

## [SPRECHEN SIE MIT UNS!]

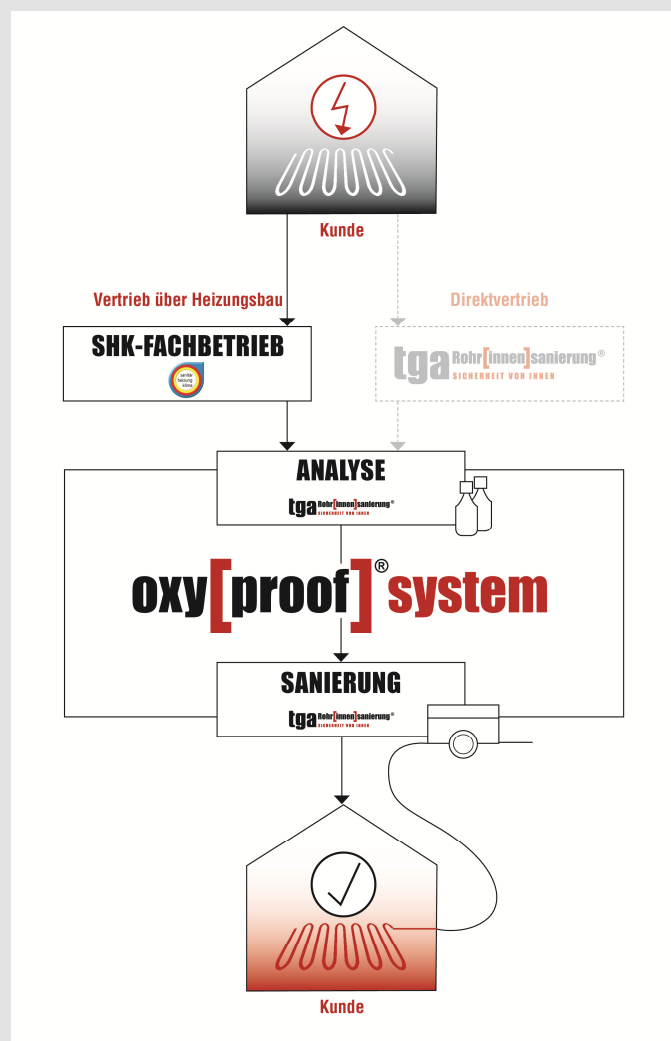
### Vertrieb über das Handwerk

Bei der Gestaltung der Zusammenarbeit zwischen Ihnen als Handwerksbetrieb und uns, der TGA Rohrrinnensanierung AG, sind verschiedene Varianten möglich.

Sie als Heizungsfachbetrieb bieten die Rohrrinnensanierung direkt mit Ihren Leistungen an und arbeiten einen Aufschlag in Ihr Angebot ein. Der Gewährleistungsanspruch von zehn Jahren entsteht dann zwischen Ihnen als Fachbetrieb und uns, der TGA Rohrrinnensanierung AG.

Ebenso können wir das Angebot auch direkt an Ihren Endkunden richten und Sie erhalten eine Provision. Der Gewährleistungsanspruch besteht dann zwischen dem Endkunden und uns, der TGA Rohrrinnensanierung AG.

Grundsätzlich sind auch andere, individuelle Vereinbarungen möglich.



Stand: 11/2015

Anmerkung:

- Zustandsanalysen sind von jeglichen Provisionsvereinbarungen ausgeschlossen!



## INTERVIEW

Marco Fröhlich ist SHK-Handwerksmeister und Prokurist bei TGA Rohrrinnensanierung (Fürth).

## Im Sinne des Kunden

**Sanierung als gemeinsames Projekt** ■ Die SBZ hat bei Marco Fröhlich nachgefragt, wie sich die Zusammenarbeit bei der Sanierung einer Fußbodenheizung zwischen dem Fachhandwerk und TGA Rohrrinnensanierung gestaltet. Er sagt auch, wie die Rollenverteilung aussehen kann.

**SBZ:** Herr Fröhlich, schätzen Sie mal: Wie viele Flächenheizungen haben Sie schon mit Oxyproof erfolgreich saniert?

**Marco Fröhlich:** Da wir sowohl Großobjekte, öffentliche Einrichtungen als auch das klassische Einfamilienhaus sanieren, ist hier die Anzahl der sanierten Fußbodenheizkreise ein guter Kennwert, um Ihre Frage zu beantworten. Wir sanieren im Schnitt 3000 bis 4000 Fußbodenheizkreise pro Jahr und sind nunmehr über ein Jahrzehnt aktiv am Markt.

**SBZ:** Wie muss ein Fachhandwerksbetrieb grundsätzlich aufgestellt sein, um mit Ihnen zusammenarbeiten zu können?

**Fröhlich:** Vorwiegend arbeiten wir mit Handwerkern zusammen, die in ihrem Kundstamm auch ältere Liegenschaften mit diffusionsoffener Fußbodenheizung betreuen. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass der Fachhandwerker neuen Technologien aufgeschlossen gegenübersteht. Dann steht einer Zusammenarbeit nichts im Wege. Weiter arbeiten wir bei Großprojekten oft mit Planern und Architekten eng zusammen.

**SBZ:** Welche Bedeutung messen Sie dem Zusammenspiel zwischen SHK-Fachhandwerk und TGA Rohrrinnensanierung bei?

**Fröhlich:** Der SHK-Handwerker betreut sein Projekt vollumfänglich und wir erbringen eine Teilleistung, respektive die Analyse bzw. Rohrrinnensanierung der diffusionsoffenen Fußbodenheizung. Im Fokus sollten immer der Kunde und dessen Zufriedenheit stehen. Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Heizungsbauern gemacht, die bei ihrem Kunden eine moderne Heizungstechnik (z. B. eine neue Wärmepumpe) mit unserer Systemtechnik kombiniert zum Einsatz gebracht haben.

**SBZ:** Was für eine Rolle fällt dabei dem Handwerksunternehmer zu?

**Fröhlich:** Der Handwerksunternehmer ist das Bindeglied zwischen dem Endkunden und uns, dem Systemanbieter. Der Kunde wird sich die Empfehlungen seines Fachbetriebes genau anhören und auf den Rat seiner Ver-

trauensperson hören. Somit ist der Handwerksunternehmer unser Kunde, denn er vermittelt die Vorteile der Systemtechnik dem Endkunden und wir führen die Dienstleistung sozusagen in seinem Auftrag aus.

**SBZ:** Welches Aufgabenspektrum übernimmt TGA Rohrrinnensanierung, um eine Lösung im Sinne des Endkunden herbeizuführen?

**Fröhlich:** Wir sehen uns hier als Ursachenbeseitiger. Unsere Dienstleistung ist klar abgegrenzt: Wir machen aus einer diffusionsoffenen Fußbodenheizung nachträglich eine sauerstoffdichte Flächenheizung im Sinne der DIN 4726. Davon profitieren alle, in erster Linie sicherlich der Endkunde. Aber auch dem Fachhandwerker entstehen Vorteile, denn die Probleme wie Korrosionen und Verschlämmungen in der Anlagenperipherie hören ebenfalls auf.

**SBZ:** Wie sehen generell die geschäftlichen Verbindungen aus? Wer tritt als Auftragnehmer auf, wer ist Auftraggeber?

**Fröhlich:** Dies kann individuell durch den SHK-Fachhandwerksbetrieb mit uns vereinbart werden. In der Praxis wird häufig die Variante des Direktvertrages, also Endkunde mit uns als Systemanbieter, gewünscht. Der Vorteil dieser Variante ist, dass der Gewährleistungsanspruch von zehn Jahren direkt zwischen dem Endkunden und uns entsteht. Grundsätzlich sind aber auch andere, individuelle Vereinbarungen möglich.

**SBZ:** Welches Vorgehen empfehlen Sie bezüglich des Kundenkontakts? Wer nimmt die Abstimmung, z. B. der Termine, in die Hand und wer teilt ihm die Ergebnisse mit, z. B. von der Laboruntersuchung?

**Fröhlich:** Auch hier möchte ich gerne die Antwort aus der Praxis geben: Der Kunde bekommt in einem Beratungsgespräch von seinem Handwerker die Information, dass es nunmehr die Möglichkeit gibt, die Fußbodenheizung von innen zu sanieren. Alle Kerninformationen und die Vorgehensweise werden hierbei durch den Handwerker vermittelt. Bei Interesse schlägt der Fachbetrieb seinem Kun-

den eine Analyse der Fußbodenheizung durch uns vor. Wir bekommen dann i. d. R. die Kontaktdaten des Kunden vom SHK Fachbetrieb übermittelt, setzen uns direkt mit seinem Kunden in Verbindung und vereinbaren alles Weitere. Bei der Analyse an sich treten wir dann als Partner des Handwerkers vor Ort auf. Der weitere Ablauf wird im Vorfeld abgestimmt, oft senden wir die Ergebnisse direkt dem Kunden zu und berücksichtigen den Fachbetrieb im Verteiler. Aber auch hier gilt: Die Erfahrung zeigt, dass jeder Handwerker seine eigenen Wünsche zur Vorgehensweise hat. Wir passen uns dementsprechend an und verfahren wie gewünscht, bis hin zur Realisierung und Ausführung.

**SBZ:** In jedem Projekt steckt also eine Menge Vorarbeit, um zu entscheiden, ob eine Rohrrinnensanierung empfehlenswert ist oder nicht. Wer trägt eigentlich die Kosten, wenn sich bei einer Voruntersuchung herausstellt, dass eine Sanierung mit Oxyproof nicht zielführend ist?

**Fröhlich:** Ob eine Rohrrinnensanierung empfehlenswert ist oder nicht, ergibt sich aus dem technischen Umstand heraus, ob diffusionsoffene Kunststoffrohre verlegt sind. Es macht ja keinen Sinn, ein nach DIN 4726 sauerstoffdichtes Rohr zu analysieren oder gar zu sanieren. Bei einem diffusionsoffenen Rohr verhält es sich genau anders herum. Die Analyse wird ergeben, ob eine Rohrrinnensanierung noch möglich ist. Ist dies der Fall, ist die Sanierung mit dem Oxyproof-System auch zielführend. Das Ziel kann nach meinem technischen Verständnis nur sein, ein nach DIN 4726 diffusionsdichtes Flächenheizungssystem zu haben. Die Kosten der im Vorfeld erforderlichen Analyse sind das maximale Risiko des Endkunden. Wenn man betrachtet, dass diese derzeit pauschal 380 Euro im Charakter EFH betragen, halte ich dies für überschaubar. Die Kosten werden i. d. R. durch den Endkunden selber getragen.

**SBZ:** Herr Fröhlich, vielen Dank für das informative Gespräch.