

STŘECHA SPECIÁL

52. VYDÁNÍ • ZIMA 2018
TÉMA: RADY PRO PODNIKATELE

revue

SPOLEČNĚ VYDÁVÁJÍ

Coleman **si**
STŘECHY ■ FASÁDY ■ IZOLACE

DEC DACHDECKER
STŘECHY ■ FASÁDY ■ IZOLACE

CH PRVNÍ CHODSKÁ
SPECIALISTA NA STŘECHY

STAV INVEST
- Vše pro střechy a fasády -



STŘECHA SPECIÁL
V NOVÉM KABÁTĚ, **str. 4**

Co nám pomůže v komunikaci
se zákazníkem?, **str. 10**

Střechy u nás v ČR jsou na hranici
dvou světů, **str. 19**

EDITORIAL

Vážení čtenáři a obchodní přátelé, máte v rukou časopis STŘECHA SPECIÁL revue. Časopis má dlouhou tradici a je to jeho již 52. vydání, přičemž dosud vycházel pod názvem DACH revue a vydavateli byly společnosti PRVNÍ CHODSKÁ a Dachdecker. Nyní se k nim přidávají i další firmy sdružené v síti Střecha speciál, a to společnosti Coleman a Stavinvest - časopis proto dostal i nové jméno. Náklad časopisu se zvýší na 7 000 ks, bude vycházet 3x ročně v tištěné i elektronické verzi a stane se tak jedním z nejvýznamnějších periodik v našem oboru.

Naším cílem je, aby časopis přinášel vždy aktuální a inspirativní informace pro vaše podnikání. Nechceme časopis zaměřit jen technicky, protože každý majitel realizační firmy řeší také mnoho dalších problémů v podnikání a také na ty bychom vám rádi dávali rady a odpovědi. Zapojíme širokou paletu odborníků, které zaměstnáváme nebo s námi spolupracují a mají střechy a náš obor rádi stejně jako my.

Dnes specializovaný prodej střech prochází velkými změnami. Trh se konsoliduje a řada firem původně specializovaných se stala prodejci obecných stavebnin či byla prodejci stavebnin koupena. V takových firmách se postupně vytrácí odbornost a zaměření na naše řemesla pokrývač, klempíř, izolatér a tesař. V síti Střecha speciál je tomu naopak. Zaměstnáváme více než 300 specialistů na střechy, ve střechách dosahujeme obrátu 2 mld. korun, střechám se věnujeme naplno a každá firma, která střechy realizuje, je u nás VIP zákazníkem. Výsledkem je také řada služeb, které jinde nenajdete. Některé z nich nyní začínáme nabízet v celé síti a patří k nim i společný časopis. Více o službách se můžete dočíst na straně 4.

Aktivita skupiny Střecha speciál jsou a budou vždy zaměřeny na podporu kvality v oboru, na využití chytrých technologií a na podporu poctivého řemesla ve všech směrech. Proto i v časopise dáváme prostor prezentaci kvalitních firem a jejich realizací. Neváhejte se obrátit na kteréhokoli člena Střechy speciál se svou referencí, rádi ji zveřejníme.

Děkuji vám za přízeň, těším se na spolupráci a přeji vám úspěšný rok 2018.

Ing. Petr Hurta
ředitel společnosti Coleman S.I., a. s.

Vydává:

Časopis STŘECHA SPECIÁL Revue vydávají společným nákladem společnosti COLEMAN, DACHDECKER, PRVNÍ CHODSKÁ a STAVINVEST

Adresa redakce: Bergmannova 96, 356 04 Dolní Rychnov

Vedoucí vydání: Nikola Kelecsenyiová, marketing@dachdecker.cz, tel.: +420 607 085 483

Redakce: Alena Georgiadisová, dachrevue@gmail.com, Vratislav Kroc jr., krocjr@stavinvest.cz, tel.: +420 777 574 641, Patrik Beňo, patrik.beno@coleman.cz, tel.: +420 725 565 446

Grafická úprava: Pavel Krmášek, tel.: +420 734 681 073

ISSN číslo: MK ČR E 18313

Časopis STŘECHA SPECIÁL REVUE vychází 3x ročně, distribuce je zdarma.

Vaše podněty a připomínky směřujte na: marketing@dachdecker.cz, marketing@chodska.cz, krocjr@stavinvest.cz, patrik.beno@coleman.cz

Z OBSAHU...



04 INFO STŘECHA SPECIÁL V NOVÉM KABÁTĚ



10 KOMUNIKACE Co nám pomůže v komunikaci se zákazníkem?



12 DOBRÉ JMÉNO JE ZÁKLAD VAŠÍ FIRMY ...aneb čím toho dosáhnout a nepoškodovat jej



19 ZAMYŠLENÍ CECHMISTRA Střechy u nás v ČR jsou na hranici dvou světů

AŽ SE ZIMA ZEPTÁ...

Když se zima vyvede jak má, jsou první dva měsíce roku pro střechaře dobrou oddech. Střechy domů se ztrácejí pod sněhovou nadílkou, takže se na nich pracovat nedá, ale i v této podobě mohou být užitečným poučením, třeba připomenutím významu sněhových zachytávačů.

Lidé problematiku sněhu na střechách řeší od pradávna. Jedním ze záměrů bylo zadržet sníh na střeše co nejdéle, a to hned z několika důvodů. Jednak aby nekontrolovaným pohybem sněhové masy nedošlo k poškození střechy, také aby nebyly ohroženy životy kolemjdoucích a v neposlední řadě šlo o to, zejména v horských oblastech, že sněhová pokrývka je velmi dobrý tepelný izolant. Proto třeba u alpských domů s nižšími sklony byly na střechu pokládány kameny či kulatina, které měly za úkol sníh zadržovat. Na druhé straně bylo ale potřeba se vypořádat otázkou nadměrného zatížení konstrukce střechy sněhem, neboť všeho moc škodí.

První patentovaný sněhový zachytávač pochází z roku 1897, kdy jej v New Yorku vynalezl majitel střechařské firmy. Máme tedy za sebou už 120 let zkušeností s aplikováním tohoto střešního doplňku, přesto v této oblasti stále existuje mnoho rezerv. Je s podivem, že tento velmi jednoduchý prvek bývá tak často ignorován, což s sebou v důsledku přináší nezanedbatelné škody a někdy může jít i o ohrožení života.

Připomeňme si, že většina našeho území se nachází v 1. - 4. sněhové oblasti, kde je průměrná hodnota zatížení sněhem mezi 70 - 250 kg/m², což odpovídá vrstvě mokrého sněhu tloušťky od 14 do 40 cm. V horských oblastech však bývá zatížení střechy mnohem vyšší, 320 kg/m² a více.

Sněhové zachytávače se zabudovávají do šikmých střešních pláští tam, kde hrozí:

- pád sněhu ze střechy, který může ohrozit okolí, a to nejen osoby, ale také stavební konstrukce (například níže položené střechy) nebo třeba zaparkovaná auta,
- hromadění sněhu v důsledku jeho pohybu po šikmém střešním pláští, tj. okraje, úžlabí a místa, kde by pohyb sněhu poškodil konstrukční detaily a jiné stavební prvky (např. odvětrávače).

V případě, že jsou zachytávače umístěny po celé ploše, je posílena nejen bezpečnost, ale střešní plášť získává

dodatečnou „tepelnou“ izolaci. V opačném případě, tedy pokud zachytávače chybí nebo jsou nedostatečné kvality či nedostatečně dimenzované, dochází vždy k nějakým nepříjemnostem. Při poddimenzování například může dojít k tomu, že sněhové zábrany ukotvené do střešního pláště budou společně s ním namáhány takovým zatížením, že dojde k poškození samotného střešního pláště.

V současné době má každý systém pro šikmé střechy odpovídající technické řešení pro zachytávače sněhu. Je přitom možno vybírat z několika typů. Například trubkové zachytávače, deskové sněhové zábrany nebo speciální háky. Dalšími bezpečnostními prvky jsou rozrážeče sněhu nebo speciální střešní tašky s výstupky. Ty ovšem neslouží k udržení sněhu na střeše, ale pouze sjíždějící masu sněhu roztrhají na menší díly, které pak odpadávají z okapové hrany po menších kusech a nepředstavují takové nebezpečí.

Výběr typu sněhových zachytávačů záleží na sněhové oblasti, na délce střechy od okapu k hřebeni a na jejím sklonu. Většina výrobců má ve svých technologických předpisech dimenzační tabulky nebo schémata, podle kterých lze určit množství a polohu jednotlivých prvků v závislosti na tvaru

střechy, sklonu a místě realizace (jeho sněhovém pásmu).

Platí, že čím větší je vzdálenost od okapu k hřebeni, tím více sněhu bude působit na sněhovou zábranu, která je namontována nad okapem. Stejně tak platí, že čím větší je sklon střechy, tím větší nápor sníh na zábranu vyvine. Vyšší sněhové oblasti proto vyžadují instalovat zábrany dokonce v několika řadách, aby se váha sněhu rozložila. Obecně při návrhu platí, že v případě vyššího zatížení a potřeby více řad zábran, musí být jednotlivé řady rozmístěny rovnoměrně po celé délce střechy. Pokud je stavba v mírnější sněhové oblasti a zábrany masu sněhu udrží v jedné řadě, tak se instaluje zábrana pouze k okapové hraně. Nezapomeňte také v případné rekonstrukci konzultovat návrh sněhových zachytávačů se statikem, zatížení zachycenou sněhovou vrstvou je veliké a starý krov by jej nemusel vydržet.

Na druhou stranu, není nutné, aby sněhové zábrany byly i tam, kde nemají žádné opodstatnění. V místech, kde nebezpečí nehrozí, je možno nechat sníh volně sjíždět ze střešních ploch. Ulehčí se tak krovům a předejde se potížím s rychlým táním větší masy sněhu v jarních měsících.

(ge)



STŘECHA SPECIÁL V NOVÉM KABÁTĚ

Jistě jste již zaregistrovali zvýšenou aktivitu „staronového“ sdružení Střecha speciál v posledních třech letech. Sdružení Střecha speciál tvoří čtyři firmy zaměřené na specializovaný prodej střešních krytin: Coleman S.I., a. s., Dachdecker, spol. s r. o., PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o. a STAV-INVEST střešní systémy, s. r. o. Dnes vám přinášíme aktuální informace o našem sdružení s představením nejnovějších produktů a služeb.

Coleman si
STŘECHY ■ FASÁDY ■ IZOLACE

DEC DACHDECKER
STŘECHY ■ FASÁDY ■ IZOLACE

PRVNÍ CHODSKÁ
SPECIALISTA NA STŘECHY

STAVINVEST
Vše pro střechy a fasády

VZDĚLÁVÁNÍ

Naše sdružení již tradičně působí v oblasti vzdělávání. V roce 2018 proběhne 3. ročník vzdělávacích konferencí zaměřených na živnostníky a majitele firem, na kterých získáte zdarma mnoho zajímavých informací z oblasti norem, práva a marketingu, nezbytných pro vaše podnikání.

Naše zákazníky vzděláváme nejen v oblasti teorie, ale zaměřujeme se i na zlepšení praktických dovedností. Služba Coleman Univerzita, zaměřená na vzdělávání a praktické kurzy pro řemeslníky, je nově nabízena v celé síti Střecha speciál a umožňuje tak majitelům firem zlepšit praktické dovednosti svých zaměstnanců. Zajímavostí je, že při využití tzv. Stipendia, poskytovaného našimi dodavateli, mají majitelé možnost vzdělat své zaměstnance zcela zdarma.



Na zimní vzdělávací projekty (Konference a Coleman Univerzita) navazují další praktické vzdělávací aktivity. Již na začátku sezóny se můžete těšit na naše Workshopy, na kterých bude mít příležitost seznámit se s hlavními novinkami našich dodavatelů a spolu s jejich technikou a specialisty si je i prak-

ticky vyzkoušet. Kromě toho budete mít možnost seznámit se i s nabídkou špičkového nářadí.

SDÍLENÉ SLUŽBY

V letošním roce vstupuje spolupráce sdružení do nové etapy. Rozhodli jsme se zintenzivnit naši spolupráci tak, aby celá síť mohla nabídnout vám - našim zákazníkům, to nejlepší z našich služeb a produktů, které každý z jednotlivých členů sdružení vytvořil. Cíl je jediný - spokojený zákazník, který získá perfektní servis bez ohledu na to, kterým členem byla daná služba vyvinuta.

Z těch nejzajímavějších jde např. o nabídku moderních elektronických služeb, jako je služba zaměřená na tzv. „digitální“ zaměřování střech pod jménem SoCol (www.socol.cz), které vám ulehčí tvorbu nabídek zejména u rekonstrukcí.



