

JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER
ANKREUZEN



SEITE 05: **DUPONT** – Tyvek Enercor & Airguard

SEITE 07: **VELUX** – Tageslicht-Spot

SEITE 09: **PROTEKTOR** – Balkennivellierwinkelprofil

SEITE 11: **SIGA** – Wigluv, wind- und regensichere Dächer

Sonstiges / Infos / Anregungen / Bemerkungen

IMPRESSUM: Gestaltung und Redaktion „DACH + FASSADE aktuell“ Ausgabe 3/07 · 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*

03 Das aktuelle Interview
**Vom traditionellen Holzbaubetrieb
zum Komplettdachanbieter**

04 Wohngesund leben
**Auch an das Dach
wird gedacht**

08 Mit einfachen Maßnahmen die
**Liquidität
Ihres Unter-
nehmens sichern**

Seite 2: Aus alt mach neu!

Wenn das Reihenhaus zum Loft wird

Aus- und Umbaumaßnahmen der Erbgeneration



Aus alt mach neu

DAS REIHENHAUS zum LOFT verwandeln!

**Aus- und Umbau nach speziellen Kundenwünschen:
Durch das riesige Marktpotenzial ist fast alles möglich!**

Der Wunsch nach einem Eigenheim ist ungebrochen groß. Doch Neubauten, insbesondere Grundstücke sind teuer und gerade für junge Familien kaum erschwinglich. Andererseits gibt es kaum eine Familie, in der nicht ein Häuschen aus den zwanziger, fünfziger oder siebziger Jahren auf die Erben wartet. Einziges Problem dabei: Dieses Häuschen entspricht zumeist nicht modernen Wohnansprüchen. Genau dieses Problem stellt eine Chance für Sie dar: Professioneller Ausbau gemäß den Wünschen der Kunden, in handwerklich bester Qualität ausgeführt, ist ein Markt, der noch auf Jahrzehnte hinaus beste Erträge bieten wird.

Ganz oben steht das Dach

Im Wesentlichen werden an den Umbau einer Altimmoblie zwei Anforderungen gestellt. Erstens soll zeitgemäßer Komfort im Innenbereich erreicht werden, wie z. B. Badezimmer auf jeder Etage oder pflegeleichte Fenster, die alle Anforderungen an moderne Fenstertechnik erfüllen. Zweitens wird auf ein Dach, das nicht nur dauerhaft dicht sein soll, sondern über beste Wärmedämmeigenschaften verfügt, besonderer Wert gelegt. Wer sich entschließt seine Altimmoblie von Grund auf zu sanieren, strebt in erster Linie ein intaktes Dach an, mit dem er Jahrzehnte lang

von weiteren Sanierungsmaßnahmen verschont bleibt. Während im Innenausbau versucht wird möglichst viel Eigenleistung einzubringen, wird beim Dach meist auf die Hilfe vom professionellen Handwerker zurückgegriffen.

**„Lieber einmal gründlich,
als in zehn Jahren schon
wieder renovieren“, ...**

Ihre Kompetenz im Handwerk, gepaart mit guter Beratung, sichern Ihnen hier gute Erträge. Denn gerade wenn ein Dach saniert wird, will kaum ein Bauherr am falschen Ende sparen. „Lieber einmal gründlich, als in zehn Jahren schon wieder renovieren“, lautet hier zumeist die Devise. Das bedeutet, dass Sie auch mit vernünftigen Preisen kalkulieren können und für Ihre Arbeit und das eingesetzte Material die Preise bekommen, die Sie für Ihren ökonomischen Erfolg brauchen.

Erfolg mit Schneeballcharakter

In aller Regel stehen Altimmobilien nicht alleine, sondern in einem Umfeld, in dem es von ähnlichen Häusern mit ähnlichen Problemen nur so wimmelt. Mit einem sorgfältig abgewickelten Auftrag zeigen Sie Dutzenden von potenziellen Kunden Ihre Kompetenz. Wenn diese Hausbesitzer sehen, was sich aus einem Haus, das dem ihren ähnlich ist, alles machen lässt, werden sie nicht mehr lange zögern: die tropfende Dachrinne, der ungenutzte Dachboden, die dunklen, kalten Räume – all das will man nicht länger hinnehmen.

