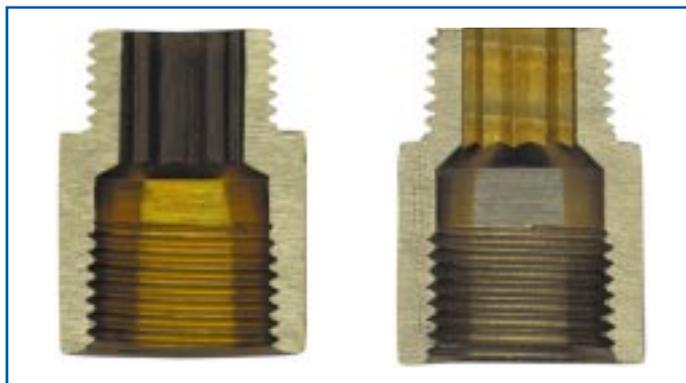


■ Kupferlegierungen Entscheidung fällt schwer

Messing und Rotguß sind für den Installateur und Heizungsbauer Werkstoffe, auf die er heutzutage nur schwer verzichten kann, sind doch ein Großteil der von ihm verwendeten Armaturen, aber auch eine stattliche Anzahl von Fittings daraus hergestellt. Für welchen der beiden aber soll er sich entscheiden. Darüber wird wieder heftig diskutiert. Daher veröffentlichten wir in sbz-Ausgabe 4/99 die beiden Beiträge „Umdenken erforderlich?“ und „Messing oder Rotguß?“. Hierzu erhielten wir die folgenden Leserzuschriften.

Entzinkungsbeständiges Messing

„In den beiden Beiträgen wird neben der Spannungsrißkorrosion immer wieder die Entzinkung als bedeutende Schadenursache bei Messinglegierungen genannt. Ganz offensichtlich ist dabei zu wenig bekannt, daß es seit Jahrzehnten entzinkungsbeständige Messinglegierungen gibt, die Schäden durch diese Korrosionsart zuverlässig vermeiden. Dies gilt auch bei wechselnden Wasserqualitäten. Diese Legierungen bieten neben der Sicherheit gegen Entzinkungskorrosion auch alle Eigenschaften, die Messing bezüglich Gefüge, mechanische Eigenschaften, Bearbeitbarkeit sowie Preis-Leistungsverhältnis auszeichnen. Sie haben mit dazu



Der Schnitt durch je eine Verlängerung aus Messing (l.) und Rotguß (r.) zeigt die Wanddickenverhältnisse in den verschiedenen Fittingbereichen

beigetragen, daß Messing weltweit zum führenden Armaturenwerkstoff im Sanitär- und Heizungsbereich geworden ist. Mit diesem Eigenschaftsprofil bewährten sich die entzinkungsbeständigen Messinglegierungen und stellen die preiswerteste Lösung hinsichtlich eines Werkstoffes für anspruchsvolle Wässer im Sanitär- und Heizungsbereich dar. Inzwischen sind diese Legierungen europaweit unter der Bezeichnung CuZn36Pb2As in DIN EN 12 164, 12 165, 12 167 und 12 168 genormt. Die über 20jährige Erfahrung der Fa. Diehl Metall (Werk Röthenbach) mit den Legierungen 410 bzw. 402 zeigt, daß bei Verwendung dieser Werkstoffe selbst bei schwierigsten Wasserverhältnissen keine Entzinkungsschäden auftreten.“

Norbert Gaag
Diehl Metall
90552 Röthenbach/Pegnitz

Zu optimistisch

„Ihre Berichterstattung über Hahnverlängerungen aus Rotguß ist viel zu optimistisch. Wir setzen diese teuren Hahnverlängerungen seit fast einem Jahr ein mit dem Ergebnis, daß unsere Monteure stocksauer auf diese Teile sind. Die Schadensquote ist in unserem Hause wesentlich höher als vorher mit den preisgünstigeren Messing-Hahn-Verlängerungen. Der von uns eingeschaltete Fachverband Sanitär Heizung Klima Nordrhein-Westfalen teilte mit, daß die ihm überlassene defekte Rotgußhahnverlängerung bei der Herstellerfirma Viega überprüft wurde. Dabei sei festgestellt worden, daß es sich um einen Fertigungsfehler handelt. Aufgrund des scharfkantigen Gewindeüberganges sei es zu einer Unterschreitung der Mindestwanddicke gekommen.“

