



DACH + FASSADE
aktuell

DAS FACHBLATT

www.dach-fassade-fachhandel.de

SOMMER 2010

Der Preis ist heiß

Wer seine Konditionen nicht eindeutig nennt,
riskiert einen Streit

Mehr Informationen auf den Seiten 6 + 7

RECHNUNG
Auftragsnr. 478-587-20
Posit:

VELUX Aktion 2010

Für mehr Licht und Luft unter flachen Dächern

Handwerker erhalten von Mai bis Oktober 2010 für jedes verkaufte Flachdach-Wohnfenster 50 Euro vom Dachfensterhersteller

Das Flachdach-Wohnfenster überzeugt auch sehr anspruchsvolle Kunden durch hochwertige Optik im Wohnraum und einen hervorragenden Wärmedämmwert. Um noch mehr Licht und Luft unter flache Dächer zu bringen, unterstützt VELUX seit Anfang Mai den Verkauf mit einer Aktionsvergütung: Für jedes bis zum 31. Oktober 2010 verkaufte Flachdach-Wohnfenster gibt es 50 Euro vom Unternehmen.

Von Mai bis Ende Oktober 2010 freuen sich Handwerker nicht nur über zufriedene Kunden, sondern bekommen zusätzlich für jedes verkaufte Flachdach-Wohnfenster 50 Euro Rückvergütung von VELUX. Händler schicken das Aktionsformular mit den bis Ende

Elektrisch betriebene Variante für mehr Komfort

Das Flachdach-Wohnfenster von VELUX bringt als Lösung für flache und flach geneigte Dächer viel Licht und Luft in bislang dunkle oder nur unzureichend beleuchtete Räume. Neben einer hochwertigen Optik besticht das Produkt durch eine hervorragende Wärmedämmung und ist so eine optimale Lösung für Wohn- und Verwaltungsgebäude. Ein weiterer Vorteil: Das Fenster ist sowohl in Holz- als auch in Betondecken leicht zu verarbeiten. Wie bei vielen weiteren Produkten bietet der Dachfensterhersteller eine elektrisch betriebene Variante für mehr Komfort. Das Flachdach-Wohnfenster

lässt sich so bequem per Wandtaster oder Fernbedienung bedienen. Dank eines vormontierten Regensensors schließt es sich bei einsetzendem Niederschlag von allein. Ein deutliches optisches Plus: Der Motor des kleinen Elektroantriebs ist in den Rahmen integriert und deshalb nicht sichtbar. Passende Falstores sorgen für weiches Licht und erzeugen eine angenehme Atmosphäre. Als weiteres Zubehör gibt es seit Anfang 2010 auch ein Kappleisten-Set zur fachgerechten Fixierung der Dachanschlussbahnen.

Für weitere Informationen senden Sie uns bitte das Antwortfax auf der Rückseite ausgefüllt zurück.



Das Flachdach-Wohnfenster bringt viel Licht und Luft in bislang dunkle oder unzureichend beleuchtete Räume unter flachen Dächern.

Oktober 2010 gesammelten Rechnungen direkt an den Dachfensterhersteller. Einsendeschluss ist der 15. November 2010. Die Rückvergütung wird kurze Zeit später direkt aufs Konto überwiesen. Das Unternehmen unterstützt die Aktion zudem mit aufmerksamkeitsstarken Werbemitteln wie Plakaten, Aktionsflyern und Anzeigenvorlagen. Händler und Handwerker erhalten die Materialien kostenlos und können diese zur Bewerbung des Flachdach-Wohnfensters in ihrer Region einsetzen.



Das Flachdach-Wohnfenster wird auch sehr hohen Kundenansprüchen gerecht. Von Mai bis Oktober 2010 freuen sich Handwerker nicht nur über zufriedene Kunden, denn im Rahmen einer Aktionsvergütung erhalten sie für jedes verkaufte Fenster 50 Euro von VELUX.

Denkmalschutz

Potenziale für das Handwerk

In Deutschland gibt es fast eine Million Denkmäler.

Kirchen, Schlösser, Burgen, ganze Altstädte müssen für die Nachwelt erhalten werden.

Neben diesen monumentalen Bauten gibt es eine ganze Reihe von Herrenhäusern, Villen sowie Bauern- und Stadthäusern, die ebenfalls unter Denkmalschutz stehen.

Auch die Dächer unterliegen der Denkmalpflege. Bei einer Sanierung muss der Dachdecker authentische Baustoffe verwenden und er muss wissen, wie sie einzusetzen sind.

Dabei arbeitet er eng mit dem Architekten und dem Denkmalamt zusammen.

Welche Baumaßnahmen erlaubt sind, entscheidet die örtliche Denkmalbehörde. Sie schreibt genau vor, welche Maßnahmen durchgeführt werden dürfen und welche nicht. Neben Stuckverzierungen an der Fassade einer Jugendstilvilla müssen

auch Erker oder Balkone sowie die Dacheindeckungen im alten Stil erhalten werden.

So wurden beispielsweise bei der Dacheindeckung der Schorndorfer Kirche 14.000 Ziegel per Handarbeit gefertigt. Dabei war es besonders wichtig, den richtigen Rohstoff und die richtige Verarbeitungsweise zu finden. Die alten Schorndorfer Ziegel wurden speziell mit einer Einbuchtung versehen, um dem Dachdecker die punktgenaue und sichere Befestigung zu ermöglichen.

Eine echte Herausforderung war die Eindeckung des Dachs der ehemaligen „Königlich Sächsischen Bauschule“. Hier wurden nach historischen Vorgaben die Ziegel in drei verschiedenen Farben erstellt und im Rautenmuster verlegt.

Diese Aufgaben erfordern Experten, damit die Zeitzeugen aus der Vergangenheit eine Zukunft haben.

Das Potenzial ist riesig. Wer sich intensiv mit der Sanierung von denkmalgeschützten

Objekten auseinandersetzt und sein Leistungsportfolio um diese Art von Sanierung erweitern kann, verfügt über einen entscheidenden Wettbewerbsvorsprung, wenn die Dachsanierung eines denkmalgeschützten Hauses ansteht.



Der DDH hat mit dem „Band 19 Ratgeber Denkmalpflege“ ein umfassendes Werk erstellt. Hier erfahren Sie alles über Formen, Verlege-

bilder und Eigenschaften der Baustoffe in der Denkmalpflege.

(<http://www.ddh.de/1527.html>)

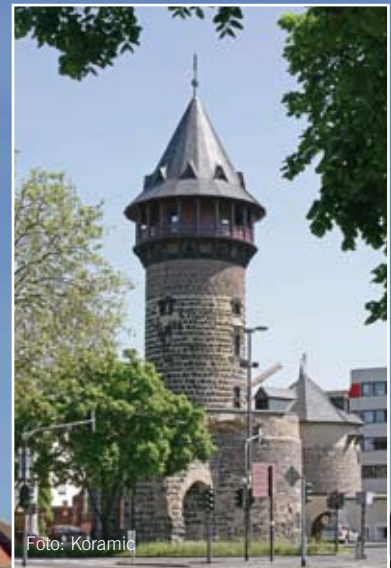


Foto: Koramic



Foto: Koramic

Die Ulrepforte in Köln wurde 1220 errichtet und erhielt 1885 den prägenden Turmhelm mit Schieferbekleidung.



BauderPIR – Aufsparrendämmsysteme

Der Hochleistungsdämmstoff

Heizkosten sparen und Wohnkomfort steigern

Dachwohnungen sind nach wie vor im Trend. Um die Wohnbehaglichkeit von Dachräumen – im Sommer angenehm kühl, im Winter wohlrig warm – zu verbessern, muss gedämmt werden. Denn: Auf ein ungenügend gedämmtes Dach können bis zu 30 % aller Wärmeverluste zurückgeführt werden.

Dämmplatten aus PIR – dem Hochleistungsdämmstoff

Im Vergleich zu anderen Dämmstoffen ist die Materialdicke von PIR-Dämmplatten bei gleicher Dämmleistung bis zu 40 % geringer. Das



bedeutet höchste Dämmleistung bei geringster Dicke und dadurch einen Zugewinn an wertvoller Wohnfläche. Zudem verfügt jedes Dämmelement über alle erforderlichen Funktionsschichten – die Wärmedämmschicht und die oberseitige Feuchteschutzschicht. Diese Schicht (oberseitig, überlappende Bahn) bietet bei Wind und Wetter – auch in der Bauphase – sicheren Schutz für die darunterliegende Dachkonstruktion.

Die Alternative – Kombination Zwischensparrendämmung mit einer Zusatzdämmung auf den Sparren

Diese Alternative ist immer dann sinnvoll, wenn z. B. die Bauhöhen vorhandener Gaubenfenster eine Wärmedämmung auf den Sparren nicht möglich machen. Hierzu wird der Hohlraum zwischen den Sparren mit einer Zwischensparrendämmung voll verfüllt und zu-

sätzlich eine nur 50 mm dicke Zusatzdämmung aus Polyurethan-Hartschaum auf den Sparren verlegt. Diese Kombination sorgt bei geringster Aufbauhöhe für einen höchstmöglichen Wärmeschutz. Auch bei dieser Variante verfügen die PIR-Wärmedämmelemente über eine oberseitige Feuchteschutzschicht, die Feuchtigkeit sicher ableitet.



Ob Neubau oder Altbauanierung – entscheidend ist, bei der Wärmedämmung schon heute an morgen zu denken, also zukunftssichernd zu planen und zu investieren. Eine hochwertige und äußerst rentable Aufsparrendämmung aus Polyurethan-Hartschaum schafft langfristig höchsten Wohnkomfort unter dem Dach, senkt die Heizkosten deutlich und schont die Umwelt.

Für weitere Informationen senden Sie uns bitte das Antwortfax auf der Rückseite ausgefüllt zurück.



WO FINDE ich was?

**MESSE-TERMINE
2010**

23.09. – 30.09.2010 Hannover
Internationale Automobil-Ausstellung
Nutzfahrzeuge

16.10. – 24.10.2010 Hannover
BAUEN – die Fachausstellung für
Bauen, Renovieren und Finanzieren

16.11. – 19.11.2010 Hannover
BioEnergyEurope – der internationale
Treffpunkt für Energieprofis

Puren-Steildachdämmung

„Öko-Test“ bescheinigt die besten Wärmedurchgangswerte

Gerade im Altbau lassen sich nicht so einfach beliebig dicke Dämmschichten anbringen. Zwischen den Dachsparren ist dafür oft nicht genügend Platz, und bei einer Dämmung unter den Sparren verkleinert sich der nutzbare Dachraum. Auch bei der dämmtechnisch optimalen Lösung in Form einer Aufsparrendämmung sollen sich die Proportionen des Hauses nicht mehr als unbedingt erforderlich verändern.

Wärmedurchgangswert entscheidend für die Dämmstärke

Sehr gute Wärmedurchgangswerte bei geringer Schichtstärke erreichen beispielsweise PUR-Hart-

schaumplatten. Unangefochtener Spitzenreiter in einer Untersuchung von „Öko-Test“ (Heft 10/2009) in der Kategorie Aufsparrendämmung war „puren plus“ des Herstellers Puren. Das Material erreichte bereits bei einer Stärke von 13,5 Zentimetern den im Test geforderten U-Wert von 0,20. Alle anderen Materialien benötigten dafür eine Mindestdicke von 20 bis zu 25 Zentimetern. Verantwortlich dafür ist der Lambda-Wert für die Wärmeleitfähigkeit des Dämmstoffs, bei dem der PUR-Schaum mit weitem Abstand am besten abschnitt. Auch in der Gesamtwertung wurde die Note „gut“ erreicht.



Bei einer bereits vorhandenen Zwischensparrendämmung etwa lässt sich der Dämmwert der Konstruktion ohne Weiteres um das Doppelte verbessern.

Für weitere Informationen senden Sie uns bitte das Antwortfax auf der Rückseite ausgefüllt zurück.

Kraiburg – vielfältiger Schutz als Bodenbelag

Wartungswege auf Flachdächern

Gehwegplatten mit
multifunktionaler
Einsatzmöglichkeit



Die Vorteile auf einen Blick:

- umweltfreundlich (aus recyceltem Gummi- granulat und wieder recyclingfähig)
- einfache lose Verlegetechnik mit 4 werk- seitig gelieferten Steckverbindern (die 30 mm starken Platten sind stabil mit- einander verbunden, kein Verrutschen, kein Schüsseln)
- einzelne Platten können jederzeit ausge- tauscht werden (keine langwierigen und beschwerlichen Austauschaktionen, Zeit- ersparnis, sauberes Arbeiten)
- ansprechende Farben, flexibel in der Gestaltung, sehr dekorativ

Flachdächer müssen für Wartungs-, Sanie- rungs- und Reinigungsarbeiten begangen wer- den.

KRAITEC step ist eine hochwertige elastische Platte aus Recycling-Gummigranulat, die als Gehschutz auf Abdichtungsmembranen von Flachdächern eingesetzt wird. Direkt auf alle Arten von Abdichtungen* verlegt, schützt KRAITEC step das Dachsystem vor Beschädi- gungen.

Dank Steckverbindern ist der flexible Boden- belag einfach zu verlegen und somit sofort begehrbar. Als schützende Unterlage für Dach- aufbauten (z. B. Dachantennen, Klimageräte.) ist die Bodenplatte ebenfalls einsetzbar.

Für mehr Sicherheit:

Vor allem in Einsatzbereichen mit hoher Rutschgefahr spielt KRAITEC step safe plus ihre Vorteile aus: Durch die Oberseite mit Hammerschlagprofil verringert sich die Rutschgefahr entscheidend (geprüfte Rutsch- hemmung nach R10).

Geeignet für PVC Abdichtungen:

KRAITEC step plus und KRAITEC step safe plus haben auf der Unterseite eine Vlies- kaschierung und sind daher für die Verlegung direkt auf Abdichtungsmembranen aus PVC bestens geeignet.

Multifunktional einsetzbar:

Das angenehme Gehgefühl und die anspre- chende Ästhetik machen KRAITEC step daher besonders als Terrassen- und Balkonbeläge geeignet – erhältlich in den Standardfarben Grau, Grün, Rot und Schwarz.

Die Varianten KRAITEC step color und KRAI- TEC step neon mit farbiger EPDM-Oberfläche bieten eine umfangreiche Farbpalette. Sie können nach eigenen Vorstellungen und Wün- schen kombiniert werden können und schaf- fen ein ganz persönliches und einzigartiges Ambiente auf Balkon und Terrasse.

Für weitere Informationen senden Sie uns bit- te das Antwortfax auf der Rückseite ausgefüllt zurück.



*auf die Verträglichkeit, wie PVC-Abdichtung muss geachtet werden

Wer seine Konditionen nicht eindeutig nennt,
riskiert einen Streit

Der Preis ist heiß

Die Preissensibilität der Handwerkskunden ist seit der Wirtschaftskrise gestiegen.

Obwohl eine Abwendung vom absoluten Billigpreis und eine Hinwendung zur Qualität erkennbar ist, bleiben die Kunden trotzdem sparsam – sie achten mehr auf Details und wenn der Auftrag erst mal ausgeführt ist, werden zum Schluss Mängelrügen vorgeschoben, um den Preis zu drücken. Das ist gängige Methode, wissen die Rechtsexperten der Handwerkskammern zu berichten. Abhilfe schaffen hier nur klare und deutliche Vereinbarungen vom Angebot bis zur Ausführung. Wenn Sie die nachfolgenden Tipps beachten, vermeiden Sie unnötige Konflikte und sichern sich zufriedene Kunden.

Das Angebot

Damit das Angebot den Erwartungen und Vorstellungen des Kunden entspricht, müssen alle Leistungen und Details im Vorfeld genau abgesprochen werden. Machen Sie sich beim Erstkontakt Notizen, um so alle Fragen und Wünsche des Kunden abzudecken. Informieren Sie den Kunden über die Vorzüge und eventuellen Nachteile der jeweiligen Produkte und Materialien und bieten Sie an, eine Alternative zu

errechnen, wenn Sie merken, dass zwar der Wunsch nach dem besseren Produkt vorhanden ist, der Kunde es aber vom Preis abhängig machen würde, für welche Alternative er sich entscheidet. Stellen Sie schon im Beratungsgespräch heraus, wenn Sie Materialien verwenden, die über eine bessere Qualität verfügen.

Basis einer jeden Kostenberechnung ist das exakte Maßnehmen auf der Baustelle. Idealerweise stellt der Bauherr dem Dachhandwerker einen aktuellen Plan seines Hauses zur Verfügung, aus dem dann alle relevanten Maße entnommen werden können. Das ist zwar die gängige Praxis, aber umso unverständlicher ist es dann für den Kunden, wenn sich die zur Preis-Berechnung herangezogene Dachfläche in den Angeboten verschiedener Handwerksbetriebe um mehr als 20 % unterscheidet. Auch die Laufmeter der zu erneuernden Dachrinnen mit den dazugehörigen Fallrohren sollten eigentlich eindeutig zu benennen sein.

Für den Kunden ist es nicht nachvollziehbar, wenn der Handwerksbetrieb A eine Dachfläche von 260 Quadratmetern, der Handwerksbetrieb B aber nur 210 Quadratmeter als Berechnungsbasis ansetzt.

Die Preisgestaltung

Es gibt vier Varianten der Preisgestaltung. Welche Methode für den anstehenden Auftrag zu wählen ist, ist auch hier im Vorfeld abzuklären.

1. Der Stundenzettel

Es wird hier der tatsächliche Material- und Zeitaufwand abgerechnet.

Der Kunde zeichnet die Regiezettel ab, in denen das verbrauchte Material und die Stunden der Handwerker vermerkt sind.

Diese Methode sollte dann gewählt werden, wenn umfangreiche Renovierungsarbeiten auszuführen sind, bei denen der tatsächliche Umfang von vornherein nicht eindeutig abschätzbar ist oder mit Schwierigkeiten zu rechnen ist, die erst bei der Ausführung der Arbeiten erkennbar sind.

2. Der Einheitspreis

Hier wird ein Leistungsverzeichnis erstellt, in dem die Mengenangaben und die jeweiligen Einheitspreise fixiert werden.

Diese Art der Preisvereinbarung trifft besonders für den Bau und Ausbau zu. Die zu verrichtenden Leistungen sind klar definiert und überschaubar.

3. Der Festpreis

Hier einigen sich Auftraggeber und Auftragnehmer auf einen Festpreis und legen die auszuführenden Arbeiten genau fest. Nur wenn aufgrund von Kundenwünschen, die auszuführenden Leistungen von der vertraglich vorgesehenen erheblich abweichen, kann der Auftragnehmer seine Mehrleistungen abrechnen.

4. Der Kostenvoranschlag

Beim Kostenvoranschlag legen Kunde und Handwerker die auszuführenden Arbeiten fest und der Handwerker erstellt auf dieser Basis eine Kalkulation. Abweichungen von bis zu 10 % vom Angebotspreis sind durchaus üblich. Sobald die Preissteigerung absehbar ist, müssen Sie diese Ihrem Kunden mitteilen.

Aber denken Sie daran, dass ein grundsätzliches Überziehen des Kostenvoranschlages nicht gerade förderlich für das Image eines Handwerksbetriebes ist; es sollte daher eher die Ausnahme, als die Regel sein.

BGB oder VOB

BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) oder VOB (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen – welches Regelwerk, soll angewendet werden? Seit der Reform des BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) im Jahr 2002 sind die Regelwerke weitgehend angeglichen. Die meisten Handwerkskammern empfehlen, im Geschäft mit Privatkunden einen BGB-Vertrag abzuschließen. VOB-Verträge sind lediglich Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) und werden u. U. von Gerichten gegenüber Verbrauchern kritisch überprüft.

Hingegen sind im BGB alle vertraglichen Bedingungen hinreichend berücksichtigt.

Abschlagszahlungen

Bei Aufträgen mit langer Laufzeit oder bei teurem Materialeinsatz empfiehlt es sich, den Passus der Abschlagszahlung mit in das Angebot aufzunehmen.

Seit Anfang 2009 können auch im BGB-Vertrag Abschlagszahlungen ohne Weiteres mit aufgenommen werden.

Abschlagszahlungen verbessern die Liquidität des Auftragnehmers und verringern das Risiko eines Forderungsausfalls.

Sind alle Leistungsmerkmale festgelegt und ist die Preisfindung abgeschlossen, kommt es zum Auftrag.

Der Auftrag

Mit Erteilung des Auftrags wird ein Werkvertrag geschlossen.

Lassen Sie sich den Auftrag schriftlich erteilen, z. B. durch Bestätigung des Kunden auf dem Angebot, per Fax oder Mail.

Die Vertragskündigung

Ein Werkvertrag kann bis zum Abschluss jederzeit ohne Angabe von Gründen gekündigt werden. Abgerechnet werden dann die bis zum Tag der Kündigung ausgeführten Arbeiten inkl. Materialeinsatz. Hinzu kommt evtl. noch der Aufwand, den der Handwerksbetrieb hat, wenn er seine Mitarbeiter nicht anderweitig einsetzen kann.

Bedenken, Mängel

Dem Kunden sind Einwände während der Handwerksarbeiten unverzüglich mitzuteilen. Diese Mitteilung sollte aus Gründen der Beweisführung schriftlich erfolgen. Mängel, die der Kunde später entdeckt und rügt, sollten unverzüglich beseitigt werden, um keinen Vorwand für eine verspätete Zahlung zu geben.

Die Rechnung

Zu empfehlen ist die Kombination von Abschlags- und Schlussrechnung.

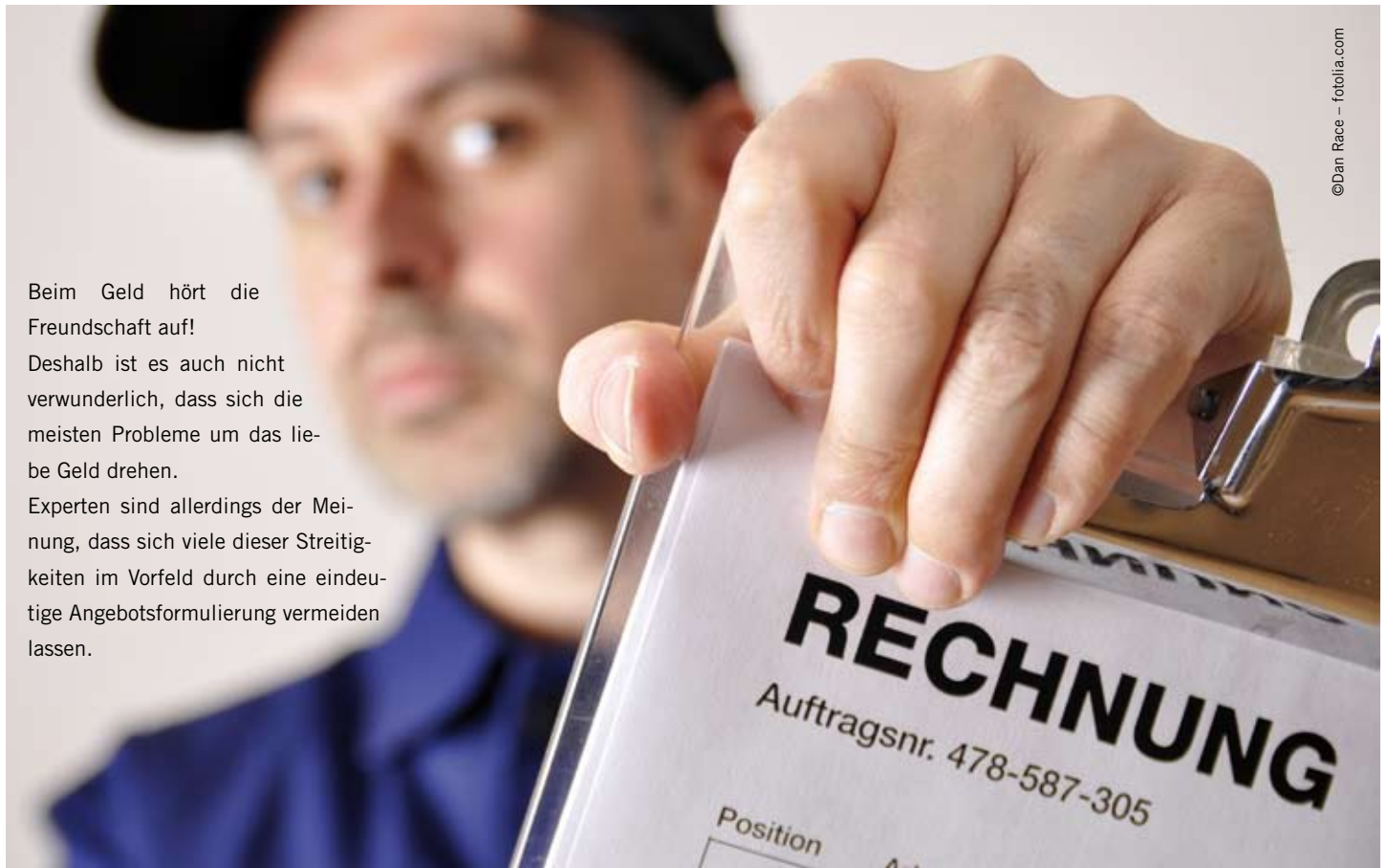
Die Schlussrechnung erfolgt nach Abnahme der

Bauleistungen. Eine Schlussrechnung muss prüffähig sein, d. h., alle Positionen der Rechnung müssen nachvollziehbar sein und die Rechnung muss alle Pflichtangaben beinhalten, die nach dem Umsatzsteuergesetz vorgeschrieben sind.

Das Fazit

Viele Probleme, die bei der Abrechnung entstehen, könnten vermieden werden, wenn einige Dinge im Vorfeld beachtet werden.

- Das Angebot sollte zeitnah erstellt werden.
- Beschreiben Sie den Leistungsumfang und die Art der Vergütung eindeutig und genau.
- Verlassen Sie sich nicht auf mündliche Absprachen. Sie sollten sich alle Absprachen schriftlich bestätigen lassen.
- Bedenken und Einwände bei den Handwerksarbeiten sollten Sie unverzüglich und offen mit dem Kunden ansprechen.
- Nehmen Sie sich die Zeit, nach Fertigstellung der Arbeiten mit dem Kunden die einzelnen Positionen auf Basis des Angebots durchzugehen, und lassen Sie sich ein Abnahmeprotokoll über die ordnungsgemäße Ausführung unterschreiben.



Beim Geld hört die Freundschaft auf!

Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass sich die meisten Probleme um das liebe Geld drehen.

Experten sind allerdings der Meinung, dass sich viele dieser Streitigkeiten im Vorfeld durch eine eindeutige Angebotsformulierung vermeiden lassen.

Klöber – Luft- und Winddichtheitspaket

7 gute Gründe

... warum mit dem abgestimmten Luft- und Winddichtheitsystem die Anforderungen an das luft- und winddichte Bauen erfüllt werden können.

1. Alle Klebe- und Dichtmittel von Klöber sind optimal auf die Klöber Unterdeckbahnen und Dampfbremsen abgestimmt.

Durch regelmäßige interne und externe Prüfungen wird sichergestellt, dass die Haftung der Klebe- und Dichtprodukte auf den Bahnoberflächen besonders groß ist.

2. Luftdichtes Bauen ist eine wesentliche Voraussetzung für funktionssichere und energiesparende Bauteile. Alle Klebstoffe, Dichtstoffe und Bauteile müssen aufeinander abgestimmt und geeignet sein. Dies wird durch Klöber im System sichergestellt und gibt dem Verarbeiter große Sicherheit.



Die luftdichte Verklebung der Klöber Luftsperr erfolgt im System mit dem Klebeband Permo® TR.

3. Neben der luftdichten Gebäudehülle ist im Dachgeschossausbau eine funktionierende Winddichtheitsschicht sinnvoll. Mit den Wallint® Dampfbremsen, den Permo® SK² Unterdeckbahnen und dem abgestimmten Zubehör von Klöber hat der Dachhandwerker den Wärmeschutz voll im Griff.

4. Klöber bietet für vielfältige Anwendungszwecke und Anforderungen die richtige Lösung. So können die Permo® Unterdeckbahnen unter den verschiedensten Dacheindeckungen wie Stehfalzdeckungen, Schiefer, Dachziegeln und Dachsteinen eingesetzt werden. Ein besonderes Plus ist dabei die Ausrüstung der Bahnen mit einem doppelten Selbstkleberand (Permo® SK² Produktfamilie). So können winddichte Konstruktionen auch als geschlossene Deckunterlage schnell und einfach erstellt werden.



Nahtsicherung mit Doppelklebestreifen: Permo® SK²

5. Für die Ausführung als naht- und perforationsgesicherte Unterdeckung und Unterspannung nach dem neuen Fachregelwerk des ZVDH bietet Klöber mit der neuen Permo SK² Produktfamilie mit doppeltem Selbstkleberand eine optimale Nahtsicherung. Mit

der Nageldichtmasse Permo® seal werden die Nagelstellen sicher gegen eindringendes Wasser, auch unter schwierigen Witterungsbedingungen, geschützt.



Perforationssicherung mit Konterlattendichtmasse Permo® seal

6. Seit 50 Jahren bietet Klöber Produkte „von Profis für Profis“ an. Die jahrzehntelange Erfahrung und die Kenntnis der Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse fließen dabei täglich in die Produktentwicklung und Produktion ein. So hilft Klöber seinen Kunden, die immer neu entstehenden Anforderungen als Chance für den eigenen Markterfolg zu nutzen.



7. Mit ihrem Qualitätsversprechen zeigt die Firma Klöber, dass sie mit ihren Produkten, ihren Aktivitäten und Mitarbeitern, auch bei den gestiegenen Kundenanforderungen, in der „Next Generation“ angekommen ist.

Für weitere Informationen senden Sie uns bitte das Antwortfax auf der Rückseite ausgefüllt zurück.

Endlich hitzefrei schlafen!

Wer freut sich nicht auf den Sommer? Doch ganz ungetrübt ist die Freude häufig nicht. Viele Menschen können bei großer Tageshitze nachts nicht in den Schlaf finden. Gerade in den Dachgeschossen staut sich die Hitze. Dies lässt sich erheblich reduzieren. Der Dach- und Fassade-Fachhändler zeigt gern die Möglichkeiten auf, die als Gegenmaßnahmen für überhitzte Dachgeschosse geeignet sind.

Was unterscheidet den sommerlichen Hitzeschutz vom winterlichen Wärmeschutz?

Gegen die Kälte im Winter könnte man noch heizen. Aber die Hitze im Sommer lässt sich ohne Klimaanlage nicht wegkühlen. Eine Klimaanlage ist nicht erforderlich, wenn baulich ein paar Dinge beachtet werden:

1. Die süd-/öst-/westlich ausgerichteten Fenster sollten außenseitig (!) verschattet werden. Das gilt insbesondere für Dachflächenfenster im Dachgeschoss.
2. Die heiße Außenluft sollte nicht ungebeten durch Ritzen und Fugen strömen. Auf eine ausreichende Luftdichtung sollte geachtet werden.
3. Die Baukonstruktion sollte für den sommerlichen Hitzeschutz geeignet sein. Häufig werden der winterliche Wärmeschutz und der sommerliche Hitzeschutz in „einen Topf“ geworfen. Es gibt aber gravierende Unterschiede:
 - Beim winterlichen Wärmeschutz soll die Wärme im Raum gehalten werden, sodass der Raum nicht auskühlt.
 - Beim sommerlichen Hitzeschutz soll verhindert werden, dass der Wohnraum sich aufheizt.
 - Die sommerliche Hitze ist ein „Überangebot“ an Wärme. Die Sonne lässt sich nicht abstellen. Eine gute Wärmedämmung allein reicht nicht aus.

Wie lässt sich der sommerliche Hitzeschutz verbessern?

Gerade wenn es darum geht, die Qualität von bestehenden Gebäuden zu verbessern, sollten nicht die gleichen Fehler gemacht werden, die beim Neubau mit den knappen Baubudgets häufig vorkommen. Wie bereits angemerkt, wird sich eine Berücksichtigung des sommerlichen Hitzeschutzes erheblich auf das Wohlbefinden der Schlaf suchenden Bewohner auswirken. Aber welche Details sollten beachtet werden?

SOMMERLICHER HITZESCHUTZ

Weniger beachtenswert als winterlicher Wärmeschutz?

1. Viel Licht braucht Hitzeschutz

Als Grenzwert wird 30 % Verglasung der Dach- oder Fassadenfläche angegeben. Dieser sehr grobe Wert sollte raumweise betrachtet werden. Nun kann man den Nutzern aber kaum zumuten, die Verglasungsflächen aus diesem Grund zu minimieren.

Licht und Sonnenwärme wirken sich gerade in den Übergangszeiten auf das Wohlbefinden des Menschen aus.

Im Sommer spielt die Verschattung aber eine große Rolle und außen liegender Sonnenschutz ist zwingend einzuplanen, damit sich der Wohnraum nicht zu stark aufheizt.

2. Richtig lüften

Die Bewohner können mit einem richtigen Lüftungsverhalten Einfluss nehmen. Am Tage sollten die Fenster bei großer Hitze geschlossen bleiben. Beim Einsetzen der Nachtkühle hingegen heißt es, die Fenster weit zu öffnen. Die Außenluft sollte in der heißen Jahreszeit nur dann in das Gebäude gelangen können, wenn die Außenlufttemperatur auch tatsächlich geringer ist als die gewünschte Raumtemperatur.

3. Intelligent bauen

Das sinnvollste Vorgehen für einen optimalen Hitzeschutz ist sicherlich, bereits in der Planungsphase die entsprechenden konstruktiven Maßnahmen zu ergreifen. Der Dach- und Fassade-Fachhandel steht dabei mit Rat und Tat zur Seite.



Vorher an die Folgen denken

Unfall mit Gerüst – Chef muss zahlen

Ein Handwerksmeister war damit beauftragt worden, die Fassade eines zweistöckigen Wohnhauses zu renovieren. Zu diesem Zweck hatte ein Gerüstbauunternehmen an der Nordseite des Gebäudes ein Gerüst errichtet, auf dem der Meister und seine Mitarbeiter nun die Arbeiten durchführen sollten.

Der Hauseigentümer fragte den Handwerksmeister während der Durchführungen der Arbeiten an der Nordseite, ob es – selbstverständlich gegen Aufpreis – möglich wäre, an der Südseite des Hauses, die Dachrinne zu entfernen und eine neue einzubauen. Auf der Südseite befand sich jedoch kein Gerüst, das stand ja nur auf der Nordseite.

Da der Umbau des Gerüsts auf die Südseite durch die Gerüstbaufirma für das alleinige Wechseln der Dachrinne zu kostspielig und zeitaufwendig schien, entschloss sich der Handwerker zu einer Notlösung. Auf seine Anweisung hin bauten zwei Mitarbeiter – ohne Wissen der Gerüstbaufirma – Teile des Gerüsts an der Nordseite ab und errichteten ein provisorisches Gerüst auf der Südseite.

Und dann passierte es. Da das Gerüst auf der Südseite unfachmännisch aufgebaut war, stürzte ein Mitarbeiter wegen eines schlecht montierten Geländerholms aus vier Metern in die Tiefe und erlitt schwere Verletzungen. Hierfür musste der Handwerksmeister zum großen Teil einstehen. Das Oberlandesgericht in Stuttgart sprach lt. Aktenzeichen 6 U 56/08 sein Urteil und traf einige grundsätzliche Regeln für solche Fälle.

Wer eigenmächtig Gerüste, die eine andere Firma errichtet hat, um- oder abbaut, haftet für sämtliche Schäden, die sich aus diesem Um- oder Abbau ergeben.

Das gilt auch dann, wenn Mitarbeiter oder sogar fremde Personen auf diesem Gerüst zu Schaden kommen. Dies ergibt sich auch aus den allgemeingültigen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches. Danach haftet derjenige, der auf einem fremden Grundstück ein „Werk“ errichtet. Und darunter fällt auch ein provisorisch aufgestelltes Gerüst.

Keine Haftung der Gerüstbaufirma

Eine Haftung der Gerüstbaufirma entfällt, da sie von dem eigenmächtigen Handeln des Handwerkers keine Kenntnis hatte und der Handwerker durch das Aufstellen des Teilgerüsts selbst den Status des Gerüstbauers innehatte. Ein Verschulden des Hausbesitzers kommt auch nicht in Betracht, da ihm keine Verletzung der Sorgfaltspflicht vorzuwerfen ist. Er bat lediglich um die Reparatur der Dachrinne.

Fazit:

Hände weg von fremden Gerüsten oder Arbeitsgeräten, auch wenn dadurch ein Preis- oder Zeitvorteil realisiert werden kann. Die Folgen eines unsachgemäßen Aufbaues oder falschen Behandlung sind u. U. größer als der scheinbare Vorteil.

Quelle: Handwerkermarkt.de



VOB-Vertrag: Gilt eine Zahlungsbürgschaft auch für Nachträge?

DAS PROBLEM:

Der Auftragnehmer eines Bauvertrags erbringt in der Regel erhebliche Vorleistungen. Um sich hier vor Zahlungsausfällen abzusichern, kann er vom Auftraggeber eine Sicherheit nach § 648a BGB verlangen oder im Werkvertrag mit dem Auftraggeber ausdrücklich eine ent-

sprechende Zahlungsbürgschaft vereinbaren. Häufig ist allerdings der Text der vom Auftraggeber ausgehändigten Bürgschaftsurkunde nicht ganz eindeutig.

DER FALL:

Der Auftraggeber händigt dem Auftragnehmer eine Bankbürgschaft aus, wonach der Bürge vom Auftragnehmer „bis zu einem Höchstbetrag von 50.000 Euro zur Sicherung von Werklohnforderungen“ gegen den Auftraggeber haftet. Es kommt zu erheblichen Vertragsän-

derungen und Zusatzleistungen. Weil der Auftraggeber die Nachträge nicht mehr bezahlen kann, will der Auftragnehmer die bürgende Bank in Anspruch nehmen.

Mit Erfolg?

DIE ENTSCHEIDUNG:

Der BGH hat diese Frage mit Urteil vom 15.12.2009 – Az.: XI ZR 107/08 – **verneint**.

Nach § 767 Abs. 1 S. 3 BGB wird die Verpflichtung des Bürgen durch ein Rechtsgeschäft, das der Hauptschuldner nach der Übernahme der Bürgschaft vornimmt, nicht erweitert. Diese Aussage gilt auch für den VOB-Vertrag.

Zwar erlaubt der VOB-Vertrag dem Auftraggeber, einseitig Vertragsänderungen vorzunehmen (§1 Nr. 3 VOB/B) oder notwendige Zusatzleistungen (§ 1 Nr. 4 VOB/B) in Auftrag geben zu können und damit

das Ausfallrisiko des Auftragnehmers zu erhöhen. Im Gegensatz zum Auftragnehmer, der „dieses Zusatzrisiko durch eine sorgfältige Klärung der technischen Voraussetzungen des vereinbarten Werkerfolgs reduzieren“ kann, sind diese Risiken für den Bürgen weder im Grund noch im Umfang kalkulierbar. „Verständige Vertragsparteien“ können somit nicht davon ausgehen, dass der Bürge in Abkehr von § 767 Abs. 1 S. 3 BGB solche Zusatzrisiken allein deswegen übernimmt, weil im Bauvertrag die VOB/B Anwendung findet.

HINWEIS FÜR DIE PRAXIS:

Die hier vertretene Ansicht des BGH ist in der Literatur heftig umstritten. (Anderer Ansicht z. B. Heiermann/Riedl/Rusam, Handkommentar zur VOB, 11. Aufl., § 17 VOB/B Rn. 53; Kniffka, ibr-online-Kommentar, § 648a Rn 39).

Sollen mit der Zahlungsbürgschaft auch Nachträge aus Vertragsänderungen oder Zusatzleistungen abgesichert werden, sollte der Auftragnehmer darauf achten, dass die Bürgschaftsurkunde entsprechend formuliert wird.

FAZIT:

Auch bei einem VOB-Vertrag erstreckt sich eine Bürgschaft, die für Werklohnforderungen aus einem Bauvertrag übernommen worden ist, nicht auf spätere Nachträge!

JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER
ANKREUZEN



SEITE 02: **VELUX** – Aktion 2010

SEITE 04: **BAUDER** – Aufsparrendämmsystem „Ratgeber“

SEITE 04: **PUREN** – Steildachdämmung

SEITE 05: **KRAIBURG** – Wartungswege auf Flachdächern

SEITE 08: **KLÖBER** – Abgestimmtes Luft- und Winddichtheitssystem

IMPRESSUM: Herausgeber: hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG, Celler Straße 47, 29614 Soltau, DAS FACHBLATT erscheint 4 x jährlich, Ausgabe 2/2010
 Verantwortlicher Redakteur: Detlef Schreiber, Tel. 05191 / 802-213, verantwortlich für Anzeigen: Andrea Schindelmeiser, Tel. 05191 / 802-217
 REALISATION: KONKRET.creativ, Agentur für Marketing & Verkaufsförderung GmbH, Hünxe/Bayreuth, Tel. 0921 / 5073748-0
 Alle Angaben ohne Gewähr. Abweichungen/Änderungen der Produkte durch die Lieferanten vorbehalten. © hagebau

Absender

Firma, Inhaber:

Straße, PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail: