

COBA-DACH-EXPRESS

Ausgabe 171 | Die COBA-Zeitung für Dachhandwerker | März 2017

Kurz berichtet

COBA-Prämienprogramm **Dach&Mehr** startet am 1. April

Vom 1. April bis zum 31. Oktober 2017 können Sie wieder Punkte für das COBA-Prämienprogramm **Dach&Mehr** sammeln. Bei ihrem COBA-Fachhändler erhalten Sie in Kürze alle wichtigen Informationen dazu. Oder schauen Sie unter www.dachundmehr.com, wie es funktioniert. Dort erfahren Sie auch, auf welche Produkte es Punkte gibt und welche Prämien sie sich dafür aussuchen können.

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

Wie finde ich neue Azubis?

Azubis sind rar! In deutschen Handwerksbetrieben sind derzeit mehr als 20.000 Ausbildungsplätze unbesetzt. Wir geben Impulse zur Gewinnung geeigneter Nachwuchskräfte.

Seite 3

Herzessache

ZVDH stellt neuen Ratgeber für Ausbilder vor

Seite 4

Vorgestellt

Sanierung der alten Apotheke in Bad Essen

Seite 5

Langeweile war gestern

TV-Formate im Internet für Dachdecker, Zimmerer und Spengler

Seite 16

Mit Sicherheit

Neuer Leiterhalter jetzt im COBA-Fachhandel erhältlich

Seite 19

In dieser Ausgabe finden Sie Beiträge folgender COBA-Fachhändler:

- Vermeulen Heitkamm: Seite 7
Goldener und Silberner Meisterbrief für Kunden
- Carlé: Seite 13
Carlé und Fatum sind Trikotsponsoren der HuLi's
- bremer dachbaustoffe: Seite 15
Kundentour mit Vedag nach Groningen
- Heitkamm: Seite 15
Azubis besuchen Schieferbergwerk von Rathscheck
- DBS: Seite 17
DBS-Unternehmer- und Meisterseminar 2017
- Dachkauf: Seite 20
Erfolgreiche Dörken-Schulung bei DACHKAUF e.K. in Hattorf

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:

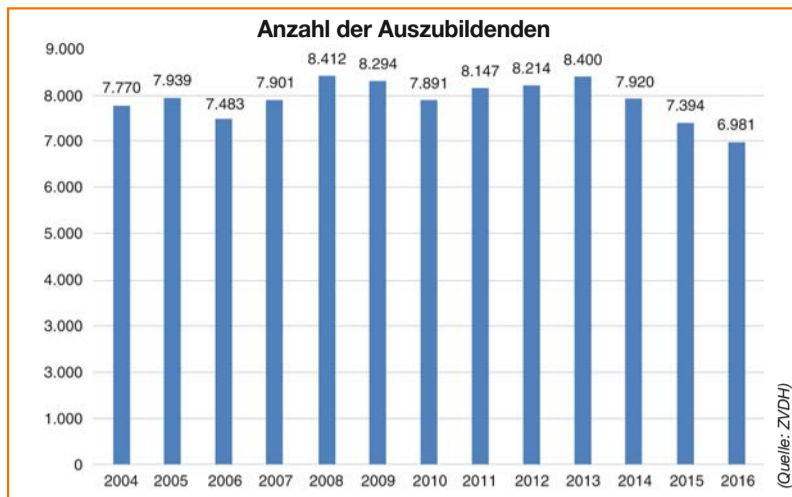


Die COBA als Herausgeber versendet den COBA-Dach-Express im Auftrag Ihres COBA-Fachhändlers an Sie. Er hat Ihre Adressdaten zu diesem Zweck an die COBA weitergegeben. Wenn Sie den COBA-Dach-Express zukünftig nicht mehr erhalten möchten, können Sie ihn bei der COBA-Baustoffgesellschaft abbestellen: Telefon 05 41 / 50 5 13 31, E-Mail: prescher@coba-osnabrueck.de, Kiebitzheide 44, 49084 Osnabrück.

Sie haben Ausbildungsplätze frei? Dann wird es jetzt Zeit zur professionellen Nachwuchssuche!

Es sind nicht die großen Konzerne, die unser Land am Laufen halten. 99,6 Prozent aller Unternehmen sind kleine und mittlere Unternehmen mit weniger als 50 Mitarbeitern. Doch viele Handwerksbetriebe werden in ihrem Wachstum ausgebremst, weil sie keine geeigneten Auszubildenden finden. Es gibt zu wenige Bewerber – und noch weniger geeignete. Seit Jahren sinkt deutschlandweit die Zahl der Ausbildungssuchenden, während die Zahl der offenen Stellen steigt. Dafür gibt es drei Gründe:

1. Geburtsschwache Jahrgänge
2. Trend zum Studium
3. Schlechtes Image vieler Ausbildungsberufe



Zahl der Auszubildenden im Dachdeckerhandwerk am jeweiligen Jahresanfang. (Quelle: ZVDH)

Dabei bieten kleine Unternehmen viele Vorteile für Auszubildende:

- Sie sind schnell Teil des Teams.
- Anstatt langatmiger Einarbeitungszeiten werden Fähigkeiten, die dem Beruf tatsächlich dienlich sind, direkt geschult und erlernt.
- In kleinen Betrieben herrschen flache Hierarchien. So sind Chef, Meister und Ausbilder oftmals ein und dieselbe Person.
- Zudem gibt es viele Weiterbildungsmöglichkeiten.

päischen Vergleich von Bildungsforschern so gewertet wird, wie ein Bachelor-Abschluss. Kaum bekannt ist allerdings unter Jugendlichen, dass gute Handwerker häufig sogar mehr verdienen als Akademiker. Unter den 20 bestbezahlten Ausbildungsberufen im Handwerk belegt der Zimmerer Platz 9, der Dachdecker Platz 12 (Quelle: Deutsche Handwerkszeitung).

Und nicht zu vergessen: eine abwechslungsreiche handwerkliche Arbeit ist für viele attraktiver als ein Bürojob. Gerade wer gern an der frischen Luft ist und am Feierabend sehen möchte, was er geschafft hat, für den ist eine Ausbildung im Dachhandwerk interessant.

„Ein Meister muss sich nicht hinter einem Akademiker verstecken“, so Bildungsministerin Johanna Wanka, die als Ministerin dafür gesorgt hat, dass der Meisterbrief im euro-

Impulse zur Gewinnung geeigneter Nachwuchskräfte

Wie können Sie Jugendliche erreichen, um auf Ihr Unternehmen und Ihr Ausbildungsangebot aufmerksam zu machen?

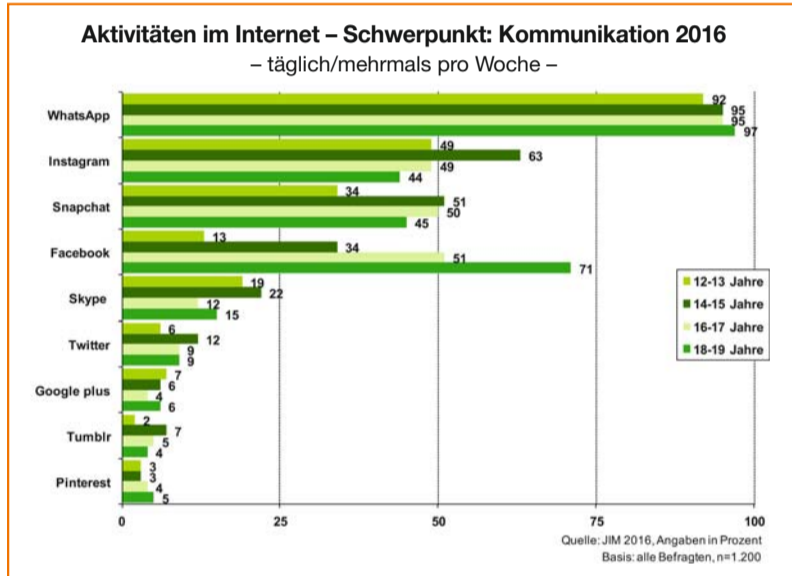
Wer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von morgen gewinnen will, muss die Jugendlichen von heute verstehen. Studien belegen: Junge Menschen wünschen sich ein gesundes Maß zwischen Arbeit und Freizeit. Ein Leben, um zu arbeiten ist heute nicht mehr die Erfüllung. Damit unterscheiden sie sich von vielen älteren Semestern, für die der Beruf stets oberste Priorität hatte. In Zeiten ständiger Erreichbarkeit sehnen sich viele nach einem Ruhepol und einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Freizeit und Beruf. Der Ball liegt bei den Arbeitgebern, die dafür sorgen müssen, dass dieses Gleichgewicht hergestellt wird. Sie müssen sich als attraktiven Arbeitgeber platzieren und Chancen im Handwerk aufzeigen.

Bewerbersuche über soziale Medien

Die Reduzierung der Jugendlichen auf die „Generation Facebook“ wäre sicherlich zu einfach. Dennoch gilt es zu verstehen, welche Trends auf die junge Generation wirken. Schüler sind es heute gewohnt, sich in sozialen Netzwerken auszutauschen und zu informieren. Sie schauen lieber YouTube als dass sie Zeitung lesen, sie senden WhatsApp-Nachrichten, anstatt zu telefonieren, sie veröffentlichen Bilder auf Instagram anstatt E-Mails zu versenden.

Wie funktioniert eigentlich Facebook?

Handwerksbetrieben, insbesondere Kleinbetrieben, fehlt oftmals die Zeit, aber auch die Erfahrung, sich in den sozialen Netzwerken zu bewegen. Wenn Sie Facebook für Ihre Azubiwerbung nutzen möchten, ist im ersten Schritt die Registrierung eines Profils erforderlich. Sie müssen eine sogenannte Fanpage anlegen, die von mehreren Personen verwaltet werden kann. Geschäftsseiten sind am „Gefällt mir“-Button erkennbar. Potentielle Auszubildende können sich mit Unternehmensseiten verbinden, indem sie auf „Gefällt mir“ klicken und somit zu Fans werden. Je mehr Fans eine Unternehmensseite hat, desto größer ist ihre Reichweite. Fans bekommen die von Ihnen eingestellten Meldungen (Texte und Bilder) zur Bewerbung Ihres Unternehmens in ihrem persönlichen Nachrichtenstrom angezeigt und können so mit Ihrem Unternehmen interagieren. Sie können Meldungen



51 bzw. 71 Prozent aller 16 bis 19-jährigen sind nahezu täglich bei Facebook unterwegs. (Quelle: JIM 2016, Angaben in Prozent Basis: alle Befragten, n=1.200)

kommentieren, mit einem „Gefällt mir“-Klick versehen oder mit ihren Freunden teilen.

Wenn Sie eine Facebook Seite erstellen möchten, müssen Sie zunächst über ein privates Profil verfügen. Gehen Sie dann auf die Seite www.facebook.com und klicken auf „Erstelle eine Seite“. Wählen Sie eine Kategorie aus und tragen Sie Schritt für Schritt die entsprechenden Daten über Ihr Unternehmen ein. Bevor Sie die Seite für alle sichtbar machen, sollten Sie ein ansprechendes Design wählen, alle nötigen Informationen zu Ihrem Unternehmen eintragen und auch die rechtlichen Vorgaben beachten, z. B. haben Facebook-Seiten eine Impressumspflicht.

Um Ihre ersten Fans zu bekommen, können Sie zunächst Ihre eigenen Freunde einladen, Ihre Seite zu „ liken“. Grundsätzlich gilt: Bei der Fangewinnung ist Geduld gefragt. Posten Sie attraktive Inhalte und Aufrufe. Gewähren Sie einen Blick hinter Ihre Kulissen, zeigen Sie, was Sie tun! Machen Sie sich zum Top-Arbeitgeber und geizen nicht damit, dies kund zu tun.

Eine Facebook-Seite zu pflegen, ist mit zeitlichem Aufwand verbunden. Dessen sollte sich jedes Unternehmen bewusst sein. Sie müssen Ideen für Themen entwickeln und Dialoge führen, denn eine Fanpage lebt von Aktualität und Interaktion.



Themenbeispiele für Posts auf facebook zur Nachwuchsgewinnung:

- Jetzt bewerben für eine Ausbildung als Dachdecker/Zimmermann/Dachklempner!
- Am xx.xx.2017 ist Tag der offenen Tür beim Dachdeckerbetrieb Mustermann!
- Aufgepasst: Am xx.xx.2017 ist Zimmerei Mustermann auf der Messe xx vertreten!
- Studienabbrecher aufgepasst: Wir vergeben auch kurzfristig Praktikumsplätze!
- Prüfung bestanden! Wir gratulieren unserem Auszubildenden Max Mustermann zur erfolgreich bestandenen Gesellenprüfung ...
- Heute stellen wir Euch unseren Mitarbeiter Max Mustermann vor. Max ist angehender Dachdecker Geselle ...
- Zukunftstag: Was der kann, kann ich auch! Wir laden interessierte Mädchen und Jungen ein, einen Handwerksbetrieb einmal näher kennenzulernen

Lehrer und Eltern als wichtige Multiplikatoren

Neben den sozialen Netzwerken haben nach wie vor die Eltern den größten Einfluss auf die Berufswahl junger Menschen. Diese Einflussnahme fällt nicht immer positiv aus. Viele Eltern stützen sich auf ihre Erfahrungen, haben traditionelle Rollenvorstellungen, kennen womöglich nur einen Bruchteil der Berufe und Möglichkeiten oder schätzen die Stärken und Schwächen ihres Kindes falsch ein. Es ist die Aufgabe von Unternehmen und Schulen, zusammen mit den Eltern, über die vielfältigen Möglichkeiten in der Berufswelt und das duale Ausbildungssystem zu informieren. Hier können auch kleine Handwerksunternehmen anknüpfen.