Paul-Herbert Lechner
Carl Lechner GmbH
47799 Krefeld

■ Handelsmarken Dreistufiger Vertriebsweg ad absurdum

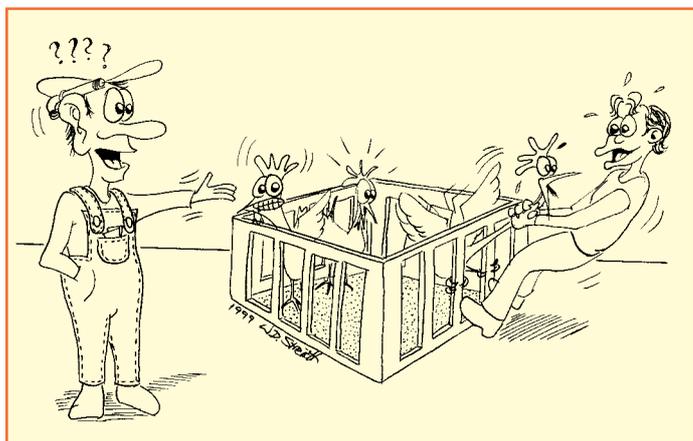
Die Thematik der Handelsmarken des Großhandels wurde von mir als Obermeister der Innung Sanitär Heizung Klima Frank-

furt schon öfters angesprochen. Trotz der mittlerweile guten Zusammenarbeit des Handwerks/Fachverbandes und der hiesigen Großhändler scheuen diese das Thema Handelsmarken.

Diese Handelsmarken dienen doch nur dazu, den Deckungsbeitrag des Großhändlers zu erhöhen. Er hat hier Produkte, die ich nicht direkt im Einkauf vergleichen kann. Denn die Händler, die solche Handelsmarken führen, sind gebietlich auseinandergezogen, so daß meist eine freie Preiseinziehung für den Handwerker mit einem entsprechenden Vergleich der Einkaufskonditionen nicht möglich ist.

Weiterhin wird hier doch der Weg der Bindung des Installateurs an den Händler versucht. Der Handwerker hat doch, wenn er diese Handelsmarken eingebaut hat, sie auch bei seiner Ausstellung präsentiert, keine andere Wahl als bei diesem Handelsmarken-Großhändler weiter einzukaufen. Macht der Großhändler zu (Beispiel Triton Belco in Frankfurt/Mainz/Wiesbaden), muß der Handwerker seine Armaturen von der nächsten Vertretung, wenn es noch eine gibt, schicken lassen. Gerade bei den heutigen Zusammenschlüssen und Verkäufen von ganzen Handelshäusern ist doch hier die Gefahr, daß der Handwerker seine favorisierten Handelsmarken irgendwann nicht mehr bekommt. Oder ist schon klar, ob die Handelsmarken der Pingvine oder die Marken von Raab-Karcher überleben werden?

Hier wird doch auch der 3stufige Vertriebsweg ad absurdum geführt. Wo ist denn der Hersteller der Handelsmarken?? Er kann doch kein Ansprechpartner sein, da der Name des Herstellers meist vermieden wird. Die Aussage von Herrn Dr. Süllow, der Handwerker profitiert von der Reklamationsbearbeitung und der Ersatzteilbevorratung kann doch nicht ernst genommen werden. Stellen Sie sich vor, der Monteur, der von seinem Chef den Auftrag hat, immer nur die Handelsmarke Y zu verwenden, wird zu einem Kunden gerufen, dessen ehemaliger Installateur



