

■ SBZ 5/2002

Schornsteinfeger als Hindernis für die Brennwerttechnik

In der SBZ 5/2002 hatte sich *Handwerksmeister Jörg Matuschek über die negative Einstellung seines Bezirksschornsteinfegers beschwert. Hierzu schrieb Kollege Günter Schumacher:*

Die Beobachtung von Herrn Matuschek, daß Schornsteinfeger gegen die Brennwerttechnik sind, kann ich nur bestätigen. Ich habe noch nie einen Schornsteinfeger getroffen, der für die Brennwerttechnik ist. Durch die Kehr- und Überwachungsverordnung hat der Gesetzgeber den Bock zum Gärtner gemacht und dem Umweltschutz einen Bären dienst erwiesen. Die KüO wird dadurch zum Brennwertverhinderungsgesetz. Begründet wird die KüO durch die Gefahren die von den Brennwertgeräten ausgehen. Dabei stützt sich der Gesetzgeber auf ein zweifelhaftes Gutachten der Schornsteininnung. In dem Gutachten werden alle Abgasführungen untersucht. Da bei Abgasführungen mit getrennten Luft- und Abgasführungen ein Risiko besteht, werden alle Brennwertgeräte vom Schornsteinfeger überprüft. Bei Luft/Abgasführungen mit

konzentrischen Rohren besteht kein Risiko, selbst wenn das Innenrohr undicht wird, kann kein Abgas austreten. Das Brennwertgerät wird wegen Luftmangel auf Störung gehen. Für diese Luft/Abgasführungen sollte der Gesetzgeber eine Ausnahmeregelung treffen.

Günter Schumacher
58675 Hemer

Und Obermeister Harald Mausoh von der SHK-Innung Delmenhorst/Oldenburg-Land schrieb dazu:

Der in SBZ 5/2002 auf Seite 7 veröffentlichte Leserbrief von Jörg Matuschek aus Delmenhorst, hat wohl besonders im Kreise der Bezirksschornsteinfeger Empörung ausgelöst. Die Brennwerttechnik, richtig eingesetzt, ist derzeit die wirtschaftlichste Feuerungsart für den Kleinanlagenbetreiber. Diese Meinung vertreten, meines Wissens, auch die Schornsteinfeger. Sicher ist allerdings festzustellen, daß gerade Brennwertgeräte eine intensive Betreuung bedürfen und so ist der zweijährige Intervall für eine Prüfung durch den Schornsteinfegermeister eher kontraproduktiv.

Das hieraus abgeleitet wird, daß deshalb Mängel an den Haaren herbeigezogen werden, ist allerdings eine Einzelmeinung. Der Schornsteinfeger hat den, vom Gesetzgeber legitimierten Auftrag, Feuerungsanlagen zu überprüfen und Mängel festzustellen. Hier bewegen sich die Schornsteinfeger streng auf der Basis einschlägiger Vorschriften, wie z. B. der TRGI. Leider kommt es oft zu Unstimmigkeiten zwischen den beiden Gewerken, wenn Heizungsanlagen unabgestimmt eingebaut werden, und unwissentlich oder bewußt gegen Vorschriften verstoßen wird. Als Obermeister der Innung Sanitär- und Heizungstechnik Delmenhorst/Oldenburg-Land rate ich allen Berufskollegen, ihre Einbauten fach- und sachgerecht vorzunehmen und im Zweifel vorher das Gespräch mit dem Schornsteinfegermeister zu suchen.

Harald Mausoh
Obermeister der SHK-Innung
Delmenhorst/Oldenburg-Land

■ Gewußt wie Zentralheizung einmal anders

Anbei sende ich Ihnen Bilder von einer außergewöhnlichen Anlage in Bitburg. Mein Kunde hat sich Gedanken darüber gemacht, wie er das zur Verfügung stehende Warmwasser seines englischen Kachelherdes nutzen könnte. So baute er sich die auf



Kunde mit Erfindergeist baute die etwas andere Zentralheizung

dem Foto zu sehende „Zentralheizung“. Der Materialaufwand liegt bei ca. 400 €. Man beachte auch die Materialzusammensetzung.

René Fuchs
40477 Düsseldorf

■ SBZ 5/2002

Schluß mit lustig?

Zu dem Kommentar des ADA-Vorsitzenden und Duscholux-Chefs Wolfgang Göck, der sich in der SBZ 5/2002 mit dem Thema Handwerker-Direktbezug beschäftigte, erhielten wir folgenden Leserbrief:

Um es vorweg zu nehmen, ich gehöre zur Fraktion der direkt beziehenden Handwerker. Ich habe seit 1996 eine Bad-Aus-

stellung und zähle mich zu den sogenannten verkaufsaktiven Installateuren. Leider ist es ein schöner Traum, dass guter Service und Top-Beratung, „alles aus einer Hand-Service“ und termingetreue Ausführung allein genügen, um den Kunden bei der Stange zu halten. Der Preis bestimmt eben doch maßgeblich den erfolgreichen Abschluß des Auftrags. Deswegen ist es not-

wendig aus der Vergleichbarkeit auszuweisen und trotzdem hochwertige Produkte mit einer guten Marge zu verkaufen. Es gab im dreistufigen Vertriebsweg schon einmal Überlegungen den verkaufsaktiven Installateur mit Ausstellung besser zu stellen, als wie den Installateur, der sich in Beratung und Kundenbearbeitung nur auf Großhandel und Industrie verläßt. Da dies nicht durchzusetzen war, ist es zu einer Schiefelage gekommen, die es uns nicht erlaubt die notwendige Deckung zu erzielen. Dies zumal es

für den Mitbewerber dank niedrigerer Kosten einfach ist, ein günstigeres Angebot zu unterbreiten. Die Unterstützung durch die Markenfirmen ist meist auf Aktionen im Marketingbereich beschränkt. Dies hilft jedoch nicht wirklich. Was Service und Kundendienst der Direktanbieter angeht, sind auch dort kaum noch Unterschiede auszumachen. Auch wir haben uns schon in manchem Direktanbieter getäuscht und die Verbindungen wieder abgebrochen. Wem ist das aber nicht schon mit Markenanbietern im dreistufigen Vertriebsweg so gegangen?

Leistung muß sich lohnen – für alle. Solange aber mit der Gießkanne Rabatte verteilt werden, und kein Unterschied gemacht wird, wer mehr für den Erfolg investiert, solange werde ich auf dem von mir eingeschlagenen Weg weiter arbeiten (müssen).

Matthias Wendt
06886 Lutherstadt Wittenberg

Leserbriefe,

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

(07 11) 6 36 72-7 55

(07 11) 6 36 72-7 43

E-Mail: sbz@gentnerverlag.de

oder per Post:

Gentner Verlag Stuttgart,
SBZ-Redaktion,
Forststraße 131,
70193 Stuttgart