

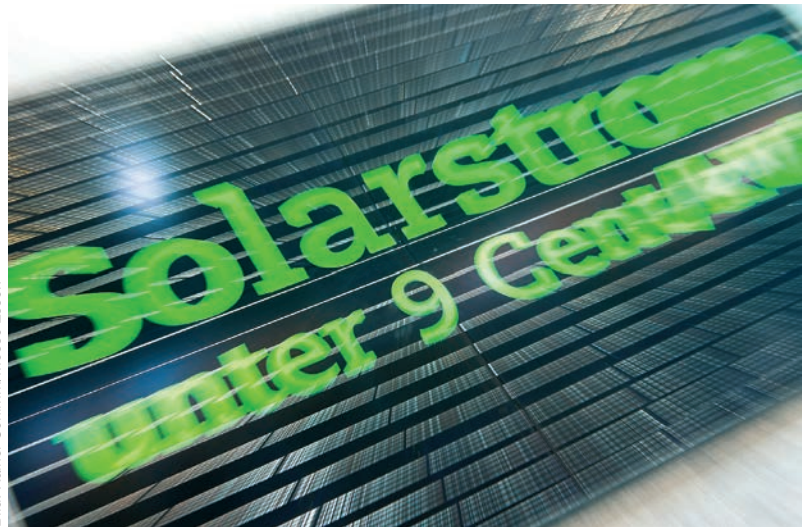


Bild: Rainer Schimm/Messe Essen

SHK-Handwerk unter Strom

Endlich wieder Messe erleben und dabei Spannendes zu aktuellen Trends wie autarkes Heizen oder Wasserstoff erfahren

Die SHK Essen ruft die Profis auf, sich über die neuesten Produkte und brandaktuellen Trends in der SHK-Branche zu informieren: vom 6. bis 9. September in Essen. Der Veranstalter hat zusammen mit dem Fachverband SHK NRW ein Programm ausgearbeitet, das die Zeitenwende thematisiert und attraktiver kaum sein kann.

Ganz vorne weg dabei: Heizen, Lüften und Trinkwassererwärmung mit Wärmepumpen. Dabei wird die Wärmepumpe mit Strom aus einer Photovoltaikanlage versorgt, die auf dem Dach installiert ist. Strom aus dem Versorgungsnetz wird nur noch dann gebraucht, wenn der Solarstrom den Bedarf nicht decken kann. Mit dieser Technik wird der Wunsch nach der autarken (unabhängigen) Versorgung des Gebäudes mit Wärme fast Wirklichkeit. Das ist der ganz große Trend, der sich aller Voraussicht nach noch verstärken wird. Die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage unter den nordrhein-westfälischen SHK-Innungsbetriebe im Frühsommer 2022 belegen das: Neben der Energiewende hat aktuell der Krieg in der Ukraine das Interesse der Kunden an nachhaltigen Technologien – Wärmepumpen, PV, Stromspeicher – enorm wachsen lassen.

„Die Betriebe können sich vor Anfragen kaum retten. Kunden wollen ihre alte Heizung gegen eine umweltfreundliche ersetzen und so auch die Abhängigkeit von

importiertem Gas abschütteln. Da ist es wichtig, sich als SHK-Profi mit der Materie richtig gut auszukennen“, erklärt Gregor Hoffmann, Techniker beim Fachverband SHK NRW, und unterstreicht: „Das Interesse aus dem Handwerk ist bereits jetzt erheblich.“

Damit zeichnet sich ab, dass das Berufsbild der/des Anlagenmechanikerin/s für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik sich dahingehend verändern wird. Weg von Gas und Öl, hin zu Wärmepumpen und Photovoltaik. Der Beruf mit Zukunft.

Und diesem Trend widmet sich ein eigener Ausstellungsbereich auf der SHK Essen: Unter dem Titel „Perspektive Strom, Photovoltaik und autarkes Heizen“ geht es in Halle 2 um das Heizen, Lüften, Kühlen und das Erwärmen von Trinkwasser mit Solarenergie. Im Mittelpunkt stehen die möglichen Kombinationen einer Photovoltaikanlage mit anderen Heizsystemen, z.B. Pelletkessel, Wärmepumpen oder Brennstoffzellen-Heizungen. Zusätzlich rückt die Kombination mit weiteren elek-

Aus dem Inhalt

- 4 Zwei Kindergartenfreunde gründen SHK-Betrieb
- 8 Bildersuche: Finde den Fehler
- 14 Wasserstoff in der Gebäudeheizung
- 16 Nicht verpassen: Monteurtage
- 18 SHK Essen: Hallenplan & Fachforen 2022
- 26 Irrtümer rund um den gelben Schein
- 32 Gewinnspiel „Hättest Du es gewusst?“

MACH' DEN

SWITCH



Viega Prevista GELB IST GOLD!



Wie gut kennen Sie Prevista?



Jetzt mitmachen und gewinnen!

Mach den Switch zu bewährter Qualität

Hochwertige und robuste Qualität kombiniert mit größtmöglicher Flexibilität in allen Anwendungen – ein Wechsel zu Viega Prevista lohnt sich. Das Vorwandsystem von Viega: entwickelt mit Profis, um Ihnen den Alltag zu erleichtern.



Mit freundlicher Unterstützung des dreistufigen Vertriebswegs!



Bild: Klima Clemens

Klima Clemens: „Die ganzen Leute zu sehen und zu treffen gehört einfach dazu und ist meiner Meinung einfach ein absolut wichtiges und starkes Highlight im Jahr.“



Bild: Nick B

Nick B.: „Meine Erwartungen sind: neue Produkte zu entdecken von Herstellern, die man so nicht unbedingt kennt, und neue Werkzeuge auszuprobieren, die die Arbeit erleichtern.“

trischen Verbrauchern im Haus (Licht, Spülmaschine usw.) bis hin zur Anbindung an die Wallbox in den Fokus. Beheimatet ist das neue Ausstellungssegment mit Komponentenherstellern und Dienstleis-

tern mitten im Messegesehen in Halle 2, dem neuen Informations- und Innovationsbereich der SHK Essen.

Es ist damit zu rechnen, dass sehr viele SHK-Meister, -Monteure

und -Azubis zur Messe kommen. Auch der youtuber und instagrammer „Klima Clemens“ möchte die Messe „auf jeden Fall“ besuchen. „Ich freue mich, dort die vielen Hersteller endlich wieder live se-

hen zu können“, erklärt er gegenüber dieser Zeitung. Hinter Klima Clemens steht Clemens Geringer, Inhaber eines SHK-Handwerksbetriebs in Hildesheim. Für ihn sind Messen „absolut wichtig“. Die Produkte, Werkzeuge etc. live zu sehen und auszuprobieren „ist in unserem Gewerk ein Muss. Da kann kein Webinar oder ähnliches digitales mithalten. Ich freue mich auf jeden Fall schon sehr 😊“

Dem schließt sich „Nick B“ an: „Messen sind für mich wichtig, weil ich die Produkte selbst anfassen und testen kann. Digital funktioniert das einfach nicht“, erläutert der instagrammer, der in einem Vier-Mann-Betrieb in der Nähe von Hamburg arbeitet. Und er freut sich darauf, „Kollegen aus meiner Branche kennenzulernen und auch auszutauschen, bzw. wiederzutreffen“.

Ohnehin spielt sich in der Halle 2 vieles ab, was einen Blick in die Zukunft wirft. Neben den beiden oben beschriebenen Themen findet sich dort die „Wasserstoff-Praxis“. Mit der wachsenden Bedeutung von klimaschonender Heizungstechnik kommt auch die Alternative Wasserstoff in Betracht. Damit ergeben sich für das SHK-Handwerk neue Aufgaben,

die auf der SHK Essen vorgestellt werden.

Viele Besucher der vergangenen Messen haben die SHK Essen besucht, um sich weiterzubilden. Das ist auch in 2022 gegeben: Der „Campus SHK Bildung“ in Halle 2 ist der Treffpunkt zu fachspezifischen Fortbildungsmöglichkeiten. Dort präsentieren verschiedene Bildungsanbieter ihre Angebote zur Fort- und Weiterbildung im SHK-Handwerk.

Die Halle 2 kann als der Dreh- und Angelpunkt bezeichnet werden. Denn man muss durch diesen Ausstellungs- und Infobereich gehen – auch, um in die hier abgetrennte, schallisolierte Werkzeughalle zu gelangen.

Monteurtage: Schon seit ein paar Jahren Tradition auf der SHK Essen. An den vier Messetagen werden vormittags topaktuelle Inhalte vermittelt, die speziell auf Monteure zugeschnitten sind. Es geht in den Vorträgen u. a. um das Arbeiten an Gasanlagen, um Abwassertechnik und um Trinkwasser. Die Teilnahme ist kostenlos und Monteuren und Monteurrinnen aus Innungsbetrieben vorbehalten. Zum Abschluss gibt es ein Zertifikat für die Teilnahme und ein hochwertiges Geschenk.

„Alles online“

Monteur Armando Becker über seinen „entstressten“ Arbeitsalltag

Armando Becker ist Anlagenmechaniker bei der S. Müller GmbH – Sanitär & Heizung in Jugenheim. Ihn begeistern Handwerk und gutes Werkzeug, egal ob zum Montieren oder Kommunizieren und Dokumentieren. Nebenher ist er begeisterter Instagrammer.



Label Software

Vor ein paar Jahren suchte sein Betrieb nach einer leistungsstarken Lösung für die digitale Auftragsabwicklung und nach einem Anbieter mit gutem Support. Beides wurde gefunden und das Ergebnis ließ nicht lange auf sich warten: Wichtige Abläufe wurden deutlich schlanker. Mit Einführung der dazugehörigen App im Kundendienst hat sich noch mehr verbessert, insbesondere der Umgang mit den Arbeitsberichten.

„Alles online“, fasst Armando zusammen und legt nach: „Mit der App wird dokumentiert und unterschrieben, dann gehen die Daten samt Fotos direkt ins Büro. Vorher wurde Zeit verbraucht, weil ich je einen Zettel pro Auftrag geschrieben habe. Und das Büro musste dann jeden einzelnen Zettel ein-

pflegen. Es gab auch Extrazettel für den Chef – für den gleichen Auftrag. Heute passiert alles in einem Ritt. Keine Doppel- und Dreifacharbeit mehr. Das ist mega.“

App und Branchensoftware im Büro sind verzahnt. „Man kann auch Daten austauschen von unterwegs. Im Büro können die es direkt sehen und weiterverarbeiten. Oder der Chef macht einen neuen Auftrag und kann ihn mir direkt rüber senden. Ich muss nicht in die Firma fahren, sondern kann von unterwegs weiterarbeiten“, berichtet Armando.

Auch der Umgang mit den Stunden hat sich verändert. Armando beschreibt es so: „Man sieht, wie viel Zeit man am Tag schon gebucht hat. Man muss nicht mehr von fünf Zetteln zusammenrechnen. Ich kann

nachverfolgen: Was habe ich die letzten Wochen gearbeitet? Wie viele Überstunden habe ich? Das macht alles viel, viel einfacher.“

Und da Smartphones und Tablets Fotos machen und Codes scannen können, fotografiert Armando alles ab: „Der Chef sieht so, was gemacht wurde. Er kann die Bestandsaufnahme machen und alles reinschreiben. Auch cool ist, wenn man das Produkt abrechnen will, scanne ich nur das Material ein und dann sieht der Chef schon was ich wirklich verbaut habe. Dadurch ist man auch im Kundendienst jetzt wesentlich schneller. Und wegen dem Hin-Und-Herschicken von Aufträgen und dass man die Rechnungen direkt zum Kunden schicken kann. Ich feier es schon extrem.“



Armando Becker

„Und ich blogge leidenschaftlich gerne bei Instagram.“, teilt uns Armando zum Abschluss mit. Dort führt er Technik vor, macht Videos und Bilder von seinem SHK-Arbeitsalltag (@installarmando). Follower sind herzlich willkommen.

Meisterhaft selbstständig werden –

mit der richtigen Unterstützung

Am 6. September zeigt der Fachverband SHK NRW interessierten Meisterschülern wichtige Unterstützungsmöglichkeiten für den Weg in die Selbstständigkeit. Vorgestellt werden die zahlreichen Angebote von Innung, Fachverband und Handwerkskammer. Dazu zählt neben der Beratung zur Gründung oder Betriebsübernahme auch Grundsätzliches aus Betriebswirtschaft und Recht. Wenn es um die relevanten Fragestellungen des betrieblichen Alltags geht, darf dabei auch das Thema Rahmenvereinbarungen nicht fehlen. Schließlich kommen Jungunternehmer über den Verband u. a. günstiger an Autos, Software und Mobilfunk. Ein Team aus kompetenten Referenten nimmt das zentrale Thema „Selbstständigkeit“ genauer unter die Lupe und gibt interessierten Meisterschülern kompetente Tipps für die zukünftigen Chancen und Herausforderungen.

Infos und Anmeldung über den QR-Code



Bild: Meisterbetrieb Daniel Cucinotta

Wärme vernünftig machen

Lernen Sie unsere effizienten Lösungen kennen und besuchen Sie uns:
Halle 3.0, Stand 3D25

Weitere Infos:
remeha.de



remeha

Zwei Kindergartenfreunde auf digitalem Fachhandwerkskurs

Der Weg junger Menschen führt automatisch an die Uni statt ins Handwerk. Der Generation Z ist die Freizeit heilig, die möglichst nach dem 9-to-5-Arbeitstag startet. Führungspositionen sind eher nicht erstrebenswert. Wer im kleinen Örtchen Peckeloh bei Osnabrück die Treppenstufen zum Büro von Dennis Kordes und Michael Scheffer erklimmt, findet nach wenigen Minuten eine ganze Generationen-Theorie widerlegt. Die 24 und 23 Jahre alten Fachhandwerksmeister wagten Mitte des vergangenen Jahres den Weg in die Selbständigkeit – und leben mit ihrer SK Haustechnik GmbH den Traum vom eigenen Betrieb.

Etwas mehr als 3300 Einwohner. Ein Westfalenligist im Fußball als regionales Aushängeschild. Vor einem unscheinbaren Einfamilienhaus parken zwei Sprinter der SK Haustechnik GmbH, oben an der Treppe steht eine Kiste Cola, während hinter der nächsten Tür zwei junge Männer aus einem kleinen Büro heraus große Pläne schmieden. Ihre Ausstattung vor Ort: Zwei Schreibtische, vier Monitore, ein kleiner Schrank und ganz viel Power zweier Freunde, die sich bereits im Kindergarten begegneten.

Michael Scheffer und Dennis Kordes spielten gemeinsam Fußball, lernten beide Anlagenmechaniker Sanitär, Heizung Klima, arbeiteten in unterschiedlichen Betrieben und trafen sich auf der Meisterschule beruflich wieder. Nun machen die beiden Freunde etwas Eigenes. Betrieb. Dennis Kordes kümmert sich um den Kundendienst, den Störungsbereich und die Buchhaltung, Michael Scheffer um Projektplanung, Badsanierung und die Koordination der Aufträge. „Diese Rollen hatten wir in den vorherigen Firmen auch schon inne. Das passt sehr gut zusammen“, sagen die beiden.

Eine mutige Entscheidung, die viele scheuen. Das wissen auch die beiden Meister aus Peckeloh: „In unserem Familienkreis sind fast alle selbständig. Wir haben uns also nicht ohne Vorwissen auf den Weg gemacht. Man muss es halt richtig anpacken, die Balance zwischen Büro und Baustelle hinbekommen“, sagt Dennis Kordes. Als große Unterstützung erwies sich die Handwerkskammer Münster, die beim Business-Plan half, zusammen mit den beiden ein Grundgerüst entwarf, um einen Gründungskredit zu beantragen. Mit Erfolg.

Im Gespräch spielen sich Michael Scheffer und Dennis Kordes die Bälle zu. Wie damals im Fußballverein. Wie heute in Ihrem



Bild: GC-Gruppe

Michael Scheffer (links) und Dennis Kordes spielten gemeinsam Fußball, lernten beide Anlagenmechaniker Sanitär, Heizung Klima, arbeiteten in unterschiedlichen Betrieben und trafen sich auf der Meisterschule beruflich wieder. Nun machen die beiden Freunde etwas Eigenes.



Bild: GC-Gruppe

Als Generation Z zählen die beiden zu den Digital Natives 2.0. Ganz selbstverständlich ihr Umgang mit dem Internet, mit Social Media – und dank ihrer praktischen Erfahrungen in den vorherigen Betrieben auch mit der erforderlichen Fachhandwerkersoftware.

Eine Software alleine aber macht noch keinen Kundenkreis.

Die SH Haustechnik GmbH verteilte bereits 3000 Flyer in der Umgebung, schaltete eine Anzeige in der Tageszeitung. Klassisch. Ein wichtiger Online-Fokus: Google-Bewertungen. „Ich bewerte privat sehr viel und finde Bewertungen wichtig. Für mich ist das ein Kaufkriterium und für uns eine Chance, uns von alteingesessenen Betrieben zu unterscheiden, die darauf in der Regel weniger Wert legen“, sagt Michael Scheffer, der sein Google-My-Business-Angebot entsprechend pflegt.

Das gesamte Unternehmen sei online, unter anderem bei DATEV gelistet, das papierlose Büro das Ziel. Das sei rechtlich sauber und eine riesige Erleichterung. Alles sei sofort zu finden. Zu finden zu sein, darum geht es. Lokal. Immer mehr auch digital. Zum Start ließen sich die beiden

eine Webseite erstellen, im Zusammenspiel mit ihrem Digital Coach Heiko Hannenberg von Cordes & Graefe Osnabrück steht nun eine neue Seite im Raum. Und nicht nur die: „Wir wollen über die Plattform elements a perspektivisch mit einem Online-Badplaner einsteigen. Kunden können sich dann über uns ihr Bad selbst gestalten, ohne dass wir stundenlang etwas zeichnen müssen. In Zukunft wollen wir vor Ort alles mit dem iPad machen und mit dem Laser ausmessen. Damit kann man sich abheben.“

Die beiden Meister-Macher setzen auch auf den Megatrend Nachhaltigkeit. „Erneuerbare Energien sind der Stand der Technik, also

Wir hatten richtig Lust, etwas Eigenes zu machen.

das, was jetzt auf alle zukommt. Viele sträuben sich allerdings noch vor den ganzen Richtlinien und Fördermaßnahmen. Damit muss man sich befassen und dann reingrätchen. Man gewinnt auch Kunden, wenn man Sachen wie die Förderungsplanung übernimmt“, sagt Michael Scheffer.

Zwei junge Männer auf dem Weg, in der Welt des Fachhandwerks zu wachsen. Die aktuelle Situation spricht für sie. Gerade im Neubaubereich bewegt sich eine Menge, gleichzeitig sind die Auftragsbücher vieler Betriebe rippvoll. Kommt ein Auftrag, gilt es, sich einen Namen zu machen. „Wir arbeiten am Abend auch mal bis 23 Uhr. Das gehört zu dieser Zeit dazu. Die Leute sollen merken, dass wir fleißig sind“, sagt Michael Scheffer und Dennis Kordes ergänzt: „Wir wollen immer erreichbar sein, auch nach 18 Uhr. Ich kenne diverse Firmen, die Notdienst anbieten, aber nie nach 18 Uhr ans Telefon gehen. Das wollen wir besser machen.“



Die beiden Meister-Macher setzen auf den Megatrend Nachhaltigkeit. „Erneuerbare Energien sind der Stand der Technik, also das, was jetzt auf alle zukommt.“

Warum kostet das Material beim Handwerker mehr als im Internet?

„Die Brausestange, die Sie mir letzte Woche installiert haben, gibt es bei Obi zum halben Preis!“ Immer wieder werden Betriebe mit solchen Aussagen von Kunden konfrontiert, mal freundlich und konstruktiv, mal dreist und unverschämt. Wie geht man damit sinnvoll um?

Am hilfreichsten ist es, sich in die Lage des Kunden zu versetzen. Von allen Seiten hört er Warnungen vor den „Räubern in Latzhosen“, von großformatigen Plakaten schreit ihm entgegen: „Ich bin doch nicht blöd!“. Aus Sensationslust wird in Konsumentensendungen immer wieder dramatisiert, wenn im Handwerk mal was schief läuft. All das kratzt am Vertrauen. Und genau dieses Vertrauen ist immens wichtig. Schließlich ist es die Existenzgrundlage eines jeden Unternehmens.

Fachbetrieb ≠ Baumarkt oder Internet

Dafür müssen dem Kunden die Leistungsunterschiede zwischen einem Fachhandwerksbetrieb und einem Baumarkt oder Internetanbieter verdeutlicht werden. Nur so kann ihm das Gefühl genommen werden, übervorteilt zu werden. Um die Unterschiede zu verdeutlichen, nutzen wir hierzu den Vergleich von Marktstand und Restaurant. Jedem ist klar, dass hier völlig unterschiedliche Leistungen angeboten werden.

Ein kulinarischer Vergleich

Der Kunde, der auf dem Markt einkauft, muss überlegen, was er kocht und was er dafür braucht. Er macht sich eine Einkaufsliste, zieht dann von Stand zu Stand und sucht sich die benötigten Produkte in der gewünschten Qualität zusammen. Danach geht er nach Hause, bereitet das Gericht zu, spült anschließend das Geschirr und räumt die Küche auf.

