

Keiner da – trotzdem Gas drauf?

Jörg Scheele*

In einem Mehrfamilienhaus Wochentags alle Mieter anzutreffen, grenzt fast an ein Wunder. So kommt es, dass nach Arbeiten an der Gasleitung die Gaszufuhr freigegeben wird, ohne in den Wohnungen nach dem Rechten gesehen zu haben. Über mögliche Folgen lesen Sie hier.

Muss in einem Mehrfamilienhaus eine Gaszählerabspernung gewechselt werden, ist es nötig, die Hauptabsperreinrichtung zu schließen. Denn Arbeiten unter Gasdruck sind nicht erlaubt. Daraus folgt, dass nach Beendigung der Reparatur alle Gasgeräte des Hauses wieder in Betrieb genommen werden müssen. Die Anwesenheit aller Mieter ist nötig. Also, Aushang im Treppenhaus machen, Abstimmung vornehmen, Zeit investieren. Da fragt sich so mancher Fachmann, ob das nicht schneller zu regeln ist.

* Jörg Scheele, Fortbildung für das Gas- und Wasserfach, Dozent der Handwerkskammer Dortmund, Tel.: (0 23 02) 3 07 71, Fax: (0 23 02) 3 01 19, E-Mail: scheele@shk.de



In Mehrfamilienhäusern ist es oft zeitaufwändig, alle Mietparteien auf einen Termin abzustimmen . . .

. . . um Reparaturen an den Gasleitungen auszuführen und die Anlage wieder in Betrieb zu nehmen

Alles in Ordnung?

Nicht selten wird die Prozedur in der Praxis stark abgekürzt. Die Leitungen zu den Wohnungen werden wieder in Betrieb genommen, auch ohne sich dort vom ordnungsgemäßen Zustand überzeugt zu haben. Frei nach dem Motto: War ja auch vor der Reparatur Gas drauf, muss also in Ordnung sein. So wird der Hahn wieder geöffnet und neben dem Gas unter Umstän-

den auch den strafrechtlichen Folgen der Weg frei gemacht. Denn dieser eine Handgriff kann im ungünstigsten Fall für den Monteur oder Vorgesetzten drastische Konsequenzen haben. Bei einer Reparatur an der zugänglichen Leitung im Keller handelt es sich nach den Technischen Regeln um eine außer Betrieb gesetzte Gasleitung [1]. Für die Wiederinbetriebnahme ist eine Dichtheitsprüfung der Leitungen nicht in jedem Fall gefor-

WICHTIG!
An alle Haushalter!

Am 28. Juli 98 muß im Rahmen von Instandsetzungsarbeiten an der Gasleitung die Gaszufuhr abgesperrt werden. Für die anschließende Wiederinbetriebnahme der Gasleitung und der Heizungen muß unser Team in die Wohnungen gelangen können.

Bitte helfen Sie uns, damit die Arbeiten reibungslos ablaufen und ermöglichen Sie unseren Mitarbeitern

am Dienstag, den 28. Juli 1998
in der Zeit von 12⁰⁰ Uhr bis 16⁰⁰ Uhr
den Zutritt zu Ihrer Wohnung!

Vielen Dank für Ihre Mithilfe und Ihr Verständnis.

**Haben Sie Fragen?
 Rufen Sie an:
 02302 / 27 40 32**

Hans-Georg
BÖHNKE
 Haustechnik GmbH
 Gas • Wasser • Heizung

Ein Aushang im Treppenhaus hilft, alle Mieter terminlich unter einen Hut zu bekommen

kann ist, ob die Leitungsauslässe fachgerecht und dicht verschlossen sind [2]. So bliebe bei einer Druckprobe zum Beispiel unerkannt, dass eine Leitungsöffnung nicht mit einem metallenen Stopfen, sondern mit einem Korken abgedichtet wurde. Und über den Zustand der Gasgeräte, der Luftversorgung und der Abgasabführung als Bestandteil der Gasanlage in der Wohnung, gibt eine Druckprüfung auch keinen Aufschluss.

In Betrieb heisst nicht O. K.

Allein die Tatsache, dass die Anlage auch vor der Reparatur in Betrieb war, muss nicht unbedingt bedeuten, dass in der Wohnung gastechnisch alles im grünen Bereich ist. Ein Argument, dessen Durchzugskraft spätestens in einem Strafgerichtsprozess in Frage gestellt wird. Schließlich ist aus der Praxis bekannt, dass sich nicht alle in Betrieb befindlichen Gasleitungen zwangsläufig in einem ordnungsgemäßen Zustand befinden. Wie sich nach einem Unglück die strafrechtliche Situation für die Verantwortlichen entwickeln kann, kann man nicht pauschal sagen. Deshalb sollen mögliche Konsequenzen an folgendem Beispielfall aufgezeigt werden: Eine Gasleitungsöffnung in der Wohnung war durch den

