

Liebe Kunden und Partner



Beziehungsmanagement –
Clarissa und Papa zeigen wie es geht

Während in vielen Branchen die guten Nachrichten in der Fülle von schlechten Nachrichten fast untergehen, zeigt sich die SHK-Branche davon noch weitgehend unbeeindruckt. Geförderte Energieeffizienz-Maßnahmen sind

ohne Zweifel starke Verkaufsargumente. Der entscheidende Wettbewerbsfaktor scheint die Innovationskraft zu sein. Kunden suchen echte Mehrwerte. Wie das gelingt? Indem man seinen Kunden immer einen Schritt voraus ist. Wenn von Innovation die Rede ist, dann meint dies Neuerungen, Entwicklungen die von innen heraus kommen. Neue Techniken und Produkte von einem Tüftler, einem Entwicklungsteam oder irgendeinem genialen Erfinder, der vielleicht jahrelang darüber gebrütet hat. Und manchmal sind die Sachen sogar brauchbar, häufig jedoch leider nicht. Was machen also die erfolgreichen Innovatoren anders? Edgar K. Geffroy, Autor und Wirtschaftsredner, spricht von

Exnovation statt Innovation! Seinen Blick von Innen nach Außen wenden. Schauen Sie aus dem Fenster. Beobachten Sie, was draußen vor sich geht. Suchen Sie nach Ihrer Einzigartigkeit und entwickeln Sie die Fähigkeit, Ihre Kunden nicht nur zufrieden zu stellen, sondern sogar zu verblüffen. Manchmal sind es schon kleine Gesten, die wirken.

Herzlich willkommen zur neuen HWD aktuell in 2009. Tipps und Informationen, um weiterhin die Nase vorn zu haben. Marktinformationen mit Mehrwert, kurz und bündig, sofort nutzbar. Bleiben Sie weiter dran!

Ihr
Mike Hannemann & Team

HARDY JUNIOR – Vizeweltmeister der Innovationen

Mit der tragbaren Heizungswasserfüllanlage schließt sich die Servicelücke und bietet Heizungsprofis neue Möglichkeiten, mit dem richtigen Heizungswasser zu punkten. HARDY JUN. ist 11,8 kg leicht, bruchfest, mit Druckminderer, Wasserzähler und Anschlussschläuchen ausgestattet. Die Kapazität liegt je nach Rohwasserhärte bei ca. 2500–3000 Litern je BOBBY-BOX. Die BOBBYs (Austauschpatronen) sind im Mehrwegsystem über den Handel tauschbar. Der 3 in 1-Allrounder! Weltweit einzigartig! Mit einem System enthärten, entsalzen oder auch filtern – alles ist möglich! HARDY JUN. erspart dem Kundendiensttechniker unangenehme Kundenfragen nach dem richtigen Wasser



für die Nachspeisung bei Reparaturen bzw. beim Spülen und Befüllen von Kleinanlagen mit kalkfreiem Wasser. Im Ergebnis kann jetzt jeder Fachmann kompromisslos befüllen und nachspeisen. Insbesondere wenn nach dem Stand der Technik die richtige Wasserqualität in Anlagen gefordert wird. Dies kann im Schadensfall für Gewährleistungsansprüche entscheidend sein. Denn gerade in Kleinanlagen führen Umbauten, Reparaturen, Erweiterungen etc. zu entsprechenden Qualitätsschwankungen im Heizungswasser. Ein zusätzliches „Sahnehäubchen“ ist sicherlich auch die überdurchschnittlich hohe Rentabilität – HARDY JUN. gibt's quasi inkl. Spaß-Garantie!

HARDY® 100 Check-up!

Ein hochwertiges Werkzeug wie die mobile Heizungswasserfüllanlage HARDY® 100 muss stets topfit sein und braucht deshalb auch gewisse Pflege. Verschiedene Rohwasserqualitäten, unterschiedliches Personal, Umgebungseinflüsse..., wirken sich mit der Zeit negativ aus. Schmutziges Austauschharz, verklebte Ventile, klemmende oder defekte Armaturen, reduzieren die einwandfreie Funktion.

Mit dem HARDY® 100-Check-up! ist der professionelle Auftritt und die richtige Wasserqualität stets gewährleistet.

Im Check-up!-Angebot findet sich ein Rund-um-Sorglos-Paket oder spezielle Serviceleistungen zur Auswahl. Nach ca. einer Woche „Kurzurlaub“ steht HARDY® wieder topfit, auf Wunsch mit Firmenlogo gestaltet (gratis), zur Verfügung.

