



Sauerstoffdiffusion führt zu Versprödung und Undichtigkeiten.

Ein Fall für den Profi

Inanspruchnahme eines Systemspezialisten bei der Sanierung von alten Fußbodenheizungen kann sich lohnen

Nicht jedes Anforderungsprofil eines Kunden an den Heizungsfachmann kann im eigenen Unternehmen erfüllt und umgesetzt werden. So ist die Inanspruchnahme eines Spezialisten in Sonderfällen durchaus sinnvoll und logisch. Seit einigen Jahren wird die „oxy[proof]system“-Sanierungstechnik dem Installateur als Lösungsansatz bei diffusionsoffenen Kunststoffrohr Fußbodenheizungen zur Verfügung gestellt. Marktpartnerschaften sind entstanden und werden laut dem Unternehmen TGA-Rohrinnensanierung erfolgreich fortgeführt, Tendenz steigend. Der folgende Beitrag beleuchtet, was hinter dieser Partnerschaft steckt und welche Vorteile sich dadurch für den SHK-Betrieb ergeben könnten.

Das Spülen von Fußbodenheizungen, der Einbau leistungsstärkerer Umwälzpumpen oder aber das Inhibieren des Heizungswassers sind wohl die klassischen (Gegen)Maßnahmen, die zu Beginn einer jeden Heizperiode bei diffusionsoffenem Kunststoffrohr durch den Anlagenmechaniker in die Wege geleitet werden. Seit einigen Jahren gibt es eine weitere Option für den Handwerksbetrieb, die sich vielmehr mit den Ursachen, dem diffusionsoffenen Kunststoffrohr, auseinandersetzt. Technisch ist es heute möglich, diese Rohre von innen nahtlos mit einer nach DIN 4726 sauerstoffdichten Beschichtung zu versehen. Was zunächst simpel klingt, ist technisch betrachtet extrem komplex umzusetzen. Überlange Fußbodenheizkreise, extrem inkrustierte, verschlammte und vor allem aber auch oft versprödete Kunststoffrohre: Wer hier nicht weiß was er tut, kann schnell für einen Schaden sorgen.

PROFIS ALS PARTNER

An dieser Stelle setzt die „oxy[proof]system“-Sanierungstechnik mit ihren Spezialisten als Partner für das SHK-Handwerk an. Eine Systemtechnik, die jedes Jahr an zahlreichen Fußbodenheizkreisen umgesetzt wird. Die Diffusionsdichtigkeit wird bei dieser Systemtechnik nachträglich durch das Aufbringen einer sauerstoffdichten Beschichtung auf der Innenseite des diffusionsoffenen Kunststoffrohres hergestellt. „Dieses Hightech-Material erreicht Diffusionswerte, die nachweislich > 90% unterhalb der geforderten Normwerte der DIN 4726 liegen“, betont Marco Fröhlich, Prokurist der TGA Rohrinnensanierung AG aus Fürth. Voraussetzung für den Einsatz sei allerdings eine ordnungsgemäße Verlegung der diffusionsoffenen Kunststoffrohre und ein wasserseitiger Durchgang. Lediglich Montagefehler, die bereits beim Verlegen der Fußbodenheizung in

den 70er- und 80er-Jahren entstanden sind, wie z.B. starke Quetschungen und/oder Knicke, können seinen Angaben zu Folge weitergehende Maßnahmen nach sich ziehen. Grundvoraussetzung für eine Rohrinnensanierung ist ebenfalls die Dichtigkeit des Systems: „Eine größere Leckage oder gar ein Rohrbruch kann nicht mehr saniert werden“, so Fröhlich. In diesem Fall müsse der Boden lokal geöffnet und die schadhafte Stelle beseitigt werden.

VOR DER PRAXIS STEHT DIE PRAXISTAUGLICHKEIT

Aber auch bei einer „ordnungsgemäß“ verlegten Fußbodenheizung ist Fingerspitzengefühl gefragt. Nicht selten werden in der Praxis überlange Fußbodenheizkreise von 180 m und mehr vorgefunden. Auch Sonderfälle wie ovale Rohrformen kommen durchaus vor und verlangen eine individuelle Vorgehensweise. Ggf. müssen Viskosi-

täten und Topfzeiten des Beschichtungsmaterials objektspezifisch eingestellt werden. „So ist es notwendig, sich jeden Tag mit diesen Punkten auseinanderzusetzen und die Systemtechnik ständig weiterzuentwickeln“, erklärt der Prokurist. Forschung und Entwicklung ist daher für das Unternehmen ein wesentlicher Bestandteil der Sanierungstechnik. Dazu Fröhlich: „Die Zusammenarbeit mit technischen Hochschulen, insbesondere der TH Wildau, auch im Sinne des Technologietransfers, ist Grundvoraussetzung, um in der Praxis erfolgreich zu sein. Ein Kooperationsnetzwerk für den Wissens- und Technologietransfer verbindet die Hochschule mit dem Systemspezialisten der ‚oxy[proof]system‘-Sanierungstechnik.“ Fachhochschule und Praxispartner würden sich hierbei optimal ergänzen. „Denn jede Situation“, so der Experte, „die sich in der Praxis vorfindet, muss im Vorfeld im Labor und auf Teststrecken auf Umsetzbarkeit getestet worden sein.“ Hier sieht der Experte eine Entlastung der SHK-Betriebe, denn sie müssen sich dadurch mit diesen Dingen nicht im Einzelnen auseinandersetzen sondern können auf eine fertige, funktionsfähige Systemtechnik zurückgreifen.

OHNE DAS FACHHANDWERK GEHT ES NICHT

Den Handwerker vor Ort sieht das Unternehmen als zentralen Akteur. Denn komplexe Systemtechniken seien nur lokal vermittelbar. Die Vorteile für den SHK-Betrieb liegen für Fröhlich auf der Hand: „Überschaubarer Aufwand, zufriedene Kunden, eine nachhaltige Lösung und interessante Verdienstmöglichkeiten sind gegeben.“ Außerdem kämen engagierte und informierte Handwerksunternehmen, die technisch auf dem neuesten Stand sind, beim Kunden besser an und könnten sich erfolgreich vom Wettbewerber abheben. Das ganzheitliche Verständnis zur Problematik mit diffusionsoffenen Kunststoffrohren ist dabei allerdings ein wesentlicher Faktor. Daher werden vom Systemanbieter Weiterbildungsmaßnahmen und Wissenstransfers angeboten. Bei größeren Projekten oder bei speziellen Fragen zum „oxy[proof]system“ können auch der Vertrieb und/oder die Techniker des Unternehmens in Anspruch genommen werden.

Im Vorfeld erforderliche Analysen der Fußbodenheizung führt der Systemanbieter durch. Es müssen daher keine teuren Messgeräte gekauft werden. Die Expertise



Die Innenrohrsanierung im Überblick: Das stark verschlammte Rohr (l.) wird mit einem Granulat behandelt, wodurch alle Ablagerungen entfernt werden (Mitte). Abschließend wird ein Beschichtungsmaterial in 0,4 bis 0,7 mm Stärke eingebracht, welches das Rohr sauerstoffdicht nach DIN 4726 versiegelt.



Im Vorfeld erforderliche Analysen der Fußbodenheizung führt der Systemanbieter durch. Es müssen daher keine teuren Messgeräte gekauft werden.

wird anschließend zur Verfügung gestellt. Kommt es zu einem Vertragsabschluss, profitiert der Heizungsfachmann von Provisionsvereinbarungen oder aber Individualvereinbarungen der Marktpartner untereinander.

KUNDENZUFRIEDENHEIT STEHT IM FOKUS

Die TGA Rohrinnensanierung AG sieht sich als Partner des SHK-Handwerks und stellt ihr ganzes Know-how dem Anlagenmechaniker zur Verfügung. „Fand noch in den Jahren 2005 bis 2011 der Vertriebsweg nahezu ausschließlich zwischen Systemanbieter und Endkunde statt, kommen inzwischen 35 bis 40% der objektbezogenen Anfragen direkt vom SHK-Handwerk, Tendenz steigend“, so die Einschätzung von Fröhlich. Marktpartnerschaften seien

entstanden und werden mit Folgeprojekten fortgeführt. Der Grundstein dafür liegt laut dem Experten in der hohen Kundenzufriedenheit. Sein Versprechen: „Wer einmal die Systemtechnik bei seinem Kunden umgesetzt hat, wird keine Fußbodenheizung mehr spülen wollen und wer heute noch spült, kann nachhaltig keinen zufriedenen Kunden erwirken.“

Bilder: TGA Rohrinnensanierung AG

www.tga-rohrinnensanierung.de