dert. Sie wird nur dann nötig, wenn durch die Arbeiten im Keller Undichtheiten an der Installation entstanden sein könnten. Da man in der Praxis so gut wie nie ausschließen kann, dass das durch Arbeiten passiert, steht vor der Wiederinbetriebnahme der Anlage mindestens eine Gebrauchsfähigkeitsermittlung. Und hierzu muss die Wohnung zugänglich sein. Aber selbst wenn im Einzelfall auf diese Kontrolle verzichtet wird, stellen die TRGI dem Gaseinlassen eine Druckprobe und die Inaugenscheinnahme der Leitungsanlage voran. Das beides gemacht werden muss, hat seinen Grund. Steht der Druck

bei der Druckprobe, bedeutet das, alle Leitungsauslässe in der Wohnung sind verschlossen. Was durch die Druckprobe nicht nachgewiesen werden



Eine Druckprobe lässt vom Keller aus nicht erkennen, ob die Leitungsöffnungen – wie hier – fachgerecht mit metallenen Stopfen verwahrt sind

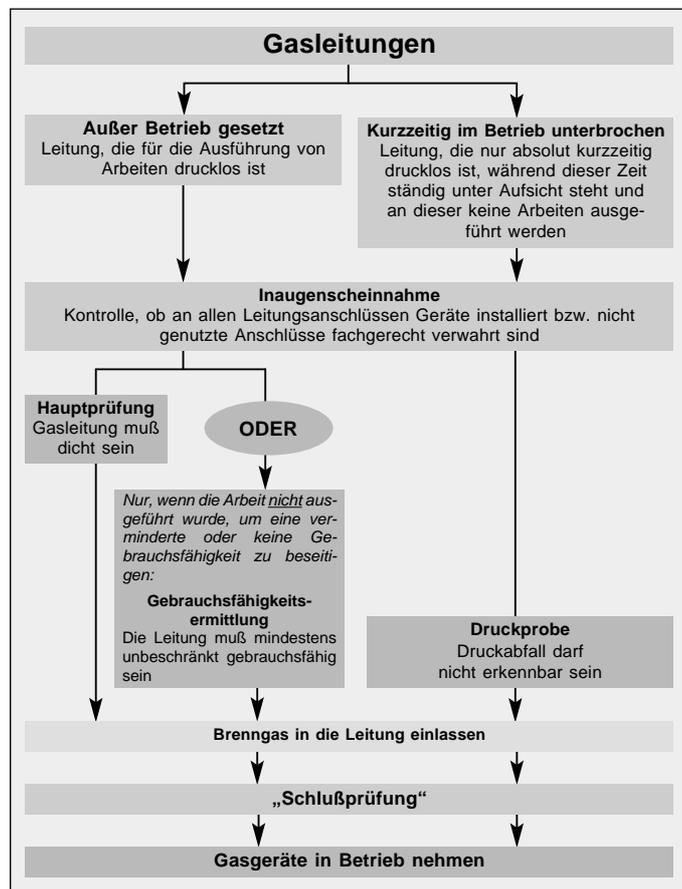
Korken einer Weinflasche verschlossen und eine Reparatur an der Gasleitung im Keller erfolgte in Abwesenheit des Mieters. Kurze Zeit später führte der Bastelverschluss zu einem Unglück. Der ausführende Monteur gibt an, eine Druckprobe erfolgreich durchgeführt zu haben. Dies und die Tatsache, dass die Gasleitung auch vor dem Zählerwechsel in Betrieb war, haben ihn den technisch ordnungsgemäßen Zustand vermuten lassen.

Die möglichen Konsequenzen

Der Wohnungsmieter kann allein durch die Tatsache, dass seine Gasanlage in seiner Abwesenheit repariert und wieder in Betrieb genommen wurde, annehmen, dass alles in Ordnung ist. Also glaubt er, auch sein „Naturverschluss“ sei fachgerecht. Kein Grund mehr für ein schlechtes Gewissen. Denn nach den Aussagen der Fachliteratur darf ein Wiederinlassen von Gas nur erfolgen, wenn sich die Gasanlage in einem ordnungsgemäßen Zustand befindet [3]. Liegt ein solcher Zustand der Gasanlage nach der Wiederinbetriebnahme nicht vor, und kann dadurch eine Gefahr für Leib und Leben entstehen, wird nach § 319 StGB der Straftatbestand der Baugeschädigung erfüllt. Dabei ist es unerheb-

lich, ob die Reparatur zur Gefährdung führte oder ob die Gefahr auch schon vor der Ausführung der Arbeiten vorhanden war. Bereits die verursachte bzw. vorhandene Gefahr kann mit Freiheitsstrafen bis zu fünf Jahren oder mit Geldstrafe geahndet werden,

ohne dass es zu einem Unfall gekommen ist. Kommt es bei einem Gasunfall zu einem Personenschaden, ist eine strafrechtliche Folge quasi ohne Umwege, serviert direkt von der Staatsanwaltschaft, zu erwarten. Wird jemand, zum Beispiel durch eine Koh-



