



DACH + FASSADE
FACHHANDEL



DACH + FASSADE
PRÄSENTIERT DURCH *aktuell*

HEISSES THEMA ENERGIE - MEHR INFORMATIONEN AUF SEITE 02

GUTES DACH

vermeidet Ärger und spart Geld!

04 SCHNELL UND SICHER ARBEITEN
AN DACH UND FASSADE

NEUES KLEBEBAND
FÜR WINDDICHTE
UND REGENSICHERE
VERKLEBUNGEN

05 GUTES MARKETING ERÖFFNET NEUE POTENZIALE:

LEISTUNG WIRD
ZUM WERT, WENN
SIE VERKAUFT IST!

11 INSOLVENT TROTZ GUTER AUFTRAGSLAGE?

NICHT JEDER UMSATZ
IST ERFREULICH!



HEISSES THEMA ENERGIE:

GUTES DACH

vermeidet Ärger und spart Geld!

Energieoptimierte Dächer für Alt- und Neubauten. Chance Altbauten: Der Renovierungsmarkt boomt!

Kaum ein Tag geht ins Land, an dem in den Schlagzeilen nicht auch die Energie ein Thema wäre. Öl wird teurer, der Gashahn abgedreht, Atomstrom ist unsicher... Wo und wie auch immer die Probleme heißen: Die billigste Energie ist die Energie, die gar nicht erst verbraucht wird. Gerade im Dachbereich gibt es hier attraktive Möglichkeiten für den Bauherren, durch kluge Investitionen bares Geld zu sparen. Für Sie als Dachhandwerker bedeutet das jede Menge Erfolgspotenziale.

Gesetzliche Regelungen

Maßnahmen zur Energieeinsparung stehen nicht im Belieben des Bauherren. So wird ab dem 1. Januar 2008 der Energiepass verpflichtend eingeführt. Dabei gibt es die Varianten des so genannten verbrauchsorientierten Energieausweises und die bei weitem strengeren Regelungen

des bedarfsorientierten Energiepasses. Letzterer wird für Gebäude mit bis zu vier Wohnungen, die vor 1978 gebaut wurden, zur Pflicht. Daneben ist die EnEV, die Energie-Einsparverordnung eine wichtige Grundlage. 2002 verabschiedet und 2006 nochmals überarbeitet, legt sie die Energieeinsparungsstandards fest. Dabei sind auch wesentliche Informationspflichten, die der Handwerksbetrieb gegenüber seinen Kunden bereits vor Vertragsschluss zu beachten hat. Detaillierte Informationen hierzu bieten zum Beispiel die Internetseiten www.dachdecker.de und www.zimmererforum.de

Möglichkeiten für den Handwerksbetrieb

Nur ein Fachbetrieb kann sicher stellen, dass alle Normen ordnungsgemäß erfüllt und eingehalten werden. Durch entsprechende Beratung und den Hinweis auf die relevanten Normen kann hier der private Bauherr von der Bedeutung professioneller Arbeit überzeugt werden. Gerade im Zusammenhang mit energiesparenden Maßnahmen kann der Fachbetrieb rund ums Dach große Umsatzpotenziale realisieren, weil hier seine speziellen Kompetenzen unbedingt benötigt werden.

Haben Sie das schon mal probiert?

Viele Handwerksbetriebe weisen am Rande ihrer Arbeit im persönlichen Gespräch oder mit Flugblättern auf ihre Leistungen hin. Dies kann in Neubaugebieten, aber auch in Gegenden mit

älterer Bausubstanz geschehen. Eine Idee, die ohne großen Aufwand übernommen und mit der mancher Auftrag gewonnen werden kann.

Mögliche Argumente bei Ihren Kunden:

GESETZLICHE PFLICHT:

Die Vorschriften der EnEV sind bereits jetzt, der Energiepass ist ab 2008 verpflichtend. Der Handlungsbedarf ist also gesetzlich vorgeschrieben.

ENERGIESPAREN IST GELDSPAREN:

Energie ist teuer, und mit jeder Energieeinsparung spart der Eigentümer bares Geld. D.h. jeder Euro, der jetzt investiert wird, zahlt sich in den nächsten Jahren doppelt und dreifach aus.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT:

Ein Haus, das energetisch fit ist, gewinnt auch langfristig an Wert. Sie steigern den Wert Ihrer eigenen Immobilie!

UMWELTSCHUTZ IST LEBENSQUALITÄT:

Wer in eine saubere Umwelt investiert, tut nicht nur der Natur etwas Gutes, sondern vor allem sich selbst, seinen Kindern und seinen Enkeln.



KEINE CHANCE DEM SCHIMMEL!

Die beste Waffe gegen Schimmelpilz: Man lässt ihn erst gar nicht ins Haus. Mit den Hochleistungsklebern von SIGA dichten Sie die Gebäudehülle dauerhaft und lückenlos ab. Dabei profitieren Sie von der schnellen und einfachen Verarbeitung, erfüllen die geforderten EnEV-Normen und bestehen den Blower Door Test. Aber das Beste: Sie zeichnen sich bei Ihren Kunden durch Qualitätsarbeit mit führenden SIGA Markenprodukten aus. Mehr Infos unter www.siga.ch.

DIE ENTSCHEIDUNG FÜRS KLEBEN.

