

COBA-DACH-EXPRESS

Ausgabe 169 | Die COBA-Zeitung für Dachhandwerker | September 2016

Kurz berichtet

Clevere Kunden punkten bei **Dach&Mehr**

Noch bis zum 31. Oktober haben Kunden des COBA-Fachhandels die Chance, ihr Punktekonto beim COBA-Prämienprogramm **Dach&Mehr** zu füllen. Mehr dazu lesen Sie auf Seite 14.

Wir wünschen Ihnen gute Herbst-Umsätze und viel Spaß beim Prämien aussuchen!

Ihre COBA-Fachhändler

Ihr Turbo fürs Dachgeschäft

Wie der Umgang mit Kunden zum Erfolgs-Werkzeug für jeden Dachhandwerker wird

Seite 3



Eine Übersicht über alle Standorte des COBA-Fachhandels finden Sie auf Seite 2.

Brenner-Verkaufsaktion

Jetzt Brenner und Lötgarnitur zum Aktionspreis sichern

Seite 4

Aktuelles vom ZVDH

Schneider begrüßt neue Beschlüsse: „Flexi-Rente bietet Anreize zur Fachkräftesicherung“

Seite 4

Marx: „Bürokratie-Entlastungsgesetz (BEG II) mit guten Ansätzen, aber Ergänzungsbedarf“

Seite 5

Objektberichte

Jetzt sind Sie dran! Die COBA sucht Ihre besten Objekte.

Seite 14

In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge folgender COBA-Fachhändler:

- Carlé: Seite 6
 Neue Trikots von Carlé + Fatum sorgen für glänzende Augen bei Junior-Kickern
- BHT: Seite 11
 Der COBA-Fachhändler punktet bei Gewerbeschau in Sexau mit Kreativität und viel Engagement. Das kam bei den Besuchern gut an.

Unsere Standorte



Händlersuche im Internet



Einfach und schnell finden Sie die COBA-Fachhändler und ihre Kontaktdaten auf der COBA-Homepage www.coba-osnabrueck.de.

Klicken Sie dort einfach auf den Menüpunkt „Fachhändler“. Oder scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone:



Ihr Turbo fürs Dachgeschäft

Wie der Umgang mit Kunden zum Erfolgs-Werkzeug für jeden Dachhandwerker wird

Die Interessen des Kunden als die eigenen Interessen wahrnehmen – so funktioniert das Geschäft! Nur so erhalten Sie die Empfehlungen und Folgeaufträge, die Sie brauchen. Dazu muss jeder Kunde individuell behandelt werden, als Privatkunde, Architekt, Unternehmenskunde oder Bauträger/Wohnungsbau. Ihre Leistung und Ihr Verhalten müssen sich ändern – und jeder Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen ist dabei wichtig!

Viele Handwerker reiben sich immer noch verwundert die Augen: Kundenorientierung? Was hat das denn mit mir zu tun? Der Chef kümmert sich doch drum und führt die Gespräche mit dem Auftraggeber!



Versorgen Sie Ihren Kunden mit den Informationen, die er braucht. Sprechen Sie dabei seine Sprache und kein „Fachchinesisch“. Foto: Braas

Dabei ist Kundenorientierung viel mehr – und vor allem gilt: Jeder im Unternehmen ist entscheidend.

Kundenorientierung für einen Handwerksbetrieb heißt: Den Kunden als denjenigen zu sehen, der letzten Endes Ihren Lohn bezahlt. Ohne zufriedene Kunden keine neuen Aufträge, keine Geschäftserfolge Ihres Betriebes, kein sicherer Job für Sie.

Abheben vom Wettbewerb

Um immer wieder gute Aufträge zu bekommen, müssen Sie sich von anderen Dachdecker-, Zimmerer- oder Spenglereibetrieben positiv unterscheiden. Dazu reicht allein gute Leistung auf dem Dach nicht aus – die wird vorausgesetzt! Kunden sind preisbewusster geworden und weniger treu. Sie können im Internet leicht Alternativen finden. Sie wollen beraten und gut informiert werden sich – alles in allem – wohl fühlen mit dem Betrieb, den sie auswählen.

Wann fühlt sich der Kunde wohl?

In erster Linie, wenn er ernst genommen wird. Wenn man ihm also keine Phrasen oder unverständliches Fachwissen präsentiert, son-

dern erklärt, was nötig ist. Und nötig ist bei jedem Kunden etwas anderes. Da gilt es für Sie, genau hinzuhören und sich von vornherein ein klares Bild vom Kunden zu machen.

Kundentypen erkennen

Was ist er für ein Typ? Der Alleswisser, der Selfmade-Man, der Über-Vorsichtige, der Vorurteilträger ... Um allen Kunden-Typen ein gutes Gefühl von Zufriedenheit und Sicherheit zu geben, braucht es immer viel Kommunikation und Information. Was genau für den Einzelnen richtig ist, unterscheidet sich von Kunde zu Kunde. Mit etwas Übung erkennen Sie das sehr schnell und können sich darauf einrichten. Es macht Spaß, zu sehen, dass man

sonders gelungene Details hin. Das kostet Sie nur ein paar nette Worte, hilft aber dauerhaft!

Zeiten sind wichtig

Sagen Sie Ihrem Kunden, wann sie kommen und gehen. Er wartet und arrangiert seine Termine um Ihre Arbeiten herum. Der Austausch der Handy-Nummern am Anfang hilft dabei. Teilen Sie ihm mit, warum Sie früher Schluss machen. Dass die Wettvorhersage noch nicht besser ist. Wenn sie sich verspäten, rufen Sie kurz an, nennen Sie die Ursache und vereinbaren Sie einen neuen Termin.

Und immer wieder Sauberkeit

Umfragen haben ergeben, dass viele Menschen ungern Handwerker beschäftigen, weil sie Schmutz und Beschädigungen in Ihrem Wohnumfeld fürchten. Dieses Vorurteil über Handwerkerverhalten ist tief verwurzelt. Arbeiten Sie von vornherein dagegen an, indem Sie selbst sauber und ordentlich aussehen, sich die Füße abtreten, Planen auslegen zum Schutz von Böden. Sorgen Sie dafür, dass Sie abends eine saubere Baustelle verlassen – jeden Abend, nicht erst am letzten Tag!

Pannen und Schäden aktiv ansprechen

Egal, ob Sie versehentlich einen Schaden verursacht haben, oder ein Ausführungsdetail nicht optimal ist – sprechen Sie es direkt an und bieten Sie eine unkomplizierte Lösung für den Kunden. Sei es die Versicherung Ihres Betriebes oder kurzfristiges Nachbessern.

Ganz einfach – nett und freundlich

Seien Sie höflich, nett und freundlich. Wenn der Kunde Sie sympathisch findet, wird er positiver auf alle Vorgänge reagieren. Vermitteln Sie das Gefühl, gut zusammen zu arbeiten – ein gutes Arbeitsklima schafft Vertrauen. Konflikte mit Ihren Kollegen tragen Sie im Fahrzeug oder später im Büro aus und nicht lautstark auf dem Dach. Auch derbe Scherze findet nicht jeder Bauherr komisch. Und: Der Kunde ist Kunde. Respektieren Sie diese Position und seien Sie vorsichtig mit „Verbrüderungen“. Sie sind der Profi – verhalten Sie sich professionell!

mit der Einschätzung richtig liegt. Sprechen Sie mit Ihren Kollegen und dem Chef darüber, welcher Typ Kunde es ist. Für alle, die mit ihm in Kontakt kommen, wird das eine wertvolle Hilfe sein.

Nicht jedem ist es gegeben

Richtig, nicht jeder ist ein toller Redner. Aber in jedem Team sollte mindestens einer sein, der dem Kunden als Ansprechpartner dient. Auch die anderen sollten Informationen über den Kunden sammeln und miteinander eine Strategie entwickeln, wie Sie am besten mit ihm umgehen, um ihn optimal zufrieden zu stellen.

Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Kunden

Sie dringen in seine Privatsphäre ein, sind in seinem Haus, auf seinem Dach, seinem Balkon. Sie machen etwas, womit er sich nicht gut auskennt, er fühlt sich Ihnen „ausgeliefert“. Sorgen Sie vom ersten Tag an dafür, dass er sich nicht unwissend fühlen muss. Beziehen Sie ihn in Ihre Terminplanung ein, sagen Sie ihm, was heute ansteht und wie weit sie vermutlich kommen. Weisen Sie ihn auf schwierige oder be-

Was können Sie als Unternehmer tun?

Zunächst einmal: Kundenorientierung ganz in den Vordergrund stellen! Mit einer Mitarbeiterversammlung zum festen Termin, z. B. jeder letzte Freitag im Monat. Für alle Handwerker, aber natürlich auch für Berater und Bürokräfte. Selbst die Art der Rechnungstellung kann mehr oder weniger transparent und damit kundenfreundlich sein.



Als Team hoch hinaus: Beziehen Sie alle Mitarbeiter in die Kundebetreuung ein. Foto: Shutterstock

Optimale Team-Auswahl

Stellen Sie Teams zusammen, die nicht nur fachlich eine gute Leistung bringen, sondern auch zumindest einen geübten Sprecher für den Kunden haben. Guter deutscher Ausdruck ist von Vorteil. Bei ausländischen Kunden können Sie versuchen, Ihre Mitarbeiter mit gleichem Hintergrund einzubringen. Schulen Sie Beratungs- und Gesprächskompetenz, auch mit externer Unterstützung. Das muss nicht teuer sein, zeigt aber schnelle Wirkung.

Beratungskompetenz steigern

Beratung kann nicht zu gut sein, es ist immer noch Luft nach oben. Meist ist dieser erste Eindruck entscheidend. Gerade bei gut vorinformierten Bauherren achten Sie auf produktneutrale Beratung und versuchen Sie, mit Extras wie Fördergeldern etc. sinnvolle Zusatzinformationen zu geben.

Zusätzliche Leistungen

Denken Sie über Services nach, die Ihrem Kunden die Bauzeit vereinfachen. Zum Beispiel nehmen Sie mit der Koordination der anschließenden Gewerke dem Kunden viel Arbeit ab und haben eine positive Empfehlung sicher!

Wichtige Folgeaufträge

Bleiben Sie in Kontakt mit Ihren Kunden – durch Service-Verträge, Dachinspektionen, Notfallservice bei Sturm etc. Melden Sie sich aktiv, wenn Gesetzesänderungen zu Brandschutz oder Wärmedämmung anstehen.