Reservieren Sie Ihren Wunschtermin!



SNELLO® 70 – klein aber fein

Zur Konditionierung von kleinvolumigen Heizungen, oder bei Reparaturen und Wartungsarbeiten, wie z.B. beim Austausch des MAG, Pumpe, Heizkörper, Ventile..., kommt es häufig vor, dass schon mal 50 bis 100 Liter Heizungswasser abgelassen werden müssen. Durch die Wiederauffüllung mit neuem Wasser wird der Korrosionsschutzfaktor des Wasseroptimator-Liquid im Heizungskreislauf unweigerlich verdünnt.

Mit dem neuen SNELLO® 70 kein Problem! Sondern die Chance, souverän den Heizungsvollschutz Wasseroptimator-Liquid einzustellen bzw. wieder aufzufrischen. In gewohnt einfacher Weise nach dem Prinzip „anschießen, einspülen, fertig!“

Einfach, günstig und rentabel das Servicegeschäft ausbauen und die Qualität beim Kunden sichern.

Jetzt gibt's attraktive Einstiegsangebote!

www.snello.de



Das Blaue Interview

Persönliches von Persönlichkeiten der SHK-Branche

Heute: KommR Ing. Michael Mattes, ist seit 01.01.2009 Bundesinnungsmeister (BIM) der österreichischen Installateure

Was hat Sie motiviert, die Aufgaben des BIM zu übernehmen?

„Die Möglichkeit, gestaltend mitzuarbeiten, um etwas für die Branche zu erreichen.“

Worin sehen Sie als BIM Ihre Hauptaufgaben?

„Trends und Probleme rechtzeitig erkennen, aufzuzeigen und darauf entsprechend zu reagieren.“

Welche Herausforderung steht für Sie in den nächsten 12 Monaten ganz oben auf der Liste?

„Die Ausbildung von geeignetem Nachwuchs ist brennend; Überfällige Förderkonzepte für die ca. 600.000 sanierungsbedürftigen Heizungsanlagen in Österreich, zur Energiereduktion und Arbeitssicherung in der Branche; Die derzeitigen Fördermodelle sind einseitig und nach meiner Meinung leider meist

durch politischen Einfluss unbrauchbar.“

Welche Bereiche werden für die Installateure in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen?

„Die Optimierung von Alt- und Neuanlagen durch Nutzung neuester Technologie, mit effektivem Einfluss auf die CO₂-Reduktion; Wohlfühl- und barrierefreie Bäder gewinnen mit Blick auf die Alterspyramide zunehmend an Bedeutung.“

Was macht Sie glücklich?

„Meine Familie und ein positives Feedback für Geleistetes zu bekommen.“

Was macht Sie mit Blick auf den beruflichen Alltag traurig?

„Unqualifizierte politische Äußerungen, die Kunden verunsichern; Das Hickhack zwischen den Energieträgern und Anlagenkomponentenherstellern. Die fehlende Einigkeit in der



Praktizierender Optimist und charmanter Querdenker

Neue Serie!

Branche und der Imageschaden durch mangelhafte Ausführungsqualität.“

Wie halten Sie sich geistig und körperlich fit?

„Geistig: Durch das laufende Studium von sich ständig ändernden Richtlinien, Normen und Techniken. Körperlich: Wenn es die knappe Freizeit erlaubt, entspanne ich mich gerne im Jagdrevier. Momentan genieße ich es, handwerklich im neuen Haus tätig zu sein.“

Welchen Traum möchten Sie sich noch erfüllen?

„Träumen kann man, – das Wichtigste ist jedoch die Gesundheit meiner Familie und die eigene.“

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

„Begonnenes verlässlich abzuschließen und durch Einigkeit etwas zu erreichen.“

Aluminiumschutz – Fachtagung bei KME in Osnabrück

Es ist allseits bekannt, dass Aluminium in Heizsystemen schon bei der Befüllung der Heizungsanlage besondere Beachtung braucht.

Wichtig: Die Umsetzung muss praxisgerecht und ökonomisch sein.

Möglichkeit 1: Die Verwendung von VE-Wasser (auch entmineralisiert genannt). Dabei werden alle Salze/Mineralien entfernt und die el. Leitfähigkeit auf $<30 \mu\text{S}/\text{cm}$ gesenkt. Die Nachfüllung mit VE-Wasser durch den Betreiber oder den Handwerker dürfte jedoch schwierig sein. Die höheren Kosten (Beschaffung, Überwachung, Zeit...) rechtfertigen sich nicht durch einen nennenswerten Qualitätsgewinn. Frage: „Will/kann ich mir den Luxus leisten?“

Möglichkeit 2: Die Verwendung von teilenthärtetem (verschnittenem) Wasser mit $6-8^\circ\text{dH}$; Anschließend 2-4 Tage aufheizen, damit die Schutzschicht vom AlSiMg stabilisiert wird; Dann mit WO-Liquid konditionieren, damit der optimale pH-Wert für AlSiMg auf $8-8,5$ gepuffert wird.

In Zahlen würden 1000 Liter entweder 1 € (Teil- oder Vollenthärtung) oder ca. 400 € (Entmineralisierung) kosten.

Hannemann, geh du voran!

Der Ausspruch stammt aus dem Schwank von den sieben Schwaben, der seit Anfang des 16. Jahrhunderts bekannt ist. Angesichts eines furchterregenden unbekanntes Tieres, das aber in Wirklichkeit ein gewöhnlicher Hase ist, wird der eine der sieben Schwaben aufgefordert: „Hannemann, geh du voran! Du hast die größten Stiefel an, dass dich das Tier nicht beißen kann.“ „Hannemann, geh du voran“ verwenden wir heute als eine Aufforderung zum Vorangehen bzw. bei etwas Schwierigem den Anfang zu machen.

Der Verein der Vereidigten Sachverständigen der SHK-Handwerker Niedersachsen e.V. (VSHK) zählt mittlerweile 35 Mitglieder, so Dipl.-Ing. Peter Fritsche, Geschäftsführer des VSHK und Referent für Technik beim Fachverband SHK Niedersachsen. Die Mitglieder sind SHK-Handwerksmeister und führen erfolgreich kleine und mittelständische Fachbetriebe mit Vorzeigecharakter.



Stelldichein der niedersächsischen SHK-Elite

Darüber hinaus haben sie sich zu Sachverständigen qualifiziert und sind von den jeweiligen Handwerkskammern bestellt (vereidigt) worden. In jährlichen ERFA-Kreisen werden Erfahrungen ausgetauscht und das Wissen zu aktuellen Themen erweitert. Beim Treffen in Osnabrück, mit freundlicher Unterstützung von KME, stand auch das Thema Heizungswasser ganz oben auf der Agenda. Die Teilnehmer sahen die Entwicklung der immer empfindlicher werdenden Heizungstechnik zum Teil mit Besorgnis, insbesondere mit Blick auf die Gewährleistung seitens der Gerätehersteller. Für einige Teilnehmer schlossen

sich, durch die lebendigen und bildhaften Ausführungen des Referenten Mike Hannemann, schließlich diverse Wissenslücken. Hier wurde deutlich, dass häufig nur den Symptomen Beachtung geschenkt wird, anstatt den Ursachen bei Störungen und Schäden in Heizungsanlagen auf den Grund zu gehen. Die Antwort findet sich zu ca. 90% im Heizungswasser. Verschie-

denste Materialien, welche häufig in „Leichtbauweise“ verarbeitet werden, zollen schließlich ihren Tribut. Vom ZVSHK wurden deshalb am 12. Juni die Kesselhersteller aufgefordert, zukünftig robustere Geräte anzubieten und nicht weiter die Verantwortung auf die Handwerker abzuwälzen. „Die Forderung einiger Hersteller nach VE-Wasser scheint dabei nicht der Weisheit letzter Schluss, sondern nur noch weiter von der Praxis entfernt zu sein. Heizungswasseraufbereitung muss einfach, sicher und bezahlbar sein“, so Wolfgang Günther von der Fa. Elotherm aus Hänigsen.

Teil 3: Firma Rudelt aus Neubiberg bei München Heizungsbauer als Glücksbringer

Ein Einfamilienhaus, ca. 35 J. alt, in Neubiberg bei München. Der letzte Kessel hielt nur 10 Jahre. Wegen Korrosion bzw. undichter Brennkammer zeigte sich der Kesselhersteller beim neuen Kessel kulant. Zudem war der Kunde seit geraumer Zeit unzufrieden mit dem Heizergebnis. Immer höhere Vorlauftemperaturen brachten keinen nennenswerten Wärmegehalt, sprich: die Heizkörper blieben lau bzw. gaben teilweise gar keine Wärme mehr ab. Der Kunde hatte wieder Glück, denn sein Heizungsbauer verwendet inzwischen ein Verfahren zur Heizungswassersanierung, welches das Problem langfristig im wahrsten Sinne des Wortes „bereinigt“.



Korrosionsprodukte verschiedener Heizanlagen akribisch dokumentiert

Für Hunderttausende von Kleinanlagen wie diese gilt: Im Laufe der Zeit führen Ablagerungen von Kalk und Korrosionspartikeln, hervorgerufen durch hartes Leitungswasser und verschiedene Materialien im System, zu merklichen Wirkungsgradverlusten. „Erstaunlich, dass dies beim Energieausweis keine Beachtung findet, obwohl dies für die

Energieeffizienz doch sehr von Bedeutung ist. Wenn Anlagen, wie in diesem Fall, unnötig hochgefahren werden, wird immer auch unnötig zuviel Energie verbraucht“, so Thomas Rudelt, der auch als Energieberater seine Kunden berät. Rudelt Heizungsbau, vor 30 Jahren von Gerd Rudelt gegründet, ist auf den Bau und die Wartung von Heizungsanlagen spezialisiert und wird heute von Thomas Rudelt geführt. Seit etwa einem Jahr zählt der erfahrene Heizungsbauer zu den überzeugten Anwendern der Markenprodukte von HANNEMANN. Eine beeindruckende Sammlung von Korrosionsprodukten verschiedener Anlagen, in Schaugläsern aufbewahrt und fein säuberlich mit Herkunft und Datum versehen, hat Gerd Rudelt in dieser Zeit angelegt. Die schwarzen Brocken sind im Kesselstein gebundene Korrosionsprodukte, gefärbt von Korrosionsvorgängen. Es gibt auch Röhrchen mit kleineren, nahezu pulverförmigen Teilchen. „Vorher - nachher“, erklärt Gerd Rudelt engagiert und führt weiter aus: „Die groben Stücke sind beim Vorspülen aus Problemanlagen abgefiltert worden. Diese Stücke passen unmöglich durch Ventile und führen schnell zu Verstopfungen. Beim Klarspülen, nach der Reinigung filtern wir die feineren Korrosionspartikel heraus“.

Das Vorspülen dauert knapp zwei Stunden, dabei wird gleich mit weichem Wasser aus der mobilen Heizungswasserfüllanlage „HARDY 100“ heraus gearbeitet. Nach diesem Vorspülen wird das Reinigungskonzentrat Wasseroptimator-Clean® eingespült. Wichtig: Während der Einwirkzeit sind alle Heizkreise voll geöffnet.



Gut aufgestellt in Sachen Heizung - Familienunternehmen Rudelt

Das Dispersions- und Reinigungsmittel Wasseroptimator-Clean® entfaltet seine Wirksamkeit unabhängig von der Wassertemperatur. Vier Wochen später wird erneut mit enthärtetem Wasser gründlich (ca. 2000 Liter) das WO-Clean mit den gelösten Rückständen ausgespült. Der Kunde staunt: „Trotz vorspülen noch soviel Dreck!“



Störung/Lösung (links vor - rechts nach der Behandlung mit WO-Clean)

Der Schlammabscheider im Rücklauf schützt die Regelarmaturen vor zirkulierendem Schmutz. Zum vorbeugenden Korrosionsschutz wird nun das Wasseroptimator-Liquid® eingespült und über die Pumpe gleichmäßig in der Anlage verteilt. Ein Win-Win-Konzept für alle Beteiligten.

Was viele nicht wissen: Die Heizungswassersanierung zählt zu den steuerlich geförderten Modernisierungsmaßnahmen - ein zusätzlicher Anreiz.

Fazit: Der Kunde ist zufrieden: Nach der Heizungswassersanierung werden die Heizkörper wieder warm und die Vorlauftemperatur konnte gesenkt werden. Das dadurch auch Energie gespart wird, liegt für Gerd und Thomas Rudelt auf der Hand.



AUSGEZEICHNET MIT DEM
DEUTSCHEN BUNDESPREIS IN GOLD UND
DEM ERFINDERPREIS IN GOLD UND SILBER



HANNEMANN WASSERTECHNIK
Finsinger Au 1 · 85570 Markt Schwaben
Tel. (0 81 21) 47 83-60 · Fax -89
www.hannemann-wassertechnik.de