www.der-dachberater.de Der neue Onlinekatalog für Profis. Seite 13.

H 30846

Nachhaltig und dämmstark: Bauder Geschäftsführer Tim Bauder im Markt-Interview. Seite 8

DACH NEWS

www.dbh-daemmstoffe.com
www.fdf-dach.de
www.phd.pl

NR. 1/2020 26. JG. VERLAG SCHENSINA GRATIS

Der Fitnesstest

& die Corona-Checkliste

Das Corona-Virus hält Deutschland in Atem. Noch geht es dem Dachbau im Vergleich zu anderen Branchen sehr gut. Trotzdem steht hinter den vor kurzem noch blendenden Konjunkturaussichten der Branche nun ein Fragezeichen. Betriebe tun gut daran, jetzt ihre Schwachstellen aufzudecken und zu beseitigen.

Bis zu 300.000 Wohneinheiten sollte die Deutsche Bauindustrie in diesem Jahr fertig stellen. Beste Aussichten für alle Baubeteiligten. Doch der Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe, Felix Pakleppa warnt: "Baugenehmigungen sind keine Aufträge. Die aktuelle Entwicklung beim Corona-Virus macht auch vor der Bauwirtschaft nicht halt. Noch können wir nur schwer abschätzen, in welchem Ausmaß die Pandemie die Bauwirtschaft treffen wird." Die gewerbliche Wirtschaft könnte einbrechen und deshalb Bau-Investitionen zurückgestellt werden. Bauämter könnten wegen des Virus nur schwach oder überhaupt nicht besetzt sein, dann würden keine öffentlichen Aufträge vergeben. Und Menschen, die von plötzlicher Arbeitslosigkeit bedroht sind, werden kein Haus bauen oder Sanierungsarbeiten in Auftrag geben, so Pakleppa.
"Gerade jetzt müssen Handwerksbetriebe deshalb alle Geschäftsprozesse auf Krisentauglichkeit überprüfen," meint Rolf Steffen. Er leitet das Weiterbildungsinstitut Akademie Zukunft Handwerk. In dieser Ausgabe der DachNews hat er noch unabhängig von Corona einen 'Fitnesstest' für Handwerksbetriebe zusammen gestellt. Hier können Sie Ihre Zukunfts- und Krisenfestigkeit überprüfen. Ganz aktuell hat er zudem eine Checkliste für Betriebe in Sachen Corona entwicklelt. So kommen Sie und Ihr Betrieb gesund durch die Krise. **Weiter Seite 2, 3 und 4.**

Aus dem INHALT

Produkt-News:

- Grömo: Alustart macht die Dachentwässerung farbig. Seite 7
- Velux: Neue Hitzeschutz-Variante für Dachfenster. Seite 10
- Dörken: Neue Effizienzklasse bei Unterdeckbahnen. Seite 18
- Isover: Neues Monitoring-System fürs Flachdach. Seite 20

Großhandel:

Florian Fillbach führt mit nur 23 Jahren den Bedachungsfachgroßhandel Fillbach in Heistenbach in Rheinland-Pfalz. Mit DachNews sprach er über den Markt und über Corona. Seite 7

Marketing:

So gewinnen Sie neue Kunden. Unser Fachautor führt Sie in 5 Schritten zu neuen Erfolgen. Seite 17

Entwässerung: Für jeden Balkon den passenden Ablauf. Seite 22

Steil-Dachsanierung:

Um die Ecke gedeckt: Bei einer Dachsanierung in Köln wurde 360 qm Dächfläche mit Röben Doppelmulden-Ziegeln und zahlreichen Details gedeckt. Seite 14

Fragebogen:

Norbert Schneider, Geschäftsführer beim Titanzink-Spezialisten VM Building Solution aus Essen, stellt sich vor. Seite 23

Was ein zukunftsfähiges Zuhause braucht

Wer sich heute den Traum vom Eigenheim verwirklicht, sollte die Zukunft im Blick haben. In Sachen Energieeffizienz oder intelligente Haustechnik können Bauherren weit vorausdenken. So lassen sich nicht nur auf Jahre niedrige Betriebs- und Unterhaltskosten, sondern auch Wohnkomfort bis ins hohe Alter sicherstellen.

Das Haus der Zukunft wird energetisch weitgehend autark, intelligent und schwellenfrei sein. Strom und Wärme werden direkt im Haus produziert. Die Grundlage hierfür sind regenerative Energieträger, wie Solarenergie oder Geothermie, und eine leistungsfähige Energie- und Gebäudetechnik. Vorausschauende Bauherren planen die dafür erforderlichen Leitungen und Anschlüsse gleich mit, um Technik später nachrüsten zu können.
Eine solarthermische Anlage liefert Warmwasser und beheizt das Haus, während die Photovoltaikanlage Strom produziert. Was davon nicht selbst im Haushalt verbraucht wird, können Eigentümer in das Stromnetz einspeisen und sich vergüten lassen oder in Batterien zwischenspeichern und zu einem späteren Zeitpunkt nutzen – zum Beispiel zum Aufladen des Elektroautos. Noch energieeffizienter wird das Haus durch die Installation einer Wärmerückgewinnungsanlage.
Energetisch autark wird das Zuhause, wenn es in der Lage ist, die Erzeugung und Verarbeitung der Energie autonom zu steuern. So entscheidet eine Steuerungszentrale beispielsweise selbstständig, ob Solarstrom in das Stromnetz eingespeist oder gespeichert wird, oder sie startet die Waschmaschine, wenn die Sonneneinstrahlung auf dem Dach am stärksten ist. Möglich machen das sogenannte BUS-Systeme. Das sind Datenleitungen, die die Informationen mehrerer hintereinander geschalteter Geräte gemeinsam transportieren und mit der Steuerungszentrale verbinden. Diese kann dann mit allen Geräten kommunizieren, die im Haus Energie erzeugen oder verbrauchen und so die Energie nach Bedarf intelligent einsetzen.
Doch die Zukunftsfähigkeit eines Wohnhauses bedeutet auch, beim Hausbau auf Barriere- und Schwellenfreiheit zu achten und die Wohnflächen so zu konstruieren, dass sie flexibel nutzbar sind. Ein einfacher, kompakter Grundriss ist von Vorteil, wenn später etwa ein zusätzliches Kinderzimmer eingerichtet oder eine Einliegerwohnung für die dann pflegebedürftigen Eltern abgetrennt werden soll. Über die BUS-Technik können dann auch z. B. altersgerechte Assistenzsysteme, wie druckempfindliche Fußböden, die Stürze von Hausbewohnern erkennen, nachgerüstet werden.

SICH RUNDUM WOHLFÜHLEN – MIT GESÜNDERER DÄMMUNG VON LINZMEIER

Wir entwickeln und produzieren Dämmstoffe, die das Wohlbefinden steigern – nachhaltig für Mensch, Umwelt und Zukunft.

LINZMEIER
Dämmen mit System

ONLINE-DETAILFINDER

Schnell und einfach zum passenden Detail

Regelkonforme Konstruktionen für Ihr Projekt

Für Flachdächer, Balkone und Terrassen. Mit praktischen Downloads: 2D- und 3D-Grafiken, Produktinformationen und System-LVs.

www.soprema.de/details

SOPREMA

Es gibt erfolgreiche und weniger erfolgreiche Handwerksunternehmen. Es gibt beide Unternehmen in jeder Stadt, ja manchmal in der gleichen Straße. Erstaunlich ist dabei, dass die weniger erfolgreichen oft nicht weniger fleißig sind. Was macht Unternehmen erfolgreich? Machen Sie den Fitness-Check der Akademie Zukunft Handwerk.

Wie fit ist Ihr Unternehmen?

UNTERNEHMER: 1. Der Kapitän

☐ Ich arbeite 60 Stunden und mehr in der Woche. Ich bin im Unternehmen unersetzlich. Mir bleibt keine Zeit für mich, meine Gesundheit, Familie, Freunde und Hobbys.
Note 6: Ungenügend

☐ Ich schaffe es gerade, die dringendsten Aufgaben zu erledigen. Mein Tag ist immer zu kurz. Für Gesundheit, Familie, Freizeit und Hobbys ist kaum Platz in meinem Kalender.
Note 5: Mangelhaft

☐ Mir gelingt es zeitweise, Prioritäten zu setzen und einige Aufgaben zu delegieren. Ich entwickle, wenn es die Zeit erlaubt, kurzfristige Unternehmensziele. Ich habe Lebensregeln und bemühe mich, nach diesen zu leben. Ich versuche Zeit für Familie, Freunde und Hobbys zu finden. **Note 4: Ausreichend**

☐ Ich habe Visionen und langfristige Strategien, jedoch nur in Gedanken. Ich übernehme gerne die Aufgaben und Verantwortung als Unternehmer. Ich habe gelernt, Verantwortung zu übertragen. Ich plane genügend Zeit für mich und meine Familie ein und halte diese ein. Ich lebe nach meinen definierten Wertvorstellungen. **Note 3: Befriedigend**

☐ Ich habe ein konkretes Lebensziel für alle Lebensbereiche. Meine Werte, Visionen, Ziele und Lebenspläne sind schriftlich fixiert und bilden die Grundlage meines Handelns. Meine Familie und Mitarbeiter unterstützen mich. Ich lebe in einer Balance zwischen privaten und unternehmerischen Aktivitäten. **Note 2: Gut**

☐ Ich habe eine hohe Authentizität mit meinen fixierten Werten und Zielen erreicht. Ich bin körperlich und mental voller Energie. Ich strahle Freude und Zufriedenheit aus. Ich habe stets ein offenes Ohr und Zeit für andere. Ich fördere die Erfolge meines Umfelds und erfreue mich an ihnen. Ich habe meinen Sinn des Lebens gefunden. **Note 1: Sehr gut**

PHILOSOPHIE: 2. Der Sinn und das Ziel

☐ Philosophie, Vision und Mission sind für Handwerksunternehmen ohne Bedeutung, hier zählt nur richtiges Zupacken.
Note 6: Ungenügend

☐ Die Unternehmenszukunft bestimmt ausschließlich der Markt. Unsere Aufgabe lautet daher, uns immer den aktuellen Veränderungen anzupassen. Wichtigstes Unternehmensziel ist das Überleben. **Note 5: Mangelhaft**

☐ Der Sinn unseres Unternehmens ist rein handwerklicher bzw. wirtschaftlicher Natur. Der angestrebte Wettbewerbsvorsprung ist markt- und produktbezogen. Ein schriftlich formulierter Maßstab für die ethischen Grundsätze und die strategische Ausrichtung des Unternehmens ist nicht vorhanden.
Note 4: Ausreichend

☐ Sinn und Zweck unseres Unternehmens sind schriftlich als Unternehmensphilosophie formuliert. Diese Philosophie bildet das Fundament für unser unternehmerisches Denken und Handeln. Sie ist Maßstab für die bewusste Übernahme sozialer Verantwortung und zielorientierter Gestaltung unserer Unternehmenskultur. **Note 3: Befriedigend**

☐ Auf Basis unserer schriftlich formulierten Vision und Mission haben wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern unsere Unternehmensstrategie ausgerichtet und verfolgen diese konsequent. Wir informieren Kunden und die Öffentlichkeit über unsere Unternehmenspolitik und verpflichten unsere Geschäftspartner auf deren Inhalte und Aussagen. **Note 2: Gut**

☐ Das innere und das äußere Erscheinungsbild unseres Unternehmens stimmen mit der werteorientierten Unternehmensphilosophie überein. Die verantwortungsvolle Unternehmenskultur und die strategische Ausrichtung wird von allen Mitarbeitern gelebt und weiterentwickelt. Unser Unternehmen genießt hohes Ansehen in Öffentlichkeit und Gesellschaft.
Note 1: Sehr gut

Im Themenbereich Unternehmer gilt die Aufmerksamkeit der Stärkung des Chefs, denn jeder verfügt über die Mittel und Möglichkeiten, aus welchen Erfolg entsteht:
1. Zeit: Jedes Tun braucht Zeit, und diese hat jeder Mensch jeden Tag gleich viel.
2. Ziele: Nur wer das Ziel kennt, dessen Nutzen Menschen überzeugt, kann den richtigen Weg finden.
3. Verantwortung: Disziplin, vor allem gegenüber sich selbst, und Mut, die sich bietenden Möglichkeiten zu nutzen, ermöglichen große Erfolge.
4. Wirkungsgrad: Nur wer sich auf die wesentlichen Chefaufgaben konzentriert, vermeidet Zeit- und Reibungsverluste.
5. Mitarbeiter: Alleine sind große Ziele nicht erreichbar; wer dirigieren will, muss andere spielen lassen.

Fünf Fragen an den Trainer und Entwickler des Fitness-Tests

Rolf Steffen leitet mit der 'Akademie Zukunft Handwerk' eines der größten Weiterbildungsinstitute für Handwerksbetriebe. Hier macht er Chefs, Führungskräften, Mitarbeiter und Azubis fit für die Zukunft und formt Unternehmen zu lokalen Marktführern. Für uns beantwortet der "Trainer" fünf Fragen zur Fitness der Betriebe.

Wie fit sind die Handwerks-Unternehmen für das neue Jahrzehnt?
Steffen: Die meisten Betriebe beschäftigen sich nur mit der nahen Zukunft, also der Auftrags- und Umsatzsicherung. Bekannt ist, dass wenn die ersten drei Monate eines Jahrs gut sind, läuft es, wenn nicht, läuft man diesen drei Monaten oft das ganze Jahr hinterher. Aber es kommt nicht nur auf den Umsatz an. Dieser ist in der Baubranche derzeit sicherlich gut. Die Frage ist, was bleibt als Gewinn hängen? Und unter welchen Bedingungen wird der Umsatz erzielt. Das ist entscheidend. Hier schwächeln viele Betriebe.

Was sind typische Fitness-Schwächen in den Betrieben?
Steffen: Der Chef ist oft Mädchen für alles und im Hamsterrad des Tagesgeschäfts gefangen. Es gibt keine langfristigen, klaren Ziele und Strategien. Die Mitarbeiter führen nur Anweisungen aus, denken nicht mit. Die Organisations- und Kommunikationsprozesse sind personenabhängig organisiert anstatt systemgestützt und eindeutig geregelt. Manches funktioniert – oft nur improvisiert – auf Zuruf, vieles ist nur mit großem Kraftaufwand zu retten. Das Ergebnis ist Unzufriedenheit bei Chefs und Mitarbeitern. Denn trotz eines großen Kraft- und Zeiteinsatzes bleibt das Ergebnis für alle unbefriedigend.

Was macht dann erfolgreich?
Es gibt auch die erfolgreichen Unternehmen, die selbst schwierigen Rahmenbedingungen standhalten, die Krisen zum Trotz ein kontinuierlich gutes Wachstum verzeichnen. Deren Unternehmenslenker widmen sich den tatsächlichen Chefaufgaben und nähern sich so – Schritt für Schritt – den Zielen eines modernen Managements: Mehr Zeit für das Wesentliche bewirken. Mehr Lebensqualität genießen. Sicherheit gewinnen und die Weichen stellen für eine erfolgreiche Zukunft. Fehlerkosten senken. Produktivität und Gewinne messbar steigern.

Ein Problem sind fehlende Fachkräfte.
Mitarbeitergewinnung ist eine der wichtigsten Unternehmeraufgaben. Hier geht es nicht nur um Austausch von Mitarbeitern. Wir brauchen selbständige fachkompetente Mitarbeiter, die bereit sind Führungsaufgaben zu übernehmen. Fehlende Unternehmenslenker auf Mitarbeiterebene sind das Manko in vielen Betrieben. Hier selbst-motivierte, fachkundige Leute mit dem hohen Maß an Anstand zu finden, war schon in Zeiten ohne Fachkräftemangel eine Herausforderung. Hier müssen wir neue Wege gehen.

Leichter gesagt als getan, oder?
Eine Möglichkeit wäre z. B. die Befragung der Mitarbeiter. Unsere Initiative bietet z. B. im Zuge des Prozesses zum 1a Arbeitgeber eine externe Befragung der Mitarbeiter. Nur so erfährt der Chef tatsächlich, wie es um die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter steht und was ggf. verändert werden muss, um gute Leute langfristig anzuziehen und zu halten. Das Ergebnis ist nicht immer schmeichelhaft, aber enorm wichtig.

Erfolgreiche Unternehmen verfügen über klare Ziele und Strategien. Das unterscheidet sie von ihren Wettbewerbern. Daraus resultiert eine besonders für Kunden und Mitarbeiter anziehende Unternehmenskultur.
Es sind der Sinn und der Zweck eines Unternehmens, die das Denken und Handeln aller im Team prägen. Sie implizieren werte- und marktorientierte Ideale, die das Unternehmen positiv abheben und beste Voraussetzungen schaffen für den erfolgreichen Verkauf der Leistungen und die Gewinnung der besten Fachkräfte.

TEAM: 3. Das Miteinander

☐ Alle Mitarbeiter arbeiten nach den Anweisungen des Chefs. Wer sich nicht anpassen will, kann gehen, obwohl die Belastung für die verbleibenden Mitarbeiter weiter steigt.
Note 6: Ungenügend

☐ Wir können uns unsere Mitarbeiter nicht aussuchen. Uns erreichen so gut wie keine Bewerbungen. Die meisten Mitarbeiter müssen permanent beaufsichtigt werden, wenn wir keine unangenehmen Überraschungen erleben wollen.
Note 5: Mangelhaft

☐ Alle Mitarbeiter sind entsprechend der Aufgaben- bzw. Stellenbeschreibung ausgewählt und ausgebildet. Sie erfüllen im Wesentlichen das Anforderungsprofil. Die Mitarbeiter kennen ihre Aufgaben und sind bereit, erforderliche Überstunden zu leisten.
Note 4: Ausreichend

☐ Sinn und Zweck sowie die Ziele des Unternehmens sind allen Mitarbeitern bekannt. Sie arbeiten daran mit und übernehmen Verantwortung. Ständige Fortbildung und weitreichende, schriftlich fixierte sowie veröffentlichte Kompetenzen sichern die Mitarbeitermotivation. Es werden jährlich Zielvereinbarungen getroffen.
Note 3: Befriedigend

☐ Alle Mitarbeiter werden regelmäßig über die Unternehmensentwicklung, auch über „vertrauliche" Erfolgszahlen wie Umsatz, Kosten und Gewinn, informiert. Die Mitarbeiter sind aktiv an der Unternehmensziel- und Prozesszielfindung beteiligt und arbeiten engagiert mit einem hohen Maß an Ergebnisverantwortung. Ihre Leistung entspricht der überdurchschnittlichen Bezahlung.
Note 2: Gut

☐ Die Mitarbeiter bilden ein „Dream-Team", identifizieren sich mit dem Unternehmen, orientieren sich an den gemeinsamen Zielen und arbeiten im Sinne der Unternehmensstrategie. Alle Mitarbeiter sind Mit-Unternehmer, die Spitzenleistungen erreichen. Sie sind bereit, einen Teil der Ergebnisverantwortung mitzutragen, und profitieren dafür von einer erfolgsorientierten Gewinn-Beteiligung.
Note 1: Sehr gut

Mitarbeiter sind das wertvollste Gut jedes Unternehmens. Vorausgesetzt, sie arbeiten mit der richtigen Einstellung und jeder Mitarbeiter ist aktiver Unterstützer der Werte und marktorientierter Ideale. Die Unternehmensphilosophie wird tatsächlich gelebt und jeder arbeitet am wirtschaftlichen Erfolg mit.
Es ist der Traum eines jeden Unternehmers, auf ein Team zu bauen, das sich mit dem Unternehmen identifiziert und überdurchschnittliche Leistungen erbringt: ein echtes Dream-Team. Ein Ziel, das durchaus realistisch ist.

ORGANISATION: 4. Das System

☐ Der Chef ist die Organisation, er verteilt die Aufgaben. Er ist zentraler Ansprechpartner für Kunden und Mitarbeiter, denn er weiß, welcher Mitarbeiter was kann und welcher Kunde was wünscht. **Note 6: Ungenügend**

☐ Die wichtigsten Abläufe und Aufgaben wurden den Mitarbeitern mündlich mitgeteilt und müssen somit bekannt sein. Eine Beschreibung von Abläufen und der Verantwortlichkeiten ist nicht nötig, denn letztlich bestimmt der Kunde den Tagesablauf. **Note 5: Mangelhaft**

☐ Systeme für Arbeitsvorbereitung, Arbeitsberichte, Abnahme- und Prüfprotokolle sind teilweise vorhanden, werden jedoch nur von einigen Mitarbeitern richtig genutzt. Täglich werden die Aufgaben und Aufträge neu geplant, da vieles improvisiert werden muss.
Note 4: Ausreichend

☐ Alle arbeits- und qualitätsrelevanten Arbeitsprozesse und Aufgaben sind als Prozessabläufe dokumentiert. Die Mitarbeiter haben an deren Entwicklung mitgewirkt. Aufgaben und Kompetenzen sind in klar formulierten Stellenbeschreibungen geregelt und werden größtenteils eingehalten. Die Auftragsplanung erfolgt vorausschauend und strukturiert. **Note 3: Befriedigend**

☐ Gute Arbeitsstruktur und Fachkompetenz kennzeichnen die Unternehmensorganisation und bestimmen den Arbeitsstil. Jeder Mitarbeiter ist über das Prozessziel und den gesamten Arbeitsablauf des jeweiligen Auftrages informiert. Die umfassende Prozessdokumentation dient als Leitfaden, sichert eine hohe Fehlerfreiheit und Produktivität. **Note 2: Gut**

☐ Die Organisation unseres Unternehmens ist transparent, kundenorientiert und in hohem Maße systemgestützt und digitalisiert. Das Qualitätsmanagement unterstützt in allen Abläufen Sinn und Zweck sowie die wirtschaftlichen Ziele des Unternehmens und ist auf stetige Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit angelegt. **Note 1: Sehr gut**

Es ist die Organisation – oder vielmehr die Improvisation – die zahlreiche Handwerksunternehmen am nachhaltigen Erfolg hindert. Daher ist es erfolgsentscheidend, in welchem Grad die Organisation systemgestützt funktioniert und Menschen – auch Chefs – ersetzbar sind. Kunden werden immer anspruchsvoller. Nur Unternehmen, die ihre Prozesse vollständig digitalisieren, können mithalten, bspw. durch sofortige Rechnungsstellung vor Ort beim Kundeneinsatz und das sofortige „Kassieren" per mobiler Kartenzahlung.

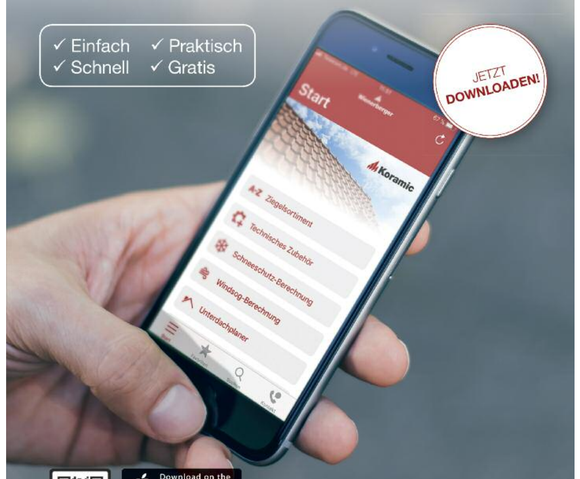
Den gesamten Test der Akademie Zukunft Handwerk finden Sie Online unter www.zukunftsfitness.de. Hier können Sie neben dem kostenfreien Basistest auch zwei umfangreiche Detail-Tests machen. Am Ende erhält man einen kompletten Bericht und auch individuelle Handlungsempfehlungen. Bei der Plus Variante erfährt man dies alles in einem persönlichen Beratungsgespräch.

