

Merckblatt

## SABAG Kompetenzcenter Der Fachhandel im 3-stufigen Absatzmarkt

Der Onlinehandel, Baumärkte, aber auch Anbietende im Ausland verführen mit tiefen Netto-Verkaufspreisen zu Direktbestellungen. Welche Leistungen Endkundinnen und Endkunden bei Direkteinkäufen selber erbringen müssen, worin die Gefahren bestehen und welche Zusammenhänge beachtet werden müssen, ist für sie aber nirgendwo ersichtlich.

### Die Kompetenz des Fachhandels

Der Kauf von Sanitärartikeln will gut überlegt sein. Normen und Vorschriften bezüglich Hygiene und Sicherheit spielen im Badezimmer eine wichtige Rolle. Hinzu kommen hohe Anforderungen an Komfort, Qualität und Nachhaltigkeit. Garantieleistungen, Risikoübernahmen sowie gute Serviceleistungen gehören zum «Sorglos- und Wohlfühlpaket», das Ihnen nur Profis bieten können. Das alles führt zur Schlussfolgerung: Eine Beratung durch eine Fachperson aus dem Grosshandel ist unumgänglich!

In den Angeboten der Sanitärunternehmen sind nicht alle Leistungen deklariert. Endkundinnen und Endkunden ist es demnach nicht möglich, das Angebot des Sanitärunternehmens mit einer Offerte eines Direktanbietenden zu vergleichen. Folglich fällen sie den Kaufentscheid meist oberflächlich aufgrund des Preises. Welche Leistungen die Endkundinnen und Endkunden bei Direkteinkäufen selber erbringen müssen, worin die Gefahren bestehen und welche Zusammenhänge zu beachten sind, ist für sie nirgendwo ersichtlich und kann später zu unliebsamen Überraschungen führen.



## Leistungsübersicht der Sanitärunternehmen

- Haftung für die Qualität des gelieferten Materials
- Beschaffung der Massskizzen, Einbauvorschriften, Montageanleitungen etc.
- Übernahme des Bruchrisikos bei der Montage
- Sicherstellung der Ersatzteile
- Garantie, dass nur zertifizierte Apparate, Armaturen und Materialien zum Einsatz kommen
- Organisation, Planung und Disposition
- Verantwortung für Verzögerungen wegen Falschlieferung und für Aufwendungen, die dabei entstehen
- Entsorgung des Verpackungsmaterials und Übernahme der damit verbundenen Kosten
- Sichere Lagerung auf der Baustelle
- Haftung für Elementarschäden, Vandalenakte oder Diebstahl vor der Abnahme
- Einbau der Armaturen
- Zusammenbau der Badmöbel

---

## Der 3-stufige Absatzmarkt - ein Weg zum Vorteil aller Beteiligten

Der **Hersteller** übernimmt die Innovation, Forschung, Entwicklung, Zertifizierung, Fabrikation und die technische Dokumentation sowie den Support eines Produkts.

Die **SABAG** bietet in harmonisch gestalteter und inspirierender Umgebung eine vielfältige Produktauswahl fürs Badezimmer. Wir beraten in unseren Ausstellungen und Shops Privatkunden ebenso wie Sanitärprofis. Zusätzlich erstellen wir die Auswahllisten, kümmern uns um die Logistik, die Zwischenlagerung und um die termingerechte Lieferung.

Das **Sanitärunternehmen** überwacht die objektspezifische, technische Machbarkeit und koordiniert die Termine. Es kümmert sich um die Verteilung, die fachmännische Montage, die Inbetriebnahme und die Übergabe des Bades an die Bauherrschaft. Das Sanitärunternehmen ist auch die Ansprechperson bei Schaden- und Garantiefällen.

Jede Stufe übernimmt diejenigen Aufgaben, für die sie die Kompetenzen aufweist, ausgebildet und eingerichtet ist. Auf diese Weise können sich **Endkundinnen und Endkunden** pünktlich über ein in jeder Hinsicht vortreffliches neues Badezimmer freuen.



---

### SABAG - Wohnräume und Baukompetenz

Als einer der grössten Schweizer Anbieter im Innenausbau bieten wir Ihnen nicht nur alles rund ums Badezimmer, sondern fertigen in unserer eigenen Produktion in Nidau auch Küchen auf Mass. Ausserdem sind wir Ihr Ansprechpartner für Wand- und Bodenbeläge, Türen, Hauswirtschafts- und Aussenräume. Der Handel mit hochwertigen Baumaterialien für verschiedenste Bereiche rundet unser Angebot ab.

Weitere Informationen sowie unsere Standorte mit Badezimmer-Ausstellungen finden Sie unter:

**[sabag.ch/badezimmer](https://sabag.ch/badezimmer)**