

# JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER  
ANKREUZEN



SEITE 03: **VELUX** – Das neue Flachdachsystem

SEITE 07: **HAUSPROFI** – Landeabweiser für Vögel

SEITE 08: **KLÖBER** – Wallint® Luftdichtheitspaket

SEITE 11: **SIGA** – Vorgefaltetes Klebeband vereinfacht luftdichtes Arbeiten

Sonstiges / Infos / Anregungen / Bemerkungen

IMPRESSUM: Gestaltung und Redaktion „DACH + FASSADE aktuell“ Ausgabe 2/07 · Detlef Schreiber, Figen Aba, Tel. 05191 / 802-0 · Konkret creativ, Agentur für Marketing & Verkaufsförderung · Hünxe/Bayreuth Tel. 0921 / 1509270. Alle Angaben ohne Gewähr Abweichungen/Änderungen der Produkte durch die Lieferanten vorbehalten. © by hagebau

Absender

Firma, Inhaber:

Straße, PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

Email:



DACH + FASSADE  
FACHHANDEL



**DACH + FASSADE**  
PRÄSENTIERT DURCH *aktuell*

Geld vom Staat fürs Dach - mehr Informationen auf Seite 02

# Die Sonne genießen

und dabei noch profitieren!

03 Die Tageslichtlösung für  
freundliche Wohnatmosphäre

**Das neue  
Flachdach-System**

06 Nicht nur großen Unternehmen vorbehalten:

**Richtig positioniert  
ist fast schon  
gewonnen!**

09 Holzbau im Aufwind

**Wohngesunde  
Häuser  
aus Holz**





Der Fördertopf für Investitionen in erneuerbare Energien ist wieder prall gefüllt. Die Grundsatzfrage dabei ist, ob die Förderung für eine Solarwärme- oder eine Photovoltaikanlage in Anspruch genommen werden soll.

Während bei Photovoltaikanlagen der damit gewonnene Strom zu einem festgeschriebenen Preis von den örtlichen Strombietern angekauft wird, erfolgt bei Wärmeanlagen der Zuschuss nach tatsächlich verlegten Quadratmeter Kollektorfläche. Die ausschließlich für die Warmwasseraufbereitung dienenden Anlagen werden mit 40,00 €/m<sup>2</sup> Kollektorfläche auf dem Dach gefördert.

Regel mehr als genug für ein Einfamilienhaus.

Für die Förderung von Solarwärme- und Biomasseanlagen stehen von der BAFA in diesem Jahr insgesamt 175 Mio € an staatlichen Fördermitteln zur Verfügung.

Die Förderung mit zinsgünstigen Darlehen wird weiterhin von der KfW-Förderbank in Frankfurt angeboten. Eines der Programme heißt „Wohnraum modernisieren \_ Öko Plus“.

Hier werden Kredite bis max. 50.000,- € vergeben. Der effektive Jahreszins betrug zuletzt 2,88 % auf 10 Jahre

## Geld vom Staat fürs Dach

# AUF SONNENENERGIE SETZEN UND VOM STAAT KASSIEREN

Wenn die Anlage auch die Heizfunktion unterstützt, sind es sogar 70,00 €/m<sup>2</sup>, die der Hausbesitzer vom Staat an Fördergeld zu erwarten hat.

Anträge können durch Hausbesitzer beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn bei Frankfurt angefordert werden.

Und das Beste für die kostenbewußten Haussanierer: Das Geld muss nicht zurückgezahlt werden!

Die maximal geförderte Fläche beträgt 40 m<sup>2</sup>, also in der

bei zwei tilgungsfreien Anlaufjahren und 5-jähriger Zinsbindung.

Photovoltaik-Anlagen fördert die KfW-Bank im Programm „Solarstrom erzeugen“. Hier belaufen sich die effektiven Zinsen auf 4,98 %.

Dafür bekommt der Hausbesitzer zusätzlich den eingespeisten Strom vergütet, für den zwischen 37,97 und max. 49,21 Cent je Kilowattstunde in Anrechnung gebracht werden.

# Energie – Geld von deutschen Dächern

In Deutschland gibt es zur Zeit etwa 800 Millionen qm Dachfläche, die für eine solare Nutzung geeignet wären. Ein Markt mit Zukunft!

## Die Branche in Zahlen 2006

7.000 Solarunternehmen inkl. Handwerker  
220.000 Neuanlagen  
4,9 Milliarden € Umsatz  
50.000 Beschäftigte

## Prognose für 2020

24 Milliarden € Umsatz  
255.000 Beschäftigte

## Verkaufshilfen / Argumente:

Checkliste für die Planung einer solarthermischen Anlage auf [www.iwr.de](http://www.iwr.de).

Hier können Sie folgende Punkte online mit Ihrem Kunden abhandeln:

- Flächenbedarf
- Funktionsprinzip
- Investitions-Volumen
- Förderung / Finanzierung
- Wirtschaftlichkeitsrechnung
- Vergütungsrechner

## Neue Fördersätze ab 2007 (Basisförderung):

Solarkollektoren für die Warmwasseraufbereitung bis 40 m<sup>2</sup> installierter Bruttokollektorfläche 40,- € je m<sup>2</sup>, mind. 275,- €

Solarkollektoren für die kombinierte Warmwasseraufbereitung und Heizungsunterstützung bis 40 m<sup>2</sup> installierter Bruttokollektorfläche 70,- € je m<sup>2</sup>

## Verfügbare Haushaltsmittel:

**213 Millionen €**

Anträge stellen an BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle).

Sind die Mittel für 2007 erschöpft kann das Folgejahr in Betracht kommen.

[www.bafa.de](http://www.bafa.de)

Die Tageslicht-Lösung für Räume unter flachen Dächern

# DAS NEUE FLACHDACH-SYSTEM VON VELUX

Ab sofort kommt VELUX auch auf flachen Dächern zum Einsatz. Das neue Flachdach-System sorgt mit natürlichem Tageslicht und frischer Luft, vor allem in innen liegenden Räumen, für eine angenehme und freundliche Wohnatmosphäre. Es besteht aus einem Aufkeilrahmen mit integrierter Wärmedämmung und einem Dachwohnfenster – wahlweise auch als Elektrofenster Integra. Dank serienmäßiger Thermo-Star-Verglasung hält es jeder Witterung stand. Es ist von Werk aus für den Einbau von Hitzeschutzprodukten vorbereitet.



*Das Flachdach-System von VELUX ermöglicht im Gegensatz zu herkömmlichen Lichtkuppeln einen direkten Lichteinfall von oben, sowie eine einfach regulierbare Frischluftzufuhr.*

Fotos: VELUX Deutschland GmbH

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

Bastian Klohs, 30  
Dachdeckermeister  
Eckernförde/Loose

## VELUX

Weil man auf echte  
Qualität doppelte  
Garantie bekommt.

Die bisherige Garantieleistung auf alle VELUX Dachfenster wird jetzt von 5 auf 10 Jahre verdoppelt. Das geht nur mit echter Premiumqualität. Da versteht sich die Zufriedenheit Ihrer Kunden fast von selbst.

Schöne Aussichten  
für Ihr Geschäft.

**10 Jahre  
Garantie**  
auf alle original  
VELUX Fenster

**VELUX®**

## Wünsche erfüllen:

# Dem Kunden geben, was der Kunde will und braucht

Weniger ist oft mehr! Genau zuhören schafft Zufriedenheit bei Bauherr und Handwerker!

Als Fachmann weiß der Handwerker genau, wie's geht. Welche Technik ist optimal? Wo kann noch ein Zusatzmodul eingebaut werden? Wie lässt sich noch mehr Leistung erzielen? Der Fachmann kennt die Antwort und setzt die entsprechenden Pläne gerne in die Tat um. Nur eines wird dabei oft vergessen: Der Wunsch des Kunden.