**So zieht ein Auftrag
den nächsten nach sich.**

Unterstützen können Sie diesen Effekt quasi nebenbei. Nutzen Sie Ihre Anwesenheit auf der Baustelle zum Verteilen von Werbematerial in den umliegenden Häusern. Weisen Sie auf Ihre Arbeit in der Nachbarschaft hin. Geben Sie unter Umständen auch die Möglichkeit zur Baustellenbesichtigung oder zur Beratung vor Ort. Fügen Sie in jedem Fall ein so genanntes Response-Element wie z. B. eine Antwortkarte bei.

Auf diese Weise wird Ihr Kundenkreis schnell wachsen. Und für Sie erwächst aus alten Immobilien neuer Ertrag.

Das aktuelle Interview

Vom traditionellen Holzbaubetrieb zum Komplettdachanbieter

DACH + FASSADE aktuell zu Besuch bei Hörich Holzbau in Söhrewald.

Mit der Öffnung der Handwerksrolle hat das Unternehmen Hörich Holzbau, vertreten durch den Geschäftsführer Frank Hörich, eine erstaunliche Entwicklung zu verzeichnen. Detlef Schreiber und Jens Gessmann von DACH + FASSADE aktuell haben nachgefragt:

? Ihr Unternehmen zeigt sich uns auf den ersten Blick wie ein klassischer, traditioneller Holzbaubetrieb. Aber was steht tatsächlich dahinter?

F. H. Ja, das ist richtig. Wir wissen, wo wir her kommen, und unsere Wurzeln sind nun einmal der Holzbau. Allerdings haben wir recht früh erkannt, dass wir durch Ausweitung unserer Produktkompetenz unseren Kunden ganzheitliche Lösungen anbieten können. So habe ich bereits im Jahr 2000 den Dachdeckermeister gemacht und im Jahr 2002 die Prüfung zum Gebäudeenergieberater abgelegt.

? Was heißt das konkret? Wie sehen heute Ihre Leistungsfelder aus?



Frank Hörich

geb. 1968
verheiratet,
2 Kinder
Geschäftsführer
seit 2004

1997 Zimmerermeister
2000 Dachdeckermeister
2002 geprüfter Gebäudeenergieberater

Unternehmen gegründet 1802
Holzbau und Sägewerk
6 Mitarbeiter, 1 Azubi

F. H. Wir bieten unseren Kunden heute neben den traditionellen Zimmerer- und Holzbauarbeiten auch die Dachdeckerarbeiten, Solarthermieanlagen sowie Photovoltaikanlagen an. Damit sind wir zum einen in der Lage unseren Bauherren und Architekten Komplettlösungen anzubieten und zum anderen sind die neuen Geschäftsbereiche mittlerweile wirtschaftliche Standbeine für das Unternehmen.

? Das heißt, dass sich die Geschäftszweige auch wirtschaftlich etabliert haben?

F. H. Das ist sicherlich so. Die Bereiche Dachdeckerarbeiten und Solartechnik sind bei uns fest etabliert. Wir haben das technische Know-how, die Mitarbeiter werden permanent geschult und weitergebildet, und damit läuft bereits heute jeder Bereich für sich wirtschaftlich. Es werden bei uns auch die Einzelleistungen Dacheindeckungen oder Solartechnik angefragt und von uns abgewickelt.

? Wie schätzen Sie aus heutiger Sicht das Risiko ein?

F. H. Die ersten Jahre waren sicherlich nicht einfach. Es war schon eine gewisse Skepsis bei unseren Kunden und auch beim Wettbewerb spürbar. Aber durch die konsequente Weiterbildung und den Aufbau von handwerklichem - und Produkt-Know-how in unserem Betrieb, wurde die Akzeptanz in unserem Unternehmensumfeld deutlich. Aus heutiger Sicht können wir sagen, dass wir drei Leistungsbereiche im Unternehmen haben und damit auch das Risiko auf drei Standbeine verteilen können: Holzbau – Dachdeckerarbeiten – Solartechnik.

? Wie nehmen Ihre Kunden die Komplettlösungen an?

F. H. Wir bieten unseren Kunden heute einen



Ansprechpartner rund um das Dach. Dieses Angebot wird sehr gut angenommen. Darüber hinaus haben wir keine Abhängigkeiten oder Kommunikationsverluste zu anderen Handwerkern, da wir gewerkübergreifend arbeiten können. Für uns hat sich als positiv herausgestellt, dass die Laufzeiten der Baustellen länger werden, was für uns mehr Planungssicherheit und mehr Auslastung bedeutet.

? Hört sich an wie ein Selbstläufer. Ist Kundenakquise für Sie mittlerweile ein Fremdwort?

F. H. Nein, das sicherlich nicht. Ganz im Gegenteil. Der Vorteil einer Gesamtleistung ist kein Selbstläufer, sondern muss aktiv beim Kunden verkauft werden. Im Vordergrund steht die handwerkliche Qualität, hochwertige Produkte und die Zufriedenheit unserer Kunden. Das zu vermitteln, ist nicht immer ganz einfach, aber letztlich überwiegt beim Kunden doch die Gewissheit, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Dass eine gute Dienstleistung und Markenprodukte etwas mehr kosten und insbesondere Sicherheit und Langlebigkeit auch letztlich ihren Preis wert sind, wird von unseren Kunden in der Regel akzeptiert.

? Ein Konzept, das sich offensichtlich rechnet. Vielen Dank für das Gespräch.

Wohngesund leben – unbedenkliche Produkte in der Massivbauweise



Auch an das Dach wird gedacht

In der letzten Ausgabe der DACH + FASSADE aktuell haben wir uns in der Reihe „Wohngesund leben“ mit dem Baustoff Holz beschäftigt. Aber auch massive Baustoffe haben ökologische Werte, die einem Vergleich standhalten können. Das ist besonders im Dach von Bedeutung. Hier hat es der Dachhandwerker häufig mit Materialkombinationen aus massiver Giebelwand und einer Dachkonstruktion aus Holz zu tun. Gerade der massive Giebel bietet im Dach aus ökologischen Gesichtspunkten viele Vorteile.

Damit es warm bleibt, aber nicht heiß wird

So ist der traditionelle Ziegel, wie er schon seit Jahrtausenden eingesetzt wird, ein echtes Naturprodukt aus Ton, Lehm und Wasser. Fertig gepresst und gebrannt zeichnet diesen Baustoff insbesondere der gute Wärmespeicher und die guten Dämmeigenschaften aus.

Auch der Kalksandstein, der aus Kalk, Sand und Wasser hergestellt wird, entwickelt mit einer Fasadenverkleidung auf Wärme-Dämm-Verbund-

Basis hervorragende Eigenschaften.

Um aber einen wirklich ökologischen Mehrwert im Dach zu erhalten, empfiehlt sich eine Dachdämmung mit Flachs, Hanf, Wolle oder einer Schüttdämmung, die neben der klassischen Steinwolle und der Glaswolle für ein ausgeglichenes Raumklima und mehr Behaglichkeit im Dach führen.

Stein oder nicht Stein, das ist hier die Frage

Ein modernes Haus muss mehr sein als ein Dach über dem Kopf.

Es muss den heutigen, strengeren bauphysikalischen und bauökologischen Anforderungen gerecht werden. Den Bauherren bietet sich eine Fülle von Alternativen.

Neben den angesprochenen Materialien wie Ziegel und Kalksandstein sind es hier speziell der Porenbeton, der Bims und der Blähton, die speziell für besondere Dämmeigenschaften und ein ausgezeichnetes Raumklima entwickelt und

hergestellt werden. Insbesondere Bauherren, die einen besonderen Anspruch auf eine massive Bauweise und unbedenkliche Materialien legen, sind mit diesen Produkten richtig beraten.

Jetzt schon vormerken :

Messetermine für die Branche

bautec

Internationale Fachmesse für Bauen und Gebäudetechnik in Berlin vom 19. bis 23. Februar 2008

DACH+HOLZ international

Neue Maßstäbe für das gesamte Gebäude.

Neue Messe Stuttgart vom 05. bis 08. März 2008



DuPont™ Climate Systems mit Tyvek® Enercor® und DuPont™ AirGuard®

Neben den bewährten Eigenschaften wie Luftdichtigkeit auf der Konstruktionsinnenseite und Wasser- sowie Winddichtigkeit bei gleichzeitiger Dampfdiffusionsoffenheit auf der Konstruktionsaußenseite, bestechen die neuen DuPont™ Climate Systems durch ihre zusätzlichen energiesparenden Eigenschaften. Dabei ersetzen die Systeme nicht die Wärmedämmung, sondern steigern die wärmedämmende Funktionalität der jeweiligen Bauteile. Denn neben der deutlichen Reduzierung von Wärmeverlusten durch Konvektion, können auch die Strahlungswärmeverluste erheblich eingeschränkt werden und so zu einer Reduzierung des U-Wertes (Wärmedurchgangskoeffizient) des Bauteils führen.



