

direkt - THEMA: Bausanierung



„Kostenlos und unverbindlich“

Wir werden sehr oft um fachlichen Rat gebeten. Das ist gut und zeigt, dass Menschen uns vertrauen. Schade ist nur, dass dies oft erst der Fall ist, wenn bereits verschiedene Leistungsangebote (alle kostenlos und unverbindlich) vorliegen und inzwischen immer unklarer wird, für welches Angebot man sich entscheiden sollte. Einerseits schwanken die Preise sehr stark, andererseits können die Arbeitsinhalte völlig voneinander abweichen und treffen manchmal sogar gegensätzliche Aussagen. Noch schwieriger wird es, wenn die Ausführung erfolgt ist (wieder einmal hat der kostengünstigste Anbieter den Auftrag erhalten) und bereits gerichtliche Streitigkeiten in Gang sind.

Bei Abdichtungsarbeiten steht oft die Frage, ob die eingebrachte Injektion horizontal absperrt. Die gutachterliche Antwort heisst dann: „Ja, sie sperrt ab.“ Der Keller ist aber trotzdem nass, denn die Frage im Vorfeld bestand leider nicht darin, ob eine derartige Sperre überhaupt sinnvoll ist, wenn Wasser über der Sperre seitlich in das Mauerwerk eintreten kann. Wer hat nun Schuld? Was war überhaupt geschuldet? Ist die Arbeit schlecht ausgeführt oder hätte besser geplant werden müssen? Am Ende einigt man sich irgendwie. Der Keller bleibt aber nass, denn weiteres Geld für eine Trockenlegung steht nicht zur Verfügung.

Auch wir sind der Meinung, dass es sich lohnt, Vergleichsangebote einzuholen, denn es ist leider auch richtig, dass nicht der teuerste Anbieter automatisch der Beste ist. Aber die Angebote sollen vergleichbar sein und ähnliche Inhalte haben. Um dies zu ermöglichen, ist es im Vorfeld wichtig, die Rahmenbedingungen genau und eindeutig zu ermitteln. Dabei steht neben der exakten Kenntnis der Ursache auch die Frage nach den finanziellen Mitteln und entsprechenden Nutzungsanforderungen und erfordert eine neutrale, unbefangene Sichtweise. Diese sollte nicht kostenlos sein, wenn der Anspruch auf Verbindlichkeit besteht und das für alle beste Resultat erwartet wird. Hier kann es sich lohnen, einen Fachmann einzuschalten, der nicht gleich mit Sonderrabatten winkt, wenn der Auftrag heute noch unterschrieben wird, oder der ein „Mittelchen“ anbietet, welches gleichermaßen perfekt für alle möglichen Probleme geeignet ist.

Jeder Arzt untersucht den Patienten erst, bevor er ihn operiert. Bei der Gebäudesanierung scheint dies nicht der Fall zu sein. Hier ist nicht die billigste sondern die falsche Lösung das Problem.

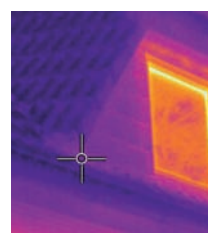
Wir sind für Sie **direkt** in unsere Fachbereiche „gewandert“, um Ihnen unsere Herangehensweisen aufzuzeigen, wirklich günstige Lösungen zu erarbeiten und unnötige, vermeintlich günstige Kosten zu sparen.

direkt - INHALTSVERZEICHNIS:

direkt-THEMA: Bausanierung ...Seite 1-3
Fachbereiche: Beispiele Sanierungskonzepte

direkt - SERVICE: Seite 3
Fachausstellung, Saisontipp, Häufige Fragen

direkt - KUNDENZENTRUM: Seite 4
Ansprechpartner, Veranstaltungen, Kurzmeldungen, Vorschau, Gutscheine, Impressum



direkt - VORWORT:

Liebe **direkt** - Leser,

Was war das für ein großes Herbstfeuerwerk mit Informationen und Gesprächen in den vergangenen Wochen. Die Immobilientage des IVD, der Besuch der 20. Hanseatischen Sanierungstage dem sich die 5. Infotage zum Thema „Schadstoffe in Gebäuden“ in unserem Kundenzentrum anschlossen sowie die Fachtagung des FTA – dem Fachverband für Technische Austrocknungssysteme in unserem Haus. Interessant waren nicht nur die einzelnen Fachvorträge selbst, sondern vor allem die vielen neuen Ideen, die man aus den Diskussionen und Gesprächen mit Kollegen gewinnt. Sie sind der Antrieb für die Weiterentwicklung.

