

ROTER FADEN

Planungs- und Montagehelfer



Seit zehn Jahren ist der Planungs- und Montagehelfer von Rockwool für viele ein unentbehrlicher Ratgeber zur Planung, Ausführung und Überprüfung von fachgerechten Rohrinstallationen und -abschottungen. Bereits 150 000 Exemplare wurden in zehn Jahren an Planer, Verarbeiter und den Dämmstoff-Fachhandel verteilt. Aktualisiert hat der Herausgeber unter anderem das mehr als 40 Seiten umfassende Kapitel zu gesetzlichen Vorschriften

und Richtlinien. Zusätzlich aufgenommen wurden Beschreibungen zur Verarbeitung der Conlit-Elektroabschottungen in Kombination mit Conlit-Rohrabschottungen und einer neuen Lösung für die

Abschottung in Holzbalkendecken. Unverändert erhalten blieb das praxisnahe Konzept. Man konzentriert sich auf mittlerweile 150 Seiten in erster Linie auf die Beschreibung von fachgerecht ausgeführten Rohrleitungsinstallationen unter den Gesichtspunkten Wärme-, Schall- und Brandschutz. Mithilfe von Illustrationen, Grafiken und Tabellen transportiert er alles Wissenswerte über die geprüften Leitungsabschottungen von Rockwool, die für die gängigen Produkte aller Rohrhersteller zur Verfügung stehen. Die neue Ausgabe steht ab sofort im Internet unter www.rockwool.de zum Download bereit.

DAS ZITAT DES MONATS

**Versuchungen sollte man nachgeben.
Wer weiß, ob sie wiederkommen!**
(Oscar Wilde)

PROPUMPSIZER

Webbasierte Pumpenauswahl

Mit dem ProPumpsizer bietet Jung Pumpen ein neues, erweitertes Planungs-Tool zur Auswahl einer korrekt dimensionierten Pumpe für die zuverlässige Schmutzwasserentsorgung. Auf der Basis detaillierter Produktdaten und ausgereifter Kalkulationsmetho-

den bietet das webbasierte Programm als moderne Online-Version neue und verbesserte Funktionen. Die bisherige Jung Pumpen-Auslegungssoftware PEP, die ausschließlich als CD angeboten wurde, wird damit abgelöst. Der ProPumpsizer ist ab sofort auf der Jung Pumpen-Website verfügbar. Die neue Software verknüpft ein durchdachtes Auswahlssystem mit detaillierten Produktdaten und übersichtlichen Kalkulationsmethoden. Der Vorteil der webbasierten Version liegt auf der Hand. Die uneingeschränkte Aktualität mit Daten auf dem tagesaktuellen Stand ist nur auf diesem Wege zu gewährleisten. Eine Integration neuer Produkte oder Modifikationen bestehender Daten ist kurzfristig möglich. Der Nutzer braucht sich nicht mehr um eine Neuinstallation zu kümmern und kann von jedem Computer aus seine Daten abrufen. Dem Anwender stehen verschiedene Auswahlwege über Betriebspunkt, Anwendungsgebiet, Einsatzgrenzen oder den Produktnamen zur Verfügung.



KITA-PLÄTZE

Rechtsanspruch mit Chancen für SHK-Branche

Derzeit fehlen in Deutschland noch über 130 000 Kita-Plätze, um den ab August 2013 bestehenden Rechtsanspruch erfüllen zu können. Das Kinderförderungsgesetz soll ab dem genannten Zeitpunkt mindestens 35 % aller Kinder unter drei Jahren einen Betreuungsplatz sichern. Auf die noch erhebliche Angebotslücke weist jetzt die Keramag AG hin, die zu den führenden Anbietern von Spezialausstattungen für diesen Einsatzbereich gehört. Der Ausbau an Kita-Plätzen wird vor allem durch fehlende Immobilien in innerstädtischen Lagen sowie durch Finanzierungsprobleme und den Mangel an Fachpersonal gebremst. Aber es gewinnen auch der Neubau, die Erweiterung und Modernisierung für die Sanitär-Profis nochmals an



Kita-Plätze benötigen natürlich auch eine angepasste Sanitär-Ausstattung

Bedeutung. Der Zeitdruck zwingt die Kommunen jetzt zum Handeln. Als bedarfsgerechte Arbeitshilfe für Sanitär-Profis, Architekten und Planer hat sich die Broschüre „Kindgerechte Sanitärkonzepte“ bewährt, die eine Produktpräsentation durch die einschlägigen Richtwerte und DIN-Normen ergänzt. Die Broschüre kann bei Keramag bestellt werden. *Keramische Werke AG Abteilung Marken-Kommunikation, Postfach 10 14 20, 40834 Ratingen*
www.keramag.de

DUBAI RUFT

Geberit Challenge 2012

Auf der Geberit Challenge (Challenge steht für Herausforderung und Wettstreit) des vergangenen Jahres erhielten die deutschen Sanitärhandwerker die Gelegenheit, ihr Können im sportlichen Wettstreit unter Beweis zu stellen. Als Sieger setzte sich das Team Berzebube – Thomas Schmitt und Marc Köhler von der Firma Georg Berz & Co. GmbH aus Mainz – durch. Auf ihrer Gewinnerreise nach Dubai erlebten sie jetzt jede Menge Abenteuer und Spaß. Gemeinsam mit 14 weiteren Gewinnerteams aus anderen europäischen Geberit-Märkten genossen sie ein aktionsgeladenes Programm, so u. a. mit Offroader durch die Wüste, auf einem Katamaran durchs Meer oder Dinner in der Wüste. 2012 gibt es eine Fortsetzung der beliebten Events. Zwischen dem 8. und 29. September stellen Installateur-Teams ihr Können unter Beweis. Informationen und Anmeldebedingungen auf www.geberit.de/challenge.



Die deutschen Gewinner der Geberit Challenge 2011 in einem Beduinen-Zelt bei Dubai