



Die Gewinner des Handwerkermarken-Wettbewerbs, Teil 3

Hauptsache kostengünstig heizen

Welche Komplettlösungen für Bad und Heizung können entstehen, wenn Handwerkermarken beteiligt sind? Die Jury ermittelte unter der Projektleitung des ZVSHK drei Gewinner, die sich jeweils über 5000 Euro freuen dürfen.

Für den Handwerksbetrieb Schneider Bad und Heizung im sächsischen Oschatz soll der eigene Name Signalwirkung haben. „Mit uns sind Sie aus dem Schneider“ lautet der Slogan, mit dem Vater Rolf und Sohn Frank für ihre meisterlichen Leistungen werben. Statt Generationenkonflikt haben es die beiden Meister schon in den 90er Jahren verstanden, ihre Kräfte für das Unternehmen zu bündeln. Der Senior gilt im Unternehmen als Allround-Talent. Als gelernter Kupferschmied sattelte er den Heizungsbaumeister drauf, bevor er den 1925 gegründeten Familienbetrieb im Jahr 1976 übernahm. Sohn Frank lernte beim Vater und schloss die Ausbildung in den 90er Jahren zielstrebig mit beiden Meisterbriefen ab. „Was man hat, hat man“, kommentiert der Junior trocken diesen Aufwand, der ihn aber maßgeblich weitergebracht habe. Das in diesem Beitrag beschriebene Projekt mit seinen schwierigen Randbedingungen hat mit Sicherheit vom vielfältigen Know-How dieses Meisterbetriebes profitiert.

Planungsarbeit überzeugt

In der Firma sind beide Ehefrauen eingebunden und sorgen vom Telefondienst über die Buchhaltung bis zur Badplanung dafür, dass der Laden läuft. Drei Monteure und ein Lehrling komplettieren das Team. Die individuelle Planungsarbeit sorgt dafür, dass es durchweg zum Auftrag kommt. Erstaunlich, dass dies offenbar auch bei einer eigenen „Badausstellung“ von nicht mal 30 m² gelingt. Der Generationswechsel ist über längere Zeit fließend angelegt. Vor allem dann, wenn technisches Neuland betreten werden soll, überlegen Vater und Sohn ge-

meinsam, wie man's am besten anpacken könnte. Ansonsten pflegt jeder seine Spezialgebiete.

In den letzten Jahren konnte das Umsatzvolumen bis auf 470 000 Euro in 2003 stetig gesteigert werden. Die Aufträge ergeben sich vorwiegend im Ein- und Zweifamilienhausbereich, 90 % sind Privatkunden. Das Wartungsgeschäft hat man schon Anfang der 90er Jahre als sichere Einnahmequelle forciert. Das bringt rund ums Jahr Beschäftigung für anderthalb Stellen. Kommunale Liegenschaften und Industrieanlagen gehören mit zum Betätigungsfeld. Dort konnte man jüngst einen weiteren wichti-



Kundenzufriedenheit darf gefeiert werden (v. r.): Der Betreiber des ehemaligen Rittergutes, Denis Korn sowie die beiden Meister Rolf und Frank Schneider aus Oschatz



Das alte Rittergut wurde vor dem Verfall bewahrt: Jetzt sind 4200 Meter Roth-Systemheizrohre in Fußboden und Wänden installiert. Eine Druckhaltungsanlage inkl. Entgasungsstation von Reflex regelt den Druck der Flächenheizung. Die Wärme kommt von zwei Scheitholzkesseln, die mit Absperr- und Sicherheitsarmaturen von Oventrop ausgerüstet wurden. Die Trinkwasserleitungen aus Roth-Verbundrohr werden durch eine Reduzierstation von Syr gespeist. In den Sozialräumen kommt die Sanitärkeramik von Duravit, die Armaturen von Hansa und Accessoires für die WC's von Emco.

gen Wartungsauftrag hereinholen, weil Vater und Sohn Schneider im Gegensatz zur etwa ein halbes Dutzend zählenden Konkurrenz nach VDMA-Checkliste angeboten hatten. Dieses hohe Maß an Transparenz habe den Betreiber überzeugt.

Weil der Neubausektor stetig zurückgegangen ist, akquiriere man verstärkt für Modernisierungsmaßnahmen im Bestand bis hin zur Abwärmenutzung in Industrieanlagen, erläutert der Junior. Dabei kämen Aufträge zur Hälfte allein auf Vertrauensbasis zustande, weil beispielsweise die ausgearbeiteten Planungsunterlagen überzeugten. Für die andere Hälfte Sorge die Weiterempfehlung zufriedener Kunden.

Projekt Rittergut

Im Nachbarort Lonnwitz hatten die Gemäuer eines ehemaligen Rittergutes bis zur Wende als landwirtschaftliche Lagerhäuser gedient und waren danach verfallen. Als 2003 die Idee für eine Sanierung geboren wurde, erarbeiteten die Schneiders Grunddaten für jede Wand und jedes Gebäudeteil, um eine fundierte Wärmebedarfsberechnung für etwa 1000 m² Verkaufs- und Lagerräume sowie eine Wohnung erstellen zu können. Möglichst niedrige Betriebskosten galt es anzustreben, so die Vorgabe des ortsansässigen Bauherrn Denis Korn, der als Dachdeckermeister seinen Beruf an den Nagel gehängt und seinen Internet-Versandhandel für Disk-Jockeys inzwischen zu einer gutgehenden Firma expandiert hat.

Alles sah nach Routine aus ...

Eine Sole-Wärmepumpenanlage mit Erdsonden sollte die Heizenergie bereitstellen. Unabhängig vom Wettbewerb der Handwerkermarken hatten die Schneiders Produkte von Roth vorgeschlagen, sowohl für verschiedene temperierte Fußbodenbereiche und eine Wandflächenheizung (Gesamtlänge der Rohrleitung: 4200 Meter) als auch für die Trinkwasserleitungen aus

Mehrschichtverbundrohr. Druckreduzierstation plus Filter von Syr, Absperr- und Sicherheitsarmaturen von Oventrop, Ausdehnungsgefäße sowie eine Druckkonstanthaltung einschließlich Entgasung von Reflex kamen hinzu.

„Wir sind der Meinung, dass Marken wichtig sind. Konzentriert haben wir uns auf einige große Anbieter, weil dort die Sicherheit des Fortbestands gegeben ist gegenüber den zahllosen Neuanbietern, die möglicherweise nach wenigen Jahren wieder vom Markt verschwunden sind“, begründet Junior Frank, warum die Schneiders einem Kunden Markenware und nach Möglichkeit Produkte der Handwerkermarken empfehlen.

„Beispielsweise lassen sich Armaturen für 200 oder 300 Euro doch nur dann verkaufen, wenn ich auch die Zusage machen kann, dass in zehn Jahren dafür noch Ersatzteile bereitgestellt werden“, argumentiert er. Haftungsübernahmevereinbarung, Nachkaufgarantie der Produkte binnen zehn Jahren sowie ein bundesweiter Kundendienst mit definierter Reaktionszeit gehören bei den Handwerkermarken unter anderem als Leistungsmerkmale mit hinzu. Weil Armaturen von Hansa, Sanitärkeramik von Duravit bzw. Accessoires von Emco bei diesem Auftrag mit dabei waren, sah Frank Schneider Gründe genug, kurz vor Meldeschluss doch noch Unterlagen für den Handwerkermarken-Wettbewerb einzureichen.

Bis zur Fertigstellung des Projektes sollte es allerdings turbulent werden. Der Estrich war bereits in weiten Teilen eingebracht und wartete auf Trocknung, da kündete der Energieversorger plötzlich neue Stromtarife an, die eine Amortisation der Wärmepumpen in weite Ferne rücken ließ – wenige Wochen vor dem proklamierten Eröffnungstag. Frank Schneider blieben da nur zwei Wochen Zeit, ein ähnlich günstiges Konzept für einen anderen Wärmeerzeuger zu erarbeiten. Die Wahl fiel auf zwei Scheitholzvergaser-Kessel mit je 50 kW Leistung

Ihre Industriepartner der Handwerkermarken
Meisterklasse Sanitär Heizung Klima

Der Handwerkermarken-Wettbewerb

Der Wettbewerb „Bäder & Heizung 2003“ wurde vom Zentralverband Sanitär Heizung Klima in Kooperation mit den Handwerkermarken-Herstellern ausgeschrieben und mit dreimal 5000 Euro dotiert. Gesucht wurden gelungene Haustechnik-Anlagen, die mit möglichst zahlreichen Handwerkermarken realisiert wurden.

Drei Preisträger überzeugten die Jury:

- Sanitär- und Heizungstechnik Buschmann aus Rösrath mit der Modernisierung eines Wohnhauses
- Schüber Bäder & Wärme aus Emmendingen mit einem Komplettbad
- Schneider Bad & Heizung aus Oschatz mit der Haustechnik für ein verfallenes Rittergut

(Hersteller: Baxi, Dänemark), die allerdings umfangreiche Sicherheitsvorkehrungen im Heizraum erforderlich machten. Auch galt es Platz für Pufferspeicher mit insgesamt 7500 Litern zu schaffen, um einen Wochenendbetrieb sowie Spitzenleistungen realisieren zu können.

25 Festmeter Holz pro Jahr zum Preis von maximal 15 Euro, die selbst beim Forstamt eingekauft und vom Platzmeister aufbereitet werden, sind nun veranschlagt, um das Objekt zu beheizen. Durch diese Art von Energieeinkauf seien einige tausend Euro pro Jahr einsparbar, statt den Komfort eines leitungsgebundenen Energieträgers zu nutzen, schätzt Frank Schneider die jetzige Haustechniklösung im Gesamtauftragswert von 54.000 Euro ein. Seit der Fertigstellung ist eine Heizperiode vergangen und der Betreiber zeigt sich durchweg zufrieden. Der Jury des Handwerkermarken-Wettbewerbes war diese konsequente Umsetzung nach Bauherrnvorstellung einer der drei Hauptpreise wert: 5000 Euro für die beiden Meister-Familien in Oschatz. *