

# Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2022 | I

## Auswirkungen des Ukraine-Krieges

**ZEDACH auf der Dach+Holz**  
vom 5. bis 8. Juli in  
Köln: Halle 6, Stand 6.310

### AUSBILDUNG

Azubis leiten Lehrbaustelle

### VORGESTELLT

Dachdecker in WDR-Doku

### AUS DER PRAXIS

Tonziegeleindeckung

# BauderECO. Dämmt Dächer nachhaltig. Mit Biomasse.



## **BauderECO. Der neue Dachdämmstoff.**

Sie suchen einen wohngesunden Dachdämmstoff, der Energie einspart und das Klima schont? Dann ist BauderECO die Lösung. BauderECO besteht weitgehend aus Biomasse (pflanzliche Ernteabfälle), recycelten Wertstoffresten und Muschelkalk. Dämmen Sie deshalb Dächer mit BauderECO: ökologisch und mit bester Dämmleistung. Mehr unter [www.baudereco.de](http://www.baudereco.de)

**BAUDER**  
macht Dächer sicher.

# Ukraine-Krieg verschärft Materialengpässe

Stefan Egert,  
Vorstandssprecher der  
Dachdecker-Einkauf  
Süd eG



**W**ir als genossenschaftlicher Bedachungsfachhandel verurteilen den brutalen Angriffskrieg des russischen Präsidenten Vladimir Putin in der Ukraine und sind zutiefst besorgt, dass die russische Regierung die Grenzen eines souveränen Landes infrage stellt. Menschen haben ein Recht darauf, in Freiheit und Demokratie zu leben. Den dort lebenden Menschen sowie den Geflüchteten gilt unsere uneingeschränkte Solidarität.

Gegenüber diesem furchtbaren Krieg in Europa relativieren sich die Probleme, vor denen wir in diesen unruhigen Zeiten stehen. Dennoch wirkt sich der Krieg auch auf unsere Branche aus. Dies resultiert aus den stark steigenden Energiepreisen und Lieferproblemen in einzelnen Produktgruppen, bei denen Rohstoffe bisher aus Russland und der Ukraine kamen.

Wir als ZEDACH-Gruppe haben auf die weiterhin schwierige Materialsituation reagiert und in beispielloser Weise die Vorräte in unseren Niederlassungen massiv erhöht. Dabei haben wir auch die Lagerflächen im Sinne der Versorgungssicherheit erweitert. Dies ist durch die Eröffnung neuer und den Ausbau der bestehenden Niederlassungen erfolgt.

In der aktuellen Ausgabe stellen wir als Titelthema das interessante Geschäftsfeld vorgehängte hinterlüftete Fassade ausführlich vor. Hier bieten alle Einkaufsgenossenschaften den Mitgliedern Unterstützung von der Beratung über die Planung und Umsetzung bis hin zu Schulungen an. Das gilt auch für den boomenden Bereich PV-Anlagen, der einen wichtigen Beitrag beim Kampf gegen den Klimawandel leistet und den wir in Zedach inside beleuchten. Dachdeckern eröffnet diese Nische eine zusätzliche Marktchance.

Zentral bleibt dabei die Frage, wer die politisch geforderte energetische Gebäudesanierung umsetzen soll. Erfreulich ist in diesem Zusammenhang, dass die Dachdecker wieder mehr Fachkräfte ausbilden. Darüber berichten wir ebenso wie über eine Lehrbaustelle, auf der Azubis in Eigenregie arbeiten. In einer neuen Serie stellen wir die Ausbildungsstätten vor, zum Start das Berliner Bildungszentrum.

Weitere Artikel können Sie über ein 111-jähriges Betriebsjubiläum, Praxisprojekte im Holzbau oder mit Tonziegeln, Absturzprävention, den digitalisierten Vertrieb, Dachdeckerpodcasts oder den Einstieg in serielle Dämmung von Fassade und Dach lesen.

***Ich wünsche Ihnen in diesen Corona-Zeiten weiterhin beste Gesundheit und einen guten Start in den Frühling.***

A stylized, handwritten signature in black ink that reads "Stefan Egert".

Stefan Egert

**360°**

HÖHENTAGE

04 - 09/2022  
deutschlandweitDACH+HOLZ  
International  
05. - 08.07. in Köln

# GO GREEN



## Die Neuen sind da

Krane und Aufzüge mit Akku und 230 V-Ladetechnik

Leise, umweltschonend und autark Arbeiten wird dank innovativer Akkus und E-Motoren jetzt einfacher denn je. Freuen Sie sich auf den brandneuen AK 42 Autokran sowie den AHK 36e Akku-Anhängerkran und Junior 24e Akku-Schrägaufzug! Die neuen Energiespeicher können an jeder klassischen Haushaltssteckdose mit 230 V geladen werden.



Überzeugen Sie sich selbst direkt vor Ort auf den Böcker 360° Höhentagen in unseren deutschlandweiten Niederlassungen oder besuchen Sie uns im Sommer zur DACH+HOLZ International in Köln!

Infos und Anmeldung: [boecker.de/hoehentage](https://boecker.de/hoehentage)

**Böcker**  
MEIN WEG NACH OBEN

**DIESE  
AUSGABE:**

**37**

**3**  
**EDITORIAL**  
Stefan Egert

**6-7**  
**ZEDACH INSIDE**  
Alleinvertrieb Isola  
Geschäftsbereich PV

**8-9**  
**NEWS**  
Dachdecker-Innung  
startet Ukraine-Hilfsaktion  
Messe Dach+Holz

**10-13**  
**TITELTHEMA**  
Auswirkungen des  
Ukraine-Krieges

**14-17**  
**BETRIEBSPORTRAIT**  
Overdick Viersen

**18-19**  
**AUSBILDUNG**  
Lehrbaustelle

**20-21**  
**SERIE AUSBILDUNGSZENTREN**  
Dachdeckerschule Berlin



**22-23**  
**AUSBILDUNG**  
Positiver Trend 2022

**24-26**  
**BETRIEB**  
111 Jahre Handschuh  
Bedachungen

**27-29**  
**AUS DER PRAXIS**  
Tonziegel Föhner

**30-31**  
**MATERIAL + TECHNIK**  
Advertorial: Roto ProfiLiga  
Advertorial: Marcris

**32-33**  
**ARBEITSSICHERHEIT**  
Absturzprävention: Youtuber  
Varion spielt Handwerker

**34-36**  
**TRENDS**  
Energiesprung  
Seriellles Bauen

**37-39**  
**VORGESTELLT**  
Dachdeckermeisterin  
Miriam Dorn  
Advertorial: Böcker

**40-41**  
**TRENDS**  
Dachdecker Podcasts

**42-43**  
**BETRIEB**  
Handwerker Parkausweise

**44-45**  
**MATERIAL + TECHNIK**  
Advertorial Innovation: Velux

**46-47**  
**MARKETING**  
Automatisierter Vertrieb Voges

**48-49**  
**HOLZBAU INNOVATIV**  
Zimmerei Bühlbecker

**50-51**  
**MARKETING**  
WDR-Doku Handwerker

**52-53**  
**WEITERBILDUNG**  
Schieferornamentkurs

**54-55**  
**HOBBY:**  
Abenteuer Bergsteigen

**56**  
**RÄTSEL**  
**IMPRESSUM**

**58**  
**NACHGEFRAGT**  
Dr. Rainer Henseleit, Verband vdd



**20**



**54**

# Alleinvertrieb: Erfolgsstory mit Isola geht weiter

Die DEG Alles für das Dach eG startete 1990 die exklusive Vertriebskooperation mit Isola, dem norwegischen Hersteller von Bitumendachschindeln und dem Metaldach Powertekk. Jetzt hat die ZEDACH-Gruppe den Alleinvertriebsvertrag erneut bis 2026 verlängert.

**F**ür den DEG-Vorstandsvorsitzenden Volkmar Sangl hat diese Exklusivkooperation für Deutschland und Tschechien eine „super Entwicklung“ genommen. Obwohl die DEG den bei Weitem größten Umsatz mit Isola macht, ist ihm wichtig zu betonen, dass „alle fünf Einkaufsgenossenschaften mit im Boot sind“. Als Erfolgsgaranten sieht Sangl vor allem die Kontinuität bei den handelnden Personen. „Wir kennen uns teilweise seit über 30 Jahren persönlich.“

## **Gemeinsam in eine Richtung gehen**

Der Alleinvertriebsvertrag sorgt laut Sangl dafür, dass „wir wirklich gemeinsame Anstrengungen unternehmen, um die Produkte zum Anwender zu bringen, und keiner der beiden Partner nach rechts oder links abbiegt“. Wie gut etwa die Bitumendachschindeln längst etabliert sind in der Branche, zeige sich auch daran, dass der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks die Verlegeanleitung von Isola eins-zu-eins übernommen habe.

Isola verpflichtet sich, nur an die Niederlassungen der ZEDACH-Gruppe zu verkaufen und diese aktiv im Markt zu unterstützen, um eine effektive Werbung für die Produkte zu gewährleisten. Die Niederlassungen der Einkaufsgenossenschaften verpflichten sich im Gegenzug, den Verkauf der Produkte effektiv zu fördern, ein ausreichendes Warenlager zu unterhalten und die Produkte an erster Stelle anzubieten und zu verkaufen.

Zudem sind es die positiven Entwicklungen beider Partner, welche die Kooperation so erfolgreich machen. Ein über die Jahre stetig gewachsenes, funktionierendes Distributionsnetz der ZEDACH-Gruppe sichert Isola einerseits den deutschlandweiten Vertrieb. Die qualitativ hochwertigen norwegischen Dachprodukte bieten andererseits den Dachdeckern Produkte, die einfach zu verlegen und für den Bauherrn sicher und langlebig sind.

## **Eine außergewöhnliche Geschäftsbeziehung**

„Es ist schon eine außergewöhnliche Geschäftsbeziehung, die Isola mit der ZEDACH-Gruppe und den fünf Einkaufsgenossenschaften seit über 30 Jahren pflegt. Wir produzieren und verkaufen Produkte, die regional bedingt sehr unterschiedlich hohen Absatz finden. Es gibt Regionen und Bundesländer, die aufgrund ihrer traditionellen Bauweise Leichtdächer bevorzugen. Und genau dort machen wir uns durch den Alleinvertrieb nicht selbst Konkurrenz“, sagt Margit Maurer, Export Manager Marketing von Isola.



Volkmar Sangl, Vorstandsvorsitzender der DEG Alles für das Dach eG.

Zudem schätzen sie bei Isola das Fachwissen und das teilweise außergewöhnliche Engagement der Mitarbeiter in den ZEDACH-Niederlassungen. „Zahlreiche Fabrikbesuche und Schulungen in unseren Werken, sowohl in Norwegen als auch Tschechien, haben den räumlichen Abstand klein werden lassen und zu einem unkomplizierten, direkten und freundschaftlichen Miteinander geführt“, sagt Maurer. „Wir sind sehr stolz auf unseren großen Partner in Deutschland.“

Freut sich auf die weitere Kooperation: Margit Maurer, Export Manager Marketing von Isola.





# Montage PV-Anlagen: Chancen und Herausforderungen

Verstehen sich Dachdecker naturgemäß gut auf alles, was auf dem Dach stattfindet, schrecken noch immer viele vor der vollständigen Montage von Photovoltaik (PV) zurück. Damit sich das ändert, unterstützen die Einkaufsgenossenschaften Betriebe in allen Fragen rund ums Thema.

**D**ie Betriebe bereiten bis zu einem bestimmten Punkt vor und überlassen es dann oft Solateuren“, stellt Martin Börner fest, Leiter des Projektmanagements bei der Dachdecker-Einkauf Süd eG. Viele würden zwar die Grundplatten mit den Halterungen noch an-, wenige auch noch die Paneele aufbringen, aber spätestens bei der Verlegung der Leitungen durchs Dach übergeben. „Synergien machen Sinn, es bleibt nur die Frage, an welchem Punkt der Dachdecker abgibt“, so Börner weiter. „Denn der Dach-decker ist nicht der Erfüllungsgehilfe für jedwede Art von Montagebetrieben, sondern macht es am besten selbst.“

Börner ist selbst Dachdeckermeister und auch für die Planung und Beschaffung von Systemteilen für Solaraufbauten verantwortlich. Er kennt wie sein Kollege Dominik Daub den Markt und die Probleme der Anwender gut. Daub beschäftigt sich seit 2005 mit dem Thema Photovoltaik und leitet seit der Gründung 2009 die Solar-Dacheinkauf GmbH & Co.KG – ein Tochterunternehmen.

## **Jeder Dachdecker kann PV-Anlagen anbringen**

„Jeder, der ein Dachfenster installieren kann, kann auch Systemteile im Aufdachbereich anbringen und die Leitungen durch die Dachhaut ins Gebäude führen“, erklärt Daub. Erst ab der Hauselektrik müsse der zertifizierte Elektrofachbetrieb ran. Damit sich in Zukunft eine höhere Zuversicht im Umgang mit PV-Anlagen in ihrer gesamten Installationstiefe einstellt, wolle man zusätzlich zu Montageanleitungen auch weiterhin mit Schulungen und technischen Beratungen helfen.

Denn den Dachdeckerbetrieben entgehen nicht nur potenzielle Einnahmen, sondern die auf dem Dach weniger geschulten Gewerke verursachen mitunter sogar unbeabsichtigt Schäden. „Die ganz harten und wilden Zeiten sind aber vorbei, es kommt nicht mehr häufig vor“, beruhigt Daub. Manch ein Solateur beschäftige sogar eigene Dachdecker. Umgekehrt wiederum lohne sich dies für die allermeisten Dachdeckerbetriebe nicht. „Nur die ganz Großen können diese tatsächlich auslasten“, stellt Dominik Daub klar.

## **Stark steigende PV-Nachfrage**

Über mangelnde Nachfrage könne sich aber niemand beschweren, ist er überzeugt: „Corona hat für ein Plus gesorgt, die Leute geben Geld für ihre Eigenheime aus.“ Hinzu komme der schon lange stark steigende Strompreis. „Und die aktuell furchtbare Kriegssituation in Europa wird den Wunsch nach Energieunabhängigkeit weiter vorantreiben“, so Börner.

Die Mehrnachfrage sorge auch für Lieferprobleme. „Es gibt Artikelgruppen, die bis zu 14 Wochen Lieferzeiten haben“, schildert er. Allgemein ist auf Händlerseite ein Planungsvorlauf von drei Monaten nötig, um halbwegs verlässliche Liefertermine herausgeben zu können. Zudem steht das Thema Solarpflicht im Raum, Baden-Württemberg etwa führt sie bereits ein. „Wenn das in ganz Deutschland kommt, bin ich gespannt, wie sich das im Markt umsetzen lässt. Wir haben schon jetzt enorme Herausforderungen in Sachen Lieferbarkeit zu bewältigen.“

## Dachdecker-Innung München-Oberbayern startet Ukraine-Hilfsaktion

„Da müssen wir helfen – es sind unsere Freunde, die in der Ukraine von Panzern und mit Raketen beschossen werden“, sagt Josef Frank, Obermeister der Dachdecker-Innung München-Oberbayern. Noch vor kurzer Zeit war der Dachdecker- und Spenglermeister aus Mittenwald als Gastdozent an der Universität der ukrainischen Stadt Charkiw tätig, die gleich zu Beginn des russischen Angriffskriegs bombardiert wurde. Ein Grund mehr für ihn und seine Kolleginnen und Kollegen der Innung die Hilfsaktion „Dach für die Ukraine“ zu starten.

Dabei rufen die Dachdecker Oberbayerns ihre Innungsmitglieder und Geschäftsfreunde auf, für Hilfe für die Menschen in der Ukraine zu spenden. Die Innung bittet hierzu um Einzahlungen auf das Spendenkonto der RTL-Stiftung „Wir helfen Kindern“:

**Empfänger: Stiftung RTL**

**IBAN: DE55 370 605 905 605 605, Stichwort: UKRAINE**



## Janine Neureuther erste stellvertretende Landesinnungsmeisterin

Die Geschäftsführerin der Neureuther Bedachungen GmbH in Rheinstetten bei Karlsruhe übernimmt ab sofort das Amt der stellvertretenden Landesinnungsmeisterin des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg. Sie wurde einstimmig durch die zehn Dachdecker-Innungen Baden-Württembergs zur Nachfolgerin von Michael Braunwarth (Foto links) gewählt. Janine Neureuther ist damit die erste stellvertretende Landesinnungsmeisterin im deutschen Dachdeckerhandwerk und übernimmt das Amt der Landesreferentin für Berufsbildung.

Die Dachdeckermeisterin blickt mit großer Vorfreude auf die Herausforderungen der kommenden Amtszeit: „Wer im Handwerk nachhaltig und gut digitalisiert unterwegs ist, der wird die aktuelle Fachkräftesituation nicht ganz so hart zu spüren bekommen, wie diejenigen, die nicht mit der Zeit gehen. Es geht darum, moderne Betriebe im Dachdeckerhandwerk hervorzubringen, um attraktiver für kommende Generationen zu sein und so dem Fachkräftemangel aktiv entgegenzutreten.“



## Chiara Monteton für Preis Goldener Blogger 2022 nominiert

Es ist eine große Auszeichnung: Dachdeckergesellin Chiara Monteton ist für den renommierten Preis „Die Goldenen Blogger“ in der Kategorie Berufsbotschafterin als eine von drei Kandidaten nominiert. 2007 ins Leben gerufen, hat dieser Award längst viele bekannte Sponsoren und findet großes Medienecho.

Für „Die Goldenen Blogger“, die am 4. April auf einer Feier in Berlin vergeben werden, sind etwa Gesundheitsminister Karl Lauterbach (SPD) in der Rubrik Twitter, der Comedian Kurt Krömer in der Rubrik Instagram oder die Influencerin Diana zur Löwen in der Hauptrubrik BloggerIn der Jahres nominiert. In diesem illustren Kreis bewegt sich Chiara Monteton zu Recht. Denn als Berufsbotschafterin für das Dachhandwerk sorgt sie auf Instagram und TikTok für viel öffentliches Interesse. „Das ist am Ende des Tages auch mein Ziel“, sagt die 25-Jährige. „Es ist Werbung für das Gewerk, nicht für den Betrieb in Klein-Wattscheid.“





# Branchen-Leitmesse Dach+Holz startet im Juli 2022 durch



**Corona machte eine Verschiebung notwendig: Die Dach+Holz findet in diesem Jahr erstmals im Sommer statt – vom 5. bis 8. Juli auf dem Kölner Messegelände.**

## **ZEDACH-Stand wieder zentraler Treffpunkt**

In drei Hallen präsentieren die Aussteller Neuentwicklungen aus den Bereichen Holzbau, Dach, Fassade, Ausbau, Klempner-technik und Metallbearbeitung. Die ZEDACH eG ist wie sonst auch mit einem großen Stand als zentralem Treffpunkt für Dachdecker und Zimmerer vertreten. „Wir sind Teilnehmer der ersten Stunde an der Dach+Holz International und freuen uns nach dieser langen, schwierigen Zeit auf eine Präsenzveranstaltung. Denn digitale Veranstaltungen können den persönlichen Austausch nicht ersetzen“, erklärt Jean Pierre Beyer, Koordinator der ZEDACH eG. „Wir werden an großen Bildschirmen unsere neuen digitalen Projekte für Dachhandwerker vorstellen. Lassen Sie sich gerne persönlich beraten.“

## **Dach+Holz mit vielen Aha-Momenten**

Das gemischte Planungskonzept der Dach+Holz International hat sich bereits 2020 in Stuttgart bewährt und soll in den Kölner Messehallen für noch mehr Interaktionen sorgen: „Es wird keine reine Themenzuordnung pro Halle geben. Stattdessen werden wir weiterhin für mehr Synergieeffekte aus der Sicht des Fachbesuchers sorgen“, sagt Messeleiter Robert Schuster. Zudem setzt die Dach+Holz als Fachmesse für Green Building, Gebäudehülle und konstruktiven Holzbau vermehrt auf den Erlebnischarakter in allen Hallen.