Fazit

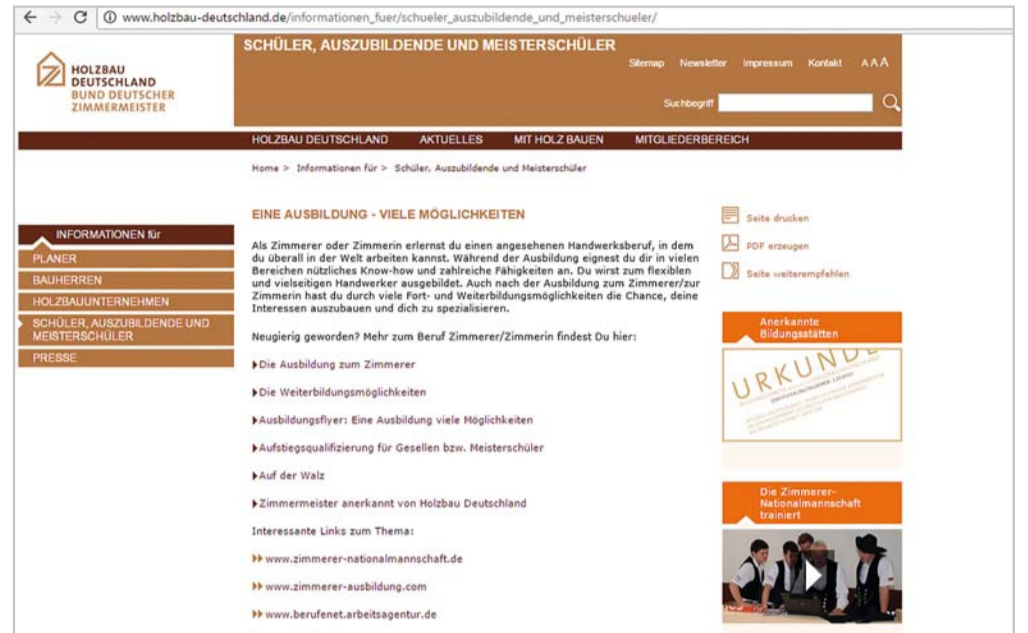
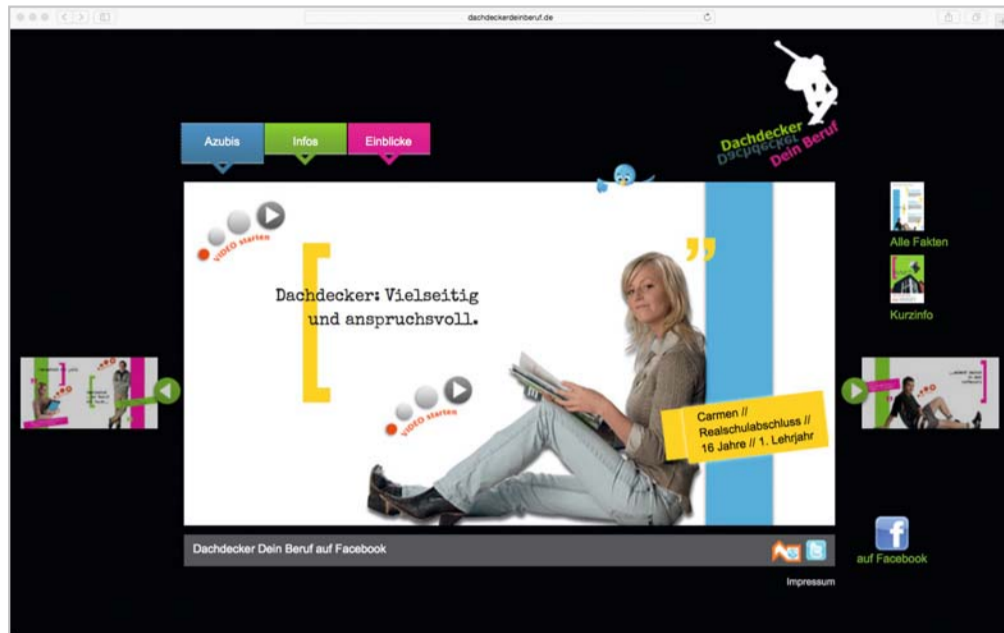
Bewerber wissen um den Mangel an Arbeitskräften im Handwerk und haben daher die Wahl. Neben der Vergütung spielen das Unternehmen an sich und die Entwicklungsmöglichkeiten eine Rolle. Bei der Wahl des Arbeitgebers stehen zudem immer mehr weiche Faktoren wie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf im Fokus. Für die Betriebe bedeutet dies, dass sie sich anders anbieten und anders auftreten müssen. Der Kontakt zu den Bewerbern steht an erster Stelle. Die Möglichkeiten sind vielfältig – legen Sie jetzt los!



Nutzen Sie die Öffentlichkeitsarbeit Ihrer Verbände

Wirtschaftsverbände und Kammern versuchen seit geraumer Zeit, mit speziellen Programmen und Werbekampagnen Jugendliche für das Handwerk zu begeistern. Beteiligen Sie sich an

diesen Programmen, Nutzen Sie die angebotenen Unterlagen, arbeiten und wirken Sie aktiv mit. Bringen Sie Ihre persönlichen Erfahrungen und Sichtweisen mit ein. Hier zwei Beispiele:



- **Dachdeckerberuf:** Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hat gerade mehrere Projekte gestartet, um mehr Schülerinnen und Schüler für den Dachdeckerberuf zu begeistern, aber auch, um die Zahl der Abbrüche in den Betrieben zu reduzieren. Zwei Beispiele sind die Bewerberplattform www.dachdeckerberuf.de und die Broschüre „Ausbildung ist Herzenssache“ für Betriebe (mehr darüber lesen weiter unten auf dieser Seite).

- **Zimmererberuf:** Der Bund Deutscher Zimmerermeister hat unter www.holzbaudeutschland.de zahlreiche Informationen für Schüler, Auszubildende und Meisterschüler zusammengefasst.

Das können Sie als Handwerksbetrieb tun, um Auszubildende zu gewinnen:

1. Betreiben Sie Öffentlichkeitsarbeit:

- Nutzen Sie Ihre Internetseite, um Werbung für Ihr Unternehmen und eine Ausbildung bei Ihnen zu machen
- Presse- und Medienarbeit: Schalten Sie Anzeigen oder Textbeiträge in Ausbildungsbeilagen, Veröffentlichen Sie Pressemitteilungen zu Themen rund um Ihren Arbeitsalltag (z. B. über gelungene Objekte oder spannende Materialien)
- Erstellen Sie einen Flyer mit Ausbildungsinfos Ihres Betriebes
- Nutzen Sie das Videoportal YouTube: Drehen Sie mit dem Handy regelmäßig kleine Kurzfilme aus dem Arbeitsalltag und laden diese dort hoch. Im Anschluss können Sie diese bei Facebook teilen.
- Drehen Sie den Spieß um: Erstellen Sie eine Bewerbungsmappe und bewerben sich damit als Unternehmen bei potentiellen Azubis, zum Beispiel in Schulen oder auf Jobmessen.
- Motivieren Sie Ihre eigenen Mitarbeiter, denn persönliche Empfehlungen sind sehr effektiv: Bieten Sie Ihren Mitarbeitern Anreize, wenn sie jungen Menschen in ihrem privaten Umfeld eine Ausbildung in Ihrem Unternehmen empfehlen.

2. Nutzen Sie Veranstaltungen für sich:

- Präsentieren Sie sich auf regionalen Ausbildungsmessen und -börsen: Ein mobiler Messestand ist kostengünstig und praktisch
- Nutzen Sie den jährlichen Zukunftstag und gewähren Sie Schülern einen Einblick ins Dachhandwerk
- Veranstalten Sie einen Tag der offenen Tür

3. Gewähren Sie Einblicke durch betriebliche Praxisangebote:

- Betriebspraktikum
- Betriebsbesichtigungen
- Ferienjobs

4. Beteiligen Sie sich an regionalen Kooperationen und bieten Sie Unterstützungsangebote:

- Schul- und Klassenpatenschaften
- Regionale Initiativen und Netzwerke
- Institutionelle Serviceangebote

Ausbildung ist Herzenssache – ein Leitfaden für Dachdeckerbetriebe

Das Dachdeckerhandwerk kämpft um Nachwuchs und macht daher Ausbildung zu seiner Herzenssache: Mit dem Leitfaden „Erfolgreich ausbilden – Empfehlungen zur gelungenen Ausbildung im Dachdeckerhandwerk“ unterstützt der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) Betriebe bei der Ausbildung. Viele Jugendliche brechen ihre Ausbildung aus ganz unterschiedlichen Gründen quer durch alle Ausbildungsjahre ab. Mit dem neuen Leitfaden will man hier Abhilfe schaffen. „Ein Ansatz ist für uns: Werden Auszubildende von Anfang an gut betreut, brechen auch weniger ab. Daher haben wir mal zusammengestellt, was aus unserer Sicht wichtig ist, damit eine Ausbildung für beide Seiten erfolgreich wird. Zum Beispiel schon vor Ausbildungsbeginn Kontakt halten und mit Informationen über den Betrieb versorgen. Am ersten Tag dann eine Vorstellungsrunde durchführen, den Betrieb zeigen, einen eigenen Werkzeugkasten überreichen und möglicherweise schon den ersten Einsatz besprechen. Damit zeigt man, dass einem der Auszubildende am Herzen liegt“, erläutert Artur Wierschem, stellvertretender ZVDH-Hauptgeschäftsführer, das Anliegen des Ausbildungsknigge.

Betriebe finden in dem Leitfaden aber noch mehr: So wird ausführlich über das Thema „Praktikum“ informiert, denn hier herrscht oft Unklarheit über Dauer, Bezahlung und die Art des Einsatzes im Betrieb. Und oft ist ein Praktikum der Einstieg zur Ausbildung, daher ist es für viele Dachdeckerfirmen sehr wichtig, hier Rechtssicherheit zu haben. Für die Ausbildungszeit gibt es zahlreiche Checklisten und Vordrucke – zum Beispiel für Feedbackgespräche oder Unterweisungen. Damit erhält jeder Ausbildungsbetrieb hilfreiche Unterlagen, um eine Ausbildung von Anfang bis Ende erfolgreich zu gestalten. Der Ausbildungsknigge steht als Pdf-Datei hier für Sie zum Download bereit: <http://bit.ly/zvdh-ausbildung>

– ZVDH –



Buchtipps: „Die Ausbildung im Dachdeckerhandwerk“

Kompaktes Nachschlagewerk für Mitarbeiter und Auszubildende

Für Auszubildende im Dachdeckerhandwerk hat der Rudolf Müller Verlag im Jahr 2015 das Buch „Die Ausbildung im Dachdeckerhandwerk“ herausgegeben. Es enthält die wichtigsten Informationen aus 20 Lernfeldern der Dachdeckerausbildung.

Auch für Mitarbeiter ist dieses Buch ein wertvolles Nachschlagewerk. Die Informationen sind hier kompakt, gut verständlich und reichhaltig bebildert dargestellt.

Sie können dieses Buch zum Preis von 49,00 Euro beziehen. Bestellen Sie zum Beispiel direkt bei der Verlagsgesellschaft Rudolf Müller unter www.baufachmedien.de. Klicken Sie dort auf den Menüpunkt Dachhandwerk/-technik und dann auf Ausbildung.



– COBA –

Foto: COBA



Foto: Fotolia

Vorgestellt Sanierung der Alten Apotheke in Bad Essen

Ein gelungenes Objekt des Denkmalschutz-Experten Hartmann Bedachungen



Aus der Alten Apotheke in Bad Essen wird ein Wohlfühl-Hotel mit Café.

Ein Jahr lang wurde der Umbau der ehemaligen Alten Apotheke in Bad Essen geplant. Das geschichtsträchtige Gebäude sollte in ein kleines aber feines „Wohlfühl-Hotel“ mit Café umgebaut werden, wobei der attraktive Garten als Biergarten genutzt werden soll. Anfang 2016 gaben die neuen Besitzer, Lea und Cord-Heinrich Kormeyer, den Startschuss für die Restaurierung des historischen Fachwerkgebäudes an der Nikolaistraße.

Gerade beim Umbau, der Sanierung und Restaurierung von Fach-

werk und alter Bausubstanz sind spezielle Fachkenntnisse und Erfahrungen gefordert. So haben die Bauherren heimische Firmen engagiert, die sich im Kompetenzverbund Denkmalschutz zusammengeschlossen haben. Für die Dämmung und die Dacharbeiten holte man sich mit Frank Hartmann einen Profi ins Boot, der sich mit seinem Team auch auf die Sanierung und Erhaltung historischer Gebäude spezialisiert hat. Hartmann-Bedachungen wurde vom COBA-Fachhändler Heitkamm NL Osnabrück beliefert. Der vielseitige Meisterbetrieb von Frank Hartmann führt sämtliche Dacharbeiten aus, vom modernen Flach- und Steildach, bis hin zur Sanierung denkmalgeschützter Gebäude. Beim Denkmalschutz setzt Frank Hartmann gern auf alte, traditionelle Methoden. Hierzu zählen auch die Wiederverwendung von historischem Baumaterial wie zum Beispiel den originalen alten Dachziegeln. Aber auch die Kombination von neuen Pfannen und Stroh kann sein Team fachgerecht ausführen. Eine Technik wie vor 100 Jahren.

Mit dem Abbruch eines Nachbargebäudes durch die Gemeinde, wurde die Voraussetzung für die neue Nutzung der Alten Apotheke geschaffen. Für die Bauherren stand fest, dass das besondere Konzept ihres Hotels nur mit ökologischen sowie regionalen Baustoffen umgesetzt

werden kann. Die Eingriffe in die Struktur des Gebäudes sollten so gering wie möglich sein. In Abstimmung mit der Denkmalbehörde des Landkreises Osnabrück wurde ein Umbau- und Sanierungskonzept aufgestellt. So konnten sieben Zimmer und Apartments in zwei Kategorien sowie eine Suite realisiert werden. Um die Erschließung der Geschosse auch barrierefrei sicherzustellen, wurde ein Lift als einziger größerer Eingriff in die Struktur des Gebäudes integriert.

Durch den Dachgeschossausbau wurde auch eine Wohnung für die Bauherren ermöglicht. Es mussten nur drei neue Gauben, in Stil und Form der bereits vorhandenen eingebaut werden. Über ein Wohnraumdachfenster wird im Brandfall die erforderliche Rauchentlüftung sichergestellt. Der Dachstuhl des Gebäudes war ebenso wie das Fachwerk noch intakt. Nach dem Dachausbau wurden Stützen und Träger sichtbar und sandgestrahlt. Das abgestrebte Kehlbalkendach weist besonders große Sparrenabstände mit bis zu 1,60 m Abstand auf. Dadurch gibt es auch größere Unregelmäßigkeiten im Dachverlauf. Diese sollten auf Wunsch der Denkmalpflege auch bei der Neueindeckung erhalten bleiben. Für den Brandschutz war es günstig, dass die alten Holzbalkendecken mit Lehm verfüllt waren. Nach dem Abriss der alten Dachpfannen so-



Die Lüfterziegel sind sehr dezent in das Deckbild integriert. Die Grate und Firste wurden nach den Anforderungen der Denkmalpflege vermörtelt.



Ein sympathisches Team: Frank Hartmann mit seiner Frau Nicole führen den Betrieb Hartmann Bedachungen aus Bad Essen.

wie der Traglattung ordneten die Dachdecker auf den Sparren eine diffusionsoffene Unterdeckplatte an und eine Verlegung der Konterlattung. Nach dem Verlegen einer Dampfsperre wurde der Sparrenzwischenraum mit Zellulosefaser-Dämmstoff ausgeblasen. Das Dachgeschoss wurde dann mit Gipskarton bekleidet.

Die Regeldachneigung für dieses Dachziegelmodell beträgt 22 Grad. Die Dachziegel wurden mit entsprechenden Sturmklammern gegen Windsog gesichert und die Gauben und Dachkästen mit rohen Eichenholzbrettern verschalt. Die Grate und Firste wurden auf Anregung der Denkmalbehörde vermörtelt und in die Dachfläche Lüfterziegel integriert.



Ein starker Partner für den Dachdecker: Der COBA-Fachhändler Heitkamm in Osnabrück lieferte die Materialien zur Baustelle der Alten Apotheke in Bad Essen.



Die Gauben wurden wie die Stirnbretter mit rohen Eichenbrettern bekleidet. Fotos: Braas



Dachdecker und Zimmerer arbeiten „Hand in Hand“ über den Dächern von Bad Essen.