Der Gast im Restaurant erhält ein Gericht, für das ihm all diese Aufgaben abgenommen werden. Der Koch kauft die benötigten Produkte und lässt bereits hier sein Know-how einfließen. Er fügt viele weitere Zutaten wie Essig, Öl, Pfeffer, Knoblauch etc. dazu und bereitet die fertige Speise zu. Kein

vernünftiger Kunde würde dem Koch vorhalten, dass bei ihm der fertige Salat mehr kostet als die Summe einzelnen Zutaten auf dem Gemüsemarkt. Nebenbei bemerkt, nennt der Koch auch den Preis für das Gericht und nicht für die einzelnen Bestandteile. Hier kann so mancher SHK-Fachhandwerker was lernen.

Zurück zum SHK-Handwerk

Welche oft übersehenen Leistungen erbringen Sie für den Kunden? Sie kommen zu ihm vor Ort und schauen sich an, was Sache ist. Das macht weder der Baumarkt noch das Internet. Sie nehmen seine Wünsche und seinen Bedarf exakt auf. Ihr Unternehmen plant die gewünschte Leistung und erstellt dafür ein passgenaues Angebot. Sie übernehmen alle Aufgaben rund um das Material – Auswahl der geeigneten Qualität, Preisanfrage, Festlegung der Menge, Bestellung, Eingangskontrolle, Zwischenlagerung und Transport zur Baustelle. Bereits hier profitiert der Kunde sowohl vom Know-how als auch der Dienstleistung des Handwerkers. Als Hauptleistung kommt dann die fachmännische Installation der gewünschten Produkte. Danach werden die Funktionsfähigkeit geprüft und der Kunde eingewiesen. Aber das ist noch längst nicht alles. Sie betreuen den Kunden auch nach dem Kauf. Sie warten die Anlage und stehen im Falle einer Störung als Kundendienst zur Verfügung.

Service und Leistung sind im Stundensatz verrechnet

Einiges aus diesem umfangreichen Leistungsangebot wird als selbstverständlich und kostenlos angesehen. Das ist es aber nicht. Für jede der genannten Leistungen entstehen dem Handwerker Kosten, die er bezahlt bekommen muss. Die Bezahlung erfolgt über

die Stundenverrechnungssätze und den Aufschlag auf das Material.

Durch die neuen Angebote aus dem Baumarkt und dem Inter-

net, deren Preise ohne jeglichen Service kalkuliert sind, wird der Handwerker immer mehr in die Ecke hochpreisig gedrängt. Dem entgeht er dadurch, dass er dem

Kunden seine Leistung erklärt und andererseits die Kostendeckung stärker auf den Lohnbereich verlagert.

Einzelprodukte versus fertiges Gericht



Bildquelle: Jill Wellington/pixabay.com

Bildquelle: Nicole Pancella/pixabay.com



Bildquelle: Nils Kemmerling/FVSHK NRW

Denken Sie gerne an Ihre Ausbildung zurück?

Bei vielen sind die Erfahrungen leider nicht so toll. Oft waren die Lehrjahre eine unerfreuliche Zeit, die man halt „irgendwie hinter sich bringen musste“. Selbst von den Jahrgangsbesten der Gesellenprüfung, von denen man annimmt, dass sie mit Begeisterung auf ihre Ausbildungszeit zurückschauen, kommen oft ernüchternde Rückmeldungen.

Was macht eine gute Ausbildung aus?

Es gibt auch durchaus positive Berichte und da lohnt sich die Frage: Was macht eine gute Ausbildung aus und wie kann jeder Einzelne im Betrieb dazu beitragen? Fragen wir junge Gesellen und Gesellinnen, was für sie am hilfreichsten war, erhält man folgende Antworten:

- **Unterstützung beim Ankommen in der Berufswelt**
Der Übergang von der Schule in das Berufsleben ist für viele junge Menschen eine große Herausfor-

derung. Alles ist neu, man ist nur von Älteren umgeben, die scheinbar alles wissen, kennen und können. Da ist es sehr angenehm, wenn man jemand an seiner Seite hat, der einen unterstützt. Das hilft, sich bald als Kollege zu fühlen, der dazugehört.

- **Klare Spielregeln und Vorbilder**

Wichtig ist zu wissen: Was ist erwünscht und was nicht. Dazu gehören die Themen Arbeits- und Pausenzeiten, Ordnung, Sauberkeit, Rauchen, private Handy-Nutzung und einiges mehr.

Regeln greifen aber nur, wenn sie auch von allen eingehalten werden. Andernfalls wirken sie kontraproduktiv. Besonders übel sind Regeln, die nur für Lehrlinge gelten. Das zerstört das Gefühl von Zugehörigkeit.

- **Fachlich gute Anleitung und Unterstützung**

Erklären, vormachen, selber machen lassen und Geduld haben. Gerade bei hohem Arbeitsdruck ist das eine schwer erfüllbare Forderung. Aber nur so ist Lernen möglich. Die allermeisten Lehrlinge wollen was lernen. Die Rück-

meldungen zeigen: Extra Lerneinheiten und Förderung, auch außerhalb der Arbeitszeit, werden geschätzt und positiv gewertet.

- **Feedback**

Manches klappt und manches geht daneben. Die Rückmeldung sollte allerdings klappen. Eine lautstarke Generalabfuhr vor anderen ist sicherlich nicht geeignet. Auch Klagen hinterrücks hilft nicht weiter. Was hilft, ist gemeinsam schauen, warum es nicht geklappt hat und dann dabei unterstützen, dass es beim nächsten Mal besser läuft.

- **Respekt und Wertschätzung**

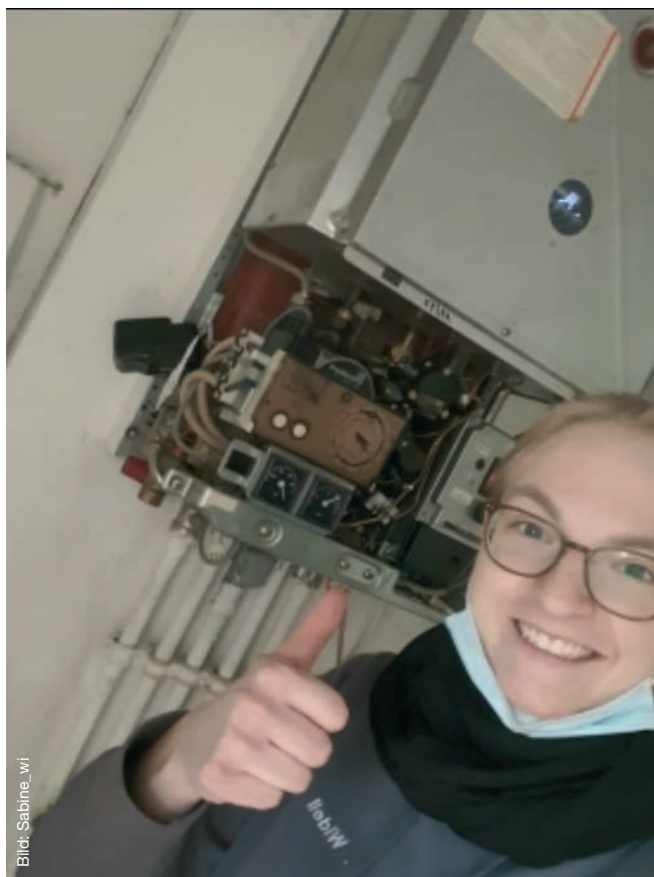
Die beiden Begriffe umspannen alles, was sich jeder wünscht. Doch kann beides in der Hektik des Alltags schon mal auf der Strecke bleiben. Feingefühligkeit ist oft nicht das erste, was einem zum Handwerkeralltag einfällt. Bei einem guten Betriebsklima lässt sich ein Ausrutscher aber sicher wieder ausgleichen.

Man sollte das Thema aber nicht auf die leichte Schulter nehmen. Sicherlich ist der eine oder

andere für den Beruf nicht geeignet – die Anforderungen sind ja wirklich nicht ohne. Schade ist es aber um jeden jungen Menschen, der nicht aufgrund seiner Fähigkeiten, sondern aufgrund der äußeren Umstände das Handtuch wirft. Das ist eine sehr schmerzhaft Erfahrung für ihn persönlich und zugleich ein Verlust für das SHK-Handwerk.

Wer von mir ausgebildet wird, soll gerne dran zurückdenken

Nie war Ausbildung so wichtig wie heute. Was sonst könnte man gegen den immer drängenderen Fachkräftemangel tun. Es gilt aber auch, dass die Ausbildung noch nie so anspruchsvoll war wie heute. Wir sollten uns bemühen, den Kreislauf aus unseren eigenen negativen Erfahrungen zu durchbrechen und unsere Lehrlinge bestmöglich zu unterstützen. Wenn uns das gelingt, wird er vielleicht sagen: „Ich bin in Firma xy ausgebildet worden. Die gesamte Belegschaft war super, ich denke gerne daran zurück.“ Das wäre ein toller Erfolg für alle.



Sabine_wi: „Wenn mir die Kunden zu blöd kommen, drehe ich mich eben um und fahre wieder.“



„Dieser Aha-Effekt treibt mich jeden Tag an“, sagt Sandra Hopp.



Sandra Hunke ist überzeugt: „Die Trennung in Männer- und Frauenberufe hat in der heutigen Zeit keine Berechtigung mehr.“

Akzeptiert ja, aber längst nicht von jedem

Frauen im Handwerk – auf Instagram werden sie meist akzeptiert, mitunter von Tausenden von Fans virtuell begleitet. Doch ist das die Wirklichkeit? Wie geht es einer Frau auf dem Bau im Jahr 2022? Gibt es Vorbehalte bezüglich der Leistungsfähigkeit? Ärgern blöde Sprüche oder gaffende Blicke von Kollegen oder anderen Handwerkern? Wie reagieren Kunden auf Handwerkerinnen? Wir haben nachgefragt.

Installateurin „Sabine_wi“ liebt ihren Beruf. Mit Baustellenbildern auf Instagram hält sie sich aber bewusst zurück. Sie kennt die Vorbehalte einiger männlicher Kollegen in der realen Welt. Aussagen wie „es wäre nicht richtig, dass Mädchen so einen Beruf ausüben“ hört sie immer wieder. Sie ärgerten sie aber längst nicht mehr. Sie wisse, was sie könne. Leider hätten auch Kunden im höheren Alter mitunter ein Problem und wollten lieber von einem männlichen Kollegen bedient werden. Die Damen im selben Alter seien da ganz anders und freuten sich immer, wenn sie auch mal eine Frau sähen. „Im Großen und Ganzen ist es aber kein Problem für mich. Wenn mir die Kunden zu blöd kommen, drehe ich mich eben um und fahre wieder. Die benötigen schließlich meine Hilfe und nicht andersrum“, sagt sie selbstbewusst.

Keine Handwerkerin, aber als Gebietsleiterin für einen CAD-Hersteller im Handwerk tätig ist „Sandra Hopp“. Wie auch „Sabine_

wi“ traf sie bei ihrer Arbeit bereits des Öfteren auf Vorbehalte bezüglich ihrer Fachkompetenz in der Handwerksbranche. Bei Präsentationsterminen beim Handwerker, so erzählt sie, würden so manche Blicke Bände sprechen. „Was will die Frau

mir jetzt von meinem Handwerk erzählen?!“ Doch am Ende seien viele dann positiv überrascht. „Ich gebe ehrlich zu: dieser Aha-Effekt treibt mich jeden Tag an, da ich glaube, dass Frauen immer noch unterschätzt werden. Kunden, die nach meiner Beratung sagen, dass sie mich völlig anders eingeschätzt hatten - sind für mich persönlich Gold wert und zeigen mir mit ihrer Erkenntnis eine ehrliche Wertschätzung.“

Frauen im Handwerk sind auch im Jahr 2022 noch etwas Besonderes, aber Frauen in den Konzernspitzen auch, sagt Model und Installateurin

In den sozialen Medien bekomme man im Schutz der Anonymität die ungefilterte Meinung.

„Sandra Hunke“, auch bekannt als das „Baumädchen“. Inzwischen hätten Frauen eine breite Akzeptanz in der Gesellschaft, aber natürlich gäbe es auch immer noch den ein oder anderen „Steinzeitmenschen“, sagt sie mit einem Schmunzeln.

„Als angestellte Anlagenmechanikerin SHK werde ich zu 100% akzeptiert und respektiert von meinen Kollegen. Ich arbeite inzwischen auch schon seit 9 Jahren in diesem Beruf. Kommentare wie „eine Frau kommt mir nicht ins Haus“ kennt sie aber auch, ebenso sexistische Sprüche.“

In den sozialen Medien bekomme man im Schutz der Anonymität die ungefilterte Meinung. 95 % fänden es Klasse, dass Frauen auch im Handwerk arbeiteten. Einige wenige gäbe es natürlich auch, die das nicht akzeptieren wollten und dann mitunter beleidigend würden. „Ich habe aber festgestellt, dass es meist Menschen sind, die mit sich selbst unzufrieden sind und deshalb dann auch andere verletzen wollen. Ich schenke

diesen Menschen keine Aufmerksamkeit, das ärgert sie meist dann noch mehr.“

Aktuell schreibt Sandra Hunke mit der Erfolgsautorin Britta Sabbag zusammen das Kinderbuch „Bella Baumädchen“. Es soll im März 2022 erscheinen und erzählt von einem Mäd-

chen, dass lieber werkelt als mit Puppen spielt. Für Sandra Hunke ist klar: „Die Trennung in Männer- und Frauenberufe hat in der heutigen Zeit keine Berechtigung mehr. Mädchen brauchen starke Vorbilder, die ihnen zeigen, was alles möglich ist. Bella Baumädchen ist so eines.“



Kostenlos bei allen bekannten Podcast-Anbietern und auf www.ikz-select.de

Finde den Fehler und sprich darüber

Fehler macht jeder. Das ist ganz normal. Um Fehler nicht aus Unwissenheit zu machen, ist eine regelmäßige Weiterbildung das A und O. Und wenn doch mal etwas schiefgeht, ist es wichtig, dass man den Mut hat, den Fehler zuzugeben und daraus zu lernen. Wenn Sie dann auch noch darüber sprechen, lernt Ihr Kollege vielleicht auch noch dazu. Ein Sprichwort sagt: „Dumme Menschen machen immer wieder die gleichen Fehler, intelligente machen immer wieder neue Fehler.“

Die nachfolgenden Installationsbilder stammen aus der Praxis. Hätten Sie es anders gemacht? Entscheiden Sie, welche Aussage zum jeweiligen Bild passt. Die Lösungen finden Sie auf Seite 15.

Bild 2:



Bild 3:



Bild 1:



1. Die Leitungen wurden überwiegend gut verteilt, also thermisch entkoppelt.	
2. Auf der Rohdecke wurde die erforderliche Gefälleschicht nicht berücksichtigt.	
3. Die Verlegeregeln der DIN-1986-100 sowie die Befestigungen bezüglich des Schallschutzes, wurden nicht berücksichtigt. Der ausgewählte Werkstoff ist für diesen Einsatz nicht geeignet DIN 1986-4.	
4. Hier fehlen die erforderlichen Gefällekeile unter der Abwasserleitung, vorzugsweise aus Holz, da diese sich besser mit dem Hammer eintreiben lassen.	

1. Da geht aber noch was. Schließlich sind noch Schellen frei.	
2. Die vorhandene Installation entspricht nicht dem DIN-Schnittmuster.	
3. Hier wurde die DIN-EN „Kreuz und Quer“ nicht vollumfänglich eingehalten.	
4. Die Verlegeregeln den DIN 1988-200 sowie der DIN EN 806-2 wurden nicht eingehalten.	

Bild 5:



1. Super, dass für Notfälle noch ein Abzweig vorgerichtet wurde.	
2. Der Abzweig ist eine unzulässige Totstrecke und muss zurückgebaut werden.	
3. Das Schrägsitzventil des Abzweigs darf wegen Frostgefahr nicht zum Fenster zeigen.	
4. Hier fehlt das Hinweisschild, kein Trinkwasser.	

Bild 4:



1. Flexible Schläuche sind schon ewig nicht mehr zulässig.	
2. Hier fehlt der vorgeschriebene Bodenablauf.	
3. Es fehlt vorliegend an der Sicherungsarmatur. Außerdem müssen temporäre Verbindungen nach dem Befüllvorgang abgenommen werden.	
4. Hier fehlt der erforderliche Potenzialausgleich am Schlauch.	



1. Ein blaues Ausdehnungsgefäß darf nie neben einem roten Ausdehnungsgefäß installiert werden.	
2. Das Regal muss mal wieder aufgeräumt werden.	
3. Das Ausdehnungsgefäß (blau) für die Trinkwasser-Installation ist nicht ausreichend durchströmt.	
4. Ausdehnungsgefäße werden immer von unten angeschlossen, um das geschaffene Luftpolster zu nutzen.	

Die Lösungen
finden Sie
auf Seite 15

–weishaupt–

Ausgezeichnet!



Die Weishaupt Luft/Wasser-Wärmepumpe Biblock® WBB 12 wurde als Sieger in der Kategorie „Excellent Product / Energy“ mit dem German Design Award 2022 ausgezeichnet. Begründung der Jury: **„Die neu entwickelte Außen- und Inneneinheit der Biblock® entsprechen höchsten Anforderungen. Die Außeneinheit kommuniziert Hochwertigkeit und Stabilität. Die Formgebung wird allen architektonischen Ansprüchen gerecht. Aerodynamisch geformte Pinguin-Lamellen machen das Gerät sehr leise. Klare, langlebige Gestaltung mit einem ergonomischen Bedienfeld kennzeichnen die Inneneinheit. Bedienelemente unter der wertigen Metallklappe sind logisch und verständlich angeordnet.“**

Erleben Sie die Weishaupt Biblock®
vom 06. bis 08. September 2022
live auf der SHK Essen in Halle 3
oder auf www.weishaupt.de



Gasströmungswächter nur bei Neuinstallationen oder auch im Bestand?

Es tauchen immer wieder Fragen auf, wann Gasströmungswächter (GS) zwingend nachgerüstet werden müssen und in welcher Situation der Bestandsschutz greift. Im Kommentar zur DVGW TRGI steht, dass der Gesetzgeber generell keine Nachrüstpflicht von Gasströmungswächtern für den Bestand verlangt. Was ist denn nun Sache?

Vorgehensweise aus fachbetrieblicher Sicht

Strömungswächter sind bei allen neu zu installierenden Gasleitungen einzubauen. Werden bestehende Gasleitungen wesentlich geändert, sind ebenfalls Strömungswächter einzubauen, wenn dies die nachgeschaltete Leitung zulässt. Gemeint ist, dass die maximale Rohrleitungslänge nicht überschritten wird.

Werden „wesentliche Änderungen“ an bestehenden Anlagen vorgenommen und ist der Einbau von Gasströmungswächtern nicht möglich, sind lösbare Verbindungen in allgemein zugänglichen Räumen von Mehrfamilienhäusern passiv zu sichern. Wesentliche Änderungen im Haus sind z.B. Arbeiten an der Zähleranlage oder eine komplette Leitungserneuerung.

Keine wesentlichen Änderungen sind beispielsweise:

- Inspektions- und Wartungsarbeiten an Gasgeräten
- die Anlagenaugenscheinnahme und/oder Gebrauchsfähigkeitsprüfung

- Turnuswechsel, -überprüfung von Gaszähler und/oder Gas-Druckregelgerät
- Austausch eines Gasgerätes im etagenversorgten Mehrfamilienhaus
- Wiederverbindung nach Austausch der Hausanschlussleitung

Dies darf jedoch die fallweise Nachrüstung für solche Fälle nicht ausschließen, wo es die soziale Struktur der Hausbewohner für ratsam erscheinen lässt. Die Definition einer fallweisen Nachrüstung kann allerdings durchaus unterschiedlich interpretiert werden.

Zwei beispielhafte Vorgaben von Netzbetreibern

Ein Gasversorger fordert generell die Nachrüstung von Gasströmungswächtern und bezieht sich dabei auf die vorgenannten kritischen Nutzungsverhältnisse und -situationen in bestehenden Gebäuden und macht dies nicht davon abhängig, ob Tätigkeiten im Sinne einer sogenannten wesentlichen Änderung auszuführen sind.

Andere Gasversorger fordern die Nachrüstung grundsätzlich im Zusammenhang von Tätigkeiten im Sinne einer wesentlichen Änderung an bestehenden Gasinstallationen.

Ermächtigungsgrundlage § 20 NDAV als letzte Instanz

Diese ist dem § 20 der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für den Netzanschluss und dessen Nutzung für die Gasversorgung in Niederdruck (Niederdruckanschlussverordnung – NDAV) vom 1. November 2006 zu entnehmen:

[...] § 20 – Technische Anschlussbedingungen

Der Netzbetreiber ist berechtigt in Form von Technischen Anschlussbedingungen weitere technische Anforderungen an den Netzanschluss und andere Anlagenteile sowie an den Betrieb der Anlage einschließlich der Eigenanlage festzulegen, soweit dies aus Gründen der sicheren und störungsfreien Versorgung, insbesondere im Hinblick auf die Erfordernisse des Verteilnetzes, notwendig ist. [...]