Mit der vorliegenden **direkt 6** wollen wir ein Thema aufgreifen, welches immer wieder Gesprächsinhalt war und uns schon lange beschäftigt. Wir glauben, dass es an der Zeit ist, ein wenig umzudenken, d. h. aus den Fehlern anderer zu lernen, um viel Geld und Ärger zu sparen. Vielleicht helfen Ihnen unsere Denkanstöße aus den Fachbereichen, um gleichermaßen neue Ideen zu entwickeln. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und einen tollen Jahresabschluss.

Ihr Ingo Thümler

Wir sind Mitglied im Immobilienverband
Deutschland – IVD Bund e.V.



Wir finden Lösungen! Sanierungskonzepte im Baukastensystem

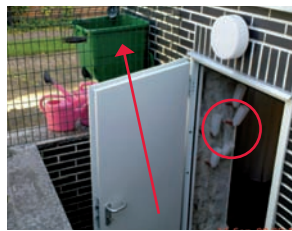
Immer wieder werden Sanierungsarbeiten durchgeführt, die durch bessere Kenntnis der Ursache viel preiswerter gewesen wären, als das billigste Angebot verspricht. Im Folgenden haben wir für Sie in den Fachbereichen nach diesen Beispielen geforscht, die auf die eine oder andere Weise hohe Kosten gespart hätten, oder es zum Glück haben.

1. Beispiel: Abdichtung

An diesem Beispiel wurde durch die Bauherrschaft Abdichtungsarbeiten im Keller ausgeführt, um seitlich eindringende Feuchtigkeit zu beseitigen. Infolge der Feuchtigkeit wurden Fliesen an der Innenseite der Außenwand abgesprengt, die sich in den Kellerräumen befinden. Nach kostspieligen Versuchen, die Wand in Eigenregie abzudichten, wurde erst sehr spät ein Fachmann eingeschaltet. Nach der Befragung zur Schadensgeschichte, der Analyse aller schadensrelevanten Ereignisse und einer Feuchtediagnose, konnte die Ursache schnell erkannt werden. In diesem Fall hatte es genügt, den Überlauf der Regentonne zu kontrollieren und das Wasser gezielt (vom Haus weg) abzuführen.



erst die Lösung:
Abdichtungsvariante drucklose Injektion



dann die Ursache:
überlaufende Regentonne

2. Beispiel: nachträgliche Wärmedämmung

Hier lag eine fertige Ausschreibung für ein in den Hohlraum einzubringendes Granulat (Schüttung) vor. Es ging eigentlich nur noch um das preiswerteste Angebot. Wäre es zu einer Ausführung gekommen, hätte der Bauherr mit erheblichen Staubbelastungen und herausrieselndem Dämmstoff durch die hohe Zerklüftung des Mauerwerkes rechnen müssen. Resultat wäre nicht nur eine mangelhafte Dämmung, sondern auch ein finanzieller Mehraufwand gewesen. Die bessere und am Ende preiswertere Variante war hier der Einsatz eines Schaums (isoschaum®).

Der austretende Schaum verschließt die Öffnungen sicher (siehe Abbildung) und das austretende Material kann leicht entfernt werden.



3. Beispiel: Technische Austrocknung

Immer wieder werden Estrich-Dämmschichten durch Wasserschäden durchfeuchtet. Dass diese technisch getrocknet werden können, ist nicht neu. Neu ist hingegen, dass man erhebliche Kosten sparen kann, wenn durch verschiedene Verfahren die Oberbeläge erhalten werden können.

Die hier aufgezeigten Beispiele geben nur einen kleinen Überblick über die Möglichkeiten:

- Schlitzdüsen
- Fugenkreuz
- Fliesen herauslösen
- CeraVogue®
- Vaku-Press®



Vaku-Press®



Vaku-Press®

4. Beispiel: Schimmelpilze

Oft ist der Malerfachbetrieb gefordert, den sichtbaren Schimmelfall in Wohnungen zu überstreichen. Das geht fürs erste sicherlich schnell. Jedoch ist dies unserer Erfahrung nach oft nicht nachhaltig. Wenn hier nicht die tatsächliche Ursache erforscht wird, dauert es oft nicht lange, bis der Maler erneut gerufen werden muss. Dieser bekommt möglicherweise ein unangenehmes Gewährleistungsproblem, der Mieter wird erneut verärgert, die Techniker der Wohnungsunternehmen haben den Fall erneut auf dem Tisch. In dem vorliegenden Beispiel erfolgten 4 Anstriche in 2 Jahren. Nachdem die Tapete dann letztlich entfernt wurde, erkannte man einen akuten Befall auf deren Rückseite. Ursache war von außen eindringende Feuchtigkeit in den Wandbereich. Einmal lokalisiert hätte diese schnell, preiswert und mit wenig Ärger beseitigt werden können.