Die alte Fassadenbekleidung wurde abgerissen, das Fachwerk sandgestrahlt, soweit erforderlich ergänzt und erneuert. Es wurden Fehlstellen im Verputz ergänzt. Hierzu wurden auch Staken gefertigt und Strauchruten mit Anwurflehm verschlossen. Die Lehmgefachaußenseiten wurden nach dem Austrocknen mit einem zweilagigen Kalkputz verputzt. Das sichtbare Fachwerk wurde mit einer diffusionsoffenen Mineralfarbe gegen Witterungseinflüsse geschützt. Die Wandinnenseiten erhielten über die Balken hinweg eine Innendämmung mit Holzfaserverplatte sowie einen mehrlagigen Lehmputz. Somit entstand ein diffusionsfähiger Wandaufbau, der zur Konservierung der Fachwerkbalken beiträgt.

Für die Dacheindeckung wählte Frank Hartmann in Abstimmung mit dem Denkmalschutz den Dachziegel Braas Achat 14 Geradschnitt (Hanseat) in Naturrot. Dieser Ziegel vom COBA-Vertragslieferanten Braas, verleiht mit seinem klassischen norddeutschen Stil dem Dach eine ansprechende Optik und vermittelt handwerkliche Spitzenleis-

Die Sanierung des Gebäudes ging innerhalb von einem halben Jahr über die Bühne. Ein entscheidender Faktor war hier auch die reibungslose Zusammenarbeit mit dem COBA-Fachhändler Heitkamm, der die geordneten Materialien termingerecht an die Baustelle lieferte. Ebenso war die gute Planung, vor allem aber die Beauftragung von erfahrenen Unternehmen verantwortlich. So wurde der Bauherr schon frühzeitig auf den „Kompetenzverbund Denkmalschutz“ aufmerksam. Im Kompetenzverbund Denkmalschutz arbeiten etablierte Handwerksbetriebe aus verschiedenen Fachrichtungen sehr eng zusammen. Der Verbund bietet Komplett-Restaurierungen von historischen Bauten aus einer Hand an. Die Arbeiten werden hervorragend koordiniert und abgewickelt. So konnte der Bauherr auch auf einen Bauleiter verzichten. Dem Verbund sind Tischler, Zimmerer, Dachdecker, Malerfachbetriebe, Bauunternehmen, Dämmspezialisten sowie Galabauer angeschlossen.

CREATON 

Tondachziegel

Betondachsteine

Dach- und Fassadenplatten

Wellplatten

Dachsysteme und

Zubehör



Eine Marke.

Unendliche Dachlösungen.

Auf dem Weg zur führenden Dachmarke Europas:

Mehr CREATON als je zuvor auf der BAU 2017!

Erstmals präsentiert CREATON sich als Komplettanbieter für das Steildach auf der BAU 2017 in München. Die neuen CREATON-Systemwelten vereinten auf der Messe alles, was Etex auf dem Steildachsektor zu bieten hat. Von Tondachziegeln über Betondachsteine bis hin zu Faserzementdachplatten und Fassaden sowie Wellplatten. Damit ist CREATON der einzige Komplettanbieter für fast jede Bauaufgabe am Steildach. Eine Marke, ein Dach, eine Beratung!

Sanierungskampagne Faserzement

Asbestsanierung – der Marktführer traut sich. Ab Sommer 2017 unterstützt CREATON zwei Jahre lang mit einem „Rundum-Sorglospaket“ private Bauherren bei der Sanierung ihrer Asbestzementdächer. In Zusammenarbeit mit zertifizierten Ausführungspartnern, mit viel Know-how und vor allem mit umweltfreundlichen Faserzementprodukten.



Systemlösungen für praktisch jedes Anwendungsgebiet am Steildach.



CREATON – die Nr. 1 in Europa – das ist der Anspruch. Mit dem breitesten Sortiment im Markt, mit dem sich am Steildach praktisch alle Bedachungslösungen umsetzen lassen. Die geplante Kampagne für flächendeckende Asbestsanierung auf deutschen Dächern ist nur der Anfang.

Innovation pur

Im Bereich Betondachstein wurden die Modelle HEIDELBERG und KAPSTADT um die zweifach veredelte Produktlinie duratop pro erweitert. Damit bietet CREATON dem Bauherrn langanhaltend schmutzabweisende und ultrafeine Dachflächen.

Am kleinformatischen Flachdachziegel MZ3 zeigt CREATON, dass sich auch Bewährtes noch verbessern lässt. MZ3 NEU zeichnet sich durch beste Verfalzung, ausgeprägte Seitenrippen, technisch optimale Überdeckung sowie beson-



Neue Oberflächen: Die drei Produktlinien universal, planar und duratop pro.

ders günstiges Strömungsverhalten bei sicherer Wasserführung aus. Und das alles mit besten Rohstoffen aus Großgotttern.

Positives Feedback aus München

„Unsere Neuausrichtung zum Komplettanbieter auf dem Steildach wurde auf der Messe BAU 2017



Stephan Führling, Vorstand der CREATON AG

Fotos: CREATON AG/HS

durchweg positiv angenommen. Sowohl von unseren Kunden, den Verarbeitern, den Planern und dem Handel, als auch von den vielen interessierten Fachbesuchern. Wir werden den Bedachungsmarkt nachhaltig verändern. Produkt war gestern – das ganze Dach ist heute.“ so Stephan Führling, Vorstand der CREATON AG.

– CREATON –



MZ3 NEU – ab Frühling 2017 erhältlich.

Besondere Ehrungen: Goldener und Silberner Meisterbrief für Kunden von Vermeulen Heitkamm

Zwei langjährige und gute Kunden vom COBA-Fachhändler Vermeulen Heitkamm wurden nun von der Handwerkskammer Düsseldorf mit ganz besonderen Meisterbriefen geehrt.

In den Räumen von Vermeulen Heitkamm in Tönisvorst hielt die Dachdecker-Innung Krefeld ihre Innungsversammlung ab. Während der Versammlung wurde DDM Hans Kleinbongartz der Goldene Meis-

terbrief für 50 Jahre Berufstätigkeit im Dachdeckerhandwerk überreicht. DDM Bernd Redecker erhielt den Silbernen Meisterbrief für 25 Jahre „auf den Dächern“ in und um Krefeld.

Ihre jahrelangen Erfahrungswerte und Fachkenntnisse haben beide Meister immer wieder auch an ihre Auszubildenden weitergegeben. Das sind zwei tolle und wichtige Beispiele für die Verbindung von Tradi-

tion und Moderne. Sich selbst treu bleiben, gute Traditionen zu erhalten und sich doch immer wieder den Kundenwünschen und modernen Techniken anzupassen, das sind wohl einige wichtige Aspekte für so viele erfolgreiche Berufsjahre.

Wir gratulieren!

– VERMEULEN HEITKAMM –



Foto: Vermeulen Heitkamm



Verstärkte Biberschwanzaufsatzelemente

Noch mehr Stabilität durch verstärkte Grundplatten und Stützen!

- ⇒ Schnell (zeitsparender Einbau)
- ⇒ Stark (extrem stabil)
- ⇒ Elegant (perfekte Optik)

entsprechen der Fachregel „Klasse 3“ gem. ZvdH



FLENDER
FLUX

Patent in Anmeldung!



Das Dachfenster.



Das Dachfenster für Profis.

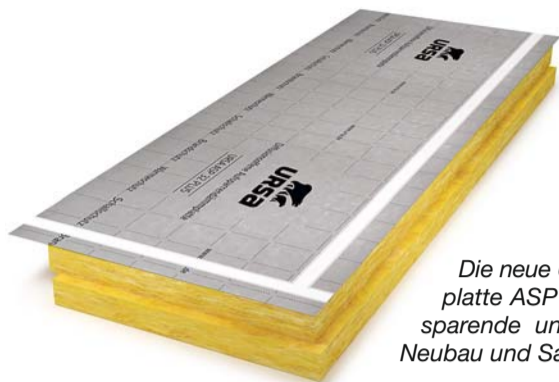
Premium ist der neue Standard!

Schon gewusst?

RotoQ Kunststoff ist Kunststoff pur – auch im Kern steckt kein Holz. Stattdessen haben wir diesen mit Luft gefüllt. Denn stehende Luft bietet die besten Isolationswerte und damit eine perfekte Wärmedämmung. Gleichzeitig macht es RotoQ einfach und sortenrein recycelbar. Also einfach umweltfreundlicher. Mehr Infos gibt es auf

www.rot-q.de

Energieeffiziente Dachdämmung mit der URSA-Aufsparrendämmung



Die neue URSA-Aufsparrendämmplatte ASP 32 PLUS – für eine zeitsparende und sichere Verlegung in Neubau und Sanierung.

Natürliche Dämmstoffe aus Mineralwolle verbessern die Energieeffizienz des Hauses. Um die aktuellen Anforderungen der EnEV zu erfüllen, ist eine Kombination aus Zwischen- und Aufsparrendämmung die optimale Lösung. Ausgeführt mit URSA-Mineralwolle bietet sie hervorragenden Wärmeschutz sowie Schall- und Brandschutz.

Die URSA-Aufsparrendämmung

Die URSA-Aufsparrendämmplatte ASP 32 PLUS ist eine wertvolle Ergänzung für jedes Steildach in Neubau und Sanierung. Sie bietet mit der für Mineralwolle besten Wärmeleitfähigkeit von 0,032 W/(m²K) einen ausgezeichneten Wärmeschutz und große Behaglichkeit bei sommerlicher Hitze und winterlicher Kälte. Darüber hinaus schützt sie durch ihre hervorragenden schalldämmenden Eigenschaften vor Lärmbelastungen von außen.

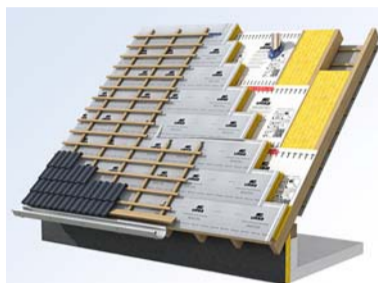
Die uneingeschränkt und durchgängig diffusionsoffene Platte sorgt für einen sicheren Feuchtetransport



Die Aufsparrendämmplatte kann dank des Stufenfalzes wärmebrückenfrei verlegt werden. Die aufkaschierte Unterdeckbahn sorgt mit ihren Überlappungen und integrierten Selbstklebestreifen für eine flächendeckende Herstellung der Regensicherheit.

Fotos: Ursa

– URSA –



Die URSA-Aufsparrendämmplatten ASP 32 PLUS ergeben in Verbindung mit weiteren Systemkomponenten ein vollständiges System, das in sich Wärme-, Schall- und Feuchteschutz bietet.

von innen nach außen. Sie ist mit einem Stufenfalz ausgestattet, der eine fugen- und wärmebrückenfreie Verlegung ermöglicht. Die aufkaschierte Unterdeckbahn sorgt mit ihren Überlappungen und integrierten Selbstklebestreifen für eine flächendeckende Herstellung der Regensicherheit des Daches. So entsteht eine geschlossene Dämmebene, die für sich allein oder in Kombination mit einer Zwischensparrendämmung mit URSA-Mineralwolle ein besonders hohes Maß an Energieeffizienz und Wohnbehaglichkeit bietet.



Die Drei vom Dach:

Für alle Anwendungen die passende Flasche



Flexibel einsetzbar im Handwerk. Volle Power aus 11, 19 und 33 Kilogramm.

Für jede Anwendung die passende Flaschengröße: z.B. unsere praktische Zwischengröße – die 19-Kilo-Dachdecker-Flasche. Spart Zeit, spart Kraft, ist super praktisch. Ausgestattet mit Großflaschenventil und Tragegriffen.

Noch Fragen? Sprechen Sie uns an: Westfalen AG, Bereich Energieversorgung, Industrieweg 43, 48155 Münster, Tel.: 0251 695-6717, flaschengas@westfalen.com, www.westfalen.com

Unsere Eigenmarken – kurz vorgestellt

Heute: Das COBA-Thermodübel-Set

In dieser Rubrik stellen wir Ihnen die starken COBA-Eigenmarken vor, die Sie exklusiv bei Ihrem COBA-Fachhändler erhalten. Heute erfahren Sie mehr über das COBA-Thermodübel-Set.

Der COBA-Thermodübel sorgt für eine wärmebrückenfreie, direkte und formschlüssige Befestigung von Rohrschellen mit M10-Gewinde in WDVS-Fassaden. Er ist für Dämmstoffe aus PS und PU ab einer Dicke von 100 Millimetern geeignet. Für den Einbau benötigen Sie lediglich einen Akku-Bohrschrauber und einen Torx-Bit. Der Dübel besitzt eine selbstbohrende Spitze, so dass Sie den WDVS-Putz nicht mehr vorbohren müssen.

Jedes Set enthält fünf Thermodübel M10, fünf Stockschrauben, fünf Abdeckrosetten und eine Dübel-Eindreh-Hilfe. Jedem Karton mit fünf Sets liegt ein kostenloser Kombi-Bit zur Montage bei.



Rohrschellen schnell und einfach im Dämmstoff befestigen – das ermöglicht der COBA-Thermodübel, der im praktischen Set erhältlich ist.

So schnell und einfach funktioniert der Einbau:



Schritt 1:

Eindrehhilfe in den Akku-Bohrschrauber einspannen und COBA-Thermodübel M10 direkt durch den Putz in Dämmstoff verankern, Dübel bündig bis zum Putz einschrauben.



Schritt 2:

Stockschraube mit der vormontierten Abdeckrosette im Dübel ansetzen.



Schritt 3:

Wenn der Kombi-Bit nicht vorliegt, Stockschraube mit einem 25er Torx-Bit mindestens 40 mm, maximal 60 mm einschrauben. Die Abdeckrosette muss dicht aufliegen.



Schritt 4:

Abschließend Rohrschelle mit dem M10-Gewinde aufschrauben.

Weitere Informationen zu dieser und allen anderen COBA-Eigenmarken finden Sie auf unseren Flyern und Produktdatenblättern auf der COBA-Homepage unter www.coba-osnabrueck.de/sortiment/eigenmarken.

Oder scannen Sie einfach diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone.



Premium in allen Klassen: Roto bietet für jede Anforderung das passende Produkt



Fotos: Roto

2017 begann für Roto mit einem Coup: Seit Februar gibt es das RotoQ in Kunststoff. Das Schwingfenster wurde gemeinsam mit Kunden entwickelt und getestet. Produktidee und -entwicklung basierten auf gezielten Handwerker-Befragungen. Mit Qualität, intuitiver Montage und Energieeffizienz kristallisierten sich die drei Top-Kriterien der Verarbeiter heraus.

„Mit der Kunststoff-Variante des RotoQ, das ab sofort erhältlich ist,

bringen wir eine echte Neuheit auf den Markt“, sagt Christoph Hugenberg, Vorstand Roto Dach- und Solartechnologie. Das Besondere: Dieses RotoQ hat, wie alle Roto-Kunststofffenster, ein Profil aus 100 Prozent PVC – und ist somit ein echtes, hochwertiges Kunststofffenster.

Mit dem neuen RotoQ ist die Roto-Produktpalette komplett und bietet für jedes Kundenbedürfnis und jeden Anspruch das passende Fenster – Dachfenster für Profis. „Wir

nehmen die Perspektive unserer Kunden ein, nur sie zählt für uns“, so Christoph Hugenberg weiter. „Dachfenster und Zubehör von Roto haben immer Premiumqualität. Wir bieten ausschließlich deutsche Ingenieurskunst, die wie keine andere auf der Welt für zuverlässige, kontinuierliche, nachhaltige Qualität und Präzision steht.“

Die komplette Roto-Produktfamilie können Sie auf der großen #Keine-HalbenSachen Tour kennenlernen. Wann die Tour auch in Ihre Nähe kommt, erfahren Sie unter http://roto-q.de/de_DE/tour.

– ROTO –

Spende an die Deutsche Kinderkrebshilfe



COBA-Vertriebsleiter Ralf Prochaska (links) und Sievert-Geschäftsführer Wolfgang Lohmann überreichen Michelle Arck von der Deutschen Krebshilfe den Spendenscheck.

4.000 Euro aus einer gemeinsamen Verkaufsaktion spendeten die COBA-Baustoffgesellschaft und der Werkzeughersteller Sievert an die Deutsche Kinderkrebshilfe. Im September und Oktober 2016 erhielten die Kunden des COBA-Fachhandels verschiedene Brenner und eine Lötgarnitur zum Sonderpreis. Zusätzlich gingen 5 Euro von jedem verkauften Gerät in den Spendentopf. Die COBA rundete den Betrag am Ende der Aktion großzügig auf. Am 30. November wurde der symbolische Scheck überreicht und die Spende überwiesen.

Vielen Dank an alle Kunden, die diese Aktion aktiv unterstützt haben!

– COBA –



Meyer-Holsen Zwilling®



Meyer-Holsen Zwilling Junior®

Die einzigartige Form des Meyer-Holsen Zwilling® verbindet Wirtschaftlichkeit und Ästhetik in perfekter Art und Weise. Gerade in der Kombination mit dem Meyer-Holsen Zwilling Junior® als „halben“ Ziegel lassen sich anspruchsvolle und schwierige Dachformen schnell und sicher eindecken.

Meyer-Holsen Zwilling®

Regeldachneigung 22° | Bedarf ca. 10 Stück pro m²

Meyer-Holsen Zwilling Junior®

Regeldachneigung 22° | Bedarf ca. 20 Stück pro m²



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



Dämmung mit Vakuumkern für Flachdach, Balkon und Terrasse

Extrem dünne Aufbauhöhe bei höchster Dämmleistung im Flachdach

Gerade wenn niedrige Anschluss-höhen im Flachdach wie zum Bei-spiel unter Balkon oder Terrasse nur wenig Platz für eine Däm-mung zulassen, ist eine beson-ders schlanke Dämmung gefragt. Denn auch die Räume darunter benötigen optimalen Wärme-schutz. Hier ist die Dachdäm-mung LINITHERM PQP mit Vaku-umkern speziell ideal. Denn sie ist ultradünn und bietet trotz gerin-ger Aufbauhöhe höchste Dämm-leistung.

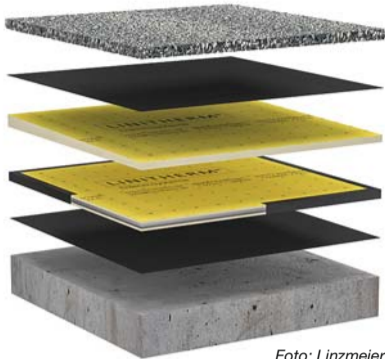


Foto: Linzmeier

Sollen unter Balkon oder Dachter- rasse liegende Wohnräume opti- mal vor Hitze und Kälte geschützt werden, ist LINITHERM PQP von LINZMEIER das ideale Dämmsys- tem für Flachdächer. Bei der Sanie- rung kann zum Beispiel ein schwe- lenloser Übergang von Wohnbereich zu Terrasse erreicht werden, Brüs- tungen müssen nicht erhöht wer- den, und darunter liegende Räume werden optimal abgeschirmt und geschützt. Damit ist die Flachdach- dämmung LINITHERM PQP überall dort ideal, wo es darum geht, trotz niedriger Anschlusshöhen eine op- timale Dämmung zu erzielen.

Die Flachdachdämmung für Balkon, Terrasse und Co.

LINITHERM PQP kombiniert zwei Hochleistungsdämmstoffe, um bes- te Dämmwerte zu erzielen, nämlich ein Vakuum mit PUR/PIR-Hart- schaum. Durch den Vakuumkern mit 20 Millimeter Stärke und den beidseitigen Deckschichten aus LINITHERM PGV mit je 10 Millime- ter werden extrem niedrige Werte erreicht: Ein U-Wert von 0,27 W/(m²K) und eine Dämmstärke von nur 40 Millimetern. Dabei schützt das bei- seitige LINITHERM PGV den Vaku-

umkern und macht die Dachdäm- mung druckfest, die sofort nach Verlegen begehbar ist. Die Kanten der Flachdachdämmung LINITHERM PQP sind ringsum mit einem stabilen Gewebband versehen. Da die Dämmplatten aufgrund des Vaku- umkerns nicht zugeschnitten wer- den können, werden sie in vier Ab- messungen angeboten: 1200x600, 600x600, 600x300 und 600x150 mm. Die Anschlussdämmung im Randbereich erfolgt mit bauseits zugeschnittenen LINITHERM PGV Dämmplatten.

Flachdachdämmung in Kombination mit LINITHERM Gefälledämmung

Bei Bedarf und bauseitigen Voraus- setzungen kann die Flachdach- dämmung LINITHERM PQP mit der LINITHERM Gefälledämmung kom- biniert werden. Dabei entsteht das Gefälle durch entsprechende Plat- tenkombination direkt beim Verle- gen der Dachdämmung. Nummer-ierungen und Verlegepläne sind überflüssig.

Weitere Infos unter www.linzmeier.de

– LINZMEIER –



ACO Flachdachablauf Jet zur Unterdruckentwässerung mit ACO SM-X-Rohr

Optimale Dachentwässerung mit ACO Haustechnik

ACO Haustechnik bietet funktionelle Lösungen, die speziell auf das Einsatzgebiet Flachdach abgestimmt sind und für eine optimale Ableitung des Wassers sorgen.

Das Produktprogramm umfasst:

- ACO Flachdachabläufe Jet zur Unterdruckentwässerung aus Gusseisen und Edelstahl
- ACO Flachdachabläufe Spin zur Freispiegelentwässerung aus Gusseisen und Edelstahl
- ACO GM-X Rohr und GM-X-Verbundrohr aus verzinktem Stahl
- ACO SM-X Rohr aus Gusseisen
- ACO Pipe Rohr aus Edelstahl

ACO. Die Zukunft der Entwässerung.



ACO Passavant GmbH, Im Gewerbepark 11 c, 36457 Stadtlengsfeld, www.aco-haustechnik.de

Plan E

Die Meistermacher aus Düsseldorf



Fotos: Enke

Ein Interview mit Enke-Chef Hans-Ulrich Kainzinger

In den sozialen Netzwerken sowie in den Printausgaben der Bedachungs-Fachpresse macht das E-Team seit geraumer Zeit mit dem Thema Ausbildung Schlagzeilen. Mit dem kurz vor Weihnachten 2016 angekündigten Plan E betreten die Mitarbeiter des Düsseldorfer Enke-Werkes nun eine neue und meisterliche Ebene. Was sich hinter dem Plan E im Einzelnen verbirgt und warum sich das E-Team immer stärker mit dem Thema Ausbildung befasst, schildert der Macher vom Rhein in unserem Interview:

Hans Ulrich Kainzinger: Ich denke, die Enke-Impulscamps haben bei vielen auszubildenden Dach-

deckern und Klempnern sowie bei unserer Belegschaft Spuren hinterlassen.

Frage: ...weil die Teilnehmer entsprechende Perspektiven für deren berufliche Zukunft erhalten haben und seither nur noch Enke-Produkte verarbeiten?

Kainzinger: Nein, aber das ist und war auch nie das Ziel unserer Aus- und Weiterbildungsinitiativen. Viel- mehr geht es darum den Nach- wuchs für das Handwerk zu begeistern. Unsere Kunden benöti- gen dringend gutes und vor allem motiviertes Fachpersonal. Genau dabei helfen wir!

Frage: Aber in erster Linie steht doch der Verkauf von Enke-Pro- dukten wie Enkopur oder Enkolit im Vordergrund, oder?

Kainzinger: Diese Frage über- rascht mich nicht, aber ich kann versichern, dass weder unser Im- pulscamp noch der aktuell ins Leben gerufene Plan E mit dem Verkauf von Enke-Produkten zu- sammen hängen.

Frage: Das müssen Sie genauer er- klären.

Kainzinger: An den Enke-Impul- scamps haben bislang etwa 500 Jugendliche aus sieben Ländern teilgenommen. Viele haben sehr

Enke präsentiert den:



konkrete Vorstellungen von Ihrem beruflichen Werdegang und die Meisterprüfung gehört unmittelbar dazu. Daher haben wir im E-Team beschlossen, ein Enke-Meistersti- pendium zur Verfügung zu stellen. Genau das ist der Plan E!

Frage: Und was beinhaltet Plan E?

Kainzinger: In erster Linie geht es darum, einen Anwärter beziehungs- weise eine Anwärterin zu fördern und mit Rat und Tat bei der Vorbe- reitung zur Meisterprüfung zu un- terstützen. Wir übernehmen dabei nicht nur Ausbildungskosten und Prüfungsgebühren, sondern stellen auch ein leistungsabhängiges Ta- schengeld und weitere Maßnah- men bereit. Unser Motto lautet: Du machst die Meisterprüfung und das E-Team kümmert sich um den Rest!

Frage: Und wie kommt Mann oder Frau in den Genuss des Plan E?

Kainzinger: Das E-Team beant- wortet alle Fragen dazu und gibt entsprechende Auskünfte. Außer- dem sind alle relevanten Informa- tionen sowie die Bewerbungsun- terlagen auf www.enke-werk.de abrufbar.

– ENKE –

Nützliche Hilfen für Sie auf den Sortiments- und Serviceseiten der COBA-Homepage

Kennen Sie das auch: Sie suchen ein Programm zur Windsogberechnung, möchten Ausschreibungstexte herunterladen oder eine Flachdachentwässerung planen. Auf die Schnelle finden Sie aber nicht die passende Software dazu und surfen ewig im Internet herum. Eine ärgerliche Zeitverschwendung!

Gehen Sie doch zukünftig einfach auf die COBA-Homepage! Dort haben Ihnen unsere wichtigsten Lieferanten viele Serviceprogramme zur Verfügung gestellt. Dazu zählen zum Beispiel Programme und Daten aus folgenden Bereichen:

- ▲ Windsog- oder Schneelastberechnung
- ▲ Dacheinteilung
- ▲ Dachplaner oder Simulationen,
- ▲ Ausschreibungstexte
- ▲ Bemessungssoftware
- ▲ Flachdachentwässerung
- ▲ Dämmstoffberechnung
- ▲ Fenster, Lichtkuppeln, Rauchabzüge
- ▲ Apps und Videos oder Objekt- fotos
- ▲ Kalkulatoren oder CAD-Zeichnungen

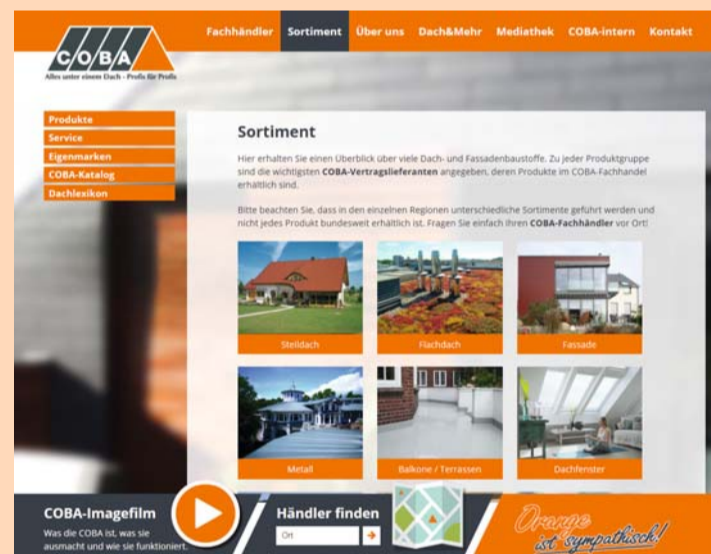
Schauen Sie gleich mal rein! Sie erreichen diese Seiten über die Internetseite www.coba-osnabrueck.de. Klicken Sie dort auf den Menüpunkt „Sortiment“ und wählen Sie den Bereich „Produkte“ oder den Bereich „Service“ aus.



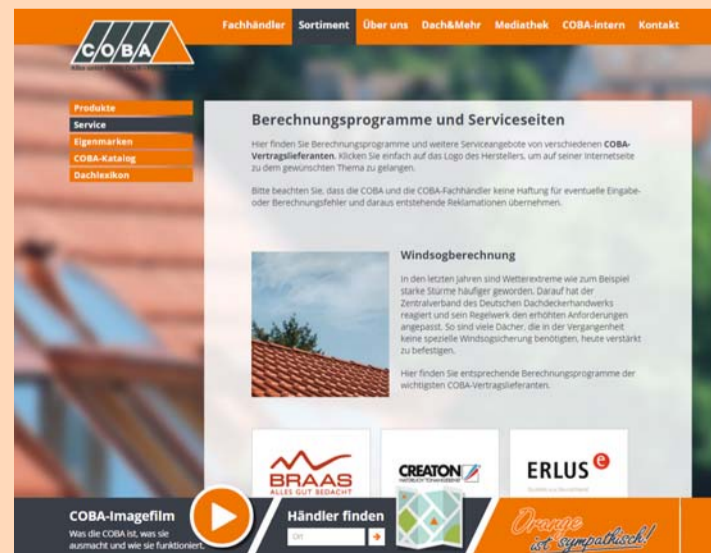
Service



Sortiment



Die Sortimentsseiten geben unter www.coba-osnabrueck.de/sortiment/ einen Überblick über die Produktbereiche, die im COBA-Fachhandel erhältlich sind. Unter jeder dort aufgeführten Rubrik sind die Logos der Lieferanten mit Link zu deren Internetseiten abgebildet.



Auf den Serviceseiten unter www.coba-osnabrueck.de/sortiment/service haben wir Links zu vielen Berechnungsprogrammen und anderen Serviceangeboten der wichtigsten COBA-Vertragslieferanten zusammengefasst.