AKADEMIE ZUKUNFT HANDWERK

Koramic App

Die Handwerker App für Dachprofis

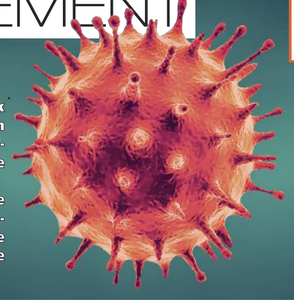
✓ Einfach ✓ Praktisch
✓ Schnell ✓ Gratis



JETZT DOWNLOADEN!

Get the app
Download on the App Store
GET IT ON Google Play

Wienerberger



Noch ist die Auftragslage im Dachhandwerk gesichert. Finanzielle Schwierigkeiten in Betrieben sind die Ausnahme. Trotzdem sollten vorausschauende Unternehmer ihre Betriebsabläufe jetzt überprüfen.
Für uns hat Rolf Steffen von der Akademie Zukunft Handwerk eine Checkliste für Handwerksbetriebe entwickelt. Auch für andere Krisensituation im Betrieb gibt diese Liste wichtige Denkanstöße.

Was Handwerksbetriebe jetzt prüfen sollten

Corona-Gefahren
Die Checkliste

1. Maßnahmen zur Gesundheitsvorsorge und Einhaltung der rechtlichen Vorgaben „Kontaktverbot"

- Mitarbeiter müssen bei Anzeichen einer Erkrankung sofort zu Hause bleiben
- Hygieneregeln einführen. Keinen Handschlag zur Begrüßung untereinander oder beim Kunden
- Entsprechende Beschilderung/Hinweise im Unternehmen
- Desinfektionsmittel bereitstellen sowie Handschuhe und Mundschutz (zum Schutz der Kunden, Risikogruppen)
- Reduzierung der Mitarbeiterpräsenz im Büro und an der Zentrale, max. 2 in einem Raum
- Technische Voraussetzungen für Home-Office schaffen, mit hochwertiger Ausstattung, sicherer Serverzugang (VPN) mit Highspeed-Internet einrichten, Headset, Kamera usw.
- Kundendienst auf unabdingbare Zahl der Techniker reduzieren. Ggf. können auch KD-MA auf der Baustelle eingesetzt werden
- Projekttechniker, die auf der Baustelle arbeiten, kommen nicht mehr ins Gebäude, Absprachen finden telefonisch statt, Post-Verteilung kontaktsicher ablegen
- Keine Fahrgemeinschaften (max. 2 Personen im Auto)
- Alle Besprechungen möglichst online durchführen. Wenn eine persönliche Besprechung unabdingbar ist, einen entsprechend großen Raum nutzen und 1,5 m Abstand halten
- Bewerbungsgespräche online durchführen

2. Maßnahmen zur Liquiditätssicherung aus eigener Kraft

- Finanzielle Soforthilfe beantragen / Anträge bei Behörden stellen

Hoffnung auf Soforthilfe besteht. Zurzeit berät die Bundesregierung über die Programmrichtlinien und das Antragsverfahren zur Gewährung von Zuschüssen, welche nicht zurückgezahlt werden müssen. Unternehmen bis 5 MA sollen Zuschüsse in Höhe von 9.000 € , bis 15 Mitabeiter 15.000 € und wahrscheinlich (in NRW) Unternehmen mit 10-50 Mitarbeiter 25.000 € erhalten.

- Nur finanziell gesunde Unternehmen erhalten Unterstützung
- D.h. Bilanz 2018 muss final vorliegen, Rentabilität muss nachgewiesen werden
- Inventur 2019 muss fertig sein
- BWA Dezember 2019 muss qualifiziert vorliegen
- Bewertung Halbfertiger Arbeiten muss monatlich vorgenommen werden
- Stundenerfassung präzisieren, „ausgefallene" Stunden dokumentieren, als Voraussetzung für Erhalt von Kurzarbeitergeld
- Alle Leistungen periodengerecht aufmessen
- Alle Abnahmen ggf. Teilabnahmen rechtssicher vornehmen
- Alle Rechnungen stellen, Schluss- wie Teilrechnungen zeitnah stellen
- Offene Posten wöchentlich bewerten
- Mahnwesen konsequent umsetzen
- Zahlungsziele prüfen, ggf. kürzen

3. Maßnahmen zur Auftragserfüllung ergreifen

- Materialversorgung sichern, Vorbestellungen vornehmen
- Subunternehmer kontaktieren, Erfüllungspläne erstellen
- Kundenzufriedenheit sicherstellen, auch in der Krise
- Mitarbeiter-Motivation fördern, Demotivationen vermeiden(!)

4. Bewusstsein für die Situation in der Mitarbeiterschaft schärfen

- Optimismus und Zuversicht verbreiten
- Maßnahmen zur Sicherung der Produktivität auf den Baustellen ergreifen
- Fremdarbeiterverträge ggf. kündigen
- Überstunden und ggf. Urlaub abbauen
- Temporäre Betriebsschließung vornehmen, bzw. betrieblichen Urlaub anordnen

5. Unterstützende Maßnahmen zur Liquiditätssicherung

- „Image-Schaden" durch Überreaktion vermeiden, kein blinder Aktionismus.
- Ruhe, besonnene Maßnahmen mit Experten beraten
- Liquiditätsplan, Liquiditätsvorschau erstellen
- Sofern Liquidität gefährdet ist, weitergehende Maßnahmen ergreifen
- Dispo vorsorglich bei der Hausbank erhöhen
- Hausbank um befristete Aussetzung von Kreditraten bitten
- Lieferanten um Zahlungsaufschub bitten
- Sofern produktives Arbeiten nicht mehr möglich ist …
- Kurzarbeitergeld beantragen
- Zuschuss für die Einrichtung von Homeoffice-Arbeitsplätzen beantragen
- KfW- oder in Bayern LfA-Kredite beantragen, die staatlich gefördert werden
- Steuer-Vorauszahlungen, ggf. Steuerschuld stunden lassen
- Steuerstundungen: Die Finanzverwaltung kommt von der Krise betroffenen Unternehmen auf Antrag mit zinslosen Steuerstundungen (Einkommen-, Körperschaft- und Umsatzsteuer) und der Herabsetzung von Vorauszahlungen (Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer) entgegen und nutzt ihren Ermessensspielraum zu Gunsten der Steuerpflichtigen weitest möglich aus. Für Anträge steht ab sofort ein stark vereinfachtes Antragsformular zur Verfügung. (Siehe www.land.nrw)
- ACHTUNG: Mit der Stundung von Umsatzsteuerzahlungen ist „vorsichtig" umzugehen. Bedenken Sie bitte, dass es sich bei der Umsatzsteuer um eine von Ihrem Unternehmen für den Staat vereinnahmte Steuer handelt, es handelt sich sozusagen um „fremdes Geld". Des Weiteren müssen sie bereits bei der Stundung Angaben tätigen, wie und wann Sie die gestundeten Beträge (ggf. in Raten) voraussichtlich zurückzahlen werden.

6. Worstcase-Szenarien planen

- Domino-Effekt bei Betriebsaufspaltung (Mietzahlung) beobachten
- Gefährdete Forderungen bewerten
- Mögliche Veräußerungen prüfen
- Mögliche Sicherheiten, Grundschulden usw. bereitstellen

7. Jetzt für „die Zeit danach" bestens aufstellen

- Alleinstellungsmerkmale erarbeiten und veröffentlichen
- Professionellen Verkauf aktivieren
- TUN, was immer schon getan werden musste, aber verschoben wurde
- Controlling, kaufmännische Betriebswirtschaft perfektionieren
- Operatives wie strategisches Controlling installieren
- Laufende betriebswirtschalftliche Zahlen in kürzeren Zeitabständen kontrollieren
- Lager, Kundendienst-KFZ aufräumen
- Lagerwirtschaft professionalisieren, Inventur durchführen
- Qualitätsmanagement einführen, Kern-Prozesse mit Mitarbeitern besprechen, optimieren und dokumentieren
- Auditplan aktualisieren, Audits durchführen
- Kundendienst-Organisation optimieren, ggf. Digitalisierung vornehmen
- Projektmanagement optimieren, ggf. Sofort-Preis-Kompetenz einführen
- Unternehmensleitbild entwickeln, vervollständigen vertiefend thematisieren
- Unternehmensknigge entwickeln
- Elevator Pitch mit Mitarbeiter (online) entwickeln
- Unternehmens-Leitbild überarbeiten. Vision, Mission, Strategie, Philosophie
- Renovierungsarbeiten in Eigenleistung durchführen

7. Zukünftige Gefahren

Es ist davon auszugehen, dass die deutsche Wirtschaft nach der Corona-Krise anders aussehen wird.

- Kunden, die bisher nicht im Internet eingekauft haben, die sich bspw. Amazon verweigert haben, werden dies jetzt lernen. Das könnte das Sterben des Einzelhandels und auch vieler kleiner Handwerksbetriebe befördern.
- Unternehmen, die ihre Prozesse im Griff haben, insbesondere die kaufmännische Betriebswirtschaft, die werden die Nase vorn haben. Es ist immer deutlicher aus der Politik zu hören, dass nur gesunde Unternehmen dauerhaft gefördert werden.

75 Jahre Potsdamer Konferenz

Cecilienhof mit Manufaktur-Ziegeln saniert

Die Potsdamer Konferenz jährt sich in diesem Jahr zum 75. Mal. Im Juli 1945 trafen sich die Siegermächte Russland, USA und Großbritannien, um über die Zukunft Deutschlands und der Welt zu beraten. Austragungsort war das Schloss Cecilienhof in Potsdam. Was man dank perfekter Umsetzung der Denkmalpflege heute kaum erkennen kann: Bis 2018 wurde das Dach des Gebäudes umfassend saniert. Für perfekte Ziegelnachbildungen der Originale sorgte dabei die Wienerberger Manufaktur-Werkstatt mit handgemachten Dachziegeln.

Das in Anlehnung an englische Landhäuser im „Tudorstil" erbaute Schloss Cecilienhof besticht vor allem durch seine markante Ziegelarchitektur. Alle Dachflächen sind mit einem eigens dafür hergestellten Biberschwanzziegel gedeckt. Im Rahmen der Sanierung wurden in enger Zusammenarbeit zwischen dem Brandenburgischen Landesamt für Denkmalpflege und dem Bauherren, der Stiftung Preußische Schlösser und Gärten Berlin-Brandenburg, die Dachflächen erneuert. Das Denkmalkonzept sah einen maximalen Substanzerhalt der weitgehend bauzeitlich erhaltenen 6500 Quadratmeter großen Dachlandschaft vor. Deshalb sollte die Neudeckung aus einem Drittel neuer Biberschwanzziegel und zwei Dritteln vorhandener historischer Ziegel erfolgen. Dazu sind rund 360 000 Flächenbiber aufzunehmen, zu reinigen, auszusortieren und zusammen mit dem Ersatzmaterial in Kalkmörtel neu zu verlegen gewesen.

Für die originalgetreue Nachbildung der historischen Ziegel beauftragte das Architekturbüro Brenne Architekten, Berlin die Wienerberger Manufaktur-Werkstatt im Koramic-Werk Eisenberg. Um den richtigen Farbton der Ziegel zu treffen, lieferten die Manufaktur-Spezialisten über zwölf Monate hinweg Biber in unterschiedlichen Farbtönen. Diese wurden in eine bestehende Dachfläche gedeckt, um das Erscheinungsbild in der Fläche begutachten und vergleichen zu können. Um den richtigen Farbton zu erzielen, wurden in Eisenberg Engobepulver und Wischtechnik kombiniert. Am Ende hatten die Projektbeteiligten drei unterschiedliche Farbtöne herausgearbeitet, die in der Mischung mit den historischen Bibern ein homogenes und dem denkmalpflegerischen Vorbild entsprechendes Deckbild ergaben. Eine weitere Herausforderung für die Manufaktur-Spezialisten waren die zahlreichen Formziegel für Grate und Kehlen.

Das Ergebnis kann man in Potsdam besichtigen. Infos: www.spsg.de

Die Großen Drei mit den Außenministern auf der Terrasse des Schlosses Cecilienhof im August 1945: Clement R. Attlee, Harry S. Truman und Josef W. Stalin, im Hintergrund Leahy, Bevin, Byrnes und Molotow. Foto: SPSG. Das Bild unten zeigt die Sanierungsarbeiten des Daches, die 2018 abgeschlossen wurden.

Manufakturdachziegel

In der Denkmalpflege gehört neben der Fassade auch das Dach zu den Gebäudeteilen, die den Baustil einer Epoche widerspiegeln. Muß bei einem historischen Objekt eine Sanierung des Daches durchgeführt werden, darf eine Erneuerung des Dachstuhls oder Ausbesserungsarbeiten daran keine Veränderung der Dachform nach sich ziehen. Auch beim Deckmaterial soll Farbe, Größe, Form und Struktur nach Möglichkeit beibehalten werden; in den meisten Fällen handelt es sich dabei um kleinformatige Tondachziegel. Idealerweise findet man noch Originalziegel der Erstdeckung auf dem Dach.

Als einer der wenigen großen Dachziegelhersteller verfügt die Wienerberger GmbH am Standort Eisenberg in der Pfalz über eine eigene Manufaktur, die solche manuellen Nachbauten von historischen Dachziegeln erstellen kann. Meist erfolgt die Anfrage über Architekten oder Dachdecker und betrifft nicht nur die notwendigen Flächenziegel. Vielfach werden spezielle Zubehörziegel benötigt, die heute gar nicht mehr hergestellt werden.

Seit Februar 2020 haben es Profis beim Mehrfacheinbau von Roto Dachfenstern noch leichter: Mit dem neuen Koppelsparren können je nach Dachkonstruktion beliebig viele Designo R6, Designo R8 oder Designo i8 Comfort stabil und sicher nebeneinander verbaut werden.

Roto Koppelsparren

Sicherer Dachfenster-Mehrfacheinbau

Mehr Tageslicht und mehr Platz im Dachgeschoss sind Kundenanforderungen, denen sich das Handwerk täglich gegenübersieht. Wo früher der Roto Zwillings- oder Drillingseinbau half, greift ab 1. Februar 2020 der neu entwickelte und erfolgreich getestete Roto Koppelsparren mit minimalem Blendrahmenabstand. Er ermöglicht bei Sanierungs- und Neubauprojekten die einfache Montage beliebig vieler Roto Designo R6, Designo R8 oder Designo i8 Comfort direkt nebeneinander. Aufgrund der hohen Stabilität des Koppelsparrens ist dabei jederzeit höchste Sicherheit gewährleistet.

Passgenaue Einzelteile vereinfachen die Montage

Wie bei allen Roto Lösungen wurde auch bei der Weiterentwicklung des Mehrfacheinbaus auf besondere Montagefreundlichkeit geachtet. Deswegen wird der neue Koppelsparren einfach mit einem Standard-Wohndachfenster und Eindeckrahmen für das neue Baukasten-System geliefert und verbaut. Profis setzen die passgenauen Einzelteile sowie Innenfutter und/oder Massivholzverkleidung nur noch zusammen – schon ist der Einbau abgeschlossen. So genießen Kunden in kürzester Zeit den Ausblick durch mehrere Roto Dachfenster.

Premiumqualität bei Handhabung und Design

Für ein Plus an „german made“ Produktqualität, Sicherheit und Langlebigkeit sorgt zudem der neue Blendrahmenabstand. Er misst 120 mm und bietet genug Raum, um Regenwasser zwischen den Dachfenstern abzuleiten. Für noch mehr Schutz vor Feuchtigkeit auf dem Unterdach können außerdem zusätzliche Wasserableitrinnen angebracht werden.

Weitere Energieeinsparungen werden zudem durch die Kombination des Systems mit dem Roto Montage-Dämm- und Anschlussrahmen (MDA) erzielt.

Roto startet QR-Code-Portal

Nah am Kunden zu sein bedeutet auch, sie mit allen für sie wichtigen Informationen auszustatten, ihnen bei Anfragen schnell zur Seite zu stehen und ihnen so das Arbeiten zu vereinfachen. Pünktlich zur „Dach + Holz 2020“ hat Roto Frank Dachsystem-Technologie daher sein QR-Code-Portal gelauncht. Mit dem digitalen Helfer erhalten Profis künftig noch effizienter Unterstützung bei Service-Anfragen.

Auf jedem Typenschild eines Roto Dachfensters sowie der Roto Ausstattung findet sich künftig ein QR-Code. Scannt der Handwerker diesen mithilfe seiner Smartphone-Kamera oder mithilfe einer App ab, wird er zum QR-Code-Portal weitergeleitet. Dort kann er das Produkt im ersten Schritt im „MeinRoto“-Bereich registrieren. Online stehen sofort die zum Produkt passenden Montage-, Service- und Wartungsanleitungen sowie Videos bereit, die die Arbeit auf der Baustelle erleichtern.

Service-Anfragen

Auch bei Service-Anfragen ist das hilfreich, denn diese werden jetzt in wenigen Schritten anhand vorausgefüllter Service-Formulare direkt aus dem Portal heraus gestellt. Da über den Code bereits alle relevanten Informationen wie Seriennummer, Modell etc. zum Produkt hinterlegt sind, entfallen aufwändige Klärungsschleifen – die Anfrage kann sofort bearbeitet werden. Für den Profi bedeutet das eine enorme Zeitersparnis, eine verkürzte Bearbeitungszeit und in der Folge eine größere Zufriedenheit seiner Kunden.

Stetige Weiterentwicklung im Sinne des Kunden ist auch beim Roto QR-Code-Portal handlungsleitend: Das Tool für das Handwerk wird anhand der Rückmeldungen der Partner stetig optimiert und ausgebaut, um im Arbeitsalltag eine echte Erleichterung zu schaffen.

Weitere Informationen: https://www.roto-dachfenster.de/qr-code-portal.html

Dach: steil
Anforderung: hoch
Puls: entspannt

Dachdeckermeister Gunnar Maurer und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Carsten Bunnor.

BMI BRAAS

Zu wissen, man stemmt Herausforderungen gemeinsam, ist ein gutes Gefühl.
BMI Braas ist der Fels in der Brandung, wenn's um perfekte Systemlösungen geht.
Bei allen Steildachfragen sind Sie mit uns bestens beraten. Das Team steht:
Wir sind da, wenn Sie uns brauchen.

bmigroup.com/de

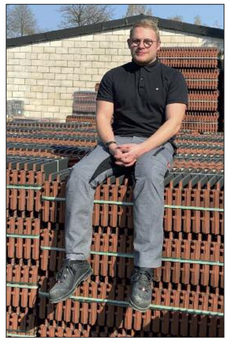
Die Fillbach Dach-Handel GmbH aus Heistenbach im Rhein-Lahn Kreis in Rheinland-Pfalz beliefert seit 1976 Dachhandwerker mit Produkten für Steil- und Flachdach sowie Metallarbeiten. Seit Herbst letzten Jahres ist Fillbach neues Mitglied der FDF-Kooperation. Mitten in der Corona-Krise sprach DachNews Anfang April mit Geschäftsführer Florian Fillbach über erste Auswirkungen der Epidemie, und wie das Unternehmen gerade jetzt seine Kunden unterstützen will.

Dachbaustoffhändler Florian Fillbach im Gespräch

“Die Auftragsbücher unserer Kunden sind gut gefüllt.”

Bei der Frage nach der aktuellen Markt- und Geschäftslage gerät Florian Fillbach ein bisschen ins Stocken: “Hätten Sie mich das vor vier Wochen gefragt, wäre mir die Antwort sicher leichter gefallen.” Dabei spielt er natürlich auf die aktuell durch Corona kaum einschätzbare gesamtwirtschaftliche Lage an. “Dem Dachbau wie der gesamten Baubranche geht es eigentlich sehr gut. Die Auftragslage im Dachdeckerhandwerk ist hervorragend. Die einzige Gefahr, die wir bis zum Corona-Ausbruch hatten, war, dass es kaum noch ausführendes Personal mit Fachkräften und Auszubildenden gab. Das Corona-Problem mal ausgeklammert, sind die Dachdecker nach wie vor in der komfortablen Situation, gar nicht so viele Aufträge annehmen zu können, wie es der Markt eigentlich erfordert. Aber auch mit Corona sind wir optimistisch, dass das Dachgeschäft auch weiter laufen wird. Gestützt wird dies auch durch die nach wie vor niedrigen Zinsen.” So die Einschätzung des erst 23-jährigen Bedachungshändlers.

Vor drei Jahren hat er bedingt durch den Tod seines Vaters und Großvaters deutlich früher als geplant das Unternehmen übernehmen müssen. “Ich bin im Betrieb groß geworden, da wir auch auf dem Betriebsgelände wohnen. Ich habe schon als Kind mit Schiefer gespielt”, erzählt Fillbach. Nach dem Abitur hat er sich deshalb entschieden, eine Dachdeckerausbildung im Rahmen eines trialen Studiums anzufangen: Ausbildung, Meister, Betriebswirt des Handwerks und Bachelor-Studiengang parallel. Damit ist er aktuell in der Abschlussphase, gleichzeitig führt er den Betrieb in dritter Generation.



“Das Corona-Problem mal ausgeklammert, sind die Dachdecker nach wie vor in der komfortablen Situation, gar nicht so viele Aufträge annehmen zu können, wie es der Markt eigentlich erfordert.”

Florian Fillbach

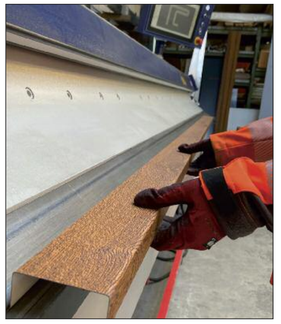
Rund um den Standort in Heistenbach in den Ausläufern des Westerwaldes in Rheinland-Pfalz beliefert das Unternehmen Dachbaustellen im Umkreis von rund 80 Kilometern ins Rhein-Main Gebiet, den Westerwald bis nach Limburg und Koblenz. “Wir sind z. B. stark im Steildachsegment und führen hier ein sehr breites Sortiment an Tonziegeln”, so Fillbach. Von einer Schwäche oder Rückläufigkeit des steil gedeckten Daches merke das Unternehmen dabei nichts. “Unsere Umsatzzahlen zeigen eher nach oben. Und auch der ebenso breit aufgestellte Flachdachbereich läuft bei uns stabil mit guter Tendenz”, zeigt sich Bedachungsspezialist Fillbach optimistisch.