„Was machst Du denn da, Mücke?“ – „ne Hahnverlängerung!“

immer die Handelsmarke X verwendet hat. Die erste Aussage des Monteurs vor Ort: Was haben sie denn da für eine Armatur, die kenne ich nicht. Am besten schmeißen wir die raus, dafür gibt's keine Ersatzteile. Und der Kunde, dem das System der Handelsmarken nicht bekannt ist, bekommt eine neue Armatur, diesmal hoffentlich von einem Markenhersteller, damit bei einem Wechsel des Installateurs der Kunde seine Armatur wieder repariert statt erneuert bekommt.

Wenn überhaupt eine Handelsmarke, dann eine Marke für das Handwerk, um sich abzuheben. Aber wenn diese Handwerker-Handelsmarke über Deutschland verbreitet ist, wird es auch der Baumarkt wieder schaffen, diese Marke zu führen, so daß alles beim alten bleibt. Deshalb keine Hausprodukte, sondern qualitativ gute Produkte, für die jeder Handwerker Ersatzteile hat oder besorgen kann und die unsere Monteure bei den Kundendienstschulungen der Hersteller auch kennenlernen. Ich bin gespannt, wie die Diskussion weitergeht.

Hans Scherr
60318 Frankfurt

■ *Handelsmarken* **Absoluter Blödsinn**

Einen Kommentar zu Ihrer Kontroverse Handelsmarken muß ich doch noch loswerden. Die Fa. Walter Linss Nachf. GmbH beschäftigt sich schon seit Jahren mit dem Thema und verfehlt ganz klar die Markenproduktphilosophie. In den bei Ihnen dargestellten Standpunkten ist ein wichtiges Argument gegen Hausprodukte ausgelassen worden

Es ist doch absoluter volkswirtschaftlicher Blödsinn, wenn die Markenindustrie Millionen ausgibt um ein Markenbewußtsein beim Endverbraucher zu schaf-

fen und der Großhandel dann hergeht und nochmal viel Geld investieren muß um sein Hausprodukt bekanntzumachen und zu argumentieren. Somit trifft das Argument der Unbelastetheit von Werbemillionen überhaupt nicht zu, es sei denn, das Hausprodukt wird von einem No-Name-Hersteller bezogen. (evtl., nachdem man das Produkt zuvor von einem Markenhersteller bezogen hat und damit geworben hat „Meine XXX-Armatur ist doch von Hansa“) Besonders in diesem Fall trifft die gleichbleibende Qualität mit Sicherheit nicht zu. Das Thema Ersatzteilbeschaffung für Hausprodukte ist dann noch ein ganz anderes Problem, über das auch schon hinlänglich geschrieben und diskutiert wurde.

Die Industrie muß sich jedoch den Vorwurf gefallen lassen, warum sie auf der einen Seite Werbemillionen investiert und auf der anderen Seite Hausprodukte fertigt und den Firmen bzw. Verbänden dann noch Zuschüsse gewährt um sich die eigene Marke durch Hausprodukte untergraben zu lassen. Wir stehen jedenfalls nach wie vor zu unserem Slogan, der auch auf jedem unserer Lkws zu finden ist: Wer Markenprodukte beim Fachhandwerk kauft, der kauft volle Garantie und des Fachmannes Rat.

Jens Wulf
Walter Linss Nachf. GmbH
34323 Malsfeld

■ *Handelsmarken* **Füße stillhalten**

Der Wirtschaft in Deutschland geht es zur Zeit mehr als miserabel. Infolgedessen ergibt sich eine Vielzahl von Versuchen, von Industrie, Handel, Handwerk und Verbrauchern, diesem in die Tiefe reißenden Wirtschaftsstrudel zu entgehen. Da hilft auch nicht das Pro und Kontra bezüglich Markenfabrikat oder Hausmarke. Da werden die Betroffenen die Füße stillhalten müssen und auf bessere Zeiten warten.

Herbert und Matthias Mann
13509 Berlin