

■ SBZ 6 + 8/2000

NT-Technik mit Problemen?

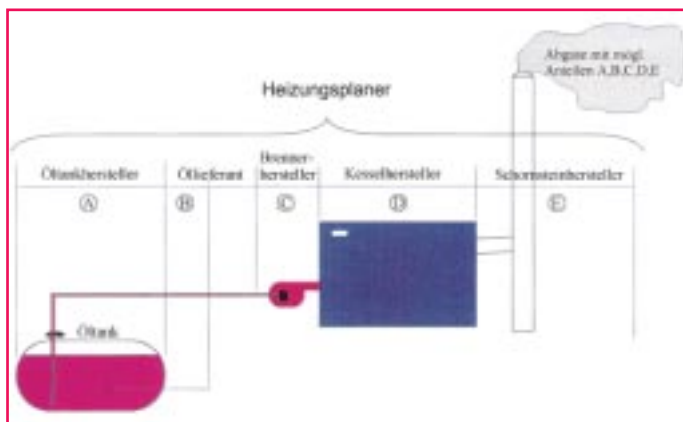
Zum Leserbrief von Berufsschullehrer K.-J. Ziolko in SBZ 8/2000 erhielten wir zum einen nachfolgende Stellungnahme von Buderus sowie einen weiteren Leserbrief von Gerd Klever.

Praxiseignung längst nachgewiesen

Zunächst einige Anmerkungen zu der besagten Fernsehsendung „Mit mir nicht“ (SBZ 6/2000). Niedertemperatur (NT)-Kessel sind etwa seit 20 Jahren auf dem Markt. Ihre Praxiseignung ist somit längst nachgewiesen. Natürlich sind, wie bei jedem technischen System, einzelne Problemfälle nie ganz auszuschließen. In aller Regel lassen sich aber bei fachmännischer Ursachenanalyse solche Probleme auch beheben.

Bei der Fernsehsendung wurde eine solche Problemanlage mit angeblichem Rostauswurf vorgestellt und der in der Anlage eingebaute NT-Kessel als Verursacher benannt. Weder, daß es sich wirklich um „Rost“ handelt, noch daß der Kessel der Verursacher ist, wurde nachgewiesen – sondern lediglich behauptet.

Grundsätzlich ist zur NT-Technik zu sagen, daß NT-Kessel zu Beginn ihrer Markteinführung naturgemäß noch nicht den konstruktiven Stand bezüglich der Kondensatvermeidung hatten wie heute. Man behalf sich deshalb mit der sogenannten Sockeltemperatur von 40 bis 50 °C, die im Dauerbetrieb nicht unterschritten wurde. Durch verschiedene konstruktive Maßnahmen, wie mehrschichtige Kessel-Heizflächen oder gezielte Wasserführung (Thermostream-Technik) konnte im Weiteren auch auf die Sockeltemperatur verzichtet werden. Entscheidend ist nicht die vollständige Vermeidung von Kondenswasser, sondern das Vermeiden längerer Betriebsphasen mit Kondensatbildung. Kurzzeitiger Kondensatanfall – z. B. beim Hochheizen des ganz kalten Kessels ist nicht zu vermeiden und auch nicht schädlich. Ausführlichere



Verworrene Situation: Der Handwerksbetrieb hatte bei der beanstandeten Anlage lediglich den Auftrag zum Kesseltausch. Der Anschluß des Kessels an das Kaminsystem wurde von einer anderen Firma durchgeführt. Die Einstellung des Weishaupt-Brenners und die jährliche Kesselreinigungen erfolgt nicht durch den Heizungsbauer, sondern durch den Brennerhersteller

Informationen zur NT-Technik und weitere heiztechnische Fragen bietet das beiliegende Fachbuch „Auswahl und Einsatz von Heizkesseln und Warmwasserspeichern“, das wir Herrn Ziolko zur Unterstützung seiner Lehrtätigkeit zur Verfügung stellen.

Gerd Böhm
Buderus Heiztechnik GmbH
35576 Wetzlar

SHK-Verbände müssen reagieren

Es ist lobenswert, daß Herr Ziolko diese Problematik offen angesprochen hat. Beim Lesen des Berichtes war ich jedoch sehr erschrocken. Seit Jahren sind die notwendigen Maßnahmen bei Einsatz von NT- und Brenwerttechnik bekannt. Es stellt sich die Frage, wie unser Nachwuchs im SHK-Handwerk vernünftig ausgebildet werden soll, wenn unsere Berufsschul-Lehrer die Informationen über den Stand der neusten Technik nicht erhalten. Hier sind doch der ZV SHK und die regionalen Fachverbände gefordert, die wichtigen technischen Informationen den jeweiligen Berufsschulen weiterzugeben. Wenn der Bericht von Herrn Ziolko so

stimmt, ist es allerhöchste Zeit, daß sich unsere Fachverbände diesen Problemen annehmen. Es geht schließlich um unsere Auszubildenden.