– COBA –

Die Neuerfindung des Flachdach-Fensters

Elegante Tageslichtlösung für flache und flachgeneigte Dächer verbindet die Ansprüche an Design und Funktion auf höchstem Niveau

Mit dem neuen Flachdach-Fenster Konvex-Glas ist Velux eine außergewöhnliche Verbindung von Design und Funktion gelungen. So überzeugt die gewölbte Form der randlosen äußeren Scheibe im Zusammenspiel mit dem dunkelgrauen Aluminium-Rahmen durch eine elegante Optik. Deshalb eignet sich die neue Tageslichtlösung mit ihrer konvexen äußeren Verglasung besonders gut für die sichtbare Installation in Dächern von Wohngebäuden und Büros. Zudem haben die Tageslichtingenieure von Velux das Design des Flachdach-Fensters Konvex-Glas gezielt für den Einsatz

von Velux Sonnenschutzprodukten optimiert. So kann die innovative Fensterlösung nicht nur innen mit einem Wabenplissee zur Abdunkelung oder einem Plissee zur Tageslichtregulierung kombiniert werden, sondern auch von außen mit der Solar-Hitzeschutz-Markise ausgerüstet werden, die zwischen innerer und äußerer Scheibe installiert wird. Weiteres Plus des innovativen Designs: Aufgrund der konvex geformten Außenscheibe kann Regenwasser vollständig ablaufen. Auch in Punkto Energieeffizienz glänzt das Flachdach-Fenster Konvex-Glas: Die Kombination aus zweifach-verglaster Isolierglasscheibe im Aufsetzkranz und äußerer, bis zu sechs Millimeter starker Scheibe aus gehärtetem Glas sorgt für ausgezeichnete Wärmedämmeigenschaften (U-Wert 1,2 nach DIN EN ISO 14351-1) und reduziert darüber hinaus sowohl Regen- und Hagel-



Gemeinsam mit dem Flachdach-Fenster Flach-Glas und der Variante mit Kuppel bietet Velux für jeden individuellen Anspruch an Tageslichtlösungen in flachen oder flachgeneigten Dächern eine passende Lösung.

Fotos: Velux Deutschland GmbH

geräusche als auch Verkehrslärm deutlich.

Das neue Flachdach-Fenster Konvex-Glas ist ab April als festverglaste und elektrisch zu öffnende Ausführung in acht verschiedenen Größen – von 60x60 cm bis 100x150 cm – erhältlich und kann auf Dächern mit einer Neigung von 0–15 Grad eingebaut werden. Dank der gewölbten Außenscheibe

ist dabei kein zusätzlicher Aufkeilrahmen zur Gewährleistung einer Mindestneigung erforderlich. Für Sicherheit beim Betreten des Flachdachs sorgt dabei – wie auch bei allen anderen Ausführungen des Velux Flachdach-Fensters – das Verbund-Sicherheitsglas auf der Innenseite der Isolierglasscheibe. Sie wurde von der Prüfstelle der BG-Bau gemäß GS-Bau 18 als durchsturz sicher zertifiziert. Ebenfalls ver-

fügt das Fenster über einen guten Einbruchschutz (RC 2 nach DIN EN 1627).

Gemeinsam mit dem Flachdach-Fenster Flach-Glas und der Variante mit Kuppel, bietet Velux damit für jeden individuellen Anspruch an Tageslichtlösungen in flachen oder flachgeneigten Dächern eine passende Lösung.

– VELUX –



Das Velux Flachdach-Fenster Konvex-Glas überzeugt mit elegantem Design und fügt sich hervorragend in die Dächer von Wohngebäuden und Büros ein.

Mit der COBA auch in Japan den Durchblick

Unter diesem Motto sandte Zimmermeister Hannes Göppert dieses Foto an seinen COBA-Fachhändler Mörk in Villingen-Schwenningen. Herr Göppert war in Japan auf Skitour und sorgte mit dem COBA-Brillenputztuch für Durchblick bei seiner Skibrille. Danke für diesen sympathischen Gruß!

– MÖRK –



Fotos: Göppert

Querteilen | Längsteilen | Abcoilen | Folieren



Metall- und Beschlagsysteme

METALL-SERVICECENTER

BRINGEN SIE MEHR FARBE INS SPIEL! COLORBLECHE FÜR DACH UND FASSADE

▶ TA-LIQUID

Aluminium naslackiert

▶ TA-FALZ

Farbaluminium in Falzqualität

▶ TA-COLOR

Aluminium pulverlackiert

▶ TA-STEELCOLOR

Stahl verzinkt polyesterlackiert

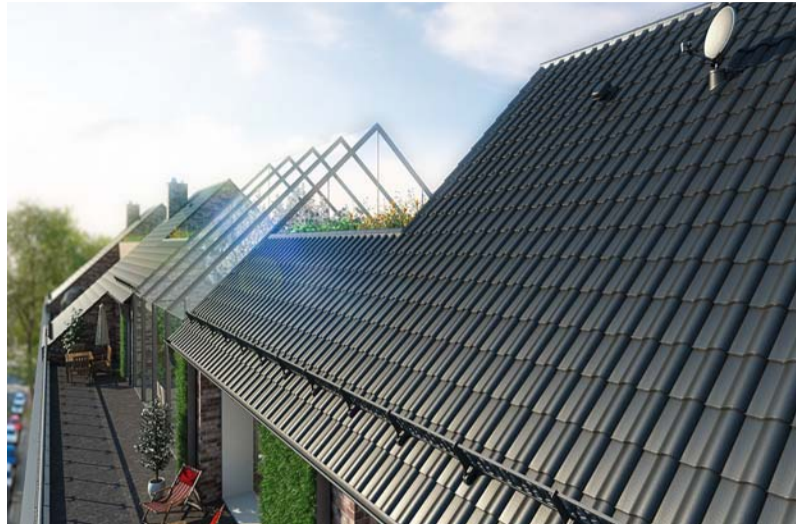
Alegra Dachziegel-Familie

Schnell und wirtschaftlich verlegbar, höchste Vielseitigkeit für Sanierung und Neubau

Dachhandwerker haben häufig volle Terminkalender. Sowohl bei Neubauten als auch bei Sanierungen bevorzugen sie funktionale Dachlösungen, die ein zügiges und wirtschaftliches Verlegen garantieren. Mit den Ziegeln der Alegra-Familie lässt sich jede Dachform schnell, einfach und effizient decken. Bei Sanierungen punktet Alegra durch ein Verschiebespiel von bis zu 45 Millimetern. Auch optisch überzeugt Alegra: Die Deckfugen sind nicht sichtbar, alles wirkt rundum harmonisch!

Große Produktvielfalt

Der Flachdachziegel aus dem Keramik-Sortiment von Wienerberger ist in vier Formaten erhältlich: Der großflächig deckende Alegra 8, der



Ob kleines Dach oder anspruchsvolle Dachlandschaft, Sattel- oder Pultdach: Aufgrund des ausgeklügelten Sortiments ist Alegra universell einsetzbar und bietet für jede Dachform das passende Produkt.



Auch bei geringer Dachneigung gewährleisten die Alegra-Ziegel hohe Regensicherheit.

Fotos: Wienerberger



Der Flachdachziegel Alegra kommt als Quartett in vier verschiedenen Formaten: Je nach Größe benötigt man pro Quadratmeter Dachfläche ca. 8, 10, 12 bzw. 15 Ziegel. Vier Oberflächen und 24 Farben lassen nahezu keine Wünsche offen.

Sanierungs-Profi Alegra 10, der Allrounder Alegra 12 und der kleine Überdecker Alegra 15. Die enorme Vielfalt ergibt sich durch vier Oberflächen (Naturrot, Engobe, Edelengebe, Glasur) sowie 24 verschiedenen Farben. Insgesamt stehen 49 Varianten zur Verfügung. Mit diesem großen Sortiment lassen sich Bauherren zielführend beraten.

Umfangreiches Zubehör und maximale Sicherheit durch Sturmfix 2.0

Die Alegra-Familie wird durch umfangreiches keramisches und nicht-keramisches Zubehör komplettiert. So sorgt die widerstandsfähige Sturmsicherung „Sturmfix 2.0“ für hohe Sturmsicherheit. Sollen spä-

ter Dachfenster oder Solaranlagen eingebaut werden, lässt sich Sturmfix 2.0 problemlos demontieren. Zum technischen Zubehör zählen u. a. Solarträger-, Dachbegehungs-, Schneefang- sowie Unterdach- und Dämmsysteme, zum keramischen Zubehör Dunstrohre und Wrasenlüfter. So bietet das abgestimmte Sortiment wirtschaftliche und optisch ansprechende Gesamtlösungen im Dachbereich – alles aus einer Hand!

Mehr Informationen über die Alegra Flachdachziegel unter www.wienerberger.de

– WIENERBERGER –

VELUX Lüftungslösungen

Die einfache Lösung für Dachprofis nach DIN 1946-6

- Sichere Erfüllung des Mindestluftwechsels
- Schnelle und einfache Montage
- Lüftungskonzepte einfach online erstellen: velux.de/lueftungsplaner



VELUX Smart Ventilation
mit **81%***
Wärmerückgewinnung

*Nach Ökodesign-Richtlinie-Verordnung (EU) Nr. 1254/2014 und Verordnung (EU) Nr. 1253/2014.

Harzer Pfanne Star in Bestform

Hochwertige Oberflächenveredelung für bewährten Braas-Dachstein

Nach der erfolgreichen Produkt-einführung der Harzer Pfanne 7 in Star-Qualität vergrößert Braas sein Angebot an hochwertigen Oberflächen und bietet nun auch die Harzer Pfanne mit Oberflächenveredelung an. Der bewährte Dachstein zeichnet sich durch sein geschwungenes Wellenprofil und seine Wirtschaftlichkeit aus. Mit der Oberflächenveredelung ist er nun zusätzlich besonders schmutzabweisend.



Die Harzer Pfanne Star verknüpft bewährte Braas-Qualität mit einer hochwertigen, Schmutz abweisenden Oberfläche. Foto: Braas

Braas bietet mit dieser Weiterentwicklung eine gute Option für alle, die nicht nur solide Qualität, sondern auch eine hochwertige Optik schätzen. Für die Oberflächenveredelung in Star-Qualität wird die Harzer Pfanne mit einer feinen Mikromörtelschicht überzogen. Auf diese Weise werden die Poren verschlossen und der Dachstein erhält eine spürbar glattere Oberfläche. Unschöne Ablagerungen wie Algen und Moos bleiben durch die hochwertige Veredelung weniger haften. So behält der Dachstein langfristig sein sauberes und ansprechendes Aussehen, über viele Jahre hinweg.

Die Harzer Pfanne Star ist ab Frühjahr 2017 erhältlich und wird in der gesamten Farbpalette von Klas-

sich-Rot bis Tiefschwarz angeboten. Getreu dem Braas-Systemgedanken gibt es zudem eine große Auswahl an Dachsystemteilen. In Farbe, Form und Funktion auf die neue Harzer Pfanne Star abgestimmt, garantiert Braas mit diesen Komponenten ein optimal funktionierendes und optisch ansprechendes Dach.

– BRAAS –

Carlé und Fatum sind Trikotsponsoren der HuLi's



V. r. n. l.: Markus Luh (Niederlassungsleiter Fatum), Ralf Sieberhagen (Verkaufsleiter Carlé), Jill Carlé, Mannschaft und Betreuer.

Die Firmen Fatum in Hungen, und Carlé in Gießen sind die neuen Trikotsponsoren der Frauenmannschaft Handball I der HSG Hungen/ Lich.

Die in der Landesliga Mitte spielenden HuLi's nahmen freudig den neuen Satz Trikots entgegen und bedankten sich im Rahmen eines Fototermins bei den beiden regio-

nal ansässigen Großhändlern für Dach, Fassade, Dämmung und Fenster.

– CARLÉ –

Die neuen Bedachungsfachwirte im COBA-Fachhandel



Die Absolventen des COBA-Fernstudiums IQ nach ihrer erfolgreichen Abschlussprüfung (v.l.n.r.): Marcel Dierking (Rolf Dammers oHG), Sebastian Thiedig (DBS DachBauStoffe GmbH), Ralf Rieder (Eduard Schüller e. K.), Anna-Maria Sander (Riedelsche Dachbaustoffe GmbH), Florian Bathke (Jüdes & Löckener GmbH), Florian Gimplinger (Holz Mayrhofer GmbH), Dennis Duensing (bremer dachbaustoffe GmbH), Philipp Hinz (Rolf Dammers oHG), Thomas Heinz (HEINZ GmbH).

Am 23. Januar absolvierten die Teilnehmer des COBA-Fernstudiums IQ ihre Abschlussprüfung. Nach zwei Jahren intensiver Arbeit konnten sich alle Teilnehmer über ihre bestandene Prüfung zum „Bedachungsfachwirt (COBA)“ freuen.

Die jungen Leute bildeten sich im Rahmen des Fernstudiums in verschiedenen betriebswirtschaftlichen Themenblöcken weiter. Dies soll ihnen ermöglichen, zukünftig weiterführende Aufgaben in ihren Betrieben zu übernehmen. Neben den Unterrichtswochen und der Arbeit mit den Fernstudienunterlagen gehörten auch Praxisprojekte zur Ausbildung.

Eine Projektarbeit wurde zur Abschlussprüfung präsentiert. Hier hatte die COBA eine Analyse der Kampagne „Orange ist sympathisch!“ in Auftrag gegeben. Dabei wurde unter anderem in einer Kundenbefragung folgende Fragestellung bearbeitet: „Wie sympathisch wird der COBA-Fachhandel wahrgenommen und was kann getan werden, die Sympathiewerte weiter zu verbessern?“. Fast 600 Dachhandwerker hatten sich an dieser Befragung beteiligt. Die Ergebnisse können sich sehen lassen: Der COBA-Fachhandel wurde darin durchweg mit sehr gut bis gut bewertet. Vielen Dank an alle Kunden, die uns hier unterstützt haben!

– COBA –



DAS DACH, STARK WIE EIN STIER!

DAS KOMPLETTSYSTEM AUS ALUMINIUM

ERMÖGLICHT EIN OPTIMALES ZUSAMMENSPIEL VON DACH, RINNE UND FASSADE.

Produkt: PREFA Dachplatte, PREFA Siding
Farbe: anthrazit P.10
Ort: Choëx, CH
Architektur: G.Pro Architecture SA
Verarbeitung: Ferbl. Staub et Fils



100% Aluminium. 40 Jahre Garantie.

Bei der Farbgarantie handelt es sich um eine Garantie der Lackoberfläche gegen Absplittern und Blasenbildung unter den im Garantiezertifikat genannten Bedingungen. Mehr Informationen zur Material- und Farbgarantie finden Sie unter www.prefa.com/Garantie

Dörken auf der BAU 2017

Der Messeauftritt thematisierte **DELTA-CITY, eine digitale Stadtlandschaft, die die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der DELTA-Systemlösungen in einer aufwändigen 3D-Darstellung lebendig und anschaulich macht. Als Messeneuheiten wurden eine Noppenbahn zum Schutz von Perimeterdämmungen, eine hoch witterungs- und korrosionsbeständige Firstrolle und die optimierte Dampfsperre DELTA-NOVAFLEXX vorgestellt.**

Mit einem neuen Messeauftritt präsentierte sich die Dörken GmbH & Co. KG, Herdecke, auf der BAU 2017 in München. Die Gestaltungslinie des Messestandes war angelehnt an die neue DELTA-CITY, eine digitale Stadtlandschaft, die die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der DELTA-Systemlösungen

gen in einer aufwändigen 3D-Darstellung lebendig und anschaulich macht. Die neue City mit ihren vier Stadtbezirken und dem DELTA-Tower im Zentrum kann ab sofort unter www.delta-city.com erkundet werden. Auch der Messestand auf der BAU thematisierte die vier Quartiere Wohnen & Leben, Shopping & Parken, Arbeiten & Mehr, Café & U-Bahn und zeigt darin Anwendungslösungen für die Bereiche Steildach, Flachdach, Fassade, Abdichtung und Drainage.

