

Anforderungen an Ihren Dachdecker

Das Angebot:

Das Angebot sollte die auszuführenden Leistungen auf eine einfache, verständliche, Art und Weise beschreiben. Der Dachdecker sollte Ihnen mehrere Varianten anbieten. Dazu gehört auch eine Sanierungsvariante mit öffentlichen Fördermitteln. Aus dem Angebot sollten bei den verschiedenen Varianten sowohl die Mehrkosten, als auch der zusätzliche Nutzen eindeutig hervorgehen.

Energetische Sanierungsangebote sind grundsätzlich sehr erklärungsbedürftig. Aus diesem Grund sind diese Angebote immer persönlich zu besprechen.

Die Bauphysikalische Berechnungen:

Für die Angebotserstellung muss sowohl die Art, als auch die Dicke der Wärmedämmung bekannt sein. Ohne eine bauphysikalische Berechnung kann weder der U-Wert bestimmt, noch das Angebot erstellt werden. Aus diesem Grund sind grundsätzlich bauphysikalische Berechnungen durchzuführen. Diese Informationen sind den Angebotsunterlagen beizufügen. In diesen Berechnungen befinden sich sowohl Angaben zur Energieeinsparung, zum sommerlichen Wärmeschutz, sowie auch zu der Fehlertoleranz der angebotenen Dachkonstruktion.

Sanierungskonzept:

Unabhängig von dem Angebot und den Berechnungen ist ein schriftliches „Sanierungskonzept“ zu erstellen. In diesem Sanierungskonzept ist die geplante Vorgehensweise beschrieben. In Form eines Bauablaufplanes werden die veranschlagten Arbeitstage und die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl festgelegt. Die genaue Vorgehensweise sowie die notwendigen Präventionsmaßnahmen für den Witterungsschutz während der Bauausführung sind darin festzulegen. Der detailliert aufgeführte Ablauf muss sich in der Angebotsbeschreibung wiederzufinden. Streng genommen ist das Sanierungskonzept die Basis der Angebotskalkulation. Das Sanierungskonzept dient der Arbeitsanweisung und ist gleichzeitig ein wichtiges Kontrollinstrument für den Soll-Ist Vergleich bei der späteren Ausführung.