

STŘECHA SPECIÁL

58. VYDÁNÍ
ZIMA 2020

revue

SPOLEČNĚ VYDÁVAJÍ

Coleman **si**
STŘECHY ■ FASÁDY ■ IZOLACE

DEC DACHDECKER
STŘECHY ■ FASÁDY ■ IZOLACE

CH PRVNÍ CHODSKÁ
SPECIALISTA NA STŘECHY

STAV INVEST
- Vše pro střechy a fasády -



Lepší společné řešení než dlouhé soudní řízení

Rady rozhodce a mediátora pro krizové
situace, **str. 20**

Větrání šikmých střech

3. část seriálu, tentokrát o nejčastějších
chybách, **str. 23**

MILÍ ČTENÁŘI,

máme za sebou velmi akční rok 2019. Do Vánoc bylo pěkně a nad nulu, takže jsme se všichni otáčeli až do poslední chvíle. Ani leden není nuda. Znamená školení, inventury a dohánění agendy, na kterou jsme v sezoně nenašli čas. Během všeho toho času jsem nejčastěji slyšel jednu větu:



„...nejsou lidi...“

Rád bych se u tohoto tématu na chvíli zastavil. Mám totiž pocit, že spousta firem s těmito slovy jakoby rezignovala a nechávají se unášet proudem. Jako by to byla výmluva k neaktivitě. Proto mě vždy potěší, když někdo přijde s novým zajímavým řešením, jak se vypořádat s nastalou situací.

Líbí se mi například aktivita firmy Tondach. Na Ukrajině seženou šikovné pracovníky, dají jim základní pokrývačský kurz a vysvětlí jim, jak to v tomto oboru chodí. Jejich hodiny pak fakturují realizačním firmám, které si je najmou na výpomoc. Nejsou to profesionální pokrývači. Ani neumí perfektně česky. Je to ideální? Ne. Ale na stavbě POMOHOU. K dispozici je další pár rukou na podávání tašek, které nejsou úplně „levé“.

Důležitá je také práce se stávajícím týmem. Ve Střeše Speciál chceme udržovat odbornost našich kolegů – zároveň však chceme uvolnit ruce těm zkušenějším, aby mohli více prodávat – a méně školit. Proto jsme dali hlavy dohromady a vytvořili vzdělávací systém. Základem je on-line školící aplikace, která je přístupná odkudkoliv a kdykoliv. Jsou v ní kurzy, které přeškolují naše produktové portfolio od jednotlivých dodavatelů. Přidáváme kurzy na obecnou znalost střešních systémů, po Novém roce přidáme i kancelářský balík Microsoft Office a další. K tomu navíc pořádáme v zimě pro zaměstnance dvoudenní praktické workshopy.

Chceme zefektivňovat práci nejen našich zaměstnanců, ale i našich zákazníků. Proto na našich pobočkách neustále rozšiřujeme vybavení dílen, někde i vyrábíme klempířské prvky na míru, půjčujeme výtahy a falcovačky...

Líbí se mi služby, které pomáhají v měřeních a výpočtech. Například ty, které střechu změří z tepla domova – třeba SoCol. Většina výrobců již také disponuje přesnými programy, které spolehlivě spočítají spotřebu materiálu...

To je jenom pár příkladů, které mne zaujaly. Ke konci roku byla podle ČSÚ v Praze nezaměstnanost 1,87 %. Neměli bychom reagovat větou: „Nejsou lidi.“ Měli bychom k situaci přistupovat proaktivně. Ptát se:

Čím nalákám ty, co jsou nespokojení jinde?

Jak zvýším naši efektivitu práce?

Jak zvýším efektivitu práce mých zákazníků?

Jak zrychlím školící proces?

...a jak se vypořádáte s faktem, že „nejsou lidi“, vy – milí čtenáři?

S přáním úspěšných dní

Vratislav Kroc ml.

STAV-INVEST střešní systémy s.r.o.

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: Jana Kindlová, marketing@dachdecker.cz, tel.: +420 602 252 055

Redakce: Alena Georgiadisová, dachrevue@gmail.com • Soňa Čísařová, scisarova@chodska.cz,

tel.: +420 739 608 688 • 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 Krmáček, 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 KVALITA V MATERIÁLECH I VĚDOMOSTECH
Aktivity STŘECHA SPECIÁL v roce minulém i výhled do budoucna



16 NEZAPOMÍNEJTE NA SPÁDOVÁNÍ KLEMPÍŘSKÝCH PRVKŮ
Rozhovor s odborníkem o komplikacích na stavbách



20 LEPŠÍ SPOLEČNÉ ŘEŠENÍ NEŽ DLOUHÉ SOUDNÍ ŘÍZENÍ
Rady rozhodce a mediátora pro krizové situace



23 VĚTRÁNÍ ŠIKMÝCH STŘECH
3. část seriálu, tentokrát o nejčastějších chybách

VELETRH STŘECHY PRAHA 2020 S FESTIVALEM DŘEVA A NÁŘADÍ

22. ročník veletrhu STŘECHY PRAHA přivítá ve dnech 6. až 8. února 2020 v PVA EXPO PRAHA Letňany nejvýznamnější výrobce a dodavatele z oboru. Předchozí ročník zhlédlo rekordních více než 25 tisíc návštěvníků. S názory vystavovatelů se můžete seznámit na www.strechy-praha.cz a tamtéž si také můžete prohlédnout videozáznam, který přibližuje celkovou atmosféru veletrhu i impozantní stánky firem. Nejinak tomu bude i letos.

Navíc je připraven rozsáhlý doprovodný program přednášek, seminářů, workshopů a diskusních fór, kde přední odborníci nastíní nejnovější trendy a technologická řešení v oboru střech a úspor energií, včetně palčivých problémů při stavbách a rekonstrukcích střech.

VOUŽITÍ STŘEŠNÍCH PLÁŠŤŮ PRO BĚŽNÝ ŽIVOT

Novinkou v doprovodném programu je přednáškový blok „Využití střešních pláštů pro běžný život“. Blok s ukázkami realizovaných děl je připraven ke zvýrazněnému tématu veletrhu, kterým jsou pochozí ploché střechy - střešní zahrady, terasy, lodžie a balkony. Na střechy lze umístit vše, na co si vzpomeneme, včetně stromů, aut či fitness zařízení. Nesmíme však zapomenout, že pod touto střechou budou žít lidé, proto i provozní střecha musí být pohledná a především po technické stránce bezvadná. O tom všem pohovoří odborníci z oboru, v čele s garantem tohoto bloku, Ing. Markem Novotným, Ph.D.

FÓRUM DŘEVĚNÉ KONSTRUKCE

6. ročník Fóra, které v rámci veletrhu pořádá organizace ČKAIT, má podtitul „Provětrávané vzduchové mezery obvodových pláštů a střech“. Při navrhování nebo realizaci provětrávaných obvodových pláštů a střech je nutné splnit základní požadavky na konstrukce, kterými jsou například tepelná ochrana, požární bezpečnost, mechanická odolnost, ochrana vnitřního prostředí, ochrana zdraví a další. Fórum přivítá renomované odborníky, kteří se vyjádří ke konkrétním problémům realizovaných obvodových pláštů a střech, k navrhování střech podle technických podkladů výrobců střešních krytin a systémů z pohledu technických norem, z pohledu soudního znalce i technického dozoru.

FESTIVAL DŘEVA A NÁŘADÍ

Pokračuje úspěšně nastartovaný projekt festivalu s širokou nabídkou nářadí, nástrojů, techniky a dalšího řemeslného

vybavení. Návštěvníci se mohou těšit na novinky v ručním i elektrickém nářadí, rozmanitou nabídku pergol a dalších dřevěných prvků a množství dalších atraktivních komodit. V předváděcí aréně budou každý den probíhat přednášky, workshopy, ukázky moderních i tradičních tesařských technik, inovací ve spojích, ukázky prací učňů, setkání s osobnostmi v oboru i soutěže zručnosti o pěkné ceny. Součástí festivalu budou i letos muzejní expozice, tentokrát zaměřené na ukázky cihlářských výrobků, které se používaly při pokrývání střech - vzdušníky hřebenové a do střešní plochy, úžlabní tvarovky nebo keramické prvky pro zastřešení zídek.

IZOLACE V PARAGRAFECH

Profesionálové si jistě nenechají ujít 21. ročník odborné konference IZOLACE pořádané společností A.W.A.L., která má letos podtitul „Izolace v paragrafech“. Stavebnictví je oblast, která na jednu stranu pomáhá a na druhou stranu může velmi škodit. Limity pro realizace stavebních děl udávají právě paragrafy, resp. legislativní mantinely chránící nás před těmi, kteří by chtěli vytěžit maximum bez jakéhokoliv ohledu na okolí. Při řešení problémů je nutno vždy pochopit technické a právní aspekty, proto je nutná znalost nejen vlastních „paragrafů“, ale i procesů, které se za nimi schovávají.

V rámci konference budou tradičně vyhlášeny výsledky již 9. ročníku Memoriálu Antonína Fajkoše o nejlepší studentskou práci na téma střechy.

KONFERENCE 3. A 4. FÁZE EET

Na aktuální dění ve společnosti reaguje konference „Elektronické evidence tržeb 3. a 4. fáze“, která zahrnuje i řemeslné práce. Konferenci s podtitulem „Papír nebo mobil? Poradíme, co bude výhodnější“ pořádá druhý veletržní den Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR.

DIGITALIZACE V ŘEMESLE

Již na předchozím ročníku veletrhu proběhly aktivity z oblasti digitalizace řemesla,

jejímž cílem je zvyšování produktivity firem. Letos jsou připravena další témata, která by mohla napomoci firmám k větší konkurenceschopnosti. Jedná se o moderní trendy zaměřování konstrukcí, 3D scanování, využití dronů v oblasti staveb a rekonstrukcí střech, detekce zatékání do plochých střech termokamerou nesenou bezpilotním letadlem, co je a není možné s dronem provozovat z hlediska legislativy, jaký dron vybrat. Vše bude doplněno praktickými zkušenostmi a poradenstvím.

SOLAR PRAHA

Souběžný veletrh úspor energií SOLAR PRAHA přinese mimo jiné nejčerstvější informace z oblasti domácí, ale i „firemní“ fotovoltaiky. Na přednáškách zazní praktické zkušenosti z ročního provozu fotovoltaické elektrárny na rodinném domě, co lze očekávat, jaké jsou výhody a limity, proč je důležitá akumulace, jak optimálně využívat vyrobenou elektřinu a jaké dotace lze čerpat. Dalším tématem budou například akumulátory a virtuální baterie. Sobotní blok s názvem „Fotovoltaika pro začátečníky a mírně pokročilé“ bude uzpůsobený široké veřejnosti.

PORADENSTVÍ ZDARMA

Na veletrhu budou k dispozici bezplatná širokospektrá poradenská centra, kam mohou všichni návštěvníci přijít konzultovat své problémy, projekty a nápady ve všech oblastech výstavby. Garanty těchto center jsou ČKAIT, ČVUT v Praze, Cech klempířů, pokrývačů a tesařů ČR, EkoWATT a Česká fotovoltaická asociace. Novinkou je poradenství na stánku Úřadu průmyslového vlastnictví, kde se zájemci dozvědí vše o ochraně duševního vlastnictví a o důležitosti patentové ochrany při zavádění nových nápadů do praxe a dále poradenství v oblasti využití dronů ve stavebnictví.

Na shledanou 6. až 8. února 2020 v Praze Letňanech!

Realizační tým veletrhu Střechy Praha

KVALITA V MATERIÁLECH I VĚDOMOSTECH

Do rukou se vám dostává první vydání časopisu „STŘECHA SPECIÁL revue“ roku 2020. Nabízí se tedy ta správná chvíle pro krátké ohlédnutí za uplynulým rokem 2019 a stručné představení plánů sdružení STŘECHA SPECIÁL pro rok 2020.

Disponujeme největší sítí specializovaných prodejců střech v České republice. V našich prodejních týmech chceme mít opravdové profíky, proto investujeme nemalé finanční prostředky do vzdělávání našich prodejců. V roce 2019 jsme uspořádali 4 dvoudenní konference, na kterých špičkoví odborníci z oboru a 16 výrobců školilo 226 zástupců prodejních týmů z našich 43 specializovaných poboček. Všichni prodejci získali skripta, které jsme vydali jako příručku technických dat a argumentačních podkladů pro prodejní týmy.

Pro naše zákazníky jsme připravili věrnostní program, podporující prodej kvalitních prémiových produktů. Rozdali jsme celkem 826 odměn v podobě profi náradí a oblečení, které našim zákazníkům ulehčuje jejich práci.

Stavba či rekonstrukce střechy je náročný proces. Naši zkušení specialisté vám poskytnou komplexní služby, od digitálního zaměření střechy na základě pou-



hého udání adresy, přes výpočet spotřeby materiálu, který zajistí dlouholetou životnost vaší střechy, až po dopravu zboží na stavbu. Jsme zkrátka specialisté na střechy a v prohlubování odborného vzdělávání hodláme pokračovat i v roce 2020. I nadále budeme podporovat kvalitní materiály s dlouhou životností a odměňovat naše zákazníky za spolupráci.

Navštivte některou ze 43 specializovaných poboček a přesvědčte se o schopnostech a odbornostech našich profi prodejních týmů.

Těšíme se na Vaši návštěvu.
STŘECHA SPECIÁL s.r.o.
www.strecha-special.cz

SKYLUX již bezmála 50 let a **4 roky v ČR** nabízí mnohá řešení pro Vaše projekty. Využijte i Vy pro Vaše projekty naše zkušenosti a široké portfolio výrobků se skladovou zásobou v Milovicích.

www.skylux.cz

SKYLUX
Hello daylight!



Ukázky již z mnoha referencí v ČR



KAREL FRYŠ

zákazník společnosti STAV-INVEST

Pan Fryš se v oboru střeš pohybuje od svých patnácti let, kdy s nimi pomáhal otci po škole a o víkendech. Na plný úvazek se jim věnuje od svých 21 let a na vlastní IČO od 24 let. Z tu dobu už má jasnou představu o tom, jak dělat marketing a ledacos se za dobu svého podnikání naučil. Potkali jsme se s ním v kladenské restauraci Letná a během dvouhodinového rozhovoru jsme se ani minutu nenudili.

Pane Fryši, víme o Vás, že nejste první pokrývač v rodině. Jak jste se k řemeslu dostal a co tomu předcházelo?

