



Komplette Dach-Dämmung in 90 Minuten? Mit dem neuen Dämmsystem von Linzmeier geht das. Seite 4

DACH NEWS

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

NR. 1/2018 24. JG.

VERLAG SCHENSINA

KOSTENLOS

Wie gut sind Sie Online?

Wie gut sind Internetauftritte von Dach-Handwerksbetrieben? Unser Experte sagt, es gebe viel Verbesserungsbedarf. Aber was macht die gute Homepage aus und welche Fehler machen Handwerksbetriebe noch zu oft?

“Wenn ich mir ansehe, wieviel Mühe und wieviel Wert Handwerker auf die Ausführung ihrer Arbeit legen, dann wundert mich im Verhältnis dazu die Außendarstellung der Betriebe. Das betrifft vor allem auch die Homepage”, erklärt Thorsten Moortz. Der Kommunikationsexperte entwickelt Internetauftritte und Kommunikation für Handwerker und kennt das Thema von vorderster Front. Die eigentliche Kompetenz und das tatsächliche Können der Betriebe transportierten nur die wenigsten Seiten von Handwerkern, berichtet der Experte.

Das große Manko, so Moortz, ist, dass die Handwerker sich nicht selber widerspiegeln. Er schlägt den einfachen Selbsttest vor: Sie nehmen Ihre Seite, ersetzen das Logo gegen einen Wettbewerber. In den meisten Fällen fällt das dem Betrachter nicht auf. Das Problem, so Moortz: “Die Seiten sind inhaltlich total austauschbar. Zudem werde zu viel über Produkte auf den Internetseiten gesprochen. Das sei aber Aufgabe

der Hersteller oder von Onlineanbietern. Auch der Verweis auf Fördermitteldatenbanken als Link ist für Moortz ein Beispiel für ein absolutes “No-Go”. Es sei schließlich die Aufgabe des Handwerkers, den Kunden durch alle Schwierigkeiten der Baumaßnahme zu führen und nicht auf fremde Portale zu verweisen. Wichtig sei hingegen, die Handwerksleistungen zu präsentieren: Was zeichnet mich als Handwerker aus? Mit welchen Kosten müssen Betriebe für die gute Onlinedarstellung rechnen? Die Onlinevisitenkarten mit kurzer Darstellung des Unternehmens mit Geschäftsfeldern und ein paar Referenzen gebe es ab

1.500 Euro. Wer mehr Reichweite über Google erreichen will, muss zudem in einen Blog über eigene Projekte investieren. Das liegt bei etwa 2.500 Euro. Wer das noch mit weiteren Social Mediaaktivitäten und Emailmarketing kombinieren will, muss mit 4.500 Euro rechnen, so Moortz. Eine Investition, die sich lohnt, denn zunehmend wichtig werden Internetauftritte auch mit Blick auf die Ansprache neuer Mitarbeiter und Azubis in Zeiten des Fachkräftemangels. Wer im Netz nicht gut da steht, hat da deutlich schlechtere Chancen.

Weiter Seite 2+3: Tipps vom Experten



Wieder mehr Photovoltaik-Dächer

Solarstromanlagen erfreuen sich wieder wachsender Beliebtheit. Die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen ist 2017 gegenüber dem Vorjahr 2016 im Eigenheimsektor um etwa ein Viertel gestiegen. Insgesamt wurden 2017 rund 55.000 Solarstromanlagen mit einer Nennleistung von bis zu 10 Kilowatt (kWp) installiert, schätzt der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW-Solar). Im Jahr 2016 waren es noch gut 44.000 neue Solaranlagen. Aufgrund der deutlich verbesserten Rentabilität neuer PV-Systeme erwartet der Verband 2018 ein weiteres Anziehen der Nachfrage.

Bis heute wurden im gesamten Bundesgebiet rund 980.000 Photovoltaikanlagen in dieser Leistungsklasse installiert. „Landauf, landab investieren wieder deutlich mehr Haushalte in eine eigene Solarstromanlage. Die Investition in eine klimafreundliche Eigenstromversorgung macht sich meist auch finanziell nach relativ kurzer Zeit bezahlt. Solarenergie ist die populärste Energieform in Deutschland“, erläutert Carsten Körnig, der Hauptgeschäftsführer des Solarverbandes. Voll im Trend liegen Batteriespeicher, mit denen der selbst geerntete Solarstrom rund um die Uhr verfügbar wird. „Jede zweite neue Photovoltaikanlage der Eigenheimklasse wird bereits

zusammen mit einem Solarstromspeicher installiert, der den Eigenverbrauch erhöht und die Stromnetze entlastet“, so Körnig.

Im zweistelligen Prozentbereich dürfte 2017 auch die Zahl der Photovoltaikanlagen für größere Dächer in Gewerbe, Handel und Industrie gestiegen sein. „Auch immer mehr Unternehmen erkennen die Wirtschaftlichkeit von Solarstrom und investieren in ein PV-Kraftwerk auf dem eigenen Firmendach“, so Körnig.

Im Jahr 2017 hat eine für Einfamilienhäuser typische neue Photovoltaikanlage mit einer

Nennleistung von 5 Kilowatt im Bundesdurchschnitt mehr als 4.700 kWh Solarstrom erzeugen können. Dies deckt rechnerisch den durchschnittlichen jährlichen Stromverbrauch eines 4-Personen-Haushalts. Die durchschnittlichen Anschaffungskosten einer Photovoltaikanlage dieser Leistungsklasse liegen inzwischen unter 10.000 Euro und betragen oft nur noch ein Drittel dessen, was für die Installation einer schlüsselfertigen Solarstromanlage gleicher Leistung noch vor zehn Jahren verlangt wurde.

E-Autos beflügeln Solarenergie

Befragung durch FuPD Research 2018 unter 500 Besitzern von Ein- und Zweifamilienhäusern in Deutschland

Besteht bei Ihnen die konkrete Absicht innerhalb der folgenden Zeiträume ein Elektromobil anzuschaffen?



Kaufabsicht Photovoltaikanlage



Hausbesitzer mit Kaufabsicht eines Elektromobils in 2018



www.solarwirtschaft.de

Eine aktuelle Befragung unter Eigenheimbesitzern belegt ein wachsendes Interesse an Elektromobilen und an der Solarenergie. 90 Prozent der E-Auto-Interessenten wollen sich zugleich eine eigene Solarstromanlage anschaffen. Der Bundesverband Solarwirtschaft e. V. erwartet, dass Elektromobilität und Solarenergie einander erheblich beflügeln. 2017 legte die Nachfrage nach Photovoltaik-Anlagen bei Eigenheimbesitzern nach Verbandsangaben um rund ein Viertel zu. Die Anzahl der Neuzulassungen von E-Autos verdoppelte sich gegenüber 2016.

Produkt-News:

Farbige Fassade: Für offene Fassaden bietet Dörken jetzt eine neue Fassadenbahn in sieben Farbtönen. Seite 4

Luftdicht und wärmedämmend wie ein Fenster. Bei Columbus hat man eine Bodentreppe mit “Fenstertechnik” entwickelt. Seite 18.

Management:

Volldampf ohne Strategie: Viele Handwerksbetriebe laufen unter Volllast. Wie geht man mit dieser Herausforderung richtig um? Branchentrainer Rolf Steffen gibt Antworten im Interview. Seite 10+11

Branche:

Wohnen im Denkmal: Darf die Solaranlage aufs Dach? Seite 9.

Generationswechsel bei Bauder: Drei Brüder rücken in die Geschäftsführung. Außerdem gibt es eine neue Gefälledämmung im Programm. Seite 14

Fragebogen: Markus Schreck ist Vertriebsleiter beim Dachentwässerungsspezialisten GRÖMO. Seit 29 Jahren ist er bei dem Allgäuer Unternehmen tätig. Im Fragebogen stellt er sich vor. Seite 19

Was müssen Sie digital tun, um auch in zwei Jahren noch 'Online' gefunden zu werden? Wo werden Sie Ihre Kunden und Ihre künftigen Mitarbeiter suchen? Was sollten Sie möglichen Dienstleistern für Ihre Onlineplanung als Zielsetzung angeben? Keine leichten Fragen. Thorsten Moortz ist Marketing-Experte für die digitale Kommunikation in der Baubranche. Für unsere Leser hat er die wichtigsten Tipps zusammengestellt.

Erfolg im Internet

Es ist fast, als würde man im Kino sitzen. Von allen Seiten schallt es an einen heran „Digitalisierung, Digitalisierung, Digitalisierung“. Leider ist die Beschallung aber alles andere als angenehm. Was ist nun wichtig und ist ein Muss für den Erfolg in der Zukunft und was ist eher ein Kann?

Wie wichtig sind Facebook und Co.?

Internetbenutzer suchen sich ihre Plattformen aus, auf denen sie sich ihre Informationen beschaffen und auf denen sie in den Dialog treten wollen. In Deutschland scheint das Rennen derzeit entschieden.

Trotz der großen Bedeutung von Facebook, YouTube, WhatsApp und in bestimmten Segmenten auch Instagram gilt nach wie vor: „Die Firmen-Homepage ist und bleibt das Ziel, zu dem wir den Interessenten leiten wollen.“

Die Erklärung ist einfach: Die Homepage gehört dem Unternehmen. Dort können Sie auch in Zukunft machen, was für Sie gut ist. Wie sich die „fremden“ Plattformen künftig verhalten, ist nicht sicher. Deshalb: Erst einmal die eigene Internetseite aufräumen. Sie

muss auf jeden Fall tauglich für Mobilgeräte sein und sie muss gefunden werden. Hier kommen wir zurück zu den sozialen Plattformen. Dort müssen wir präsent sein, wenn wir auch in zwei Jahren noch gefunden werden wollen. Expertennetzwerke (z.B. Houzz) und Plattformen wie Facebook, nutzen wir für

- langfristigen Kontaktaufbau,
- digitale Weiterempfehlungen,
- Ausbau neuer Marktsegmente,
- Dialoge mit Interessenten,
- Firmenimage aufbauen für neue Mitarbeiter.

Wie wichtig bleibt Google?

Hier ein Vorschlag für einen Eigenversuch: Internet-Browser starten, ein sogenanntes pri-

CREATON

Eine Marke. Unendliche Dachlösungen.

Tondachziegel
Betondachsteine
Dach- und Fassadenplatten
Wellplatten
Dachsysteme und Zubehör



www.creaton.de

an etex company



Bilder Fotolia.com, popauropa und raum

Das macht die gute Website aus:

1. Nehmen Sie Ihrem Kunden die Angst vor der Investitionsentscheidung.
2. Der Kunde will nicht warten. Liefern Sie ihm sofort alle relevanten Informationen.
3. Der Kunde vergleicht und versucht sich abzusichern. Sagen Sie ihm deshalb, wofür er wie viel bezahlen soll (grob).
4. Der Kunde vermeidet Sofort-Entscheidungen. Er will nicht unter Druck gesetzt werden. Er will sich langsam annähern. Bieten Sie ihm eine langsame Annäherung, z.B. einen Infoabend.
5. Der Kunde ist von der Komplexität überfordert. Liefern Sie einfache und verständliche Erklärungen.
6. Der Kunde kauft keine Produkte und Dienstleistungen, er kauft spannende Themen. Sprechen Sie deshalb über spannende Themen.

Seien Sie authentisch. Sobald ein Text auch auf der Seite von irgendeinem anderen Unternehmen stehen könnte... sollten Sie ihn löschen!

vates Fenster öffnen (sonst ist die Suche von Ihren bisherigen Suchen beeinflusst) und eine Suche nach „Ideen Dachsanierung“ oder „Dach reparieren“ ausführen. Erweitern Sie die Suche auch nach den Themen, die im Moment die Suchenden besonders interessieren, z.B. „Strom vom Dach“, „energetische Sanierung am Dach“ oder „Dachfenster tauschen“. Wann taucht das erste Mal ein Handwerksbetrieb aus der Region auf? Gehen Sie thematisch auch etwas tiefer und geben z.B. zu der Suchanfrage Ihren Ort ein. Sind Sie jetzt auf der ersten Seite sichtbar? Wenn nicht, dann wird es Zeit, sich mit einem Profi für die Suchmaschinenoptimierung zu unterhalten. Wenn der Ihnen allerdings als erste Maßnahme „mehr Werbung“ empfiehlt. Laufen Sie schnell weg! Jeder seriöse Partner unterhält sich mit Ihnen zunächst über Ihre Inhalte.

Die klare Empfehlung:

- Investieren Sie erst in gute Inhalte und dann in bezahlte Online-Werbung, z.B. AdWords.

- Empfehlungen für geeignete Dienstleister und einen Homepage-Check für die Handwerksbranche erhalten Sie auf www.handwerk.live.

Die gute Homepage für einen Handwerksbetrieb

Es gibt jede Menge gute Ideen, wie eine moderne Internetseite optisch aussehen sollte. Darum geht es uns heute nicht. Heute geht es um die Strategie. Was sollte auf jeden Fall drauf und was sollte auf jeden Fall vermieden werden? Hier die (natürlich höchst subjektiven) Antworten.

Keine Kopie der Wikipedia

Kopieren Sie nicht das Internet. Seien Sie authentisch. Sobald ein Text auch auf der Seite von irgendeinem anderen Unternehmen stehen könnte... sollten Sie ihn löschen!

Was wirklich interessiert - Preise

Als oberstes Prinzip gilt: „Erzählen Sie über Themen, die Ihre künftigen Kunden wirklich interessieren.“ Diese Themen zu finden, ist leicht. Erinnern Sie sich einfach an die letzten Kundengespräche und notieren Sie sich die Fragen, die ohne Ihre Moderation von alleine gestellt wurden. Ja! Wenn die Frage immer wieder auftaucht „Was kostet denn das so

Gute Bau-Prognose für 2018

Das Bauhauptgewerbe und der GaLa-Bau werden mit einem Umsatzwachstum von gut 3 % auf 107 Mrd. Euro Schrittmacher der positiven Entwicklung im Baugewerbe bleiben, prognostiziert die Bundesvereinigung Bauwirtschaft für 2018. Diese fällt etwas verhaltener als im Vorjahr aus, weil der Wohnungsbau keinen ganz so großen Sprung mehr machen dürfte.

So zeigt sich im Ein- und Zweifamilienhausbau eine Stabilisierung der Nachfrage bei gut 100.000 Wohnungen. Allein im Mehrfamilienhausbau dürften mit rund 175.000 Wohnungen deutliche Wachstumsraten zu erzielen sein.

Dazu erklärt der Vorsitzende der Bundesvereinigung Bauwirtschaft, Karl-Heinz Schneider: „Wir erwarten für die rund 385.000 Mitgliedsbetriebe der Bundesvereinigung Bauwirtschaft einen Umsatz von 324 Mrd. Euro in diesem Jahr, das ist ein Plus von 2,6 % nach rund 3 % in 2017. Ohne einen weiteren Zuwachs an Beschäf-

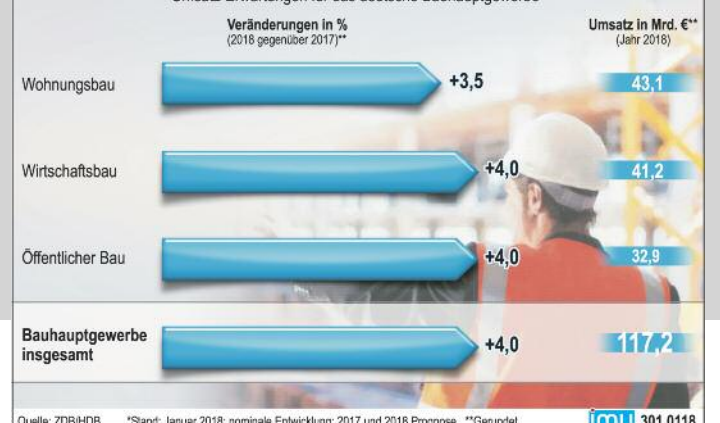
tigung werden wir dieses nicht leisten können. Wir rechnen daher mit rund 35.000 Beschäftigten, die wir in diesem Jahr zusätzlich einstellen werden.“

Die Unternehmen im Bereich Ausbau erwarten für 2018 eine Umsatzsteigerung um 2 % auf 88 Mrd. Euro. Weiteres Potential liegt auch hier in der Umsetzung der geplanten Maßnahmen zur Förderung des Wohnungsbaus.

„Im Bereich Gebäudetechnik erwarten wir ein Umsatzwachstum von 2,4 % auf 129 Mrd. Euro. Dieser Bereich profitiert sowohl von der Bautätigkeit als auch von der erhöhten Nachfrage nach Dienstleistungen“, so Schneider.

Bauprognose 2018

Umsatz-Erwartungen für das deutsche Bauhauptgewerbe*



Quelle: ZDB/HDB *Stand: Januar 2018; nominale Entwicklung; 2017 und 2018 Prognose **Gerundet

imv 301 0118

ungefähr“, dann sollten Sie auf Ihrer Homepage zumindest eine Einschätzung geben können. Kein Kunde braucht auf der Seite bereits den konkreten Preis. Bitte nicht missverstehen. Der Kunde braucht eine Möglichkeit, sein Budget abschätzen zu können. Er will wissen, in welche Richtung er sich genauer informieren soll. Er braucht auf der Seite kein Bestellsystem mit genauen Preisen.

Keine Angst vor langen Texten und vielen Bildern

Kunden wollen keine Show. Sie wollen die Angst genommen bekommen.

Guter Text wird gelesen, schlechter nicht. So einfach! Ihre Interessenten wollen eine Investitionsentscheidung treffen. Sie treffen im Internet die Entscheidung, ob sie sich überhaupt mit dem jeweiligen Dienstleister unterhalten sollen, oder nicht. Diese Entscheidung wird selten nur aufgrund von 3 Bildern und 5 Textzeilen gefällt.

Fangen Sie an, über Ihre Arbeit zu schreiben! Erfassen Sie einen Blog mit Ihren Projekten. Ihre Kunden werden es lieben, Google wird es lieben!

Haben Sie jetzt Angst bekommen, Sie könnten die Texte nicht schreiben? Macht nichts. So wie es Handwerker gibt, die toll Sachen reparieren können, so gibt es Dienstleister, die sich auf das Schreiben spezialisiert haben.

Vergessen Sie nicht die Handlungsaufforderung

Sind Sie sich klar darüber, was Sie überhaupt mit Ihrer Internetseite erreichen wollen? Diese simple Frage steht bei unseren Beratungen für die Optimierung der digitalen Kommunikation immer am Anfang. Sie klingt simpel. Aber... beantworten Sie diese bitte einmal präzise. Dann werden Sie auch feststellen, ob Ihre Seite dafür wirklich geeignet ist. Wenn Sie z.B. wollen, dass sich Interessenten bei Ihnen melden. Gibt es hierfür eine klare Handlungsaufforderung? Gibt es einen konkreten Termin, zu dem ich z.B. zu einem Informationsabend kommen kann?

Im Idealfall ermöglichen Sie eine schrittweise Annäherung. Bieten Sie einen Ratgeber zum Download (gegen Abgabe der Email-Adresse). Dann laden Sie den Kunden zum Infoabend ein oder bieten Sie einen Termin an... das hat nicht

nur für Ihren Kunden den Nutzen, dass er sich nicht gleich überrumpelt fühlt, sondern Sie können die Kunden auch besser selektieren. Da sind wir dann schon beim nächsten, wichtigen Punkt:

Im Idealfall führen Sie Gespräche nur mit Interessenten, die zukünftige Kunden werden. Machen Sie in Ihrer digitalen Kommunikation klar, wer zu Ihnen passt und wer nicht.

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Webseite Kunden selektiert
Gerade in der aktuellen Auftragslage ist es entscheidend, dass Sie Gespräche im Idealfall nur mit den Interessenten führen, die auch als künftige Kunden in Frage kommen. Werkzeuge hierfür können sein: Budgetbeispiele, „Hausaufgaben“ zur Vorbereitung des Kunden, Infoabende, Budgetrechner....