Schulungsunterlagen für Praktiker lassen keinen Zweifel daran aufkommen, dass auch nach kurzzeitigen Betriebsunterbrechungen eine Inaugenscheinnahme zur Wiederinbetriebnahme gehört [4]

lenmonoxidvergiftung, verletzt oder getötet, lautet die Anklage auf fahrlässige Körperverletzung (§ 229 StGB) bzw. fahrlässiger Tötung (§ 222 StGB). Und dieser Vorwurf kann eine Freiheitsstrafe von bis zu fünf Jahren, im günstigsten Fall eine Geldstrafe bedeuten. Kommt es zu einer Explosion mit Toten und Verletzten, wird § 308 StGB (Herbeiführung einer Sprengstoffexplosion) herangezogen. Im Gegensatz zur fahrlässigen Tötung und fahrlässigen Körperverletzung, sind in diesem Fall grundsätzlich Freiheitsstrafen zu verhängen, die zwischen sechs Monaten und lebenslänglicher Gefängnishaft liegen können. Daraus ist abzuleiten, dass ein Unglück, das nach einer „blinden Inbetriebnahme“ erfolgte, grundsätzlich strafrechtliche Konsequenzen für den verantwortlichen Fachmann erwarten lässt.

Wer das Risiko ausschließen möchte, eines Tages einmal in einem Strafgerichtsprozess die Hauptperson zu spielen, für den gilt: Es wird nur Gas eingelassen, wenn die Gasanlage in Ordnung ist. Das dauert zwar länger als „einfach aufdrehen“, man schützt sich aber vor Freiheitsstrafen. So gesehen, hat man dann doch Zeit gespart.

Literaturnachweis

- [1] DVGW-Arbeitsblatt G 600, Abschnitt 8.1.3
- [2] Handbuch zu den technischen Regeln für Gas-Installationen – Der Kommentar, Sander, Wüst, Zingrefe, Seite 284
- [3] Handbuch zu den technischen Regeln für Gas-Installationen – Der Kommentar, Sander, Wüst, Zingrefe, Seite 286 ff.
- [4] Auszug aus der „Prüfkarte“, System Rau, Meitingen

Anzeige



**Berufliche Weiterbildung
Kompetenz
Innovation
Zukunft**

- Staatliche Meisterschule
- Fachschule für Technik
- Institut für europäische Manager- u. Meisterausbildung des Handwerks

Hohenzollernstraße 47 - 49
66117 Saarbrücken

- **Installations- und Heizungsbaumeister Teile I-IV**
10 Monate in Vollzeitform
- **Staatlich geprüfter Heizungs- und Lüftungstechniker**
2 Jahre in Vollzeitform, 3 Jahre in Teilzeitform
- **NEU: "Zwei Jahre - Zwei Abschlüsse"**
kombinierte Techniker- und Meisterausbildung
- **NEU: "Europa-Meister"**
Zusatzqualifikation für den europäischen Markt

Fördermöglichkeiten:
BAFÖG; REHA-Maßnahmen; Kreiswehersatzämter u.a.

Information, Beratung und Anmeldung
Tel 0681 56017; Fax 0681 56026
Internet: www.shuttle.schule.de/meisterschule

Nur die Kunden stören . . .

Roland Albert*

Bei der Wahl des Handwerkers ist für den Kunden das fachliche Können zweitrangig. Das wird von ihm erwartet. Entscheidend ist, wie die Monteur den Kunden zu nehmen wissen. Er möchte sich vor allem Verstanden fühlen. Folgen Sie uns mit diesem Beitrag aus der Servicewüste.

Hand aufs Herz: Wenn man als Handwerker die Wahl hat, dann zieht man die Renovierung eines Badezimmers in einer leer stehenden Wohnung der Arbeit im bewohnten Domizil vor. Denn steht der Bewohner hinter einem, dann muss man viel mehr aufpassen, und nicht selten wird auch noch gemeckert. Irgendwie ist man dem Kunden so im Weg, wie er auch uns. Und sein Generve veranlasst einen dann, ihm mal erst so richtig zu zeigen, wo der Hammer hängt, schließlich ist

* Roland Albert, Training und Beratung, 90453 Nürnberg, Tel. (09 11) 6 38 38 55, Fax (09 11) 6 38 38 27, E-Mail: rolandalbertbvt@t-online.de

man ja Fachmann und hat alles im Griff.