Eine besondere Kompetenz baute der Betrieb zudem mit Metallabkantungen auf. Seit einiger Zeit verfügt man über eine eigene CNC Abkantmaschine und zudem die Möglichkeit, vor Ort entsprechende Schweißarbeiten vorzunehmen. So ausgestattet stellt man seit einem halben Jahr Mauerabdeckungen und entsprechende Halter oder Abkantungen aus Metall in Eigenproduktion her. Das ermögliche vor allem hohe Flexibilität und kurze Lieferzeiten, betont Fillbach. Davon profitierten somit die Kunden durch schnelle Produkt-Lösungen. Auch sonst bietet der Mittelständler seinen Kunden viele Vorteile erklärt Fillbach: “Wir sind vor allem sehr flexibel. Wir haben gut geschultes Personal, das echte Fachberatung leisten kann. Zwei Mitarbeiter im Innendienst sind z. B. gelernte Dachdecker. Hier kann also wirklich praxisorientierte Beratung von jemandem, der auch selbst schon auf dem Dach gearbeitet hat, erfolgen. Der gut aufgestellte Fuhrpark erlaubt zudem schnelle und pünktliche Anlieferung zur Baustelle.“

Die Auftragsbücher der meisten Kunden seien zudem bis zum Ende des Jahres voll, so dass die Angst wegen eines Konjunktureinbruchs bei den Dachdeckern geringer sei als in vielen anderen Branchen. “Für die fernere Zukunft machen wir uns natürlich alle Gedanken. Sollten wir in eine schwere Rezession geraten, wird das sicherlich auch auf die Baubranche Auswirkungen haben, aber das ist derzeit kaum abzuschätzen”, so Florian Fillbach.

Da sei es gerade in einem zukünftig vielleicht schwierigen Marktumfeld von Vorteil, dass man seit September letzten Jahres als Mitglied der FDF Kooperation einen starken Dienstleistungspartner habe, der das Unternehmen z. B. im Dialog und der Abwicklung zu den Lieferanten oder im Marketing mit der Übernahme vielfältiger Aufgaben entlaste.

“So können wir uns noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden konzentrieren”, beschreibt Fillbach die Vorteile der Fachhandelskooperation und fügt hinzu: “Vor allem habe ich im Gesellschafterkreis der FDF viele neue Kontakte zu anderen Gesellschaftern aufgebaut. Mit einigen davon arbeiten wir inzwischen geschäftlich gut zusammen. Zudem haben wir durch die FDF auch den Zugang zu neuen Lieferanten bekommen. Insgesamt hat sich ein neues und breites Netzwerk für uns aufgetan.“



Bilder links: Die CNC Maschine zur Metallbearbeitung macht Fillbach in diesem Produktsegmant sehr schn ell und flexibel. Gleiches gilt für den Fuhrpark des Unternehmens mit Beispiel-LKW (Bild rechts)

Mit Alustar macht Grömo die Dachentwässerung farbig

Mit der neuen Produktlinie GRÖMO ALUSTAR stellt der Dachentwässerungsspezialist GRÖMO einmal mehr sein Gespür für die Anforderungen des Marktes unter Beweis. Bisher nur aus blankem Aluminium, präsentieren die Marktoberdorfer nun ein komplettes Dachentwässerungssystem aus farbbeschichtetem Aluminium.

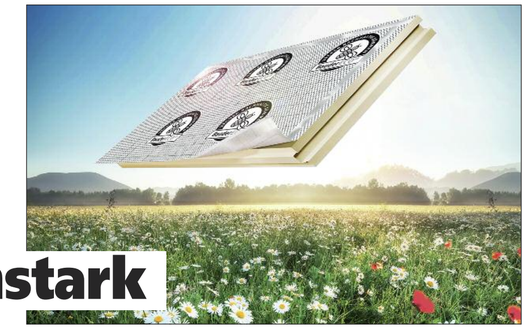
Von der Dachrinne über das Regenfallrohr bis zum Zubehör stammt alles aus einem Guss, ohne Materialabweichungen oder Diskrepanzen in der Produktgeometrie. Zur Komplettierung des Systems präsentiert GRÖMO darüber hinaus mit den DUOFALZ Band- und Tafelblechen ein Novum: Aufgrund der Beschichtung mit glatter und strukturierter Oberfläche in einem Produkt sind die Bleche beidseitig verwendbar und sorgen auf diese Weise für maximale Flexibilität bei der Verarbeitung.

Ob Steildach, Flachdach, klassisch, modern oder puristisch – das GRÖMO ALUSTAR Sortiment bietet vielfältige Möglichkeiten, individuelle Wünsche und Ansprüche bei der Dachentwässerung zu realisieren. Seine sieben Farben – anthrazit, hellgrau, weiß, moosgrün, ziegelrot, oxydrot und Testa di Moro – sind auf alle gängigen Dach- und Fassadensysteme abgestimmt und schaffen ein harmonisches Erscheinungsbild. Für die passende Farbkombination stellt GRÖMO kostenlos einen Farbfächer zur Verfügung.

So kann der gewünschte Farbton optimal auf andere Gewerke der Gebäudehülle angepasst werden. Und für noch mehr Individualität können Kunden aus 206 weiteren Farben des RAL-Farbraums auswählen.

„Unsere Formen und Farben lassen unzählige Kombinationen zu, die sowohl funktional als auch ästhetisch optimale Lösungen bieten“, sagt Manuel Kitzinger, Leitung Marketing und Produktmanagement bei GRÖMO. „Zudem ist Aluminium aufgrund seiner Produkteigenschaften in der Dachentwässerung äußerst beliebt. Denn es ist korrosionsfrei, leicht formbar und bei gleicher Festigkeit nicht halb so schwer wie alternative Metalle.“

Ein Großteil der Produkte aus der GRÖMO ALUSTAR Palette wird aus blanken Aluminiumlegierungen gefertigt und anschließend stückweise pulverbeschichtet, während Dachrinnen und Fallrohre aus bandbeschichteten Aluminiumlegierungen (Coil-Coating) bestehen. Die Oberflächen der GRÖMO ALUSTAR Produkte stehen in zwei Versionen zur Auswahl: Seidenglänzend verfügt die glatte SX-Oberfläche über eine große Farbvielfalt mit guter Farbbeständigkeit in allen genannten Farben. Dagegen zeigt die strukturierte TX-Oberfläche ein mattes Erscheinungsbild mit hoher UV-Farb- und Witterungsbeständigkeit sowie Kratz- und Abriebfestigkeit, ist vorerst in Anthrazit, Hellgrau und Testa di Moro erhältlich.



Dichten, Dämmen, Begrünen und Energiegewinnen sind die Stärken im Produktprogramm der Paul Bauder GmbH & Co. KG. Seit zwei Jahren haben die Stuttgarter ein neues Führungsteam. Über die beiden Jahre nach dem Generationswechsel, die Marktaussichten am Dach und den neuen BauderECO S Dämmstoff sprach Dach-News mit Geschäftsführer Tim Bauder.

Nachhaltig und dämmstark

Herr Bauder, zwei Jahre des Führungs- und Generationswechsels bei Bauder sind um. Wie ist der Stand der Dinge?

Tim Bauder: Paul-Hermann und Gerhard Bauder haben den Generationswechsel tatsächlich und sehr konsequent umgesetzt. Sie sind nicht mehr im operativen Geschäft, wohl aber im Beirat des Unternehmens tätig. Für das neue Führungsteam mit mir, meinen Brüdern Jan und Mark sowie Gerhard Einsele fühlt sich dieses Vertrauen natürlich gut an und hat Erfolg. Auch alle Mitarbeiter haben diesen Wechsel mitgetragen und erfolgreich begleitet. Insgesamt sehen wir in diesem Konzept des gelebten Familienunternehmens zum Anfassen einen großen Wettbewerbsvorteil für uns und bauen dies z. B. mit dem Programm 'Leitbild lebt' für unsere Mitarbeiter derzeit weiter aus.

Sie sind Marktführer im Flachdach. Wie läuft der Markt hier?

Tim Bauder: Das Flachdach hat im vergangenen Jahr eher enttäuschend abgeschnitten. Trotz allem Gerede um den Bauboom gehen wir davon aus, dass der Abdichtungsbereich um 1 Prozent rückläufig war. Der Bauboom, der in aller Munde ist, erreicht die Abdichtung am Flachdach also leider nicht. Der Boom spielt sich vor allem im Mehrfamilienhaus im Bereich Fassade und Fenster ab. Das Dach dieses Mehrfamilienhauses ist leider verhältnismäßig klein.

Und dieses Jahr?

Tim Bauder: Für das laufende Jahr gehen wir davon aus, dass wir das Vorjahresniveau halten werden. Die gute Nachricht für uns kommt aber unmittelbar danach, der Anteil der von uns vertriebenen PU-Dämmstoffen am flachen Dach ist im letzten Jahr weiter gestiegen. Der Anteil beträgt jetzt etwa 15 Prozent. Vor 5 bis 6 Jahren war das noch in etwa die halbe Größenordnung, also 6 bis 7 Prozent Marktanteil für Polyurethan-Dämmstoffe. Insbesondere im Industrie-Leichtbau hat dieses Segment gewonnen.

Wie stellt sich denn der Markt für Flachdachabdichtungen dar?

Tim Bauder: Hier gibt es keine nennenswerten Veränderungen bei den Marktanteilen der Abdichtungsmaterialien. 1/3 der Abdichtungen wird mit Kunststoffbahnen ausgeführt und 2/3 mit Bitumenbahnen. Hier verändert sich im Zeitablauf nicht viel. Mal gibt es ein Jahr, in dem die Kunststoffseite die Nase vorn, im nächsten Jahr dann die Bitumenseite. In der Sanierung findet man allerdings eher Bitumenbahnen, im Neubau und auf Leichtbaukonstruktionen gibt es dann in der Regel Folienabdichtungen.

Wie entwickelt sich das Gründach?

Tim Bauder: Sehr erfreulich. Wir hatten im letzten Jahr zweistelliges Wachstum. Das geht schon seit einigen Jahren Stück für Stück nach oben. Wir erwarten in 2020 weiteres nennenswertes, also zweistelliges Wachstum. Vor allem beobachten wir, dass der Dachdecker anfängt, sich für dieses Produktsegment zu interessieren. Ich habe hier in der letzten Zeit sehr viele Gespräche mit Dachdeckern geführt, die darüber nachdenken in die Dachbegrünung einzusteigen oder im vergangenen Jahr ihre ersten Erfahrungen damit gemacht haben.

Was hat sich denn nach so langer Zeit in der Dachbegrünung verändert?

Tim Bauder: Ich denke, es sind zwei Faktoren, die hier eine Rolle spielen. Zum einen ist die Verfügbarkeit der Gala-Bauer in dem Maße nicht mehr gegeben. Hier gibt es eine hohe Auslastung, so dass mancher Dachdecker sagt, das mache ich besser selber. Zum anderen haben sich die Löhne zwischen Dachdeckerhandwerk und Gala-Bauern ein Stück weit angeglichen. Die Ausführung für den Dachdecker ist also durchaus attraktiv. Dem entgegen steht natürlich derzeit der Fachkräftemangel und die gute Auslastung im Dachdeckerhandwerk. Aber der Dachdecker merkt halt, das er mit einem Gründach seine Erträge pro Quadratmeter Dach deutlich steigern kann.

Also grüner Daumen hoch am Dach?

Tim Bauder: Ja, vor allem die Kommunen in Deutschland machen sich Gedanken, wie sie Ausgleichsflächen in den Städten schaffen können. Gerade bei Nachverdichtung in Kommunen steht man vor dem Problem, dass Abwasserkanäle voll sind. Gründächer sind hier eine hervorragende Lösung.

Wie läuft der Steildachbereich? Hier sind Sie ja Marktführer im Bereich der Aufsparrendämmung.

Tim Bauder: Erfreulich ist, dass der Markt der PU-Aufsparrendämmung im letzten Jahr zum ersten Mal seit einigen Jahren wieder um etwa 3,5 Prozent gewachsten ist. Hier sind wir für 2020 sehr zuversichtlich. Zum einen haben wir mit BauderECO S hier einen neuen Dämmstoff, zum anderen haben wir das große Glück, dass die Bundesregierung die steuerliche Förderung nun endlich auf den Weg gebracht hat. Das hilft insbesondere uns, weil diese Förderung an einen u-Wert von 0,14 gebunden ist. Das erfordert entweder große Dämmstoffdicken bei schlechter Wärmeleitfähigkeitsstufe oder, wenn man schlanke Aufbauten haben will, kommt man an PU-Dämmstoffen nicht mehr vorbei.

Also große Erwartungen für diese Jahr?

Tim Bauder: Wir haben die steuerliche Förderung und den KfW-Zuschuss. Dieser hat sich verdoppelt. Er lag bisher bei 5.000 Euro und liegt nun bei 10.000 Euro pro Maßnahme. Wichtig bei der steuerlichen Förderung ist, dass die Sanierungs-Maßnahme nicht das zu versteuernde Einkommen mindert, sondern sie mindern über die Abschreibungszeit von drei Jahren unmittelbar die Steuerschuld. Das kann schon einen ordentlichen Investitionsanreiz bedeuten.

Dann erwarten Sie weiter gute Zahlen?

Tim Bauder: Der Umsatz unseres Unternehmens ist im letzten Jahr auf 675 Millionen Euro gestiegen. Die Mitarbeiterzahl bewegt sich auf 1.100 zu. Für 2020 sind wir zuversichtlich den Umsatz auf über 700 Millionen zu steigern.

"Uns geht es darum, dass unter die Solar-Module eine vernünftige Dämmung und Abdichtung mit hoher Lebensdauer kommt."

Trägt dazu auch Photovoltaik bei?

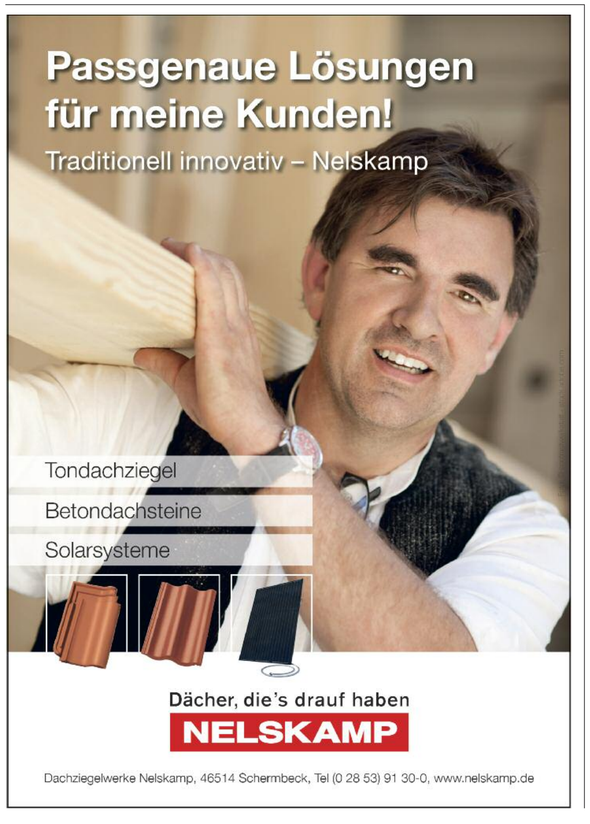
Tim Bauder: In der Photovoltaik geht es verhältnismäßig zäh voran. Wir haben hier ein System für das Flachdach, mit dem wir eine eigene Unterkonstruktion bieten. Damit lassen sich die Module durchdringungsfrei befestigen. Das Problem der Photovoltaik am Flachdach ist aber, dass der Dachdecker hier im Gegensatz zum Steildach nicht wirklich in den Markt gehen will. Und bei der Zielgruppe der Solateure tun wir als Bauder uns eher schwer. Aber auch in diesem Produktsegment haben wir im vergangenen Jahr durchaus große Anlagen installiert. Wir beschäftigen uns mit der Photovoltaik allerdings weniger wegen der Photovoltaik an sich. Uns geht es darum, dass unter die Module eine vernünftige Dämmung und Abdichtung mit hoher Lebensdauer kommt. Was bringt die schönste Renditerechnung für Photovoltaik, wenn Sie nach zehn Jahren den Dachaufbau erneuern müssen?

Mit BauderECO S haben Sie in diesem Jahr einen neuen Steildach-Dämmstoff vorgestellt. Sie sprechen dabei von neuer Nachhaltigkeit. Wie passt das zu PU, das bekanntermaßen auf Rohöl basiert?

Tim Bauder: Wir denken nach wie vor, dass PU der mit Abstand nachhaltigste Dämmstoff ist. Er benötigt wenig Rohstoff in der Herstellung und bietet hervorragende Dämmwerte in der Nutzung. Diese Faktoren ergeben eine optimale Ökobilanz. Noch weiter gehen wir mit unserer aktuellen Produktneuheit, dem ökologischen Dämmstoff BauderECO S. Verarbeiter, Bauherren und Architekten fordern wohngesunde Dämmstoffe, die Energie einsparen und das Klima schützen. Der neue Dachdämmstoff BauderECO S für die Aufsparrendämmung setzt neue Maßstäbe. BauderECO S besteht zu ca. 75% aus nachwachsenden und recycelten Rohstoffen. Das sind Biomasse, recycelte Wertstoffreste und natürliche Materialien.
Die Biomasse wird aus Reststoffen aus der Landwirtschaft gewonnen. Die Wertstoffreste fallen bei der Produktion des Dämmstoffs an und werden zu neuen Rohstoffen recycelt. Dieser Anteil wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Für die obere und untere Deckschicht von BauderECO S wird Muschelkalk als natürliches Material verwendet. Bei der oberseitigen Kaschierung der Dämmelemente setzen wir wegen des deutlich vereinfachten Recyclings am Ende der Nutzungsdauer auf sortenreines Polypropylen.
Durch das neuartige BauderECO Schaumsystem, die beiden Deckschichten aus Muschelkalk und durch die oberseitige Kaschierlage erhöhen wir die Diffusionsoffenheit des Dämmstoffes. BauderECO S ist dadurch atmungsaktiv. Eventuell eingedrungene Feuchte kann sicher entweichen. Selbst bei der Verpackung verwenden wir anteilig recycelten Kunststoff.

Man weiß, dass ökologische Dämmstoffe meist teurer sind. Wie sieht das bei Ihrer Neuheit aus?

Tim Bauder: Diese Nachhaltigkeit kostet etwas mehr. Wir reden über einen Preisunterschied von etwa 10 Prozent, was das Material angeht. Wenn man das auf die Investitionssumme bezieht, also bei einer durchschnittlichen Dachsanierung von ca. 40.000 Euro, sind wir bei Mehrkosten für BauderECO S von etwa einem Prozent. Wir denken, diese circa 400 Euro sind für mehr Ökologie und Nachhaltigkeit eine akzeptable Summe. Vergessen dürfen Sie dabei auch nicht folgende Gegenrechnung: Für die Herstellung von 150 Quadratmeter Dachdämmung aus Holzfaser sind etwa 15 Bäume von rund 15 Meter Höhe und 50 Jahre alt notwendig. Diese Bäume können Sie bei Verwendung von BauderECO S stehen lassen und helfen so unseren kranken Wäldern.
Zudem haben wir entschieden, in diesem Jahr unsere Gelder für Verkaufsförderung in eine weitere Öko-Aktion fließen zu lassen: Pro 100 qm verkaufte BauderECO S Dämmfläche in diesem Jahr pflanzen wir jeweils drei Bäume in Aufforstungsprojekten in Deutschland. Ökologischer kann man wohl nicht dämmen.



BauderECO S Aufsparrendämmung

Der neue Dachdämmstoff BauderECO S besteht zu großen Teilen aus Biomasse (Reststoffe aus der Landwirtschaft), aus recycelten Stoffen (Wertstoffreste) und weiteren natürlichen Materialien (Muschelkalk). BauderECO S enthält keine raumluftbelastenden Stoffe wie Formaldehyd, Bindemittel oder sonstige Zusatzstoffe, z.B. gegen Schädlinge oder Schimmel. Zusätzlich erfüllt BauderECO S die Vorgaben des AgBB (Ausschuss zur gesundheitlichen Bewertung von Bauprodukten).
Zudem verspricht Bauder maximale Dämmleistung bei geringstem Rohstoff- und Energieeinsatz. (WLS 024/WLS 025). Im Vergleich mit anderen Dachdämmstoffen bietet BauderECO bei geringster Dicke eine hervorragende Dämmleistung. Dadurch ist die Aufbauhöhe und die Gewichtsbelastung für Dach und Mensch deutlich geringer, das Dach sieht schöner aus - und schlanker muss beim winterlichen Kälte- und sommerlichen Hitzeschutz nicht schlechter sein. BauderECO S bietet auch hier beste Werte. Und die Wissenschaft hat bewiesen: Es gibt keinen Unterschied zwischen unterschiedlichen Dämmstoffen beim sommerlichen Hitzeschutz. Bei einem mit BauderECO S gedämmten Dach bleibt die heiße Luft im Sommer draußen und im Winter die warme Luft im Raum.
Lieferbar ist der neue ökologische Dachdämmstoff BauderECO S – als Aufsparrendämmung ab April 2020 in den Dicken 80, 105, 125 mm (jeweils WLS 025),140 und 160 mm (jeweils WLS 024).

Das Führungsteam: Mark Bauder (links) verantwortet den Bereich Technik, Tim Bauder das Marketing, Jan Bauder (rechts) ist zuständig für den Bereich Export und Finanzen, alle unterstützt und begleitet von Gerhard Einsele (2. v. links).

Das Unternehmen

Die Paul Bauder GmbH & Co. KG in Stuttgart ist führender Hersteller von Dachsystemen in Europa und seit mehr als 160 Jahren inhabergeführt. Aus einer Hand bietet Bauder umfassende Beratung sowie alle Materialien zum Dichten, Dämmen, Begrünen und Energiegewinnen und gibt somit Planern, Bauherren und Verarbeitern die Sicherheit, die beste Entscheidung fürs Dach zu treffen.
In Deutschland kommen die Abdichtung für jedes vierte Flachdach und jede fünfte Aufsparren-Wärmedämmung von Bauder. Etwa 1.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten im Hauptwerk Stuttgart sowie in den sieben weiteren Werken in Bochum, Herten, Landsberg bei Halle, Achim bei Bremen, Bernsdorf und Schwepnitz bei Dresden sowie Bruck an der Leitha bei Wien. Sechs Verkaufsgruppen in Deutschland und Vertriebsgesellschaften in 15 Ländern sorgen für ständige Kundennähe.

Neue Lösungen für außergewöhnliche Räume

Gleich zwei beeindruckende Neuzugänge verzeichnet das Standardsortiment der Velux Lichtlösungen mit den Fensterkombinationen Überfirst und dem Studio-Fenster „3 in 1“. Mit beiden können Handwerker dank standardisierter Module einfach und sicher für großzügigen Lichteinfall sorgen und damit besondere Wohnräume unter dem Dach realisieren. Lichtverhältnisse wie in einem Atelier schafft die Überfirstlösung. Dachhandwerker verbinden dabei mithilfe eines standardisierten Einbausets zwei oder mehr Dachfenster über dem First. Der Einbau ist mit oder ohne Firstziegel möglich. Auch die Anzahl der Fensterkombinationen ist frei wählbar. Der zugelassene Dachneigungsbereich liegt bei 15 bis 55 Grad. Da diese Lichtlösung in der Regel schon durch ihre Lage mit schwer zugänglichen Bediensituationen einhergeht, empfiehlt sich der Einsatz mindestens eines automatischen Dachfensters und die Verwendung der pflegeleichten Kunststoff-Ausführung. Passende Sonnenschutzlösungen für höheren Hitzeschutz oder Verdunkelung sind ebenfalls in einer automatischen Ausführung erhältlich.

