



11. BAUMETALL-Treff

Kunterbuntes Programm in Karlstadt

Wer kennt sie nicht, die Villa Kunterbunt der Pippi Langstrumpf? Was Pippi mit BAUMETALL zu tun hat? Sie wohnt unter einem traditionellen Stehfalzdach. Spätestens jetzt stellt sich die Frage, wer dieses Dach gedeckt hat und ob es in Pippis Heimatland Schweden auch Kollegen gibt, die sich mit Stehfalztechnik auskennen. Um diese und wirklich wichtige Fragen zu diskutieren, trafen sich die Mitglieder des BAUMETALL-Treffs gemeinsam mit ihren Gästen am 21. April 2007 im Europäischen Klempner- und Kupferschmiedemuseum in Karlstadt. Im Mittelpunkt des elften Branchentreffens standen die Themenschwerpunkte Stehfalztechnik aus Schweden und Analyse von Marketing- und Architekturtrends. Dabei dis-

Eines der bekanntesten Stehfalzdächer Schwedens – Pippi Langstrumpfs Villa Kunterbunt steht heute im Freizeitpark Kneippbyn auf der Insel Gotland (Quelle: Wikipedia).



Foto oben: Eine bunte Stehfalzlandschaft in Stockholm.

kutierten die „Baumetaller“ mit Bjarne Svanberg von Bjarne System AB, aus dem schwedischen Södertälje, Architekt Georg Redelbach aus Marktheidenfeld, Marketingexperte Franz Saller aus Altensteig sowie mit Roy Johansson von SSAB Tunnpått aus dem schwedischen Borlänge und Harald Schlegel von SSAB Prelaq im niederländischen Beuningen. Der weit gereiste Klempnerkollege Michael Schrodtt aus Markt Indersdorf war ebenfalls zu Gast und unterstützte die „Baumetaller“ durch perfekte Sprachkenntnisse – Schwerpunkt Klempnerenglisch versteht sich.

Back to the roots?

BAUMETALL-Treff-Mitglied Alois Baumann hatte sich vor geraumer Zeit Gedanken über die Preisentwicklung bei NE-Metallen gemacht. Dabei stellte er sich die Frage, ob ein qualitativ hochwertig beschichtetes Bandmaterial aus Stahl den aktuellen Anforderungen entspricht und als Materialalternative zu anderen Metallen eingesetzt werden kann. Seine Recherche führte ihn nach Skandinavien, genauer gesagt zum schwedischen Stahlhersteller SSAB und zum schwedischen Marktführer für Haft- und Befestigungsmaterial, der Bjarne System AB.

Roy Johansson von SSAB war eigens aus Schweden angereist. Gemeinsam mit dem SSAB Verkaufsleiter für Deutschland, Harald Schlegel, stellte er das farbbeschichtete Falzband Prelaq Nova PLX vor. Dabei informierte Harald Schlegel die Anwesenden über die industrielle Fertigung und die zahlreichen Schutzschichten sowie über die Wirtschaftlichkeit und die Farbenvielfalt des Bandes. Prelaq Nova PLX ist ein organisch farbbeschichteter Stahlwerkstoff. Der Schichtaufbau des Bandes besteht aus einem Stahlkern, welcher zunächst mit 350 g Zink pro m² doppelseitig beschichtet wird. Dabei ist der Materialanteil zur Verzinkung deutlich höher, als bei den handelsüblichen verzinkten Stahlbändern. Auf der Zinkschicht ist ein Primer mit zusätzlichen Korrosionsschutzeigenschaften und schließlich die Rückseiten- und die Deckfarbe aufgebracht. Die neue Farboberfläche – Prelaq Nova – auf Polyesterbasis ist unempfindlich gegenüber mechanischen Einflüssen und bis zu 900 Höhenmeter UV-beständig. Eine PVDF-Beschichtung ist ebenso lieferbar und kommt immer dann zum Einsatz, wenn ein hoher Schutz gegen UV-Strahlung verlangt wird. Das Material kann mit oder ohne Schutzfolie in Bandbreiten von 100 mm bis 1350 mm bezogen werden. Die komplette Materialherstellung vom Eisenerz bis zum fertigen Produkt sowie die Service-Center-Leistung erfolgt bei SSAB. Daher sind die Produktionsabläufe optimal aufeinander abgestimmt, wodurch der schwedische Stahlhersteller

eine Materialgewährleistung von 15 Jahren anbieten kann. Die Jahresproduktion beträgt übrigens 2,5 bis 3 Millionen m².

Von den positiven Materialeigenschaften konnten sich die „Baumetaller“ in der historischen Kulisse des Klempnermuseums gleich selbst überzeugen. Mit Hammer, Zange und Anreißwerkzeug rückten sie den Prelaq Nova PLX-Musterplatten zu Leibe. Die anfängliche Skepsis verflieg im Handumdrehen, als sich herausstellte, welche optimale Umformeigenschaften das Material besitzt. In einem Bruchtest zählte Treffmitglied Sigggi Schneider 21 Kantungen – jeweils 90° nach links und 90° nach rechts – ehe das Material brach. Die Lackoberfläche widerstand den derben Holzhammerschlägen von Alois Baumann, wobei eine, als extrem angenehm empfundene, geringe Rückfedereigenschaft festgestellt wurde.

Schwedische Befestigungssysteme (nicht nur) für schwedische Stehfalzdächer

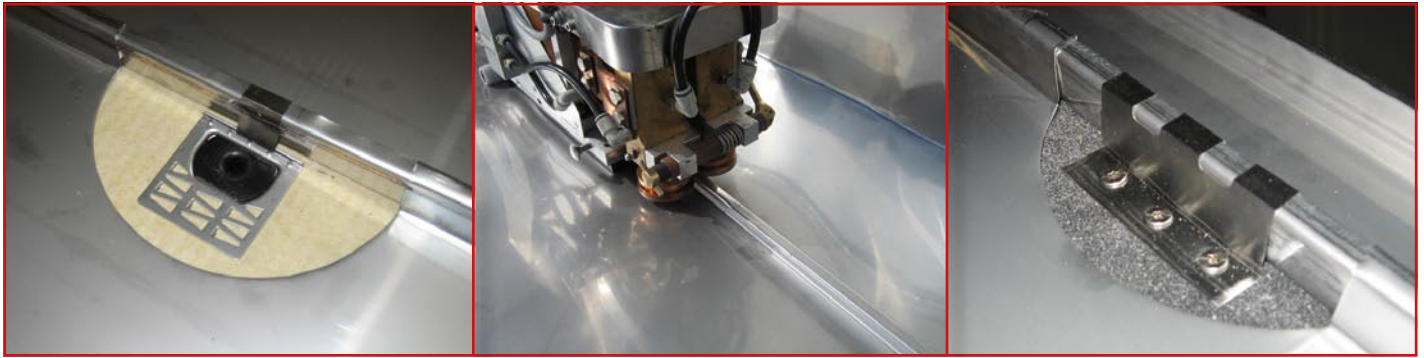
Wie hier zu Lande, können auch schwedische Kollegen auf eine lange Tradition in Sachen Klempnertechnik zurückblicken. Seit 1966 mischt der Vollblutklempner Bjarne Svanberg von der Bjarne System AB ebenfalls kräftig mit. Dabei gab es alle zehn Jahre Veränderungen um den einflussreichen Kollegen. 1976 gründete er seine erste Firma. 1986 entwickelte er die ersten eigenen Dachprodukte. 1996 optimierte er die Marketingstrategie für sein, aus dem SM-Vertrieb bekanntes, umfang-



In der historischen Kulisse des Klempnermuseums testeten die „Baumetaller“ schwedische Stahlplatten.



Mitten drin: Bjarne Svanberg erklärt die Vorzüge seiner Befestigungssysteme für Metallbedachungen.



Befestigungsbeispiele und Neuerungen bei rollnahtgeschweißten Edelstahlbedachungen in Winkelfalztechnik von der Bjarne System AB.

reiches Befestigungssystem für Metaldächer und 2006 erreichte er einen schwedischen Marktanteil von 60 %. Heute fertigt er 2600 Haften je Stunde, was einer Größenordnung von 4,2 Millionen Stück pro Jahr entspricht. Neben einem umfangreichen Haftsoriment stellt die Bjarne System AB auch Schneefang- und Sicherheitszubehör für Metaldächer her und beschäftigt sich mit rollnahtgeschweißten Edelstahlbedachungen.

