

## ■ Kaldewei

### Bruttopreisvergleiche, Wannemargen und Baumarktpräsenz

Auf Grundlage eines angenommenen generellen Installateur-Rabattes von 25 % auf den Bruttopreis vergleicht der ostwestfälische Stahlmail-Wannenhersteller in SBZ 21/99 die absolute Handelsspanne seiner Produkte mit der von Acrylwannen. Dazu erhielten wir von unseren SBZ-Lesern folgende Zuschriften:

Bei solch tollen Aussagen kommt einem doch fast das Abendessen hoch. Wo sind denn die Bauherren, die noch Brutto kaufen und eine Marge von 25 % zulassen? Wir müssen heute mit weit niedrigeren Aufschlägen klarkommen. Insbesondere durch die Baumärkte, in denen Kaldewei ja ebenfalls gut vertreten ist. Die Margen liegen nicht beim Handwerk, sondern beim Hersteller. Vergleichen Sie doch einmal eine Brausewanne 90/90/

15 cm Weiß und eine solche mit 90/80/15 cm Weiß. In der Preisliste der Großhandlung Reisser steht da ein Preis von 121 DM einem Preis von 341 DM gegenüber. Das nenne ich abgezockt.

**Werner Faaß**  
Blechnerei –  
Sanitäre Installation  
78259 Mühlhausen-Ehingen

Das Rechenbeispiel ist aus der Sicht des Herstellers Kaldewei sicherlich richtig. Aber wieviel Betriebe unserer Branche können bei dem existierenden Preiskampf überhaupt noch einen Brutto-Listenpreis beim Endkunden durchsetzen? In meinem Betrieb ist mir bisher dieser Erfolg versagt geblieben.

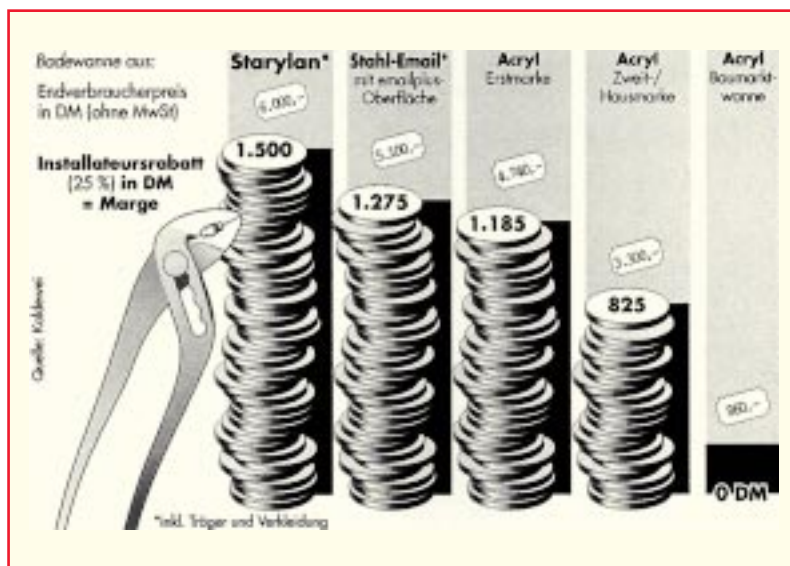
**Hans Kuhnert,**  
Kuhnert-Haustechnik  
01737 Tharandt

Großartig, daß sich Kaldewei einmal Gedanken über Margen macht. Jahrelang hat dieses Unternehmen mit seiner Baumarktpräsenz dafür gesorgt, daß der Installateur keine Margen mit Stahlwannen machen kann. Dabei hätten die Stahl- oder Gußwannenhersteller eigentlich die besten Möglichkeiten gehabt, ihre Produkte im Markt zu platzieren. Denn nicht jeder kann in der Garage Stahlwannen pro-

tikel zeigt, daß man nachgedacht hat. Und das ist ja auch schon etwas.

**Joachim Stenzel**  
Stenzel GmbH  
72760 Reutlingen

Wir haben diese Aussagen mit der Bitte um Stellungnahme an Jörg Homberger, Marketingleiter bei Kaldewei, weitergeleitet und erhielten folgende Antwort:



duzieren. Aber was tun diese Firmen? Sie machen den Markt selbst kaputt. Wer auf der einen Seite Wannen für 100 DM anbietet, macht sich unglaublich, wenn er 1500 DM für eine etwas andere Form verlangt. Schließlich würde auch keiner mehr eine Rolex beim Juwelier kaufen, wenn diese bei Aldi verschleudert würde. So ist es auch mit der Marke Kaldewei. Sie hat ein Baumarkt-Image und wird das sicherlich so schnell nicht wieder los. Trotzdem möchte der Hersteller jetzt auf einmal wieder den Fachhandel begeistern. Über die dabei verwendeten Zahlen muß sich jeder sein eigenes Bild machen. Aber der Ar-

**Leserbrief Faaß:** Richtig ist, daß es einen erheblichen Preisunterschied bei diesen Duschwannen gibt. 90 × 90 × 15 cm ist ein gängiges Modell, das in extrem großen Stückzahlen gefertigt wird und daher von uns sehr preisgünstig abgegeben werden kann. Dagegen ist 90 × 80 × 15 cm eine Abmessung, die exklusiven Sonderanfertigungscharakter hat und aufgrund der viel geringeren Stückzahlen auch einen viel höheren Preis erfordert. Das hat nichts mit Abzocken zu tun. Auf die vom Installateur zu erzielenden Margen haben wir keinen Einfluß, da die Kalkulation dem Großhandel und dem Installateur obliegt. Wir wissen aber, daß es regional bedingte Unterschiede gibt. Daher orientiert sich das Beispiel an unserer Bruttopreisempfehlung.

**Leserbrief Kuhnert:** Es handelt sich um ein Rechenbeispiel, das auf die Marge mit Starylan abzielt. Auch wenn die absoluten Beträge vom Installateur nicht zu erzielen sind und er höhere Rabatte geben muß, pro Wanne ist mit Starylan im Vergleich zu Acryl doch sicher mehr Marge möglich. Es liegt in der Hand jedes Einzelnen, die Bruttopreisempfehlung soweit es geht auszureizen.

**Leserbrief Stenzel:** Zum Thema Baumarkt fand bereits vor kurzer Zeit ein persönliches Gespräch zwischen unserem Verkaufsleiter Raimondo Freund und Herrn Stenzel in dessen Betrieb in Reutlingen statt. Gerne werden wir nochmal persönlich Kontakt mit ihm aufnehmen.

**Jörg Homberger**  
Kaldewei  
59229 Ahlen

Anmerkung der Redaktion: Sicherlich hätten nicht nur Herr Stenzel, sondern auch die übrigen 30 499 SBZ-Bezieher gerne mehr über die Hintergründe zu Kaldewei's „Baumarkt-Engagement“ erfahren, oder?

## Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per eMail oder Telefax an die SBZ-Redaktion

eMail [sbz@shk.de](mailto:sbz@shk.de)  
Telefax (07 11) 63 67 27 43

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