Messeneuheiten für Grundmauer und Steildach

Als Messeneuheit präsentierte das Unternehmen die Noppenbahn DELTA-MS DRAIN mit integrierter Dränschicht für dauerhaft trockene Kellerwände und zum Schutz von Perimeterdämmungen und druckstabilen Abdichtungen vor mecha-

nischen Verletzungen. Durch ihre spezielle Noppenstruktur bietet die Weiterentwicklung des Klassikers DELTA-MS eine viermal größere Auflagefläche als normale Noppenbahnen und damit eine deutlich verbesserte Druckverteilung auf die Abdichtung oder die Dämmung. Im Bereich Steildach wurde die neue Firstrolle DELTA-VENT ROLL PRO vorgestellt, die einen neuen Sicherheitsstandard beim Schutz und bei der Entlüftung an First und Grat setzt. Der Mittelteil besteht aus einem hochreißfesten und feuerfesten Aluminium-Drahtgewebe mit extremem Witterungs- und Korrosionswiderstand. Auch die überarbeitete Dampfbremse DELTA-



DELTA-NOVAFLEXX wurde im Hinblick auf eine handwerksgerechte Verarbeitung in den Materialeigenschaften und bei der Bedruckung optimiert und kann jetzt sowohl auf der Rauminnenseite als auch von außen geschlauft um die Sparren herum verlegt werden.

Fotos: Dörken GmbH & Co. KG

jetzt sowohl auf der Rauminnenseite als auch von außen geschlauft um die Sparren herum verlegt werden.

Weitere Informationen: www.doerken.de/de

– DÖRKEN –



DELTA-CITY ist eine digitale Stadtlandschaft, die die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten der DELTA-Systemlösungen in einer aufwändigen 3D-Darstellung lebendig und anschaulich macht: www.delta-city.com

Neuer COBA-Katalog 2017/2018

Vor Kurzem ist der neue COBA-Katalog für 2017 und 2018 erschienen. Sie erhalten ihn ab sofort direkt bei Ihrem COBA-Fachhändler. Für alle Dachhandwerker aber auch Bauherren ist der COBA-Katalog ein ideales Medium zur Information und Beratung, da er einen Querschnitt durch das vielfältige Sortiment des COBA-Fachhandels zeigt.



herren ist der COBA-Katalog ein ideales Medium zur Information und Beratung, da er einen Querschnitt durch das vielfältige Sortiment des COBA-Fachhandels zeigt.



Eine Online-Version des COBA-Katalogs können Sie sich auf der COBA-Internetseite ansehen. Sie finden den Katalog auf www.coba-osnabrueck.de unter dem Menüpunkt „Mediathek“ und dort unter „Katalog“.

– COBA –



Unsere heutige Empfehlung:



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.

Mit System zur Lösung!

Als Bitumen-Spezialist bieten wir für Ihr individuelles Bauprojekt:

- ✓ die objektgerechte Aufbau-Lösung für Flachdach, Gründach und Nutzdach
- ✓ ein Baukastensystem aufeinander abgestimmter hochwertiger Abdichtungsbahnen aus Bitumen, Hochleistungs-Wärmedämmstoffe und Zubehör
- ✓ fachkundige und praxisbezogene Unterstützung für jede Projektphase, von der Planung (Gefälledach) über Berechnung (Windlast) bis zum Lehrverleger vor Ort

Wir unterstützen Sie gerne!

www.vedag.de

Seit 1846

bremer dachbaustoffe: Kundentour mit Vedag nach Groningen

Bei der 2-tägigen Kundentour von bremer hieß es für 20 Kunden am 24. Februar um 8:30 in der Früh: Abfahrt zu unseren holländischen Nachbarn ins Vedag-Werk nach Groningen.

Dort angekommen, erfolgte für die Teilnehmer eine herzliche Begrüßung und ein kleiner Imbiss. Gut gestärkt hörte man sich anschließend den interessanten Vortrag von Vedag-Gebietsmanager Michael Kleimann über die „Entwicklung der Normung/Regeltechnik in der Flachdach- und Bauwerksabdichtung“ an. Nach einer Pause gab Bob Groenewold als Einführung zur Werksbesichtigung den Teilnehmern viele Hintergrund-Informationen über das Werk. Danach ging es direkt zur spannenden Werksbesichtigung. Beim gemeinsamen Abendessen im Steakhouse unterhielt man sich in gemütlicher Runde, natürlich auch über die vielen Informationen und die Eindrücke des Tages.

Am zweiten Tag ging es nach dem Frühstück zu einer ein-



Foto: bremer dachbaustoffe

Spannender Ausflug mit Sympathie-Faktor: 20 Kunden von bremer dachbaustoffe konnten sich das Vedag-Werk in Groningen anschauen und einen Vortrag von Vedag-Gebietsmanager Dipl.-Ing. Michael Kleimann anhören.

einhalbstündigen Stadtführung durch das bunte Groningen mit wunderschöner Altstadt und traditionsreichem Fischmarkt. Hier wurde auch gleich zu Mittag gegessen. Um 14:00 Uhr hieß es: Bitte einsteigen! Es ging mit dem Bus zurück nach Bremen.

Für die Kunden von bremer dachbaustoffe war es eine rundum gelungene Veranstaltung mit vielen beeindruckenden Impressionen und spannenden Vorträgen.

– BREMER DACHBAUSTOFFE –

Dach&Mehr 2017

Das Prämienprogramm für Dachhandwerker.



Am 1. April geht's wieder los!

- ✓ Ab 1. April anmelden unter www.dachundmehr.com
- ✓ Bei allen teilnehmenden COBA-Fachhändlern bis zum 31. Oktober 2017 punktefähige Produkte kaufen
- ✓ COBA-Punkte sammeln und in Ihre Lieblings-Prämien einlösen.



www.dachundmehr.com/praemien

Eine schöne Abwechslung für die Auszubildenden: Heitkamm-Azubis besuchen Schieferbergwerk von Rathscheck



Die Heitkamm-Azubis Lilli Schabanov, Ann-Sophie Thiele, Lena Drees, Carolin Holz, Aykut Sezek, Holger Deimer und Robin Schlüter besichtigten in Mayen das Schieferbergwerk der Firma Rathscheck.

Kein Tag wie jeder andere: Für sieben Auszubildende von Heitkamm versprach der 3. November 2016 abwechslungsreich zu werden. Mit ihrer Ausbilderin Nicole Schmitz und Kollegin Daniela Fiedler aus dem Vertrieb, ging es für Lilli Schabanov, Ann-Sophie Thiele, Lena Drees, Carolin Holz, Aykut Sezek, Holger Deimer und Robin Schlüter nach Mayen ins Schieferbergwerk der Firma Rathscheck.

Sinn und Zweck dieser Fortbildung war es, den Auszubildenden die Gewinnung und Weiterverarbeitung von Schiefer zu erläutern. Und am

besten nachvollziehbar ist dies am Ort des Geschehens. So stand die Besichtigung einer Schiefergrube und der Fertigungshallen auf dem spannenden Tagesprogramm. Die Auszubildenden konnten eine Menge Informationen und Wissen mitnehmen, um später auch den Kunden von Heitkamm bei der Beratung sicher zur Seite zu stehen.

Heitkamm möchte sich an dieser Stelle noch einmal recht herzlich bei Herrn Bayer und Herrn Bader von der Firma Rathscheck für die Mühe und die tolle Schulung bedanken.



Fotos: Heitkamm

Nur mit der richtigen Ausrüstung konnten die Auszubildenden zusammen mit ihrer Ausbilderin Nicole Schmitz und Kollegin Daniela Fiedler aus dem Vertrieb ins Schiefer-Bergwerk „abtauchen“.

– HEITKAMM –

„ICH BIN RHEINZINKer, weil hier mein Einsatz mit starken Leistungen belohnt wird.“

Jürgen Miller
Geschäftsführer
Ludwig Miller Fassaden- und Dachbau GmbH, Türkheim

Mitglied der RHEINZINKer Profiwelt



Nutzen auch Sie Ihre Vorteile in der Profiwelt. Machen Sie mit und werden Sie Teil einer starken Gemeinschaft.

Alle Infos und Anmeldung auf www.rheinzinker.de



RHEINZINKer Profiwelt-Sekretariat
Tel. 02363 605-123 · profiwelt@rheinzink.de

Hier gibt's Aktuelles schnell zusammengefasst – für alle Dachdecker, Zimmerer, Spengler und andere Dachhandwerker-Profis

In der Hochsaison gibt es auf den Dächern und Baustellen immer viel zu tun. Da findet so mancher Dachhandwerker zu wenig Zeit, um sich über alle aktuellen Branchenthemen und Trends zu informieren. Hier gibt es zwei gute und schnelle Alternativen. Zum einen die Videoplattform „dach-holz.tv“ mit vielen Infos für die Dach- und Holzbranche,

zu der auch eine wöchentliche Nachrichtensendung gehört. Und zum anderen „Spengler TV“, der Ihnen spezielle Praxistipps und Fachinformationen bietet. Sie sind oft unterwegs? Kein Problem. Viele Informationen der Sender können Sie über Facebook, Twitter und Co. abrufen. In den Interviews stellen sich die neuen Sender vor.

dach-holz.tv



Uwe Krause ist ein Kopf des Führungsduos von dach-holz.tv.

Am 2. Januar hieß es zum ersten Mal „Herzlich Willkommen bei dach-holz.tv, dem nagelneuen TV-Sender für Dachdecker und Zimmerer“. Hier werden die Zuschauer in einem wöchentlichen Nachrichtenmagazin über Trends und Neuheiten informiert. Darüber hinaus werden in den Rubriken Reportagen, Praxistipps und Unternehmen weiterführende Informationen vermittelt. Als erste digitale Videoplattform für die Dach- und Holzbranche ist dach-holz.tv auch in den sozialen Kanälen aktiv und bietet somit eine interaktive Plattform für seine Zuschauer. Zudem ist der Kanal auf den Messen ‚BAU‘ und ‚DACH+HOLZ International‘ vertreten und stellt in Messebeiträgen die wichtigsten

Produktneuheiten vor. Die Idee zu dach-holz.tv entstand durch eine Kooperation mit den Fachzeitschriften ‚BAUEN MIT HOLZ‘ und ‚DDH Das Dachdecker-Handwerk‘.

Wir sprachen mit Uwe Krause, Geschäftsführer der Krammer Neue Medien GmbH, einem der Verantwortlichen von dach-holz.tv.

Wer gehört zu Ihrem Team? Wie viele Mitarbeiter stehen hinter dem Format?

„Zum ‚Kernteam‘ gehören sieben Personen. Neben mir wird dach-holz.tv von der Geschäftsführung des Bruderverlags, Elke Herbst geleitet. Außerdem verfügen wir über eine eigene Redaktion, sowie eine professionelle Video- und Postproduktion.“

Welche Produktionen werden gezeigt?

„Ein Schwerpunkt ist unsere wöchentliche Nachrichtensendung. Dazu kommen aber noch weitere Rubriken wie beispielsweise Reportagen, Events, Praxistipps, Bildung, Produkte, Technik und Unternehmen.“

Wer sind Ihre Zielgruppen?

„Zu unserer Kernzielgruppe gehören insbesondere Dachdecker und Zimmerer. Darüber hinaus möchten wir uns aber auch an alle richten,

die in der Dach- und Holzbranche tätig sind. Dazu gehören beispielsweise Unternehmen, Planer, Architekten und Verbände.“

Wie ist das bisherige Feedback?

„Innerhalb eines Zeitraums von sieben Wochen haben wir ein überaus positives Feedback bekommen. Das zeigt sich allein schon in

den Abrufzahlen. So haben wir insgesamt rund 13.000 Abrufe über unsere Kanäle erzielen können, was im Bereich B2B-Markt ein sehr gutes Ergebnis ist. Auch im direkten Kontakt mit Firmen im Rahmen der BAU haben wir ein durchweg positives Feedback zu unserer Arbeit erhalten.“

Worauf möchten Sie sonst noch gern in Sachen „dach-holz.tv“ hinweisen?

„Für unsere Rubrik ‚Praxistipps‘, die wir momentan aufbauen, können uns die Leser des COBA-Dach-Express gerne praxisrelevante Vorschläge zuschicken: r.thomas@dach-holz.tv.“

Haben Sie noch weitere wichtige Informationen für uns?

„Neben unserer Homepage sind wir auch sehr aktiv in unseren Social-Media-Kanälen (Facebook, YouTube, Instagram), die einen Blick hinter die Kulissen von dach-holz.tv und weitere Informationen aus der Dach- und Holzbranche bieten. Wir freuen uns auch auf Ihre Anmeldungen zu unserem Newsletter.“

Herr Krause, wir danken Ihnen für das Interview.

www.dach-holz.tv



Spengler-TV

Herausgeber und Ansprechpartner bei Spengler TV ist Spenglermeister Martin Buck. Er ist Inhaber der Buck GmbH aus Wildberg. Die Firma ist ein Metall-Spezialist für Dächer und Fassaden aus edlem Metall. Spengler TV bietet nicht nur Video-Praxistipps, sondern erstellt auch professionelle Filme für Fachfirmen, Hersteller und Lieferanten. Unter www.spenglertv.de/ können Sie sich die verschiedenen Formate anschauen.



Martin Buck

Seit wann gibt es Spengler TV?

„Vor fast genau 2 Jahren war der Start und unser erster Onlineauftritt mit Spengler TV. Als selbstständiger Spenglermeister bin ich seit vielen Jahren in verschiedenen Branchentreffen aktiv. Da ich auch privat begeisterter Filmemacher bin, dachte ich daran, einfach einmal ein Youtube-Video aus der Praxis für das Spenglerhandwerk zu erstellen und dabei vielleicht unser schönes Handwerk etwas bekannter zu machen.“

Wer gehört zu Ihrem Team?

„Zum festen Team gehören vier Personen. Bei größeren Projekten holen wir uns Verstärkung. Dann arbeiten wir eng mit einem freien Team von Grafikern, einem Cutter, professionellen Sprechern und weiteren Profis zusammen, die uns je nach Anfrage und Größe des Filmprojekts unterstützen.“

Welche Produktionen werden gezeigt?

„Anfangs hatten wir unseren Schwerpunkt auf Video-Praxistipps gelegt, die wir auf Youtube zeigen. Da das Interesse stetig stieg, bieten wir mittlerweile umfangreiche Fachinformationen auf Facebook an. Inzwischen erstellen wir Filme für Fachfirmen, Hersteller, Lieferanten und andere Bereiche in der Branche. Außerdem haben wir aktuell unseren ersten Videoworkshop online, der in unserem eigenen Shop als Download zur Verfügung steht. Zur Zielgruppe gehören Spengler, Klempner, Flaschner und natürlich auch Dachdecker. Inzwischen sind auch einige Zimmerer dabei, die sich für Spengler TV interessieren.“

Wie ist das bisherige Feedback?