+ Unternehmer-Tipps

- Zeit in Kundenorientierung zu investieren lohnt sich
- Mitarbeiter-Veranstaltungen zum Erarbeiten der Kundentypen und Verhaltensweisen
- Datenbank für die gesammelten Kundeninformationen einrichten
- Beratungs- und Gesprächskompetenz schulen
- Fachliche, soziale und sprachliche Kompetenz bei der Zusammenstellung der Arbeits-Teams kombinieren
- Klar strukturierter Internetauftritt mit direkten Kontaktmöglichkeiten
- Gute telefonische Erreichbarkeit Ihres Betriebs
- Extraleistungen, um den direkten Preiswettbewerb zu vermeiden

+ Checkliste für Dachhandwerker

- Versetzen Sie sich in Ihren Kunden – auch wenn er schwierig ist
- Versorgen Sie ihn mit den Informationen, die er braucht, um Vertrauen aufzubauen
- Versuchen Sie, ihn seinem Typ entsprechend zu behandeln
- Arbeiten Sie als Team, um den Kunden zufrieden zu stellen

Und die Klassiker:

- Seien Sie nett, freundlich und hilfsbereit
- Seien Sie zuverlässig in Ihren Aussagen und Terminen
- Bleiben Sie bei allen Problemen gelassen und konstruktiv
- Sprechen Sie Schäden aktiv an und beheben sie
- Achten Sie auf Sauberkeit auf der Baustelle – jeden Abend



Zentralverband der Dachdecker begrüßt Beschlüsse zur Flexi-Rente

Die Große Koalition hat sich über Eckpunkte der sogenannten Flexi-Rente geeinigt. Künftig soll es ab dem 63. Lebensjahr möglich sein, die Teilrente stufenlos zu wählen. Die Bundesregierung will damit Arbeitnehmern einen flexiblen Übergang in die Rente ermöglichen. Wer bereits mit 63 Jahren in Teilrente geht, soll mehr vom Zuverdienst behalten können. Auch soll es attraktiver werden, nach Erreichen des regulären Rentenalters in Teilzeit weiterzuarbeiten. Da Fachkräfte gesucht werden, verlieren Betriebe nicht von heute auf morgen erfahrene Mitarbeiter.



ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider
Foto: ZVDH

Zu den Beschlüssen erklärt Karl-Heinz Schneider, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH): „Der ZVDH begrüßt die Einigung der Koalition zum Thema Flexi-Rente. Erfreulich ist dabei, dass die langjährige Forderung des Handwerks nach flexibleren Regelungen beim Zuverdienst berücksichtigt wurde. Auch der Wegfall der Arbeitgeber-Beiträge zur Arbeitslosenversicherung für erwerbstätige Rentner sehen wir positiv. Mit diesen Neuerungen werden echte Anreize geschaffen, um auch nach Eintritt ins Rentenalter weiterzuarbeiten. Dies kann ein Beitrag zur Fachkräftesicherung im Handwerk sein. Auch im Dachdeckerhandwerk ist es durchaus vorstellbar, altgediente Mitarbeiter beratend einzusetzen, zum Beispiel im Ausbildungsbereich.“

Gegenwärtige Rechtslage

Derzeit wird bei einer Teilrente mit 63 die Rente ab einer Zuverdienstgrenze von 450 Euro stark gekürzt. Je nach Höhe des Zuverdienstes

sinkt sie auf bis zu einem Drittel der Vollrente. Geplant ist, diese Stufenregelung ganz wegfällen zu lassen. Stattdessen soll oberhalb von 450 Euro 40 Prozent des Zuverdienstes von der Rente abgezogen werden. Auch das Arbeiten über die Grenze für die Regelaltersrente (gegenwärtig 65 Jahre und vier Monate) soll sich stärker auszahlen. Die Arbeitnehmer sollen dafür Rentenbeiträge zahlen können, die dann zu einer Erhöhung der Rente führen. Derzeit zahlen Arbeitgeber bei der Beschäftigung eines Altersrentners den Arbeitgeberanteil, ohne dass sich das für den Betroffenen rentensteigernd auswirkt.

Entlastung von Unternehmen

Unternehmen, die Arbeitnehmer über das Rentenalter hinaus beschäftigen, werden entlastet. Bisher müssen sie 1,5 Prozent des Lohns in die Arbeitslosenversicherung zahlen, das wird entfallen.

– ZVDH –

Jetzt Brenner zum Aktionspreis sichern

Pro verkauftem Gerät 5-Euro-Spende an die Deutsche Kinderkrebshilfe

Für ein heißes Herbstgeschäft sorgt die diesjährige COBA-Sievert-Brenneraktion. Hier erhalten Sie in der Zeit vom 19. September bis zum 28. Oktober bei allen teilnehmenden COBA-Fachhändlern das Titan-Aufschweißbrenner-Set zum Sonderpreis.

Im Set enthalten sind ein Propan-Hochdruckschlauch, ein Druckregler mit Schlauchbruchsicherung und eine Drehkupplung. Mit einer Leistung von 114 kW ist der Brenner bestens für den Profieinsatz ausgerüstet.

Perfekt zu diesem Set passt der Titan-Kantenaufschweißbrenner mit 86 kW Leistung. Ebenfalls im Angebot ist die Titanium-Lötgarnitur mit praktischer Tasche. Hier bekommen Sie zum LötKolben „Pro Titanium 95“ einen Propanschlauch, ein Kupferstück in Hammerform, den Druckregler und eine Propan-Kleinstflasche. Beide Artikel gibt es im Aktionszeitraum zum Sonderpreis.

Preisinformationen und weitere Details zu diesen Artikeln gibt Ihnen gern Ihr COBA-Fachhändler. Hier erhalten Sie auch viele weitere Werk-

zeuge und Maschinen für Dachdecker, Zimmerer und Klempner beziehungsweise Spengler oder Flaschner. Fragen Sie einfach Ihren Ansprechpartner vor Ort.

Mit dieser Verkaufsaktion unterstützt die Firma Sievert die Deutsche Kinderkrebshilfe. Vom jedem verkauften Gerät werden 5 Euro gespendet. Mitmachen lohnt sich also doppelt: Für Ihren Betrieb mit attraktiven Aktionspreisen und für einen guten Zweck.

– COBA –



Alles unter einem Dach - Profis für Profis

Aktionsangebote für Ihr Herbstgeschäft

Aufschweißbrenner-Set Titan



Kanten-Aufschweißbrenner



Weichlötgarnitur mit Tasche



Von jedem verkauften Gerät gehen 5,00 € an die



Deutsche Krebshilfe
HELLEN. FORSCHEN. INFORMIEREN.
Stiftung Deutsche Kinderkrebshilfe

30. Internationales Dachdeckerturnier

Das 30. Internationale Dachdeckerturnier konnte leider an seinem ursprünglich geplanten Termin, am 3. Mai 2016 aufgrund sehr starker Regenfälle nicht durchgeführt werden. Der Platz stand buchstäblich unter Wasser und war nicht bespielbar. Man fand aber schnell einen Nachholtermin und zwar am 22. Juli 2016 im Golfclub Haus Bey.



Foto: Mischke

Diesmal war der Wettergott auf der Seite der insgesamt 47 Teilnehmerinnen und Teilnehmer, darunter 35 Spielerinnen bzw. Spieler aus der Dachdeckerbranche. So konnten sehr gute Ergebnisse erzielt werden.

Den vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks vor 30 Jahren gestifteten Netto-Wanderpokal gewann in diesem Jahr Dachdeckermeister Peter Maaßen aus Düsseldorf mit 38 Nettopunkten. Der von Ehrenobermeister Hans Limbacher gestiftete Pokal ging in diesem Jahr an Dachdeckermeister Norbert Mischke aus Düsseldorf. Den Seniorenwanderpokal gewann Jürgen Beckmann aus Gifhorn und den neu gestifteten Wanderpokal für die Damen eroberte sich Angelika Hosbach aus Unna-Fröndenberg.

Den 1. Nettopreis der Herren in der Gruppe 1 gewann Michael Wolff aus Heilbronn mit 36 Nettopunkten. Herrenklasse B erspielte sich Bernd Goldmann mit 29 Punkten. Das Damen-Brutto gewann – mit Heimvorteil – Marga Wilms aus Nettetal. In der Nettoklasse C konnte Oliver Rinkenber mit 38 Nettopunkten den 1. Platz erspielen.

Ein besonderer Dank geht an alle Sponsoren aus der Dachdecker-Industrie.

Der nächste Termin steht auch schon fest: Das 31. Internationale Dachdeckerturnier findet am 23. Juni 2017 in NRW statt.

– NORBERT MISCHKE –

NEU IM PROGRAMM!



DAS NEUE LÜFTUNGS-SET MIT PROFIL

FLUENTA® PASSGENAUES KURZLÜFTER-SET DN 100

- ✓ Integrierte Kondensatabführung
- ✓ Verbesserte Abluftwerte
- ✓ Abgestimmt auf die Originalfarben der Hersteller
- ✓ Vorkonfektionierte Set-Lösung inkl. Flexschlauch und universellem Dichtring

Klöber GmbH
Scharpenberger Str. 72-90 · D-58256 Ennepetal
Tel. 023 33/98 77-0 · Fax 023 33/98 77-199
Tech. Hotline 023 33/98 77-164
www.kloeber.de · info@kloeber.de



Wir machen mehr aus Schiefer

www.primero-schiefer.de

PRIMERO®
Schiefer & Systemprodukte



> innovativ
> kreativ
> nachhaltig



Enke erhält Innovationspreis

Klempner sind innovativ, Spengler sowieso! Unter diesem Motto verliehen metallverarbeitende Klempner vor internationalem Publikum die Innovationspreise der Branche. Das Düsseldorfer Enke-Werk wurde mit dem Sonderpreis „Vorbildliches Engagement“ ausgezeichnet. Das Unternehmen erhielt die Anerkennung für die regelmäßig durchgeführten Enke-Impulscamps. Die vorbildliche Nachwuchsinitiative des Enke-Werkes richtet sich an Auszubildende im Dachdecker- und Klempnerhandwerk, sowie an Azubis aus dem Bedachungsfachhandel. Ziel ist es, junge Menschen auf ansprechende Art und Weise über deren Karrierechancen zu informieren. Außerdem fördert die Enke-Initiative den frühzeitigen Aufbau internationaler Netzwerke sowie



Fotos: Enke

den damit verbundenen Gedankenaustausch.

Die Preisverleihung fand im Europäischen Klempner- und Kupferschmiedemuseum in Karlstadt statt. Das architektonisch ansprechende Gebäude verlieh der Veranstaltung einen besonderen Rahmen. RTL-Wettermoderator Christian Häckl eröffnete die Veranstaltung und begeisterte das Publikum mit einem informativen Impulsvortrag zum Klimawandel. Veranstalter war der TFV Technische Fachverlag Stuttgart in dem unter anderem die Fachzeitschrift Baumetall erscheint.

– ENKE –

BEG II: Zentralverband der Dachdecker sieht wenig Bürokratie-Entlastung

Mit dem zweiten Bürokratie-Entlastungsgesetz (BEG II) hat die Bundesregierung Neuerungen vorgestellt, die auch das Handwerk betreffen. Doch statt Entlastung ist ein Mehr an Bürokratie festzustellen. Ein Beispiel ist die neue Fälligkeitsregelung der Sozialversicherungsbeiträge: Die Sozialabgaben sollen nun in Höhe der tatsächlichen Beiträge des Vormonats als „voraussichtliche Beitragsschuld“ bis zum fünftletzten Bankarbeitstag abgerechnet werden. Es ändert sich somit nur die Berechnungsgrundlage für die vorläufige Beitragsschuld, aber nicht der bürokratische Aufwand für die Betriebe, denn monatliche Korrekturen bleiben weiterhin notwendig. Die bisherige Berechnung auf Schätzungsbasis wird im Zweifel im Baugewerbe sogar eine höhere Genauigkeit haben als die vorgesehene Vormonatsbetrachtung. Weitere Änderungen gibt es bei der Kleinunternehmer-Grenze. Hier soll der Grenzbetrag für Kleinunternehmer von aktuell 17.500 Euro auf einen maßgebenden Umsatz von 20.000 Euro jährlich erhöht werden.