Nejde samozřejmě jen o služby související s e-byznysem. Sdružení nově nabízí v celé síti i produkty vyráběné některými členy nebo jejich dceřinými společnostmi. Jedná se například



Coleman Univerzita



Tesario

o výrobu vazníkových konstrukcí nebo CNC dřevěných konstrukcí a krovů firmy Tesario, dceřině společnosti První chodské (www.tesario.cz) nebo o výrobu zavěšených fasád Delta, které jsou vyráběny ve firmě H & B delta, s. r. o. (www.hbdelta.cz), spadající do holdingu s firmou Coleman.



OPRAVDOVÁ SÍŤ SPECIALISTŮ

Mezi hlavní výhodu, kterou ocení zejména řemeslníci, kteří realizují své stavby na více místech naší republiky, je rozšířená spolupráce v logistice. Síť 42 prodejen nabízí lepší skladovou dostupnost zboží i možnost nakoupit v nejbližším skladu kteréhokoliv člena sdružení Střecha speciál. Samozřejmostí jsou výborné nákupní podmínky, které vám umožňují nakoupit mnoho produktů za nejvýhodnějších podmínek v celé republice s vynikajícím poměrem cena/výkon.

VĚRNOSTNÍ PROGRAM

Tak jako v roce 2017 i letos se můžete těšit na společný věrnostní program, který jsme pro vás vylepšili a zatraktivnili. Můžete se těšit na ještě zajímavější odměny, které jsou dostupné pro většinu našich zákazníků. Princip věrnostního programu zůstává stejný. Odměňujeme vás kvalitním nářadím za nákup kvalitních a prémiových produktů.

OPRAVDOVÍ SPECIALISTÉ

Pevně věříme, že nové služby, které vám naše sdružení Střecha speciál v letošním roce přinese, budou pro vás jasným důkazem, že jsme specialisty ve svém oboru a že spolupráce s námi vám nejen ulehčí vaše podnikání, ale současně vám

pomůže zvýšit váš zisk. Rádi bychom, aby spolupráce s naším sdružením pro vás byla nejen praktickým a finančním přínosem, ale hlavně, aby vás spolupráce s námi těšila, neboť to nejdůležitější, co u nás vždy najdete, je perfektní servis, pohoda a dobrá nálada.

Základní informace o sdružení naleznete na webu: www.strecha-special.cz.

Ing. Patrik Beňo

Produktový a marketingový ředitel Coleman S.I., a. s.



Fastmall Vsetín, dodávka plechových kazet. Realizace Aligno.

EET PRO ŘEMESLNÍKY SE KVŮLI VERDIKTU ÚSTAVNÍHO SOUDU ODKLÁDÁ

V polovině prosince loňského roku zrušil Ústavní soud plánovaný náběh dalších etap elektronické evidence tržeb (EET). Třetí vlna, která měla začít platit od března 2018, se střežařských profesí přímo netýká (cílí na stánkový prodej, farmářské trhy, podnikatele ve výrobě nebo služby dopravců, atd.). Od června 2018 se však do systému měli zapojit také řemeslníci. Ve výčtu jsou zahrnuti zpracovatelé dřeva, výrobci kovových konstrukcí a kovodělných výrobků a zástupci specializovaných stavebních činností. Čtvrtá etapa je tedy tou, která se zaměřuje na obory vašeho podnikání.

Je třeba říci, že samotný zákon o EET soud nezrušil. Soudci ale svým verdiktem zpracovatelům zákona vzkázali, aby u třetí a čtvrté vlny důkladně zvážili dopady na různé skupiny povinných subjektů.

Jaký je tedy momentální stav?

- Soud zrušil některé části zákona, například, že evidenci nebudou podléhat platby kartou, přes platební brány a další podobné způsoby.
- Soud zrušil povinnost uvádět na účtenkách daňové identifikační číslo poplatníka (DIČ), které v případě, že jde o fyzickou osobu, obsahuje jeho rodné číslo.
- Soud zrušil náběh třetí a čtvrté vlny EET.

Nezapomeňte ale, že uvedené změny začnou platit až 28. února 2018! Pokud již jste v systému elektronické evidence tržeb zařazeni, musíte do konce února dodržovat dříve platná nařízení.

Pokud jde o 3. a 4. vlnu, těch se prozatím EET týkat nebude. Řemeslníci však ještě nemají důvod k oslavám, současný stav totiž nevypovídá o tom, jestli se jedná o zrušení povinnosti mít EET nebo jen o odklad. Prodleva je dána délkou legislativního procesu při projednávání novely zákona o EET, která nestihne být schválena do začátku března, kdy měla startovat 3. vlna. Teprve po projednání bude jasné, zda se povinnost mít EET opět vztáhne i na podnikatele spadající do 3. a 4. vlny.

Pokud by budoucnost potvrdila nutnost evidovat tržby i u střežařských řemesel, připomeňme si to podstatně:

- Osobou povinnou evidovat tržby je podnikatel, přijímající platby v hotovosti, platební kartou, šekem, směnkou či v jiných formách (např. stravenky).

• Evidovanými tržbami nejsou platby převodem z účtu na účet, bartery nebo různé zápočty pohledávek.

- Pro účely EET není rozhodné, jaká forma platby je uvedena na faktuře, ale jakým způsobem je částka doopravdy uhrazena. Je-li zaplacen v hotovosti, platební kartou nebo jiným obdobným způsobem, musí poplatník platbu zaevidovat!

Jaká bude skutečná povinnost pro střežařská řemesla se dozvíme pravděpodobně na jaře. Doufejme, že při rozhodování budou mít zákonodárci na paměti, jak důležité je zachovat vrstvu aktivních, tvořivých a odvážných lidí, kteří v podnikání riskují svou existenci, místo aby se nechali zaměstnat. EET by totiž pro mnohé z nich mohla být poslední kapkou, kvůli které podnikat přestanou.

Zdroj: Finanční správa ČR

Střeža a okapy ve stejné barvě!

Nová krásná břidlicově šedá

Švédská kvalita
Záruka až 30 let

 **Lindab**[®]
www.lindab.cz

RADY PRÁVNÍKA část 3. - Výprosa, výpůjčka, zápůjčka

Od 1. 1. 2014 je v České republice účinný nový občanský zákoník (zákon č. 89/2012 Sb., dále také jako „NOZ“). Tento zákon přinesl jak nové smluvní typy, tak v nové podobě či pod jiným označením i ty již dříve používané.

Dnes si představíme dva smluvní typy, které podnikatelé a občané znají již z dřívější doby, přičemž jeden z nich pod jiným označením - dříve „půjčka“, dnes „zápůjčka“. A také jeden nový smluvní typ - „výprosa“. Byť se jedná o jednoduché smluvní typy a každý z nich je v novém občanském zákoníku upraven pouze v několika ustanoveních, stále dochází nejen mezi občany k nejasnostem v pojmosloví a obsahu těchto smluvních typů.

VÝPROSA

(do 31. 12. 2013 nebyl tento smluvní typ dlouhou dobu používán. V českém, resp. československém právním řádu byla ustanovení o výprose účinná naposledy v roce 1953, a to v rámci starého občanského zákoníku)

Smluvními stranami jsou půjčitel a výprosník.

Výprosa je v novém občanském zákoníku upravena v § 2189 – 2192 a je definována jako typ smlouvy, při které půjčitel přenechá výprosníkovi bezplatně věc k užívání, aniž se ujedná doba, po kterou se má věc užívat, a ani se nesjedná konkrétní účel, ke kterému se má věc užívat.

Příklad:

Vlastník vrtačky ji půjčí svému známému, přičemž mu nesdělí, kdy ji má vrátit a ani mu nesdělí, že ji smí používat jen např. pro vrtání do dřeva v garáži. A zároveň si oba nedohodnou, že by se za půjčení mělo něco platit.

Nový občanský zákoník dále stanoví, že půjčitel může požadovat vrácení věci kdykoliv. Výprosník však nemůže vrátit věc v době, kdy by tím způsobil půjčiteli obtíže. Pokud výprosník půjčenou věc poškodí, je povinen půjčiteli nahradit škodu. Tu nemusí hradit pouze v případě, že prokáže, že věc používal způsobem přiměřeným povaze této věci (z čehož plyne, že věc musela být již stará a bylo jen otázkou času, kdy dojde k jejímu poškození). Se souhlasem půjčitele může výprosník půjčit věc další osobě.

VÝPŮJČKA

Stejně jako v občanském zákoníku účinném do konce roku 2013 je obsahem tohoto smluvního typu bezplatné a dočasné půjčení nezuživatelné věci (tedy věci, která standardním používáním nezanikne).

Smluvními stranami jsou půjčitel a vypůjčitel.

Výpůjčka je v novém občanském zákoníku upravena v § 2193 – 2200.

Oproti výprose je zde tedy předem dohodnuto, na jak dlouhou dobu bude věc půjčena druhému. Dále se také mohou půjčitel a vypůjčitel dohodnout na způsobu, jakým bude vypůjčitel věc používat. Nedohodnou-li se, musí vypůjčitel věc používat způsobem přiměřeným povaze věci. Bez svolení půjčitele nemůže vypůjčitel věc půjčit další osobě. Půjčitel také musí poučit vypůjčitele, jak věc používat. Poučovat nemusí, jedná-li se o pravidla obecně známá, nebo pokud je zřejmé, že to není třeba (např. pokud je vypůjčitel profesionál v oboru, ke kterému se půjčená věc vztahuje).

Příklad:

Vlastník automobilu s pohonem LPG půjčí tento automobil známému na 14 dní, avšak protože známý takový automobil nikdy nepoužíval, vlastník automobilu jej poučí, jaké zásady je třeba pro provoz automobilu s pohonem LPG dodržet.

Vypůjčitel má právo vrátit věc předčasně, avšak pouze za podmínky, že tím nezpůsobí půjčiteli obtíže (např. půjčitel před odletem na dovolenou půjčí známému/vypůjčiteli automobil na 14 dní, vypůjčitel se rozhodne po 5 dnech automobil vrátit půjčiteli, který se ale z pochopitelných důvodů nechce vracet z dovolené jen kvůli převzetí automobilu a vypůjčitel tak musí vrátit vozidlo až po 14 dnech).

Půjčitel nemůže požadovat předčasné vrácení věci. To neplatí, pokud vypůjčitel užije věc v rozporu se smlouvou. Obvyklé náklady spojené s užíváním věci hradí ze svého vypůjčitel.

ZÁPŮJČKA

(do 31. 12. 2013 byl tento smluvní typ označen jako půjčka, či přesněji řečeno smlouva o půjčce).

Smluvními stranami jsou zápůjčitel a vydlužitel, dříve věřitel a dlužník.

Zápůjčka je v novém občanském zákoníku upravena v § 2390 – 2394. >>



>> Na základě smlouvy o zápůjčce tedy přenechá zapůjčitel vydlužiteli zastupitelnou věc (§ 499 NOZ - věc, která může být jinou věcí téhož druhu, tedy např. peníze nebo barva na dřevo dané specifikace). Smluvní strany se při uzavření smlouvy mohou, ale nemusí dohodnout, za jakou dobu vydlužitel věc vrátí zapůjčitel. Pokud se tedy při uzavření smlouvy strany nedohodly, kdy má vydlužitel věc vrátit, bude vrácení záviset na vypovězení smlouvy kteroukoliv

ze stran a uplynutí výpovědní doby. Ta je 6 týdnů, pokud si strany nedohodly jinak. Po vzájemné dohodě je však možné věc vrátit i bez uplynutí výpovědní doby.

Při peněžitě zápůjčce si strany mohou ujednat úroky. Při nepeněžitě zápůjčce si lze ujednat místo úroků plnění přiměřeného většího množství nebo věcí lepší jakosti, ale téhož druhu.

Ujednat lze i vrácení zápůjčky ve splátkách. V případě, že je vydlužitel v prodlení

s vrácením jedné splátky po dobu delší než 3 měsíce, nebo je v prodlení s vrácením více než dvou splátek, může zapůjčitel od smlouvy odstoupit a požadovat splnění dluhu i s úroky.

JUDr. Jan Malý

Advokát právnické firmy Hartmann, Jelínek, Fráňa a partneři, s. r. o.

VĚTRACÍ PÁSY OD HPI-CZ

ODVÁDĚJÍ VLHKOST Z OBLASTI HŘEBENE A BRÁNÍ TAK TVORBĚ PLÍSNÍ

Zásadní vliv na životnost střešní konstrukce má funkční odvětrání střechy v oblasti hřebene a nároží. Dostatečné proudění vzduchu ve střešním plášti, mezi nasávacím otvorem v okapové hraně a hřebenem, odvádí přebytečné teplo a vlhkost a brání tak tvorbě plísní a dřevokazných hub.

Přesto, že náklady na odvětrání zatěžují celkový rozpočet jen minimálně, na správné řešení se často zapomíná. Nefunkční odvětrání střešní konstrukce dokáže investici do nové střechy v krátké době znehodnotit. Kvalitní, a hlavně funkční výrobky, nejen pro odvětrání střechy, nabízí společnost HPI-CZ.

„Střecha potřebuje dýchat,“ vysvětluje Tomáš Zadrobílek, technický poradce z HPI-CZ a pokračuje: „Při přílišné snaze ušetřit při realizaci se někdy sáhne po levnějších variantách větracích pásů, které však vůbec nevětrají. Prvky na bázi geotextilií nebo levných tkanin s vysokou hustotou bez volného větracího průměru sice zamezí průniku vody, fakticky však proudění vzduchu neumožňují a výrazně tím podporují mimo jiné tvorbu plísní a dřevokazných hub, napařujících konstrukci střechy.“



Hlavními důvody nutnosti plynulého větrání je především odvod vlhkosti, ať už kondenzátu, vlhkosti proniklé z exteriéru (srážková voda) nebo vlhkosti z obytných prostor. Větrání mimo to odvádí přebytečné teplo v letních měsících a snižuje rozdíly teplot v jednotlivých částech střešní konstrukce, což napomáhá rovnoměrnému odtávání sněhu v zimních měsících.

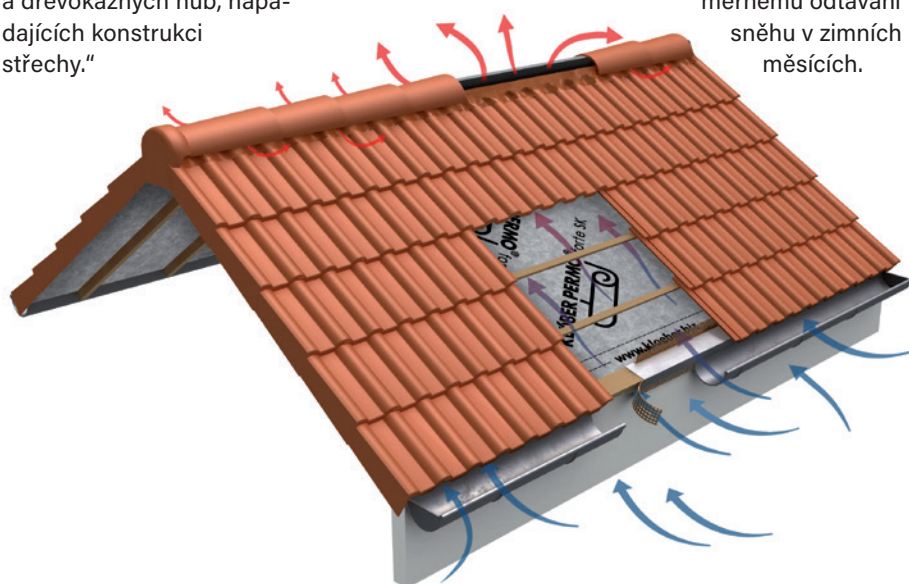


Vedle správně navržené větrací mezery a zajištění proudění vzduchu kolem oken, komínů apod., je normou také určena velikost přívaděčích a odváděcích otvorů a jejich zabezpečení proti vnikání nečistot, hmyzu, ptáků a podobně (ČSN 730540, ČSN 731901).

VĚTRACÍ PÁS HŘEBENE A NÁROŽÍ TOP-ROLL

Větrací pás hřebene a nároží TOP-ROLL se středovým výztužným pásem je určen pro intenzivní větrání. Vybírat lze z různých šířek pásů, od 210 mm až do 390 mm, podle velikosti hřebenáčů. Délka pásu je 5 m. Detailní informaci o vhodnosti použití pásů TOP-ROLL pro konkrétní typy střešních krytin, včetně údajů o větracím průřezu a roztažnosti najdete na www.hpi.cz či na www.hpishop.cz. Nabídka HPI-CZ zahrnuje i další druhy rolovaných větracích pásů pod označením VentOtec, VPS či celokovový pás VentAl air.

Informace o dalším příslušenství hřebene i ostatním sortimentu HPI-CZ lze získat webu www.hpi.cz.



Pálená taška nabízí krásu, odolnost i záruku kvality

Stejně jako dokonalá žena i pálená taška TONDACH se může pochlubit dlouholetou krásou a dále vysokou odolností a zárukou, že s vámi vydrží až po zbytek života. Není však jen hezká na pohled, ale hlavně praktická a funkční. Zkrátka střecha, která splní všechna vaše očekávání.

Překvapí vás novinkami

Účinné a stabilní odvětrávání si zaslouží každá kvalitní střecha, ať už je na ní položen jakýkoliv typ pálené střešní krytiny. I proto se firma TONDACH rozhodla doplnit svůj sortiment a přijít s novou Sambou 11. Tašku větrací pro připojení hřebene navíc vybavila mantinelem chránícím větrací štěrbinu, který ji spolehlivě ochrání proti sněhu. Nová taška je samozřejmě dostupná ve všech barvách a povrchových úpravách.

Poručí větru i dešti

Podstřešní fólie v konstrukci střechy plní neocenitelnou úlohu při fungování střešního pláště, když chrání tepelně izolační souvrství a nosné prvky střechy proti zafoukaným srážkám nebo kondenzaci na spodní straně krytiny.

Není však fólie jako fólie. Zdokonalené hydroizolační fólie firmy TONDACH vám nabídnou podstatně vyšší gramáž a pevnost a výrazně lepší propustnost pro vodní páry.

Promýšlí vše do posledního detailu

TONDACH svým zákazníkům neposkytuje jen kvalitní pálenou krytinu, ale kompletní řešení vaší střechy včetně širokého sortimentu střešních doplňků, které jsou s taškami plně kompatibilní. Vzhled střechy tak nikdy nenaruší, naopak na něj navážou a vkusně doplní její styl.

Mezi nekeramické doplňky Tondach tuning patří opatření proti větru, jako jsou přichytky tašek a hřebenáčů, pro podstřešní konstrukci hydroizolační fólie, pásy a lepidla, dále prosvětlovací a prostupové tašky

a vikýře, protisněhové zábrany jako háky a držáky, větrací pásy, držáky hromosvodu a mnoho dalších vychytávek, které vám zaručí plný komfort užívání střechy.

Zapomenout se nedá ani na keramické tvarovky, ať už se jedná o doplňkové tašky jako je taška okrajová nebo taška větrací, nebo keramické doplňky, kam patří všechny typy hřebenáčů.

Posledním dílkem skládačky poté můžou být okrasné prvky jako figurky náměsíčníka, kohouta nebo kočky. Každá z nich vzniká díky staré dobré poctivé ruční práci a střеше dodají originální vzhled, který jednoduše nepřijde přehlédnout.

Více informací naleznete na www.tondach.cz

KAŽDÁ STŘECHA BY
CHTĚLA BÝT
TONDACH

Krásná a působivá

Inspirujte se střechou TONDACH
ve vašem okolí

www.tondach.cz

TONDACH 



PSYCHOLOGIE V PODNIKÁNÍ

KOMUNIKACE

Mluvíte se svými zákazníky? O práci, o všem možném? Nebo máte rádi na práci klid a zákazníka mluvením neobtěžujete? Co nám v komunikaci se zákazníkem pomůže?

Asi všichni známe pana profesora Pirka. Skvělého kardiochirurga, lékaře s obrovským vzděláním a mnohaletou praxí. Zachránil stovky životů. Světová kapacita, nejlepší v oboru. Přesto s každým svým pacientem mluví. Vlídne, srozumitelně a na rovinu. Před operací každému pacientovi vysvětlí co má za problém a jak ho bude operovat. Po operaci podá informaci o jejím průběhu a vysvětlí, co bude dál. Vyslechne otázky a trpělivě odpovídá.

My nemáme pacienty, máme zákazníky. Je to možná přitažené za vlasy, ale mají jednu věc společnou – nejistotu. Náš zákazník dává na opravu střechy letité úspory, řadu měsíců sní o tom, jak bude střecha vypadat. Při zadávání zakázky má strach, není si jistý, jak to dopadne. Jistě, základem k odstranění nejistoty je dobrá práce, ale vhodná komunikace usnadní život nejen zákazníkům, ale především nám.

Podívejme se na tři aspekty s komunikací spojené:

- a) Otázky
- b) Užitek
- c) Kolegové

K BODU A) OTÁZKY

Když vidíte starou střechu a jste odborníci, tak je vám většinou jasné, co je třeba udělat. Taky víte, jak bude vypadat, až svojí práci skončíte. Ale víte, jaké představy má zákazník?

Pokud se omezíte jen na diskusi o ceně, tak je to špatně. Nechte zákazníka, ať vám poví své představy. Kdo se ptá, vede rozhovor. V češtině existují krásná slovíčka – JAK, CO, PROČ. Na ně se těžko odpovídá jedním slovem. Zkuste na začátku rozhovoru se zákazníkem některé z nich použít a klidně opakovaně. Jako první uslyšíte, že to má být co nejlaciněji. Po chvíli se ale ukáže, že přání zákazníka je poněkud v rozporu s tou lácí. A na jednu zjistíte, že skutečné přání není jen cena, ale něco jiného. Většinou jistota trvanlivosti, dost často vzhled střechy. Na tu skutečnou touhu se ptejte dál. Najednou uvidíte, že se zaníceně bavíte o práci, která pro vás bude zajímavá, probíráte technická řešení, varianty.

Musíte být trpěliví. V Čechách jsou lidé dost uzavření, na rozdíl od Francouzů nebo Američanů, dokáží najít i na výše uvedené otázky jednoslovnou

odpověď. Například, když se zeptáte, jakou že si to střechu představují, řeknou „hezkou“. Ale i to je dobře, už víte, že zájem je na vzhledu. A ptáte se dál, třeba „Co si představujete pod pojmem hezká střecha?“ Na to už se jednoslovně těžko odpovídá a rozhovor se pomalu rozjede. Můžete však narazit na ještě většího tvrdohlavce, který na otázku jak si novou střechu představuje, odpoví naprosto geniálně „nevím“. Co teď s ním? Můžete se dál ptát otevřenými otázkami – „proč tu střechu chcete vyměnit“ nebo „co vlastně chcete s tou střechou udělat“. Rozhovor se rozjede a z tvrdohlavce se vyvine normální člověk.

Může se však ukázat, že je to člověk nerozhodný, a tím nejistý. Pokud se můžete v rozhovoru pořádku dokola a už jste u sedmé varianty, je potřeba dát vašemu zákazníkovi trochu jistoty. To se podaří, dáte-li mu vybrat ze dvou možností. K tomu se hodí alternativní otázky. Alternativní otázka vznikne použitím dalšího krásného českého slovíčka – NEBO. Vyberte dvě nejvhodnější varianty a na ty se zeptejte. Třeba „Dáme tam pálenou nebo plechovou krytinu?“ Zákazník na-



jednou začne přemýšlet ve vymezených kolejkách, cítí se jistější, rozhovor se zrychlí a pohnete se dál.

K BODU B) UŽITEK

Člověk investuje proto, aby získal užitek. To platí i u střechy. Pokud jsme se při rozhovoru dobře ptali, víme, co je pro zákazníka důležité, jaký užitek očekává. Pro nás je pak důležité to, že víme jak argumentovat a co zákazníkovi nabízet. V komunikaci se zákazníkem po otázkách přichází na řadu nabídka řešení a argumentace. Nestydíme se říci, co všechno zákazník tím, že akceptuje naši nabídku, získá. Vidíme-li například, že je vhodné oplechovat komín, řekneme proč.

Začali jsme tím, že bavít se jen o ceně, není to nejlepší. Po dobře vedeném rozhovoru víme, že zákazník má i jiná přání než cenu. Ta přání známe a umožní nám smysluplný rozhovor. Problematiku cen, jejich důležitost a tvorbu, najdete určitě v některém ze zajímavých článků o marketingu, které píše Radka Rudolfová.

Takže jen malou, ale důležitou spojitost s užitekem. Naši práci na střeše prodáváme a musíme sdělit zákazníkovi cenu. Cenu pečlivě spočítáme a ve většině případů je to víc než původně zákazník očekával. Vyjde vám např. cena rekonstrukce 245 tisíc Kč. Tak hezky zpřímá řeknete zákazníkovi „Bude to 245 tisíc.“ A můžete očekávat tvrdé smlouvání, možná i odmítnutí zakázky. V tom lepším případě dáte nějakou malou procentní slevu. Když mu, ale částku podáte jinak, třeba takto: „I když použijeme ty hliníkové žlaby s delší zárukou a na střechu dáme tu engobu, co se vám líbila a bude pasovat k fasádě, slibuji, že nepřekročíme 250 tisíc.“ Pak i jednání o případné slevě bude jednodušší. Máte totiž nastavený užitek a dohoda o slevě už je něco za něco. Třeba místo engoby, režná taška. Ale na cenu vaší práce se už nesažá, zatímco v prvním případě dáváte slevu ze svého. Takže, kdykoliv se bavíte se zákazníkem o ceně, balte jí do užitku.

K BODU C) KOLEGOVÉ

Kolegy myslím ty, kteří s vámi na střeše pracují. Mohou to být zaměstnanci, ale zejména v poslední době i spolupracující živnostníci. Komunikace v kolektivu je důležitá. Vždyť i jeden z biblických příběhů vypráví o potrestání zpučných stavitelů Babylonské věže. Najednou každý začal mluvit jinou řečí a jak to skončilo, všichni víme. Špatně. Věž nedostavěli, protože si přestali rozumět, přestali se kamarádřit a rozprchlí se do různých koutů světa.

Aby nás nepotkalo něco podobného, musíme dbát na zásady komunikace



v pracovním kolektivu. Pojdme si na některé upozornit:

- Velitel může být jen jeden. Platí to i na stavbě. Šéf musí dávat jasné pokyny, co je třeba dělat, případně i jak to udělat. Tyto pokyny musí být tak jasné, aby nikoho nenapadlo si je vykládat jinak, a tak dělat na stavbě dalšího šéfa.
- Způsob vydávání pokynů. Záleží na osobnosti každého šéfa i na složení pracovního kolektivu. V různých příručkách, případně na internetu najdete dost naprosto kategoričkových instrukcí jak komunikovat. Upřímně si myslím, že v komunikaci je nejdůležitější upřímnost a přirozenost. U někoho je přirozené, že velí jako na vojně – úsečně, přesně, stručně, nekompromisně. Jiný zase potřebuje věci obšírně vysvětlit. Obojí je správné. Je nesmyslné velitelského tvrďáka nutit vše obšírně vysvětlovat a tačkovského šéfa nutit rázně velet. Zůstaňte přirození, ale v každém případě veďte a včas komunikujte.
- Pochvala a výtka. Jedna věc je potřeba komunikace z hlediska techniky a bezpečnosti práce. Nesmíme však zapomínat na udržování soudržnosti i dobré nálady. S kolegy na stavbě často trávíme víc času než s manželkou, tak bychom měli být v kolektivu rádi. Měli bychom se na společnou práci těšit. Pro to, aby věci fungovaly tak, jak mají, je nutno chválit a občas i vytýkat.

Pochvala jistí dobrou náladu. Co si však málokdo uvědomuje, zaslužená pochvala významně podporuje autoritu šéfa. Výtka je důležitá a nezastupitelná. Necháme-li něco, co je výtka hodné,

bez povšimnutí, děláme hrubou chybu. Jednak chybující pracovník si nemusí být špatného jednání vědom a chyba bude stále opakovat. Nebo si je své špatnosti dobře vědom, a pak je výtka ještě důležitější.

Pro pochvaly a výtky platí dvě základní pravidla. Je potřeba uplatnit je včas, dokud jsou aktuální. Druhým pravidlem je chválení před ostatními spolupracovníky a vytýkání zásadně mezi čtyřma očima. Toto pravidlo, je psáno opravdu v každé příručce, ale ruku na srdce, řídíme se tím? Zejména výtka je často spojena s velkými emocemi. Není žádný problém na stavbě zaslechnout věty typu „Dyť ten blbec nás mohl všechny zabít“ a většinou jsou pravdivé a hodně hlasité. Když se do takové situace dostanete, zkuste se třikrát zhluboka nadechnout a hříšníka si odvést stranou. Do budoucna se vám to určitě vyplatí.

- Rituály a standardy chování. Komunikaci v kolektivu usnadňují rituály a vnitřní pravidla. Dobrá parta má často vytvořena specifická slova, má vytvořeny specifické rituály. Pokud tyto zvyky nejdou proti produktivitě práce, bezpečnosti a podobně, tak se snažte je podporovat. Je to součástí vnitřní komunikace kolektivu, upevňuje jeho soudržnost a často pomáhá udržovat i disciplínu. „Kdo vyrazí pozdě na stavbu, vaří ráno všem kafe“ a podobné ptákoviny v řadě kolektivů opravdu dobře fungují.

Takže spolu prosím na stavbě mluvit! Ať je vám v kolektivu dobře a neskončíte jak ti babylonští...

Jakub Nepraš

DOBŘÍ JMÉNO, ZÁKLAD ÚSPĚCHU VAŠÍ FIRMY

Máme tady nový rok, tak mi na začátku dovoluňte popřát vám v něm především hodně zdraví a spokojenosti. Aby byl nový rok úspěšný i pracovně, což určitě k vaší spokojenosti velkou měrou přispívá, mám hned na začátku jednu provokativní otázku. Máte už hotový plán rozvoje vaší firmy na rok 2018?

Pokud ne, je teď ideální čas. Na střechách je zima, tak určitě najdete jeden den, kdy se mu můžete věnovat. Pokud nevíte, jak na to, stačí se podívat do minulého čísla DACH revue nebo do archivu na web www.dachrevue.cz, kde najdete můj minulý článek o tom, jak se plán vytváří. Nebo si můžete stáhnout jednoduchý třístránkový formulář na přípravu plánu z mých webových stránek www.radvana-rudolfova.cz/MK-plan. Takže s chutí do toho, určitě to fungování vaší firmy v novém roce prospěje.

Dnes bych se ale ráda věnovala tomu, co je jedním ze základů dobrého fungování vaší firmy. Tento základ se buduje hodně dlouho, ale můžete o něj snadno a rychle přijít. Tím základem je vaše dobré jméno.

Možná si řeknete, to přece není nic nového, to je jasné, ale pojďme se dnes blíže podívat na to, co k vašemu dobrému jménu může přispívat a co ho naopak poškozují. Určitě to víte, ale v každodenní práci už si to ani neuvědomujete a neřešíte to, a to je škoda. Sami si udělejte závěř, kde máte ještě nějaké rezervy a jestli by nestálo za to něco vylepšit.

Pokud jste živnostník nebo máte menší firmu, tak její jméno je jednoznačně spojeno s vaší osobou. Vy jste tváří firmy a její hlavní reprezentant. Proto je potřeba si budovat pověst důvěryhodného odborníka. Pro vaše zákazníky jsou velmi důležité vaše chování, odborné znalosti i zkušenosti.

Co tedy od vás očekávají, aby s vámi byli spokojeni a dál šířili vaše dobré jméno? Zkusme to projít popořadě.

DOSTUPNÉ A SROZUMITELNÉ INFORMACE

V první řadě se o vás musí nějak dozvědět a mít možnost získat bližší informace. I když se k vám zákazníci dostávají hlavně přes reference, chtějí se o vás,

než vás osloví, dozvědět víc: kde sídlíte, jaké střechy děláte, s jakými materiály pracujete, alespoň základní informace o cenách a určitě chtějí vidět nějaké vaše realizované střechy. Takže je potřeba mít webové stránky, na kterých si o vás zákazník všechny tyto důležité informace může najít.

Stačí stránky jednoduché a přehledné, ale zaměřte se v nich hlavně na ty typy střech, které chcete dělat, a na materiály, se kterými chcete pracovat. Protože podle toho, jak se na webových stránkách prezentujete, k sobě přitahujete určitou skupinu zákazníků. Nemůžete se divit, že se na vás zákazníci obracejí a chtějí např. nějaký levný materiál, se kterým vy ani pracovat nechcete, když ho na svých stránkách nabízíte, a ještě ukazujete především střechy z něj realizované.

Vyplatí se mít na internetu i nějaký podrobnější poptávkový formulář, ze kterého si rovnou uděláte představu o tom, o jaký typ střechy se jedná, o jaký materiál má zákazník zájem, jaká jsou pro něj rozhodující kritéria při výběru krytiny a jestli už je pro něco rozhodnutý nebo spíš čeká na vaše doporučení. To vám usnadní rozhodování, zda chcete střechu realizovat, i přípravu na osobní setkání. A taky tak můžete získávat cenné informace o chování a způsobu rozhodování vašich potenciálních zákazníků.

SPOLEHLIVOST

Když se na vás zákazník obrátí, je dobré na jeho poptávku, pokud není telefonická, zareagovat nejpozději do 48 hodin. I kdybyste ho měli jen informovat o tom, že momentálně nemáte volné kapacity, a nabídnout mu nějaký pozdější termín.

Při osobním jednání dodržte termín domluvené schůzky, nebo se včas omluňte za případné zpoždění.

Spolehlivost při dodržování termínů i toho, co bylo domluvené, by měla být

pro profesionála samozřejmostí. Výrazně to ovlivňuje názor zákazníka na spolupráci s vámi. Neslibujte nic, co nejste schopni dodržet, ani termíny, ani skutečnosti týkající se provedení a fungování střechy. Buďte pro zákazníka důvěryhodní.

KOMUNIKACE

Vystupujte jako odborník. Připravte se podle informací, které o zakázce i o případných preferencích zákazníka již máte. Je téměř jedno, pro koho střechu děláte (i když je to třeba právník, ředitel nebo nějaká společensky významná osoba), v naprosté většině případů jste větším odborníkem na střechu vy, a proto je dobré, pokud mu nabídnete svoje doporučení a umíte argumentovat, pokud jeho požadavky nejsou reálné. Samozřejmě je dobré svoji odbornou převahu nedávat najevo nadřazeným způsobem a zákazníkovi vysvětlit případné nejasnosti a argumenty pro vámi navrhované řešení.

Určitě znáte tvrzení, že jeden obrázek ušetří desítky slov, a to platí i v tomto případě. Proto je vhodné mít při jednání sebou ukázky dobrých realizací i ukázky některých problémů, které mohou třeba právě s méně kvalitním materiálem nastat (ať už v papírové nebo elektronické podobě).

Vaším úkolem jako odborníka je nabídnout zákazníkovi to nejlepší řešení v rámci jeho možností. Pro zákazníka rozhodování o střeše většinou není jednoduché a vaše doporučení přivítá. Nezbuďte se své zodpovědnosti odborníka za správné řešení tvrzením, že záleží jen na zákazníkovi, jakou střechu chce, protože vy umíte a můžete udělat všechno. Tím nepomůžete ani jemu ani sobě. Připravte pro něj jasné doporučení a usnadněte mu tím rozhodování a sobě práci.

KVALITA

Nenabízejte zákazníkovi materiály, o jejichž kvalitě vy sami nejste přesvědčeni. Když totiž nabízíte něco, čemu sami

nevěříte, zákazník to pozná a nepůsobíte na něj přesvědčivě.

Pokud po vás zákazník požaduje to nejlevnější řešení, o kterém vy víte, že již nemůže zajistit kvalitní fungování střechy, může být nejlepším řešením takovou zakázku odmítnout.

Rozhodnete-li se ji realizovat, problém na sebe většinou nenechá dlouho čekat. Můžete odvést svoji práci v té nejvyšší kvalitě, ale pokud použijete málo kvalitní materiál, výsledkem vždy bude nekvalitní střecha.

A o této nefungující střeše bude zklamaný majitel určitě informovat všechny své známé. Vaše snaha vyjít zákazníkovi vstříc vám nakonec poškodí dobré jméno. Chcete-li být brán jako důvěryhodný odborník, měla by pro vás být kvalita na prvním místě. Jak vaší práce, tak ale i použitého materiálu a k tomu i odmítnutí některých zakázek patří.

SPECIALIZACE

Obzvláště v době, kdy je dostatek zakázek a méně řemeslníků, máte možnost si zakázky vybírat podle toho, pro jaké zákazníky chcete pracovat, jaké typy střech chcete převážně dělat, za jakou cenu, a používat materiály, se kterými se vám dělá dobře a na jejichž kvalitu se můžete spolehnout. Období přetlaku poptávek vám umožní profilovat se a specializovat na takovou práci, která vás baví a kterou umíte dobře. Umožní vám to i některé zakázky snadněji odmítnat a uvědomit si, že ne pro každého, kdo u vás střechu poptává, musíte být zrovna vy tím správným realizátorem.

ZAMĚSTNANCI

Pokud máte nějaké zaměstnance, podílí se i oni na vytváření vašeho dobrého jména a měli byste jim občas připomenout, jak je i jejich chování a vystupování pro firmu důležité.

Obzvláště pokud přicházejí do kontaktu se zákazníkem, měli by mít jasné instrukce, jak a v jakém rozsahu mohou se zákazníkem komunikovat a co už mají nechat jen na vás.

Provádíte-li rekonstrukci za běžného provozu domu, přítomnost vašich zaměstnanců na střeše by neměla zákazníkům nijak příliš komplikovat a znepríjemňovat život. Je potřeba být ohleduplní k soukromí zákazníků a neobtěžovat je např. rádiem hrajícím zbytečně nahlas nebo hlasitým pokřikováním, v každé větě okořeněným nějakým vulgárním výrazem. To se pak zákazník ve svém vlastním domě cítí dost nepříjemně a určitě takové řemeslníky nedoporučí svým známým.

I to, jak vaši zaměstnanci o své práci a vaší firmě mluví nejen před zákazníkem, ale i na veřejnosti ve svém volném čase, může vašemu dobrému jménu prospět nebo ho naopak poškodit. Proto je dobré zvážit, zda nechávat ve své firmě problematické lidi, kteří stále něco kritizují a nadávají, místo aby aktivně hledali řešení. Naopak kvalitní a loajální zaměstnanec k vašemu dobrému jménu přispívá, a proto je dobré takovým zaměstnancům vytvořit oboustranné výhodné podmínky.

VZDĚLÁVÁNÍ

Ty doby, kdy stačilo se ve škole něco naučit a člověk s tím v práci vystačil celý život, jsou jistě dávno minulostí. Objevují se nové technologie a materiály, i podmínky pro řízení firmy se mění, a proto je potřeba být neustále v obraze a potřebné znalosti své i svých zaměstnanců průběžně doplňovat.

Ne všechny oblasti vedení firmy musíte zvládat sami, můžete spolupracovat s externími odborníky, to vám ušetří čas a v konečném efektu i peníze.

PREZENTACE

V neposlední řadě k vašemu dobrému jménu přispívá i to, jak svoji firmu prezentujete a propagujete. Vypadá to jako maličkost, ale jak důvěryhodní mohou být pro zákazníka řemeslníci, kteří přijedou ve špinavém autě, na kterém je potrhaná a nečitelná reklama, a sami budou mít na sobě roztrhané a špinavé oblečení. To asi u zákazníka vyvolá obavy, jak bude vypadat hotová střecha od takové firmy, a určitě to nepůsobí důvěryhodně.

Když už střechu realizujete a zákazník je spokojen, nebojte se ho požádat o reference. Názor jiných zákazníků, který umístíte na svých webových stránkách vedle obrázku realizované střechy, má totiž pro další potenciální zákazníky daleko větší hodnotu a působí důvěryhodněji než informace o kvalitě práce, které o sobě napíšete sami. Navíc zákazník rád doporučí někoho, s jehož prací byl spokojen. Pokud neví, jak takovou referenci napsat, stačí když uvede, jakou střechu potřeboval, z čeho měl případně obavy, jak výsledek dopadl a proč by vás doporučil ostatním.

No, a pokud vaše firma realizuje nějakou lokálně významnou střechu, např. na místní škole, radnici, nemocnici, kostele nebo požární zbrojnici, využijte to pro kratičký článek v nějakém místním zpravodaji nebo novinách. Je dobré takový článek nepsat za vaši firmu, ale jako vyjádření spokojeného majitele nové střechy. Náklady jsou minimální, redaktoři vám většinou rádi vyjdou vstříc, protože hledají místní témata, o kterých by mohli psát, a účinek takového článku opět výrazně podpoří vaše dobré jméno v regionu, kde podnikáte. Navíc článek je pro zákazníky opět daleko důvěryhodnější než klasická reklama.

Jak vidíte, je toho opravdu hodně, co ovlivňuje vaše dobré jméno, na co je potřeba si dát pozor a co využít. Možná už teď víte, kde ještě máte rezervy a co chcete zlepšit v tomto roce právě vy.

Dobré jméno vám totiž ušetří spoustu nákladů, které byste jinak museli investovat do reklamy a propagace. Dobré jméno totiž přitahuje nové příležitosti, nové zákazníky, lepší zakázky i kvalitnější nové potenciální zaměstnance. A to už se vyplatí.

Přeji vám tedy jen takové zakázky, které budou přispívat k vašemu dobrému jménu.

Ing. Radvana Rudolfová
kouč a marketingový poradce





20. ROČNÍK VELETRHU STŘECHY PRAHA PODPOŘÍ NEJVĚTŠÍ VÝROBCI I DODAVATELÉ

Na jubilejním 20. ročníku veletrhu STŘECHY PRAHA se budou prezentovat největší výrobci a dodavatelé střešních materiálů, silně budou zastoupeny všechny druhy střešních krytin, ale i izolací, střešních doplňků či vybavení pro řemeslníky. Veletrh proběhne 8. – 10. 2. 2018 v PVA EXPO PRAHA Letňany spolu s veletrhy ŘEMESLO PRAHA, SOLAR PRAHA a projektem PURPO PRAHA.

Z již přihlášených společností můžeme jmenovat například Betonpres, Bramac, Dehtochema, Ejot, Fakro, Fenestra, Gradus, Juta, KM Beta, Lindab, Linzmeier, Mafell, Metal Trade Comax, Prefa, Roto, Satjam, Stanley Black & Decker, Studio Conti, Tondach, Topwet či Velux. Velkolepou expozicí se bude prezentovat společnost Gunnex a poprvé také slovenská firma KJG.

KONFERENCE, SEMINÁŘE, FÓRA

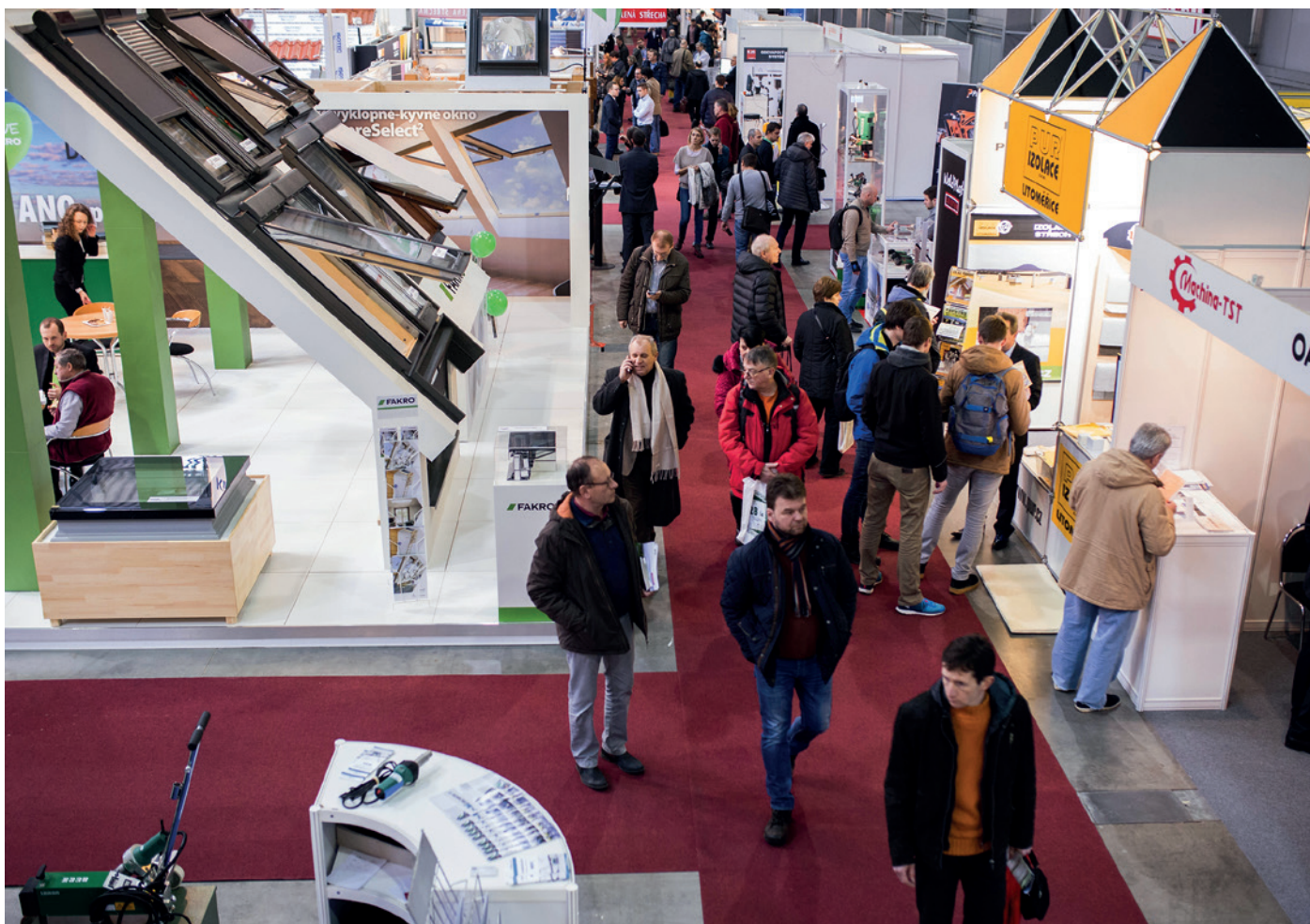
Intenzivně se připravuje rozsáhlý program pro odbornou i laickou veřejnost. Proběhne 19. ročník konference Izolace se stěžejním tématem Provozní střechy a další problematika plochých

střech. 4. ročník fóra Dřevěné konstrukce střech bude zaměřeno na poruchy a vady dřevěných konstrukcí střech a součástí přednášek bude i postavení technického dozoru při provádění staveb v kontextu novely stavebního zákona. Pro širokou veřejnost jsou určeny semináře o nejčastějších chybách ve střešním plášti či jak ochránit půdní trámy a krovy. Představí se řemeslné cechy včetně atraktivních praktických ukázek řemesel. Velkým tématem bude střešní fotovoltaika a praktická řešení pro energetickou soběstačnost domácností. Zazní přednášky užitečné pro všechny podnikatele a OSVČ, týkající se například EET nebo nového evrop-

ského nařízení o nakládání s osobními údaji (GDPR).

PORADENSTVÍ

Po celou dobu veletrhu budou návštěvníkům k dispozici bezplatná poradenská centra. Odborníci ve Stavebním poradenském centru poradí ve všech oblastech výstavby. Možnosti využití alternativních zdrojů energie budou doménou poradenství na stánku České fotovoltaické asociace či v Centru pro obnovitelné zdroje energie. Problematiku fasád mohou návštěvníci konzultovat v Centru fasád. Odborné rady poskytnou a kvalitní realizační firmu doporučí odborníci s mnohaletými zkušenostmi



na stánku Cechu klempířů, pokrývačů a tesařů ČR.

PURPO PRAHA 2. ROČNÍK

Pilotní ročník projektu PURPO PRAHA z oblasti profesionální údržby a renovace povrchů se věnoval především údržbě, čištění a ochraně střech a fasád. Nově zahrne i problematiku údržby vnitřních prostor a povrchů. Především pro vlastníky a správce budov (bytových,

občanských i rodinných domů) je určen soubor přednášek na téma „Vnitřní prostředí v budovách – vliv stavu konstrukcí a údržby budov na jeho kvalitu“. Posluchači se dozvědí, jak provoz a údržba budov ovlivňuje zdravotní nezávadnost vnitřního prostředí, co je důsledkem defektů obálky budovy a chyb při zateplování, jak zajistit vyvážené mikroklimatické podmínky v budovách, jak řešit nadměrnou vlhkost v interiéru, výskyt

plísní a radonu, jak je důležitá pravidelná údržba a revize spalinových cest. Zazní praktické příklady a možnosti účinného řešení defektů. Shrnuty budou povinnosti a odpovědnosti projektanta, realizátora a vlastníka objektů.

SOUTĚŽE, KULTURNÍ PROGRAM

Proběhne 17. ročník soutěže Zlatá taška o nejlepší exponáty veletrhu. Pokračují soutěže Cena Cechu klempířů, pokrývačů a tesařů ČR a Memorál Jiřího Krmáška, Střechařský inzerát 2017 a PF 2018. Předáno bude Ocenění za řemeslné počiny cechům zapojeným v projektu AMSP ČR „FANDÍME ŘEMESLU“. Zájemci mohou zhlédnout ukázky řemesel a sami si řemeslnou výrobu včetně novinek z oblasti náradí vyzkoušet. Na stánku firmy Tondach bude pro návštěvníky připravena keramická dílnička, mohou si poslechnout a zkusit hru na taškovou i keramickou kytaru. Nebude chybět řada soutěží o pěkné ceny na stáncích i hlavní soutěž o střechu na rodinný dům.

Děkujeme za vaši přízeň, děkujeme, že jste s námi a že společně oslavíme kulaté narozeniny svátku všech střechařů!

www.strechy-praha.cz

Lucie Zábranská





TESARIO ROZŠÍŘILO SLUŽBY O DODÁVKY KROVŮ OPRACOVANÝCH CNC STROJEM HUNDEGGER

Od slavnostního zahájení výroby CNC opracovaných tesařských konstrukcí na obráběcí lince Hundegger K2i v PRVNÍ CHODSKÉ uběhlo již půl roku a tak dovolte, abychom se ohlédli a trochu hodnotili.

Záměr investovat do nové haly a obráběcí CNC linky byl logickým krokem v souladu se záměrem dalšího rozvoje služeb naší firmy. Po sedmileté výrobě vazníkových konstrukcí tedy nastal čas vyrábět i ostatní tesařské výrobky převážně s orientací na krovy.

Je pravdou, že se pořád ještě učíme a nějakou dobu ještě učit budeme zvládnout novou technologii. Pravdou také je, že jsme za tak krátkou dobu již dokázali, že ve středisku máme šikovné a odborné pracovníky. Bez těchto pracovníků by žádná technologie nebyla nic platná.

Od zahájení výroby jsme již realizovali více než 50 zakázek. Realizovali jsme jak zahradní pergoly, tak klasické sedlové krovy z hraněného řeziva, nebo krov určený na roubenku, ale i pohledové krovy z BSH hranolů, rovněž také konstrukčně složitý krov s mansardami a dokonce i stříšku na kapličku, včetně kopule. Také jsme vyráběli nosný rám dřevostavby. Pozitivní odezvy a spokojenost našich zákazníků jsou impulsem a motorem pro další naší práci.

Někdo může namítnout, že realizovaných zakázek není moc, ale dle nás

je to přesně naopak. Realizovat v průměru 10 zakázek měsíčně je dobrý start v nové výrobě - učíme se, získáváme nové zákazníky pro tento sortiment a to za tzv. plného provozu. Za úspěch také považujeme to, že někteří zákazníci se k nám po první realizované zakázce vracejí a společně realizujeme další a další zakázky.

Naším záměrem je oslovovat zákazníky, kteří ocení kvalitu a přesnost opracování, kteří také ocení vysoký podíl prefabrikované konstrukce ve smyslu, že veškeré prvky jsou finálně hotové a na stavbě není potřeba žádných dokončovacích tesařských prací. Spojení kvality, přesnosti a prefabrikovanosti zásadně usnadňuje a zrychluje samotnou montáž CNC vyráběných tesařských konstrukcí. Naším cílem je také poskytovat zákazníkům kvalitní technický servis při samotném zpracování návrhu konstrukce a kvalitní expediční služby při realizaci dodávek.

A co závěrem? Přejeme si, aby čím dál více zákazníků ocenilo výhody takto vyráběných konstrukcí, aby se k nám vrátili a aby byli s naší výrobou spokojeni.

Čeká nás ještě hodně práce a věříme, že v blízké budoucnosti zvládneme i ostatní tesařský sortiment jako například výrobu roubenek.

Josef Havel

vedoucí střediska Tesario,
PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.

JAK TO VIDÍ JEDNATEL?

Podle ohlasů zákazníků jsme investovali správným směrem. V dnešní době chybí ve stavebnictví hlavně „ruce, které dělají odbornou práci“. Proto mnoho tesařů přivítalo možnost ušetřit svůj čas, nechat přípravu zakázky na jiných a věnovat se jen montáži a kompletaci zakázek. Díky kvalitně vyrobené konstrukci dokáží realizovat i dvojnásobek zakázek, které jim umožní nejen uspokojit potřeby více svých odběratelů, ale logicky i více vydělat. A to je argument, na který rozumný řemeslník slyší...

Vladimír Záborský

jednatel PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.

OBJEKTY NOVÉHO MOTOKÁROVÉHO AREÁLU V TŘINCI MAJÍ EFEKTNÍ FASÁDU A STŘECHU OD LINDABU

V moravskoslezském Třinci se v létě otevřela zbrusu nová moderní motokárová aréna, která má ambice pořádat i vrcholné mezinárodní soutěže. Celý areál, jehož součástí je i dopravní hřiště (Centrum bezpečné jízdy), je totiž navržený velmi velkoryse, což platí také o jednotlivých stavbách: provozním objektu řídicí věže a restauraci s prodejnou.

Atraktivní a kompaktní vzhled jim dodává provětrávaná fasáda od Lindabu z vlnitého stříbrošedého plechu v kombinaci s výraznou červenou. V rámci systému LINDAB STAVBY dodal přední světový výrobce a prodejce stavebních komponent i střešní krytinu šikmých střech včetně okapů a bezpečnostních prvků (např. sněhové zachytávače). Celková plocha fasád je 1 265 m², střechy zaujímají plochu 340 m².

Čtyřpodlažní provozní objekt řídicí věže má železobetonovou nosnou konstrukci sestavenou ze sloupů, průvlaků a stropních desek. Obvodový plášť je tvořen systémem obvodových stěn Lindab Construline s provětrávanou fasádou. Část nejvyššího patra zaujímá terasa s výhledem na závodní okruh. Objekt restaurace je částečně železobetonový a částečně vyzdívaný. Také zde částí vrchního druhého podlaží dominuje terasa. Pro vytvoření zatepleného opláštění budovy byl pro železobetonovou část opět využit systém obvodových stěn Lindab, který je ve zděné části zredukován pouze na vytvoření provětrávané fasády. Díky kvalitám švédské oceli Lindab mohla firma Beskydská stavební realizovat opláštění připravených železobetonových skeletů bez přestávky i v silných mrazech loňské zimy, kdy teploty klesaly hluboko pod -10 °C. „Spolupráce se společností Lindab byla přínosná především díky jejímu přístupu k technickým řešením v návrhu fasády a proveditelnosti některých složitých detailů. Ocenili jsme také velmi krátké dodací lhůty veškerého materiálu,“ dodává Petr Piprek z firmy Beskydská stavební.

Petr Hynšt, technický manažer stavebních systémů společnosti Lindab, s. r. o., ke konstrukčnímu řešení uvedl: „U provozního objektu řídicí věže je před lícem železobetonového skeletu proveden hlavní svislý rošt obvodových stěn z profilů Lindab se štěrbinami ve stojinách typu RY/SKY a šířkou 150 mm, který se kotví pomocí ocelových konzol do stropních desek a průvlaků skeletu. Tento rošt je vyplněn v celé šířce hydrofobizovanou minerální vlnou. Na vnějším líci je v celé ploše pojistná hydroizolační vrstva kontaktní

difuzní fólie, na níž je aplikován svislý rošt z ocelových Z a U profilů provětrávané fasády. Vlastní fasádu tvoří vodorovně kladený plech s vlnou ve tvaru sinusovky o výšce 18 mm v barvě stříbrné metalízy. Rohy oken a říms jsou oplechovány ve stejné barvě, vše s nejkvalitnější povrchovou úpravou Elite. Z vnitřní strany hlavního roštu je provedena parozábrana a vnitřní vodorovný instalační rošt, vyplněný minerální vlnou tloušťky 50 mm, s obkladem ze sádrovláknitých desek.

Ve zděné části objektu restaurace je na zdivo přímo kotven rošt provětrávané fasády z ocelových konzol, doplněný svislými ocelovými latěmi Lindab RFLX. Mezi konzolami je uložena minerální vlna s difuzní fólií a vlastní latě tak tvoří provětrávanou mezeru. Na latě je opět kotven sinusový plech pro zajištění jednotného vzhledu objektů.“

Projektanti ze studia Fiala Architects dosáhli zajímavého estetického efektu tím, že stříbrný plech v některých plochách mezi okny doplnili obkladem z červených a antracitově šedých desek Cetris Finish. Za pozornost rovněž stojí lomená, trojúhelníková a lichoběžníková okna u obou objektů, která vyžadovala důkladnou přípravu hlavního nosného roštu i návrhu oplechování a především velmi pečlivou

práci klempířů společnosti BASE IC při jeho montáži, aby byl dosažen odpovídající vzhled fasády požadovaný architektem. „Přestože byla realizace komplexní zavěšené fasády vzhledem k nízkým zimním teplotám velmi náročná, podařilo se nám ji díky vysokému nasazení a erudici našeho týmu dokončit v plánovaném čase,“ komentuje Jiří Sedlář, obchodně-technický zástupce BASE IC.

Sinusový vlnitý ocelový plech s povrchovou úpravou Elite byl použit i na šikmých částech střech obou objektů. Tentokrát ale montovaný na klasický dřevěný krov a s výškou vlnovky 26 mm. Krytina je doplněna atypickým zaatíkovým žlabem z tabulových plechů Lindab a svody Lindab Rainline skrytými ve fasádě. Střechy jsou doplněny sněhovými trubkovými zábranami z bezpečnostního systému Lindab Safety v tmavě šedé barvě. V částech střech nad terasami jsou šikmé římsy, tvořené válcovanou ocelovou konstrukcí kotvenou do železobetonového skeletu, doplněné tenkostěnnými ocelovými latěmi Lindab S7 45 a opět opláštěné fasádním sinusovým plechem Lindab SIN 18.

www.lindab.cz
www.lindab-stavby.cz



NAŠE MODRÉ KNIHY



Píše se rok 2000, od vzniku Cechu klempířů, pokrývačů a tesařů ČR (Cech KPT ČR) uplynulo pět let a začíná práce na překladu a vydání pravidel. V dubnu 2001, po několika měsíční práci, jde do tisku první modrá kniha pod názvem „Pravidla pro navrhování a provádění střech“. Je označená „část první“, protože další díly budou za čas následovat.

Na konci devadesátých let sice existovaly normy, ty ale byly příliš obecné. Na trhu byly samozřejmě také předpisy výrobců, které ale zase byly zaměřené jednostranně pouze na vlastní výrobky. Neexistoval zde zkrátka žádný obecný předpis pro řemeslníky, který by popisoval správné postupy.

ZRODILA SE PRVNÍ KNIHA

To byl hlavní důvod, proč se kolem vedení firmy Bramac, v čele s pány Jakubem Neprašem a Milanem Pazourem, seskupilo několik nadšenců z Cechu KPT ČR a začalo se pracovat. K oněm nadšencům patřili především docent Zdeněk Kutnar, Petr Lorenc, Milan Holec, Míša Fulíková, Eva Hellerová, Jaroslav Straka, nynější cechmistr Ivan Dvořák a mnoho dalších. Byl také osloven německý cech pokrývačů, který ochotně a bezplatně poskytl svá pravidla. Předpisy byly přeloženy do českého jazyka a text byl upraven tak, aby odpovídal českému názvosloví a platným českým normám. Takto zpracovaný text pracovní skupina přetvořila do konečné podoby, která byla srozumitelná a použitelná pro řemeslníky. Tak takhle nějak se zrodila první modrá kniha. Cech ji vydal v dubnu 2001 v nákladu 2 tisíce kusů. V roce 2010 (po mém nástupu do cechu) byla kniha již několik let zcela vyprodána.

U PRVNÍ KNIHY BY NESKONČILO

Další tři modré knihy vyšly v březnu 2003. Jednalo se o díl druhý „Základní pravidla pro klempířské práce“, díl třetí „Základní pravidla pro navrhování a realizaci plochých střech a hydroizolace spodní stavby“ a konečně „Základní pravidla pro pokrývání střech přírodní břídlicí, rákosem, slámou a pro osvětlování podkroví“.

V roce 2011 byla ustanovena „Řemeslná rada Cechu KPT ČR“, která je složena ze zástupců privilegovaných členů (výrobců), ze členů Cechu KPT ČR a ze jmenovaných členů, jako jsou např. doc. Ing. Zdeněk Kutnar, CSc., doc. Ing. Šárka Šilarová, CSc., a další odborníci. Právě tato Řemeslná rada začala pracovat na upraveném a doplněném vydání první modré knihy „Pravidla pro navrhování a provádění střech“. Po této knize byla stále velká poptávka, první vydání bylo již několik let vyprodáno, a tak se Řemeslná rada pustila do nového vydání. V roce 2014 byla kniha na světě.

Vzhledem k tomu, že modré knihy jsou udržovány stále aktuální, pracují v současnosti členové Řemeslné rady na novém rozšířeném a upraveném vydání knihy „Základní pravidla pro klempířské práce“.

CO V MODRÝCH KNIHÁCH NAJDETE

Knihy vydávané Cechem KPT ČR jsou především jedinečným souborem informací pro montáž, projektování a orientaci v tak rozsáhlém oboru, jakým střechy bezesporu jsou. Všechny publikace vycházejí z platných českých i evropských norem,

kteří jsou doplněny o prováděcí předpisy jednotlivých výrobců a také o letité zkušenosti řemeslníků z různých oblastí celé republiky. Kniha se zabývá celým komplexem informací v oboru. Řeší názvosloví, vysvětluje jednotlivé pojmy a v přehledných tabulkách vedou ke správné volbě jednotlivých parametrů střech. Všechny kapitoly jsou napsané jazykem, který plně vystihuje podstatu a souvislosti bez složitých popisů a suché teorie. Velká část je také věnována detailním výkresům skladeb i postupu montáží.

Informace z „modrých knih“ mohou plně využít nejen řemeslníci, ale i odborná a laická veřejnost.

SHRNUTÍ NA ZÁVĚR

Modré knihy vydávané Cechem KPT ČR si za dobu své existence vydobily velký respekt v celé odborné společnosti. Podle nich se projektuje, staví, učí a někdy se podle nich i rozhodují spory, ke kterým bohužel občas dochází.

Členové Cechu KPT ČR obdrží modrou knihu zdarma hned po jejím vydání. Všichni ostatní, kteří mají o knihy zájem, si je samozřejmě mohou zakoupit přes webové stránky cechu www.cech-kpt.cz.

Co ještě dodat? Snad jen to, že za modrými knihami Cechu KPT ČR stojí obrovský kus práce lidí, a to jak těch, kteří se před zhruba dvaceti lety pustili do prvního vydání, tak všech ostatních, až po současnou Řemeslnou radu Cechu KPT ČR. Za to jim patří poklona a velký dík!

Ladislava Kašpárková Dudková
tajemnice Cechu KPT ČR





ZAMYŠLENÍ CECHMISTRA

Když jsem dostal od vydavatelů časopisu STŘECHY SPECIÁL revue nabídku na publikování svého zamyšlení, uvědomil jsem si, že většina čtenářů tohoto populárního časopisu pracuje na střeších, které jsou na dohled od německých nebo rakouských hranic. To mi připomíná, že střechy u nás jsou na hranici dvou světů.

Kouknete-li na západ, jistě mi dáte za pravdu, že tam jsou střechy dělány s řemeslnou pečlivostí. Samozřejmě i tam se neustále modernizuje nářadí, střešní materiály i pracovní postupy. Ale princip zůstává – kvalitní střechy dělají kvalitní řemeslníci. Žádné náhražky v technologiích, materiálech ani odborných pracovnících. Na druhou stranu stačí zajet na Slovensko, o Polsku, Ukrajině a dalších nemluvě. Podivné střešní krytiny, podivně bastlené, podivnými fušery.

U nás se začíná silně ukazovat nedostatek pracovníků. Zakázek je v podstatě dost. Co chybí, jsou ruce, které by ty střechy udělaly. Proč chybí? Protože chybí peníze, které by je zaplatily. Proč chybí peníze, které by je zaplatily? Protože střechy může dělat kdekdo a v podstatě bůhvíjak. Na střeších se zatím mluví česky, což se o jiných částech staveb již tvrdit nedá. Nejsou-li čeští řemeslníci, přijdou cizí. A je teď na nás, zda zajistíme takové zakázky, které nám umožní ty šikovné ruce dobře zaplatit. Nebo rezignujeme, necháme přijít montážníky a skončíme podobně jako třeba zedníci.

Nechci rezignovat, nechci se s tím smířit. Usiluji o prosazení mistrovských zkoušek, usiluji o změnu živnostenského zákona tak, aby naše řemesla byla řemesly vázanými. Aby střechy mohly dělat jen autorizované firmy. Pokud se to podaří, udržíme západní směr. Budeme dál dělat kvalitní řemeslo. Většina investorů,

stejně jako v Německu, nebude hledat laciné fušery, ale bude chtít vysokou kvalitu za férovou cenu.

Věřím, že během příštích čtyř let se nám podaří nastartovat správný směr. Aby řemeslníci měli možnost dostat řádně zaplacené, aby měli možnost dobře zaplatit své spolupracovníky. Náš cech má v současné době více než sto členů. Patříme mezi větší cechy a naše slovo při jednáních s příslušnými orgány je slyšet. Je samozřejmé, že čím nás bude víc, tím víc budeme slyšet. Jestli vám není osud

našich krásných řemesel i vašeho podnikání lhostejný, podpořte nás vstupem do cechu. Všichni dobří a slušní řemeslníci mají u nás dveře otevřené. Přednostové vašich regionů (viz tabulka) vám rádi podají podrobné informace. Více informací najdete na webových stránkách cechu www.cech-kpt.cz.

V roce 2018 vám přeji hezké zakázky a práci bez úrazů.

Ivan Dvořák
cechmistr Cechu KPT ČR

Tab. Přednostové regionů Cechu KPT ČR

Region	Jméno	Telefon	E-mail
Středočeský	Jaroslav Kousal	602 133 619	střechy@kousal.cz
Liberecký	Jaroslav Straka	775 221 133	jaroslav.straka@jaster.cz
Ústecký	Vladimíra Adamcová	603 851 295	adamcova@alpinmont.cz
Karlovarský	Vladimír Stejspal	603 182 205	stejspal@stevispol.cz
Plzeňský	Rudolf Faust	739 060 777	faust@tegmento.eu
Jihočeský	Martin Šnajdr	728 281 864	tesarstvisnajdr@seznam.cz
Východočeský	Ivan Dvořák	777 609 700	ivan.dvorak@chrudim.cz
Vysočina	Oldřich Svoboda	739 031 765	svobodao@raz-dva.cz
Jihomoravský	Libor Urbánek	606 367 418	klempurbanek@seznam.cz
Zlínský	Pavel Loupanec	603 493 772	ploupanec@lopex.cz
Olomoucký	Jan Došek	602 442 659	janovyroubenky@seznam.cz
Moravská brána	Jaroslav Skácel	602 766 124	realizace@strechyskacel.cz
Ostravský	Petr Fabík	606 428 124	pokr.fabik@seznam.cz

JAK ZAJISTIT DOKONALÉ AKUSTICKÉ VLASTNOSTI BYTŮ? SE SÁDROKARTONOVÝMI SYSTÉMY KNAUF

Jedním z neúčinnějších, ale také nejlevnějších prostředků, jak redukovat hluk, je kombinace sádry a kartonu v podobě sádrokartonových desek.

Klidné bydlení je stále důležitější součástí našeho života. Hluk na nás útočí celý den ze všech stran, proto doma toužíme po oáze klidu a relaxace. Nejvíce sledovaná a normou stanovená pro budovy a místnosti je vzduchová neprůzvučnost. Označuje se obecně R_w a její hodnoty se udávají v decibelech. Čím vyšší je R_w , tím je na druhé straně konstrukce větší ticho. Parametry vzduchové neprůzvučnosti jsou u konstrukcí příček se sádrokartonovými deskami nesrovnatelně lepší než u standardních zdí o stejné tloušťce.

Prvním stupněm ochrany proti hluku je sádrokartonová deska Knauf Red Piano. Jejím použitím v konstrukci získáte zlepšení vzduchové neprůzvučnosti o 3 dB oproti klasickým deskám. To je pro normální chod domácnosti naprosto dostačující, pokud soused zrovna nehraje na bicí anebo si nepouští nahlas rockovou muziku. Deska Knauf Red Piano v základní příčce W112 (s tloušťkou 150 mm) dosahuje vzduchové neprůzvučnosti R_w 59 dB, což pro srovnání odpovídá například 240 mm silné omítnuté masivní konstrukci.

Jsou však situace, kdy nás obtěžuje již poměrně hlasitá televize, hudební produkce nebo jiný značný hluk od sousedů. Pak je tu další „nadstandardní vybava“ v podobě desky Knauf Diamant. Použitím této desky získáte ve stejné konstrukci navíc z pohledu vzduchové neprůzvučnosti 4 dB (R_w 63 dB - parametrem odpovídá 300 mm silné masivní konstrukci). Deska Knauf Diamant, která je těžší a proto akusticky výkonnější, má však ještě další výhody. Je velmi pevná, tvrdá a utlumí výborně i nízké frekvence, které bývají problematické.

Ovšem pokud třeba soused cvičí každý den hodiny hru na piano, pak je pro vás pravým řešením unikátní akustická deska Knauf Silentboard, která patří mezi TOP v akustické výkonnosti na české trhu.

Tento výčet není zdaleka konečný. Systém suché výstavby Knauf je skládačka a vy můžete sádrokartonové desky různě



kombinovat, volit si šířku profilů a docílit takových výsledků, které budou přesně vyhovovat vašim představám, požadavkům a samozřejmě i peněžence.

Více o akustických vlastnostech sádrokartonu:

KNAUF Praha, spol. s r. o.

hot line 844 600 600

www.knauf.cz



VELUX INTEGRA

VLAJKOVÁ ŘADA STŘEŠNÍCH OKEN VELUX

Unikátní produkt VELUX INTEGRA prémiové řady střešních oken VELUX je vybaven inteligentní technologií, která umožňuje, aby spolu střešní okna a vnitřní i venkovní okenní doplňky efektivně spolupracovaly. Jejich vzájemnou spolupráci oceníte třeba právě teď v zimním období. Systém automaticky aktivuje rolety, markýzy a venkovní rolety dle lokality a ročního období, aby sloužily jako izolace před chladem nebo naopak, aby umožnily co největší solární zisk a šetřily tak energii za topení.

Pro maximální pohodlí má VELUX ve své prémiové řadě střešní okno VELUX INTEGRA s dálkovým ovládáním. Zákazník může již tradičně volit mezi dřevěnou variantou nebo bílou, bezúdržbovou, která kombinuje tradiční dřevěné jádro s odolnou polyuretanovou vrstvou. Elegantní dálkové ovládání je nejen návykové a pohodlné, ale také nedocenitelné pro ovládání střešních oken umístěných mimo dosah, například ve vysokých otevřených prostorech bez stropů.

PRAKTICKÉ VYUŽITÍ PŘÍRODY

Zákazníci si mohou vybrat elektrické nebo solární napájení střešních oken VELUX INTEGRA. Solární okna jsou napájena pomocí fotovoltaického panelu a nabíjecích baterií. Není proto potřeba k oknu přivádět elektřinu. Plně postačí slunce, a to i ve dnech, kdy je zataženo. V případě deště se zase okna automaticky uzavřou a nechají dovnitř proudit jen čerstvý vzduch ventilační klapkou. Všechny systémy jsou totiž vybaveny dešťovým senzorem.

MĚJTE VŠE POD KONTROLOU, AŽ JSTE KDEKOLIV V DOMĚ

Speciální systém dálkového ovládání s dotykovým displejem je kompatibilní s oběma způsoby pohonu střešních oken. Umožňuje snadno a intuitivně řídit z jednoho místa všechny elektricky ovládané výrobky VELUX v domě, tedy jak okna, tak i příslušenství jako jsou rolety, žaluzie nebo markýzy. Ovladač komunikuje v češtině a nabízí přehledné grafické prostředí s ikonami jako na chytrém telefonu.

„Věděli jste, že si můžete každé dálkové ovládané okno v ovladači zvlášť pojmenovat a mít tak přehled o dění v domě?“ Pro ovládání výrobků VELUX INTEGRA můžete využít také aplikaci ve svém chytrém telefonu nebo tabletu. Základem systému VELUX INTEGRA je totiž io-homecontrol, velmi pokroková

a bezpečná technologie pro řešení domácích automatizace.

S cílem ulevit od některých každodenních úkonů a zároveň zvýšit vnitřní komfort nabízí dálkový ovladač 8 předdefinovaných programů, jejichž používání je velmi snadné a intuitivní:

1. Vnitřní klima

Tento program nechá dovnitř proudit čerstvý vzduch ventilační klapkou po dobu 15 minut čtyřikrát za den – a okno zůstává zavřené.

2. Větrání

Tento program je vhodný když chcete čerstvý vzduch, ovšem bez starosti o zavírání okna. Okno se po 15 minutách automaticky zavře. Když začne pršet, dešťový senzor okna aktivuje a ta se zavřou dříve.

3. Energetická bilance

Program automaticky aktivuje okenní doplňky, aby sloužily jako izolace před horkem a chladem, a tak šetřily energii za topení nebo chlazení.

4. Zastínění

Chrání domov před přehříváním a nábytek před vyblednutím. Tento program aktivuje výrobky VELUX pro zastínění v době, kdy je přes den největší horko, s cílem udržet uvnitř příjemné teploty.

5. Dobrou noc

Program otevře okna a po dobu 15 minut bude dovnitř vpouštět čerstvý vzduch. Až se okna zavřou, automaticky se zatáhnou rolety a váš pokoj bude dokonale připraven pro spaní. Pokud máte namontována světla do rámu VELUX, světla se ztlumí a automaticky se vypnou.

6. Dobré ráno

Probouzejte se za obcerstvujícího denního světla a svěžího vzduchu, které k vám postupně pronikají oknem. Čas vstávání si určíte sami.

7. Odchod z domova

Program všechna okna zavře jediným stisknutím tlačítka. Při odchodu ven je

vhodné zvolit režim „Odchod z domova“ pro zavření všech oken a zabezpečení domova.

8. Během dovolené

Program zařídí, že si ostatní budou stále myslet, že jste doma. V různých intervalech bude automaticky otevírat a zavírat rolety nebo žaluzie a rozsvěcet a zhasínat světla.

Pořídit si výrobky řady VELUX Premium s inovativním systémem VELUX INTEGRA znamená mít k dispozici širokou škálu funkcí pro maximální pohodlí a komfort v každém podkrovním bydlení.

Více naleznete na velux.cz/produkty/domaci-automatizace



POCHLUBTE SE STAVBAMI Z NAŠICH MATERIÁLŮ

V našich provozovnách COLEMAN a STAV-INVEST zakoupíte vše, co fungující střecha potřebuje. Jenže k tomu, aby krásné a funkční střechy vznikly, naše materiály nestačí. K tomu je zapotřebí váš fortel, znalosti a chuť se s tím poprat. Jsme rádi, že máme takové partnery, kteří necouvnou před žádnou výzvou, a jako poděkování dáváme na tomto místě prostor těm nejlepším z vás, aby se svými střechami pochlubili.

DNES JSOU TO TYTO ČTYŘI FIRMY:



Realizační firma: Pavel Cieslar
Dodavatel materiálu: COLEMAN S.I., a. s.
Termín realizace: 4/2012
Místo realizace: Brno
Použitý materiál: Prefalz světle šedý

Realizační firma: Střechy Kuřa, s. r. o.
Dodavatel materiálu: COLEMAN S.I., a. s.
Termín realizace: 8/2014
Místo realizace: Koňakov
Použitý materiál: Stodo 12, kaštanová glazura



Realizační firma: 3R, v. o. s.
Dodavatel: STAV-INVEST střešní systémy, s. r. o., Kbely
Termín realizace: 2006
Místo realizace: Praha 9
Použitý materiál: Walther bobrovka, černá engoba + zakázkově vyráběné hřebenače, klempířské prvky měděné

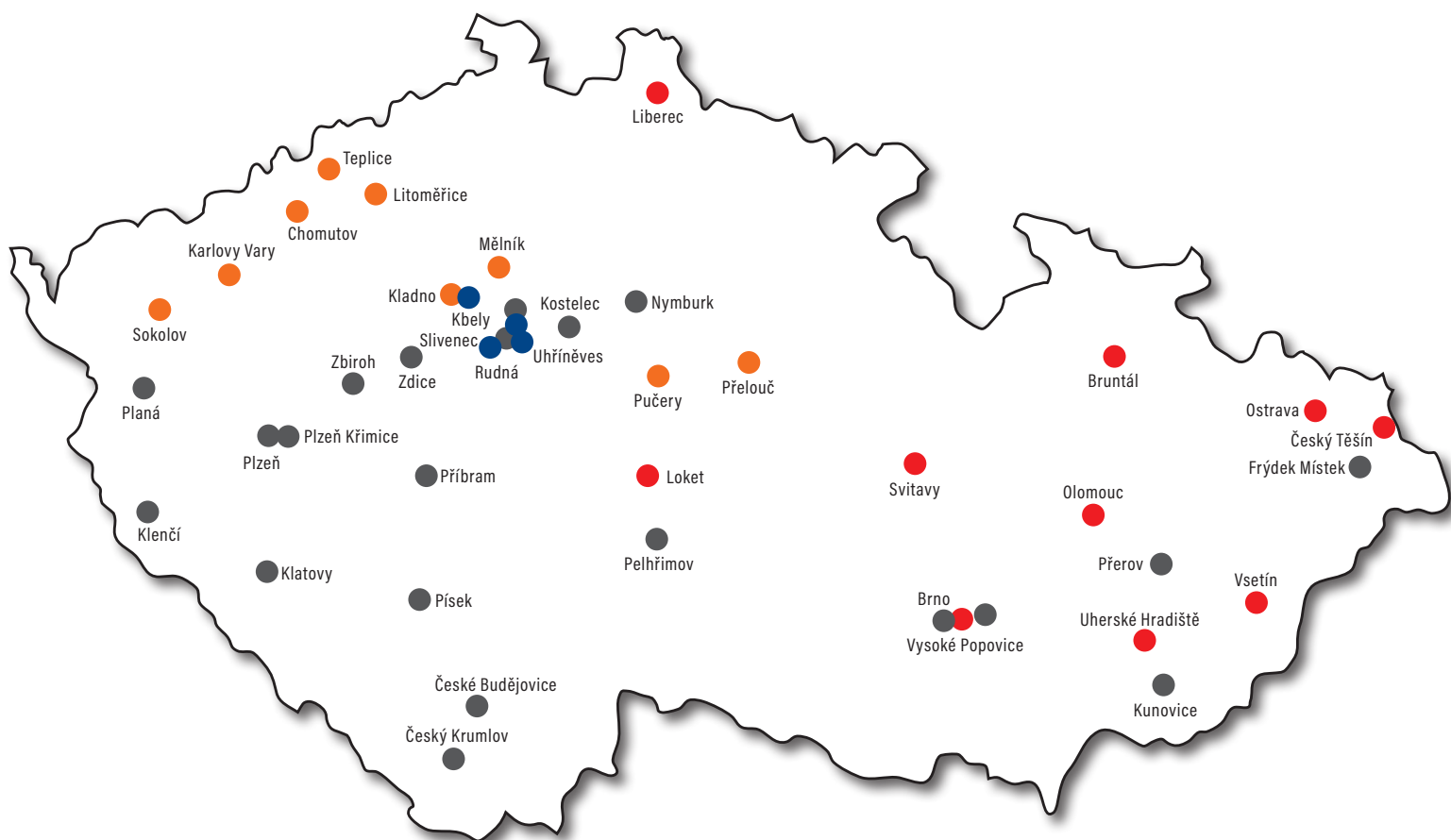


Realizační firma: Z & V Hugo Zeisl
Dodavatel: STAV-INVEST střešní systémy, s. r. o.
Termín realizace: 2007
Místo realizace: Kladno - Bresson
Použitý materiál: Lindab Click



KDE NÁS NAJDETE

NAVŠTIVTE JEDNU Z NAŠICH POBOČEK
NEBO WEBOVÉ STRÁNKY NAŠICH SPOLEČNOSTÍ.



KONTAKTY NA POBOČKY

NAVŠTIVTE JEDNU Z NAŠICH POBOČEK NEBO WEBOVÉ STRÁNKY NAŠICH SPOLEČNOSTÍ.

1. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Brno - Přízřenice
Moravská 224/98
tel.: 547 214 950
email: info@coleman.cz

2. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Bruntál
Třída Práce 419/7
tel.: 554 718 005
email: info@coleman.cz

3. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Český Těšín
Strojnická 373
tel.: 558 746 070
email: info@coleman.cz

4. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Loket - Čechovice
Loket 50
tel.: 317 866 057
email: info@coleman.cz

5. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Olomouc - Holice
U Pekárny 24/722
tel.: 585 151 660
email: info@coleman.cz

6. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Ostrava - Třebovice
Provozní 5560
tel.: 596 940 640
email: info@coleman.cz

7. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Svitavy
Olomoucká 26 A/1759
tel.: 461 324 740
email: info@coleman.cz

8. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Uherské Hradiště
Průmyslová 1394
tel.: 572 552 004
email: info@coleman.cz

9. COLEMAN S.I., a. s.
pobočka Vsetín
Bobrky 478
tel.: 571 499 630
email: info@coleman.cz

10. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Chomutov
Spořická 5416
tel.: 602 425 915
email: ch@dachdecker.cz

11. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Karlovy Vary - Bohatice
Jáchymovská 80
tel.: 602 625 124
email: kv@dachdecker.cz

12. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Kladno - Barré
Vinařice u Kladna
tel.: 312 275 503
email: kl@dachdecker.cz

13. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Litoměřice
Litoměřická kotlina 383
tel.: 416 531 732
email: lt@dachdecker.cz

14. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Mělník - Hořín
Hořín 82
tel.: 315 626 602
email: me@dachdecker.cz

15. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Přelouč - Valy
Pardubická 34
tel.: 321 790 652
email: prelouc@dachpark.cz

16. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Kolín - Pučery
Pučery 72
tel.: 321 790 652
email: pucery@dachpark.cz

17. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Sokolov
Bergmannova 95
tel.: 352 350 151
email: so@dachdecker.cz

18. DACHDECKER, spol. s r. o.
pobočka Teplice
Hřbitovní 3205 (areál horizont)
tel.: 417 562 562
email: tp@dachdecker.cz

19. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Brno - Slatina
areál Tuřanka 115
tel.: 739 503 780
email: brno@chodska.cz

20. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka České Budějovice
Slévárenská 675
tel.: 724 031 529
email: budejovice@chodska.cz

21. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Český Krumlov
Za Jitonou 250
tel.: 725 421 484
email: krumlov@chodska.cz

22. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Frýdek - Místek
17. listopadu 909
tel.: 605 778 357
email: frydek@chodska.cz

23. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Kostelec nad Labem
T. G. Masaryka 576
tel.: 724 267 263
email: kostelec@chodska.cz

24. PRVNÍ CHODSKÁ Peřura, s. r. o.,
pobočka Nymburk
Boleslavská třída 400
tel.: 725 502 702
email: nymburk@chodska.cz

25. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Klatovy
Jateční ulice
tel.: 606 682 557
email: klatovy@chodska.cz

26. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Klenčí pod Čerchovem
Klenčí pod Čerchovem 361
tel.: 724 007 213
email: klenci@chodska.cz

27. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Pelhřimov
Kouřimského 2507
tel.: 602 757 693
email: pelhrimov@chodska.cz

28. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Písek - Smrkovice
Na Nové 194
tel.: 602 182 773
email: pisek@chodska.cz

29. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Planá u Mariánských Lázní
Nádražní 535
tel.: 724 042 002
email: plana@chodska.cz

30. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Plzeň
Jateční 28
tel.: 606 685 136
email: plzen@chodska.cz

31. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Plzeň - Křimice
Chebská 27
tel.: 739 503 706
email: krimice@chodska.cz

32. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Přerov
Husova 667/19
tel.: 702 037 594
email: prerov@chodska.cz

33. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Příbram
Jínecká 319
tel.: 739 503 750
email: pribram@chodska.cz

34. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Rudná - Chrástany
Třeboňská 237
tel.: 602 247 825
email: rudna@chodska.cz

35. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Uherské Hradiště - Kunovice
Osvobození 18
tel.: 777 206 055
email: kunovice@chodska.cz

36. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o.
pobočka Vysoké Popovice
Vysoké Popovice 254
tel.: 724 433 973
email: popovice@chodska.cz

37. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o. - franchise
pobočka Zbiroh
Bezručova 145
tel.: 605 539 386
email: zbihroh@chodska.cz

38. PRVNÍ CHODSKÁ, s. r. o. - franchise
pobočka Zdice - Bavoryně
Průmyslová zóna 102
tel.: 724 985 836
email: zdice@chodska.cz

39. STAV INVEST střešní systémy, s. r. o.
pobočka Kladno
Na Kopci 763
tel.: 246 051 530
email: kladno@stavinvest.cz

40. STAV INVEST střešní systémy, s. r. o.
pobočka Praha 5 - Slivenec
K Austisu 680
tel.: 246 051 510
email: reporyje@stavinvest.cz

41. STAV INVEST střešní systémy, s. r. o.
pobočka Praha 9 - Kbely
Polaneckého 931/12
tel.: 246 051 500
email: kbely@stavinvest.cz

42. STAV INVEST střešní systémy, s. r. o.
pobočka Praha 10 - Uhřetěves
Františka Diviše 771
tel.: 246 051 520
email: uhreves@stavinvest.cz