

■ RAL Gütezeichen „Whirlwanne“

Das neue RAL-Gütezeichen „Whirlwanne“ verbrieft eine umfassende Gütesicherung der Whirlwanne. Angefangen von der obligatorischen elektrischen Sicherheit im Rahmen des Gerätesicherheits-Gesetzes bis zur Prüfung aller Einzelteile hinsichtlich Temperatur und Druck. Eine Hygieneprüfung soll gewährleisten, daß die maximal zulässige Keimzahl im Bereich des Leitungs- und Düsensystems nicht überschritten wird. Einer Erstprüfung, als Voraussetzung für die Verleihung des Gütezeichens, folgen Eigen- und Fremdprüfungen durch neutrale und anerkannte Stellen. Die Mitglieder der Gütegemeinschaft gewähren auf gütegesicherte Whirlwannen eine Garantie von mindestens zwei Jahren.

■ Dach und Wand 1998 in Leipzig

Die Internationale Messe und Congress für Dach-,Wand- und Abdichtungstechnik „Dach + Wand“ findet 1998 zum ersten Mal in Leipzig statt. Veranstalter sind die Leipziger Messe und – als ideeller Träger – der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) gemeinsam mit der Dachdeckerinnung Leipzig. Die Messe findet vom 20. bis 23. Mai 1998 statt.

■ Georg Fischer Henkel-Vertrieb übernommen

Die Georg Fischer GmbH, Albershausen und die Henkel KG, Düsseldorf, haben jetzt eine Vertriebskooperation für Kleb- und Dichtstoffe vereinbart. Ab dem 1. Februar 1997 wird das Henkel-Produktprogramm für den Kunststoff- und Sanitärfachhandel mit den Marken Tangit, Patex, Ponal und Sista von Georg Fischer +GF+ vertrieben. Damit bietet Fischer als Hersteller von Rohrleitungssystemen auch die komplette Dienstleistung im Bereich Kleben an.

■ Stiebel Eltron Vertreibt Elektro- Standard-Produkte

Zum 1. Mai übernimmt die Holzmindener Stiebel Eltron GmbH das bundesweite Vertriebsrecht von Produkten des schwedischen Herstellers Elektro Standard. Dieser erwirtschaftete zuletzt in Deutschland einen Umsatz von rund 3,5 Millionen Mark. Vorbereitende Aktivitäten für die Neuorganisation des Vertriebs laufen bereits seit Anfang Februar. Ziel der Vertriebsaktivitäten ist es, mit einem abgerundeten Spektrum von Geräten und Anlagen den zukünftigen Anforderungen des Marktes auch weiterhin gerecht zu werden – besonders vor dem Hintergrund der 1999 zu erwartenden Energiesparverordnung.

■ Schmidt-Bretten Von KHD zu API

Die Schmidt-Bretten GmbH, Anbieter von Plattenwärmeübertragern hat am 1. 1. 1997 von der KHD zur American-Precision Industries (API) gewechselt. API ist ein börsenorientiertes Unternehmen des Apparatebaus mit Sitz in Buffalo, New York. Sein Leistungsspektrum umfaßt ein breites Programm industrieller Wärmetauscher, Präzisionsantriebstechnik sowie elektronische Bauteile. Die vor 50 Jahren gegründete Unternehmensgruppe hat im Geschäftsjahr 1996 einen Umsatz von ca. 120 Mio. US-\$ erzielt. Im Jahre 1995 wurde Schmidt-Bretten umstrukturiert. Gleichzeitig wurde eine der weltweit modernsten Fertigungslinien für Wärmetauscherplatten in Betrieb genommen. Nun kann das Unternehmen bei einem auf 42 Mio. DM gestiegenen Umsatz ein deutlich positives Ergebnis melden. Die Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 rundet das Bild der Schmidt-Bretten GmbH in der neuen API-Familie ab.

■ Schell Dirk Lückemann neuer Geschäftsführer

Dirk Lückemann ist mit Wirkung vom 1. Oktober 1996 zum Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei der Schell GmbH in Olpe bestellt worden. Er war mehrere Jahre in leitender Funktion im Produktmanagement, Marketing und Vertrieb für Sanitär- und Heizungsprodukte tätig.



