

Czego oczekuje odbiorca dachówek?

Każdy kto planuje budowę czy remont domu staje przed koniecznością dokonywania wyborów: jakie materiały, technologie, wykonawcy. Zastanówmy się wspólnie czego inwestor może oczekiwać od producenta i handlowców analizując ofertę firmy Braas Polska.

- **DOBRY PRODUKT**

Ocena jakości pokrycia dachowego to w pierwszym rzędzie porównanie cech i właściwości z wymaganiami Polskich Norm - w PN B 12070 dla dachówek cementowych podane są sposoby i wymagania dla nasiąkliwości, siły łamiącej oraz powierzchni zewnętrznej i barwy. Udokumentowaniem spełnienia tych wymagań może być Deklaracja Zgodności wydawana przez producenta na jego odpowiedzialność lub też Certyfikat zgodności z PN wydawany przez akredytowane laboratoria badawcze po wykonaniu serii badań. Braas Polska posiada nie tylko Certyfikat Zgodności nr CZ 35/1996, ale ponadto Umowę o kontroli i nadzorze warunków organizacyjno-technicznych na okres ważności certyfikatu, która upoważnia ITB do stałego nadzoru procesu produkcji dachówek Braas. Dbałość o trwałość - jakość produktów wyraża się także w stosowanej technologii produkcji, przygotowaniu surowców i kontroli procesu wytwarzania.

- **GWARANCJA**

Efektom tych działań jest pisemna 30-letnia gwarancja na dachówki Braas obejmująca również mrozoodporność. Istotą tego dokumentu jest zapewnienie zgodności cech produktów z wymaganiami polskich norm oraz stawiającymi wyższe wymagania norm europejskich. Warunki gwarancji nie stawiają żadnych ograniczeń związanych ze sposobem obróbki, składowania materiałów, czy stosowanych urządzeń wpływających na trwałość dachówek. Interes klienta jest w tym przypadku chroniony dużo lepiej niż u innych producentów, gdyż w sytuacji złej jakości materiału producent zobowiązuje się do bezpłatnej wymiany pokrycia łącznie z kosztami przełożenia dachu. W innych przypadkach kiedy klient zawierzył jakości np. blach dachówkopodobnych musi w takiej sytuacji ponieść koszt demontażu starego, uszkodzonego pokrycia, dopłacić różnicę ceny, aby zakupić nowe materiały oraz ponieść koszty ponownego ułożenia dachu. W efekcie inwestor musi ponieść ok. 70% kosztów wymiany pokrycia dachu. Dlatego tak istotne jest zapewnienie o bezpłatnej wymianie dachówek nie spełniających wymagań zapisane w dokumencie gwarancyjnym Braas Polska.

- **PRECYZYJNA OFERTA CENOWA**

Ze względu na złożoność form i kształtów dachów nie można określić jednoznacznych cen metra kwadratowego dachu. Można natomiast porównać cenę konkretnego dachu wycenioną na podstawie projektu. Rzetelnie wykonane

zestawienie wszystkich elementów potrzebnych na dany dach daje nam konkretną kwotę kosztów materiałów. Dlatego odpowiedni producenci, tak jak Braas Polska, prowadzą sprzedaż poprzez sieć specjalistycznych firm handlowych, które bezpłatnie wykonują zestawienia elementów wg projektu oraz oferty cenowe na materiały. Dodatkowo ze względu na możliwość zastosowania kilku różnych rozwiązań czy też wersji wykonania dachu konsultują z inwestorem jego potrzeby i oczekiwania jeżeli dane zawarte w projekcie nie są wystarczające.

- **DORADZTWO TECHNICZNE**

Aby można było oczekiwać od handlowców, architektów i projektantów fachowości w stosowaniu materiałów dekarских, trzeba stworzyć możliwości przekazania im rzetelnej wiedzy o swoich produktach i zasadach ich stosowania. Taki cel stawia sobie Braas Polska organizując szkolenia i seminaria dla architektów i projektantów, dekarzy, służb nadzoru budowlanego oraz handlowego. Szkolenia takie organizowane w całej Polsce są bezpłatne dla uczestników, którzy mają okazję poszerzenia swojej wiedzy dotyczącej dachu. Istotne znaczenia ma tutaj współpraca z wyższymi uczelniami technicznymi, gdzie wiedzę zdobywają studenci oraz uzupełniają pracownicy naukowo-dydaktyczni oraz szkołami średnimi o profilu budowlanym. Jest to istotna informacja dla inwestora, gdyż od poziomu fachowej wiedzy tych grup zawodowych zależy właściwe opracowanie projektu oraz kompetentny nadzór nad wykonaniem prac dekarских.

- **KOMPLETOWANIE DOSTAWY**

Aby cały gotowy dach mógł cieszyć oko inwestora wszystkie elementy muszą trafić w odpowiedniej ilości i czasie na budowę. Wiemy, że wielu inwestorów nie może poświęcić dużo czasu na kompletowanie i zwożenie potrzebnych elementów. W tej sytuacji wspomagają ich odpowiednio przygotowane firmy handlowe wraz z producentem, zapewniając dostawę wszystkich materiałów. Braas oferuje specjalistyczny transport samowładowczy przywożący komplet materiałów zgodnie z zestawieniem sporządzonym na podstawie projektu. Wtedy możemy mieć pewność, że towar nie ulegnie zniszczeniu w trakcie transportu przez nieobeznanego ze specyfiką wyrobów przewoźnika oraz że wszystkie zamówione elementy znajdują się w tym samym czasie na budowie co wpłynie na terminowość wykonania prac dekarских. Podsumowując tę drogę przez etapy od wyboru pokrycia do jego dostarczenia na budowę można stwierdzić, że ważne są wszystkie wyżej wymienione elementy. Nie tylko sama i produkt ale pomoc ze strony wszystkich współpracujących stron zapewnia zadowolenie z właściwego wyboru. Na bazie takich doświadczeń z klientami, dekarzami, architektami i handlowcami działa firma Braas Polska i utrzymuje taki model obsługi klienta.