Drei Fenster, ein Rahmen

Aufgrund des positiven Feedbacks aus dem Markt wird das Studio-Fenster „3 in 1“, das der Dachfensterhersteller 2019 erstmals präsentierte, ab Februar fester Bestandteil des Velux Standardsortiments. Dachhandwerker wie Bauherren profitieren bei dieser Lichtlösung gleichermaßen. Der Einbau dieser Lichtlösung aus drei verbundenen Fensterelementen gestaltet sich durch die Konstruktion mit einem einzigen Blendrahmen fast so einfach und schnell wie bei einem Einzelfenster; der mittlere, fest verglaste Flügel ist schon vormontiert. Bauherren erhalten eine Dreier-Kombination fast zum Preis von zwei vergleichbaren Einzelfenstern. Zudem sind die besonders schmalen Rahmenprofile dieser Lichtlösung nicht nur ästhetisch, sondern ermöglichen auch einen größeren Lichteinfall und großzügigen Panoramablick.

Neue Hitzeschutz-Variante für Velux Dachfenster

Velux hat nicht nur das Design seiner Hitzeschutz-Markisen optimiert, sondern gleich eine weitere Variante entwickelt: Die neue solarbetriebene Markise mit Verdunkelungsfunktion komplettiert das Sortiment der außenliegenden Hitzeschutz-Lösungen und bietet dank automatischer Steuerung zudem sehr hohen Bedienkomfort.

Handwerker können Mietern und Eigentümern künftig aus drei Velux Hitzeschutz-Varianten die passende Lösung anbieten: Hitzeschutz-Markise Tageslicht (links), Hitzeschutz-Markise Verdunkelung (Mitte) oder Rollladen (rechts).

Damit reagiert der Dachfensterhersteller auf die aufgrund der extremen Sommer der letzten Jahre immer größere Bedeutung von Hitzeschutz. Ab Mitte des Jahres können Mieter oder Eigentümer zur Sicherstellung angenehmer Temperaturen im Dachgeschoss je nach individueller Anforderung aus drei Varianten die für sie optimal passende Lösung wählen.
Die neue Markise vereint dank ihres anthrazitfarbenen, wetterbeständigen Stoffes Hitzeschutz und Verdunkelung in einem Produkt. Damit ist sie eine interessante Lösung für heiße, helle Sommertage. Alu-Querstreben sorgen für eine zusätzliche Stabilität des Gewebes. Die Markise lässt sich per Knopfdruck öffnen und schließen und wird über eine Solarzelle mit Energie versorgt; ein Funk-Wandschalter ist im Lieferumfang enthalten.

Schlankes Design

Mit Einführung der neuen Hitzeschutz-Variante hat der Dachfensterhersteller das Design auch aller weiteren elektrisch oder solarbetriebenen Velux Integra Markisen deutlich optimiert: Dank schmaler Schienen und einer schlankeren Tuchkassette mit einer komplett im Kassettenprofil integrierten Solarzelle fügen sich die Markisen dezenter in die Dachfläche ein. Ein geräuscharmer Motor sorgt für einen ruhiges Lauf- und sanftes Schließverhalten. Egal ob in der neuen, verdunkelnden oder in der bereits erhältlichen, transparenten Variante lassen sich die Fenster dank der Montage auf dem Fensterflügel komplett öffnen, auch wenn die Markisen heruntergefahren sind.

Lösungen für jeden Kundenwunsch

Damit bietet Velux jetzt drei adäquate Varianten für den individuellen Hitzeschutz-Bedarf im Dachgeschoss: Der Rundumschutz Rollladen bleibt die effektivste Lösung mit zusätzlichen Funktionen wie erhöhter Wärmedämmung, optimaler Verdunkelung zu jeder Tageszeit und verminderten Regen- und Hagelgeräuschen. Neben dieser Ganzjahreslösung stellt die neue Markise mit verdunkelndem Stoff eine interessante Alternative insbesondere für Sommermonate dar – die beiden wichtigsten Funktionen sind durch sie abgedeckt. Für Wohn- oder Büroräume, die effektiven Hitzeschutz benötigen, jedoch nicht vollständig verdunkelt werden sollen, bleibt auch weiterhin die Markise in der Tageslicht-Ausführung eine geeignete Lösung. Bei letzterer kann zudem aus den drei Bedienvarianten manuell, elektrisch oder solarbetrieben gewählt werden. Rollläden wie auch Markisen sind mit innenliegendem Sonnenschutz kombinierbar – sei es aus dekorativen Aspekten oder für eine individuellere Tageslichtregulierung unabhängig vom außenliegenden Hitzeschutz.

Bereit für Smart-Home-Nutzung

Alle drei Hitzeschutzprodukte können mit dem als Zubehör erhältlichen Smart-Home-System Velux Active auch per Smartphone und Sprachsteuerung bedient werden. Zudem ist damit die vorausschauende Steuerung der Hitzeschutz-Produkte auf Basis externer Wetterdaten möglich. Wenn die Prognosen hohe Temperaturen ankündigen, fahren die Produkte herunter, bevor sich die Räume aufheizen können.

Die neue Hitzeschutz-Markise sorgt nicht nur für angenehme Temperaturen im Dachgeschoss. Sie kann auch den Tageslichteinfall verhindern.

EFYOS Blue smart von Soprema

Gefälledämmsystem mit Kehl- und Gratplatten zum Klappen

Mit EFYOS Blue smart bietet Systemhersteller SOPREMA eine effektive Lösung für die einfache, schnelle und sichere Gefälledämmung von Flachdächern. Das System besteht aus vorgefertigten, individuell kombinierbaren PIR-Dämmplatten mit sehr guten Produkteigenschaften hinsichtlich Dämmwirkung, Druckfestigkeit und Langlebigkeit. Innovative Kehl- und Gratplatten zum Zusammenklappen vereinfachen den Transport und erleichtern die Verarbeitung.

Ein akkurat verlegtes Gefälle sorgt für die dauerhaft sichere Entwässerung von Flachdächern und ist damit ein elementarer Bestandteil langlebiger Abdichtungsaufbauten. Das neue Gefälledachsystem EFYOS Blue smart vom Flachdachexperten SOPREMA lässt sich sehr einfach und sicher zu individuellen Flächen zusammenstellen und ist somit für nahezu jedes Flachdach geeignet.

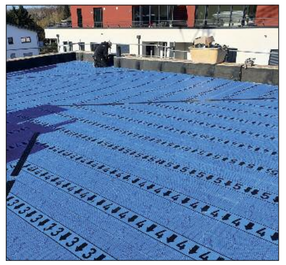
Energieeffizient bei niedrigen Aufbauhöhen

Die hochwertigen PIR-Hartschaumdämmplatten des Systems sind mit einer Wärmeleitstufe von WLS 023 energetisch sehr effizient und ermöglichen geringe Aufbauhöhen. Insgesamt weist die Gefälledämmung durch eine minimale Plattenstärke von 20 mm ein niedriges Volumen auf; dadurch werden Material-, Transport- und Lagerkosten verringert.
Im System stehen acht unterschiedliche vorgefertigte Gefälleplatten à 1.200 x 1.200 mm zur Verfügung. Wasser wird über ein Gefälle von 2,08 % zuverlässig zu den Entwässerungseinrichtungen geführt. Durch die Aneinanderreihung der Platten können einlagige Gefällestrecken von bis zu 10,80 Metern erreicht werden. Der Aufbau lässt sich beliebig verlängern, indem als Ausgleich eine 200 mm starke Stufendämmung mit der PIR-Flachplatte EFYOS Blue A eingesetzt wird.

So klappt‘s mit dem Gefälle

Eine Besonderheit im EFYOS Blue smart System stellen die innovativen Kehl- und Gratplatten dar, die sich diagonal zusammenklappen lassen. Dadurch sind selbst Platten in dickeren Stärken sicher zu transportieren und einfach zu verlegen. Für die Ausbildung spitzer Firstverläufe enthält das System Firstplatten, stehendes Wasser kann so vermieden werden. Insgesamt ist das System durch den Einsatz von First- und Traufplatten sehr verschnittarm.
Die korrekte Verlegung der Platten wird durch die klar verständliche Bedruckung der blauen alukaschierten Platten-Deckschichten unterstützt: Große Pfeile zeigen die Fließrichtung an, gut erkennbare Plattennummern erlauben die richtige Anordnung und das aufgedruckte Raster dient als Schneidhilfe für den Verarbeiter. Aufgrund der blendfreien Oberfläche ist die Bedruckung auch bei unterschiedlichem Lichteinfall sehr gut zu erkennen. Ein richtig verlegtes Gefälledach mit EFYOS Blue smart ergibt ein harmonisches Bild mit klar ersichtlichem Gefälleverlauf.
Die SOPREMA Anwendungstechnik erstellt auf Wunsch Gefällepläne für individuelle Flachdach-Abdichtungsprojekte:
gefaelle@soprema.de.

Kehl- und Gratplatten zum Zusammenklappen vereinfachen den Transport und die korrekte Verarbeitung.



Ein richtig verlegtes Gefälledach mit EFYOS Blue smart ergibt ein harmonisches Bild mit klar ersichtlichem Gefälleverlauf.

LEMPHIRZ:
QUALITÄT an oberster Stelle
NFK® Rinnenhalter:
Tragfähigkeit nach DIN EN 1462
für mehr Sicherheit

Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers
Telefon: 02841 / 142 – 0
E-Mail: info@lemphirz.de
www.lemphirz.de

Klassiker für große Dächer

Für Funktionsgebäude im landwirtschaftlichen und gewerblichen Bereich sind Wellplatten ein bewährtes Bedachungsmaterial. Die großformatigen Platten aus Faserzement oder glasfaserverstärktem Kunststoff (GfK) bieten hier viele Vorteile.

Sie können die Platten viel schneller verlegen, dass verringert die Bauzeit und spart Kosten. Gleichzeitig sind die Wellplatten sehr robust, witterungsbeständig und langlebig. Damit bieten Sie Ihren Kunden eine sichere Bedachungslösung für viele Jahre, sogar Jahrzehnte.
Die thyssenkrupp Plastics GmbH bietet für jede Anforderung die passende Lösung: Swisspearl Faserzement Wellplatten und owofil GfK-Wellplatten.
Mit den robusten Swisspearl Wellplatten haben Ihre Kunden für viele Jahrzehnte eine sichere Bedachung. Die Wellplatten sind frostbeständig, hagelfest und dank 2-facher Oberflächenbeschichtung besonders witterungsbeständig, mit gleichbleibender Ästhetik.
Mit Swisspearl Faserzement haben Ihre Kunden optimalen Brandschutz. Die Platten brennen und schmelzen nicht und entwickeln im Brandfall keine schädlichen Rauchgase, das entspricht der Brandschutzklasse A2-s1, d0.
Dank natürlicher Rohstoffe sind Swisspearl Faserzementplatten gesundheitlich absolut unbedenklich und deponierbar. Auch unter der Bedachung sorgen sie für ein angenehmes Klima. Die Platten sind atmungsaktiv mit einer diffusionsoffenen Rückseite und schallhemmend, ohne „Trommeleffekt“ bei Regen.
Swisspearl Wellplatten können ab 7° Dachneigung verlegt werden und sind in verschiedenen Längen und Farben im Profil 5 und 6 lieferbar.

Für richtig große Flächen: owofil Wellplatten sind mit 4,2 kg/m² sehr leicht, dennoch stabil und robust. Daher können Sie auch große Längen - bis 8 m sind lieferbar - einfach, schnell und kostengünstig verlegen. Auch die Unterkonstruktion kann leichter ausfallen, als bei schwerem Bedachungsmaterial.
Bei einem Pfettenabstand von 1,5 m ist owofil mit bis zu 400 kg/m² belastbar. Daher eignen sich die Platten für Regionen mit starkem Hagel oder Schnee. Aber Achtung, wie fast alle Bedachungen ist owofil nur mit aufgelegten Bohlen begehbar.
Die Glasfasern in owofil altern nicht, daher sind die Platten höchst witterungsbeständig und bleiben dauerhaft formstabil und dicht. Das Material ist komplett durchgefärbt, die Platten behalten über viele Jahre ihr Erscheinungsbild. owofil ist gegen viele Chemikalien beständig und eignet sich auch für belüftete Nutzvieh-Stallungen.
Swisspearl und owofil Wellplatten eignen sich als Dacheindeckung und für die Wandverkleidung. Für beide Platten bieten der Hersteller ein umfangreiches Zubehörprogramm für die fachgerechte und einfache Verlegung.

Bild: fotolia.com, Dan Race

Viele Handwerkerkunden ob Gewerbe oder Privat werden unter der Corona-Krise zu leiden haben. Da liegt die Frage nahe, wie man mit offenen Forderungen umgehen soll. „'Abwarten und Tee trinken' wäre hier kein guter Rat, jedenfalls wenn es um die Erhaltung der eigenen Liquidität geht". Unser Autor ist Geschäftsführer eines Inkassounternehmens. Er erklärt, was Sie jetzt wissen müssen.

Inkasso in Zeichen der Corona-Krise

Kann ein Kunde die Ware zurückgeben, weil er sie wegen Corona nicht mehr verkaufen kann?

Nein. Ich hatte tatsächlich kürzlich ein Gespräch mit einem Mandanten, Chef eines kleineren Unternehmens, bei dem eine große Handelskette im Elektronikbereich Ware im Wert von rund 10.000 EUR bestellt hatte. Der Unternehmer, unser Mandant, hat den Auftrag bestätigt, hatte fristgerecht geliefert, und nun möchte die Handelskette die Ware nicht mehr behalten. Sie erwartet vielmehr von ihm die Rücknahme derselben, weil sie sie wegen der Schließung der Märkte nicht mehr benötigen. Die Bezahlung der Rechnung wurde abgelehnt.

Für das kleine Unternehmen geht es hiermit nun auch um die eigene Existenz. Es ist gerade jetzt dringend auf den Geldeingang angewiesen. Rechtlich betrachtet ist ein wirksamer Vertrag zustande gekommen. Daran ändert auch die Krise nichts. Einen Anspruch auf Rücknahme der Ware hat die Handelskette nicht, wenn im Vertrag nicht etwas anderes vereinbart wurde. Sie ist vielmehr verpflichtet, ihren Teil der Vereinbarung einzuhalten und muss die Rechnung zahlen. Gleichwohl kann aber die Rücknahme der Ware ggf. sinnvoll sein, jedenfalls wenn sie für den Unternehmer verwertbar ist und unter keinen Umständen damit zu rechnen ist, dass der Abnehmer sich erholt, sondern ihm gar die Insolvenz droht.

Wie beauftrage ich denn ein Inkassounternehmen oder Rechtsanwalt in Zeiten von Corona?

Generell benötigen wir für eine Beauftragung durch den Gläubiger lediglich eine Kopie der Rechnung oder einen Kontoauszug sowie eine Kopie der 1. Mahnung oder aber Angabe der Mahndaten. Ein Rechtsanwalt wird hier i. d. R. mit den gleichen Unterlagen auskommen. Nach eingehender Prüfung, ob Zahlungsverzug vorliegt und die Forderung rechtens ist, wird die Forderung meist noch am selben Tag bearbeitet. Die Beauftragung kann schnell formlos per Mail erfolgen. Ein persönliches Erscheinen ist also nicht nur in Zeiten von Corona absolut nicht erforderlich. Einige Inkassounternehmen erwarten aber z. B. eine Mitgliedschaft und Beiträge, bevor sie tätig werden, andere verkaufen Auftragszettel, Coupons, eine Art Rabattsystem, bei wieder anderen läuft eine Auftragserteilung nur online… Man sollte sich also vor der Beauftragung beim jeweiligen Dienstleister über die Konditionen informieren.

Der Autor Bernd Drumann ist Gründer der Bremer Inkasso GmbH. Das Unternehmen bietet kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs. Info: www.bremer-inkasso.de

Wie geht es dann weiter?

… wohl weitaus unspektakulärer als allgemein und gern berichtet wird. Bei uns z. B. beginnt alles mit der ersten schriftlichen Zahlungsaufforderung an den Schuldner, der ggf. dann weitere folgen. Daneben wird durch psychologisch geschultes Personal ein telefonisches Mahnverfahren durchgeführt, respektvoll und höflich, aber auch konsequent. In Zeiten von Corona wird man hier allerdings mit noch mehr Fingerspitzengefühl vorgehen müssen. Ein Inkassounternehmen ist, anders als ein Gläubiger vielleicht, vom ‚guten alten Geschäftskumpel' emotional nicht ‚erpressbar'. Die Mitarbeiter schlagen ggf. Lösungsmöglichkeiten vor, setzen Termine und sind klar und eindeutig. Das alleine reicht oft schon, um unnötige Prozesse zu vermeiden. Wie es dann im Einzelnen weitergeht, hängt vom jeweiligen Fall und der aktuellen Situation ab.

Wenn man doch über Geld spricht: Was kostet das Ganze?

Da die Konditionen im Einzelnen durchaus unterschiedlich aussehen können, sollte man sich vor der Beauftragung beim gewählten Unternehmen danach erkundigen, ggf. auch Kostenstrukturen mehrerer Inkassobüros vergleichen. Bei seriösen Unternehmen wird offen über Geld gesprochen, sind die einzelnen Posten klar geregelt und werden transparent kommuniziert. Was den Forderungseinzug angeht, gibt es generell zwei Varianten: Entweder kann die Forderung realisiert werden oder nicht. War der Einzug auf ‚ganzer Linie' erfolgreich, bekommt der Mandant z. B. bei uns seine Hauptforderung im Normalfall zu 100% ausbezahlt. Lag Zahlungsverzug vor, hat der Schuldner die dafür entstehenden Kosten als Verzugsschaden zu zahlen. Bei Nichterfolg im vorgerichtlichen und gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahren zahlt der Mandant, ich spreche hier für uns, kein Honorar. Es wird ihm lediglich eine nach dem Wert der Hauptforderung gestaffelte Nichterfolgspauschale zwischen 10 EUR und max. 100 EUR nebst den baren Auslagen berechnet.

Was ist denn, wenn der Rechtsdienstleister vorgerichtlich keine Lösung findet?

In so einem Fall bleibt dann meist nur der Weg über das gerichtliche Mahn- und Vollstreckungsverfahren. Das muss natürlich immer gut überlegt werden und bedarf i. d. R. einer Analyse der Bonität, etwa durch Einholung einer Wirtschaftsauskunft – erst recht in Zeiten von Corona.

Experten-Tipp

Wenn vielleicht schon absehbar ist, dass der eigene Kunde aufgrund des Wegfalls seines Umsatzes den geschuldeten Betrag nicht oder nicht in einer Summe zahlen kann, so ist zu empfehlen, die Forderung an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen abzugeben, einen erfahrenen Rechtsdienstleister also. Dieser wird versuchen, mit dem Kunden eine Lösung, meist unter größtmöglicher Absicherung der Forderung, herbeizuführen. Zu denken ist etwa an Sicherungshypotheken, die eingetragen werden, oder Fahrzeuge, die zur Sicherheit übereignet werden, um auch eine Basis für erforderliche, langfristige Lösungen zu schaffen. Der Rechtsdienstleister sollte dabei aber natürlich seiner Verantwortung gerecht werden und die besondere Situation nicht aus dem Auge verlieren.

Funktioniert denn das Verfahren über den Gerichtsvollzieher überhaupt noch in der Krise?

In der Tat gibt es hier Probleme. Außentermine zwecks Pfändung finden teilweise nicht mehr statt. Auch Termine zur Abnahme der Vermögensauskunft werden zum Teil abgesetzt. Die Gerichtsvollzieher sind eben einem besonders hohen Ansteckungsrisiko ausgesetzt. Ihre Tätigkeit entsprechend einzuschränken ist daher vernünftig.

Macht dann ein gerichtliches Verfahren mit anschließender Zwangsvollstreckung überhaupt Sinn?

Abgesehen davon, dass überhaupt nur für rund 30 % der uns übertragenen Fälle ein Mahn- und Vollstreckungsverfahren eingeleitet werden muss (rd. 70 % können vorgerichtlich einer Erledigung zugeführt werden), werden Gerichtsvollzieher aber schriftlich weiter tätig sein. Zu einem Teil erfolgt die Ladung – zwecks Abnahme der Vermögensauskunft – auch ins Gerichtsvollzieherbüro. Erscheint der Schuldner dort nicht, kann der Rechtsdienstleister Drittauskünfte gem. § 802l ZPO z. B. über Arbeitgeber und Bankverbindungen einholen lassen und dann dort eine Forderungspfändung ausbringen.

Fazit

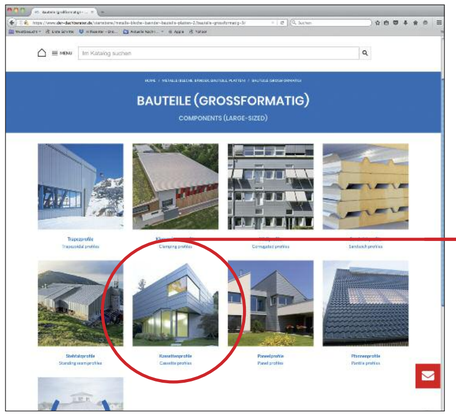
Eine Krise wie jetzt die Corona-Pandemie bedeutet für die allermeisten Menschen das Wegbrechen von Bekanntem und Bewährtem. Das macht Angst. Für die einen ist diese Angst eher diffus, für die anderen ist sie existentiell. Und wie jede Krise bringt auch Corona viel Solidarität zu Tage aber auch jede Menge Mitmenschen auf den Plan, die aus der Not und Sorge anderer Profit schlagen. Nur eines muss auch jetzt klar sein: Einen rechtsfreien Raum haben wir in diesen Zeiten nicht. Schulden sind auch weiter Schulden, und Verträge und Abmachungen gelten auch in diesen Zeiten. Lediglich der Umgang damit erfordert jetzt ein noch genaueres Hinsehen und ggf. individuelle Absprachen und Vorgehensweisen im Sinne beider Parteien, Schuldner wie Gläubiger. Rechtsdienstleister, die das geltende Recht kennen, beachten und auf seiner Grundlage arbeiten, können besonders in Krisenzeiten unterstützen und sind sich dabei ihrer Verantwortung sehr deutlich bewusst.

www.der-dachberater.de
www.der-dachberater.at

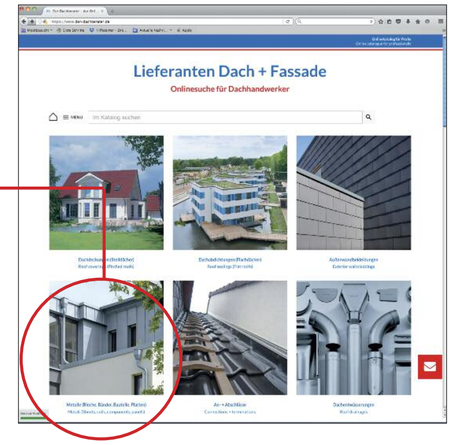
Der neue Online-Katalog für Profis

So einfach funktioniert's:

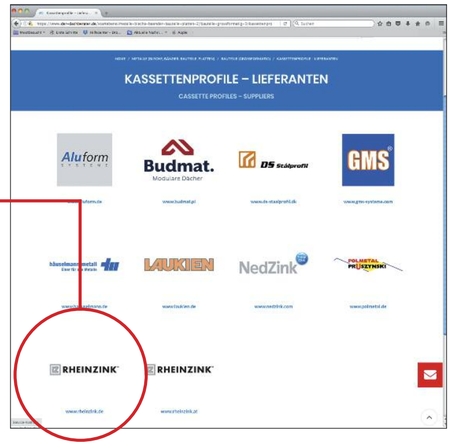
1. Sie suchen z. B. eine Produktlösung für eine Fassade mit vorgefertigten Profilen aus Baumetallen. Sie interessieren sich für die Montagetechniken, die Größen und die Farbgestaltungsmöglichkeiten, die am Markt angeboten werden.