## Optimal statt maximal!

Der Kunde will die optimale Lösung für sein Problem. Der Handwerker bietet häufig gerne eine maximale Lösung. Gerade in der Differenz von „Optimal“ und „Maximal“ liegt die Ursache für so manches Missverständnis.

„Optimal“ für einen Kunden kann durchaus eine kleinere Lösung sein, die nicht jedes technische Detail hat, das die Technik bietet. Ein typisches Beispiel hierfür sind Handys, die so viele so komplizierte Funktionen aufweisen, dass kaum jemand sie wirklich nutzen kann.

Nicht anders ist es im Handwerk: Ist die komplexe Steuerungsanlage wirklich erforderlich? Wie viel High-Tech muss in der Heizung stecken?

Muss das Haus mit einer Hochsicherheits-Alarmanlage gesichert sein?

Hören Sie Ihrem Kunden genau zu. Häufig ist eine einfachere Technik, die aber dem Wunsch und Anspruch des Kunden entspricht, genau das, was er sucht. Dazu eine sorgfältige Einweisung und Hilfestellung durch Sie als Fachmann.

## „Soft Facts für's harte Geschäft“

Anstelle von zu viel Technik wünschen sich Kunden offene Kommunikation, gründliche und benutzerfreundliche Beratung. Niemandem ist mit Fachjargon gedient oder mit Bedienungsanleitungen, die kein Mensch versteht. Nicht jeder Kunde ist ein Ingenieur und nicht jeder Kunde hat Lust, sich in komplizierte Techniken einzuarbeiten.

**Unser Tipp:** • Ein zwangloses Gespräch öffnet Türen und ist meist wertvoller, als die modernste Technik • Nehmen Sie dem Bauherrn die Sorgen: „Natürlich können Sie mich jederzeit am Handy anrufen.“ „Darum werde ich mich persönlich kümmern!“ „Da haben wir schon schwierigere Situationen gemeistert.“ • Kleinere Lösungen mit geringerem Investitionsvolumen führen schneller zum Auftrag und ebnen den Weg zu lukrativen Folgeaufträgen. • „Monster“-Aufträge überfordern und verunsichern den Kunden oft. • Bieten Sie (wenn sinnvoll und machbar) dem Kunden die Möglichkeit zu Teilausführungen an.

# konstruktiv\*

**AGEPAN®**

## Impulse für erfolgreiche Lösungen



\* Mit der neuen UDP-Generation bieten wir Ihnen die bewährte Unterdeckplatte AGEPAN® UDP auch in den Stärken 22, 25 und 32 mm an. AGEPAN® Systemprodukte stehen für einfache, schnelle Verarbeitung und optimale Endergebnisse sowohl bei Renovierungen als auch bei Neubauten:

- Bewährtes Keil-Nut-Profil
- Trittfestigkeit im Auflagenbereich
- Wirksamer Wärme- und Schallschutz

Hochwärmegedämmte Konstruktionen – einfach schnell und kostengünstig realisieren.

Als Teil der Sonae Indústria Gruppe ist die Glunz AG einer der führenden Holzwerkstoffproduzenten im deutschsprachigen Raum.

**AGEPAN® – Bauen mit System**

Nicht nur großen Unternehmen vorbehalten

# RICHTIG POSITIONIERT IST FAST SCHON GEWONNEN

Womit wollen Sie in den nächsten Jahren Geld verdienen? — und gibt es für dieses Produkt einen Markt mit ausreichendem Potenzial?

**Eine richtige Positionierung sichert Zukunft von Unternehmen jeder Größe.**

Es ist ein Irrglaube, das nur große Unternehmen von Positionierungsmaßnahmen profitieren. Auch für kleine und mittlere Unternehmen hat eine klare Marktplatzierung einen enormen Wert, um sich vom Mitbewerber abzugrenzen.

Um eine optimale Differenzierung am Markt zu erzielen, ist es erforderlich mit einer Analyse zu beginnen.

