

Thema:

Lieber Kollege 01,
wenn Sie die Vorblätter begriffen haben, werden Sie verstehen, dass >Bauen< etwas mit Ehre zu tun hat und dabei zähle ich mich zu >den Besten Baumeistern< die Sie finden können. Sie glauben doch nicht im Ernst, dass ich mir von einem >Verkaufslöwen< meine Ehre im Bau nehmen lasse.
Ich hätte ja den Prozess verlieren können und wäre dann vielleicht ärmer geworden. Allerdings hätte ich, was die Zuhörer die da waren eindeutig bemerkt haben, mich selbst unter dem Druck der Richter nie auf einen >Vergleich< mit einem >Verkaufslöwen< eingelassen. Und selbst dann nicht, wenn ich Haus und Hof verloren hätte.



Antwort 2:

Zur Frage aus Blatt 29:

Besser wäre Ihre Frage ist es das wert, einen solchen Kampf zu bestreiten?
Ja!!! Das ist es Wert.

Lieber Kollege 01. Wenn wir allen >Verkaufslöwen< das Recht geben, unsere bis dato wissenschaftlich erarbeiteten Baugrundlagen auf den Kopf zu stellen, nur um einseitig mit einem >Billigangebot<, unsere beiden >Gazellen< in den Nachteil zu bringen, dann hat es nicht nur etwas mit dem Bauen zu tun. Sondern mit der Grundlage eines Lebens. Wenn wir hier >wegsehen<, dann brauchen wir nichts mehr >verbieten<. Dann brauchen wir keine Gesetze mehr.

Die Elite des Handwerks:

Darum habe ich mich vor vielen Jahren entschlossen aus meinen >Bau- und Schadensforen< heraus das >baufachforum< zu gründen. Begonnen hat alles mit einer kleinen Anzahl von Handwerkern, die verstanden haben, dass Sie sich in ihrem täglichen Arbeitsleben nicht so intensiv um Dinge zu kümmern die wohl wichtig sind, allerdings für den Handwerker nur >Kosten< verursachen.

Und darum habe ich mich vor 15 Jahren diesen Handwerkern verschrieben, diese gerade vor solchen Dingen zu schützen.

Dazu gehören auch Argumente.

Es ist für einen Fenstereinbauer, schon sehr schwierig, seinen teuren Fenstereinbau den der Gesetzgeber verlangt, dem Kunden näher zu bringen. Denn solche Sachen wie hier, geben dieser >Elite< von Handwerkern keine Möglichkeit mehr, im Verkaufsgespräch gegen solche >Billigangebote< die letztendlich nicht halten was sie versprechen, zu argumentieren.

Daher habe ich die Sache auf meine Schulter genommen und habe lückenlose Beweise gesammelt. Damit wird jetzt beispielsweise für die Elite des Handwerks, mit dem Gutachten der Stichprobe von der Brandprüfung vom >167 er<, das Beste >Werbemittel< beschert.

Wenn ein Bauherr oder ein Bürgermeister eines öffentlichen Gebäudes dieses Gutachten beim Verkaufsgespräch vorgelegt bekommt, wird der >Elitebetrieb< automatisch

Seinen relativ teuren Einbau nach den >RAL-Richtlinien< (Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenster und Türen, Ausgabe März 2010) wie warme >Leberkäse Weckle< verkaufen. Denn keiner wird je, mit diesen Problemen eines Produktes den bloßen Aussagen eines Verkaufslöwen konfrontiert werden wollen.

Verantwortung:

Denn jeder, lieber Kollege, hat eine Verantwortung. Bauherrschaft – gegenüber seinen Erben (Kinder) Bürgermeister – gegenüber seinem Gemeinderat Handwerker – gegenüber seinem Kunden und der DIN 4108.

>Verkaufslöwe< - lediglich gegenüber dem >armen< Kunden, dem Handwerker.

Die Zukunft:

Wenn der Verkaufslöwe merkt, dass er finanziell jetzt nicht mehr weiter kommt, hat er ja zur Vorsorge eine GmbH eingerichtet.

Mit der er dann seine Insolvenz anmeldet und alle anderen >Gazellen<, Schwäbisch ausgedrückt, >den **Bach runter lässt**<.

Der Schiedsrichter:

Und darum lieber Kollege 01, kann dies jemand machen, aber nicht vor meinen Augen und nicht vor meinen Handwerkern die sich mir anvertraut haben!!!!

Stirli:

Herr >Verkaufslöwe< meine Frau verliert Haare. Und das überall. Soll ich Sie mehr bewegen?

>Verkaufslöwe<:

Nein!!!! Da hilft schon ein (K)lein wenig >Baukleber< und Ihre Frau bekommt einen Haarwuchs wie eine 14 jährige!!



Erstellt:	13. März 2011	20:37
Neu ausgedruckt:	18. August 2011	11:22
Quelle 1:	Unterlagen der Firma ClearoPAG	
Quelle 2:	Herstellervorgaben	
Quelle 3:	Leitfaden zur Planung und Ausführung der Montage von Fenster und Haustüren.	
Quelle 4:	RAL-Gütegemeinschaft Frankfurt	
Quelle 5:	Praxiserfahrungen des Autors	
Quelle 6:	Brandprüfung PN 12900 >Muster Januar 2011<	