Gerd Klever
Karl Stupp GmbH
40883 Ratingen

■ SBZ 8/2000

Macht Kupfer doch dick?

Zu dem Artikel „Berufsrisiko – Macht Kupfer doch dick?“ stellen wir fest:

Das für den 23. 3. angekündigte Fachpressegespräch fiel nicht, wie in dem Artikel behauptet, „mangels Interesse“ aus, sondern mußte wegen kurzfristig aufgetretener Terminschwierigkeiten auf Seiten des Veranstalters abgesagt werden. Angesichts der Terminabsage durch die Redaktion sahen wir keinen Anlaß, die SBZ über die kurzfristig aufgetretenen Terminschwierigkeiten zu informieren. Alle angemeldeten Journalisten wurden rechtzeitig informiert und auch Seminarraum und Buffet wurden rechtzeitig storniert. Offenbar ist es auf Seiten des Hotels zu internen Abstimmungsschwierigkeiten gekommen. Aber selbstverständlich gönnen wir dem SBZ-Redakteur die Chance, einmal in seinem Leben ein Buffet für sich allein gehabt zu haben.

Die Behauptung, das Info-Telefon des „Informationsbüros Haustechnik“ melde sich auch während der regulären Geschäftszeiten „stets nur mit einem Piepton, ohne die übliche Anrufbeantworteransage“ ist unwahr. Wer das Gegenteil belegt haben möchte und außerdem Informationen zu neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen über die Verwendbarkeit von Kupferrohren im Trinkwasserbereich bekommen möchte, der wähle (08 00) 1 58 73 37. Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Armin Huttenlocher
Informationsbüro
Haustechnik
20457 Hamburg

Im Vorfeld der Veranstaltung haben wir dreimal versucht, das Informationsbüro Haustechnik unter der Telefonnummer (08 00) 1 58 73 37 zu erreichen. Anscheinend hatte an dem Tag der Anrufbeantworter einen „Hau“. Nach dem Brief von Herrn Huttenlocher haben wir es noch einmal probiert und wir kamen prompt durch. DS

■ Zwei Welten Handwerkermarke und Internet

Es ist doch schön zu erfahren, daß einerseits das Internet mit seinen vielen Möglichkeiten aufgezeigt wird und andererseits an alten Zöpfen festgehalten wird und probiert wird durch Hausmarken und Handwerkermarken den Kuchen aufzuteilen. Zur Info anbei der Brief „Der Markt sucht sich seinen Weg“ aus dem Jahre 1992!

„Der Markt sucht sich seinen Weg. Die Ware findet auch Ihren Weg, in den Baumärkten und Bäderwelten.

Der Konsument sieht dort den tatsächlichen Endpreis. (keine Nachlässe, inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer)

Deshalb muß auch der Handwerker mit Endpreisen werben

und abrechnen können. Hierfür müssen allgemeine Handels-/Großhandelslisten mit marktgerechten Endpreisen zur Verfügung stehen.

Man sollte den Großhandel nicht gleich verurteilen, wenn dieser auch Einzelhandel betreibt, denn dieser benötigt einen Massenumsatz um marktgerechte Preise anbieten zu können.

Doch sollte der Großhandel erkennen, welcher Kunde ihm langfristig wichtiger ist und dementsprechend seine Rabatte verteilen.“

Gerhard Müller
60528 Frankfurt/Niederrad

SBZ 8/2000

Handwerkermarkte auch in Baumarkt zu haben

Mit Erstaunen lese ich heute über ein Thema, das so alt ist wie die Baumärkte selbst (Und auch solange aktuell bleiben wird).

In den aktuellen Hornbach-Prospekten werden auch die Handwerkermarken Duravit und Huppe beworben



Schon vor Jahren haben sich die „Namhaften“ Sanitärhersteller Großhändler o. a. gesucht, die Ihre Ware an den Baumarkt liefern um hinterher sagen zu können wir waren es nicht. Gerade diese Hersteller und Händler sind aber die ersten, die Hilfe schreien, wenn kleinere Direktanbieter dem Installateur etwas Gutes tun und den 3stufigen Vertriebsweg nicht einhalten. Denn dort wo kein Händler da auch meistens diese Ware im Baumarkt. Fachhandwerker haben nämlich kein Interesse dar-

an die Ware, die Sie Ihrem Kunden verkaufen auch noch in den Baumarkt zu tragen. Fazit: Die Verlogenheit in unserer Branche ist nicht mehr zu überbieten.