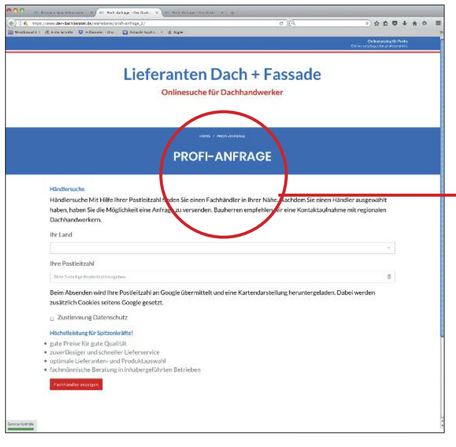
Unter www.der-dachberater.de können Sie dafür das entsprechende Produktsegment auswählen. In diesem Fall "Metalle (Bleche, Bänder, Bauteile, Platten)".



2. Über die Suche von Ebene zu Ebene finden Sie die dazugehörigen Produktkategorien. Unter anderem sind „Bauteile (großformatig)" aufgeführt. Diese wählen Sie aus. Es werden mehrere Varianten angezeigt, z.B. „Kassettenprofile".



3. Sie sehen jetzt alle Lieferanten, die eine Lösung anbieten. Über den Link zur Herstellerseite können Sie sich bequem über die für Ihren Bedarf geeigneten Produkte informieren. Hier z. B. auf der Herstellerseite von Rheinzink.



4. Wenn Sie wissen, was Sie anfragen wollen oder die weitere Beratung von einem Profi aus dem Fachhandel wünschen, können Sie dafür die "Profi-Anfrage" nutzen. Einfach auf das rote Postfach-Symbol auf der Seite klicken, Deutschland oder Österreich auswählen, Ihre Postleitzahl angeben und Sie bekommen eine Auflistung Ihrer regionalen Fachhändler und die im Angebot befindlichen Warengruppen. Jetzt wählen Sie den passenden Fachhändler aus und klicken auf das Symbol „Jetzt anfragen".

Nachdem Sie die Kontaktdaten eingetragen haben, können Sie Fragen zum Produkt stellen oder um ein Angebot bitten. Also z. B. "Ich benötige…, haben Sie das vorrätig, bis wann können Sie dieses Produkt liefern? Was kostet das?" Sie können auch ganz einfach die Beschreibung oder Artikelnummer des gewählten Produktes auf der Herstellerseite markieren, kopieren und in die Anfrage einfügen. Um den Rest kümmert sich der Fachhändler vor Ort.

Höchstleistung für Spitzenkräfte

- *Gute Preise für gute Qualität*
- *Zuverlässiger und schneller Lieferservice*
- *Optimale Lieferanten- und Produktauswahl*
- *Fachmännische Beratung in inhabergeführten Betrieben*

DBH Dämmstoff-Vertriebsgruppe
FDF Fachhändler Dach + Fassade
PHD POLSKIE HURTOWNIE DACHOWE

Dachsanierung in Köln

Um die Ecke gedeckt

Bei der Dachsanierung eines Bürogebäudes in Köln musste das vor Ort ansässige Unternehmen Rolf Knops zahlreiche Details umsetzen. Im Zuge der achtwöchigen Maßnahme wurde die 360 qm große Dachfläche mit hochwertigen Röben Doppelmulden-Ziegeln ELSASS neu eingedeckt. Zuvor musste unter anderem die Höhendifferenz zwischen der Betonkonstruktion im unteren Bereich des Daches und der darüber liegenden Sparrenkonstruktion mit unterschiedlichen Dämmstärken ausgeglichen werden.

Das fünfgeschossige Eckgebäude an der Kreuzung Kamekestraße/Spichernstraße war 1957 als einfacher Stahlbetonbau im Stil der Nachkriegsmoderne errichtet worden. Die schmucklose Fassadengliederung mit ihren streng gerasterten Fensterzeilen schafft dabei einen deutlichen Kontrast zu dem doppelgeschossigen, entsprechend dem Verlauf der beiden Straßen in einem Winkel von 40 Grad über Eck verlaufenden Dachaufbau des Gebäudes. In Richtung Südwesten fügt sich die Konstruktion mit einem angesetzten Satteldach in die vorhandene Zeilenbebauung ein, in Richtung Südosten schließt das Dach mit einem Walmdachaufbau ab. Zur Straßenkreuzung laufen beide Flügel in einem gemeinsamen Giebel zusammen.

„Sargdeckel"-Konstruktion

Nach rund 60-jähriger Nutzung musste das Dach zuletzt grundlegend modernisiert werden. Mit der Umsetzung des Projektes war im Frühjahr 2019 das Kölner Dachdeckerunternehmen Rolf Knops beauftragt worden: „Eine Besonderheit des Daches ist die seinerzeit aus Brandschutzgründen im unteren Bereich des Daches umgesetzte ‚Sargdeckel'-Konstruktion aus Stahlbeton, die oberhalb der Dachflächenfenster in die Waagerechte übergeht", berichtet Hans-Gerd Knops, der das Unternehmen in dritter Generation führt. „Der vier Meter hohe Spitzboden oberhalb dieser Büroebene ist demgegenüber als Holzsparrenkonstruktion ausgebildet."

Vor der Sanierung war der untere, betonierte Dachabschnitt mit einfachen Holzwolle-Leichtbauplatten gedämmt worden. Nach Entfernung dieser „Sauerkrautplatten" wurde jetzt eine kaltselbstklebende Bitumendampfsperre auf den Beton aufgebracht, über den Sparren kam alternativ eine Dampfbremse als winddichte Schicht zum Einsatz. „Direkt darüber konnten wir dann eine Aufsparrendämmung verlegen", berichtet Hans Gerd Knops. „Eine besondere Herausforderung stellte dabei die 60 Millimeter große, zuvor mit den Sauerkrautplatten ausgefüllte Höhendifferenz zwischen Betonschräge und Sparrenkonstruktion dar. Um hier einen einheitlichen Abschluss zu erhalten, haben wir auf dem Beton im unteren Dachbereich eine 140 Millimeter dicke Dämmung nach Statik-Vorgabe verdübelt und im oberen Bereich eine lediglich 80 Millimeter starke Dämmschicht auf den Sparren verschraubt."

Eindeckung mit hochwertigen Röben Doppelmuldenziegeln

Nach dem Verlegen der Dämmung wurden zunächst eine 4 x 6 Zentimeter starke Konterlattung und eine 3 x 5 Zentimeter starke Traglattung aufgebracht, bevor dann mit dem Verlegen der Tondachziegel begonnen werden konnte. In Absprache mit dem Bauherrn hatten sich die Dachdecker für den Röben-Tondachziegel ELSASS anthrazit entschieden: „Mit ihren beiden parallelen Mulden und den harmonischen Proportionen entsprechen die dunklen Doppelmulden-Ziegel weitgehend dem Vorbild historischer Dachpfannen", begründet Hans-Gerd Knops die Materialwahl. „Entsprechend gut fügen sie sich in die vorhandene Bebauung ein. Hinzu kommt, dass das ausgeprägte Falzsystem eine hohe Regeneintrags-Sicherheit und damit einen dauerhaften Schutz gegen Wind und Wetter ermöglicht. Der große Verschiebespielraum von 80 Millimetern sorgt gleichzeitig für eine maximale Flexibilität."

Als weitere Maßnahmen vor Ort erfolgten unter anderem die Neuverkleidung der vorhandenen Gauben mit Elementen aus Titanzink sowie die Vergrößerung der vorhandenen Dachfenster. Um eine optimierte Fensterunterkante mit schönem Ausblick auf den angrenzenden Stadtgarten zu erhalten und die neuen Klappschwingfenster in gewünschter Größe einbauen zu können, mussten die vorhandenen Öffnungen im „Sargdeckel" dabei mithilfe von Betonsägetechnik vergrößert werden. Parallel dazu wurden neue Dachausstiegsfenster im Bereich des Sparrendaches eingesetzt.

RHEINZINK-GRANUM basalte: Vielfältige Kombinationsmöglichkeiten mit natürlichen Materialien

Neue Oberflächenvariante von Rheinzink

Rheinzink präsentierte auf der Dach und Holz 2020 unter anderem seine neue Oberflächenlinie GRANUM. GRANUM skygrey und GRANUM basalte ergänzen perfekt die drei Produktlinien von RHEINZINK. Die hochwertigen Oberflächen aus dem natürlichen Werkstoff Titanzink bieten sich für vielfältige Anwendungsgebiete an und verbinden alle Vorteile einer innovativen Technologie.

Die edle, matte Optik wird durch das Phosphatieren der Materialoberfläche auf Basis modernster und umweltfreundlicher Produktionstechnologie erzielt. Dabei bleibt die zinktypische Struktur des Materials erhalten. Genau wie die anderen RHEINZINK-Oberflächen sind auch die Produkte der GRANUM-Line langlebig, witterungsbeständig und nachhaltig. Die gradlinigen Grautöne bieten Freiraum für effiziente Individualität und moderne, transparente Architektur.

Mit der neuen Produktlinie umfasst das RHEINZINK-Produktsortiment nun vier Produktlinien, die unzählige Gestaltungsmöglichkeiten schaffen:

prePATINA-Line - Vorbewittert ab Werk: Einzig RHEINZINK-prePATINA verfügt gegenüber allen Wettbewerbern auf dem Markt über eine natürliche vorbewitterte Oberfläche, die weder beschichtet noch lackiert ist. Durch einen einzigartigen Beizprozess, das sogenannte Vorbewitterungsverfahren, existiert die natürliche zinkgraue Optik der Patina bereits ab Werk. Ein weiterer Trumpf ist der Selbstheilungseffekt, durch den (montagebedingte) Kratzer im Rahmen der natürlichen Patinabildung wieder ausgeglichen werden. Der natürliche Werkstoff ist langlebig, wartungsfrei und zudem 100%ig recycelbar.

RHEINZINK-CLASSIC walzblank: Spannend, naturbelassen und wandelbar. Als ursprünglichste Variante hat sich RHEINZINK-CLASSIC walzblank seit über 50 Jahren bestens bewährt. Abhängig von klimatischen Bedingungen, entwickelt sich auf der anfangs noch metallisch glänzenden Oberfläche nach und nach eine samtige, zinkgraue Patina.

RHEINZINK-artCOLOR: Damit werden Dächer und Fassaden in attraktiven Farbkompositionen bekleidet, die optisch und funktionell überzeugen. Ob klassisch, avantgardistisch, kontrastreich oder Ton in Ton - die farbigen Akzente beleben jedes Gebäude und schenken ihm ein einzigartiges Erscheinungsbild. In der Farbpalette sind die Töne anthrazit, reinweiß, perlgold, moosgrün, nussbraun, blau und ziegelrot enthalten, auf Wunsch wird aber auch jede andere Farbe individuell produziert.

Impressum

Verlag:
Verlag Schensina, Marcus Schensina
Kapellenfeld 2, 48308 Senden,
• Telefon: 02597/99123-0 • Fax: -21
• E-mail: mail@schensina.de
Chefredakteur: Marcus Schensina

Herausgeber:
FDF-Dienstleistungsgesellschaft mbH,
Rathausstraße 5, 57234 Wilnsdorf
Tel.: 02739 / 8932-0, Fax: -33
Geschäftsführer: Heinz Slink
www.fdf-dach.de

Die in den DACH NEWS veröffentlichten Beiträge, Bilder und Fotos sind urheberrechtlich geschützt. Ein Nachdruck, auch in Auszügen, ist nur mit schriftlicher Zustimmung des Verlages erlaubt. Namentlich oder anderweitig gezeichnete Beiträge sowie Zitate geben nicht in jedem Fall die Meinung der Herausgeber/Redaktion wieder. Alle Warenangaben und Daten (sie basieren auf Herstellerangaben) sind vorbehaltlich und ohne Gewähr. Irrtümer können nicht ausgeschlossen werden. Farbabweichungen zu den Originalfarben sind drucktechnisch bedingt. Zwischenzeitliche Modelländerungen sind möglich. Ein Modellanspruch ist ausgeschlossen. Rechtsansprüche - gleich welcher Art - können aus einer Veröffentlichung nicht abgeleitet werden.
© Copyright by Verlag SCHENSINA

Rheinzink verbessert das Clipfix-System

Seit 2012 ist das bauaufsichtlich zugelassene Befestigungssystem CLIPFIX für Stehfalzdeckungen am Markt erhältlich. Ab sofort ist eine neue Version des CLIPFIX-Magazinschraubers lieferbar. Ziele der Optimierung waren die Vereinfachung der Anwendung und eine noch leichtere Handhabung.

Never change a running system? Nicht bei RHEINZINK – denn es gibt nichts, was man nicht noch besser machen kann. So eben auch das CLIPFIX-System, zur passgenauen Befestigung von Stehfalzprofilen. Es besteht aus dem mit dem Partner FEIN entwickelten CLIPFIX-Magazinschrauber mit Spezialvorsatz, den CLIPFIX-Fest- und Schiebehaften aus Edelstahl und passenden CLIPFIX-Schrauben – alles aus einer Hand.

Durch eine verbesserte Version des CLIPFIX-Magazinschraubers wird die Anwendung noch weiter vereinfacht. „In den letzten Jahren haben wir viele Erfahrungen mit unserem CLIPFIX-System gesammelt. Auch die Gespräche mit unseren Kunden und ihre Anregungen haben wir uns zu Herzen genommen. Daraus entstanden ist der CLIPFIX-Magazinschrauber 2.0", so Thomas Fellenberg, Produktmanager bei RHEINZINK. Der Schrauber punktet nun mit einem stärkeren Motor und einer höheren Akku-Kapazität. Änderungen am Gehäuse des Magazinaufsatzes resultieren in einem optimierten Transport der Schrauben. Durch die Führung der magazinierten Schrauben durch eine Hülse am Spezialvorsatz entstehen perfekte Verschraubungen.

Nachhaltige Flachdachsanierung mit EPDM-Planen

Die Komplettsanierung eines Flachdaches ist üblicherweise sehr zeit- und kostenintensiv, denn die Altabdichtung muss in der Regel komplett demontiert und als Sondermüll entsorgt werden. Der EPDM-Hersteller Carlisle CM Europe hat ein spezielles System entwickelt, mit dem eine Direktsanierung sogar auf PVC-Altabdichtungen möglich ist.

Das Hertalan RhinoBond Komplettsystem vereint eine Reihe von stofflichen und verlegetechnischen Vorteilen: Hertalan Easy Cover EPDM-Planen sind dauerelastisch in einem sehr breiten Temperaturbereich und daher äußerst witterungs- bzw. alterungsbeständig. Bei fachgerechtem Einbau sind Nutzungsdauern von mehreren Jahrzehnten sichergestellt.

In Kombination mit dem RhinoBond System wird die Hertalan EPDM-Plane per Induktionsverschweißung mit den Haltetellern verbunden. Windsogsicher und ohne Durchdringung der Dachhaut.

Die Planen werden werkseitig im Hot-Bonding-Verfahren vorkonfektioniert. Hierbei sind Größen bis zu 1.000 Quadratmeter in einem Stück möglich. Sie werden wie ein Maßanzug auf das individuelle Bauvorhaben zugeschnitten. Auf der Baustelle sind nur noch etwa 5 % manuelle Nahtfügungen erforderlich – das bedeutet große Zeitersparnis und zusätzliche Sicherheit. Die einlagige Verlegung kommt ohne Bitumenkocher oder Einsatz einer offenen Flamme aus – das bedeutet gleichzeitig mehr Sicherheit für den Verarbeiter.

Mechanische Befestigung auf PVC-Altabdichtungen

In Kombination mit dem RhinoBond System werden die EPDM-Planen mechanisch per Induktionsverschweißung auf der PVC-Altabdichtung befestigt und das ohne Durchdringung der Dachhaut. Zunächst werden speziell beschichtete Halteteller nach den Vorgaben der erstellten Windlastberechnung auf der Altabdichtung befestigt. Durch diese sogenannte Feldbefestigung wird die Windlast gleichmäßig auf die Plane verteilt. Die Halteteller werden mit korrosionsbeständigen Schrauben aus Edelstahl befestigt, um einen langfristig schädlichen Einfluss von eingeschlossener Restfeuchte zu vermeiden.

Bei direkter Befestigung auf harten Untergründen ohne zusätzliche Wärmedämmung, wie Beton, Porenbeton oder Holz, besteht das Befestigungssystem aus der passenden Schraube und dem speziellen, für das Induktionsverfahren zugelassenen Halteteller. Enthält der Schichtenaufbau eine Wärmedämmung, wird zusätzlich eine Tülle aus Kunststoff integriert. Dadurch wird die Schraubenlänge reduziert und es wird auch die Durchtrittsicherheit gewährleistet, so dass die Dachbahn nicht zerstört werden kann. Je nach Dämmschichtdicke

Die vormontierten Befestigungselemente bestehen aus einer Edelstahlschraube, einer Kunststofftülle mit patentierter, integrierter Schmelzsicherung und einem für die Induktionsverschweißung speziell beschichteten Halteteller.

besitzen die Tüllen Längen von 30 bis 150 mm. Eine patentrechtlich geschützte Besonderheit bildet eine Schmelzsicherung am unteren Ende der Kunststofftülle. Beim Eindrehen der Schraube wird die Schmelzsicherung plastisch verformt und bildet dadurch eine Unterlagsscheibe. Die auftretende Reibungswärme wird somit absorbiert. Bestimmte Untergründe, wie z.B. Poren- oder Bimsbeton, garantieren keine ausreichende Festigkeit. Hier sind durch Auszugsversuche die Bemessungslasten der Befestiger gesondert zu bestimmen. Die Verarbeitung der Schraubensysteme erfolgt mit Setzautomaten sowie Handsetzgeräten.

Sichere Induktionsverschweißung

Danach werden die Plane bzw. Teilplanen auf der Dachfläche ausgebreitet und das Induktionsgerät über den Befestigungstellern positioniert. Die Aktivierungszeit für den Schweißvorgang mit den Haltetellern beträgt ca. 5 Sekunden. Abschließend werden die Schweißbereiche mit zum System gehörenden magnetischen Kühlstangen beschwert. Innerhalb von 45 weiteren Sekunden wird die Verbindung der Plane mit den Haltetellern dauerhaft gefestigt.

Der Alleskönner: VELUX INTEGRA®
Elektro-Klapp-Schwing-Fenster GPU

Mit dem besonders großen 45°-Öffnungswinkel ermöglicht das Elektro-Klapp-Schwing-Fenster eine komfortable, elektrische Öffnung bis zu 45° für einen freien Ausblick in jeder Raumsituation. Bei Regen schließt es automatisch und zum Putzen ist es wie ein Schwingfenster manuell um die Mittelachse schwenkbar. Ein Fenster, das alle Wünsche erfüllt.

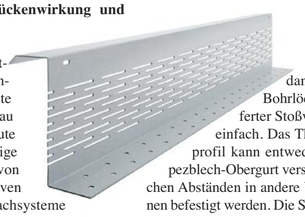
Mehr auf velux.de/elektro

VELUX®

Thermo-Z Distanzprofil für optimale U-Werte

Erstklassige Wärmeüberbrückung

Beim Bau oder der Sanierung eines Warmdachs müssen heutzutage bestimmte Energiestandards eingehalten werden. Die Energieeinsparverordnung (EnEV) schreibt für Dachaufbauten vor, wie hoch der U-Wert eines Bauteils maximal sein darf. Planer müssen dann das richtige Verhältnis von gesetzlich geforderten U-Werten und Dachbaukosten ermitteln. Zambelli hat für diesen Fall das innovative Thermo-Z Distanzprofil für Unterkonstruktionen entwickelt, das durch seine besondere Langlochperforation für eine reduzierte Wärmebrückenwirkung und beste U-Werte sorgt.



Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Hinblick auf die Aspekte Materialverbrauch, Bau und Nutzung spielen heute mehr denn je eine wichtige Rolle beim Design von Gebäuden. Die innovativen RIB-ROOF Metalldachsysteme von Zambelli bieten Architekten und Planern vielfältige Anwendungsmöglichkeiten für die Gebäudehülle. Diese erlauben es ihnen, zeitgenössische Architektur mit den bewährten funktionalen und bauphysikalischen Eigenschaften nachhaltig zu kombinieren.

Geringe Wärmeleitung, verbesserter U-Wert & Leichtbauweise

Für Dachaufbauten bei Warm- und Kaltdächern werden häufig Trapezprofile als statisch tragende Unterkonstruktionen verwendet. Mit dem brandneuen Thermo-Z Distanzprofil von Zambelli können hier beste U-Werte erreicht werden. Dies gelingt durch mehrere Reihen Langlöcher in versetzter Anordnung, die den Wärmestrom umleiten und so für eine reduzierte Wärmebrückenwirkung sorgen. Auf die sonst üblichen thermischen Trennstreifen zwischen Dachhaut und Tragkonstruktion kann verzichtet werden. Die metallische, einlagige Alternative zu klassischem Holz bietet zudem Vorteile für die Statik, da im Sinne der Metallleichtbauweise mithilfe des Thermo-Z Distanzprofils ein geringes Gewicht des Gesamtaufbaus erreicht wird.

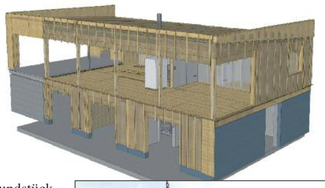
Schnelle Montage:

Die Montage des Profils ist dank vorgegebener Bohrlöcher und mitgelieferter Stoßverbinder denkbar einfach. Das Thermo-Z Distanzprofil kann entweder in jedem Trapezblech-Obergurt versetzt oder mit gleichen Abständen in andere Unterkonstruktionen befestigt werden. Die Stoßverbinder werden beidseitig an dem Profil angebracht. Nachdem die Wärmedämmung eingelegt wurde, folgt die übliche Verlegung der RIB-ROOF Profilbahnen mit Richtclips oder Richtprofilen, die direkt in das Thermo-Z Distanzprofil verschraubt werden.