SIGA 



SIGA – SCHNELL UND SICHER ARBEITEN AN DACH UND FASSADE

Neues Klebeband

für winddichte und regensichere Verklebungen

Mit Wigluv präsentierte **Siga** auf der **BAU 2007** erstmals ein Hochleistungsklebeband zur Herstellung der winddichten Schicht an Dächern und Fassaden. Diese verhindert, dass die Konstruktion von kalter Luft durchströmt und die Wirkung der Wärmedämmung vermindert wird. Das sorgt für mehr Wohnbehaglichkeit und einen geringeren Energieverbrauch. Darüber hinaus schützt die winddichte Schicht das Dach vor Schädlingen, so dass auf chemischen Holzschutz verzichtet werden kann. Wigluv zeichnet sich als einziges Klebeband dadurch aus, dass es gleichzeitig ...

flexibel, diffusionsoffen und wasserdicht

...ist. Mit einem sd-Wert von < 2 m stellt es sicher, dass Feuchte aus dem Gebäude herausdiffundieren, Nässe aufgrund der Wasserdichtheit aber nicht eindringen kann. Ein Kondenswasserstau unter der Verklebung wird vermieden. Durch seine von innen nach außen durchlässige Trägerschicht und seine hohe Klebkraft lässt sich Wigluv auch auf leicht feuchten Oberflächen, etwa Dachbahnen, einsetzen; das erlaubt das Arbeiten in Übergangszeiten. Gleiches gilt für extreme Temperaturen: Wigluv ist von -40 bis $+100$ °C temperaturbeständig und ab minus zehn Grad auf eisfreien Oberflächen sowie bei hohen Sommertemperaturen problemlos verarbeitbar. Die Handwerksarbeit erleichtert Wigluv auch dadurch, dass es zur Erstellung eines temporären, regensicheren Unterdachs verwendet werden kann. Damit ist das Gebäude während der Bauphase geschützt. Die Arbeiten lassen sich schnell und sicher ausführen, weil das Klebeband stark haftet sowie flexibel ist und sich so für den provisorischen Anschluss der Folie an Mauerwerk und Putz eignet. Das erlaubt beispielsweise auch die zeitweise Befestigung der Unterspannbahn am Kamin, bis abschließend die Blecheinfassung montiert wird. Wigluv eignet sich für die dauerhaft sichere

Verklebung von Überlappungen, den Anschluss von Dachbahnen an runde und eckige Durchdringungen sowie zum außenseitigen Anschluss von Dachfenstern an das Unterdach. Auch Arbeitsunterbrechungen ermöglicht das Klebeband für Wind- und Regendichtheit, denn seine UV-Beständigkeit macht es bis zu zwölf Monate frei bewitterbar.

Wigluv kann auf allen marktüblichen Unterspann-, Unterdach- sowie Fassaden- und Schalungsbahnen verwendet werden; bevorzugte Produkte lassen sich so vom Handwerker weiterhin ohne Einschränkung verwenden. Geeignete Untergründe sind glatte, harte Holzwerkstoffplatten, Metall sowie fester Kunststoff. Die Verarbeitung wird dadurch erleichtert, dass das Klebeband sehr flexibel ist. Es passt sich allen Formen exakt an und erlaubt sogar Richtungskorrekturen, da sich der Untergrund durch das Band abzeichnet.

Für mehr Arbeitssicherheit auf dem Dach und eine schnellere Verarbeitung speziell bei Detailausführungen, die nur kurze Klebstoffstreifen erfordern, sorgt das Siga-Abrollgerät, das für alle Bänder des Herstellers verwendet werden kann: Das Band wird einfach in den Abroller geschoben und dort am integrierten Messer in gewünschter Länge abgetrennt. Die Hände bleiben frei, die Rolle kann nicht herunterfallen und verschmutzen. Lange Wigluv-Streifen für Überlappungen an Unterspann- oder Fassadenbahnen können nach wie vor direkt von der Rolle angebracht werden.

Wie alle Siga-Hochleistungskleber ist auch Wigluv wohngiftfrei. Es wird ohne den Zusatz von Lösemitteln, Hochsiedern, Formaldehyd, Chlor oder Weichmachern hergestellt. Das Klebeband ist gebrauchsmustergeschützt und zum Patent angemeldet.

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

1.

Flexibel, diffusionsoffen und wasserdicht – das neue Wigluv-Hochleistungsklebeband für die winddichte Gebäudehülle erleichtert das Arbeiten und macht die winddichte Schicht dauerhaft sicher.



2.

Das winddichte und regensichere Verkleben von Dach- und Fassadenbahnen erleichtert Wigluv, weil es sich beispielsweise auch für extreme Temperaturen eignet: Wigluv ist temperaturbeständig von -40 bis $+100$ °C.



3.

Die Handhabung von Wigluv bei Überlappungen ist einfach: Ist das Klebeband vom Trennpapier gelöst, wird es einmal abgewickelt, so dass das Trennpapier oben liegt. Nun löst sich das Trennpapier beim weiteren Abrollen von selbst und kann als Ganzes abgetrennt werden.



4.

Nachdem die Ecken des Dachfensters mit mehreren kurzen Stücken winddicht verklebt sind, wird die Unterspannbahn rund um den Dachfensterrahmen befestigt.

5.