Gute Ansätze, aber noch Ergänzungsbedarf

„Insgesamt enthält das zweite Bürokratie-Entlastungsgesetz gute Ansätze, die aber an einigen Stellen noch erheblichen Ergänzungsbedarf haben“, stellt Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) fest. „Das gilt besonders für die steuer- und sozialrechtlichen Vorschläge, die

zum Teil weit hinter dem möglichen Einsparpotenzialen zurückbleiben, wie bei der Vorfälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge. Andere führen sogar zu negativen gesamtwirtschaftlichen Effekten. So stellt die geplante Anhebung der Kleinunternehmer-Grenze bei der Umsatzsteuer einen Schritt in die falsche Richtung dar. Sie würde das Geschäftsmodell der Solo-Selbstständigen in die Grauzone der Scheinselbstständigkeit sowie Umgehungsmöglichkeiten für Tarifverträge und Arbeitsschutzvorschriften befördern“, so Marx weiter. Der ZVDH lehnt wie der Zentralverband

des Deutschen Handwerks (ZDH) die im BEG II vorgeschlagenen Änderungen zur Fälligkeit mit Nachdruck ab. Der Entwurf werfe mehr Fragen auf und zeichne sich durch große Praxisferne aus.

Hintergrund Vorfälligkeit

Ab 1. Januar 2006 wurde die Fälligkeit der Sozialversicherungsbeiträge vorverlegt. Das bedeutet, dass die Beiträge zur Sozialversicherung für bezahlte Löhne, anstatt bis zum 15. des Folgemonats, bereits am Ende des Monats der jeweiligen Lohnzahlung entrichtet werden müssen. Diese Regelung führte zu einem deutlich höheren bürokratischen und finanziellen Aufwand, denn seitdem müssen sich Handwerker, die ihren Mitarbeitern kein festes Entgelt, sondern Überstunden, Zuschläge usw. auszahlen, jeden Monat zweimal mit der Abrechnung der Löhne auseinandersetzen. Da die Höhe des tatsächlichen Monatslohns erst mit Ablauf des Abrechnungsmonats ermittelt werden kann, muss geschätzt werden. Dies führt immer zu einer zusätzlichen Folgeabrechnung der gemeldeten sozialversicherungspflichtigen Lohnentgelte. Die vorverlegte Fälligkeit belastet zudem die Liquidität von Unternehmen. Sie müssen die Sozialversicherungsbeiträge abführen, bevor sie die Löhne auszahlen. Betriebe, die mit ihrer Arbeit in Vorleistung gehen wie das Bau- oder Ausbauhandwerk, müssen diese Versicherungsbeiträge jeden Monat vorfinanzieren.

– ZVDH –



ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx zum 2. Bürokratie-Entlastungsgesetz (BEG II): „Insgesamt sehe man zwar gute Ansätze, doch bleibe das BEG II deutlich hinter den Erwartungen zurück, vor allem bei der Vorfälligkeit der Versicherungsbeiträge.“

Foto: ZVDH



Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Dachziegelwerke Nelskamp GmbH · Waldweg 6 · 46514 Schermbeck · Telefon +49 (0) 28 53 /91 30-0 · E-Mail vertrieb@nelskamp.de · www.nelskamp.de

RHEINZINK richtet sich ganzheitlich auf Fachbetriebe und Fachhandwerker aus

„Selbst als Weltmarktführer können wir noch immer besser werden.“

RHEINZINK, Weltmarktführer bei Bauzink, will sein Produkt- und Serviceangebot noch stärker auf die Partner im Fachvertrieb und insbesondere den Fachhandwerker ausrichten. Das sagte der neue Vorsitzende der Geschäftsführung Christian Dölle bei seinem Amtsantritt in der Dattelner Zentrale der RheinZink GmbH & Co. KG. Im Interview haben er und sein Geschäftsführungskollege Dr. Michael Knepper erläutert, wie sie vorgehen wollen.

Der Markt für Bauzink ist in Bewegung: Preisdruck, veränderte Marktanforderungen und nachlassende Markenbindung in Handwerk und Handel – nicht gerade ideale Bedingungen für Hersteller, die auch auf Auslastung ihrer zum Teil erheblichen Kapazitäten angewiesen sind. Herr Dölle, Sie sind neuer Sprecher der Geschäftsführung bei RHEINZINK. Warum tun Sie sich das an?

Dölle: Weil ich die Chance hatte, zu einem Unternehmen zu kommen, das unter den beschriebenen Bedingungen die richtigen Weichen gestellt hat. RHEINZINK ist Marktführer, der Erfinder des anerkannten Qualitätsstandards Titanzink, tief verwurzelt bei seinen Partnern im qualifizierten Fachvertrieb und dennoch immer wieder auch Innovator in seinem Markt. Die Marke hat alles, um die hohe Dynamik des Marktes für sich und seine Markt-



Gemeinsam an der Spitze von RHEINZINK: Dr. Michael Knepper (l.) und Christian Dölle (r.).
Foto: RheinZink

partner zu nutzen. Und ich freue mich darauf, das gemeinsam mit dem Team hier in Datteln noch stärker zum Tragen zu bringen.

Also alles rosig in Datteln? Warum hat man Sie dann geholt?

Dölle: Man kann immer etwas besser und zum Teil auch schneller machen. Das ist unser Anspruch an uns selbst und gleichzeitig das Versprechen der Marke an unsere Partner im Fachvertrieb: Immer besser zu werden, sich nicht auf bestehenden Erfolgen auszuruhen, dem Markt das bessere Angebot zu

machen. Wichtig ist dabei, dass die Basis stimmt. Und das ist bei der Marke RHEINZINK, aber auch im gesamten Unternehmen der Fall. Wir bieten durchgängige Produktsysteme, ein breites Angebot an Oberflächen, für jedes Einsatzfeld im Markt die richtige Lösung. Wir bieten überlegenen Service, der direkt an den praktischen Anforderungen insbesondere des Handwerks ansetzt. Wir bieten nachhaltige Produkte bis hin zum bleifreien Lötzinn und komplett durchdachte Lösungen für die hohen Anforderungen des modernen Bauens. Da-

für sind wir bei Architekten seit Jahren anerkannt und akzeptiert. Aber selbst mit dieser Bilanz als Weltmarktführer, können wir immer noch besser werden.

Dr. Knepper, Sie geben das Ressort Marketing und Vertrieb in der Geschäftsführung der RheinZink GmbH & Co. KG an. Herr Dölle ab, wechseln in den Geschäftsbereich Produktion. Wie kommt das?

Dr. Knepper: Wir wollen generell die Nähe des Unternehmens zum Markt noch weiter erhöhen. Das war bisher schon unser Ziel – und das bauen wir jetzt bis in den Produktions-, Technik- und Logistikbereich aus. Nach 10 Jahren als weltweiter Marketing- und Vertriebsverantwortlicher habe ich sehr genaue Vorstellungen davon, was unsere Kunden in den verschiedenen Ländern von den RHEINZINK Premium-Produkten und deren Verfügbarkeit erwarten. Und das setze ich jetzt durchgängig um. Wir stärken also insgesamt die Stimme des Marktes im Unternehmen.

Und was ist mit dem bisherigen Sprecher der Geschäftsführung, Dirk Böttcher?

Dölle: Dirk Böttcher bleibt uns erhalten und konzentriert sich auf seine Aufgaben als Vorstandsmitglied der Grillo Werke AG, der Muttergesellschaft der RHEINZINK GmbH & Co. KG. Hier ist er jetzt für den Metallbereich zuständig, die Keimzelle

der Grillo-Gruppe. Er unterstützt unseren Kurs, den er ja entscheidend mit initiiert hat, aus dem Vorstand heraus.

Bei aller Veränderung im Unternehmen, bleibt die Ausrichtung von RHEINZINK auf den Fachvertrieb aber bestehen?

Dr. Knepper: Eine Premium-Marke braucht qualifizierte Partner im Markt – das haben wir immer gesagt und dazu stehen wir aus Überzeugung. Wir stärken die Marktorientierung von RHEINZINK ja gerade deshalb, um dem Handwerk und dem Handel auch weiterhin immer bessere Lösungen und Produkte anbieten zu können. Und wir freuen uns sehr darüber, dass dieses klare Bekenntnis zum kompetenten Fachvertrieb auch im Handwerk so positiv aufgenommen worden ist.

Dölle: Wir wollen den aktiven Dialog mit dem Handwerk. Deshalb hat RHEINZINK auf der DACH+HOLZ in diesem Jahr eine neue Plattform aufgebaut – die RHEINZINK Profiwelt. Nach nur vier Monaten haben sich dazu bereits über 1.000 Handwerker aus ganz Deutschland angemeldet, um im engen Austausch mit der Marke ihre Marktchancen besser nutzen zu können. Das ist eine enorme Zahl und bestätigt uns, den eingeschlagenen Weg im Fachvertrieb weiter zu gehen.

– RHEINZINK –

Neue Trikots von Carlé + Fatum sorgen für glänzende Augen bei Junior-Kickern

Der COBA-Fachhändler Carlé + Fatum aus Kriftel überreichte jetzt den B-Junioren des SV07 Kriftel einen Satz neue Trikots. Traditionsgemäß verzichtete die Firma auf Weihnachtsgeschenke für ihre Kunden, um mit dem Geld ortsansässige Vereine oder Institutionen zu unterstützen. Der Trainer und die B-Junioren nahmen die Ausstattung gerne an und präsentierten sich stolz mit ihren neuen Trikots.