Angewendet werden Thermo-Z Distanzprofile zur Reduzierung von Wärmebrücken, hauptsächlich bei Warmdachaufbauten auf Tragschalenkonstruktionen, bestehend aus Trapezblechen oder Holzschalungen. Sie können aber auch als Distanzkonstruktion bei belüfteten Dachaufbauten mit freiem Lüftungsquerschnitt eingesetzt werden.

Schieferfassade am Holzhaus

In Grabs in der Schweiz entstand ein Holzhaus, das man auf den ersten Blick als solches nicht erkennt. Es ist der Eigenheim-Traum von Hanspeter Gantenbein, einem Holzbauer, der seit 40 Jahren in der Branche tätig ist. Zunächst fällt aber nur die Schieferfassade ins Auge, die das Gebäude prägt.



Wegen der Hanglage musste das Grundstück mit Stahlankern und Spritzbeton gesichert werden. Aus Beton wurde das Kellergeschoss errichtet. Es ist mit einer 14 cm dicken Perimeterdämmung zum Berg und einem WDVS zum Tal hin gedämmt. Hier befindet sich auch der Eingang- und Garagenbereich. Die zwei Geschosse darüber stehen rundum frei und wurden als reiner Holzelementbau auf Betonplatte errichtet. Für den Bau der zwei Geschosse benötigten die Holzbauer 30 m³ Holz. Die im eigenen Betrieb vorgefertigten Holzelemente mit Tragkonstruktionen aus Holzständern, sind beidseitig mit Schichtholzplatten beplankt. Die Wanddicke der mit Zellulose verfüllten Elemente beträgt 200 mm. Außen wurden zusätzlich 80 mm Holzweichfaserplatten verbaut ($U = 0{,}17$ W/(m²·K)). Je nach Konstruktion und Bedarf mussten anschließend für die Beschieferung noch nagelbare Oberflächen geschaffen werden. Dazu dienten unter anderem eine Rohschalung mit Nut + Feder, 27 mm dick.

Schiefer auf Holz: Eine ähnliche Fassade montierte die Firma von Hanspeter Gantenbein bereits bei einem früheren Projekt. Die von Rathscheck entwickelte Dynamische Deckung sieht besonders lebhaft aus, wenn sie drei miteinander harmonierende Gebindehöhen aufweist. Der Bauherr entschied sich für 7,5 cm, 12 cm und 15 cm. Alle Schiefer sind geschraubt. Es kamen 12.000 spezielle Edelstahlschrauben zum Einsatz. Geschraubt wurden sie mit dem Schiefer-Befestigungssystem DrillSklent von Rathscheck, das auf einen Akkubohrschrauber montiert ist.

Dynamisch modern: Die Dynamische Deckung ist eine relativ einfach zu erlernende Deckart, die speziell für die moderne Architektur entwickelte wurde. Die Steine werden mit einfacher Höhenüberdeckung von mindestens 40 mm auf Stoß gedeckt. Die Stoßfugen sind mit 100 mm breiten Metallstreifen hinterlegt. Um das typisch „dynamische" Deckbild zu erhalten, sind die Steinbreiten stark zu variieren, so dass sich ein unregelmäßiges Fugenbild ergibt. Die Stoßfugen sind mindestens 50 mm zu versetzen. Die Befestigung der Ortsteine erfolgt generell mit mindestens 4 Schiefernägeln oder -stiften bzw. DrillSklent-Schrauben (Schieferschrauben). Die Breite der Ortsteine muss mindestens 125 mm betragen.

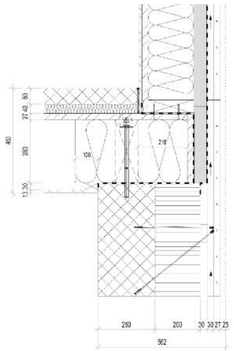
Das Beispiel zeigt, dass Schiefer nicht immer traditionell und klassisch sein müssen, sondern sich auch für die moderne Architektur sehr gut eignen. Im Gespräch mit den Nachbarn hören die Bauherren immer wieder, dass die Fassade bleibenden Eindruck bei den Betrachtern hinterlässt.

Wandaufbau Ost:

Rathscheck Schiefer	25mm
Schalung N+K	27mm
Hinterlüftungslattung vertikal	30mm
Windpapier	
Weichfaserplatte N+K	60mm
Ständer C24 I	200mm
Dämmung Isofloc	200mm
3-S Platte (DB verklebt) OSB	27mm
Gipsfaserplatte	12.5mm
Fertigputz	1.5mm

Wandaufbau Ost (Beton) :

Rathscheck Schiefer	25mm
Schalung N+K	27mm
Hinterlüftungslattung vertikal	30mm
Luft (Ausgleichesschicht)	30mm
Dämmung Aufgeklebt (Gipser)	200mm
Beton	250mm
Fertigputz	1.5mm



In 5 Schritten zum Erfolg

So gewinnen Sie Kunden

Sicher haben Sie es selbst schon gemerkt: Kunden kaufen heute anders. Sie fragen sich, warum sich der Wettbewerber vor Großaufträgen nicht retten kann, während bei Ihnen immer nur die Notfälle mit Kleinaufträgen aufschlagen?
Das hat nichts mit teuren Marketingmaßnahmen zu tun. Auch nicht mit Zufall. Die gute Nachricht: Sie können das auch!

Indem Sie Ihre Kundenreise überarbeiten. Und damit Ihren Akquiseaufwand minimieren, zuverlässig Kunden gewinnen, vermehrt und automatisch Anfragen generieren – und das alles bei einer möglichst hohen Abschlussquote.
Wie Ihnen das gelingt und welche fünf Schritte dafür nötig sind, verrät Ihnen jetzt Marketingexperte Roger Rankel.

Der Autor:
Roger Rankel ist Marketingexperte, Bestsellerautor und erfolgreicher Speaker. Schon mehr als 500 kleinere Vertriebe, Mittelständler und Weltmarktführer arbeiten erfolgreich nach Roger Rankels mehrfach ausgezeichneter Methode der Kundengewinnung. Das Wirtschaftsmagazin impulse bescheinigt ihm: „Die Zahl der Neukunden bei Rankels Schülern steigt im Schnitt um 24 Prozent!" Das Motto des erfolgreichen Speakers und Marketingexperten: Umsatz kommt von umsetzen! www.roger-rankel.de

Das Buch:

„Jeder Klick ein Verkauf!", „Onlinemarketing wird Ihre Umsätze explodieren lassen!" oder „Werden Sie zum Sales-Funnel-Millionär!" – mit diesen leeren Parolen ist jetzt Schluss! Vertriebs- und Marketingexperte Roger Rankel sagt in seinem neuen Buch Phrasendreschern und Möchtegern-Gurus den Kampf an. In „So geht Kundengewinnung heute!" teilt er sein persönliches Erfolgsgeheimnis und verrät, wie der Weg zur langfristigen Kundenbindung wirklich funktioniert. Das Buch "So geht Kundengewinnung heute!" hat 384 Seiten, ISBN 978-3-86936-965-5, kostet 29,90 Euro und ist im GABAL Verlag, Offenbach 2020 erschienen.

1. Triggerphase: Köder auswerfen

Los geht's mit der Triggerphase: Der Kunde wird geködert. Mit einem besonderen Hook (Haken). Das kann eine auffällige Werbung sein, an die sich der Kunde erinnert. Ein einprägsamer Slogan – oder eine coole Erzählstory. Sie fragen sich: „Wie schaffe ich es, dass man über mich spricht?" Ganz einfach: mit einer Story, die so außergewöhnlich ist, dass Ihre Kunden gerne damit angeben. Frei nach dem Motto: „Du wirst nicht glauben, was mir passiert ist!"

Beispiel gefällig? Ich kenne einen Maler und Anstreicher, der einen Spitzenjob macht. Deswegen allein empfehle ich ihn jedoch nicht weiter. Sondern, weil er „Der Maler mit der Sauberkeitsgarantie" ist. Wenn der Kunde auch nur einen Farbklecks findet, muss er die Rechnung nicht zahlen. Keinen Cent. Eine überraschende und einzigartige Story, die sich wie ein Lauffeuer verbreitet hat. Der Maler kann sich vor Aufträgen kaum noch retten. Für den Handwerker selbst übrigens kein großes Risiko: Er klebt einfach alles ordentlich ab und prüft die Baustelle sorgfältig, bevor er das Haus verlässt.

Was könnte Ihre „Sauberkeitsgarantie" sein? Was macht Ihr Business besonders? Was können Sie Ihren Kunden Gutes tun? Eine Dachsanierung bringen die meisten mit Schmutz, Lärm und Unruhe im Haus in Verbindung. Wie wäre es also, wenn Sie „der Handwerker mit der Schönheitskur" sind – nicht nur für das Haus, sondern auch für die Dame des Hauses, der Sie in Kooperation mit einem ortsansässigen Salon einen Gutschein für eine Behandlung überreichen. Nette Geste – große Wirkung! Wetten, dass sie ihren Freundinnen davon erzählen wird?

2. Recherchephase: Informationen präsentieren

Ist der Gedanke einmal gepflanzt, startet die Recherchephase. Ihr potenzieller Kunde will finden – im Idealfall Sie. Also googelt er: „Hausdach modernisieren". Eigenständig und initiativ. Und trifft auf eine Flut von Ergebnissen. Überfliegt die Treffer. Je länger und tiefer er recherchiert, desto grenzenloser wird das Angebot. Die Herausforderung für Sie: Sie müssen auffallen. Wie das geht? Ganz einfach: Bieten Sie dem Kunden genau das, was er sucht.
In puncto Webauftritt gibt es bei viele Handwerksbetrieben noch echten Nachholbedarf. Hier müssen Sie ran! Ein Unternehmen, das heute mithalten will, braucht eine Website, die auf mobilen Endgeräten genauso lesbar ist wie am PC. Der Kunde ist ungeduldig. Zeigen Sie ihm also den Weg zur Lösung, anstatt ihn im digitalen Wald stehen zu lassen.
Präsentieren Sie Ihre Dienstleistungen: übersichtlich, klar, ohne lange Ladezeiten. Untermauern Sie Ihre Expertise: mit begeisterten Kundenstimmen, Zertifikaten / Siegeln und natürlich Vorher-Nachher-Fotos von sanierten Dächern. Und geben Sie den Interessenten etwas Besonderes: Wie wäre es mit einem Online-Dachplaner? Ein Terminkalender, in dem der Kunde schon mal sein Wunschdatum eintragen kann?
Heute geht es online nicht mehr ums Suchen, sondern ums Finden. Findet Ihr Kunde nicht sofort, was er will, ist er weg.

3. Kaufphase: Expertenstatus untermauern

Der Kunde hat den Weg zu Ihnen gefunden? Jetzt heißt es: Butter bei die Fische! Damit er am Haken bleibt, müssen Sie ihn persönlich überzeugen. Denken Sie daran: Ihr Gegenüber hat sich bereits online schlaugemacht. Und hat einen Vorentscheid getroffen – sonst würde er nicht mit Ihnen ein Vorgespräch zur Planung seines neuen Daches führen. Darüber dürfen Sie sich ruhig freuen. Doch der Sack ist noch nicht zu. Entscheidend ist, dass Sie überzeugen und den Kompetenzcheck bestehen. Der Kunde möchte erfahren, ob Sie es wirklich draufhaben. Überlegen Sie sich also, wie Sie in den allerersten Minuten des Gesprächs beweisen, dass Sie der Richtige für den Job sind. Sie wissen ja: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.
Denken Sie an den Staubsaugervertreter, der seinen Topseller direkt live vorführt. Oder den Übersetzer, der sein Gegenüber in einer Fremdsprache begrüßt. Womit punkten Sie? Zum Beispiel damit: „Wussten Sie, dass noch lange nicht alle Dachsteine ihre Optik dauerhaft halten? Unser speziell imprägniertes Angebot hingegen ist resistent gegen Moosablagerungen und bleibt dauerhaft schön wie am ersten Tag...." Wetten, dass Sie – im wahrsten Sinne des Wortes – sofort einen Stein im Brett haben bei Ihrem Kunden?

4. Erfahrungsphase: Der Kunde muss sich wohlfühlen

An dieser Stelle machen immer noch viele Handwerker einen entscheidenden Fehler: Auftrag ausgeführt, abgehakt – und weiter zum nächsten. Dabei schlägt jetzt die Stunde der Wahrheit! Denn der Kunde prüft auf Herz und Nieren, ob seine Erfahrungen mit seinen Erwartungen übereinstimmen.
War das die richtige Entscheidung? Stimmt die Leistung? Hat sich der Handwerker an die Terminabsprache gehalten? Hat er sauber gearbeitet? Ist das neue Dach so, wie ich es mir vorgestellt habe? Diese Emotionen sind in bisherigen Kaufreisen oft unbeachtet geblieben. Damit verschenken Sie bares Geld! Denn wenn ein Kunde zufrieden ist, wächst seine Loyalität. Seine Bereitschaft, Sie wieder zu beauftragen. Ist er enttäuscht, wandert er ab. Dann meist für immer. Und erzählt Nachbarn, Kollegen und Freunden, was die Sanierungsarbeiten für ein Reinfall waren. Nicht schön. Denken Sie also daran: Nach dem Auftrag ist vor dem Auftrag! Rufen Sie nach ein paar Tagen an und fragen Sie, ob sich der Kunde unter seinem neuen Dach wohlfühlt.
Ich kenne zum Beispiel einen Handwerker, der nach getaner Arbeit eine Tüte frische, duftende Bäckerbrötchen in der Wohnung hinterlässt. Kleine Geste, große Wirkung! Der Kunde verbindet ein warmes, wohliges Gefühl mit dem Unternehmen. Und bucht garantiert erneut. Oder stellen Sie sich einen Bad-Installateur vor, der mit einem kleinen Korb, gefüllt mit Seife, Badeschaum und Co. für die neue, heimische Wellnessoase bereit stellt.

5. Fürsprecherphase: von Empfehlungen profitieren

Willkommen auf der Zielgeraden! Ihr Kunde ist happy und rundum zufrieden. Jetzt können Sie die Früchte Ihrer Arbeit ernten – und Ihren Kunden als Fürsprecher gewinnen. Was das bedeutet? Ein Fürsprecher setzt sich für Sie ein. Er ist von Ihnen und Ihrer Leistung überzeugt und verbreitet diese Meinung. Er teilt gute Erfahrungen. Mit Freunden, Bekannten, online wie offline. Die Folge: Neue Interessenten werden angetriggert. Die Kundenreise beginnt wieder von vorn – ohne, dass Sie etwas dafür tun müssen. Besser geht's nicht!

Fazit
Die klassische Kundenreise hat sich immer nur mit dem Weg vom Kaufimpuls bis zum Abschluss beschäftigt. Und dadurch jede Menge Kunden vom Haken gelassen, die potenzielle „Wiederholungstäter" waren. Grund genug für Sie, auf die neue, zirkuläre Kundenreise zu setzen. Der „Loop" hilft Ihnen dabei, Kunden zu Fürsprechern und Wiedereinkäufern zu machen – und Ihr Unternehmen zu einem florierenden Business. Ganz ohne Akquiseaufwand. Worauf warten Sie also noch, legen Sie los!

Neue Delta-Maxx Plus

Die neue Effizienzklasse bei Unterdeckbahnen

Dass Unterdeckbahnen ihre funktionalen Aufgaben als zweite wasserführende Ebene unterhalb der Eindeckung sicher erfüllen, gehört zum Pflichtprogramm. Bahnen der Premiumklasse zeichnen sich darüber hinaus durch erlebbare Mehrwerte für den Verarbeiter und den Bauherrn sowie durch eine erhöhte Achtsamkeit für die Umwelt aus. Mit der neuen Delta-Maxx Plus stellt Dörken nun die neue Effizienzklasse unter den Unterdeckbahnen im Premiumsegment vor.

Die Variante 2.0 der bewährten Bahn trägt zu einer verbesserten Energiebilanz des Gebäudes bei und überzeugt durch eine effiziente Verlegung mit hoher Material- und Zeitersparnis. Darüber hinaus schont sie die Umwelt durch einen minimierten Rohstoff- und Energieeinsatz in der Herstellung und eine lange Lebensdauer mit einer Funktionsgarantie von 25 Jahren. Für den Dachdecker bietet sie darüber hinaus ein erhöhtes Maß an Verarbeitungs- und Arbeitssicherheit. Denn das robuste und dehnfähige Material nimmt auch eine harte Beanspruchung nicht übel und erfüllt die verschärften Anforderungen der GS-BAU 18 (Stand 2015) „Grundsätze für die Prüfung und Zertifizierung der Durchsturzsicherheit von Bauteilen bei Bau- und Instandsetzungsarbeiten".

Ohne Verschnitt zu verarbeiten

Durch zwei integrierte Klebestreifen auf der Bahnenunterseite lässt sich Delta-Maxx Plus besonders effizient und wirtschaftlich verlegen. Die hochbelastbare und hochreißfeste Unterdeckbahn wird parallel zur Traufe ausgerollt und am Grat entlang schräg abgeschnitten. Der abgeschnittene Bahnenteil wird dann einfach um 180 Grad gedreht und in entgegengesetzter Richtung weiterverarbeitet. Durch den passgenauen Zuschnitt wird z. B. im Bereich von Walmen und Kehlen unnötiger Verschnitt vermieden, da hier sofort mit der schräg angeschnittenen Rolle weitergearbeitet werden kann. Je nach Dachform, Dachneigung und Größe der Fläche beträgt die Material- und Zeitersparnis im Vergleich zu Bahnen mit Standardverklebungen um bis zu 30 Prozent.

Reduzierter Material- und Energieeinsatz zeichnet bereits die Herstellung von Delta-Maxx Plus aus. Mit einem Flächengewicht von 190 g/m² erfüllt sie divergierende Ansprüche an die Ressourcenschonung auf der einen und die Leistungsmerkmale einer Hochleistungsbahn auf der anderen Seite. Das Flächengewicht ist so austariert, dass die vom Trägervlies bestimmten mechanischen Eigenschaften der Bahn - wie z. B. die Durchsturzsicherheit - gewährleistet sind, der Rohstoffeinsatz jedoch optimiert ist. Die Rohstoffe werden in einem Extrusionsprozess mit hohem Energieaufwand aufgeschmolzen. Ein optimiertes Flächengewicht bedeutet deshalb zugleich einen deutlich geringeren Einsatz von so genannter grauer Energie. Da alle Unterdeckbahnen am Markt zudem in ähnlich energieaufwändigen Prozessen gefertigt werden, sind Produkte mit langer Lebensdauer auch aus Umweltsicht besonders empfehlenswert. Hier punktet die neue Bahn mit einer objektbezogenen Funktionsgarantie von über 25 Jahren.

Feuchtigkeit ableiten und regulieren

Feuchteschutz im Steildach ist ein echter Beitrag zum Klimaschutz, denn damit bleibt die Wärmedämmung auf Dauer funktionstüchtig. Mit einer ganzen Reihe von aufeinander abgestimmten Eigenschaften bietet Delta-Maxx Plus das optimale Feuchtemanagement unter der harten Bedachung - und schützt zudem bei unvorhergesehenen Baustopps. Der gummiartige, extrem widerstandsfähige PU-Funktionsfilm der Bahn bietet mit einer Wassersäulenhöhe von bis zu 20 m einen Wert, der die in der Norm beschriebene W1-Klassifizierung als bestmöglichen Widerstand gegen Wasserdurchgang um den Faktor 100 überschreitet. Zusammen mit der feuchteunempfindlichen integrierten Überlappungsverklebung kann bei entsprechender Detailausbildung eine Behelfsdeckung für eine Dauer von sechs Wochen zuverlässig ausgeführt werden. Das Trägervlies wurde überarbeitet und reguliert mit seinem hohen Speichervermögen die Baufeuchte in der Konstruktion. Es kann in Extremsituationen bis zu 1.000 g/m² Kondensatfeuchte aufnehmen und kontrolliert wieder abgeben. Eine optimierte Dichtlippe schützt zudem sicher gegen das Hochziehen von Feuchtigkeit. So kann der Vorteil des Speichervlieses in der Fläche genutzt werden, ohne dass im Randbereich Nachteile entstehen.

Sicherheitsplus auf dem Dach

Delta-Maxx Plus erfüllt zudem die verschärften Anforderungen der GS-BAU 18 (Stand 2015) „Grundsätze für die Prüfung und Zertifizierung der Durchsturzsicherheit von Bauteilen bei Bau- und Instandsetzungsarbeiten". Im Sinne des Prüfgrundsatzes gilt ein Bauteil als durchsturzsicher, wenn es von einem 50 kg schweren Stoßkörper nicht durchschlagen wird und wenn es darüber hinaus in der Lage ist, nach der dynamischen Belastung eine statische Last von 100 kg über 15 Minuten zu halten. Das ist die Zeit, die üblicherweise zur Bergung oder Sicherung eines Verunfallten auf dem Dach benötigt wird.
Zur Prüfung der Durchsturzsicherheit wurden Fallversuche mit einem Stoßkörper - in diesem Fall ein mit Glaskugeln gefüllter Leinensack mit einem Gewicht von 50 kg - aus einer Fallhöhe von 80 cm durchgeführt. Im Anschluss wurde die Auflast auf 100 kg erhöht, um den Nachweis der Resttragfähigkeit über 15 Minuten zu führen.

Roto
Die Treppe.

ERSTKLASSIG AUFSTEIGEN
MIT DEN FLACHDACH-AUSSTIEGEN VON ROTO.

Das Flachdach feiert sein Comeback! Ein hoher Anspruch an Material und Verarbeitung trifft auf eine Vielzahl von Möglichkeiten. Mit Roto Flachdachausstiegen haben Sie den optimalen Partner: Denn wir bieten Ihnen genau das Produkt, das Sie für Ihre Projekte benötigen. Mithilfe des Treppenkonfigurators unter **masstreppen.de** geben Sie einfach die gewünschten Maße und individuellen Anforderungen ein – und innerhalb weniger Werktage kann das Produkt geliefert und eingebaut werden.

PRODUKT-QUALITÄT
MONTAGE-FREUNDLICHKEIT
ENERGIE-EFFIZIENZ

Mehr Informationen unter: **www.roto-treppen.de**. Jetzt gleich unseren Facebook-Kanal abonnieren und nichts mehr verpassen!

Wohnen mit Pferden unter Doppelmuldenfalz-Ziegeln

Immer schon der Klassiker auf landwirtschaftlichen Gebäuden, wird der Doppelmuldenfalz-Ziegel D 15 Ü heute nicht nur bei der authentischen Althaus-Sanierung verwendet, sondern vor allem für individuelle Baukonzepte, die dem ländlichen Baustil folgen und daher eine traditionelle Dachästhetik benötigen. So auch bei einem sehr eigenwilligen und innovativen Neubauprojekt, Wohnen mit Pferden, am Produktionsstandort des D 15 Ü in Schermbeck/ Niederrhein.

Deckbild – traditionell ländlich.