Runde Durchdringungen werden mit Wigluv schuppenartig verklebt. Durch das Fixieren des ersten Streifens am tiefsten Punkt bietet die Verklebung noch mehr Sicherheit vor eindringendem Wasser.



6.

Auch für das Verkleben von Fassadenbahnen eignet sich das flexible, diffusionsoffene und wasserdichte Wigluv-Hochleistungsklebeband.

GUTES MARKETING ERÖFFNET NEUE POTENZIALE:

„Leistung wird zum Wert, wenn sie verkauft ist!“

Zufriedene Kunden erzählen gerne weiter. Unterstützen Sie die Mund-zu-Mund-Propaganda.

„Leistung wird zum Wert, wenn sie verkauft ist!“ Die beste Handwerksleistung, das größte Können, die sauberste Verarbeitung, die wertvollsten Materialien nützen dem Handwerksbetrieb nichts, wenn keine Aufträge eingehen. Die Zeiten, in denen Handwerksbetriebe mehr Aufträge als genug hatten, sind vorbei. Darum brauchen moderne Handwerker auch ein modernes Marketing. Das muss keineswegs immer mit hohen Kosten verbunden sein. Unser kleiner Artikel gibt Ihnen wertvolle Tipps, wie Sie mit wenig Geld große Wirkung erzielen können.

Zufriedene Kunden schaffen – zufriedene Kunden nutzen

Ihre beste Referenz sind zufriedene Kunden. Dabei ist die einwandfrei ausgeführte Handwerksleistung meist nur die selbstverständliche Basis. Sie wissen, dass Höflichkeit und Freundlichkeit sowie – insbesondere bei Renovierungs- und Umbauarbeiten – Sauberkeit und Pünktlichkeit mindestens ebenso wichtig sind. Aber wissen das auch Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Schließlich sind die Menschen vor Ort die ersten Berater und Verkäufer für weitere Leistungen: Hinweise auf Mängel, Renovierungsbedarf oder technische Neuerungen können hier ohne großen Aufwand zu lukrativen Folgeaufträgen führen. Zufriedene Kunden erzählen aber auch Nachbarn, Freunden, Kollegen, Bekannten von Ihrer Arbeit. Unterstützen Sie diese Mund-zu-Mund-Propaganda durch Empfehlungskärtchen, unter Umständen auch durch eine Prämie: Zum Beispiel könnten Sie für eine erfolgreiche Empfehlung attraktive Sachpreise und Gewinnspiele anbieten.

Direkt und persönlich erreicht man den Kunden am besten

Massenwerbung wie Zeitungsinserate, Plakate u.ä. sind für die Steigerung des Bekanntheitsgrades durchaus sinnvoll. Allerdings gibt es dabei das Problem des „Streuverlusts“: Sie zahlen die Gesamtauflage der Zeitung, obwohl ihr Angebot nur für 5 bis 10% der Leser überhaupt interessant ist. Hier bietet Direktmarketing eine ideale Lösung. Dabei wird die relevante Zielgruppe direkt und möglichst persönlich angesprochen. Klassisch ist der Versand von Briefen an gekaufte Adressen. Mit ein bisschen Kreativität geht es aber auch effektiver und günstiger. In Neubaugebieten, aber auch in älteren Siedlungen zum Beispiel, sind Ihre nächsten Kunden direkt vor Ihrer Nase. Weisen Sie mit Handzetteln auf die Baustelle in der Nähe oder auf Beratungsangebote in Ihrem Unternehmen hin. So können sich die Nachbarn direkt vor Ort bei Ihnen oder bei Ihrem Auftraggeber informieren. Wenn jeder Ihrer Mitarbeiter wöchentlich nur 10 solcher Handzettel einwirft, haben Sie binnen weniger Wochen ein riesiges Potenzial für Neuaufträge angesprochen.

Ideen und Anregungen zum Direkt- und Empfehlungsmarketing!

- **Handzettel** rund um die Baustelle informieren Nachbarn und weisen potenzielle Kunden auf Ihre Leistungen hin
- **Baustellenbesichtigungen mit Beratungsmöglichkeiten** sind bei Nachbarn und Bauinteressierten sehr beliebt. Und Sie können Ihre Kompetenz zeigen.
- Jeder Mensch freut sich über ein **kleines Geschenk**. Mit **kleinen Prämien** wird eine Empfehlung für Ihr Unternehmen noch lieber ausgesprochen.
- Kunden freuen sich, wenn Ihre **Mitarbeiter gutes Benehmen, Freundlichkeit und Kompetenz zeigen**. Schon mit wenigen Tipps können Sie Ihr Team hier fit machen.

BS-HOLZ

Zur TRAGFÄHIGKEIT von BS-HOLZ in Abhängigkeit von Temperatureinwirkung

BS-Holz, nach **DIN 1052-1:1999-04** oder nach **DIN 1052:2004-08**, ist Brettschichtholz für tragende Zwecke. Dieses **BS-Holz** muss mit dem **Ü-Zeichen** gekennzeichnet sein. Es darf nur unter Einhaltung einer Fülle von Regelungen, welche durch das Bauproduktengesetz und die zugehörigen bauaufsichtlichen Regelungen vorgegeben sind, in Verkehr gebracht werden. Die Tragfähigkeit ist entsprechend den ausgewiesenen **Klassen BS11 bis BS18 bzw. GL24h bis GL36c** sichergestellt. Die Tragfähigkeit ist abhängig von Sortierklassen, verwendetem Leim und der Ausführungsqualität. Bei der Verwendung von Klebstoffen wird in der **DIN 1052:2004** auf die **DIN EN 386:2002-04** Bezug genommen :

„Der Klebstoff muss die Herstellung von festen und dauerhaften Verbindungen ermöglichen, damit die Güte der Verklebung während der beabsichtigten Lebensdauer des Bauwerks aufrechterhalten wird“.