Quelle: Mertik Maxitrol

Auch im Kommentar zur TRGI wird der nachträgliche Einbau eines Gasströmungswächters von Fall zu Fall empfohlen, auch wenn keine Nachrüstpflicht besteht.

Fazit:

Strömungswächter sind bei allen neu zu installierenden Gasleitungen einzubauen. Werden bestehende Gasleitungen wesentlich geändert, sind ebenfalls Strömungswächter einzubauen, wenn dies die nachgeschaltete Leitung zulässt.

Aufgrund des aufgezeigten unterschiedlichen Interpretationsspielraums sollten bei der Fragestellung: „Gasströmungswäch-

ter nur bei Neuinstallationen, oder auch im Bestand?“ aber auch grundsätzlich Informationen bei dem jeweilig zuständigen Gasversorger/Netzbetreiber eingeholt werden. Auf der SHK ESSEN erhalten Sie die Chance, diese Themen mit den Referenten und Referentinnen des Fachverbands SHK NRW zu besprechen. Besuchen Sie uns in Halle 2, Stand 2B03.

Wussten Sie schon ...

...was eine stillgelegte Gasleitung ist?

Antwort: Das ist eine Leitung, die auf Dauer nicht mehr betrieben wird und von der gasführenden Leitung getrennt ist. Auch wenn ein Rückbau der Gasgeräte stattfindet, spricht man von einer stillgelegten Leitung.

...wie die Gasleitung bei Wiederinbetriebnahme geprüft wird?

Antwort: Durch Inaugenscheinnahme. Es findet eine optische Kontrolle statt, ob die Gasleitung den gültigen technischen Regeln (TRGI) entspricht zum Beispiel werden Mantelrohre, Hohlraumbelüftungen und Befestigungen gecheckt.

Prüfung im Niederdruck-Bereich: Es wird lediglich die Ausführung einer Dichtheitsprüfung gefordert. Empfehlung: Vorab Belastungsprüfung durchführen, um mögliche Korrosionsschäden zu finden. Die Anwendung der Gebrauchsfähigkeitsabstufungen ist verboten.



Bildquelle: Daams/FVSHK NRW

Mach's nur 1 x

Die Sicherung der Füllleitungen von Heizölverbraucheranlagen wird im Allgemeinen mit Sicherungsschellen realisiert. Gemäß den Herstellerangaben gilt das mitunter auch für die Lüftungsleitung.

Aber was, wenn ich die Sicherungsschelle bereits festgezogen habe und doch noch etwas ändern muss? Dann muss eine neue Sicherungsschelle eingebaut werden!

Die Sicherungsschellen für Ölleitungen können genau 1x verwendet werden.

Durch das Festziehen der Schelle wird diese mechanisch verformt und ist somit verbraucht.



Bild: LoroX

Einmal festgezogene Schellen dürfen nach dem Lösen nicht noch einmal verwendet werden.

Volle Power oder Watt?

Der hydraulische Abgleich ist nach wie vor eines der größten Themen im Heizungsbau. Kurz gesagt: Ein hydraulischer Abgleich sorgt dafür, dass jeder Heizkörper die richtige Menge bzw. Volumenstrom an Heizungswasser bekommt. Soweit, so gut.

Wie sieht es im Gebäudebestand aus?

Positiv für uns ist, dass Heizungsanlagen relativ unempfindlich sind, was Fehler bei der Hydraulik angeht. Und sollte es doch mal so sein, dass ein Raum oder Heizkörper nicht ausreichend warm wird, erhöht man halt Förderleistung der Pumpe. Häufig reicht das schon aus, damit der Kunde wieder ein warmes Heim hat.

Das ist doch okay so, oder?

Nein! Dieses Vorgehen ist als bedenklich einzustufen, da der Kunde dadurch letztlich negative Auswirkungen hat. Die Heizungspumpe ist nämlich einer der größten Stromfresser in deutschen Haushalten und der Verbrauch der Pumpe wird durch diese Maßnahme noch erhöht.

Sollte er dann nicht verpflichtend überall gemacht werden?

Zunächst lässt sich festhalten, dass der hydraulische Abgleich im Neubau-Bereich in den allgemein anerkannten Regeln der Technik fest verankert ist und somit verbindlich zu berücksichtigen ist.

Im Falle eines Kesseltausches ist er formell berücksichtigt und müsste genau genommen auch durchgeführt werden. Hier empfehlen wir, der Fachverband SHK NRW, ein zusätzliches Angebot, welches durch den Auftraggeber explizit abgelehnt werden muss. Eine wünschenswerte Nachrüstpflicht, die immer mal gerne an verschiedenen Punkten herangezogen wird, gibt es hier leider nicht. Auch wenn dies sehr sinnvoll wäre.

Bringt der hydraulische Abgleich denn wirklich was?

Die eindeutige Antwort lautet: Ja! Und nochmal ja. Untersuchungen zeigen, dass bis zu fünfzehn Prozent Energie eingespart werden können. Vor allem die korrekt und ausreichend eingestellte Förderleistung der Pumpe bringen eine enorme Energieersparnis.

Aber es gibt doch Thermostatköpfe!

Die Idee und der Einwand sind zunächst nicht falsch, Thermostate bedeuten aber kein abgeglichenes System für jeden Betriebszustand. Korrekt ist, dass der Thermostatkopf die eingestellte Raumtemperatur regelt und somit ein vollwertiges Regelinstrument ist. Im Soll-Bereich ist die Funktion auch völlig ausreichend. Wie sieht es aber mit

dem Anfahr-Zustand nach der Nachtabenkung aus? Alle Ventile sind durch die Thermostatköpfe geöffnet. Es findet keine Regulierung statt. Die strömungstechnisch günstigste Heizfläche hat somit einen sehr hohen Durchfluss, die schlechter gelegenen einen deutlich geringeren. Insgesamt benötigt das System somit deutlich mehr Zeit um sich einzupendeln.

Also, braucht es einen hydraulischen Abgleich?

Eins steht fest, wenn Teile der Heizungsanlage, in verschiedenen Betriebszuständen, mehr Wärme bekommen als benötigt oder andere Teile weniger, heißt das auch immer mehr Kosten als nötig. Gerade bei der Brennwerttechnik geht der Nutzen dieser energieeffizienten Kessel, ohne hy-



Krieg und Energiekrise: Weniger Verbrauch ist das A und O. Der hydraulische Abgleich ist eine zentrale Maßnahme zur Reduzierung des Energieverbrauchs und den damit verbundenen Kosten bei bestehenden Heizsystemen.

draulischen Abgleich, direkt flöten. Für Wärmepumpen ist der hydraulische Abgleich sozusagen Pflicht, da es hier umso mehr auf eine gute Auslegung ankommt.

Was soll ich jetzt tun?

Zuerst mal mit dem Chef darüber sprechen, wie das Thema gehandhabt werden soll. Letztlich seid ihr draußen beim Kunden und könnt über die Thematik sprechen. Der hydraulische Abgleich wird auch finanziell gefördert. Somit haben alle etwas davon.

TA-Smart bringt Daten zum Leben

Intelligente Gebäudeoptimierung dank TA-Smart. Erfahren Sie mehr:

  **Halle 1 Stand 1A16**

06.-09.09.2022

$q = 6298 \text{ l/h}$
 $P = 515 \text{ kW}$



Erschließen Sie maximale Energieeinsparungspotenziale bei hohem Komfort durch erstklassige Regelqualität. Kompakte Ventilbauweise für eine einfache, schnelle Installation und Inbetriebnahme.

- Kontinuierliche Erfassung von Durchfluss, Ventilposition, Temperaturdifferenz und Leistung zur Fehleranalyse und -beseitigung.
- TA-Smart setzt neue Maßstäbe in der Messgenauigkeit und Regelqualität in Wasser und Wasser-Glykol-Gemischen bei allen Temperaturen.
- Digitale oder analoge Regelung des TA-Smart für maximale Flexibilität in Planung und Betrieb sowie eine detaillierte Anlagenoptimierung.



IMI Hydronic Engineering

Was kostet uns die CO₂-Steuer?

Bereits seit mehr als einem Jahr ist die CO₂-Steuer für Wärme und Verkehr das Herzstück des Klimaschutzprogramms 2030. Das bedeutet für uns alle: Zusätzlich zu den massiv gestiegenen Energiepreisen wird das Autofahren und Heizen schrittweise deutlich teurer.

Die Basis dafür ist das politisch verankerte nationale Emissionshandelssystem. Es bestimmt den Preis pro Tonne CO₂. Unternehmen, die Heiz- und Kraftstoffe in den Markt bringen, müssen Zertifikate als sogenannte „Verschmutzungsrechte“ pro Tonne CO₂ erwerben, die die Stoffe im Verbrauch verursachen werden. Diese Kosten werden an den Verbraucher durchgereicht, der Heizöl, Flüssiggas, Erdgas, Kohle, Benzin oder Diesel kauft. Im Kern geht es um den bewussteren Umgang mit Energie und den Anreiz auf erneuerbare Energien und energieeffiziente Heiztechnologien umzustellen.

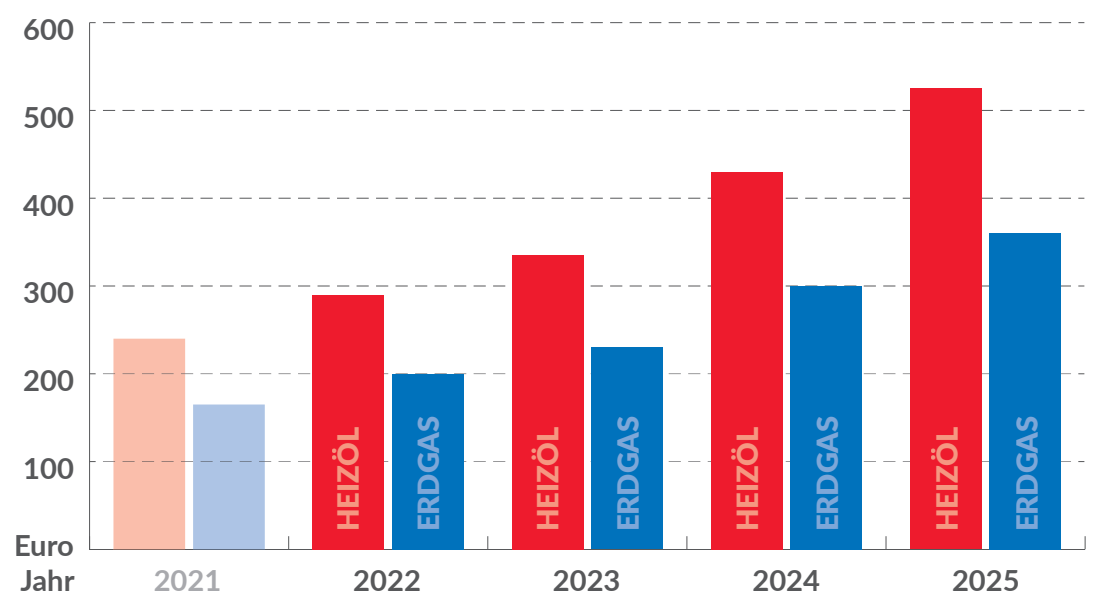
Entwicklung des CO₂-Preises Stand heute: Der Preis je Tonne CO₂ steigt (netto) derzeit um 30 Euro stufenweise auf 55 Euro im Jahr 2025. Aber Achtung: Hin-

zu kommen noch jeweils 19 Prozent Mehrwertsteuer.

Eine Kundeninfo wert

Die Mehrpreise entstehen für jeden und das sollten auch alle Ihre Kunden wissen. Im Mietverhältnis werden die CO₂-Kosten zwischen Mieter und Vermieter aufgeteilt. Je schlechter der energetische Zustand des Gebäudes, desto höher ist der Kostenanteil des Vermieters. Einzig die Beratung zur Optimierung der bestehenden Heizungsinstallation oder der Einbau einer individuellen modernen Heiztechnologie kann den Energieverbrauch und die zukünftigen Heizkosten langfristig senken. Dabei lohnt auch ein Hinweis auf die satte Bundesförderung für effiziente Gebäude, kurz „GEG“, zur Umstellung auf klimaschonende Heizarten.

Praxisbeispiel: Mehrkosten für ein normal gedämmtes Einfamilienhaus



Legende: Angesetzt wurde ein Verbrauch von 3.000 Liter Heizöl/Jahr im Vergleich zu 3.000 m³ /Jahr Erdgas. Bei einem Emissionswert von 3,17 kg CO₂ pro Liter Heizöl ergibt sich 2022 mit 30 Euro je Tonne CO₂ ein Mehrpreis von knapp 290 Euro für eine 3.000-Liter-Tankfüllung Heizöl. Der Emissionswert von Erdgas liegt bei 0,22 kg CO₂/kWh bzw. 2,0 kg CO₂/m³ und ist damit niedriger als der von Heizöl. Verglichen mit Heizöl beträgt dann der Mehrpreis 2022 etwa 200 Euro. **ACHTUNG:** Hinzu kommen noch jeweils 19 % Mehrwertsteuer.

Silikon ist keine Lösung:

Bauwerke richtig abdichten

Neben dem Planer und dem Fliesenleger ist auch der Installateur mitverantwortlich für die zuverlässige Abdichtung des Bauwerks. Daher ist es Sinn, sich im Vorfeld mit allen Verantwortlichen abstimmen, während der Arbeiten Rücksprache zu halten und zu dokumentieren. So machen Sie es richtig und schützen sich im Schadensfall.

Sämtliche Sanitärgegenstände, die für Innenräume vorgesehen sind und die in den Baukörper ein- und ausgeführt werden, müssen

vor Wassereinwirkung geschützt werden. Das besagt die neue Abdichtungsnorm für Innenräume DIN 18 534. Dies gilt auch für die

Bereiche hinter und unter Badewannen sowie Duschwannen. Die Abdichtung muss über die gesamte Dauer der Nutzung funktionie-

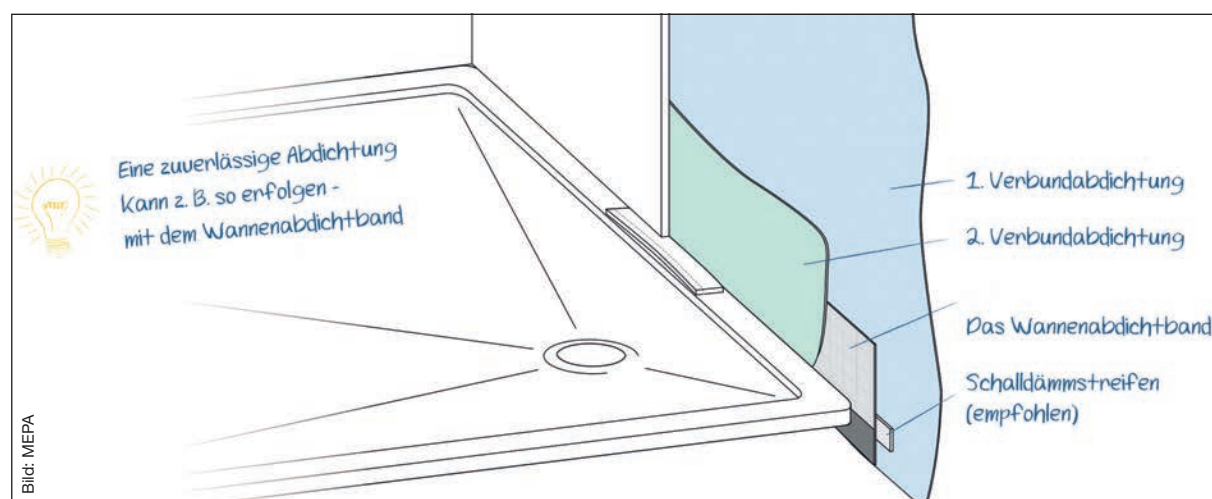
ren und standhalten. Im häuslichen Bereich bedeutet das 20 bis 25 Jahre.

Damit es nicht „dahinter“ läuft

Kurzum: Es muss abgedichtet werden. Zulässig hierfür sind beispielsweise Wannenabdichtbänder. Allein die Verwendung von Wannenabdichtbändern oder Bahnenabdichtungen entsprechen den Anforderungen der allgemein anerkannten Regeln der Technik. Bei der Verwendung von Bahnenabdichtungen unter und hinter dem Wannenkörper gilt es zu beachten, dass unterhalb der Wanne nur Leitungen und Rohre verlegt werden dürfen, die für

den Betrieb der Wanne notwendig sind.

Dichtstofffugen, wie beispielsweise Silikonfugen, sind keine Abdichtung, sondern gelten lediglich als Schönheitsfugen. Sie halten das Wasser langfristig nicht in Schach. Sobald die Silikonfuge versagt, läuft das Wasser zwischen Wannenrand und Baukörper unter und hinter die Wanne und bleibt dort erst einmal unentdeckt. Sammelt sich das Wasser in Form von Wasserflecken, ist der Schaden meist immens. Damit dieser nicht zu Ihren Lasten geht, achten Sie auf eine professionelle Schnittstellenkoordination und -dokumentation und halten sich an die Vorgaben der DIN 18 534.



Beispiel für eine normgerechte Duschassen-Abdichtung.

Heizungsleitungen aus C-Stahl

In Heizungsanlagen wird immer mehr C-Stahlrohr eingesetzt. Hierbei gibt es einige Aspekte zu beachten, damit es in vielerlei Hinsicht nicht zu Schäden kommt. Hier kurz zusammengefasst:

Lagerung und Transport

- Beim Be- und Entladen die Stahlrohre nicht über die Ladekanten ziehen.
- Verpackungsfolien erst unmittelbar vor der Verwendung entfernen.
- Rohre und Pressfittings trocken – jedoch nicht direkt auf dem Rohfußboden lagern.
- Rohroberflächen nicht mit Schutzfolien oder Kunststoffen bekleben.

Schutz vor Außenkorrosion

C-Stahlrohre und Pressfittings sind außen galvanisch verzinkt. Bei dauerhaft einwirkender Feuchtigkeit (Kondenswasser, Nie-

derschläge während der Bauphase, Putz- und Spritzwasser etc.) oder korrosiv wirkenden Baustoffen (Spachtelmassen, Ausgleichstriche etc.), kann diese Zinkschicht jedoch keinen dauerhaften Schutz vor Außenkorrosion bieten.

Planung, Ausführung und Betrieb

- Verwendung geschlossenzelliger Dämmschläuche bei sorgfältiger Abdichtung aller Stoß- und Schnittkanten durch geeignete Verklebung.
- Feuchtigkeitsschutz der verlegten Rohrleitungen/der Trittschalldämmung durch sorgfältige Abdeckung mit Trennfolie im Fußbodenaufbau sicherstellen.
- Verlegung solcher Rohrleitungen nur außerhalb feuchtigkeitsgefährdeter Bereiche.



Insbesondere HK-Anschlüsse aus dem Boden bergen Risiken für Außenkorrosion und behindern zudem auch die Reinigungsarbeiten.

- Sichtbare Heizkörperanschlüsse aus dem Boden sind z. B. in Alten- und Pflegeheimen, Krankenhäusern, Bürogebäuden und anderen Gebäuden, in denen mit häufigen Reinigungen des Fußbodens mit Wasser und/oder Reinigungs- bzw. Desinfektionsmit-

teln gerechnet werden muss, zu vermeiden. Anschlüsse aus der Wand erleichtern die Reinigungsarbeiten und schließen zusätzliche Korrosionsrisiken aus.

- Kann durch die zuvor beispielhaft genannten Maßnahmen kein dauerhafter Schutz

vor Feuchtigkeit sichergestellt werden, sollte entweder ummanteltes Rohr eingesetzt oder ein anderer Werkstoff gewählt werden. Beim ummantelten Rohr sind die eingesetzten Pressfittings ebenfalls gegen Korrosion nach Herstellerangabe zu schützen.

Technik, die einfach verbindet.

HAAS®
Nürnberg

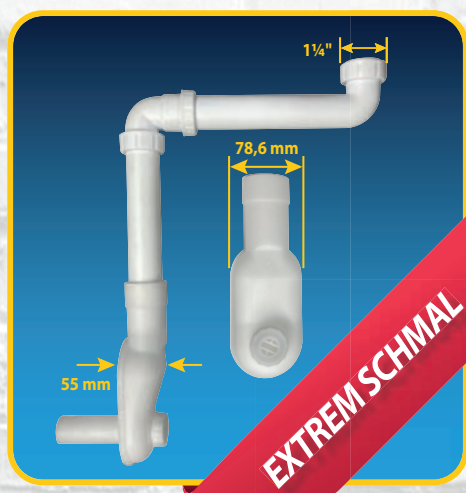


Seit über 75 Jahren Qualität & Innovation für das Sanitär-Handwerk.