Dem klassischen Grundriss eines niederrheinischen Gutshofes nachempfunden, errichtet der Investor LSK GmbH zwölf Einfamilienhäuser mit verschiedenen Gemeinschaftsanlagen für ein gemeinsames, aber höchst individuelles „Wohnen mit Pferden" für Pferdefreunde. Claudia von Salm, Kreativ Immobilien GbR, ist verantwortlich für die Vermarktung der Einfamilienhäuser. 80 % sind im Frühjahr 2019 bereits verkauft. Den großen Erfolg sieht sie – neben dem neuen Konzept Wohnen mit Pferden – vor allem auch in der idyllischen Lage direkt an der Lippe sowie guten Schulen und Kindergärten im Dachziegeldorf Schermbeck, mit bester Autobahnanbindung ins Rheinland und Ruhrgebiet: „Das ist etwas ganz Neues, in einem sehr schönen und großzügigen Haus komfortabel zu wohnen, das Pferd am Haus stehen zu haben und, von der Terrasse aus, direkt mit dem Pferd kommunizieren, in der angrenzenden Reithalle mit ihm arbeiten zu können und in unmittelbarer Nähe viele Ausreitmöglichkeiten ohne die lästigen Anfahrtzeiten zu haben."

Doppelmuldenfalz-Ziegel D 15 Ü	
Gesamtbreite	25,2 cm
Gesamtlänge	42,0 cm
mittlere Deckbreite	20,8 cm
Decklänge	34,4 cm ± 8 mm
Bedarf pro m²	13,7 - 14,4 Stück
Gewicht je Ziegel	3,1 kg
Gewicht pro m²	min. 42,47 kg
Regeldachneigung	30°

Der traditionellen Architektur des Niederrheins folgend, also Klinker, Ziegel und Steildach in schwarz oder rot, sind dem Projekt traditionelle Doppelmuldenfalzziegel als krönende Dachästhetik hinzugefügt worden. Dafür hat der ortsansässige Zimmerermeister Dirk Große Gehling gesorgt, der alle Häuser mit dem Nelskamp D 15 Ü eingedeckt hat: „Die Dachpfanne Doppelmuldenfalzziegel D 15 von Nelskamp haben wir ausgewählt, weil sie dem ländlichen Stil hier in Schermbeck entspricht. Es handelt sich um eine Pfanne, die sich sehr gut verlegen lässt und die für die Schermbecker Qualität steht, der Verbindung von Tradition und Moderne, die hier bei uns am Niederrhein sehr geschätzt wird."

Wohnen mit Pferden – an den Lippeauen:

Idyllisch, in der Nähe der Lippe und doch nah zum Ortskern des beliebten kleinen Ortes Schermbeck, liegt das neue Wohngebiet „Wohnen mit Pferden". Es entstehen zwölf Einheiten, die als freistehende Einfamilienhäuser oder als große Doppelhäuser mit Gutshofcharakter erstellt werden. Die Besonderheit ist, dass sich der eigene Pferdestall direkt mit auf dem großen Grundstück befindet. Hier ist es möglich zwei Pferde pro Wohneinheit zu versorgen. Die Ställe haben große Boxen mit einem Paddock-Auslauf und gegenüber dem Gesamtgrundstück befinden sich die Weideflächen, die durch ein kleines Wäldchen erreichbar sind.

Weniger Gewicht spart Kraft

Impulse-Gastechnik spart 20 % Gewicht gegenüber anderen Technologien

Für viele Verarbeiter auf der Baustelle müssen die Werkzeuge heute mobil und frei von Schlauch, Strom und Kompressor sein. Dieses und mehr erfüllt der Impulse Coilnagler IM45 GN Lithium von Paslode.

Mit diesem Gerät erhöhen sich die Eintreibvorgänge der Verbindungsmittel um fast 100% auf 4.200 Befestigungen pro Akkuladung und die Ladezeit des Akkus konnte um 35% gegenüber dem Vorgängermodell verringert werden. Ein schlagstarkes Gerät bis 40 mm Nagellänge, das der Verarbeiter ohne Nachladen 4 x länger gegenüber einem Streifennagler einsetzen kann. Das garantieren 125 Nägel im Coil-Magazin.
Mit der innovativen 0° Magazinierung bleibt die verbrauchte Kunststoffmagazinierung der Nägel am Stück und kann ohne Abblasen/ Abkehren der Baustelle komplett entsorgt werden. Das spart Zeit! Ein weiteres Highlight: Kunststoffreste sind unter dem Nagelkopf nicht vorhanden. Ein perfektes Nagelbild ist nach DIN EN 14592 also sichergestellt. Die Beschichtung der Nägel in feuerverzinkt und rostfrei übertreffen die verschiedenen Anforderungen des Verarbeiters und garantieren einen langen Korrosionsschutz.

Weiterhin erhält der Anwender ein Profiwerkzeug, das auch bei Temperaturen von -5 bis +49 Grad Celsius für optimale Befestigungen in der Anwendung von Metallhaften mit Rillennägeln sorgt.
Fortschrittliche Technologie: für alle zukünftigen und aktuellen Impulse Lithium Geräte wurde ein gemeinsamer Akku und ein Ladegerät konzipiert. Das erspart auf Baustellen bei Wechsel von Anwendungen und Geräten unterschiedliche Ladetechniken für den Verarbeiter. Werkzeuglose Eintreibtiefenregulierung, patentierte Lock Out Technologie um Leerschüsse zu vermeiden und der mehrjährige Full Original Service (FOS) machen das IM45 GN Lithium zu einem unentbehrlichen Profi-Gerät für Dachdecker, Spengler und Zimmerer.
Kein Risiko bei Reparaturkosten: Nach der Online Geräteregistrierung erhält der Anwender drei Jahre Komplettgarantie und zahlt zwei weitere Jahre eine Reparaturkostenpauschale mit weiteren sechs Monaten Anschlussgarantie.
Produkte der Marke Paslode erhält man im ausgesuchten Fachhandel.

URSA XPS

Umkehrdachdämmung

- Senkt die Heizkosten durch Reduzierung der Energieverluste
- Schützt die Dachabdichtung vor mechanischer Beschädigung und thermischer Belastung
- Ist besonders nachhaltig und einfach zu verlegen

www.ursa.de

URSA

Lamilux Flachdach Fenster FE jetzt mit 3°-Neigung

Schräge Eleganz

Das neue LAMILUX Flachdach Fenster FE 3° sorgt mit seiner Neigung sowie der Structural-Glazing-Bauweise für einen planebenen Wasserablauf. Das Ergebnis: Ein klarer Blick in den Himmel und stets maximaler Tageslichteinfall.

Bereits vor einem Jahr kam das neuentwickelte LAMILUX Flachdach Fenster FE auf den Markt. Schon diese nicht geneigte Variante gewann zahlreiche Designpreise wie den German Design Award, den Red Dot Award oder zwei Plus X-Awards. Nun verbessert die um drei Grad geneigte Variante des Oberlichts zusätzlich die Funktionalität des Flachdach Fensters.
Das Erscheinungsbild des neuen Oberlichts ist durchweg homogen - ohne störende Verbindungselemente. Denn bei der Herstellung des Oberlichts wird eine neue Fügetechnologie angewandt, wodurch die Rahmenteile an den Eckpunkten ohne sichtbare Verschraubungen oder Schweißnähte zusammengefügt werden. Zudem setzt LAMILUX auf die Structural-Glazing-Technologie, wodurch Glasscheiben und Rahmen ohne sichtbare Halterungen verbunden werden. Dies ermöglicht, dass Regenwasser und Schmutz schon beim ungeneigten Oberlicht auf der planebenen Oberfläche an allen vier Seiten ablaufen können. Bei der um drei Grad geneigten Variante wird ein zusätzliches Gefälle geschaffen, wodurch das Wasser noch schneller zu einer Seite hin abläuft.
Unsichtbar ist ebenso die Integration von Antrieben, Netzteile und Kabel in den Rahmen des Oberlichts. Blickt man im Gebäudeinneren auf das Element, sind keinerlei Motor oder Verblendung zu erkennen.
Gestaltungsspielraum bieten unter anderem die Vielzahl von individuellen Sonderformen sowie eine breite Verglasungs- und Größenvielfalt bis zu 2,5 Metern bei zudem frei wählbaren Außen- und Innenfarben des Oberlichts.

RoofGuard Laubsieb von FLECK

Flachdächer sicher vor Überflutung schützen

Die FLECK GmbH aus Datteln leistet mit dem innovativen RoofGuard Laubsieb einen wichtigen Beitrag für größere Sicherheit auf dem Flachdach. Durch Laub verstopfte Siebe verhindern die ordnungsgemäße Flachdachentwässerung. Wasser bleibt auf dem Dach stehen. Es entstehen Schäden am Gebäude durch aufgestautes Regenwasser und es besteht die Gefahr, dass durch hohe Lasten das Dach einstürzen kann.

Das RoofGuard Laubsieb besteht aus einem selbstregelnden Notentwässerungssystem, welches bei einer Anstauhöhe von ca. 65 mm einen automatischen Sieblift öffnet. Bei Wasseranstau durch Verstopfung ist mit einem hohen Wasserdruck auf der Dachabdichtung zu rechnen. Auch bei geringen aber langanhaltenden Regenmengen ist davon auszugehen. So ermöglicht das Sicherheitssystem bei mit Laub oder Hagel verstopften Dachabläufen die sichere Ableitung des Wassers. Die Ablaufleistung eines Gullys auch bei starkem Niederschlag bleibt erhalten und die Statik des Dachtragwerks wird gesichert. Flachdächer werden vor Überflutung geschützt und die Einsturzgefahr reduziert.
Durch den ausreichenden Wasseranstau von ca. 65 mm ist mit einer Verstopfung der Leitung nicht zu rechnen. Das eingeschwemmte Laub wird sicher abgeführt. Sobald eine Auslösung erfolgt ist, muss eine Kontrolle des Leitungssystems und des Laubsiebes durchgeführt werden. Zusätzlich müssen Wartungen erfolgen. Dies erweitert die Geschäftsmöglichkeiten für das Dachhandwerk durch Wartungsverträge.
Das RoofGuard Laubsieb vermindert die Pfützenbildung und verhindert so das Algenwachstum mit möglichen Schäden an der Dachabdichtung. Der RoofGuard kann auf allen Flachdächern mit einer Freispiegelentwässerung universell bei Dachabläufen von DN 60 bis DN 200 eingesetzt werden. Das Laubsieb wird über die Klebeflächen, die unterhalb der Füße angeordnet sind, mittels beigelegtem Kleber zentrisch über dem Gullyflansch verklebt.
Optionale Erweiterungsmodule ermöglichen den Einsatz an der Attika sowie bei bekiesten und begrünten Dachflächen.

Isover: Neues Monitoring-System fürs Flachdach

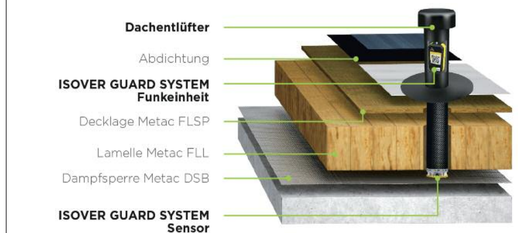
Digitale Überwachung und Bewertung von Feuchtigkeit und Temperatur

Extreme Wetterlagen stellen insbesondere für Flachdächer eine besondere Herausforderung dar. Mit dem neuen ISOVER GUARD SYSTEM lassen sich Feuchtigkeits- und Temperaturentwicklungen im Flachdach jetzt digital und voll automatisch überwachen. Kritische Feuchteanreicherungen aufgrund von Diffusionseffekten oder durch die Abdichtung eintretendem Wasser werden umgehend erkannt und sofort gemeldet. So können bei vergleichsweise geringen Mehrkosten kostspielige Folgeschäden an der Dachkonstruktion vermieden und die Funktionstüchtigkeit des Dachaufbaus langfristig sichergestellt werden.

Das innovative ISOVER GUARD SYSTEM besteht aus hoch sensiblen Dachsensoren, GSM-Übertragungsmodulen und einem webbasierten Analysetool. Alle relevanten Daten zu Feuchtigkeit im Dach sowie Innen- und Außentemperatur werden permanent erfasst und mit Hilfe einer Referenz-Datenbank automatisch bewertet. Das patentierte ISOVER GUARD SYSTEM bestimmt somit nicht nur den Status „feucht“ oder „trocken“, sondern ermöglicht eine exakte Verfolgung von Feuchtigkeitsanreicherungen im Dachaufbau. Erreicht die Feuchteanreicherung eine kritische Menge, setzt das System automatisch eine Warnmeldung in Echtzeit ab. Dabei löst nur der betroffene Sensor einen Alarm aus, wodurch eine Leckage räumlich eingegrenzt werden kann.
Die sensorgesteuerte Überwachung ermöglicht darüber hinaus in vielen Schadensfällen einen kontrollierten Rücktrocknungsprozess. So kann der teilweise Neuaufbau des Daches vermieden werden, wodurch sich mögliche Sanierungskosten reduzieren, denn: Die Kosten für eine sichere Rücktrocknung sind deutlich geringer als die für einen Neuaufbau des Daches. Mithilfe des neuartigen Monitoring-Systems können zudem die üblichen Sanierungszyklen von Flachdächern und damit deren effektive Nutzungsdauer deutlich verlängert werden – auf die gesamte Lebensdauer eines Daches bezogen, bedeutet das eine weitere Kostenreduzierung.

Permanentes Monitoring zum Schutz vor etwaigen Flachdachschäden

Über eine Cloud-Anwendung kann der Nutzer jederzeit sicher und komfortabel auf die Daten des modernen Monitoring-Systems zugreifen. Mithilfe eines Ampelsystems lässt sich der aktuelle Zustand des Daches zuverlässig und auf einen Blick erkennen. Geeignet ist das ISOVER GUARD SYSTEM sowohl für den Neubau als auch in der Sanierung. Bei Mehrkosten von lediglich sechs Prozent – für einen üblichen Flachdachaufbau – sorgt es hier für Sicherheit rund um die Uhr und eine deutlich längere Lebensdauer des Daches. Auch nachträglich lässt sich das System mühelos in alle üblichen Dachaufbauten mit Dämmschicht integrieren.
Alle Informationen zum neuen Monitoring-System sowie ein Anwendungsvideo finden sich unter www.isover.de/guardsystem.



PREFA präsentiert neue Produkte und Serviceleistungen für 2020

PREFA startet mit zahlreichen Innovationen in die Bausaison 2020. Entwickelt wurden starke Produkte mit durchdachten technischen Details, um die Arbeit am Dach und an der Fassade für Facharbeiter und Planer noch einfacher zu machen. Denn 5.000 Produkte, abgestimmte Komplettsysteme und eine Vielzahl an persönlichen Serviceleistungen machen den Aluminiumprofi zum starken Begleiter bei allen Neubau- und Sanierungsprojekten.

PREFA bietet allen seinen Kunden und Partnern, Architekten, Planern sowie Spenglern und Dachdeckern seit jeher persönlichen Rundum-Service überall da, wo man ihn braucht – und das wird sich 2020 sogar noch steigern. Von der Planungsphase über die Abwicklung des Bauvorhabens und der Bearbeitung von Garantieangelegenheiten bis hin zu Hilfestellungen für die richtige Wartung und Pflege greift PREFA seinen Kunden und Partnern tatkräftig unter die Arme. Somit sind das PREFA Handwerkerportal, der telefonische Kundenservice, die regionale Kundenberatung vor Ort, eine Vielzahl an Unterlagen mit technischen Details und vieles mehr Teil der Serviceoffensive 2020.

PREFA Sidings mit neuen Holzfarben

Holzelemente werden bei der Fassadengestaltung gerne verwendet, denn sie verleihen jedem Objekt ein ganz eigenes Flair. Doch Holz muss nicht Holz sein. PREFA hat für Sidings eine ganz spezielle Holzoptik entwickelt, um die qualitativen Vorzüge von Aluminium mit dem traditionellen Design einer Holzfassade zu vereinen. Mit den neuen Aluminium Sidings in Holzoptik kann man sich lästiges Nachstreichen sparen. Die Aluminiumfassade ist witterungsbeständig, langlebig und ermöglicht gleichzeitig ein natürliches Aussehen mit den neuen, warmen Farbtönen „Walnuss braun“, „Eiche beige-grau“ und „Eiche natur“.
Die Sidings gibt es darüber hinaus auch in einer breiten Farbpalette von 24 Standardfarben sowie drei verschiedenen Oberflächen: glatt, stucco und liniert. Dank individueller Siding-Längen nach Maß und der Kombination unterschiedlicher Baubreiten ergeben sich unendliche Gestaltungsmöglichkeiten. Die formschönen Alleskönner können im Außen- wie auch im Innenbereich montiert und dabei senkrecht oder waagrecht, mit oder ohne Schattenfuge verlegt werden.

Solarhalter PREFALZ Vario

Der neue Solarhalter PREFALZ Vario erweitert die Montagemöglichkeit von Photovoltaikanlagen auf PREFALZ und FALZONAL Doppelstehfalzdeckungen und ist kompatibel mit dem bestehenden Schienensystem. Er ermöglicht eine durchdringungsfreie und benutzerfreundliche Montage direkt auf dem Doppelstehfalz und ist somit auch für Dachkonstruktionen wie z. B. Aufsparrendämmung geeignet. Die variable Aufnahme des Schienenhalters erlaubt eine genaue Höhenjustierung der Schiene und dient als Ausgleich von möglichen Unebenheiten der Dachunterkonstruktion. Der neue Solarhalter PREFALZ Vario kommt bei einer Dachneigung von 3° bis 60° zum Einsatz und ist auch für Fälze mit Haftfreistellung anwendbar. Bei einem maximalen Haftabstand von 33 cm ermöglicht er eine Montage auf PREFA Winkelstehfalz-, Winkelschiebe- und Winkellangschiebehaften.

Falzgel im Folienbeutel

Das bewährte PREFA Falzgel gibt es nun auch im Folienbeutel. Die Vorteile gegenüber der Kartusche sind zum einen die doppelte Füllmenge, was auch doppelte Reichweite bedeutet – der Inhalt von 600 ml reicht für ca. 50-60 lfm. Zum anderen verursacht der Folienbeutel auch weniger Abfallvolumen, ganz nach dem nachhaltigen Ansatz von PREFA. Das Falzgel, das es exklusiv bei PREFA in Rot gibt, kommt bei flachen Dachneigungen von 3° bis 7° zum Einsatz. Es verhindert mit seiner speziell entwickelten Rezeptur das Eindringen von Feuchtigkeit durch die Fälze und sorgt damit für die ideale Abdichtung. Durch seine Konsistenz ist eine optimale Verteilung im Falz gewährleistet. Speziell für Aluminiumdächer entwickelt, ist dieses Butylgummi-Produkt aber auch für andere Metalldächer einsetzbar. Das PREFA Falzgel ist temperatur- und alterungsbeständig und resistent gegen schwache Säuren und Alkalien. Die dauerhafte Elastizität gewährleistet eine problemlose Ausdehnung der Schare. Die rote Farbe des Gels garantiert gute Sichtbarkeit des Produkts und erleichtert dadurch die Verarbeitung.

Neue Holz-Farben für die Prefa Sidings: Links Eiche beige grau und Walnuss braun (rechts).

Dachleitungshalter für Blitzschutzdraht

Der neue Dachleitungshalter ist aus Edelstahl gefertigt und dient zur sicheren Befestigung von Fang- und Blitzschutzableitungen. Er kommt immer dann zum Einsatz, wenn ein PREFA Dach nach Gebäude- und Nutzungsart nicht mehr als natürlicher Bestandteil eines Blitzschutzsystems zulässig ist beziehungsweise ein konventioneller Blitzschutz gewünscht ist. Der Dachleitungshalter für Blitzschutzdraht ist passend für alle PREFA Kleinformate und kann sowohl auf geraden wie auch schräg verlaufenden Fälzen montiert werden.

Klebeendboden

Der neue Klebeendboden ist eine optimale Erweiterung des PREFA Rinnensystems. Er ermöglicht eine einfache Montage ohne Falzen und ist beidseitig anwendbar, somit passend für linke wie auch rechte Abschlüsse. Der neue Klebeendboden wird in der Dimension 333 geliefert und ist auch in P.10 Qualität erhältlich.

Eckprofil für Zackenprofil

Das neue Eckprofil mit einer Länge von 3.000 mm und aus 2 mm starken Aluminium-Strangpressprofilen gefertigt, kommt bei Zackenprofilen wie auch PREFA Sidings zum Einsatz. Es wird mit einem integrierten Startprofil für Zackenprofile geliefert und ermöglicht eine einfache Stecklösung für Außen- und Inneneckenausführungen. Das Eckprofil ist blank oder beschichtet erhältlich und wird inklusive zwei Halteblättchen mit zugehörigen Befestigungsmitteln zur Fixpunktmontage geliefert.

160 Jahre
Tondachziegel seit 1860.

Jacobi Walther Dachziegel, das heißt 160 Jahre Erfahrung in der Herstellung von hochwertigen Tondachziegeln. Mit über 20 Dachziegelmodellen und über 50 erstklassigen Farben bieten wir für jeden Typ den richtigen Ziegel – egal ob Architekt, Bauherr, Dachdecker oder Zimmerer, Denkmalpfleger oder Fachhändler.

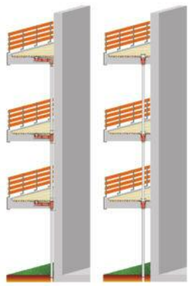
www.dachziegel.de
jacobi walther
Dachziegel. Der gute Ton verbindet.

Die sichere Entwässerung von Balkonen, Terrassen, Loggien und Laubengängen rückt immer mehr in den Fokus von Planern und Verarbeitern. Das umfangreiche Sortiment der Loro-X Balkonabläufe aus feuerverzinktem Stahl in Verbindung mit Loro-X Stahlabflussrohren und Formteilen hilft dabei, für jeden Balkonaufbau eine passgenaue Entwässerungslösung zu finden.

Für jeden Balkon den passenden Ablauf

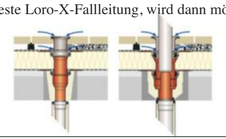
Einzel- oder Direktablauf?

Grundsätzlich gibt es zwei Wege, um Balkone zu entwässern: Über Einzelabläufe mit Rohrleitungsverzug zur Fallleitung oder mit Direktabläufen zur direkten Durchleitung der Fallleitung durch den Balkonablauf. Einzelabläufe werden verwendet, wenn die Fallleitung außerhalb beziehungsweise neben den Balkonen verlaufen soll. Vorteil: Die Balkonfläche bleibt voll verfügbar. Die Rohrleitung muss jedoch unter jedem Balkon waagerecht zur Fallleitung geführt oder einbetoniert werden.



Seitliche und direkte Fallleitung.

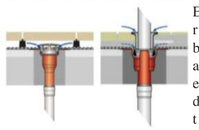
Direktabläufe leiten das Regenwasser „direkt" in die Fallleitung vom darüber liegenden Balkon ein. Vorteil: Waagerechte Verzüge entfallen. Die Fallleitung, z.B. eine stoßfeste Loro-X-Fallleitung, wird dann mög-



lichst nah an der Wand durch die übereinander liegenden Balkone von der obersten bis zur untersten Etage geführt.

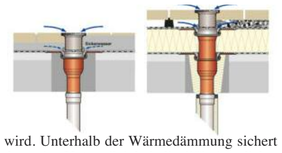
Eine oder zwei Entwässerungsebenen?

