

## ■ **Urlaubsfotos** **Keine Korrosionsprobleme**

Nahezu 2000 Jahre alt sind diese Wasserleitungsrohre, deren Funktion sicher gegeben war und bis heute, trotz nicht fachgerechter Lagerung deren Zweck erfüllen würden. Diese aus Kalkstein gefertigten Lei-



tungsrohre beeindrucken durch ein „präzises“ Stecksystem. Gesehen habe ich diese Wasserleitungsrohre bei meiner Urlaubsreise in Palmyra/Syrien. Palmyra war um ca. 200 n. Chr. eine sehr wichtige Handelsstation zwischen dem Persischen Golf und dem Mittelmeer mit über 300 000 Einwohnern. Genannt wurde diese antike Metropole auch „Venedig der Wüste“. Diese Wasserleitung führte das Wasser aus der nahe gelegenen, schwefelhaltigen „Afka-Quelle“ nach Palmyra.

**Hary Veit Germann**  
83313 Siegsdorf

## ■ **Solartechnik** **Hört auf zu jammern, das Geld liegt auf dem Dach**

Mit dieser Überschrift, liebe Kollegen, möchte ich provokativ auf das mittlerweile sich immer fester werdende Gejammer um unsere Zunft und die damit schwindende Arbeit reagieren. Es steht außer Frage, daß der

Markt sich wandelt und gewandelt hat, sich Schwarzarbeit und Do-it-yourself eingebürgert haben und sich dadurch die Arbeit mit Sicherheit nicht vermehrt hat. Mit meiner Überschrift habe ich schon halb vorweggenommen mit welchem neuen Erwerbszweig wir, das Heizungsgewerbe, neue Märkte erschließen können, nämlich mit

ich meinen Kunden mit ruhigem Gewissen anbieten und verkaufen kann. Ich wurde fündig beim Hersteller Gewatec, der Solarsysteme produziert. Und so begann ich Anfang dieses Jahres, konsequent meine Stammkunden zu bearbeiten. Wider Erwarten haben sie das Angebot dankbar angenommen und zeigten sich überaus informiert. So konnte ich sie durch Fakten und Argumente, wie legionellenfreie Trinkwassererwärmung, Heizungsunterstützung, Schichtenpuffer, leistungsgeregelte Heizkreise, Brennwerttechnik zu jeder Stunde im Jahr, nur eine Regelung für alle Komponenten etc. vom Kauf einer Solaranlage überzeugen. Und dies obwohl sie anfangs nur mit dem Wunsch zu uns kamen, eine neue Heizungsanlage zu erwerben. Bis Ende Juli 1999 hat unsere Firma

uns aufmerksam wurde. Natürlich habe ich mich für unseren Betrieb über die Kunst meiner Kollegen gefreut, kein Geld verdienen zu wollen. Bei längerem Nachdenken fand ich dieses Verhalten und die Argumentationen dann doch sehr erschreckend. Und deshalb befürchte ich, daß – bei weiterer Zurückhaltung vieler Kollegen – der Markt mal wieder an der SHK-Branche vorbeigeht und von Dachdeckern, Baumärkten etc. bedient wird. Kollegen, packt es an. Zusammen und mit guter, nicht vergleichbarer Technik kann unser Gewerk in den kommenden Jahren gutes und faires Geld verdienen. Aber nur, wenn man auch bereit ist, sich weiterzubilden und seinen Kunden Technik präsentiert, von der man auch selbst überzeugt ist.

Mit kollegialem Gruß

**Norbert Geerkens**  
**Fa. Geerkens Sanitär-Heizung**  
**47495 Rheinberg**

*Den obenstehenden Leserbrief haben wir von Norbert Geerkens, Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister sowie Gas- und Wasserinstallateurmeister mit der Bitte um Veröffentlichung erhalten. Geerkens möchte mit seinem Text Anstöße geben und Reaktionen auslösen.* JW

## **2000 Jahre alte Wasserleitungsrohre in Palmyra/Syrien**



der Solarenergie. Ich möchte Ihnen einmal an Hand unseres Betriebes aufzeigen, wie einfach es ist, Technik zu verkaufen und daran auch noch Geld zu verdienen:

## **500 000 DM Umsatz mit Solar in sieben Monaten**

Wir haben einen Betrieb mit drei Monteuren, welche überwiegend im Sanierungs- und Wartungsbereich arbeiten, Neubauten sind die Ausnahme. Seit letztem Jahr befasse ich mich sehr intensiv mit dem Thema Solarenergie und habe lange nach einem Produkt gesucht, welches

ca. 200 m<sup>2</sup> Kollektorfläche montiert, das einem Umsatzvolumen im Solarbereich von über 500 000 DM entspricht. Und bei einem Material-/Stunden-Verhältnis von über 1000 DM/Std. kann man wohl von einem guten Deckungsgrad sprechen.

## **Solarmarkt muß in der Branche bleiben**

Hätte mir jemand im Januar dieses prophezeit, hätte ich ihn mit Sicherheit dafür ausgelacht. Warum ich aber diesen Brief schreibe und meinen Solarerfolg preisgebe, basiert auf meinen Erfahrungen mit Neukunden. Da ich jeden neuen Kunden frage, wie er auf unsere Firma gestoßen ist, stellte sich heraus, daß ihm sein Heizungsbauer von der Solaranlage abgeraten hat und er nur durch Mundpropaganda auf

## ■ **SBZ 16/99** **Heizöltankanlagen**

Im Artikel „Heizöltankanlagen unter der Lupe“ hieß es auf Seite 51 im Kapitel „Leitungen durch Heizöllagerräume“:

*Generell dürfen durch diese Umschließungsflächen keine Leitungen geführt werden, ausgenommen solche, die zum Betrieb dieser Räume erforderlich sind. Peter Kröplin, Technischer Referent beim FV SHK Bayern, wies darauf hin, daß die Feuerungsverordnung Baden-Würt-*

## Leserbriefe,

Meinungen,  
Kommentare  
zu Beiträgen bitte  
möglichst  
per Fax an die  
SBZ-Redaktion unter

(07 11) 6 36 72 55  
(07 11) 63 67 27 43  
eMail: sbz@shk.de

oder per Post:  
Gentner Verlag Stuttgart,  
SBZ-Redaktion,  
Forststraße 131,  
70193 Stuttgart

temberg durchaus die Durchführung weiterer Leitungen zuläßt:

... *ausgenommen Leitungen, die zum Betrieb dieser Räume erforderlich sind sowie Heizrohrleitungen, Wasserleitungen und Abwasserleitungen.*

## ■ **Urlaubsfoto** **Installation** **auf griechisch**

Bei meinem diesjährigen Griechenland-Urlaub fiel mir eine Installationsarbeit ins Auge, die man nicht alle Tage sieht. Griechenland hat den Vorteil, daß es dort im Winter keinen Frost gibt. Aus diesem Grund werden solche Installationen dort öfter zu sehen sein. Bei uns wäre so etwas undenkbar. Die Verarbeitungsvorschriften des Herstellers haben eine solche Variante bestimmt nicht vorgesehen.

Das Bild zeigt einen kombinierten Warm- und Kaltwasserverteiler an der Außenseite eines Bungalows mit fünf Apartments. Die Warmwasserbereitung erfolgt in einem Standspeicher mit Elektro-Heizpatrone, der sich hinter einer Lamellentür verbirgt. Man beachte auch die Wärmedämmung der Rohrleitungen.

**Jens Dietrich**  
**Fa. Rohn**  
**07580 Paitzdorf**