Dirk Lückemann sieht seine Hauptaufgabe darin, das Armaturenunternehmen Schell zum Systemanbieter auszubauen. Die Einführung von Rohr-Anbindungssystemen für Sanitär und Heizung und von elektronischen Spülsystemen ist bereits erfolgreich angelaufen.

■ Perma-trade Vertriebspartnerschaft mit Swiftclean

Eine Vertriebspartnerschaft mit Swiftclean (UK) Ltd ebnet der perma-trade Wassertechnik GmbH den Weg in den britischen Markt. Swiftclean mit Sitz in Essex ist seit 1982 Dienstleister im Bereich Luftreinigung und Wasserhygiene für Gewerbe und Industrie. Ein Schwerpunkt des Unternehmens liegt in der Kühlwasserbehandlung mit Ozon, bei der Algen, Bakterien, Legionellen und Viren im Wasser zerstört werden.

Nach Angaben von Swiftclean entstehen der britischen Industrie jährlich Schäden in Höhe von umgerechnet rund 2,5 Mrd. Mark allein durch Kalkstein. Auf der Branchenmesse HVAC Ende Oktober in London wurden die Wasserbehandler erstmals dem britischen Fachpublikum vorgestellt.

■ Keramag

Dr. Georg Wagner neuer Marketing- Direktor

Dr. Georg Wagner (44) ist seit Anfang Februar 1997 als Marketing-Direktor bei der Keramag AG in Ratingen tätig. Er verfügt über umfassende Berufserfahrungen aus dem Bereich der Gebrauchsgüterindustrie. Margrit Wieduwilt (44), seit 1992 als Vorstandsmitglied bei Keramag für das Marketing zuständig, scheidet aus. Die Keramag AG gehört zur finnischen Sanitec OY Ltd., die wiederum eine 100%ige Tochter der Meta-Gruppe ist.

■ Arge Neue Medien Geschäftsstelle zieht um

Die Verlegung ihrer Geschäftsstelle von Kamen ins westfälische Paderborn meldet die Arbeitsgemeinschaft Neue Medien der deutschen Sanitärindustrie e. V. Seit Anfang Februar lautet die Adresse:
Arge Neue Medien
Bahnhofstraße 1
33102 Paderborn
Telefon (0 52 51) 29 66 66
Telefax (0 52 51) 29 66 68
E-Mail: arge@arge

Erdgasabsatz

Um 12 % gestiegen

Der Absatz von Erdgas stieg 1996 in Deutschland um mehr als zwölf Prozent im Vergleich zum Vorjahr und erreichte damit einen neuen Höchstwert von knapp 940 Milliarden Kilowattstunden. Ursachen für die gesteigerte Erdgasnachfrage sind die deutlich kühlere Witterung im Vergleich zum Vorjahr und ein kräftiges Plus bei der Zahl erdgasbeheizter Wohnungen: 1996 wurden rund 800 000 neue Wohneinheiten mit einer Erdgasheizung ausgestattet. Deutlich stieg auch die Gasabgabe der Öffentlichen Kraftwerke, insbesondere durch neue Heizkraftwerke in Ostdeutschland.

BImSchV:

Einstufungsmessungen schon in diesem Jahr

Die im Sommer 1996 verabschiedete Kleinf Feuerungsanlagen-Verordnung zielt mit der Verschärfung der Abgasverluste

auf den Austausch alter Heizkessel. Der Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks errechnete in seiner jüngsten Erhebung, daß rund 1,8 Millionen Heizkessel davon betroffen sind und innerhalb der definierten Übergangsfristen modernisiert werden müssen. So können 1,85 Milliarden Liter Heizöl und eine Milliarde Kubikmeter Erdgas eingespart werden, wenn sich die Hausbesitzer für Niedertemperatur- oder Brennwertkessel entscheiden.

Erstmals sind in der neuen 1. BImSchV Grenzwerte für Stickoxid-Emissionen (NO_x) festgeschrieben für Heizkessel bis 120 kW, die ab 1. Januar 1998 eingebaut werden. 120 Milligramm pro Kilowattstunde (mg/kWh) bei Heizöl; 80 mg/kWh bei Erdgas.