Eine ehrliche, objektive Überprüfung der eigenen, innerbetrieblichen Stärken und Schwächen, sowie die externen Chancen und Gefahren zeigen auf:

**Wo stehe ich im Markt – wo kann/will ich hin? Welche Maßnahmen sind dafür notwendig?**

Sind die Ziele und Maßnahmen erst einmal festgelegt kann man konsequent mit der Umsetzung beginnen. Hat z. B. die Analyse ergeben, dass meine besonderen

Stärken im Bereich der Flachdachrenovierung liegen, die Chancen im Markt dafür besonders gut sind, werde ich meine Marketingmaßnahmen in diesem Bereich intensivieren. Ein Erfolg wird sich langfristig einstellen, die Kunden lernen mich als zuverlässigen, kompetenten Partner kennen und empfehlen mein Unternehmen weiter.

Eine Marktpositionierung ist jedoch kein stehendes Element, es gilt die Stellung immer wieder zu überprüfen und gegebenenfalls neu festzulegen. Das heißt eine ständige Analyse und Zielformulierung sichert das langfristige Überleben des Unternehmens.

**„Um im dichten Dschungel der enger werdenden Märkte fehlerfrei navigieren zu können, bedarf es einer permanenten Bestimmung der eigenen Position.“**

## Tipps zur eindeutigen Positionierung

- Was sind meine internen Stärken und Schwächen?
- Wo liegen meine externen Chancen und Gefahren?
- Firmierung sollte aufs Wesentliche reduziert sein, um somit einen schnellen Wiedererkennungseffekt zu erzielen.
- Ihr Firmenprofil sollte in einem einfachen Falblatt dargestellt sein.
- Die Darstellung von Referenzobjekten erleichtern den Einstieg ins Kundengespräch.



## Die coolste Innovation für den Wohnkomfort

**DuPont™ Climate Systems:  
Steigern Sie die Wärmedämmleistung  
und sparen Sie bis zu 15 % Ihrer Energiekosten.**

DuPont™ Climate Systems ist eine innovative neue Lösung, die es Architekten, Bauunternehmern und Dachdeckern ermöglicht, die neuesten Baurichtlinien einzuhalten und die jährlichen Energiekosten um bis zu 15 % zu reduzieren.

DuPont™ Climate Systems ist die perfekte Kombination aus DuPont™ Tyvek® Enercor® und DuPont™ AirGuard™ zur Verbesserung der Leistung von Wärmedämmmaterial und zwar durch Reflexion der Strahlung, Luftdichtigkeit und Regulierung der Feuchtigkeit.

Auf diese Weise wird ein Gebäudeklima erzielt, das das ganze Jahr über einen gleichbleibenden Komfort in einer trockenen, warmen und energieeffizienten Umgebung bietet.



Dachfiguren – ein besonderer Blickfang

# GLÜCKSBRINGER DIE KATZE AUF DEM DACH

Beliebt sind Tiere als Tonfiguren, die den First krönen. Die naturgetreuen Figuren sehen nicht nur toll aus, sondern haben eine spezielle Symbolik.

Schon vor Jahrhunderten gab es die Tradition Dachfiguren anzubringen, um das Haus vor Unheil zu bewahren.

Schließlich hat das eigene Haus für die Familie eine besondere Bedeutung und soll Schutz, Geborgenheit und Sicherheit bieten. Dabei helfen die Tierfiguren, die über das Haus und seine Bewohner wachen und Glück bringen.



**Jedes Tier hat eine andere Bedeutung und schützt das Haus auf eine andere Weise.**

- **Der Hahn** symbolisiert Fruchtbarkeit und Wachsamkeit und soll das Haus vor Feuer bewahren.
- **Die Katze** bringt Glück und Reichtum und soll vor Einbrechern schützen.
- **Die Eule** wacht nachts über die Bewohner, sodass alle gut schlafen können.
- **Mit einem Bussard** hat man einen guten Wächter auf seinem Dach.
- **Ein Pferd** drückt Vitalität und Lebensfreude aus.
- **Ein Fuchs** steht für Schlauheit und Intelligenz und ist auf dem Dach ein guter Beobachter.