ENERGIEEINSPARUNG OPTIMIEREN!

Moderne Häuser werden nicht nur nach den aktuellen technischen Standards gebaut, sondern auch entsprechend der gesetzlichen Anforderungen gedämmt. Gerade die außen liegenden Bauteile wie Wand und Dach weisen die höchsten Wärmeverluste auf. Hier ist die Dämmstoffdicke entsprechend angepasst. Jedoch ist noch mehr möglich. Denn der Dämmstoff im oder am Bauteil verhindert nur Wärmeverluste aufgrund von Wärmeweiterleitung. Gleichzeitig muss aber auch dafür gesorgt werden, dass die Wärme nicht durch Luftströ-

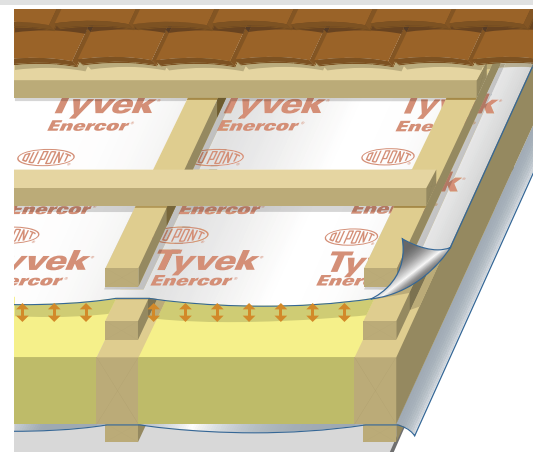
mung - Konvektion - verloren geht. Gleiches gilt auch für Kälte, die mittels Luftstrom ins warme Gebäude eindringen kann. In beiden Fällen kommt es zu Wärmeverlusten oder sogar auf Dauer zu noch erheblicheren Schäden. Eine dritte Ursache von Wärmeverlusten ist die Wärmestrahlung, auch Radiation genannt.

Bewährte Tyvek® Unterspann-/Unterdeckbahnen mit auf Langlebigkeit ausgelegten Funktionsschichtdicken bilden die Basis der dafür neu entwickelten Systeme.

Ihre einzigartigen wind- und wasserdichten sowie diffusionsoffenen Mikrostrukturen aus Millionen von einzelnen Fasern bilden die Grundlagen für den nötigen Feuchtigkeitstransport innerhalb des jeweiligen Bauteils. Zweites Element der neuen Systeme ist die Dampfbremse DuPont™ AirGuard®, die aufgrund ihrer stofflichen Eigenschaften für raumseitige Luftdichtigkeit sorgt. Somit wird Konvektion unterbunden und die Konstruktion dauerhaft vor Wärmeverlusten durch Luftströmung geschützt.

Wichtiger Montagetipp für die Verlegung:

Der zusätzliche Energiespareffekt der DuPont™ Climate Systems beruht darauf, dass die metallisierten Bahnoberflächen rund 80 Prozent der Strahlungswärme reflektieren. Um diesen Effekt zu nutzen, müssen neben der Verlegung der DuPont™ AirGuard® raumseitig und der Tyvek® Enercor® Dach bzw. Tyvek® Enercor® Wand außenseitig zusätzlich Lufträume als Radiationsebenen angeordnet werden. Raumseitig entsteht dieser Luftraum bereits durch die hinter der luftdicht angeschlossenen DuPont™ AirGuard® folgenden Installationsebene. In der Wand wird Tyvek® Enercor® Wand an der Außenseite mit der metallisierten Seite zum Luftraum gefolgt von der Fassadenbekleidung, installiert. Einzig in der Steildachkonstruktion muss der nicht belüftete Luftraum zwischen Wärmedämmstoff und metallisierter Tyvek® Enercor® Dach tatsächlich zusätzlich angeordnet werden. Er lässt sich entweder durch eine geringere Dämmstoffschicht oder aber durch eine zusätzliche Konterlattung ausführen. Entscheidend ist, dass die zur Dämmung hin verlegte metallisierte Oberfläche keinen direkten Kontakt mit dem Dämmstoff hat, sondern ein Luftraum von mindestens 2,0 Zentimetern besteht.



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

Unbedingt daran denken

Pflichtangaben auch für geschäftliche E-Mails erforderlich

Betroffen sind alle im Handelsregister eingetragenen Unternehmen – Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie des Unternehmensregister (EHUG)

E-Mails, Faxe, bzw. Postkarten oder andere Schreiben die Geschäftsbriefe ersetzen, wie Auftragsbestätigungen, Angebote etc. müssen seit dem 1. Januar 2007 Angaben über die Rechtsform und den Sitz der Gesellschaft enthalten.

Dass Geschäftsbriefe bestimmte Pflichtangaben enthalten müssen, ist nicht neu. Neu ist aber die Klarstellung des Gesetzgebers, dass jede Form von Geschäftsbriefen von dieser Pflichtangabe erfasst wird, so also auch E-Mails oder Telefaxe.

Fehlende Pflichtangaben auf Geschäftsbriefen kann das Handelsregistergericht mit Zwangsgeld ahnden.

Ob darüber hinaus auch eine wettbewerbsrechtliche Abmahnung gerechtfertigt ist, ist gerichtlich nicht geklärt. Bei einer Abmahnung ist es daher empfehlenswert, Kontakt mit der IHK aufzunehmen, um deren Rechtsgrundlage zu prüfen.

Die gesetzliche Änderung nimmt keinen Bezug auf Kleingewerbetreibende, die nicht mit einer Firma im Handelsregister eingetragen sind. Es ist jedoch ratsam, dass auch im kleingewerblichen Bereich Pflichtangaben in geschäftlichen E-Mails gemacht werden. Das Gesetz macht hier keinen Unterschied in der Art und Größe des Unternehmens.

Im kleingewerblichen Bereich können fehlende Pflichtangaben als Ordnungswidrigkeit geahndet werden.

Die Pflichtangaben:

- Firmen-Name
- Rechtsform
- Registergericht
- Register-Nr.
- Geschäftsführer

Tondachziegel sehen einfach natürlicher aus.


Wienerberger

Das Dach ist die Krönung eines Hauses. Es bestimmt entscheidend die Gesamtoptik und es schützt jahrzehntelang die Bewohner vor Kälte und Nässe, vor Hitze und Sturm. Schade eigentlich, dass man es fast immer nur aus der Froschperspektive sehen kann.

Koramic Dachprodukte GmbH & Co. KG
Oldenburger Allee 26 · 30659 Hannover
Telefon (0511) 6960309-0 · www.koramic.de

 **KORAMIC**

VELUX – TAGESLICHT-SPOT

Räume ins „RECHTE LICHT SETZEN“

VELUX Tageslicht-Spot mit starrem Aluminiumrohr / Frische Luft für innen liegende Räume durch Lüftungszusatz.

Für noch mehr Lichtausbeute in innen liegenden Bädern, Treppenhäusern oder Abstellkammern sorgt der Tageslicht-Spot von VELUX mit neuem starrem Rohr.

Das Prinzip ist einfach: Durch eine kleine Scheibe auf dem schrägen Dach gelangt Tageslicht in ein reflektierendes Aluminiumrohr und wird über einen Schacht in die Etage unter dem Dachboden geleitet. Dort sorgt eine spezielle Streuscheibe aus Acryl-Isolierglas dafür, dass der darunter liegende Raum sanft und natürlich ausgeleuchtet wird.

In Kombination mit dem neuen Lüftungszusatz gelangt auch verbrauchte Luft nach außen – stickige und dunkle Räume sind damit Vergangenheit.

Harmonisch integriert – Den Tageslicht-Spot gibt es in zwei Ausführungen: Mit dem bereits 2005 eingeführten flexiblen Rohr kann Teilen der Dachkonstruktion, zum Beispiel Balken, ausgewichen werden. Bei barrierefreien Strecken und längeren zu überbrückenden Distanzen kommt das neue starre Aluminiumrohr zum Einsatz, da es gleichzeitig mehr Licht in den Innenraum leitet. Ist die Entfernung zwischen Dach und Zimmerdecke größer als zwei Meter, kann sie mit Hilfe einer zusätzlichen Verlängerung überbrückt werden. Der Lichtkanal eignet sich für flache und profilierte Eindeckmaterialien bis 12 Zentimeter Höhe und einen Dachneigungsbereich von 15 bis 60 Grad.