Die wichtigsten Neuerungen sind: Verschärfung der Abgasverluste von Neuanlagen um einen Prozentpunkt ab 1. Januar 1998; erhebliche Verschärfung der Abgasverluste für Altanlagen. Je nach Leistung und Ergebnis der Einstufungsmessung

durch den Schornsteinfeger gelten Übergangsfristen von 3 bis 8 Jahren; NO_x -Grenzwerte ab 1. Januar 1998; Nutzungsgradforderung von 91 Prozent für Kessel über 400 kW, die in der Gebäudeheizung eingesetzt werden. (Siehe auch Tabelle.)

Je nach Leistung und Ergebnis der Einstufungsmessung gelten

Techem

Heizkostenvergleich

Für die Beheizung ihrer Wohnung (im Schnitt $69,5 \text{ m}^2$ beheizte Wohnfläche) bezahlen die Westdeutschen rund 670 DM pro Jahr. Dabei sind die regionalen Unterschiede sehr groß: Mit 741 DM müssen die Be-

REGION	Übergangsfrist		Brennwertkessel > 120 kW		Niedertemperatur-Heizkessel		Heizkessel > 400 kW	
	1998	2001	1998	2001	1998	2001	1998	2001
Nürnberg	16,43	0,408	6,71	2,02	8,73	11,52	624,37	
Rosenheim	16,77	0,422	6,90	2,19	9,26	69,61	632,76	
Bremen	16,12	0,387	7,51	2,46	9,97	64,12	639,78	
Düsseldorf	18,21	0,462	7,82	2,33	9,54	63,10	643,00	
Köln	17,77	0,407	7,24	2,32	9,56	68,35	634,43	
Hannover	17,98	0,404	7,36	2,21	9,73	71,04	638,45	
Freiburg	19,28	0,432	8,50	2,12	9,53	76,51	660,54	
Essen	17,55	0,404	7,36	2,41	9,82	69,79	661,99	
Berlin	20,98	0,482	8,29	2,64	10,73	61,82	672,71	
Siegen	17,54	0,409	7,29	2,22	9,29	69,33	662,82	
Hamburg	20,48	0,492	8,20	2,52	10,92	63,02	692,82	
Braunschweig	17,56	0,417	7,44	2,40	9,84	66,73	676,74	
Kiel	20,82	0,490	8,33	2,47	10,75	64,12	699,18	
Stuttgart	17,56	0,410	7,18	2,26	9,62	72,73	696,74	
Frankfurt/Main	21,85	0,498	7,78	2,54	9,92	72,70	692,10	
Koblenz	16,76	0,408	6,85	2,05	8,53	73,85	701,58	
Mannheim	17,76	0,409	7,27	2,25	9,33	74,27	705,82	
München	15,72	0,424	5,67	2,23	8,87	60,34	709,96	
Marburg	18,53	0,409	7,42	2,35	9,85	75,23	740,92	
Durchschnitt	18,62	0,417	7,32	2,32	9,65	69,44	670,00	

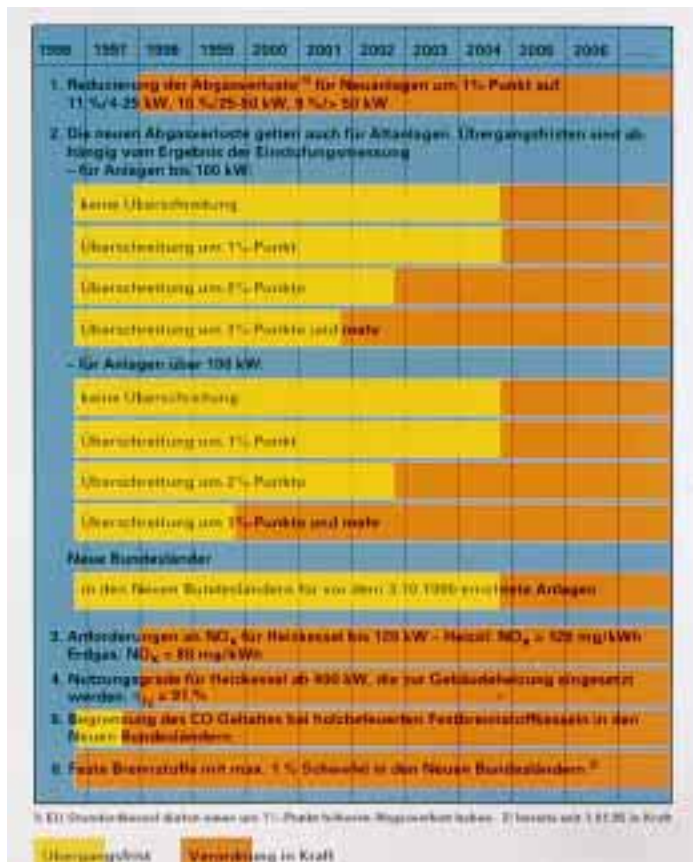
Heizkosten und Heizölverbrauch '94/95 in Mehrfamilienhäusern der alten Bundesländer