Diese geforderte Festigkeit kann nur durch Verwendung eines Klebstoffes des **Typs I** erreicht werden, während **Typ II** nur für Nutzungsklassen 1 und 2 verwendet werden dürfen, sofern die Temperatur des Bauteils im Bauwerk stets weniger als **50°C** beträgt.



AUS EINER HAND

HOCHWERTIGE
WALZBLEIPRODUKTE

bleiCOLOR-SK



Die einfache
Metalllösung für
An- &
Abschlüsse am
Dach.

FARBEN:

ziegelrot, braun, schwarzgrau, rotbraun

ABMESSUNGEN:

Rollenlänge: 5 m, Breite: 300 oder 450 mm
Verbundmaterialdicke: 1,5 mm

- vollflächig klebend für die schnelle Verarbeitung
- leicht anformbar und flexibel einsetzbar
- hervorragend geeignet für Schichtstücke

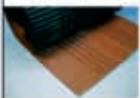
bleiCOLOR



beidseitig farbbeschichtetes Walzblei

ERGÄNZUNGSSYSTEME

bleiCOLOR-First-Grat



beidseitig farbig
beschichtetes, plissiertes
Bleiblech für alle First-
und Gratabschlüsse

bleiPLUS



beidseitig
zinn-
beschichtet



SATURN-Walzblei



RÖHR + STOLBERG GmbH

Bruchfeld 52
47809 Krefeld
Phone ++49 (0)2151-5892-0
Fax ++49 (0)2151-500270
vertrieb@roehr-stolberg.de
www.roehr-stolberg.de

Ein Unternehmen der CALDER GROUP

MEHR ALS NUR EINE VISITENKARTE

DAS INTERNET BRINGT NEUE KUNDEN

– aber nur, wenn man es entsprechend nutzt!

Eine ernstgemeinte Anfrage eines Neukunden, noch dazu mit vollständiger Kontaktadresse, ist eigentlich das Wertvollste, was einem aktiven Handwerksbetrieb passieren kann. Telefonanrufe oder Kontaktfaxe werden inzwischen auch von den meisten Handwerksbetrieben zuverlässig und kundenorientiert bearbeitet. Bei Kontakten über das Internet sind dagegen teilweise noch erhebliche Defizite zu beobachten. **Ein Beispiel mag das belegen. Nach einer Zufallsauswahl hat ein Mitarbeiter der Redaktion 5 Anfragen an regionale Dachdeckerfirmen, allesamt Innungsbetriebe, verschickt. Nur zwei haben auf die Anfrage überhaupt geantwortet. Und nur eine von diesen Firmen hat den zugesagten Kostenvorschlag dann auch tatsächlich erarbeitet.** Hat, so die naheliegende Frage, das Hand-

werk kein Interesse an möglichen Aufträgen? Das scheint eine zwar einfache, aber doch eher unwahrscheinliche Erklärung zu sein. Vermutlich werden einfach einige wichtige Gepflogenheiten im Umgang mit dem neuen Medium Internet noch nicht genügend beachtet. Hier sollte jeder Handwerksbetrieb sich selbst sehr kritisch prüfen. Denn bei Nicht-Beantworten von Anfragen über das Internet gehen unter Umständen nicht nur wertvolle Aufträge verloren. Schlimmer ist es, wenn Kunden sich nicht ernst genommen fühlen und von ihrem Unmut auch ihren Bekannten erzählen. Dann ist ganz schnell der gute Ruf eines Unternehmens gefährdet, und das kann ja nun wirklich nicht im Sinne des Handwerkers sein. Darum haben wir einige Tipps für Sie zusammengestellt, wie Sie das Internet optimal nutzen.



UNSER TIPP:

- Schicken Sie (oder bitten Sie Bekannte darum) regelmäßig Testeinträge an Ihre eigene Adresse, um aus Kundensicht Ihren Internetauftritt zu prüfen.
- Stellen Sie sicher, dass alle Anfragen täglich erfasst werden.
- Nehmen Sie zeitnah Kontakt mit dem Interessenten auf. In der Regel spätestens nach zwei Tagen. Nennen Sie bei Überlastung dem Kunden gegebenenfalls eine Frist, wann Sie seine Anfrage detailliert beantworten (spätestens nach zwei Wochen)
- Halten Sie den Termin, für den Sie das Angebot versprochen haben, ein oder verständigen Sie gegebenenfalls den Kunden, dass das Angebot etwas später kommt.

DELTA[®] schützt Werte. Spart Energie. Schafft Komfort.

Die perfekte Kombination.



PREMIUM-QUALITÄT



DELTA[®]-MAXX PLUS Energiesparmembran DELTA[®]-S_d-FLEXX

Sanierungssystem für vollgedämmte Steildächer.