Die Haften der Bjarne System AB sind für verschiedenste Metallbedachungen geeignet. Neben Festpunkt- und Schiebhaften gibt es ebensolche für unterschiedlichste Falzhöhen, beispielsweise für den optimierten Einsatz auf Wirrfasertrennlagen. Wer Schraubverbindungen bevorzugt, erhält Bjarnes Edelstahlklips mit vormontierten Schrauben und für besondere Aufgaben gibt es die Edelstahlhaften der Baureihe „extrem“. Auch für direkt auf Wärmedämmung montierte Stehfalzdeckungen hält der schwedische Tüftler seine Delikatessen bereit. Die im Klempnerjargon als Krabbe bezeichnete Krabbanhafte besitzt einen stabilen Haftfuß. Dieser ist mit oder ohne nach unten gerichteter Zackenarretierung erhältlich. Auf dem Haftfuß ist je nach Anforderung das Oberteil für Stehfalz- oder rollnahtgeschweißte Bedachungen montiert. Auch hier gibt es eine enorme Vielfalt. Außer der standard Fest- und Schiebhaften mit unterschiedlicher Falzhöhe sind auch Snapfalzhafte verfügbar. Das eigentliche Novum der Krabban-Serie ist eine aus Kunststoff bestehende Distanzhülse, die im Teleskopprinzip an unterschiedliche Dämmstoffschichten angepasst werden kann. Die Metaldachmontage erfolgt direkt auf der Dämmung und das von 20 mm bis zu unglaublichen 590 mm Schichtaufbau. Dabei wird je nach Untergrund das entsprechende Befestigungsmaterial gewählt. Die Systeme lassen sich auf Beton, Leichtbeton, Holz und Trapezblechen befestigen.

Um bei einem Sortiment von 14 unterschiedlichen Hafttypen mit 109 verschiedenen Baulängen den Überblick nicht zu verlieren, bietet Bjarne Svanberg seine Hilfe an und berät Kollegen dabei sogar vor Ort. Nach diesem Stichwort wollten es die Mitglieder des BAUMETALL-Treffs genauer wissen. Die Frage nach der Verfügbarkeit einer so enormen Produktvielfalt stand im Raum. Die verschiedenen Typen sind alle vorrätig und werden bei Bedarf sogar direkt auf die Baustelle geliefert.

Alois Baumann berichtete vom erfolgreichen Krabbaneeinsatz bei einer mit Schweißbahn überdeckten Wärmedämmung. Um das sich schnell von selbst verschließende Bohrloch in der Schweißbahn wieder zu öffnen, bietet die Bjarne System AB ein dornartiges Hilfswerkzeug an. Spätestens hier wird spürbar, dass Bjarne Svanberg von der Praxis für die Praxis produziert. Ergänzend berichtete Alois Baumann vom Einsatz der Krabban-Haften bei den 16 000 m² großen geschweißten Edelstahldächern des Justizpalastes in Antwerpen (siehe auch BAUMETALL 2/05, Seite 30ff).

Winkelfalztechnik für geschweißte Edelstahldächer

Nicht nur um Befestigungsmaterial macht sich Bjarne Svanberg Gedanken. Seine neueste Entwicklung ist vor allem für Kollegen interessant, die geschweißte Edelstahldächer montieren. Um bei solchen Edelstahlbedachungen eine höhere Stabilität zu erreichen, kam er auf die Idee, die Winkelfalzvariante zu verwenden. Schon beim Transport der vorgefertigten Scharen zeigt sich der Vorteil des neuen Systems. Das Profil ist dabei so stabil, dass es bis zu Profillängen von sechs Meter von nur einer Person transportiert werden kann. Beim Schweißvorgang wird der Schweißapparat auf dem Falz geführt, was Druckstellen und Kratzer auf der Schar verhindert. Die Schweißnaht liegt kon-

struktionsbedingt immer auf gleicher Höhe. Ein weiterer Vorteil des Winkelfalzsystems ist die geringe Verschmutzungsfahrer im Nahtbereich, was einen deutlichen Sicherheitsvorteil bedeutet. Auf die Frage, ob für das System neue Schweißmaschinen benötigt werden, teilte Bjarne Svanberg mit, dass alle Schweißmaschinen umgebaut werden können. Dies kann selbst bei ältesten Maschinen innerhalb von nur zehn Minuten vor Ort erledigt werden. Auch das sonst übliche Punktschweißen zur Fixierung ist nicht mehr nötig, da die mit einer dünnen Schweißzunge ausgestattete Winkelfalzhaften die Schar sicher niederhält.

Architektur und Klempnertechnik

Auf Einladung seines Namensvetters Georg Lummel bereicherte Architekt Dipl.-Ing. Georg Redelbach aus Marktheidenfeld den informativen Gedankenaustausch. Er berichtete, wie aus Sicht der Architekten die Zusammenarbeit mit dem Klempner optimiert werden kann und welche Einsatzmöglichkeiten für die Klempnertechnik im Hochbau bestehen. Der ehrenamtliche Kreisverbands-Vorsitzende des Bundes Deutscher Architekten (BDA) bezeichnet sich selbst als experimentierfreudig. Beispielsweise kommt sein Büroneubau ohne Attikaabdeckung über einer Putzfassade aus! Was unter Klempnergesichtspunkten am eigenen Büro „zu wenig“ ist, wird jedoch an anderen Gebäuden wieder wettgemacht. Georg Redelbach stellte diese These mit eindrucksvollen Fotos unter Beweis. Das Spektrum seiner jüngsten Arbeiten reichte von Cortenstahl- und Aluminiumfassaden bis zu Metallbedachungen in Schindel- und Stehfalztechnik.

Neben den Vorteilen der modernen Gestaltungsmöglichkeit spricht auch die Diskussion um Klimawandel und CO₂-Emissionen sowie eine immer wichtigere Wirtschaftlichkeit beim Bauen für den Baustoff Metall. Die Forderungen



Einer Meinung waren die „Baumetaller“ mit den Ausführungen des Architekten Dipl.-Ing. Georg Redelbach aus Marktheidenfeld.

der Bauherren stehen daher unter dem Druck, Architektur individuell und kostengünstig, aber nicht billig umzusetzen. Besonders der Wunsch nach individuellen Lösungen wurde von der kirchlichen Architektur über Banken- und Versicherungsgebäude hin zur Industriearchitektur transportiert und färbt bereits auf den privaten Wohnungsbau ab. Dabei entstehen für den Klempner immer mehr Auftragsmöglichkeiten im Außen- und Innenbereich.

Größtmögliche Kostensicherheit für den Bauherrn besteht laut Georg Redelbach nur dann, wenn Planungsphasen optimal genutzt werden. Für die Zusammenarbeit zwischen Architekt und Handwerker bedeutet dies, Details möglichst früh zu entwickeln, um das kalkulatorische Risiko gering zu halten. Aber auch die Optimierung der Bauabläufe senkt die Kosten. Die so genannte Simultanproduktion ist ein Beispiel dafür, wie Bauabläufe optimal aufeinander abgestimmt werden können. Auch hier ist eine optimale Detailplanung unbedingt erforderlich. Nur so können einzelne Gewerke effektiv aufeinander abgestimmt sowie die Arbeitsvorbereitung und Vorfertigung koordiniert werden.

Mängel bei der Auftragsvergabe

Mit dem Vortragspunkt Auftragsvergabe sprach Georg Redelbach ein heißes Eisen an. Schnell wurde klar, dass nicht nur auf Klempnerseite, sondern auch aus Sicht der Architekten viele Defizite zu beklagen sind. Speziell die öffentliche Hand zwingt die Planer dazu, sich mit Billigstanbietern und schlecht ausgebildeten Hand-

werkern auseinander zu setzen. Um diese Klippe zu umschiffen, geht der Profi aus Marktheidenfeld in letzter Zeit andere Wege. Wenn möglich, favorisiert er auch im öffentlichen Bereich den vorgeschalteten Teilnahmewettbewerb – zumindest bei anspruchsvollen Arbeiten, wie beispielsweise der Klempnertechnik. Alternativ dazu ist auch ein Bieterwettbewerb geeignet, bereits im Vorfeld unqualifizierte Firmen zu entlarven. Diese Wettbewerbe bieten dem Unternehmer zudem die Möglichkeit, sein Know-how einzubringen und sich durch herausragende Ideen von der Konkurrenz abzugrenzen.

Mit seiner Kritik, an einem selbst für Profis schwer zu durchschauenden Reglement, sprach Georg Redelbach den „Baumetallern“ aus der Seele. Er verwies dabei auf die Nachbarländer, wo mit Bestimmungen zu Brandschutz, Gewerbeaufsicht, Schornsteinfegerauflagen und diversen Vorschriften bedeutend kooperativer umgegangen wird, was letztendlich auch Kosteneinsparungen mit sich bringt.

Wo liegen die Trends für neue Klempnerlösungen im Hochbau? In der Vielfalt von Formen, Metallarten und technischen Möglichkeiten, die durch den Klempner realisiert werden können. Daher sollte ein Unternehmer nach dem Motto: „Der Appetit kommt beim Essen“, den Architekten von Innovationen und Möglichkeiten überzeugen. Wenn die Klempnerbranche kein Marketing betreibt und innovative Ideen nicht nach außen trägt, können Architekten die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten der Metalle nicht kennen lernen. Martin Buck

und Georg Lummel berichteten von ihren positiven Erfahrungen, Klempnertechnik anhand von Modellbeispielen zu präsentieren. Auf diese Weise würden Vorstellungen greifbar und Architekten können ihre Wünsche besser einfließen lassen.

Billig und doch das Beste

Nach dem Blick durch die Architektenbrille wollte Jens Sperber wissen, inwieweit es möglich ist, die unterschiedlichen Landesbauordnungen anzugleichen. Auch hier wusste Architekt Redelbach Rat. Aus eigener Erfahrung berichtete er, wie beim BDA in letzter Zeit die Politik als Partner verstanden und so Verbesserung im Regelwerk angeregt werden konnte. Orientiert man sich am Nachbarland Österreich wird deutlich, wie durch partnerschaftliche Zusammenarbeit architektonische Freiheiten möglich werden. Etwas demotiviert schilderten Norbert Heinzlmeier, Jens Sperber und Stefan Thiele ihre Erfahrungen im öffentlichen Wettbewerb. Auch Georg Redelbach sieht die derzeitige öffentliche Vergabepraxis in einer kritischen Phase. So konnte die Stadt Ravensburg für eine öffentliche Baumaßnahme keine Bieter finden, da das öffentliche Vergabeverfahren für Auftragnehmer immer unattraktiver wird. Der Widerspruch „billig und doch das Beste wollen“ hinterlässt deutliche Spuren. Die Chance für den Unternehmer heißt: „Nischen suchen, Bauherren und Planer begeistern oder deutsches Fachwissen im Ausland zu guten Konditionen anbieten“.

Von geeigneten Gegenmaßnahmen berichtete Matthias Weber, der immer öfter in so genannte Handwerkerpools von Architekten eingebunden wird. Hierbei arbeitet ein Architekt meist mit ihm bekannten Firmen zusammen und spricht dem Bauherrn Firmenempfehlungen aus. Abschließend bemerkte Michael Messerschmidt mit kritischem Unterton, dass Berichte in der Fachpresse mit dem Aufruf zur schnelleren Montage von Metalldächern nicht die Lösung des Problems bedeuten. Vielmehr würden durch solche Aufrufe Billiganbieter geradezu animiert, weiterhin die Preise zu unterbieten.

Faszination Marketing

Nach so viel Fach- und Praxisbezogenem erfuhren die Kollegen des BAUMETALL-Treffs nun auch, wie sie ihre Metalldächer und Metallfassaden besser an den sprichwörtlichen Mann bringen können. Dazu referierte Marketingexperte und Diplomat-Designer Franz Saller aus Altensteig über

Eleganz für Dach und Wand.

Schwannenhalsbögen und rundgestanzte Dachrinnen von Kaufmann

Spezialkatalog unter Fax: 07 31 / 14 26 90



Kaufmann Ulm
Spenglereibedarf

Postfach 90 33
D - 89087 Neu-Ulm
Telefon 07 31 / 14 26-0
Telefax 07 31 / 14 26 90

Umformtechnik nach Maß



Standardmaschinen und Sonderlösungen:

- Sickenmaschinen
- Falzzudrückmaschinen
- Rundmaschinen
- Wulstmaschinen
- Kreisscheren
- Bleirollapparate
- Reihenlochstanzen
- Spezialmaschinen

Peter Prinzing GmbH
Siechenlach 2
D-89173 Lonsee-Urspring
Tel. 073 36/9 61 00 · Fax 96 10 50
www.prinzing-online.de
info@prinzing-online.de

Prinzing
— MASCHINENBAU —

Kalzip® Falzbares Aluminium

FalZinc® und TitanSilber:
Leicht und formbar – für die
traditionelle Klempnertechnik

- Keine strukturierte Trennlage erforderlich
– dadurch wirtschaftlich
- Perfekte Verformungseigenschaften für die
handwerkliche Verarbeitung (falzen, kanten, bördeln)
- Geringes Gewicht – besseres Handling
- Gut zu verarbeiten, auch bei Temperaturen unter 10° C
– kein Montagestillstand in kalten Jahreszeiten
- Keine Rückseitenkorrosion (Weißrostbildung)
da seewasserfester Aluminium-Grundwerkstoff

Jetzt mitmachen!
Die Kalzip® Sommer-
Meisterschaften 2007
(Grill-)Meister
aller Klassen!

Infos unter
www.kalzip.com
oder bei Ihrem
Fachhändler



Corus Bausysteme GmbH
August-Horch-Str. 20-22
D-56070 Koblenz
T +49 (0) 261 - 98 34-0

Kalzip®
www.kalzip.com

die Bedeutung und Möglichkeiten von strategischem Marketing: „Ohne klare Profilierung Ihres Unternehmens, ohne Positionierung in einem bestimmten Marktsegment oder bei einer bestimmten Zielgruppe und ohne strategische Planung, wie dieser Markt zu erreichen ist, ist eine profitable Zukunft für Ihr Unternehmen nicht denkbar.“ Aus seiner langjährigen Praxis als Inhaber einer spezialisierten Werbeagentur erläuterte Franz Saller verschiedenste Marketingkonzepte und hob klar hervor, dass strategisches Marketing immer ganzheitlich gesehen werden muss. „Visionäres Denken, Leitbild, Strategie und Unternehmenskultur stehen permanent in Wechselwirkung zu den Bedürfnissen von Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten beziehungsweise der gesamten Öffentlichkeit.“ Unter Anspielung auf die Verwandtschaftserklärung zwischen dem Dachdecker- und Klempnerhandwerk sensibilisierte Franz Saller seine Zuhörer und stellte fest: „Viele Klempner machen ALLES. Produkte und Märkte werden immer austauschbarer! Kunden haben die Wahl!“ Und weiter: „Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenz oder ein bestimmtes Marktsegment“.

Nach einer starken Stunde schloss Franz Saller sein Referat mit den Worten: „Die profitable Zukunft von Klempnerfach- und Metallbau-Betrieben wird über den Mut, neue Wege im Marketing zu gehen, entschieden. Nutzen Sie die Möglichkeit, durch strategisches Marketing Ihre unternehmerischen Visionen auch bei stärkstem Wettbewerb zu verwirklichen“.

Die Mitglieder des BAUMETALL-Treffs waren sich darüber einig, dass die Vermarktung des eigenen Unternehmens oft auf der Strecke bleibt. Auch ein Chef, der die meisten „Dinge“ am liebsten selbst erledigt, sollte sich die Frage stellen, in wie weit professionelles Marketing mit Bordmitteln realisiert werden kann. Die Erkenntnis, Aufgaben die man selbst nicht so professionell erledigt, besser abzugeben, liegt nahe. Daher wird BAUMETALL, in einer der nächsten Ausgaben, im direkten Gespräch mit Franz Saller weitere Einblicke in das umfangreiche Gebiet strategischen Marketings gewähren.

„Konzentriere dich auf das, was du kannst“

Ein roter Faden wurde von Volker Reinhard aufgegriffen. Das Motto des 11.

BAUMETALL-Treffs ist für ihn eindeutig erkennbar: „Konzentriere dich auf das, was du kannst“! Auf diese Weise kann der Firmeninhaber seinen Betrieb auf die unterschiedlichsten Klempnerbereiche ausrichten. Von der „Wetterschale“ für sensible Holzschichthäuser über Edelstahlflachdächer zu extravaganten Sonderlösungen. Verbunden mit den entsprechenden Marketingstrategien sind die Zukunftschancen für die Klempnerbranche durchaus positiv. Eine Optimierung des Firmenfahrplans eröffnet durch Ideenreichtum und Unternehmervisionen zusätzlich neue Möglichkeiten. Wer auf die Wünsche und Trends der Architektur eingeht und dabei auf die enorme Vielfalt der Baumetalle zurückgreift, kann sich von der Konkurrenz absetzen und beispielsweise im Kundensegment „Oberklasse“ bessere Renditen erwirtschaften.

Damit endete der 11. BAUMETALL-Treff nach acht Stunden. Besonderen Dank sagen die Treffmitglieder der freien Spenglermeistervereinigung Bayern e.V., die sich bereit erklärte, die Saalmiete für das Klempnermuseum zu begleichen. ■



Marketingexperte und Diplom-Designer Franz Saller aus Altensteig: „Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kernkompetenz oder ein bestimmtes Marktsegment“.

Bevor der Wetterhahn dreimal kräht – werden Sie begeistert sein.



Bauornamente von Kaufmann

Spezialkatalog unter Fax: 07 31 / 14 26 90



Kaufmann Ulm Spenglereibedarf

Postfach 90 33
D - 89087 Neu-Ulm
Telefon 07 31 / 14 26-0
Telefax 07 31 / 14 26 90

Czaja
STANZTEILE

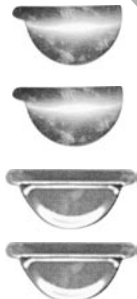
Ihr Spezialist für die Dachentwässerung

Weimarische Straße 52c
99326 Stadtilm
☎ 03629-3071, 775842
FAX 03629-3160
czajastanzteile@aol.com
www.czaja-stanzteile.de

Kupfer oder verzinkt:
Regenstandrohr mit und ohne
Reinigungsöffnung DN 100 u. 125
Regenstandrohr m. Ö. rausge-
zogen DN 100
Bis 3m Länge!



Kupfer und Zink:
Standrohrkappe
DN 76+80+87
+100/116



Kupfer und Zink:
Endböden und
UNI-Endböden
250, 285, 333



Kupfer oder verzinkt:
Rinnenwinkel, gelötet
250, 285, 333



TITANZINK aus Peru



...auf europäischen Dächern

Bereits fast 100.000 to. Titanzink aus dem Hause IEQSA bedecken europäische Dächer, Fassaden oder werden im Bereich Zubehör eingesetzt. Unser Titanzink -Made in Peru- übertrifft die Qualitätsanforderungen der europäischen Norm EN 988 und wird regelmäßig von unabhängigen deutschen Instituten überprüft.



Wahrscheinlich haben Sie unser Material schon gesehen oder verarbeitet ohne es zu wissen.

Nutzen Sie unsere Erfahrung für Ihren Erfolg! Fragen Sie Ihren örtlichen Händler nach Titanzink der Marke IEQSA!

Besuchen Sie uns im Internet unter www.ieqsa.de

Anfragen ab 25 to. pro Bestellung richten Sie bitte an:

IEQSA - Deutsche Vertretung
Hr. Zimmermann

E-Mail: info@ieqsa.de

Fon: 07266 30 99 907

Fax: 07266 30 94 43

IEQSA

INDUSTRIAS ELECTRO-QUIMICAS S.A.

Av. Elmer Faucett No. 1920 - Lima 100 / Peru