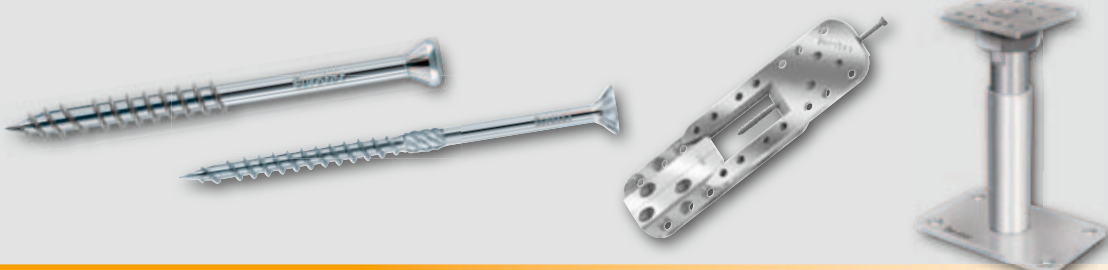
– CARLÉ –



Neue Trikots spendete die Firma Carlé + Fatum den Junior-Kickern des SV07 Kriftel. Das Foto zeigt (v. l.): Domingo Moreno (Trainer), Frank Schönherr (Torwarttrainer), Michael Carlé (Geschäftsführender Gesellschafter Carlé + Fatum), die Mannschaft, Torsten Rinn (Niederlassungsleiter Carlé + Fatum), Ralf Schmidt (Trainer) und Michael Knittel (Jugendleiter SV07 Kriftel).
Foto: Carlé

Der Spezialist für Befestigungstechnik

Eurotec®



HOLZ | TERRASSE UND GARTEN | DACH | FASSADE | BETON

E.u.r.o.Tec GmbH • Unter dem Hofe 5 • D-58099 Hagen • Tel. 0049 (0)2331 62 45-0 • Fax 0049 (0)2331 62 45-200 • email: info@e-u-r-o-tec.de

www.e-u-r-o-tec.de



FDT Rhepanol® Premiumdachbahnen

Mit Rhepanol® immer die richtige Wahl

Auf der Basis der überaus erfolgreichen Kunststoffdachbahn Rhepanol® haben die Spezialisten der Mannheimer FDT FlachdachTechnologie GmbH & Co. KG mit den Weiterentwicklungen Rhepanol® hfk und Rhepanol® hfk-sk die Auswahlpalette an hochwertigen PIB-Premiumdachbahnen erweitert. Eine der mittlerweile fünf Premiumdachbahnversionen ist in jedem Fall die richtige Wahl für die anspruchsvolle Abdichtungsaufgabe auf dem Flachdach.

Grundlage für alle Rhepanol®-Bahnen ist der Rohstoff Polyisobutylene (PIB). Er sorgt für produktspezifische Eigenschaften wie extreme Kälteflexibilität bis -40 Grad Celsius, Hagelschlagfestigkeit, Langlebigkeit, Dämmstoffneutralität und Bitumenverträglichkeit. Auch sind die nach DIN EN 13956 genormten Premiumdachbahnen widerstandsfähig gegen Flugfeuer und strahlende Wärme. Zudem verfügen Rhepanol® Dachbahnen über ein hervorragendes ökologisches Profil. Sie sind frei von Weichmachern, Chlor, PVC und halogenen Brandschutzmitteln. Nach dem Ergebnis einer Ökobilanzierung nach ISO EN 14040-49 durch das unabhängige Institut C.A.U. GmbH, Dreieich, Gesellschaft für Consulting und Analytik im Umweltbereich, gehen weder von den Rohstoffen, noch von der Produktion oder der Verarbeitung und langjährigen Nutzung der

Rhepanol® Dachbahnen besondere Umweltbelastungen aus. Selbst nach der Nutzungsphase ist sie zu 100 Prozent recycelbar. Darüber hinaus liegt für Rhepanol® eine Umwelt-Produktdeklaration EPD vom renommierten Institut Bauen und Umwelt (IBU), Berlin, vor. Neben Ökobilanz und EPD belegt eine Untersuchung vom Hygiene-Institut, Gelsenkirchen, dass die Kunststoff-Dachbahn die Anforderungen nach

gleich dient sie als integrierte Brandschutzlage und ermöglicht so eine direkte Verklebung auf unkaschiertem EPS.

Als dauerhaft UV-beständige Premiumdachbahnen sind Rhepanol® hfk und Rhepanol® hfk-sk in den praxisgerechten Bahnenbreiten von 0,50 m, 1,00 m und 1,50 m erhältlich. Durch die mögliche Kombination von Saumbefestigung und Zwi-

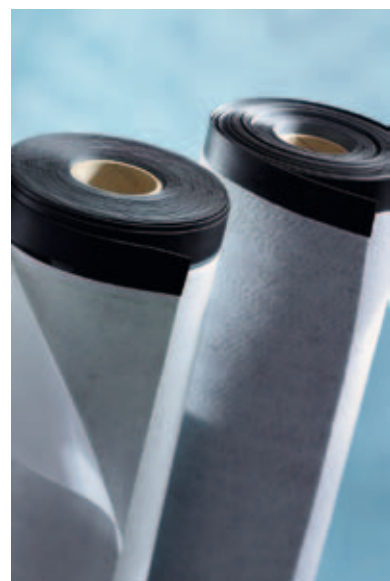


Gefügt werden die Rhepanol® Dachbahnen mittels Heißluft. Hierzu ist der Schweißbrand der vlieskaschierten Dachbahnen vliesfrei.

DVGW Arbeitsblatt W 270 für den Einsatz im Trinkwasserbereich erfüllt. Rhepanol® weist mit Blick auf den mikrobiellen Bewuchs ähnliche Eigenschaften auf wie Edelstahl. Gleich der hochwertigen Metalloberfläche führt auch Rhepanol® im Trinkwasser nicht zur Bildung von Mikroorganismen. Rhepanol® kann somit bedenkenlos auch in Bereichen eingesetzt werden, wo es zum Kontakt zwischen der Premiumabdichtung mit Trinkwasser kommt.

Rhepanol® hfk und Rhepanol® hfk-sk sind für die gleichmäßige Fügung mit einem Schweißbrand ausgestattet. Dieser ist bei den homogenen und vlieskaschierten Kunststoffbahnen natürlich vliesfrei.

Rhepanol® hfk ist für alle Verlegearten außer unter begrünten Dachflächen geeignet
Für verklebte Schichtenaufbauten ist die Rhepanol® hfk-sk erste Wahl. Sie hat eine Kaschierung aus Glas-/Polyestervlies sowie eine Selbstklebeschicht. Die unterseitige Kaschierung wirkt nach der Verlegung als Entspannungszone für das gesamte Abdichtungspaket. Zu-



Mit den Weiterentwicklungen Rhepanol® hfk und Rhepanol® hfk-sk die Auswahlpalette an hochwertigen PIB-Premiumdachbahnen erweitert.
Foto: FDT



Rhepanol® hfk ist in wirtschaftlichen Bahnenbreiten von bis zu 1,50 m erhältlich.
Fotos: FDT/Sven-Erik Tornow

schenfixierung mit Klett, können die 1,50 m breiten Rhepanol® hfk Dachbahnen in voller Breite bis in die Eckbereiche geführt werden. Auf eine Ausführung in diesen Bereichen mit schmalere Bahnen kann somit verzichtet werden.

Ergänzt wird das umfassende Rhepanol® Dachbahnsystem durch ein umfangreiches Zubehörprogramm. Hier finden sich alle notwendigen Formteile für die fachge-

rechte Ausbildung von Details, Anschlüssen oder Durchdringungen.

Neben der nachgewiesenen hohen Lebensdauer überzeugt das Rhepanol® Dachbahnsystem mit fünf unterschiedlichen Varianten aufgrund seines ausgezeichneten Öko-Profiles und seiner dauerhaften Funktionalität.

– FLACHDACH TECHNOLOGIE –



SUPERGLASS Holzweichfaserdämmstoffe - effizient und nachhaltig



ISONAT MULTISOL 110
Universaldämmplatte, glatte Kante

- Zur Dämmung der obersten Geschosdecke
- Als ergänzende Aufsparrendämmung auf Schalung oder ISONAT MULTISOL 140 und Abdeckung durch ISONAT DUOPROTECT 180



ISONAT DUOPROTECT 180
Sehr hoch belastbar, Nut + Feder

- Als Aufsparrendämmung mit und ohne Unterdeckbahn
- Für hinterlüftete Fassaden mit und ohne Unterdeckbahn
- Sehr guter sommerlicher „Hitzeschutz“ der Konstruktion



ISONAT MULTISOL 140
Universaldämmplatte, Nut + Feder

- Für hinterlüftete Fassaden mit und ohne Unterdeckbahn
- Als Aufsparrendämmung mit zusätzlicher Unterdeckbahn
- Als Dämmung unter Trockenstrich + Verlegespanplatten



ISONAT FLEX 40
Flexibel mit Klemmwirkung

- Als Zwischen- und Untersparrendämmung in Steildächern, Holzbalkendecken und Holzrahmenbauwänden
- Sehr guter sommerlicher „Hitzeschutz“ der Konstruktion



Das SUPERGLASS Produktsortiment aus Holzweichfaserdämmstoffen wird auf Basis des nachwachsenden Rohstoffes Holz hergestellt. Dadurch sind HWF-Dämmstoffe außerordentlich effizient und nachhaltig. Durch ihre guten Dämmeigenschaften weisen sie während ihrer gesamten Lebensdauer eine hervorragende CO₂-Bilanz auf. Holzweichfaserdämmstoffe werden überwiegend als Auf- und Zwischensparrendämmung sowie zur Aussteifung und Dämmung bei Holzrahmenkonstruktionen verwendet.

SUPERGLASS
SUPERGLASS DÄMMSTOFFE

Bessere Wege gehen!

SUPERGLASS DÄMMSTOFFE
Industriestraße 12
64297 Darmstadt
Tel. 0 61 51 - 15 36 8 - 0
Fax 0 61 51 - 15 36 8 - 99
www.superglass.de

COBA-DACH-EXPRESS

Redaktions- und
Anzeigenschluss für
November 2016
Ausgabe 170

21.10.2016

Erscheinungstermin:

November 2016

IMPRESSUM

Herausgeber:
COBA-Baustoffgesellschaft für
Dach+Wand GmbH & Co. KG
Kiebitzheide 44 · D-49084 Osnabrück
Telefon 05 41/5 05 13-0
Telefax 05 41/5 05 13-19
www.coba-osnabrueck.de
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.
Die mit Firmennamen bzw. Initialen gekennzeichneten Veröffentlichungen geben die Auffassung der Autoren und nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Medientechnik
Köster + Gloger GmbH
Awerdieckstraße 28 · 49078 Osnabrück
Telefon 05 41/50 01-0 · Telefax 05 41/50 01-11
info@koester-gloger.de · www.koester-gloger.de

Druck
Rasch Druckerei und Verlag GmbH & Co. KG
Lindenstraße 47 · 49565 Bramsche
Tel. +49 (0)5461/81-40 · Fax +49 (0)5461/81-4155
info@raschdruck.de · www.raschdruck.de

Goldrausch am Rhein

Von Glücksrittern und verlässlichen Werten

Ein Hotelbesitzer vertraut auf den Einsatz von Flüssigkunststoff und liegt dabei goldrichtig.

Gold! Ein magischer Begriff der Menschen seit je her in den Bann zieht – auch am Rhein. Zahlreiche Glücksritter durchsuchen dort das Flusssediment mit Ausdauer und großer Begeisterung nach Gold. Um an das begehrte Edelmetall zu gelangen setzen sie bisweilen sogar Hightech-Geräte ein oder sie optimieren ihr Fachwissen in speziellen Goldwaschschulen. Trotz technischer Hilfsmittel bleibt die Suche nach Gold vor allem eines: Reine Glückssache.