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

Bernd Friedrichs, 39
Dachdeckermeister
mit Sohn Luis, 8
Steinfurt

**65
Jahre
Innovation**

VELUX

Weil die nicht zufällig
Marktführer sind.

Echte Qualität und richtungsweisende
Neuheiten – das ist das Geheimnis, warum wir
seit Generationen so erfolgreich sind:

- 1942 VELUX erfindet das Dachfenster
- 1982 VELUX Kunststofffenster mit Holzkern
- 1990 VELUX Dachbalkon und Cabrio
- 2002 VELUX Elektrofenster INTEGRA®
- 2007 VELUX Flachdach-System
- 2008 Wir machen auch in Zukunft so weiter

**Schöne Aussichten
für Ihr Geschäft.**

VELUX®

Mit einfachen Maßnahmen die Liquidität Ihres Unternehmens verbessern

Der Begriff Liquidität bezeichnet in seiner allgemeinen Bedeutung die Fähigkeit, im Markt ein Wirtschaftsgut erwerben zu können. Das heißt laufende Kosten müssen genau so wie eingehende Rechnungen beglichen werden können – ein Unternehmen muss also liquide sein. Aber vor allem in letzter Zeit kommt es trotz guter Auftragslage und zufriedenstellender Umsätze bei vielen Betrieben zu Zahlungsengpässen, weil die Summe der Außenstände unverhältnismäßig hoch ist.

Die Zahlungsmoral in Deutschland lässt immer mehr zu wünschen übrig.

75% der Unternehmen begleichen Ihre Rechnungen binnen 30 Tagen. Vor etwa einem halben Jahr waren es nur 71%. Doch jede dritte Rechnung bleibt länger liegen als vereinbart.

Achten Sie auf folgende sieben Punkte für mehr Liquidität in Ihrem Unternehmen.

1. Kundendaten vollständig erfassen

Ob Einzelunternehmen oder GmbH – beim Auftrag ist dies nicht relevant.

Bleibt jedoch die Zahlung aus, benötigen Sie die konkrete Bezeichnung Ihres Kunden, ohne diese können Sie die Forderungen nicht eintreiben.

2. Bonität Ihres Kunden prüfen

Bevor Sie dem Kunden einen Auftrag bestätigen und ein Zahlungsziel einräumen, prüfen Sie seine Bonität.

Bonitätsauskünfte erteilen Banken, Schufa, Creditreform, Amtsgericht am Sitz des Kunden, Internet-Auskunfteien.

3. Zügig mit Ihren Kunden abrechnen

Stellen Sie die Rechnung zügig nach Warenlieferung oder erbrachter Dienstleistung aus.

Die Rechnung richtig adressieren und mit den gesetzlich vorgeschriebenen Angaben versehen. Gerade große Unternehmen geben Rechnungen mit unklaren Angaben sofort zurück.

4. Zahlungsanreize statt Zahlungsziele

In Zeiten restriktiver Kreditvergabe der Banken und schlechter Zahlungsmoral sind Zahlungsanreize unter Umständen attraktiver als Zahlungsziele.

Die Aussicht auf Skonto und die damit verbundene Reduzierung der Rechnungssumme, erhöht bei vielen Unternehmen die Bereitschaft, ihre Rechnungen schneller zu begleichen.

5. Die Vorteile des Lastschriftverfahrens nutzen

Mindestens bei Stammkunden sollten Sie versuchen, eine Einzugsermächtigung zu bekommen. Sie erleichtert Ihnen die Zahlungsabwicklung und die Forderungsbestände sind beim Lastschriftverfahren die geringsten.

6. Persönliche Ansprache

Bevor Sie das Mahnverfahren einleiten, rufen Sie den Kunden an. Fragen Sie nach den Ursachen der Zahlungsverzögerung. Vielleicht kann man sich auf eine Ratenzahlung einigen.

7. Sparen Sie Gerichtskosten und Zeit – Mahnen statt Klagen

Zahlt ein Kunde nicht, klagen Sie nicht gleich, sondern leiten Sie das gerichtliche Mahnverfahren ein. Dies kann man inzwischen auch online erledigen.

Die Vorteile: Es ist keine ausführliche Begründung Ihrer Forderung notwendig, und es geht deutlich schneller als ein umfassendes gerichtliches Verfahren. Ein Mahnbescheid kostet nur die halbe Gerichtsgebühr statt drei Gebühreneinheiten bei einer Klage.