Wir sind doch die Wichtigsten

Das war die Denkweise von Handwerksmonteuren in den 70er-Jahren. Da waren die meisten der Leser noch gar nicht im Berufsleben. Und wenn doch, dann hätten sie heute kaum eine Chance, vor dem Kunden zu bestehen. Der Monteur ist eben nicht mehr der Wichtigste, die Qualität seiner Arbeit wird erwartet, aber steht nicht im Vordergrund. Die erste Geige spielt schlicht und einfach der Kunde. Kunden sind – wie Sie ja auch aus ihrer eigenen Erfahrung als Kunde wissen – empfindliche Wesen. Der Kunde kann ihre fachliche Leistung nicht beurteilen. Wenn er das könnte, würde er selbst verleihen und montieren und fällt somit als Auftraggeber für ihre Firma weg. Also fragt er Sie und erkennt an der Art und Weise ihrer Antworten, wie Sie ihn einschätzen.

Warum wechseln Kunden die Firma?

Wie Sie aus der Grafik entnehmen können, ist der am häufigsten von Kunden genannte Wert – stolze 68 % – auf den Umgang mit dem Kunden bezogen. Das gilt natürlich auch für das Thema Reklamationen mit immerhin

noch 14 %. Der Auftraggeber bemerkt also sehr intensiv, wie Sie mit ihm umgehen und vor allem auch wie Sie ihn anreden. Gerade bei der privaten Klientel, also beim direkten Kontakt, gilt: Top-Auftreten, auch wenn der Kunde am Anfang etwas „nervt“. Bedenken Sie: Für den Kunden sind Sie eigentlich nur unangenehm: Sie machen Dreck, sind laut und reißen alles heraus. Sind Sie da, kann er nicht einmal mehr auf die Toilette gehen. Für Sie aber, ist es ein ganz normaler Montageauftrag und es ist aus ihrer Sicht nicht zu verstehen, warum man sich über ihre alltägliche Arbeit aufregt. Versuchen Sie, die Aussagen des Kunden unter diesem Aspekt zu betrachten. Denken Sie sich in die Situation des Kunden hinein. Er meint nicht Sie persönlich, er will Ihnen nur seine Probleme mitteilen.

Vorleben heißt Zuhören

Die beste Methode ist immer noch das Zuhören. Solange der Kunde spricht, fühlt er sich wohl, denn er kann ihnen seine Erfahrungen, die er bisher mit Handwerkern gemacht hat, berichten. Und da können sie ja nun nichts dafür. Das bedeutet, dass Sie im Anschluss – wenn der Kunde fertig argumentiert hat – mit ihren Aussagen beginnen kön-

Gründe für den Verlust eines Kunden

1 %	Tod des Kunden
3 %	Wechsel des Verkäufers
5 %	Kauf bei Freunden, Dritten
9 %	Niedrigere Preise beim Wettbewerber
14 %	Schlechte Behandlung bei Reklamationen
68 %	Mangelndes Interesse der Mitarbeiter des Unternehmens an den Erwartungen des Kunden

Quelle: Deutsches Kundenbarometer

nen. Schlagen Sie dem Kunden stets Lösungen vor wie z. B. „das schaffen wir bis morgen Abend“ oder „überlassen Sie das ruhig uns – wir machen das für Sie“. Sehr ungünstig sind negative Aussagen wie z. B. „das weiß ich jetzt noch nicht“ oder „warten Sie halt erst einmal“. Sobald Sie diese ergebnislosen Aussagen bringen, haben Sie den Kunden in den nächsten Sekunden auf der Palme. Das zurecht, denn hier sind Lösungen gewünscht und keine Schwierigkeiten.

Der Kunde ist Partner

Und so sollten Sie ihn auch behandeln. Überschütten Sie den Kunden nicht mit Fach-Chinesisch. Erklären Sie ihm kurz und verständlich, was Sie tun werden und bis wann sie voraussichtlich damit fertig sind. Zeigen Sie Verständnis für seine Aufregung und bleiben Sie gelassen, aber seien Sie niemals lässig. Wenn Sie es schaffen, den Kunden nur einigermaßen zu beruhigen und ihm zuzuhören, wird er ihre Firma weiterempfehlen.

Das freut alle Beteiligten und schafft letztlich auch sichere Arbeitsplätze. Aber: Nur die wenigsten Kunden glauben von sich, sie seien Könige. Die überwiegende Mehrheit möchte als Partner des Handwerkers verstanden werden. Das heißt, dass wir ihm eine Dienstleistung erbringen und ihn respektieren, egal wie er ist. Wie man ein harmonisches Gespräch führt weiß man aus der privaten Partnerschaft, denn auch in der Familie oder bei Freundschaften gelten die obigen Prinzipien.

Sie sehen also: Miteinander, nicht gegeneinander, lautet die Devise. Die Einstellung ist entscheidend. Und diese sollte jeder Lehrling schon im ersten Lehrjahr kennen und beherzigen. Nur so sind zufriedene Kunden zu gewinnen, die durch weitere Aufträge auch die Löhne und Gehälter der Mitarbeiter sichern.

Bestell-Service für sbz-monteur-Leser

Wir helfen Ihnen persönlich weiter, wenn Sie Informationen brauchen.