Fotos: BRAAS



DER „STUPF-IGEL“ von HPI

# LANDEABWEISER FÜR VÖGEL

Die Landung von Vögeln beschädigt jährlich zahlreiche Gebäude. Die neu entwickelte Problemlösung „Stupf-IGEL“ präsentierte die HAUSprofi Bausysteme GmbH erstmals auf der Messe Bau 2007.



Der neue Vogelabweiser aus Metall vereint Funktionalität und Langlebigkeit in einem Produkt. Die geniale Idee der HAUSprofi-Entwickler liegt zum Einen im flachen Lieferzustand der 50 cm langen Teilstücke. Der handliche Flachkarton spart Platz und Lagerkosten. Zum Anderen ist einfache Handhabung und ein schnelles Ergebnis auf der Baustelle garantiert. Zum Aufrichten der tierfreundlich abgerundeten Spitzen – diese verhindern lediglich die Landung! - wird der „Stupf-IGEL“ ohne Werkzeug gebogen, bis die beiden Führungsleisten mit den Bohrungen übereinander liegen. Der letzte Arbeitsgang ist das Aufschauben oder Aufkleben auf die jeweils gewünschte Stelle, z. B. Firstziegel, Fenstersims, Mauervorsprünge etc. Den Vogelabweiser gibt es in Stahl verzinkt sowie Edelstahl in der Verpackungseinheit 10 Stück.



- Der Stupf-Igel:**
- Schnelles Ergebnis
  - Einfache Handhabung
  - Geringe Lagerfläche
  - Hohe Witterungsbeständigkeit

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



Klöber Wallint® Luftdichtheitspaket:

# Neues Konzept

für langfristige Funktionssicherheit und  
konsequenten Wärme- und Feuchteschutz



Im Kältekammertest und unter Simulation von realistischen Baubedingungen wurde geprüft, dass die Anforderungen der DIN 4108-7 sowie der Fachregeln des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks an dauerhaft luftdichte Konstruktionen eingehalten werden können.

Konvektionsbedingte Tauwasserschäden können, unter Beachtung der entsprechenden Verlegevorschriften des Klöber Wallint® Luftdichtheitspaketes, sicher vermieden werden.



Wallint® 3 eco



Wallint® 10 eco

Die gestiegenen Anforderungen des Wärmeschutzes aufgrund der Energieeinsparverordnung sowie der DIN 4108-7 erfordern auch eine Neubewertung der Bauphysik z. B. des ausgebauten Dachgeschosses. Insbesondere der luftdichten Gebäudehülle kommt besondere Bedeutung bei Planung und Ausführung zu. Klöber, der zu den führenden Herstellern von professionellem Dachzubehör zählt, stellte auf der Bau 2007 sein neues Luftdichtheitspaket mit den Luftsperrern Wallint® 3 eco, Wallint® 10 eco sowie dem Spezialklebeband Wallint® LD vor.

Wallint® Luftsperrern sind mehrlagige Verbundbahnen für Dach und Wand. Sie verfügen über eine besonders hohe Reißfestigkeit zur sicheren und handwerksgerechten Verlegung und können problemlos gespannt, getackert oder anderweitig ohne Durchhang befestigt werden.

## Mit den Komponenten des Luftdichtheitspaketes bietet Klöber ein geprüftes System

Die Wallint® Luftsperrern sorgen in Verbindung mit diffusionsoffenen Permo® Unterdeckbahnen für sichere und bauphysikalisch wirkungsvolle Konstruktionen. Gleich nach dem Einbau wird eine rasche und sichere Austrocknung der Konstruktion ermöglicht und ein Feuchtigkeitsstau durch Einbau- und Restfeuchte verhindert. Wallint® Luftsperrern ermöglichen die sog. Umkehrdiffusion, und somit auch ein Austrocknen der Konstruktion zur Rauminnenseite bei allen Witterungsverhältnissen.

### Luftdichtheitspaket

Nach DIN 4108-7 müssen Stoffe und Bauteile zur Herstellung der luftdichten Bauteilschicht aufeinander abgestimmt sein. Wirksamkeit und Dauerhaftigkeit der Luftdichtheitschicht hängen wesentlich von ihrer fachgerechten Planung und Ausführung ab. Deshalb hat Klöber die Materialoberflächen von Wallint® 3 eco und 10 eco auf das neue systemgerechte Klebeband Wallint® LD abgestimmt. Eine bessere Verklebbarkeit bei nasskalter Witterung und langfristige Funktionssicherheit sind somit sichergestellt.

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

# HOLZBAU: Wohngesunde Häuser aus Holz



Foto: OSMO

Der Trend zum ökologischen Wohnen scheint ungebremst. Ganz im Gegenteil wird der Markt durch die aktuellen Diskussionen zu einer gesunden Wohnkultur forciert.

Untersuchungen zur Folge entstehen bereits 15 – 20% aller Einfamilienhäuser, die heute gebaut werden, aus dem nachwachsenden Rohstoff Holz.

## **15 - 20 % aller Einfamilien-Neubauten sind aus Holz**

Befragt man Holzhausbewohner nach ihren Erfahrungen, bekommt man in aller Regel eine ausgesprochen positive Resonanz.

Viele der Befragten beschreiben das Wohngefühl in ihren Holzhäusern im Winter als warm und im Sommer als angenehm kühl. Die Oberflächen seien wärmer und das Raumklima insgesamt nicht zu feucht. Ebenfalls eine wichtige Begründung ist die allgemeine Wohngesundheit und die ökologische, wie biologische Unbedenklichkeit eines Holzhauses, die denen eines Hauses in konventioneller Bauweise nicht nachstehen.

Neben dem Wohnkomfort spielt das Design eine wesentliche Rolle. Allerdings wissen viele der potenziellen Bauherren nicht, dass ein Holzhaus

mit individuellen Fassaden verkleidet werden kann, so dass man die Bautechnik nicht erkennt. Putzfassaden, Klinkerverblendungen und sonstige alternative Gestaltungsmöglichkeiten bieten sich dem Bauherrn, müssen aber argumentiert und bestenfalls an Hand von Beispielen auch gezeigt werden. Das Holzhaus ist also nicht ein Überbleibsel einer längst vergangenen Epoche, sondern eine echte Alternative zu den bewährten Materialien der konventionellen Bauweise.

## **Holzhäuser sind heute keine rustikalen Blockhütten mehr**

Holzhausbauherren begründen ihre Entscheidung mit den geringen Erstellungskosten, den relativ kurzen Bauzeiten, dem Einsparpotenzial bei den Energiekosten und, insbesondere ein wichtiges Argument von jüngeren Bauherren, den Möglichkeiten der Eigenleistung. Letzteres nicht nur aus Kostengründen, sondern auch als aktive Beteiligung am „eigenen Haus“.

Das Thema „Wohngesund leben“ ist gerade im Dachhandwerk so aktuell, dass wir uns mit unbedenklichen Produkten in der **Massivbauweise in der nächsten Ausgabe** beschäftigen wollen.



### **Design:**

Bill Gates wohnt auch in einem Holzhaus.

### **Optik:**

Ist zwar ein Holzhaus, muss aber nicht so aussehen.

### **Langlebigkeit:**

Das älteste Haus der Welt ist ein Holzhaus.

# KEINE CHANCE DEM SCHIMMEL!

Hochleistungskleber von SIGA:

- ✓ kleben extrem stark
- ✓ sparen Zeit durch einfache Verarbeitung
- ✓ verhindern Bauschäden
- ✓ erfüllen die EnEV-Normen und bestehen den Blower-Door-Test

[www.siga.ch](http://www.siga.ch)



# SIGA

Die Entscheidung fürs Kleben.