„Von Anfang an ging das sehr dynamisch vorwärts. Der starke Zuspruch aus der Spenglerbranche und die vielen Fachleute aus dem Dachhandwerk, die uns folgen, motivieren enorm. Mittlerweile sind es schon über 2.100 Follower auf Facebook und beachtliche 400 Abonnenten auf Youtube. Inzwischen haben wir mit Kurzvideos auf Facebook auch schon über 20.000

Personen erreicht. Das begeistert uns und es ist faszinierend, wie viele Leute inzwischen Spengler TV sehen.“

So sind schon einige Kontakte über Facebook und Youtube zustande gekommen. Wir sehen „Social Media“ als Türöffner. Die schönsten Filmprojekte sind jedoch bis jetzt offline entstanden. Ich denke mit

frischen kreativen Ideen kann man heutzutage besonders durch die Social-Media-Plattformen eine große Reichweite erzielen. Dazu braucht man viel Energie, Spaß an dem was man tut und natürlich auch etwas Mut.“

Sie zeigen in den Trailern auch Verarbeitungstipps. Wie kam es dazu? Haben Sie diese aus

Eigeninitiative begonnen oder kam hier die Industrie direkt auf Sie zu?

„Wir haben in unseren ersten Videos mit eigenen Praxistipps begonnen und der erste Kundenauftrag kam gleich von Mazzonetto, einem Aluminiumband-Hersteller, der das in ähnlicher Form für eigene Werbezwecke haben wollte. Andere spannende Filmproduktionen waren zum Beispiel der erste Einsatz mit unserer eigenen Drohne zu einem Baustellenprojektfilm für Prefa. Oder auch die spannenden Imagefilme, die wir für Fachfirmen erstellen durften.“

Eine der schönsten Erinnerungen sind die Impulscamps von Enke in Stuttgart und Berlin, bei denen ich mit der Kamera dabei sein durfte.“

Worauf möchten Sie sonst noch gern in Sachen „Spengler TV“ hinweisen?

„Wir möchten mit Spengler TV möglichst viele Fachleute begeistern und Fachinformationen mit Unterhaltung anbieten. Jetzt haben wir uns dazu entschlossen, ein Sponsoring in unseren eigenen Spengler-TV-Kurzvideos anzubieten, um die recht aufwendigen Filmproduktionen für unsere Zuschauer weiterhin kostenfrei anbieten zu können.“

Herr Buck, wir danken Ihnen für das Interview.

www.spenglertv.de



DBS-Unternehmer- und Meisterseminar 2017

Traditionell fand auch 2017 wieder das DBS-Unternehmer- und Meisterseminar in der Upstalsboom Hotelresidenz & SPA in Kühlungsborn statt. Das DBS-Team freute sich sehr über die große Beteiligung. Die Veranstaltung startete am Donnerstagmorgen mit einem Vortrag zur „vorgehängten, hinterlüfteten Fassade“ aus dem Hause der Hilti Deutschland AG. Präsent waren hier als Referent Dipl.-Ing. Hilmar Zittlau und der technische Vertriebsmitarbeiter Andreas Mätzig. Sie beleuchteten Anforderungen, normative Regelungen und die Lösungsmöglichkeiten.

Der aus Österreich kommende Geschäftsführer der Roofinox AG, Marc Metzler, präsentierte seinen vielfältigen Edelstahl. Ob als Entwässerungssystem oder gestalterisch und architektonisch sinnvoll auf dem Dach und an der Fassade - die Einsatzmöglichkeiten sind so zahlreich wie die unterschiedlichen Oberflächen. Falzbar, lötlbar, korrosionsbeständig und unempfindlich: Roofinox ist die Alternative zu Zink und anderen 3 Metallen.

Im Anschluss ging es weiter mit „dem Besten aus Schweden“: SSAB Greencoat PLX, der farbeschichtete Falzstahl, seit über 50 Jahren im bewährten Einsatz. 90 % aller Dächer in Stockholm sind bereits mit Greencoat PLX eingedeckt. Harald Schlegel aus dem

Hause SSAB klärte die Teilnehmer über produktspezifische Eigenschaften und Vorteile gegenüber herkömmlichen Baumetallen auf.

Im harten Kern des Unternehmerseminars bekannt und begehrt: Rechtsanwalt Ralf Bückmann berichtete wieder über aktuelle Rechtsprechungen aus dem unendlichen Dschungel des Bau- und Arbeitsrechtes in praxisnahen Fällen aus dem Handwerk. Als Fachanwalt für Bau- und Arbeitsrecht versteht er es immer wieder, die Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen und auf eine fesselnde Art und Weise die Paragraphen an den Mann zu bringen. Bevor es zum gemeinsamen Abendessen und dem beliebten Ausklang

an der Bar ging, klärte Josef Löcherbach aus dem Hause Alwitra über die neue Flachdachrichtlinie und die sich daraus ergebenden abweichenden Materialanforderungen auf.

Zwischen den Vorträgen hatten die Teilnehmer in den Kaffeepausen Zeit, um sich auszutauschen und sich in der aufgebauten Ausstellung umzusehen. Hier wurden neue Produkte und Materialien präsentiert, die auch Bestandteil der Vorträge gewesen sind. Darüber hinaus wurde dort das neue Flachdachfenster aus dem Hause Velux ausgestellt. Das Fenster wurde von seiner Premiere auf der BAU in München direkt zur Veranstaltung nach Kühlungsborn transportiert.

Freitagmorgen öffnete Dipl.-Ing. Holger Meyer mit seinem Vortrag „Flachdächer aus Holz“ die noch kleinen Augen. In der Architektur ist gerade das flach geneigte Dach wieder angesagt. Das Flachdach sieht einfach aus, zeigt allerdings Schwächen - Schäden sind hier keine Ausnahme. Herr Meyer zeigte die Grenzen der Machbarkeit, sowie bauphysikalische Hintergründe und Ursachen von Versagensfällen auf.

Wie nachhaltiges Bauen wirklich funktioniert und welche Zusammenhänge mit Klimaschutzvereinbarungen bestehen, zeigte Torsten Neuenhöfer von Quandt auf. In Verbindung mit diesem Vortrag prä-

sentierte Robert Walbinger von tbm hightech control aus München das Flachdach-Frühwarnsystem für Schnee- und Stauwasserlasten. Hohe Schneelasten, stehendes Wasser oder verstopfte Flachdachentwässerungen führen teilweise zu einstürzenden Dächern mit erheblichen Sach- und Personenschäden. Dem kann durch ein im Dach integriertes statisches Überwachungssystem wirksam vorgebeugt werden.

Nachdem sich alle in der Mittagspause an dem reichhaltigen und hervorragenden Buffet im Hotelrestaurant sättigen konnten, zeigte der erst 24 Jahre junge Anwendungstechniker Jan-Hendrik Nülle von der Braas GmbH, wie der regelsichere Einbau von Aufsparren-Dämmsystemen nach Wärmeschutz-, Feuchteschutz- und statischen Vorgaben zu erfolgen hat.

„Wir freuen uns zu sehen, wie auch in diesem Segment auf den Nachwuchs gesetzt wird und hoffen, dass wir wieder für alle Teilnehmer ein interessantes Programm auf die Beine stellen konnten!“, fasste Marie Bendig, verantwortlich für das Marketing bei DBS, am Ende der Veranstaltung zusammen. Der Termin für das DBS-Unternehmer- und Meisterseminar 2018 wird in Kürze veröffentlicht.



Foto: DBS

- DBS -

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

Krantage bei Böcker / 24. – 26. März



Bei einer Neuauflage der Krantage vom 24. – 26. März präsentiert die Böcker Maschinenwerke GmbH wieder ihre gesamte Produktpalette der Krantechnik auf dem Unternehmensgelände in Werne a. d. Lippe. Neben der Teilnahme an Betriebsbesichtigungen können die Besucher selbst die Funksteuerung ihres Lieblingskrans in die Hand nehmen, den Korb im Bühnenbetrieb besteigen und so die Auto- und Anhängerkrane von Böcker hautnah erleben.

Ein besonderes Highlight ist dabei der Autokran AK 46/6.000, der dank seiner Kombination aus Leistung, Reichweite und Effizienz zahlreiche Anwendungsgebiete erschließt. Aufgebaut auf einen 18 t- oder 26 t-LKW hebt er bis zu sechs Tonnen, schafft bei 1.000 kg Last 26 m Reichweite und zeichnet sich durch seine Wendigkeit und den extrem

großen, beinahe kreisförmigen Arbeitsbereich aus. Auf Wunsch ist der AK 46/6.000 jetzt auch mit einem doppelt vollhydraulisch ausfahrbaren Wippausleger ausgestattet. Dadurch ergeben sich neue Möglichkeiten im Kranbetrieb und er erreicht im Bühnenbetrieb ausgesprochen komfortabel und flexibel Arbeitshöhen bis zu 46 Metern und Reichweiten bis 37 Metern.

Besucher der Krantage können die Gelegenheit nutzen und an diesem Wochenende **kostenlos** an der jährlichen Unterweisung teilnehmen und so als Inhaber eines Bedienerausweises ihre Weiterbildungspflicht erfüllen.

Um Anmeldung wird gebeten per Onlineformular auf www.boecker.de, per E-Mail an krantage@boecker.de oder telefonisch unter +49 (0)2389 7989123.

– BÖCKER –

Enke macht den Meister



Enke informierte auf der Bau über Flüssigkunststoffe, Fußbodensysteme und den Plan E

Im Januar 2017 präsentierte Enke auf der BAU in München erneut das volle Programm. Auf dem meisterlichen Enke-Messestand führten die Dachdecker- und Klempnermeister des E-Teams in regelmäßigen Abständen die einfache Anwendung der bewährten Flüssigkunststoff-Abdichtungssysteme Enkopur und Enkryl vor. Außerdem veranschaulichten zahlreiche Modelle, dass mit Enke-Flüssigkunststoffen nahezu jede Abdichtungssituation gemeistert werden kann.

Meisterhaft ist auch das neueste Weiterbildungsangebot von Enke – der sogenannte Plan E. Dieser wurde exklusiv für erfahrene Gesellinnen und Gesellen im Dachdecker- oder Spenglerhandwerk entwickelt und in München erstmals vorgestellt. Das „E“ steht dabei sowohl für E-Team



als auch für Begriffe wie Erfolg, Emotion und Enke. Plan E beinhaltet ein in dieser Form noch nicht dagewesenes Weiterbildungspaket zur zukunftsorientierten Entwicklung einer individuellen Handwerkskarriere. Konkret bedeutet das: Enke finanziert einen Meistertitel mit allem was dazu gehört – einschließlich tatkräftiger Unterstützung durch das gesamte E-Team. Dabei werden die gesamten Gebühren des entsprechenden Meistervorbereitungskurses sowie die Kosten zur Anschaffung des Schulungsmaterials von Enke getragen. Außerdem übernimmt Enke die Prüfungsgebühren und bezuschusst die Lebenshaltungskosten während des Meisterkurses. Dazu Enke-Geschäftsführer und -Inhaber Hans-Ulrich Kainzinger: „Wir machen den Meister und meinen das genau so wie wir es sagen. Erwartungsgemäß positiv verliefen die Meistergespräche auf unserem Messestand in München. Zwischen zahlreichen Musterflächen unserer einfach zu verarbeitenden Flüssigkunststoff- und Fußbodenbeschichtungssysteme gaben wir auf der BAU umfassende Informationen zum Plan E weiter. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass der Plan E nahtlos an den Erfolg des Enke-Impulscamps anknüpfen kann.“ Selbstverständlich präsentierte Enke auf der BAU erneut eine Vielzahl ansprechender Musterflächen der Enke- Fußbodensysteme HiLite floors, Betoncoat und Enkefloor. Übrigens: Zur Ergreifung des Plan E können Interessierte ihre aussagekräftigen Bewerbungen auch online einreichen. Informationen dazu gibt es auf www.enke-werk.de.

– ENKE –

Schnell, stark und elegant

FLENDER-FLUX stellt lösungsorientierte und handwerksgerechte Produkte für das Gebiet der Bedachungs- und Fassadentechnik her. Es entstehen markterforderliche Produktlösungen für das Handwerk und intelligente Systemstrategien für wirtschaftliche Produktion und Lagerhaltung.

Mit dem Ziel, dem Dachhandwerker Zeit, sowie das Mitführen schwerer Maschinen zur Ziegelparbeitung zu ersparen, hat die Firma Flender-Flux aus seinem Geschäftsfeld „Schneefang“ eine neue Produktgruppe verstärkter Stützen für den Bereich Biber-schwanzziegel – Dacheindeckungen entwickelt.

Auf der Messe BAU 2017 in München wurden diese neuen Biber-schwanzauflageelemente vorgestellt.

Dank der elegant schmalen, jedoch hochstabilen Schneefangsystem- und Laufroststützenaufnahmen entfällt das Bearbeiten der über der Stütze liegenden Biberschwanzziegel und ermöglicht zudem im Bereich der Schneefangsysteme einen größeren Abstand der Stützen untereinander. Die dem Biberschwanzziegel nachempfundene Geometrie der Grundplatten bewirkt ein unauffälliges, jedoch sehr stabiles System, welches sich visuell positiv in die Dachfläche integriert.

Die nach Kundenwunsch verzinkten oder beschichteten Biberschwanzziegelgrundplatten werden einfach anstelle eines Biberschwanzziegels in die Traglattung (verstärkt durch eine darunter liegende Stützlatte) eingehängt und anschließend mit dieser verschraubt. Der Einbau des Schneefanggitters erfolgt durch das Eindrücken in eine an der Stütze angebrachte Spiralfeder, welche kleine Unebenheiten in der Dachfläche, ohne weitere Bearbeitung, ausgleicht. Dieses System ermöglicht dem Handwerker eine werkzeugfreie, so wie schnelle und einfache Montage.

Die verstärkten Biber-Schneefangstützen entsprechen alle der Fachregel „Klasse III“ gem. ZVDH und erhalten durch die Vollfeuerverzinkung eine entsprechend hohe Korrosionsschutzklasse von C3/C4.

Die verstärkten Biberstützen kommen im Segment Dachbegehung, sowie im Bereich der Schneefangsysteme zum Einsatz, wobei es Varianten sowohl für den Rundschnittbiber (18/38) als auch für den schmalen Segmentschnittbiber (15,5/38) gibt. Der Einbau in eine Kronendeckung ist ebenfalls mit dem gleichen geringen Arbeitsaufwand möglich wie bei der überwiegend verbauten Doppeldeckung.

Dieses System begeistert nicht nur den Handwerker durch seine Montagefreundlichkeit, sondern bietet



Foto: Flender-Flux

zugleich dem Bauherrn eine große objektspezifische Auswahlmöglichkeit, welche vom klassischen Schneefanggitter, über das Rundholz/Rundrohr bis hin zum modernen Aluminium Doppelrohr reicht.

Diese in Patentanmeldung befindlichen Produkte wurden auf der BAU gut angenommen und bieten mit der bewährten FLENDER-FLUX-Qualität wieder Vorteile für Verarbeiter und Handel.