Mit „einer" Entwässerungsebene werden Balkonaufbauten verstanden, bei denen der Ablauf in die Abdichtungsbahn eingebunden wird und das Wasser nur über diese Abdichtungsebene in den Ablauf fließen kann. Eine „zweite" Entwässerungsebene bieten Balkonaufbauten mit einem oberhalb der Abdichtungsbahn angeordneten Plattenbelag zum Beispiel auf Stelzlagern oder auf einer Kiesschüttung. Auf dem Balkonablauf wird dann eine höhenvariable Siebeinheit montiert, bei der das Regenwasser einerseits vom Plattenbelag oben in das Sieb und andererseits von der Abdichtungsbahn unten durch den Entwässerungsring abfließen kann.



Ohne oder mit Wärmedämmung?

Balkone ohne Wärmedämmung werden mit „einteiligen" Abläufen entwässert, bei denen der Ablauf unterhalb der Abdichtungsbahn im Beton verlegt ist. Balkone mit Wärmedämmung werden mit „zweiteiligen" Balkonabläufen entwässert, bei denen der Ablauf in die Wärmedämmung eingelassen



wird. Unterhalb der Wärmedämmung sichert dann eine Unterteileinheit die diffusionsdichte Durchführung des Ablaufrohres durch die Dampfsperre.

Abläufe mit Manschette

Werkseitig aufgebrachte Anschlussmanschetten bieten sich zur einfachen Abdichtung von Balkonen mit Abdichtungsbahnen an. Im Standard werden Manschetten mit einer Bitumen/EPDM Mischung ausgeliefert. Alternative Folien lassen sich jedoch bei der Bestellung angeben, sodass die passende Anschlussmanschette objektbezogen werkseitig aufgebracht werden kann. Die Liste der sofort verfügbaren Folien kann dem Prospekt entnommen werden.

Abläufe mit Klemmflansch

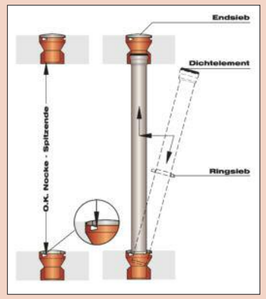
Klemmflansche für Abdichtungsbahnen bieten maximale Freiheit bei der Auswahl des Materials der Abdichtungsbahn, da Bahnen auf Bitumen- und Kunststoffbasis gleichermaßen eingeklemmt werden können.

Abläufe mit Stützrand

Der Stützrand dient der Fixierung des Ablaufes und ist nicht als Klebeflansch zu verwenden. Balkonabläufe mit Stützrand eignen sich daher für Balkone ohne Abdichtungsbahnen mit Gussasphalt, Fertigestrich oder Fliesenbelag im Mörtelbett. An den möglichst oberflächenbündig in die Unterlage eingelassenen Stützrand kann dann optimal angearbeitet werden.

Praxistipp: So montieren Sie die Fallleitung zwischen zwei Fixpunkten

Wird die Fallleitung senkrecht zwischen zwei bereits eingebauten Direktabläufen verlegt, bilden diese zwei Fixpunkte, zwischen denen man eine herkömmliche Steckmuffenverbindung nicht so einfach herstellen kann. Hier bieten sich Loro-X Direktabläufe an: Sie weisen eine extra für diesen Fall entwickelte Konstruktion auf, bei der das Spitzende des Loro-X Fallrohres im ersten Schritt auf dem Boden des Grundkörpers des unteren Ablaufes abgestellt wird.
Im zweiten Schritt wird das Rohr wieder nach oben auf die spezielle, höher liegende Halterung gehoben und dort fixiert. Bei diesem zweiten Schritt wird die Steckmuffe des Fallrohres gleichzeitig auf das Ablaufrohr des oberen Balkonablaufs geschoben.



Roto
Das Dachfenster.

Roto Designo i8 Comfort
Komfort auf Knopfdruck.
So wird Premium zum Standard.

+ Einzigartige Montagefreundlichkeit für sorgenfreien, schnellen Einbau
+ Hervorragende Produktqualität für absolute Sicherheit
+ Beste Energieeffizienz für höchste Kundenzufriedenheit

Besser Roto.

www.roto-dachfenster.de

Der Fragebogen

Norbert Schneider

... ist seit September 2016 Geschäftsführer bei dem Titanzink-Unternehmen VM Building Solutions Deutschland GmbH. Vom Firmensitz in Essen leitet er gleichzeitig die Märkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz unter einem Dach. Schon seine berufliche Karriere begann Norbert Schneider bei VM Zinc: Hier verantwortete er zunächst den Bereich Marketing. Es folgten mehrere internationale Stationen innerhalb des Unternehmens, zuletzt war er als General Manager für die Märkte in Nordamerika, Asien und Australien tätig.
VM Zinc bietet Baulösungen für Dach- und Fassadenprofis. Mit technischem Sachverstand und Praxiserfahrung wird vom Entwurf bis zur Installation vor Ort eine kontinuierliche Unterstützung für Architekten und Handwerker angeboten. Die Marke steht für Produkte aus walzblankem sowie vorbewittertem und graviertem Titanzink für Bedachung, Fassadenbekleidung und Dachentwässerung. Die Marke startete 1805 im belgischen Lüttich. Es folgte 1853 die Gründung der deutschen Filiale. Heute werden VM Zinc-Produkte in Deutschland, Frankreich, der Schweiz und der Slowakei produziert und weltweit vertrieben.

Person und Persönlichkeit

▶ **Wie** *würden Sie sich selbst beschreiben?*
Oh je, als "Kind des Ruhrgebiets mit kosmopolitischen Neigungen" vielleicht?

▶ **Was** *ist Ihr Lebensmotto?*
It's nice to be important but it's more important to be nice.

▶ **Welche** *drei Dinge würden Sie auf eine einsame Insel mitnehmen?*
Meine Frau, mein Ipad und ein Rückflugticket.

▶ **Was** *ist Ihr größtes Hobby?*
Fußball, wenn auch leider nur noch passiv.

▶ **Was** *ist Ihr Lieblingssessen?*
Wenn ich mich im Spiegel betrachte, dann ist die ehrlichste Antwort wahrscheinlich: "Das nächste! knapp gefolgt von "Das vorige!"

▶ **Was** *ist Ihre Lieblingssendung im Fernsehen?*
Habe ich aufgegeben, ich schaue aber gern Filme und Dokumentationen auf Netflix und anderen Streaming Diensten.

▶ **Wofür** *haben Sie eine Schwäche?*
siehe Frage oben zu meinem Lieblingsessen :)

Beruf und Berufung

▶ **Was** *ist das Interessante an Ihrem Beruf?*
Die vielen, unterschiedlichen Menschen, mit denen ich in Kontakt komme.

▶ **Gibt** *es etwas in Ihrem Berufsleben oder unserer Branche, was Sie richtig ärgert?*
Das man sich hin und wieder ärgert, ist wahrscheinlich normal. Gäbe es etwas, was mich nachhaltig ärgerte, dann hätte ich es hier wahrscheinlich nicht so lange ausgehalten.

▶ **Gibt** *es etwas in Ihrem Berufsleben oder unserer Branche, was Sie sehr erfreut?*
Mich amüsiert, wie klein die Branche ist. Die handelnden Personen kennen sich und bleiben der Branche - auch bei Arbeitgeberwechsel - treu. Bei aller Rivalität gibt es gegenseitigen Respekt und ein gewisses Zusammengehörigkeitsgefühl.

▶ **Wenn** *Sie Ihren derzeitigen Beruf nicht ergriffen hätten, was wäre Ihr Traumberuf?*
Nach Schule und Bundeswehr kam dann die Möglichkeit bei unserem, damals noch als "Altenberg Metallwerke" firmierenden Unternehmen, eine Ausbildung zu machen. Ich dachte mir: "Das mach ich jetzt, bis ich weiss, was ich wirklich will". Mir ist bis heute nichts Besseres eingefallen, also muss das wohl mein Traumberuf sein.

Wunsch und Wirklichkeit

▶ **Was** *würden Sie tun, wenn Sie einen Tag König von Deutschland wären*?
Abdanken!

▶ **Wem** *würden Sie gerne mal richtig die Meinung sagen?*
Es gibt notwendige Debatten, die man führen muss. Ansonsten gibt es schon genug Menschen, die meinen, ständig anderen ihre Meinung kund tun zu müssen.

▶ **Welche** *besondere Fähigkeit würden Sie gerne besitzen?*
Wenn ich doch nur (viel, viel) besser Fußball spielen könnte, hätte ich vielleicht doch einen anderen Traumberuf gehabt. Ein Sprachtalent wäre ich auch gerne.

▶ **Was** *wäre Ihr Ziel, wenn Sie morgen verreisen könnten, wohin Sie wollten?*
Nach Neuseeland.

▶ **Welchen** *Traum möchten Sie sich noch erfüllen?*
Mit meiner Frau mit dem Wohnmobil durch unsere Wahlheimat USA fahren und dabei all die Orte sehen, die wir trotz der langen Zeit, die wir da waren, noch nicht besucht haben.

▶ **Was** *würden Sie machen, wenn Sie unverhofft einen freien Tag hätten?*
Mit meiner Frau am Rhein spazieren gehen.

▶ **Welche** *berühmte Persönlichkeit würden Sie gern mal kennen lernen?*
Einen der noch lebenden, ehemaligen Präsidenten der USA, gern Barack Obama. Was den aktuellen betrifft, dann doch siehe die Frage, wem ich gerne die Meinung sagen würde.

Kopf und Handwerk

▶ **Was** *war bislang Ihr größter Erfolg?*
Ich bin immer ganz gut damit gefahren, daran zu arbeiten dass die Sache mit der ich mich gerade beschäftige, einmal mein größter Erfolg wird.

▶ **Was** *ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?*
Wenn ich das wüsste und dazu noch unbescheiden wäre, würde ich Berater.

▶ **Wen** *würden Sie als Ihr oder ein Vorbild bezeichnen oder wen bewundern Sie?*
Meine Eltern!

▶ **Was** *war Ihre größte handwerkliche Glanzleistung?*
Es wäre mangelnder Respekt gegenüber jedem Handwerker, wenn ich meine Versuche in dieser Richtung als "Leistung" bezeichnen würde -von "Glanz" mal ganz zu schweigen.

▶ **Was** *war Ihr größtes handwerkliches Mißgeschick?*
Es gibt da eine, vermutlich immer noch leerstehende Mietwohnung im Essener Westen, die ich Mitte der 90er, "renoviert" an den Vermieter zurückgeben musste....

Über 200 x in Europa • 94 x in Deutschland und Österreich

Die Partner des Handwerks

In Deutschland:

01139 Dresden
KLEMER Handels-GmbH
www.klemer-gmbh.de
info@klemer-gmbh.de

03050 Cottbus
mh Baustoffe GmbH
mh-baustoffe@gmx.de

04425 Taucha/Leipzig
ABIS GmbH
www.abis-dach.de
info-taucha@abis-dach.de

04936 Lebusa/OT Körba
Großfachhandel Dachbaustoffe Donata Thinius
www.thinius-dach.de
donata.thinius@t-online.de

06231 Bad Dürrenberg
ABIS-Baustoffhandel GmbH
www.abis-dach.de
info-badduerrenberg@abis-dach.de

06429 Nienburg-Neugattersleben
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com • info@g-f.com

06528 Wallhausen
Krieger & Co. GmbH
www.krieger-dach.de
info@krieger-dach.de

06779 Raguhn-Jeßnitz OT Tornau v. d. Heide
"SALZFURTER" Dachbaustoffe GmbH
Salzfurter.Dachbaustoffe@t-online.de

06886 Lutherstadt Wittenberg
Pfeifer-Piesteritz GmbH
www.dachpfeifer.de
Pfeifer-Piesteritz@t-online.de

07338 Kaulsdorf-Eichicht
Güntsch GmbH Bedachungshandel
www.guentsch.de
postmaster@guentsch.de

07607 Eisenberg
Dach-Walter GmbH
www.dachwalter.de
post@dachwalter.de

08112 Wilkau-Haßlau
Uwe Eißmann GmbH
www.dachbaustoffe-eissmann.de
info@dachbaustoffe-eissmann.de

08233 Treuen
ipw Dämmstoffe und Bedachungshandel GmbH & Co. KG
www.ipw-baustoffe.de
treuen@ipw-baustoffe.de

08606 Oelsnitz
Paulus Dach-Baustoffe GmbH
www.dach-paulus.de
info@dach-paulus.de

09627 Bobritzsch-Hilbersdorf
FDF Dach- und Fassaden-Baustoffe Handels GmbH
www.fdf-zug.de
info@fdf-zug.de

13189 Berlin
Michael Pawlitzki GmbH
www.pawlitzki.berlin
info@pawlitzki.berlin

16831 Rheinsberg
BCR Handelsgesellschaft mbH
info@bau-center-rheinsberg.de

21614 Buxtehude-Hedendorf
TP Baustoffe GmbH
www.tp-baustoffe.de
info@tp-baustoffe.de

27243 Dünsen
INTER-DACH Baustoffe GmbH
www.inter-dach.de
info@inter-dach.de

27367 Sottrum
Römpfer Baustoffe GmbH
www.daemmstoffe-nord.de
info@daemmstoffe-nord.de

30966 Hemmingen-Arnum
Erich Abram GmbH
www.abram-baustoffe.de
abram-baustoffe@t-online.de

32051 Herford-Diebrock
Fritz Brinkmann Bedachungsgroßhandel GmbH
www.brinkmann-dach.de
info@brinkmann-dach.de

32758 Detmold
Fritz Brinkmann Bedachungsgroßhandel GmbH
www.brinkmann-dach.de
detmold@brinkmann-dach.de

33142 Büren
DBL GmbH,
Dämm & Baustoff Logistik
www.dbl-bueren.de
info@dbl-bueren.de

34414 Warburg
Ulrich Pennig GmbH Dach- und Fassadenbaustoffe
www.pennig-dach.de
info@pennig-dach.de

35716 Dietzhölztal-Ewersbach
Klein Isolierstoffe GmbH + Co. KG
www.klein-isolierstoffe.de
info@klein-isolierstoffe.de

39261 Zerbst
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com • info@g-f.com

39326 Dahlenwarsleben
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com • info@g-f.com

40231 Düsseldorf
Strierath Alles für Dach und Wand GmbH
www.strierath.de • info@strierath.de

40764 Langenfeld
Strierath Alles für Dach und Wand GmbH
www.strierath.de
info@strierath.de

41334 Nettetal-Kaldenkirchen
Theo Weber GmbH & Co. KG
info@weber-bedachungsartikel.de

41462 Neuss
Strierath Alles für Dach und Wand GmbH
www.strierath.de • info@strierath.de

41812 Erkelenz
Dach und Energie, Rudolf Schaaf Dachbaustoffe GmbH
www.rudischaaff.de
info@rudischaaff.de

42859 Remscheid
Alma, Dach, Wand und mehr Handels-GmbH
www.flosbach.de
info@alma-dachbaustoffe.de

42859 Remscheid
Karl Zimmermann GmbH
www.zimmermann-dachbaustoffe.de
info@zimmermann-dachbaustoffe.de

42859 Remscheid
Werner Flosbach GmbH & Co. KG
www.flosbach.de • info@flosbach.de

45136 Essen
Heinrich Obers GmbH
www.obers.net • info@obers.net

45770 Marl
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com • info@g-f.com

45886 Gelsenkirchen
Reichel Dachbaustoffe GmbH
www.reichel-dach.de
info@reichel-dach.de

45899 Gelsenkirchen
Hans-Peter Schmitz GmbH
www.die-dachpartner.de
info@hpsge.de

46242 Bottrop
BBH Bergemann & Schmitz GmbH
www.die-dachpartner.de/bbh
info@bbh-dach.de

46395 Bocholt
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com • info@g-f.com

47608 Geldern
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com • info@g-f.com

48155 Münster
BKL Bedachungsgroßhandel Kluh & Lehmann GmbH
www.b-k-l.de • kamen@b-k-l.de

48369 Saerbeck
Iso-Innovativ GmbH
www.iso-contor.de
info@.iso-contor.de

48493 Wettringen
Hans-Jürgen Mohnberg GmbH
www.mohnberg-gmbh.de
info@mohnberg-gmbh.de

48683 Ahaus
Geschwandtner + Felgemacher GmbH
www.g-f.com
info@g-f.com

50171 Kerpen
Engelbert Simon Bedachungshandel OHG
www.simondach.de
info@simondach.de

51061 Köln-Stammheim
Alma, Dach, Wand und mehr Handels-GmbH
www.flosbach.de
info@alma-dachbaustoffe.de

51399 Burscheid-Dürscheid
Dieter Kurth GmbH
www.dach-kurth.de
info@dach-kurth.de

51469 Bergisch Gladbach
Alma, Dach, Wand und mehr Handels-GmbH
www.flosbach.de
info@alma-dachbaustoffe.de

51709 Marienheide
Strierath Alles für Dach und Wand GmbH
www.strierath.de
info@strierath.de

51709 Marienheide
Werner Flosbach GmbH & Co. KG
www.flosbach.de
info@flosbach.de

52385 Nideggen
Dachbaustoffe Nideggen GmbH
dbkall@t-online.de

53809 Ruppichteroth
Werner Flosbach GmbH & Co. KG
www.flosbach.de • info@flosbach.de

56290 Beltheim
Dachmarkt Beltheim GmbH
www.dachmarkt.de
mail@dachmarkt.de

56462 Höhn
Rudolf Schilling, Inh. C. Bachler GmbH
www.rudolf-schilling.de
info@rudolf-schilling.de

56566
Neuwied
Herz GmbH Bedachungsartikel - Großhandel
www.herz-dach.de
info@herz-dach.de

56575 Weißenthurm
Britz & Müller GmbH
www.britz-mueller-dach.de
info@britz-mueller-dach.de

56727 Mayen
Lewandowsky GmbH
www.lewandowsky-gmbh.de
info@lewandowsky-gmbh.de

57076 Siegen
Hermann Müller GmbH
www.mueller-dachdeckerbedarf.de
info@mueller-dachdeckerbedarf.de

57392 Schmallenberg-Nordenau
Gebr. Tommes KG
www.gebr-tommes.de
gebr.tommes@t-online.de

59174 Kamen
BKL Bedachungsgroßhandel Kluh & Lehmann GmbH
www.b-k-l.de • kamen@b-k-l.de

59581 Warstein-Belecke
Dachbaustoffe Dominik Jacob e.K.
www.jacob-dachbaustoffe.de
info@jacob-dachbaustoffe.de

59597 Erwitte
Dachbaustoffe Dominik Jacob e.K.
www.jacob-dachbaustoffe.de
info@jacob-dachbaustoffe.de

59823 Arnsberg
Reinhard Mehnert Bedachungshandel GmbH
www.mehnertgmbh.de
info@mehnertgmbh.de

59929 Brilon
Schmitz Handels-GmbH
www.schmitz-brilon.de
info@schmitz-brilon.de

63128 Dietzenbach
HSH Dämmtechnik GmbH
www.hsh-daemmtechnik.de
info@hsh-daemmtechnik.de

65558
Heistenbach
Fillbach-Dach-Handel GmbH
www.dach-handel.de
info@dach-handel.de

66121 Saarbrücken
Eduard Jungfleisch GmbH
www.jungfleisch.com
info@jungfleisch.com

72189 Vöhringen
Schönleber Bedachungshandel
www.schoenleber-bedachungshandel.de • info@schoenleber-bedachungshandel.de

80802 München
Michael Krug BVG Baufolie
www.bvg-gruppe.de
info@bvg-gruppe.de

82205 Gilching
DEV Vertriebs-GmbH
www.dev-vertrieb.de
info@dev-vertrieb.de

82435 Bad Bayersoien
Baustoffe Freier Inh. Thomas Freier
www.baustoffe-freier.de
info@baustoffe-freier.de

85757 Karlsfeld
ipw Dämmstoffe und Bedachungshandel GmbH & Co. KG
www.ipw-baustoffe.de
muenchen@ipw-baustoffe.de

86167 Augsburg
Kettlein Spezialbaustoffe GmbH
www.kettlein.de
spezialbaustoffe@kettlein.de

86510 Ried
Kölnsperger Bedachungshandel GmbH
www.koelnsperger-gmbh.de
info@koelnsperger-gmbh.de

86825 Bad Wörishofen
bst Baustoffhandels GmbH
www.bst-baustoffe.de
info@bst-baustoffe.de

87488 Betzigau
DVA Dämmstoff Vertrieb Allgäu GmbH & Co. KG
www.dva-kempten.de
info@dva-kempten.de

88400 Biberach an der Riß
Sugg GmbH
www.sugg-baustoffe.de
info@sugg-baustoffe.de

90431 Nürnberg
H. R. Tempel GmbH & Co. KG
www.dachguru24.de
info@tempel-nuernberg.de

91126 Schwabach
ipw Dämmstoffe und Bedachungshandel GmbH & Co. KG
www.ipw-baustoffe.de
info@ipw-baustoffe.de

95030 Hof
Reinhard Pickert e.K.
Fachhandel für Dach und Fassade
www.pickert-dach.de
info@pickert-dach.de

96332 Pressig
Bedachungs- u. Baustoff GmbH Güntsch
www.guentsch-pressig.de
info@guentsch-pressig.de

97218 Gerbrunn
Diller GmbH
www.dillergmbh.de
wunderling@dillergmbh.de

98666 Biberau
Hanft Baustoffe
www.guentsch-hanft.de
info@guentsch-hanft.de

99428 Nohra OT Utzberg
Metall-Brach GmbH
www.metallbrach.de
info@metallbrach.de

99441 Großschwabhausen
Dach-Walter GmbH
www.dachwalter.de
post@dachwalter.de

99610 Sömmerda
GRÜNDL Bedachungsfachhandel GmbH
www.gruendl-dach.de
info@gruendl-dach.de

99885 Crawinkel
Güntsch & Hanft GmbH
www.guentsch-hanft.de
info@guentsch-hanft.de

In Österreich:

2351 Wr. Neudorf
Johann Krawany Handels GmbH
www.krawany.com
info@krawany.com

3130 Herzogenburg
DIHAG Bauhandelsgesellschaft mbH
www.dihag.at • office@dihag.at

5202 Neumarkt
DIHAG Dämm- und Isolierbaustoffhandels Ges. mbH
www.dihag.at • office@dihag.at

7100 Neusiedl am See
Johann Krawany Handels GmbH
www.krawany.com
info@krawany.com

7301 Deutschkreutz
Johann Krawany Handels GmbH
www.krawany.com
info@krawany.com

7411 Markt Allhau
Dihag Bauhandelsgmbh
www.dihag.at
office@dihag.at

Bild: Fotolia

Jetzt anmelden für den neuen Newsletter DachNews Online unter www.fdf-dach.de

Höchstleistung für Spitzenkräfte

- *Gute Preise für gute Qualität*
- *Zuverlässiger und schneller Lieferservice*
- *Optimale Lieferanten- und Produktauswahl*
- *Fachmännische Beratung in inhabergeführten Betrieben*

DBH Dämmstoff-Vertriebsgruppe

FDF Fachhändler Dach + Fassade

PHD POLSKIE HURTOWNIE DACHOWE

Starke Partner – DBH, FDF und PHD