Thomas Ruhfuß
58313 Herdecke

Marktveränderungen Schrankenloser Weltmarkt forciert Wandel

Die Diskussionen und Debatten um Vertriebsweg und Baumarktpräsenz sind wichtig und notwendig, werden aber zu stark gewichtet. In diesem Zusammenhang möchte ich auf die Firma Kohler, bedeutendster Hersteller und! Händler von Sanitärartikeln der USA hinweisen. Kohler ist bereits bei OBI präsent, sucht Handwerker und wächst zu einem ernstzunehmenden Wettbewerber der deutschen/europäischen Sanitärindustrie heran. Bei einem schrankenlosen europäischen, in etwas

fernerer Zukunft auch schrankenlosen Weltmarkt, werden sich diese Diskussionen mit hoher Wahrscheinlichkeit erübrigen.

Fazit: Die Märkte verändern sich nicht nur durch das Internet. Ich meine, jeder Marktteilnehmer sollte sich auf sein Geschäft konzentrieren um seine Kunden bestens bedienen zu können.

Tino Winkler
Tino.Winkler@t-online.de

SBZ 7/2000

Billigtrend und Pfuschk am Bau

Der in SBZ 7/2000 veröffentlichte Leserbrief von Bruno Bosy aus Garding zum Thema Pfuschk am Bau und zum allgemeinen Billigtrend hat zu zahlreichen Reaktionen geführt.

Kalkulationen nicht nachvollziehbar

Aufgrund des in SBZ 7/2000 veröffentlichten Briefes von Bruno Bosy, wurde meine Diskussionsbereitschaft angeregt. Aus diesem Grund möchte ich nachfolgende Punkte anreißen und zur Diskussion stellen:

1. Wieso werden Baukosten in DM/m² oder DM/m³ angegeben? Haben Sie schon einmal gesehen, daß Autopreise in DM/Reifen angegeben werden?
2. Wieso werden im Baugewerbe Vergleichspreise nicht so umfassend beschrieben, daß der Umfang und die Ausstattung eindeutig erkannt werden können (Vergleichbarkeit) (siehe VOB/A § 9). Seitens der Handwerker werden Angebote abgegeben für Leistungsbeschreibungen, die z.B. wie folgt aussehen:

Heizungsanlagen für ein Wohnhaus mit 5 Wohnungen: (beiliegende unmaßstäbliche Pläne DIN A 4 zur Kenntnis)		Pauschal DM
oder		
1 x Kesselanlage, komplett		DM
1 x Rohrleitungen, komplett		DM
1 x Heizkörper (ca. 28 Stück), komplett		DM
1 x Kaminanlage, komplett		DM
1 x Dämmung, komplett		DM
		Pauschal DM

und viele andere, ähnliche Varianten . . .

3. Wieso erhalten Ärzte, Apotheker, Rechtsanwälte, Architekten und Ingenieure Honorare, die im Vorfeld aufgrund der Leistung, des Umfangs oder der Berechnungssumme festgelegt sind. Im Handwerksbereich sind die Preise und die Kalkulationsgrundlagen nicht mehr nachvollziehbar. Weder Stundenlöhne noch Materialpreise sind ähnlich. Differenzen von 50 % sind keine Seltenheit. Bei Banken, im Maschinenbau oder der Autoindustrie reagiert die Politik, wieso nicht beim Handwerk?

4. Wieso muß ein Bauherr einen Architekten und einen Statiker beauftragen, damit die Baugenehmigung bearbeitet wird? Wieso übernimmt der Statiker die Berechnung des Wärmeschutznachweises? Auf dem Gebiet der Haustechnik bestehen keine Verpflichtungen zur Beauftragung eines Ingenieur-

büros. SHK-Handwerker, die selber nicht in der Lage sind ihr eigenes Gewerk richtig auszuführen, planen. Der Maurer darf jedoch keine Statik berechnen, oder einen Bauantrag einreichen. Die Überwachung der SHK-Ausführungen und die Einhaltung der Vorschriften wird von den Architekten übernommen (die Fachmänner für alles?)

Jörn Witt
78239 Rielasingen

Preiswert ist nicht billig

Es ist nicht die handwerkliche Leistung die im Vordergrund steht, sondern der Erfolg der Architekten und Baugesellschaften. Dies führt dazu, daß billige Leistungen abgeliefert werden. Preiswert und billig sind zwei

paar Schuhe, die aber der Nichtfachmann kaum unterscheiden kann.

Die allgemeine Ausbildung seit Ende der 60er Jahre hat enorm nachgelassen, – die Ausbildung zu Arbeiten bei welcher man sich nicht schmutzig macht hat enorm zugenommen, – so daß hier die Schere weit auseinander gegangen ist und für die Ausbildung zum Handwerker nicht immer die notwendigen Voraussetzungen vorhanden waren. Auf gut deutsch, man hat Auszubildende genommen egal wie, denn man konnte somit im Preiskampf mithalten. Auszubildende waren die besten und preiswertesten Hilfskräfte und so sah dann auch die Ausbildung aus. Die Prüfungen – Gesellenprüfungen wurden immer lascher, denn man

wollte jedem eine Chance geben und das Leben in die Zukunft nicht verbauen.

Die letzten Jahre hat man zur Prüfung die Zügel wieder in die Hand genommen und siehe da, es bestehen nur $\frac{1}{3}$ der Lehrlinge die Gesellenprüfung. Maßnahmen brauchen nun eine enorme Zeit, bis wieder die richtigen Gesellen und Meister zur Hand sind.

Die Europapolitik gestattet wiederum fast jedem Arbeiten auszuführen, also auch nur angelernte Kräfte. Diese werden sicherlich nicht den gehobenen Ansprüchen der Sanitärtechnik gerecht. Hier schließt sich scheinbar der Kreis. Die Industrie wird aber nicht schlafen und Produkte anbieten, die so vormontiert sind, daß selbst ein Nichtfachmann nach Gebrauchsanweisung diese montieren kann. Wie es dann bei eventuellen Schäden aussieht steht in den Sternen, denn es gibt dann ja nur die Produkthaftung.

Gerhard Müller

60528 Frankfurt/Niederrad

„Schwarze Schafe“ aus dem Markt entfernen

Als seriöser, innovativer und moderner Handwerksbetrieb halten wir uns selbstverständlich an die Isolier-, Schalldämm- und Spül- sowie Sicherheitsvorschriften. Genauso werden unsere Azubis mit den Vorschriften vertraut gemacht und unterwiesen. Der „billige Jakob“ um die Ecke wollen und können wir nicht sein. Unsere Kunden werden über unsere Arbeitsleistung gut informiert und sind dann auch bereit, die gute und vorschriftsmäßige Ausführung zu akzeptieren und zu bezahlen. Das Preis-/Leistungsverhältnis muß stimmen – so sammelt man zufriedene Kunden, die einen auch immer weiterempfehlen.

Es ist leider richtig, daß es „schwarze Schafe“ am Markt gibt, die aber selten bei Innungsversammlungen oder Verbandstreffen erscheinen. Wir haben viele Gesetze und Vorschriften, die vor allem in Ein-/Zweifamilienhäusern nicht beachtet und kontrolliert wer-

den. Hier macht sich negativ bemerkbar, daß sich viele Bauherren einen Architekten oder Bauleiter sparen. Als Laie kann die ordnungsgemäße Ausführung nur schlecht oder gar nicht überwacht werden. Bei größeren Bauvorhaben funktioniert nach unseren Erfahrungen die Kontrolle.

Betrüblich erscheint, wenn Herr Bosy in der Berufsschule von seinen Schülern ausgelacht wird. Wenn schon der Ausbildungsbetrieb nichts taugt, sollte wenigstens in der Schule eine qualifizierte Ausbildung erfolgen, da die Auszubildenden unser Monteurpotential von Morgen darstellen. Pfuscher und Murker versauen das Image der ganzen Branche. Das heutige duale System mit Ausbildungsstätten und Lehrwerkstätten müßte in der Lage sein, gut qualifiziertes Personal auszubilden. Was fehlt, ist eine Handhabe, die „schwarzen Schafe“ aus dem Markt zu entfernen. Hier ist Handlungsbedarf dringend gefragt. Aber hier fehlen teilweise die gesetzlichen Voraussetzungen. Die Schulen, Innungen, Fachverbände und Betriebe müßten noch enger zusammenarbeiten, um gravierende Veränderungen durchzusetzen und Verbesserungen zu erzielen. Das Problem ist erkannt.

P. Hofer

Hofer GmbH

75015 Bretten

Leserbriefe,

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

Fax (07 11) 63 67 27 43
eMail sbz@shk.de

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