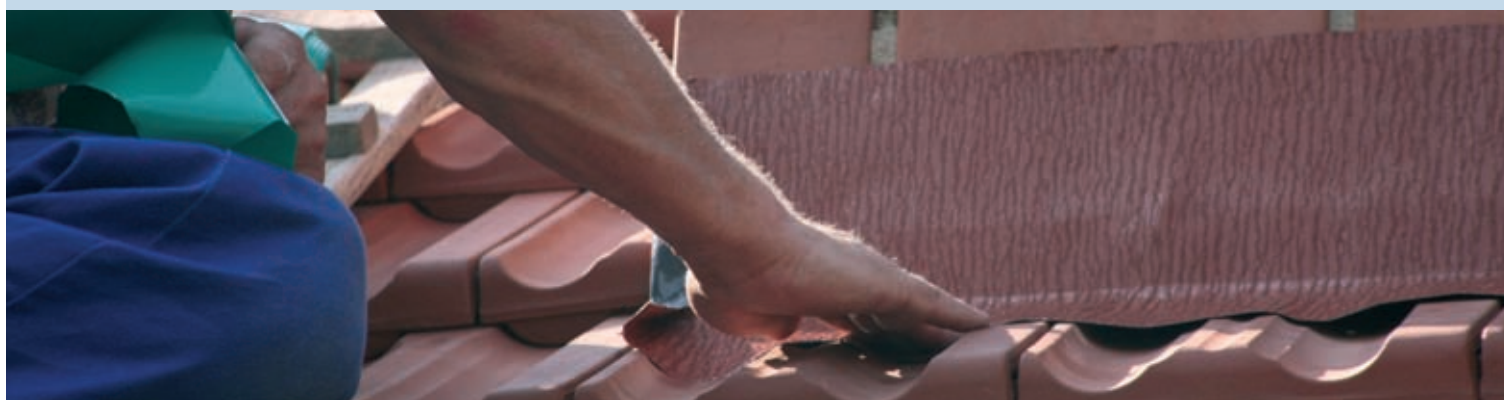
Die ideale Verbindung bringt Freude ins Haus: Das Sanierungssystem aus der winddichten Unterdeckbahn und der Sanierungsdampfbremse sorgt für eine deutliche Reduzierung Ihres Energieverbrauchs. So bleiben Sie ganz sicher immer flüssig.



BAU 2007 – KLÖBER EASY-FORM®

Innovative und universelle Wand- und Kaminanschluss-Lösung

Klöber, der Spezialist für universelles und professionelles Dachzubehör präsentiert dem Fachpublikum auf der BAU 2007 das neue rollbare Anschlussband Easy-Form®. Anschlüsse der Dachdeckung an aufgehende Bauteile sind so auszuführen, dass die Regensicherheit nach den Fachregeln des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) gewährleistet ist. Als patentierte Lösung erweitert Klöber Easy-Form® die bekannten Vorteile flexibler Wand- und Kaminanschlusslösungen und bietet hohe Funktionssicherheit.



Der Verbund von Aluminium und Butylen sichert dem Produkt die hohe Lebensdauer, UV- und Witterungsbeständigkeit. Besonderes Plus ist die...

hohe Dehnfähigkeit mit bis zu 60% in Rollenrichtung.

Diese wird durch die gekreppte Struktur des Materials erreicht und erlaubt ein leichtes Anformen des Materials an den Untergrund z.B. eines profilierten Dachziegels oder Dachsteins. Durch die vollflächige unterseitige Butylbeschichtung, einem Werkstoff mit großer Praxiserfahrung im Bereich des Daches, wird eine...

dauerhafte Regensicherheit

... erzielt. Im System sind darüber hinaus Butyloneckstreifen mit Aluminiumstreckgitterarmierung sowie als Unterlage ein leicht an-

formbares Aluminiumstreckgitter erhältlich, die eine bessere Dichtigkeit im Bereich der Eckausführung erlauben und den Einsatz eines firstseitigen Kehlbrettes überflüssig machen. Die Lieferung erfolgt in den Breiten 200, 250, 300, 450 und 600 mm bei einer Rollenlänge von 5 m. Die Verarbeitung auf der Baustelle ist einfach und leicht durchzuführen. Mit einem Messer oder einer Schere kann die Rolle entsprechend dem Verwendungszweck als Schichtstück oder einteiliger Anschluss abgelängt werden. Auch bei der Verlegung eines mehrteiligen Anschlusses zeigen sich die Vorteile des neuen Anschlussbandes. Ergänzend zu den bekannten Anforderungen an die Verlegung mit Schichtstücken ergibt sich durch Umlegen des überdeckten Schichtstücks eine erhöhte Regensicherheit durch die homogene Verbindung der beiden Butylonkaschierungen gegenüber klassischen Lösungen.

Die Farben anthrazit, rot, braun und zinkgrau erlauben eine entsprechende farbliche Anpassung an die Dachdeckung.

Klöber Easy-Form® erfüllt alle Voraussetzungen an eine einfache, schnelle und handwerksgerechte Verarbeitung...

für zahlreiche Anwendungen wie z. B. bei Gauben und aufgehenden Wänden. Weitere Einsatzgebiete sind z.B. Anfallspunkte, Übergänge von First-Grat, Dachtrennungen zu Nachbardachflächen bis hin zum Einsatz als Reparaturband für Bedachungsmaterialien nahezu jeglicher Art.