SHK
ESSEN

Fachmesse für Sanitär,
Heizung, Klima und digitales
Gebäudemanagement

06.-09.09.2022
Halle 6 / Stand 6A10



**IDEAL FÜR
WASCHBECKEN-
UNTERSCHRÄNKE
MIT SCHUBLADEN**

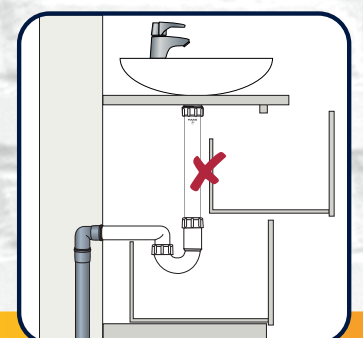
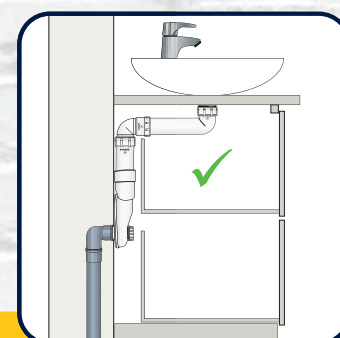


Art.-Nr. 2850
OHA-MÖBEL-RAUMSPARSIPHON 1 1/4"
SCHMALHANS DN 32

- EXTREM SCHMAL
- MIT REINIGUNGSÖFFNUNG

MADE IN GERMANY

**OHA-MÖBEL-
RAUMSPAR-
SIPHON 1 1/4"**
"SCHMALHANS" DN 32



QUALITÄTSPRODUKTE VON HAAS – Innovativ! Dauerhaft! Sicher!
Gießener Str. 5 • D-90427 Nürnberg • Tel. +49 911 9366-0 • www.haas.de • info@haas.de

Warum eigentlich ein Installateurausweis?

Arbeiten an Gas-, Wasser-, oder Elektroanlagen sollen nur von uns Fachleuten durchgeführt werden. Das leuchtet eigentlich jedem ein, denn Pfusch an solchen Anlagen kann rasch gefährlich werden. Bei Strom und Gas ist das auch dem Laien bewusst, aber bei Trinkwasser sieht das häufig anders aus. Während wir Fachleute wissen, dass mangelnde Trinkwasserhygiene lebensgefährlich werden kann, basteln selbsternannte DIY-Spezialisten im Bad und an Wasserleitungen gerne mal drauf los. Obendrein sind die ganzen Materialien ja auch schnell im Baumarkt besorgt.

Nicht jeder darf ran

Um die Bevölkerung vor Gefahren zu schützen, hat der Gesetzgeber bereits vor vielen Jahren festgelegt, wer an Gas- und Wasseranlagen

arbeiten darf und nimmt die Netzbetreiber (Stadtwerke/Versorger) entsprechend in die Pflicht. Dort sind in sogenannten „Installateurverzeichnissen“ die Fachbetriebe gelistet, die tatsächlich an den Anlagen arbeiten dürfen. In der Regel sind wir das, Monteure und Monteurinnen der Meisterbetriebe im SHK-Handwerk. Denn wir sind die qualifizierten Fachleute, die sich regelmäßig fortbilden. Nicht umsonst ist die Kenntnis der Regelwerke wie die TRGI oder die TRWI Pflicht. Sie gehören zum Schulungsnachweis, um in das Installateurverzeichnis eingetragen zu werden und auch eingetragen zu bleiben.

Der Installateurausweis als Zeichen der Befähigung

Damit sich der Kunde davon überzeugen kann, dass es sich um ei-

nen solchen Betrieb handelt, stellen Netzbetreiber den eingetragenen Betrieben in der Regel Installateurausweise aus und führen Verzeichnisse zur Einsicht auf ihren Internetseiten. Damit ist dann auch klar, wer an den Anlagen arbeiten darf.

Eine Eintragung gilt überall

Auch bei Arbeiten in anderen Städten und Versorgungsgebieten außerhalb des eigenen Firmenbereiches hat der ursächlich ausgestellte Installateurausweis Gültigkeit. So muss nicht bei jedem Stadtwerk und bei jeder neuen auswärtigen Baustelle ein weiterer Ausweis beantragt werden. Das alles zum Schutz der Versorgungssicherheit aber auch zum Schutz von Leib und Leben.

WSW Energie & Wasser AG

WSW

Installateurausweis

Gas- und Wasserinstallateur-Unternehmen Nr. XXXXX

Firma Mustermann Sanitär Heizung

Adresse: xxx

Telefon: xxx

Fax: : xxx

E-Mail: xxxx

Verantwortlicher Fachmann: xxx xxx

Spartenzulassung: Gas und Wasser

Ihre Zeichen

Unsere Zeichen

XXXXX

Das Installationsunternehmen ist in unser Installateurverzeichnis gemäß § 13 NDAV und § 8 Wasserversorgungssatzung der Stadt Wuppertal eingetragen und somit berechtigt, Arbeiten an Gas- und Wasser-Kundenanlagen in den Netzgebieten der WSW Netz GmbH und des Eigenbetriebes Wasser und Abwasser der Stadt Wuppertal durchzuführen.

Die Zulassung ist gültig bis zum xxxxxxxxx.

Für Arbeiten in den oben genannten Netzgebieten nach diesem Termin, muss die Zulassung verlängert werden! Die Zulassung erlischt vorzeitig, wenn sich die Grundlage des Vertrages mit uns ändert.

Verantwortlicher Netzbetreiber Gas: WSW Netz GmbH, Schützenstraße 34, 42281 Wuppertal

Verantwortlicher Netzbetreiber Wasser: Eigenbetrieb Wasser und Abwasser der Stadt Wuppertal, Johannes-Rau-Platz 1, 42269 Wuppertal.

Das Installateurverzeichnis Gas + Wasser wird im Namen und Auftrag der oben genannten Netzbetreiber gemeinsam geführt bei der WSW Energie & Wasser AG, Abt. 12/411, Bromberger Str. 39-41, 42281 Wuppertal.

Der Ausweis bleibt Eigentum der oben genannten Netzbetreiber und ist bei Löschung aus dem Installateurverzeichnis unverzüglich an uns zurückzugeben.

WSW Energie & Wasser AG

I.A. Zeichnungsberechtigter

Wuppertal: Installateur Bescheinigung Akte Klein sig neuer NB.doc

Quelle: WSW Energie & Wasser GmbH

Der Installateurausweis ist nicht immer checkkartengroß. Hier ein Beispiel aus Wuppertal.

Wasserstoff in der Gebäudeheizung

Was ist das, und vor allem: was bringt das?

Um das Klima zu schützen, müssen wir weniger CO₂ erzeugen. Dafür müssen wir weniger fossiles Erdgas verbrennen, was gleichzeitig die Abhängigkeit davon senkt. Neue Denkansätze und klimaschonende Technologien gibt es viele. Ein Weg: Wir mischen stetig mehr grün erzeugten Wasserstoff dem Erdgas bei und leiten es durch das bestehende Netzwerk zu den Gasgeräten in den einzelnen Haushalten.

Produktion, Transport und Vorteile

Zur Erzeugung von Wasserstoff kann der überschüssige Strom aus Wind- und Solarkraft genutzt werden, um reines Wasser in gasförmigen Wasserstoff und Sauerstoff aufzuspalten. Der gasförmige Wasserstoff kann dann unter Druck wie Erdgas, z. B. in Druckbehältern und riesigen unterirdischen Salzkavernen, gespeichert und transportiert werden. Allein unser bereits vorhandenes Erdgasnetz in Deutschland mit einer

Gesamtlänge von ca. 500 000 km stellt ein enormes Speichervolumen dar. Es ist also Speicher und Transport- bzw. Verteilnetz in einem. Und weil Wasserstoff sich so gut transportieren lässt, kann er auch aus Ländern importiert werden, die deutlich mehr Grünstromüberschuss haben als Deutschland. Durch Beimischung zum Erdgas im vorhandenen Netz gelangt der Wasserstoff dann zu den Heizgeräten in den Gebäuden, ersetzt dort einen Teil des Erdgases und vermeidet damit auch den entsprechenden Anteil an CO₂-Emissionen, denn Wasserstoff verbrennt einfach zu reinem Wasserdampf.

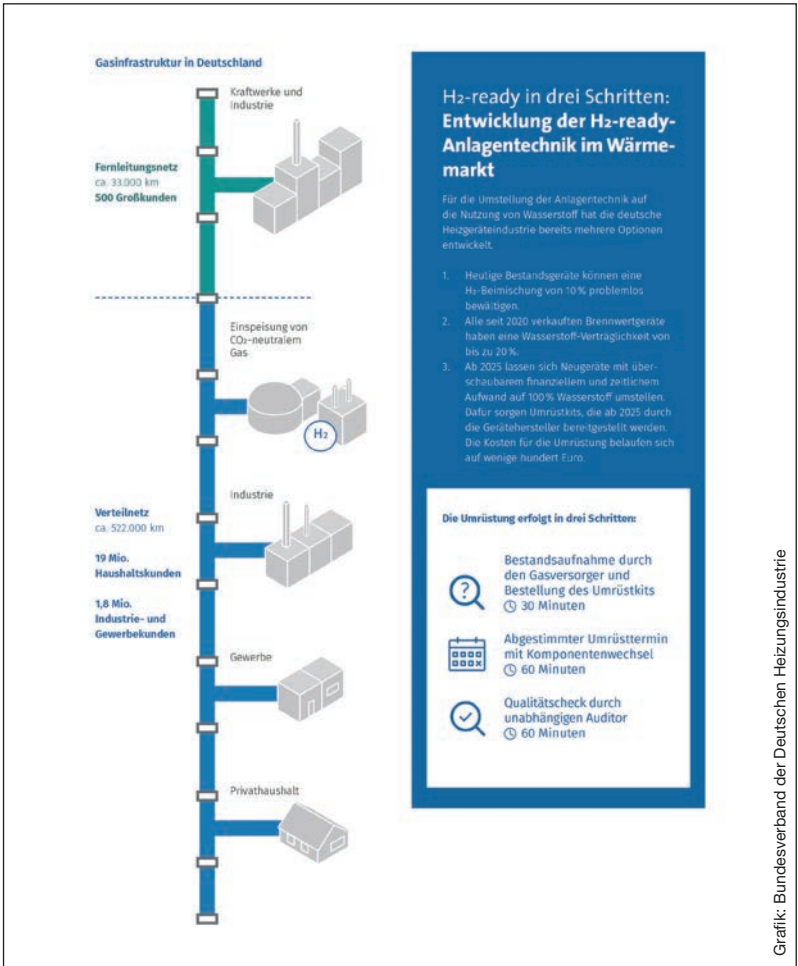
Wie viel Wasserstoff ist möglich?

Derzeit ist erst einmal eine Beimischung von bis zu 20 Volumenprozent Wasserstoff zum Erdgas vorgesehen. Und erste Untersuchungen unter realen Bedingungen zeigen, dass die Heizgeräte und Bauteile, die ab ca. Mitte der 90er

Jahre installiert wurden, die Beimischung ohne Änderung problemlos verkraften. Für eine zukünftige Versorgung mit reinem Wasserstoff werden Änderungen an den Heizgeräten notwendig, zu Kosten von ca. 15 Prozent der ursprünglichen Anschaffungskosten.

figawa-Forum „Wasserstoff-Praxis“ in Halle 2

Sie möchten wissen, was es noch beim Betrieb mit Wasserstoff zu beachten gibt, und was für Fragestellungen aufkommen können? Kommen Sie zur „Wasserstoff-Praxis“ in Halle 2, sehen Sie sich die Exponate unserer ausstellenden Unternehmen an, lassen Sie sich im Gespräch die gefundenen Lösungen praxisnah erklären und hören Sie sich informative Vorträge rund um das Thema Wasserstoff an.



So verhalten Sie sich im Hochwasserfall

Starkregenereignisse wie im Sommer 2021 werden in Zukunft häufiger auftreten. Ihnen als SHK-Profis kann es passieren, dass Sie zu Katastropheneinsätzen in vollgelaufene Kellerräume gerufen werden. Aber wie verhalten Sie sich in diesem Fall? Nach Bauchgefühl? Besser nicht!

Schließlich es geht nicht nur um den Umgang mit den betroffenen Anlagen (Öl, Gas, Wasser, Elektro etc.), sondern erst einmal um Ihren Schutz und den Schutz der Menschen vor Ort.

Grundlegendes und Gefahren:

- **WICHTIG:** Bei Überflutung der elektrischen Anlagen besteht Lebensgefahr
- Dieser Leitfaden hat Empfehlungscharakter und muss individuell auf den jeweiligen Fall abgestimmt werden.
- Überflutete und unter Wasser stehende Bereiche sind mit besonderer Vorsicht zu betreten. Im Allgemeinen wird empfohlen, in diesen Bereichen keine Arbeiten durchzuführen, u. a. aufgrund von:
 - Unfall- und Verletzungsgefahr
 - kontaminiertem Wasser → Schutzausrüstung!
 - Beschädigung des Gebäudes

Allgemeine Hinweise:

- Vor Beginn der Arbeiten Klärung der Versicherungslage mit dem Kunden

- Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz beachten
- Dokumentieren Sie alle Schäden durch Fotos oder per Video
- Wiederinbetriebnahmen sind vorab mit dem jeweiligen Netzbetreiber/Versorger abzustimmen

Die nachfolgende Auflistung bezieht sich vorrangig auf Bauteile und Komponenten, die durch das Hochwasser beeinträchtigt oder umspült worden sind. Elektronische Bauteile sind in der Regel nicht mehr zu reparieren und müssen i. d. R. ausgetauscht werden.

Elektrischer Strom:

- Vergewissern Sie sich vor dem Betreten von überfluteten Räumen beim Versorger/bei der Feuerwehr, dass der Strom ausgeschaltet ist bzw. achten Sie auf stromführende elektrische Quellen (Stromschlaggefahr!).
- Vor Wiederinbetriebnahme die elektrische Anlage durch einen Fachmann prüfen lassen.
- Auf keinen Fall darf die elektrische Anlage ohne vorherige

Prüfung wieder in Betrieb genommen werden.

Fachliche Details zu

- Gasinstallation/-versorgung,
- Heizölverbrauchsanlagen,
- Heizungsanlage,

- Trinkwasserinstallationen,
- Lüftungs- und Klimaanlage,
- Abwassertechnik und
- Regenwassertechnik

Mehr dazu lesen Sie in der kompakten dreiseitigen Hochwasser-

Handlungsempfehlung des Fachverbandes SHK NRW.



Erst Nachdenken oder die bereitgestellten „Hochwasser-Handlungsempfehlungen“ lesen, bevor Sie den Ort des Hochwasser-Geschehens betreten.

Lösungen zu Seite 8

Bild 1:

-> Richtig ist Antwort 2.

Leider gibt es solche Installationen im Bestand sehr oft. Man wird wohl davon ausgehen können, dass der Abzweig nicht regelmäßig genutzt wird. Im stagnierenden Wasser bilden sich dann schnell Keime, die zu einer Gesundheitsgefahr führen können. Somit ist dieser Abzweig als Tot-/Stagnationsstrecke zu betrachten und darf so nicht bestehen bleiben.

Bild 2:

-> Richtig ist Antwort: 3.

Grundsätzlich verlangen die anerkannten Regeln der Technik eine klare, nachvollziehbare Installation. Darüber hinaus soll die Ausführung einer Trinkwasser-

installation auf einer möglichst kurzen Rohrleitungsführung basieren.

Auch das Thema Schallschutz wurde hier nicht berücksichtigt und dürfte in keiner Weise den Mindestanforderungen der einschlägigen Normung entsprechen. Speziell die Befestigung HAT-Rohrleitung mit Lochband auf der Trinkwasserinstallation wird den Schall auf alle Leitungen und auch auf das Bauwerk übertragen.

Bild 3:

-> Richtig ist Antwort: 4.

Auch hier gilt: Bei einer Trinkwasser-Installation sollen die Fließwege möglichst kurz sein. Bei der fotografierten Rohrleitung dürfte es schwierig werden, die Anlage

ordnungsgemäß zu betreiben. Stagnation ist hier quasi vorprogrammiert. Ebenso wie bei Bild 2 ist die Installation nicht nachvollziehbar. Darüber hinaus bestehen erhebliche Bedenken im Hinblick auf die Hydraulik, die ebenfalls einen großen Einfluss auf die Zirkulationsleitung und die Hygiene hat.

Bild 4:

-> Richtig ist Antwort 3.

Die Befüllung der Anlage wird im Bild offenbar durch eine Schlauchverbindung vorgenommen. Hiergegen ist grundsätzlich nichts einzuwenden. Im Zusammenhang mit einer Schlauchverbindung ist aber folgendes zu beachten:

Grundsätzlich darf Heizungswasser nicht durch Rückdrü-

cken, Rücksaugen oder Rückfließen in die Trinkwasseranlage gelangen. Zum Schutz des Trinkwassers werden alle Anschlüsse an die Trinkwasser-Installation als ständige Anschlüsse betrachtet. Dies bedeutet nicht, dass nur eine starre Rohrverbindung regelkonform ist. Entscheidend ist vielmehr, dass der Befüllvorgang nur in Kombination mit einer ausreichenden Sicherungsarmatur erfolgen darf. Im Fall von Heizungswasser muss es mindestens ein Systemtrenner CA unter entsprechenden Voraussetzungen ein Systemtrenner BA sein.

Die Befüllung über einen Schlauch darf nur temporär sein. Ein dauerhafter Anschluss ist in dieser Form nicht gestattet.

Bild 5:

-> Richtig ist Antwort 5:

Das Ausdehnungsgefäß (blau) für die Trinkwasser-Installation ist nicht ausreichend durchströmt. Die Meinungen zum Thema Membran-Ausdehnungsgefäß (MAG) in der Trinkwasserinstallation gehen aus hygienischer Sicht auseinander. Ein Verbot von MAGs im Trinkwasser gibt es jedoch nicht. Der Leitsatz, kein Stagnationswasser im Trinkwassersystem zu haben, gilt natürlich trotzdem. Somit ist, sofern ein MAG verbaut wird, darauf zu achten, dass dieses unmittelbar in eine durchströmte Leitung eingebaut wird, damit auch das MAG durchströmt wird.

Nicht verpassen: Monteurtag 2022

Aufgrund großer Beliebtheit lädt der Fachverband SHK NRW interessierte Monteure und Monteurinnen erneut zu einer besonderen Schulungsveranstaltung im Rahmen der SHK ESSEN 2022 ein: den Monteurtagen.



Gut besucht: Einer von vier Monteurtagen im Messejahr 2018.

An allen vier Messetagen von 10:00 Uhr bis ca. 12:30 Uhr werden topaktuelle Inhalte vermittelt, die speziell auf Monteure zugeschnitten sind. Wir haben mit den Organisatoren Guido Bruzek und Gregor Hoffmann gesprochen. Beide sind technische Referenten des Fachverbandes SHK NRW und werden ebenfalls vortragen.

Welche Themen erwarten die Teilnehmenden?

Gregor Hoffmann: „In der Regel richten sich unsere Schulungen vornehmlich an Chefs und Betriebsinhaberinnen. Aber eben genau diese haben uns klargemacht, dass es auch regelmäßige Schulungsangebote für Mitarbeitende und Monteure braucht. Schließlich

sind sie meist die Ersten auf der Baustelle und müssen die fachlichen Gegebenheiten erkennen und einschätzen können. Auf genau diese Anforderungen haben wir die Inhalte der Monteurtage abgestimmt. Dazu zählt die jährlich verpflichtende Sicherheitsunterweisung für das Arbeiten an Gasinstallationen. Spätestens seit dem Hochwasser 2021 ist umso deutlicher geworden, welche hohe Bedeutung dem Thema „Abwassertechnik“ zukommt. Darüber hinaus geht es um Trinkwasserinstallationen, und speziell den Faktor Hygiene. Das ist einfach ein Dauerbrenner, zu dem es regelmäßig fachliche Updates braucht.“

Guido Bruzek: „Was wir inhaltlich vermitteln, das ist herstellerneutral und zu hundert Pro-

zent unabhängig. Als ein weiteres Bonbon haben wir die jährlich verpflichtende Sicherheitsunterweisung für Arbeiten an Gasinstallationen ins Programm integriert. Die hätte man dann gleich mit abgehakt.“

Wie hat man sich die Monteurtage vorstellen?

Guido Bruzek: „Wir starten an jedem Messetag um 09:30 Uhr mit einem Imbiss und 'nem Kaffee vorweg. Dann geht's los. Wir wollen die Fachinfos so kompakt und so greifbar wie möglich rüberbringen. Schließlich soll man das Gelernte ja auch mit in seine Arbeitspraxis nehmen und anwenden.“

Gregor Hoffmann: „Daher setzen wir bei unseren Vorträgen auf anschauliche Beispiele, die wir ein-

binden. Zum Abschluss dreht sich alles um die Fragen von und den Austausch mit den Monteuren vor Ort. Was brennt unter den Nägeln? Das ist ein eigener Punkt auf der Agenda und uns wirklich wichtig. Schließlich beraten wir tagtäglich Mitgliedsbetriebe, die bei uns im Fachverband anrufen, zu allen möglichen technischen SHK-Fragenstellungen.“

Was gibt es sonst noch Wissenswertes drum herum?

Gregor Hoffmann: „Der erste Monteurtag am Dienstag, den 6. September, ist eine Besonderheit. Er ist speziell für die Vor-Ort-Profis der Qualitätsgemeinschaft SHK-Expert reserviert. Von Mittwoch bis Freitag steht die Teilnahme allen Monteuren und Monteurinnen von SHK-Innungsfachbetrieben aus NRW offen. Bei den letzten Veranstaltungen 2018 kamen ganze Teams inklusive den Chefs. Im Anschluss bleibt ja noch genügend Zeit, um über die Messe zu laufen und Kontakte aufleben zu lassen.“

Guido Bruzek: „Dazu muss man sagen, die Monteurtage sind kostenlos. Auf Basis des Hygienekonzeptes steht aber bereits fest, dass wir pro Messetag und Monteurtag maximal 130 Personen akzeptieren können. Die Plätze sind also begrenzt. Außerdem wird es wieder Zertifikate für die Teilnahme geben und ein hochwertiges Geschenk, das wir direkt verteilen. Was das ist, wird an dieser Stelle nicht verraten, aber es lohnt sich.“

Steckbrief: Monteurtag 2022

6. September: 10:00 – 12:30 Uhr SHK-Expert Monteurtag
7. – 9. September: 10:00 – 12:30 Uhr Monteurtag

Imbiss an allen Tagen ab 09:30 Uhr.
Ort: SHK ESSEN, Messe Essen

Programm:

- Sicheres Arbeiten an Gasinstallationen
Pflicht-Unterweisung gemäß Arbeitsschutz (DGUV 100-500)
- Abwassertechnik: Ein alter Hut?
Grundlagen, Rückstau und Komponenten
- Trinkwasser: Hygiene, Hygiene, Hygiene?
- Aus der Praxis: Fragen, Austausch, Ansichten

Anmeldung:

Anmeldeschluss ist der **23. August 2022**. Maximal 130 Teilnehmer pro Veranstaltungstag
Eine verbindliche Voranmeldung für die kostenlose Teilnahme an einem der Monteurtage ist erforderlich. Das Angebot richtet sich ausschließlich an Mitarbeitende von SHK-Innungsfachbetrieben NRW. Infos und Anmeldung unter



Gregor Hoffmann (links) und Guido Bruzek (rechts) arbeiten als technische Referenten beim Fachverband SHK NRW und führen durch die Monteurtage 2022.

Geführte Messerundgänge „Von Profis für Profis“

Auf der SHK ESSEN finden von Dienstag bis Donnerstag täglich zwei und am Freitag ein geführte/r Messerundgang/-gänge statt. Von Profis für Profis: Die technischen Mitarbeiter des Fachverbandes SHK NRW schlüpfen in die Rolle der Messeführer und freuen sich auf interessierte Chefs, Monteure

und Planer. Angedacht sind Rundgänge zu vier unterschiedlichen Themenbereichen:

- Autarkes Heizen im Zeitalter der Energiewende
- Erhalt der Trinkwassergüte – praktische Lösungen für Wohnungsbau und Gewerbe

- Kommunikationssysteme im Bereich Leckageschutz, Wasserbehandlung und Heizungsüberwachung

Start- und Endpunkt der Rundgänge über die Messe ist der Stand 2B03 des Fachverbandes in Halle 2. Aktuelle Informationen zu

Themen, Zeiten und zur verbindlichen Voranmeldung zu den Messerundgängen finden Sie unter www.shkessen.de.



Treffpunkt der technischen Rundgänge ist der Stand des Fachverbandes 2B03.

... und es hat Boom gemacht...

Wussten Sie, dass Sie einmal im Jahr eine sicherheitstechnische Unterweisung benötigen, damit Ihr Chef Sie an Gasanlagen arbeiten lassen darf?

Neben der fachlichen Befähigung für die auszuführenden Arbeiten gibt es auch formelle Anforderungen, damit Sie zum Beispiel an Gasanlagen arbeiten dürfen. Darunter fällt die jährlich notwendige Sicherheitsunterweisung für das Arbeiten an Gasinstallationen gemäß DGUV (Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e.V.). Nicht nur für Sie ist das wichtig, sondern auch für Ihren Betrieb. Nur so sind Sie und Ihr Betrieb abgesichert, falls doch etwas passiert.

Die Sicherheitsunterweisung für das Arbeiten an Gasinstallationen können Sie beim Messebesuch erledigen. Die Monteurtage auf der SHK Essen 2022 bieten Ihnen dafür die passende Gelegenheit.

Einfach.

Ein Grundset für alle.

Schön.

Ein Bad, ein Look.

Bieten Sie Ihren Kunden jetzt ein vollendetes Duscherlebnis: mit unseren attraktiven Duschrinnen und Wandnischen. Diese sind in denselben hochwertigen Oberflächen wie unsere Brausen und Badarmaturen verfügbar. Für Bäder aus einem Guss. Gut für Sie: Sämtliche Varianten der neuen Duschrinnen lassen sich mit ein und demselben Grundset installieren.

pro.hansgrohe.de/raindrain

ZeroFlame[®]

TECHNOLOGY

ÖkoFEN

www.oekofen.de

Feuer

neu erfunden

**Die sauberste ÖkoFEN
Pelletheizung aller Zeiten**

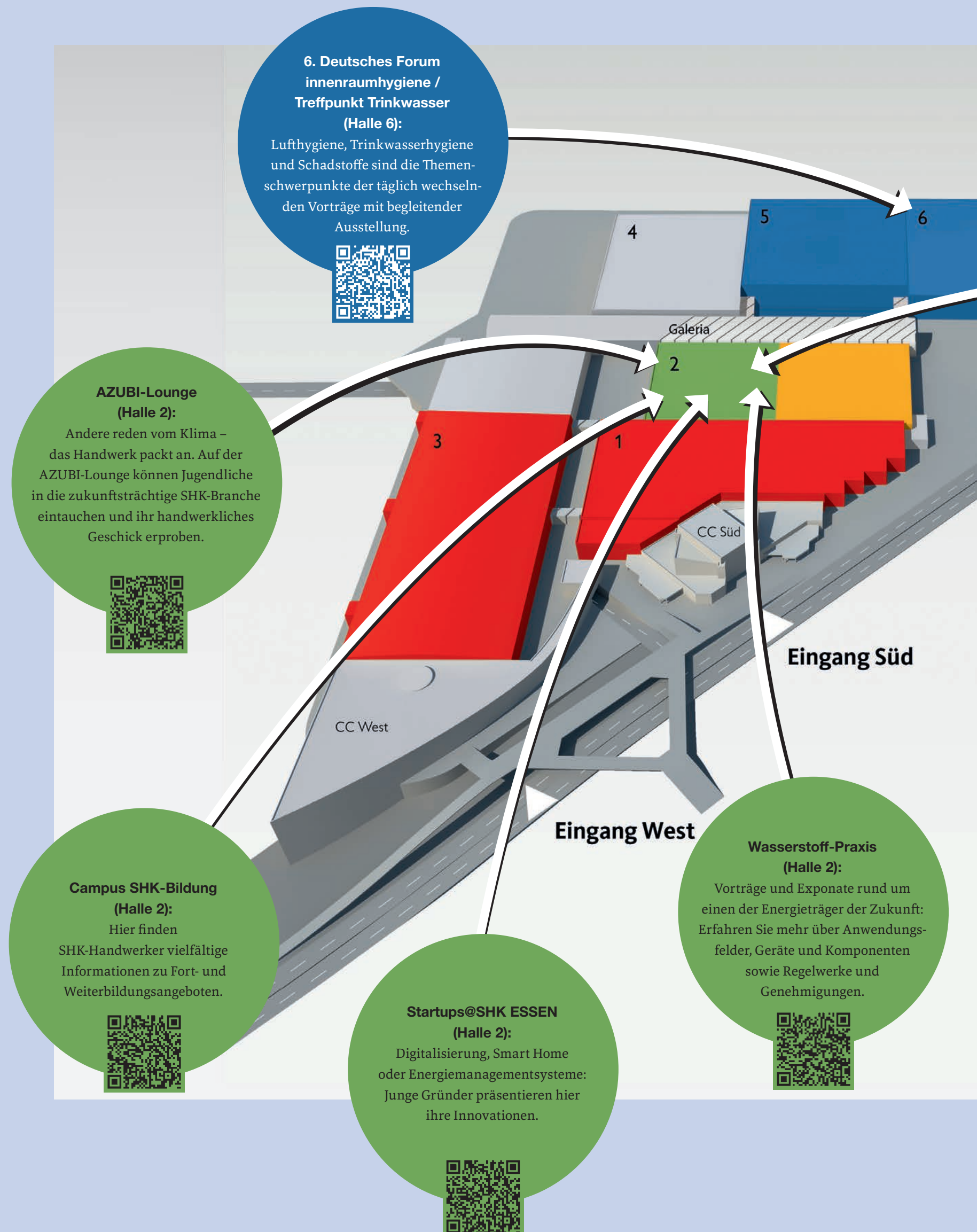
Lassen Sie sich von dieser innovativen
Verfeuerungstechnologie
mit Staubemissionen < 2,5 mg/m³
begeistern!

ZeroFlame[®]

Das Feuer
ohne
Flamme!

SHK Essen 06.-09.09.2022

Neuer Standplatz: Halle 3 / Stand 3A03

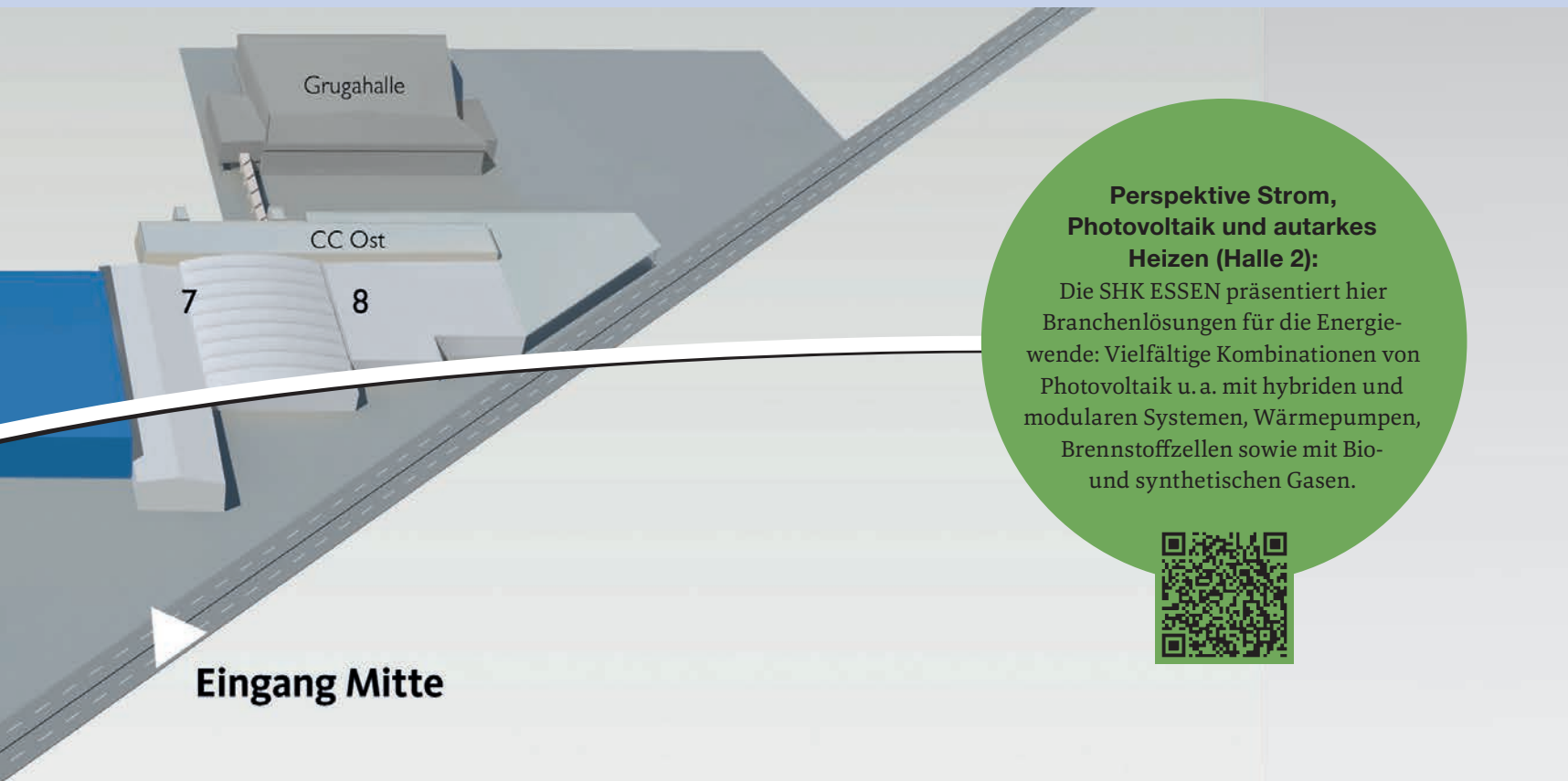


F DER SHK ESSEN 2022

06. bis 09. September 2022



Fachmesse für Sanitär,
Heizung, Klima und digitales
Gebäudemanagement



Perspektive Strom, Photovoltaik und autarkes Heizen (Halle 2):

Die SHK ESSEN präsentiert hier Branchenlösungen für die Energiewende: Vielfältige Kombinationen von Photovoltaik u. a. mit hybriden und modularen Systemen, Wärmepumpen, Brennstoffzellen sowie mit Bio- und synthetischen Gasen.



Heizungstechnik, Lüftungs- und Klimatechnik, Regenerative Energiesysteme, Gebäudeleittechnik/-messtechnik

Halle 1, 3



Innovation und Information

Halle 2



Werkzeuge, Betriebsausstattung und Mobilität

Halle 2



Sanitärobjekte

Halle 5



Sanitärinstallationen und Wassertechnik

Halle 6

Dienstleister und EDV-Lösungen (in allen Hallen)

Stand: Juni 2022 (Änderungen vorbehalten)

Tickets & Öffnungszeiten

Tickets gibt es online unter www.shkessen.de. Eine reguläre Tageskarte kostet 21,00 Euro, Schüler und Auszubildende zahlen 11,50 Euro.

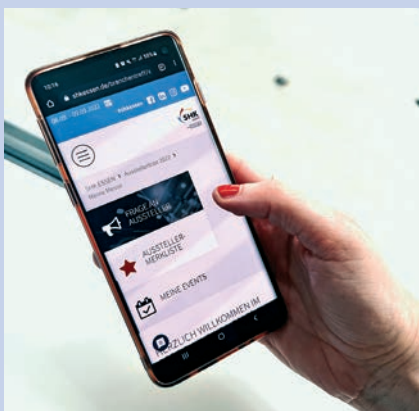
Die SHK ESSEN öffnet

- Dienstag, 6. September bis Donnerstag, 8. September von 9 bis 18 Uhr und
- Freitag, 9. September, von 9 bis 16 Uhr.

Tickethinweis für Innungsmitglieder des Fachverbandes SHK NRW

Ein ermäßigtes Ticket für Innungsmitglieder des Fachverbandes SHK NRW kostet 14,00 Euro. Bitte ordern Sie diese vorab. Wenden Sie sich dazu per E-Mail (ticket@shk-nrw.de) mit dem Betreff „SHK ESSEN 2022 Ticketbestellung Fachbesucher“ an die Geschäftsstelle des Fachverbandes SHK NRW in Düsseldorf. Als Antwort erhalten Sie ein Infoschreiben inkl. des Gutscheincodes.

Haben Sie darüber hinaus Fragen zu den Tickets, melden Sie sich gerne telefonisch dort unter 0211 69065-0.



„Meine Messe“ - Ihr digitaler Besuchplaner

Gut geplant ist halb gewonnen: Mit Ihrem kostenlosen „Meine Messe“-Konto über www.shkessen.de können Sie Ihren Besuch der SHK ESSEN individuell planen. Ob interaktiver Hallenplan, oder persönliche Aussteller-Merklisten, Termine und Anfragen - alles, was Sie im Vorfeld dort vorbereiten, können Sie auch während der SHK ESSEN bequem über Ihr Smartphone abrufen.

Jetzt registrieren



Wer sagt, dass Kunden immer einfach sind?

Wenn sich der Kunde an den Kundendienst wendet, sitzt er häufig in der Patsche. Die Wohnung ist kalt oder das Wasser tropft von der Decke. Für Sie ist das Alltag, Sie leben davon, dass solche Dinge passieren. Für den Kunden ist das der absolute Ausnahmezustand.

Dieser ungleiche Blick auf seine Situation ist der erste Unterschied zwischen Ihnen beiden. Das ist aber noch nicht der einzige. Es geht dann damit weiter, dass Sie beim Eintreffen die Baustelle betreten, für den Kunden ist es seine Wohnung, die üblicherweise nur gute Bekannte und Freunde betreten dürfen.

Allesamt nicht die besten Voraussetzungen für ein gutes Miteinander. Und doch verlaufen die allermeisten Kundendienstesätze sehr erfolgreich. Die folgenden Tipps wollen dabei unterstützen:

1. Seien Sie freundlich!

Freundlichkeit ist so eine Art Generalschlüssel. Wer den Umgang damit gewohnt ist, wird bestätigen, dass sich damit ein Großteil der emotionalen Verstopfungen lösen lässt.

2. Begrüßen Sie den Kunden mit seinem Namen!

Nutzen Sie den Namen immer mal wieder. Natürlich nicht in jedem zweiten Satz, das nervt. Die richtige Menge macht es,

wie beim Salz. Sie stärken damit die Beziehung. Der Kunde fühlt sich ernst genommen und merkt, dass sein Anliegen wichtig ist.

3. Lassen Sie den Kunden aussprechen und erklären!

Auch wenn es Ihnen vielleicht nicht hilft, ihm hilft es auf alle Fälle. Das beruhigt ihn und insofern hilft es Ihnen doch. Sobald Sie bei Familiengeschichten landen, ist es Zeit an die Arbeit zu gehen.

4. Bleiben Sie ruhig!

Das gilt insbesondere dann, wenn der Kunde aufgeregt ist. Mit sachlichen Argumenten kommt man dann meist nicht weiter. Hier ist Zuhören und Verständnis zeigen gefragt. Verständnis heißt nicht zustimmen, vor allem dann nicht, wenn der Kunde etwas behauptet, was Sie anders sehen. „Ich kann gut verstehen, dass Sie sich da ärgern!“ heißt nicht, dass Sie etwas verbockt haben.

5. Nehmen Sie es nicht persönlich!

Sollte der Kunden verärgert sein, meint er im Regelfall nicht Sie persönlich. Es sei denn, Sie verstoßen gegen Punkt 1. ☺ Meist er ist einfach mit der Situation unglücklich und Sie sind im Moment dafür sein einziges Gegenüber.

6. Holen Sie den Kunden wieder runter!

Wer die Nerven blank hat, wird auch mal laut. Davon lassen Sie sich in keinem Fall anstecken. „Beruhigen Sie sich!“ ist wahrscheinlich keine hilfreiche Aufforderung. „Wenn wir uns hier anschreien, kommen wir nicht weiter! Ich schlage vor...“, funktioniert besser. Das „wir uns“ trägt meist zur Entspannung bei.

7. Brechen Sie ab, wenn Sie nicht weiterkommen!

Zeigen Sie, dass Ihnen ernsthaft daran gelegen ist, das Problem zu lösen. Sagen Sie aber offen, wenn Sie nicht weiterwissen. Sie sparen damit Zeit, Geld und



Kundendienst erfordert auch ein Gespür für Menschen und Situationen. Diese Tipps wollen dabei unterstützen.

Nerven. Wenn dadurch weitere Aufgaben anfallen, vermeiden Sie den Satz „Dafür bin ich nicht zuständig!“. Besser ist: „Dafür ist bei uns Herr/Frau xy zuständig. Ich gebe das für Sie weiter.“

Kunden, ob wieder alles in Ordnung ist. Das sorgt für einen positiven Abschluss. Konnte das Problem nicht gelöst werden, sagen Sie dem Kunden, wie es weitergeht und sorgen Sie dafür, dass es dann auch so kommt.

8. Beenden Sie den Einsatz positiv!

Es ist wie im Kino. Der Schluss bleibt im Gedächtnis. Haben Sie das Problem gelöst, machen Sie das deutlich und fragen Sie den

Man wächst mit seinen Herausforderungen. Der Kundendienst bietet dafür reichlich Gelegenheit, fachlich und menschlich. Das hat nicht jeder in seinem Job.