– FLENDER-FLUX –

Firmengruppe Carlé auf der BAUExpo



Die Firmengruppe Carlé hat wieder an Hessens größter Baumesse BAU-Expo teilgenommen. Die beliebte Messe fand vom 16. – 19.02.2017 in Gießen statt. Der 400 Quadratmeter große Stand des COBA-Fachhändlers zeigte einen attraktiven Querschnitt der Dachprodukte – von Dämmung, über Fenster, Fassade, Flachdach bis hin zum Ziegel war alles zu sehen.



Fotos: Carlé

Das Carlé-Team freute sich, die hessische Umweltministerin Priska Hinz im Rahmen der Eröffnung auf dem Stand zu begrüßen. Insgesamt kamen rund 15.000 Besucher zur Baumesse. Viele von ihnen statteten auch dem Messestand von Carlé einen Besuch ab.

– Carlé –

Bessere Unterdeckbahnen für schlechteres Wetter

Wenn die Dachdeckung versagt, dann ist die zweite wasserführende Ebene gefragt

Gebäudeversicherungen erhöhen die Beiträge aufgrund immer häufiger auftretender, verheerender Unwetter mit Schäden in Höhe hunderter Millionen Euro. Die Wettersituation lässt sich kurzfristig nicht ändern, Verarbeiter können aber die Dächer ihrer Kunden sicherer machen mit den neuen Unterdeckbahnen der Paul Bauder GmbH & Co. KG. Diese sind extrem robust und wetterfest und verhindern als zweite wasserführende Ebene das Eindringen von Nässe insbesondere bei beschädigter Dachdeckung. Die nahtselbstklebenden Bitumenbahnen BauderTOP DIFUTEX NSK und BauderTOP TS 40 NSK sind dabei leicht und einfach zu verlegen und bieten höchste Sicherheit – ein Dachleben lang.

Je mehr schwerer Hagelschlag die Dachziegel ganzer Straßenzüge zerstört oder Orkanböen Dachdeckungen abtragen und Starkregen dann die Häuser flutet, umso bedeutender wird auf dem Dach die Qualität der zweiten wasserführenden Ebene: Mit extrem sicheren Unterdeckbahnen können Dachdecker und Zimmerer ihren Kunden höchste Sicherheit und dauerhaften Schutz bieten.

Auf die zweite wasserführende Ebene kommt es an

Die Natur ist manchmal unerbittlich. Bauder Unterdeckbahnen BauderTOP TS 40 NSK und BauderTOP DIFUTEX NSK auch. Sie halten Wind und Wetter stand, sind auf

Schlagregen und Hagelschlag geprüft und schützen das Haus bereits in der Bauphase bis die Eindeckung aufgebracht ist.

Fünflagige Bitumenbahnen für höchste Sicherheit

Seit über 2.000 Jahren bewährt sich für die Abdichtung Bitumen. Die neuen Bitumen-Unterdeckbahnen vom Dachspezialisten Bauder sind fünflagig und mit dreilagigen Standardunterdeckbahnen überhaupt nicht zu vergleichen. Sowohl die diffusionsoffene BauderTOP DIFUTEX NSK als auch die nicht diffusionsoffene BauderTOP TS 40 NSK sind extrem sicher und belastbar. Punktuelle Höchstbelastungen wie bis zu 300 Liter Starkregen innerhalb weniger Stunden auf den Quadratmeter Dachfläche, dazu jährlich zunehmende Wetterextreme wie Hagel, Orkanböen, Schnee und Sommerhitze sind für sie kein Problem. Sie halten auch in Extremsituationen zuverlässig, wenn die Dacheindeckung nicht mehr kann.

BauderTOP DIFUTEX NSK und BauderTOP TS 40 NSK sind

- extrem sicher als zweite wasserführende Ebene
- extrem robust gegenüber jedem Wetter
- extrem langlebig und sicher – ein Dachleben lang

Einmal verlegt, liegen sie ein Dachleben lang

Die nahtselbstklebenden, leichten Bitumen-Unterdeckbahnen mit neuen Rezepturen und mit einem für Bitumenbahnen neuartigen Be-



BauderTOP DIFUTEX NSK



BauderTOP TS 40 NSK

Gebäudeversicherungen erhöhen die Beiträge aufgrund immer häufiger auftretender, verheerender Unwetter mit Schäden in Höhe Hunderter Millionen Euro. Die Wettersituation lässt sich kurzfristig nicht ändern, Verarbeiter können aber die Dächer ihrer Kunden sicherer machen mit den neuen Unterdeckbahnen der Paul Bauder GmbH & Co. KG. Diese sind extrem robust und wetterfest und verhindern als zweite wasserführende Ebene das Eindringen von Nässe insbesondere bei beschädigter Dachdeckung. Die nahtselbstklebenden Bitumenbahnen BauderTOP DIFUTEX NSK und BauderTOP TS 40 NSK sind dabei leicht und einfach zu verlegen und bieten höchste Sicherheit – ein Dachleben lang.

schichtungsverfahren sind besonders einfach zu verarbeiten und angenehm in der Handhabung. Sie sind

- reiß- und nagelausreißfest

Die Kunststoff-Faservlieseinlage macht die Bahnen wesentlich robuster als herkömmliche textile Bahnen. Sie sind außerordentlich reiß- und nagelausreißfest und damit besonders windsog sicher beim Aufnageln auf die Schalung beziehungsweise auf die Sparren.

- besonders leicht und einfach zu verlegen

Die Bahnen verfügen ober- und unterseitig, jeweils gegenüberliegend, über einen circa acht Zentimeter breiten, selbstklebenden Längsnahtstreifen, der mit einer abziehbaren Schutzfolie versehen ist. Dank modernster Masse-in-Masse Doppelklebetechnik lassen sich die Überlappungen in einem Arbeitsgang schnell, sofort sicher und zuverlässig rückstausicher verbinden.

- rutschsicher und gut begehbar

Die strukturierte Oberfläche mit dem griffigen Deckvlies erlaubt si-

cheres Begehen bei Nässe, Hitze oder Kälte.

BauderTOP DIFUTEX NSK – diffusionsoffene Unterdeckung

Die nahtselbstklebende Bitumen-Unterdeckung BauderTOP DIFUTEX NSK ist diffusionsoffen mit einem sd-Wert $\leq 0,1$ m. Vorhandene Restfeuchte von Baustoffen kann dadurch sicher nach außen abgeleitet werden. Die Bahn kann als Unterdeckung auf Wärmedämmung oder Holzschalung unter Ziegeln oder als Vordeckung unter Schiefer und Metall eingesetzt werden.

Dank des geringen Gewichts von 200 g/m² und einer Breite von 1,25 Metern lässt sie sich auch auf Steildächern besonders leicht und schnell verlegen.

BauderTOP TS 40 NSK – zur Verlegung auf Holzschalung

Die nahtselbstklebende BauderTOP TS 40 NSK mit beidseitiger Vliesoberfläche ist eine nicht diffusionsoffene Bitumen-Unterdeckung zur Verlegung auf Holzschalung.

Durch die beidseitigen Vliesoberflächen, in die die Bitumenmasse

„eingepackt“ ist, ist die Bahn sauber und besonders angenehm zu verarbeiten. Das unterseitige Vlies verkrallt sich zudem mit der Holzschalung, so dass die Bahn nach dem Ausrollen liegen bleibt und sich trotzdem noch leicht ausrichten lässt.

Sicher im System

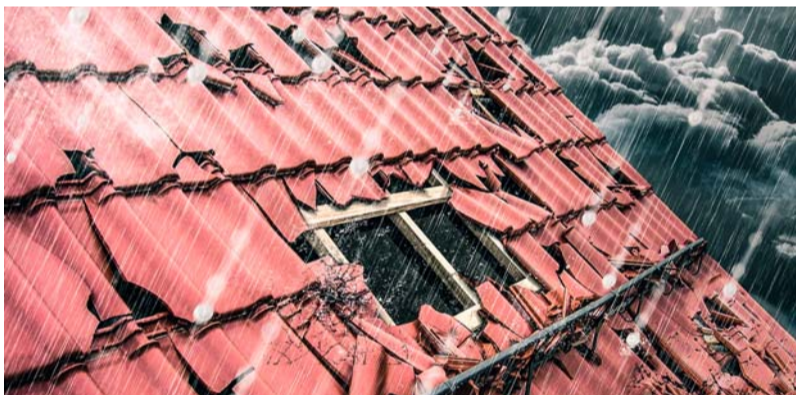
Die dünnen und flexiblen Bahnen können besonders gut an aufgehenden Bauteilen angeschlossen werden und erlauben eine problemlose Detailausbildung ohne zu reißen oder zu brechen. Das Zubehör BauderColl Spezialkartuschenkleber zum sicheren Verschließen der Kopfstöße, BauderTEC PMK Anschluss- und Detailbahn zur sicheren Detailausbildung und Bauder Nageldichtstreifen zum sicheren Einbinden von Befestigern macht die Arbeit zusätzlich einfach und sicher.

Etwas teurer, dafür aber wirtschaftlicher

Wenn das Wetter immer schlechter wird, müssen unsere Dächer immer besser werden – so einfach wie überzeugend ist die Idee hinter den Entwicklungen des Dachspezialisten Bauder. Über 40 Jahre Langzeiterfahrung und hohe Qualität machen sich bezahlt. Der Preis ist in der Anschaffung etwas höher, doch an der Nutzungsdauer des Dachs gemessen ist dieser Betrag geringfügig im Vergleich zur dauerhaften Sicherheit von Dach und Gebäude. Dass sich Steildachbahnen aus Bitumen über viele Jahrzehnte bewährt haben, zeigen ausgebaute Bahnenmuster, vor 40 Jahren eingebaut wurden und heute noch voll funktionsfähig sind. Einzig der Staub auf der Oberfläche zeigt, dass die Bahnen über viele Jahre im Dach eingebaut waren.

Mit BauderTOP DIFUTEX NSK und BauderTOP TS 40 NSK können Dachdecker und Zimmerer ihren Kunden zeigen, wie sie sich mit robuster Sicherheit in der zweiten Ebene ein Dachleben lang vor Schaden und Ärger schützen können.

– BAUDER –



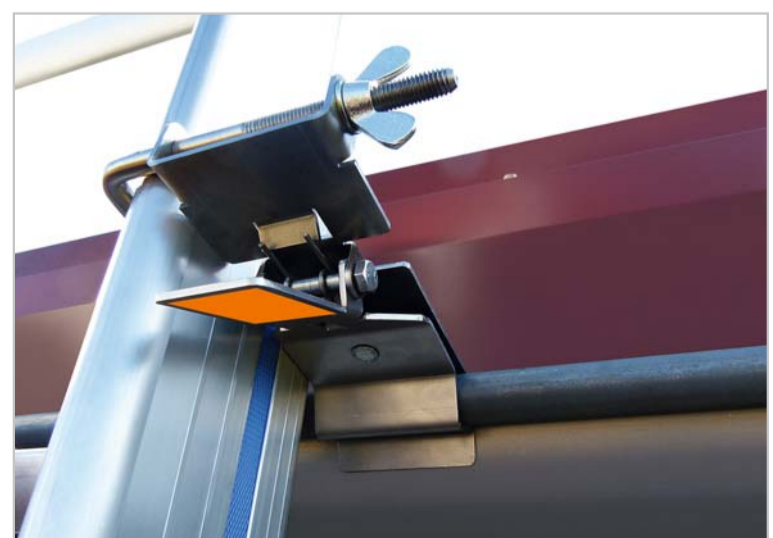
Wenn die Dachdeckung versagt, dann ist die zweite wasserführende Ebene gefragt.

Keine Experimente auf dem Dach Rinnenhalter für Ihre Sicherheit

– Aktion vom 3. April bis 28. April 2017 –

Rinnenhalter zur sicheren Fixierung Ihrer Leiter an der Wulst der Dachrinne.

- Sicherer Aufstieg über die Leiter auf das Dach
- Montage mit einer Hand, die andere Hand bleibt an der Leiter
- Schutz vor seitlichem Wegrutschen der Leiter
- Flexibilität der Leiter bei Durchbiegen oder Einsinken in den Untergrund bleibt gewährleistet
- Orangefarbene Markierung verhindert, dass der Rinnenhalter an der Rinnenwulst vergessen wird



erhältlich bei allen teilnehmenden COBA-Fachhändlern

Orange
ist sympathisch!



COBA-DACH-EXPRESS

Redaktions- und
Anzeigenschluss
für Ausgabe 172

19.04.2017

Erscheinungstermin:

19.05.2017

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
Averdiekstraße 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

Erfolgreiche Dörken-Schulung bei DACHKAUF e.K. in Hattorf

Ein großer Erfolg war die Kunden-schulung, die die Firma DACHKAUF e.K. gemeinsam mit der Firma Dörken am 17. Februar 2017 veranstaltete. Familie Barke und ihr Team konnten 15 Teilnehmer begrüßen.

Schwerpunkt waren die Themen Nageldichtband und Klebebänder. Markus Bautz informierte als Referent der Firma Dörken eingehend über den Einsatz von sogenannten „nageldichten Bahnen“.

Um die verschiedenen Qualitäten von Klebebändern aufzuzeigen, wurden Gewichte an Klebebändern von verschiedenen Herstellern befestigt. Bereits nach 20 Minuten fielen die ersten Bänder ab. Am Ende der Schulung zeigte das Ergebnis eindeutig, dass die Firma Dörken als Qualitäts-Sieger hervorging.

Ein kleines Präsent gab es anschließend noch: Jede teilnehmende Firma erhielt einen Waren-Gutschein der Firma Dörken. Selbstverständlich kam auch das leibliche Wohl nicht zu kurz.

So waren alle Teilnehmer rundum zufrieden und der Tenor über die Kundenveranstaltung war durchweg positiv. Auch DACHKAUF freute sich über die gelungene Kunden-schulung.

– DACHKAUF –



Für DACHKAUF-Kunden: Gespannt folgten die Teilnehmer bei der Dörken-Schulung Referent Markus Bautz, der über den Einsatz von sogenannten „nageldichten Bahnen“ informierte.

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
BERMÜLLER
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
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
Partner des Handels
www.emdatec.de
E-Mail: info@emdatec.de

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

Sturmklammern. Firstklammern. Fassadenklammern.
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

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

IAP-Eckstein GmbH
Innovative Ausbauprodukte
Alu + PE-Dampfsperffolien 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
www.ivt.de
E-Mail: info@ivt.de

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

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

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

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

LINZMEIER
Dämmen mit System
www.linzmeier.de · E-Mail: info@linzmeier.de

LORO-X Dachentwässerungssysteme
www.LORO.de
infocenter@lorowerk.de

LUYABSTURZSICHERUNG
Zertifizierter Betrieb für Absturzsicherungen
www.Luy-Absturzsicherung.de
info@luy-absturzsicherung.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

COBA
Alles unter einem Dach - Profis für Profis

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

ROCKWOOL
www.rockwool.de · info@rockwool.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.vmzinc.de · E-Mail: info@vmzinc.de

www.coba-osnabrueck.de
info@coba-osnabrueck.de