für Altanlagen Übergangsfristen von drei bis acht Jahren. Darauf weist eine Information hin, herausgegeben vom Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks, die ab Dezember '96 an die Anlagenbetreiber verteilt wird. 1997 beginnt das Schornsteinfegerhandwerk mit den Einstufungsmessungen.

Die jährliche Routinemessung ist gleichzeitig die Einstufungsmessung. Über das Ergebnis stellt der Schornsteinfeger eine Bescheinigung aus, die den Zeitpunkt mitteilt, ab wann der neue Grenzwert einzuhalten, die Übergangsfrist also abgelaufen ist.

wohner im Raum Marburg am meisten für eine warme Stube berappen, während die Nürnberger mit 624 DM am preiswertesten heizen.

Neben Nürnberg kommen die Regionen Rosenheim (632,76 DM), Bremen (639,78), Düsseldorf (643,00), Köln (653,43), Hannover (658,45), Freiburg (660,82) und Hamburg (662,87) noch relativ günstig davon. Weit über Durchschnitt zahlen die Regionen Koblenz (701,58), Mannheim (705,57), München (709,96) und Marburg (740,92). Diese Zahlen ermittelte die Techem bei repräsentativen Erhebungen in über 425 000 Wohnungen mit Zentralheizung und Ölversorgung. Basis: die Heizperiode 1994/95 mit einem milden Winter.



Die BImSchV im Überblick

■ Kupfertag Preisvergleich sorgte für „Aha-Effekt“

300 Teilnehmer aus der SHK-Branche waren der Einladung des Deutschen Komitees der



Reiner Eisenhut (r.) übergab Reinhold Mechthold vom FVSHK Bayern einen Spendenscheck der Europäischen Kupferkampagne

Europäischen Kupferkampagne ins Hotel Holiday Inn nach Nürnberg gefolgt. Sie erlebten in der Frankenmetropole den 3. Deutschen Kupfertag, auf dem Fragen rund um die Hausinstallation beantwortet wurden. Für einen „Aha-Effekt“ sorgten die Ergebnisse eines Kostenvergleichs zwischen verschiedenen, in der Hausinstallation gebräuchlichen Werkstoffen. Die Studie bezog sich auf drei verschiedene Bereiche der Hausinstallation (Keller, Sanitärinstallation, 12-Familien-Haus) und hatte die Kostenkalkulationen unabhängiger Installationsbetriebe zur Grundlage. Ermittelt wurden die jeweiligen Gesamtkosten; Kupfer konnte sich als preisgünstigste Variante in allen Fällen deutlich von anderen Metallen, Kunststoffen und Verbundwerkstoffen absetzen.

In Deutschland wurden 1995 über 2,8 Mio. Tonnen Halbzeuge aus Kupfer und Kupferlegierungen im Wert von 17,6 Mrd. DM produziert. Auf Kupferrohre und Kupferfittings für die Hausinstallation entfielen davon knapp 84 000 Tonnen im Wert

von rund 588 Mio. DM, das waren 0,5 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Verarbeitet wurden in diesem Bereich in Deutschland sogar annähernd 100 000 Tonnen (Europa: ca. 350 000 Tonnen).

Zu dem Scheck in Höhe von 3000 DM, den das Deutsche Komitee der Europäischen Kupferkampagne alljährlich für die Nachwuchsarbeit der SHK-Landesverbände zur Verfügung stellt, sammelten die Teilnehmer des 3. Deutschen Kupfertages in Nürnberg während der Abendveranstaltung spontan nochmals 1544 DM. Reiner Eisenhut vom Deutschen Komitee übergab den Spendenbetrag an Reinhold Mechthold, Vorstandsmitglied des gastgebenden FVSHK Bayern, der das Geld für die Finanzierung des Projektes „Lehr- und Lernkarteien“ einsetzen wird.

■ Stiebel Eltron Referenzanlagen gesucht

Mit einer Vergütung will Stiebel Eltron die Verbreitung der solaren Warmwasser-Erwärmung sowie der Heizungs-Wärmepumpe forcieren.

Die erhält der Anlagenbetreiber, wenn er seine Wärmepumpen- oder Solar-Anlage als Referenzobjekt für Presseveröffentlichungen zur Verfügung stellt und Stiebel-Eltron-Mitarbeitern



Wer seine Referenzanlage zur Verfügung stellt erhält Bares

die Möglichkeit einräumt, seine Anlage mit interessierten Kunden zu besichtigen. Wie hoch der Umweltbeitrag ausfällt, richtet

sich nach der Größe der Anlage – maximal bis zu 4000 Mark. Die Aktion endet am 31. Dezember 1997.

■ **Baufa**

Roter Punkt

Der neue Bad-Heizkörper „Mini Monobad“ von Baufa wurde 1996 mit dem „Roten Punkt für



Designauszeichnung für den neuen „Mini Monobad“ von Baufa.

Hohe Designqualität“ vom Design Zentrum NRW ausgezeichnet. Der Heizkörper versteht sich als „elegante Lösung für kleine Bäder“. Über die S-förmig gebogene, wasserführende Rohrlinie lassen sich Handtücher oder Wäschestücke seitlich einhängen ohne zu verknautschen.

■ **Ölheizung**

Zinsgünstige Darlehen zur Modernisierung

Auch die Öl-Niedertemperaturtechnik wird jetzt im Rahmen des CO₂-Minderungsprogramms der Bundesregierung mit zinsgünstigen Darlehen gefördert. In einem Schreiben an das Institut für wirtschaftliche Ölheizung e. V. (IWO) teilte das Bonner Bauministerium mit, daß die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) nach Abstimmung mit dem Bundesfinanzministerium das Förderprogramm entsprechend erweitert hat.

Grundsätzlich gilt in dem Anfang 1996 gestarteten und auf fünf Jahre angelegten CO₂-Minderungsprogramm: In den alten Bundesländern wird die Installation moderner Heizungstechnik mit zinsverbilligten Darlehen

unterstützt, wenn die bestehende Heizung mindestens zehn Jahre alt ist.

Anträge für zinsgünstige Darlehen im Rahmen des Förderprogramms können bei Banken und Sparkassen gestellt werden. Die Höhe des Darlehens hängt von der Größe der jeweiligen Wohnfläche ab. Pro Quadratmeter gilt ein Höchstbetrag von 300 DM.

■ **HZ**

Hotline für die Baustelle

Die Kunststoff-Sokkelleisten von HZ sind jetzt auf der Rückseite mit einer Hotline-Nummer und dem Firmenlogo versehen. Das Telefon ist von montags bis freitags besetzt. Das ermöglicht den Heizungsbauern auch anzufragen, wenn das Adreßverzeichnis mal nicht



Die HZ-Hotline-Nummer muß man auch auf der Baustelle nicht lange suchen

zur Hand ist. Insbesondere für Rückfragen direkt von der Baustelle wurde dieser Service eingerichtet.

■ **ASA Schübler** **Zertifizierter Handwerksbetrieb**

Pünktlich zum 100jährigen Firmenjubiläum wurde das Handwerksunternehmen ASA Schübler in Haibach bei Aschaffenburg nach dem Qualitätsmanagement(QM)-System EN ISO 9001 zertifiziert. Zur Einführung des QM-Systems entschloß sich die Geschäftsleitung, um den erhöhten Anforderungen der vielfach internationalen Kunden – besonders aus dem Bereich Sprinkleranlagen – zu entsprechen. Zu-

sammen mit dem QM-Berater Josef Ostheimer erstellte der mit dieser Aufgabe beauftragte Jochen Schübler das entsprechende Handbuch, das alle Organisationsvorgänge innerhalb des Unternehmens festlegt.



Erhielten die QM-Zertifizierungsurkunde: V. l.: Andreas Schübler, Josef Ostheimer und Jochen Schübler

■ **BVL** **Doppelwandige Behältersysteme im Trend**

Der Sicherheitsstandard, der bei Erdtanks schon seit Jahrzehnten gilt, wurde nun von den Mitgliedern dieses Verbandes auch für die oberirdische Lagerung umgesetzt.

Doppelwandige Sicherheitstanksysteme bieten Betreiber und Installateur Vorteile, denn nachträgliche Arbeiten, wie zum Beispiel das Erstellen eines Auffangraumes, entfallen. Auch wenn man sich für die oberirdische Lagerung entscheidet, fällt der zusätzliche Lagerraum meistens weg, denn bis zu 5000 Liter Heizöl EL können platzsparend im Heizraum gelagert werden. Trend: Doppelwandige Behältersysteme bestimmen das Marktgeschehen.

■ **Maitron** **Zum Null-Tarif nach Barcelona**

Nun steht der Gewinner der Maitron-Wasserfibelaktion Baden-Württemberg fest. Der erste

Preis, eine dreitägige Reise nach Barcelona, geht an Jürgen Schmitt, den Geschäftsführer der Firma Sanitär-Schmitt GmbH in Mörlenbach. Glücksbote Klaus Krün, der Maitron-Verkaufsleiter für Deutschland



Maitron-Verkaufsleiter Klaus Krün (l.) in seiner Funktion als Glücksbote

sowie der zuständige Handelsvertreter Erwin Grohmann übergaben den Gewinn vor Ort.

■ **Bauwirtschaft** **Wohnungsbau 1997**

Nach Auffassung von Bundesbauminister Dr. Klaus Töpfer wird der Wohnungsbau, auf den 50 % der Bauinvestitionen entfallen, auch in diesem Jahr die Baukonjunktur stützen, wenn auch das Ergebnis von 1996 mit geschätzten knapp 600 000 Wohnungen nicht gehalten werden kann. Den realen Rückgang des Wohnungsbauvolumens von 2 % im vergangenen Jahr wertet Töpfer als Normalisierung nach der Boomphase in den Jahren nach der deutschen Einheit. Aufgrund der Bevölkerungs- und Einkommensentwicklung rechnet er auch für die nächsten Jahre mit einer hohen Wohnungsnachfrage. Auch das niedrige Zinsniveau begünstigt zusätz-

liche Investitionen in den Wohnungsbau. Für 1997 gehe er vom Bau von etwa 540 000 neuen Wohnungen aus. Die Bundesregierung werde mit einem Bündel von bauwirtschaftlichen und steuerpolitischen Maßnahmen der Baubranche auch weiter verlässliche Rahmenbedingungen bieten, kündigte Töpfer an.

■ **Dr. Eckert** **Betriebswirt im Fernstudium**

Seit Januar 1997 bietet das Fernlehrinstitut der Dr. Eckert Schulen in Regenstauf/Oberpfalz eine berufsbegleitende Ausbildung zum Technischen Betriebswirt an. Teilnahmevoraussetzung ist die bestandene Meisterprüfung im technischen Bereich oder der erfolgreiche Abschluß als Techniker oder Ingenieur mit mindestens zweijähriger Berufserfahrung. Das Studium dauert 18 Monate und schließt mit der Prüfung vor der IHK ab. Weitere Informationen gibts im Fernlehrinstitut der Dr. Robert Eckert Schulen AG unter Fax (0 94 02) 50 22 90.

■ **IKK** **Bessere Kassen- leistungen**

Patienten in psychotherapeutischer Behandlung können ab Anfang dieses Jahres pro Woche mehr als drei Therapiestunden als Kassenleistungen in Anspruch nehmen. Dies teilte der Bundesverband der Innungskrankenkassen (IKK-BV) mit. Die Änderungen tragen der Tatsache Rechnung, daß es in besonderen Fällen notwendig ist, einen Teil der Therapie mit einer höheren Frequenz als drei Wochenstunden durchzuführen. Dies gilt insbesondere bei akuten psychischen Krisen oder wenn ein größerer Behandlungserfolg damit erzielt werden kann. Die Zeit erhöhter Behandlungsfrequenz sollten nach Angaben des IKK-BV vier Monate nicht überschreiten. Davon sind allerdings Ausnahmen möglich. Für eine 50minütige Therapiesitzung zahlen die Kassen rd. 110 DM.

■ GGS Gastherme im VWI-Schacht

Am 28. Januar fand auf Einladung der Gas-Gemeinschaft Stuttgart im Freizeithaus des lokalen Energieversorgers TWS eine Gemeinschaftsveranstaltung der Firmen Mepa und Junkers statt. Vertreter dieser Unternehmen präsentierten ein neu



Im Rahmen GGS-Veranstaltung wurde der Ein- und Ausbau einer Gastherme im VWI-Schachtmodul vorgeführt

entwickeltes Vorwandinstallations-Schachtmodul mit integriertem wandhängendem Gasgerät. In seinem Vortrag zeigte Klaus Hülsmann die allgemeinen Vorteile der Vorfertigung von Installationselementen und die besonderen bei der erweiterten Nutzung von Schachtmodulen in Verbindung mit Gaswassererwärmern auf, die er – unterstützt von Mitarbeitern beider Unternehmen – praktisch demonstrierte. Die knapp 200 Teilnehmer hatten Gelegenheit an einer Tombola teilzunehmen, bei der zehn Preise in Form von Mepa-Produkten – von der Planungssoftware bis zur Vorwandinstallation – mit einem Gesamtwert von ca. 6000 DM zu gewinnen gab. Außerdem stellte die Nürnberger Firma Geyer einen Hausanschlußschrank vor, der besonders für den von Bundes- und Landesregierungen ge-

forderten preisgünstigen Wohnungsbau gedacht ist. Die SBZ wird in einer der kommenden Ausgaben ausführlich darüber berichten.

■ Friatec Goldmedaille auf Aquatherm Prag

Auf der 3. Prager internationalen Fachmesse für Heizung, Klima, Sanitärtechnik und Ökologie wurde das Friatec-System für Hauswassertechnik mit der Goldmedaille ausgezeichnet. Ausschlaggebend war für die Jury außer den Systemkomponenten das Engagement des Mannheimer Unternehmens in der Unterstützung der Lehrlingsausbildung. So wurde neben Schulungen, Seminaren und Lehrlingswettbewerben in den beiden Prager Berufsschulen Jarov und Zamberk in der letztgenannten mit materieller und finanzieller Hilfe eine beispielhafte Lehrlingswerkstatt eingerichtet.

■ Dachentwässerung Klarheit bei unübersichtlicher Euro-Norm

Die Anforderungen der DIN 18 461 an Dachrinnen, Regenfallrohre und damit an das gesamte Dachentwässerungszubehör sind durch die DIN EN 612* nicht mehr im vollen Umfang abgedeckt. Insbesondere vermißt der Praktiker die Festlegung der Maße und Abmessungen, die als Tabelle 1 bzw. 4 bisher das Herzstück der alten DIN waren. Erst allmählich wird be-

kannt, daß mit den neuen DINEN praktisch alles „normgerecht“ ist – und damit der Bezug nur auf die Norm nicht mehr ausreicht. Sicherlich war es kaum möglich, in der EN alle Formen und Abmessungen „vom Nordkap bis Sizilien“ so wie bisher zu definieren; da aber z. B. die Abmessungen auch die Zuordnung der zulässigen zu entwässernden Dachfläche zum Fallrohr und damit die Zuordnung zur Rinne festlegen, ist es für den Planer wie auch den Ausführenden unübersichtlich geworden. In dieser Situation hat die RAL-Gütegemeinschaft Bauelemente aus Titanzink ihre Güte- und Prüfbestimmungen so erweitert, daß die Maße und Abmessungen nach RAL-RG 681 wie bisher festge-

legt wurden. Wenn also der Planer oder Verarbeiter keine unliebsamen Überraschungen – bspw. mit den auf den ersten Blick nicht erkennbaren Reduzierungen des Zuschnittmaßes – erleben will, sollte er darauf achten, daß er nur „nach RAL-RG 681 geprüfte“ Rinnen und Rohre einsetzt.

Weitere Informationen zur Norm oder zu RAL-RG 681: Norbert Lennertz, Gütegemeinschaft Bauelemente aus Titanzink e. V., Düsseldorf, Telefon (02 11) 35 08 67 oder Fax (02 11) 35 08 69.

* DIN EN 612 „Hängdachrinnen und Regenfallrohre aus Metallblech – Begriffe, Einteilung und Antworten“, Mai 1996