wie uns hierzu Karl Heine, Inhaber eines alteingesessenen Fachbetriebes für Blechverar-

Südtirol Installationstechnik à la Italia

Diese eigenwillige Anordnung eines UP-Spülkastens habe ich in der Herrentoilette einer Gaststätte in Videgg (in der Nähe von Meran) gesehen. Man sollte halt doch bei der Einbauanweisung vermerken, daß der Spülkasten möglichst nahe dem Klosett zu montieren ist.

Werner Hardt
60528 Frankfurt



Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72 55
(07 11) 6 36 72 76

oder per Post:
Gentner Verlag Stuttgart,
SBZ-Redaktion,
Forststr. 131, 70193 Stuttgart



Die alte Turmdachbekleidung bestand aus dachziegelähnlichen Blechprofilen 180 × 95, die übereinandergelegt – zu Undichtigkeiten führten

beitung in Villingen-Schwenningen* mitteilte, waren hiermit die Spezialisten seines Unternehmens betraut. Heine und seine Mitarbeiter waren bei der Untersuchung der alten Dachbekleidung zu der Erkenntnis gelangt, daß die 180 × 95 mm kleinen Blechprofile undicht waren und Feuchtigkeitsschäden an der Unterkonstruktion hervorgerufen hatten. Ursache dafür war, daß diese Profile ihrer Form und Verlegung nach Tonfalzziegeln glichen und lediglich übereinanderlagen, so daß es infolge der stark geschwungenen Dachform bei Schlagregen und Sturm zu Undichtigkeiten kommen mußte. Daher entschied man sich für Paneele, deren Oberfläche eine ähnliche Struktur aufwies wie eine Reihe von Falzziegeln, die aber nicht nur übereinandergelegt sondern ineinander eingehängt werden konnten. Hierfür entwickelten die Villingen ein Preßwerkzeug, mit dessen Hilfe Musterpaneelle erstellt und eine Versuchsfläche gedeckt wurde. Außerdem stellte man ein Modell für die Abdeckung der Grate her. Beide Modelle wurden daraufhin Dichtigkeitsprüfungen unterzogen, unter Simulation der zu erwartenden Belastungen durch Regen und Sturm. Nach einer Änderung der

Paneelkonstruktion aufgrund der Versuchsergebnisse erfolgte schließlich die Präsentation der Modellfläche beim Erzbischöflichen Ordinariat in Freiburg zur Entscheidungsfindung der Denkmalbehörde und des Bauamtes.

Wie nun im SBZ-Beitrag von Leo Felix zu lesen war, ist die Idee des Paneels von den Ämtern gern aufgegriffen



Versuchsfläche mit Paneelbändern in Falzziegelstruktur. Das unvollständige Band (o.) verdeutlicht die Befestigung per Haftstreifen

worden. Auch wenn der Zuschlag zur Auftragsdurchführung an der Kirche in Wehr nicht an die Fa. Heine ging.

* Fa. Karl Heine, 78048 Villingen-Schwenningen, Fax (0 77 21) 7 40 94