Suchen Sie sich das zu Ihren Kunden passende Werkzeug aus. Machen Sie in ihrer (digitalen) Kommunikation klar, wer zu ihnen passt und wer nicht.

Vom Problem zur Problemlösung

Bei allen Aktivitäten, die Sie in Ihrer (digitalen) Kommunikation durchführen, sollten Sie stets die Probleme Ihrer Kunden im Blick haben. Die Problemlösungen zumindest anzusprechen, das ist die Aufgabe, vor der Sie stehen.

Webseiten-Check für Leser - Aktion!

Sie wollen konkrete Ideen und Hinweise vom Experten für die Digitalisierung der Kommunikation für Ihr Unternehmen haben? Als Leser bieten wir Ihnen auf den Web-Check einen Nachlass von 165,- Euro. Geben Sie bei der Bestellung den Rabattcode WEBSNACKCHECK-165 an. Weitere Informationen finden Sie auf www.handwerk.live/websnackcheck/

Über den Autor

Thorsten Moortz ist Vortragsredner, Strategieberater und Coach und seit 1989 in allen Vertriebsstufen der Baubranche aktiv. Er gilt als führender Marketing-Experte für die (digitale) Kommunikation in der Baubranche. Auf seiner Internetseite www.moortz.de betreibt er ein Blog mit vielen spannenden Informationen für die Verbesserung des Verkaufs im Handwerk. In seinem Audio-Podcast bietet er kostenlose Hörbuch-Episoden an: www.handwerk.live/podcast

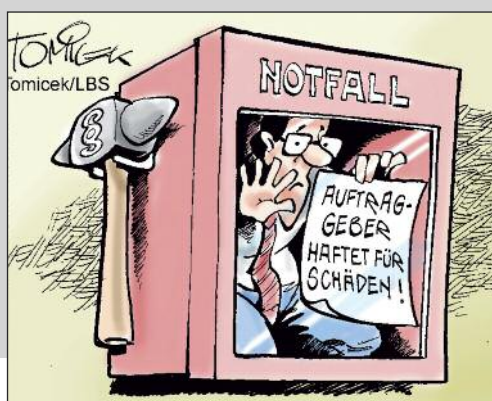


Kunde haftet für Dachdecker

Wenn ein Grundstückseigentümer einen Handwerksbetrieb beauftragt, dann muss er im ungünstigsten Falle für Schäden haften, die als unmittelbare Folge aus diesen Arbeiten am Nachbarhaus entstanden sind. So entschied es nach Information des Infodienstes Recht und Steuern der LBS ein Zivilsenat der höchsten deutschen Revisionsinstanz.

Der Fall: Ein Hausbesitzer ließ das Flachdach seiner Immobilie reparieren. Offiziell beauftragt war damit eine Handwerksfirma mit entsprechender fachlicher Eignung. Unter anderem mussten Heißklebearbeiten durchgeführt werden. Unter den Dachbahnen war allerdings unbemerkt ein Glutnest entstanden, das schließlich für einen Brand sorgte. Das Haus, an dem die Arbeiten durchgeführt worden waren, brannte vollständig ab. Am Nachbarhaus entstand ein Schaden in Höhe von knapp 100.000 Euro. Diesen forderte die Versicherung der Nachbarn vom Auftraggeber, zu dessen großem Pech vom eigentlich verantwortlichen Handwerker wegen einer Insolvenz nichts zu holen war.

Das Urteil: Der Bundesgerichtshof wandte sich gegen die Entscheidung der Vorinstanz, die keine Pflicht des Hauseigentümers zum Schadenersatz gesehen hatte. Die Juristen betonten, von einem nachbarrechtlichen Ausgleichsanspruch sei nach ständiger Rechtsprechung des Senats auszugehen, wenn von einem Grundstück im Rahmen privatwirtschaftlicher Benutzung rechtswidrige Einwirkungen auf das Nachbargrundstück ausgingen, die der Nachbar selbst gar nicht abwehren könne. Dabei spielte es im konkreten Fall keine Rolle, ob der Handwerker sorgfältig ausgewählt worden sei oder nicht. (Bundesgerichtshof, Aktenzeichen V ZR 311/16)

**VELUX®**

Wir bringen das Licht ins Dach

Mehr Fenster. Mehr Luft. Mehr Leben.

www.velux.de

Neue, leistungsstarke Flüssigabdichtung von Klöber

Zur Dach+Holz 2018 präsentierte Klöber die leistungsstarke und umweltfreundliche Flüssigabdichtung HydroStopEU AlphaHybrid 5300. Das System ist nach ETAG 005 (ETA-13/0654) geprüft. Die Flüssigabdichtung auf Basis eines terminierten Polyethers ist lösemittelfrei und enthält keine Weichmacher oder Gefahrstoffe.

Das innovative und hochwertige Abdichtungssystem kann nahezu witterungsunabhängig eingesetzt werden, da es sich auch bei niedrigen Temperaturen und hoher Luftfeuchtigkeit gut und sicher verarbeiten lässt. AlphaHybrid 5300 kann auf unterschiedlichsten Untergründen eingesetzt werden und benötigt bei zahlreichen Anwendungen keine zusätzliche Vorbehandlung durch Grundierung. Mit einem systemeigenen Primer können zudem auch Abdichtungen auf anspruchsvollen Oberflächen realisiert werden.

Das AlphaHybrid 5300 System eignet sich auch für Abdichtungen mit stehendem Wasser in Wasserläufen oder Regenrinnen. Das Material zeichnet sich durch eine hohe Dehnfähigkeit und Zugfestigkeit aus und wirkt rissüberbrückend gemäß den Vorgaben der ETAG 005.



Der vollflächige Haftverbund mit dem Untergrund verhindert die Gefahr der Unterläufigkeit. In den Standardfarben Schiefergrau, Anthrazit und Weiß genügt AlphaHybrid 5300 auch gestalterischen Ansprüchen. Die Verarbeitung des Systems ist handwerksgerecht, einfach und sicher. AlphaHybrid 5300 wird auf den trockenen Untergrund aufgetragen und das Polyestervlies 5300 zur Armierung eingelegt. Darauf erfolgt ein weiterer Anstrich „nass in nass“.

Dämmsysteme in XXL: Dach in 90 Minuten vollständig gedämmt

Moderne Bauweisen sind mehr und mehr durch Pult- und Satteldächer gekennzeichnet, die nicht oder kaum durch Fenster oder Giebeln unterbrochen werden. Für diese Objekte gibt es jetzt ein Dämmsystem, mit dem noch schneller und sicherer verlegt werden kann. Die extralangen Dämmplatten werden für Längen zwischen 6 Meter und maximal 12 Meter maßgefertigt.

Steinhausen früh um 7.30 Uhr: Die erste Dämmplatte der Aufsparrendämmung mit einer Länge von 9.770 mm wird per Kran auf das Satteldach des Einfamilienhauses gehoben und satt zwischen die Giebelseiten gesetzt. Die nächste Platte folgt sofort. Die Nut+Feder-Verbindung sorgt für sicheren Zusammenschluss mit der untersten Platte. Mit lediglich vier Platten pro Dachseite ist das Dach fertig gedämmt. Jetzt werden nur noch die Überlappungen der Unterdeckbahn verklebt und die Nageldichtbänder aufgebracht. Um 9.03 Uhr sind die Dämmarbeiten fertig und knapp 140 Quadratmeter Dachfläche perfekt gedämmt.

Maßgefertigte Längen bis 12 Meter

Mit dem neuen Produkt Linitherm PAL XXL antwortet der Dämmstoffhersteller Linzmeier

aus Riedlingen auf die heutigen Marktanforderungen nach wirtschaftlichem Dämmen. Die einzelnen Dämmplatten mit einer Normbreite von 1.180 mm werden für jedes Bauvorhaben in der Länge maßgefertigt. Die Längsmaße liegen zwischen 6.000 mm und 12.000 mm. Für das Hochheben per Kran wurden vom Unternehmen spezielle Vorrichtungen entwickelt, die es dem Verleger leicht machen, die Platten an Ort und Stelle zu hieven.

Extra sicher

Durch die extralangen Dämmplatten entstehen – bis auf die Giebelseiten – keine Querstöße. Die Längsstöße erhalten durch die Nut+Feder-Verbindung einen sicheren Zusammenschluss. Die oberseitige diffusionsoffene Premium-Unterdeckbahn, beidseitig TPU beschichtet, überlappt ca. 8 cm längsseitig und wird mit Heißluft verschweißt oder mit Quellschweißmittel verklebt. Dadurch entsteht eine zweite wasserführende und winddichte Ebene.

Perfekter Dämmplattenaufbau

Die XXL-Dämmplatten sind mit einem Dämmkern aus PU-Hartschaum nach DIN EN 13165 ausgestattet. Mit diesem Hochleistungsdämmstoff ist es möglich, mit geringen Aufbauhöhen hohe Dämmwerte zu erzielen. Zudem sind die Dämmelemente beidseitig mit Alufolie kaschiert, die auch gegen Elektromog schützt.

Ideal für Effizienzhäuser

Dank hoher Wärmedämmleistungen eignen sich die XXL-Dämmelemente für KfW-geförderte Effizienzhäuser, zum Beispiel Effizienzhaus 55 wie im obigen Beispiel oder für das energieautarke Effizienzhaus 40 Plus. Je nach gewünschtem Dämmkonzept ist Linitherm PAL XXL in den Dicken von 120 mm und 160 mm lieferbar. Daraus ergeben sich U-Werte von 0,18 W/(m²K) bei einer Dicke von 120 mm bzw. 0,14 W/(m²K) bei 160 mm. Der Lambda-Wert beträgt λD 0,022 W/(mK) bzw. Bemessungswert λB 0,023 W/(mK).



Extra schnell

Will man die Hauptvorteile der XXL-Dämmplatten zusammenfassen, dann bietet das neue Dämmsystem aus dem Hause Linzmeier noch mehr Sicherheit und Schnelligkeit beim Verlegen. Ideal ist der Einsatz bei ruhigen Dachflächen und bei Dachneigungen ab 12 Grad. Da die Dämmelemente in der Länge maßgefertigt werden, ist aufgrund der objektbezogenen Herstellung mit etwas längeren Lieferzeiten zu rechnen.

Im hier beschriebenen Einfamilienhaus im baden-württembergischen Steinhausen freuten



Extra Hebevorrichtungen ermöglichen den problemlosen Transport per Kran an Ort und Stelle.



sich sowohl die Bauherrschaft als auch die Zimmerei als Fachverleger über den schnellen Dämmfortschritt, der Bauherr über die Kostenersparnis aufgrund weniger Arbeitszeit, die Zimmerei über das schnell geschlossene Dach. Kaum waren die Nagelbänder aufgebracht, fing es kräftig zu regnen an.

Die technischen Daten im Überblick

Länge: maßgefertigt von 6.000 mm bis maximal 12.000 mm
Breite: 1.180 mm
Dicke: 120 mm oder 160 mm
Aufbau: Dämmkern aus PU-Hartschaum, beidseitige Alukaschierung; oberseitig mit diffusionsoffener Premium-Unterdeckbahn, beidseitig TPU-beschichtet, längsseitig ca. 8 cm überlappend
U-Werte: 120 mm = 0,18 W/(m²K); 160 mm = 0,14 W/(m²K);
Lambda-Wert λD 0,022 W/(mK) bzw. Bemessungswert λB 0,023 W/(mK)

Gullys von Grumbach: Komplettprogramm für den Flachdach-Einsatz

Das Wetzlarer Familienunternehmen Grumbach ist heute einer der führenden Anbieter von Gullys für die Flachdach-Entwässerung. Ergänzt und aktualisiert präsentiert das Unternehmen seine umfangreiche Auswahl jetzt mit seinem 76-seitigen „Flachdach-Programm 2018“ und der neuen „Flachdach-Preisliste 2018“.

Neu ins Sortiment für 2018 aufgenommen wurde der „Attika-Meso-Gully DN 70/100“ (Bild) aus PUR von Grumbach. Er zeichnet sich durch relativ hohe Ablaufleistungen aus, während gleichzeitig ein äußerst geringer Eingriff in die Wärmedämmung von Gebäuden erforderlich ist. Ein 50 cm langes PP-Muffenrohr gehört zur Serie. Fest angesessene Anschlüsse sind zu allen gängigen Dachbahnen lieferbar. Wahlweise ergänzen ein Attika-Laubfanggitter aus Edelstahl oder ein Kiesfang aus PE das neue Angebot. Ausführlich befasst sich das neue Lieferprogramm auch mit dem Thema „Begleitheizung für Dachgullys, Rohre, Dachrinnen und Flachkanal-Systeme“.



Mit Einbaubeispielen sorgt Grumbach für hilfreiche Unterstützung bei Konzepten, Montagen und Berechnungen. Anschaulich wird der Einsatz der vormontierten Sets (Begleitheizung und Frostschar-Basis-Set) dargestellt. Vor Ort wird nur ein fachmännischer Elektroanschluss benötigt. Die spätere Bedienung ist selbstregulierend und wartungsfrei. Kostspielige Frost- und Wasserschäden durch zugefrorene Fließwege lassen sich mit einer Begleitheizung ebenso günstig wie zuverlässig vermeiden.

Aktualisiert wurden mit dem neuen Katalog die Informationen zu den „Regen-Ereignissen“ für 92 Großstädte in Deutschland (Auszug aus der neuen DIN 1986-100, Ausgabe Dezember 2016). Auch die Berechnungsgrundlagen für die – je nach Größe der Dachfläche – benötigte Anzahl an Gullys wurden auf den neuesten, klimagerechten Stand gebracht. Übersichtlich stellt Grumbach außerdem die Ablaufleistungen nach DIN EN 1253-2 für seine verschiedenen Gully-Ausführungen dar.

Das „Flachdach-Programm 2018“ und die „Flachdach-Preisliste 2018“ können kostenlos angefordert werden:
Karl Grumbach GmbH & Co. KG,
Breiteilsweg 3,
35581 Wetzlar,
Tel.: 06441/9772-0,
www.grumbach.net,
grumbach@grumbach.net



www.soprema.de

STARK IN JEDER LAGE
Drei leistungsfähige Bitumenbahnen – ein starkes System

SOPREMA VAPRO SYSTEM

Universell einsetzbares Premium-Abdichtungssystem

- Top-Oberlagsbahn Vapro plus: höchste technische Werte und Anti-NO_x-Beschichtung
- Multifunktional & anwenderfreundlich
- Vereinfachte Lagerhaltung

Velux: Mehr Auswahl für spezielle Kundenanforderungen

■ Mehr Licht und Ausblick mit Dachfenster in neuer Länge

Mit einem Schwingfenster in der erstmals angebotenen Länge von 180 cm bei 78 cm Breite bietet Velux eine neue Lösung für besondere architektonische Ansprüche und größeren Lichteinfall. Es ist die bisher längste Fenstergröße des Dachfensterherstellers. Speziell bei flachen Dachneigungen bietet sie den Vorteil, einen besseren Ausblick nach draußen zu gewährleisten. Erhältlich ist die neue Fenstergröße als klar oder weiß lackiertes Holzfenster.



■ Hochwertige Lösung für den Denkmalschutz

Die passende Lösung für nicht ausgebaute Dachböden historischer Gebäude bietet Velux mit dem neuen Kaltraumfenster. Das Design ist an die traditionelle Optik alter Fenster angepasst, so dass es sich harmonisch in denkmalgeschützte Gebäude integriert und ästhetischen Anforderungen gerecht wird. Mittels eines Stags lässt es sich in drei Positionen öffnen. Das Kaltraumfenster und Eindeckrahmen werden in den Ausführungen Kupfer und Zink angeboten. Handwerker können zwischen den Größen 49,5 x 55 cm und 49,5 x 80 cm wählen.



■ Smart Ventilation für Fensterkombinationen

Handwerker und Planer können Bauherren künftig auch bei Lichtlösungen mit nebeneinanderliegenden Dachfenstern Velux Smart Ventilation, den Fensterlüfter mit Wärmerückgewinnung, anbieten. Dank des optimierten Zubehörs ist der Einbau jetzt auch bei Fensterkombinationen möglich.



■ Tragehilfe für schwere Dachfenster

Handwerker können sich über eine hilfreiche Arbeitserleichterung aus dem Hause Velux freuen: Den Tragegurt für Fenster. Dieser ermöglicht es, gerade schwere Dachfenster bequemer und sicherer ans Ziel zu bringen – besonders praktisch in engen Treppenhäusern. Nach Fixieren von zwei Tragegurten an beiden Seiten der Verpackung, können zwei Personen das Dachfenster dank der in den Gurt integrierten, ergonomisch geformten Griffe deutlich einfacher und rückschonender



tragen. „Uns ist wichtig, unseren Partnern im Handwerk nicht nur hervorragende Produkte zu bieten, sondern ihnen auch die Arbeit auf der Baustelle so einfach wie möglich zu gestalten“, freut sich Oliver Steinfatt, Leiter des Produktmanagements bei der Velux Deutschland GmbH, über das zweite praktische Zubehör nach der 2016 vorgestellten Hebevorrichtung für den Transport von Dachfenstern per Kran.

■ Mehr Flexibilität bei Lichtlösungen

Auf individuelle Kundenanforderungen bei Lichtlösungen einzugehen, wird für Handwerker künftig deutlich einfacher. Die entsprechenden Katalogseiten wurden neu gestaltet und so strukturiert, dass sich individuelle Lösungen noch benutzerfreundlicher zusammenstellen lassen. Aus unterschiedlichen Größen, Fenstermaterialien und Scheibenausführungen kann der Handwerker so flexibel die für den Kundenwunsch ideale Kombination wählen. Zudem kann er beim Angebot großer Fensterlösungen mit einem weiteren Argument punkten: Die Preise für die Untenelemente von Quartett und allen Lichtbändern werden um bis zu 10% gesenkt.



App macht Dachfenster-Lösungen erlebbar

Die Wirkung von Fensterlösungen und Tageslicht schon vor dem Einbau erlebbar machen – mit der Virtual-Reality-App „MyDaylight“ von Velux ist das ab sofort auf dem Smartphone möglich. Nutzer können mit der App ihren eigenen Raum gestalten und diesen mit unterschiedlichen Tageslichtlösungen ausstatten. So können Handwerker Bauherren noch realistischer den Einfluss der Dachfenster auf die spätere Raumqualität zeigen und die Vorteile von Lichtlösungen erlebbar machen.

Ablauf:

1. „MyDaylight“-App herunterladen und installieren.
2. Raum konfigurieren, indem man Daten wie Bodenfläche, Dachschrägen und Boden- und Wandfarben eingibt.
3. Unterschiedliche Tageslicht-Designs lassen sich erzeugen, indem der Anwender die Position und Größe der Fenster variiert.
4. Innerhalb weniger Minuten erhält der Nutzer eine Info, dass die persönliche Tageslicht-Darstellung zum Download bereitsteht.
5. Mit der Darstellung auf dem Telefon kann der Nutzer den Raum in 360-Grad-Ansicht und Virtual-Reality-Format erleben. Mithilfe einer VR-Brille hat man das Gefühl, direkt in dem frisch gestalteten Raum zu stehen.
6. Schnell-Entschlossene können über die App auch direkt zur Velux Handwerker-Suche gelangen.



ESSERLUX® THERM

Thermisch getrenntes Lichtband

Das neue gewölbte Lichtband für die Belichtung, Belüftung und Entrauchung von geheizten Industriehallen sowie Büro- und Gewerbegebäuden.