Vorgefaltetes Klebeband von SIGA vereinfacht  
luftdichtes Arbeiten

# PASSGENAU

## für leichte Verarbeitung

Die zuverlässige Funktion einer luftdichten Gebäudehülle und damit die Sicherheit der Konstruktion hängt in hohem Maße von ihrer fachgerechten Verklebung und dem verwendeten Material ab. Schwierig herzustellen sind insbesondere Anschlüsse an Ecken, in Zangenlagen und an Kanten.

Mit Corvum bietet Siga ein **einseitig haftendes, vorgefaltetes Hochleistungs-Klebeband**, das die luftdichte Verklebung von Dampfbremsen in diesen Bereichen deutlich erleichtert. In der Ausführung 30/30 Millimeter steht es für die faltenfreie Verklebung von Balken, Ecken, Pfetten und Dachfenstern zur Verfügung. In der Abmessung 12/48 eignet es sich für den Einsatz an Fenster- und Türrahmen. Dabei bleibt Corvum vollständig hinter der Verklebung verborgen, zeitaufwändige Nacharbeiten entfallen. Durch die passgenaue Vorfaltung und den bereits einseitig entfernten, auf der anderen Seite leicht überstehenden Trennstreifen lässt sich das Klebeband leicht verarbeiten und direkt in jede Ecke kleben – das bedeutet **eine Zeitersparnis von rund 50 Prozent** im Vergleich zu herkömmlichen Bändern.

Corvum-Klebebänder können ohne Einschränkung auf allen gängigen Dampfbremsen eingesetzt werden. Hier gilt das Motto: **Eines für alle**. Geeignete Untergründe für Corvum sind Holz, Metall, Kunststoff und beschichtetes sowie unbeschichtetes Aluminium. Im Holzrahmenbau lässt sich das Klebeband speziell



Mit dem vorgefalteten Corvum-Klebeband zur Verklebung von Dampfbremsen lässt sich eine dauerhaft luftdichte Gebäudehülle in der Hälfte der üblichen Zeit herstellen.



Mit der Abmessung 12/48 Millimeter eignet sich Corvum für das luftdichte Abkleben von Fenster- und Türrahmen. Dabei bleibt es vollständig hinter der Verklebung verborgen, Nacharbeiten entfallen.



In der Ausführung 30/30 Millimeter steht Corvum für die faltenfreie Verklebung von Balken, Ecken, Pfetten und Dachfenstern zur Verfügung.

für die Abdichtung von harten Holzwerkstoffen, etwa OSB-Platten, verwenden. Die Bänder sind mit einem vollständig lösemittel-freien Hochleistungskleber versehen, der dauerhaft stark klebt, alterungsbeständig ist und nicht versprödet.

**Die Haftkraft und Verarbeitungsfreundlichkeit von Corvum sorgen dafür, dass die gesetzlichen Anforderungen an die Luftdichtheit der Gebäudehülle leicht erfüllt werden.** Mit einem Blower-Door-Test lässt sich dies jederzeit überprüfen.

Corvum kann ab einer Temperatur von  $-10\text{ °C}$  verarbeitet werden und ist temperaturbeständig von  $-40$  bis  $+100\text{ °C}$ . Eine illustrierte Gebrauchsanleitung informiert den Handwerker Schritt für Schritt über die fachgerechte Verarbeitung sowie Detaillösungen an Problemstellen. Das für alle Siga-Bänder geeignete Abrollgerät sorgt für zusätzliche Arbeitssicherheit und erleichtert die Verklebung: Die Rolle wird eingesetzt und die gewünschte Bandlänge über die Klinge abgetrennt; die Hände bleiben frei, die Rolle kann nicht verschmutzen. Darüber hinaus ermöglicht das Abrollgerät einen weiteren Zeitvorteil.

**Corvum ist für seine Vorfaltung europaweit patentiert und geeignet zum Einsatz nach EnEV, SIA 180 sowie ÖNORM B 8110-2.**

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