Internet: www.kloeber.biz

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

ZAMBELLI

Montage in REKORDZEIT

Praktische Produkte und kluge Montagelösungen in meisterhafter Qualität sind für den Erfolg am Bau äußerst wichtig.

Aus diesen Überlegungen heraus entwickelt Zambelli seine Dachentwässerungsprodukte. Aufgrund der positiven Resonanz auf das **3-Punkt-Meisterset** führt der bayerische Markenhersteller nun die 3-Punkt-Verbindung als Zambelli-Standard ein. Noch nie konnten Stutzen und Bogen so schnell und problemlos montiert werden. Die 3-Punkt-Verbindung von Zambelli macht dies möglich.

Der Bogen wird einfach auf den Stutzen gesteckt und rastet an drei Punkten fest ein - ohne Verdrahten oder Vernieten!

Danach kann der Bogen in jede Position gedreht werden und bei Bedarf lassen sich Stutzen und Bogen sogar wieder trennen. Somit wird die Montagearbeit auf wenige Handgriffe reduziert, was enorm Zeit spart. Ab sofort sind die Zambelli-Stutzen in den gängigsten Größen mit der 3-Punkt-Verbindung ausgestattet. Auch die Bögen 60 und 72 Grad weisen die 3-Punkt-Verbindung in den wichtigsten Maßen auf. Wenn nötig, sind alle Stutzen und Bögen mit 3-Punkt-System auch mit allen anderen handelsüblichen Bögen und Stutzen kombinierbar.

Noch beeindruckender wird diese Montageinnovation, wenn man die hervorragende Material- und Verarbeitungsqualität der Produkte betrachtet. Für die 3-Punkt-Stutzen und -Bögen wird TECU®-Kupfer oder VM-Zink® verwendet und von modernen Produktionsanlagen verarbeitet. So garantiert Zambelli eine perfekte Passgenauigkeit und höchste Materialqualität. Die hohen Anforderungen des deutschen Handwerks sind der Maßstab für die Zambelli-Produkte - sowohl beim Metaldachsystem RIB-ROOF, wie auch bei der Dachentwässerung. Seit der Firmengründung vor 50 Jahren baute der ideenreiche Mittelständler durch zahlreiche Patente seinen Wissensvorsprung stetig aus. Das Markenversprechen bringt dies alles auf den Punkt: „Praktisch, klug, meisterhaft!“

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

DACHENT
WÄSSERUNG

zambelli

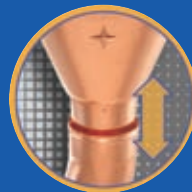
Praktisch, klug, meisterhaft!

Mit drei Punkten in Führung!

Der moderne Handwerksmeister ist immer einen Schritt voraus. Mit neuen Techniken und Produkten sichert er seinen Erfolg am Bau. Für ihn hat Zambelli die 3-Punkt-Verbindung entwickelt:



Ohne Nieten oder Verdrahten!
Die 3-Punkt-Verbindung macht's möglich.



Steckmontage mit wenigen Handgriffen in kürzester Zeit.



Bogen bleibt bis zur endgültigen Befestigung drehbar und kann bei Bedarf wieder leicht demontiert werden.

Die 3-Punkt-Verbindung von Zambelli gibt es für unsere Stutzen und Bögen in den wichtigsten Größen, sowohl in TECU®-Kupfer, als auch in VM-Zink.



Informieren Sie sich bei Ihrem Fachhändler über praktische Ideen und kluge Lösungen in meisterhafter Qualität von Zambelli!

Zambelli
Fertigungs GmbH & Co. KG
Passauer Straße 3 + 5
D - 94481 Grafenau

Telefon +49(0)85 55 409-0
Fax +49(0)85 55 409-30
E-mail fertigung@zambelli.de
www zambelli.de



DIE UNTERDECKBAHNEN DER DELTA-MAXX-FAMILIE VON DÖRKEN SORGEN FÜR MEHR KOMFORT UND EINE DEUTLICHE ENERGIEEINSPARUNG IM BEWOHNTE DACHGESCHOSS.

Aus gutem Hause

Dass man auch Top-Produkte immer noch weiter optimieren kann, beweist die Dörken GmbH & Co. KG, Herdecke, mit den Unterdeck- und Schalungsbahnen ihrer Delta-Maxx-Familie.

Bereits die langzeiterprobte und besonders robuste Unterdeckbahn Delta-Maxx wurde aufgrund ihrer Leistungsmerkmale der Renner auf Deutschlands unbelüfteten Steildächern: Denn das unterseitig angeordnete, speicherfähige Polyestervlies unterstützt wirksam die wasserdampfdurchlässige Beschichtung aus einem elastischen und besonders strapazierfähigen Polyurethan. Der Vorteil: Selbst bei extremen Temperatur- und Feuchtigkeitsgefällen von innen nach außen puffert das Vlies auch stoßweise auftretende Kondensatfeuchte ab, so dass die Wärmedämmung

nicht durchfeuchtet wird. Bis zu einem Liter Feuchtigkeit pro Quadratmeter können so zwischengespeichert und kontinuierlich durch die Beschichtung nach außen abgegeben werden.