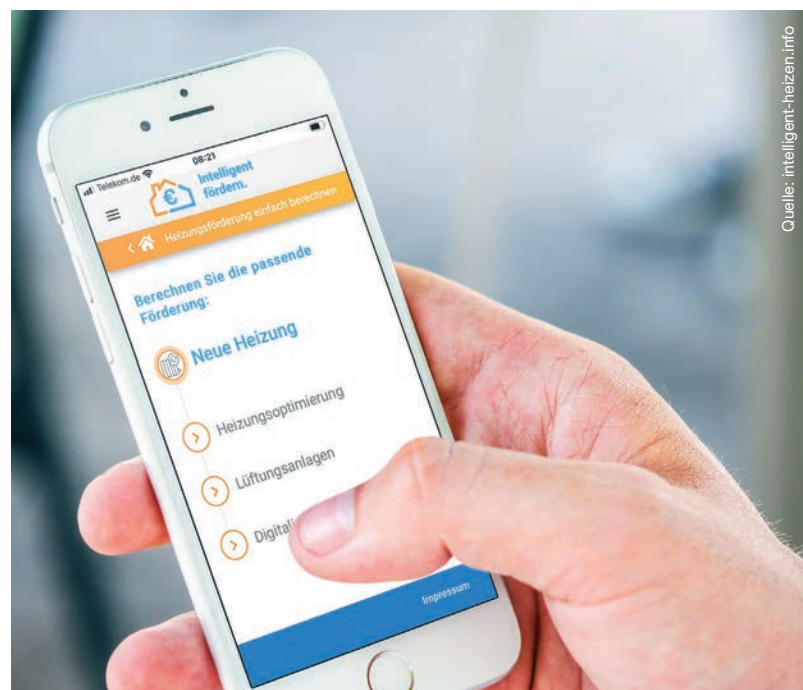
„App“ durch den Förderdschungel

Wenn der Kunde fragt, sollten die Eckpunkte der wichtigsten staatlichen Förderprogramme sitzen. Details im Heizungs- und Lüftungsbereich liefert Ihnen dann die „Intelligent fördern-App“.

Egal ob, neue Heizung, Heizungs-optimierung, Lüftungsanlagen und Digitalisierung. Die Intelligent fördern-App ist ein digitales Werkzeug, das Ihnen gleich dreifachen Nutzen bringt: Mit der App prüfen Sie, ob der vom Kunden gewünschte Heizungstausch förderfähig ist. Als Ergebnis erhalten Sie nicht nur die Aussage, ob und zu wie viel Prozent die neue Heizung staatlich bezuschusst wird. Sie bekommen auch die Investi-

tionskosten abzüglich Förderprämie und Einbaukosten angezeigt. Mit diesen „Restkosten“ vor Augen wird dem Kunden transparent aufgeschlüsselt, welche finanziellen Mittel er zur Verfügung stellen muss und wie viel er vom Staat geschenkt bekommt. Die Infos werden übersichtlich angezeigt und stärken Ihre Beratungskompetenz beim Einbau von Heizungen mit erneuerbaren Energien.

Entwickelt wurde die VdZ-App vom Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik und somit unabhängig mit Beteiligung der SHK-Verbandsorganisation und dem Softwarehaus Hottgenroth. Ständige Updates und Erweiterungen sind selbstverständlich.



Mit der unabhängigen Intelligent fördern-App glänzen Sie beim Kunden mit Beratungskompetenz zur Förderung von Heizungs- und Lüftungsanlagen.



Ersparen Sie sich Rückfragen aus dem Büro

Wie Baustelle und Betriebsbüro Informationen einfach austauschen können

Nerven Sie auch die Anrufe der Kollegen aus dem Büro, was denn für den Auftrag 4711 nun bestellt werden muss oder wieviel Zeit Sie für die Arbeit brauchen werden?

Immer wieder kommt es vor, dass ein Auftrag nicht sofort komplett erledigt werden kann, weil ein wichtiges Bauteil fehlt. Manchmal hat der Kunde auch einen weiteren Wunsch. Ist die Zeit knapp, wird ein weiterer Termin erforderlich.

Viele Kundendienstmonteure machen in einer solchen Situation ein Bild von der Anlage oder dem defekten Bauteil und schicken es den Kollegen ins Büro. Die kümmern sich dann um die Bestellung, haben dazu aber dann oft eine Frage, die sie mit einem zeitraubenden Anruf versuchen zu klären: Welches Baujahr hat das (Heiz-) Gerät?

- Wie lautet die Hersteller-Nummer?
- Welches Material wird noch gebraucht um die Arbeit mit Erfolg zu beenden?

Übernehmen nicht SHK-Fachleute die Planung der Arbeiten, so tauchen oft noch weitere Fragen auf:

- Was ist überhaupt zu tun?
- Wieviel Zeit ist einzuplanen?

- Kann das einer alleine machen?
- Wer macht es? Und braucht der Kollege eine besondere Qualifikation?
- Werden Maschinen benötigt, z. B. Einfriergerät, Pressmaschine oder eine lange Leiter?
- Muss ein anderes Gewerk im Anschluss an die Arbeiten zur Baustelle, z. B. der Maler im Rahmen eines Rohrbruchs?

All diese Dinge sind für Sie als Monteur und Fachmann selbstverständlich, machen einen rein kaufmännischen Kollegen aber handlungsunfähig.

Werden die Informationen gezielt weitergegeben erspart, dass Ihnen als Monteur die Störung und dem Kollegen im Innendienst die Nachfrage. Der Fachverband hält für solche Fälle ein Arbeitsblatt vor, auf dem all diese Informationen einfach eingetragen werden können. Sie sparen wertvolle Zeit durch das einfache Ankreuzverfahren.

Ein Tipp zum Schluss: Auf farbigem Papier ausgedruckt ist für alle im Betrieb schnell klar: Hier wartet ein Zusatzauftrag auf Bearbeitung.

Nutzen Sie mobile Kundendienst-Apps? Dann können diese

Infos auch für einen Folgeauftrag sofort angelegt werden. Sie wissen nicht, wie das geht? Fragen Sie Ihr Softwarehaus!

Das Formular digital ausfüllbar und zum Ausdrucken finden Sie über den QR-Code.



Wärmepumpen gehört die Zukunft. Mit dem WP-Online Training und dem WP-Führerschein wirst Du zum WP-Profi! Alle Infos zur Weiterbildung für Meister, Gesellen und Azubis: www.waermepumpe.de/training

Oder besuche uns auf der SHK-Essen: SHK-Campus Bildung Stand/2 C 05 H

„Können Sie mir das nicht auch noch einbauen?“

Wenn der Kunde mehr möchte...

Die Situation kennt fast Jeder, der im Kundendienstinsatz unterwegs ist: Während man den eigentlichen Auftrag erledigt, steht plötzlich der Kunde da mit einer Armatur, die er irgendwo günstig „geschossen“ hat und bittet mit treuherzigem Augenaufschlag um die Installation. Nun ist man serviceorientiert und will helfen, der Kunde ist ja auch irgendwie König. Aber ist es wirklich richtig, solche spontanen Wünsche zu erfüllen?

Warum nicht auch das Material online beziehen?

Im Internetzeitalter kann sich Jedermann praktisch alles irgendwo besorgen. Auch Armaturen, Fliesen, Wanne & Co. Warum nicht das Material selbst kaufen und dann einen Fachmann mit dem Einbau beauftragen, denkt sich der Kunde? Zumal Online-Angebote suggerieren, dass sie billiger sind als das stationäre Handwerk. Und ist es nicht auch viel besser, möglichst viele Ansprechpartner zu haben, wenn später mal ein Problem auftaucht? Auch diesen Rat hört man gelegentlich, auch im Verbraucher-TV. Dass genau das bei der „Selbstbesorgung“ im Fall der Fälle problematisch werden kann, bleibt oft unerwähnt.

Handwerk aus einer Hand

Mit einem neuen Bad oder einer neuen Heizung erwirbt man nicht irgendein Produkt, wie ein Buch oder ein T-Shirt, sondern ein Gesamtpaket, das aus mehreren Komponenten besteht, die Leistung und Erfolg des Ganzen ausmachen: Beratung und Planung durch den Fachmann, Angebotserstellung, Montage und Sicherheit für die Zeit nach der Installation. Im Internet zählt dagegen nur die Menge: Online-Angebote setzen auf Umsatz und Masse. Service und individuelle Beratung? Fehlanzeige. Umso wichtiger ist aus Sicht des Kunden der Blick auf das, was genau angeboten wird: Ist das Material im Netz tatsächlich das gleiche, das ich auch von meinem

Fachbetrieb bekomme? Passt die Heizung zu meinem Haus, das Bad zu meinen Bedürfnissen? Ist die einzelne Armatur für die Trinkwasserinstallation auch geeignet? Darf sie überhaupt verbaut werden? Beurteilen kann das nur der Fachmann.

Das Internet installiert nicht

Und es berät auch nicht. Das ist Ihre Sache. Sie haften ja auch für Ihre Tipps und das Funktionieren der von Ihnen erstellten Heizung. Die Gefahr für den Kunden beim Selbstbesorgen: Er bekommt einen Karton mit Einzelteilen – aber kein Gesamtpaket und schon gar keine maßgeschneiderte Lösung. Ohne persönliche Betreuung vor Ort und Empfehlungen vom Heizungs- oder Badprofi droht nicht nur ein Ergebnis, das an den eigenen Bedürfnissen und Vorstellungen vorbeigeht, sondern auch die Gefahr, dass es am Ende teuer wird, wenn sich das online Beschaffte als unpassend oder untauglich entpuppt. Oder sich womöglich niemand findet, der bereit oder in der Lage ist, aus dem Zusammengekauften ein funktionierendes Gesamtwerk zu machen. Und wenn doch, sollte der pfiffige Sparfuchs, bevor er auf der Suche nach Prozenten durch's Netz surft, nicht nur über die Fragen im Kasten unten rechts nachdenken. Wichtig ist vor allem:

Wer haftet eigentlich wofür?

In der Regel wollen Sie und Ihr Betrieb in solchen Fällen keine Haftung für Materialfehler oder dafür übernehmen, dass sich der beabsichtigte Erfolg mit dem vom Kunden Beschafften möglicherweise nicht einstellt. Wenn sich der SHK-Unternehmer dessen nicht ganz sicher ist, wird er das auch nicht ver-

sprechen (können), selbst wenn er sich zur Installation bereit erklärt.

Aus Sicht der Rechtsprechung geht der Kunde bewusst ein Risiko ein, wenn er vor allem aus Kostengründen davon Abstand nimmt, einen Fachmann mit der Auswahl, Beschaffung und Montage des Materials zu beauftragen und somit auf die einheitliche werkvertragliche Erfolgshaftung des Fachbetriebs verzichtet. Wenn er stattdessen Arbeiten mit von ihm selbst zusammengestellten und beschafften Baustoffen ausführen lässt, ist er für deren fachgerechte Auswahl, Eignung und Kompatibilität auch selbst verantwortlich. Damit sind Materialfehler in der Regel Sache des Kunden. Und er allein muss im Fall der Fälle versuchen, sich bei seinem Lieferanten im Internet schadlos zu halten. Ob ihm das im „Störfall“ wirklich hilft, ist fraglich. Zudem trägt der Kunde die Beweislast für das Vorhandensein von behaupteten Mängeln und insoweit generell das Risiko, den Falschen zur Gewährleistung aufzufordern.

Das kann teuer werden...

Verlangt der Kunde vom eigentlich Nichtverantwortlichen Abhil-

fe, wird es womöglich teuer, weil dann der Aufwand, den er ohne Grund verursacht, zu seinen Lasten geht: Etwa dann, wenn der zur Reparatur aufgeforderte Fachbetrieb, der so freundlich war, ihm das selbst besorgte Bauteil zu installieren, für den Defekt gar nichts kann, weil das kundenseits beige-stellte Material von vornherein einen Fehler hatte. Wenn er als Laie nicht selbst erkennen kann, worin die Ursache eines Defektes liegt, muss der Kunde das in solchen Fällen im Zweifel auf seine Kosten prüfen lassen – und dann schauen, wen genau er verantwortlich machen kann. Unter diesen Umständen kann sich ein vermeintlich günstiges Bad am Ende als teuer herausstellen. Denn: Nur Leistung aus einer Hand bedeutet auch Haftung aus einer Hand. Und das gibt es als Ganzes nur beim SHK-Fachbetrieb. Beim Vergleich von Internetkauf und Leistung aus einer Hand vom Fachmann können sich Äpfel also schnell als Birnen herausstellen. Das ist nicht jedem Kunden bewusst – und sollte ihm erklärt werden. Spätestens wenn es wieder heißt: „Wo Sie gerade hier sind, ich hätte da noch eine Bitte...“

Was sich der Kunde fragen sollte...

Wenn Bad oder Heizung nicht aus einer Hand kommen, wer ist dann mein Ansprechpartner, falls nicht alles so klappt und funktioniert, wie ich es erwartet habe? An wen wende ich mich bei Mängeln? Oder wenn einfach nur die vorgeschriebene Wartung ansteht? Wer kommt und hilft mir – und das möglichst schnell, wenn Not am Mann ist? Ist der, der nur installiert hat, der richtige Ansprechpartner, auch wenn es am Material liegt? Oder muss ich mich mit dem Onlineshop auseinandersetzen, bei dem ich gekauft habe? Haftet das Internet auch für den Aufwand zum Austausch der defekten gegen neue Teile? Und bin ich als Laie im „Ernstfall“ überhaupt in der Lage, die Ursache des Fehlers zu beurteilen und zu erkennen, ob es am Material oder an dessen Installation liegt?



Für viele Kunden sind Shoppingtouren im Baumarkt oder online verlockend. Machen Sie Ihren Standpunkt zu beige-stelltem Material deutlich und klären Sie den Kunden offensiv über die beschriebenen Probleme auf.



Wenn der Kunde das nächste Mal fragt, warum eine professionelle handwerkliche Leistung vom Fachbetrieb so teuer ist, dann erklären Sie es ihm einfach!

Kosten einer Handwerkerstunde

Wenn der Kunde fragt, hilft nur: Erklären!

Viele Kunden müssen mindestens drei bis vier Stunden arbeiten, um die Stunde eines Handwerkers bezahlen zu können. Da taucht schon mal die Frage auf, wieso kostet das so viel? Wurden Sie schon mal gefragt? Können Sie darauf antworten?

Der Tariflohn für einen Kundendiensttechniker beträgt 22,06 Euro. Der Kunde zahlt für eine Stunde im Schnitt 64,50 Euro. Das sind über 42 Euro mehr. Da kommen noch 19 Prozent Umsatzsteuer (umgangssprachlich Mehrwertsteuer) drauf. Das macht insgesamt dann 76,76 Euro. Was viele nicht wissen: Die

64,50 Euro decken noch nicht mal alle Kosten.

Dröseln wir das mal gemeinsam auf

Wir beginnen mit der Umsatzsteuer. Die 12,26 Euro muss der Kunde zwar an das Unternehmen zahlen. Sie gehen von dort aber komplett direkt weiter an das Finanzamt.

Im Unternehmen verbleiben nur 64,50 Euro.

Eine Stunde, die der Kundendiensttechniker vor Ort beim Kunden arbeitet, kostet das Unternehmen nicht nur den Stundenlohn, sondern 42,45 Euro. Das Unternehmen bezahlt ja auch die Stunden, an denen der Monteur Urlaub hat, zur Schulung ist und krank ist. Dazu kommen die Stunden, in denen der Monteur das Lager aufräumt und sein Fahrzeug reinigt. Auch diese Zeiten muss der Kunde bezahlen. Zusätzlich zahlt das Unternehmen Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie den Arbeitgeberanteil zur Sozialversicherung. Insgesamt sind das 20,39 Euro. Den Betrag nennt man **Lohnzusatzkosten**. Der Stundenlohn und die Lohnzusatzkosten machen rund 2/3 des Verrechnungssatzes aus. Auch die Kolleginnen und Kollegen im Büro und der Chef wollen bezahlt werden. Dazu kommen die **sonstigen betrieblichen Kosten**. Dazu zählen Miete und Raumkosten, Energiekosten, Versicherungen

und Beiträge, Fahrzeugkosten, Werbung, Bürokosten (EDV: Hard- und Software, Kopierer etc.), Porto, Telefon, Internet, Buchhaltung, Steuerberatung, Werkzeuge und Kleingeräte, Berufskleidung, Zinsen, Steuern etc. Zusammen belaufen sich diese Kosten auf 38,85 Euro.

Als Summe der genannten

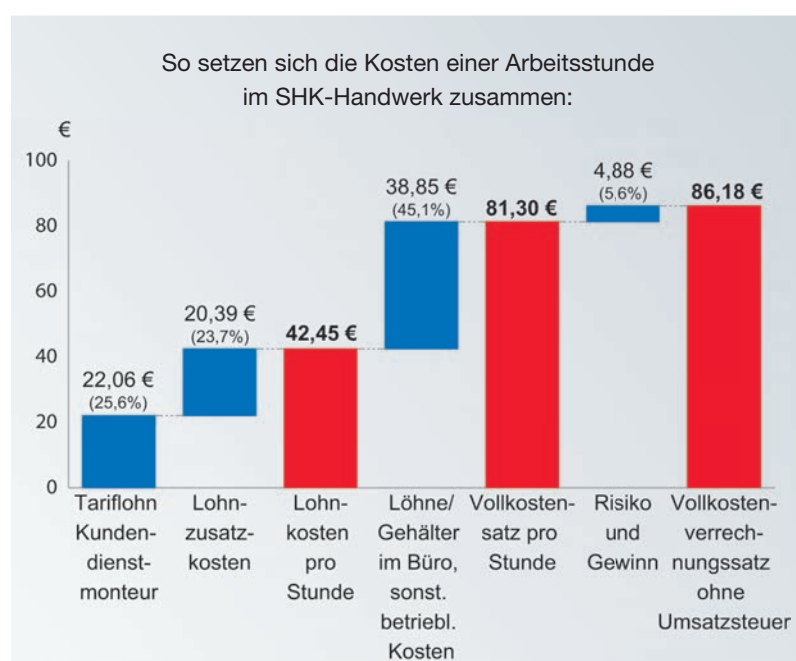
Kosten ergibt sich der Vollkostensatz für in Höhe von 81,30 Euro. Jedes Unternehmen braucht noch einen Zuschlag für Risiko und Gewinn. Ein Risiko ist, dass der Kunde nicht zahlt. Der Gewinn sichert das wirtschaftliche Überleben und ermöglicht dem Unternehmen künftige Investitionen und Wachstum. Setzen wir für beide einen Betrag von 4,88 Euro pro Stunde an, liegt der Vollkostenverrechnungssatz bei 86,18 Euro. Diesen Betrag muss ein Unternehmen pro Stunde beim Kunden erwirtschaften.

Der Verrechnungssatz liegt mit 64,50 Euro um 21,68 Euro unter diesem Vollkostensatz. Das ist im Handwerk (noch) so üblich, weil ein Teil der Kosten nicht über die Stunden, sondern über einen Aufschlag auf das Material verrechnet wird. Das ist betriebswirtschaft-

lich richtig, weil der Umgang mit dem Material eine Menge Arbeit verursacht. Durch die niedrigen Preise im Internet, wird das zunehmend schwieriger. Der Kunde fühlt sich über den Leisten gezogen, weil er nicht erkennt, dass er dafür beim Lohn einen reduzierten Betrag bezahlt.

Das Handwerk wird deshalb seine Stundenverrechnungssätze deutlich erhöhen und an den Vollkostensatz annähern müssen. Eine weitere vielfach bereits praktizierte Möglichkeit ist die separate Berechnung des Kundendienstfahrzeuges und von Spezialwerkzeugen sowie von anderen Leistungen, die bislang nicht berechnet wurden, wie zum Beispiel für Beratung. Bei Aufträgen ohne Material, beispielsweise bei Wartungsarbeiten oder wenn der Kunde das Material selber beistellt, ist darauf zu achten, dass dafür der Vollkostensatz in Rechnung gestellt wird.

Es ist wichtig, dass jeder im Unternehmen diese Zusammenhänge versteht. Nur so kann dem Kunden der Wert der erhaltenen Leistung vermittelt werden.





www.SYR.de

NeoSoft

Das neue Weich in der Enthärtung

Die smarte Weichwasseranlage **NeoSoft Connect** erfüllt auch höchste Ansprüche. 24-Stunden-Weichwasser. Überzeugende Optik. Hochmoderner 7-Zoll-Touchscreen. Komplett vormontierte Einheit. Menügeführte und einfache Inbetriebnahme. Integriertes WLAN und Steuerung via App.

Erleben Sie das neue Weich.







Heute gut ausbilden = morgen bessere Kollegen

Stellen Sie sich vor, Sie richten mit Ihrem Auszubildenden Max bei Ihrer Kundin ein barrierefreies Bad ein. Dabei sind natürlich Bewegungsflächen, Bauhöhen und besondere Bauteile wie Stützgriffe, Thermostataraturen und bodengleiche Duschen zu berücksichtigen. Max bekommt bei Ihnen den Alltag auf der Baustelle vermittelt – die Praxis. Das ist klar.

Aber was halten Sie davon, wenn er auch sofort gezielt alle fachtheoretischen Inhalte zur bar-

rierefreien Ausstattung von Sanitärträumen lernen kann? Und das auf seinem Handy – jederzeit und überall? Denn wir alle wissen, dass die Kombination aus Praxis und Wissen der beste Nährboden fürs Verstehen ist. In der Mittagspause könnten Sie mit Max sein Wissen über die barrierefreie Gestaltung von Bädern und WCs prüfen – auch das online übers Handy.

Möglich ist das alles mit einer neuen Lernsoftware, dem „Azubi-Lern-Tool“. Der Login erfolgt über

die Lernplattform **www.lernwerk.digital** des Fachverbandes SHK NRW. Hier befindet sich auch das verwandte „Azubi-Prüf-Tool“, eine Datenbank für Berufsschullehrer.

Aber im SHK-Handwerk gibt es nicht nur barrierefreie Bäder, sondern auch Gastechnik, Öltechnik, Wärmepumpen, Solarenergie, Elektro, Luftkonditionierung und vieles mehr. Hinzu kommen ständig neue Technologien, Regelwerke und Vorschriften. Deshalb beinhaltet das Azubi-Lern-Tool ca.

8.000 Fachfragen. Es bedient die gesamte Wissenspalette unseres Gewerks und wird laufend aktualisiert.

Das Interessante dabei ist, dass die Aufgaben entsprechend der, in der Berufsschule vermittelten Lerninhalte gegliedert sind. Damit können Max und seine Azubi-Kollegen die Fragen über die gesamte Lehrzeit hinweg nutzen, um ihr Wissen zu kontrollieren und auszubauen. Durch die klare Unterteilung der Aufgaben in nach-

vollziehbare Rubriken können sie zudem die Inhalte passend zu ihren Baustellen finden. „Das Azubi-Lern-Tool ist ein wichtiges Werkzeug für eine fachlich gute Ausbildung – und damit die Basis für unsere zukünftige Fachkräftesicherung“ meint Ulrich Thomas, Berufsbildungsspezialist beim Fachverband SHK NRW.

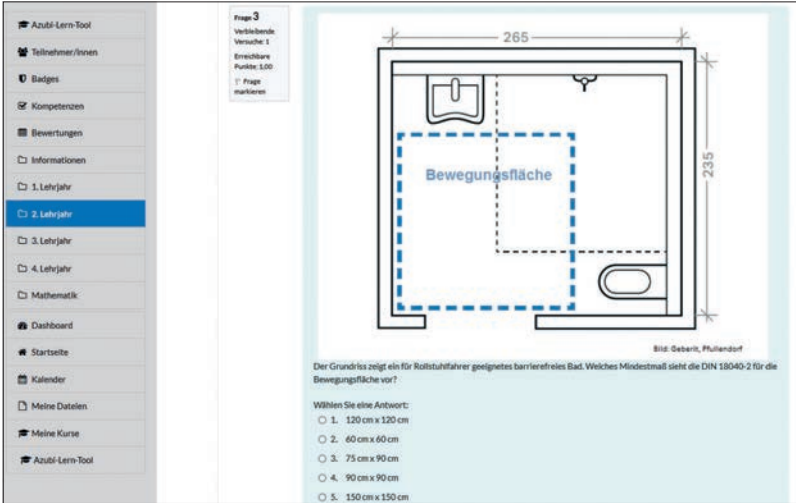
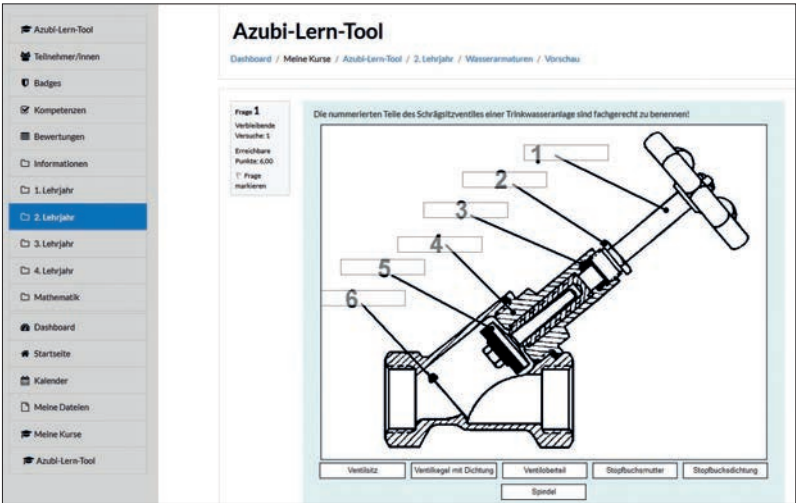
Tipp: Demoversion testen

Unter **www.lernwerk.digital** gibt es eine Demoversion des Azubi-Lern-Tools mit 20 Beispielfragen aus allen Lehrjahren. Reinschauen lohnt sich. Hier gibt es auch Infos zu Lizenzen und Kosten.



Wissenstest & Gewinnspiel

Haben Sie's noch drauf? Testen Sie jetzt Ihr Fachwissen mit 5 Azubi-Lern-Toolfragen auf Seite 32 und gewinnen Sie eine Kinoflatrate.



Bildquellen: FVSHK NRW



Bild: FVSHK NRW mit BU:

shk-bildung.de ist die übergreifende Weiterbildungssuchmaschine speziell für das SHK-Handwerk. Hier stellen zahlreiche Branchenverbände, Innungen, Industrie, Großhandel und Handwerkskammern ihre Angebote ein – und das übersichtlich und deutschlandweit. Hier finden Sie beispielsweise wiederkehrende Gas- und Öl-Schulung, speziell abgestimmt auf Monteure, mit den wichtigsten Inhalten der TRGI und AWSV, oder die Online-Schulung „Fresh-Up Trinkwasser - Ihr fachliches Update zur Verlängerung des Installateurausweises“.

Weiterbildung – ohne geht's nicht

Schule, Ausbildung, Meisterprüfung... und Schluss? Nein, dann geht's erst richtig los mit der Weiterbildung. Denn das, was für uns noch vor wenigen Jahren völlig neu war und erlernt werden musste, ist heute schon Standard. Die Taktung in unserem Beruf wird immer kürzer und ist klares Zeichen dafür, dass wir uns im gefragten Hightech-Segment arbeiten. Wir haben die Lösung für den Endkunden, den Bauleiter oder Architekten. Wir können Dienstleistungen und Technologien, die es weder in Baumärkten noch im Internet als individuelle Lösung zu kau-

fen gibt. Egal ob als Online-Seminar oder Praxisschulung in Präsenz es gibt viel thematisches Know-how, das den eigenen Marktwert, aber auch die Kompetenz des Fachbetriebs steigert.

Auf dem neuen Campus SHK-Bildung in Halle 2 der SHK ESSEN präsentieren unterschiedliche Bildungsanbieter ihre vielfältigen Angebote zur Fort- und Weiterbildung im SHK-Handwerk. Loten Sie Ihre Möglichkeiten beim Gang über die Messe in Essen aus.



Azubi-Checkliste Arbeitsabläufe

Damit sich der Azubi auf der Baustelle gut zurechtfindet, umsichtig arbeitet und sich die wichtigsten Eindrücke notiert – genau dafür gibt es eine Checkliste zum Download. Eine Seite als alltägliches Werkzeug zur Arbeitsplanung, Analgenanalyse, Arbeitsdurchführung und Dokumentation. Kostenlos downloaden oder weiterleiten.



Was ist eigentlich eine Innung?

Ich finde quasi überall in unserem Betrieb das farbige Eckring-Symbol und habe vor einigen Tagen meinen Chef einmal nach der Bedeutung gefragt. Das Logo wird ausschließlich Betrieben verliehen, die Mitglied in einer SHK-Innung sind. Demnach schließen sich in einer Innung SHK-Hand-

werksbetriebe zusammen, um gemeinsam ihre fachlichen Interessen besser vertreten zu können. Die Innung spricht dann für uns mit der Politik, aber auch in Gremien, die Normen und Vorschriften festlegen. Was ich sehr wichtig finde, denn wer soll das sonst aus der Praxis machen?

Unsere SHK-Innung sorgt dann in eigenen Versammlungen dafür, dass sich die Betriebe in unserer Stadt austauschen. Auch Weiterbildungen, wie letztes unsere Gasschulung, wird dabei über die Innung organisiert. Als einzelner Betrieb wäre das sicher sehr schwierig. Mein

Chef sprach dann noch von vielen Serviceleistungen der Innung für uns als Betrieb; zum Beispiel bei Software, Versicherungen und Pkw. Wir nehmen über die Innung auch kostenlos technische, rechtliche und kaufmännische Beratungen in Anspruch. Offenbar sparen wir damit viel

Zeit und Geld, was uns natürlich auch zu Gute kommt. Ein wenig stolz können wir schon sein, den Eckring zu tragen und viel besser noch: Offenbar sind wir u. a. durch die vielen Schulungen, die wir als Unternehmen machen, sogar als SHK-Expert-Betrieb ausgezeichnet worden.



Der Eckring ist das offizielle Logo der bundesweiten SHK-Verbandsorganisation. Ausschließlich deren Mitgliedern ist die Verwendung des Logos gestattet.



Hierfür steht das Zeichen: Die Mitglieder der Qualitätsgemeinschaft SHK-Expert erfüllen spezifische Kriterien, wie beispielsweise fachliches Know-how durch vorbildliche Ausbildung und regelmäßige, dokumentierte Weiterbildung.

Einfach. Schnell.

Erstbefüllung, Nachspeisung und Sanierung von Heizungswasser auch während des laufenden Betriebs



desaliQ Inline-Regelmodul



Mischbettpatrone desaliQ:MB9

**Besuchen Sie
uns in Halle 6,
Stand 6G17**

grünbeck

Irrtümer rund um den gelben Schein

Die Krankschreibung ist oft Anlass für Ärger im Betrieb. Das trifft Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen, wenn sie nicht ausreichend informiert sind. Wir gehen häufigen Irrtümern auf den Grund.

Irrtum 1: Der Arbeitnehmer muss erst am dritten Tag der Arbeitsfähigkeit den gelben Schein vorlegen

Spätestens wenn der Arbeitnehmer mehr als drei Tage erkrankt, muss er eine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU) eines niedergelassenen Arztes mit Kassenzulassung vorlegen. Fordert der Arbeitgeber die Vorlage der Krankschreibung eines niedergelassenen Arztes ab dem ersten Tag, gilt die betriebliche Anweisung.

Irrtum 2: Es ist egal, wie die erste Krankmeldung erfolgt

Bevor der Arbeitnehmer einen gelben Schein vorlegt, muss er sich im Betrieb krankmelden. Er hat sicherzustellen, dass der Arbeitgeber rechtzeitig über die Krankheit und die voraussichtliche Dauer informiert wird. Er muss das Kommunikationsmittel wählen, das den Arbeitgeber sicher spätestens zum Arbeitsbeginn erreicht. Eine E-Mail an einen Kollegen, der erst später zur Arbeit erscheint, reicht nicht aus. Ähnlich ist es mit einer WhatsApp-Nachricht. Ruft der Arbeitgeber seine WhatsApp-Nachrichten nicht regelmäßig oder nicht vor Beginn der Arbeitszeit ab, kommt die Mitteilung zu spät. Die telefonische Krankmeldung ist daher der sicherste Weg.

Irrtum 3: Der Arbeitgeber darf in Krankheit

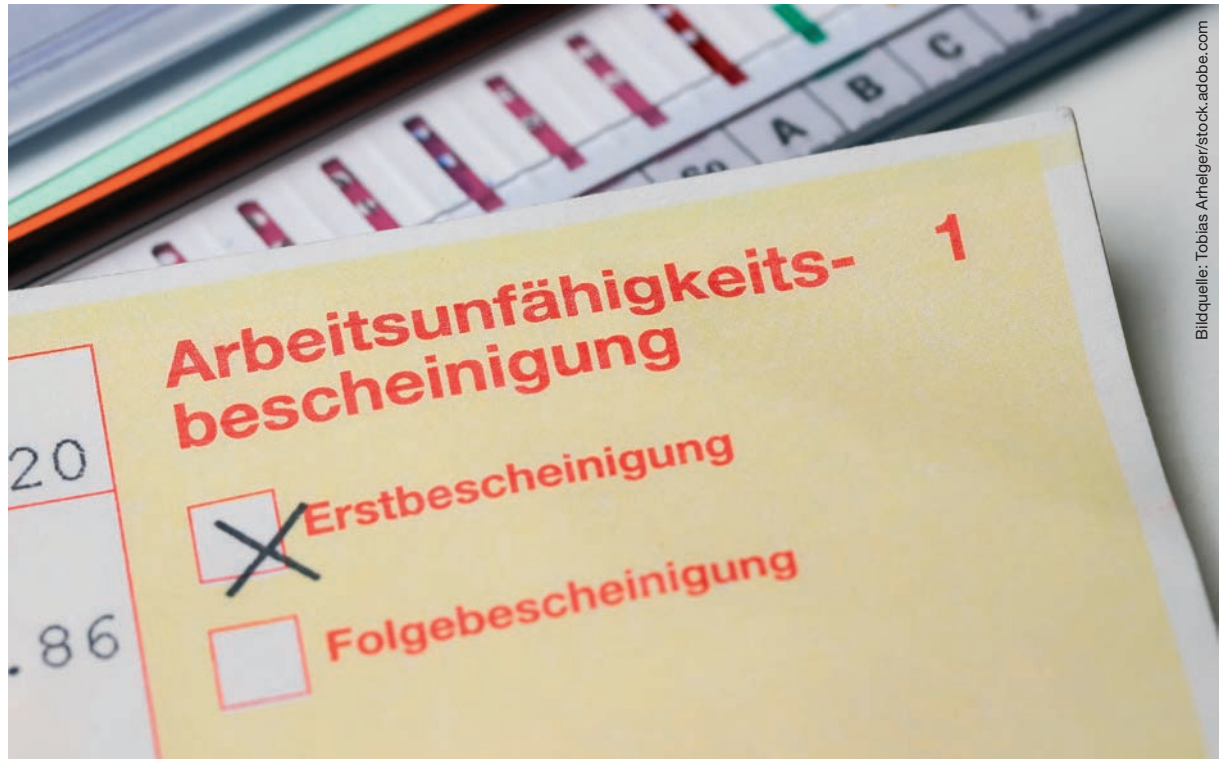
des Mitarbeiters keine Kündigung aussprechen

Der Arbeitgeber kann seinen kranken Mitarbeitern unter den gleichen Voraussetzungen kündigen wie den gesunden. Denn Arbeitnehmer sollen sich der Kündigung nicht durch eine Krankschreibung entziehen können. Es gibt weder eine gesetzliche Regelung noch ist uns ein gerichtliches Urteil bekannt, das den Arbeitnehmer in der Krankheit vor einer Kündigung schützt.

Nur in äußerst seltenen Ausnahmen zum Beispiel, wenn die Kündigung zur Unzeit erfolgt, ist sie unwirksam. Das sind Fälle, in denen der Mitarbeiter durch anderweitige Umstände bereits besonders stark belastet ist. Eine Kündigung zur Unzeit wurde etwa angenommen bei Übergabe der Kündigung nach einem schweren Arbeitsunfall unmittelbar vor einer Operation. Eine „einfache“ Arbeitsunfähigkeit ist kein Kündigungsschutz, es müssen besonders außergewöhnliche Umstände hinzukommen.

Irrtum 4: Ein Arbeitnehmer darf, während er krankgeschrieben ist, nicht zur Arbeit zurückkommen

Der Arzt bescheinigt nur die voraussichtliche Arbeitsunfähigkeit. Er kann nicht hellsehen. Gesundet der Arbeitnehmer früher, entscheidet der tatsächliche Gesundheitszustand. Der Arbeitnehmer muss trotz gelbem Schein zur Arbeit erscheinen.



Das Gerücht, dass derjenige, der trotz Krankschreibung arbeiten geht, seinen gesetzlichen Versicherungsschutz verliert und die Unfallversicherung im Falle eines Unfalls nicht zahlen würde, hält sich hartnäckig. Das ist falsch. Denn: Eine „Gesundschreibung“ als Gegenstück zum gelben Schein gibt es nicht. Der Versicherungsschutz sowohl in der gesetzlichen wie auch der Unfallversicherung bleiben bestehen, unabhängig von der Krankschreibung.

Wichtig ist, dass der Arbeitnehmer tatsächlich wieder arbeitsfähig ist und nicht „mit dem Kopf unter dem Arm“ im Betrieb erscheint.

Irrtum 5: Der Arbeitgeber darf seine Mitarbeiter nicht gegen ihren Willen nach Hause schicken, wenn er sie für nicht arbeitsfähig hält

Der Arbeitgeber hat die Fürsorgepflicht und damit Verantwortung für seine Mitarbeiter. Er sollte und muss einen Arbeitnehmer immer dann nach Hause schicken, wenn sonst eine Gefährdung – für den Arbeitnehmer selbst oder für andere – eintreten würde. Bei Schwindelanfällen des Arbeitnehmers zum Beispiel besteht Unfallgefahr. Der Arbeitnehmer darf daher aus Sicherheitsgründen nicht arbeiten. Er ist nach Hause zu schicken.

Irrtum 6: Es besteht ein Anspruch auf Entgeltfortzahlung für Überstunden

Nein, es besteht nur ein Anspruch für die Arbeitszeit, die regelmäßig geleistet wird. Ein Entgelt für Überstunden wird nicht fällig. Eine Ausnahme gilt nur für geplante Überstunden an Feiertagen.

Stunden, die auf einem flexiblen Arbeitszeitkonto verbucht werden, sind regelmäßige Arbeitszeit, da das Arbeitszeitkonto zu einem späteren Zeitpunkt zum Beispiel durch Freizeit ausgeglichen wird. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs handelt es sich um vertragliche Arbeitszeit, die flexibel aufgeteilt wird.

cufix® - die Fußbodenheizung für das 21. Jahrhundert

Besuchen Sie uns:
Stand 6A29

cufix®
nachhaltig.werthaltig



Bewährte Technik mit höherer Effizienz

Mit der patentierten Wärmeleittechnologie WLT® transportieren wir maximale Wärme in die Fläche. Nutzen Sie die cufix®-Vorteile:

- **nachhaltig:** Hohe Energieeffizienz
- **werthaltig:** Langlebig und nahezu vollständig recyclebar
- **fix:** Schnelle Verlegung durch industriell vorgefertigte Elemente

🇩🇪 Made in Germany

► Erfahren Sie mehr unter www.cufix.de



Bildquelle: Mailka/stock.adobe.com

4 Fragen, die man sich bei einem Auftrag unbedingt stellen sollte...

Das Gesetz will, dass Handwerker eine funktionierende Anlage bauen und dass eine Reparatur erfolgreich ist. Hierzu gehört nicht nur, dass die eigene Arbeit fehlerfrei ist, sondern auch, dass man den Kunden berät, ihn auf bestehende Anlagenfehler aufmerksam macht und ihm sagt, wenn die ausgewählten Materialien nicht geeignet oder seine Wünsche technisch unsinnig sind. Juristen nennen das Beratungs-, Hinweis- und Prüfungspflichten.

Bei allen Arbeiten sollte man also Augen und Ohren offenhalten und bei Bedenken sprechen. Tut man das nicht, drohen Mängel- und Schadensersatzansprüche. Damit Ihnen nichts durchgeht, sollten Sie sich bei jedem Auftrag unbedingt 4 Fragen stellen. Wird eine mit „nein“ beantwortet, müssen Sie oder Ihr Chef dringend mit dem Kunden reden.

Lohnt sich die Mühe (Beratungspflicht)?

Beispiel: Kunde wünscht die Reparatur eines alten Durchlauferhitzers. Der Einbau eines neuen Durchlauferhitzers wäre unterm Strich günstiger, als die Reparatur des alten. Kurz: Die Reparatur lohnt sich nicht. Dies muss dem

Kunden gesagt werden, ansonsten drohen Schadensersatzansprüche. Zu Beweis Zwecken sollte der Hinweis natürlich schriftlich erfolgen. Will der Kunde die Reparatur trotzdem, ist das okay. Wichtig ist nur, dass ihm vorher mitgeteilt wurde, dass das eigentlich unsinnig ist. Besteht der Kunde trotz des Hinweises auf die Reparatur des alten Durchlauferhitzers, können Sie loslegen.

Bringt es die Mühe (Aufklärungspflicht)?

Beispiel: Kunde wünscht sich die Installation einer Wärmepumpe und erhofft sich davon eine enorme Kostenersparnis. Tatsächlich eignet sich eine Wärmepumpe in dem Objekt mit den vorhan-

denen Parametern nicht: Denn das Gebäude hat einen schlechten energetischen Gebäudestandard. Außerdem befindet sich auf dem Grundstück ein großer Außenpool. Aus diesen Gegebenheiten resultieren hohe Systemtemperaturen und ein großer Anteil an Trinkwarmwasserbereitung. Hohe Systemtemperaturen führen bei Wärmepumpen zu einer Verschlechterung des Wirkungsgrades, da in diesem Fall durch einen Heizstab unverhältnismäßig viel Energie zugeführt werden muss. Auch hier gilt: Bleibt der Kunde trotz Ihres Hinweises bei seinem Wunsch ist das okay und die Arbeiten können durchgeführt werden. Wichtig ist nur, dass ihm vorher gesagt wurde,

dass die erhoffte Kostenersparnis wohl ausbleibt.

Hat sich der Andere Mühe gegeben (Hinweispflicht)?

