

SBZ 23/2000 Ratten im Rohr

Zum Leserbrief des Kollegen Ralf Theißen einige Anmerkungen: Der Einbau einer mechanisch betätigten Rückstauklappe in eine fäkalienführende Hausanschlußleitung ist grundsätzlich nicht zulässig und widerspricht der DIN 1986. Der Einbau von Rückstausicherungen für fäkalienführende Abwässer ist nur für Räume untergeordneter Nutzung (z. B. Einliegerwohnungen) zulässig, wenn im Haus ein weiteres WC vorhanden ist, das nicht über eine Rückstausicherung angeschlossen ist. Außerdem sind für diesen Zweck nur Rückstauautomaten zulässig, die im Betriebszustand immer geöffnet sind und deren Verschlußeinrichtungen erst im Falle eines Rückstauerignisses automatisch schließen. Mechanisch arbeitende Rückstauklappen sind, wie der Kollege Theißen erwähnt, im Betriebszustand geschlossen, bilden also für ankommendes Papier und Fäkalien ein Abflußhindernis – sehr häufig entsteht auf diesem Weg eine Verstopfung der gesamten Hausanschlußleitung. Ich kann unsere Kollegen nur warnen, die vorgeschlagene Methode anzu-

wenden, da im Falle eines Rechtsstreites mit geschädigten Hausbesitzern mit Sicherheit erhebliche Kosten auf sie zukommen würden.

Peter Preiss
95448 Bayreuth

Heizungskampagne Handwerkeradresse darf nicht auf der letzten Seite untergehen

Der Beitrag von Roland Hinden in der SBZ 23 auf Seite 6 mit der Überschrift „Stimmen die Argumente?“ trifft voll ins Schwarze. Die Gestaltung der Prospekte und Werbematerialien der Hersteller ärgert mich schon lange. Der bereitgestellte Platz für den entsprechenden Firmenaufdruck, gleichgültig ob Stempel, Aufkleber oder Druck, befindet sich eigentlich immer auf der letzten Seite. Der mögliche Interessent und potentielle Endkunde hat längst gelesen was ihn interessiert und legt die Unterlage beiseite, ohne von dem Handwerksbetrieb, der sich für dieses Produkt stark macht, erfahren zu haben!

Wer eigentlich leistet hier den größeren Verkaufsbeitrag: der Hersteller oder der Handwerker? Ist der Handwerker von dem

Produkt überzeugt und es gelingt ihm das Kundengespräch, schafft er in aller Regel auch den Verkauf erfolgreich abzuwickeln. Für sein Verkaufseingagement läßt ihm aber der Hersteller einen undankbaren Platz auf der letzten Seite. So drückt sich wohl Partnerschaft aus? Wann bekennen sich die Hersteller zu dem unermüdlich verbenden Handwerker und nehmen ihn auffällig mit auf die erste Seite.

Jürgen Degenhardt
39387 Oschersleben

Viessmann Kein Verkauf des Unternehmens

In seinem Brief im Dezember 2000 an die Geschäftsfreunde des Unternehmens nahm Dr. Martin Viessmann zu den Verkaufserüchten im Zusammenhang mit seinem Unternehmen Stellung: „Nach Redaktionsschluß unserer Kundenzeitschrift „aktuell“ wurden wir mit im Markt kursierenden Gerüchten konfrontiert, die den Eindruck erwecken, das Unternehmen Viessmann solle verkauft werden. Zum Teil wird in diesem Zusammenhang auch mit angeblichen finanziellen Problemen und mit hohen Lagerbeständen argumentiert. Für uns ist es sehr verwunderlich, daß solche Geschichten gerade jetzt auftauchen, zum Ende eines Jahres, in dem Viessmann sich in allen Marktsegmenten sehr erfolgreich entwickelt und seine Marktposition deutlich ausgebaut hat. Gegen Gerüchte kann man sich allerdings schlecht wehren, da die Urheber nicht in Erscheinung treten. Deshalb möchte ich die Gelegenheit nutzen und Ihnen mit diesem Brief persönlich versichern, daß die zitierten Gerüchte jeglicher Grundlage entbehren und frei erfunden sind. Viessmann wird Ihnen auch in Zukunft als unabhängiges Familienunternehmen ein verlässlicher Partner sein.“

Aufbaustudium Bad Drum prüfe wer sich ewig bindet

Alles begann vor knapp zwei Jahren im Aufbaustudium Badgestaltung in Schiltach. Daß Arbeit durchaus auch Vergnügen mit sich bringt, stellten Bernd König und Martina Hummel auf diesem Workshop fest. Trotz der vollen Tagesordnung ist sich das glückliche Paar zwischen Diskussionsrunden, Vorträgen und Zeichnungen näher gekommen.



Das Aufbaustudium Badgestaltung war Ehestifter für Martina Hummel und Bernd König

Seither planen die beiden nicht nur hochwertige Bäder, sondern auch ganz fleißig ihre gemeinsame Zukunft. Zwei Jahre wurde das gewonnene Glück auf die Probe gestellt, ob es auch so lange hält wie ein gut geplantes Badezimmer. Im Sommer 2000 war es dann soweit: das erste Pärchen des Aufbaustudiums Badgestaltung gab sich in Stuttgart das Versprechen, ein ganzes Leben füreinander da zu sein. Planungskompetenz zu trainieren scheint also auch auf der privaten Ebene ein Vorteil zu sein.

Leserbriefe

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

(07 11) 6 36 72 55
eMail sbz@shk.de

Aktuelles Problem?

Sämtliche Fachbeiträge der letzten Jahre können Sie in unserem Archiv unter

www.shk.de

themenbezogen recherchieren und noch einmal nachlesen!