Noch einen drauf setzte Dörken mit der Delta-Maxx Plus Energiesparmembran. Mit ihr können winddichte Konstruktionen zeitsparend und wirtschaftlich ausgeführt werden. Energieverluste durch von außen in die Konstruktion eindringende und die Dämmschicht durchströmende kalte Außenluft werden damit sicher vermieden. Weitere Vorteile: Durch die

Verklebung der Unterdeckbahn entsteht eine sogenannte geschlossene Deckunterlage, die sich positiv auf die Lagesicherheit der harten Dachdeckung auswirkt. Die sonst im Rand- oder Eckbereich der Dachfläche notwendigen Verklammerungen können deshalb reduziert werden oder sogar vollständig entfallen. Die geschlossene Hülle verhindert zudem, dass Insekten in den Dachraum eindringen können.

Highlight - auch im wortwörtlichen Sinne - ist die neue silberfarbene Delta-Maxx Titan.

Sie kann durch ihre zweifache Wärmeschutzfunktion das Wohnklima unter dem Dach das ganze Jahr über positiv beeinflussen.

Im Sommer, wenn es im Dachgeschoss sehr schnell unangenehm heiß werden kann, reflektiert die innovative, hochbeständige Metallbeschichtung der neuen „Thermomembran“ bis zu 50 Prozent der eintretenden Wärmestrahlung und trägt damit entscheidend zu einer verträglichen Raumtemperatur unter dem Dach bei. Eine durchschnittliche Wärmereduktion um bis zu zwei Grad Celsius kann erreicht werden. Im Winter geht es dagegen darum, die Luftwechselraten im Dach möglichst gering zu halten und damit teure Heizenergie einzusparen. Hier kommt der integrierte Selbstkleberand der Bahn zum Tragen, mit dem winddichte Konstruktionen zeitsparend und wirtschaftlich gleich beim Verlegen ausgeführt werden können. Außerdem erhöht sich die Luftdichtheit der Konstruktion: Bereits gute Luftwechselraten können durch die winddichte Außenhülle noch einmal um 30 Prozent verbessert werden. Das spart unter dem Strich um bis zu neun Prozent Heizenergie.

Übrigens: Alle Bahnen der Delta-Maxx Familie erfüllen bei entsprechender Verlegung die Kriterien des BIA (Berufsgenossenschaftliches Institut für Arbeitssicherheit) für die „Durchsturzicherheit“. Für den Verarbeiter bedeutet dies nicht nur maximale Sicherheit beim Leitern auf den Dachlatten. Wurden die Bahnen erst einmal verlegt, sind bei Absturztiefen von mehr als drei Metern nach innen keine zusätzlichen Fangnetze mehr erforderlich. Das bedeutet eine deutliche Kostenersparnis; vor allem aber werden der Baufortschritt und die Arbeiten der nachfolgenden Gewerke nicht behindert.

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

INSOLVENT TROTZ GUTER AUFTRAGSLAGE?

Nicht **jeder Umsatz** ist erfreulich!

Nicht der Umsatz entscheidet, sondern der Ertrag. Risiko Kostendruck!

Jeder Auftrag bringt zusätzlichen Umsatz und ist darum ein Grund zur Freude. Leider gilt diese Gleichung nicht uneingeschränkt, wissen Experten. Gerade im letzten Jahrzehnt mussten Handwerksbetriebe oft die leidvolle Erfahrung machen, dass sie trotz guter Auftragslage geradewegs in die Insolvenz geraten sind. Buchführung und Kostenrechnung können hier viele Fehler vermeiden helfen. Oft reicht es aber schon, ein paar einfache Tipps zu beherzigen.

Geld wechseln oder Geld verdienen?

Jeder zusätzliche Auftrag ist zunächst zu begrüßen. Doch jeder Auftrag bindet auch Kapazitäten, die damit für andere Aufträge nicht zur Verfügung stehen. Prüfen Sie darum stets, ob Sie mit einem Auftrag auch Geld verdienen.

Haben Sie auch einmal den Mut „Nein“ zu sagen,...

wenn Leistungen oder Preise von Ihnen verlangt werden, bei denen Ihnen keine Luft mehr zum Atmen bleibt. Niemandem ist geholfen, wenn Sie zwar viel Geld einnehmen, genauso viel Geld aber auch wieder weitergeben müssen. Gerade bei scheinbar attraktiven Großaufträgen gibt es zwar oftmals erhebliche Umsätze zu gewinnen, aber der Ertrag ist minimal. Zusätzlich sind Arbeitskräfte gebunden, die dann nicht für eventuelle kleinere, aber sehr lukrative Aufträge zur Verfügung stehen.

Zusätzlicher Auftrag – zusätzliches Personal?

Eine ganz heikle Frage ist immer die Einstellung zusätzlichen Personals. Zum einen ließe sich der Auftrag mit einem weiteren Mitarbeiter sehr gut bearbeiten. Zum anderen ist fraglich, wie weit sich dieser zusätzliche Mitarbeiter in Zukunft „trägt“. Vorsicht ist bei der Kalkulation geboten: Ein zusätzlicher Mitarbeiter verursacht immer Kosten, die über die rein auftragsbezogenen Kosten hinausgehen. Ein Faktor, der oft übersehen wird und dann zu unerwarteten Kosten führen kann.

