

› Entwässerung ‹

Seminare für Fachbetriebe in NRW

Den Städten und Gemeinden kommt es bei der Entwässerungstechnik zunehmend auf qualitativ hochwertige Leistungen an. Geht es um eine Auftragsvergabe oder fragt ein Bauherr nach einem Fachbetrieb für die Grundstücksentwässerung, so gibt es in etlichen Regionen mittlerweile für qualitätsgesicherte Handwerksunternehmen Fachbetriebslisten, die sich als Selektionsinstrumente erweisen.

Insbesondere ergibt sich in Nordrhein-Westfalen durch die Landesbauordnung derzeit ein akuter Handlungsbedarf: Gemäß § 45, Abs. 5, sind bestehende Abwasserleitungen im allgemeinen bis Ende 2015 von Sachkundigen auf Dichtheit prüfen zu lassen, doch diese Frist endet bereits zum 31.12.2005, wenn sich die Abwasserleitung auf einem Grundstück in einem Wasserschutzgebiet befindet. In diesen Fällen kann die Gemeinde durch Satzung bestimmen, dass nur besonders zugelassene Sachkundige eine Bescheinigung über die durchgeführte Dichtheitsprüfung ausstellen dürfen.

Die SHK-Innung Bonn/Rhein-Sieg meldete als erste Institution Bedarf bei der Überwachungsgemeinschaft der SHK-Handwerke an. Das Ergebnis waren je ein Tagesseminar im Oktober und November zum „Fachbetrieb für die Dichtheitsprüfung von Grundstücksentwässerungsanlagen außerhalb und unterhalb von Gebäuden“. Jeweils etwa 60 Betriebe brachten ihre Kenntnisse über die Möglichkeiten für Dichtheitsprüfungen mit Wasser oder Luft auf den neuesten Stand und dokumentierten ihr Wissen zu den Rechtsvorschriften und Technischen Regelwerke per schriftlichem Kenntnisnachweis. Weitere Seminare sind geplant und lassen sich telefonisch bei der ÜWG-SHK in St. Augustin (0 22 41) 92 99-501 erfragen.



Geräte zur Dichtheitsprüfung mit Luft oder Wasser wurden den Seminarteilnehmern vorgeführt

› Betriebswirtschaft ‹

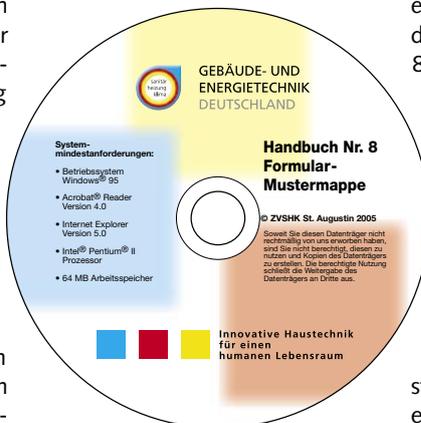
Formularmuster auf neuestem Stand

Aufgrund von Gesetzesänderungen und Änderungen technischer Normen mussten einige Formulare angepasst werden und neue sind hinzugekommen. Dadurch ist eine Ergänzungslieferung notwendig geworden, die

- Personalmanagement
 - Inspektion und Wartung
 - Technische Grundlagen.
- Bestandteil der Ergänzungslieferung ist auch eine aktualisierte CD-ROM, auf der der überwiegende Teil der Formulare editierfähig ist. So lassen sich die Formularmuster auf die individuellen Erfordernisse des SHK-Betriebes anpassen.

Auf Anregung einiger Nutzer ist es jetzt auch möglich geworden, die Wartungsverträge in Kapitel 8 zu verändern. So kann jeder Kundendiensttechniker seinen Aufgaben entsprechend Gestaltungsspielräume neu einrichten oder auf die Gebäudetechnik zugeschnitten bestimmte Punkte verändern.

Das komplette Handbuch können Mitgliedsbetriebe für netto 75 Euro unter der Bestell-Nr. HB08/1 beim ZVSHK erwerben.



Die Daten zu den Formularmustern lassen sich oftmals individuell anpassen

allen bisherigen Beziehern zum Netto-Preis von 25 Euro angeboten wird. Insgesamt enthält das Handbuch über 100 Formulare zu den folgenden Sachgebieten:

- Angebotssteuerung
- Auftragsabwicklung
- Auftragsabrechnung
- Materialdisposition
- Lohn- und Gehaltsbuchhaltung
- Kostenrechnung

Idee gefolgt sind, um auf ihre Leistungen aufmerksam zu machen.

Beteiligen können sich sowohl Betriebe mit eigener Ausstellung als auch Unternehmen ohne Badstudio. Letztere können die Ausstellungen des Fachgroßhandels für Beratungsgespräche mit ihren Kunden nutzen.

Der Aktionstag wird bundesweit in der Presse beworben. Der Entscheidung der SHK-Unternehmer bleibt es überlassen, ob sie einen oder beide Tage für eigene Veranstaltungen nutzen möchten. Weitere Informationen zu den Aktionstagen, darunter auch ein Bestellformular für Werbematerial zum Download, bekommt man im Mitgliederbereich von www.wasserwaermeluft.de (Pfad: Info-Park / Marketing / Aktuelles).



Dies sind die Einladungs-Poster zum zweiten VDS-Aktionstag „Neue Bäder erleben“ im kommenden Frühjahr

› Sanitär ‹

Tag des Bades 2006

SHK-Innungsbetrieben wird am Wochenende des 6./7. Mai 2006 zum zweiten Mal die Möglichkeit geboten, ihr Badgeschäft an bundesweit einheitlich stattfindenden Aktionstagen anzukurbeln. In diesem Jahr waren es etwa 850 SHK-Betriebe, die der vom VDS initiierten Marketing-

› **Lehrstellenbewerbung** ◀
CD bietet Vorlagen für Eignungstest

Eignet sich der Bewerber tatsächlich für den bereit gestellten Ausbildungsplatz? Anhand eines individuell zusammengestellten Einstellungstests kann der SHK-Unternehmer innerhalb von etwa zwei Stunden herausfinden, welche Stärken und Schwächen der Kandidat mitbringt. Eine Checkliste zeigt dabei auf, ob die Noten des Schulzeugnisses gerechtfertigt sind bzw. ob die Person den Anforderungen

des Betriebes entsprechen könnte. Neben den Ergebnissen, die ein solcher Test aufzeigt, ist natürlich genauso wichtig, dass die Chemie zwischen Meister und dem angehenden Lehrling stimmt. In dem „Eignungstest für Lehrstellenbewerber“ hat der ZVSHK die besten Prüfungsfragen aus den Tests einzelner Landesverbände zusammengefasst. So kann der SHK-Unternehmer davon die für ihn am besten geeigneten Sachgebiete zu einem Individual-Test heraussuchen. Eine Kopie des Datenträgers gibt es über den zuständigen Landesverband oder den ZVSHK.

› **Weiterbildung** ◀
Kurs zum Betriebswirt ab Februar

Am 6. Februar 2006 startet das Berufsförderungswerk e. V. erneut den Vollzeitlehrgang „Betriebswirt des Handwerks SHK“ in Karlsruhe. Die Weiterbildung wird in Kooperation mit der Heinrich-Meindinger-Schule (Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik, Karlsruhe) sowie dem Institut für Technik der Betriebsführung durchgeführt.

Ziel des Lehrgangs ist es, dem Führungskräftenachwuchs der SHK-Branche ein Plus an betriebswirtschaftlichem Handwerkszeug für eine erfolgreiche Unternehmensführung zu vermitteln. Der Lehrgang läuft voraussichtlich bis zum 12. Mai 2006 und schließt mit dem bundesweit anerkannten Titel „Betriebswirt des Handwerks“ ab. Anmeldungen werden in der eingehenden Reihenfolge berücksichtigt. Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.berufsforderungswerk.com.

Bis zu 30 % Zeitersparnis mit dem EAN-Code

Gute Erfahrungen in der Elektro-Branche

Die EAN (Europäische Artikelnummer) wird heute von vielen als unverzichtbar angesehen, wenn es um eine eindeutige Produkt-Identifikation über alle Handelsstufen hinweg geht.

Die Mehrheit der Hersteller In der SHK-Branche nutzt bereits die EAN und übermittelt diese an den Großhandel. Doch von dieser

Vertriebswegstufe aus wird sie häufig nicht an den Handwerker weitergeleitet. Stattdessen ersetzt man sie im Großhandel vielfach durch eine eigene – für den

Handwerker umständlich verwendbare – Artikelnummer. Im Fachhandwerk ist man überzeugt, dass dadurch wesentliche Optimierungs-Chancen, die zu seiner täglichen Arbeitserleichterung beitragen könnten, verloren gehen.

Elektro-Sparte: Mit gutem Beispiel voran

In der Elektro- und Informationstechnik-Branche wird schon seit längerem die Hersteller-EAN vom Elektrogroßhandel an das Handwerk weitergegeben. Einblicke in die tägliche Praxis erhielt der ZVSHK von Günter Werner Saller aus Jeßnitz (Sachsen-Anhalt), der als Betriebswirt und Handwerksmeister zusammen mit seinem Sohn Norbert einen Elektrofachbetrieb führt (www.saller-informationstechnik.de). Das Unternehmen versteht sich als Dienstleister in der Informationstechnik und errichtet vorwiegend Kommunikationsanlagen, z.B. Telefon- und Computernetzwerke sowie Emp-

fangsanlagen für Rundfunk und Fernsehen.

Matthias Thiel*: Herr Saller, wie lange wird die EAN schon in der Elektro- und Informationstechnikbranche vom Elektrogroßhandel an das Handwerk weitergegeben?

Saller: Seit ungefähr 1998 geben Großhändler die EAN an den Handwerker weiter.

» Es gibt keine Missverständnisse mehr in der Kommunikation mit unseren Großhändlern. «

Thiel: Haben sich mit Einführung der EAN in Ihrem Unternehmen konkrete Vorteile ergeben?

* Matthias Thiel ist Referent für Betriebswirtschaft in der ZVSHK-Geschäftsstelle Potsdam. Aktuelle Informationen zum Thema auch unter www.shk-artikelnnummer.de

Keine Weitergabe der EAN vom Großhandel: Nummernverwirrspiel

Unterschiedliche Großhandelsartikelnummern für dasselbe Produkt.

Quelle: ZVSHK

Babylonische Zustände: Jeder Großhändler hat eine andere Bezeichnung für dasselbe Produkt