

## › Architekturpreis ‹

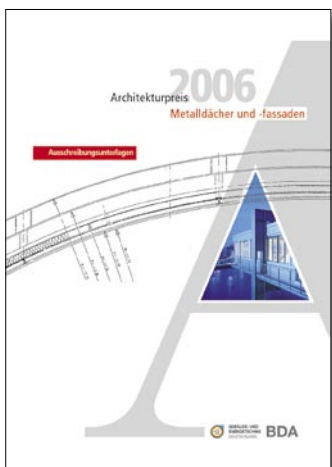
### Klempner stellen Können unter Beweis

Der zum zehnten Mal ausgelobte Wettbewerb will beispielhafte Lösungen für eine neue und anspruchsvolle Architektur mit Metall bei der Gestaltung von Dächern und Fassaden aufzeigen. Gleichzeitig sollen Fachöffentlichkeit, private und öffentliche Auftraggeber auf die traditionellen Werkkünste des Klempnerhandwerks aufmerksam gemacht werden.

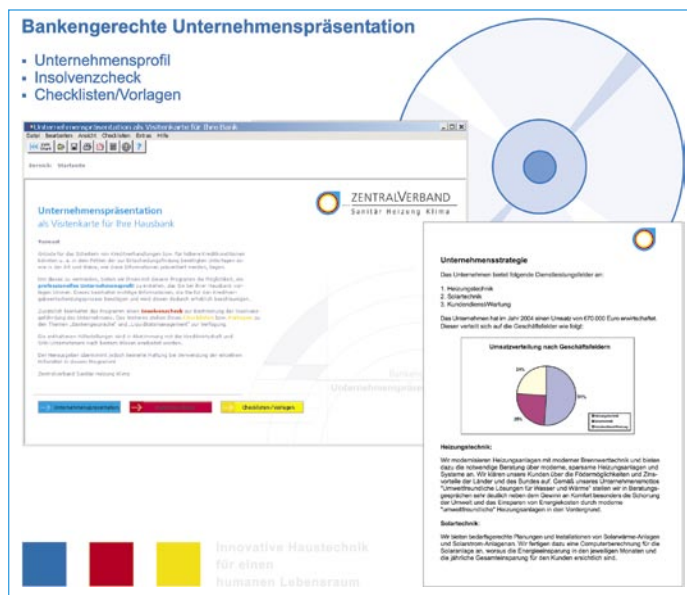
Eingereicht werden können eine oder mehrere Arbeiten, die in der Bundesrepublik Deutschland seit Anfang 2000 fertig gestellt worden sind. Teilnahmeberechtigt sind Klempnerbetriebe, die der SHK-Organisation angehören. Der Preis ist mit 15 000 Euro dotiert und wird anlässlich des internationalen Fach-Symposiums „Blechverarbeitung an Dächern und -fassaden 2006“ am 2. Februar 2006 in Würzburg verliehen.

Die Bewerbungsunterlagen zum Architekturpreis müssen bis zum 2. November 2005 eingereicht sein. In den darauf folgenden Wochen bildet sich die hochkarätige Jury aus Architekten und Klempnermeistern ein Urteil über die eingesandten Objekte.

Die Ausschreibungsunterlagen stehen unter [www.wasserwaerme-luft.de](http://www.wasserwaerme-luft.de) (Rubrik: Top-News) zum Download bereit oder können beim ZVSHK bestellt werden.



Veranstalter für den 10. Architekturpreis sind der Bund Deutscher Architekten und der ZVSHK



Zu diesem nützlichen Programm wurden Verbesserungen in einem Update zusammen gefasst

## › Bankenpräsentation ‹ Update verfügbar

Seit der ISH 2005 können SHK-Mitgliedsbetriebe für 59 Euro eine komfortable Software nutzen. Die SHK-Verbandsorganisation unter Federführung des ZVSHK hat die Software „Bankengerechte Unternehmenspräsentation“ entwickelt, die den SHK-Unternehmer in die Lage versetzt, seiner Hausbank ein professionelles Firmenprofil zu erstellen. Wird eine solche Dienstleistung durch eine Unternehmensberatung erbracht, werden erfahrungsgemäß gut und gerne einige hundert Euro verlangt. Die ab Windows 2000 lauffähige Software kann aber noch mehr: Zahlreiche Vorlagen und Checklisten bis hin zum Insolvenz-Check bekommt der Handwerksunternehmer (bei entsprechender detaillierter Eingabe von Daten) auf den Bildschirm, sodass er sich stets über ein eventuelles Insolvenzrisiko ein genaues Bild machen kann. Die Praxiserfahrungen der letzten Monate haben die Programmierer veranlasst, u.a. Verbesserungen in der Druckansicht vorzunehmen oder 7-stellige Umsatzzahlen eingeben zu können. Unter [www.wasserwaerme-luft.de](http://www.wasserwaerme-luft.de) ist jetzt sowohl das Update

mit 1,5 MB verfügbar als auch im internen Bereich des SHK-Portals die Programm-CD bestellbar.

## › Werbung ‹

### Augenmerk durch Gerüstpläne wecken

Eckring, Slogan und Firmenaufdruck auf schwarzem Grund taugen zum Hingucker auf der Baustelle. Die Kampagne „Klima sucht Schutz“ des Bundesumweltministeriums macht sich stark für die Reduzierung umweltschädigender Treibhausgase und möchte deshalb auch die Errichtung emissionsarmer Heizungsanlagen nach vorne bringen. Deshalb wird den Mitgliedsbetrieben der SHK-Verbandsorganisation das Angebot gemacht, auf einer 2 x 2,5 Meter großen Gerüstpla-



ne zum Nettopreis von 140 Euro für die Kampagne und das eigene Unternehmen zu werben.

Nötig für die Bearbeitung sind die zu druckenden Kontaktdaten auf max. drei Zeilen (siehe Muster) sowie ein evtl. einzusetzendes Firmenlogo in elektronischer Form. Die Bestellung nimmt der zuständige SHK-Landesverband entgegen oder kann direkt an [planen@zentralverband-shk.de](mailto:planen@zentralverband-shk.de) gemailt werden.

## › Armaturen ‹

### Am besten mit DVGW-Prüfzeichen

Einige Hersteller von Sanitärarmaturen versehen ihre Produkte lediglich mit einer Kennzeichnung nach den Anforderungen europäischer Normen (EN...). Doch bei solchen Kennzeichnungen ist nicht sichergestellt, dass alle Anforderungen in Deutschland erfüllt sind, die sich beispielsweise in den anerkannten Regeln der Technik sowie der Trinkwasserverordnung widerspiegeln. Zur Erfüllung der chemischen Parameter müssen zudem die Anforderungen der DIN 50930-6 und für die mikrobiologischen Parameter die Anforderungen der KTW-Empfehlungen und des DVGW-Arbeitsblatts W 270 erfüllt sein.

Wie in § 12 der AVBWasserV beschrieben, wird durch ein DIN-DVGW- oder ein DVGW-Prüfzeichen bekundet, dass alle Voraussetzungen der bestehenden anerkannten Regeln der Technik erfüllt werden. Deshalb sollte der SHK-Handwerker bei der Wahl

Auffällige Werbung für Energiesparhandwerker bieten Gerüstplänen der Klimaschutz-Kampagne

der Sanitärarmaturen darauf achten, dass die Produkte ein DVGW-Prüfzeichen tragen oder dass der Hersteller zum jeweiligen Produkt eine schriftliche Konformitätserklärung zu den anerkannten Regeln der Technik abgegeben hat.

## › Entwässerung ‹

### Rinnen-Berechnung wurde überarbeitet

Die Fachinformation plus Berechnungssoftware „Bemessung von vorgehängten und innen liegenden Rinnen“ (Ausgabe 2/2001) ist aufgrund neuer technischer Erkenntnisse überarbeitet worden. So wurde z.B. die Bemessung von Rinnen hinsichtlich der Rinnenströmung mit einer Einteilung in drei funktionalen Schichten neu aufgenommen. Diese Er-



**Die überarbeitete Fachinformation wird als Paket mit Berechnungssoftware angeboten**

kenntnisse werden auch in die Überarbeitung der DIN 1986-100 übertragen. Ebenso gibt es jetzt zum besseren Verständnis einige unterschiedliche Dachformen mit Berechnungsbeispielen.

Für Planer und Fachbetriebe bietet dieses Paket von vereinfachten Bemessungstabellen, ausführlichen und detaillierten Berechnungsmöglichkeiten sowie einer Kommentierung eine Hilfestellung, die allein aus Normen nicht erreicht werden kann. Der Netto-Preis für das Paket (Fachinformation plus Software) beträgt für Mitglieder der SHK-Organisation 79,50 Euro (Nicht-Mitglieder: 119,20 Euro) und kann unter der Bestell-Nr. T89 beim jeweiligen Landesverband oder beim ZVSHK bestellt werden.

## › Weltmeisterschaft ‹

### Sebastian Pohler holte Bronze

Die Meisterschaft um den weltbesten Sanitärinstallateur wird (zusammen mit 39 anderen Be-

rufssparten) alle zwei Jahre rund um den Globus ausgetragen. Im Frühsommer 2005 fiel die Entscheidung in Helsinki und Sebastian Pohler schnitt mit einem ausgezeichneten dritten Rang ab – so gut hatte sich vor ihm viele Jahre lang kein Deutscher mehr platzieren können. Der gelernte Zentralheizungs- und Lüftungsbauer aus Harlinghausen (Ausbildungsbetrieb Flörner, Preußisch Oldendorf) hatte auf der Siegestreppe zunächst als Innungsbesten im Kreis Minden-Lübbecke begonnen, ließ auf der nächsten Stufe die Konkurrenz auf NRW-Landesebene hinter sich und erreichte die nationale Spitze als Sieger im bundesdeutschen Leistungswettbewerb der Handwerksjugend 2004 in Berlin. Schon in diesem Wettbewerb zeichnete sich ab, dass er das Zeug zum Weltmeister hat. In Helsinki allerdings konnte er gar



**Nur winzige Details an den Prüfstücken entschieden auf der Weltmeisterschaft über Plus und Minus**



**Geschafft: Medaillengewinner Sebastian Pohler mit seinem Trainer Ulrich Wedel**

nicht im erlernten Beruf, sondern als Sanitärinstallateur antreten, weil nur diese Disziplin weltweit vertreten ist. Letztlich waren es unter den 21 gemeldeten Kandidaten und nach 22 harten Arbeitsstunden auch nur ein Finne und ein Däne, denen er sich denkbar knapp geschlagen geben musste. Daher schwang bei aller Freude über die Platzierung auch ein wenig Enttäuschung mit.

In dieser Weltklasse entscheiden nur noch Nuancen über Plus oder Minus. Entsprechend sieht das Trainingsprogramm aus, das beispielsweise bei den Asiaten nahezu ein Jahr lang an Vorbereitung ausmacht. „Nationaltrainer“ Ulrich Wedel, der mit seinem Vater einen 5-Mann-Betrieb im südhessischen Biebesheim leitet, startete seine ehrenamtliche Tätigkeit drei Monate vor dem Wettkampf – nämlich erst dann, als auch konkrete Einzelheiten über die zu installierenden Prüfungsaufgaben bekannt wurden. Danach galt es über viele Wochen und eine Entfernung von rund 450 km hinweg die Wettkampferfahrung des Trainers mit dem herausragenden Talent des jungen Gesellen in eine schlag-

kräftige Kombination zu bringen. Bereits das war keine leichte Aufgabe. Erst recht nicht, als es zusammen mit insgesamt 700 Handwerkern aus 40 Ländern und vor 120000 Zuschauern in Helsinki um die Weltspitze ging. Was macht Sebastian Pohler nun nach diesem Leistungsbeweis? Wenn Bedarf ist, arbeitet er weiter bei Meister Wilhelm Delicat im Heizungs-Fachbetrieb Schuster in Rahden-Fielhorst, doch das Hauptaugenmerk ist nun aufs Abitur gerichtet, um Maschinenbau studieren zu können. Der ZVSHK hat dem Medaillengewinner für seine herausragenden Leistungen gratuliert und wird dies in Kürze auch honorieren.

## › Werbemittel ‹

### Mit dem Eckring danke sagen

Nette Präsente für gute Kunden – oder die es werden sollen – sind ein Muss für erfolgreiche Unternehmen. Katalogweise hat sich deshalb mittlerweile eine ganze



**Ein leuchtender Schlüsselanhänger ziert den 16-seitigen Katalog**

Branche auf die „kleine Aufmerksamkeit“ spezialisiert. Vom Give-away für ein paar Cent bis zum Luxus-Gut in der edlen Schatulle reicht die Bandbreite.

Den Branchenbezug zu Sanitär-, Heizung-, Klempner- und Klimatechnik findet der SHK-Unternehmer allerdings nur im Werbemittelkatalog, den der ZVSHK jedem Mitgliedsbetrieb mit der Direktausendung im Frühjahr zugeschickt hat. Falls das Heft im DIN-A4-Format nicht mehr auffindbar ist, kann ein Mitgliedsbetrieb den Katalog beim ZVSHK erneut anfordern oder auch die Online-Bestellseiten von [www.wasserwaermeluft.de](http://www.wasserwaermeluft.de) nutzen (Rubrik: Service-Park/Shop).

Viele Produkte auf insgesamt 16 Seiten haben einen Bezug zu Wasser, Wärme, Luft, Metall oder Wellness. So gibt es beispielsweise ein Duschradio in Tropfenform, Bademantel oder Handtuch, die kompakte Wetterstation mit Uhr oder eine Sporttasche mit Tragegurt.

Es sind aber nicht nur Präsente im Katalog: Werbemittel wie Fahnen, Dekorstreifen und Firmenschilder können von Mitgliedsbetrieben der SHK-Verbandsorganisation geordert werden, um entsprechend plakativ mit Eckring und den Symbolfarben Blau-Rot-Gelb auf Firmenfahrzeugen, Betriebsgelände oder Schaufenster zu werben. Einige umgesetzte Beispiele von SHK-Handwerksbetrieben:

- Im SHK-Betrieb Wildemann in Espelkamp beispielsweise gehört es zum guten Ton, dass bei der Übergabe eines neuen Bades oder einer neuen Heizung dem Kunden ein Thermometer mit Eckring als Präsent übergeben wird.
- „50 Jahre Wohlfahrt“ waren für den Pfrontener Fachbetrieb für Heizung und Baupengerei in diesem Jahr der Anlass, am Jubiläumstag mit Eckring nebst zeitgemäßem Firmenaufdruck auf Zollstock, Feuerzeug und Kugelschreiber zu werben.
- Beim SHK-Betrieb Rothermann in Kreuzschau flattert ganzjährig eine Eckring-Fahne, die ebenso aus dem Werbemittelkatalog stammt wie

...Termine ...Fakten  
...Informationen

**23.–26. November 2005**  
SHK Hamburg

**25./26. Januar 2006**  
DWA/ZVSHK-Gemeinschaftstagung Gebäude- und Grundstücksentwässerung, Marburg

**2./3. Februar 2006**  
13. Klempnertag sowie Verleihung Architekturpreis Metalldächer und Fassaden, Würzburg

**7.–11. März 2006**  
SHK Essen

**5.–8. April 2006**  
IFH/Intherm Nürnberg

**26.–29. September 2007**  
SHKG Leipzig

Telefon (0 22 41) 9 29 90  
Telefax (0 22 41) 2 13 51  
[info@zentralverband-shk.de](mailto:info@zentralverband-shk.de)  
[www.wasserwaermeluft.de](http://www.wasserwaermeluft.de)

Kugelschreiber oder Entlüfterschlüssel, die jeder Kundendiensttechniker als Give-away im Servicefahrzeug mitführt. Im Advent kommen dann weitere Präsente mit Eckring und Firmenaufdruck hinzu, die den guten Kunden zum Jahresabschluss als Dankeschön übersandt werden.



**Werbemittel mit SHK-Bezug können per Bestellfax oder im Online-Shop geordert werden**