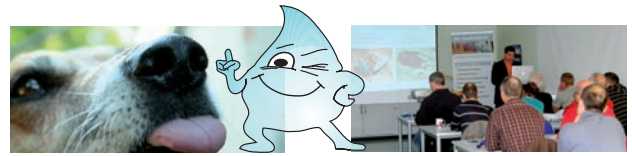
5. Beispiel: Flachdach

Wenn Flachdächer undicht werden, wird die Suche zum Problem. Nicht nur dass der eigentliche Schaden teuer werden kann, besonders die Ortung der Eintittsstelle ist oft schwierig, da einerseits winzige Löcher große Wirkungen haben können und andererseits diese oft durch Begrünung, Terrassenaufbauten oder Schmutz verdeckt sind. In vorliegendem Beispiel versuchte der beauftragte Dachdecker trotz hohem Aufwand vergeblich, die Leckage optisch zu erfassen. Hatte er ein Leck gefunden, fanden sich immer noch weitere, die er übersah. Um weitere Anfahrtskosten und Arbeitszeit sowie den zunehmenden Imageverlust zu vermeiden, forderte er unsere Messtechnik an.

Oft scheut man sich vor den Kosten einer professionellen Ortung im Vorfeld und hätte doch am Ende so viel Geld und Ärger gespart.



Fachausstellung „Schadstoffe in Gebäuden“



Die 5. Infotage in unserem Kundenzentrum zum Thema „Schadstoffe in Gebäuden“ waren ein voller Erfolg!

„Das Seminar am 11.11.2009 in Ihrem Hause war sehr gelungen, es brachte mehr als so manche Fachtagung diverser Fachverbände. Dafür noch ein dickes Lob.“ (Herr P. – Sachkundiger für Holzschutz aus der Uckermark). Neben den zahlreichen interessanten Fachgesprächen war die Vorführung der Hundestaffel die Attraktion. „Schimmelpilze aufspüren ist relativ einfach, aber Holz zerstörende Pilze zu erschnüffeln, ist einmalig in der Welt.“, sagt Sebastian Wolf, Leiter der Suchhundestaffel. Besonders erwähnenswert ist auch das hohe Interesse der Besucher an den Fachvorträgen. Die nächste Veranstaltung des Netzwerkes „Gesunder Lebensraum“ findet am 19. und 20. Januar 2010 im Umweltforum in der Goerzallee statt. NovaBiotec® Dr. Fechter GmbH, Goerzallee 305a, 14167 Berlin, Telefon 030 8 47 18 -410. [Nähere Informationen und Anmeldungen unter www.otto-richter.de](http://www.otto-richter.de)

direkt - RAT

direkt - LÖSUNGEN

Tipps und Tricks

Unser Herbsttipp:

Das meiste Laub ist in diesen Herbsttagen von den Bäumen gefallen. Und so auch auf die Dächer der Häuser und in die Dachrinnen.

Kontrollieren Sie vor dem ersten Schnee, dass alle Abflüsse frei sind, damit es zu keinen Rückstauungen und Überflutungen kommt. Vor allem große Objekte sind betroffen, da hier die Entwässerungslast entsprechend hoch ist.



direkt - ANTWORT

Sie fragen - direkt antwortet

Ich habe mehrere schwarze Flecken an der Außenwand. Wie kann ich wissen, ob es sich dabei um Schimmel handelt und ob dieser gefährlich ist?

Um die Untersuchungskosten gering zu halten, sollten Sie den **SchimmelControl®** – einen **Schimmelschnelltest** nutzen. Er ist in der Anwendung sehr einfach, denn Sie müssen lediglich die enthaltenen Folien auf die Schimmelstelle drücken und in einem vorbereiteten Brief an das Labor senden. Die Auswertung sollte in den nächsten 10 Tagen vorliegen. **Die Kosten für den gesamten Vorgang liegen bei lediglich 19,50 Euro, Bestellung unter www.feuchteklinik.de.**

Otto Richter GmbH

Die Feuchteklinik® -
Trocken und gesund wohnen.

Gebäuediagnose/
Gutachen

Schimmelpilzanalyse

Hohlraumdämmung

Alternativer Holzschutz

Energieeinsparung

Kundenzentrum

Wir finden Lösungen!



FACHBEREICHE UND ANSPRECHPARTNER

Zentrale (24-Stunden):

Tel. 030 65 66 110, Fax 030 65 66 11 12

Trocknungs-Service:

Eckhard Schimmelpfennig, Tel. 030 65 66 11-13

Leckortung/Gebäudediagnostik:

Andreas Milarch, Tel. 030 65 66 11-21

Schimmelpilze/Gutachten:

Dirk Scholz, Tel. 030 65 66 11-22

Abdichtung/Einblasdämmung:

Thekla Hielscher, Tel. 030 65 66 11-19

Hohlraumdämmung:

Sascha Sedlick, Tel. 030 65 66 11-15

Alternativer Holzschutz:

Bernhard Pollock, Tel. 030 65 66 11-21

Rechnungswesen/Buchhaltung:

Regine Kessler, Tel. 030 65 66 11-16

Für alle Rat- und Hilfesuchende:

Wir finden Lösungen! VERSPROCHEN!



VERANSTALTUNGEN, TERMINE, SEMINARE, SCHULUNGEN

Seminarplan 2010:

19./20.01.2009, Schadstoffe in Gebäuden, Umweltforum Goerzallee

26.01.2010, Geeignete Verfahren der nachhaltigen Gebäudeabdichtung – Ursachen gezielt beseitigen

26.02.2010, Ortung von Leckagen in Rohrsystemen mit modernster Messtechnik

02.03.2010, Feuchteschäden richtig beurteilen – erst analysieren, dann sanieren

23.03.2010, Nachträgliche Wärmedämmung mit Einblasdämmstoffen

13.04.2010, Thermischer Holzschutz – eine Alternative auf dem Weg zum Standardverfahren

20.04.2010, Geeignete Verfahren der nachhaltigen Gebäudeabdichtung – Ursachen gezielt beseitigen

01.06.2010, Feuchteschäden richtig beurteilen – erst analysieren, dann sanieren

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.otto-richter.de oder **Telefon 030 65 66 110**. Wir bitten Sie um rechtzeitige Anmeldung.



direkt - KURZMELDUNGEN

Herzlichen Glückwunsch! Otto Richter, der Firmengründer der Otto Richter GmbH, ist 75 Jahre alt geworden.

Im September 1990 gründete er das Unternehmen als Franchise-Betrieb im Trocknungsgewerbe buchstäblich in einer Garage, als einer der ersten Betriebe der neuen Bundesländer. Durch unternehmerischen Mut, viel Fleiß und Unterstützung von Freunden und der Familie schaffte er die Voraussetzungen für die heute bekannte Feuchte-klinik®. Seit ca. 10 Jahren genießt er den wohlverdienten Ruhestand, beobachtet aber immer noch sehr aufmerksam die Geschicke der Firma, die heute von seiner Tochter und dem Schwiegersohn geführt wird.

direkt - VORSCHAU 1/2010

Nächstes Thema: Feuchtemesstechnik



Ihre direkt - SERVICE - HOTLINE

Tel. 030 65 66 110

Wir finden Lösungen!

Unser direkt - ANGEBOT 06/2009:



Für einen erteilten Auftrag erhalten Sie zwei Karten für die Eisbären!

Ab einem Auftragswert von 250,00 Euro für eine Dienstleistung aus unserem Leistungsspektrum erhalten Sie von uns 2 Eintrittskarten für die Eisbären Berlin.

Dieser Gutschein gilt für einen Auftrag (1 Objekt) und wird nicht bar ausgezahlt. Es besteht kein Anspruch auf ein bestimmtes Spiel.

IMPRESSUM

Herausgeber: Otto Richter GmbH, Ingo Thümler, Seelenbinderstr. 80, 12555 Berlin, Tel. 030 65 66 110, Fax 030 65 66 11 12, Internet: www.otto-richter.de, www.feuchte-klinik.de, E-Mail: info@otto-richter.de

Konzeption, Layout/Gestaltung: treichel-design, www.treichel-design.de, Tel. 030 47 03 66 00

Bildquellen: www.fotolia.com

Liebe **direkt** - Leser,
das vorliegende Exemplar wurde nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Es erhebt keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit und kann keine fachgerechte Beratung am Objekt ersetzen. Somit sind sämtliche Haftungsansprüche auf eventuelle Handlungen ausgeschlossen. Fragen, Hinweise und Vorschläge nimmt die **direkt** - Redaktion gern unter direkt@otto-richter.de oder Tel. 030 65 66 11 26 entgegen. Vielen Dank! Ihre **direkt** - Redaktion