Beispiel: Sie haben den Auftrag, erstmalig eine Heizungsanlage zu warten, die von einem anderen Betrieb erstellt wurde. Vor Ort angekommen, sehen Sie, dass der Füllschlauch für die Heizungsanlage mit der Trinkwasser-Installation verbunden ist und kein Systemtrenner installiert ist. Immer dann, wenn man auf eine Anlage trifft, die nicht ordnungsgemäß erstellt oder betrieben wird, muss das dem Kunden mitgeteilt werden. Auch hier gilt: Wer schreibt, der bleibt. Hinweise also immer schriftlich.

Geht es hier um mehr als Mühe (Achtung bei Gefahr)?

Beispiel: Sie kommen zum Kunden, um die Badewannenarmatur zu tauschen. Im Badezimmer befindet sich ein Gasgerät. Ihnen fällt auf, dass die Lüftungsschlitze der Badezimmertür abgeklebt sind. Hier besteht eine Gefahr für Leib und Leben. Daher sollten Sie sicherstellen, dass die Klebestreifen sofort von den Lüftungsschlitzen entfernt werden.

Was soll ich denn noch alles machen?

Möglicherweise stellen Sie sich jetzt die Frage, wie weit denn all diese Pflichten gehen. Müssen Sie durchs ganze Haus laufen, bevor Sie eine Armatur tauschen? Nein! Denn grundsätzlich bestehen diese Pflichten nur im Zusammenhang mit den Arbeiten, die Sie ausführen. Sofern es also keine konkreten Anhaltspunkte für Sicherheitsmängel gibt, müssen Sie nur auf das achten, was Ihnen im Zusammenhang mit Ihrem Auftrag auffällt. Verschließen Sie aber auch nicht Ihre Augen und gehen Sie im Zweifel auf „Nummer sicher“. Sehen Sie beispielsweise einen völlig verschmutzten Trinkwasserfilter bei Wartungsarbeiten an der Heizungsanlage, macht es durchaus Sinn hierauf hinzuweisen, auch wenn die Trinkwasser-Installation nicht im Zusammenhang mit Ihren Arbeiten steht.

Drei Irrtümer zum Thema Asbest

„Mal eben fertig machen“ geht vor „sorgfältige Planung“

Professionell ist anders; sorgfältige Planung ist nicht nur effektiv, sondern schützt auch vor ungewollten Spätfolgen wie Asbestose, Lungen- oder Kehlkopfkrebs durch Asbestfasern. Mögliche Maßnahmen: Rücksprache, Beprobungen, Schutzkleidung, weitere Staubschutzmaßnahmen etc.

„Was gefährlich ist, das kann ich sehen“

Falsch, Asbest zerkleinert sich in zigtausende Nanofasern, die für menschliche Augen nicht sichtbar sind, die aber tief in die Lunge eindringen und krankmachen können. Hier hilft nur wirksamer Atemschutz.

„Badsanierung kann doch keine Straftat sein“

Falsch, denn wenn dadurch Asbestfasern freigesetzt werden, er-

füllt das gleich mehrere Straftatbestände. Im Zweifel lohnt eine Beprobung des Materials wie auch grundsätzlich die Einhaltung von Vorkehrungen zum staubarmen Arbeiten.

Asbest ist ein ernstzunehmendes Problem im Sanierungsbereich der SHK-Praxis. Daher ist eine Novellierung der Gefahrstoffverordnung geplant. Einerseits sollen die Anforderungen an eine erforderliche und vorausgehende Asbesterkundung verschärft werden.

Andererseits sollen die Unterweisungsanforderungen für alle im Sanierungsbereich Beschäftigten erhöht werden. Für den Theorieteil des Asbest-Grundwissens hat der Fachverband SHK NRW spezielles Unterweisungsmaterial erstellt.

Ihr Ansprechpartner ist Norbert Stenkamp unter stenkamp@shk-nrw.de



Bildquelle: Daams/FVSHK NRW

Sicherheit versus Blick in die Glaskugel

Zeitmanagement auf der Baustelle

Kunden lieben Pauschalverträge. Sie bedeuten finanzielle Sicherheit, da sie genau wissen, wieviel sie am Ende zu bezahlen haben. Der Endpreis steht im Vorhinein fest, und im Regelfall bleibt es auch dabei. Pauschalverträge gibt es für die Montage von Heizungen und Bädern ebenso wie für Wartungen.

Für den Chef ist die Kalkulation eines Pauschalvertrags oft wie ein Blick in die Glaskugel. Um eine Heizungsanlage pauschal anbieten zu können, muss er sich Gedanken über das Material, die einzelnen Arbeitsschritte und die dafür benötigte Arbeitszeit machen. Das ist nicht einfach.

Auftragsausführung als Wette

So gesehen, wird das Bauvorhaben für den Chef zu einer Wette auf seine Monteure und die vorhersehbaren und nicht vorhersehbaren Um-

stände während der Ausführung. Wenn alles gut läuft, vor allem wenn seine kalkulierten Arbeitszeiten eingehalten werden, kann das Unternehmen an dem Auftrag Geld verdienen. Klar, dass da auch Trödeln oder die Extrapause nicht in den gesteckten Rahmen passt.

Denn werden die kalkulierten Zeiten überschritten, läuft die Baustelle aus dem Ruder und das kostet bares Geld. Bei der im Handwerk üblichen Kalkulation braucht es dafür nicht viel. Schon Zeitüberschreitungen von 5 Prozent tun richtig weh.

Werden die Monteure in die Baustelle gründlich eingewiesen und über die kalkulierten Zeiten informiert, lässt sich aber ein Stück Sicherheit gewinnen. Die Mitarbeiter haben einen Richtwert und geben Bescheid, sobald sie merken, dass es mit der Zeit eng wird. Mit einer sorgfältigen

Arbeitsvorbereitung kann man auch für die Umstände bei der Ausführung einiges tun.

Materialknappheit aktuell größtes Problem

Aber selbst die beste Vorbereitung nützt nichts, wenn plötzlich das Material nicht da ist oder nur so schleppend kommt, dass ein kontinuierliches Abarbeiten des Auftrags nicht möglich ist.

Stellt ein Pauschalvertrag schon in „normalen“ Zeiten ein Risiko dar, so wird er in Zeiten der Materialunsicherheit zum absolut unkalkulierbaren Risiko. Jedes Unternehmen muss für sich entscheiden, wie es damit umgeht. Letztlich hilft nur die offene und zeitnahe Abstimmung zwischen Monteuren und der Betriebsführung, um vor allem Projekte mit Pauschalverträgen profitabel umzusetzen.



Bild: Nils Kemmerling / FVSHK NRW

Pause machen ist richtig und wichtig. Achten Sie trotzdem auf den gesteckten Zeitplan. Schon Zeitüberschreitungen von 5 Prozent können ein Projekt kalkulatorisch kippen lassen.

Auf die eigene Gesundheit achten und sicher arbeiten

Ein Interview mit Kundendienstmonteur Ralf Schlüter zum digitalen Arbeitssicherheitsmanagement der Firma Mäder Sanitär- und Heizungsbau aus Wülfrath

Herr Schlüter, wie steht es um die Arbeitssicherheit in Ihrer Firma?

„Ich glaube, ganz gut. Herr Mäder, mein Chef, kümmert sich schon lange um das Thema Arbeitssi-

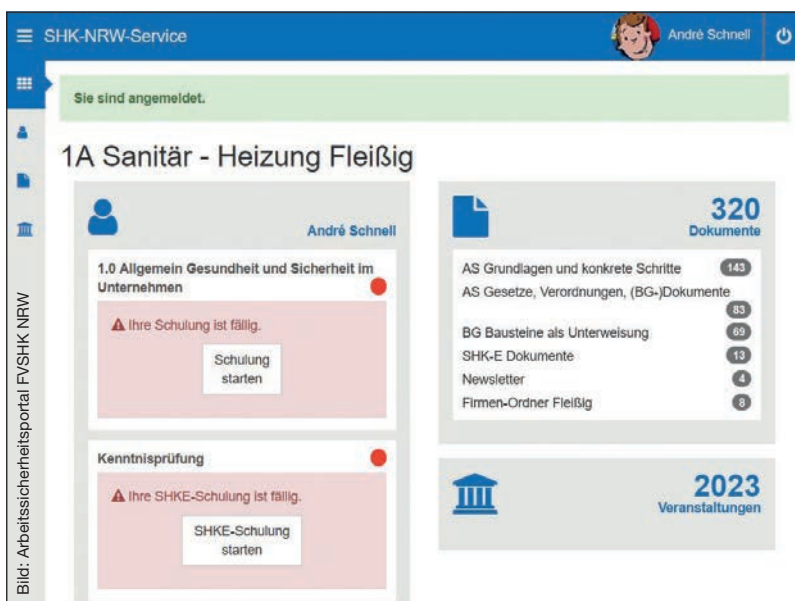
cherheit und macht auch deutlich, dass ihm unsere Gesundheit wichtig ist. Spätestens mit Corona hat sich ja gezeigt, dass das nicht selbstverständlich ist.“

Seit drei Jahren nutzt Ihre Firma das digitale Arbeitssicherheitsportal des Fachverbandes SHK NRW und hat jedem im Team einen persönlichen Zugang eingerichtet. Finden Sie das hilfreich?

„Auf jeden Fall. Der Job ist nicht ohne. Es ist wichtig auf seine eigene Sicherheit und Gesundheit zu achten. Mit meinem persönlichen Login zum betriebseigenen Account kann ich meine Schulungen selbst flexibel organisieren, auch später am Tag von Zuhause aus oder bei Leerlauf zwischendurch. Andererseits kann mein Chef nachvollziehen, dass ich mich mit den, für mich ausgewählten Themen auch tatsächlich beschäftige.“

Wie hilfreich empfinden Sie die digital bereitgestellten Unterweisungen denn beim sicheren Arbeiten?

„Eigentlich schon, man wird durch die Unterweisungen regelmäßig daran erinnert, professionell zu arbeiten. Routine ist gut, aber gerade bei den anspruchsvollen Aufgaben unserer Berufe bleibt Mitdenken wichtig. Egal ob beim Einsatz von Maschinen, Staubschutz oder dem Tragen von schweren Gegenständen. Auch wenn es manchmal etwas nervend ist, wiederkehrende Unterweisungen erinnern einen daran, dass Leichtsinn mich meine Gesundheit kosten kann. Meine Arbeit ist vielfältig und macht mir Spaß, das soll auch noch lange so bleiben.“



Das Portal bietet eine maßgeschneiderte Softwarelösung für die betriebliche Arbeitssicherheit im SHK-Handwerk. Die umfassende Bibliothek bietet direkten Zugriff auf relevante Gesetzestexte, Vorschriften, technischen Regeln, Betriebsanweisungen für Betriebsmittel wie für Gefahrstoffe, Übersichten und Checklisten. Quelle FVSHK NRW



Ralf Schlüter (links) mit seinen beiden Kollegen während der digitalen Schulung für die vorgeschriebenen Sicherheitsunterweisungen.

TROX

Dein Filter. Schneller als Du denkst!



**Filter 48 h
ab Werk**

Gleich bestellen:





„Er ist eingedenk,
dass wir Staub sind“ (Ps 103,14)

Nun man muss als
Anlagenmechaniker SHK
nicht unbedingt bibelfest
sein, aber staubfrei ist
dieser Beruf keineswegs.
Aber wie schütze ich
mich richtig?

Bei einer Vielzahl von Arbeiten in Ihrem Tätigkeitsbereich wird mineralischer Staub in großem Maße freigesetzt. Auch wenn Staub keine chemischen Stoffe beinhaltet, ist er gesundheitsschädlich. Besonders kleine Staubpartikel können bis in die Lunge – zu den sogenannten Alveolen – vordringen und dort Entzündungen oder sogar Krebs verursachen.

Neben der Größe der Staubpartikel ist die schädigende Wirkung von der Art, der Dauer und der Höhe der Staubbelastung abhängig. Um die Beschäftigten bei der Arbeit vor allgemeiner Staubeinwirkung zu schützen, hat der Gesetzgeber einen allgemeinen Staubgrenzwert (ASGW) als Obergrenze definiert. 2014 wurde der ASGW für den A-Staub, der so fein

ist, dass er in Lungenbläschen gelangt, deutlich verschärft.

Arbeitsschutz-Maßnahmen bei Staub:

Das können Sie tun

Maßnahmen für staubarmes Arbeiten sind an vielen Arbeitsplätzen in vielen Branchen und Gewerken nötig. Wegen des neuen Grenzwertes für A-Stäube sind die jeweiligen Arbeitsschutz-Maßnahmen zu überprüfen, wenn dies nicht schon geschehen ist. Passende Arbeitsschutz-Maßnahmen sind:

- die Verwendung staubarmer Produkte und Materialien
- staubarme Arbeitsverfahren (zum Beispiel beim Bearbeiten, Abfüllen ...)
- technische Absaugung direkt an der Entstehungsstelle: An hand-

geführten Maschinen wie Fräsen, Schleifern oder Bohrgeräten ist der direkte Anschluss einer Absaugung vorgeschrieben

- maschinelle/technische Lüftung mittels raumluftechnischer Anlagen (RLT-Anlagen)
- Staub mit Wasser niederschlagen
- gute Reinigung der Arbeitsplätze mittels Industriestaubsaugern oder Kehrsaugmaschinen
- Wartung und Instandhaltung der staubarmen Geräte, Maschinen und Absaugungen: Erfüllen sie ihre Funktion noch? Saugen sie noch ab? Das sollten Sie regelmäßig kontrollieren.
- Staub und Schutt möglichst schnell entsorgen, um zu verhindern, dass Staub aufgewirbelt wird und sich unkontrolliert verbreitet

- Arbeitskleidung sauber halten: Wechseln und reinigen Sie Ihre Arbeitskleidung regelmäßig und bewahren Sie sie getrennt von Ihrer Privatkleidung auf. Übrigens: Das Waschen solch verstaubter Arbeitskleidung in der privaten Waschmaschine sollte vermieden werden. Für den Betrieb ist ein Vertrag mit einer Wäscherei eine sachgerechte Lösung.
- Persönliche Schutzausrüstung (PSA) tragen: Atemschutz, mindestens Partikelfilter P2 oder partikelfiltrierende Halbmasken.

Schützen Sie sich und andere am Arbeitsplatz und genießen Sie das Leben. Denn Staub bist du, und zum Staub wirst du zurückkehren (1. Mo 2,7; 3,19).

6. Deutsches Forum innenraumhygiene bietet Antworten für Praktiker

Als Monteur/in vor Ort betrifft Sie aber nicht nur das Thema Staub. Es geht um Arbeitssicherheit, Ihren Schutz und die professionelle Arbeit. Die hochaktuellen Themen Schadstoffe, Lüftungs- und Trinkwasserhygiene diskutieren Praktiker, Fachleute und Wissenschaftler an Ständen und in täglich wechselnden Vorträgen des 6. Deutschen Forums für innenraumhygiene während der SHK ESSEN. Schauen Sie vorbei in Halle 6 und lernen Sie mehr über aktuelle Erkenntnisse zu Hygiene und Leben, Arbeiten, Lernen und Wohnen in Innenräumen.



Impressum

Herausgebergemeinschaft
STROBEL VERLAG GmbH
& Co. KG

Fachverband
Sanitär Heizung Klima
Nordrhein-Westfalen

Verlag
STROBEL VERLAG

Chefredaktion (i.S.d.P.)
Markus Sironi (IKZ)

Redaktion
Detlev Knecht (IKZ)

Natascha Daams
Hans-Peter Sproten
Alfred Jansenberger
Peter Schlüter

Norbert Schmitz
Dania Boldemann-Kühle
Felicitas Floßdorf
Nina Esche
Marie-Elis Marwitz
Guido Bruzek
Gregor Hoffmann
Ulrich Thomas
Norbert Stenkamp
(alle Fachverband SHK NRW)

Arne Gmerek (FIGAWA)
Jörg Brandes (GFI)

Layout
Christoph Naramski (IKZ)

Druck
Dierichs Druck und
Media GmbH & Co. KG,
Kassel

VIESSMANN

schön.
Einfach installiert.
leise.
innovativ.
nachhaltig.



Halle 3
Stand 3A11



Jetzt Messetermin
vereinbaren unter
viessmann.live/shkessen



Die nächste Generation der Wärmepumpen: Die neue Vitocal 250-A

Die Luft/Wasser-Wärmepumpe überzeugt mit ihrer besonders innovativen Hydraulik, die bis zu 50 Prozent an Platz und bis zu 90 Minuten Installationszeit einspart. Mit einer Vorlauftemperatur von bis zu 70 °C ist sie ideal für die Modernisierung geeignet und erreicht diese unter Verwendung des besonders umweltschonenden Kältemittels R290 (Propan).

Entdecken Sie mit der neuen Vitocal 250-A die Zukunft der Wärmepumpen:
www.viessmann.de/vitocal

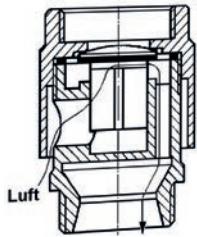
Einfach Wärmepumpe.
Einfach Viessmann.

HÄTTEST DU ES GEWUSST?

Fragen beantworten und eine Kino-Jahreskarte gewinnen.



Frage 1



Die Schnittzeichnung einer Sicherungsarmatur für Trinkwasserleitungen. Welche Armatur ist nach DIN EN 1717 dargestellt?

Wähle eine Antwort:

- G** Rohrbelüfter für Schlauchanschluss (HB).
- E** Rohrunterbrecher (DC).
- F** Freier Auslauf mit Injektor (AD).
- T** Rückflussverhinderer (EA).
- A** Rohrtrenner (GB).

Frage 2

Hersteller wandhängender Waschtische empfehlen, die Rückwand mit Fugenzementbrei zu bestreichen und nach der Montage den herausgepressten Zementbrei abzuwischen. Diese Maßnahme soll ...

Wähle eine Antwort:

- Y** ...eine elektrische Trennung (Isolierung) zwischen Einrichtungsgegenstand und Wand herstellen.
- E** ...zu schwache Wände verstärken und damit den Schallschutz bezüglich der Ablaufgeräusche verbessern.
- B** ...einen wasserdichten Anschluss zwischen Ablauf und Sanitärgegenstand sichern.
- L** ...eine spannungsfreie Wandauflage, insbesondere bei nicht eben verlegten Fliesen ermöglichen.
- S** ...die Wandbefestigung mit Schrauben und Muttern erübrigen.

GEWINN:
UCI Unlimited Card
für ein Jahr.

1 2 3 4 5

Die Buchstaben der richtigen Antworten hintereinander ergeben das Lösungswort.

Gib das **Lösungswort** einfach hier ein:



Gesponsert vom

Kompetenz-Center für
Planer und Architekten im
SHK-Bereich e.V.

Frage 3

Wie viel Liter Ausdehnungswasser fallen bei der Erwärmung des Wasserinhalts eines 300 Liter Speichers von 10°C auf 65°C ungefähr an?

Wähle eine Antwort:

- A** 0,6 Liter
- Ü** 6 Liter
- K** Nur wenige Tropfen
- P** 0,1 Liter
- G** 60 Liter

Frage 4

Welches Bauteil einer Wärmepumpe nimmt die Energie aus der Umwelt auf und gibt sie an einen Kältemittelkreislauf ab?

Wähle eine Antwort:

- Z** Kondensator
- T** Entspanner
- F** Kompressor
- C** Verdampfer
- D** Elektromotor

Frage 5

Bis zu welcher Nennbelastung können Gasgeräte an eine Gassteckdose angeschlossen werden?

Wähle eine Antwort:

- W** bis 6 kW
- B** bis 24 kW
- K** bis 13 kW
- I** bis 15 kW
- G** bis 2 kW

Teilnahme-
schluss ist der
9. September
2022.

Datenschutzhinweis

Die ausführlichen Datenschutzhinweise findest Du unter www.shk-anfrage.de/app/fachverband-shk-nrw/gewinnspiel. In die Datenverarbeitung gemäß Art. 6 Abs. 1 b) DSGVO kannst Du ebenfalls dort einwilligen.

Alles richtig gemacht, denn ...

- ich bin Klimaretter
- ich bin Helfer in der Not
- ich habe einen krisensicheren Job
- ich bin gefragt – mir stehen alle Wege offen
- ich mache Bäder zu Statussymbolen
- ich plane effiziente Wärmetechnik
- ich installiere hygienische Lufttechnik
- ich Sorge für sauberes Trinkwasser
- ich sehe am Ende des Tages, was ich geleistet habe
- ich bin stolzer SHK'ler



Bild: Nils Kemmerling / FVSHK NRW

Neue Ideen erleben bei Start-Ups

Ob Digitalisierung, Smart Home oder Energiemanagementsysteme – die SHK-Branche bietet eine Fülle an Möglichkeiten für erfinderische Unternehmer, mit einer neuen Idee erfolgreich durchzustarten. Eine Auswahl dieser jungen Firmen präsentiert ihre Produkte und Dienstleistungen im Rahmen des Fachforums „Startups@SHK ESSEN“ in Halle 2 auf der SHK ESSEN. Wer sich als Handwerker gezielt über neue Geschäftsmodelle informieren will, erhält hier die Gelegenheit dazu.

