



DACH + FASSADE
FACHHANDEL

DACH + FASSADE

PRÄSENTIERT DURCH *aktuell*

Ihren
DACH + FASSADE FACHHANDEL

05 Alles ein alter Hut?

**Die 7 Erfolgsfaktoren
im Verkauf**

09 Je früher, desto besser

**Altersvorsorge ist ein
Thema in jungen Jahren**

Neue Märkte für das Handwerk

Die GENERATION 50+

Weitere Informationen auf Seite 3

DELTA® System

DELTA® schützt Werte. Spart Energie. Schafft Komfort.

DÖRKEN

Moderne Wärmedämmung.



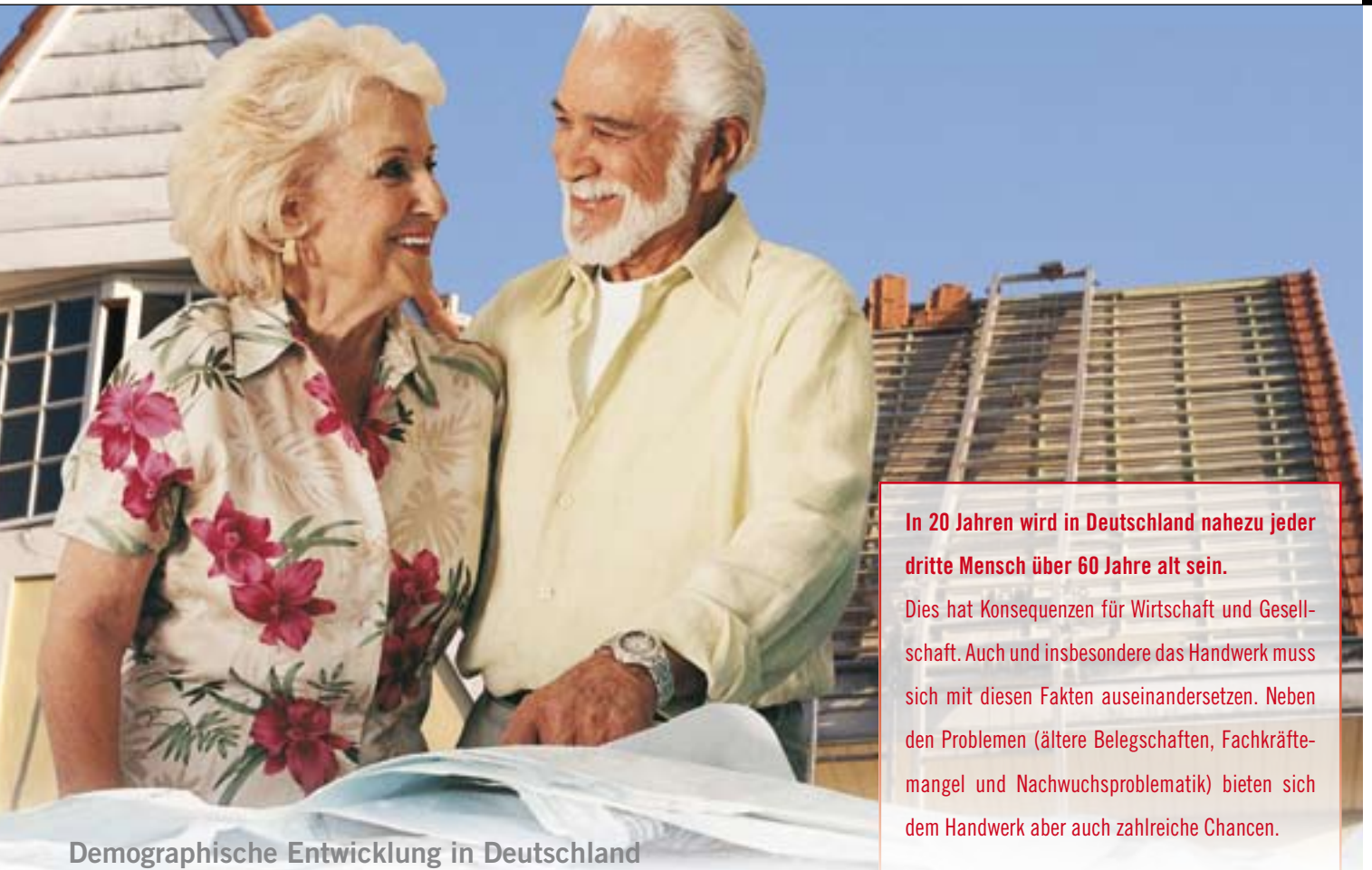
PREMIUM - QUALITÄT



DELTA®-MAXX COMFORT

Die erste Unterdämmbahn mit eingebauter Erfolgsformel „Energieerhaltung = DELTA®-MAXX COMFORT mit 3 cm Wärmedämmvlies“.

Die neue Lösung für Dachsanierungen. Reduziert Wärmeverluste, schließt Wärmebrücken, erhöht Wohnkomfort, bleibt handwerksgerecht. Vom DIBt als Dämmstoff zugelassen.



Demographische Entwicklung in Deutschland

NEUE MÄRKTE für das Handwerk!

DIE FAKTEN:

- Ältere Menschen möchten ihre dritte Lebensphase neu gestalten.
- Sie sind dankbare Kunden und strahlen Zufriedenheit aus.
- Sie besitzen eine hohe Kaufkraft und sind bereit zu investieren.
- Sie wollen nicht selbst Hand anlegen, sondern die Arbeiten einem Handwerker übergeben.
- Die Arbeiten sollen solide ausgeführt werden, damit auch die Erben noch davon profitieren können.
- Neue Produktinnovationen bekommen eine Chance.



In 20 Jahren wird in Deutschland nahezu jeder dritte Mensch über 60 Jahre alt sein.

Dies hat Konsequenzen für Wirtschaft und Gesellschaft. Auch und insbesondere das Handwerk muss sich mit diesen Fakten auseinandersetzen. Neben den Problemen (ältere Belegschaften, Fachkräftemangel und Nachwuchsproblematik) bieten sich dem Handwerk aber auch zahlreiche Chancen.

NEUE BETÄTIGUNGSFELDER:

- Altersgerechtes und barrierefreies Wohnen
- Wellness- und Lifestyle-Orientierung
- Sicherheit, Qualität
- Erhöhter Service

TIPPS IM UMGANG MIT DER GENERATION 50+:

Nehmen Sie sich Zeit für eine gute und ausführliche Beratung; Bieten Sie Alternativen; Seien Sie geduldig; Lassen Sie ihrem Kunden für seine Entscheidungen die Zeit, die er braucht.

WISSENSCHAFTLICHE UNTERSUCHUNG DES NACHFRAGEPOTENTIALS

Welche Auswirkungen die demographische Entwicklung auf das Konsumverhalten und das Nachfragepotential darstellt, soll eine Untersuchung, initiiert von der Handwerkskammer Kassel in Zusammenarbeit mit der Philipps Universität Marburg aufzeigen. Die Untersuchung soll in ein Projekt einer Zertifizierungsmaßnahmen münden.

Ziel des Projektes: Vergabe des Neuen HWK-Zertifikates „Seniorenfreundlicher Handwerksbetrieb“

Inhalt der Zertifizierung: Schulungsmaßnahme, die einen Überblick über die relevanten Themenbereiche gibt; Umsetzung konkreter Instrumente und Aktivitäten; Zertifizierung der Betriebe durch die Betriebsberater der HWK

Fragen Sie Ihre Handwerkskammer, inwieweit eine solche Maßnahme bei Ihnen vor Ort durchgeführt wird.

KINGSPAN – DER KÖNIG DER DÄMMSTOFFE

Kingspan Insulation im ÜBERBLICK

Kingspan Insulation produziert auf dem neusten Stand der Technik die thermisch effizientesten und technisch fortschrittlichsten Dämmstoffe.

Kingspan Insulation bietet eine umfassende Reihe von Hochleistungs-Dämmstoffen für die Bauindustrie. Nach umfangreichen Investitionen in neue Fertigungstechniken ist Kingspan Insulation bestens darauf vorbereitet, die Anforderungen aktueller und zukünftiger Bauvorschriften zu erfüllen.

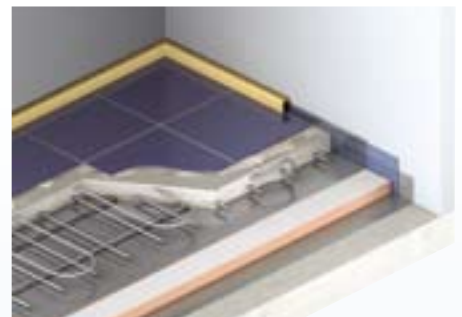
Kingspan Insulation ist auf die Lösung von komplexen Dämmaufgaben spezialisiert und hat ein großes Angebot an Dämmstoffen in Großbritannien, Irland, Deutschland, Benelux, Frankreich, Österreich und der Schweiz.

Kingspan Kooltherm hat viele Anwendungsbereiche:



Kooltherm K1 Flachdach-Dämmplatte Flachdachdämmung mit hervorragender Leistung

Kingspan Insulation ist der Hersteller von Kingspan Kooltherm, dem einzigen Dämmstoff mit einem hervorragenden λ -wert durch Resol-Hartschaum. Bemessungswert ab $\lambda = 0,022$ W/m.K!



Kooltherm K3 Fußboden-Dämmplatte

Fußbodendämmung für Industrie- und schwimmende Estriche



Kooltherm K8 Kerndämmplatte

Kerndämmplatte für zweischaliges Mauerwerk mit und ohne Luftschicht



Kooltherm K10 Unterdecken-Dämmung

Unterdecken-Dämmung mit hervorragender Leistung

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

7 ERFOLGSFAKTOREN im Verkauf

oder „alles nur ein alter Hut?“

Seit hunderten von Jahren wird Handel betrieben, werden Waren produziert, gekauft und wieder verkauft. Der Mensch steht dabei immer im Mittelpunkt. Er ist es auch, der die Mechanismen des Verkaufens analysiert und weiterentwickelt.

7 Faktoren, die für den Erfolg des Einzelnen eine nicht ganz unerhebliche Rolle spielen:

Erfolgsfaktor Ethik

Der Verkäufer muss sich mit dem Produkt identifizieren. Nur so wird er langfristige Erfolge generieren. Hierzu zählt auch das ethische Verhältnis zum Kunden und der eigenen Firma. Grundeinstellungen wie Ehrlichkeit, Termintreue, Zuverlässigkeit, Integrität, Fairness und Geradlinigkeit sind ebenfalls dem Begriff der Ethik zuzurechnen.

Erfolgsfaktor Nutzen

Aus Sicht des Kunden denken und argumentieren. Den Nutzen und Vorteil des Kunden stets im Auge haben, diese müssen ihm einleuchten und für ihn nachvollziehbar sein. Dies wird dadurch erreicht, dass der Verkäufer dem Kunden zuhört und die richtigen Fragen stellt.

Erfolgsfaktor produktspezifisches Know-how

Professionalität und Kompetenz sind hier gefragt. Der Verkäufer muss das eigene Produkt genau kennen, um es erfolgreich verkaufen und gegen die Produkte der Konkurrenz abgrenzen zu können.

Erfolgsfaktor Glaubwürdigkeit

Hohe Verbundenheit zum Unternehmen, realitätsnahe Argumentation sowie gute Kommunikationsfähigkeit sind weitere gute Erfolgsfaktoren.

Erfolgsfaktor Ziele

Der Vertriebler sollte sich Ziele setzen. Langfristige wie Jahresziele, mittel- und kurzfristige wie Quartalsziele, Monatsziele, Wochenziele. Das Erreichte überprüfen und gegebenenfalls Ziele neu definieren.

Erfolgsfaktor Begeisterung

Die eigene Stimmung hochhalten. Mit Freude und guter Laune sowie Fröhlichkeit und Enthusiasmus dem Kunden begegnen. Begeisterung steckt an!

Erfolgsfaktor Beharrlichkeit

Angebote nachfassen – dranbleiben. Oft kann durch Nachfragen die eine oder andere Unklarheit beseitigt werden. Aber auch ein einmal nicht erreichter Abschluss kann durch Analyse der Fehler positiv für kommende Verkaufssituationen genutzt werden.





Dach & Holz 2008

Das Klöber Luft-/Winddichtpaket mit abgestimmten Klebebändern und Dichtprodukten

Der neue Energieausweis 2007 bringt als energetischer Ausweis für Häuser mehr Transparenz in den Immobilienmarkt. Mieter und Käufer können künftig auf einen Blick erkennen, welche Nebenkosten auf sie zukommen. Die Energieeffizienz wird damit zu einem zentralen Entscheidungskriterium bei Miete oder Kauf eines Gebäudes. Um wirksam Energie einzusparen, sind Wind- und Luftdichtheitsschichten zwingend erforderlich.

Klebesysteme spielen bei der Luft- und Winddichtheit eine tragende Rolle

Die häufigsten Fehler bei der Ausführung einer luftdichten Gebäudehülle sind mangelhafte Anschlüsse von Dachflächenfenstern, mangelhaft abgedichtete Durchdringungen von Leitungen, Kaminen und Entlüftungen sowie die unsachgemäße Verlegung der Dampfbremse/Luftsperrschicht.

Anschlüsse an Bauteile oder Durchdringungen können mit Haftklebebändern oder pastösen Materialien sicher hergestellt werden. Entscheidend ist dabei die geforderte Abstimmung von Klebeuntergrund und dem Klebematerial gemäß DIN 4108 T7. Aus diesem Grund bietet Klöber zu seinen Luftsperrschichten das abgestimmte Spezialklebeband Wallint® LD an. Speziell für Wallint® wurden die Klebeeigenschaften optimiert und die Verklebung bei Kälte entscheidend verbessert.

Die Klöber Klebe- und Dichtprodukte Permo® HD für Verklebungen im Außenbereich, Flecto® für Anwendungen mit Dehnung, Seca® für Bahnenüberlappungen, Tacto® und Butylon® für doppelseitige Anwendungen oder Pasto® für feuchte oder raue Untergründe sowie die neue Konterlattendichtmasse Permo® Seal runden das Sortiment ab.



Flexible Anschlussmanschetten, die z. B. um Rohrleitungen geführt werden, erleichtern in der Praxis die Verklebung.



Klebeband Permo® HD für Verklebungen im Außenbereich

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

Der erste Siebengeschosser in Holzbauweise steht in Berlin kurz vor der Fertigstellung

Mit Holz **DEM HIMMEL** entgegen!

22. Februar 2008 (HAF, Bonn) *Beim Bau innovativer Projekte ist der Werkstoff Holz mittlerweile erste Wahl. In Berlin beispielsweise entsteht gerade ein siebengeschossiges Hochhaus in Holzbauweise.*

Rohbau in Rekordzeit

In nur wenigen Wochen stand der gesamte Rohbau des Siebengeschossers. Wegen des hohen Vorfertigungsgrades und der durchgängig trockenen Bauweise – beides typisch für Holzhäuser – waren pro Etage durchschnittlich nur zehn Bautage nötig. Zuerst wurde ein tragendes Gerüst aus senkrechten Stützen und waagerechten Riegeln montiert, dann wurden die Zwischenwände durch Massivholzwände geschlossen.

Sorgfältige Planung für Sicherheit und Komfort

Für den Laien ist bei dem siebengeschossigen Kubus auf den ersten Blick gar nicht ersichtlich, dass er in Holzbauweise gefertigt ist. Denn das Haus hat keine Holzfassade, sondern die außenliegende Wärmedämmschicht aus Steinwolle wurde verputzt. Obwohl massive Holzbauteile im Ernstfall nicht abbrennen, sondern nur an der Oberfläche verkohlen, wurden im Sinne des Brandschutzes – für das Gebäude wurde ein individuelles Konzept entwickelt – alle Quer- und Längsbalken zusätzlich mit nicht brennbaren Gipsfaserplatten bekleidet. Die sorgfältige Planung der gesamten Konstruktion und die genaue Abstimmung der Baumaterialien garantieren zusätzlich eine gute Trittschalldämmung.

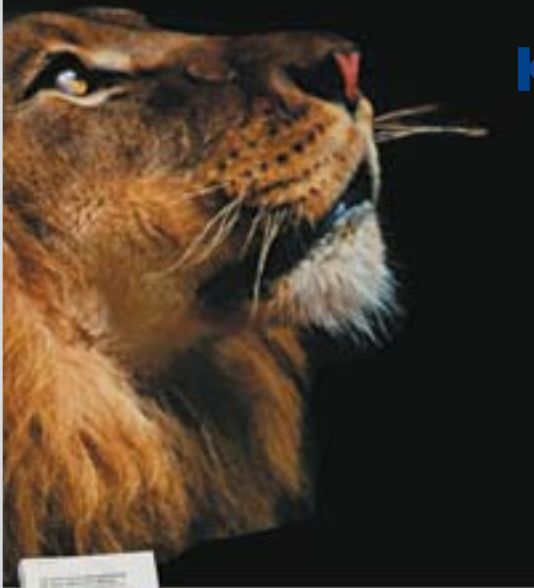
Mehr über den Bau des Siebengeschossers in Holzbauweise gibt es im Internet auf www.e3berlin.de.



VORTEILE MIT DEM BAU VON HOLZ:

- geringes Eigengewicht
- Zeit sparend
- hohe Festigkeit
- Klima schonend

Der König der Dämmstoffe



Super Dämmleistung mit Kingspan Insulation

Kooltherm^{Der Dämmstoff}

Kingspan Insulation fertigt werkseitig spezielle Dämmstoffe für industrielle und kommerzielle Anwendungen, welche die Verarbeitung auf der Baustelle erheblich vereinfachen.

Mit seinen innovativen Eigenschaften und der hervorragenden Wärmeleitfähigkeit von $\lambda_{0,022} = 0,022 \text{ W/m}\cdot\text{K}$ ist **Kooltherm** das bessere Produkt um Energie zu sparen.

Die Kern-Kompetenzen unseres Produktes lauten wie folgt:

- Lambdawert: $\lambda_{0,022} = 0,022 \text{ W/m}\cdot\text{K}$;
- Druckfestigkeit bei 10 % Stauchung: >150 kPa;
- hervorragendes Brandverhalten Euroklasse B_{s1,d0};
- schnelle Lieferfähigkeit;
- einzigartige Vertriebsmöglichkeiten;
- schnelle Verarbeitung;
- langfristige Dämmwirkung durch geschlossene Zellstruktur;
- geringes Gewicht, einfach und schnell zu verarbeiten;
- ideal für Neubau und Altbausanierung
- 100% FCKW- und HFCKW-frei.

Für weitere Information über die **Kooltherm** Produkte Dach, Wand und Boden informieren wir Sie gerne.

Tel: +31 (0) 488 417 530

email: info.de@insulation.kingspan.com

www.insulation.kingspan.de

Kingspan
Dämm-Lösungen

Ingenieurholzbauten anerkannt!