V mládí jsem k pokrývačině neměl dobrý vztah. Vlastně jsem ji vůbec dělat nechtěl a nechtěl to ani otec. Neustále mi říkal: „Uč se vole, budeš pánem.“ Vnímám jsem tuhle práci jako velkou dřinu a taky jsem viděl, že táta byl hodně pryč z domu a nebyl s námi. Přesto jsme plánovali, že u stavařiny zůstanu, ale bez toho, že bych dělal manuálně. Jenže na průmyslovce to nebylo úplně jednoduché. Když jsem musel dělat reparát, tak se otec rozhodl, že mi ukáže, jak to dopadne, když se na školu vykašlu. O víkendech a prázdninách jsem musel podávat latě nebo nakládat tašky do výtahu. Po škole jsem pak počítal rozpočty. To ale nebylo vše! Jako bonus mi zařídil práci na poli, kde jsem si vydělal za 2 týdny práce 2 tisíce. Z těch vydřených peněz jsem měl velkou radost. Jenže ve stejné době jsem potřeboval nějaké pracovní boty, a tak jsem samozřejmě šel za rodiči, ať mi je koupí. Ti mě k mému překvapení odkázali, ať si je koupím z vydělaných peněz. Byl to pro mě tehdy šok. Oblékají mě přeci rodiče a já si ty peníze vydělal pro sebe! Ale v tu chvíli se mi to tak nějak spojilo, dávalo to smysl.

Když jste začal sám na sebe, jak Vám to šlo?

První dva roky jsem měl společníka. Nejdřív jsem byl nadšený, že se k němu můžu přidat. Dělili jsme si zisk napůl. Časem jsem ale zjistil, že podstatnou část práce vlastně dělám sám. Sháněl jsem zákazníky, vypracovával rozpočty, vedl účetnictví... Nakonec se jednoho dne projevila na stavbě moje cholerická povaha. Už jsem takto dál pokračovat nemohl a spolupráci s ním jsem velmi rychle ukončil. On se později ze stavařiny zcela stáhnul. Jinak jsem za dobu svého podnikání měl čtyři „mentory“. Byli jimi můj otec, pan Motyčka (velmi šikovný klempíř, pro kterého jsem pracoval), tchán a paradoxně i můj bývalý společník. Od každého jsem se naučil nějakou dovednost. Kdybych je měl uvést konkrétně, tak by to bylo: řemeslo jako takové, komunikace se zákazníkem, cenotvorba, síla peněz, schopnost vážit si práce

ostatních a spoléhat se sám na sebe. Na poslední jmenovanou jsem slyšel pěkný názor: „Počet společníků má být lichý – a tři už je moc.“

V kolika lidech děláte nyní?

Momentálně děláme ve dvou lidech. Mám jednoho zaměstnance. Je mu jen 18 let, ale do práce je nadšený! Jmenuje se Marek a u mě začal pracovat už v patnácti jako brigádník. Postupem času zjistil, že je to práce, kterou by chtěl dělat. Vidí v ní smysl a zkrátka ho to baví. Myslím, že má talent, který je potřeba dál rozvíjet. Jsem rád, že ho mám, ale dělat tuhle práci ve dvou lidech je na hraně. Lepší by bylo, kdybychom byli tak tři nebo čtyři.

Plánujete tým rozšiřovat?

Ano, ale ne za každou cenu. Za pár let se u mě „protočila“ spousta lidí. Bohužel to nebyly nejlepší zkušenosti, nejen z pohledu odbornosti, ale i pracovní morálky. Dnešní mladí lidé nechtějí dělat rukama. To se s nimi táhne od dětství. Nejsou vůbec venku, a tak je na nich znát jiná motorika. Mám naštěstí vyhlédnutého šikovného známého, tak uvidíme, jak to dopadne. V tuhle chvíli nahrazuji ruce alespoň kvalitním nářadím, a tak zefektivňuji naši práci. Často proto koukám na „youtube“ a zjišťuju, jaké stroje používají třeba v Americe, abych se inspiroval. Taky jsem využil nabídku Tondachu na příští rok. Snaží se reagovat na nedostatek pracovních sil a dodává přes agenturu pracovníky z Ukrajiny. Nejsou to sice profesionální pokrývači, ale prošli školícím systémem od Tondachu. Vědí přibližně, jak to na střeše chodí. Vše řeší Tondach – já za ně akorát zaplatím fakturu. Na příští rok jsem si zažádal o dva takové pracovníky.

Kolik máte práce? Z trhu se neustále ozývá, jak chybí ruce...

Minulý podzim byl z pohledu pracovního nasazení zlý. Z celkových 94 dní jsem jich 90 strávil na střeše. Od půlky září do 21. prosince. Už mi z toho hrabalo. Práce nás přestala naplňovat a byli jsme utahaní. Ani doma to nebylo dobré. Hodně jsme se s manželkou hádali, protože jsem byl



málo doma. Na druhou stranu jsme díky tomu oba s manželkou „vyrostli“. Zatím je to doma klidnější. Ona je vůči mé práci tolerantnější a já si zase lépe plánuju čas. Vždy si organizuju práci jen na 5 dní a dva dny mám jako rezervu. S jistotou mám stabilně práci tak 4 až 5 měsíců dopředu.

Jak se k Vám zakázky nejčastěji dostávají?

Hodně mě posunula spolupráce firmou Lucern (www.lucern.cz). Dostal jsem se tam na doporučení od známého. Dřív jsem tam dělal „jen za ruce“. Materiál jsem si počítal sám, ale neprodával jsem ho. Nyní ho dodávám i s prací a všichni jsou spokojeni. Můžeme lépe plánovat a spolupráce jde hladce. Firma Lucern je můj stěžejní stabilní partner – mám od nich asi 80 % zakázek. Při naší spolupráci se samozřejmě klasicky nabalují kontakty na koncové zákazníky, kteří se mi později ozývají.

Co jste si ze svého podnikání zatím odnesl?

Naučil jsem se, že se nemám bát investovat. Jenže s rozvahou. Nekoupím si třeba výtah. Proč? Protože ho využiju jen

asi pět dní v měsíci. Taky jsou na něj potřeba pravidelné revize, prostor na skladování apod. To si ho radši občas půjčím a nemám starosti. Nepotřebuji ani klempířskou dílnu. V případě potřeby si ji výhodně pronajímám ve Stav-Investu. Jako mladý jsem s tátou stáčil žlaby, chodil klepat čílka do dílny... Byl to dobrý trénink a člověk se naučil pracovat s materiálem. Ale za ten strávený čas to vůbec nestálo.

S jakými materiály pracujete?

Snažím se zákazníkům nabízet celý odpovídající systém. Od kvalitních folií, přes kvalitní krytiny a tak dále. Nejraději pracuji s materiály Bramac, Tondach, Lindab a Velux. Co mi však nejde prodat, je bednění. Trh i ostatní pokrýváči na to kašlou. Mně se pak špatně bednění prosazuje, když má zákazník pět nabídek – a z toho jen ta moje je s bedněním. A přitom tam bednění má být!

Vrhněme se na chvíli na marketing. Jak to, že nejste na Googlu?

Nemám zájem být na Googlu. Nemám ani vlastní webové stránky. Stránky znamenají, že chodí poptávky od neznámých lidí. Ti nerozumí mojí nabídce a jdou jen po ceně. Také je s nimi větší riziko, protože nemusejí zaplatit. Cílím raději na mladou generaci, na kterou se umím „naladit“ a která staví převážně novostavby. Byl jsem na Facebooku, ze kterého jsem přešel na Instagram. To mi stačí a vyhovuje. Nevymýšlím zkrátka žádné nesmysly. Kdysi mi jeden zkušenější člověk (pan Motyčka) poradil, že nejlepší reklama je vizitka a hrneček na kafe. Zásadní je ale

doporučení. To je alfa a omega celého mého podnikání.

Jak to probíhá v praxi?

Celé je to o schopnosti se prodat. První dojem je důležitý. Vždy přemýšlím, zda přijet v civilu nebo v montérkách. Jestli vzít pracovní nebo soukromé auto. Taky se vždy ptám, kdo mě doporučil, protože to také hodně prozradí...

Jakou prioritu má pro Vás vzdělávání?

Jak už bylo zmíněno, studoval jsem stavební průmyslovku. Před pár lety jsem také začal studovat na fakultě sportovních studií v Brně. Chtěl jsem být přes zimu Fitness trenér. Chtěl jsem dodatečným vzděláním překonat sám sebe, vystoupit z komfortní zóny. Během studia mi však obrat vyrostl z jednoho na celých osm milionů. Takže na trenérování nezbyl čas. Co se týká oboru, tak se ale vzdělávám neustále. Pravidelně navštěvuji školení a sleduji trendy.

Jak se Vám pracuje s námi, případně se Střechou Speciál?

Pracuju s Jitkou Rýdlovou a řekl bych, že jsme sehnali. Do Stav-Investu jsem se dostal přes otce. Ten nakupoval u Dzurka, dokud ho Stav-Invest nekoupil. I během mého fungování jako stavbyvedoucí jsme byli v kontaktu.

Využíváte služeb Střechy Speciál?

Využívám věrnostní akci. Věrnostní akce Střechy Speciál je vlastně jediná, kterou vnímám. Víím, na kterou odměnu si šáhnou, tak podle toho plánuju i nářadí,

kteří si nemusím kupovat. Body chodí automaticky, takže víím, na čem jsem. Naposledy jsem si loni v listopadu šáhnul na 5. Kategorii. Z dalších aktivit Střechy Speciál jsem využil a objednal si kurzy Coleman univerzity. Co zatím neumím, je atypická klempířská výroba – například chrlič. Musel jsem je poptávat u jiného klempíře, protože tohle mě nikdo nenaučil. Nedávno jsem dokonce viděl Objektiv, ve kterém byl kovotepec klempíř označován za raritu. Proto jsem se rozhodl jít na klempířské kurzy Coleman univerzity. Abych se naučil něco dalšího – a abych mohl zachovat řemeslo. Byl jsem také na střežařských konferencích. Přednášky se mi líbily, ale štválo mě, že rady a know-how dostávali i ostatní – já už většinu z nich znal a aplikoval jsem je v praxi. Nejvíce se mi líbila paní Helerová a její povídání o chybných realizacích.

Jméno:

Karel Fryš mladší

Ročník:

1985

Forma podnikání:

živnostník

Vzdělání:

Střední průmyslová škola stavební (2001)

Masarykova univerzita - Fakulta sportovních studií (titul Bc., 2019)

Práce společně s otcem:

2000 - 2011

Stavbyvedoucí:

2012 - 2015

VÁCLAV TROUSIL, J. T. STŘECHA s.r.o. zákazník společnosti PRVNÍ CHODSKÁ

V malé vesničce u Českých Budějovic jsme navštívili našeho zákazníka, který právě se svou firmou pokládal střešní krytinu na novostavbu. Neodradil je ani mrazivý den, svou práci dělali rychle, ale přesto pečlivě. Jaký trend převládá v současné době v krytinách a jak těžké je získat zákazníky? Přečtěte si v rozhovoru s panem Trousem.

Venco, co Tě přivedlo ke střechařině a co Tě na ní nejvíce baví?

Jsem původem vyučený elektrikář, ale to mě nikdy úplně neoslovilo. Na střechách jsem začal jako brigádník, později se z brigády stala práce, a nakonec vznikla i firma. A co se mi na ní nejvíce líbí? Asi když projíždím městem a vidím kus práce, která za námi zůstává. Když můžu ukázat na tuhle nebo támhleto střechu a vzpomenut, jaká to byla práce. Se kterou střechou jsme se

natrápili, která střecha byla naopak čistá práce, kde jsme měli dobrého zákazníka a kde ne. Nejvíce mě baví to, že je za námi něco vidět. Neumím si představit být třeba lešenářem (říká se smíchem). Chudáci, něco postaví a za chvíli to bourají.

Kolik let tuhle práci děláš?

Nejdřív jsem si k branži jako brigádník jen přičichl a zjistil přitom, že mě to baví. Pak jsem nějakou dobu pracoval jako živ-

nostník a posledních 7 let funguje firma. Dohromady asi 19 let.

Poslední dobou řemeslníků ubývá, počítuješ to nějak při výběru svých lidí?

Je pravda, že v dnešní době chce být každý „kancelářskou krysou“ a být děsně studovaný, takže šikovných řemeslníků je opravdu nedostatek. Navíc ti, co tady jsou, bohužel často kvůli výhodnému kurzu míří do zahraničí. Takže narazit na

dobrého řemeslníka je dnes problém. Ale to asi řeší většina firem nejen v našem oboru. Naštěstí mám tým celkem stabilní, jsme dobře sehaní. Problém nastává ve chvíli, kdy potřebuji naše řady rozšířit a někoho nabrat. Práce je nadbytek a řemeslníků nedostatek. Lidi buď nejsou nebo mi přijde člověk, který ani moc dělat nechce nebo se bojí výšek. Tak se setkávám s tím, že pokrývači, co pracují v zahraničí, jsou na zimu nahnáni na český pracák. Pracovní úřad nám je sice pošle, ale oni na rovinu řeknou, že pracují v zahraničí a potřebují pouze razítko.

Na jakou realizaci jsi nejvíce pyšný?

Těžko říct, jsem rád za každou zakázku, se kterou mne zákazník osloví (říká s lišáckým úsměvem). Tady po okolí jsou hodně oblíbené bungalovy, které rostou jak houby po dešti, a to jsou pak snadné střechy. Ve městech jsou to naopak složitější rekonstrukce, které mě baví. Krásné stavby jsou například z bobrovek, složitějších tvarů, kde jsou vyskládaná volská oka a mansardy. Když je taková zakázka hotová, je to opravdu krásný pohled.

Co raději realizuješ – novostavby nebo rekonstrukce?

Novostavby jsou vesměs rychlá a čistá práce, když projektant nedělá zbytečné čáry a nevymýšlí designové nesmysly. U některých rekonstrukcí se člověk pak mnohdy potýká s obrovskou špínou a bordelem. Takže na práci jsou určitě snazší novostavby.

Je těžké v dnešní době získávat zajímavé zakázky?

Řekl bych, že z devadesáti procent mi volají zákazníci sami na doporučení. V dnešní době ale větší polovinu zakázek odmítám kvůli kapacitě. Razím pravidlo, kdo dřív přijde, ten dřív mele. Je pravda, že zakázek je nadbytek a můžeme si vybírat. Internetových poptávek chodí opravdu hodně, ale na to bych musel zaměstnávat minimálně dva rozpočtáře a otázkou by stejně bylo, kolik z těch poptávek by vyšlo a hlavně, jak bychom je kapacitně zvládli. Máme plno většinou víc jak půl roku dopředu.

S jakou krytinou nejraději pracuješ a proč?

Nejjednodušší a nejpoužívanější jsou velkoformátové betonové střešní krytiny. Ale samozřejmě děláme se všemi krytinami. Osobně mám rád pálenou krytinu v glazuře, ale dneska hodně lidí vybírá podle ceny. Proto se víc dávají tašky betonové.

Co plechové krytiny?

Taky se dělají. V našem regionu bych to

odhadl, že asi 20 procent střech jsou plechovky. Tady na jihu je to převážně Satjam.

Jaký je trend v barvách?

Tady v okolí Českých Budějovic je to černá.

S jakým problémem se na stavbě nejčastěji potýkáš?

Vždycky se vše řeší za pochodu, a když nějaký problém nastane, tak ho prostě vyřešíme. Většinou se to týká rekonstrukcí. Když rozebereš stávající krytinu, odhalíš nepříístupné prostory a zjistíš, že trámy, které tam byly, tam vlastně téměř nejsou. To se pak musí vyřešit výměnou nosných konstrukcí a to pak bývá problém, který se promítá nejen do časového harmonogramu, ale také do celkového rozpočtu realizace. U novostaveb je to maximálně špatný přístup nebo nesrovnalosti v projektové dokumentaci. Ve městech bývá problém se stísněným prostorem a občas s lidmi, co se cpou tam, kam nemají. To mi pak zůstane rozum stát, když máme postavený zábor a jím si v klidu projede paní s kočárkem. Naštěstí se nikdy nic nestalo, ale náhoda je blbec.

Kolikrát jsi spadl ze střechy?

Párkrát se zadařilo. Kolega jednou spadl do prázdné králikárny a já propadl o patro níž. Jednou pode mnou praskla nová eternitová deska... Jo jo, pěkně to bolelo. Naštěstí to vždy byly pády, kdy se nic moc vážného nestalo. Pro bezpečnost práce se totiž snažíme samozřejmě dělat maximum, pracovní prostředky, lešení a zábory jsou dnes běžná věc. I když bezpečák by určitě něco našel...

Máš nějaký kuriózní příběh ze stavby?

Nevím, momentálně mě nic nenapadá. Snad jen, že na nás jednou paní zavolala policii kvůli tomu, že jsme měli na stavbě puštěné rádio a ona nemohla po obědě uspat mimino. Někdy se taky stane, že najdeme při rekonstrukci nějaké schované předměty. Dřív se za trámy schovávaly všelijaké poklady.

Jak se Ti líbí myšlenka věrnostního programu STŘECHA SPECIÁL prodávat více prémiových produktů? Motivuje Tě program našeho sdružení?

To je těžká otázka. V dnešní době mají věrnostní nebo bonusové programy téměř všichni dodavatelé. Beru především nářadí, je stále potřeba, zkrátka spotřební materiál. Od vás mám několik rozbrusů na skladě. Ale co se týče prémiových produktů, tak to smysl má. Je tak třicet procent investorů, co chtějí konkrétní řešení a jsou pevně rozhodnutí, ty pak nemá smysl lámat. Ale hodně zákazníků neví

a nechá si poradit, nakonec dají přednost kvalitě, pokud zrovna neřeší cenu. Lidi, co peníze mají, si rádi připlatí, je to investice na několik desítek let.

Jak se podle Tebe mění trh investorů a trendy v krytinách?

Zákazníci často chtějí to, co vidí na již hotových stavbách třeba v sousedství. Prostě si ukážou na střechu a chtějí přesně to. Design často řeší ženy. Bohužel když zjistí, že glazura, co se jim tak líbí a vypadá tak skvěle, je pěkně drahá, tak na nárocích občas slevují. Někdy se nedá krytina použít kvůli špatnému sklonu anebo zátěži. Určitě bych ale řekl, že dneska jsou to zákazníci, co určují směr. Nabídka je opravdu široká a každé stavbě sluší něco jiného. A trendy v krytinách? Jak jsem řekl na začátku, u nás nejvíce jedou černé betonové tašky a velkoformátové plechové.

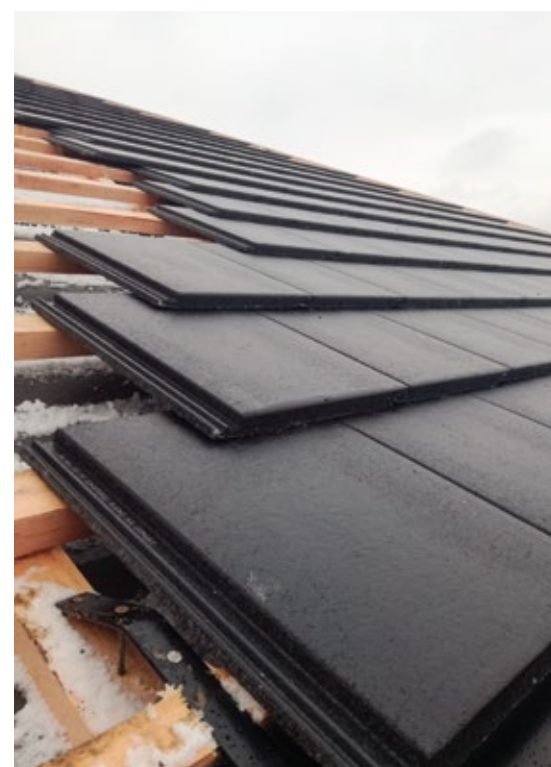
Co máš na své střeše Ty?

Já mám Tegalit. Původně jsem si koupil černou Stodo v glazuře, to je prostě krásná taška, ale nakonec jsem od ní ustoupil kvůli sklonu střechy. Můj parťák má na střeše Topas od Bramacu.

...a odlehčení na konec, masožravec nebo vegetarián? Co si nejraději sám uvaříš?

To je přeci jasný – stejky! Na ně si rád někdy zajdu. Doma si dám třeba gulášek. Přes léto, když každodenně večeříme na terase, je zase mojí kuchyní gril.

Děkujeme za rozhovor a přejeme panu Trousilovi spoustu dobrých zákazníků a hodně snadných metrů v roce 2020!



VLADIMÍR STEJSPAL, STEVISPOL s.r.o. zákazník společnosti DACHDECKER

Vláďa Stejspal nejen vede úspěšnou pokrývačskou a klempířskou firmu, ale je také přednostou Cechu klempířů, pokrývačů a tesařů České republiky v regionu Karlovy Vary. Práce na střeších je pro něj skutečně srdeční záležitostí. V sezóně je kvůli nabitému programu prakticky k nezastížení, v zimním období si ale našel čas na rozhovor o střechařském řemesle, o nedostatku kvalitních řemeslníků a o přínosu sdružení STŘECHA SPECIÁL pro obor střech. Začali jsme ale trochu odlehčeně...

Vláďo, víme o Tobě, že rád cestuješ. Máš teď před sebou „volnější“ část roku, tak kam se chystáš?

V zimě samozřejmě vyrazím na lyže, které jsou mým koníčkem od dětství. Ideální jsou Alpy vzhledem k tamním možnostem.

Nejen na svých cestách rád fotíš a vím, že moc dobře. Máš v archivu nějaký kuriózní snímek ze střechy? Momentka při pádu nebo něco podobného?

Děkuji za kompliment, ale nejsem žádný foto guru. Pravdou je, že mě to baví. A k té kuriózní pracovní fotce, něco bych opravdu měl. Jednou přímo proti naší kanceláři dělala nějaká pokrývačská parta střechu. Samozřejmě je nešlo nevidět. Když jeden z nich montoval žlab hlavou dolů, přivázaný lanem za nohu, nevydržel jsem a popadl foťák. Tahle momentka už časopisem Dachrevue proběhla a myslím, že pobavila všechny, kterým se toto vydání dostalo do rukou.

Kolik let už lezeš po střeších? Byl to od začátku Tvůj obor?

Mám stavební průmyslovku a za minulého režimu jsem působil jako mistr na stavbách Sokolovska u tehdejších Pozemních staveb. Po revoluci jsem s mým tehdejší i současným kolegou Ludkem Vilingerem začal podnikat, konkrétně to byly výškové práce pomocí horolezecké techniky. Tam jsme přičichli k pokrývačskému a klempířskému řemeslu a v roce 1995 jsme založili firmu a zaměstnali první řemeslníky. Takže letos je to čtvrt století našeho působení v oblasti střech.

Jak se díváš na současný problém s nedostatkem kvalitních řemeslníků, a to jak z pohledu realizační firmy, tak z pohledu zástupce Cechu KPT?

Oba pohledy jsou zcela totožné, je to tragédie. Tohle téma se omílá pořád dokola bez jakéhokoliv náznaku zlepšení. Pro jakousi nápravu současného stavu by se musel zásadně změnit koncept školství – nejzásadnějším krokem

by mělo být radikální omezení středních škol, hlavně těch, které chrlí absolventy bez jakékoliv specializace. Jsem v tomto ale velký skeptik.

Na stavbě bývá nespočet problémů, se kterými člověk dopředu nemůže počítat. Jaký průšvih Ti dokáže nejméně zvednout tlak?

Vždycky, když zjistím, že je to moje chyba!

Dokážeme Ti být, jako Tví dodavatelé, nápomocní v případě problémů?

Rozhodně ano, pokud se týká řešení problémů s dodávkou materiálu. Jsme jenom lidé a každý může udělat chybu. Vše se ale dá vyřešit, a pokud to navíc jde bez emocí, tak to může vztahy jen upevnit. Já si na spolupráci se společností DACHDECKER nemohu ani v nejmenším stěžovat. Když už někdy k nějakému problému došlo, vždy jsme to s naším/vaším prodejcem zdárně vyřešili.

Jak vnímáš sdružení STŘECHA SPECIÁL a jaké benefity využíváš?

V každém případě je to pro nás – pro prováděcí firmy, výhoda. Jako sdružení nám totiž můžete poskytnout lepší ceny dodávaného materiálu. Možnost vyzvednout si materiál prakticky kdekoli po

celé ČR je také velkou výhodou. Občas se stane, že nás kšeft zavede do jiných končin a my pak díky výdejním místům STŘECHA SPECIÁL nemusíme složitě řešit přepravu nebo jiného obchodníka za jiné ceny.

Měl bys pro STŘECHU SPECIÁL do budoucna nějaký typ? Něco, co bys vnímal jako pomoc pro svou práci?

Nějak mě teď nic nenapadá. Zdá se, že vše podstatné nabízíte a poskytujete. Drobnosti potěší, ale nejsou rozhodující. Určitě bych doporučil pokračovat v trendu vzdělávání, ať už vašich prodejních týmů nebo přímo nás realizačních firem.

Jste na začátku nového roku, dal sis nějaká novoroční předsevzetí?

Novoroční předsevzetí si nedávám. Co je třeba udělat, tomu člověk stejně neutěče, a nějaké hnutí myslí na Nový rok stejně nic nevyřeší. Takhle to mám já.

...a Tvé největší přání do roku 2020?

Abych ten rok prožil ve zdraví, bez stresů a tak nějak v pohodě. Totéž bych rád přál všem ostatním, prostě vám všem.

Vláďo děkujeme za rozhovor!
Přeji ti do roku 2020 jen to dobré a těším se na naši další spolupráci.



AluMat

hliníková střecha s rodokmenem za nejlepší cenu

od 426,00

Kč bez DPH/m²

SATJAM®

Lehká střecha s tradicí



Detail SATJAM
Taurus Premium



Detail SATJAM
Rombo



Detail SATJAM
Reno Premium

Slitinu hliníku
na výrobu
střešní krytiny
nám dodává norská společnost



www.satjam.cz

asko



DESKY OSB ULTRALAM

VYŠŠÍ HUSTOTA OSB - 630 kg/m²

Formáty OSB ULTRALAM

4PD: 12, 15, 18, 22 x 625 x 2500 mm

RH: 6, 8, 10, 12, 15, 18, 22 x 1250 x 2500 mm

OSB ULTRALAM, desky s orientovanými vlákny typu OSB3, mají vysokou pevnost a odolnost vůči vlhkosti.

OSB ULTRALAM, ekologický stavební materiál ze severské dřevní hmoty, která nepochází z oblastí zasažených kůrovcem.

OSB ULTRALAM zvyšuje několikanásobně tepelnou a zvukovou izolaci díky omezenému průniku vzduchu a zvuku přes spoje desek.

asko

Františka Diviše 984, 104 00 Praha
facebook.com/vase.asko, www.asko-as.cz

www.drevar.cz

Kvalitativní vlastnosti OSB ULTRALAM

Rozměrová stabilita, homogenní struktura, trvanlivost
Pevnost v ohybu a velká elasticita
Odolnost proti poškození a deformaci
v provozních podmínkách
Snadné řezání, zpracování a použití
Lépe drží vruty, hřebíky a další spojovací prvky
Vysoká zvuková izolace
Nízká tepelná vodivost, vysoká požární odolnost
Odolnost proti oděru
Biologická rezistence vůči houbám
Hladký a pevný povrch



PRVNÍ CHODSKÁ: VÁŠ SPECIALISTA NA STŘECHY

Již 29 let se v PRVNÍ CHODSKÉ snažíme hledat ta nejlepší řešení pro vás, milí obchodní partneři. Neustále rozšiřujeme sortiment, abychom pokryli vaše potřeby. Prohlubujeme technické poradenství a věnujeme mnoho sil do vzdělávání našich lidí. Investujeme do nových způsobů, jak vám usnadnit práci. Dobře víme, jak těžké je v dnešní době najít šikovné a pracovité ruce.

Postupem let jsme otevřeli mnoho nových poboček, abychom vám byli blíží. Naším cílem není jen stát se vaším dobrým parťákem, ale společně tvořit svět střech dostupnější a pochopitelnější i pro trh koncových zákazníků a investorů.

Střecha by měla být jedna na celý život. Víte, proč je naším maskotem zrovna želva? Je to totiž také opravdový specialista na střechy! Želva si nosí svůj domov/střechu po celý život na zádech. Nikdy ji nevypoví službu a nikdy neselže. To je i náš závazek vůči zákazníkům! Bojujeme tedy za kvalitní materiály a profesionální práci. Děkujeme, že s námi sdílíte stejné hodnoty a děkujeme vám za báječnou spolupráci a přízeň. Těšíme se, co nám přinesou následující roky, ale i trh sám o sobě.

POZVÁNKA NA VELETRH STŘECHY PRAHA

Srdečně vás také zveme na veletrh Střechy Praha, kde nás najdete v hale 4, na stánku 415. Naše netradiční prezentace bude zahrnovat trendová témata, kterými jsou zelené střechy a moderní střechy s integrovanými solárními panely, které vyrábějí zelenou elektřinu bez výrazných a vizuálně rušivých elementů na střeše. Těšíme se, až vám tyto novinky v našem sortimentu představíme.

NAŠE NABÍDKA PRO PROFESIONÁLY

Jste profesionál a očekáváte stejnou úroveň přístupu i od svého dodavatele střešních materiálů? Přesvědčte se o kvalitě našich služeb pro pokrývače, klempíře a jiné realizační firmy. Nabízíme vám:

- pronájem klempířské dílny pro profesionály,
- profilování plechů,
- půjčovnu strojů a nářadí,
- dopravu materiálů,
- vlastní výrobní divizi PRVNÍ CHODSKÁ TESARIO, s.r.o. (specialista na dřevěné konstrukce).

PRONÁJEM KLEMPÍŘSKÉ DÍLNY

Každá naše pobočka je vybavena klempířskou dílnou. Odvíjíme zde ze svitků plechy různých druhů. Díky sadám odvíjecích válců je většina materiálů připravena

k okamžitému odvinutí a dalšímu zpracování. Připravíme vám malé svitky na míru. Na každé pobočce je k dispozici alespoň jedna čtyřmetrová modulární ohýbačka, na které můžete připravit lemování, lišty a další prvky. Na některých pobočkách je pro velký zájem zákazníků ohýbaček dokonce více. U nás najdete vždy velké zásoby pozinkovaných, měděných a títanzinkových plechů.

PROFILOVÁNÍ PLECHŮ

Pomocí strojů Schleich (Mini-Prof-Plus nebo SPM 30/80) vám na našich pobočkách nebo přímo na stavbě připravíme šáry plechů pro falcované střechy. Nechte řešit komplikovanou přepravu mnohаметrových naprofilovaných šárů? Pak využijte naší služby profilování plechů na stavbě – na dodávce přivezeme profilačku i požadovaný svitek osazený na odvíječi a dle rozsahu střechy je za pár desítek minut hotovo. A jak vyřešit falcování položených šárů? Můžete falcovat klasicky ručně nebo využít naší falcovačky Schleich Piccolo.

PŮJČOVNA STROJŮ A NÁŘADÍ

Na našich pobočkách půjčujeme šikmé střešní výtahy Geda, prostřihovače plechů a další nářadí a stroje, které mohou našim partnerům zefektivnit práci. Jste začínající firma a zatím nemáte svůj šikmý střešní výtah? Nebo máte vlastní výtah blokován na nějaké

akci a potřebovali byste dočasně využít druhý? Obratě se nás, rádi vám pomůžeme.

DOPRAVA MATERIÁLŮ

Materiál dopravujeme auty s hydraulickou rukou, ale velmi pružní jsme i v zavážení menšími dodávkovými auty. Chybí vám pro dokončení střechy pár tašek nebo jiný materiál? ...A nechcete zároveň ztrácet drahocenný čas přejížděním mezi stavbou a naší pobočkou? Pak využijte servis našich dodávkových aut – levně a rychle vám dopravu drobného materiálu zajistíme.

VÝROBNÍ DIVIZE PRVNÍ CHODSKÁ TESARIO, S.R.O.

Zaměřujeme se na výrobu příhradových vazníků a CNC tesařských konstrukcí, jako jsou krovy, pergoly, přístřešky a garážová stání.

PRVNÍ CHODSKÁ, to je síť specializovaných prodejen střešních materiálů s 20 pobočkami po celé České republice. V sortimentu najdete veškeré střešní krytiny, střešní okna, izolace, plechy, okapy a veškeré další materiály pro šikmé a ploché střechy nebo podkrovy.

Zajedte za námi do PRVNÍ CHODSKÉ! Jsme opravdoví specialisté na střechy.

www.chodska.cz



RUUKKI ZDOKONALUJE BEZPEČNOST NA STŘEŠE

RUUKKI
Building your tomorrow.

Tradiční výrobce kvalitních střešních krytin společnost Ruukki nezapomíná na doplňky, které podporují bezpečnost lidí na střeše i pod ní. Nyní v nabídce najdete novou sadu bezpečnostních prvků, které řeší ochranu střechy před sněhem a zároveň zajišťují pohyb lidí po střeše. Kromě toho dotvářejí celkový vzhled střechy.

Spoolečnost Ruukki pro rok 2020 výrazně inovovala řadu bezpečnostních prvků ve své nabídce. Většina z nich je vlastní výroby a stejně jako u střešních krytin je u nich kladen maximální důraz na funkčnost, bezpečnost a trvanlivost.

SNĚHOVÉ ZÁBRANY RUUKKI

Při současném počasí nikdy nevíte, jestli napadne v zimě metr sněhu nebo povane teplý jižní vítr. Střecha musí být připravená na všechno. Pro případ klasické zimy je určeno nové portfolio sněhových zábran Ruukki s těmito vlastnostmi:

- Komponenty jsou z jednoho kusu, nikoli svařované
- Mají aplikovanou vysoce kvalitní povrchovou úpravu (tl. 80 µm)
- Dokonale pasují do jednotlivých profilů
- Jsou testovány interně i finským certifikačním ústavem VTT
- Dodávají se včetně EPDM těsnění

- Konzola je stejná pro sněhové zábrany i střešní lávky
- Jednoduchá a rychlá montáž
- Barevnost odpovídá portfoliu krytin Ruukki

KOMPONENTY PRO BEZPEČNÝ POHYB NA STŘEŠE

Pohyb na střeše je nutný pro přístup k zařízením na střeše, která vyžadují pravidelnou kontrolu. Vždy přitom jde o rizikový pohyb ve výšce. Aby bylo nebezpečí co nejmenší, měla by být každá střecha vybavena lávkami, stupínky a žebříky.

Vlastnosti střešních lávek Ruukki:

- Nabídka ve dvou variantách o délce 600 mm nebo 3 000 mm
- Dostatečná šířka, větší než u většiny konkurenčních výrobků (350 mm)
- Vynikající míra přilnavosti při došlapu
- Design umožňující snadný odtok zbytkového sněhu a vody
- Vysoce kvalitní povrchová úpravu (tl. 80 µm)

- Pevná a zároveň lehká konstrukce
- Snadná manipulace a doprava díky úspornému balení

Vlastnosti žebříků SafeGrip:

- Vynikající přilnavost při došlapu díky patentované technologii (až o 100 % vyšší oproti standardním střešním žebříkům za vlhka)
- Velmi pevná a lehká konstrukce
- Vysoce kvalitní povrchová úpravu (tl. 80 µm)
- Všechny součásti jsou vyrobené z oceli chráněné proti korozi
- Technická záruka 50 let
- Testování do extrémních podmínek a situací

Střechy by měly být ze všech hledisek bezpečné. Proto Ruukki klade maximální důraz na dlouhodobé testování všech svých výrobků. Statické zátěžové nebo dynamické testy zohledňují každodenní používání i nejméně pravděpodobné krizové situace.

www.ruukkistrechy.cz

NOVÝ STANDARD V POJISTNÝCH FÓLIÍCH

Klimatické změny, náročné výzkumy a vývoj v oblasti plastů... To jsou aspekty, které stojí za uvedením výrobků z rodiny DELTA-PENTAXX na trh. Jedná se o nové fólie na bázi polypropylénu, tvořící nový stupeň kvality ve standardních výrobcích.

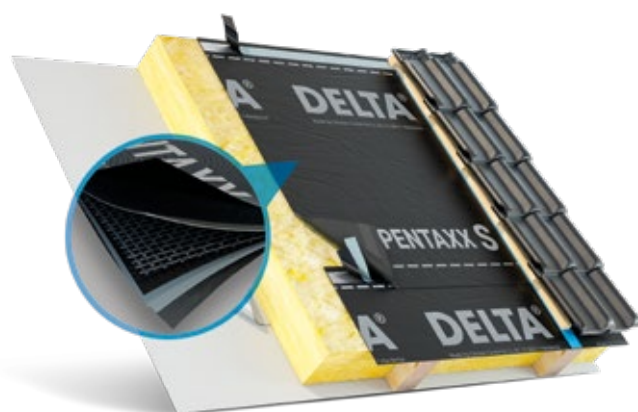
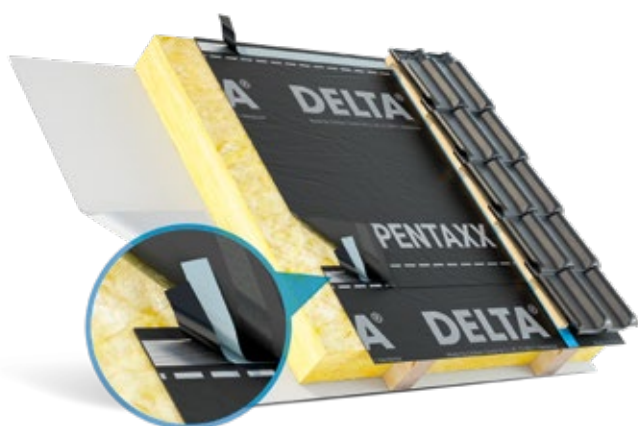
Patentovaná konstrukce vícevrstvého funkčního filmu umožňuje vystavit fólii přímým vlivům povětrnosti a UV záření až po dobu 4 měsíců! Difúzně otevřené pásy typu PENTAXX jsou robustní, vodotěsné a větrotěsné.

Přinášejí výhody investorovi i řemeslníkovi – eliminují stres z dlouho otevřené střechy a nabízejí možnost rozpracovat více střech najednou. Zkrátka, větší jistota...

Stáhněte si na naší webové stránce dokument „whitepaper“ a dozvíte se více o ochraně proti UV záření a řešení pomocí výrobků PENTAXX.

<https://www.doerken.com/cz/pentaxx.php>

DELTA® **DÖRKEN**



COLEMAN: NEZTRÁCEJTE ČAS S TVORBOU NABÍDKY

Využití moderních technologií je pro nás v civilním životě naprosto běžnou zkušeností. Málokdo z nás si ještě dokáže představit komunikaci přes dopisy nebo třeba cestování bez navigace. Na většinu inovací jsme si již zvykli a na jiné si zvykáme postupně. Všem je společné, že nám dávají možnost využít svůj čas efektivněji, a tím pádem získat více volného času pro sebe anebo zvýšit svůj zisk.

Coleman již několik let vyvíjí aplikace, které si kladou za cíl zjednodušit život řemeslníkům. „Satelitní“ zaměrování střech SoCol (www.socol.cz) anebo aplikaci pro porovnávání cen střech včetně ceny práce Konfigurátor (www.konfigurator-strech.cz) jsme představili v minulých vydáních časopisu. Nyní si vám dovoluujeme představit třetí aplikaci, která tento kruh uzavírá a tvoří tak ucelený soubor nástrojů, které naprosto mění pohled na tvorbu cenových nabídek. Touto poslední aplikací je ColMACHR – nástroj pro kompletní správu zakázek.

Hlavní výhodou aplikace ColMACHR je jednoduchost a intuitivnost. I bez školení (které jinak poskytujeme zdarma) lze velmi jednoduše zadávat a spravovat své nabídky, což je jedna z hlavních funkcí. Při tvorbě jsme neustále měli na paměti jednoduchost a intuitivnost. Např. materiál do nabídky vkládáte několika jednoduchými způsoby. Velmi rychle si oblíbíte zadání všech položek na jedno kliknutí, ať už z Konfigurátoru střech, z nabídky od obchodního zástupce nebo vkládání položek z e-shopu. Výslednou cenu materiálu a rovněž jeho slevu si můžete volně editovat a měnit. Rychle a jednoduše vidíte svůj zisk z prodeje materiálu.

Druhou důležitou součástí tvorby nabídky je cena montáže. Zde stačí doplnit pouze údaje o rozměrech střechy. Pomocí jediného tlačítka pak systém na základě vložených položek materiálu automaticky vypočítá cenu montáže. Samotná jednotková cena montážních prací je stanovena na základě ceníku RTS a odráží reálné tržní ceny i potřeby drobnějšího řemeslníka, který s rozpočtovými programy běžně nepracuje. Vše je editovatelné a navíc velmi jednoduché. Aplikace samozřejmě umožňuje nacenit i další položky, jako je např. demontáž, dopravu a další vedlejší náklady.

Poslední položkou je nastavení tisku a vzhledu nabídky. Jak moc detailů bude obsahovat vytištěná nabídka si můžete zvolit podle vlastních představ. Nabídka začíná od jednoho jediného řádku a končí kompletním položkovým rozpisem materiálu, montáže a vedlejších prací. Vše vždy v úhledné podobě.

Plochy

Celková zaměřená plocha	1742,5 m ²
Sklon 28°	22,6 m ²
Sklon 30°	127,2 m ²
Sklon 32°	167,3 m ²
Sklon 34°	62,1 m ²
Sklon 36°	452,7 m ²
Sklon 38°	190,2 m ²
Sklon 52°	647,0 m ²
Sklon 54°	28,8 m ²
Sklon 56°	44,7 m ²

Délky

Hřeben	50,44 m
Levý okraj	18,45 m
Pravý okraj	18,30 m
Nároží	114,36 m
Úžlabí	96,96 m
Lemování zdí boční	0,75 m
Lemování zdí přední	150,89 m
Mansarda	0,00 m
Okapová hrana	286,04 m
Horní pult	0,00 m
Přechodová hrana	130,68 m
Atika	0,00 m

Oblasti

Větrná oblast	3
Sněhová oblast	4

1) Přehledná tabulka všech rozměrů střechy

Samozřejmostí je editace stavu nabídky a její kompletní vedení až po fakturaci. Mnoho z vás jistě ocení, že v aplikaci jsou připraveny vzory několika smluv, které vám pomohou s právní stránkou realizace.

Neocenitelným pomocníkem je například aplikace pro navržení doplňkové hydroizolační vrstvy. Na základě vstupních parametrů vám poradí jakou správnou DHV použít, a tím ušetřit statisíce za případné reklamace kvůli špatně zvolené fólii.

Výše uvedené bylo jen velmi rychlým a jednoduchým představením jedinečné aplikace ColMACHR. Při jejím vývoji jsme vycházeli zejména z požadavků vás – našich zákazníků. Předcházející verze prošly víc jak dvouletým testováním našimi zákazníky. Můžeme tak s hrdostí říct, že nabízíme skutečně jedinečný nástroj, který vám ušetří čas a posune vaše podnikání do 21. století! Veškeré další informace a možnost si aplikaci na měsíc vyzkoušet zdarma naleznete na www.colmachr.cz.



2) Půdorys zaměřené střešní konstrukce

Nyní k tomu hlavnímu, co je náplní tohoto článku. Jak pomocí kombinace uvedených aplikací snížit časovou náročnost při tvorbě nabídky na minimum:



1. SOCOL - SATELITNÍ ZAMĚŘENÍ STŘECH

Tato služba umí zaměřit jakoukoliv střechu starší více než 3 roky s přesností na několik málo centimetrů. Pro tvorbu první cenové nabídky je tedy ideální. Díky ní ušetříte čas při zaměrování střechy fyzicky a v mnoha případech i samotnou cestu k zákazníkovi (obr. 1, 2). Součástí zaměření je i aktivní 3D model.



2. KONFIGURÁTOR STŘECH

Volně dostupná aplikace, která pomocí zadaných rozměrů ze zaměření umí vygenerovat více než 400 kompletních sestav střech od latí až po doplňky. Výhodou je nejen množství krytin, ale i filtrace pomocí životnosti, záruky, kvality a také ceny. Můžete ji tedy použít nejen pro samotnou tvorbu položkového rozpočtu, ale i jako prodejní nástroj, pomocí kterého rychle a jasně ukážete zákazníkovi rozdí-

[NÁŠ SORTIMENT](#)
[KONFIGURÁTOR STŘECH](#)
[RADY A TYPY](#)
[SLUŽBY](#)
[O NÁKUPU](#)
[KONTAKT](#)

[domů](#)
[konfigurator střech](#)
[množství, výpočet nákladů](#)
[srovnávací sestava střešních krytin](#)

Srovnávací sestava střešních krytin

Seřadíte si výsledky dle Vašich preferencí

Název Cena Cena materiálu Životnost Záruka Kvalita

Ruukki - Monterrey - R30 - Čihlové červené

Tento typ nejúčinnější lehké, ocelové střešní krytiny Ruukki dokonce obsahuje patřnou přírodní tabuli a má charakteristický měkký profil, díky čemuž propouští vyřazený vzduch majím i větším sklonem plochám. Své využití najde i na střeších s nízkým tránu, které vyžadují restancování střešní ocelového plochy.

90 213,97 Kč
Cena celé střechy

[Detail](#) [Více](#)

Plachová krytina Životnost: 20-40 let Záruka: 20-20 let Kvalita

Ruukki - Monterrey - R40 - Červená

Plachová střešní krytina nabízí jak pestrou škálu vzdušných možností, tak volbu s ohledem na cenu a životnost.

97 216,24 Kč
Cena celé střechy

[Detail](#) [Více](#)

Plachová krytina Životnost: 40-50 let Záruka: 40-40 let Kvalita

PARAMETRY STŘECHY

Typ: Setlévá do L

Plocha: 100,65 m²

Hřebec: 14,00 m

Nároží: 4,85 m

Utlak: 4,85 m

Levý okraj: 7,83 m

Pravý okraj: 7,83 m

Okno: 28,00 m

Sklon střechy: 40,00 °

[Uložit](#)

[ZNAM KÓD SESTAVY](#)

ly v parametrech krytiny na reálné střeše s reálnou cenou (obr. 3).

ColMACHR

3. COLMACHR

Stisknutím jediného tlačítka přenesete kompletní položkový rozpočet z Konfiguratoru do sekce tvorby nabídky. Výše popsaným způsobem upravíte nabídku během několika málo minut a vytisknete do PDF v úhledné podobě včetně vašeho loga a údajů o vaší společnosti (obr. 4).

Toto unikátní propojení služeb dokáže zkrátit čas tvorby prvotní nabídky z hodin na minuty. A to se zákonitě odrazí i ve vašem zisku.

3) Konfigurator - výřez ze srovnání, ve kterém je krásně vidět reálný rozdíl v povrchových úpravách u plechové krytiny

www.coleman.cz

Nabídka - 213

[MENU](#)

Hlavička	Materiál	Montáž	Demontáž	Ostatní práce	Režie	Shrnutí									
Zobrazení seznamu materiálů: Po skupinách - rozbalené		Zobrazovat ceny: bez DPH													
#	Obrázek	Kód	Název položky	Množství	MJ	Ceníková cena/MJ	Sleva Coleman %	Cena/MJ Coleman	Sleva investor %	Cena/MJ investor	Celkem Coleman	Celkem investor	Zisk		
STŘEŠNÍ KRYTINY															
		P-035152	RUUKKI - Taškové tabule Ruukki40 Monterrey - RR029Črv	120	M2	329,00	15,00	279,65	10	296,1	33 558,00	35 532,00	1 974,00		
		P-034551	RUUKKI - Oplachovací krytina 40 Hřebec obly RA1BR0 2m - Črv	10	KS	640,00	15,00	544,00	5	608	5 440,00	6 080,00	640,00		
											38 998,00	41 612,00	2 614,00		
STŘEŠNÍ FÓLIE															
		P-037988	NORTON - Hydroizolační střešní fólie Norton Q plus 135 g/m2	225	M2	50,00	30,00	35,00	15	42,5	7 875,00	9 562,50	1 687,50		
											7 875,00	9 562,50	1 687,50		
STAVEBNÍ DŘEVO															
		P-010181	DŘEVO - Střešní latě impregnované 40 x 60 mm	356	BM	18,65	15,00	15,85	10	16,78	5 642,60	5 975,46	332,86		
		P-018084	DŘEVO - Střešní latě impregnované Kontrolatě 40 x 60 mm	151,2	BM	18,65	15,00	15,85	10	16,78	2 396,52	2 537,89	141,37		
											8 039,12	8 513,35	474,23		
OKAPOVÉ SYSTÉMY															
		P-005476	OKAPY MĚDĚNÉ - Měděné žlaby r.š. 230 mm Žlab půlkruhový podokapní 6.4m	40	BM	568,00	18,00	465,76	10	511,2	18 630,40	20 448,00	1 817,60		
											18 630,40	20 448,00	1 817,60		
											73 542,52	80 135,85	6 593,33		
Přidání položek ze sortimentu eshopu		Přidání položky pomocí kódu		Zadejte požadovanou výši slevy pro investora v %		Zadejte požadovaný zisk na materiálu		0		Vypočítat		0		Vypočítat	

4) Správa nabídek/úprava zisku - jedná se o pouhou ukázkou, běžný rozpočet má samozřejmě mnohem více položek. Na obrázku je zřetelně vidět úpravu prodejní ceny pro zákazníka



STŘEŠNÍ A FASÁDNÍ FALCOVANÁ ŠABLONA **COMAX BOCO 330**

Maloformátová hliníková krytina COMAX BoCo 330 vychází z historicky osvědčených tvarů střešních šablon. Současná technologie výroby umožnila vylepšit kotvení krytinových prvků k celoplošnému bednění. Prvky jsou kotvené nepřímo, pomocí systémové nerezové příponky a montážního materiálu.

PŘEDNOSTI KRYTINY COMAX BOCO 330

Mezi sebou jsou prvky spojené jednoduchými ležatými drážkami, které zajišťují kompaktnost a vodotěsnost střešního pláště. Dilatační pnutí v důsledku teplotních změn jsou u krytiny COMAX BoCo 330 vyloučeny. Nízká hmotnost krytiny ze slitiny hliníku zatěžuje jen minimálně podkladní střešní konstrukce, což je výhodné především při rekonstrukcích.

Velikostí prvků je střešní krytina BoCo 330 optimálně přizpůsobena menším plochám střech i fasád. Malé, lehké prvky jsou samozřejmě výhodné také montážně a logisticky. Strojní výroba zajišťuje pravidelnost vzhledu, který tak připomíná přátelské přírodní šupiny.

REALIZACE S MATERIÁLEM COMAX

V náročném svažitém terénu předměstského údolí vyrostl rodinný dům podle návrhu známého libereckého architekta Ing. arch. Radovana Novotného. A jak dokládají přiložené obrázky, není to stavba ledajaká. V sousedství ostatních rodinných domů na okraji Liberce vyniká nádherným provedením uliční fasády. Projektant pro ni využil maloformátové hliníkové střešní šablony BoCo 330, které společnost Střechy COMAX uvedla na český trh jako novinku roku 2019.



**ŽÁDEJTE KVALITU,
KVALITA NEZNÁ KOMPROMIS**



DACHDECKER: PRO VÁŠ KOMFORT DĚLÁME MAXIMUM

Naše téměř 30-ti leté působení na českém trhu z nás udělalo PROFÍKY v prodeji střešních materiálů. Jsme členem sdružení STŘECHA SPECIÁL a jako specialisté také vystupujeme vůči vám, našim zákazníkům. Naší snahou je efektivně plnit vaše přání a požadavky a přizpůsobit se vašim potřebám, zavádět a realizovat služby, které vám pomohou šetřit čas! Samozřejmostí je proto proškolený personál, osobní přístup, kvalitní a certifikovaný materiál od ověřených výrobců, komplexní služby a v neposlední řadě výhodné ceny. Patříme k největším prodejčům v rámci jednotlivých regionů, kde máme své provozovny.

PŘIPRAVUJE SE NOVÁ POBOČKA

Do našich devíti prodejních skladů na území ČR neustále investujeme, abychom vám, našim zákazníkům, přinášli co nejvyšší kvalitu služeb. Co ale možná ještě nevíte je, že stavíme novou pobočku DACHDECKER v Kladně. Důležité pro vás je, že v průběhu výstavby není provoz pobočky omezen.

Aktuálně dokončujeme novostavbu prodejny, v další etapě bude probíhat přístavba a rekonstrukce sousedící stávající skladové haly a úprava venkovních ploch areálu. Jako dodavatele materiálu jsme vybrali společnost Lindab, aby pro objekt zajistila návrh nosné konstrukce jako samonosné stavby z tenkostěnných ocelových profilů Lindab-Construline. Tato alternativa k původně navrhovanému skeletu rámové konstrukce z válcovaných profilů snížila nabídkovou cenu nosného skeletu téměř o 20 %.

Objekt prodejny hmotově sestává ze dvou obdélníkových budov s pultovými střechami, vzájemně do sebe vstupujícími pod úhlem 9°. Hlavní část se showroomem je vyšší a je obrácená pultovou střechou se sklonem 10,5° k jihu. Druhá část, ve které jsou kanceláře a zázemí, je nižší, delší a má střechu obrácenou k severu.

Nosná konstrukce nové pobočky spočívá v použití samonosné konstrukce stěnového systému Lindab Construline, doplněného příhradovými vazníky z C profilů (C 100) nad hlavní částí a tenkostěnnými C profily (C 200) jako krokve nad nižší částí. Stěnový systém obsahuje jako hlavní nosné prvky profily Lindab HRY/HSKY šířky 150 mm se štěrbinami ve stojinách pro minimalizaci tepelných mostů v nosné konstrukci stěn. Vnitřní nosné stěny jsou smontovány z plnostěnných profilů Lindab C/U 120.

Skladby stěn byly použity jako požárně odolné s požární odolností 30 minut dle podkladů systému Lindab Construline. Obsahují 150 mm minerální vlny v konstrukci, 100 mm v roštu provětrávané fasády a 50 mm vlny ve vnitřní instalační mezeře s celkovým součinitelem prostupu tepla stěnou 0,165 W/m²K. U střechy je v hlavní části provedeno zateplení pod spodní

úrovni příhradových vazníků s provětrávaným prostorem mezi vazníky i následně ve dvojité skladbě střechy.

V průběhu dalšího projektování a postupu výstavby Lindab nabídl a vizualizacemi podpořil řešení kompletního opláštění střechy i fasády ze střešní šablony Lindab SRP Click v povrchové úpravě Elite. Doplněné je odvodněním Lindab Rainline ve stejné barvě – tmavě šedé RAL 7011. U všech kovových materiálů bylo tak vyhověno důrazu na použití povrchových úprav zaručujících efektivní vzhled a dlouhou životnost.

V roštech provětrávané fasády byla nakonec zvolena kombinace svislého provětrávaného ocelového roštu z konzol a latí Lindab, doplněného o dřevěné vodorovné latě pro vlastní kotvení fasádního obkladu ze šablon Lindab SRP Click.

Při našich investicích nezapomínáme na vstřícný přístup k ekologii a snažíme se o snížení energetické náročnosti budov. Nová pobočka Kladno bude využívat solární fotovoltaický systém Lindab SolarRoof, integrovaný přímo na střešní šablonu Lindab SRP Click. Jižní střechu nad showroomem tak pokrývá celkem 60 panelů s předpokládaným výkonem více než 6 kW.

Těšíme se, že vás brzy přivítáme v novém...

ŘEMESLO JE PRO NÁS KONÍČKEM

Výročí 30 let naší firmy se nezadržitelně blíží a my proto pátráme v naší historii a hledáme historické kousky... Naš „DACHDECKER TÝM“ pobočky Sokolov přitom dokázal, že je práce prostě baví. Připravil sbírku tesařských metrů, která čítá neuvěřitelných 124 kousků! Ve sbírce najdete nejen reklamní metry vzniklé ve spolupráci s našimi dodavateli, ale také „raritní“ kousky z počátku našeho podnikání nebo výroční edice.

I z této přehlídky metrů je znát, jak dlouho se pohybuje v oboru. Sbírkou obsahuje metry již zaniklých firem, ukazuje změny ve vlastnictví velkých výrobců nebo změny log dodavatelů za dobu jejich historie. Sbírkou se úspěšně rozšiřuje samozřejmě i díky spolupráci obchodních zástupců našich



dodavatelů a také i díky vám, našim zákazníkům, kteří nám ze svých zásob nosíte kousky opravdu historické. Za to vám patří VELIKÝ DÍK a věříme, že se podaří sbírku ještě více rozšířit.

Nezapomeňte, „DACHDECKER TÝM“ je tu pro vás! Jsme připraveni pomoci vám s realizací malé stříšky i s velkým náročným projektem. Stačí nás kontaktovat a o vše ostatní už se postaráme my...

www.dachdecker.cz



NEZAPOMÍNEJTE NA SPÁDOVÁNÍ KLEMPÍŘSKÝCH PRVKŮ

V minulých vydáních jste si mohli přečíst rozhovory s Ing. Martinem Linkem, technickým poradcem firmy RHEINZINK, na různá témata z oblasti klempířiny. Hovořilo se v nich například o drážkované krytině nebo třeba o kotvení. Dnes budeme v rozhovorech s panem Linkem pokračovat, a tématem budou - jak jinak, opět dobré rady pro klempíře.

Dobrý den pane Linku, můžete nám říci, co klempířům na stavbách nejčastěji komplikuje jejich profesní život?

Dobrá otázka, jenže odkud začít a kde skončit. Obecně můžu říci, že klempířům komplikují práci nesmyslné nebo lépe řečeno nerealizovatelné požadavky od projekčních kanceláří nebo investorů. Hned za tím následuje spolupráce se stavebními firmami, které mají připravit stavební konstrukce pro pokládku klempířských prvků podle normativních požadavků.

Co si máme představit pod pojmem normativní požadavky?

Klempířské práce se řídí normou ČSN 73 3610, kde jsou uvedeny základní požadavky na klempířské konstrukce. Norma se nemusí každému zdát úplně dobrá, ale dává jakési standardy, které vedou k technologicky správnému a funkčnímu řešení. Pokud se podmínky na stavbě od této normy odchylují, tak by na to měl klempíř upozornit a práce odmítnout. V opačném případě se dostává do situace, kdy práce realizuje, a tím přebírá zodpovědnost za nesprávnou funkci a případnou reklamaci. Vše by mělo probíhat písemně, ale mnohdy je bohužel situace na stavbách velmi komplikovaná kvůli časovým, finančním a smluvním podmínkám, což klempíře dostává pod velký tlak.

Můžete uvést nějaký konkrétní příklad?

Jednou z nejčastějších kolizí asi bývá obyčejný parapet. Teď bych řekl, že kolizí oboustrannou.

Jak to myslíte?

Problém bývá jak ze strany stavebních společností, tak i ze strany firem, které realizují klempířskou konstrukci parapetu. Záměrně volím slovo „firem“, protože se vždy nejedná přímo o klempíře.

Začneme tedy problémy na straně stavebních společností...

Parapet by měl být ve sklonu 3° (pozn.: Sklon je důležitý především proto, aby voda z parapetu odtekla), a k tomu musí být připraven podklad. Tuto skutečnost

je na stavbách velmi složité sladit, protože všechno závisí na velikosti stavebního otvoru a umístění okna v něm. Spádování parapetu by mělo být zajištěno pokaždé. Jenže to vždy neplatí. V případě, že je všechno hotovo a klempíř stojí před dokončeným oknem, je pak mnohdy situace téměř neřešitelná. Druhou věcí je doporučené zapuštění parapetu do ostění, což vyžaduje zednickou přípravu. S ní je opět nutno dopředu počítat. V opačném případě - u staveb, které nemají součinnost s klempířem - dochází pouze k jednoduchému ukončení (pozn.: Boční zdvih parapetu se přihne k ostění a zatmelí se), které ale svojí spolehlivostí nemůže zapuštěnému parapetu konkurovat.

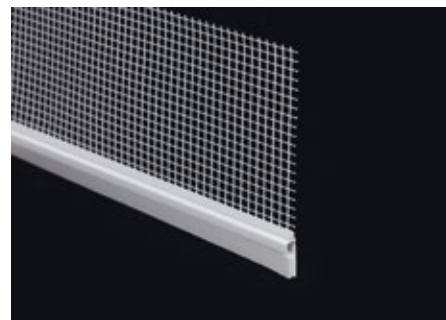
Co realizace samotného parapetu?

Tam se dělá celá řada chyb, které plynou především z „neřemeslného“ provedení a nezalostnosti klempířských postupů. Čím začít? Vezměme to pěkně postupně:

- přesah přes konstrukci musí být minimálně 30 mm,
- parapet by měl být vodotěsný do výšky profilu, a z toho vyplývá, že vnitřní rohy parapetu nesmí být prostrženy, ale složeny,
- vnější okraje parapetu by měly být vyztuženy, aby tam nedocházelo k praskání, které způsobuje vrubové napětí,
- kotvení by mělo probíhat nepřímou, aby se neporušil základní materiál a nesnížila se tak jeho funkční životnost.

Zastavme se u kotvení, který způsob je nejkvalitnější?

Jak jsem uvedl v předchozích dílech rozhovoru, tak kotvení bych určitě doporučil nepřímé. To znamená, že kotvicí prvek je skrytý pod základním materiálem. Nedochozí tak k perforaci základního materiálu, což je zásadní kvalitativní argument. Mezi nepřímé formy kotvení patří i lepení, které je podle mého názoru jednoznačně nejkvalitnější formou kotvení klempířských prvků. Při současném trendu zateplování je mnohdy lepení jedinou možností, jak parapety přimontovat.



1) Připojovací profil



2) Zateplování ostění

Lepíme..., ale čím?

Určitě lepidlem, a to speciálně určeným k lepení klempířských prvků na venkovní straně domu. Jedním z nich je například lepidlo Enkolit – bitumenové lepidlo pro lepení plechů za studena. Je dobré připomenout, že vždy lepíme celoplošně.

Takhle popsáno to vypadá jednoduše...

Na první pohled ano, ale na druhý opět vyvstává střet mezi klempířem a stavební firmou. Pro lepení na izolační systém je jedinou přípustnou kontaktní plochou tmel do perlinky o doporučené výšce 5 – 10 mm. Jenže vysvětlit, že izolant není tím správným podkladem, bývá neskutečně těžký úkol. Firmy si totiž neuvědomují, že izolant může měnit svůj objem, a tak by po čase mohl parapet viset ve vzduchu. Ještě musím uvést jedno upřesnění, a to, že bitumen se nemá rád s polystyrénem, takže je nutno podklad penetrovat! Penetrace obecně dodá podkladu pevnost a zvýší se jeho schopnost na sebe vázat lepidlo.

Vaše zkušenosti dokazují, že obyčejný parapet je velká věda. Dá se v tomhle ohledu ještě něco vyzkoumat?

Jak se to vezme. Například mi v sou-

časné době přišly na zřetel přechodné lišty mezi jednoduchým zdvihem parapetu a ostěním. Přechodový profil se nasadí na parapet a následně se zapraví do vrstev omítky nebo stěrky. Vznikne tak celkem bezpečný a spolehlivý spoj mezi ostěním a parapetem. Vzhledem k velkému nedostatku řemesla jsou bohužel takové cesty ke spolehlivosti klempířské konstrukce nevyhnutelné.

Zdá se, že kolem kousku plechu je příliš mnoho řečí. Nepřipadá Vám to tak?



3) Parapet a rybník

Nepřipadá. Zmiňovaný „kousek plechu“ je mnohdy jedinou klempířinou na celé stavbě. Jeho zpracování dokáže ovlivnit jak pohled na celou stavbu, tak i její správnou funkci. Pokud teče parapetem do interiéru, tak to uživateli dost nepříjemný život. No, a v případě, že teče do zdi nebo za zateplovací systém, je to dokonce velmi vážná vada, která se mnohdy projeví až za poměrně dlouhou dobu. Nesmíme taky zapomenout na to, že parapet je viditelný klempířský prvek, na který koukáme z okna nebo při pohledu z ulice na dům. Pozorovatel si podle něj snadno udělá obrázek o kvalitě řemesla. Samozřejmě, že všechno, co jsme si dnes řekli, můžeme vztáhnout i na ostatní klempířské prvky, např. atiky nebo římsy. Jenže ty mnohdy nejsou vidět, protože bývají umístěny vysoko.

Sklon klempířských konstrukcí může být pro někoho novinkou. Připomeňme proto, co z tohoto pohledu platí pro střechy...

I drážkovaná krytina je klempířská konstrukce. Při ní se klempíř musí opět přesvědčit o správnosti navrženého sklonu. Podle normy ČSN 73 3610 a nor-

my o navrhování střech ČSN 73 1901 je pro drážkovanou krytinu na dvojitou stojatou drážku (tzv. falcovaná krytina) stanoven sklon 7°. Dodavatel systému falcovaných krytin však má možnost určit typy opatření a při jejich provedení normativní sklon podkročit. Mezi dodavateli systémů falcovaných krytin je doporučen minimální sklon 3°, a to při použití těsnící pásky do drážky a nějaké formy separační vrstvy. Ve své praxi odpovím každý týden několikrát na dotaz, kolik je minimální sklon střechy s falcovanou krytinou.



4) Pěkné provedení



5) Prostřížení rohu

Tazatel se obvykle dívá, že je to „jen“ 3°, když on potřebuje 2°! V projektech se totiž velmi často zaměňuje sklon 3° (stupně) za 3% (procenta). Změna symbolu sklon střechy posune ze 3,0° na 1,7°, což je sklon ploché střechy.

Důvodem dodržování sklonu je problém s odtokem vody stejně jako u parapetů, nebo je k tomu ještě jiný důvod?

Je to stejné jako u oplechování, z falcovaných krytin také musí odtéci voda. Navíc střechy jsou větší plochou, takže problémy se stojící vodou se tím násobí. Krytina se z 99 % vyrábí ze svitku, který si zachovává vlastnosti svitku, tedy formu mírného vlnění. To už samo o sobě může vodu zadržovat, takže odpovídající spád je více než důležitý. Stojící voda se totiž může velice rychle změnit na vodu tlakovou, které stojatá drážka odolává pouze omezeně. Těsnění do drážky sice těsnost zvýší, ale při dlouhodobém působení ani to nemusí stačit na 100 %. V malém sklonu může tlaková voda vzniknout třeba za ledovým valem, kde se hromadí odtávající voda. Proto je důležité při malém sklonu zapustit prvky oplechování okapní hra-

ny, aby se v tomto místě sklon nezmenšil (pozn.: Ruku na srdce, kdo to v praxi u malých sklonů skutečně dělá?). Opracování detailů při malém sklonu zkrátka vydá na samostatnou kapitolu. Ani při sklonech doporučených není provedení poctivé klempířiny ničím jednoduchým a je potřeba mu věnovat opravdovou pozornost. Vždyť klempíř nedělá dům pro sebe, ale pro investora, a chce, aby vše fungovalo. Nikdo se nechce vracet zpátky, aby řešil reklamace. Bohužel ale pořád funguje obehnaná písnička „peníze vždy na prvním místě“. Kdo se jí drží a neposlouchá rady, pro toho mohou být sklony menší než doporučené ve výsledku velkým problémem. V takovém případě je materiál pouze rukojmím, a ne důvodem problému.

K tématu se určitě ještě vrátíme, protože připomínat a opakovat není nikdy na škodu. Co říci závěrem?

Někdy mi připadá, že lidé spolu zapomněli mluvit. Zapomněli jsme, že za konkrétní firmou jsou konkrétní lidé, kteří mají zkušenosti a znalosti a mohou nám odborně poradit. Přiznám se, že i já si někdy rád sednu k internetu, kde všechno najdu a nemusím nikoho otravovat s dotazy. Jenže někdy je to nevyhnutelné. Není možné dát všechny informace na internet, není možné spojit a osvětlit všechny konkrétní důvody toho, či onoho řešení. Ztrácíme čas hledáním, když se můžeme normálně zeptat. Získáme tak informaci s přidanou hodnotou, kterou je právě letitá zkušenost. Navíc zkušenost, která není založena na „jedna paní povídala“, ale odpovídá normám a předpisům, které v oboru platí. Další cestou je aplikace norem a předpisů na daný problém, aby jim zvolené řešení odpovídalo.

Úplným závěrem bych rád vyzval stavební veřejnost k otevřenější a přímější komunikaci, abychom si problémy vysvětlili, popisovali si je a nedrželi v sobě zbytečně nevyřešené otázky. Případně abychom si nechávali dovysvětlit řešení nalezená na internetu, která mohou být ovlivněna jinými subjektivními okolnostmi.

Pane Linku, děkuji za dnešní rozhovor a budu se těšit na příště...

Normy jsou obecně právně nezávazné, ale pouze do chvíle, kdy se jedná o státní zakázku nebo pokud norma není uvedena ve smlouvě o dílo. Norma je také vodítkem znalce při případném soudním sporu a ten pak poukazuje na rozdíly uvedené v normě a realizované na stavbě.

ŠETŘÍM, ŠETŘÍŠ, ŠETŘÍME... JAK ALE ŠETŘIT EFEKTIVNĚ?



Vzhledem k tomu, že teplo stoupá vzhůru, má střecha velký vliv na spotřebu tepla. Hlavní roli v našich fakturách za vytápění hraje tepelná izolace. Neustále se zpřísňují požadavky na energetickou náročnost budov a klade se vyšší důraz na ekologii. Ten, kdo nechce svoji novou střechu rozebírat za 10 až 15 let znovu, měl by zateplit tak, aby střecha byla nadčasová. To znamená minimálně na hodnoty doporučené normou, ideálně na parametry pasivního domu.

Navýšení ceny při vyšší tloušťce izolace je nízké, hlavní položku činí práce v kombinaci s dalšími materiály, potřebnými pro realizaci konstrukce. Tyto náklady jsou fixní bez ohledu na to, zda se použije menší či větší tloušťka izolace. Pokud investujeme na začátku jednorázově o něco málo více do kvalitního zateplení, ušetříme na následných periodicky se opakujících výdajích na energii. A tyto náklady se každoročně tak, jak rostou ceny energií, zvyšují.

URSA neustále vyvíjí nové materiály, aby umožnila zákazníkům ušetřit více peněz za vytápění bez nutnosti navyšovat tloušťku konstrukce. Díky tomu nabízí URSA PUREONE SF 31, materiál s jednou z nejnižších lambd na trhu ($\lambda = 0,031 \text{ W/m}\cdot\text{K}$).

„Střecha nad hlavou“ vyjadřuje pocit jistoty a zázemí člověka. Střecha umožňuje si ve svém domě v klidu odpočinout. Akustický komfort domu může střecha zlepšovat v případě správně sestaveného souvrství a použití zvukově pohltivé izolace. Minerální skelné izolace URSA splňují parametry pro nejvyšší třídu zvukové pohltivosti a vykazují vysoký odpor proti proudění vzduchu. Např. URSA PUREONE SF 31 má odpor proti proudění vzduchu $A_{Fr} \geq 20 \text{ kPa}\cdot\text{s/m}^2$. To znamená, že má 4x lepší zvukovou pohltivost oproti standardním materiálům (běžné je u minerálních skelných izolací $A_{Fr} \geq 5 \text{ kPa}\cdot\text{s/m}^2$). Tím významně snižuje prostup hluku plochou konstrukce. URSA PUREONE je navíc mimořádně pružná, proto výborně vyplňuje dutiny,

čímž minimalizuje přenos hluku možnými netěsnostmi v konstrukci.

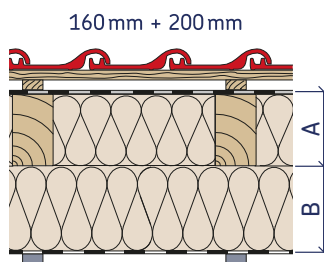
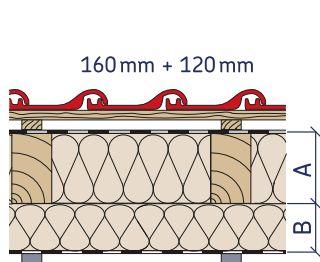
Vzduchotěsnost je velmi důležitá, mnohdy určuje zvukově izolační vlastnosti celé konstrukce. Vzduchová neprůzvučnost je tím vyšší, čím vyšší je vzduchotěsnost konstrukce. Vzduchotěsnost je zajištěna parotěsnými vrstvami a pojistnou hydroizolací. Pojistná hydroizolace, např. URSA SECO SD 0,025, chrání tepelnou izolaci před vlhkostí z exteriéru, profukování studeným vzduchem a zároveň omezuje vnikání prostorového hluku do konstrukce. Parotěsná vrstva omezuje (parobrzdá – URSA SECO SD 2) či brání (parozábrana – URSA SECO SD 100) pronikání vlhkosti do konstrukce směrem z interiéru.

www.ursa.cz



VHODNÁ ŘEŠENÍ ZATEPLENÍ ŠIKMÉ STŘECHY

Tepelná izolace mezi krokvemi a pod krokvemi



VARIANTA 1 Celková tloušťka izolace: 280 mm		
Příklady izolací		Součinitel prostupu tepla U_n ($\text{W/m}^2\cdot\text{K}$)
Mezi krokvemi A=160 mm	Pod krokvemi B=120 mm	
URSA PUREONE DF 39		0,16
0,039	0,039	
URSA DF 38		0,15
0,038	0,038	
URSA PUREONE SF 34, URSA SF 35/ SF 35 PLUS/ DF 35H		0,14
0,034	0,034	
URSA PUREONE USF 31/ SF 31, USF 32 PLUS/ SF 32 PLUS/ DF 32H		0,13
0,031	0,031	

VARIANTA 2 Celková tloušťka izolace: 360 mm		
Příklady izolací		Součinitel prostupu tepla U_n ($\text{W/m}^2\cdot\text{K}$)
Mezi krokvemi A=160 mm	Pod krokvemi B=200 mm	
URSA PUREONE DF 39		0,12
0,039	0,039	
URSA DF 38		0,11
0,038	0,038	
URSA PUREONE SF 34, URSA SF 35/ SF 35 PLUS/ DF 35H		0,10
0,034	0,034	
URSA PUREONE USF 31/ SF 31, USF 32 PLUS/ SF 32 PLUS/ DF 32H		0,10
0,031	0,031	

POROVNÁNÍ VARIANT 1 A 2 Navýšení tloušťky izolace pod krokvemi o 80 mm
Pokles energetického zatížení, snížení přenosu tepla
snížení o 25 %
snížení o cca 26,5 %
snížení o 28,5 %
snížení o 23 %

RAPI-TEC®

vruty bez předvrtání



Profesionálové
ocení...

LEPŠÍ SPOLEČNÉ ŘEŠENÍ NEŽ DLOUHÉ SOUDNÍ ŘÍZENÍ

V případě civilních sporů o vady a poruchy ve stavebnictví neplatí uváděná průměrná délka soudního řízení vzhledem k tomu, že velmi obvykle k takovému řízení soud stanovuje znalce, který si určí své termíny pro zpracování posudku podle složitosti problému. A vzhledem k tomu, že tento posudek obvykle nebývá jednoznačně některou ze stran přijat, není výjimkou vyžádání posudku revizního. Délku soudního řízení rovněž výrazně prodlužují odvolání a vyžádání dalších podkladů, a tak soudní řízení o vady a poruchy ve stavebnictví bývají záležitostí několika roků.

Nejde přitom jen o čas, po celou tu dobu strany sporu platí své právníky a tyto náklady se nenápadně ale systematicky šplhají v závěru do překvapivých částek. A v mnoha případech výsledek soudního řízení nepřinese uspokojivé řešení pro žádnou ze stran sporu.

Příčina je hlubší než si mnohdy odborná veřejnost uvědomuje, neboť obecné souvislosti jsou mnohdy mimo zřetel běžné praxe. Vady a poruchy ve stavebnictví bývají ve většině případů vyvolané synergií řady dílčích negativních vlivů v investorské přípravě stavby, v procesu projektování, v etapě výstavby a konečně i v etapě užívání. Bohužel je to daň současné době, která na jedné straně je vysoce náročná na obsah i formu stavebního díla a jeho účel, na straně druhé však je negativně poznamenána mnohdy chybějící odborností osob v celém procesu zapojených a zejména pak tlakem na rychlost procesu při nejnižší možné ceně za činnosti jednotlivých odborných profesí. Důsledek se pak mnohdy dostává ve formě vad nebo v horších případech i poruch stavebních konstrukcí a objektů.

V případě dobré vůle všech zúčastněných lze tyto problémy řešit rychle a konstruktivně, ale vždy s vynaložením dodatečných nákladů neuvažovaných ve sjednané ceně díla.

Vzhledem k nákladům na tyto vyvolané práce však mnohdy dochází k názorovým odlišnostem na příčinu vzniku problému, a tím i na finanční podíl zúčastněných na jeho odstranění. Vznikající spor následně vede nejen k časovým průtahům při odstraňování problému, ale ve většině případů i k soudním sporům, které vzhledem ke složitosti celého stavebního procesu od investorské přípravy stavby přes projektovou přípravu a realizaci stavby až po její užívání odhalují řadu nedostatků na straně každého zúčastněného a jejich exaktní právní řešení obvykle nepřináší naplnění individuálních představ zúčastněných stran sporu o jeho řešení.



Fotografie je pouze ilustrativní a nemá s problematikou článku nic společného

V této oblasti se tedy jeví cesta vzájemné dohody a smírného řešení jako cesta optimální k odstranění problému. Ve stavebnictví a jeho technických a technologických možnostech je možné nalézt více variant k řešení a odstranění vzniklého problému. Pouhé zadání řešení problému profesnímu projektantovi nemusí být tou nejlepší cestou – náklady i na takovýto projekt (řešící odstranění problému) se snaží objednatel cenově minimalizovat. Projektant pak nemá dostatečný prostor pro zevrubné řešení, natož pro řešení v technických a nákladových variantách. Zcela logicky proto směřuje k řešení na straně perfektnosti a bezpečnosti, což je sice technicky i uživatelsky pochopitelné i vítané, z hlediska nákladů na provedení to ale obvykle představuje nejdražší variantu z technicky možných variant, a tím variantu pro stranu povinnou nevyhovující.

Dalším z problémů soudního řízení je vztah problematiky právní a problematiky stavební. V případě soudního sporu obvykle bývá vše ponecháno na právních zástupcích obou stran sporu a spor je řešen jako souboj právní teorie, zákonů, vyhlášek a judikatury bez přihlídnutí k meritum sporu, neboť ve věci sporu se příslušní stavební odborníci do právního řešení sporu nechtějí zapojovat. A naopak, právní zástupci preferují svůj profesní přístup, který nemusí být vždy optimální, jak o tom svědčí i názor

odborníka na stavební právo publikovaný v článku [1]. Smutným faktem může být i to, že v případě subjektivních aspektů právní zástupce může soudní řízení prodlužovat z důvodů navýšení svých příjmů z dané kauzy.

Z výše uvedených důvodů je vhodné pokusem o společné řešení odstranění vad a poruch ve stavebnictví předcházet vzniku sporu a jeho řešení soudní cestou. K tomuto může přispět velmi výrazně zvážení několika faktorů z hlediska vzniku vady nebo poruchy, kterými jsou:

- Prověření zadávací, obvykle projektové dokumentace, zda a jak je v ní zpracován technický a technologický aspekt vzniku vady nebo poruchy
- Prověření smluvní dokumentace, zda je jasně charakterizován předmět díla a jeho částí, které jsou vadou nebo poruchou dotčeny
- Prověření výkonu autorského dozoru projektanta, pokud ho objednatel sjednal
- Prověření výkonu technického dozoru investora
- Prověření dodávky projektovaných nebo sjednaných materiálů a technologií
- Prověření dokumentace průběhu stavby – stavební deníky, zápisy z KD apod.
- Prověření dokumentace skutečného provedení díla
- Prověření individuálně zhotovené fotodokumentace

- Prověření dodržování sjednaných nebo vyhrazených podmínek pro související nebo sdružené montážní práce
- Prověření dodržování sjednaných nebo vyhrazených podmínek pro užívání díla

To vše jsou záležitosti, které v průběhu případného soudního řízení jsou soudem prověřovány a ve většině případů jsou zjištěny nedostatky na obou stranách sporu, případně na straně třetí, když se při sporu mezi vyšším dodavatelem stavby a subdodavatelem zjistí, že vznik problému je v nedostatečném zpracování projektové dokumentace, a tím spočívající v nejednoznačně určeném předmětu díla.

Jako modelový příklad z praxe můžeme použít hypotetický problém poškození foliové hydroizolační vrstvy chemickými výparů z provozu investora. Veškerá následně uvedená fakta jsou smyšlená a pokud zakládají na podobnost s reálným případem, je tato podobnost čistě náhodná.

Předmětem díla, sjednaným mezi vyšším dodavatelem stavby a jeho subdodavatelem – firmou profesně zaměřenou na provádění střešních pláštů – bylo zhotovení střešního pláště ploché střechy na průmyslovém provozu, v jehož technologickém procesu byla obsažena i práce s chemickými látkami.

Celá stavba včetně konstrukce a skladby střešního pláště byla vyprojektována odborně způsobilou osobou. Střešní plášť byl zhotoven způsobem odpovídajícím projektu a byl dokončen a převzat bez vad a nedodělků.

Po určitém čase užívání (již za provozu) se objevily poruchy hydroizolační folie v ploše přiléhající k výduchům vzduchotechniky z provozů s chemickými procesy. Poškozeno tak bylo asi 10 % celé střešní plochy.

Investor reklamoval poruchy u vyššího dodavatele stavby a požadoval kompletní dodávku i montáž nové hydroizolační vrstvy pro celou plochu střechy s odkazem na nekvalitní hydroizolační materiál. Vyšší dodavatel stavby následně vše reklamoval u svého subdodavatele střešního pláště s přenesením požadavku investora. Zhotovitel střešního pláště přizval k řešení problému dodavatele foliové hydroizolační vrstvy. Tato reklamace, spojená s požadavkem na kompletní nové dodání a provedení hydroizolace v celé ploše, byla pro dodavatele věcně i cenově nepřijatelná.

Po provedení místního šetření s odběrem sond a prověřením provozních podmínek bylo zjištěno, že v provozech investora jsou používány chemikálie, které i ve formě výparů při dlouhodobějším působení, byť v koncentracích hygienicky přípustných, chemicky negativně půso-

bí na materiál hydroizolační folie. To bylo příčinou vzniku zmíněných poruch.

Při prověřování souvisejících a v předchozím uvedených faktů bylo zjištěno:

- V projektové dokumentaci nebyl zohledněn provoz investora a jeho možný vliv na foliovou hydroizolaci
- V projektu nebyla navržena foliová hydroizolace s odpovídající chemickou odolností
- V zadávacích podmínkách a v předmětu díla na žádném smluvním stupni (investor – VDS, VDS – subdodavatel) nebyla charakterizována v předmětu díla nutnost použití hydroizolační folie odpovídající chemické odolnosti
- V průběhu realizace autorský dozor projektanta ani technický dozor investora si možné souvislosti vnitřního provozu a jeho výparů s možným poškozením hydroizolační folie neuvědomili a na tento možný problém neupozornili
- Zhotovitel střešního pláště objednal hydroizolační materiál podle projektu
- Výrobce hydroizolační folie dodal materiál podle objednávky zhotovitele střešního pláště

Po několika jednáních a zvážení všech uvedených faktů bylo zřejmé, že pokud by investor trval na původní reklamaci a svém původním požadavku, následné soudní řízení by stejně postupně odhalilo veškeré souvislosti a vedlo by následně k tomu, že VDS ani subdodavatel – zhotovitel střešního pláště, nejsou povinnými pro odstranění vzniklé poruchy a že příčina poruchy je na straně nedostatečného zohlednění všech souvislostí provozu investora ze strany projektanta. Tedy, že k odstranění poruchy musí investor řešit svůj vztah s projektantem a problematiku zadání a předmětu díla pro zhotovení projektové dokumentace. Toto prověřování a zjištění znamenalo pro investora úplně jiný pohled na celý problém. Uvědomil si vlastní zodpovědnost za vznik poruch. Vzhledem k zájmu VDS i zhotovitele střešního pláště na další dobré spolupráci s investorem bylo společně dohodnuto následné řešení:

- Investor souhlasí s provedením oprav pouze v místech poruch – tedy zhruba na 10 % celkové plochy střechy
- Investor zajistí úpravu vzduchotechnických výduchů tak, aby výpary nebyly směřovány na povrch střechy a na hydroizolaci
- Výrobce materiálu dodá bezplatně materiál pro provedení oprav
- Zhotovitel střešního pláště provede bezplatně práce spojené s opravami
- VDS zajistí bezplatně zařízení staveniště a mechanizaci pro dopravu materiálu pro provedení oprav

Celý problém tak byl po vzájemné dohodě odstraněn ještě před vznikem sporu a bez nutnosti jeho soudního řešení, které by stejně pro žalující stranu nepřinesla pozitivní výsledek.

Tento hypotetický případ zde společnost Coleman uvádí proto, aby si každý zúčastněný na stavební dodávce uvědomil a pečlivě prověřil svůj předmět díla ve vztahu ke všem možným faktorům a faktům vztahujícím se k předmětné stavbě a jeho předmětu díla.

Zhotovitelé střešních pláštů plochých střech a jejich firmy nemusí vždy disponovat dostatkem profesních i odborných kapacit jak v technické, tak v oblasti smluvních vztahů. Společnost Coleman proto ve spolupráci s odborníky ze stavební i právní praxe nabízí svým partnerům a zákazníkům konzultační služby při přípravě stavby a řešení smluvních vztahů.

V případech vzniklých problémů, což by mělo být skutečně jen výjimkou, pak může Coleman poskytnout odbornou podporu pro jednání o smírném řešení – jak bylo popsáno ve výše uvedeném případě. V případě již vzniklého sporu je možno i do jeho průběhu vstoupit pokusem o návrh smíru nebo o mediační či rozhodčí řízení [2, 3, 4].

Závěrem považuji za vhodné zmínit výstižnou myšlenku významného teoretika i filosofa [5]: „Aktivní účast na řešení problémů je morální povinnost, které se nemůže žádný svědomitý člověk vyhybat.“

Doc. Ing. Vladimír Tichomirov, CSc. LL.M.

Rozhodce a mediátor, znalec v oboru stavebnictví, docent pro obor soudní inženýrství a autorizovaný inženýr pro obor pozemní stavby

ODKAZY:

- [1] „...Právníci (zatím) neumí psát stavební smlouvy, říká odborník na stavební právo Lukáš Klee...“ Právní rádce *Economia a.s.*, Online dostupné z: <https://pravnickadce.ihned.cz/c1-66244270>
- [2] Lenka Holá a Miluše Hrnčířiková: *Mimosoudní metody řešení sporů*, Vysokoškolská učebnice. Praha: Leges, 2017. Student (Leges). ISBN 978-80-7502-246-2
- [3] Martin Svatoš: *Mediace a obchodní spory: vnitrostátní a mezinárodní perspektivy*. Praha: Univerzita Karlova, Právnická fakulta, 2013. Disertační práce. Str. 17
- [4] Dušan Sedláček a Juraj Dubovský: *Soudní řízení nebo arbitráž?* e-pravo.cz 2011. Online dostupné z: <https://www.epravo.cz/top/clanky/soudni-rizeni-nebo-arbitraz-100852.html>
- [5] Albert Einstein: *The World as I see it*. New York: Citadel Press 1984

RETENČNÍ STŘECHY

ŠETŘÍ VODU, PENÍZE I STOKOVOU SÍŤ



Pojem Smart City hýbe světem a nejen evropská města jsou čím dál inovativnější. Nyní přichází čas, kdy jsou „chytřejší“ i střechy domů. K tomuto trendu přispívá koncept Smart Roof Solutions společnosti Topwet.

SYSTÉMOVÉ ŘEŠENÍ ODVODNĚNÍ PLOCHÝCH STŘECH



Sanační vpusti



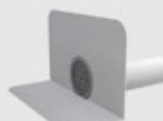
Terasové vpusti



Střešní a balkónové vpusti



Střešní a balkónové vpusti vyhřívané



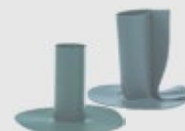
Střešní chrliče a pojistné přepady



Střešní komínky a odvětrání



Šachty pro zelené střechy



Opravení prostupů



PLYNOVÉ HŘEBÍKOVAČKY PRO TESAŘE, KLEMPÍŘE A POKRÝVAČE



Modely **IM90Ci** a **IM100Ci**

Rozsah: 50-90mm • 63-100mm

Použití: laťování, bednění, spojování trámů (rámové konstrukce, krov), OSB desky, prkna, podlahy, terasy, atd.

Modely **IM45CW** a **IM45GN**

Rozsah: 22-35mm • 25-45mm

Použití: upevňování šindele, lepenky a izolačních materiálů včetně fólie, mřížky proti hmyzu, plechové střešní krytiny, okapové plechy, cementotřískové šablony, dřevěné obklady, atd.



K dostání na pobočkách partnerů Střecha Speciál: www.strecha-special.cz

ITW Befestigungssysteme GmbH

Provozovna Česká Republika, Modletice 140, CZ 251 01 Říčany • Tel.: +420 323 202 202 • info@itw.cz • www.itw.cz



VĚTRÁNÍ ŠIKMÝCH STŘECH - 3. část

Nejčastější chyby

V předchozích číslech jsme si představili vše, co máme dodržovat při návrhu větrání šikmých střech. Přestože se všechny tyto poučky a nutnosti neustále všude opakují a zdůrazňují, mohu bez váhání říci, že se v této části provedení střech stále opakují stejné chyby. Ty nejčastější si dnes přestavíme.

OKAP

Dle technických podmínek většiny výrobců a dodavatelů pálených a betonových tašek je v oblasti okapu nutný odvětrací průřez 2 ‰ (promile) příslušné střešní plochy - minimálně však 200 cm² na 1 bm okapu. Klasickou chybou bývá zmenšení tohoto průřezu podhledovým materiálem.

V ploše jsou všude kontralatě s výškou 4 cm, ale přesahy krokví jsou pobity deskovým záklopem s použitím nižších kontralatí u okapu, většinou s výškou 2 cm (obr. 1). Z toho vychází reálný čistý větrací průřez → výška kontralatě 2 cm krát délka 100 cm = 200 cm². Tento detail je však nutné zabezpečit proti ptákům pomocí ochranných větracích pásek, které však snižují větrací průřez o zhruba 50%! Najednou nám z větracího průřezu zůstalo jen 100 cm² a velmi závažná chyba je na světě.

U rekonstruovaných střech se velmi často stává, že se tašky v první řadě u okapu položí místo na „štorcovou“ lať na část fasády či na okrasné atiky (obr. 2). Tím se větrání ucpe úplně a navíc se sníží, který se dostane pod skládanou krytinu a následně taje, nemůže dostat bezpečně mimo obrys budovy. Hromadí se proto v oblasti okapu a po čase může způsobit i destrukci tohoto detailu.

PLOCHA STŘECHY

V této části se naštěstí moc chyb nevidí. Ale k nejčastějším patří vydutí pojištěné fólie tlakem tepelné izolace, kterou vkládají navazující řemeslníci mezi krokve (obr. 3), popřípadě při aplikaci foukané tepelné pěny. Vydutí fólie způsobí dva základní problémy. První se zpravidla objeví po prvním sněžení a následném tání sněhu, který kvůli „tvaru“ fólie stéká ke kontralatím, a pokud nebylo použito těsnění pod kontralatě, tak se přes hřebíky dostává velmi intenzivně do podstřeší.

Druhý problém je spíše „plíživý“. Vydutí sníží větrací průřez (někdy i větrání uzavře), konstrukce pod krytinou pak zůstávají déle vlhké a podstatnou měrou se tím snižuje jejich životnost. Ze zkušeností se dá říci, že asi na desetinu předpokládané.

HŘEBEN, RESPEKTIVE NÁROŽÍ

V tomto detailu se na rozdíl od předchozího dělá nejvíce chyb. Ať už jde o úplné opomenutí použití větracích tašek podél hřebene (obr. 4), případně o jejich malé množství (obr. 5). Většina výrobců udává ve svých technických podmínkách počet větracích tašek na 100 m² střechy. Je však potřeba navíc počítat s tím, že je nutná minimálně jedna větrací taška do každého krokrového pole! A to i v případě, že na celou plochu vychází menší počet větracích tašek.

Samostatnou kapitolou tvoří nesprávné použití speciálních tvarovek větracích pro připojení hřebene. Použití této varianty je většinou finančně méně náročné, ale je nutné si při něm uvědomit, že je spojeno například s jinou roztečí laťování než u tašek v ploše. Pokud v některých případech nalaťujete u hřebene stejně jako v ploše střechy, může to vést k eliminaci funkce větrání.

Avšak asi nejčastější chybou v provedení větrání je opomenutí instalace větracích tašek podél nároží (obr. 6). Je nutné si uvědomit, že nároží je z pohledu větrání v podstatě to samé co hřeben.



SHRNUTÍ

Samozřejmě vím, že chyb v realizacích z pohledu větrání může být více. Snažil jsem se vypíchnout aspoň ty opravdu nejčastější. Věřím, že se s nimi do budoucna budeme setkávat méně a méně, i když zkušenost mi bohužel ukazuje zcela opačnou tvář. Není však čas si zoufat. Je potřeba mít na paměti, že nikdo neví vše, ale je nutné vědět, kde důležité informace získat.

Rudolf Prus

Technický poradce TONDACH
Wienerberger s.r.o.





ŘEMESLNÍKA V REGIONU SI TEĎ STAVEBNÍK NAJDE SNADNO

Propojit klempíře a pokrývače se stavebníky v jejich blízkém okolí se rozhodla PREFA Aluminiumprodukte a spustila k tomu účelu na svých webových stránkách nový portál. Ten bez zbytečných komplikací zprostředkovává konkrétní a aktuální zakázky – snadno a rychle.



Partnerská platforma je výhodná pro všechny. Řemeslník se může soustředit na svou práci a nemusí se starat o odbyt a získávání zakázek.

Stavebníci se zase díky ní nemusejí trápit zdoluhavým hledáním správného řemeslníka ve svém regionu a navíc mají bez dalších nákladů zprostředkovány srovnávací nabídky. Platforma je dostupná přímo na webových stránkách www.prefa.com.

Doposud je na portále registrováno přes 70 řemesníků. Jedná se o „PREFA řemeslníky“, což jsou realizační firmy proškolené v PREFA Academy, které mají s produkty PREFA bohaté zkušenosti. Registrace na „PREFA portále“ je pro ně zdarma.

PROPOJENÍ ŘEMESLA & DIGITALIZACE

„Řemeslníky podporujeme nejen našimi produkty, školením a kvalitním servisem, ale nyní také skrze PREFA portál on-line službami. Stavebníkům zase chceme zjednodušit cestu k našim produktům,“ upřesňuje prokurista PREFA Aluminiumprodukte s.r.o., Aleš Slivka a pokračuje: „Na místním řemesle nám velmi záleží a touto iniciativou ho aktivně podpoříme. S pomocí platformy bych rád vybudoval čínorodou komunitu PREFA řemeslníků. I v řemesle a průmyslu totiž můžeme využít přednosti digitalizace. Toto je naše první iniciativa tímto směrem.“ Jak to vypadá v praxi?

Stavebník si v několika málo krocích a z pohodlí domova skrze PREFA portál vyžádá nabídku od PREFA řemeslníků z blízkého okolí. Jednoduše vyplní dotazník s údaji o objektu a vybrané krytině.

PREFA zákaznický servis bude stavebníka obratem kontaktovat, aby potvrdil poptávku a dořešil případné nejasnosti.

V dalším kroku budou stavebníka kontaktovat až tři „PREFA řemeslníci“ z blízkého okolí, aby vypracovali cenovou nabídku nejen za materiál, ale i za práci.

Pak už je jen na stavebníkovi, aby nabídky porovnal a vybral si tu nejhodnější. Služba mu pomohla si rychle vytvořit přehled o nákladech za novou budoucí střechu nebo fasádu.

Nová platforma už je k dispozici i v sousedním Rakousku a Německu, kde má příznivou odezvu. V České republice byla spuštěna koncem roku 2019.

www.prefa.com



VAŠE KRÁSNÉ STAVBY Z NAŠICH MATERIÁLŮ

U prodejců ze sdružení STŘECHA SPECIÁL (firmy Coleman, DACHDECKER, PRVNÍ CHODSKÁ a STAV-
-INVEST) zakoupíte vše, co fungující střecha potřebuje. Poskytneme vám i maximální možný servis... Jen-
že nic z toho k vybudování krásné a funkční střechy nestačí. Bez „pana mistra“ se žádná střecha neobe-
jde. Každá potřebuje váš řemeslný fortel, vaše znalosti a chuť se poprat s každou zakázkou. Jsme rádi, že
máme takové partnery, kteří umějí a necouvnu před žádnou výzvou! Jako poděkování dáváme na tomto
místě prostor těm nejlepším z vás, abyste se svými střechami pochlubili.

Dnes jsou to firmy:



Realizační firma:

Jiří Hajný

Dodavatel materiálu:

DACHDECKER spol. s r.o.

Termín realizace:

2019

Místo realizace:

Lesná, okr. Tachov

Použitý materiál:

Prefa falcovaný střešní šindel,

Prefa střešní systém Prefalz,

Prefa odvodňovací systém

Realizační firma:

STEVISPOL s.r.o.

Dodavatel materiálu:

DACHDECKER spol. s r.o.

Termín realizace:

2018

Místo realizace:

Abertamy

Použitý materiál:

PREFA falcovaná taška



Realizační firma:

Pavel Čerbák

Dodavatel materiálu:

STAV-INVEST střešní systémy s.r.o.

Termín realizace:

2018

Místo realizace:

Lány

Použitý materiál:

Bramac Classic Protector Plus



Realizační firma:

Roofman s. r. o.

Dodavatel materiálu:

Coleman S.I., a. s.

Termín realizace:

2019

Místo realizace:

Ptení

Použitý materiál:krytina Ruukki Hyygge 40,
barva antracitová RR2H3**Realizační firma:**

Dušan Večeřa

Dodavatel materiálu:

Coleman S.I., a. s.

Termín realizace:

2019

Místo realizace:

Moravský Beroun

Použitý materiál:krytina Satjam Grande satmat 35
v černé barvě**Realizační firma:**

Radim Vaněk

Dodavatel materiálu:

PRVNÍ CHODSKÁ s.r.o.

Termín realizace:

2019

Místo realizace:

Mladá Boleslav

Použitý materiál:Prefalz Stucco tmavě šedá,
fasáda Prefa Sidings fasádní systém
hladký tmavě šedý**Realizační firma:**

Střechy KAPA, Pavel Kalocsai

Dodavatel materiálu:

PRVNÍ CHODSKÁ s.r.o.

Termín realizace:

2019

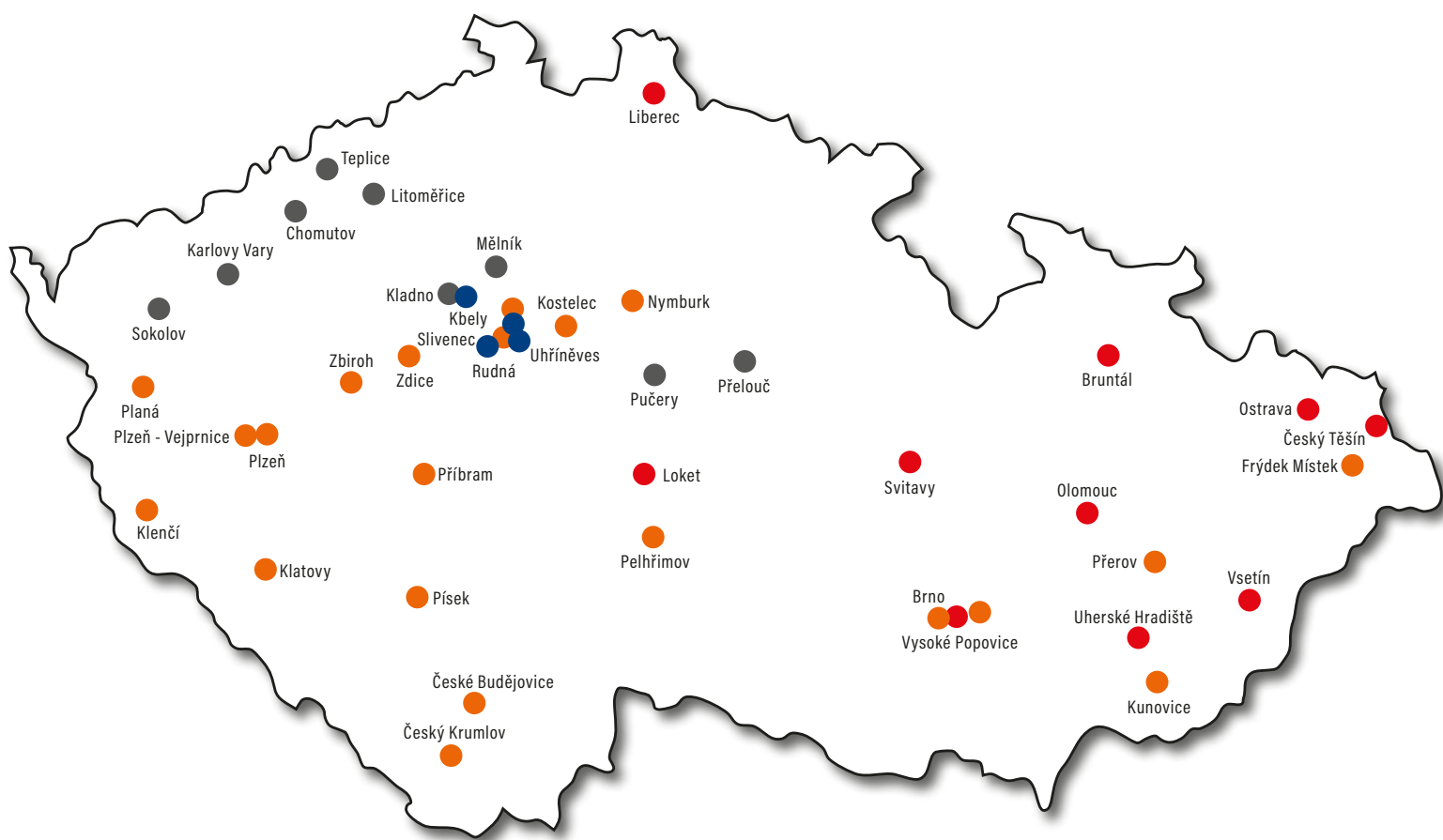
Místo realizace:

Nový Jičín, Kujavy

Použitý materiál:Tondach Bobrovka koncern 19x40,
kulatý řez, černá engoba

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
Moravanská 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 - Čechtice
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. Coleman S.I., a. s.
pobočka Liberec
Pod Skalkou 193
tel.: 482 750 392
email: info@coleman.cz

11. DACHDECKER spol. s r. o.
pobočka Chomutov
Sporická 5416
tel.: 602 425 915
email: ch@dachdecker.cz

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

13. DACHDECKER spol. s r. o.
pobočka Kladno - Barré
Vinařice u Kladna
tel.: 724 371 991
email: kl@dachdecker.cz

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

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

16. DACHDECKER spol. s r. o.
pobočka Přebouč - Valy
Pardubická 34
tel.: 737 203 042
email: pr@dachdecker.cz

17. DACHDECKER spol. s r. o.
pobočka Kolín-Pučery
Pučery 72
tel.: 321 790 652
email: pu@dachdecker.cz

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

19. DACHDECKER spol. s r. o.
pobočka Teplice
Hřbitovní 3205 (areál horizont)
tel.: 725 102 404
email: tp@dachdecker.cz

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

32. PRVNÍ CHODSKÁ s. r. o.
pobočka Plzeň - Vejprnice
Plzeňská 1078
tel.: 739 503 706
email: krimice@chodska.cz

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

34. PRVNÍ CHODSKÁ s. r. o.
pobočka Příbram
Jinecká 319
tel.: 739 503 750
email: pribram@chodska.cz

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

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

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

38. PRVNÍ CHODSKÁ s. r. o. - franchise
pobočka Zbiroh
Bezručova 145
tel.: 605 281 647
email: zbiroh@chodska.cz

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

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

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

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

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