Als Alternative zur Neueinstellung kommen Zeitarbeiter in Frage. Aber auch die Kooperation mit einem befreundeten Unternehmen oder mit einem der in jüngerer Zeit immer häufiger anzutreffenden werkstattlosen Handwerker sind vernünftige Alternativen.

Handwerksbetrieb oder Bank?

Eine weitere große Gefahr für Handwerksbetriebe ist die Umsatzfinanzierung mit Fremdkapital. D.h. Waren, Rohstoffe und Betriebsmittel, die für einen Auftrag benötigt werden, werden auf Kredit gekauft. Die größte Gefahr hierbei ist natürlich der Forderungsausfall: Das Dach ist ganz oder teilweise gedeckt, die Isolierung ausgeführt und plötzlich wird der Bauherr zahlungsunfähig. Dann werden die Kreditraten für die Ware fällig, es fließt aber kein Geld auf das Konto des Handwerkers. Das ist sicher der Extremfall, aber auch die „harmloseren“ Varianten – Abzüge von der Rechnungssumme, verspätete Zahlung – genügen schon, um einen mittelständischen Handwerksbetrieb in ernste Schwierigkeiten bringen zu können.

Zudem übernimmt der Handwerker, der Material fremdfinanziert für seinen Kunden eine Bankfunktion. Während er die Ware bereits bezahlt, erhält er sein Geld vom Kunden oft erst Monate später. Hier könnte in der Kalkulation mindestens ein entsprechender Zinsaufschlag vorgesehen werden. Es können aber auch Akontozahlungen vereinbart werden. Sehr einfach kann die Liquidität über genau definierte Festpreiszahlungen nach Baufortschritt gesichert werden. D. h. der Betrieb kann mit festen Zahlungen nach einzelnen Leistungen wie z. B. Anbringung der Schalung, der Lattung o.ä. rechnen. Die genaue Abrechnung erfolgt dann nach Ende aller Arbeiten.

Klein aber fein!

FAZIT: Häufig ist es für einen Handwerksbetrieb erfolgversprechender, mit vorsichtigem Wachstum und etwas kleineren Aufträgen gutes Geld zu verdienen, als nach großen Umsätzen zu schießen und dabei die Rendite aus dem Auge zu verlieren.

TREND MIT ZUKUNFT:

Grün auf dem Dach - **Gold** für die Natur!

Dachbegrünung ist ökologisch und ökonomisch ein Gewinn.

Haben Sie mit Ihren Kunden schon mal über Dachbegrünung gesprochen? Haben Sie selbst überhaupt schon über dieses Thema nachgedacht? Wir meinen, dieses Thema ist durchaus ein paar Gedanken wert, denn Dachbegrünung ist für Ihre Kunden ökonomisch und ökologisch sinnvoll. Und für Ihr Unternehmen eine Chance auf zusätzliche, zukunftssichere Erträge.

Die Umwelt freut sich...

50 bis 90 Prozent der Niederschläge werden von einem begrünten Dach zurückgehalten und fließen so nicht ungenutzt in die Kanalisation. Es entsteht ein eigener kleiner Lebensraum - belebte Natur direkt vor dem eigenen Fenster, die Staub und Schadstoffe bindet und das Klein- und Mikroklima spürbar erhöht. Zudem wird der Schallschutz verbessert. Gerade in Gegenden mit Flugverkehr ein erheblicher Zugewinn an Lebensqualität! Weiterer Pluspunkt für die Umwelt: Für die Technik werden ausschließlich hochwertige, meist sortenreine Materialien verwendet, die zum großen Teil aus Recycling-Prozessen stammen.

... der Geldbeutel auch...

Durch die Wasserrückhaltefunktion können Rohrleitungen, Kanäle und Überlaufbecken kleiner dimensioniert und Entwässerungsgebühren reduziert werden. Die Lebensdauer eines Daches verlängert sich mit Begrünung erheblich und durch die wärmedämmenden Eigenschaften lassen sich die Heizkosten deutlich reduzieren. Zum Beispiel ist das System DUO-Dach mit Floratherm® eine behördlich anerkannte Wärmeschutzmaßnahme, mit der der durchschnittliche Heizölverbrauch um 2 Liter je Quadratmeter und Jahr gesenkt werden kann.

... und Sie erst recht!

Dachbegrünung ist eine echte Zukunftschance für den innovativen Dachhandwerker. Zum einen fordern immer mehr Bebauungsverordnungen begrünte Dächer. Zum anderen bietet ein grünes Dach für den Bauherren viele Vorteile. Drittens muss die Ausführung von einem Fachbetrieb erledigt werden, um solide und fehlerfreie Arbeit zu gewährleisten. Viertens bieten gerade Dachbegrünungen noch attraktive Ertragsspielräume für den Handwerksbetrieb.

JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER
ANKREUZEN
↓

SEITE 04: **SIGA** – Schnell und sicher arbeiten an Dach und Fassade

SEITE 08: **KLÖBER EASY-FORM®** – Wand- und Kaminanschluss-Lösung

SEITE 09: **ZAMBELLI** – Montage in **Rekordzeit**

SEITE 10: **DÖRKEN** – Unterdeckbahnen der **Delta-Maxx-Familie**

Sonstiges / Infos / Anregungen / Bemerkungen

Absender

Firma, Inhaber:

Straße, PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

Email: