



**ISOLIERUNG**  
*Spezial*

# DAS FACHBLATT

[www.FACHHANDEL-ISOLIERTECHNIK.DE](http://www.FACHHANDEL-ISOLIERTECHNIK.DE)

1/2010

## **FIT SETZT AUF QUALIFIZIERUNG**

Handwerk profitiert von Zertifizierung  
ausführlicher Bericht auf den Seiten 4 + 5

**Zertifiziert**

SBH Spezial-Baustoffe GmbH in Sarstedt

# *Erfolgreich nach nur einem Jahr*

*Neuer Standort der Spezial-Baustoffe Gruppe*





## Wichtiger Kunde

Der 1960 von Otto (verstorben 1985) und Sohn Harry Marschewski (verstorben 2002) gegründete Familienbetrieb wird von Angelika Marschewski-Wulf geleitet, die 1992 nach bestandener Gesellenprüfung in den Betrieb eintrat und 2003 erfolgreich die Meisterprüfung absolvierte. Der gesamte Betrieb ist seit Dezember 2008 gemäß den Anforderungen und Vorgaben der DIN EN ISO 9001:2000 und BS OHSAS 18001:2007 geprüft und zertifiziert. Die Qualifizierung aller Mitarbeiter beweist der Besitz eines SCC-Personenzertifikates und die ständige Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen.

## Aktuelles, größeres Bauvorhaben:

Im Zusammenhang mit dem Bauvorhaben auf dem Gelände der Salzgitter-Flachstahl GmbH hat die Firma PRT Rohrtechnik Spenge GmbH die Aufgabe übernommen, eine neue 20-bar-Dampfleitung DN 300 und eine Kondensatleitung DN 200 vom Walzwerk 3 zum neuen Wärmeofen 6 zur Erwärmung der Brammen zu verlegen. Die gesamte Leitungslänge von ca. 3 Kilometern Länge mit ca. 400 Bögen und Schmiegen wird in zwei Bauabschnitten eingeteilt und vergeben.

Für die Ausführung der Isolierarbeiten wurde die Firma O. u. H. Marschewski GmbH verpflichtet, die ihrerseits die SBH mit der Lieferung von druckfesten Lamellenmatten der Fa. Paroc in den Stärken 50 und 100 mm sowie dem entsprechenden Befestigungsmaterial beauftragte.

Die direkte Belieferung der Baustelle erfolgte, wie bei SBH üblich, termingerecht und ausschließlich mit eigenem LKW.



**Es ist 16 Monate her, dass die SBH am 1. Oktober 2008 im Gewerbepark Strate in Sarstedt ihren Betrieb aufnahm.**

Mit zur Zeit sechs Mitarbeitern und einer überdachten Lagerfläche von ca. 2.200 m<sup>2</sup> erweitert dieser Standort die Gruppe der Spezial-Baustoffe Häuser.

Das Sortiment umfasst Produkte aus den Bereichen Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutz und ist somit auf die Bedürfnisse der Isoliertechnik verarbeitenden Unternehmen optimal ausgerichtet. Innerhalb kürzester Zeit werden Lieferungen sowohl zum Lager

als auch auf die Baustelle zur vollsten Zufriedenheit der Kunden ausgeführt. Dank Zugehörigkeit zur FACHGRUPPE ISOLIERTECHNIK kann diese Leistung auch bundesweit gewährleistet werden. Entladeservice und Expresslieferungen werden genauso angeboten wie die Möglichkeit der Abholung im Lager Sarstedt. Auch sonstige logistische Herausforderungen bringen die Mitarbeiter der SBH nicht in Verlegenheit – zählen doch Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Vollzähligkeit zur Maxime des Sarstedter Unternehmens.

Quelle: Salzgitter AG

# Die Armacell Qualitätsoffensive: Ein starkes Bündnis für mehr Qualität in der Isolierbranche



## Die Armacell-Initiative zur Steigerung der Qualität und Sicherheit in der Isolierbranche ist mit sehr großem Erfolg angelaufen.

Auf die Qualität der Armacell-Produkte ist Verlass, sicher werden Dämmsysteme jedoch erst durch eine professionelle Verarbeitung. Genau da setzt Armacell mit seinem umfangreichen Schulungs- und Seminarprogramm an, zu dem der Dämmstoffhersteller jetzt alle Armaflex-Verarbeiter und -Händler einlädt.

Durch die Teilnahme an Schulungen erhalten Isolier-Fachbetriebe die Möglichkeit, sich von Armacell zertifizieren zu lassen. Mit diesem in der Branche einzigartigen Qualitätssiegel profitieren zertifizierte Isolier-Fachbetriebe zudem von der verlängerten Gewährleistungsfrist für Armacell-Premiumprodukte.

## Das Armacell-Qualitätssiegel

Die Armacell-Zertifizierung für WKS-B-Fachbetriebe hat sich in der Branche zum echten Qualitätssiegel entwickelt. In einem schwierigen Marktumfeld müssen die Isolierbetriebe heute alles daran setzen, sich von Wettbewerbern abzuheben. Dabei möchte Armacell seine Partner unterstützen und informiert regelmäßig über neue oder veränderte Anforderungen, innovative Produktlösungen und Verarbeitungstechniken. So gewährt der Dämmstoffhersteller den teilnehmenden Unternehmen einen Informationsvorsprung, der mit der Armacell-Zertifizierung dokumentiert wird.

Zertifizierte WKS-B-Fachbetriebe profitieren aber nicht nur von direkten Wettbewerbsvorteilen, sie erhalten auch verlängerte Gewährleistungsfristen für die Armacell-Premiumprodukte: Setzen von Armacell zertifizierte Isolier-Fachbetriebe AF/Armaflex und NH/Armaflex im System mit Armafix Rohrträgern ein, können sie die Armaflex-System-Garantie in Anspruch nehmen und erhalten nach Projektregistrierung exklusiv eine verlängerte Gewährleistung von 10 Jahren.

## Vorteile für Isolier-Fachbetriebe durch eine Zertifizierung:

- Sie besitzen noch mehr Sicherheit bei der Verarbeitung von Armacell Produkten
- Sie bieten Ihren Kunden Qualitätsarbeit und umfassendes Wissen
- Sie profitieren von der verlängerten Gewährleistung
- Sie besitzen einen klaren Wettbewerbsvorteil bei der Auftragsgewinnung

Über 100 Isolierbetriebe haben sich bereits zertifizieren lassen und profitieren von den verlängerten Gewährleistungsfristen – die Zertifizierung weiterer Unternehmen steht kurz bevor.

Nutzen auch Sie die Chance, sich zukünftig als zertifizierter Isolier-Profi zu präsentieren! Wollen Sie mehr über die Armacell-Schulungen und -Zertifizierung erfahren? Dann informieren Sie sich unter [www.armacell.com](http://www.armacell.com). Oder schreiben Sie eine E-mail an: [armaplus@armacell.de](mailto:armaplus@armacell.de).

## Die Armacell Qualitätsoffensive auf einen Blick

- Armacell-Schulungen und -Seminare stehen allen Isolier-Fachbetrieben offen
- Geschulte Armaflex-Verarbeiter können sich durch Armacell zertifizieren lassen
- Zertifizierte WKS-B-Fachbetriebe profitieren von verlängerten Gewährleistungsfristen
- Jetzt auch Schulung und Zertifizierung von Dämmstoffhandelniederlassungen
- Ganz neu: Schulung und Zertifizierung von WKS-B-Ausbildern und WKS-B-Ausbildungsstätten



Das Qualitätssiegel: Armacell Business Director Giel Vaessen und WKS-B-Verkaufsleiter Ralf Wirth präsentieren das Armacell-Zertifikat

## Jetzt auch Zertifizierung von Handelspartnern

Um die erfolgreiche Zusammenarbeit aller am Markt Beteiligten weiter zu verbessern, ergänzt Armacell seine Qualitätsoffensive jetzt um spezielle Zertifizierungen für seine Handelspartner und die WKS-B-Ausbildungsstätten.

Kundenberatern von Fachhandelshäusern ermöglicht Armacell in einem eintägigen Seminar, ihr Fachwissen rund um die Anwendung von Armacell-Produkten zu vertiefen. Neben der Vermittlung theoretischer Grundlagen der technischen Isolierung sind die Teilnehmer auch selbst gefordert. Sie müssen beispielsweise Berechnungen mit dem ArmWin-Kalkulationsprogramm durchführen, brandschutztechnische Anforderungen beim Einsatz der Produkte erfüllen und können beim