Sie möchten ein Heft nachgeschickt bekommen, oder Ihre Adresse hat sich geändert?

Rufen Sie einfach an, wenn wir etwas für Sie tun können. Denn ein guter Service ist uns wichtig!

Sie erreichen Herrn Bossler unter folgenden Nummern:

Telefon (07 11) 6 36 72-25, Telefax (07 11) 6 36 72-11, eMail: bossler@shk.de



Claus Bossler – Ihr Ansprechpartner in Sachen Abo

Systeme im Wettbewerb

Am 31. Oktober 2000 lud die Fa. Tece* zu einem Wettbewerb zwischen den Systemarten Naß- und Trockenbau ins Bildungszentrum der Handwerkskammer Münster. Unter neutraler Aufsicht wurden live zwei realistische Installationen für ein Badezimmer erstellt. Lesen Sie selbst, wer die Nase vorn hatte.

Das haben wir Fachjournalisten schon seit Jahren angeregt: Nicht nur erzählen und berechnen, dass die Vorwandinstallation mit Gestellen, Registern oder Installationsblöcken schneller als die herkömmliche Installation ist. Sondern eine realistische Vergleichsinstallation durchführen und an Hand der gemessenen „Echt“zeiten und dem Mate-

* Tece GmbH & Co. KG,
Hollefeldstr. 57, 48282 Emsdetten,
Telefon (0 25 72) 92 80,
Telefax (0 25 72) 92 81 24,
E-Mail: info@tece.de

rialeinsatz nachweisen, welche Installationsart kostengünstiger ist.

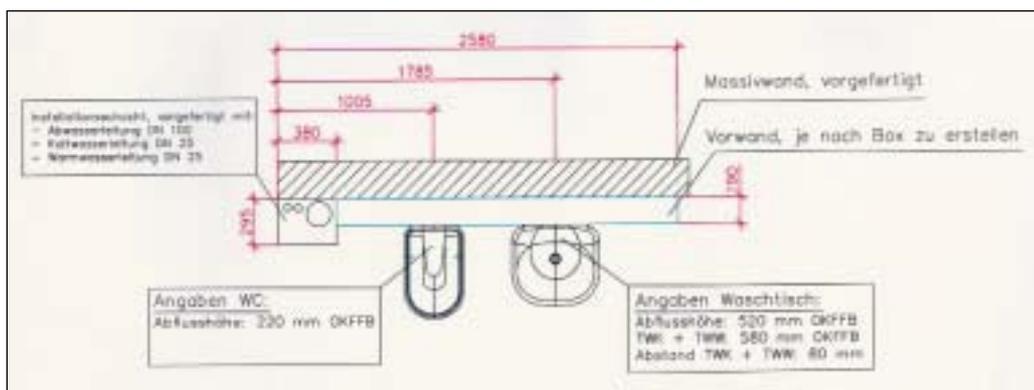
Das neue System

Überzeugt von den Vorteilen des aus nur vier universellen Grundbauteilen bestehenden Vorwandinstallationssystems Teceprofil-2000, wagte das Emsdettener Unternehmen den Vergleich. Mit der Vorstellung des neuen Systems konnten gleichzeitig die prinzipiellen Vorteile des Trockenbaus für SHK-Handwerksbetriebe anhand eines Wettbewerbs

zwischen zwei Installationsarten belegen. Hintergrund ist, dass der Nassbau, also die Installation auf der Rohwand mit anschließender Vormauerung in den alten Bundesländern noch immer auf 80 % geschätzt wird. Scheinbar ist in Fachkreisen immer noch nicht erkannt worden, dass sich neue und vor allem rentable Geschäftsfelder erschließen lassen, wenn man nicht nur die Installation durchführt, sondern auch gleich die befließungsfähige Wand liefert.

Unter Argusaugen

Bei den im Wettkampf ausgeführten zwei Installationen sollten sowohl die Kosten als auch der Zeitaufwand festgestellt und miteinander verglichen werden. Beide Installationen waren nur bis zu einer Oberfläche fertig zu stellen,



Tece wollte es genau wissen: Ist eine Vorwandinstallation schneller realisiert als eine vorgemauerte Installationswand?



Ein REFA-Fachmann überwacht die Wettbewerbsarbeiten in den Kojen



Die Sanitär-Installateure bei der Arbeit in der Nassbau-Koje . . .

auf der die Fliesen angebracht werden können, da lediglich bis zu diesem Zustand unterschiedlich vorgegangen wird. Die Endmontage der sanitären Einrichtungsgegenstände gleicht sich weitgehend. Zu diesem Wettbewerb wurden im Bildungszentrum der Handwerkskammer Münster (HBZ) Kojen mit realistischen Abmessungen geschaffen. Ein Meterriss, identische Maßzeichnungen sowie Ver- und Entsorgungs-Steigleitungen mit den entsprechenden Abgängen in einer gemauerten Wand waren vorhanden. Außerdem standen dem Nassbau, da er nur in Teilschritten erfolgen kann, zwei weitere,

in Teilschritten vorgefertigte Installationsboxen zur Verfügung. In diesen Kojen sollten jeweils zwei Handwerker (Geselle bzw. Meister und Azubi) Sanitärinstallationen im Nass- bzw. Trockenbau bis zur befließungsfähigen Oberfläche erstellen. Zu installieren waren die Anschlüsse für ein WC und einen Waschtisch. Für die Abwassersammelleitung stand in einem Schacht von 380 x 295 mm ein Fallrohr DN 100, für die Trinkwasseranschlussleitungen Kalt- und Warmwasserstränge DN 25 zur Verfügung. Die Vorwand sollte – bei einer Tiefe von 190 mm – eine Höhe von 1188 mm und eine

Länge von 2580 mm haben. Als Differenz zwischen Roh- und Fertigfußboden war eine



. . . und die fertiggestellte Installation



Jetzt ist der Maurer gefragt, ...



... um den Unterbau für eine befließungsfähige Oberfläche zu schaffen

Höhe von 130 mm zu berücksichtigen. Der Nassbau wurde von einer Maurerkolonne unterstützt. Vorgaben waren die Verwendung handelsüblicher Materialien, praxisüblicher Werkzeuge sowie die Einhaltung der allgemein gültigen Normen, Regeln und Vorschriften. Die Zeit nahm ein neutraler Refa-Fachmann, während die Juristin Andrea Saabe vom HBZ Münster die Vergleichbarkeit der Auswertung überwachte. Die fachliche Bewertung erfolgte durch den Referatsleiter Versorgungstechnik im HBZ, Rudolf Mlynek, sowie den ZVSHK-Geschäftsführer Technik, Franz-Josef Heinrichs.



Die Installateure in der Trockenbau-Koje ...



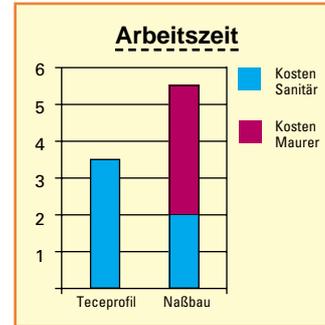
... schufen die befließungsfähige Oberfläche selbst

Zeit, Kosten und Gewinn

Der Trockenbau lag mit Gesamtkosten von 1924,85 zu 2451,55 DM mit mehr als 25 % deutlich vor dem Nassbau. Die erforderliche Arbeitszeit für die Erstellung einer Vorwand mit Teceprofil bis zur befließungsfähigen Oberfläche ist deutlich geringer, als die Summe aller Arbeitszeiten der Einzelgewerke zur Erstellung der gleichen Vorwand in Nassbauweise zusammen. Hinzu kommt, daß an der im Laufe eines Arbeitstages möglichen Trockenbauweise nur das SHK-Gewerbe beteiligt ist, während für die gleiche Arbeit in Nassbauweise drei unterschiedliche Gewerke benötigt werden, die nur nacheinander arbeiten können. In der Regel sind dafür mindestens drei Ar-

beitstage einzuplanen. Vergleicht man lediglich die Kosten für die Sanitärinstallation der beiden Bauweisen, so ist die Naßbauweise um knapp 30 % günstiger. Sofern man sich aber nicht nur auf die reine Sanitärinstallation beschränkt, sondern die Montage des VWI-Rahmens und die Beplankung mit einbezieht, ist eine Umsatz- und somit auch Gewinnsteigerung von über 40 % möglich.

Resümierend bleibt festzustellen, dass die Vorwandinstallation in Trocken- gegenüber der Nassbauweise schneller zu erstellen ist. Dadurch wird sie insgesamt kostengünstiger, was dem Kunden zu-



Das Ergebnis ist klar: Die Installation mit dem VWI-System ist mit 3,5 gegenüber 5,5 Stunden beim Nassbau schneller zu bewerkstelligen

gute kommt. Das Ziel des SHK-Fachhandwerks sollte es daher sein, die komplette Vorwand als „Generalunternehmer“ anzubieten.

Trockenbau mit Teceprofil 2000	Nassbau mit handelsüblichem Material
komplette Teceprofil-Vorwand WC-Modul, Profilrohr, Zubehör 1089,85 DM Abwasserinstallation 210,27 DM Trinkwasserinstallation 182,73 DM	Sanitärinstallation Material f. WC und WT 477,20 DM Abwasserinstallation 399,15 DM Trinkwasserinstallation 249,45 DM
Lohnkosten Je 3 h 31 min Geselle und Azubi zzgl. 0,5 h Anfahrt 442,00 DM	Lohnkosten Je 1 h 51 min Geselle und Azubi zzgl. 0,5 h Anfahrt 253,90 DM
	Sanitärabmauerung Baumaterialien 330,15 DM
	Lohnkosten Je 3 h 24 min Geselle und Azubi zzgl. 0,5 h Anfahrt 442,00 DM
	Befliesungsfähige Oberfläche Material und Lohn 299,70 DM
Gesamtkosten 1924,85 DM	Gesamtkosten 2451,55 DM

Wenn auch die Materialkosten bei der VWI höher sind als bei der Vormauerung, sind die Gesamtkosten letztlich niedriger

Ausbildung im Verbund

Seit über einem Jahr führt der Fachverband SHK Sachsen-Anhalt das Projekt „Bildungsverbund Haustechnik“ durch. Was das Modell beinhaltet und wie es von Firmen und Auszubildenden angenommen wird, lesen Sie in diesem Bericht.

Erfolgreich die Schule absolviert und dann doch keinen Ausbildungsplatz. Dieses Los teilen viele Jugendliche in Sachsen-Anhalt. Durch ein Projekt des Arbeitsamtes Magdeburg mit Förderung über das Sofortprogramm der Bundesregierung, mitfinanziert aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds, konnten für 1999 und 2000 über 700 Ausbildungsplätze im Bereich der Haustechnik geschaffen und der Jugend zur Verfügung gestellt werden. Auf Grund der schlechten wirtschaftlichen Lage der Firmen liegt die Zahl der tatsächlich zu Stande gekommenen Lehrverträge weit darunter.

* Bildungsverbund Haustechnik,
Ansprechpartnerin: Petra Laabs,
FVSHK Sachsen-Anhalt,
39120 Magdeburg,
Telefon (03 91) 6 26 96 59,
Telefax (03 91) 6 26 96 43,
E-Mail: fvshk@pc.mdlink.de

Interesse an Bürokauffleuten

Das Projekt „Bildungsverbund Haustechnik“* führt der Fachverband Sanitär, Heizung, Klima (SHK) Sachsen-Anhalt

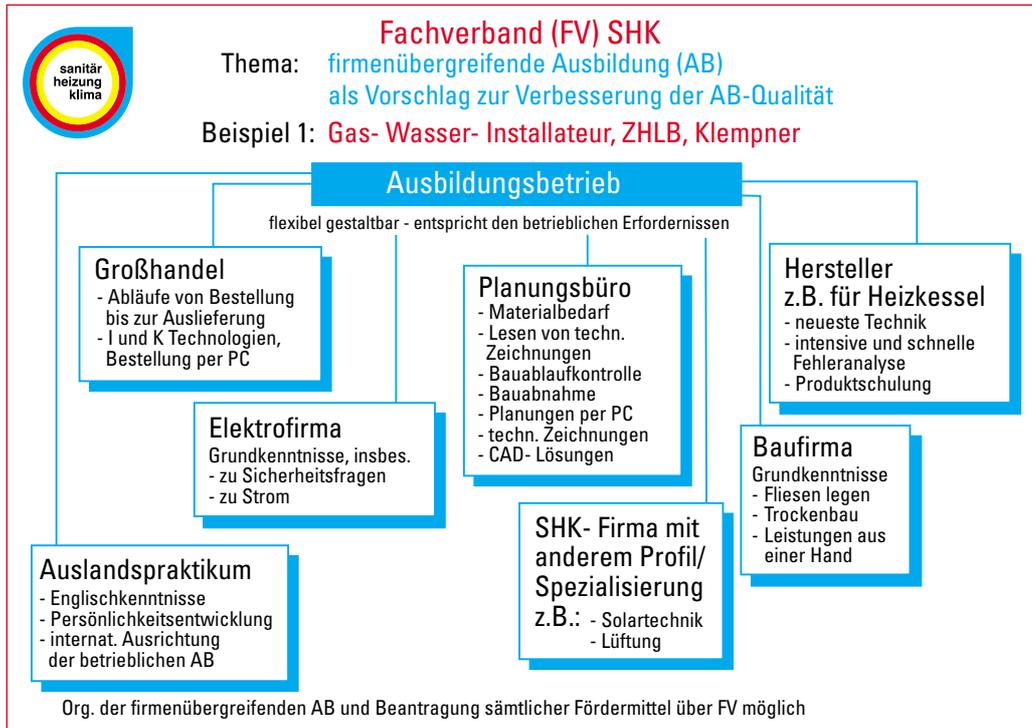
Land Sachsen-Anhalt geförderte, aber in den Betrieben weniger bekannte Verbundausbildung. Der Fachverband registriert bei den Handwerksfirmen ein wachsendes Interesse für die Ausbildung von Büro-