PROTEKTOR – BALKENNIVELLIERWINKELPROFIL

Der PROBLEMLÖSER im ALTBAU!

Unebenheiten einfach ausgleichen mit dem neuen Balkennivellierwinkelprofil

Energieeinsparung ist das aktuelle Thema bei Sanierung, Modernisierung und Renovierung. Immer mehr Altbauten werden mit stärkerer Dämmung und neuer Beplankung im Steildach versehen.

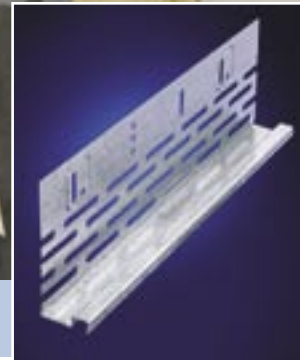
Die Verarbeiter stoßen dabei stets auf dieselben Problemstellungen. Geringe Sparrenhöhen reichen für die gewünschte Dämmstoffdicke nicht aus und machen eine Untersparrendämmung erforderlich.

Unebene Holz balken oder Sparren machen die Montage einer abschließenden Beplankung bei Dachschrägen und Holzbalkendecken zu einer regelrechten Bastelarbeit.

Der Problemlöser für diese Anwendungen ist das neue Balkennivellierwinkelprofil von PROTEKTOR.

Der Winkel wird mit dem längeren Schenkel seitlich an die Deckenbalken oder Dachsparren angeschraubt. Senkrechte Langlöcher und angestanzte Rechtecklaschen im oberen Profilbereich erlauben eine genaue Justierung des Profils.

Nach der Justierung bilden die kürzeren, abgewinkelten Schenkel der Profile eine ebene Auflage für die weitere Unterkonstruktion und können bei Bedarf eine zusätzliche Untersparrendämmung aufnehmen. Zwischen den Langlöchern ist zusätzlich eine Langlochzunge angeordnet, die bei Bedarf heraus gebogen werden kann. Mit ihr wird die eingelegte Untersparrendämmung gegen Abrutschen gesichert.



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

++TIPP+++TIPP+++TIPP++

UMSATZSTEUERFALLE – WARENGUTSCHEINE

Sie erwerben als Unternehmer Warengutscheine um sie an Kunden oder Mitarbeiter zu verschenken.

Vom Gutscheinaussteller erhalten Sie eine Rechnung, die auch die Umsatzsteuer ausweist.

Doch Achtung!

Nicht die Lieferung der Gutscheine, sondern die Lieferung der Waren bei Einlösung der Gutscheine stellt den eigentlichen Umsatz dar und somit den Vorsteuerabzug!

Lassen Sie sich vom Gutscheinaussteller nach Einlösung der Gutscheine eine Schlussrechnung erstellen, denn wenn der Gutschein eingelöst ist, ist auch der Umsatz getätigt.

BENDERS – VOLLENDET IHR HAUS



Dachsteine von Benders geben Ihrem Haus Schutz und Glanz, und das in über 20 verschiedenen Farben und 4 Formen. Fordern Sie unseren Prospekt „Farben und Formen“ an und lassen sich inspirieren.

Benders – eine gute Entscheidung!



www.benders.se

Neu: SIGA-Wigluv® für den Aussen-Bereich

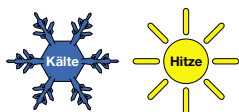


für dauerhaft winddichtes Verkleben von:

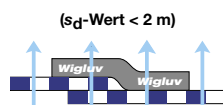
Unterspann-Bahnen



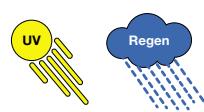
Fassaden-Bahnen



✓ hohe Klebkraft bei Kälte und Hitze
einfach, schnell und sicher zu verarbeiten



✓ diffusions-offen und flexibel
verhindert Kondenswasser-Stau, schmiegt sich dicht an Rohre



✓ UV-stabil und regensicher
schützt Dach und Fassade dauerhaft



KM3757

Jetzt gratis testen bei Ihrem SIGA-Fachhändler!

Holen Sie sich gratis die
SIGA-Wigluv-Musterrolle!

SIGA Die Entscheidung fürs Kleben.®

www.siga.ch

Herstellen eines **WINDDICHTEN,** SIGA – WIGLUV® **REGENSICHEREN** Daches

Um eine winddichte Dachkonstruktion zu erhalten, müssen Unterspannbahnen sorgfältig abgeklebt werden. Nur so lässt sich verhindern, dass Wind die Dämmschicht durchströmt und ihre Wirkung reduziert. Winddichtheit bedeutet Energieeinsparung und Vermeidung von Bauschäden. Gleichzeitig ist chemischer Holzschutz verzichtbar, weil Ungeziefer nicht mehr ins Dach eindringen kann. Zudem bietet eine sorgfältig abgeklebte Konstruktion Schutz vor Schlagregen und Flugschnee.

Das Verkleben von Unterspann- und Fassadenbahnen zur Herstellung einer winddichten Gebäudehülle ist zwar im Regelfall gesetzlich nicht vorgeschrieben, aber zwingend nötig, um ein energieeffizientes Gebäude zu erstellen. Probleme bereitet in diesem Zusammenhang bisher häufig die Bildung von Kondenswasser an Klebestellen im Dach. Dies konnte zur Durchfeuchtung der Dämmung und zu Bauschäden durch Schimmel führen.

Mit Wigluv entwickelte Siga das erste Hochleistungs-Kleband für den Außenbereich, das gleichzeitig diffusionsoffen, wasserdicht und flexibel ist. So erlaubt es mit einem sd-Wert < 2 m einerseits den Transport von Kondenswasser aus der Dachkonstruktion nach außen, verhindert aber andererseits, dass Regen eindringen kann. Weil die Trägerschicht flexibel ist, lässt sie sich bei allen Außenanwendungen gut verarbeiten und passt sich, fast wie eine Masse, auch unebenen Untergründen an. Wigluv wird zur winddichten Verklebung von Überlappungen, Durchdringungen und Anschlüssen im Außenbereich eingesetzt. Für seine Verarbeitung müssen die Untergründe tragfähig, eis-, staub- und fettfrei sein und dürfen Klebstoffe nicht abweisen. Das Kleband ist ab Temperaturen von -10 °C einsatzfähig und kann auch bei extremen Sommer-temperaturen verklebt werden, ohne zu verfehlen.

Zur Erstellung eines temporären regensicheren Daches, etwa beim Anschluss der Unterspannbahn an einen verputzten Kamin vor Fertigstellung der Blecheinfassung, kann das Kleband provisorisch auch auf verputztem Mauerwerk eingesetzt werden. Damit ist die Konstruktion während der Bauphase vor Wasser-

einbruch geschützt.

Bei der Verklebung von Überlappungen bei Unterspann- und Fassadenbahnen muss das Band mittig auf der Überlappung liegen; nun wird es fixiert und gut angerieben. Die exakte Ausrichtung war bislang eine zeitaufwändige Herausforderung, da der Verarbeiter



Die schuppenartige Verklebung kurzer Wigluv-Stücke um eine runde Durchdringung herum beginnt am tiefsten Punkt. So kann das Wasser sicher abfließen.



Bei überlappenden Unterspannbahnen wird Wigluv mittig und faltenfrei verklebt sowie fest angerieben.



Unterspannbahnen können mit Wigluv auch an Mauerwerk und Putz angeschlossen werden und sorgen so für provisorische Regensicherheit.



Beim Abwickeln von Wigluv sollte darauf geachtet werden, dass das Trennpapier oben liegt, damit es sich beim weiteren Abrollen von selbst ablöst.

nicht sehen konnte, wo genau er klebt. Das erschwerte es auch, bei Bedarf eine Richtungsänderung vorzunehmen, ohne Falten zu verursachen. Beim flexiblen Wigluv zeichnet sich die Überlappung durch das Band hingegen genau ab; Richtungswechsel und kleine Klebekorrekturen sind leicht.

Zur schnellen Verklebung von Durchdringungen wie Rohren hat es sich bewährt, kurze Wigluvstücke abzureißen, der Länge nach einzuknicken und sie dann schuppenartig um das Rohr zu kleben. Das flexible Band schmiegt sich hier regelrecht an. Bei runden Durchdringungen wie Rohren empfiehlt sich außerdem das Arbeiten mit dem Siga-Abrollgerät. Im Vergleich zum herkömmlichen Arbeiten mit Messer und loser Rolle ergibt sich eine Zeitersparnis von 50 Prozent. Außerdem erhöht das Abrollgerät die Arbeitssicherheit, denn beide Hände bleiben frei. Die Rolle ist zudem immer griffbereit und geschützt.

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