- ✓ Hohe Wärmedämmung
vollständig thermisch getrennte Profile
- ✓ Effektive Entrauchung
Einzel- und Doppelklappen thermisch getrennt
- ✓ Hohe Luftdichtigkeit
umlaufend integrierte EPDM-Dichtungen
- ✓ Hervorragender Schallschutz
Verglasung Pearl Inside®
- ✓ Passgenaue Sanierungslösungen
Reparatur- und Sanierungs-Sets
- ✓ Zertifizierte Qualität
Allgemeine bauaufsichtliche Zulassung (ABZ)

Ab Juni
2018

ESSERTEC

www.essertec.de

RÖBEN T O N D A C H Z I E G E L

in 7 erfrischenden,
natürlichen Rottönen
und 18 weiteren starken Farben



NICHT JEDER ZIEGEL PASST AUF JEDES DACH, ABER FÜR JEDES DACH GIBT ES DEN PASSENDEN RÖBEN TONDACHZIEGEL.

roeben.com

Roben

Neue Glasart und Tragelasche: Roto macht sein Meisterstück noch besser

Stetige Weiterentwicklung, immer ausgerichtet an den Bedürfnissen der Kunden aus Dachhandwerk und Fachhandel – das ist für Roto ein ständiger Ansporn. Denn nur Produkte, die für die Kunden einen Nutzen schaffen, schaffen es auch aufs Dach. Mit dem neuen Designo R6/R8 Quadro ist es nun gelungen, den Bestseller aus der Klasse „Meisterstück“ in gleich mehreren Belangen noch besser zu machen.

Alle Klapp-Schwingfenster Designo R8 und Schwingfenster Designo R6 in den Verglasungs-Varianten blueLine Comfort oder höherwertig werden ab sofort unter dem Beinamen Quadro mit der werksseitig vormontierten und eigens von Roto entwickelten Kran- und Tragelasche mit dem Namen „Kurt“ ausgeliefert.

Drei klare Vorteile für Dachprofis

„Unser Roto ‚Kurt‘ hat drei entscheidende Vorteile“, erklärt Hannes Katzschner, Direktor Produktherstellung/Produktinnovation. „Erstens spart er unseren Kunden Zeit und Geld: An der Kran- und Tragelasche lassen sich die Fenster ganz einfach an den Kran hängen und damit aufs Dach heben. Das geht schneller als die Fenster mit Muskelkraft zu transportieren.“ Zweitens erleichtert die Kran- und Tragelasche das Handling auf der Baustelle auch bei manuellem Transport. „Bisher tragen Dachdecker und Zimmerer unsere Fenster meist mitsamt Karton ins Dachgeschoss oder auf das Gerüst. Dabei kann so ein glatter Karton schon mal wegrutschen. Mit Roto ‚Kurt‘ passiert das nicht mehr: Nun wer-



den die Fenster am Boden ausgepackt und an der Kran- und Tragelasche sicher nach oben transportiert“, sagt Hannes Katzschner.

Und schließlich gibt es noch einen dritten Vorteil, wie Stephan Hettwer, Direktor Kunden und Märkte, ausführt: „Wir leisten einen spürbaren Beitrag zur Gesunderhaltung unserer Kunden. Dachfenster werden ab einer gewissen Größe und Verglasung sehr schwer. Durch den Transport per Kran müssen Dachdecker und Zimmerer künftig nicht mehr so schwer heben, sie schonen also ihren Rücken. Den Unterschied werden sie sicherlich direkt spüren.“

Geprüfte Sicherheit auf der Baustelle

Dass Roto „Kurt“ auch wirklich hält, was er verspricht, das bestätigt ein unabhängiges Prüfinstitut. „Wir haben sowohl die Kran- und Tra-

gelasche als auch alle Bauteile, an denen sie befestigt ist, von Sachverständigen testen lassen. Sie bescheinigen für die gesamte Baugruppe: Selbst Belastungen von über einer Tonne sind kein Problem!“ Auch den Hintergrund des Namens „Kurt“ erklärt Stephan Hettwer: „Wir haben unsere Kran- und Tragelasche schon in der Entwicklungsphase unseren Kunden vorgestellt, die zur Schulung im RotoCampus waren. Die Idee kam sehr gut an, und ein Kunde sagte direkt, mit der Kranlasche sei das Heben so leicht, als würde sein Kollege Kurt mit anpacken. Den Namen fanden wir passend und haben ihn übernommen.“

Neues Glas für bessere Energiewerte und erhöhte Sicherheit

Neu hinzu kommt bei der Quadro-Generation die Zweifach-Isolierverglasung Roto blueLine Comfort. Mit ihr werden künftig Uw-Werte von 1,1 W/m²K erreicht – diese sind sonst fast ausschließlich bei Fenstern mit Dreifachverglasung zu finden. Auch der bewährte integrierte Wärmedämmblock sowie der faserverstärkte Kunststoff-Hohlkammer-Blendrahmen tragen zu einer hervorragenden Energieeffizienz des Designo R6/R8 Quadro bei. Diese Lösung hilft daher Fachhandel und Dachhandwerk, die steigende Nachfrage nach Dachfenster-Lösungen zu bedienen, die dem Verlust von Raumwärme entgegenwirken und gleichzeitig dafür sorgen, dass besonders im Anschlussbereich weder kalte Temperaturen nach innen noch schädliche Feuchtigkeit ins Bauwerk gelangen. Denn das ist sowohl für umweltbewusste Hauseigentümer als auch für Architekten, Fachplaner oder die Wohnungswirtschaft zunehmend von Bedeutung.

Einen Beitrag zur Sicherheit leistet bei der Comfort-Verglasung zudem das Verbund-sicherheitsglas (VSG) innen. „VSG kennt jeder

vom Auto. Dort ist zum Beispiel die Frontscheibe aus diesem Glas gefertigt. Kommt es zu einem Unfall, reißt zwar die Scheibe, aber sie zersplittert nicht. Die Glasstückchen bleiben an einer eingearbeiteten Folie haften“, erklärt Hannes Katzschner. „Nach demselben Prinzip funktioniert das auch bei Dachfenstern. Unsere neue Verglasungsart, sowie alle anderen VSG-Verglasungen, die es bei Roto schon immer im Sortiment gibt, mindert also das Verletzungsrisiko im Schadensfall.“

Roto baut Service aus

■ Roto hat in eine Service-App investiert, die sicherstellt, dass Kunden aus dem Dachhandwerk tagesaktuelle Rückmeldungen zu bisher erbrachten Leistungen erhalten. Der Roto Werkskundendienst verschickt dafür seinen Statusbericht noch vom Einsatzort einfach per Tablet-PC oder Smartphone. „Auf diese Weise schaffen wir größtmögliche Transparenz gegenüber unseren Kunden“, erklärt Stephan Hettwer, Direktor Kunden und Märkte. „So weiß jeder Kunde quasi in Echtzeit, wie der Bearbeitungsstand seines Auftrags ist.“

■ Darüber hinaus bietet Roto neuerdings eine Online-Auftragserfassung mit Trackingfunktion an, wie man es beispielsweise von Paketdiensten kennt. Unabhängig von Zeit, Ort und Endgerät können sich die Profis per Online-Formular direkt an Roto wenden. Innerhalb kürzester Zeit, nachdem das Formular versendet wurde, erhält der Profi eine Bestätigung per E-Mail, inklusive Servicemeldenummer. Sie ermöglicht es, jeden Vorgang zu tracken, so dass der Auftraggeber jederzeit nachvollziehen kann, wie weit der Bearbeitungsstand inzwischen vorangeschritten ist.

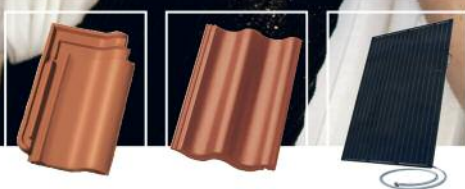
Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Dachziegelwerke Nelskamp, 46514 Schermbeck, Tel (0 28 53) 91 30-0, www.nelskamp.de

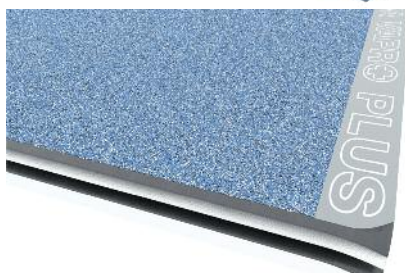
Premium-Bitumenabdichtungssystem Vapro neu bei Soprema

Systemanbieter SOPREMA hat auf der Branchenleitmesse DACH+HOLZ 2018 das Premium-Bitumenabdichtungssystem Vapro vorgestellt. Es besteht aus drei hochleistungsfähigen Bitumenbahnen – je eine für die jeweilige Funktionsschicht eines Dachaufbaus. Alle Lagen sind optimal aufeinander abgestimmt und überzeugen mit ihren hohen technischen Werten und besonderer Anwenderfreundlichkeit.

Mit dem Premium-Bitumenabdichtungssystem Vapro von SOPREMA lassen sich die verschiedensten Abdichtungsanforderungen sicher meistern. Es ist auf unterschiedlichen Untergründen wie Holz, Beton, Trapezblech und diversen Wärmedämmstoffen einsetzbar und lässt sich verkleben, mechanisch befestigen oder lose mit Auflast verlegen. Aufgrund seiner Multifunktionalität ist das Vapro System optimal geeignet für Händler und Verarbeiter. Da sich die unterschiedlichsten Aufgaben mit dem Vapro System lösen lassen, kann das Gesamtprogramm an Bahnen verkleinert werden. Dies bringt Vorteile in der Lagerhaltung und Logistik mit sich. Mit dem Vapro System wird die fachgerechte Verarbeitung noch einfacher. So sind auf der Oberfläche der Dampfsperre Vapro Vap und der Zwischenlage Vapro stixx Schnittraster, Anlegehilfen und Symbole aufgedruckt, welche die korrekte mechanische Befestigung bzw. Kaltverklebung unterstützen und saubere, exakte Zuschnitte ermöglichen.

Als Oberlage des Vapro Systems kommt die hochleistungsfähige Vapro plus zum Einsatz. Die Bahn weist höchste Werte in Bezug auf Wasserdichtheit, Scher- und Schälhaftigkeit sowie Alterungsbeständigkeit auf. Ihr neu

entwickelter, hoch reißfester und dehnbarer Kombinationsträger-Polyester sichert die Maßhaltigkeit der Bahn. Auf der Oberseite ist die Vapro plus mit einer Premiumbeschichtung inklusive Anti-NOx-Beschichtung ausgestattet, die Stickoxide aus der Luft katalysiert und so die schädliche Stickoxidbelastung reduziert.



Drei hochleistungsfähige Lagen, ein unschlagbares System: Mit dem SOPREMA Vapro können unterschiedlichste Abdichtungsanforderungen erfüllt werden. Optimal für Händler und Verarbeiter.

Sika: FPO-Dachabdichtungsbahn Sarnafil jetzt auch selbstklebend

Sika stellte auf der Dach + Holz International 2018 in Köln ihre Neuentwicklung Sarnafil TG 76-18 FSA im Bereich Kunststoffabdichtungsbahnen aus flexiblen Polyolefinen (FPO) für das Dach vor. Die selbstklebende Variante für die schnelle und sichere Verklebung auf dem Dach erweitert die langjährig bewährte Sarnafil-Produktfamilie.

Diese vlieskaschierte Ausführung ist mit einer lösemittelfreien Hochleistungsklebeschicht versehen und kann direkt auf expandiertes Polystyrol (EPS) und andere übliche Untergründe verklebt werden. Damit bildet sie eine schnelle und sichere Alternative zur Sarnafil Felt PS-Variante, die mit dem Klebstoff Sarnacol 2142 S verklebt wird.

Durch diese Verlegevorteile besteht zum einen ein reduziertes Risiko für Gebäudeschäden im Sanierungsfall, zum anderen bedeutet die VOC-freie Klebetechnologie weniger Belastung für die Verarbeiter. In Kombination mit den generellen Vorteilen von verklebten Dachaufbauten, wie ein durchdringungsfreies Dach oder die geräuscharme Verlegung, eröffnet das neue Produkt eine Vielzahl von Anwendungen zur



wirtschaftlichen und langlebigen Abdichtung von Sanierungs- und Neubauobjekten.

Eine hohe Nutzungsdauer auf dem Flachdach ist ressourcenschonend und damit ein weiterer Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit. Neben einer langen Nutzungsdauer und einem wegweisenden Ökopprofil stehen die gute Verarbeitbarkeit, der mechanische Widerstand und der Systemgedanke im Vordergrund. Sowohl die Polymerrohstoffe wie auch die Zusatzstoffe sind ökologisch wertvoll, gelten nicht als Gefahrstoffe und sind daher toxikologisch und ökologisch unbedenklich. Die Flexibilität des Materials wird mit Co-Monomeren erreicht – somit werden keine flüssig zugemischten Weichmacher benötigt.

Bereits 1990 wurde das erste Flachdach in Deutschland mit einer FPO-Kunststoffabdichtungsbahn abgedichtet.

Die Stadt Würth sanierte seinerzeit das Dach der Dorschbergschule und wählte die Kunststoffdachbahn Sarnafil als Abdichtung. Schon damals überzeugten die Materialeigenschaften wie Beständigkeit und hohe Lebenserwartung. Der heutige einwandfreie Zustand des Dachs der Dorschbergschule bestätigt die exzellente Qualität.

Fassade mit Kontrast: Kassetten in NedZink NOVA

Im September 2016 wurde das „LebenshilfeHaus“ in Pforzheim offiziell eröffnet und mit dem Neubau der Idee der Inklusion ein architektonisches Gesicht gegeben. Das barrierefreie Gebäude mit einem Nutzungsmix aus Wohnungen, Büros und Praxen befindet sich in direkter Nähe zur Fußgängerzone und wurde durch das örtliche Büro moeller.gloss.architekten geplant und im Bau begleitet. Hervorstechend ist vor allem die dunkle Titanzinkfassade.



Das Dachgeschoss ist als aufgesetztes Bauteil mit einer vorbewitterten, dunklen Titanzinkfassade ausgeführt und springt zu den drei darunter liegenden verklinderten Geschossen leicht zurück. Die Höhe der umlaufenden Attikakanten ist angepasst an die Traufkanten der umliegenden vorhandenen Bebauung mit Satteldächern, sowie die gesamte Höhenentwicklung des Gebäudes an die Umgebung anpasst. Die Freiflächen der Flachdächer werden als innerstädtische, teilüberdachte Dachterrassen genutzt.

Nicht alleine der eingebaute Fassadenversatz fällt hier angenehm auf, gleichzeitig sorgen die verwendeten, hervorragend aufeinander abgestimmten Baumaterialien inklusive der Montagetechniken für den ansprechenden Kontrast. Während die unteren drei Geschosse in hellem Klinker klassisch gemauert und verfugt wurden, ist die ca. 125 m² flächige Dachgeschossfassade aus Titanzink Langfeld-Kassetten in werkseitig vorbewittertem NedZink NOVA gestaltet worden (Materialstärke 0,80 mm). Die dunkle, titangraue Optik wird nochmals durch eine ca. 20 mm breite Schattenfuge betont. Als Konstruktionsaufbau hat der erfahrene Flaschner Fachbetrieb Robert Mayer Zeltwanger aus Stuttgart so eine vorgehängte, hinterlüftete Fassade realisiert. Dieses System bietet viele, nicht nur wirtschaftliche Vorteile. Einerseits wird ein sicherer Wetterschutz, z.B. bei Schlagregen gewährleistet,

die Fassade erfüllt hervorragende, bauphysikalische Eigenschaften und ist zudem dauerhaft wartungsfrei.

Ergänzend sind ebenfalls alle Dachrandverwahrungen, Fensterbänke und Laibungsbleche aus NedZink NOVA gefertigt. In Summe haben sich so ca. 150 lfm Attikaverwahrungen an diesem Projekt addiert. Die Materialzuschnitte der Abdeckungen belaufen sich auf bis zu 1.000 mm Breite und sind in einer Materialstärke von 1,0 mm ausgeführt. Trotz derartiger großer Abwicklungen konnte so eine gute Standfestigkeit der Profile und gleichzeitig sehr plane Oberfläche erzielt werden. Dieses realisierte Projekt verdeutlicht sehr schön, dass die Kombination unterschiedlicher und abgestimmter Baustoffe aus Metall, Glas und Stein in Verbindung ein harmonisches Gesamtbild wiedergeben kann.

Die Fassade des U-förmigen Gebäudes erfüllt zusätzlich eine integrative Funktion: Sie korrespondiert mit den farbenfrohen, kleinteiligen Wohngebäuden aus der Gründerzeit in der Nachbarschaft und bindet den Neubau eindrucksvoll in die umgebende Bebauung ein.



30
JAHRE
Decra
Material-Garantie

BESONDERS STURM- UND UNWETTERSICHER.

Decra Metaldach – Zukunft sicher bedacht.

Sichere Befestigungstechnik und hohe Passgenauigkeit gewährleisten hervorragende Unwetterbeständigkeit – Schlagregen, Schnee und Stürmen bis zu Orkanstärke hält die Bedachung stand. Hagel kann die Dachplatten nicht durchschlagen. Mit dem

Dachsystem Decra erhalten Sie in unterschiedlichen Ausführungen und zeitgemäßen Farben immer eine starke Lösung.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.decra-dach.de



Decra®
Dachsysteme

BRAAS
ALLES GUT BEDACHT

130
JAHRE
MADE IN
GERMANY
SEIT 1888

HOCHWERTIG.
FORMVOLLENDET.
FUNKTIONAL. ✓

DIE WASSERFANGKÄSTEN VON GRÖMO

Ob für Steildach oder Flachdach, zur Rinnen- oder Wandmontage, in klassischer Form oder als Design-Variante. Wasserfangkästen von GRÖMO gibt es in vielen Formen und Ausführungen sowie in verschiedenen Materialien und Oberflächen, kurz: für jede Anwendung die passende Lösung.

- Zink
- Quartz-Zink vorbewittert
- Kupfer
- Stahl verzinkt
- UGINOX Patina K41
- Aluminium

GRÖMO

★ ZEIGT DEM REGEN, WO ES LANGGEHT!

Farbige Fassadenbahn von Dörken Die neue Ästhetik für offene Fassaden

Seit über 20 Jahren sorgen die diffusions-offenen Delta-Fassadenbahnen für sicheren Feuchteschutz bei wärmedämmter Fassadenkonstruktion. Auf der DACH + HOLZ International 2018 stellte die Dörken GmbH & Co. KG, Herdecke, nun die farbige und UV-beständige Fassadenbahn Delta-Fassade Color vor und eröffnete damit neue Gestaltungsmöglichkeiten für offene hinterlüftete Fassaden aus Holz, Metall, Glas und Kunststoff.

Die neue Bahn verleiht Holzfassadenkonstruktionen mit offenen Fugen oder transparenten Bekleidungen aus Glas oder Polycarbonat eine interessante dreidimensionale Tiefenwirkung oder durchbricht spielerisch die coole Ästhetik von Fassadenelementen aus Streckmetall, Zink-Lochblech oder Aluminium-Lamellen. Das Material gibt es in sieben UV- und alterungsbeständigen Farbtönen und auf Anfrage auch in Sonderfarbtönen. Mit Hilfe des Fassaden-Simulators unter www.fassade-color.de lassen sich die verschiedenen Kombinationsmöglichkeiten aus farbiger Bahn und Fassadenbekleidung austesten.

Delta-Fassade Color überzeugt jedoch nicht nur durch ihr ästhetisches Potenzial, sondern vor allem auch durch ihre technischen Eigenschaften als wasser-, schlagregen- und winddichte Schutzschicht. Das Material besteht aus einem hochreißfesten Polyestervlies mit wasserdichter Spezialbeschichtung, die eingedrungenes Regenwasser in einer Art Lotus-Effekt schnell ableitet. Durch die spezielle BiCo-Technologie des Fertigungsprozesses wird eine besonders homogene Vliesstruktur mit hoher Faserdichte erreicht, die für eine hohe Festigkeit und einen deutlich höheren



UV-Schutz sorgt. Ausgerüstet mit der intelligenten Delta-AMS-Membrantechnologie und einem sd-Wert von ca. 0,02 m schützt die Bahn die Dämmschicht gegen Feuchtigkeit von außen, gewährleistet aber gleichzeitig eine optimale Dampfdurchlässigkeit für Raumnutzungsfeuchte, die von innen in die Konstruktion eindringt. Sie leistet damit einen wichtigen Beitrag für die Feuchtigkeits- und Wärmeregulierung im Gebäude und für die Leistungsfähigkeit der Wärmedämmung. Das Material ist schwer entflammbar gem. Brandklasse B - s1, d0 und temperaturbeständig von - 40° C bis + 120° C.

Gute Verarbeitungseigenschaften

Die neue Bahn kann bei Fassadenbekleidungen mit bis zu 50 Millimeter breiten Fugen und einem Fugenanteil von 50 Prozent der Fläche eingesetzt werden. Bei Fassadenelementen aus Glas darf der maximale Durchgang der UV-Strahlung 10 Prozent betragen. Das Material

zeichnet sich durch gute Verarbeitungseigenschaften aus und ist zum Beispiel ausreichend formstabil und brettig, um zügig an der Fassade ausgerollt zu werden. Seine hohe Flexibilität und die Reißkraft von 370/270 N/5 cm erlauben dabei auch hohe mechanische Beanspruchungen - ein wichtiger Pluspunkt für die problemlose vertikale Verlegung. Die Bahn ist an beiden Rändern mit einer Klebezone ausgerüstet, so dass sie gleich bei der Verlegung sicher verklebt und die Dämmung damit sofort gegen Feuchtigkeit geschützt und winddicht verpackt werden kann. Als Zubehör steht das einseitig klebende transparente Folienträger-Klebeband Delta-Fas Band Clear zur Verfügung. Mit der dünn-schichtigen Universal-Dispersionsfarbe Delta-Fas Paint in sieben Readytönen können Konterlatten und Anschlussbereiche farblich an die Bahn angeglichen oder kleinere Verletzungen der Oberfläche korrigiert werden.



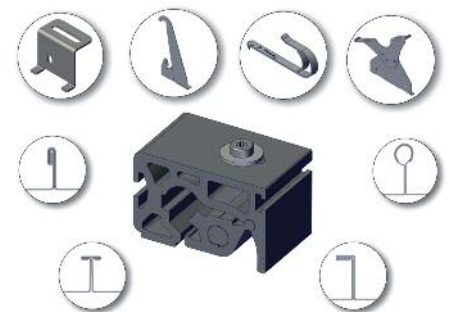
Universelle Schneefangstütze

Durch ein neu konzipiertes Adapterteil, das als Verlängerung an die Schneefangstützen Nr. 69, 75, 76 b und c nachrüstbar ist, bietet FLENDER-FLUX nun die Möglichkeit, diese Stützen auch bei Großflächenziegel einzusetzen. Ein einfaches Nachrüsten ohne Werkzeuge und kostengünstige Lagerhaltung bedeuten hier große Vorteile. Außerdem wurde durch dieses Bauteil die Schneeklassenoptimierung von Klasse 2 in Klasse 3 erhöht.

Universelle Falzklemme

Mit der neuen Falzklemme FAKLE von FLENDER-FLUX werden vielseitige Anwendungsmöglichkeiten zur Befestigung an Falzdächern realisiert. Mit Hilfe von FAKLE können Lauffroststützen sowie Schneefangstützen oder Solarhalter auf verschiedenste Falzdächer angebracht werden. Herauszuheben ist hier der mobile Anschlagpunkt für Falzdächer, der den Anforderungen der DIN EN 795 genügt.

Vorteile sind eine vereinfachte Montage von Komponenten für Dach- und Fassadenzubehör sowie geringere Montagekosten durch Gelenkbefestigung und reduzierte Lagerhaltungskosten durch Variantenreduzierung.



„Structural Glazing“-Bauweise Neues High-Tech Glaselement von Lamilux

LAMILUX bringt es auf den Markt: Das erste allgemein bauaufsichtlich zugelassene Flachdachfenster in „Structural Glazing“-Bauweise – zertifiziert durch das Deutsche Institut für Bautechnik in Berlin (DIBt). Dadurch werden ebene Glasflächen ohne sichtbare Befestigungen mit dem Tragsystem verbunden. Die so entstehende Einheit von Glas und Rahmen macht das LAMILUX CI-System Glaselement F100 nicht nur optisch attraktiv, sondern auch besonders beständig gegen Windlasten.

Das neue Glaselement F100 in „Structural Glazing“-Bauweise (SG) ist die wegweisende Weiterentwicklung des erfolgreichen Flachdachfensters des oberfränkischen Tageslichtspezialisten. Die Verglasungseinheiten sind von außen sowie innen nicht sichtbar befestigt – eine gängige Methode im Bereich von Glasfassaden und nun auch bei einem Flachdachfenster möglich.

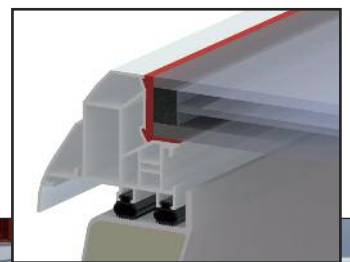
Durch die innovative Verklebungstechnologie hält das Element auch hohen Windlasten problemlos stand. Dank des SG-Randverbunds kann das Flachdachfenster auch in Küstenregionen in Gebäuden bis zu 25 Metern Höhe bei den dort herrschenden hohen Dauerwindbelastungen eingebaut werden.

Attraktives Multitalent

Zudem gewährleistet ist der stufenlose, planebene Wasserablauf auf dem Element - so entstehen keine unschönen Schmutzkanten oder Ansammlungen von Regenwasser. Vielmehr noch wäscht das ablaufende Wasser Staub und Verunreinigungen von der Glasschei-

be. Der fugenlos gefertigte und wärmebrückenfreie Aufsatzkranz aus faserverstärktem Kunststoff erreicht zudem höchste Energieeffizienz und Wärmedämmung. Das CI-System Glaselement F100 verfügt nachweisbar über optimierte Isothermenverläufe in der Gesamtkonstruktion, so dass sich kein Kondensat an den Innenseiten des Aufsatzkranzes und des Verglasungspakets ansetzt.

Die Integrationsmöglichkeiten des Tageslichtelements liegen in den Flachdächern von Wohngebäuden, da es in lüftbarer Ausführung über ein komfortabel via Fernbedienung zu öffnendes Klappensystem verfügt. So kann problemlos die natürliche Be- und Entlüftung gesteuert werden. Speziell für Industrie- und Verwaltungsbauten ist das Flachdachfenster auch mit optionalem qualifizierten Rauch- und Wärmeabzug nach EN DIN 12101-2 erhältlich.



Gehen Sie lieber auf Nummer sicher!

Qualität · Sicherheit · Design



Dachwege-Systeme



Dachtritt-Systeme



Schneefang-Systeme

Heuel und Söhne GmbH

Am Lindhövel 3 · 59846 Sundern-Hachen
Tel.: +49 2935 9666-0 · Fax: +49 2935 9666-60
Internet: www.heuel.de · E-Mail: info@heuel.de

Darf die Solaranlage aufs Dach? Bauen im Denkmal

Darf eine Solaranlage aufs Dach eines denkmalgeschützten Gebäudes? Das Wohnen im Denkmalschutz hat klare Vorteile: Man erhält staatliche Zuschüsse und lebt in historischen Gebäuden. Nachteil ist, dass es von Seiten des Denkmalschutzes baulich nicht alles erlaubt, was möglich ist. Der Infodienst der LBS hat acht Fälle zusammengestellt, in denen Gerichte über die Rechte und die Grenzen des Denkmalschutzes entscheiden mussten.

■ Besonders umstritten sind beim Denkmalschutz Solaranlagen, die auf dem Dach angebracht werden sollen. In einer Berliner Siedlung aus der Zeit der Weimarer Republik untersagte das Amt eine Installation wegen einer befürchteten erkennbaren Veränderung an der Originalsubstanz des Hauses. Das Verwaltungsgericht Berlin (Aktenzeichen 16 K 26.10) wies darauf hin, dass heute auch die durchaus berechtigten privaten ökonomischen ökologischen Interessen an der Errichtung einer Solaranlage berücksichtigt werden müssten. Hier seien sie sogar dominierend, denn die Anlage werde an der Gartenseite des Daches angebracht, die von außen schlecht einsehbar sei. Außerdem sei die Einheitlichkeit der Dachgestaltung in dem Viertel durch Satellitenschüsseln und Antennen ohnehin schon verloren gegangen.

■ Wenn es um ganze Ensembles geht, dann verlagert sich der Schwerpunkt der denkmal-schützerischen Maßnahmen gelegentlich etwas. So verweigerte zwar die Behörde einem Immobilienbesitzer den Einbau einflügeliger Fenster und forderte stattdessen Holzfenster mit zwei Flügeln. Doch das Oberverwaltungsgericht Rheinland-Pfalz (Aktenzeichen 8 A

11176/13) sah das anders. Im konkreten Fall gehe es um die Denkmalzone (bauliche Charakteristika, Ortsbild) und deswegen seien Details der Bauausführung – zum Beispiel Material und Unterteilung der Fenster – nicht so entscheidend.

■ Wer öffentliche Gelder bzw. steuerliche Vergünstigungen für sein denkmalgeschütztes Gebäude erhalten will, der sollte sich um eindeutige, widerspruchsfreie Belege und Rechnungen bemühen. Das musste ein Eigentümer erfahren, der den Erlass der Grundsteuer begehrte, weil es sich um ein Kulturdenkmal handle. Die Finanzbehörden merkten an, er habe lediglich einen Ordner mit unspezifizierten Rechnungen vorgelegt, um seine Ansprüche zu untermauern. Das Verwaltungsgericht Wiesbaden (Aktenzeichen 1 K 493/11.WI) erklärte, dass aus jedem Beleg eindeutig hervorgehen müsse, ob und wie weit die Ausgaben tatsächlich für den Denkmalschutz nötig seien.

■ Eine Aufstockung eines Hauses um ein Geschoss ist ein kaum zu übersehender Eingriff in das Erscheinungsbild einer Immobilie. Doch selbst eine solche Baumaßnahme kann innerhalb einer geschützten Anlage möglich sein. Der entscheidende Begriff ist hier der „konkrete Denkmalwert“ eines Objekts. Das Verwaltungsgericht Berlin (Aktenzeichen 16 A 163.08) konnte genau das nicht erkennen, als ein Eigentümer ein Stockwerk zusätzlich errichten wollte. Im Urteil hieß es, der Aussagewert des Ensembles werde durch den Eingriff „nicht tangiert“. Schließlich gehe keine



Bausubstanz verloren, sondern man erreiche lediglich eine Geschosszahl, die auch bei benachbarten Häusern vorkomme.

■ Es gibt beim Denkmalschutz Grenzen des Zumutbaren. Wo diese „roten Linien“ liegen, das bemisst sich jeweils am Einzelfall. Grundsätzlich gilt: Wenn die Kosten der Erhaltung nicht durch die Erträge oder den Gebrauchswert des Kulturdenkmals aufgewogen werden, muss verstärkt Rücksicht auf die Interessen des Eigentümers genommen werden. Die Verpflichtung, das Dach eines Gebäudes zumindest straßenseitig mit naturroten „Berliner Bibern“ aus Ton einzudecken, schien dem Oberverwaltungsgericht Sachsen-Anhalt (Aktenzeichen 2 L 23/02) noch zumutbar. Die finanzielle Mehrbelastung hatte 6.500 Euro betragen.

■ Wenn eine Behörde Hinweise darauf hat, dass die Substanz eines geschützten Gebäudes gefährdet sein könnte, dann kann sie den Zugang zum Objekt erzwingen – und auch das

Recht, während der Besichtigung zu fotografieren. Der Eigentümer einer etwa 120 Jahre alten Landhausvilla hatte das mit Hinweis auf seine Privatsphäre untersagt. Aber der Bayerische Verwaltungsgerichtshof (Aktenzeichen 1 CS 12.2638) schloss sich dieser Meinung nicht an. Nachdem bereits von außen Schäden an Anbauten und Balkonen zu entdecken gewesen seien, habe man von Seiten des Amts zwingend untersuchen müssen, ob Bauschäden vorliegen.

■ Das Argument, dass bestimmte Umbauten bereits vollzogen sind und deren Beseitigung erhebliche Kosten verursachen würde, zählt im Denkmalschutz nicht unbedingt. Das musste der Besitzer eines Wohn- und Geschäftshauses erfahren, der die maroden Fenster durch neue Exemplare ersetzt hatte. Doch diese passten nach Überzeugung des Denkmalschutzes nicht zu dem Fachwerkbau. Das Verwaltungsgericht Stade (Aktenzeichen 2 A 591/01) versagte dem Bauherrn eine nachträgliche Genehmigung und ordnete den Rückbau an. Schließlich sei er selbst verantwortlich, weil er nicht vorher die Genehmigungen eingeholt habe.

■ Ein denkmalgeschütztes Gebäude kann auch darunter leiden, dass in unmittelbarer Nähe ein anderes Objekt errichtet wird. Doch zu verhindern ist das nach Ansicht des Verwaltungsgerichts Gelsenkirchen (Aktenzeichen 5 L 974/11) nur „in den Fällen, in denen eine bauliche Maßnahme wegen ihrer Ausmaße, ihrer Baumasse oder ihrer massiven Gestaltung ein benachbartes Grundstück unangemessen benachteiligt“. Dem Objekt müsse förmlich die Luft genommen werden, heißt es in dem Urteil. Genau das war im vorliegenden Fall nicht gegeben, weswegen gebaut werden durfte.

Vario® Xtra. Das Xtra an Sicherheit.

**Das robuste Luftdichtheitssystem
für maximalen Schutz vor Schimmel
und Feuchtigkeit**

- **Xtra stark:** robustes Klebeband, auf gewünschte Länge abreißbar
- **Xtra kältebeständig:** Dichtstoff verarbeitbar bis minus 5° C
- **Xtra sicher:** Klimamembran mit patentierter Klettmontage verhindert Feuchteschäden durch Tackerlöcher

Alle Komponenten Lösungsmittelfrei

**Ideal für Winterbaustellen:
s_d-Wert von 0,3 – 25 m**



Die Handwerksbetriebe laufen auf Hochtouren. Der Auftragsvorlauf steht teilweise auf einem Allzeithoch. Und auch die zukünftige Geschäftsentwicklung sehen die Betriebe optimistisch. Ist deshalb alles gut? "Mitnichten", sagt Rolf Steffen. Er betreibt eine Weiterbildungsakademie für Bau-Handwerker und ist selbst als SHK-Meister lange selbstständig gewesen. Im Interview erklärt er, wie Betriebe mit der Extrem-Belastung richtig umgehen und einen Ausweg aus der 'Volllast-Krise' finden.



"Volldampf ohne Strategie"

Herr Steffen, im Bau-Handwerk läuft es derzeit doch eigentlich prima: Der Auftragsvorlauf steht bei vielen Gewerken auf Rekord. Wie sehen Sie die Lage als Berater und Beobachter?

Steffen: Die aktuell gute Auftragslage täuscht über viele Probleme hinweg. Paradox ist dabei, dass die gute Auftragslage einerseits Ursache vieler Leiden ist, aber gleichzeitig die Schmerzen betäubt. Fast täglich werden wir als Berater mit akut auftretenden Problemen in Handwerksunternehmen konfrontiert. Mit Aussagen wie: „Zurzeit ist es sehr heftig, mehr arbeiten geht nicht mehr.“; „Wenn noch einer krank wird, dann wird es richtig ernst.“; „Wir reiten auf einer Rasierklinge, jede zusätzliche Belastung kann uns aus der Kurve schmeißen.“; „Ich kann mich um nichts, aber um gar nichts mehr kümmern, außer um das Tagesgeschäft.“; „Meine Frau sagt, wenn das noch zwei Wochen so weiter geht, dann bringt sie mich in die Klinik.“

Also das Gefühl von Überlastung.

Steffen: Lassen Sie mich auf Entwicklungen hinweisen, die ich als Leiden bezeichne. Jedes dieser Leiden beschreibt nur die Spitze eines Eisberges. Da ist z. B. die Arbeitszu-



friedenheit. Sie hat im Gegensatz zu deutschen Industrieunternehmen in vielen Handwerksunternehmen infolge der übervollen Zeitkonten schleichend abgenommen, was den Fachkräftemangel weiter verschärft. Gleichzeitig hat die Lebensqualität der meisten Chefs sogar einen neuen Tiefpunkt erreicht, weil viele Chefs infolge eines Unternehmenswachstums selbst wieder mehr arbeiten müssen als gesund ist. Zudem ist es ihnen nicht gelungen, erfolgreich Verantwortung zu übertragen bzw. Führungskräfte zu gewinnen, die bereit sind diese anzunehmen.

Trotzdem verdient das Handwerk aktuell doch gut?

Steffen: Das muss man schon differenziert sehen. Aufträge sind zwar da, aber die wirtschaftlichen Ergebnisse in vielen Handwerksunternehmen bleiben hinter der Umsatzentwicklung zurück. Das wiederum ermöglichen nicht die so dringenden Investitionen in die Prozess- und Mitarbeiterentwicklung. Fest steht auch, dass viele Handwerksunternehmer im Verhältnis zu dem, was sie leisten, also im Verhältnis zum Arbeitseinsatz, viel zu wenig Einkommen haben. Das ist Harz IV für Unternehmer. Auch in Sachen Digitalisierung entwickelt das Handwerk keine Eigeninitiative, sondern verlässt sich darauf, dass Lieferanten oder andere Marktpartner dies im Sinne des Handwerks übernehmen. Das ist strategisch gefährlich.

So, wie Sie es darstellen, führt der Weg ja fast unweigerlich in die Katastrophe.

Steffen: Richtig. Allerdings existieren wir ja trotz aller Mängel. Dieser Erfolg wird mehr und mehr von den Chefs und auch Führungskräften mit hohen Opfern bezahlt bzw. subventioniert. Geopfert wird die Freizeit, die Zeit für die Familie und Freunde, sogar die eigene Zufriedenheit und letztlich die Gesundheit. Manches Mal auch die Beziehung und das ganze Vermögen, wenn es nicht gelingt, rechtzeitig die Kurve zu bekommen.

Hat sich eine Veränderung im Handwerk in den letzten 20 Jahren ergeben?

Steffen: In Sachen Kundenorientierung und Prozessoptimierung wurden teils tolle Fortschritte erreicht, die das Wachstum der letzten Jahre erst möglich gemacht haben. Allerdings ist vieles im Handwerk trotz aller Anstrengungen noch genau so wie vor 10 oder 20 Jahren. Oder auch wieder wie vor 20 Jahren, weil man nicht am Ball geblieben ist und „in Ermangelung von Zeit“ hinter das einmal Erreichte wieder zurückgefallen ist.

Was ist hier nicht ausreichend?

Steffen: Auch heute kennen zum Beispiel Mitarbeiter, die Umsatz erwirtschaften, also im täglichen Kundeneinsatz stehen, den Gewinn des Unternehmens nicht. Sie wissen nicht, welchen Umsatz sie persönlich erwirtschaften müssen, damit auch die fixen Kosten gedeckt werden können. Dies auch deshalb, weil es keine Umsatzplanung gibt, die auf Abteilungen, Teams oder einzelne Mitarbeiter heruntergebrochen ist. Viele Unternehmen handeln immer noch nach der Überzeugung: Umsatz lässt sich nicht planen, daher lassen wir es.

Der einzelne Monteur vor Ort weiß also sein Handeln im Sinne des Unternehmenserfolges nicht richtig einzuschätzen.

Steffen: Genau dies ist der Grund, dass viele Bemühungen, die auf Kostenreduzierung, Sicherung und Steigerung der Produktivität oder auf aktiven Verkauf abgestellt sind, völlig ins Leere laufen. Unwissenheit. Viele Mitarbeiter erfahren nicht, wie erfolgreich sie ihren Auftrag wirklich ausgeführt haben. Wie

Zur Person:

Handwerksmeister Rolf Steffen wagte 1983, im Alter von 23 Jahren, den Schritt in die Selbstständigkeit. Sein erfolgreiches SHK Handwerksunternehmen überführte er 2006 in die Aktiengesellschaft Team Steffen AG. 2015 waren insgesamt über 70 Mitarbeiter im Unternehmen beschäftigt. In Kooperation mit der Forschungsgruppe Praxisnaher Berufsbildung der Universität Bremen wurden zudem seit 1998 Modelle für erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerk entwickelt. Hierzu zählt die UPTODATE-Offensive, ein ganzheitliches Qualifizierungsmodell für Handwerksunternehmen. Als Autor veröffentlichte Steffen seither 10 Bücher für modernes Management im Handwerk und ist als Seminarleiter, Referent und Berater für erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerk bundesweit tätig. In 2016 gründete Rolf Steffen die 'Akademie Zukunft Handwerk', deren Vorstand er seither ist. Die Akademie gilt als eines der größten Weiterbildungsinstitute in den Bereichen SHK und Elektro. Hier wird unter anderem ein duales-Management-Studium für Bürokaufleute und Gesellen angeboten. Aus dem operativen Geschäft seines Handwerksunternehmens hat sich Steffen 2016 zurückgezogen.

hoch der erwirtschaftete Deckungsbeitrag am Ende wirklich war. Vielen wird nicht einmal gesagt, welches Ziel sie in Sachen Deckungsbeitrag erreichen sollten. Meist geht es nur um die Arbeitszeit. Dafür erhalten viele zwar Vorgaben, allerdings handeln zu viele Chefs nach dem Grundsatz, das Unmögliche zu fordern, um das Mögliche zu erreichen: Sie kürzen heimlich die kalkulierten Zeiten, bevor sie diese den Mitarbeitern als Vorgabe nennen. Dann ist natürlich fraglich, ob man auf Basis dieser Unternehmenskultur gemeinschaftlich an den gleichen Zielen arbeiten kann.

Das Problem ist nur, dass für die Weiterbildung der Mitarbeiter bei Volllast der Betriebe keine Zeit ist.

Steffen: Ohne Strategie unter Volldampf zu arbeiten, macht aber keinen Sinn. Obwohl die Qualität der Arbeitsergebnisse aller „produktiven Mitarbeiter“ unmittelbaren Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg hat, wird für die Förderung der Prozess-Qualität, der fachlichen Weiterbildung und auch der Entwicklung der Persönlichkeit der Mitarbeiter nur wenig Zeit und Geld aufgewendet. Viel zu wenig im Vergleich zur Industrie.

Was sind die Gründe für den Stillstand?

Steffen: Das sind immer die gleichen: Keine Zeit, keine Lust, kein Geld. Hinter dem Zeitproblem stehen meist mangelhaftes Selbstmanagement, unzureichende Konsequenz, chaos-

„Der Erfolg der Betriebe wird von den Chefs und auch Führungskräften mit hohen Opfern bezahlt. Geopfert wird die Freizeit, die Zeit für die Familie und Freunde, sogar die eigene Zufriedenheit und letztlich die Gesundheit.“



Rutschhemmende Unterlagsbahn – nahtselbstklebend



**VEDASTAR®
SU-NR Vlies**

Rutschhemmende Unterlagsbahn für nagelbare Untergründe mit integrierter Trennlage.

www.vedag.de

Seit 1846

Part of BMI Group

tisches Prioritätenmanagement, Fehlen einer klaren Zielbeschreibung und manches Mal sogar der Mut, das Thema Zukunftsperspektiven überhaupt ernsthaft anzupacken. Beim fehlenden Geld sind die Erlöse in vielen Unternehmen wirklich zu gering, was fast immer ein klares Zeichen der eigenen Leistungsschwäche ist. Denn Kunden sind nur bereit, einen besonderen Preis – einen für Anbieter gewinnbringenden Preis – zu zahlen, wenn auch die Leistung für sie einen besonderen Nutzen bietet. Und zum Thema fehlende Lust: Wenn dem Chef die Lust fehlt, wie soll er dann erst seine Mitarbeiter begeistern?

Wo brennt es in den Betrieben denn am meisten?

Steffen: Die Umsatzrendite ist wegen mangelhafter Produktivität tatsächlich in vielen Handwerksunternehmen unzureichend, was jedoch oft das Ergebnis einer mangelnden Motivation der Mitarbeiter ist. Die Reibungsverluste sind infolge holpriger Prozessabläufe oft wirklich hoch, was die Einstandskosten in die Höhe treibt. Dies ist jedoch meist eine Ursache mangelhaften Managements in der zweiten Führungsebene. Zu hohe Warenbestände und unnütze Ausgaben belasten zudem das Betriebsergebnis, weil es an klaren Strategien, Umsatz- und Kostenplanungen mangelt. Auch dies darf ohne Umschweife als Folge einer Schwäche der Unternehmensleitung bezeichnet werden.

Wo ist dann der Ausweg?

Steffen: Ein Ausweg wäre eine brauchbare Unternehmensstrategie. Sie ermöglicht vorausschauendes Handeln, wie ein Schachspieler, der mehrere Züge im Voraus denkt. Diese Strategie muss den Belangen der Mitarbeiter und den Belangen der Unternehmen gleichermaßen gerecht werden. Und zwar so, dass daraus eine Symbiose entsteht, die nachhaltigen Bestand hat. Abwanderung der Mitarbeiter muss ver-

“Die Umsatzrendite ist wegen mangelhafter Produktivität in vielen Handwerksunternehmen unzureichend, was jedoch oft das Ergebnis einer mangelnden Motivation der Mitarbeiter ist.”



hindert, die Motivation erhöht und der Kundennutzen gesteigert werden.

O.k., hört sich nett an. Aber kann man das echt umsetzen?

Steffen: Ja. Auf lokaler Ebene muss man „der Platzhirsch“ sein, der das beste Image hat, also den besten Zuspruch von Kunden und Mitarbeitern zu Qualität, Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit erfährt. Einkaufsvolumen, Zahl der Mitarbeiter, Fachkompetenz, aber auch Unternehmenskultur wie Werteverständnis, Zielsetzung des Betriebes, Mitarbeiterbeteiligung oder Kundenorientierung sind Einflussfaktoren für unternehmerischen Erfolg, die geplant und systematisch verfolgt werden müssen.

Also ist der erfolgreiche Handwerker der ‘local hero’?

Steffen: Nicht nur. Es gilt auch die globale Marktsituation zu beobachten. Heute kann sich kein Unternehmen mehr den globalen Einflüssen entziehen. Auch nicht solche, die auf treue Kundenbeziehung in ländlichen Gebieten setzen oder die glauben, dass ihre Leistungen weiter von Menschen erbracht werden müssen, die vor Ort verfügbar sind. Provokant gesagt: Handwerkerdienste bleiben unverzichtbar, aber Handwerksunternehmen nicht. Es sind nicht nur die großen bisher marktbeherrschenden Unternehmen wie Aldi und Lidl, deren Positionen von Amazon und Co. angegriffen werden. Nein, es sind auch die kleinen lokal tätigen Handwerksunternehmen, deren Kunden- und Lieferantenbeziehungen sich teils schon heute dramatisch verändern. Auch wenn My Hammer, Reuter-Bad bei Sanitär, Thermondo bei der Heizung für viele Handwerksunternehmen (noch) keine Bedrohung darstellen, wäre es

doch mehr als fahrlässig, die Entwicklung zu unterschätzen.

Geben Sie bei den beiden großen Branchenthemen “Fachkräftemangel” und Digitalisierung bitte noch ein Statement.

Steffen: Das Thema Digitalisierung geht am Handwerk vorbei und wird nicht ernsthaft mitgestaltet. Wieder nehmen sich Handwerker nicht die Zeit, über die Entwicklungen und Herausforderungen „vorzudenken“. Wieder sind viele nicht bereit oder auch nicht in der Lage, Geld in die Hand zu nehmen, um in die eigene Zukunft zu investieren. Wieder gehen auch die Handwerksverbände das Thema nicht im Sinne ihrer Mitglieder an. Es besteht die Gefahr, dass an dieser Stelle andere mit ihren Internetportalen und „Digitalen-Serviceangeboten“ die Rolle des Auftragsnehmers übernehmen und die Handwerksunternehmen in die Rolle der „Lohnschrauber“ gedrängt werden, wenn viele Handwerksunternehmen weiter tatenlos bleiben.

Und der Fachkräftemangel?

Steffen: Den Fachkräftemangel halte ich inzwischen viel mehr für eine Chance als eine Krise. Denn ich bin fest davon überzeugt, dass nur solche Unternehmen die Zukunft meistern werden, die taugliche Konzepte besitzen, mit denen es ihnen gelingt, alle Mitarbeiter für die unternehmerischen Ziele zu begeistern. Ohne diese Begeisterung bleiben alle Unternehmen weit hinter ihren Möglichkeiten zurück. Durch den Fachkräftemangel müssen wir uns genau damit, also den Mitarbeitern beschäftigen und neue Strategien finden. Die Betriebe, die das tun, wird die Krise auf Dauer auch stärker machen.

GRÜN

Ihr kompetenter Partner
für Dach, Bau und Straße



- Horizontale Edelstahlseilsysteme
- Horizontale Schienensysteme
- Permanente & temporäre Schutzgeländer
- Lichtkuppel-Durchsturz Sicherungen
- Einzelanschlagpunkte
- Persönliche Schutzausrüstung



- Dachdeckergeräte
- Dachsanierungsgeräte
- Propan Hand- und Lötbrenner
- PU-Kleber und Schuttröhre



www.gruen-gmbh.de

MEINE DÄCHER SCHAFFEN HEIMAT.



Die Landschaft hier hat einen ganz eigenen Charakter, manchmal romantisch verspielt, mal rau und schroff. Hierher passen keine 08/15-Dächer. Hier wollen wir Dächer mit Dachpfannen, die in ihrem Gesamtbild mit unserer Landschaft harmonisieren. Gedeckt in alter Tradition, aber mit modernen, kompletten Dachsystemen.

>> Markus Schmidt, Dachdecker- und Spenglermeister in Forchheim

Dachhandwerker leisten einen entscheidenden Beitrag zum Erscheinungsbild unserer Städte und Dörfer. Braas unterstützt Sie

dabei mit kompletten Dachsystemen für jede Anforderung und jeden Geschmack. www.braas.de

www.facebook.com/BraasDeutschland

Part of BMI Group

BRAAS
ALLES GUT BEDACHT

Neue Rheinzink-Raute in vier Formen

Schnell, einfach und variabel für den Fachhandwerker, „1001 Möglichkeiten“ für den Planer: Auf der Dach + Holz präsentierte der Weltmarktführer von Titanzinkprodukten die neue Raute „RHEINZINK-MULTIFORM“. 4 Formen und eine schnelle 1-Mann-Verlegung wurden in Köln bei der Live-Montage vorgeführt und persönliche Materialmuster in RHEINZINK-art COLOR reinweiß und anthrazit bereitgestellt.

RHEINZINK möchte es dem Fachhandwerker noch einfacher machen und stellt auf der Dach + Holz seine Rauten „RHEINZINK-MULTIFORM“ vor. Es soll für die Kunden vor allem schnell, einfach im Handling und variabel sein. Das System bietet die Vorteile einer zeitsparenden Verlegung, einfache Befestigungsmöglichkeiten und eine flexible Anpassung an geometrisch komplizierte Gebäudeformen und –rundungen, einschließlich Gauben, Kaminköpfen und Giebel.

Auch für den Planer bedeuten die Spitz-, Quadrat-, Rechteck- und Parallelrauten für die Gestaltung eine moderne Interpretation der klassischen Raute, Multifunktionalität und damit die Möglichkeit, jede Fassade und jedes Dach ab 10° Neigung schön und einfach zu gestalten.

Technische Vorteile: Jede der vier Rautengeometrien kann mit einem oder maximal zwei Haften befestigt werden. Hierzu kann der Haft in der Rückkantung festgeklemmt und so einfach und schnell in der Unterkonstruk-

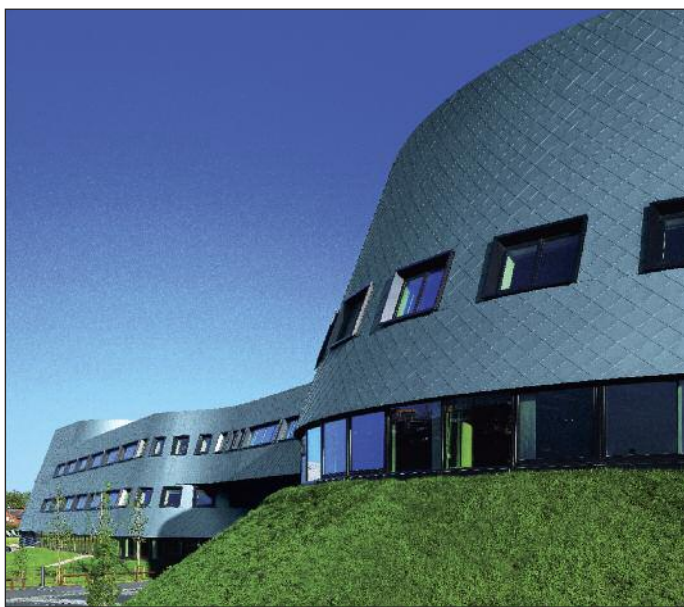
tion befestigt werden. Weitere Hauptvorteile sind die Lieferung der Startrauten auf Wunsch oder die stufenlos wählbare Möglichkeit der Bestellung von jedem Zwischenmaß.

Materialdicke: RHEINZINK-CLASSIC, RHEINZINK-prePATINA, RHEINZINK-art-COLOR: 0,7 mm auf Wunsch 0,8 mm
Abmessungen: Spitzraute
Min. Sichtfläche 302 x 210 mm, 26,74 St./m²
Max. Sichtfläche 685 x 428 mm, 6,26 St./m²

Quadratraute: Min. Sichtfläche 200 x 200 mm, 25,00 St./m². Max. Sichtfläche 530 x 530 mm, 3,56 St./m²

Rechteckraute: Breite und Höhe der Sichtfläche min/max: 200/530 mm

Parallelraute: Grundlänge der Sichtfläche min/max: 200/430 mm, Höhe der Sichtfläche min/max: 180/370 mm



Aufsparren-Dämmplatte mit Anti-Rutsch-Oberfläche

Die druckfeste Aufsparren-Dämmplatte aus Holzweichfaser ISOVER Integra AP HWF Top erhöht mit der zum Patent angemeldeten Anti-Rutsch-Oberfläche die Arbeitssicherheit deutlich, während die abgerundeten, extrem stabilen sowie passgenauen Nut- und Federprofile die Verarbeitung um ein Vielfaches vereinfachen. Ab sofort bietet ISOVER Integra AP HWF Top darüber hinaus bei allen Materialstärken einen verbesserten Lambda Nennwert von 0,043 W/(mK). Die Aufsparrendämmung ist zudem PEFC-zertifiziert und erfüllt somit höchste Ansprüche an einen verantwortungsvollen Umgang mit natürlichen Ressourcen.

ISOVER Integra AP HWF Top steht für Sicherheit, leichte Verarbeitung und Nachhaltigkeit. Durch das spezielle ISOVER Design mit abgerundeter Nut und Feder bietet ISOVER Integra AP HWF Top sowohl eine optimale Passgenauigkeit der Platten wie auch eine besonders hohe Stabilität bei Transport und Handling. Die Verlegung im Vergleich zu Platten mit Trapezprofil wird deutlich vereinfacht und die Effizienz der Arbeitsabläufe spürbar verbessert.

Ein großes Plus für die Arbeitssicherheit auf dem Dach ist die zum Patent angemeldete rutschfeste Oberfläche der Holzweichfaserplatte. Anwendungstests haben gezeigt, dass ISOVER Integra AP HWF Top im trockenen wie im nassen Zustand deutlich rutschfester ist als andere im Markt befindliche Holzweichfaserplatten. Im System mit der bewährten Zwischensparrendämmung ISOVER Integra ZSF-032, der Vario® KM Duplex UV Klimamembran bzw. der Vario® KM Supraplex mit integriertem Klebestreifen erhalten Verarbeiter eine in jeder Hinsicht optimale und leistungsstarke Gesamtlösung für das Steildach.



Ein besonderes Sicherheits-Plus in der Bauphase: die Integra AP HWF Top Aufsparren-Dämmplatte hat die Hagelprüfungen sogar mit dem Korndurchmesser 50 mm bestanden!

Um die Marktanforderungen künftig noch besser zu erfüllen, wird ISOVER Integra AP HWF Top für ISOVER ab 2018 von der HOMANIT Building Materials GmbH & Co. KG in Lizenz mit ausreichend hoher Kapazität, einem verbesserten Lambda Nennwert von 0,043 W/(mK) sowie den bekannten Qualitätsmerkmalen produziert.



**DAS NEUE HIGH-TECH
GLASELEMENT**



LAMILUX CI-System Glaselement F100: Das erste allgemein bauaufsichtlich zugelassene Flachdachfenster in „Structural Glazing“-Bauweise

Structural Glazing

- Glasflächen ohne sichtbare Befestigungen mit dem Tragsystem verbunden
- hochwertige Optik
- besonders beständig gegen Windlasten

Attraktives Multitalent

- stufenloser Wasserablauf zur Vermeidung von Schmutzkanten
- wärmebrückenfreier Aufsatzkranz für höchste Energieeffizienz und Wärmedämmung
- optional in lüftbarer Ausführung

LICHTKUPPELN | FLACHDACH FENSTER | LICHTBÄNDER | GLASDACHKONSTRUKTIONEN | RWA | GEBÄUDEAUTOMATION

LAMILUX HEINRICH STRUNZ GMBH

Postfach 15 40 | 95105 Rehau | Tel.: 0 92 83/5 95-0 | information@lamilux.de | www.lamilux.de

Laumans bringt neuen puristischen Glattziegel

Einen neuen Glattziegel präsentierte die Gebr. Laumans GmbH & Co. KG auf der diesjährigen Leitmesse „Dach und Holz International 2018“ im Februar in Köln: Der Premium-Tondachziegel „PLANUX“ überzeugt durch sein puristisches Design in schwarzer und grauer Farbgebung.

Mit „PLANUX“ verleihen Bauherren ihrem Dach einen exklusiven und avantgardistischen Architekturstil. Der neue Glattziegel steht aufgrund seiner konsequent geradlinigen und reduzierten Formensprache für ein besonders hochwertiges und modernes Design: Das Kleinformat mit einem Bedarf von ca. 15 Stück pro Quadratmeter erzeugt durch sein linear strukturiertes Flächenbild eine ästhetisch flache Optik.

Das umfangreiche Formziegelprogramm von Laumans ermöglicht dabei zwei verschiedene Verlegungsmöglichkeiten: in Reihe oder im Verband. Eine kompromisslose Optik bis ins Detail ermöglichen neben halben Ziegeln, die für die Verbanddeckung obligatorisch sind, Ortgänge und Doppelkremper als jeweils Ganz- und Halbziegel. Ergänzt wird der Bereich des Zubehörs durch einen Firstziegel, der auf die reduzierte Formensprache abgestimmt ist.

Laumans bietet „PLANUX“ in drei edlen Farben an: als Natur-Engobe #30 xenon-grau, als schwarze Sinter-Engobe #20 und als Trend-

Glasur #41 grau-satiniert. Diese Farbgebungen bieten dem Kunden eine Auswahlmöglichkeit sowohl hinsichtlich der Abstufung im anthrazit-schwarzen Bereich als auch der Oberflächenbeschaffenheit in punkto Glanzgrad: von matt über seidenmatt bis hin zu satiniert.

„Unsere neuen Glattziegel setzen außergewöhnliche Maßstäbe bei Form und Design“,

erklärt Gerald Laumans, geschäftsführender Gesellschafter der Gebr. Laumans GmbH & Co. KG. „Damit eignen sie sich besonders für architektonisch hochwertige Objekte und empfehlen sich zur Akzentuierung aktueller Architekturtrends. Besonders die extra

matte Optik der Tondachziegel zieht alle Blicke auf sich und wertet sowohl Neubauten als auch bestehende Immobilien im Zuge einer Dachsanierung deutlich auf.“

Dank ausgesuchter Materialien und hochwertigster Verarbeitung halten die neuen „PLANUX“-Dachziegel allen Umwelteinflüssen dauerhaft stand und zeigen auch nach Jahrzehnten keine Materialermüdung. Die neuen „PLANUX“-Glattziegel eignen sich für Dächer ab 18° Dachneigung und sind ab Sommer 2018 erhältlich.



Doppel-S mit Aerlox-Technologie ist eine neue Dachstein-Innovation von Braas. Durch den Einsatz eines leichten Spezialbetons konnte das Materialgewicht deutlich reduziert werden. Optimal geeignet ist der Doppel-S Aerlox als hochwertige Sanierungs-Lösung bei begrenzter Dachstatik.



Vorher/Nachher: Der Doppel-S Aerlox als hochwertige Lösung für ein Dach mit Wellplatten.

Braas-Leichtgewichts-Dachstein schont Rücken und Dachstatik

Die Entwicklung des Doppel-S Aerlox beruht auf einem klaren Bedarf: In vielen Regionen Deutschlands gibt es Bauwerke mit einfachen Dachkonstruktionen, die für ein Flächengewicht von circa 25 bis 30 kg/m² ausgelegt sind. Ein Problem für Dachziegel und Dachsteine, denn eine herkömmliche Dacheindeckung aus Dachpfannen wiegt durchschnittlich 42 kg/m². Nach intensiver Forschung ist es Braas gelungen, einen besonders leichten Dachstein zu entwickeln,



der nur circa 3 kg statt der üblichen 4,3 kg wiegt – im Vergleich zu gewöhnlichen Dachsteinen eine Gewichtsersparnis von etwa 30 Prozent. Das macht den Doppel-S Aerlox zu einer hochwertigen Lösung für alle Dächer, die statisch nicht stark beansprucht werden dürfen und bisher mit einfachen Dachkonstruktionen und Materialien wie Wellplatten oder Metallschindeln gedeckt wurden.

Aerlox – die technologische Innovation Zur Herstellung eines Dachsteins wie der bewährten Doppel-S Pfanne von Braas werden in erster Linie Wasser, Zement und Sand benötigt. Bei der Aerlox-Technologie wird der Sand durch leichte Zuschlagstoffe ersetzt, um das Gewicht zu reduzieren. Gleichzeitig wird die Unterseite des Leichtgewichts-Dachsteins so optimiert, dass er dünner hergestellt werden kann. Die Kombination aus einem optimierten Design und der Verwendung von Spezialbeton bildet die Basis der Braas Aerlox-Technologie. So ist es dem führenden Dachsystemhersteller

möglich, einen hochwertigen Dachstein anzubieten, der deutlich leichter ist. Auch bei der Verarbeitung überzeugt das geringe Gewicht des Doppel-S Aerlox, denn beim Anreichen und Verlegen der Dachpfannen werden Rücken und Gelenke entlastet. Das beugt Gesundheitsschäden vor und macht die Dacharbeiten besonders effizient. Wie alle Dachpfannen von Braas wurde auch der Doppel-S Aerlox als Element des Braas Dachsystems entwickelt. Deshalb ist der neue Leichtgewichts-Dachstein nicht nur frostbeständig und regensicher, sondern auch auf das bisherige Produktsortiment abgestimmt – denn er hat das gleiche Profil wie eine Doppel-S Pfanne. Das bedeutet, dass die Doppel-S Formteile und Dachsystemteile perfekt passen und problemlos mit der Doppel-S Aerlox verlegbar sind. Der Doppel-S Aerlox wird in den Farben Matt Tiefschwarz und Matt Klassisch-Rot für geeignete Objekte angeboten.

Braas und Decra-Dachsysteme wachsen zusammen

Braas hat seit Jahresbeginn 2018 sein Produktangebot ausgeweitet und bietet nun auch die Produkte der Decra Dachsysteme GmbH – eines führenden Anbieters im Bereich Metaldach – an. Im Zuge dessen kooperieren die Vertriebsmannschaften der beiden Unternehmen deutlich enger miteinander. Auf der diesjährigen Dach und Holz Messe präsentierte man sich erstmals gemeinsam.

Hochwertig, sturmsicher und UV-beständig: Decra ist eine extrem leichtgewichtige Metalleindeckung, die die Dachkonstruktion minimal belastet. Die Metallplatte ist in den Ausführungen Granuliert, Hochglanz oder Mattglanz in unterschiedlichen Farben und Stahlstärken erhältlich. Die Beschichtungen Natursteingra-

nulat mit Acrylversiegelung (Classic) oder Pulverlackierung (Elegance) sowie die Polyestergrundierung auf verzinktem Qualitätsstahl garantieren sowohl ein dauerhaft schönes Aussehen als auch eine langlebige Funktionalität der Bedachung. Das Decra Dachsystem ist aufgrund seines geringen Gewichts (ab 4,5 kg/m²) außerdem ideal für eine Erweiterung mit Photovoltaik-Systemen geeignet, da die Mehrbe-

lastung der PV-Anlage auf die Dachkonstruktion weitergeleitet werden kann. In Kombination mit einem optimierten Schallschutz sorgt die Ausführung Elegance Acoustic S außerdem für höchsten Wohnkomfort. Die rückseitig angebrachten Acoustic-Patches haben sich bereits in der Automobilbranche bewährt und sorgen in Verbindung mit Decra Elegance für ruhige Momente unter dem Dach.

Mit einer Plattengröße von circa 0,5 Quadratmetern sind die Metallplatten Decra Elegance außerdem besonders einfach und schnell zu verlegen. Das spart Zeit während der Verarbeitung und damit Geld. Die sturmsichere Befestigung ist ohne großen Aufwand möglich. Eine Windsogsicherung nach DIN 1055-4 gemäß den Fachregeln des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks ist auch ohne



Decra Elegance ist eine extrem leichtgewichtige Metallplatte, die die Dachkonstruktion minimal belastet.



Decra Classic ist der Klassiker der Metallplatten. Das farbige Steingranulat ist Blickfang und Schallschutz zugleich.

zusätzliche Klammerung gewährleistet. Schon ab einer Dachneigung von 8° bietet Decra Elegance durch Maßhaltigkeit und passgenaue Überdeckung eine sichere Lösung. Decra gewährt Bauherren außerdem 30 Jahre Materialgarantie.



Das Dachfenster.

Das neue Roto Designo R6/R8 Quadro Das Spitzenprodukt der Klasse Meisterstück

Das neue Designo R6/R8 Quadro überzeugt mit mehr Sicherheit, mehr Montagefreundlichkeit und mehr Energieeffizienz als bisher.

Lernen Sie jetzt die neue, serienmäßige Kran- und Trage-lasche kennen, die ab sofort Ihre Arbeit deutlich erleichtern wird.

Mehr Informationen unter www.roto-dachfenster.de

Generationswechsel in Bauder-Geschäftsführung

2017 war mit einem Umsatz von 572 Millionen Euro für die Paul Bauder GmbH & Co. KG wieder ein erfolgreiches Jahr. Und das Jahr, um den für 2018 vorgesehenen, seit 10 Jahren geplanten und gut vorbereiteten Generationswechsel einzuleiten. Die Brüder Gerhard und Paul-Hermann Bauder wechseln nach 36 Jahren in den Beirat und bedanken sich bei allen Mitarbeitern und Geschäftspartnern für die jahrelange, gute Zusammenarbeit. Mit Jan, Mark und Tim Bauder übernimmt die 4. Generation Bauder zusammen mit Gerhard Einsele die Geschäftsführung. Auch sie wollen weiterhin mit hochwertigen Produkten und umfangreichen Serviceleistungen Dächer dauerhaft sicher machen.

„Die erste Generation erstellt es, die zweite Generation erhält es, unter der dritten Generation zerfällt es“ – diese Redensart haben Gerhard und Paul-Hermann Bauder ein-

drucksvoll widerlegt. In der 3. Generation haben sie das Unternehmen in Deutschland zum Marktführer für Flachdachabdichtungen sowie Aufsparren-Wärmedämmungen mit einem Umsatz von 572 Millionen Euro (2017) und über 1.000 Mitarbeitern weiterentwickelt. „Sicher hatten wir viel Glück und trafen richtige Entscheidungen zum passenden Zeitpunkt“, sieht Gerhard Bauder rückblickend.

Bauder - Geschäftsjahr 2017

Kennzahlen	2017	2016	Veränderung
Umsatz	572 Mio. Euro	522 Mio. Euro	+ 9,5 %
Mitarbeiter	1017	966	+ 5 %
Export	42 %	42 %	-

„Dazu gehörte die konsequente Einführung einer Unternehmensstrategie und die Entwicklung des Bauder-Leitbilds und der Marke Bauder.“

Der Erfolg war aber nur möglich, weil Kunden und Geschäftspartner dem Unternehmen dauerhaft ihr Vertrauen geschenkt haben, und weil Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am gleichen Strang in die gleiche Richtung gezogen haben. „Dafür möchten wir uns ganz herzlich bedanken,“ so Paul-Hermann Bauder. „Und auch ein großes Dankeschön an die 4. Generation und Gerhard Einsele, die gemeinsam die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Unternehmens übernehmen.“

Der Firmengründer Paul Bauder übernahm die 1857 gegründete Firma Burck und baute 1911 in Stuttgart-Weilimdorf ein neues Werk, das heute noch Hauptsitz des Unternehmens ist. Sein Sohn Hermann baute nach dem 2. Welt-

Die neue Bauder Geschäftsführung (v.l.n.r.): Jan Bauder ist zuständig für den Bereich Export und Finanzen, Mark Bauder übernimmt die Verantwortung für den Bereich Technik, Gerhard Einsele ist verantwortlich für den Vertrieb und Tim Bauder für das Marketing.

krieg das Unternehmen zum süddeutschen Marktführer aus. Am 1. April 1982 übernahm die dritte Generation, die Brüder Gerhard und Paul-Hermann Bauder in schwierigem Fahrwasser die Geschäftsführung von ihrem Vater. Der damalige Umsatz betrug 60 Millionen Euro. Hermann Bauder übernahm den Vorsitz des neu gegründeten Beirats. Nach 36 Jahren als Geschäftsführer zogen sich beide am 1. Januar 2018 aus der operativen Unternehmensführung zurück, um ihrerseits in den Beirat zu gehen.

Um der steigenden Nachfrage nach Bauder-Produkten nachzukommen, wurden in den letzten fünf Jahren rund 100 Millionen in Werksneubauten, zur Kapazitätserhöhung und in einen Neubau eines Büro- und Sozialgebäudes investiert. In den kommenden Jahren soll der Schwerpunkt in der Modernisierung der bestehenden Werke liegen.

Ab Sommer: Alukaschierte PIR-Gefälledämmung für Flachdächer

Immer höherer Zeitdruck und schnellere Abläufe bei der Errichtung von Gebäuden erfordern von Herstellern, Handel und Verarbeitern wachsende Flexibilität und schnelle Lösungen. Zur sicheren Entwässerung bei gleichzeitig effizienter Dämmung von Flachdächern hat Dachspezialist Bauder deshalb das hochwertige Dämmsystem BauderPIR FA Gefälle mit patentrechtlich geschützter Kehl- und Gratlösung entwickelt - zur einfachen, schnellen Verlegung mit kurzen Lieferzeiten und einfacher Lagerhaltung.

Flachdächer müssen in der Regel mit einem Gefälle ausgeführt werden, da stehendes Wasser Schäden verursachen kann. Die Paul Bauder GmbH & Co. KG, führender Anbieter von Dachsystemen zum Dichten, Dämmen, Begrünen und Energie gewinnen, bietet hierfür die objekt- und auftragsbezogene Hochwertgefälledämmung BauderPIR T aus Polyurethan-Hartschaum in verschiedenen Dicken an. Das allerdings benötigt eine gewisse Lieferzeit.

Damit aber auch auf Baustellen mit Zeitdruck schnell und sicher eine hochwertige Gefälledämmung verlegt werden kann, hat der Dachspezialist ein neues System entwickelt: das alukaschierte BauderPIR FA Gefälle. Dieses sorgt mit zweiprozentigem Gefälle für einen zuverlässigen Wasserabfluss zu den Dachabläufen und ermöglicht durch die geringe Wärmeleitstufe 023/024 niedrige Aufbauhöhen. Die dazu gehörigen patentrechtlich geschütz-

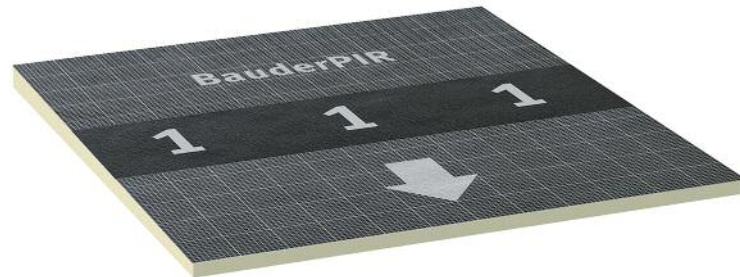
ten BauderPIR KFS Kehlfüllstücke bzw. BauderPIR GFS Gratfüllstücke bringen eine signifikante Vereinfachung bei der Verlegung im Kehl- und Gratbereich.

Die Vorteile der neuen BauderPIR FA Gefälledämmung liegen klar auf der Hand:

- standardisierte Gefälleplatten, dadurch minimale bzw. keine Lieferzeiten durch Bevorratung beim Handel
- patent-geschützte Kehl- und Gratlösung
- Wärmeleitstufe 023
- höchste Dämmkraft / geringer Aufbauhöhe
- hohe Druckfestigkeit
- reflektionsarme Oberfläche mit Schnittraster und Plattenkennzeichnung und Aufdruck der Gefällerrichtung
- bewährter, dimensionsstabiler Hochleistungsdämmstoff

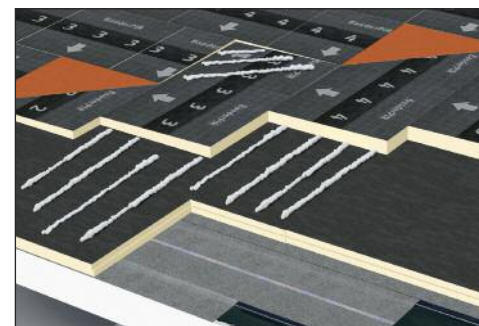
Produktdetails BauderPIR FA Gefälle

- In einlagiger Ausführung ergeben die lieferbaren acht Standard-Gefälleplatten BauderPIR FA Gefälle (Gefälle von 30 bis 230 mm) eine mögliche Länge von 9,60 Metern. Ergänzt durch eine besonders flache Sonderplatte (Gefälle von 5 auf 30 mm) kann diese



im Bedarfsfall auf 10,80 m erweitert werden.

- Durch die aus energetischer Sicht empfohlene mehrlagige Verlegung in Verbindung mit BauderPIR FA Grundplatten kann diese Länge auf ein Vielfaches ausgedehnt werden.
- BauderPIR FA Gefälle eignet sich für den Aufbau mit Bitumen- und Kunststoffbahnen.
- BauderPIR FA Gefälle kann mit den neuen Bauder Gegengefälleplatten und dem optimierten Bauder Linienentwässerungssystem LES ergänzt werden.



Beim Verlegen der BauderPIR FA Gefälledämmung ergibt sich im Kehl- bzw. Gratbereich ein Versatz. Um diesen zu „füllen“, wurden die patentrechtlich geschützten BauderPIR KFS Kehlfüllstücke und BauderPIR GFS Gratfüllstücke (orange markiert) entwickelt.

Verlegung vereinfacht

Die Basis bildet die jeweilige Unterkonstruktion mit der entsprechenden Bauder Bitumen-Dampfsperre. Je nach Bedarf erfolgt die Verlegung von BauderPIR FA-Grundplatten.

Dann wird die neue BauderPIR FA Gefälledämmung verlegt. In der Fläche wie bekannt, jedoch bis in den Kehl- und Gratbereich hinein. Besonders hilfreich für den Verleger ist die reflektionsarme Oberfläche mit aufgedrucktem Schnittraster sowie Kennzeichnung der Platte und Gefällerrichtung.

Beim Verlegen der BauderPIR FA Gefälledämmung ergibt sich im Kehl- bzw. Gratbereich ein Versatz. Um diesen zu „füllen“, wurden die patentrechtlich geschützten BauderPIR KFS Kehlfüllstücke und BauderPIR GFS Gratfüllstücke entwickelt. Diese sind so gestaltet, dass sie in jedem Bereich der Kehle bzw. des Grates passen. Es wird also nur ein Typ Kehlfüllstücke und ein Typ Gratfüllstücke benötigt. Das bedeutet: einfachste Lagerhaltung bei Handel und Verarbeiter. Kein Sortieren auf der Baustelle. Kein Abfall, keine Restplatten. Und dies bei gewohnter Kontur- und Gefällegebung, auch im Kehl- und Gratbereich.

Das neue standardisierte BauderPIR FA Gefälle sorgt somit nicht nur für eine optimale Dämmung und die präzise Entwässerung zu den Dachabläufen, sondern auch für eine einfache Verlegung und problemlose, platzsparende Lagerhaltung.

BauderPIR FA Gefälle ist voraussichtlich ab Sommer 2018 lieferbar.



häuselmann metall
Einer für alle Metalle

Handel und Anarbeitung.
Setzen Sie auf einen starken Partner.

Mannheim · Augsburg · Kreuztal
Hemmoor · Bergisch-Gladbach
www.haeuselmann.de

Bleche. Kleincoils. Spaltbänder. Folien.
Aluminium. Edelstahl. Stahl.
blank / stucco / eloxiert / lackiert / foliert

METALLE.
NACH MASS.
IN FORM UND FARBE.
PRÄZISE.
SCHNELL.
ZUVERLÄSSIG.

FOS: Hilfestellung bei der Sturmsicherung

Für Verarbeiter ist es wichtig, das komplexe Thema Sturmsicherung schnell und einfach planen und umsetzen zu können. Daher bietet das Unternehmen Friedrich Ossenberg-Schule neben seinem umfangreichen Produktportfolio an Sturmklammern auch viele praktische Hilfestellungen an. Für die Planung stehen drei mobile Dachwerkzeuge auf www.fos.de kostenlos zur Verfügung.

Der FOS WindCHECK liefert nach wenigen Klicks den passenden Klammertyp und errechnet wichtige Informationen zu Verlegeschema, Bereichseinteilung und der benötigten Stückzahl. In der neuen Version ist es möglich, auch Dachdurchdringungen wie Gauben und Kamine auf den Dachflächen zu positionieren und in die Berechnung mit einfließen zu lassen. Außerdem können nicht nur die Dachformen Sattel, Pult, Zelt und Walm berechnet werden, sondern auch die komplexeren Dachformen Krüppelwalm, Mansard- und T-Dach sowie Winkel- und Dreigiebelbau. Erstellte Windsogberechnungen können im WindCHECK Archiv unter Mein FOS gespeichert werden.

Der FOS ClipCHECK ermittelt eine geeignete Klammer für jedes Objekt. Nach der Registrierung können Klammerfavoriten gespeichert werden.

Die Rückwärtssuche FOS CombiCHECK recherchiert anhand der Artikelnummer, für welche Deckwerkstoffe die bereits im Lager vorrätigen Klammern verwendet werden können.

Das Handbuch: Im Handbuch „Professionelle Windsogsicherung“ finden Verarbeiter Hintergrundinformationen zur Windlastenermittlung, Beispiele zur Windsogberechnung und Praxistipps. Das Handbuch wird ständig nach den neuesten Fachregeln und Normen aktualisiert und kann kostenlos auf www.fos.de bestellt werden.

Vorteile des ClipHOLSTER

Das FOS ClipHOLSTER ist ein mobiler Gürtelhalter für magazinierte FOS Klammern. Es vereinfacht und beschleunigt die Handhabung der Klammern bei der Sturmsicherung, außerdem senkt es die Verletzungsgefahr. Bei Praxistests wurden bis zu 25 % Zeitersparnis bei der Montage von magazinierten Klammern zusammen mit dem ClipHOLSTER ermittelt. Leere Magazinstreifen lassen sich schnell und einfach austauschen.

Der praktische Montagehelfer besteht aus hochwertigem und strapazierfähigen Polyoxymethylen. In das ClipHOLSTER eingesetzt werden können die Seitenfalzklammer 409-2, die Kopf-Seitenfalzklammer 453-2 und die Kopf-Seitenfalzklammer 492-2. In der zweiten Jahreshälfte 2018 folgt die Seitenfalzklammer 456-2; im Laufe der Zeit werden weitere FOS Klammern auf Kunststoffstreifen magaziniert ausgeliefert.

FOS Videos: Sie zeigen in Kurzform alles Wissenswerte rund um die Sturmsicherung und die Montage von verschiedenen Klammern. Auch Praxistipps wie z.B. der Austausch von einzelnen Ziegeln werden dargestellt: www.youtube.com/sturmsicherung.



Leichter Dachstein fürs ehemalige Getreidesilo

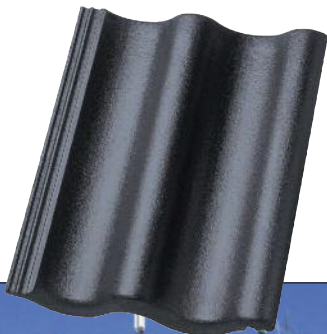
Steht die Neueindeckung eines Daches an, prüfen die Experten stets auch die Tragfähigkeit von Dachstuhl, Schalung und Lattung. Denn schon bei einem durchschnittlichen Einfamilienhaus kommen mehrere Tonnen Gewicht durch die Dachpfannen zusammen. Das gilt erst recht, wenn es um eine 1.500 m² Großfläche geht, z.B. bei einem ehemaligen Getreidesilo in Aschaffenburg. Der wird heute als Lagerhaus genutzt.

Seit der Errichtung des Silos, in den dreißiger Jahren des vorigen Jahrhunderts, war das 48° geneigte Satteldach mit Naturschiefer bedeckt. Im Sommer 2017 musste das heutige Lagergebäude neu eingedeckt werden, da viele Naturschieferplatten defekt waren und die Lattung an manchen Stellen Gefahr lief zu vermodern. Dabei lag die Herausforderung dieses Gebäudes in der besonderen Dachform. Ein betonierter Dachstuhl, der einen 48° Winkel aufweist und unterhalb der Verschalung in zehn Zentimeter Stärke betoniert ist. Aus diesem Grunde wollte man keine neue statische Berechnung in Auftrag geben und wendete sich an die Dachziegelwerke Nelskamp.

Nelskamp Vertriebsmitarbeiter Franz Bieber: „Wir haben in diesem Fall zu unserem Nelskamp-Produkt, der Sigma Pfanne EasyLife geraten. Dieser Betondachstein wiegt immerhin etwa 30 Prozent weniger als herkömmliche Betondachsteine. Damit wurde die vorhandene Schalung des Betondaches erhalten und die neu aufgebrachte Lattung (48° Neigung!) nicht überbeansprucht. Das bedeutet, bei der hier vorliegenden Dach-

fläche von 1.500 m², eine Gewichtsersparnis von insgesamt ca. 19 to (64,30 to herkömmliche Pfanne, im Vergleich zu ca. 45 to EasyLife Sigma Pfanne), was sich auch auf die Wirtschaftlichkeit der Logistik auswirkt.

Das geringe Gewicht zahlt sich auch bei der Verarbeitung aus – die Dachhandwerker können den Dachstein leichter und schneller verlegen. Das Aschaffener Unternehmen, die Otter Bedachungs GmbH, übernahm die Eindeckung des ehemaligen Getreidesilos. Geschäftsführer und Dachdeckermeister Stefan Otter: „Wir arbeiten gerne mit der Sigma-Pfanne EasyLife von Nelskamp, weil sie aufgrund ihres sehr geringen Gewichts sehr wirtschaftlich und verlegefreundlich ist. Ein großer Bonus ist dabei auch die geringere körperliche Belastung der Mitarbeiter.“



HEY PROFI!

Kostenlos Mitglied werden und direkt mitnehmen

- ✓ Aufmaßunterstützung
- ✓ CAD-Details
- ✓ Technische Beratung
- ✓ und vieles mehr für Ihre tägliche Arbeit

Noch mehr Vorteile?

Profiwelt-Partner werden und durch jeden RHEINZINK-Kauf Extras sichern!

Legen Sie jetzt los auf: www.rheinzinker.de

FPF-30_18

Für die Zukunft gut gedämmt

URSA PUREONE

Perfekte Balance von
Natürlichkeit und Höchstleistung



Natürlich &
Ressourcen
schonend



Gesundes
Raumklima



Mechanisch
stark



Extrem
leistungsfähig

www.ursa.de

URSA

Extruderschaumplatten fürs Umkehrdach

Das Deutsche Institut für Bautechnik (DIBt) hat für die hochdruckfesten Extruderschaumplatten URSA XPS D N-III-L TWINS in Multilayer-Technologie zwei Zulassungen erteilt. Damit hat URSA als erster Hersteller die Zulassung für thermisch verbundene Extruderschaumplatten in Dicken von 100 bis 400 mm für das Umkehrdach und den Perimeterbereich erhalten. Die Verlegung von mehrlagig hergestellten XPS-Produkten ist für diese Anwendungen nicht genormt. Deshalb ist hierfür eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung durch das DIBt notwendig.

Die Zulassung Z-23.33-2082 gilt für die Dämmung erdberührter, statisch nicht tragender Bauteile. Sowohl bei Bodenfeuchte und nicht-stauendem Sickerwasser, als auch im drückenden Wasser kann URSA XPS D N-III-L TWINS eingesetzt werden. Zudem kommen die Dämmplatten im Umkehrdach zum Einsatz. Die Zulassung Z-23.31-2081 gilt für die Verlegung auf bekiesten und begrünten Umkehrdächern sowie auf dem Terrassendach.

Dank der Zulassung können sämtliche Gebäudetypen besonders energieeffizient errichtet



Die Extruderschaumplatten URSA XPS D N-III-L TWINS verfügen über die besonderen Eigenschaften, die eine Wärmedämmung im Umkehrdach vorweisen muss, z. B. eine hohe Nenn- und Dauerdruckfestigkeit, geringe Wasseraufnahme und vor allem eine ausgezeichnete Frost-/Taubeständigkeit.

werden, denn sie überzeugen durch besonders niedrige Lambda-Werte. Beispielsweise beträgt der Nennwert λ_D für die Dicken 160-180 mm 0,033 W/(m²K). Die Multilayer-Dämmplatten können bis zu einer Dicke von 400 mm im Bereich Perimeter (statisch nicht-tragende Bauteile) oder im Umkehrdach eingesetzt werden. URSA XPS D N-III-L TWINS bietet damit optimalen Wärmeschutz.

Impressum

Verlag:

SCHENSINA Publizistik
Erlengrund 282, 48308 Senden,
• Telefon: 02597/99123-0
• Fax: 02597/99123-21
• 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 SCHENSINA Publizistik

Dachdecker profitieren von Creaton-Aktion Sanierungszuschuss für Hauseigentümer

Mit der neuen Aktion „Sanieren und Kassieren“ bietet die Creaton AG, Systemanbieter für das Steildach, Eigenheimbesitzern finanzielle und organisatorische Unterstützung bei der Sanierung ihrer Dächer und Fassaden. Gültig ist das Angebot für Fassaden- und Dachflächen von 120 bis maximal 500 Quadratmetern, die mit Faserzement- bzw. Asbestzementplatten eingedeckt sind. Dachdeckerbetriebe können sich als Partner an der Aktion beteiligen.



nahme der Entsorgungskosten der Alteindeckung durch Creaton bis zu einem Betrag von 2.500 Euro reduzieren sich die Sanierungskosten für den Bauherrn, so dass sich an der Aktion teilnehmende Dachdecker einen wertvollen Wettbewerbsvorteil sichern können.

Zudem locken Prämien bei der Realisierung von mindestens fünf Dächern im Rahmen der Aktion, die noch bis zum 31.12.2018 läuft.

So funktioniert es: Alle wichtigen Informationen zur Aktion „Sanieren und Kassieren“ können unter

www.creaton.de/sanierungsaktion abgerufen werden. Dachdeckerbetriebe, die Interesse haben, bei der Aktion als Partner mitzuwirken, können sich direkt an Creaton oder ihren zuständigen Creaton-Fachberater wenden. Ihre Aufgabe ist die Besichtigung der zuvor bei Creaton durch den privaten Bauherren eingereichten Sanierungsobjekte, die Erstellung eines Angebotes sowie die Ausführung der Dacharbeiten am Objekt. Das Unternehmen entscheidet zuvor über die Erstattung der Entsorgungskosten.

Tondachziegel Visio ergänzt Creaton-Sortiment

Mit Visio erweitert die Creaton AG ihr Sortiment im Bereich der Tondachziegel um einen durchgefärbten Glattziegel aus hochwertigen „Keralis“-Rohstoffen. Ein spezielles Sinterbrandverfahren mit über 1.100°C sorgt für eine homogene, matt glänzende Oberfläche.

Der Ziegel weist dadurch eine höhere Tondichte auf und wird so stabiler. Mit einem Stückgewicht von rund 3,5 kg (ca. 43,4 kg/m²) und einem Flächenbedarf von rund zwölf Ziegeln pro Quadratmeter ist der Visio besonders verlegefreundlich.



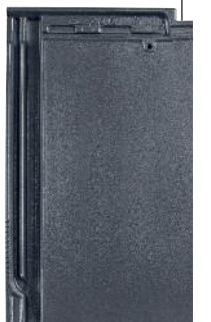
Verschiedene Farbvarianten und umfassendes Zubehör

Der Visio wurde auf Basis des Reformziegelmodells Cantus entwickelt und ist in den Varianten Nuance schiefferton engobiert, Nuance schwarz matt engobiert, Finesse schwarz glasiert und Noblesse kristall schiefer glasiert erhältlich. Neben Standardzubehör wie Dachbahnen oder Pultziegel sind auch passende Längshalber, halbe Orgänge sowie Firste erhältlich.

Natürliche Rohstoffe und hohe Qualität

Wie bei allen Creaton-Ziegeln werden auch beim Visio ausschließlich natürliche

Rohstoffe verwendet. In diesem Fall stammen sie aus dem sächsischen Guttan. Die sorgfältig ausgewählten Materialien garantieren eine qualitativ hochwertige und optisch ansprechende Oberflächenveredelung, mit der die Ziegel besonders widerstandsfähig, zeitlos schön und umweltschonend gestaltet werden.

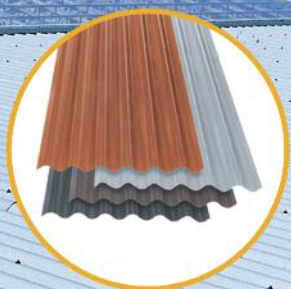


Optimale Verfalzungstechnik und erhöhte Regeneintragssicherheit

Die ausgeklügelte Verfalzungstechnik sichert eine optimale Wasserführung und bietet eine erhöhte Regeneintragssicherheit. Rückseitige Stege sorgen für einen sicheren Abtransport von Kondenswasser. In Verbindung mit einem wasserdichten Unterdach kann der neue Glattziegel bis zu einer Dachneigung von 10° eingesetzt werden.

Materials Services | Plastics Germany

Owofil® – Ideal für die richtig großen Flächen.



Überall wo Sie für große Dachflächen eine wirtschaftliche und schnell zu verlegende Dacheindeckung suchen, kommt die Owofil® Wellplatte ins Spiel. Die leichte und robuste Wellplatte aus glasfaserverstärktem Kunststoff ist in Längen bis zu 8 m erhältlich und überzeugt durch ihre guten Eigenschaften.

Die Vorteile im Überblick:

- witterungsbeständig
- leichtes Gewicht
- wind- und wetterfest
- chemikalienbeständig
- hagelfest / bruchfest
- farbbeständig

Weitere Infos unter www.thyssenkrupp-plastics.de



engineering.tomorrow.together.

thyssenkrupp

Gesünder wohnen - nachhaltig bauen

Erleben Sie Dämmen in einer neuen Dimension! Mit LINITHERM PAL XXL dämmen Sie Pult- und Satteldächer ab 12° DN im Handumdrehen, schnell und sicher.

Die Dämmplatten werden in Längen von 6 bis 12 Meter maßgefertigt. LINITHERM Dämmsysteme, jetzt auch im „Bauverzeichnis Gesündere Gebäude“ gelistet.



LINZMEIER
Dämmen mit System



Mehr Infos auch unter www.linzmeier.de

LINITHERM®
Dämmsysteme



pure life ist ein Siegel der UGPU e.V.

Tectofin-Abdichtung für Demenzzentrum

Das „Haus Sonnabend“ in Saarbrücken-Güdingen – ein Seniorenpflegeheim – plante einen Erweiterungsbau für ein Demenzzentrum sowie einen Bereich „Betreutes Wohnen“ im Staffelgeschoss auf dem Dach. Mit der selbstklebenden Tectofin SK von Wolfen Bautechnik überzeugte Dachdeckermeister Christian Brill den Bauherrn und die Architekten.

Der Erweiterungsbau hat ein großes Flachdach, im obersten Stockwerk umlaufende Terrassen und eine Reihe Balkone – insgesamt eine Fläche von rund 1.000 m², die professionell abzudichten waren. Der Betonuntergrund erhielt eine PYE-Bitumenbahn mit Aluminiumeinlage als Dampfsperre. Die Dämmung nach EnEV erfolgte mit Polystyrol-Gefälledämmplatten mit einer maximalen Dicke von 380 mm, abfallend bis auf 220 mm.

Sie wurden per Auftragspistole mit dem selbstschäumenden PU-Dämmstoffkleber Teroson EF TK 395 verklebt. Mit der Verkle-



Jetzt auch selbstklebend: Tectofin SK wird nach Abziehen der Schutzfolie vollflächig verklebt.

bung der Tectofin SK-Bahnen direkt auf der Dämmschicht schlossen die Handwerker das Dachsichtenpaket nach oben ab. Das ist mit Tectofin SK auch auf den unkaschierten Polystyrol-Dämmplatten ohne zusätzliche Brandschutzlage möglich. Die Bahnen wurden ausgerollt, ausgerichtet und die Schutzfolie abgezogen. Danach wurden die Bahnen mit breitem Besen ganzflächig angedrückt, so dass eine vollflächige Verklebung zum Untergrund hergestellt war.

Der einseitig klebefreie Schweißrand der Bahnen ermöglicht einen homogenen Nahtschluss. Die Längsnähte wurden mit dem Schweißautomaten verschweißt. Die Kopf-



Auf dem Hauptdach wird die Abdichtung mittels Tectofin Verbundblechprofilen direkt bis in die Dachrinne geführt.

stöße mit vorgefertigten Streifen aus Tectofin RG überdeckt und mit Heißluft auf der Flächenabdichtung verschweißt.

Durch die vollflächige Verklebung ist die Tectofin SK lage- und windsogsicher. Auf eine zusätzliche mechanische Lagesicherung konnte verzichtet werden. So ließen sich die Arbeiten schnell und rationell durchführen. Die Ausbildung des Dachrandes erfolgte mit Tectofin-Verbundblechprofilen. Die Tectofin SK-Flächenabdichtung wurde durch eine Tectofin RG-Anschlussbahn dauerhaft mit Profilen verbunden. Für die fachgerechte Ausführung von Details, zum Beispiel die Abdichtung der insgesamt 35 Lüfter, steht ein komplexes Zubehörsortiment zur Verfügung, ob Manschetten für Dachdurchdringungen oder Formteile für Innen- und Außenecken inkl. Entwässerungs- und Universal-Lüfterelemente aus Edelstahl.

Vollkeramischer First von Jacobi Walther

Die vollkeramische J11v-Firstlösung-FAL von Jacobi Walther Dachziegel ist der Schlüssel zu einem technisch und optisch perfekten Dachabschluss. Mit der Nutzung des FALs (Firstanschlusslüfterziegels) ergibt sich, neben der kompletten Einsparung des Firstbandes, auch eine dauerhaft fachgerechte Hinterlüftung am Dach von bis zu 113,0 cm² Lüftungs-Ø pro laufendem Meter. Beides ermöglicht einen technisch optimierten Abschluss am First.

Wirtschaftliches Verlegen des FALs ist zum Beispiel durch das Einsparen der teils hohen Kosten für Firstbänder möglich. Man kann außerdem wertvolle Verlegezeit mit Hilfe des FALs sparen, da die zeitintensive Rollfirstverlegung entfällt. Auch das schwierige Ankleben des Firstbandes bei Regen oder oft benötigte



Nacharbeiten am Firstband fallen weg. Ein Firstband ist ein vergängliches Produkt und muss daher über kurz oder lang ausgetauscht werden. Die J11v-Firstlösung dagegen ist ein langlebiges System, welches jahrzehntelang für Sicherheit sorgt.

Dachneigung bis 50 Grad

Bei auf dem Markt bestehenden FAL-Lösungen müssen die Firste zum Teil umständlich mit zusätzlichen Drähten befestigt werden. Hier bietet das neue J11v-FAL-System einen weiteren Vorteil: Ein einfaches Verschrauben des Firstes mit Hilfe der Firstklammer an der Firstplatte ist ausreichend. Es entsteht eine sichere und langlebige Lösung.

Für das neue J11v-FAL-System empfiehlt Jacobi den Systemfirst F16, der bis zu einer Dachneigung von 50 Grad verwendet werden kann. Die J11v-FAL-Ziegel, FAL-Ortgangziegel sowie die F16 Firste sind zu einem attraktiven Preis erhältlich, ein weiteres unschlagbares Argument für das Verkaufsgespräch.



Fachgerechte Hinterlüftung

Mit dem Einsatz der vollkeramischen J11v-Firstlösung von Jacobi Walther Dachziegel erhält man eine ästhetische Dachansicht, eine technisch optimale Lösung sowie einen hochwertigen Schutz gegen Regeneintritt. Ein weiterer technischer Vorteil ist die dauerhaft fachgerechte Hinterlüftung am Dach, welche außerdem einen Schutz gegen hohe Windbelastungen bietet.

Auch am Gaubenanlass sorgt das vollkeramische FAL-System für ein technisch und optisch hochwertiges Ergebnis. Der oft unansehnliche Bleianschluss wird zukünftig überflüssig. Noch einmal wird Zeit eingespart, die man beim Anarbeiten der Bleianschlüsse verlieren würde. Zusätzlich tragen sie zur besseren Entlüftung vor den Gauben bei. Dank des großen J11v-Verschiebbereiches in der Decklänge und der neuen hohen Verschiebbarkeit in der Deckbreite von bis zu 8 mm hat man einen Dachziegel, der flexibel im Neubau und der Sanierung einsetzbar ist.

LORO-X

www.loro.de

LORO

LORO-X HSÜ Regenstandrohr

mit Hochleistungs-Sicherheitsüberlauf

- Leistungsstarke Rückstausicherung
- Abflussleistung bis zu 9 l/s Abfluss (DN 100)
- Geeignet für alle außenliegenden Fallleitungen

Rückstau

Made in Germany

5 Jahre Hersteller-Garantie

Columbus.
Dachausstieg Ecco.

Besuchen Sie unseren neuen Konfigurator
www.masstreppen.de
by columbus

www.columbus-treppen.de
www.masstreppen.de

» **Montagefreundlichkeit**
Zeitersparnis und Sicherheit beim Einbau durch das optionale Zubehör Wärme-dämmblock (WDL)

» **Energieeffizienz**
Die umlaufende Fensterdichtung hält garantiert dicht – Luftdichtheit Klasse 4 geprüft durch ift Rosenheim

» **Produktqualität**
Roto 4-Punkt-Fenster-Verriegelung vom Weltmarktführer

Columbus
BESSER DURCHDACHT. PERFEKT GEMACHT.

Roto
Das Dachfenster.

Einfache Montage und Passivhaus-zertifiziert Bodentreppe mit Verschlusstechnik aus dem Fensterbau

Mit der Passivhaus-zertifizierten Bodentreppe Designo setzt die Columbus Treppen GmbH eine neue Benchmark in diesem Segment. Ihre Luftdichtheit erreicht dank der Verwendung von Fensterbeschlägen und -dichtungen mit Klasse 4 die höchste Stufe. Durch den umlaufenden Wärmedämmblock wird die Energieeffizienz zusätzlich gesteigert – und die Montage erheblich erleichtert: Weitere Abdichtungsarbeiten entfallen gänzlich.

„Wir haben uns 2015 deshalb dazu entschieden, eine besonders dichte Bodentreppe zu entwickeln“, bestätigt Eugen Heim, Technischer Leiter der Columbus Treppen GmbH. Aus diesem Grund holte sich das Unternehmen dafür zwei auf diesem Gebiet bereits erfahrene Partner aus der Roto Frank-Gruppe mit ins Boot: die Roto Frank GmbH und die Deventer Profile GmbH – eigentlich zwei Spezialisten für Fenster und Türen. Designo, das Produkt der Zusammenarbeit, ist eine Weltneuheit – die erste Bodentreppe mit Dichtelementen aus dem Fensterbau. Seit April 2017 ist zudem eine durch das Passivhaus Institut Darmstadt zertifizierte Passivhaus-Variante erhältlich.

Mit der umlaufenden Fensterdichtung mit geschlossenen Ecken aus dem Hause Deventer und den Beschlägen von Roto erreicht sie nun einen U-Wert von 0,60 W/m²K und eine Luftdichtheit der Klasse 4, die durch das ift Rosenheim bei einem Prüfdruck von 600 Pa nach DIN 12207 und 12114 bestätigt wurde. Die Geometrie der Dichtung ermöglicht einen hohen Anpressdruck bei einem dennoch sehr geringen Schließdruck: „Die Schließstücke der 6-Punkt-Fensterverriegelung sind mit einer Auflaufschräge versehen; damit erreichen wir, dass nur sehr geringe Betätigungskräfte nötig

sind, in der Endlage des Bolzens aber hohe Haltekräfte wirken. Dies sorgt für eine vergleichbar gute Dichtigkeit“, führt Heim aus. Bei der Dichtung zum Einsatz kommt dabei ein thermoplastisches Elastomer. Die Fensterbeschläge lassen zudem eine nachträgliche Justierung zu, sofern es durch Bauwerksbewegungen notwendig ist.

Einfacher Einbau durch Vormontage ab Werk

Auch die Dämmung wurde optimiert: „Bereits ab Werk wird am Korpus der Bodentreppe der sogenannte WDL – ein serienmäßiger Wärmedämmblock – angebracht, so dass die Bodentreppe luftdicht an das Bauwerk angeschlossen werden kann. Dadurch entfällt das Kleben oder Schäumen an der Baustelle durch den Handwerker“, erklärt Heim. Der patentierte WDL besteht aus zwei Komponenten, einer Folie mit variablen sd-Werten und einem Kompriband. Über die Folie, die außen am Lukenkasten



angebracht ist, wird die in der Baufuge vorhandene Feuchtigkeit abtransportiert, ohne dass neue Feuchtigkeit in die Fuge eindringen kann. Durch das Kompriband wird der notwendige Druck zwischen Bodentreppe und Bauwerk aufgebaut. „Der Vorteil gegenüber dem bisher eingesetzten PU-Schaum ist die Dauerelastizität des Bandes. Damit können Bauwerksbewegungen sehr gut kompensiert werden, während die Dichtigkeit erhalten bleibt“, so Heim weiter. Auch Wärmebrücken werden vermieden. Der Sandwichdeckel mit geschäumtem PU-Dämmmaterial sorgt für zusätzliche Energieeffizienz bei vergleichsweise geringem Gewicht.

Neben dem WDL machen noch zwei weitere Faktoren das sogenannte Trio-Montage-System aus, durch das die Montagefreundlichkeit gewährleistet werden soll: die Montagelöcher

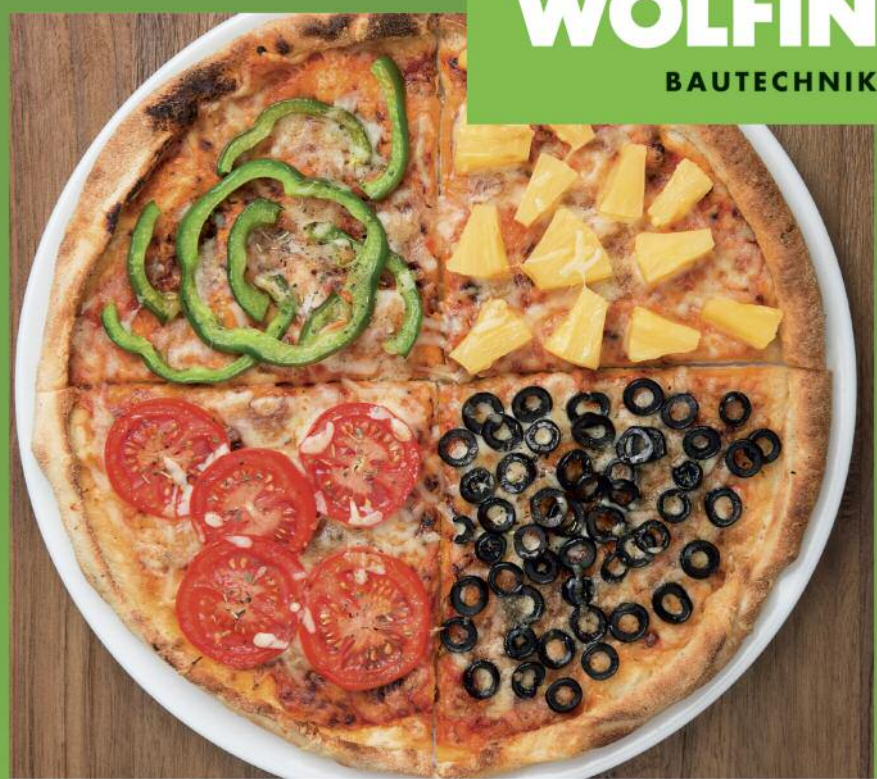
Neben der „normalen“ Bodentreppe ist eine sogenannte Doppeldeckel-Version erhältlich: Die DD-Variante verfügt über eine zweite Klappe, die verhindert, dass bei geöffneter Bodentreppe die warme und feuchte Luft in den Dachraum strömt. So wird Schimmelbildung vermieden, da die warme Luft nicht an den kalten Stellen im Dachboden kondensiert. Diese Version eignet sich vor allem dann, wenn die Bodentreppe über längere Zeiträume offen steht.

und -schrauben. Die Löcher werden bereits in der Produktion vorgebohrt, damit die optimale Lastabtragung des Bauelements stets garantiert ist. Somit entfallen das Messarbeiten und das Positionieren der Befestigungsschrauben für den Handwerker. Die passenden Montageschrauben sind serienmäßig im Lieferumfang enthalten und eignen sich für alle Untergründe wie Holz und Beton. Ein beigelegter Bit dient zur Verschraubung. Auf diese Weise können Arbeiten vor Ort sowohl beschleunigt als auch vereinfacht werden.

Design in großer Vielfalt

Die Bodentreppen, die komplett am Standort in Neusäß bei Augsburg in der eigenen Produktion gefertigt werden, weisen trotz ihrer Robustheit ein schlichtes und zeitloses Design auf, durch das sich die Treppen unauffällig in die Räume einfügen. „Wir verwenden für den Korpus eine hochwertige Tischlerplatte mit weißer Melaminharzbeschichtung, wodurch wir eine hohe Kratz- und Abriebbeständigkeit erreichen“, bestätigt Heim. Ein flächenbündiger Einbau mit einem Verschluss ohne Zughaken sorgt für ein ruhiges Raumbild. Für die Treppe selbst kann zwischen vier verschiedenen Standardmaßen – 120 x 60, 120 x 70, 130 x 70 und 140 x 70 cm – sowie Sondermaßen gewählt werden. Das Trittmaß beträgt 8x33 cm bei einer TÜV-geprüften Belastbarkeit pro Stufe von 180 kg. Die Stufen aus beständigem Nadelholz verfügen zusätzlich über ein Antirutschprofil, so dass durch Rillen in der Stufenoberfläche ein Ausrutschen verhindert wird. Ein Handlauf verringert das Risiko zusätzlich. Öffnungslänge und -breite sowie Kasten- und Raumhöhe lassen sich je nach Anforderung variieren. Columbus gewährt auf jede Treppe 10 Jahre Funktionsgarantie.





**WER SEIT ÜBER 55 JAHREN
IM JOB IST, muss
mehr als einen
Belag draufhaben.**



WOLFIN UND DICHT

Part of BMI Group

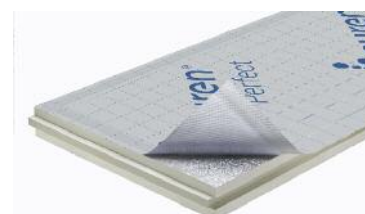
Neues Aufsparren-Dämmelement von Puren

PU-Dämmungen sind überaus leistungsfähig, und effizient gedämmte Dächer damit leicht bis zum Niedrigstenergie- bzw. Passivhausstandard realisierbar. Mit dem neuen Aufsparrendämmsystem puren Perfect geht der Dämmstoffpionier puren noch einen Schritt weiter. Das Dämmsystem der Wärmeleitstufe 023 bietet darüber hinaus mit einer speziellen, aufkaschierten Unterdachbahn ab sofort auch noch widerstandsfähigere Oberflächen und damit einen nochmals verbesserten Witterungsschutz.

Mit der neuen Unterdachbahn werden vor allem die Eigenschaften eines Daches während der Bauphase oder im Fall einer Beschädigung der Dacheindeckung deutlich verfeinert.

Rutsch- und hagelfest:

Die neuen Dachbahnen sind besonders rutschfest und erlauben so eine robuste, sichere Begehung der geneigten Dachflächen während der Bauphase. Das höhere Flächengewicht, die Grammatur der Unterdeckung, sorgt für eine ebenfalls höhere Festigkeit und damit für einen besseren Schutz vor Witterungseinflüssen wie beispielsweise Schlagregen. Der Schutz des neuen Unterdaches vor Hagel wurde im Zuge eines Hagel-schlagtests im Süd-deutschen Kunststoff Zentrum (SKZ in Würzburg) nachgewiesen.



UV-beständig, diffusionsoffen:

Eine zusätzlich in die Dachbahn integrierte Carbonfilmeinlage sichert einen deutlich höheren UV-Schutz. Die Funktionalität der Unterdeckbahn kann somit auch nach längerer Freibewitterung erhalten bleiben. Mit einem sd-Wert von 0,1 m ist die aufkaschierte Dachbahn diffusionsoffen. Sie unterstützt durch die leichte Rücktrocknung eine zuverlässige Funktion auch im Fall von unplanmäßig eingedrungener Feuchte.

Einmal mehr bietet der Dämmstoffpionier puren, der in diesem Jahr sein 50-jähriges Jubiläum feiert, mit der neuen puren Perfect ein technisch verfeinertes Dämmsystem an, das den gestiegenen Erwartungen an zeitgemäße Dachkonstruktionen entspricht. Diese neue Perfektion zahlt sich nicht nur für den Dachhandwerker bei der Verarbeitung, sondern auch für die Bewohner während der gesamten Nutzungsphase aus.



DER FRAGEBOGEN

Markus Schreck

... ist Vertriebsleiter bei dem Allgäuer Dachentwässerungsspezialisten GRÖMO. Der heute 45-Jährige begann 1989 bei GRÖMO seine Ausbildung und durchlief verschiedene Stationen im Vertrieb. Seit 2016 fungiert er neben seiner Position als Vertriebsleiter auch als Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung.



GRÖMO steht seit 1888 für die Gebrüder Rösle MarktOberdorf, einem Familienunternehmen mit Hauptsitz in MarktOberdorf. Aktuell beschäftigt das Unternehmen über 100 Mitarbeiter. Der europaweite Pionier und Marktführer im Bereich Dachentwässerung produziert und vertreibt jährlich mehrere Millionen Bögen, Stutzen, Rinnenwinkel sowie Standrohre. Markenzeichen ist der GRÖMO-Stern, er steht für hochwertige, montagefreundliche und zeitgemäße Produkte. Zahlreiche Auszeichnungen belegen die Innovationsfreude von GRÖMO, darunter etwa der German Brand Award und der German Design Award.

Person und Persönlichkeit

- ▶ **Wie würden Sie sich selbst beschreiben?**
Bodenständiger, ehrgeiziger, heimatverbundener Allgäuer.
- ▶ **Was ist Ihr Lebensmotto?**
Lerne von gestern, lebe heute, plane für morgen und ruhe Dich heute Nachmittag aus.
- ▶ **Welche drei Dinge würden Sie auf eine einsame Insel mitnehmen?**
Die Frage erübrigt sich, da ich nie auf eine einsame Insel gehen würde.
- ▶ **Was ist Ihr größtes Hobby?**
Berge - Wandern.
- ▶ **Was ist Ihr Lieblingsessen?**
Waltrauds (= Schwiegermutter) Kartoffelgulasch.
- ▶ **Was ist Ihre Lieblingssendung im Fernsehen?**
Heute-Show.
- ▶ **Wofür haben Sie eine Schwäche?**
Gutes Essen und Trinken.

Beruf und Berufung

- ▶ **Was ist das Interessante an Ihrem Beruf?**
Ich mag den Umgang mit vielen unterschiedlichen Menschen und deren Charakteren.
- ▶ **Gibt es etwas in Ihrem Berufsleben oder unserer Branche, was Sie richtig ärgert?**
Da fällt mir nicht wirklich etwas ein.
- ▶ **Gibt es etwas in Ihrem Berufsleben oder unserer Branche, was Sie sehr erfreut?**
Die partnerschaftliche, lösungsorientierte Zusammenarbeit mit vielen Kunden macht mir Spaß.
- ▶ **Wenn Sie Ihren derzeitigen Beruf nicht ergriffen hätten, was wäre Ihr Traumberuf?**
Ich wäre wohl Koch geworden.

Wunsch und Wirklichkeit

- ▶ **Was würden Sie tun, wenn Sie einen Tag König von Deutschland wären?**
Mich vermutlich in einer Sänfte durch Berlin tragen lassen.
- ▶ **Wem würden Sie gerne mal richtig die Meinung sagen?**
Trump, Putin, Erdogan und Kim Jong-un.
- ▶ **Welche besondere Fähigkeit würden Sie gerne besitzen?**
Jede Sprache der Welt beherrschen.
- ▶ **Was wäre Ihr Ziel, wenn Sie morgen verreisen könnten, wohin Sie wollten?**
Toscana.
- ▶ **Welchen Traum möchten Sie sich noch erfüllen?**
Den Jacobsweg zu Ende gehen.
- ▶ **Was würden Sie machen, wenn Sie unverhofft einen freien Tag hätten?**
Bei schönem Wetter eine Bergtour machen.
- ▶ **Welche berühmte Persönlichkeit würden Sie gern mal kennen lernen?**
Barack Obama.

Kopf und Handwerk

- ▶ **Was war bislang Ihr größter Erfolg?**
Habe vor 15 Jahren aufgehört zu rauchen!
- ▶ **Was ist das Geheimnis Ihres Erfolgs?**
Nimm jeden Menschen ernst und unterschätze niemanden.
- ▶ **Wen würden Sie als Ihr oder ein Vorbild bezeichnen oder wen bewundern Sie?**
Eine Hummel, denn laut physikalischen Gesetzen ist sie gar nicht in der Lage zu fliegen.
- ▶ **Was war Ihre größte handwerkliche Glanzleistung?**
Das Wechseln einer Glühbirne.
- ▶ **Was war Ihr größtes handwerkliches Missgeschick?**
Nachdem ich die Haustürklingel "repariert" hatte, fing sie nachts um 3 Uhr an zu läuten und hörte nicht mehr auf. War 'ne tolle Nacht!

Paslode

NEXT GENERATION

JETZT NOCH BESSER.

Lithium-Power passend für alle Impulse® Geräte*

Zuverlässige Serienbefestigung garantiert ohne Unterbrechung

Power-Akku mit 90% mehr Ausdauer und 35% kürzerer Ladezeit

Weniger Leerschüsse durch patentierte „Lock Out“ Technologie

*AKKU UND LADEGERÄT PASSEND FÜR:
IM90Ci, IM100Ci,
PPN50Ci, IM350+ Li,
IM45 CW Li,
IM65A F18 Li,
IM50 F18 Li

www.im45gn.de

IM45 GN LITHIUM

HAFTENNAGLER



Sprechen Sie Ihren
Außendienst auf die
J11v-FAL-Aktion 2018 an!

Perfektion für Ihr Dach

mit der vollkeramischen J11v-Firstlösung-FAL



Die vollkeramische J11v-Firstlösung-FAL* ist der Schlüssel zu einem technisch und optisch perfekten Dachabschluss, welche sowohl einen hochwertigen Schutz gegen Regeneintritt als auch eine dauerhaft fachgerechte Hinterlüftung des Daches bietet.

*Firstanschlusslüfterziegel

www.dachziegel.de/FAL

Über 200 x in Europa • 92 x in Deutschland und Österreich

Die Partner des Handwerks

In Deutschland:

03050 Cottbus
mh Baustoffe GmbH
mh-baustoffe@online.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

06780 Großzöberitz
Rudolf Laier GmbH
www.laier.biz • info@laier.biz

06886 Lutherstadt Wittenberg
Pfeifer-Piesteritz GmbH
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

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

09599 Freiberg
KLEMER Handels-GmbH
www.klemer-gmbh.de
info@klemer-gmbh.de

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

10969 Berlin
Seidlereisen GmbH
www.seidlereisen.de
info@seidlereisen.de

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

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
Brinkmann Bedachungsfachhandel
GmbH
www.brinkmann-dach.de
info@brinkmann-dach.de

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

33378 Rheda-Wiedenbrück
Hejon Dämmstoffvertrieb GmbH &
Co. KG
www.hejon.de • info@hejon.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 Dahlenwarleben
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 Wettingen
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

56575 Weisenthurm
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-daemntechnik.de
info@hsh-daemntechnik.de

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

72189 Vöhringen
Schönleber Bedachungshandel
www.schoenleber-bedachungshan-
del.de • info@schoenleber-beda-
chungshandel.de

74838 Limbach-Heidersbach
Rudolf Laier GmbH
www.laier.biz
info@laier.biz

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 Bedachungs-
handel 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.koelnasperger-gmbh.de
info@koelnasperger-gmbh.de

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

87437 Kempten
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 Bedachungs-
handel 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

99330 Crawinkel
Güntsch & Hanft GmbH
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

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 Isolierbaustoff-
handels 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

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