Eine der ersten Bürokauffrauen, die in Kooperation ausgebildet wird, ist Susan Sonnenberg, hier bei der Unterweisung durch Meister Kurt Janusch (Bild: Horch)

seit über einem Jahr erfolgreich durch. Es beinhaltet neben der Werbung vor Ort auch aktive Unterstützung der Firmen zu allen Fragen rund um die Ausbildung. Der Projektträger sucht jetzt nach neuen Formen und Wegen des Erwerbs zusätzlicher Qualifikationen, um neue und hochwertige Ausbildungsplätze anzubieten. Diese Möglichkeit bietet die seit Jahren über das

kauffleuten. Durch die Organisation von Ausbildungskooperationen innerhalb der Branche, dem Verband und auch mit Werbe- und Planungsbüros, Großhändlern und Herstellern, kann sich jede ausbildungsberechtigte Firma qualifizierten Nachwuchs auch für das Büro heranbilden. Die Verbundausbildung ist vor allem für Betriebe interessant, die selbst nicht alle vor-



Beispiel einer Verbundausbildung in den SHK-Handwerken, wie sie in Sachsen-Anhalt zur Verbesserung der Ausbildungsqualität ins Leben gerufen wurde

geschriebenen Ausbildungsinhalte vermitteln können.

Partnerschaftlich ausgebildet

Zum Beispiel Susan Sonnenberg. Die 20jährige Schönebeckerin absolviert ihre Lehre als Büroauffrau in einer SHK-Firma in Eickendorf in der Nähe von Magdeburg. Zwei Wochen lang war sie aber inzwischen auch schon in einem Steuerbüro in Calbe tätig und bei einem Großhandelsunternehmen erhielt sie

Einblick in die Auftragsabwicklung, die Materialbestellung, das Lagerwesen und lernte moderne Kommunikationstechnologien kennen. Letzteres wird – zusammen mit elektronischer Datenverarbeitung – auch in der Geschäftsstelle des Fachverbandes möglich, wo Susan im Frühjahr sechs Wochen ausgebildet wird. Geplant ist auch, in einem Werbebüro etwas über die Gestaltung von Werbemitteln, den Umgang mit Kunden und den Verkauf von

Dienstleistungen zu lernen. Es folgt dann noch ein vierwöchiger Ausbildungsteil in einem Planungsbüro.

Möglichkeiten für Installateure und Heizungsbauer

Die Ausbildungskooperation ist auch für die herkömmlichen Berufsbilder der Branche Haustechnik wie Gas- und Wasserinstallateur, Zentralheizungs- und Lüftungsbauer oder Elektroinstallateur durchführbar. Sie ermöglicht

..... **BERUFSBILDUNG**

auf alle Fälle eine deutliche Verbesserung der Ausbildungsqualität und schafft zusätzliche Ausbildungsplätze. Bei diesen Berufen soll folgende Kooperation stattfinden:

Mit dieser Maßnahme wurde im August des letzten Jahres begonnen, wobei zwölf Ausbildungsplätze geschaffen wurden. Auch für diese Aktivitäten sind über das Land Förderungen möglich.

2 bis 4 Wochen	Planungsbüro
4 bis 6 Wochen	Elektrofirma oder SHK-Firma mit anderen Tätigkeitsfeldern als der Ausbildungsbetrieb
2 bis 4 Wochen	Großhändler
2 Wochen	Hersteller von SHK-Produkten
2 Wochen	Gas- oder Wasser-Versorgungsunternehmen.

Die Verbundausbildung findet zunehmend Anerkennung. Bei den Firmen ebenso wie bei den betreffenden Azubis. Dabei lässt sich diese Ausbildungsvariante auch ohne Förderprogramm organisieren. Der Fachverband ist dabei bemüht, den Firmen die Organisation so weit wie möglich abzunehmen. Falls dieses Ausbildungsmodell auch für Sie von Interesse ist, sollten Sie sich mit der Geschäftsstelle Ihres zuständigen Fachverbandes in Verbindung setzen. ews

..... **SPEZIAL**

Durchgangsrinne

Mansardendächer, die durch Fenster unterbrochen werden, bilden bezüglich der Niederschlagsentwässerung eine Herausforderung an den ausführenden Klempner. Die

preiswerteste Möglichkeit ist, die Fenster zu ignorieren und die Regenwasserrinne durchgehend auszuführen. Dabei allerdings werden die Abstände der Rinnenhalter zu groß.



Der Monteur, der die Dachrinnen am renommierten Würzburger Maritim-Hotel anbrachte, half sich mit einem Spezialhalter, der über die Rinne reicht und deren Wulst ergreift. Ange-

bracht hat er ihn am Fensterkreuz. Und damit der nicht gerade schöne Anblick wenigstens für den Betrachter vom Zimmer oberhalb etwas gemildert wird, ist das Ende des Halters „künstlerisch verdreht.“

Liebe Leser

Wenn Sie Kurioses bei der Arbeit oder im Urlaub entdecken: Machen Sie ein Foto, schreiben Sie in Stichworten, worum es sich handelt und schicken Sie es an
sbz-monteur
Forststraße 131
70193 Stuttgart