„Hands-On“-Training praktische Erfahrungen mit technischen Dämmstoffen sammeln. Zu den ersten Fachhandelsunternehmen, die sich von Armacell zertifizieren ließen, gehören auch die FIT-Niederlassungen der hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG. Anfang Februar wurden die Verkaufsleiter der Fachhandel Isoliertechnik Niederlassungen Hamburg, Bremen, Soltau, Recklinghausen und Sarstedt in einem technischen Training geschult und erhalten jetzt das Armacell-Zertifikat. Schulungstermine für weitere Niederlassungen sind bereits geplant. „Wir begrüßen die Armacell Qualitätsoffensive sehr. Toll, dass das Unternehmen jetzt auch spezielle Schulungen für Handelsniederlassungen anbietet. Auf der Basis dieses Wissens können wir unsere Kunden noch umfassender als bisher beraten“, erklärte Carsten Schmidt, Verkaufsleiter des Fachhandel Isoliertechnik, nach der Schulung.



Armacell bietet deutschlandweit Armaflex-Verarbeitungsschulungen an

### Schulung und Zertifizierung überbetrieblicher Ausbildungsstätten

Für die Ausbilder in den überbetrieblichen WKS-B-Ausbildungsstätten veranstaltet der Dämmstoffhersteller Seminare, in denen neben Theorie und Praxis in der Anwendung von Armacell-Produkten auch grundlegende Kenntnisse über gesetzliche und normative Anforderungen vermittelt werden. Auch bei den überbetrieblichen WKS-B-Ausbildungsstätten ist die Resonanz enorm: Das Zertifizierungskonzept wurde den Ausbildungsmeistern auf ihrer alljährlichen Fachtagung bei Armacell im Oktober 2009 vorgestellt und bereits im Dezember hatten sich fast alle WKS-B-Ausbilder zu den Schulungen angemeldet, die im Januar stattfanden. Im Februar wurde das Ausbildungszentrum der Südbadischen Bauwirtschaft in Bühl (Baden) als erste Einrichtung von Armacell zertifiziert.



Armacell Business Director Giel Vaessen freut sich über den Erfolg der Armacell Qualitätsoffensive: „Wir engagieren uns seit vielen Jahren in der Aus- und Weiterbildung in der Isolierbranche. Mit der Qualitätsoffensive heben wir unseren Anspruch jetzt auf eine neue Ebene und besiegeln die Partnerschaft mit der Armacell-Zertifizierung.“

Zertifikatsübergabe im ABZ Bühl: Armacell-Anwendungsspezialist Michael Weber, WKS-Ausbildungsmeister Joachim Herzog, ABZ-Leiter Frank Hassler und Armacell-Gebietsleiter Michael Meyer (v.l.n.r.)

## TGA Planer-Seminar „Isolieren und Klimaschutz“

Am 27. Mai 2010 in Berlin und am 4. November 2010 in Stuttgart lädt die Initiative „Isolieren PRO Klimaschutz“ alle interessierten Planer, Architekten und Betreiber von Wohn- und Geschäftsgebäuden zu einem eintägigen Seminar rund um die Energie- und CO<sub>2</sub>-Effizienz durch optimale Dämmung von Kalt- und Warmwasserrohrleitungen ein.

Die Referenten sind anerkannte Fachleute aus dem Kreis der führenden Dämmstoffhersteller Armacell, Isover, Kaimann, Rockwool, Knauf und L'ISOLANTE K-FLEX, die auch die Initiative als Hauptsponsoren unterstützen.

Weitere Informationen zur Initiative „Isolieren PRO Klimaschutz“ finden Sie unter [www.klimaschutz.ag](http://www.klimaschutz.ag)

### Im einzelnen werden in der Veranstaltung folgende Themen behandelt:

- Auswirkungen der EnEV 2009 auf die Dämmung von Kalt- und Warmwasserrohrleitungen in Gebäuden
- Bedeutung des Faktors „Q“ bei der Optimierung der Energieeffizienz von Kälte- und Wärmeanlagen
- Praxisbeispiele für die Steigerung der Energieeffizienz durch optimale Dämmung von Rohrleitungen in Gebäuden
- Vorstellung des Software-Programms Dämmcalc 2.0



## NEUE RUBRIK:

## FIT-GESELLSCHAFTER IM FOKUS

## KRÜGER &amp; SCHARNBERG IN ROSTOCK



## 10 Jahre voll in Fahrt



Am Standort des hagebau-Partners Richter in Rostock hat Krüger & Scharnberg ausreichend Lagerfläche und ein Büro angemietet.

Als 1998 bei Krüger & Scharnberg in Hamburg die Entscheidung fiel, einen Fachhandelsstandort für Isoliertechnik in Rostock zu gründen, waren sowohl der Ursprung als auch die Umsetzung dieser Idee ungewöhnlich.

So wurde die Region Rostock bereits vom Mutterhaus von Hamburg aus betreut. In Rostock selbst gab es damals lediglich einen Fachhändler für Isoliertechnik. Letztlich waren es die Kunden von Krüger & Scharnberg, die mit dem Wunsch nach einem weiteren Fachhändler in der Region Mecklenburg-Vorpommern an die Vertriebs- und Geschäftsleitung herangetreten sind. Hintergrund dafür war der Wunsch nach mehr Wettbewerb, mehr Flexibilität und intensiver Betreuung, insbesondere bei großen regionalen Objekten.

Das war eine Anforderung an die Geschäftsleitung, wie sie sicherlich nicht alltäglich ist, der sie aber sehr gern nachkam. Ein Konzept wurde gefunden. Ungewöhnlich, aber effektiv. Gemeinsam mit dem hagebau-Partner Richter Baustoffe in Roggentin bei Rostock wollte sich Krüger & Scharnberg an die Verwirklichung einer Niederlassung heranwagen. So wurden auf dem Gelände der Firma Richter, am Ahornring ausreichend Lagerfläche und ein Büro angemietet, sowie eine eindeutige Aufgabenteilung vereinbart.

Damit war der Grundstein für ein Geschäftsmodell gelegt, dass auch heute noch, zehn Jahre nach Gründung, ebenso erstaunlich wie innovativ erscheint.

Jörg Jalaß, verantwortlich für den Außendienst bei Krüger & Scharnberg erläutert die wesentlichen Vorteile für seine Kunden: „Schnelligkeit vor Ort, ein breites und tiefes Spezialsortiment, eine hervorragende Innen- und Außendienstbetreuung und eine schmale Kostenstruktur“. Und genau darum geht es: den Kunden jeden Tag einen Grund dafür geben mit K&S zusammenzuarbeiten. Zugegeben, ein hochgestecktes Ziel, aber schließlich will man sich in Rostock nicht ausruhen.

Doch letztlich sind es die Kunden, die es K&S danken. Viele sind seit der ersten Stunde dabei und schätzen insbesondere die enge Partnerschaft mit dem Vertrieb von Krüger & Scharnberg.

„Wir wollen Partner auf Augenhöhe sein. Nur so können wir gewährleisten, dass wir den Anforderungen des regionalen Marktes tagtäglich gerecht werden“, so Jörg Jalaß.

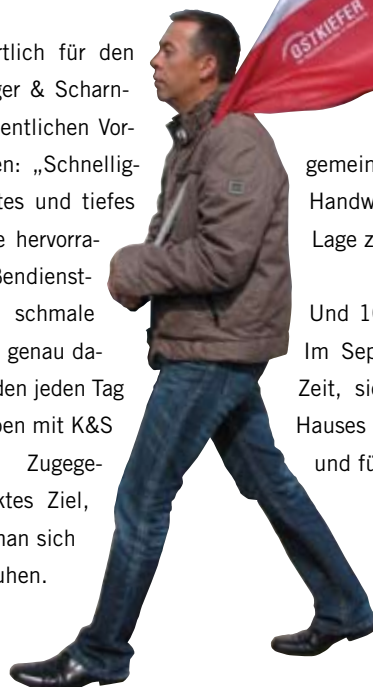
Ist auch die Gesamtsituation konjunkturell bedingt nicht immer einfach, so stellt sich dennoch auch in der Gegenwart die Entwicklung bei K&S, Rostock, ausgesprochen positiv dar. Viele der Großbaustellen zwischen Rügen und Hamburg werden mit Materialien des Fachhändlers für Isoliertechnik beliefert. Als Beispiele seien hier nur die Ostsee-Sparkasse in Rostock, die Colourline Arena in Hamburg, das Stadtentwicklungsprojekt Hafencity in Hamburg, das IHK-Gebäude in Schwerin oder das Ozeaneum in Stralsund genannt.

Jörg Jalaß:

„Wir verstehen uns als das Bindeglied zwischen

unseren Partnern aus der Industrie und unseren Handwerksbetrieben. Wir wissen, dass wir nur so erfolgreich sein können, wie es unsere Kunden sind. Unser gemeinsames Interesse besteht darin, den Handwerker durch unsere Leistungen in die Lage zu versetzen, optimal zu arbeiten.“

Und 10 Jahre sind ein Grund zum Feiern. Im September 2009 war es dann an der Zeit, sich bei Kunden und Freunden des Hauses Krüger & Scharnberg für die Treue und für das Vertrauen zu bedanken.





*Viele Partner und Kunden von K&S genossen einen perfekt organisierten Tag.*



*Die Tombola hatte viele attraktive Gewinne parat.*



*Selbstredend fanden kulinarische Köstlichkeiten regen Zuspruch.*

Zunächst ging es mit einem Flussschiff bei Livemusik und einem Frischgezapften auf der Warnow von Rostock nach Warnemünde. Bereits auf dem Schiff kam bei den rund 50 geladenen Gästen gute Feierstimmung auf.

Andrea Wilm: „Wir wollten auf diesem Wege einfach mal Danke sagen und freuen uns sehr darüber, dass so viele unserer Kunden mit Ihren Partnern zu unserem Fest gekommen sind, um gemeinsam mit uns diesen Tag zu feiern“.

Eröffnet wurde die Veranstaltung von Herrn Hartmut Schillinger, Prokurist und Abteilungsleiter Technische Isolierung aus dem Stammhaus in Hamburg. Herr Schillinger fasste die vergangenen zehn Jahre noch einmal zusammen und so mancher schwelgte schon bald in Erinnerungen an gemeinsam realisierte Projekte. Insbesondere betonte Schillinger noch einmal die vertrauensvolle Zusammenarbeit und die ganz besondere Form dieser teils freundschaftlichen, aber insbesondere erfolgreichen Partnerschaft mit den Kunden.

Zum Abend ging es in ein Erlebnisrestaurant hoch über den Dächern von Rostock. Es wurde gegessen, gefeiert und gelacht, bevor dann die Tombola ausgelost wurde. Hauptpreis war eine Ballonfahrt für zwei Personen.

### **Die Kunden von K&S waren rundum zufrieden**

In entspannter und angenehmer Atmosphäre wurde dann sicher auch der eine oder andere

Kontakt geknüpft. „Ein lockeres Gespräch, in dem die Sympathien und eben der Mensch im Vordergrund stehen. Das war für alle ein toller Tag, und das ist das größte Lob für uns“, so Jörg Jalaß.

Der Erfolg von Krüger & Scharnberg in Rostock fußt auf einer breiten Basis. Mit vier Standorten deckt K&S den gesamten Norden ab. Das Traditionsunternehmen aus Hamburg beschäftigt sich seit 1893 mit Baustoffen und hat sich zum echten Spezialisten entwickelt. Denn neben dem klassischen Hochbau verfügt das Unternehmen auch über eine außergewöhnliche Kompetenz in den Bereichen Trockenbau, Brandschutz, Holzhandel, Fassadenbau, Befestigungstechnik und natürlich der Technischen Isolierung.

Seit 1977 gehört Krüger & Scharnberg zur hagebau, einer der größten Einkaufskooperationen Europas, und ist Gründungsmitglied der Spezialisierungsgruppe „Fachhandel Isoliertechnik (FIT)“.

Durch diese Mitgliedschaft ist K&S in der Lage, Projekte deutschlandweit zu zentral vereinbarten Konditionen abzuwickeln. Durch ein Netz von 15 Standorten ist eine kurzfristige Belieferung sichergestellt, ohne dass der Kunde auf den bekannten und bewährten Service verzichten muss.

Die Sortimentstiefe, die Vertriebskonzeptionen, der Zugang zu den Lieferanten und natürlich auch die günstigen Konditionen sind nur als Partner dieser starken Gemeinschaft möglich.

„Das sind Menschen, die ein und dieselbe Sprachen sprechen und wissen, wie wichtig wir füreinander sind“, sagt Jörg Jalaß.

## VORSCHAU

### **DHT Hildesheim – Ein Konzept geht auf**

#### **Der Vertrieb zieht Bilanz**

Es ist nunmehr ein Jahr her, dass in Hildesheim die Entscheidung getroffen wurde, zukünftig mit einem neuen Konzept den Markt der technischen Isolierung zu bearbeiten.

Die Vorgabe war, die Lösungen hundertprozentig auf die Bedürfnisse des Handwerks auszurichten.

*Lesen Sie den ausführlichen Bericht in Ausgabe 2-2010.*

**EKAFOL**  
**EKATEC**  
**EKAMET**  
**EKAMAT**  
**EKALIT**  
**EKAFIX**  
**EKATHERM**  
**EKAPLAST**

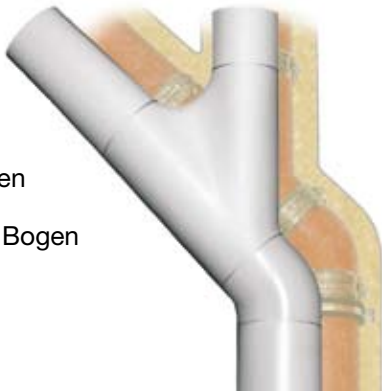
**100 Jahre**  
 1908-2008  
**SEBALD**  
 ISO-SYSTEME

## Oberflächensysteme für die Isoliertechnik

### 45° Formteile

für Fallrohrleitungen  
 (SML · HT · KG):  
 Schrägabzweige, Bogen  
 aus

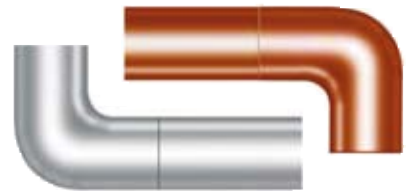
**EKAFOL**  
**EKATEC**  
**EKAPLAST**



**Für den Außenbereich,  
 gegen Feuchtigkeit und  
 Vogelfraß:**

**EKATEC** aus PVC-Aluverbund  
 in Aluoptik

**EKAPLAST** aus halogenfreier  
 Folie in Kupferoptik.



**EKAFOL**  
**EKATEC**

Oberflächen für Kautschuk-Isolierungen  
 sind auch in kleinen Abmessungen  
 9/13/15 mm Isolierdicke lieferbar.



## Tipps für anwenderfreundliche Ergänzungen unserer Oberflächensysteme.



**EKATHERM**  
**Stutzenkappen mit paßgenauen  
 PU-Dämmeinlagen**

mit flexibler Abdichtung  
 am Spindelhalbs gibt es aus

**EKAFOL** · **EKAMAT** · **EKATEC**



### **EKAFOL** Formkappen

für Armaturen und  
 Flanschverbindungen.

Einfach anzuwenden,  
 variabel einsetzbar



**Der neue  
 EKAFOL-Bogen  
 in Segmentoptik.**

Einteilig.  
 Mehr Formstabilität bei  
 größeren Dimensionen.  
 Offene Teile stapelbar.



SEBALD ISO-SYSTEME GMBH & CO KG · BAHNHOFSTRASSE 40 · 93161 SINZING  
 Tel. 0941 - 30727 - 0 · Fax: 0941 - 30727 - 40 · E-mail: vertrieb@sebald-isosysteme.de · Internet: www.isosysteme.de



Potenzial für den Modernisierungshandwerker

## Energieverbrauch von Altbauten

*Rund 90 Prozent aller Wohngebäude in Deutschland wurden vor 1977, also vor dem Inkrafttreten der ersten Wärmeschutzverordnung, gebaut. Hier besteht ein enormes Potenzial zur Energieeinsparung durch Minimierung der Heizwärmeverluste.*

Der Gebäudebestand kann nach Baualter und Gebäudegrößen in Typen eingeteilt werden. Dabei bildet das Baualter ein wichtiges Merkmal, weil sich in jeder Bauepoche allgemein übliche Konstruktionen finden lassen, die den Heizwärmebedarf beeinflussen. Die Gebäudegröße spielt ebenfalls eine wesentliche Rolle. Größere Gebäude haben im Verhältnis zu ihrem nutzbaren Volumen eine geringere Außenfläche, über die Wärme an die Umgebung abfließen kann.

Für jeden Gebäudetyp lassen sich Einsparmöglichkeiten durch optimale Wärmeschutzmaßnahmen an Wand, Dach, Keller und Fenster sowie durch Lüftungstechnische Maßnahmen ermitteln. Die Wärmedämmung der Dächer und Außenwände bewirkt dabei den größten Energieeinspareffekt.

Welche dieser Maßnahmen wirtschaftlich sinnvoll durchgeführt werden können, hängt im Einzelfall vom Gebäudetyp ab. Fast alle Gebäude, die älter als 20 Jahre sind, haben einen Energieverbrauch von mindestens 20 Litern Heizöl oder 20 Kubik-

metern Erdgas, d. h. rund 200 kWh pro m<sup>2</sup> Wohnfläche und Jahr. Die zu erwartende Einsparung durch Wärmedämmmaßnahmen liegt im Durchschnitt bei 50 Prozent.



	Baujahr 1950-1977	Baujahr 1977-1982	Baujahr ab 1982	WSVO 1995	NEH	Passivhaus
Verbrauch (l bzw. m <sup>3</sup> )	30 - 40	20 - 30	15 - 20	8 - 12	3 - 5	<1,5
Emission (kg)	ca. 91	ca. 85	ca. 46	ca. 29	ca. 12	keine

Europas größte  
Messe für  
Isoliertechnik

Wir sind dabei!



Wiesbaden  
21. und 22. April 2010  
Halle 1/Stand 112

## WICHTIGE URTEILE

Wann fehlt **einer Nachtragsrechnung** nach § 2 Nr. 5 VOB/B die Prüfbarkeit?

## DAS PROBLEM

Eine Rechnung wird nur dann fällig, wenn sie schlüssig begründet wird. Aus der Rechnung müssen sich somit die Gründe ergeben, die den geltend

gemachten Anspruch des Auftragnehmers rechtfertigen. Welche Voraussetzungen hierzu bei Nachträgen zu erfüllen sind, zeigt folgender Fall:

## DER FALL

Aufgrund unerwarteter Bodenverhältnisse wird eine komplizierte Vertragsänderung zur Erstellung der Baugrubensohle erforderlich. Der Auftragnehmer unterbreitet hierzu ein Nachtragsangebot, in dem er lediglich die zusätzlichen Kosten für den Mehrverbrauch an Zement geltend

macht. Gleichzeitig kündigt er noch zu ermittelnde weitere Kosten aus der Vertragsänderung an.

Der Auftraggeber erachtet die Rechnung als nicht prüfbar und verweigert die Zahlung. Zu Recht?

## DIE ENTSCHEIDUNG

Der BGH hat diese Frage in seinem Urteil vom 20.08.2009 – Az.: VII ZR 205/07 – **bejaht**.

Nach § 2 Nr. 5 VOB/B ist bei einer Kostenveränderung ein neuer Preis „unter Berücksichtigung der Mehr- und Minderkosten zu vereinbaren“. Kommt eine Preisvereinbarung nicht zustande, muss der Auftragneh-

mer in seinem Nachtrag umfassend darlegen, welche Mehr- und Minderkosten er als Folge der Vertragsänderung hatte. **Ein Nachtrag, der lediglich erhöhte Kosten einzelner Elemente der Preisgrundlagen geltend macht und es im Übrigen bei der Ankündigung weiterer Ansprüche belässt, ist nicht schlüssig, damit nicht prüfbar und somit auch nicht fällig.**

## HINWEISE FÜR DIE PRAXIS

Dem Auftragnehmer ist somit zu raten, bei Nachträgen aus Veränderungen für die bereits geleisteten Arbeiten eine abschließende Mehr- und Minderkostenberechnung vorzulegen. Gemäß den Grundsätzen des § 2 Nr. 5 VOB/B sind hierbei die Preisermittlungsgrundlagen des Hauptangebots zugrunde zu legen.

Eine gesonderte Darstellung der Minderkosten wird sich natürlich dann erübrigen, wenn auf der Hand liegt, dass solche nicht eingetreten sein können.

Beispiel: Der Auftraggeber wünscht eine teurere, aber gleichformatige Fliese.

## FAZIT

Eine Rechnung zu einer Vertragsänderung, bei der lediglich bestimmte Mehrkosten geltend gemacht werden, ohne den sich aus der Veränderung ergebenden neuen Preis darzulegen, der unter Berücksichtigung sämtlicher Mehr- und Minderkosten zu ermitteln ist, ist grundsätzlich nicht prüfbar und somit nicht fällig.

# Handwerk profitiert 2010 von Steuererleichterung

Ob Unternehmensteuerreform, Ist-Versteuerung oder erhöhter Kinderfreibetrag, der Jahresbeginn 2010 bringt einen ganzen Reigen von Neuerungen im Steuerbereich mit sich. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) gibt den Handwerksbetrieben und ihren Beschäftigten einen Überblick über die wesentlichen Veränderungen.

## Verbesserungen bei der Unternehmensteuer

Im Rahmen des Wachstumsbeschleunigungsgesetzes treten zum 01.01.2010 Korrekturen bei der Unternehmensteuer in Kraft. Diese betreffen die Zinsschranke und die Verlustverrechnungsbeschränkung bei Mantelkäufen, aber auch das für das

Handwerk wichtige Thema der geringwertigen Wirtschaftsgüter. So wird der Abzugsbetrag, bis zu dem geringwertige Wirtschaftsgüter sofort steuerlich abgeschrieben werden können, wieder auf 410 Euro erhöht. Zudem wird das Hinzurechnungsquorum für Zinsanteile von Mieten, Pachten und Leasinggebühren von 65 auf 50 Prozent zurückgeführt.

## Korrekturen bei der Erbschaftsteuer

Ebenso sieht das Wachstumsbeschleunigungsgesetz Korrekturen bei der Erbschaftsteuer vor. Mit dieser neuen Ausgestaltung ist eine verträgliche Lösung für die Betriebe des Handwerks sichergestellt, auch wenn das Wahlrecht zwischen altem und neuem Recht für

Todesfälle zum 31.12.2009 ausläuft. So wird die betriebliche Haltefrist zum Jahresbeginn von 7 auf 5 Jahre abgesenkt. Gleiches gilt für die Lohnsummenfrist. Darüber hinaus müssen über diesen Zeitraum von 5 Jahren auch nicht mehr 650 Prozent der Lohnsumme erhalten werden, sondern lediglich noch 400 Prozent. Das Lohnsummenkriterium gilt zudem anstatt für Betriebe ab 10 Mitarbeitern künftig erst für Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern. Zudem wird der Steuertarif für Geschwister, Nichten und Neffen verbessert. Die Steuersätze variieren ab dem Jahreswechsel je nach Vermögen zwischen 15 und 43 Prozent.

Weitere Steuererleichterungen in der Übersicht:

- **Erhöhte Umsatzsteuergrenze für die Ist-Versteuerung**
- **Erweiterte Abschreibungsmöglichkeiten jetzt nutzen**
- **Korrekturen am Einkommensteuertarif**
- **Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträge voll abzugsfähig**

Die detaillierten Informationen zu den Steuererleichterungen können Sie unter [www.zdh.de/presse/zdh-thema/handwerk-profitiert-2010-von-steuererleichterungen.html](http://www.zdh.de/presse/zdh-thema/handwerk-profitiert-2010-von-steuererleichterungen.html) nachlesen

**WICHTIGE TERMINE**

Eind...

## WO FINDET was statt?

**Ausbildung zur Brand-schutz-Fachkraft TÜV**   
13.09. – 18.09.2010 Hannover

**Ausbildung zum Brand-schutz-Fachtechniker TÜV**   
26.04. – 30.04.2010 München  
15.11. – 19.11.2010 Köln

**Ausbildung zur Fachkraft für Funktionsdecken TÜV**   
06.09. – 11.09.2010 Hannover

**kaiflex<sup>®</sup> KKplus**

**KAIFLEX KKplus und KAIFLEX RT-KKplus:**  
**Das Premium-Dämmsystem**

**kaiflex** TECHNISCHE ISOLIERUNG  
TECHNICAL INSULATION  
ISOLATION TECHNIQUE

**KAIMANN**  
www.kaimann.de

KAIMANN GmbH • D-33161 Hövelhof • Hansastraße 2-5 • Telefon: +49 (0) 5257-9850-0 • Telefax: +49 (0) 5257-9850-590 • E-Mail: info@kaimann.de

# JA, ich will weitere Informationen!

Bitte senden Sie mir Informationsmaterial zu den unten angekreuzten Themen!

HIER  
ANKREUZEN



SEITE 08: **SEBALD** – Oberflächentechnik für die Isoliertechnik

SEITE 11: **KAIMANN** – Kaiflex KK plus, das Premium-Dämmsystem

**IMPRESSUM:** Gestaltung und Redaktion „ISOLIERUNG spezial“ Ausgabe 1/10: Carsten Schmidt, Tel. 05191/802-0,  
KONKRET.creativ, Agentur für Marketing & Verkaufsförderung, Hünxe/Bayreuth, Tel. 0921/5073748-0. Alle Angaben ohne Gewähr.  
Abweichungen/Änderungen der Produkte durch die Lieferanten vorbehalten. © by hagebau

Absender

Firma, Inhaber:

Straße, PLZ, Ort:

Telefon:

Telefax:

E-Mail: