

Berücksichtigung von Schneelasten

Klempnertreff in Titisee

Am 8. und 9. Februar 2007 trafen sich 90 Handwerker mit Vertretern von Industrie und Fachhandel zum elften baden-württembergischen Klempnertreff. Wie in den Jahren zuvor wurde das Schwarzwaldstädtchen Titisee-Neustadt als Veranstaltungsort gewählt.

Landesfachgruppenleiter Robert Smejkal brachte in seiner Begrüßungsrede zum Ausdruck, dass der Klempnertreff die aktuelle und informative Fachveranstaltung für die Klempnerbranche in Baden-Württemberg ist. Auch diesmal habe der Fachverband wieder viele Themen aus den Bereichen Technik, Recht und Betriebswirtschaft vorbereitet, die den Teilnehmern Hilfestellungen für die berufliche Praxis bieten. Insgesamt standen im Verlauf der Veranstaltung drei Fachreferate im Mittelpunkt, von denen wir Ihnen einige interessante Aspekte vorstellen wollen.

Neue DIN 1055-5 in Kraft

Über die Schneelasteinwirkung bei Metalldächern informierte Thomas Bühlmeier von der Firma Rheinzink in Datteln. Er machte deutlich, dass zum 1. Januar 2007 eine Neufassung der DIN 1055-5 bauaufsichtlich eingeführt wurde, die künftig beim Standsicherheitsnachweis für neue Gebäude zu beachten ist. Mit dieser Norm ließe sich die Schneelast für jeden Standort eines Gebäudes in Abhängigkeit von der Schneelastzone und der Geländehöhe ermitteln. Dabei würden auch die Dachneigung



Robert Smejkal kündigte auch für den 11. Klempnertreff wieder ein interessantes Programm an

und die Dachform berücksichtigt. Anhand von Beispielen zeigte der Referent wesentliche Grundlagen der veränderten Norm auf und erläuterte zudem, wie Schneelasten bei Dächern mit Satteldach, Sheddach und Tonnendach sowie bei Dachaufbauten und Wänden berechnet werden. Abschließend ging er der Frage nach, warum nicht die Schneehöhe, sondern das Schneegewicht für die Berechnung maßgebend ist. Bühlmeier hierzu: „Pulverschnee ist leichter als Nassschnee und Nassschnee ist leichter als Eis. Schnee wird umso schwerer, je höher sein Wasseranteil ist. So wiegt Pulverschnee rund 100 kg/m², während Nass-Schnee ein Gewicht von gut 400 kg/m² aufweist. Die Beispiele zeigen, dass man nicht allein von der Schneehöhe auf das Schneegewicht schließen kann“.

Bessere Preise durchsetzen

Auf die Preisgestaltung im Klempner-Handwerk ging Günter Hund

von der Beratenden Arbeitsgemeinschaft für Unternehmensführung in Waldbronn in seinem Referat ein. Seiner Auffassung nach fordert die derzeitige wirtschaftliche Situation nicht nur Umsatzdenken, sondern Kosten- und Gewinndenken sollten mindestens gleichrangig sein. „Es gilt daher“, so Hund, „bessere Preise am Markt durchzusetzen und der Preisdrückerei Einhalt zu gebieten. Nicht immer bekommt der billigste Anbieter den Auftrag. Glaubwürdige Gesprächspartner, die Qualität und Leistungsfähigkeit in einem ausgewogenen Preis-/Leistungsverhältnis argumentativ darlegen können, haben derzeit bessere Chancen, Aufträge zu erhalten“. Auf eine humorvolle Art zeigte der Unternehmensberater den Teilnehmern Wege, wie sie künftig durch Preisverhandlung, Preisverteidigung und After-saleservice bessere Preise am Markt durchsetzen können. Mehr dazu erfahren Sie in einer der nächsten SBZ-Ausgaben. Jana Sprockhoff von der Firma Egger Holzwerkstoffe in Wismar erläuterte den Herstellungspro-

zess von OSB-Holzwerkstoffplatten und nannte deren Werkstoffbesonderheiten. Aus aktuellem Anlass stellte sie die Auszugswerte bei OSB-Platten vor, die erstmalig ermittelt wurden. Weitere Untersuchungen sollen folgen. Zudem gab sie nützliche Tipps für den Einbau und schilderte die Situation in den Fachregeln ZVSHK / ZVDH. Unter dem Begriff Newsflash präsentierten anschließend Hersteller neue Produkte in der Klempnertechnik. Danach hatten Robert Smejkal, Alois Baumann und Jürgen Kaupp die Möglichkeit, besondere Klempnerarbeiten vorzustellen. Dabei kamen interessante Objekte nach dem Motto aus der Praxis für die Praxis zum Vorschein.

Zweifellos war der elfte Klempnertreff des Fachverbandes Baden-Württemberg wieder ein Erfolg. Auch wenn bei dieser Veranstaltung die berufsspezifische Informationsvermittlung im Vordergrund stand, kamen der Erfahrungsaustausch und die Geselligkeit keineswegs zu kurz. □



Die Themen Schneelasten und Marketing stießen bei den 90 Teilnehmern auf ungeteiltes Interesse