Auf wesentlich verlässlichere Werte setzte jetzt der Besitzer des Hotels Rheingold in Gailingen. Eingebettet in die Vulkanlandschaft des Hegaus zwischen Bodensee und Rheinfluss ist sein Hotel in weniger als 15 Minuten von Schaffhausen oder Stein am Rhein erreichbar. Es ist somit nicht nur für moderne Goldsucher ein optimales Nachtquartier, obgleich diese Assoziation beim Anblick des Eingangs nahe liegt. Der Gast betritt das Gebäude durch eine goldene Schleuse. Trichterförmig spült sie Urlauber, Geschäftsreisende sowie Goldsucher in das Innere des Hotels. Der aus Brettschichtholz und Mehrschichtplatten konstruierte Eingangsbereich ist Blickfang, Vorbau und Vordach zugleich. Seine strenge geometrische Form harmoniert geradezu perfekt mit den Segmentbogenfenstern der schlichten, verputzten



Wie durch einen Trichter betreten Urlauber, Geschäftsreisende sowie Goldsucher in das Innere des Hotels.

Fassade. Die goldfarbene Beschichtung vermittelt Eleganz und stimmt den Gast zudem auf die harmonische Inneneinrichtung des Hotels ein.

Glänzender Auftritt für Flüssigkunststoff

Sichere und zuverlässige Abdichtungen sind für die Funktionalität komplexer Anschlussdetails extrem wichtig. Der Einsatz von Flüssigkunststoffen hat sich daher bei schwierigen Anschlüssen an Durchdringungen oder anderen Bauelementen wie Tür- oder Fensterrahmen besonders bewährt. „Leider verschwinden diese Anschlüsse fast immer unter Terrassenbelägen, Kiesstreifen oder Dachbegrünungen“, so Enke-Geschäftsführer Hans Ulrich Kainzinger. Am gelungenen Eingangsbereich des Hotel Rheingold

ist das anders: Die großflächige, goldfarbene Flüssigkunststoffbeschichtung schützt die Bausubstanz und ist zugleich das zentrale, dauerhaft sichtbare Gestaltungselement. Sie besteht aus nahtlos aufgetragenem Flüssigkunststoff der Marke Enkopur. Enkopur bildet in Verbindung mit Enke Polyflexvlies eine vorbildliche Allwetterhaut, die sich seit Jahrzehnten bei zahlreichen Dachsanierungen, Balkonabdichtungen oder Terrasseninstandsetzungen bewährt.

Die Aufgabe, den Eingangstrichter rundum zu beschichten, stellte die Abdichtungsfirma des Fachbetriebes Müllrich aus Hilzingen vor eine nicht alltägliche Herausforderung. Besonders schwierig gestalteten sich die Beschichtung an den überhängenden Bereichen sowie die damit verbundene Überwindung der Schwerkraft. Zunächst wurde die gesamte Holzkonstruktion mit dem Enke-Universalvoranstrich 933



versehen. Anschließend erfolgte das Aufbringen der Enkopur-Abdichtung mit Vlieseinlage und Nahtband. Besonderes Fingerspitzengefühl war dabei an den Überkopf-Bereichen gefordert. Im nächsten Schritt wurde die Enke-Grundierung 2K vollflächig aufgetragen. Um eine gleichmäßige Oberflächenstruktur zu erreichen, streuten die Fachleute Quarzsand in den noch nassen Anstrich ein. Abschließend erfolgte der zweifache Auftrag von Enke-Multi-Protect (EMP). EMP weist eine hohe Deckkraft auf und ist in den Farben Anthrazit, Weiß, Patina, Rotbraun, Edelstahl und Grau lieferbar. Speziell für diesen Einsatzzweck wurde der bewährte Oberflächenschutz in Abstimmung an alle anderen im Gebäude eingesetzten Goldtöne als Sonderfarbe hergestellt und geliefert.

Auf Profis ist Verlass

Die Beschichtungsspezialisten aus Hilzingen haben perfekte Arbeit geleistet. Um die goldene Pforte des Hotels in Szene zu setzen vertrauten sie auf bewährte Produkte. Bereitgestellt wurden diese samt technischem Außendienst vom Düsseldorfer Enke-Werk. Dazu Enke-Techniker Markus Meinel: „Goldwaschschulen vermitteln wie Flusssand gewaschen und nach Edelmetall durchsucht wird, der Rest bleibt dem Zufall überlassen. Das Enke-Schulungszentrum hingegen informiert umfassend über den fachgerechten Umgang mit den vielseitig einsetzbaren Enke-



Der aus Brettschichtholz konstruierte Eingangsbereich ist Blickfang, Vorbau und Vordach zugleich. Seine Oberfläche besteht aus einer Enkopur-Abdichtung mit Vlieseinlage und Nahtband – zur Farbgestaltung kam das Beschichtungssystem Enke-Multi-Protect zum Einsatz.

Fotos: Enke

Produkten. Ergänzt wird dieser Service durch den technischen Außendienst der ausschließlich von Bauprofis aus dem Dachdecker- und Klempnerhandwerk besetzt ist. Zusammen mit der Enke-Qualitätskontrolle sowie der hauseigenen Produktentwicklung schafft Enke verlässliche Werte und wenn es gewünscht wird sogar in Gold. Das Eingangsportale des Hotels Rheingold veranschaulicht dies in besonderer Weise, denn seine Oberfläche schützt die Bausubstanz und erzeugt zusätzlich weithin sichtbare Eleganz.“

– ENKE –



Die MEYER-HOLSEN APP mit den technischen Daten zu allen Produkten.

Jetzt direkt downloaden:



Dachkeramik Meyer-Holsen GmbH
Tonstraße 78 · 32609 Hüllhorst
Telefon +49 (0) 5744 940-0
www.meyer-holsen.de



NEU: Flächige Verlegung der Dampfbremse im Dach

Eine Dachsanierung hat nicht nur das Ziel, Werte zu erhalten, sondern gleichzeitig den Wohnkomfort zu erhöhen und die Heizkosten zu senken. So schützt eine fachgerechte Dämmung mit Mineralwolle vor Wärmeverlusten im Winter und Überhitzung im Sommer und sorgt darüber hinaus für Ruhe in den Dachräumen.

Worauf es ankommt

Für die Dachkonstruktion sind – neben der Wärmedämmung – die Regulierung des Feuchtetransports

und die Luftdichtheit ein absolutes Muss. Denn so lassen sich energetische Defizite und mögliche Bauschäden durch Tauwasser oder Schimmelbildung ausschließen. Wird das Dach von außen saniert, kann die dampfbremsende und luftdichtende Ebene auf verschiedene Weise hergestellt werden, beispielsweise durch eine schlaufenförmige Verlegung der Dampfbremse über den Sparren oder durch die flächige Verlegung der Dampfbremse zwischen der Zwischen- und Aufsparrendämmung. Hygrother-

mische Berechnungen liefern den Nachweis, dass unter Verwendung der Dampfbremse und Konvektionssperre URSA SECO PRO SDV bzw. URSA SECO PRO 2 eine flächige Verlegung der Dampfbremse ausführbar ist.

Dabei wird zunächst die Zwischensparrendämmung montiert, wobei der Zwischensparrenraum vollständig in Höhe und Breite mit Dämmstoff ausgefüllt sein muss. Darüber wird die Dampfbremse URSA SECO PRO 2 bzw. URSA SECO PRO SDV flächig auf den Sparren verlegt. An Anschlüssen, Durchdringungen und angrenzenden Bauteilen kommen die Systemkomponenten Haftklebeband (URSA SECO PRO KA/KP) und Dichtklebstoff (URSA SECO PRO DKS/DKS-SB) zum Einsatz. Für eine erfolgreiche Sanierung muss die gesamte Konstruktion sicher und fachgerecht luftdicht ausgeführt sein.

Dämmen im System

Nach der Verlegung der Dampfbremse und Konvektionssperre URSA SECO PRO SDV bzw. URSA SECO PRO 2 wird die Aufsparrendämmplatte URSA ASP 32 PLUS verlegt. Die uneingeschränkt und durchgängig diffusionsoffene Aufsparrendämmplatte ermöglicht ei-

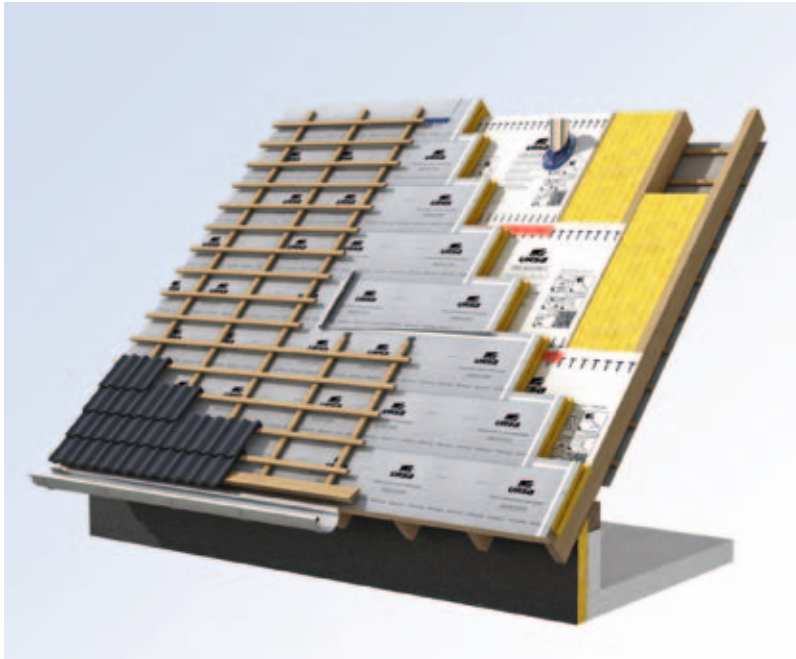
nen sicheren Feuchtetransport von innen nach außen. Gleichzeitig unterstützt die aufkaschierte Unterdeckbahn die Regensicherheit des Daches.

Vorteile

Die flächige Verlegung der Dampfbremse ist wesentlich leichter, weniger aufwendig und damit sicherer auszuführen als eine schlaufenförmige Verlegung über die Sparren. Das spart Zeit und Kosten. Dabei lassen sich Dämmdickenverhältnisse zwischen Aufsparren- zu Zwischensparrendämmung realisieren, die Konstruktionen mit Dämmwerten von der EnEV-gerechten Dachsanierung bis hin zu KfW-förderfähigen oder passivhaustauglichen Dachkonstruktionen ermöglichen.

Letztendlich entsteht eine geschlossene Dämmebene, die ein besonders hohes Maß an Energieeffizienz und Wohnbehaglichkeit bietet. Zudem hat diese Sanierungsvariante den Vorteil, dass sie ausgezeichnet vor Lärmbelastigungen von außen schützt. Denn der Energieeinsparereffekt zeigt sich erst nach einer Heizperiode, die schalldämmende Wirkung ist dagegen täglich erlebbar.

– URSA –



Sicherheit im Dach – mit der flächigen Verlegung der Dampfbremse und unter Einsatz der Systemkomponenten bei einer Dachsanierung von außen.

Foto: Ursa

Startschuss für die neuen Azubis in der Dachbranche



In den letzten Wochen begann für viele Auszubildende der Start ins Berufsleben.

Damit dieser ein persönlicher Erfolg wird, sind Teamgeist, Interesse und Engagement der jungen Leute gefordert. Sie als Chefs und Kollegen haben die „Neuen“ im Team bereits mit einem „Herzlich willkommen“ begrüßt.

Auch die COBA wünscht allen neuen Azubis in Ihren Unternehmen einen guten Start und viel Erfolg für den neuen Lebensabschnitt.



Alles unter einem Dach - Profis für Profis

MOGAT

Dachsysteme ■ Bauwerksabdichtung

Abdichtungs-Systeme vom Keller bis zum Dach



Die MOGAT Neuheiten 2016

INNOVATION



MOGAFIX KSK-U Uni
Die erste selbstklebende Abdichtungslage für alle Untergründe

3 X



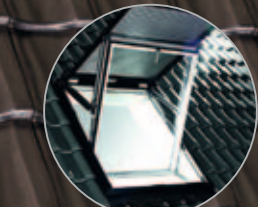
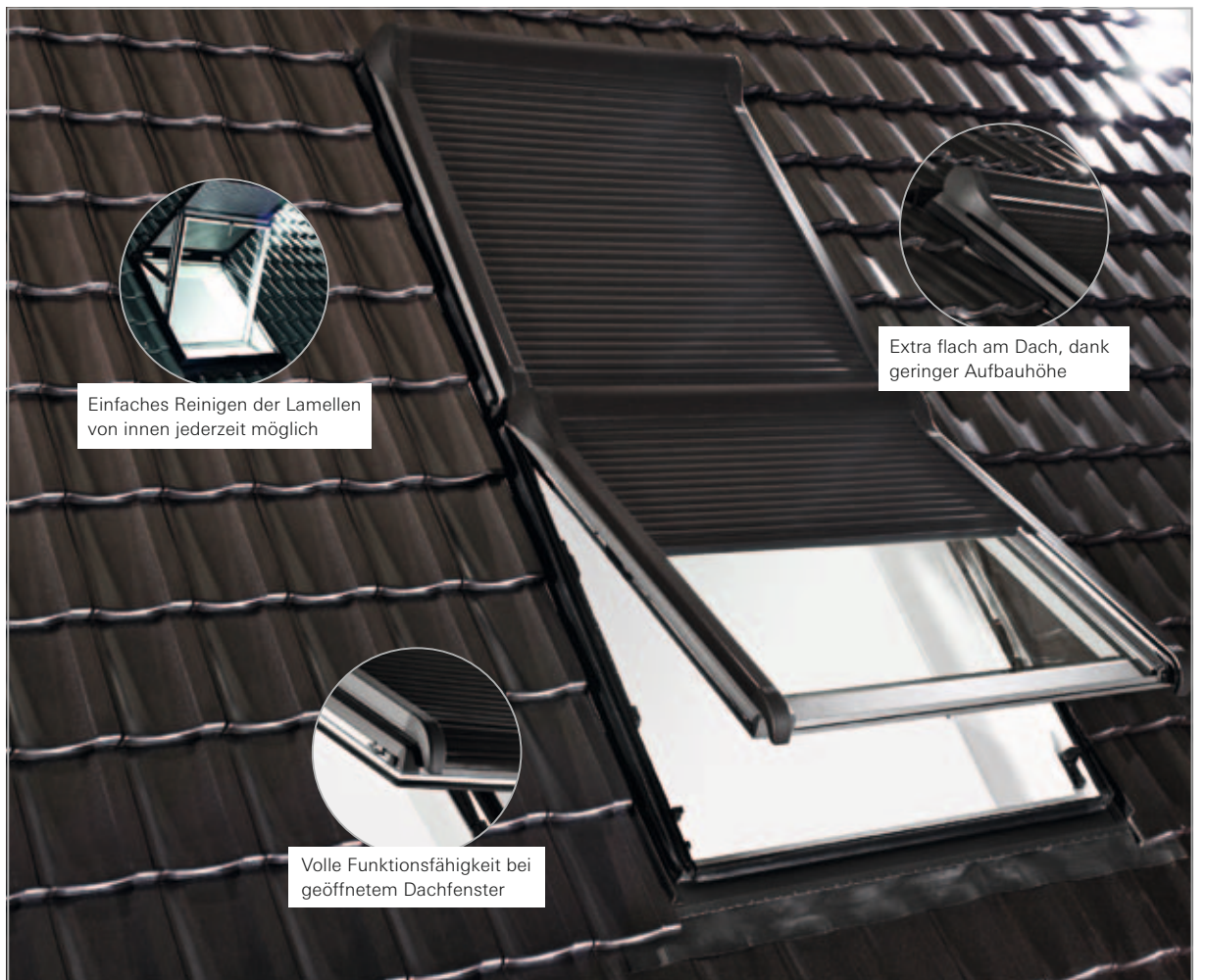
MOGAFLEX Reihe
Alle Funktionsschichten mit Leistungswerten über der Norm!

KOOPERATION



FPO- und ECB-Bahnen von Schedetal bei uns im Lieferprogramm

Sicherheit für Generationen
www.mogat-werke.de



Einfaches Reinigen der Lamellen von innen jederzeit möglich



Extra flach am Dach, dank geringer Aufbauhöhe



Volle Funktionsfähigkeit bei geöffnetem Dachfenster

Roto Außenrollladen – für ein optimales Raumklima

Bieten Sie Ihren Kunden mehr:

Sicht-, Lärm- und Einbruchschutz, hohe Hitzereduktion im Sommer sowie erhöhte Wärmedämmung im Winter

Der Roto Aussenrollladen

- Schneller und unkomplizierter Einbau von innen
- Für nahezu alle Roto Einbauvarianten und Kombinationen geeignet – auch bei sehr geringen Fensterabständen

www.roto-dachfenster.de



Braas Dachziegel

Traditionelle Optik und fortschrittlichste Fertigung

Mit Braas haben Dach-Profis einen kompetenten Partner für die Herausforderungen der täglichen Arbeit an ihrer Seite – und das seit über 60 Jahren. Viele Jahrzehnte steht der Markenname Braas schon für Top-Qualität und Sicherheit auf dem Dach. Das Angebot umfasst heute neben Dachziegeln und Dachsteinen auch Dachsystemteile, Dämmprodukte und Solaranlagen. Alle Braas Produkte sind qualitativ hochwertig, erfolgreich getestet und punkten sowohl optisch als auch bei der fachgerechten Verarbeitung. Ein umfangreiches Serviceangebot, bestehend aus Verlegeanleitungen, Schulungen, Berechnungstools und vielem mehr rundet das Angebot ab.

Alles gut bedacht?

Die Wünsche von Bauherren und Modernisierern bei der Dachgestaltung werden immer ausgefallener und individueller und stellen Dachhandwerker bei der täglichen Arbeit häufig vor Herausforderungen. Gut, wenn man hier kompetent beraten kann. Die Entscheidung, wie ein Dach aussehen soll, wird maßgeblich von der Wahl der Dacheindeckung geprägt. Hausbesitzer, die sich ein Dach mit natürlichem Charme wünschen, sind mit Dachziegeln gut beraten. Braas Dachziegel werden aus speziellen, hochwertigen Tönen hergestellt und bei ca. 1.000° Celsius gebrannt. Sie sind in vielen verschiedenen Formen und Farben erhältlich und ver-

leihen Häusern einen besonderen Charakter, denn die Dacheindeckung strahlt Wärme und Geborgenheit aus. Ausgefallene Farbtöne, zum Beispiel aus der Braas Kreativ-Kollektion sind genauso möglich wie eine dezente Farbgebung. Mit dieser Vielfalt an Möglichkeiten kann das Dach ganz individuell eingedeckt werden. Zudem werden Braas Dachziegel mit modernsten Fertigungsverfahren hergestellt und sind daher besonders



Anspruchsvolles Kleinformat mit besonderer Wertigkeit. Der Rubin 15V ist den Oberflächen „matt“ und „seidenmatt“ in 8 Farben verfügbar.

30 JAHRE
BRAAS
MATERIAL-
GARANTIE

Auf alle Dachziegel gewährt Braas 30 Jahre Materialgarantie sowie zehn Jahre Zusatzgarantie auf Frostbeständigkeit gemäß Urkunde. Fotos: Braas

verlässlich. Denn Braas hat die Entwicklung des Dachziegels maßgeblich geprägt und bietet ein hochmodernes Sortiment, das Maßstäbe in Form und Funktion setzt. So erhält man bei Braas nicht nur eine 30-jährige Materialgarantie auf Dachziegel, sondern auch eine Zusatzgarantie von zehn Jahren auf die Frostbeständigkeit. Und eine ausgezeichnete Optik ist bei Braas Dachziegeln auch dabei: So erhielt Braas für die Dachziegel „Achat 12V“, „Rubin 13V“ sowie „Topas 11V“ den begehrten red dot design award und für das Modell „Granat 13V“ den iF product design award.

Braas Rubin 15V: So großartig kann klein sein

Der Rubin 15V vereint eine klassische Optik mit modernster Technik und ist selbst bei flachen Dachneigungen extrem zuverlässig. Für

10 JAHRE
ZUSATZ-
GARANTIE AUF
FROST-
BESTÄNDIGKEIT
auf alle Braas Dachziegel

den kleinformigen Dachziegel hat Braas ein eigenes Verzahnungssystem mit einem tief liegenden



Der Rubin 15V ist erste Wahl, wenn es um die Eindeckung von Gebäuden geht, deren traditioneller Charakter bewahrt werden soll.

Seitenfalz, einer neuartigen Entwässerungstasche sowie einem getrennten Kopf- und Seitenfalz entwickelt. Das Ergebnis ist eine deutlich erhöhte Regensicherheit bei 16° Regeldachneigung. Mit 20 mm Kopfverschiebespiel und einer variablen Decklänge von 330 mm bis 350 mm ermöglicht der Rubin 15V eine einfache Dacheinteilung. Zudem ist der Dachziegel mit gerade einmal 2,9 kg pro Stück besonders leicht.

Für den Rubin 15V bietet Braas zudem seine innovative, vollkeramische Firstlösung an. Das perfekt abgestimmte und materialgleiche Firstsystem sorgt für eine sowohl optisch ansprechende als auch qualitativ verbesserte Dacheindeckung.

Zur optimalen Windsogbefestigung und noch mehr Sicherheit auf dem Dach ist für den Rubin 15V ein passender Braas Clip erhältlich. Die Sturmklammer ist perfekt an das Dachziegelmodell angepasst und zeichnet sich durch eine werkzeugfreie und mühelose Verarbeitung aus: Im ersten Schritt wird der Clip in den Seitenfalz des Dachziegels eingehängt. Anschließend wird die Sturmklammer heruntergedrückt. Sitzt der Clip an der richtigen Position, ist beim Einrasten ein unverkennbares Klickgeräusch zu hören.

Mehr Produkte und Informationen unter www.braas.de.

– BRAAS –

VELUX Lüftungslösungen

Mindestluftwechsel einfach umsetzen

- Sichere Erfüllung der DIN 1946-6
 - Schnelle und einfache Montage
 - Lüftungskonzepte einfach online erstellen
- www.velux.de/lueftungsplaner

VELUX®



VELUX Smart Ventilation



VELUX Balanced Ventilation



VELUX Online-Lüftungsplaner

BHT punktet bei Gewerbeschau in Sexau

Bereits zum zweiten Mal fand im Gewerbegebiet von Sexau eine Gewerbeschau statt, bei dem sich umliegende Unternehmen den interessierten Besuchern präsentierten. Unter den 64 Ausstellern aus Handel, Handwerk und Industrie war auch der COBA-Gesellschafter aus dem Schwarzwald.

„Herzlich willkommen!“ hieß es am 2. und 3. Juli 2016 beim BHT Bedachungshandel. Für die Gewerbeschau wurde der Betrieb extra noch herausgeputzt und neue Werbe-

schilder angebracht. Zusätzlich bauten die engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Besucher eine Lounge aus Europaletten, die bei allen viel Zuspruch gefunden hat. Der ein oder andere Besucher wollte sie BHT sogar abkaufen. Hier konnte man es sich gemütlich machen und interessante Gespräche führen.

Die Paletten-Lounge kam bei allen Teilnehmern sehr gut an. Mittlerweile ist sie ein fest integrierter Bestandteil auf der neu angelegten Terrasse

geworden, die für Besucher, Kundengespräche und für die Pausen der Mitarbeiter genutzt wird.

Zudem holte sich BHT mit der Firma Groove einen Segway-Spezialisten mit an Bord, der einen spannenden Parcours direkt im Hof aufbaute. Für die Kunden und die Mitarbeiter gab es dafür natürlich Freifahrten. Der Segway-Parcours ist sehr gut angekommen, auch wenn es am ersten Tag regnete. Am Sonntag sah das allerdings ganz anders aus: Bei schönstem Sonnenschein zeigte

sich schon bald eine lange Schlange am Segway-Parcours. Auch mit dem „Glücksrad“, das extra aufgebaut wurde, konnte der Schwarzwälder Bedachungshandel bei seinen Kunden Sympathiepunkte sammeln. Hier gab es kleine Werbegeschenke zu gewinnen.

Auf dem Gelände der Gewerbeschau wurden den Besuchern noch zahlreiche weitere Attraktionen angeboten wie Quad-Parcours, Ponyreiten, Bogenschießen, Kinderprogramm, Hubschrauber-Rundflüge,



Mit Schwung durch die Kurve: Der Segway-Parcours war bei allen sehr beliebt. Da hieß es manches Mal „Schlange stehen“.

„Bähnlefahrten“ durchs Ausstellungsgelände, lebende Musikbox, Brandschutzübungen, Filmklassiker und vieles mehr.

Trotz verregnetem Samstag kamen etwa 12.000 Besucher. Insgesamt waren alle Beteiligten sehr zufrieden mit dem Besucherandrang und dem Kundeninteresse.



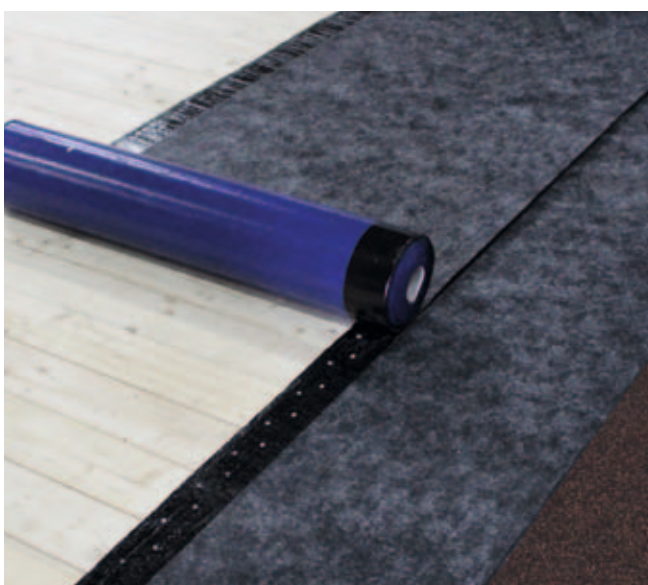
Ein starkes Team: Die engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von BHT bekamen viel positive Resonanz für ihren Einsatz. Darüber freuten sich auch die Geschäftsführer Birgit Tritschler (l.) und Werner Lehmann (2. v. r.).



Die engagierten und kreativen Mitarbeiter von BHT haben aus Europaletten eine gemütliche Lounge gebaut, die super ankam.

Fotos: BHT

– BHT –



VEDAG®
Abdichten mit System

NEU

Leistungsstark und extra sicher!



**VEDAPROOF®
TV-SN**

Thermisch aktivierbare Selbstklebebahn für einlagige Verlegung mit erhöhter Nahtsicherheit.



**VEDASTAR®
SU-NR Vlies**

Rutschhemmende Unterlagsbahn für nagelbare Untergründe mit integrierter Trennlage.



**VEDAGARD®
Safety blank**

Für die optimale Dämmstoffverklebung mit feinstbestreuter Oberfläche und Sicherheitsnaht.

1846–2016

**170
JAHRE**

www.vedag.de

Wirtschaftliche Basisdämmung

EnEV-konforme Dachsanierung mit „ökonomic – made by puren“

Etwa jeder zweite Bauherr saniert und dämmt sein Dach nach den Vorgaben der Energieeinsparverordnung (U-Wert im Bestand mindestens 0,24 W/m²K). Das neue, im Frühjahr 2016 vorgestellte Dämmsystem ökonomisch spricht Bauherren an, die im Zuge einer ohnehin anstehenden Dachsanierung auch die Dämmung erneuern. Dabei handelt es sich meistens um Immobilien, die nur behelfsmäßig vor Wärmeverlust geschützt sind. Unweit von Stuttgart wurde ein solches Bauvorhaben mit dem neuen Dämmsystem ökonomisch – made by puren beispielhaft saniert.

Weniger Aufwand:

Das Gebäude war bereits in Teilen mit einer unzureichenden Zwischensparrendämmung gedämmt. Als jetzt die Sanierung der Dachdeckung anstand, musste der Hauseigentümer, entsprechend der Vorschriften der EnEV (wenn mehr als 20 Prozent eines Bauteils saniert werden) auch die Wärmedämmung des gesamten Daches sicherstellen. Früher waren solche Sanierungsarbeiten oft mit einem radikalen Eingriff in das bewohnte Dachgeschoss verbunden. Die alten Lösungen forderten den Einbau von innenliegenden Dampfbremsen. Dabei mussten



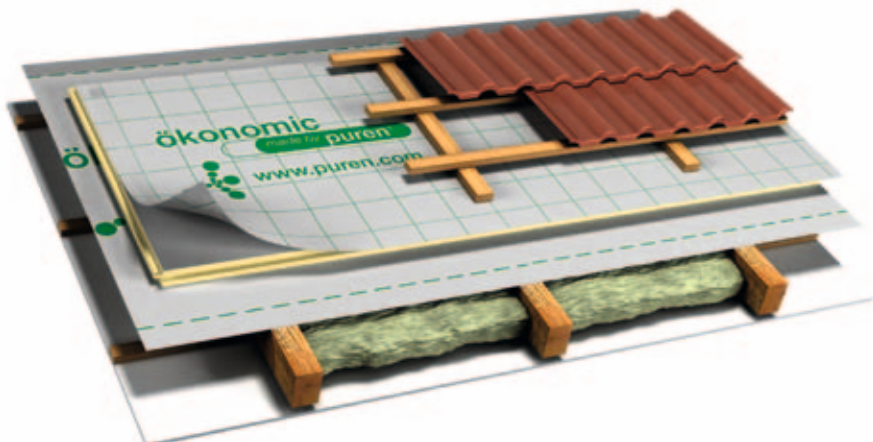
Die Luftdichtung wird mit der speziellen Sanierungsdampfbremse sichergestellt.



Luftdichte Verklebung der Plattenquerstöße durch „Kleber-auf-Kleber-System“



Das Sanierungsdämmsystem ökonomisch – made by puren sichert einen EnEV-konformen Wärmeschutz.



Optimal für die Kombination mit einer Zwischensparrendämmung: Das Basisdämmsystem ökonomisch – made by puren.



Mit Nut-Feder-System ausgerüstet lassen sich die ökonomisch-Dämmplatten wärmebrückenfrei verlegen.



Perfekter Abschluss am First mit dem First-/Gratband puren Diffucell.

Zentrale Innovation der neuen Technik ist das Zusammenspiel der Hochleistungsdämmung ökonomisch mit der zum System gehörenden feuchteregulierenden Sanierungsdampfbremse ökonomisch hygrotop, die von oben glatt über die Sparren gespannt wird. Das aufwändige Verlegen einer raumseitigen Luftdichtheitsschicht bzw. das Einschlagen entfällt.

Sichere Anschlüsse:

Die Anschlussflächen sollten für eine dauerhafte Verklebung tragfähig, glatt und am besten grundiert sein. Nach dem Verfüllen der noch ungedämmten Sparrenzwischenräume mit 12 cm Mineralwolle wurde die spezielle, für das ökonomisch-System entwickelte Sanierungsdampfbremse ökonomisch hygrotop verlegt und mit den integrierten Klebestreifen zuverlässig verklebt. An Ortsgängen und Traufen wurden diese Bahnen auf den vorbereiteten und grundierten Mauerwerksflächen mit dem Spezialkleber puren AnschlussFix dauerhaft luftdicht

(Fortsetzung auf Seite 13)

oft die inneren Wandbekleidungen aus Gipsplatten oder Holzvertäfelungen herausgerissen werden. Dies ist heute alles nicht mehr nötig.

Ökonomisch direkt über den Sparren:

Das neue Dämmsystem ökonomisch – made by puren berücksichtigt die Unzulänglichkeiten alter Häuser und stellt sicher, dass ein nur teilweise gedämmtes oder ein ohne Dampfbremse ausgeführtes Dach mit geringem Aufwand fachgerecht saniert und gedämmt werden kann.



PROTEKTOR
PROFILE FÜR
MODERNES
BAUEN

DACHENTWÄSSERUNG



PROTEKTOR

LAUBSTOPP-PROGRAMM

Nie mehr verstopfte Regenrinnen und Fallrohre – Schäden durch überlaufendes Wasser gehören mit dem durchdachten Protektor Laubstopp-Programm der Vergangenheit an. Egal welche Rinne Sie haben, wählen Sie einfach die passende Lösung und verabschieden Sie sich von zeitaufwändiger Reinigung und Folgekosten durch Reparaturen.



Weitere Informationen finden Sie unter:



✓ Laubfanggitter



✓ Rinnenraupe



✓ Laubfangstreifen

www.protektor.com



Metall plus Beschlag

METALL-SERVICECENTER

COLORBLECHE



JETZT BEI IHREM COBA-HÄNDLER

Querteilen · Längsteilen · Abcoilen · Folieren

<p>✦ TA-LIQUID Aluminium nasslackiert</p>	<p>✦ TA-COLOR Aluminium pulverlackiert</p>
<p>✦ TA-FALZ Farbaluminium in Falzqualität</p>	<p>✦ TA-STEELCOLOR Stahl verzinkt polyesterlackiert</p>

www.metallplusbeschlag.de

EIN + FARBE

(Fortsetzung von Seite 12)



Heizkosten runter und Wohnwert rauf mit dem zeitgemäßen Wärmedämmsystem ökonomisch – made by puren. Fotos: puren

angeschlossen. Darauf verlegen die Dachprofis abschließend vollflächig und wärmebrückenfrei die nur 60 mm dünne ökonomisch-Dämmung.

Schlank und dämmstark:

Die PU-Dämmelemente ökonomisch – made by puren bieten trotz ihrer schlanken Konstruktion mit einem Lambda-Wert von 0,028 W/mK einen hervorragenden Wärmeschutz und sichern für die gesamte Dachkonstruktion, inklusive der Zwischensparrendämmung einen guten U-Wert von 0,18 W/m²K. Darüber

hinaus ist die ökonomisch-Dämmung für eine wärmebrückenfreie Verlegung mit Nut-Feder-System ausgerüstet und oberseitig mit einer Unterdeckbahn mit „Kleber-auf-Kleber-System“ versehen.

78 Prozent U-Wert-Verbesserung: Durch die Dachsanierung hat sich der U-Wert des Daches um rund 78 Prozent verbessert, entspricht damit den gesetzlichen Anforderungen und steigert neben der Wohnqualität auch den Wert des Hauses.

– PUREN –



SCHIEFER

NATÜRLICH WERTVOLL

Rathscheck
SCHIEFER

JETZT ANMELDEN
ZUM RATHSCHECK
**SCHULUNGS-
PROGRAMM**
UND FRÜHBUCHER-
RABATT SICHERN!

SCHIEFER MACHT DEN MEISTER

Lebendiger Baustoff mit natürlichem Charme. Seine gewachsene Struktur macht jede Dach- oder Fassadeneindeckung zum Unikat. Er setzt anspruchsvolle Architektur wirkungsvoll in Szene und harmoniert mit jedem Baustil. Schiefer macht das Dachdeckerhandwerk zu einer Kunst, die nicht jeder beherrscht. Denn die Verlegung von Schiefer will gelernt sein. Stellen Sie sich dieser Herausforderung und überzeugen Sie Ihre Kunden durch Kompetenz.

RATHSCHECK SCHIEFER UND DACH-SYSTEME
St.-Barbara-Straße 3 | 56727 Mayen-Katzenberg
Telefon: 02651 955-0 | Telefax: 02651 955-100
E-Mail: info@rathscheck.de | www.rathscheck.de
f http://www.facebook.com/schiefer.rathscheck

SCHIEFER.DE

Unternehmen der ESSMANN GROUP.

ESSsystem

ESSMANN **STG BEIKIRCH**

LICHT LUFT SICHERHEIT AUTOMATION ELEKTRONIK

„ ... modulare Tageslichtsysteme für eine optimale Lichtausbeute? ... mit Sicherheits- und Schutzsystemen? „

... mit Sicherheit von ESSMANN! „

Ganz gleich, ob quadratisch, rechteckig, rund oder als Echtglas-Pyramide: Lichtkuppeln und Lichtbänder von ESSMANN bieten immer eine optimale Lichtausbeute für jedes Gebäude. Mit dem entsprechenden Zubehör können unsere Tageslichtsysteme auch zur Be- und Entlüftung oder Entrauchung eingesetzt werden.

Da uns die Sicherheit unserer Partner sehr wichtig ist, bieten wir Ihnen ein umfassendes Programm an Sicherheits- und Schutzsystemen. Mit einem Ziel: den Ab- bzw. Durchsturz von Personen zu verhindern.

Ganz gleich, ob Sie individuelle Tageslichtsysteme für Ihr Projekt benötigen oder sich auf dem Dach rundum sicher fühlen wollen – mit ESSMANN sind Sie immer auf der sicheren Seite.

Sie haben Fragen?
Weitere Informationen unter:
www.essmann.de

ESSsystem

Licht

Luft

Sicherheit

Energieeffizienz

WIR SEHEN DAS GANZE.

Clevere Kunden punkten bei Dach&Mehr

Jetzt noch bis zum 31. Oktober Punkte sammeln und dann Prämienwünsche erfüllen!

Noch gut sechs Wochen haben Kunden des COBA-Fachhandels die Chance, ihr Punktekonto bei **Dach&Mehr** zu füllen. Kaufen Sie jetzt gezielt die punktefähigen Produkte, sammeln Sie COBA-Punkte und belohnen Sie sich mit ihrer Wunschprämie für eine arbeitsrei-

che Dach-Saison. Oder machen Sie Ihren Mitarbeitern eine Freude und nutzen Sie Ihre Punkte für eine Überraschung zu Weihnachten.

Die teilnehmenden Lieferanten und die Produkte, auf die Sie Punkte erhalten, finden Sie auf unserer Inter-

netseite www.dachundmehr.com. Klicken Sie einfach auf den Menüpunkt „Produkte“. Schon ab 900 Euro Umsatz mit den dort genannten Produkten im Aktionszeitraum vom 1. April bis 31. Oktober haben Sie die Möglichkeit, sich eine Prämie auszusuchen.

Im Bereich „Prämien“ können Sie im Prämiensortiment stöbern und sich schon jetzt Appetit zum Punkte einlösen holen. Bei mehr als 1.000 Punkten im Wert von 30 bis 12.000 Punkten ist garantiert für jeden Geschmack und für jedes Punktekonto etwas dabei.

Wir wünschen Ihnen gute Herbst-Umsätze und viel Spaß beim Prämien aussuchen!



Endspurt beim COBA-Prämienprogramm **Dach&Mehr**

- COBA -

JETZT SIND SIE DRAN!

Egal ob groß oder klein, ob alt oder neu, ob flach oder steil, ... für uns zählt das Besondere an Ihrer Arbeit. Wenn Sie Kunde eines COBA-Fachhändlers sind und eine tolle Fassade oder Dacheindeckung durchgeführt haben, dann bewerben Sie sich und stellen Sie Ihr Objekt im COBA-Dach-Express vor.

Schicken Sie eine kurze Beschreibung des Objektes an Frau Krafczinski von der COBA-Baustoffgesellschaft: krafczinski@coba-osnabrueck.de, Tel.: 0541 / 5 05 13-30.



Internet-Wegweiser

PIXX
Taubenabwehrspikes
Taubenabwehrnetze
www.aks-schulz.de
info@aks-schulz.de

allform
www.allform-bautechnik.de
info@allform-bautechnik.de

BACHL
www.bachl.de
E-Mail: deching@bachl.de

BAUDER
macht Dächer sicher.
www.bauder.de
E-Mail: info@bauder.de

BECO
www.beco-bermueller.de
E-Mail: info@beco-bermueller.de

Benders
www.benders.se
E-Mail: info.de@benders.se

biermann+heuer
www.biermannundheuer.de
E-Mail: info@biermannundheuer.de

Böcker
www.boecker-group.com · info@boecker-group.com

CREATON
NATÜRLICH TONANGEBEND
www.creaton.de · E-Mail: vertrieb@creaton.de

DÖRKEN
www.doerken.de/de
E-Mail: bvf@doerken.de

DS Stalprofil
www.ds-staalprofil.de · info@ds-stahl.de

EMDATEC
www.emdatec.de
E-Mail: info@emdatec.de

Enke
Produziert Qualität seit 1924
www.enke-werk.de
E-Mail: info@enke-werk.de

Eternit
DACH & FASSADE
www.eternit.de
dach@eternit.de

Eurotec Der Spezialist für Befestigungstechnik
www.e-u-r-o-tec.de | info@e-u-r-o-tec.de

SYSTEME FÜR
DACH UND FASSADE
www.flender-flux.de
E-Mail: info@flender-flux.de

Sturmkammern.
Firstkammern.
Fassadenkammern.
www.fos.de info@fos.de

GRÖMO
www.groemo.de
info@groemo.de

GRÜN · Sicherheitstechnik
· Dachdeckergeräte
www.gruen-gmbh.de
info@gruen-gmbh.de

Grumbach Dach-
Gullys
und mehr
www.grumbach.net · grumbach@grumbach.net

hdf
www.hdf-hamborn.de
E-Mail: info@hdf-hamborn.de

HEUEL
DACHELEMENTE
www.heuel.de
E-Mail: info@heuel.de

IAP-Eckstein GmbH
Innovative
Ausbau
Produkte
Alu + PE-Dampfsperrefolien
Dicht- und Klebesysteme
www.iap-eckstein.de
info@iap-eckstein.de

IKO
Die Schindel Experten
www.iko.de
E-Mail: iko.dachschindeln@iko.com

ivt
EINFACH GUT!
www.ivt.de
E-Mail: info@ivt.de

jacob walther
www.dachziegel.de · vertrieb@jacob-tonwerke.de

Kettinger
Vliesvertrieb GmbH
www.kettinger.de
E-Mail: info@kettinger.de

KLOBER
www.kloeber.de · E-Mail: info@kloeber.de

LAUMANS
TON. ZIEGEL. DACH.
www.laumans.de · E-Mail: info@laumans.de

LINITHERM · **LINZMEIER**
Dämmsysteme Bauelemente
www.linzmeier.de · E-Mail: info@linzmeier.de

LORO-X Dachentwässerungssysteme
LORO
www.loro.de

MAUDERER
www.mauderer.de · E-Mail: info@mauderer.de

DACHKERAMIK
MEYER-HOLSEN
www.meyer-holsen.de · info@meyer-holsen.de

MOGAT
Dachsysteme & Bauwerksabdichtungen
www.mogat-werke.de · E-Mail: info@mogat-werke.de

M-SOFT
Organisationsberatung
www.msoft.de · service@msoft.de

Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP
www.nelskamp.de · E-Mail: vertrieb@nelskamp.de

OPTIGRÜN
DIE DACHBEGRÜNER
www.optigruen.de · info@optigruen.de

PAROC
www.paroc.de · E-Mail: info@paroc.de

Paslode
www.itw-paslode.de

PERKEO
www.perkeo-werk.de · perkeo@perkeo-werk.de

POHL
Securant
MIT SICHERHEIT
das ORIGINAL!
POHLs stärkste Marke
www.wir-sind-securant.com

RAKU
www.raku.de
E-Mail: service@raku.de

RHEINZINK
www.rheinzink.de · E-Mail: info@rheinzink.de

Semmler
Dehnungselemente
www.semmler.com
E-Mail: info@semmler.com

SIEVERT
Swedish design and quality since 1882.
www.sievert-gasgeraete.de · info@sievert-gasgeraete.de

sita
Für gutes Wetter im Bau.
www.sita-bauelemente.de
E-Mail: info@sita-bauelemente.de

SPAX
Die Schraube
www.spax.com
info@spax.com

www.ursa.de
info@ursa.de
Für die Zukunft
gut gedämmt
URSA

VELUX
www.VELUX.de
E-Mail: info.v-d@VELUX.com

VMZINC
www.vnzinc.de · E-Mail: info@vmzinc.de

COBA
Alles unter einem Dach - Profis für Profis
www.coba-osnabrueck.de · info@coba-osnabrueck.de