Neues RAL-Gütezeichen



Hallenbauten, Überdachungen, Sportstätten, Verkehrsbauten, Brücken aus Holz, Türme oder Sonderbauten aus Holz: An alle diese Bauwerke sind höchste Sicherheitsanforderungen zu stellen. Erfüllt werden diese – und andere Kriterien – u. a. von Betrieben, die das neue RAL-Gütezeichen für die Errichtung von Ingenieurholzbauten führen dürfen, welches das RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e. V. (Sankt Augustin) jetzt anerkannt hat. Ingenieurholzbauten sind Ingenieurbauwerke, bei denen die wesentlichen Bauteile aus Vollholz, Vollholzprodukten oder Holzwerkstoffen bestehen. Weitere Infos unter www.ral.de

Wichtiger Hinweis

SELBSTSTÄNDIGE kümmern sich zu wenig um die eigenen Finanzen!

Die Selbstständigen in Deutschland arbeiten selbst und das auch noch ständig. Trotzdem bleibt oft einfach nicht genug in der Kasse hängen.

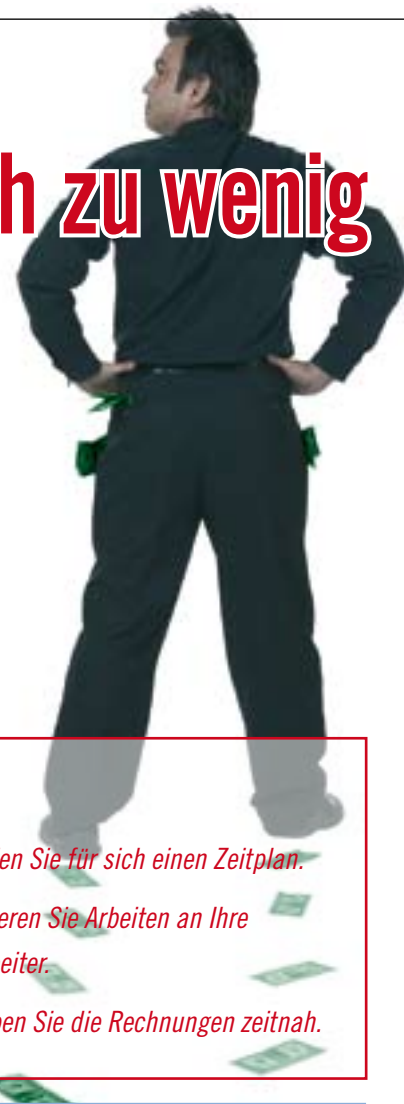
Viele Handwerker in Deutschland glauben an sich und die eigene Idee: Sie machen sich selbstständig. Fortan müssen sie sich aber um alles selbst kümmern und dabei gleich mehrere Tätigkeitsbereiche unter einen Hut bringen und nach einer 50-, 60- oder „Noch-mehr“-Stunden-Woche fehlt einfach die Zeit und die Energie, um sich noch mit so langweiligen Dingen wie der Buchführung zu beschäftigen. Der Punkt Finanzen wird immer wieder nach hinten geschoben. Man will sich darum kümmern, wenn die Zeit vorhanden ist.

Empfehlung an alle Selbstständigen:

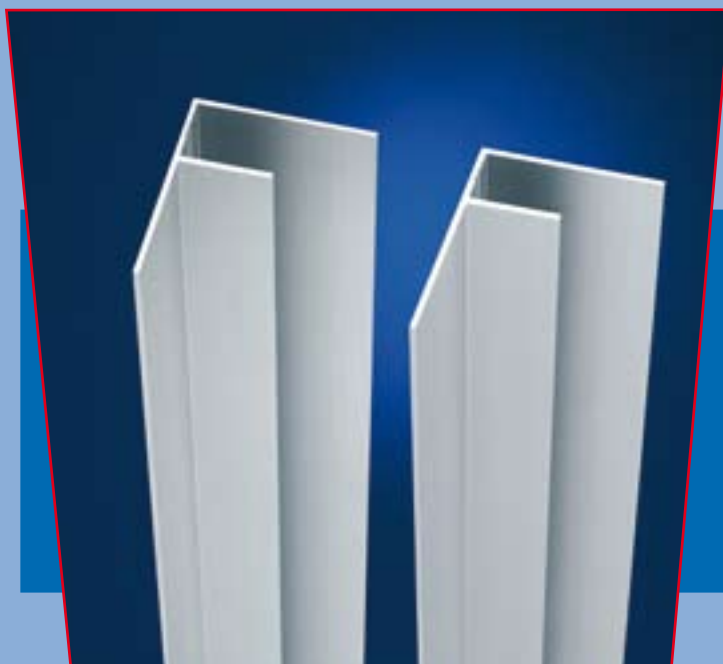
Arbeiten Sie pro Monat drei Stunden weniger. In einer Stunde – der so genannten Cappuccino-Zeit – sollen die Selbstständigen über sich und den eigenen wirtschaftlichen Erfolg nachdenken. In den verbleibenden beiden Stunden geht es darum, sich selbst oder der ganzen Familie etwas Schönes zu gönnen. Gehen Sie spazieren, ins Kino, in die Sauna. Entspannen Sie sich.

Tipps:

- Erstellen Sie für sich einen Zeitplan.
- Delegieren Sie Arbeiten an Ihre Mitarbeiter.
- Schreiben Sie die Rechnungen zeitnah.



Das Protektor Abschlussprofil



für Fensterlaibung und Innenkante

- Aluminiumprofile in F-Form für den Abschluss in der Fensterlaibung
- saubere und einfache Montage
- schräg laufende Kanten oder Abschlüsse können mit dem angesetzten Schenkel ausgeglichen werden

Bitte fordern Sie unseren ausführlichen Fassadenprofileprospekt Nr. 12001 an.

PROTEKTORWERK
Florenz Maisch GmbH & Co., KG
Viktoriastraße 58
Gewerbegebiet Birkig
Postfach 14 20



D-76554 Gaggenau
Tel. (0 72 25) 9 77- 0
Fax (0 72 25) 9 77-1 11
<http://www.protektor.com>
e-mail: info@protektor.com

JE FRÜHER, DESTO BESSER

ALTERSVORSORGE

ist ein Thema in jungen Jahren!

Für selbstständige Handwerker und fürs Personal gleichermaßen wichtig. Frühzeitig informieren und planen!

Die Rente ist sicher – aber kein Mensch weiß, in welcher Höhe. Und genau darin liegt das Problem. Denn sicherlich werden alle, die heute in die gesetzliche Rentenkasse einzahlen, eines Tages Leistungen aus dieser Kasse bekommen. Aber genauso sicher werden diese Leistungen nicht ausreichen, den gewohnten Lebensstandard im Alter zu halten. Eigeninitiative ist gefragt.

Was du heute kannst besorgen ...

Am Anfang der beruflichen Laufbahn, noch dazu, wenn man gerade den Schritt in die berufliche Selbstständigkeit gewagt hat, schiebt man das Thema „Altersvorsorge“ gerne zur Seite. Dabei ließen sich gerade jetzt einfach und kostengünstig Rücklagen bilden, die man später nur teuer nachholen kann. Darum ist die erste und wichtigste Regel bei jeder Form der Altersvorsorge: Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen.

DREI SÄULEN

Nach allgemeiner Ansicht wird die Altersvorsorge in Zukunft auf drei Säulen aufgebaut sein:

- die gesetzliche Rentenversicherung,
- die betriebliche Altersvorsorge,
- die private Altersvorsorge.

Für die betriebliche Altersvorsorge gibt es grundsätzlich fünf Durchführungswege: die Direktzusage, die Unterstützungskasse, die Direktversicherung, die Pensionskasse und den Pensionsfonds. Zu den Vor- und Nachteilen der einzelnen Möglichkeiten ist eine professionelle Beratung, z. B. durch den Rentenversicherungsträger, dringend zu empfehlen. Erste Informationen gibt es im Internet zum Beispiel auf der Seite des Bundesarbeitsministeriums:

<http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/rente.html>

TIPP: Erst checken, dann handeln!

- 1) **Überprüfen Sie Ihre persönliche finanzielle Situation:**
 - Wie hoch wird die Rente voraussichtlich sein?
 - Wie lange werden Sie noch arbeiten?
 - Wie viel Geld können Sie jetzt für eine zusätzliche Altersversorgung anlegen?
- 2) **Berechnen Sie Eigenanteile, Steuervorteile und Zuschüsse. Lassen Sie sich hierbei von einem Fachmann unterstützen.**
- 3) **Wählen Sie eine geeignete Anlageform und das richtige Anlageprodukt.**
- 4) **Bleiben Sie auch nach dem Abschluss nicht untätig: Passen Sie gegebenenfalls Verträge Ihrer geänderten Einkommenssituation an.**

BOSIG – dieser Name steht für:

„Build on Schmid Innovative Group“

Wir definieren uns aus Tradition, Innovation und stetigem Wandel. Seit über 30 Jahren entwickeln wir Systemlösungen für Industrie, Handwerk, Bau und Handel. Entwickelt, produziert und vertrieben werden Dicht-, - Dämm- und Klebesystem-Lösungen rund um die Bauindustrie in den Bereichen Wohn- und Industriebau, Metall- und Fassadenbau, Lärmschutzmaterialien sowie das komplette Spektrum für Dachdecker, Zimmerer und Fliesenleger.

Unsere Kunden suchen die passende Lösung? Wir haben Sie!

Neben der Produktkompetenz und exzellenten Qualität bildet das nationale und internationale Vertriebsnetz und die damit verbundene umfassende Markt- und Kundenkenntnis weltweit die Säulen unserer erfolgreichen Geschäftsentwicklung. Für unser nach DIN EN ISO 9001:2000 sowie DIN EN ISO 14001:2005 zertifiziertes Unternehmen, sind Produkt-, Liefer- und vor allem Servicequalität sowie Preiswürdigkeit unser oberstes Anliegen.



Ansprechpartner für Vertriebs und Marketingfragen:

Herr Harry Leichmann (Betriebsleitung)

Tel. +49 (0) 71 62/40 99-0

Fax +49 (0) 71 62/40 99-200

E-Mail: harry.leichmann@bosig.de

BOSIG GmbH

E-Mail: info@bosig.de · www.bosig.de

Die BOSIG GmbH ist eine BOSIG GROUP COMPANY. Wir sind zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN ISO 14001:2005.

Dörken – Delta-Maxx Comfort

Die **UNTERDÄMMBAHN** fürs Dach

Ein neuer Typ Steildachbahn feiert auf der DACH+HOLZ International in Stuttgart Premiere. Delta-Maxx Comfort ist die erste Unterdeckbahn mit aufkaschierter Wärmedämmung. Mit der Unterdämmbahn kann der geforderte U-Wert bei der Dachsanierung ohne zeit- und kostenintensive Zusatzmaßnahmen sogar deutlich unterschritten werden. Das neue Material minimiert zudem die Auswirkungen von Wärmebrücken.



Das neue Bahnsystem Delta-Maxx Comfort wurde speziell für die Dachsanierung entwickelt und kann mit der aufkaschierten drei Zentimeter starken Wärmedämmung dazu beitragen, den von der Energieeinsparverordnung (EnEv) geforderten U-Wert ohne zeit- und kostenintensive Zusatzmaßnahmen nicht nur einzuhalten, sondern sogar zu unterschreiten. Durch die Zusatzdämmung von der Rolle, die Minimierung von Wärmebrücken und die winddichte Verklebung der Bahn können Wärmeverluste um 20 Prozent vermindert und damit der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen deutlich reduziert werden. Delta-Maxx Comfort kann in die Wärmebedarfsrechnung einbezogen werden und ist damit ein wertvoller Baustein für den Gebäudeenergieausweis.

Problemfall Dachsanierung

Die EnEv fordert bei der Erneuerung von Bauteilen im Dachbereich einen Höchstwert des Wärmedurchgangskoeffizienten (U-Wert) von 0,30 W/(m²K). Bei Einsatz von Delta-Maxx Comfort wird im beschriebenen Szenario der von der EnEv geforderte U-Wert mit 0,27 W/(m²K) sogar noch unterschritten. Ein weiteres Problem im Steildach sind die zum Teil erheblichen Energieverluste durch Wärmebrücken. Beim Unterschreiten der Taupunkttemperatur kann dies schon vor einem Tauwasseranfall zur Schimmelbildung führen. Dieses Problem minimiert die neue Unterdämmbahn, wenn zum Beispiel Mauerkronen im Bereich des Ortanges und der Innenwände mit dem Material wärmedämmend abgedeckt werden.

Aus guter Familie

Delta-Maxx Comfort ist eine diffusionsoffene, wasser- und winddichte Unterdeckbahn mit einer speziellen, drei Zentimeter dicken Wärmedämmung aus Polyesterfaserdämmstoff der WLS 040 und vom DIBt als Dämmstoff zugelassen. Die Bahn ist zudem mit einem integrierten Selbstkleberband ausgerüstet, mit dem winddichte Konstruktionen zeitsparend und wirtschaftlich ausgeführt werden können. Energieverluste durch von außen in die Konstruktion eindringende und die Dämmschicht durchströmende kalte Außenluft werden damit sicher vermieden. Die geschlossene Hülle verhindert zudem, dass Insekten in den Dachraum eindringen können.



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

AEROFLEX® 210 - die Marke für den Profi



AEROFLEX® 210 – Der Multifunktionale!

Das universell einsetzbare Abdichtungsband kann auf allen Dachabdichtungsmaterialien, z.B. auf Beton- oder Tonziegeln, verlegt werden.

Die sehr große Beständigkeit gegen Kälte und Wärme verdankt das System dem Zusammenspiel aufeinander abgestimmter Materialien. Damit wird eine uneingeschränkte Funktion des Rollfirsts ermöglicht.



Dr. Christian Hermann
Anwendungstechnik

Nutzen Sie die Vorteile – arbeiten Sie mit **AEROFLEX® 210**.

- für Grat- und Firstbereich sowie für nahezu alle Betondachsteine und Ziegel einsetzbar
- die reißfeste Mittelbahn überzeugt durch außerordentliche Beständigkeit und bietet sicheren Schutz vor UV-Strahlung, Ozon- und Umwelteinflüssen
- optimierte Mittelbahnen garantieren dauerhafte Luftdurchlässigkeit
- AEROFLEX® erhalten Sie als handliche 5-Meter-Rolle
(VE: 4 Rollen/Karton, in einer Standardbreite von 300 mm)
- lieferbar in vielen Farbvarianten: Ziegelrot, Dunkelbraun, Anthrazit,
- Butyl-Klebestreifen mit Silikon-Abdeckfolie: sehr gute UV-Beständigkeit, hervorragende Haftfestigkeit, wasserfest: Klebesystem wird erst nach Abziehen der Abdeckfolie aktiviert

Bei darüber hinaus auftretenden Fragen sprechen Sie bitte jederzeit unsere Anwendungstechnik an. Sie berät Sie kompetent und arbeitet mit Ihnen eine Lösung für Ihre Anwendung aus. Sie erreichen Herrn Dr. Hermann unter Tel. +49 (0) 7162-4099-134.

BOSIG GmbH

Brunnenstr. 75-77

73333 Gingen/Fils

Tel. +49 (0) 7162-4099-0

Fax +49 (0) 7162-4099-200

eMail: info@bosig.de

www.bosig.de

BOSIG

Nelskamp – Umweltaktive Baustoffe am Haus im Trend

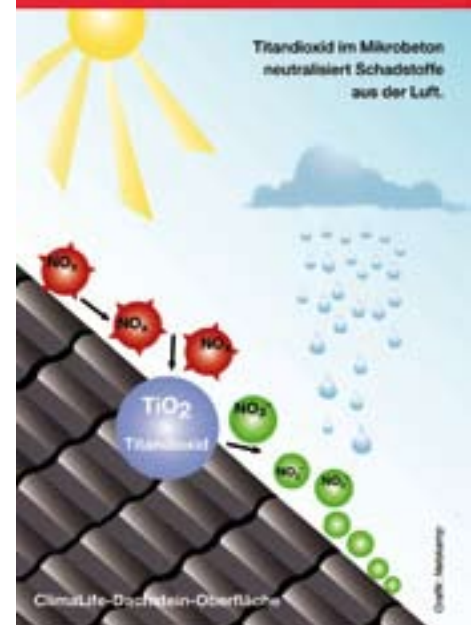
Jetzt sorgen Dächer FÜR SAUBERE LUFT

Das Problem der Luftverschmutzung in Großstädten und Ballungsgebieten zählt europaweit zu den meistdiskutierten Themen. Vor allem die Belastung der Luft durch Stickoxide (NO_x), Benzole und Aldehyde nimmt stetig zu. In Duisburg wurde jetzt der „erste industriell gefertigte, umweltaktive Dachstein der Welt“ vorgestellt. **Drei Mehrfamilienhäuser wurden mit den neuen ClimaLife-Dachsteinen der Firma Nelskamp (Schermbeck/NRW) eingedeckt.** Ihre Oberfläche ist mit Mikrobeton verarbeitet, der ein Titandioxid enthält. Dieses wiederum spaltet mit Hilfe von Tageslicht z. B. gesundheitsschädliche Stickoxide auf und wandelt sie in ungefährliche Substanzen um. Den Rest erledigt der Regen und spült alles ab.

Ein Dach-Leben lang.

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

Dächer werden umwelt-aktiv



Wissenschaftlich nachgewiesen!

Bei maximaler Sonneneinstrahlung lässt sich in wenigen Stunden eine NO_x -Reduzierung um bis zu 90 Prozent erzielen. Dadurch entsteht wasserlösliches Nitrat, welches vom Regen abgespült wird.

JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER
ANKREUZEN



SEITE 04: **KINGSPAN** – Kooltherm-Dämmstoff im Überblick

SEITE 06: **KLÖBER** – Das Klöver Luft-/Winddichtpaket

SEITE 09: **BOSIG** – Build on Schmid Innovative Group

SEITE 10: **DÖRKEN** – Delta-Maxx Comfort – die Unterdämmbahn fürs Dach

SEITE 11: **NELSKAMP** – Jetzt sorgen Dächer für saubere Luft

Sonstiges/Infos/Anregungen/Bemerkungen

IMPRESSUM: Gestaltung und Redaktion „DACH + FASSADE aktuell“ Ausgabe 1/08: Detlef Schreiber, Figen Aba, Tel. 05191/802-0, KONKRET.creativ, Agentur für Marketing & Verkaufsförderung, Hünxe/Bayreuth, Tel. 0921/5073748-0. Alle Angaben ohne Gewähr. Abweichungen/Änderungen der Produkte durch die Lieferanten vorbehalten. © by hagebau

Absender

Firma, Inhaber:

Straße, PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail:

Besuchen Sie uns auf
folgenden Internetseiten:

www.dach-fassade-fachhandel.de

www.kubik-fenster.de

www.aktion-mitgedacht.de