

# FIT IM FACH

Stellen Sie es fest. Und so geht's: Erst einmal das Rätsel lösen bzw. die passenden Antworten ankreuzen (immer nur eine Antwort auswählen). Und dann im Internet nachsehen, ob man richtig gelegen hat:

👉 [www.sbz-monteur.de](http://www.sbz-monteur.de) → Aktuelle Ausgabe → Fit im Fach: Lösungen

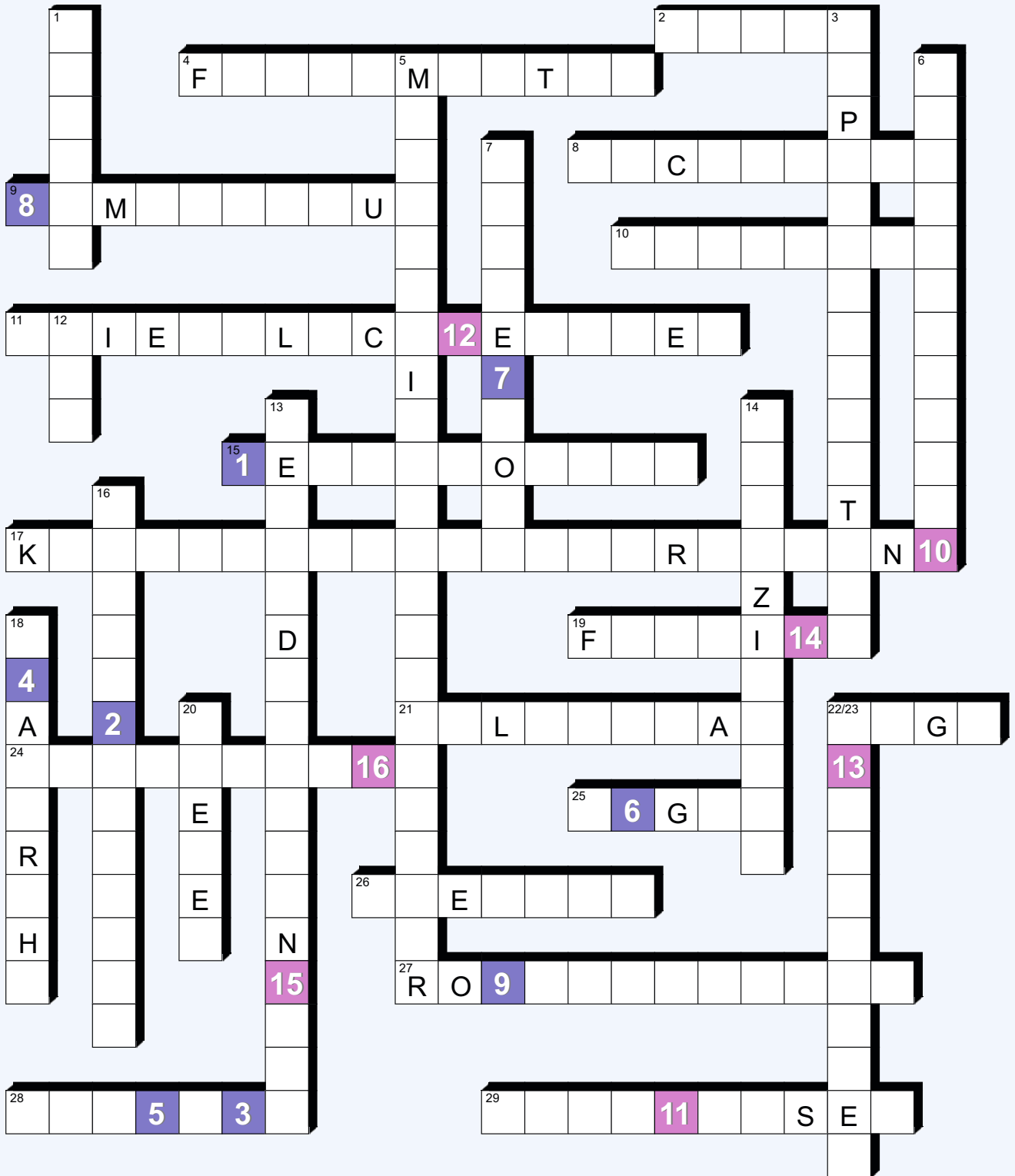
## Rohrverbindungen

1. Art einer unlösbaren Rohrverbindung (Ö = OE)
2. Beispiel für eine wechselnde Betriebsbedingung einer Rohrverbindung
3. Art der Lötung mit sehr kleinem Lötspalt (Ö = OE)
4. Reduziert die Oxidationsschicht während des Lötens
5. Übliches Rohrmaterial aus mindestens zwei Werkstoffen
6. Art der Lötung mit großzügigem Lötspalt (Ö = OE)
7. Übliches Rohrmaterial mit hohem CU-Anteil
8. Befindet sich in der Sicke eines Pressfittings
9. Beispiel für eine wechselnde Betriebsbedingung einer Rohrverbindung
10. Übliches Brenngas zum Schweißen
11. Schweißart über planparallele Stoßflächen mittels Heizplatte ( $\beta = SS$ )
12. Klebbares Rohrmaterial (Kürzel)
13. Verbindungsart zum Eindrehen von Rohren
14. Beispiel für ein Rohrformteil
15. Art des Lötens mit Temperaturen unter 450 °C (Ö = OE)
16. Klassische lösbare Verbindung
17. Metallisch dichtende, lösbare Verbindung
18. Übliches Rohrmaterial mit hohem Eisenanteil
19. Anderes Wort für Rohrformteil
20. Art einer unlösbaren Rohrverbindung
21. Art einer Rohrverbindung (Ö = OE)
22. Hanf und Teflonfäden gelten als
23. Abkürzung für ‚Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches e.V.‘
24. Art des Lötens mit Temperaturen über 450 °C (Ö = OE)
25. Beispiel für ein Rohrformteil
26. Art einer Rohrverbindung (Ö = OE)
27. Anderes Wort für Fitting
28. Beispiel für ein Rohrformteil
29. Art einer unlösbaren Rohrverbindung ( $\beta = ss$ )



Bild: wirbbrinf / thinkstock

# Rohrverbindungen



Übliche Gewindeart der Technischen Gebäudeausrüstung mit Zollmaßen

1 2 3 4 5 6 7 8 9

10 11 12 13 14 15 16

# Ein Kundenauftrag

Ein Kunde zieht auf Empfehlung seines und meines Freundes in Erwägung, meinen Betrieb zur Durchführung einer hochwertigen Badsanierung zu beauftragen. Es fehlt allerdings noch mein endgültiges Angebot und seine finale Überzeugung, dass er bei mir an der richtigen Adresse ist. Der Fisch zappelt gewissermaßen an der Angel und ich möchte ihn ins Boot ziehen.

## 1. Während der Auftragsanalyse ...

- 1. ...lasse ich mir das bisherige Bad genau beschreiben
- 2. ... lasse ich mir Fotos vom alten Bad zeigen
- 3. ... fahre ich raus zum Kunden und schaue mir das Bad an
- 4. ... versuche ich, dem Kunden die Badmöbel aus meiner alten Ausstellung günstig zu verkaufen
- 5. ... biete ich ihm zuerst einen äußerst günstigen Standard an

## 2. Die Vorgaben und Erwartungen des Kunden...

- 1. ...werden geklärt, wobei ich nur beratend eingreife
- 2. ... werden durch meine treffsichere Einschätzung vorgegeben
- 3. ... versuche ich zu kanalisieren, um den Profit zu erhöhen
- 4. ... sind mir eigentlich egal, ich kann nur einfach und billig
- 5. ... ergeben sich aus einer Flut von Prospekten

## 3. Der bisher installierte 21 kW Durchlauferhitzer ist für den geplanten Duschtempel ...

- 1. ...genau passend
- 2. ... überdimensioniert
- 3. ... nicht ausreichend
- 4. ... eventuell ausreichend (Augen zu und durch)
- 5. ... schon immer installiert gewesen und daher passend

## 4. Den Kostenrahmen des Projektes ermittle ich, indem ich...

- 1. ...mindestens drei unterschiedliche Angebote zur Wahl stelle
- 2. ... diesen konkret im Vorfeld erfrage
- 3. ... eine Zahl auf ein Blatt Papier schreibe und verdeckt zum Kunden schiebe
- 4. ... als Mittelwert der zurückliegenden Projekte
- 5. ... mir das private Fahrzeug des Kunden ansehe

## 5. Kapazitäten und Termine versuche ich...

- 1. ...mit einigen Sicherheiten für Unvorhergesehenes zu planen
- 2. ... mit maximaler Auslastung der Monteure zu planen
- 3. ... nicht zu planen, weil der Kunde sich nach meinen Vorstellungen zu richten hat
- 4. ... gar nicht erst zu fixieren, da es ohnehin nie klappt
- 5. ... von Woche zu Woche festlegen zu können

## 6. Wenn es zum Auftrag kommt ...

- 1. ...kann der jeweilige Monteur das notwendige Material beim Großhändler beliebig zusammenstellen
- 2. ... gibt es von mir eine konkrete Materialliste, mit den bereits kalkulierten Materialien
- 3. ... wird das Material täglich bei Baubeginn und vor Ort ausgewählt und dann beim Großhändler eingekauft
- 4. ... wird das gesamte Material bereits zu Baubeginn angeliefert
- 5. ... in maximal drei Lieferungen beim Kunden abgegeben

## 7. Während der Ausführung der Arbeiten wird der Arbeitsfortgang...

- 1. ...dem Monteur alleine überlassen
- 2. ... dem Monteur oder dem ranghöchsten Auszubildenden anvertraut
- 3. ... als gegeben hingegenommen, denn es gibt ja einen Plan
- 4. ... nur durch Anrufe beim Kunden überprüft
- 5. ... durch mich als den Auftragnehmer in sinnvollen Zeitabständen geprüft

## 8. Zur Inbetriebnahme und Übergabe an den Kunden gehört auch zwingend ...

- 1. ...die Aushändigung zugehöriger Unterlagen
- 2. ... die Anwesenheit aller beteiligten Monteure (Trinkgeld-Tag)
- 3. ... die Aushändigung der Endrechnung
- 4. ... das Probeduschen des Auftraggebers
- 5. ... die Einweihung mit sektgetränktem Hanf

## 9. Eine Nachkalkulation des Auftrags ...

- 1. ...ist was für Bangebüchsen und Bürohengste
- 2. ...schafft Planungssicherheit für zukünftige, vergleichbare Objekte
- 3. ... wird nur für das eingesetzte Material erstellt
- 4. ... wird nur für den Zeitaufwand erstellt
- 5. ... ist höchstens für das Finanzamt wichtig

## 10. Im Nachgang kann ich dem Kunden ...

- 1. ...zu jedem Jahrestag der Fertigstellung meinen berühmten Bäder-Gruß schicken
- 2. ...ein Wartungs- und Serviceangebot unterbreiten
- 3. ... auch meine private Freundschaft anbieten
- 4. ... meine Monteure als Kontrolleure vorbeischieken
- 5. ... mit wöchentlicher Werbung weiter tolle Bäder anbieten



Bild: Nomadsoul / thinkstock



## LÖSUNGEN

Im Internet nachschauen, ob man richtig gelegen hat unter:

➔ [www.sbz-monteur.de](http://www.sbz-monteur.de) ➔ Aktuelle Ausgabe  
➔ Fit im Fach: Lösungen