*Jean Pierre Beyer organisiert für die ZEDACH-Gruppe den Messeauftritt.*



*Die Zimmerer-Europameisterschaft ist ein Highlight auf der Messe Dach+Holz.*

Dazu gehören neue Formate, wie Netzwerk-Plattformen für Start-ups, Betriebsinhaber und Multiplikatoren, oder Themen-Parcours, die handfesten Input vermitteln, sowie themenspezifische Foren, etwa zu den Chancen und Risiken des Klimawandels. Mitarbeiter gewinnen und binden, den Betrieb mithilfe von Digitalisierung fit für die Zukunft machen oder Nachhaltigkeit am Bau sind Schwerpunkte der Dach+Holz 2022. Auch Arbeitssicherheit am Bau wird ein zentrales Thema: Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und Holzbau Deutschland wollen gemeinsam mit der BG Bau in Live-Vorführungen „absturz-sichere“ Tipps zeigen. Und am Donnerstag, 7. Juli, gibt es einen großen Netzwerkabend.

## **Persönlicher Austausch steht für Verbände im Fokus**

Dirk Bollwerk, Präsident des ZVDH, und Peter Aicher, Vorsitzender von Holzbau Deutschland, zu der Entscheidung: „Für Zimmerer und Dachdecker ist die Dach+Holz das zentrale Branchentreffen und daher auch die wichtigste Messe. Wir stehen vor großen Veränderungen und Herausforderungen: Klimaschutz, Nachhaltigkeit, Kreislaufwirtschaft, Digitalisierung und Fachkräftesicherung zählen dazu. Diese Aufgaben müssen wir als Branche gemeinsam anpacken und meistern. Dazu brauchen wir den persönlichen Austausch. Die Verschiebung der Dach+Holz in den Sommer schafft uns hierfür einen sicheren Rahmen.“

# Materialien: Lieferengpässe und steigende Preise

Die russische Invasion in der Ukraine und die westlichen Gegensanktionen wirken sich massiv auf die Arbeit von Dachdeckern und Zimmerern aus. Die fünf Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH-Gruppe suchen nach Lösungen, um für Mitglieder und Kunden die Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Die Marktsituation bleibt sehr dynamisch, die Preise kennen aktuell nur eine Richtung – nach oben. Dazu kommen fast täglich Meldungen über Lieferengpässe und begrenzte Verfügbarkeiten“, so Björn Augustin, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der DE Süd.

Er richtet in diesem Zusammenhang auch deutliche Worte an die Industrie. „Es kann nicht sein, dass von Herstellern im Zuge der Krise versucht wird, die Preisbindung bestehender Lieferverträge rückwirkend aufzuheben. Das geht nicht, unsere Mitglieder und Kunden müssen sich auf einmal vereinbarte Preise für bestellte Produkte verlassen können. Bisher konnten wir im Sinne der Betriebe alles abblocken. Doch wir mussten dafür einige Hersteller daran erinnern, was ein Vertrag ist“, stellt Augustin klar, der auch Vorstand für Warenwirtschaft der ZEDACH-Gruppe ist.

**Hersteller müssen bestehende Verträge einhalten**  
Gerade jetzt in der Krise braucht es gemeinsame Lösungen für alle Beteiligten und keine Alleingänge. „Wir als wirtschaftlicher Arm der Betriebe versu-



chen auf jeden Fall alles, um die Baustellen am Laufen zu halten. Klar ist aber, dass auch wir auf Zuteilung aus der Industrie leben und dass Preise sich inzwischen teilweise wöchentlich ändern. Zudem können auch wir nicht abschätzen, wie sich die Liefersituation in den nächsten Wochen entwickeln wird“, erläutert Stefan Klusmann, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG.

## **Besonders betroffen ist die Bitumenindustrie**

Die Bitumenindustrie ist besonders betroffen vom Ukraine-Krieg. „Ein Teil der Hersteller hat aktuell größte Sorge, ausreichend Rohbitumen und andere Zuschlagstoffe wie SBS zu bekommen, da Russland hier eines der größten Exportländer ist“, erklärt Augustin. Wegen Ölknappheit wird eine erste Raffinerie in Leuna voraussichtlich im April die Bitumenproduktion einstellen. Infolge gibt es bereits erste Bestellstopps für den Bedachungshandel.

„Dazu kommen die enorm gestiegenen Kosten für Gas. Sollten die Gaslieferungen über die Pipeline Nord Stream 1 komplett eingestellt werden, drohen insbesondere bei Tondachziegeln Produktionsausfälle und Lieferengpässe in nicht abschätzbarem Rahmen“, fürchtet Augustin.

*Björn Augustin, geschäftsführendes Vorstandsmitglied der DE Süd und Vorstand für Warenwirtschaft der ZEDACH-Gruppe*



*Steigende Energiepreise sorgen für Preiserhöhungen bei Dachziegeln wegen der energieintensiven Produktion.*

**ZEDACH hat Warenbestände deutlich erhöht**

Die DE Süd hat wie alle Einkaufsgenossenschaften ihre Warenbestände bereits zum Jahreswechsel deutlich erhöht, um die Verfügbarkeit für die Mitglieder und Kunden sicherzustellen. Doch durch den Ausfall einiger Lieferketten und diverse Auftragsannahmestopps seitens der Industrie wird die Bevorratung dennoch zunehmend schwieriger.

„Bitte nehmen Sie daher mit Ihrem Ansprechpartner in den ZEDACH-Niederlassungen rechtzeitig Kontakt auf, um für Ihre Projekte eine Lösung zu finden und die termingerechte Belieferung zu gewährleisten“, appelliert Augustin. Für die nächsten Wochen und Monate sei mit weiteren Preissteigerungen zu rechnen.

**Kein zertifiziertes Holz mehr aus Russland**

Nach der PEFC-Organisation reagierte jüngst auch die zweite große Zertifizierungsorganisation FSC auf den russischen Angriffskrieg in der Ukraine. Das heißt, dass alle Handelszertifikate in Russland und Weißrussland ausgesetzt werden und die gesamte kontrollierte Holzbeschaffung aus beiden Ländern gestoppt wurde. All das wird in Europa die Verwendungsmöglichkeiten reduzieren und die Preise von Holz als Rohstoff für Holzbau in allen Segmenten – von der Dachlatte über Konstruktionsvollholz und Brettschichtholz bis zu Weichholzfasern und OSB-Platten – voraussichtlich weiter steigen lassen.

Denn beide Staaten sowie die Ukraine sind bislang wichtige Lieferanten, insbesondere für Nadelschnittholz, Birkenperrholz, aber auch Laubholz. Ungefähr zehn Prozent des europäischen Nadelschnittholzkonzums kommen laut Branchenverband GD Holz aus Russland. Die Importe nach

Deutschland aus allen drei Ländern betragen im letzten Jahr rund 1,4 Millionen Festmeter. Darüber hinaus ist Russland einer der wichtigsten Produzenten für Birkenperrholz. Aus Weißrussland und der Ukraine kommen nennenswerte Mengen an Eichenholz. Da die Auftragslage im Holzbau sowie der Dachsanierung weiterhin hoch ist, sind 2022 erneut Engpässe absehbar.



*Auch der Holzexport geht weiter. Vielfach ist es auch Schadholz durch Käferbefall, das weiterhin vor allem gen China exportiert wird.*

### **Kosten für Logistik schnellen nach oben**

Auch die Kosten im Bereich der Logistik sind aktuell auf einem noch nie dagewesenen Niveau. „Wir sind daher gezwungen, unsere Lieferkosten temporär an die Situation anzupassen. Wir werden sie dazu ab sofort mit einer Zusatzposition ‚Dieselzuschlag‘ auf dem Zufuhrbeleg ausweisen“, erläutert Augustin am Beispiel der DE Süd, die jüngst gemeinsam mit dem Landesverband der Dachdecker Baden-Württemberg mit dem Thema an die Öffentlichkeit gegangen ist.

### **Seite an Seite mit Landesinnungsverband Baden-Württemberg**

„Eine Verkettung nicht planbarer Ereignisse sorgt aktuell dafür, dass sich die Preisspirale immer schneller nach oben dreht. Wir als Handwerk stehen jedoch in engem Kontakt mit dem Fachhandel, allen voran mit der DE Süd, und versuchen gemeinsam, bestmögliche Lösungswege für unsere Betriebe und deren Kunden zu finden“, erklärt Landesinnungsmeister Karl-Heinz Krawczyk.

Wie sich der Krieg gegen die Ukraine in den nächsten Wochen weiter auf das Dachdeckerhandwerk und damit auf deren Kunden auswirken werde, sei schwer vorauszusehen. Es müsse jedoch weiter mit einer angespannten Liefersituation gerechnet werden. Allein durch das Fehlen ukrainischer LKW-Fahrer rissen bereits jetzt Lieferketten teilweise ab, so Krawczyk.

### **Rechtzeitig für Projekte bestellen**

Positiv zu bewerten sei laut Krawczyk, dass die meisten Bedachungsfachhändler – also auch die DE Süd – bereits zum Jahreswechsel ihre Warenbestände deutlich erhöht hätten, um die Verfügbarkeit für Dachdeckerbetriebe und deren Kunden sicherzustellen. „Angesichts solch fragiler Aussichten empfehlen auch wir allen Innungsmitgliedern, die Vertriebsmitarbeiter ihrer Fachhändler rechtzeitig anzusprechen, um für die geplanten Projekte frühzeitig eine gemeinsame Lösung finden zu können und für eine termingerechte Belieferung zu sorgen.“



*Der Holzbau boomt, weshalb durch den aktuellen Wegfall der Importe aus Russland, Weißrussland und der Ukraine Engpässe zu erwarten sind.*

### **Von Hamsterkäufen absehen**

Speziell der DE Süd und der ZEDACH sei dies durch ihr sehr dichtes Niederlassungsnetzwerk und dem internen Warenaustausch zwischen den Standorten bisher fast immer gelungen. „Die Absicherung mit entsprechenden Preisgleitklauseln ist dennoch empfehlenswert“, so Krawczyk. Damit sich Lieferengpässe nicht weiter zuspitzen und weiterhin eine größtmögliche Auftragsanzahl in der Fläche abgewickelt werden kann, sei von Hamsterkäufen abzusehen und das benötigte Material in einem angemessenen Zeitraum projektbezogen zu bestellen. Auch darin sind sich Karl-Heinz Krawczyk und Björn Augustin einig.



### **Wichtiger Faktor: Energieversorgung**

Ein wichtiger Faktor ist auch die Energieversorgung. Trotz aller Bemühungen der Bundesregierung, die Abhängigkeit von russischem Öl und

*links: Die Bitumenindustrie ist besonders hart vom Ukraine-Krieg betroffen.*

*rechts: Karl-Heinz Krawczyk, Landesinnungsmeister der Dachdecker Baden-Württemberg.*



Wie sich die Situation auf den Baustellen weiter entwickeln wird, ist aktuell kaum vorhersehbar.

Gas zu reduzieren, kann derzeit nicht ausgeschlossen werden, dass ein von der EU ausgesprochenes Energie-Embargo gegen Russland zu Engpässen bei Wirtschaft und Privathaushalten führt. Zwar existiert ein Notfallplan der Bundesregierung, der die Energieversorgung der kritischen Infrastruktur sichert. „Dies garantiert allerdings nicht die Arbeitsfähigkeit aller Industrieunternehmen und Handwerksbetriebe“, erläutert Björn Augustin.

#### **ZVDH fordert nationalen Gipfel für Energiesouveränität**

In diesem Zusammenhang unterstützt der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) die Forderung nach einem nationalen Gipfel für Energiesouveränität. ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk: „Wir müssen jetzt unsere Stärke und Un-

abhängigkeit bewahren und dürfen nicht erpressbar werden. Dies gilt besonders im Energiebereich. Daher schließen wir uns dem Aufruf zahlreicher Verbände an und unterstützen die Idee eines nationalen Energie-Gipfels ausdrücklich. Energiesparen geht jeden etwas an und jeder kann dazu beitragen. Dabei können zum Beispiel öffentliche Appelle und die gezielte Unterstützung einfacher, technischer Maßnahmen helfen, um den Energiebedarf deutlich zu senken.“

#### **Baugewerbe schlägt Runden Tisch zu Materialpreisen und Lieferengpässen vor**

Die sich infolge des Ukraine-Kriegs verschärfenden Lieferengpässe und die daraus resultierenden Preissteigerungen bei Baumaterialien stellen generell alle Unternehmen des Baugewerbes vor große Herausforderungen. „Wie wir diese mit den öffentlichen Auftraggebern lösen können, sollte an einem Runden Tisch gemeinsam mit der Bundesregierung beraten werden. Die Folgen des russischen Krieges auf die Bautätigkeit in Deutschland werden von Tag zu Tag deutlicher. Es ist daher ein Gebot der Vernunft, die negativen Auswirkungen auf heimische Betriebe und Arbeitsplätze so gering wie möglich zu halten“, so Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband Deutsches Baugewerbe.



## Neue Brandschutz-Lösungen von Roto

Europaweit zertifiziert für sicheres Planen und Bauen.

Mit exzellenten und richtungsweisenden Lösungen setzt Roto Maßstäbe für intelligentes und sicheres Bauen. Unsere europaweit zertifizierte Brandschutz-Lösung **Flachdachausstieg Stahlluke** bietet Planern, Architekten und Verarbeitern eine neue Flexibilität in der sicheren Umsetzung baurechtlicher Vorschriften. Und natürlich ist auch auf die bewährte Montagefreundlichkeit und die „german made“ Produktqualität unverändert Verlass!

**Nachweislich sicher. Zertifiziert zuverlässig.**

Roto Frank Treppen GmbH  
www.roto-treppen.de

 german made

# Familien-spezialität Flachdach



**Stefan Overdick ist wie sein Vater und seine drei Brüder Dachdeckermeister. Bei ihm ist der Familiensinn so ausgeprägt wie die soziale Ader und die Vorliebe für Flachdachprojekte.**

**D**er Betrieb Dachdeckermeister Stefan Overdick aus Viersen im Großraum Düsseldorf ist ein Spezialist. „Wir machen heute 80 Prozent Flachdach. Für eine energetische Steildachsanierung sind wir der falsche Betrieb. Solche Anfragen vermitteln wir gerne an Kollegen“, sagt Geschäftsführer Stefan Overdick. Mit Arroganz hat das nichts zu tun. Es ist vielmehr der Ausrichtung des Know-hows der Mitarbeiter auf die Arbeiten am Flachdach geschuldet, zumeist Großprojekte für öffentliche Auftraggeber, Architekten und Bauträger.

## **Wasserunterlaufsichere Abdichtungssysteme**

Die Spezialität bei Overdick sind wasserunterlaufsichere Abdichtungssysteme. „Das ist ein sehr sicherer Flachdachaufbau, wo sich eine Leckstelle schnell orten lässt. Bei anderen Systemen ist immer die Frage, wo tropft es rein, und die große Suche geht los“, erläutert der Dachdeckermeister.

Der Betrieb macht dabei viel Tiefgaragenabdichtung. „Das hält mit dem Verfahren 70 bis 80 Jahre, also doppelt so lange wie sonst.“ Wasserunterlaufsichere Abdichtungssysteme verarbeiten in der Region wenige Betriebe. Die Arbeit ist aufwendiger, weil der Beton vorab vernünftig behandelt werden muss. Und es braucht dafür zusätzliche Maschinen wie Kugelstrahler. „Die Arbeit am Untergrund dauert genauso lange wie die Abdichtung selbst“, berichtet der 37-Jährige.

Er setzt mit seinem Betrieb auf beste Qualität als Markenzeichen und dazu gehört auch das nach seiner Ansicht beste Abdichtungsverfahren. Weiterbildung ist hier das A und O. „Meine Mitarbeiter werden alle regelmäßig geschult, insbesondere im Hinblick auf Details, wie zum Beispiel Lüfter- oder Türanschlüsse.“ Zudem gibt es eine WhatsApp-Gruppe, wo sich Mitarbeiter Videos für die exakte



*Foto rechts: Stefan Overdick, Apostolos Avandis von der DEG Dach-Fassade-Holz eG und Bruder Markus Overdick (von links) arbeiten seit der Betriebsgründung eng und vertrauensvoll zusammen in Sachen Materialeinkauf.*



Heidemarie Assenmacher ist eine von zwei Büromitarbeiterinnen, die Stefan Overdick den Rücken freihalten.



Ausführung anschauen können. „Wir laden auch Bilder von Fehlern hoch, anonymisiert. Es geht nicht darum, einen Mitarbeiter schlecht zu machen. Fehler passieren, aber im besten Fall nur einmal, und so können alle daraus lernen“, erklärt Overdick. „Der Erfolg eines Unternehmens ist zum großen Teil von den Mitarbeitern abhängig.“ Aus diesem Grund legt er erheblichen Wert darauf, die Stärken jedes einzelnen Mitarbeiters zu kennen und individuell zu fördern.

### **Gründach und PV-Anlagen gehören dazu**

Für ihn ist auch klar, dass sein Betrieb weitere Aufgaben am Flachdach wie PV-Anlagen oder extensive Begrünung übernimmt – für Overdick eindeutig Jobs für Dachdecker. Für die Anschlüsse der PV-Anlagen hat er einen Elektriker und Fachplaner. „Das bringt uns gute Margen und wir haben mit Bauder einen Anbieter, der uns hierfür Komplettlösungen bietet.“ Für seine Leute sei es, wie auch mal eine Attika-Abdeckung, eine Abwechslung zur vielen Arbeit am Schweißbrenner. „Und die Begrünung hat noch einen weiteren Vorteil: Damit lassen sich auch Tage mit schlechter Witterung füllen.“



In Köln baut die GAG Immobilien AG 360 neue Wohneinheiten, alle mit unterlaufsicheren Abdichtungssystemen sowohl auf den Dachflächen als Umkehrdächer als auch auf der Tiefgarage von Overdick.

### **Eigenen Betrieb gründen statt als Bauingenieur zu arbeiten**

Ursprünglich wollte Stefan Overdick nach seinem Studium, das er im Abschluss an Dachdeckerlehre und Meisterschule absolviert hatte, als Bauingenieur arbeiten. Doch die Einstiegsgehälter selbst in großen Unternehmen lagen deutlich unter denen eines angestellten Dachdeckermeisters. „Da habe ich mich lieber selbstständig gemacht und das war die richtige Entscheidung“, sagt er im Rückblick. Mitgenommen aus dem Studium hat er das Know-how im technischen Zeichnen und das Wissen, wie Abläufe auf einer Baustelle gewerkeübergreifend funktionieren.

Düsseldorf Heisenstraße: Hier läuft aktuell eine große Sanierungsmaßnahme mit EU-Fördergeldern. Zum einen wird das bestehende Schulgebäude komplett energetisch saniert, und zusätzlich werden zwei Neubauten angesetzt mit Dachbegrünungen und PV-Anlagen.



### **Erster Großauftrag – Flachdach**

Als er sich dann im Mai 2011 mit einem Helfer und einem Auszubildenden selbstständig machte, wollte er sich vom Flachdach lossagen. Denn im väterlichen Betrieb R.- Ch. Nobis & Overdick GmbH & Co KG, wo er seine Ausbildung absolviert und während der Meisterschule als Geselle gearbeitet hatte, dreht sich ebenfalls vieles um Flachdächer. „Ich wollte was anderes machen, kleine Sachen, Reparaturen und einmal eine Kirche schiefern“, erinnert sich der Dachdeckermeister.

Doch nach den ersten zwei Jahren gab es ein Umdenken. „Da habe ich mitgemacht bei der Ausschreibung für den Neubau der Kreishandwerkerschaft





Ein starkes Team vor dem Kran: Die Mitarbeiter von Dachdeckermeister Stefan Overdick.

Mönchengladbach. Mit meinem kleinen Team konnte ich den Auftrag aber nur gewinnen, weil mein Vater mit seinem größten Betrieb als Bürge fungierte“, berichtet Overdick.

Für die Ausführung verstärkte er sein Team auf fünf Mitarbeiter, heute sind es rund 30. Kleinere Aufträge in allen Dachbereichen übernimmt er nur noch für Stammkunden, ansonsten gilt: Flachdach voraus! Die einzige Ausnahme ist ein dreiköpfiges Fassaden-Team, denn dieses Geschäftsfeld wächst dank der modernen Architektur ebenfalls stark.

### **Großer Familiensinn und starke soziale Ader**

Vater Herbert Overdick und seine Söhne – das ist über eine solche Unterstützung hinaus ein Kapitel für sich. Da gibt es einen großen Familiensinn, hartes Erarbeiten von Erfolg und eine ausgeprägte soziale Ader. Der heute 62-jährige Vater ist



Quereinsteiger, war erst Maurer, dann Dachdecker und nutzte dann die Chance, einen Betrieb zu übernehmen. „Er hat irgendwie das Geld aufgebracht, musste neben der Arbeit die Meisterschule absolvieren und hatte zu Hause schon eine Familie mit fünf Kindern zu ernähren“, erzählt Sohn Stefan.

Es war die harte Tour, aber irgendwie überzeugend für seine Söhne, die alle vier inzwischen selbst als Dachdeckermeister arbeiten: Michael und Thomas beim Vater und Markus im Betrieb von Stefan Overdick. Sogar die jüngste Schwester lernt inzwischen im Betrieb des Vaters den Beruf des Dachdeckers. Beide Familienbetriebe sind erfolgreich und unterstützen sich bei Bedarf gegenseitig mit Maschinen und Manpower.

### **Soziale Kriterien für Mitarbeiterauswahl**

Der Familiensinn prägt die Firmenphilosophie von Stefan Overdick nachhaltig. Sein Ziel ist es, Mitarbeiter langfristig im Unternehmen zu halten. So ist auch sein erster Lehrling heute noch bei ihm. Overdick hatte ihn 2011 aus vier Bewerbern ausgewählt. Ungewöhnlich daran war das Einstellungskriterium. „Ich habe mich damals gefragt, wer hat diese Chance am nötigsten.“ So macht er es bis heute. „Ich hatte auch mal einen Helfer aus dem offenen Vollzug der Justizvollzugsanstalt Moers. Die Jungs im Team kamen gut mit ihm klar“, erinnert sich Overdick.

Der verheiratete Vater zweier Kinder findet, dass er als Unternehmer den sozialen Aspekt berücksichtigen muss. Das

Eine Familie - zwei Betriebe: Thomas Overdick, Michael Overdick, Markus Overdick, Vater Herbert Overdick, Stefan Overdick und Chiara Overdick (von links)



*Flachdach komplett: Neben der Abdichtung über nimmt Overdick gerne auch die Aufständigung und Installation der PV-Anlage.*

lebten ihm die Eltern bereits vor. So hat er für einen Gesellen, der nach einem Arbeitsunfall einen steifen Arm hat, einen neuen Job im Lager geschaffen. Der Mann kommissioniert das Baumaterial und kontrolliert die Maschinen, wenn sie von den Baustellen zurückkommen. In Zeiten wachsender Materialknappheit bekommt das Lager zunehmend mehr Gewicht. Overdick will ein weiteres Grundstück von der Stadt kaufen, um die Fläche auszuweiten. „Wir haben drinnen und draußen Hochregale aufgebaut. Eine Halle war zwischendurch nur mit OSB-Platten gefüllt.“

### **Vertrauensvolle Kooperation mit der DEG**

Ausgezahlt hat sich in der ganzen Zeit die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Apostolos Avandis von der Niederlassung Düsseldorf der DEG Dach-Fassade-Holz eG. „Auch als die Engpässe kamen 2021, klappte alles gut mit dem Material“, sagt Overdick. Für ihn gilt gegenüber Partnern das Prinzip der Treue. „Beim Handel ist es die DEG, beim Flachdach sind es Bauder und BMI. Es geht dabei um Verlässlichkeit. Und was funktioniert, will ich nicht ändern.“ Zeit spart er damit auch und es passt in seine Philosophie von schlanken Abläufen mit so wenig Wasserkopf im Büro wie möglich. „Wir haben auch viele Prozesse digitalisiert, wie die Planung der Baustellen oder die Zeiterfassung.“



### **Betrieb funktionierte auch ohne den Chef**

Wie gut alles läuft, hat Overdick bemerkt, als er wegen einer Coronaerkrankung zehn Tage ausfiel. „Es funktionierte auch ohne mich. Mir ist damals klar geworden, dass ich nicht alles bearbeiten und kontrollieren muss.“ Die Freiräume nutzt er jetzt vermehrt, um Zeit mit seiner Familie zu verbringen. „Und in diesem Jahr machen wir zum ersten Mal zwei Wochen Betriebsurlaub in den Sommerferien.“

Nachdem Overdick mehrere Jahre das Büro allein gemanagt und enorm viel gepowert hat, setzt er heute auf Digitalisierung, automatisierte Prozesse und einen verlässlichen Mitarbeiterstamm. Er kann entspannt in die Zukunft blicken, sein Betrieb läuft rund.

## **RUNDUM GUT: Unsere nfk-Rohrschelle**



Lemp nfk-Rohrschellen Made in Germany entsprechen den Vorgaben der Fachregeln des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und der Klempnerfachregeln (ZVSHK) – darauf können Sie sich verlassen! Erhältlich in allen gängigen Materialien, Formen und Größen.



Ringschraube aus  
Edelstahl

M6-Gewindemutter mit  
geforderten 4 tragfähigen  
Gewindegängen

M10-Gewindemutter



hochwertiger Korrosionsschutz  
sowie Rundum-Verzinkung mit  
arrondierten Kanten

5-fach geführter Scharnierstift  
zur zusätzlichen Stabilisierung

beidseitig geschlossener  
Scharnierstift aus einer Alulegierung

Erfahren Sie mehr:  
auf [www.lemp.de](http://www.lemp.de)



# Azubis übernehmen Kunden- auftrag in Eigenregie



Wer möchte während seiner handwerklichen Ausbildung nicht einmal sein eigener Chef oder seine eigene Chefin sein? Im Dachdeckerhandwerk machen dies erste Betriebe möglich.

**A**uf einer Lehrbaustelle bekommen die Auszubildenden die Chance, alle erforderlichen Schritte zum Gelingen des Bauvorhabens in Eigenregie umzusetzen. Der Betrieb Dachdeckermeister Andreas Fox GmbH in Langenhagen bei Hannover ermöglichte seinen Lehrlingen jetzt dieses eigenverantwortliche Lernen und Arbeiten.

## **Lehrbaustelle mit Deckung einer Doppelgarage**

„Wir hatten so eine Aktion schon immer auf dem Plan“, sagt Daniel Schubert, angestellter Dachdeckermeister bei Fox. „Dann kam unsere Mitarbeiterin Stefanie von Ohlen auf die Idee, die Deckung einer Doppelgarage, an der sie jeden Morgen vorbeifuhr, zur Lehrbaustelle zu machen.“ Die Garage gehört zu einem Haupt-

haus, das von der Dachdeckermeister Andreas Fox GmbH vor ein paar Jahren neu eingedeckt worden war. Der Hausbesitzer, ein Stammkunde, war einverstanden und dann konnte es losgehen.

## **Baustelle gecheckt und Planung gemacht**

Begeistert von der Idee machten sich die fünf Auszubildenden aus allen drei Lehrjahren an die Arbeit, bei der ihnen Fox-Dachdeckermeister Michael Bödecker bei Bedarf mit Rat und Tat zur Seite stand.

Für die Lehrlinge galt es zunächst, sich ein Bild von der Baustelle zu machen. „Wir Fünf haben erstmal eine WhatsApp-Gruppe gegründet und dann hat sich jeder zuhause Gedanken über Arbeitsabläufe, Gerüst- und Materialbedarf, Sicherheitsbestimmungen, Zeitaufwand, Bauzeichnung und Kalkulation gemacht“, berichtet Azubi Sascha Quade. Der 23-Jährige arbeitet bei Fox im dritten Lehrjahr, agiert sehr selbstbewusst und wurde von seinen Kollegen als „Vormann“ auf der Lehrlingsbaustelle angesehen. Allgemein gab dort das dritte Lehrjahr den Ton an, wenn es um die Einteilung ging, wer welche Aufgaben übernehmen sollte.



*Schon einmal ganz oben und sein eigener Herr sein. Die Auszubildenden der Fox GmbH in Langenhagen/Hannover genossen die 14 Tage, in denen sie das Dach einer Doppelgarage in Eigenregie erneuern konnten.*

*Das gesamte Material orderten die Auszubildenden bei der Dachdecker-Einkauf Ost eG.*

### **Spaß an der Arbeit als Dachdecker**

„Wir sind ein gutes Team und nachdem wir unsere Ergebnisse dann im Betrieb verglichen, besprochen und mit dem Meister abgestimmt hatten, konnte es mit dem Gerüstbau weitergehen,“ erzählt Sascha Quade. Er hat diesen Beruf ergriffen, „weil es Spaß macht, anderen ein Dach über dem Kopf zu geben, dabei sehr abwechslungsreich zu arbeiten, draußen zu sein und nicht den ganzen Tag im Büro zu sitzen. Und nach der Gesellenprüfung stehen mir viele Wege offen, mich weiter zu qualifizieren und voranzukommen.“



### **Tonziegel für 70 Quadratmeter Dachfläche**

Auf der Lehrbaustelle Garagendach musste zunächst die alte Deckung runter und das Holz mit Insektenschutz und „Wurmtod“ behandelt werden, bevor die Auszubildenden Unterspannbahn und Konterlattung auf rund 70 Quadratmeter Dachfläche anbringen konnten. Dachdeckermeister Schubert erklärt: „Gedeckt wurde danach mit Braas Achat 12 V, demselben Tonziegel wie auf dem Haupthaus. Der Buchstabe V steht für Verschiebeziegel, der gerade auf kleinen Dächern Spielraum bei der Eindeckung bietet, was den jungen Dachdeckern bei der Arbeit entgegenkam.“



*Die Übergänge zum Haupthaus erforderten einiges Geschick und konzentriertes Arbeiten.*

### **Herausforderungen: Ortgang und Gaube mit Schiefer**

Ganz so einfach, wie es zunächst aussah, war die Arbeit dann aber nicht. Die Fertigstellung des Ortgangs stellte sich als komplizierte Aufgabe heraus und auch ein Übergang vom Steildach zum angrenzenden Flachdach war zu bewältigen. Hinzu kam die Gestaltung einer Gaube, die mit Schiefer eingedeckt werden musste. „Schiefern ist für uns kein Problem, das kriegen wir hin. Wir müssen auf der Lehrbaustelle Verantwortung tragen und darauf achten, Fehler schon im Vorfeld auszuschließen“, lautete dazu die klare Ansage von Azubi Quade. Er sollte Recht behalten. Das Ergebnis kann sich sehen lassen.

### **Sehr gute Kooperation der fünf Lehrlinge**

Insgesamt 14 Tage lang und täglich bis zu acht Stunden konnte jeder in der Gruppe sich schon einmal als kleiner Meister fühlen. Am Ende blickten alle mit Stolz auf das, was sie hier in nahezu vollkommener Eigenregie geschafft hatten. „Das wird jahrelang Bestand haben. Damit es lange wartungsfrei bleibt, wurden die seitlichen Dachüberstände noch zusätzlich mit Blechen verkleidet. Wir haben sehr gut zusammengearbeitet und waren uns von vornherein klar darüber, dass wir die Aufgabe für alle zufriedenstellend lösen wollten“, sagt Sascha Quade stellvertretend für seine jungen Kollegen.

*Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Die Auszubildenden haben ganze Arbeit geleistet.*

### **Der Bauherr ist vom Ergebnis beeindruckt**

Dachdeckermeister Michael Bödecker ergänzt: „Diese zwar kleine Lehrbaustelle erforderte dennoch zahlreiche verschiedene Arbeitsabläufe. Die Jungs konnten hier eine Menge Erfahrung sammeln, die sie später bei größeren Baustellen immer wieder abrufen können.“ Auch für den Betrieb bietet solch ein Projekt wichtige Erkenntnisse darüber, wie weit die einzelnen Lehrlinge schon sind und wo angesetzt werden muss, um sie auf ihren weiteren Berufsweg optimal vorzubereiten. „Schließlich sind wir alle daran interessiert, später fachlich erstklassige Dachdecker in unseren Reihen zu haben, die unsere Aufträge mit qualitativ hochwertiger Handwerksleistung ausführen.“ Das gelang mit diesem Projekt schon einmal bestens. Der Bauherr zeigte sich vom Ergebnis sehr beeindruckt.



# Berliner Dachdeckerlehrlingen mangelt es an Qualität

Das Dachdecker Bildungszentrum in Berlin beherbergt hinter seinen gläsernen Fassaden enormes Potenzial für das Handwerk der Zukunft: öffentlich geförderte Digitalisierungsprojekte und Rekordnachwuchszahlen sei Dank.

**D**och den jungen Menschen mangle es an der einst gewohnten Ausbildungsreife, bedauert Schulleiter und Geschäftsführer in Personalunion, Ruediger Thaler. Der anhaltende Trend setzt ihm zu. Dabei gäbe es für ihn als Geschäftsführer der Landesinnung des Berliner Dachdeckerhandwerks auch viele Gründe zur Freude. Es gibt so viele Auszubildende wie nie zuvor, Fortschritte bei der Digitalisierung und volle Auftragsbücher für die Mitgliedsbetriebe, die in Zeiten des Klimaschutzes obendrein mehr denn je gebraucht werden.

## **50 Prozent der Auszubildenden fallen durch die Prüfung**

Und doch, Thaler weiß: „Wir haben hier echte Probleme.“ Die Quote der bestandenen Prüfungen sinke seit Jahren. „Fast 50 Prozent der Auszubildenden sind zuletzt durchgefallen, das ist zu viel“, klagt der 65-Jährige. „Doch daran ist nicht die Ausbildung schuld, weder die bei uns durch unsere fünf Meister noch die in den Betrieben.“ Für ihn ist die Schuldfrage glasklar zu beantworten: „Es mangelt den Dachdeckerlehrlingen an Qualität.“

*Eine Schulklasse, die im Rahmen des berufskundlichen Unterrichts das Bildungszentrum besucht hat.*



*Hier geht es um die Zukunft des Berliner Dachdeckerhandwerks: Die Ausbildung von Fachkräften.*



## **Fundamentale Lücken bei Motivation und Vorwissen**

Körperlich gebe es bei den Lehrlingen die geringsten Probleme. „Es ist alles andere“, holt Thaler aus. „Sie sind teils nicht richtig motiviert, geistig überfordert oder es mangelt an Vorwissen aus der Schule.“ So komme alles Mögliche zusammen. „Mathematik, Rechtschreibung, Grammatik, die Liste ließe sich fortsetzen. Da sind fundamentale Lücken vorhanden und diese können wir hier nicht schließen“, sagt er. Dafür fehle ihm schlicht Zeit und Personal.

## **Im dritten Anlauf schaffen die meisten Lehrlinge die Prüfung**

Deshalb könne auch die Dachdeckerschule in Berlin nur das Beste aus dem machen, was dort ankommt. „Wir bieten aber natürlich Nachhilfe- und Auffrischkurse an“, erläutert Thaler mit Blick auf die möglichen Wiederholungsprüfungen für einen jeden Lehrling, der im ersten Anlauf durchfällt. Wer es beim dritten Mal nicht schafft, sei raus. Zum Glück gelinge es den meisten seiner Schützlinge, dieses Schicksal zu vermeiden, sodass sich das Ge-

*Einstige Flüchtlinge, die eine Schnupperwoche in der Dachdeckerei absolvierten. Voraussetzungen hierfür sind Berufserfahrung am Bau sowie ausreichende deutsche Sprachkenntnisse.*

werk über reichlich Nachwuchs freuen kann. „Wir haben zum ersten Mal seit über 20 Jahren wieder über 300 Lehrlinge im Haus.“

### **Wunsch nach mehr Frauen als Dachdeckerlehrlinge**

Die Dachdecker stemmten sich gegen den Trend der oft beklagten, sinkenden Ausbildungszahlen im Handwerk. „Da sind wir sehr stolz darauf.“ Denn laut Thaler sei dies auch auf die erfolgreiche Nachwuchswerbung in den sozialen Medien zurückzuführen. Allerdings stellen Frauen weiterhin nur ein oder



*Schülerinnen beim Besuch am bundesweiten Girls Day.*

zwei Prozent in jedem Jahrgang. „Wenn aber welche dabei sind, klappt das sehr gut“, ist der Schulleiter zufrieden. „Die Jungs sind sogar oft motivierter, wenn eine Frau mit im Kurs ist.“

### **Dachdecker als Berufsgruppe bestens organisiert**

Ruediger Thaler ist seit 1995 beim Berliner Verband – zuerst als Geschäftsführer, später dann auch als Schulleiter. Zuvor war der studierte Jurist Geschäftsführer bei der Kreishandwerkerschaft in Ravensburg. Hierüber lernte er etliche Dachdeckerinnungen in Deutschland kennen und die Berufsgruppe als Ganzes besonders zu schätzen. „Die Dachdecker sind von allen Handwerkern in Deutschland am besten organisiert.“



### **Positiv gegen den Trend: Helferkurse**

Die zweite der drei Säulen des Dachdecker Bildungszentrums sind die Meisterkurse in Vollzeit von September bis Mai. Auch bei den angehenden Meistern beginne sich das ständig nachlassende Niveau auszuwirken. „Hier sind es aber bislang nur zwischen 30 und 35 Prozent, die durchfallen.“

Die Akteure der dritten Säule fallen hingegen positiv auf: Die Helfer. Die finanziell geförderten Kurse „vom Helfer zum Gesellen“ laufen über die Schlechtwetterzeit im Winter. „Es können alle teilnehmen, die bereits Vorerfahrungen im Beruf gesammelt haben, aber aus welchen Gründen auch immer bisher keinen Abschluss als Dachdecker besitzen“, erklärt Thaler. „Hier haben wir eine Durchfallquote von maximal zehn Prozent. Die oft auch älteren Teilnehmer sind extrem motiviert.“ Jeder begreife, welche Chance sich ihm hier biete.

### **Digitalisierung der Dachdeckerschule schreitet voran**

Ein Herzensprojekt von Ruediger Thaler ist die Digitalisierung der Schule. So sollen mit öffentlicher Förderung baustelleneignete Tablets angeschafft werden, die weder Staub noch Wasser fürchten müssen. „Das ist nicht nur in unseren Lehrwerkstätten wichtig, sondern übt auch gleich für den realitätsnahen Einsatz auf dem Bau“, begründet er. Und gemeinsam mit den neuen, je 96 Zoll großen LCD-Smartboards, die ebenfalls für Klassenzimmer und Lehrwerkstätten bestellt sind, soll so der erste große Schritt hin zum rein digitalen Lernen abseits der Werkstücke getan werden. Die digitale Technik zum Unterricht in den Lehrwerkstätten ist zudem ganz neu, bisher musste immer mal wieder in die Theorieräume gewechselt werden, um sich Unterlagen anzuschauen.

### **Smartboards und Drohnen**

Mithilfe von Kameras und einer Drohne möchte die Dachdeckerschule in Zukunft das zeitgemäße Ausmessen und die moderne Arbeit auf einer Baustelle im Unterricht nachstellen. Doch bis die Smartboards und Tablets da sind, wird es noch eine Weile dauern. Das ist dem weltweiten Chipmangel geschuldet. Die Drohne hingegen ist bereits im Einsatz. Zudem sollen Daten über die Cloud ausgetauscht werden. Dies bedeutet, dass Lehrstoff einfach vor- sowie nachgeholt werden kann. „Vor allem Lernschwache und Lernstarke profitieren davon, da beide Gruppen mehr Kontrolle über ihr Lerntempo erhalten“, beschreibt Thaler. „Irgendwann wollen wir dann komplett papierlos arbeiten, also auch bei Prüfungen und beim Berichtschrift“, steckt er als Ziel ab.

# 1000 Auszubildende mehr wollen Dachdecker werden



**So viele junge Menschen wie schon lange nicht mehr wollen Dachdecker werden. Es sind aktuell 8734 Auszubildende über alle drei Lehrjahre hinweg.**

**2**013 gab es zuletzt einen ähnlich hohen Stand mit 8.400 Lehrlingen. Die danach einsetzende Abwärtsspirale ist endgültig gestoppt, seit fünf Jahren gehen die Zahlen kontinuierlich nach oben. Das ist auch dringend notwendig und bislang auch noch nicht ausreichend angesichts der zukünftigen zusätzlichen Aufgabenfelder für die Branche in Sachen energetische Dachsanierung plus PV-Anlagen und Gründächer.

## **Betriebe befürchten Fachkräftemangel**

So zeigt denn auch die aktuelle ZVDH-Jahresumfrage, dass fast alle Chefs einen Fachkräftemangel in der Branche generell und immerhin 62,6 Prozent auch für den eigenen Betrieb befürchten. Und dies, obwohl das Dachdeckerhandwerk bei den gewerblichen Arbeitnehmern mittlerweile den höchsten

Durchschnittswert an Beschäftigten seit 20 Jahren erreicht. Immerhin: „Die Befürchtung, dass die Pandemiejahre zum Rückgang bei unseren Auszubildenden führen könnten, hat sich glücklicherweise nicht bestätigt“, erklärt Rolf Fuhrmann, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

## **Mehr junge Frauen werden Dachdecker**

Zwei weitere Fakten schlagen hingegen positiv zu Buche. „Aktuell bilden wir 212 junge Frauen zur Dachdeckerin aus, im Vorjahr waren es 166, davor 147. Auch wenn die Frauenquote insgesamt mit 2,4 Prozent noch sehr niedrig ist, sehen wir doch ein zunehmendes Interesse“, so Fuhrmann. Er weist in diesem Zusammenhang auf den Girls' Day am 28. April 2022 hin. „Hier steht praktisches Erleben im Mittelpunkt: Auch Betriebe können mitmachen und Berufserkundungen, praktische Aktionen, Workshops oder Hospitationen anbieten.“ Eine gute Gelegenheit, damit junge Mädchen einmal ausprobieren können, was sie auf dem Dach erwartet. Falls das wegen Corona noch nicht in Präsenz gehen sollte, gibt es die Möglichkeit, digitale Angebote im Internet einzustellen. „Die Mädchen nehmen dann online an der Girls' Day-Veranstaltung teil“, sagt Fuhrmann.

## **Abbrecherquote sinkt – Problem Ausbildungsreife bleibt**

Eine weitere gute Nachricht: Die Quote der Abbrecher ist bundesweit gesunken und auch hier über alle Lehrjahre hinweg. „Eine doch recht hohe Zahl von Auszubildenden, die aus ganz verschiedenen Gründen ihre Lehre abgebrochen haben, hat uns in den vergangenen Jahren schon beschäftigt. Aber der Ab-

*Frauen in der Ausbildung sind inzwischen keine Ausnahmerecheinungen mehr.*



# FÜR DEINE SICHERHEIT

## TESTWOCHEN ANKERNAGLER PPN50Xi

bruchtrend konnte deutlich gebremst werden. Auch das ist für uns ein Anlass zur Freude“, zeigt sich Fuhrmann sehr zufrieden. Was bleibt, ist das generelle Problem der Ausbildungsreife von potenziellen Lehrlingen.

### Ausbildungsknigge als Hilfestellung für Betriebe

Für die Betriebe ist klar, dass sie es selbst in der Hand haben, ihre Lehrlinge zu guten Gesellen zu machen, die gerne im Team bleiben. Denn der Altersdurchschnitt in den Belegschaften steigt kontinuierlich und die Auftragsbücher sind gefüllt wie lange nicht mehr. „Ich bin mir sicher, dass das Gros der Ausbildungsbetriebe ein tiefes Bewusstsein dafür hat, dass nur umfangreiche und gute Ausbildung die Antwort auf den Fachkräftemangel sein kann“, sagt Fuhrmann. Der ZVDH bietet mit dem sogenannten Ausbildungsknigge und der digital für Betriebe abrufbaren Broschüre „Erfolgreich Ausbilden“ eine gute Unterstützung.

### Zusätzlicher Förderunterricht gegen Defizite

Konkrete Hilfsangebote für die Betriebe, wenn es gilt, private oder berufliche Schwierigkeiten der Lehrlinge zu lösen, können die Ausbildungsberater der regionalen Handwerkskammern vermitteln. „Dabei geht es darum, mit gezieltem Stütz- und Förderunterricht insbesondere die schulischen Defizite aufzuarbeiten. Hierzu gehört dann in der Regel auch sozialpädagogische Betreuung zur Unterstützung bei persönlichen Problemen“, erklärt Fuhrmann, der auch Geschäftsführer des Bundesbildungszentrums (BBZ) des Deutschen Dachdeckerhandwerks in Mayen ist.

### Extra Projektklasse bei schulischen Problemen

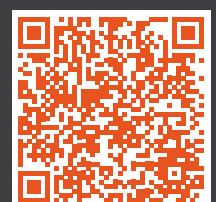
Die örtliche Berufsschule in Mayen hat beispielsweise eine sogenannte Projektklasse eingerichtet, die sich einer bedarfsgerechten Kompetenzförderung bei größeren schulischen Problemen mit angepassten pädagogischen Ansätzen widmet. „Hier werden die betroffenen Betriebe eng einbezogen“, so Fuhrmann. Sinnvoll könne für kleinere Betriebe auch eine Verbundausbildung zur Erweiterung der Kompetenzen und Verteilung der Ausbildungsabschnitte auf mehrere Schultern sein.

### ZVDH plant neue digitale Ausbildungsplattform als Unterstützung

„Der ZVDH plant überdies eine digitale Ausbildungsplattform, die neben der betrieblichen Ausbildung auch den Lernort Berufsschule unterstützen soll“, berichtet Fuhrmann. Es tut sich also einiges in Sachen Unterstützung, auf die Betriebe zurückgreifen können, um dann ihre Lehrlinge erfolgreich zu guten Fachkräften machen zu können.



Rolf Fuhrmann, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).



\* Aktion gültig vom 1.3 - 31.5. 2022. In Deutschland und Österreich beim teilnehmenden Fachhändler.

Alle Infos hier

# Dach und Wand aus einer Hand

Handschuh Bedachungen wird nicht nur 111 Jahre alt, sondern beschäftigt aktuell genauso viele Mitarbeiter. Wie sich diese Erfolgsgeschichte erklären lässt, weiß Prokurist Pascal Weissenseel.

**D**er ist gerade mal wieder im Stress. „Ich muss in der Lohnbuchhaltung mithelfen, weil wir gerade ein neues Buchhaltungsprogramm einführen. Wenn die Firma in solch einer Phase dann 100 Baulöhne einstellen muss, hat man gut zu tun. Und die Bewertung der Inventur und der halbfertigen Baustellen muss auch bis Mitte März abgeschlossen sein.“ Für Das Dach hat er trotzdem Zeit. Denn auch bei der Selbstdarstellung ist Handschuh Bedachungen gut – sehr gut sogar.

## **Brauchen Aufmerksamkeit für exquisite Fachkräfte**

„Das müssen wir auch“, schmunzelt der Prokurist, als er auf die betriebseigene Webseite angesprochen wird. „Uns wird hier in Schweinfurt nichts geschenkt. Wir brauchen die Aufmerksamkeit, weil wir ständig nach exquisiten Fachkräften suchen. Und um die zu bekommen, muss man auch online Gas geben.“ Das tut Handschuh nicht nur mit einem beeindruckenden Web-Auftritt. Auch bei Facebook, Instagram und sogar TikTok gibt es fast täglich neue Kurzvideos, professionelle Fotos und Storys. Handschuh Bedachungen stellt sich als quicklebendiges Unternehmen vor.

## **111 Jahre – das wird gefeiert**

Das ist die Bedachungsfirma in Unterfranken auch. „Die 111 zu feiern, auch das lassen wir uns natürlich nicht nehmen“, sagt Weissenseel. „Allein diese Zahl sorgt ja schon für Aufmerksamkeit.“ In der wichtigsten Industriestadt Nordbayerns ist Handschuh Bedachungen ein Platzhirsch, der mit

Dach, Fassade und dem Drumherum in all seinen Formen zu tun hat. Aber diese Dachdeckerei steht vor besonderen Heraus-



Ob in Internet oder auf der Baustelle: Handschuh Bedachungen stellt sich als quicklebendiges Unternehmen vor.



forderungen und die sind auch einer der Gründe für die Info-Offensive im Netz. „Wir buhlen hier mit anderen Großfirmen intensiv um Fachkräfte. Um gute Auszubildende, Gesellen und Meister zu bekommen, müssen wir richtig was auffahren.“

## **Große Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt**

Rund 53 000 Einwohner hat Schweinfurt. Eine Stadt, in der industrielle Schwergewichte angesiedelt sind: Die Wälzlager-Konzerne Schaeffler und SKF sowie ZF Friedrichshafen – der fünftgrößte Automobilzulieferer der Welt – haben hier ihre größten Werke. „Echte Konkurrenten“ auf dem Arbeitsmarkt seien diese drei, um die herum es weitere Spezialfirmen gibt. „Da arbeiten alleine fast 25 000 Leute. Wer handwerklich was drauf hat und fix im Kopf ist, überlegt sich zweimal, ob er dort anfängt oder bei uns.“

## **Halbe Belegschaft ist mehr als 25 Jahre dabei**

Rechtzeitig zum 111ten hat die Firma daher ihren Außenauftritt neugestaltet. Mitte 2021 wurde dafür ein externer Marketingfachmann beauftragt. Auch





Über den Dächern von Schweinfurt:  
Die Auftragslage ist gut für  
Handschuh Bedachungen.

sonst tritt Handschuh optisch geschlossen auf: „Die Fahrzeuge immer sauber, alle einheitlich gestaltet, ebenso wie das Outfit und vieles mehr.“ Bei der Arbeitskleidung greift das Unternehmen den Beschäftigten unter die Arme, „überhaupt tun wir alles für unsere Leute, was der Tarifvertrag hergibt. Wir kämpfen um jeden Mitarbeiter.“ Mit Erfolg: Rund die Hälfte der „rund 111 Handschuhler“ ist schon seit mehr als 25 Jahren im Betrieb.

### Referenzprojekte: Flachdach in Paris oder Schloss Castell

Ein Unternehmen mit einer solch langen Geschichte und einem guten Namen ist natürlich auch ein Pfund, mit dem man wuchern kann. Handschuh möchte sich durchaus noch vergrößern, denn die Auftragslage ist gut für die Schweinfurter Firma – wie bei so vielen Handwerksbetrieben derzeit. Die anderen wichtigen Unternehmen, mit denen man um die Fachkräfte konkurriert, sind natürlich auch Auftraggeber.

So manches Flachdach bei Schaeffler, SKF und ZF hat Handschuh Bedachungen gemacht. Auch sonst ist man auf einige Referenzprojekte stolz. Diese gehen von Flachdächern in Paris über eine Dachsanierung auf Schloss Castell unter strengen Denkmalschutz-Gesichtspunkten bis hin zur Eindeckung eines Sushi-Pavillons auf dem Clubschiff Aidablu – „natürlich absolut authentisch mit original chinesischen Mönch-Nonnen-Ziegeln“, betont Weissenseel.

### Riesiges Portfolio – von A bis W

Das Leistungsspektrum der Firma umfasst so ziemlich alles, was rund um Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik anfällt. Als „riesig“ bezeichnet es Handschuh stolz auf seiner Webseite. Von Absturz-



Mitarbeiter werden wertgeschätzt: „Wir tun alles für unsere Leute, was der Tarifvertrag hergibt.“

sicherung bis Wärmedämmung finden sich insgesamt 38 Stichworte, die das Portfolio beschreiben. „Dach und Wand aus einer Hand“ ist das Motto des Betriebes, weshalb laut Pascal Weissenseel so ziemlich alles angeboten wird, was der Kunde braucht.

„Wir machen klassische Dachdeckerarbeiten, komplette Blecharbeiten, Fassaden, Sandwicharbeiten, Blitzschutz sowie jegliche Spengler- und Metalldacharbeiten. Seit April 2021 haben wir sogar eine eigene Zimmerei.“ Mit einem Meister, einem Polier, einem Techniker, vier Zimmerern und einem Auszubildenden habe man schon vier Wohnhausaufstockungen mit Holz realisiert, dazu die klassischen Dachstühle, Brettstapeldecken und mehr.

### Hauseigene Spenglerei und bewährte Partnerbetriebe

Und natürlich hat Handschuh auch eine hauseigene Spenglerei. „Metall in jeglicher Form, ob als Dach, Fassade, bei Anschlüssen oder der Entwässerung, spielt in unserem Gewerbe ja eine äußerst wichtige Rolle. Das haben wir lieber selbst in der Hand, weil wir dann passgenau arbeiten können“, erläutert Weissenseel. „Alle nötigen Bauteile werden in unserer Spenglerei millimetergenau vorgefertigt und vorbereitet, bevor sie auf dem Dach oder der Fassade zum Einsatz kommen.“

Riesiges Portfolio von A bis W:  
Das Leistungsspektrum von Handschuh-  
Bedachungen ist umfassend.



*Aktuelles Know-how für alle Projekte: Handschuh baut auf fundierte Aus- und Weiterbildung des Teams.*

Auf bewährte Partner setzt man allerdings dort, wo es speziell wird – etwa bei Dachbegrünung oder Solaranlagen. „Schuster, bleib bei deinen Leisten“, sagt sich Handschuh dort. Schließlich gehe es bei Letzterem beispielsweise schon in den Bereich Elektrik, „das können andere besser“.

#### **Familienunternehmen in vierter Generation**

Gegründet wurde die Firma im Januar 1911 von August Handschuh. Seither ging es über vier Generationen bis in die Gegenwart, wobei Brüder und Söhne stets mitarbeiteten und später die Führung übernahmen. Erheblich gewachsen ist die Firma nach dem Zweiten Weltkrieg. Vier Umzüge sind auch Beleg dafür, dass der Platz für die größer werdende Dachdeckerei immer wieder knapp wurde.

In vierter Generation übernahm im Jahr 2008 Matthias Handschuh gemeinsam mit Walter Weisenseel die Geschäfte. Er übergab seinen Posten dann 2019 an Frank Schindelmann, seines Zeichens Dachdecker und staatlich geprüfter Hochbautechniker. Dritter im Bunde der Geschäftsführer ist heute Stephan Meißner, der den zweiten Firmenstandort im knapp 30 Kilometer entfernten Haßfurt leitet.

#### **Nicht der günstigste, aber oft der beste Anbieter**

Unabdingbar für das größte Dachdeckerunternehmen in Schweinfurt und Unterfranken ist die Qualität. „Richtig gutes Handwerk ist durch nichts zu ersetzen, das ist unsere Richtschnur“, sagt der Prokurist. Deshalb ist Handschuh Bedachungen auch nicht immer der günstigste Anbieter, denn Qualität

*Gefragte Qualität: Viele Schweinfurter Unternehmen, mit denen man um Fachkräfte konkurriert, sind andererseits auch Auftraggeber.*



hat bekanntlich ihren Preis. „Wir bauen auf fundierte Aus- und Weiterbildung unseres Teams. Mitarbeiter, die ihr Handwerk verstehen und gerne machen, sind unser wichtigstes Kapital.“

#### **Sehr erfolgreich – und trotzdem etwas ausgebremst**

Auch beim Material schaut man genau hin. Handschuh ist Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG sowie bei BMI, FDT und weiteren Herstellern Systempartner – und geht auf Nummer sicher: „Sowohl bei Lieferanten als auch bei Partnern setzen wir zu 99 Prozent auf ‚Made in Germany‘. Der Erfolg dieser Philosophie gibt uns seit Jahrzehnten recht.“ Geschäftlich laufe es in der augenblicklichen Phase „komisch“, weiß der Prokurist, wenn er auf die Zahlen schaut. 2020 habe man ein sehr gutes Ergebnis erzielen können, 2021 sei man aber etwas ausgebremst worden. Lieferengpässe und Preisexplosionen im Dachhandwerk haben auch für Handschuh Bedachungen Auswirkungen gehabt und zu Verzögerungen geführt.



„Rein vom Auftragseingang her war 2021 allerdings bombastisch, der höchste Wert, den wir jemals hatten.“

*Die Schweinfurter Firma tut einiges, um gute Auszubildende, Gesellen und Meister zu bekommen.*



# Knifflige Dachaufgabe mit wasserdurchlässigem Tonziegel

Manche Dachkonstruktionen und -eindeckungen sind von der Stange, andere jedoch so speziell, dass sie eine besonders knifflige Aufgabe darstellen. Ein solches Top-Projekt stemmt derzeit die Egon Föhner Dachdecker GmbH in Heidelberg.

**E**s ist eine Tonziegeleindeckung mit ungewöhnlichen Geometrien, die einen speziellen Aufbau erfordern. Doch Herausforderungen sind ja dazu da, gemeistert zu werden – niemand weiß das besser als Dachdecker und Zimmerer. Manchmal ist das ganze Können dieser Gewerke gefordert, wenn eine besonders auffällige und schöne Dacharchitektur realisiert werden soll. „Die Eindeckung der Elisabeth-von-Thadden Schule, gerade einmal 500 Meter von unserem Firmensitz im Heidelberger Ortsteil Wieblingen entfernt, erfordert unsere volle Expertise“, berichtet Juniorchef Jeremy Rimmler. „Solch ein Projekt macht man nicht jeden Tag. Da ist echte Handwerkskunst gefragt!“

## **Eine Schule als „Hingucker“**

Die Elisabeth-von-Thadden-Schule ist ein privates christliches Gymnasium. Träger ist die Schulstiftung der Evangelischen Landeskirche in Baden. Mit einem Schloss und einer Kapelle, einem schönen Park und vielen alten Gebäuden ist sie ein „Hingucker“ in Heidelberg-Wieblingen. Und das soll sie auch bleiben: Auf dem südwestlichen Teil des Schulcampus ist auf dem Sockel einer alten Gymnastikhalle ein neuer Komplex in Holzhybridbauweise errichtet worden – mit acht Klassenzimmern, einer modernen Sporthalle und einem zentralen Raum für neue Pädagogikkonzepte.

*Für die Verlegung der speziellen Tonziegel war echte Handwerkskunst gefragt.*



*Die ins Gesamtkonzept integrierten Zeltächer haben durchgehend unterschiedliche Dachneigungen.*

„Wir haben dabei eng mit dem Architekturbüro AP88 aus Heidelberg zusammengearbeitet, und das nicht zum ersten Mal. Unsere örtliche Zeitung schrieb zum Schulbauprojekt, dass ‚die Materialität und Kleinteiligkeit an den Gebäuden der Umgebung mit ihren Giebeldächern und Ziegelfassaden‘ stark im Entwurf berücksichtigt wurde“, sagt Jeremy Rimmler.

## **Preisgekrönter Entwurf für den Neubau**

Weil Heidelberg noch bis 2022 Gastgeber der Internationalen Bauausstellung IBA ist, die noch dazu unter dem Motto „Wissen schafft Stadt“ steht, hat der besondere architektonische Entwurf sogar einen Preis bekommen.



Für die Zimmerer und Dachdecker bedeutete das jedoch, die anspruchsvolle Außenfassade und die Dacheindeckung mit den





*Knifflige Feinarbeiten für einen sehr speziellen Dachaufbau.*

architektonischen Vorstellungen ideal zusammenzubringen. Statt „Form folgt Funktion“ ging es diesmal andersrum: Die Funktion der Dacheindeckung musste stärker als sonst den Designvorgaben folgen.

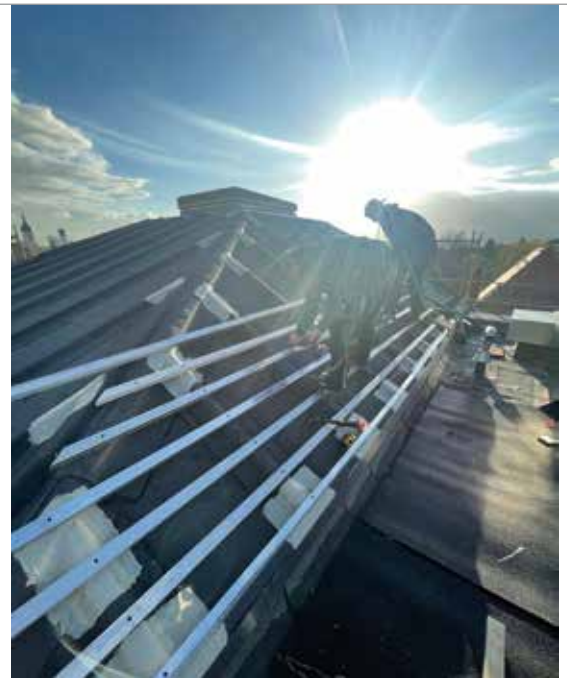
### **Gute Abstimmung erforderlich**

„Das hieß zunächst einmal: Intensive Gespräche mit Architektin und Planern“, sagt Rimmler. „Schon bei der Angebotserstellung haben wir auf die schwierige Unterkonstruktion hingewiesen, die durch die besondere Optik notwendig wird. Hier galt es, verschiedenartige Fluchten, Kanten und Neigungen zu realisieren.“ Die ins Gesamtkonzept integrierten Zeltdächer beispielsweise haben durchgehend unterschiedliche Dachneigungen. „Kurzum: Hier erwartete uns ein sehr, sehr spezieller Dachaufbau“, und eine sehr intensive Kommunikation zwischen den Zimmerern, die die Holzbauarbeiten machten, und den Dachdeckern, die am Ende die finale Konstruktion und die Tonziegel einbringen.

### **Zwischen den Hauben ein Flachdach ohne rechte Winkel**

Der Holzhybridbau, der später die Schulräume und die Sporthalle beherbergen soll, wurde als Mischung aus Beton- und Holzgeschossen gebaut. Als Unterbau wurden 20 Zentimeter dicke Brettstapeldecken als Tragelemente gewählt. Darauf kamen Sparren und eine Schalung mit auflie-

*Verlegung der speziellen, wasserdurchlässigen Tonziegel.*



*Traglattung mit Aluminium-Hohlkammerprofilen, denn das Metall widersteht der Wassereinwirkung.*

gender Unterdeckbahn. Die Zwischenräume wurden mit Isofloc Einblasdämmung gefüllt. „Zwischen den Hauben auf dem Dach gibt es ein sehr individuelles Flachdach ohne rechte Winkel. Hier haben wir Bauder-Material und EPS-Gefälledämmung verarbeitet, um einen Gründach-Aufbau zu realisieren“, berichtet Rimmler. Die spätere Tonziegeldeckung geht von der Dachdeckung ohne Unterbrechung in die Fassade über.

### **Arbeit mit einem wasserdurchlässigen Tonziegel**

Die Eindeckung erfolgt durch die gewünschten „Nordic“-Tonziegel der ABC Klinkergruppe. „Mit diesem Tonziegel hatten wir erstmals zu tun“, sagt Rimmler. „Die Besonderheit dabei ist, dass der Ziegel undicht – also wasserdurchlässig – ist, denn er hat keine Seiten- und Kopfverfaltung, sondern wird lediglich gestoßen.“ Deshalb musste ein wasserdichtes Unterdach her. Doch alle gängigen Hersteller, die so etwas anbieten, winkten hinsichtlich einer Gewährleistung ab: „Ohne geschlossene Verfaltung würde das Unterdach immer wieder der UV-Strahlung ausgesetzt. Und was die über die Zeit anrichtet, weiß jeder Dachdecker.“

### **Wasserdichtes Unterdach: die gute alte Bitumenbahn**

Wunschlösung diffusionsoffen, wasserdicht, UV-stabil – was tun? „Wir landeten schließlich bei der guten alten Bitumenbahn“, sagt Rimmler. „Aber die ist ja nicht diffusionsoffen. Deshalb wurde durch



*Wasserdichtes Unterdach:  
Die gute alte Bitumenbahn soll es richten.*

Format 400 x 250 x 30 und werden übereinandergelegt.“ Um nicht einfach „blind was hinzuschrauben und hinzunageln“, habe man mit dem Material bereits vor der heißen Phase auf dem Dach herumprobiert und sich Gedanken gemacht, wie es am besten zu verarbeiten sei. „Wir agieren lieber, statt nur zu reagieren.“ Es gibt auf dem Schulgebäude sehr viele Unterbrechungen der Dachfläche, wir müssen also viele Ziegel bearbeiten. Mit Tests haben wir die besten Werkzeuge und Strategien gefunden, damit es dann auf dem Dach gut und schnell vorangeht.“

den Zimmermann noch eine weitere Belüftungsebene einge- zogen. Um trotzdem den exakten Übergang des Grates in die Gebäudeaußenecke zu gewährleisten, mussten an jeder der unterschiedlich geneigten Zeldachflächen verschieden hohe Konterlatten montiert werden.

Auf diese Konterlattung kam dann eine weitere Schalung. Hie- rauf schweißte die Dachdeckerei Föhner, Mitglied der Dachde- cker-Einkauf Süd eG, dann die Bitumenbahnen. „Damit nicht genug: Darauf haben wir dann noch einmal senkrecht Konter- latten im Bereich der Sparren geschraubt, die wir dann mit einem Schleppstreifen eingeschweißt haben.“

#### **Traglattung mit Aluminiumprofilen**

Darauf nun wieder wird – auch das eine Besonderheit – eine horizontale Traglattung mit Aluminium-Hohlkammerprofilen befestigt. Das Metall widersteht der Wassereinwirkung, die die durchlässigen Tonziegel zwangsläufig mit sich bringen. „Ganz schön viel Aufwand, bis schließlich die Tonziegel draufkom- men“, lacht Jeremy Rimmler. Die Nordic-Ziegel von ABC werden im westfälischen Hörstel nur auf Bestellung produziert, wie beispielsweise für dieses Projekt.

#### **Vorab das Tonziegelmaterial getestet**

„Diese rostroten Tonziegel hatten wir bislang noch nicht verar- beitet“, sagt Jeremy Rimmler. „Sie sind relativ klein mit dem

#### **Lieferverzögerungen bei Dämmstoffen**

Die Föhner GmbH hatte bislang ständig drei bis vier Mann auf der Baustelle, dazu eigene Kranfahrer, die beispielsweise die Lamilux-Oberlichter in das Flachdach der Halle und in die Zelt- dächer gehoben haben. Fertig werden soll das Gebäudedach im Frühjahr 2022, was nicht nur zwischenzeitlichen Änderungen bei den Plänen, sondern auch Lieferverzögerungen geschuldet ist. „Die A1-Dämmung von Rockwool, die wir bei der Verbind- ung vom Altbau zum Neubau brauchen, gibt’s im Moment gar nicht.“ Insgesamt sei der Neubau für die angesehene Schule eine „richtig gute Sache – aber wir sind dann auch froh, wenn’s fertig ist.“

#### **Angesehener Betrieb in vierter Generation**

Die Dachdeckerei Egon Föhner GmbH gibt es seit 1964. Da- mals hatte der Namensgeber in der Heidelberger Altstadt den 1946 gegründeten Dachdeckerbetrieb seiner Schwiegereltern übernommen. 1974 zog das erfolgreiche Unternehmen nach Heidelberg-Wieblingen um, wo ein neuer, größerer Firmen- standort entstand. Seit 1987 leitet Petra Rimmler – die Tochter von Egon Föhner – den Betrieb zusammen mit ihrem Mann Walter Rimmler.

Die vierte Generation ist auch schon kräftig mit dabei. Die Söhne Jeremy, Steven und Kevin arbeiten seit Jahren emsig mit. Das angesehene Familienunternehmen bietet Komplett- lösungen mit Planung und Ausführung von A bis Z für alle Arten von Dächern, Terrassen und Fassaden sowie Zimmerer- arbeiten und Photovoltaik an.



*Zuschneiden der  
Tonziegel direkt vor  
Ort auf dem Dach.*

ADVERTORIAL

## Roto ProfiLiga: Digital zur Kundenzufriedenheit

*Ein Blick ins Internet genügt, schon hat sich der Kunde heute vollumfassend über Produkte informiert, was ihn bei Kaufentscheidungen unterstützt.*

Roto bietet Mitgliedern der kostenfreien Roto ProfiLiga die Möglichkeit, diese Entwicklung für sich zu nutzen.

So hilft zum Beispiel der Roto Tageslichtberater im Kundengespräch dabei, verschiedene Dachfenster-Typen am PC oder Tablet zu präsentieren und die passende Wahl zu treffen. Ausschlaggebend ist dabei vor allem der Vorher-Nachher-Vergleich: Wie viel heller könnte der Wohnraum mit dem neuen Dachfenster schon morgen sein?

Ein Klick bzw. ein Wisch überzeugt! Auch einen Förderantrag für das neue „german made“ Dachfenster als Baustein einer energieeffizienten Renovierung können Dachdecker und Zimmerer direkt gemeinsam mit ihren Kunden ausfüllen und ihnen so einen monetären Vorteil verschaffen.

Ein weiterer Zeit- und Kostenvorteil für die Mitglieder des Roto Partnerprogramms: Werbemittel wie Banner oder Plakate



sind auf dem ProfiLiga Online-Portal ebenfalls in wenigen Klicks individuell erstellt und verteilt – und sorgen in der eigenen Region schon bald für die gewünschte Aufmerksamkeit.



Text und Bilder: Roto

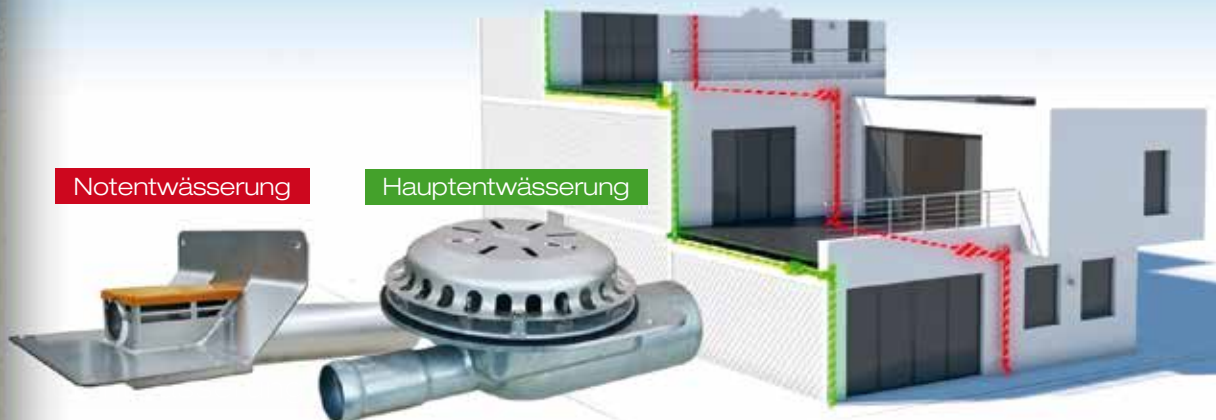
**LORO-X**

**LORO**®

### LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung mit drückender Freispiegelströmung



- mit Sammelleitung über der Dachabdichtung oder in der Wärmedämmung
- mit Mehrgeschossabläufen direkt in der Attika



Made  
in  
Germany



# Live-Streaming direkt ins Büro

**Digital aber alles andere als einseitig – das 18. Dach-Forum**

„Wir hätten Sie gerne persönlich empfangen. Nun begrüßen wir Sie zum zweiten Mal in Folge in dieser ungewohnten Form.“ Die Vorstände der DEG, Jörg Lecke und Andreas Hauf, richteten sich mit diesen Worten an die circa 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Digitalen Dach-Forums 2022. Aufgrund des aktuellen Infektionsgeschehens wurde auf eine digitale Veranstaltung im Livestream gesetzt. Die Zuschauerinnen und Zuschauer kamen dennoch voll auf ihre Kosten.

Die DEG-Vorstände berichteten zum Auftakt über ein Corona-geprägtes und herausforderndes Jahr mit Lieferschwierigkeiten und Preissprüngen. „Wir mussten eine Vielzahl von Abstimmungsgesprächen führen, sodass Sie und Ihre Baustellen weiterhin beliefert werden konnten und dementsprechend handlungsfähig blieben.“

Trotz der Widrigkeiten setzte die DEG Dach-Fassade-Holz eG im Jahr 2021 ihr Wachstum fort. Die Mitgliederzahl stieg im letzten Jahr auf 2150. Damit verzeichnet die DEG einen Zuwachs von über 50 Prozent in den letzten zehn Jahren. „Es freut uns ungemein, dass wir es schaffen, unsere Basis immer weiter auszuweiten, und dass die genossenschaftliche Idee weiterhin begeistert“, verkündete Jörg Lecke. Um dem Genüge zu leisten, wird zurzeit eine neue Zweigniederlassung in Paderborn erbaut. Zahlreiche weitere Bauvorhaben an den DEG-Standorten sorgen für eine Erhöhung der Büro- und Lagerflächen.

Welche digitalen Tools und Services den Aufwand für Firmen verringern und mehr Umsatz bringen, beantworteten im Anschluss Aljoscha Wolff und Frank Voß von Roto. Ein digitaler B2B-Service unterstützt Handwerksbetriebe bei der Beantragung und Abwicklung von Fördermitteln für die Einzelmaßnahme Dachfensteraustausch. Aber auch für die Beratung von Endkunden hat Roto ein Tool zur Hand: der digitale Tageslichtberater. „Endkunden können sich die Wirkung von Tageslicht bei

**Live on Air! Der Vorstand berichtet über das Geschäftsjahr 2021**



**Hier wird geprobt: Stimmt das Bild?**

kleinen oder großen Fensterkombinationen, Dachneigung und Ausrichtung oftmals nicht vorstellen“, erläuterte Wolff. Bei der Auswahl und Kalkulation von Maßtreppen hilft ein online zur Verfügung stehender Konfigurator, den Frank Voß präsentierte.

„Abstürze und Durchstürze sind weiterhin die häufigste Ursache für tödliche Arbeitsunfälle“, erinnerte Diplomingenieur Frank Christ von der BG BAU die Teilnehmenden in seinem Vortrag. Wichtig sei es, den Arbeitsschutz schon während der Baumaßnahmen zu implementieren. „Ich möchte Ihnen aufzeigen, welche Karten Sie in der Hand haben, sodass Sie gegenüber Auftraggebern auf ihr eigenes Unfallversicherungsrecht und das Landesbaurecht hinweisen können. Wenn Sie auf Dächern arbeiten, müssen Sie Schutzvorrichtungen haben.“

Anschließend übergab Frank Christ das Mikrophon an Wolfgang Reinders, Mitarbeiter des ZVDH, der zum Thema Angebotstext referierte. Der Rechtsanwalt wies darauf hin, dass gerade in den aktuell turbulenten Zeiten, in denen große Preisschwankungen auf der Tagesordnung stehen, die richtige Formulierung des Textes fundamental ist: „Wenn ein Angebot veröffentlicht worden ist, in das man die ‚falschen Karten‘ reingemischt hat, bekommt man durchaus Probleme.“ Um für den Kunden die maximale Transparenz zu gewährleisten und sich als Dachdecker und Zimmerer komplett abzusichern, beleuchtete Reinders die wichtigsten Aspekte zur Erstellung des Angebots, die von Angebotsannahmebindefrist bis hin zu Wartungs- und Pflegehinweisen reichen.

Nach zweieinhalb Stunden, gefüllt mit abwechslungsreichen Beiträgen, neigte sich das zweite Dach-Forum in digitaler Form dem Ende zu. Dass alles einwandfrei funktioniert hat, konnte dem durchweg positiven Feedback entnommen werden. Zum Abschluss des 18. Dach-Forums blieb da nur noch eins zur erwähnen: „Die DEG sagt Danke!“

UNSERE NEUE SERIE

Wir stellen uns vor:

# Zweigniederlassung Münster



## Historie

Im Jahr 2018 eröffnete der Neubau in der Harkortstraße als kombinierter Dach- und Holzstandort. Die in den 70er-Jahren gebaute Zweigniederlassung an der Germaniabrauerei und auch der im Anschluss eröffnete Standort an der Hansalinie konnten das immer größer werdende Kundenpotenzial nicht mehr abdecken. Durch die Aufnahme der Holzware ins Sortiment fand auch das Zimmererhandwerk der Region einen starken Partner für den Einkauf von Material.

## Besonderheiten

Die große Photovoltaikanlage auf dem Dach sorgt für eine fast hundertprozentige Selbstversorgung des Standortes. Das Thema Nachhaltigkeit hat in der Stadt Münster einen besonders hohen Stellenwert. Ziel ist es, nachhaltig denken zu lernen und möglichst viele Wegwerfartikel zu vermeiden. Die Zweigniederlassung informiert sich zudem über Lösungen der E-Mobilität, wie zum Beispiel für die Staplertechnik.

## Zusammenarbeit

Auf den regelmäßigen Austausch und eine gute Zusammenarbeit mit anderen Zweigniederlassungen wird gesteigerter Wert gelegt. Als Holzstandort beliefert Münster auch Kunden im Einzugsgebiet anderer Zweigniederlassungen und ist damit auf den Dialog angewiesen.

## PREISTENDENZEN

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung beachten Sie bitte die Preistendenzen auf unserer Internetseite [www.dde.de](http://www.dde.de).

Bei Rückfragen sprechen Sie bitte unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Ihrer Zweigniederlassung an.

## Erfolge

Enormes Wachstum, aber auch extreme Veränderungen während der Corona-Pandemie kennzeichneten die letzten drei Jahre seit Einzug in den Neubau. Trotz der aufreibenden Herausforderungen und nahezu einer Verdoppelung des Personals bildete sich in kürzester Zeit eine Einheit. *„Offene Kommunikation mit einer flachen Hierarchie ist uns wichtig. Selbstverständlich muss dabei auch Platz für Kritik vorhanden sein. Wir sehen uns wie Rädchen, die ineinandergreifen und gemeinsam die Funktionstüchtigkeit garantieren“*, berichtet der Zweigniederlassungsleiter Marco Kläßen.

## Ziele

Die Zweigniederlassung Münster strebt ein noch stärkeres Miteinander mit der Industrie an. Als Bindeglied zwischen Industrie und Kunde möchte sich der Standort mittels des Praxis-Schulungsraumes weiterhin als Marktführer positionieren. Parallel dazu sollen Serviceleistungen, wie zum Beispiel der Abholcontainer, weiter ausgebaut und zukunftsweisende Ideen etabliert werden.







# DEG Wikingerholz – nachhaltig und resistent

**Wikingerholz wird aus nachhaltiger Schwedenkiefer hergestellt. Das Holz für die Terrassendielen stammt aus den besten schwedischen Wuchsgebieten der Region Dalarna.**

Nicht nur aus ökologischer Sicht bietet das PEFC-zertifizierte Produkt Vorteile: Im Vergleich zum teuren Tropenholz ist das Wikingerholz eine kostengünstige Alternative. Bekannt ist das Material zudem für seine hohe Resistenz mit der besten Fäulnis-klassifizierung, die auf der skandinavischen Haltbarkeitsskala mit 30 Jahren angegeben wird.

Für die hohe Widerstandsfähigkeit des Holzes sorgt ein zwei-stufiges Verfahren. Zuerst werden die Terrassendielen im Kes-seldruckverfahren tiefenimprägniert, in der zweiten Stufe werden sie im Ölbad gekocht. Der Ölfilm auf der Oberfläche des Materials fungiert als starker Schutz gegen Umwelteinflüsse.



Das DEG Wikingerholz wird in der Festigkeitsklasse C24 her-gestellt. Die Dielen sind somit für den tragenden Bereich – für aufgeständerte Terrassen und als freitragendes Balkonbrett – zugelassen.

Die Wikingerholz Terrassendiele erhalten Sie an den Standor-ten der DEG Dach-Fassade-Holz eG mit einer beidseitigen glatten Oberfläche in den Farben Braun, Grau und Natur.

- **PEFC-zertifiziert**
- **Dauerhaftigkeitsklasse 1 NS EN-350-1**
- **C24 sortiert**





Interview mit Michael Abel

## „Ich bin stolz auf das Miteinander“

**Eine wahre Institution verlässt Ende April die DEG Dach-Fassade-Holz eG. Michael Abel, Leiter des Einkaufs und Mitglied der Geschäftsleitung, war seit Beginn seiner Ausbildung im Jahr 1975 bei der DEG tätig. Nach 17.074 Tagen ist nun Schluss – der Ruhestand steht vor der Tür.**

**Herr Abel, was hat Sie dazu bewogen, bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG anzufangen?**

**M. Abel:** 1975 war ich in der katholischen Jugendarbeit fest verwurzelt und wollte gern Sozialpädagogik studieren. Mir wurde jedoch eine kaufmännische Grundausbildung nahegelegt. In den zweieinhalb Jahren meiner Ausbildung wurde ich verstärkt im Einkauf der Genossenschaft eingesetzt und fand Freude an Verhandlungen, die den Grundstock für meine spätere Laufbahn bei der DEG bildeten.

**Wie ging es nach der Ausbildung weiter?**

**M. Abel:** Im Jahr 1980 bekam ich meine erste „Sonderaufgabe“. Ich durfte unser damaliges Zentrallager einrichten und in Gang bringen. Unsere Geschäftsleitung hat von jeher Vertrauen in eigene junge Mitarbeitende und räumt ihnen Entwicklungschancen im Unternehmen ein. Das ist heute professioneller als früher, denken Sie nur an den DEG Campus „Führungskräftenachwuchs“. Aber im Grunde wurden wir auch damals schon mit entscheidenden Aufgaben betraut. Wir durften uns beweisen. Das hat dazu geführt, dass ich im Jahr 1982 zum Abteilungsleiter Einkauf befördert und Mitglied der Geschäftsleitung wurde.

**Seitdem hat sich sicherlich einiges getan. Welche maßgeblichen Veränderungen sind Ihnen in Erinnerung geblieben?**

**M. Abel:** Neben der Fusion mit der Dachdecker Einkauf Ruhr kann man sicherlich die Entwicklung und Integration der ersten eigenen Datenverarbeitung als Meilenstein betrachten. Begonnen haben wir im Zentrallager mit einem Karteikartensystem für die Artikelfortschreibung. Die erste Dialog-DV konnten wir 1983 einführen. Ich bin damals mit Technikern und Programmierern durch die Zweigniederlassungen gefahren und habe die notwendigen Schulungen gemacht. Für die Dachdecker wurden zudem Programme geschrieben, Leitungstexte generiert und Angebote erstellt.

**Wenn wir den Zeitraum betrachten, muss die Deutsche Einheit mitten in die Entwicklungen geplatzt sein.**

**M. Abel:** Richtig, zu diesem Zeitpunkt wurden im Osten dringend Baustoffe für die überfälligen Renovierungen benötigt. Wir mussten unseren Mitgliedern und Kunden mit allen Mitteln beistehen, damit heimische Bauvorhaben nicht völlig auf der

Strecke blieben. Vorstand und Geschäftsleitung wurden vom Aufsichtsrat unterstützt, damit wir „regional“ bleiben konnten und nicht in den Ost-Wettbewerb der Genossenschaften eintreten mussten.

**Die Holzentwicklung ist eine Erfolgsstory. Wie kam es zu den – auch von Ihnen begleiteten –**

**Aktivitäten der Genossenschaft im Holzbereich?**

**M. Abel:** Bereits Anfang der 1990er Jahre haben wir eine dauerhafte Holzknappheit befürchtet. Überkapazitäten gab es in Kanada. Kanada produzierte damals schon für die USA, Japan und Teile Europas sogenannte „KD“-Ware, das heißt „Kill and Dry“, also technisch getrocknet. Die VOB und Bauvorschriften schrieben in Deutschland vor, imprägniertes statt technisch getrocknetes Holz zu verkaufen. Es dauerte noch 15 Jahre, bis sich die Vorschriften änderten. Ab 2005 kümmerten wir uns dann um eine für uns neue Klientel: den Zimmerer. Zunächst haben wir uns dafür fehlende Kompetenz durch eine Zusammenarbeit mit einem Holzspezialisten erarbeitet und im nächsten Schritt die Holzstandorte errichtet.

**Es scheint, als haben Sie im Laufe Ihrer Karriere viele Innovationen begleitet. Gibt es etwas, das Sie rückblickend mit Stolz erfüllt?**

**M. Abel:** Stolz bin ich auf zwei Dinge: Einerseits auf die zwischen 1992 und 1995 durchgeführte SAP-Einführung in unser Unternehmen, die wir ohne Unterstützung von Unternehmensberatern selbst gemanagt haben und die Transparenz für unser tägliches Handeln geschaffen hat. Andererseits bin ich stolz auf das Miteinander in unserer Einkaufsgruppe, der CC GmbH, der ich seit Gründung im Jahr 1999 angehöre. Hier geht mein besonderer Dank an die Einkaufsleitenden der Schwestergenossenschaften. Natürlich möchte ich mich in diesem Zuge auch bei allen Kolleginnen und Kollegen sowie, ganz besonders, bei unseren Vorständen Jörg Lecke, Andreas Hauf und den Kollegen der Geschäftsleitung bedanken, die mich auch in persönlich schwierigen Zeiten stets unterstützt haben.



ADVERTORIAL

## Mit voller Power hoch hinaus

*Härteste Tondachziegel bringen die meisten Bohrer zum Erliegen. Nicht mehr mit dem RD850 AkkuMAX Dachpfannen-Bohrer – hiermit wird das Bohren ab sofort spielend leicht.*

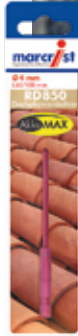
Dachpfannen variieren in ihrer Härte und Oberflächenbeschaffenheit und stellen den Dachdecker immer wieder vor Herausforderungen. Bohrer verläuft...Spitze bricht...Glasur platzt...Bohrer verglüht bereits nach wenigen Löchern oder bohrt zu langsam...Probleme, die ein Dachdecker nur zu gut kennt.

### **Bohrt nicht, gibt's nicht**

Mit dem RD850 AkkuMAX Dachpfannenbohrer gehen Sie diesem Ärger aus dem Weg. Entwickelt wurde das Produkt mit führenden Dachpfannenherstellern mit erstaunlichen Ergebnissen. Das Resultat: der RD850 AkkuMAX bohrt mühelos härteste Dachpfannen und erzielt eine extrem lange Standzeit.

### **Erleben Sie den Unterschied**

Im Gegensatz zu üblichen Präzisionsbohrern liebt der RD850 AkkuMAX einen hohen Anpressdruck, ist stabil und selbstkühl-



lend. Die Spezial-Bohrspitze verrutscht nicht und erzielt extrem schnelle und aufgrund des Diamantschliffs, exakte Bohrergebnisse.

Mit der genormten Hex- und Bitaufnahme passt der Diamant-Bohrer auf alle gängigen Akku- und Kabelgeräte und ist im Handumdrehen eingespannt. Dabei sorgt der Präzisionsschaft für einen optimalen Rundlauf.

Der RD850 AkkuMAX – ein Bohrer, der in keinem Werkzeuggürtel fehlen darf.

**Erleben Sie das Produkt hautnah und unverbindlich mit 30 Tagen Geld-zurück-Garantie.**

Text und Bilder: Marcris

# Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

**NELSKAMP**

# Absturzprävention: YouTube-Star Varion spielt Handwerker



**Über 40 Prozent mehr tödliche Arbeitsunfälle auf der Baustelle – das ist die traurige Bilanz der von der Berufsgenossenschaft (BG) Bau veröffentlichten Unfallstatistik für 2020.**

**H**äufigste Ursache für insgesamt 850 schwere und acht tödliche Unfälle sind Abstürze vom Dach, von der Leiter oder dem Gerüst sowie Durchstürze an Lichtkuppeln und nicht tragfähigen Bauteilen. Besonders betroffen sind Dachdecker und Zimmerer. Das neue Seminar „Fachkunde Absturzprävention“ der BG Bau soll die Sensibilität für das Thema unter Führungskräften und Aufsichtführenden auf Baustellen weiter stärken – und ist Basis für eine finanzielle Förderung bis zu 10.000 Euro für Investitionen in die betriebliche Arbeitssicherheit.

## **BG Bau kooperiert mit YouTuber Varion**

Um öffentlichkeitswirksam für das wichtige Thema zu werben, hat die BG Bau eine ungewöhnliche Kooperation auf den Weg gebracht. YouTube-Star Varion hat in seinem Stil und mit seinem speziellen Humor ein Video mit dem Titel „Sicherheit auf der Baustelle“ online gestellt, das bislang mehr als eine Million Klicks erreicht hat. Varion spielt wie sonst auch alle Figuren auf der Baustelle selbst: einen Gesellen, einen Lehrling und den Chef, der später dazukommt. Die Sprache ist geradeheraus und aus dem Leben gegriffen, die Botschaft kommt rüber – weil es viel zu lachen gibt.

## **Absturzrisiko wird häufig unterschätzt**

Eigentlich sollte das Thema Absturzprävention jedem Dachdecker und Zimmerer bekannt sein. Denn Abstürze bergen immer eine große Verletzungsgefahr und wer einen Sturz von oder mit der Leiter aufgrund der geringen Höhe unterbewertet, riskiert unnötig seine Gesundheit – vielleicht sogar sein Leben. „Geh da jetzt hoch oder ich mach dich rund wie die Null auf deinem Lehrlingskonto“, sagt der Geselle zum Lehrling in Varions Video und meint die wackelige, alte Leiter.

Das ist sicher überspitzt, aber es trifft den Punkt. Denn wie häufig das Absturzrisiko auf der Baustelle heute noch falsch eingeschätzt wird, zeigen die im Herbst veröffentlichten Unfallzahlen der BG Bau. Auslöser der oft schweren Unfälle ist jedoch nicht immer Übermut oder Unachtsamkeit. Im Einzelfall kann Zeitdruck die Beschäftigten auf dem Bau dazu verleiten, die notwendigen Sicherheitsmaßnahmen zu umgehen, selbst wenn diese vorhanden sind.

## **Prävention: Neues Absturzseminar der BG Bau**

Was im YouTube-Video von Varion mit viel Humor und auch etwas überspitzt dargestellt wird, spiegelt in Details doch die Realität. Wer sich nicht an die

geltenden Vorschriften zur Arbeitssicherheit hält, der riskiert seine Gesundheit und obendrein den Versicherungsschutz durch die BG Bau.

Aufgabe der Baustellenverantwortlichen ist es daher, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor Ort die erforderlichen Sicherungseinrichtungen und Ausrüstungen zur Verfügung zu stellen. Darüber hinaus sollten sie für die Kenntnis der korrekten Benutzung durch die Nutzerinnen und Nutzer sorgen. Genau darauf zielt das neue von der BG Bau entwickelte Seminar „Fachkunde Absturzsicherung“ ab, das sich gezielt an Führungskräfte und Aufsichtführende auf Baustellen richtet.

#### **Seminarzuschuss bis zu 400 Euro**

Das Seminar der BG Bau kann mit bis zu 400 Euro bezuschusst werden. Basis dafür ist die Teilnahme am kostenfreien E-Learning-Angebot zum Thema. Das Seminar „Fachkunde Absturzsicherung“ beinhaltet 16 Lehreinheiten zu je 45 Minuten und wird in den Schulungsstätten in Bad Mündel, Haan und Nürnberg angeboten.

#### **Förderung beitragsunabhängig bis zu 10 000 Euro**

Interessierte sollten sich im Vorfeld über die aktuellen Corona-Regelungen vor Ort informieren. Wer das Seminar absolviert,

hat wiederum die Möglichkeit, eine beitragsunabhängige Förderung von bis zu 10 000 Euro für Investitionen in die Arbeitssicherheit zu beantragen. Das gilt auch für kleine Betriebe mit wenigen Beschäftigten. Die BG Bau übernimmt 50 Prozent der Anschaffungskosten entsprechender Sicherheitsausrüstung und Arbeitsmittel, die der Arbeitssicherheit dienen.

#### **Mindestens eine Führungskraft muss teilnehmen**

Wollen Betriebe die Förderung im Rahmen der Absturzprävention beantragen, muss mindestens eine Führungskraft oder aufsichtführende Person an einem Präsenzseminar zum Thema Absturzprävention teilgenommen haben. Die erfolgreiche Teilnahme sollte nicht länger als ein Jahr zurückliegen.

Welche weiteren Kriterien notwendig sind, ist auf der Website der BG Bau im Detail nachzulesen. Dort wird auch darauf hingewiesen, dass die neue Förderung mit bisherigen Förderungen kombiniert werden kann. Dies dient als weiterer Anreiz, die Prävention von Abstürzen für die eigene Belegschaft zu verbessern und dem Anstieg der tödlichen Unfälle auf dem Bau entgegenzuarbeiten. Und vielleicht führt bei dem ein oder anderen ja auch schon das Anschauen des YouTube-Videos von Varion zu einer positiven Veränderung.

# ProfilLiga



Das Dachfenster.

## Einsteigen. Aufsteigen.

Jetzt kostenlos  
anmelden unter  
[www.roto-profiliga.de](http://www.roto-profiliga.de)

Volle Unterstützung in der Vermarktung,  
beim Verkaufen und auf der Baustelle.

Gemeinsam durchstarten  
in der neuen ProfilLiga.  
Weitere Details unter  
[www.roto-profiliga.de](http://www.roto-profiliga.de)



Unter Regie der Deutschen Energie Agentur formiert sich in Deutschland eine Koalition verschiedener Unternehmen aus Industrie und Forschung, die die serielle Sanierung in Deutschland etablieren will. Energiesprung will nicht weniger als eine kleine Revolution in der energetischen Sanierung für Mehrfamilienhäuser.



## Klimarettung von der Stange

**D**eutschland steht vor der Herausforderung, zehntausende Gebäude pro Jahr energetisch sanieren zu müssen, um seine Klimaziele erreichen zu können. Abseits der Energie- und Wärmeversorgung stellen hierbei vor allem Dach und Fassade den Löwenanteil an Arbeit dar. Derzeit läuft es meist so, dass beides vor Ort ab- und wieder neu aufgebaut wird. Vereinfacht gesagt: Für sich genommen sind es also direkt am Objekt entstehende Unikate als Resultat einer einzelnen, so aber nicht beliebig an anderer Stelle wiederholbaren Baumaßnahme.

### **Vorgefertigte Paneele und Dachelemente**

Dagegen setzt die serielle Sanierung per Energiesprung-Prinzip auf industriell vorgefertigte Paneele und Dachelemente für eine warmmietenneutrale Sanierung mit dem NetZero-Standard. Letzteres heißt, dass das Gebäude über das Jahr so viel Energie für Heizung, Warmwasser und Strom erzeugt, wie von den Bewohnern benötigt wird.

*Per LKW kommen die fertigen Module zur Baustelle und per Kran werden sie ans Gebäude gebracht.*



*Nils Bormann arbeitet als Ingenieur im Energiesprung-Team.*



*Christina Stahl verantwortet unter anderem die Kommunikation nach außen.*

Serielle Sanierung macht Sinn. „Denn im Prinzip gleichen sich viele Dächer und Gebäudehüllen“, erklärt Nils Bormann. Es sei zwar nicht alles wirklich identisch, auch wenn es von außen danach aussehe, aber in vielen Fällen könne man hier umdenken. Bormann arbeitet als Ingenieur bei der Deutschen Energie Agentur (dena) und gehört wie seine Kollegin, die Kommunikationsexpertin Christina Stahl, zu dem Team, das vor etwa vier Jahren vom damaligen Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz einen Auftrag erhielt. Sie sollten die Marktentwicklung für das serielle Sanieren voranbringen und hierfür vor allem Marktchancen in Form von Angebot und Nachfrage in Deutschland schaffen. Das Vorbild hierfür kommt – der Name lässt es erahnen – aus den Niederlanden.

### **Weniger Arbeitskräfte notwendig**

Den Kern hierbei bilden hochwertige, standardisierte Lösungen mit seriell vorgefertigten Elementen. Dach und Fassade werden also in Masse als Einheitsprodukt hergestellt und vor Ort nur noch an



Das neue Modul wird an die vorbereitete Wand des Altbaus gesetzt.

oder aufs Gebäude gesetzt - Photovoltaik inklusive. „Es muss quasi nicht mehr Dämmplatte für Dämmplatte angeklebt werden“, erläutert Bormann mit Blick auf den hierfür enormen Personaleinsatz bei gleichzeitigem Mangel an Arbeitskräften. Die großen Elemente brauchen am Ende des Tages schlicht weniger Hände, um sie anzubringen. „Und das alles, ohne gestalterische Ansprüche preiszugeben“, stellt er klar. „Sanierung wird zu einem Produkt aus einer Hand, nicht mehr vertreten durch etliche Gewerke.“ Ein Wohnungsbaununternehmen kauft quasi bei einem Gesamtlösungsanbieter zehn Stück Sanierung für zehn einander ähnliche Gebäude.

#### **Dach und Fassade neu aus einem Guss**

Allerdings ist allen Beteiligten klar, dass die serielle Sanierung natürlich nicht für jedes Gebäude geeignet ist: „Wir sagen immer: möglichst bisher unsaniert, Nachkriegsbau, quadratisch, praktisch, gut“, fasst Bormann vereinfacht zusammen und betont dabei auch, dass das Konzept sein volles Potenzial vor allem dann entfalten kann, wenn Fassade und Dach aus einem Guss neu an und aufs Gebäude gebracht werden können. Die Bauform spielt also eine entscheidende Rolle: „Wir reden über Projekte, die einander sehr ähnlich sind, was zum Glück auf etliche Bauten in Deutschland im Kern zutrifft.“

#### **dena als Vermittler**

„Wir von der dena sollen die maßgeblichen Akteure finden und zusammenbringen“, erläutert Stahl. Die dena unterstützt



Dach und Hauswand können gleichzeitig mit einem im besten Falle direkt aufeinander abgestimmten Modulsystem eines Herstellers saniert werden.

vielfältig und schafft Öffentlichkeit. „Wir produzieren selbst nichts, wir kaufen oder verkaufen auch nichts“, stellt sie klar. „Wir koordinieren, bringen zusammen und unterstützen aktive Unternehmen bei der Produktentwicklung oder der Planung und Umsetzung erster Sanierungsvorhaben nach dem Energiesprung-Ansatz.“ Niemand müsse alles offenlegen. „Wir haben einen Überblick über das, was am Markt derzeit angeboten und was entwickelt wird“, sagt sie weiter.

„Es geht uns um nicht weniger als den Erhalt unserer Lebensgrundlage“, bringt es Nils Bormann auf den Punkt. „Und mit Blick auf den Gebäudesektor kann uns das serielle Sanieren hier ein gutes Stück weiterbringen und ist ein wichtiger Baustein für den Klimaschutz.“ Die Hauptrollen bei dieser beabsichtigten Beschleunigung spielen die bereits eingestiegenen Anbieter, wie die B&O Gruppe, ecoworks GmbH mit Nachunternehmern wie Kingspan, Fischbach Gruppe, Gap Solution GmbH und Saint-Gobain, sowie die ersten Pilotprojekte, die bereits umgesetzt worden sind.

#### **Erste Projekte sind bereits umgesetzt**

In Bochum wird zum Beispiel bei einem Wohnungsbau die Fassade seriell von einem Betrieb aus Nordrhein-Westfalen saniert. Für das Flachdach fand sich keine wirtschaftlich machbare Lösung. „Aber das wollen wir ändern, wir suchen händierend nach Lösungen für Flachdächer“, erklärt Bormann. Auf der Erfolgsseite finden sich weitere Projekte, die entweder schon fertig sind (Hameln - Baufirma ecoworks GmbH) oder kurz vor Fertigstellung stehen (Herford - Baufirma Gap Solution GmbH, weiteres Projekt in Bochum - Baufirma B&O Bau NRW GmbH). Für 2022 ist die serielle Sanierung von rund 400

Die Module werden extern vorproduziert - Fenster und Türausparungen inklusive.



weiteren Wohneinheiten geplant. Zudem möchte ein großes Wohnungsbaununternehmen in Erlangen in den kommenden Jahren einen Großteil seines Bestandes seriell sanieren. „Das sind nach und nach bis zu 6 000 Wohneinheiten“, so Stahl.

#### **Innovationen und Vorreiter weiterhin gesucht**

„Was wir sehen ist nur die Spitze des Eisberges“, ist Christina Stahl überzeugt. Aktuell werde auch vieles auf dem Papier ausprobiert, ehe es überhaupt öffentlich einsehbar erprobt wird. Die ersten Schritte sind gemacht, die Pilotprojekte nehmen Form an und immer mehr Menschen werden auf das Thema aufmerksam.

„Wir brauchen aber auch mehr Anbieter, die Komplettlösungen anbieten“, benennt Bormann den Bedarf an Herstellern, die Fassade und Dach als ein Produkt auf den Markt bringen. „Je kompletter das Paket, desto besser.“

Ein wachsender Markt und Wettbewerb kann sich auch positiv auf Entwicklungen bei Preisen, Rohstoffbedarf und Qualität der Sanierung auswirken.

„Wir brauchen weiter Innovationen und Vorreiter, die sich neue aussichtsreiche Geschäftsfelder im seriellen Sanieren erschließen“, werben Christina Stahl und Nils Bormann.



*Auch Photovoltaikmodule können im Zuge der seriellen Sanierung direkt installiert werden.*

# KLOBER

## Flavent Pro setzt neu Maßstäbe

- Standardmäßig wärme gedämmt
- Herausragende Abflusswerte
- Geringer Lagerbedarf
- Schnelle & sichere Verarbeitung

Für weitere Informationen  
kontaktieren Sie bitte Ihren  
Vertriebsberater oder  
besuchen Sie  
[kloeber.de](http://kloeber.de)

**KLOBER**  
QUALITÄT &  
INNOVATION  
SEIT 1960



# Vollblut-Dachdeckerin gibt den Ton an

Wenn Miriam Dorny mit ihren Kollegen auf eine Baustelle kommt, passiert es immer noch, dass die Kunden zwar freundlich grüßen, aber erstmal darauf warten, dass der männliche Kollege aussteigt.

**D**ass eine Frau als Dachdeckerin arbeitet und noch dazu die Chefin der Truppe ist, das können sich viele Menschen einfach nicht vorstellen“, lacht die Dachdeckermeisterin. Die 26-Jährige mit einem Faible für Schiefer ist seit ihrer Ausbildung 2011 fester Bestandteil des Betriebs Ludes GmbH mit Firmensitz in Leiwen bei Trier, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG.

## **Arbeiten auf dem Dach ist ihr Ding**

„Die Arbeit auf dem Dach ist genau mein Ding“, sagt sie. Und das wusste sie bereits nach dem ersten Tag ihres zweiwöchigen Praktikums bei ihrem heutigen Arbeitgeber. „Ich durfte von Anfang an mit anpacken, war nie nur Handlangerin, sondern durfte und sollte lernen. So habe ich direkt einen super Einblick bekommen, inklusive großer Sommerhitze und reichlich Regen!“ Doch die Arbeit in luftiger Höhe, die Aussicht und vor allem natürlich die Arbeit mit Holz und Schiefer, die körperliche Arbeit, die eben auch Köpfcchen und Kreativität verlangt – diese Mischung hatte es ihr sofort angetan.



## **Unterstützung der Familie trotz Bedenken**

Ihre Begeisterung fürs Dachhandwerk haben anfangs allerdings nicht alle geteilt. „Meine Eltern und Geschwister waren erst ein bisschen ängstlich“, erinnert sich Miriam Dorny. „Und es gab auch Freunde, die eher skeptisch waren, was ich als Frau in einer Männerdomäne will und ob ich da wirklich zurechtkomme.“

Doch mittlerweile haben Freunde und Familie ihre Bedenken abgelegt: „Die Unterstützung meiner Familie hatte ich von Anfang an, aber heute sind sie richtig stolz auf das, was ich bisher erreicht habe.“

## **Von der Pike auf bis zur Meisterschule gelernt**

Kein Wunder, hat die junge Frau doch eine beachtliche Wandlung hingelegt. So entwickelte sie sich von einer eher zurückhaltenden Schülerpraktikantin zur gestandenen Dachdecker-



*Die Arbeit auf dem Dach ist voll ihr Ding.*

meisterin, die ihren ansonsten fast durchgehend männlichen Kollegen auch mal sagt, wo der sprichwörtliche Hammer hängt. Denn Miriam Dorny hat das Handwerk von der Pike auf gelernt.

Nach zweieinhalb Jahren Ausbildung im Innungsbetrieb Ludes und knapp zwei Jahren als Junggesellin drückte sie noch einmal neun Monate die Schulbank. In Mayen besuchte sie das Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (BBZ) und machte ihren Meistertitel. „In der Meisterklasse liegen die Schwerpunkte auf den Themen Abdichtung, Ziegel und Schiefer. Mein Favorit ist klar: Ich arbeite am allerliebsten mit Schiefer“, sagt sie.

### **Keine Vorurteile im eigenen Betrieb**

Und was ist mit den typischen Vorurteilen, das Handwerk sei nichts fürs schwache Geschlecht? Darüber kann Miriam Dorny nur lachen. „Ich habe schon von einigen Frauen aus anderen Betrieben gehört, dass da der Umgangston recht schroff und das nicht immer lustig ist. Aber sowas gibt’s in unserer Firma nicht. Hier meine Ausbildung zu machen und zu arbeiten, das war genau die richtige Entscheidung!“

### **Der Chef ist stolz auf seine Schieferspezialistin**

Auch was die körperlichen Anstrengungen betrifft, sieht sie keinen nennenswerten Unterschied zwischen ihren Kollegen und sich: „Klar sind Männer oft kräftiger. Aber auch die haben sich riesig gefreut, als die Firma vor einigen Jahren einen Kran angeschafft hat. Denn die ganzen schweren Balken und Schiefersteine nicht selbst schleppen zu müssen, sondern das den Kran machen zu lassen, ist eine Erleichterung für alle!“



*Versteht sich sehr gut mit den Jungs, auch wenn sie den Ton angibt als Bauleiterin.*

Auch für ihren Chef, Dachdeckermeister Michael Ludes, in dritter Generation Inhaber der Firma Ludes Dach, ist die Sache eindeutig. „Miriam Dorny ist eine von Kunden und Kollegen anerkannte Spezialistin und übernimmt mittlerweile viele Bauleitungen. Wir sind froh und stolz, dass sie Teil unseres Teams ist!“

### **Höhepunkt: Arbeiten an der Kirchturmspitze im Weinort Leiwen**

Gefragt nach ihren bisherigen Highlights als Dachdeckerin, fällt ihr die Antwort eher schwer. „Ich habe schon an so vielen schönen, interessanten Baustellen mitarbeiten dürfen, dass ich mich gar nicht für das eine schönste oder einprägsamste Erlebnis entscheiden kann“, so Miriam Dorny.

Eines ist ihr dann aber wohl doch besonders in Erinnerung geblieben: „Wir haben vor einigen Jahren den Wetterhahn des Kirchturms in Leiwen abgenommen, da die Holzkonstruktion darunter morsch war. Im Zuge dessen durfte ich auch einmal in dieser extremen Höhe mit anpacken, was wirklich richtig cool war!“

*Das Originaldach des Weinguts Heribert Jochem von 1905 wurde von der Ludes GmbH neu mit Schiefer eingedeckt. Miriam Dorny leitete diese Baustelle.*





Stolz auf seine Dachdeckermeisterin ist Chef Michael Ludes. Hier übergibt er ein Präsent zu ihrem zehnjährigen Firmenjubiläum.

### **Herzenssache: Engagement in der Nachwuchsarbeit**

Auch, wenn sie gerade nicht auf dem Dach steht, engagiert sich Miriam Dorny fürs Dachdeckerhandwerk. Sie ist unter anderem Mitglied in der Jugendorganisation Zukunft Dachdecker des Landesinventionsverbandes in Rheinland-Pfalz und hier Teil des Messteams.

„Es ist mir wichtig, Schülern den Spaß und die Freude am Dachdeckerberuf zu vermitteln“, sagt sie. Und wer könnte das besser als eine Vollblut-Dachdeckerin?



Miriam Dorny arbeitet am liebsten mit Schiefer.

#### ADVERTORIAL

## **Böcker: AHK 36e – Der erste Akku-Anhängerkran mit 230 V-Ladetechnik**

**Freie Platzwahl garantiert: Neben der Möglichkeit dank E-Antrieb mit Energiespeicher umweltschonend und autark zu arbeiten, kann der Kran durch seine 230 V-Ladetechnik überall aufgestellt und betrieben werden.**

Wo früher 400 V Starkstrom benötigt wurde, lädt der AHK 36e als erster Anhängerkran auf dem Markt künftig an jeder klassischen Haushaltssteckdose mit 230 Volt – im innovativen Parallelbetrieb direkt während der Krannutzung.

Unabhängig von einer externen Stromversorgung fährt der Kran per Rangierantrieb an den optimalen Aufstellort und auch der Aufbau erfolgt kabellos per Akku. Der AHK 36e arbeitet derart verbrauchsoptimiert, dass er deutlich weniger Energie benötigt als vergleichbare Krane mit Verbrennungsmotor. Die starke Akkukapazität ermöglicht mehr als drei Stunden Einsatz (acht alltägliche Arbeitszyklen) ohne externe Energieversorgung.

Dass ressourcenschonendes Arbeiten so einfach und zugleich leistungsstark sein kann, beweisen auch unsere anderen Anhängerkrane: Der AHK 30e und der AHK 30 KSe sind ebenfalls als Akku-Kran mit 230 V-Ladetechnik erhältlich.



# Dachdecker machen Podcasts

Eine Möglichkeit für Dachdecker und Zimmerer, sich schnell und einfach zu informieren oder sich Tipps und Inspiration von Kollegen einzuholen, sind Podcasts. Inzwischen gibt es vier Formate, die sich rund ums Dachhandwerk drehen.

**E**inen davon veröffentlicht der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). „ZVDH aktuell“ heißt das Format, das seit Oktober 2020 alle 14 Tage mit einer neuen 15-minütigen Folge erscheint.

„In erster Linie wollen wir damit Dachdeckerbetriebe ansprechen und sie kurz und knapp mit wichtigen Informationen zu aktuellen Rechtsthemen, dem Thema Fördermöglichkeiten durch KfW und BAFA, aber auch zu aktuellen Geschehnissen wie der Rohstoffknappheit und den daran gekoppelten Preisen informieren“, erklärt ZVDH-Presse Sprecherin Claudia Büttner. „Wir wollen Hintergrundwissen zur Verfügung stellen und aufzeigen, welche Unterstützung wir den Betrieben bieten.“

Viele der Themen kommen dabei von den Dachdeckern selbst: „Sie schicken uns E-Mails oder sprechen uns bei Veranstaltungen an und schlagen Themen vor. Wir bekommen so auch direktes Feedback, und das ist meist positiv“, sagt Büttner. Sie weiß daher auch, dass viele Handwerker den ZVDH-Podcast auf der Fahrt zur Baustelle hören. „Jede Folge kommt so im Laufe der Zeit auf bis zu 900 Klicks. Die Zahl der Zuhörer wird aber höher sein, denn meist sitzt ja ein ganzes Team im Baustellenfahrzeug.“

## Mit Wissen unterstützen und unterhalten

Einen ähnlichen Ansatz wie der ZVDH haben auch Karl-Heinz Krawczyk und Michael Zimmermann mit ihrem „Dachdecker-Podcast“ gewählt. Die

beiden Dachdeckermeister mit jeweils eigenen Betrieben engagieren sich seit Jahren auch ehrenamtlich: Michael Zimmermann ist Vizepräsident im ZVDH, Karl-Heinz Krawczyk ist Landesinnungsmeister des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg.

*Mit dem Podcast „ZVDH aktuell“ bietet der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks Hintergrundwissen journalistisch aufbereitet.*



*Der Podcast „Treffpunkt Handwerk“ ist ein gemeinsames Projekt von Hanna Schaaf, Schaaf GmbH, und Jan Gühring, Elektro Gühring GmbH.*

„Insofern war es schon immer unser Wunsch, unser Wissen auch zu teilen“, sagt Karl-Heinz Krawczyk.

Alle 14 Tage sendet der „Dachdecker-Podcast“ News, Infos und Interviews zu den Themen Technik, Organisation und Digitalisierung. „Das Tagesgeschäft hält Handwerker und Unternehmer sehr oft davon ab, sich mit Verbesserungen im eigenen Betrieb zu beschäftigen – geschweige denn, sich immer über alle Entwicklungen auf dem neuesten Stand zu halten. Mit unserem Podcast können sich die Hörerinnen und Hörer einfach informieren, in ihrer Freizeit oder wann immer sie Lust dazu haben. Das Beste vom Handwerker für den Handwerker, sozusagen, und das Ganze so ehrlich und authentisch wie möglich“, ergänzt Michael Zimmermann.

## Freude über viele Zuhörer und Feedback

Mit ihrem Format sind Krawczyk und Zimmermann sehr erfolgreich. Sie freuen sich über eine ständig wachsende Anzahl an Zuhörern und das Feedback. „Handwerker sind meist sehr direkt. Wenn ihnen etwas gefällt, äußern sie das ebenso klar wie Kritik. Genau das schätzen wir, denn auch wir reden nicht gern um den heißen Brei herum“, so Zimmermann. „Das Feedback unserer Kolleginnen und Kollegen ist für uns das Salz in der Suppe und unser Antrieb. Viele Kollegen nutzen die Fahrt zur Baustelle oder zu Kundenterminen, um unsere Podcasts anzuhö-



ren. Und auch Partner aus Handel und Industrie hören den „Dachdecker-Podcast“.

### **Nachwuchs fürs Handwerk begeistern**

Ein Podcast rund ums Handwerk im Allgemeinen ist der Podcast „Treffpunkt Handwerk“, den Hanna Schaaf, Juniorchefin im Dachdeckerbetrieb Schaaf GmbH, und Jan Gühring, Juniorchef im Familienbetrieb Elektro Gühring GmbH, gemeinsam senden. „Die Idee dazu kam uns bei einem Netzwerktreffen, als wir gemerkt haben, wie wichtig ein Austausch untereinander ist und wie viel wir alle von den Ideen und Erfahrungen der Kollegen profitieren können“, sagt Hanna Schaaf. „Gleichzeitig brennt vielen von uns das Thema Handwerksnachwuchs unter den Nägeln. Wir wollten also auch einen Weg schaffen, um Menschen, die sich noch nie mit dem Handwerk befasst haben, zu informieren und vor allem zu begeistern. Und wie ginge das besser als mit Geschichten und Berichten direkt aus dem Handwerk heraus?“

Anfangs haben Schaaf und Gühring eine Folge pro Woche gesendet und sich dabei über ihren Arbeitsalltag ausgetauscht. „Da kamen schon viele lustige und interessante Geschichten zusammen“, erinnert sich Hanna Schaaf. Seit verganginem Jahr laden sich die beiden immer einen Gast in jede Folge ein. „Das sind oft Menschen, die im Handwerk arbeiten oder aus einem Unternehmen aus dem direkten Umfeld kommen. Diese Gäste erzählen ihren Werdegang, berichten aus ihrem Alltag – und zeigen so, dass es fast unendlich viele Einstiegs- und Aufstiegsmöglichkeiten im Handwerk gibt. Diese Vielfalt an Möglichkeiten ist einzigartig. Und genau das wollen wir potenziellen Nachwuchskräften vermitteln.“

### **Neuer Podcast: „Von Null auf Handwerk“**

Erst seit dem 20. Februar ist „Von Null auf Handwerk“ online. „Es soll ein Veränderungs-Podcast für Handwerker im deutschsprachigen Raum sein, die sich weiterentwickeln wollen“, erklärt Dachdeckermeister Jan Voges, der den Podcast mit dem Digitalisierungsberater und gelernten Dachdeckermeister Markus Klamann ins Leben gerufen hat. „Digitalisierung und Handwerk treffen mittlerweile unweigerlich aufeinander. Weil das so ist, beschäftigen wir uns in diesem Podcast nicht nur mit der Technik, sondern auch mit den Menschen hinter der Technik. Neben spannenden Themen, die für Unternehmer wirklich wichtig sind, fragen wir auch erfolgreiche Chefs, warum und wie sie Erfolg haben, was sie dafür tun“, so Voges.



Mit „Von Null auf Handwerk“ haben die beiden Dachdeckermeister Jan Voges, links, und Markus Klamann Ende Februar einen "Veränderungs-Podcast für Handwerker, die sich weiterentwickeln wollen" ins Leben gerufen.



Karl-Heinz Krawczyk, links, und Michael Zimmermann sind beide Dachdeckermeister und engagieren sich seit vielen Jahren ehrenamtlich. Ihr „Dachdecker-Podcast“ soll unterhalten und informieren.

# Parkausweise in München: Dachdecker zahlt 4500 Euro mehr



Dachdeckermeister Reinhard Clauss hält wenig von der letzte Woche im Stadtrat beschlossenen massiven Gebührenerhöhung für Parkausweise in München für Handwerker und Gewerbetreibende. Bislang zahlte er pro Fahrzeug 265 Euro, jetzt werden es 720 Euro sein.

**E**r könne schon verstehen, dass die rot-grüne Regierung die Bewohner in den Mittelpunkt stellen wolle. Doch für seinen Betrieb, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG, bedeute die neue Regelung Mehrkosten in Höhe von 4500 Euro pro Jahr.

## **Fahrzeugpauschale für Kunden erhöhen**

Der Bild-Zeitung München sagte er: „Für mich ist das riesig. Wir haben zehn Fahrzeuge für Aufträge mit Ausnahmegenehmigungen. Wir sind angewiesen auf die Parkausweise. Wir werden die Fahrzeugpauschale für die Kunden erhöhen müssen.“ Auch in den sozialen Medien ist der Unmut hoch. „Ich finde das nicht handwerkerfreundlich“, sagte uns Clauss, dessen Betrieb wir bereits in DACH\LIVE vorgestellt haben. „Wir brauchen die Parkausweise in München. Denn Parkplätze sind sonst, etwa bei Noteinsätzen, nur schwer zu finden. Oft gebe es dann ein Knöllchen, weil der Wagen nicht ganz korrekt steht.“

Clauss befürchtet zudem, dass Kollegen im Handwerk sich künftig die Parkausweise in München sparen könnten und gar nicht mehr für Aufträge in die City kommen. Und was die



Hält die jüngsten Gebührenerhöhungen für Parkausweise für handwerkerfeindlich: Reinhard Clauss.

höheren Kosten angeht: „Ich denke, dass die Hausbesitzer diese an die Mieter weitergeben werden.“

## **Höhere Gebühren als Stellschraube für klimafreundliche Mobilität**

Für die rot-grüne Regierung ist die Gebührenerhöhung für Parkausweise in München hingegen eine Stellschraube für mehr klimafreundliche Mobilität. Neben Handwerkern und Gewerbetreibenden sollen auch Pendler künftig tiefer in die Tasche greifen, sobald der Freistaat Bayern die gesetzlichen Rahmenbedingungen für eine Gebührenerhöhung bei den Bewohnerparkausweisen geschaffen hat.

„Wir drängen weiter darauf, dass wir als Kommune selbst entscheiden können, wie hoch die Gebühren für einen Bewohnerparkausweis sind“, sagte Grünen-Stadträtin Gudrun Lux der Abendzeitung. Die Preiserhöhung für Handwerker und Gewerbetreibende bezeichnete sie im Rahmen der Debatte um die Verkehrswende als folgerichtig. „Öffentlicher Raum ist in München rar und wir müssen an allen Stellschrauben drehen, die uns zur Verfügung stehen“, erklärte Lux. Zumal die Kosten für die Handwerker steuerlich absetzbar seien.

#### **Mehreinnahmen sollen in öffentlichen Nahverkehr fließen**

Die Gebühren für Parkausweise in München sind seit Jahren nicht nennenswert angehoben worden. Dagegen steigen jedes Jahr die Kosten für die Tickets im öffentlichen Nahverkehr. SPD-Stadtrat Nikolaus Gradl sagte der Zeitung tz: „Parkgebühren anzuheben ist kein einfacher Schritt und auch kein Selbstzweck. Wir wollen daher die Einnahmen aus der Erhöhung für eine Verbesserung des Angebots der Münchner Verkehrsgesellschaft nutzen.“ Die Stadt München rechnet für 2022 mit Mehreinnahmen in Höhe von rund 13,33 Millionen Euro und ab 2023 mit rund 14,54 Millionen Euro.

#### **Verteilungskämpfe in Sachen Klimakosten**

Es scheint so, als seien Debatten wie um die Parkausweise für Handwerker in München Vorboten dessen, was im Kampf gegen den Klimawandel noch auf uns zukommt. Klar ist, die Mobilität muss sich verändern und das hat einen Preis. Und nur ein ausgebauter öffentlicher Personennahverkehr kann Pendler überzeugen, das Auto stehen zu lassen, wenn es zur Arbeit geht. Die Fragen im Fall München sind, wer das bezahlen soll und ob die massive Gebührenerhöhung bei den Parkausweisen für Handwerker hier tatsächlich angemessen ist.

*Einen stattlichen Fuhrpark besitzt der Betrieb J. Clauss GmbH. Sind da 4500 Euro Mehrkosten für Parkausweise verhältnismäßig?*



## UNSERE MESSE. UNSERE STÄRKE.



Wir freuen uns auf Sie!

**KÖLN 05. – 08.07.2022**

[dach-holz.com](http://dach-holz.com)



GREEN BUILDING:  
GEBÄUDEHÜLLE &  
KONSTRUKTIVER HOLZBAU



# Mehr Auswahl bei Velux Lichtkuppeln Kaltraum

Neues Lüftungs- und Austauschzubehör sowie extra große Variante

**V**elux weitet das Sortiment rund um seine 2020 auf den Markt gebrachte Lichtkuppel für nicht bewohnte, unbeheizte Gebäude erneut aus. Deutlich mehr Tageslicht unter dem Flachdach verspricht die neue Größe von 200 x 100 cm mit 15 cm Anschlusshöhe, die ab sofort in zu öffnender und feststehender Ausführung erhältlich ist. Für Kalträume ohne Stromzufuhr oder das nachträgliche Einrichten einer Lüftungsfunktion bietet der Dachfensterhersteller ab Frühjahr ein Lüfterrahmen-Set mit manuellem Spindelöffner an. Zudem wird der Sanierungsrahmen künftig nicht nur in quadratischen, sondern auch in den drei rechteckigen Größen 90 x 60 cm, 120 x 90 cm und 150 x 100 cm erhältlich sein.

Gerade in Werkstätten und Lagerhallen sind gute Lichtverhältnisse wichtig, um die Fehleranfälligkeit und das Risiko von Arbeitsunfällen zu minimieren. Aktuell wird zudem vielerorts nach Möglichkeiten gesucht, den Energiebedarf zu reduzieren. Da kann es helfen, den Stromverbrauch für elektrische Beleuchtung zu minimieren. Mit der Lichtkuppel bietet Velux eine passende, preislich attraktive Lösung für die Belichtung und Lüftung solch unbeheizter Räume über das Flachdach.

Die neue Größe von 200 x 100 cm sorgt für besonders viel Tageslicht. Sie ist ab sofort als feststehende oder mit per Schalter öffnbare Version für eine effektive Lüftung erhältlich. Der 230 Volt-Tandem-Motor befindet sich auf der langen Seite. Gerade in Werkstätten, in denen etwa mit Lacken gearbeitet wird oder es zur Emission von Abgasen kommt, ist eine regelmäßige Lüftung unerlässlich.

Um eine Lüftungsfunktion bei Lichtkuppeln in Räumen ohne Stromzufuhr oder erst nachträglich – etwa bei einer Sanierung – zu installieren, können Handwerksbetriebe ab Frühjahr 2022 das neue Lüfterrahmen-Set nutzen. Es umfasst neben dem Rahmen das Scharnier und eine Spindel mit 300 mm Hub. Die Montage ist bei starren Aufsetzkränzen und Alu-Sanierungs-

rahmen möglich. In Kombination mit der als Zubehör erhältlichen Bedienstange ist auch das Öffnen von Lichtkuppeln bei einer Deckenhöhe von über vier Metern vom Boden aus problemlos möglich.

Da der Austausch alter Lichtkuppeln anderer Hersteller in einigen Fällen unter Beibehaltung des bestehenden Aufsetzkranzes erfolgt, erweitert Velux das Größensortiment des dafür erforderlichen Alu-Sanierungsrahmens. Diesen schraubt der ausführende Handwerksbetrieb vor Montage der Velux Lichtkuppel einfach auf die alte Unterkonstruktion. Ab Frühjahr ist das nicht mehr nur bei quadratischen, sondern auch rechteckigen Formaten mit den Maßen 90 x 60 cm, 120 x 90 cm und 150 x 100 cm möglich. Der Sanierungsrahmen ist in allen Größen sowohl mit dem manuellen als auch dem elektrisch betriebenen Lüfterrahmen-Set kombinierbar.

## Produktinformation Velux Lichtkuppeln Kaltraum

Mit den Lichtkuppeln ergänzte Velux 2020 sein Flachdach-Sortiment – bestehend aus den Flachdach-Fenstern Kuppel, Flach-Glas und Konvex-Glas – um eine Variante für unbeheizte Räume. Sie zeichnet sich durch Robustheit und Haltbarkeit aus. Mit zehn Jahren Herstellergarantie auf Basis- und Ober-elemente setzte Velux einen neuen Standard für diese Produktkategorie.

Die Lichtkuppel ist in zehn verschiedenen Größen von 60 x 60 cm bis 200 x 100 cm erhältlich. Je nach Anforderung an die Wärmedämmung kann zwischen einem zwei- oder dreischaligen Oberelement aus Acryl gewählt werden. Das Material in opaler Ausführung sorgt für einen diffusen, aber dennoch hohen Lichteinfall, der am Arbeitsplatz von hoher Bedeutung ist.

*Der Alu-Sanierungsrahmen (oben) für den Austausch alter Lichtkuppeln unter Beibehaltung des Aufsetzkranzes ist jetzt auch in drei rechteckigen Formaten erhältlich. Alle drei Größen sind sowohl mit dem manuellen (rechts unten) als auch elektrisch betriebenen Lüfterrahmen-Set (links unten) kombinierbar.*







*Velux Lichtkuppeln sind ab sofort auch in der neuen Größe 200 x 100 cm erhältlich.*

Die drei Aufsetzkranz-Varianten mit Höhen von 15, 30 und 50 Zentimetern ermöglichen den Anschluss auf unterschiedlichsten Dachflächen. Alle Bestandteile sind vorgefertigt und aufeinander abgestimmt. So lässt sich die Velux Lichtkuppel einfach und sicher in Dächern mit 0° bis 15° Neigung montieren – im Neubau wie im Bestand. Mit dem als Einbaubehör erhältlichen Durchsturzgitter erfüllt die Lichtkuppel zudem die Anforderungen nach GS-Bau-18 an permanente Durchsturzsicherheit.

Darüber hinaus bietet Velux zwei Lösungen für erhöhte Anforderungen an eine Rauchableitung. Die Landesbauordnungen (LBO) schreiben etwa für innenliegende Treppenhäuser vor, dass diese einen geometrischen Querschnitt von mindestens einem Quadratmeter haben müssen.

Mit dem Velux Lichtkuppelsortiment lassen sich diese Auflagen problemlos erfüllen: Entweder mit der Lichtkuppel Rauchableitung, die bei einer Größe von 120 x 120 cm über einen Öffnungswinkel von ca. 30 Grad verfügt, oder mit der Kombi-Lichtkuppel. Diese vereint mit einem Öffnungswinkel von ca. 85 Grad Rauchableitung und Ausstieg – etwa für Wartungszwecke – in einem Produkt. Verfügbar ist sie in den Größen 120 x 120 cm sowie 150 x 100 cm. Auch eine passende Steuerzentrale ist dafür erhältlich und die Kompatibilität zu Velux Hauptbedienstellen, Lüftungstaster und Rauchmelder ist gewährleistet. Der Antrieb erfolgt über einen 24 Volt Spindelmotor.

Velux Lichtkuppeln sind über den Fachhandel bestellbar, die Lieferzeit beträgt in der Regel fünf Arbeitstage.

Mehr Informationen zu den Velux Lichtkuppeln Kaltraum unter [www.velux.de/lichtkuppel](http://www.velux.de/lichtkuppel).



*Das Lüfterrahmen-Set mit manuellem Spindelöffner ermöglicht das Einrichten einer Lüftungsfunktion bei Velux Lichtkuppeln in Gebäuden ohne Stromzufuhr, bei nachträglicher Installation oder in der Sanierung.*



# Zeit sparen: Jan Voges setzt auf digitalen Vertrieb

Es sind bislang noch einzelne Dachdecker, die als Vorreiter die betrieblichen Abläufe digitalisieren und damit den Kundenservice auf ein neues Level heben, Zeit gewinnen und Kosten sparen.

Vorgestellt hat Das Dach zuletzt Dachdeckermeister Karl-Heinz Krawczyk aus Freiburg, der sein komplettes Büro auf das iPad verlagert hat und Mitarbeiter nur noch auf den Baustellen beschäftigt, wo sie produktiv sind. Ein weiterer digitaler Vorreiter kommt mit Jan Voges aus dem niedersächsischen Lamspringe.

## Automatisierter Vertriebsprozess bietet Kunden Mehrwert

Der Dachdeckermeister führt in ländlicher Idylle einen Betrieb mit aktuell 16 Mitarbeitern. Und er hat jetzt seinen Vertriebsprozess – also die Gewinnung von neuen Aufträgen – weitgehend automatisiert. „Wir sparen uns damit viel Arbeit, bauen Vertrauen auf und bieten den Kunden zudem einen echten Mehrwert“, erklärt Voges.

Um zu verstehen, was seinen Ansatz so ungewöhnlich macht, hilft ein Blick auf den Standard in der Branche in Sachen Auftragsgewinnung. Da meldet sich ein potenzieller Kunde per

Mail oder Telefon und wird mehr oder weniger zeitnah zurückgerufen. Oftmals gibt es einen Termin vor Ort, Fahrtzeit inklusive. Sagen wir mal, es geht um neue Fenster für eine bessere Nutzung der Räume im Dachgeschoss. „Dann sind Sie vor Ort und müssen viel reden und erklären, welche Möglichkeiten und Lösungen es gibt. Meist ist bei einem Ehepaar auch nur der Mann oder die Frau dabei, die aber am Ende beide zusammen entscheiden“, sagt Voges.

## Über die Homepage zum Video-Beratungspaket

Der Dachdeckermeister wählte deshalb mit seinem eingeschworenen Team einen anderen Weg. Schon auf der Homepage findet sich ein Kontaktformular, auf dem das Thema, wie etwa Dachsanierung, angekreuzt werden kann. Zudem ist es für die Kunden möglich, passende Bilder dazu hochzuladen. Das alles sind Infos, die Voges wichtige Details zur jeweiligen Anfrage liefern.

Bleiben wir bei den Dachfenstern. Der Betrieb sendet nun dem Interessenten einen Link zum angefragten Thema. Dieser führt auf eine Website mit ersten Infos und einem Begrüßungsvideo, in dem Jan Voges persönlich die Kunden anspricht. Wer dort seine Mailadresse eingibt, erhält gratis ein Beratungspaket mit weiteren 17 Videos.

*Startseite des neuen Beratungspakets zum Thema Dachflächenfenster.*



The screenshot shows the Jan Voges website interface. At the top is the logo with a red roof icon. Below it is the heading "Gratis Dachflächenfenster Video-Beratung". A sub-headline reads: "Wie Sie Ihre Wohnraumreserven und Dachböden zu tagelichtdurchfluteten Wohnräumen machen, erfahren Sie in unseren exklusiven und kostenfreien Beratungs- & Videopaket." The main content area features a video player with a play button and a man speaking. To the right of the video is a form titled "Gratis Videoberatungs-Paket anfordern!". The form includes a list of benefits: "Das richtige Dachfenster wählen", "Professionell beraten lassen", and "Geld & Zeit sparen". Below the list, it says "Jetzt E-Mail eintragen und Videopaket erhalten." and provides the email address "koestergarten@dachmarketing.de". A red button labeled "Gratis anfordern!" is at the bottom of the form. Below the video player, there is another section titled "Wir sind die Indoor-Generation: Wie gesund wohnen Sie?" with a sub-headline: "Wir verbringen 90 % unseres Lebens drinnen – oft in dunklen und schlecht belüfteten Räumen. Erfahren Sie, welche Auswirkungen das auf Ihr Leben hat."

Haben Sie vielen Dank! So geht's weiter...

## 80 Prozent Zeitersparnis gegenüber Terminen vor Ort

Voges selbst beantwortet in diesen Videos alle relevanten Fragen rund um das Dachflächenfenster. Unten auf der Seite können die Kunden online einen Termin buchen, entweder per Telefon, Zoom oder WhatsApp. „Wir setzen auf emotionale Nischen. Dachfenster und Tageslichtlösungen gehören dazu. Es geht darum, beim Thema Licht den Spaß zu befeuern“, erläutert Voges. Der Kunde könne sich die Videos in Ruhe allein oder gemeinsam mit der Familie anschauen.

„Er bekommt keine Druckbetankung mit Input in einem Gespräch. Und wenn wir dann telefonieren, ist er bestens informiert und vorbereitet.“ Der Effekt: Die Beratung wird beschleunigt. „Wir sparen bis 80 Prozent an Zeit gegenüber einem unvorbereiteten Termin vor Ort“, erklärt Jan Voges.

## Angebot per Link mit zusätzlichen Erklärungen

Das Angebot wird dann mithilfe einer speziellen Software übermittelt. Wieder führt ein Link zu einer Website, einer sogenannten Landing Page. Dort sieht der Kunde quasi einen geteilten Bildschirm. Auf der einen Seite findet sich das Angebot mit den Positionen, auf der anderen Seite jeweils Erklärungen dazu. So eine Präsentation bietet wie der gesamte automatisierte Vertriebsprozess insgesamt eine hohe Beratungs- und Servicequalität – und die Inhalte sind leichter zu verstehen. „Einige Kunden teilen den Link dann wieder mit Nachbarn“, benennt Voges einen weiteren Vorteil.

## Vertriebsprozess ist datenschutzkonform

Über den Dachfenster-Konfigurator von Velux auf der Homepage können die Kunden auch die Kosten kalkulieren. „Sie sind so insgesamt super vorinformiert. Die kostenlose Beratungsleistung sehen wir als Aufbau von Vertrauen. Wir bieten absolut einen

1. Öffnen Sie unsere E-Mail in Ihrem Posteingangsfach.
  2. Klicken Sie auf den Link in unserer E-Mail, um Ihre E-Mail-Adresse zu bestätigen.
- Hinweis: Sie können sich jederzeit mit nur einem Mausklick wieder austragen. Jede E-Mail von uns enthält dazu am Ende einen Austragslink.

Einfach, verständlich und transparent kommuniziert Jan Voges mit seinen Kunden.



Mehrwert.“ Nur bei speziellen Sonderlösungen muss Voges noch mal vorher rausfahren. „Am Ende bitten wir die Kunden um eine Bewertung, die weitergeleitet wird an ein entsprechendes Portal. Und der ganze Vertriebsprozess geht natürlich konform mit der neuen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO).“

## Auf einfache Weise Kampagnen fahren

Über den automatisierten Vertriebsprozess lassen sich zudem sehr einfach Kampagnen fahren, etwa bei Dachfenstern zum Thema Sonnenschutz. „Alle Dachfenster-Kontakte informieren wir über die Neuerung, das funktioniert wie ein Newsletter“, sagt Jan Voges. „Vertrieb plus Kundenservice, das bringt einen Betrieb in neue Sphären. Es ist ein eigenes Ökosystem: Prozesse optimieren, Zeit gewinnen, bessere Aufträge erhalten und bekannter werden.“

## Für Jan Voges ist Vertrauen die Basis

Der Dachdeckermeister hat dabei keine Angst, zu viel zu zeigen und preiszugeben. „Meine Erfahrung ist: Der Kunde geht nach so einem guten Beratungsprozess nicht zum nächsten Dachdecker, sondern macht den Auftrag mit uns.“ Bei den folgenden Projekten teilt Jan Voges auch Bilder vom Bauablauf mit den Kunden. Die Basis ist Vertrauen. „Ohne geht es ja sowieso nicht, wenn so eine Sanierung fünf- oder gar sechsstellige Beträge kostet.“

Auf seinem Instagram-Kanal schreibt der Dachdeckermeister: „Welches Problem löst du für deine Kunden? Welchen Wunsch kannst du deinen Kunden erfüllen? Erst wenn du als Unternehmer oder Selbstständiger hierfür ein System hast, geht es für dich mit großen Schritten in Richtung Freiheit.“

## Wissen weitergeben an die Kollegen

Sein Wissen gibt Voges auch gerne an Kollegen weiter. Als Landesreferent für Digitalisierung im Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Niedersachsen-Bremen stellt er im Ehrenamt seine langjährige Digitalisierungserfahrung mit einem Beratungsangebot zur Verfügung. Zudem startete er am 20. Februar den Podcast „Von Null auf Handwerk“ mit dem Digitalisierungsberater und gelernten Dachdeckermeister Markus Klamann.



17 Erklärvideos zu allen wichtigen Fragen rund um Dachflächenfenster bietet Jan Voges seinen Kunden.

# Echte Maßarbeit: Zimmerei zeigt Präzision im Holzbau

Holzbauprojekte können eine echte Herausforderung sein, wenn sich die Materialpreise, wie in der Pandemie, zeitweise verdreifachen und das Holz nicht die nötige Qualität bietet.

**W**ie gut schwierige Projekte hingegen verlaufen, wenn Lieferant und Handwerksbetrieb gut zusammenarbeiten, zeigt die Restaurierung eines historischen Pumpenturms durch die Traditionszimmerei Hermann Bühlbecker.

Auf den ersten Blick erahnen Besucher der Solequelle Westernkottener Warte im Münsterland vielleicht nicht, welche Arbeit in der Restaurierung des Pumpenturms und des anliegenden Pumpenhäuschens steckt. Zimmerermeister Bastian Bühlbecker weiß es umso besser. „Das Holz des alten Pumpenturms war ziemlich morsch. Das lag an der ständigen Feuchtigkeit und dem hohen Salzgehalt der Sole.“

Die auf Zimmerei und Trockenbau spezialisierte Hermann Bühlbecker GmbH aus Wadersloh im Kreis Warendorf war im vorigen Jahr mit der Sanierung



Karsten Jütte (links) und Bastian Bühlbecker vor dem sanierten Pumpenturm in Westernkotten.

und Erweiterung der Architektur um die Solequelle beauftragt. Der fast 20 Mitarbeiter starke Betrieb ist mit seinen Zimmerern und Tischlern der richtige Ansprechpartner, wenn es um anspruchsvolle Holzbauarbeiten geht. Dank hoher Fachkenntnis und belastbarer Partnerschaften verlief das Projekt in Bad Westernkotten vom Baubeginn im Juni bis zum Abschluss im August reibungslos – trotz Pandemie und allgemeinem Materialmangel.

## **Besondere Architektur erfordert besondere Maßnahmen**

Dass der 25-jährige Bastian Bühlbecker und das Team des Familienbetriebs bei der Arbeit am Turm besonderes Augenmerk auf die Sicherheit legten, versteht sich von selbst. Immerhin: Zum rund sechs Meter hohen Turm kommt eine potenzielle Falltiefe von drei Metern im Inneren des Gebäudes. Die Tiefe des Bohrlochs beträgt insgesamt 78 Meter. „Schon die Einrüstung war eine kleine Herausforderung“, berichtet der Zimmerermeister. „Der Turm ist sechseckig und verjüngt sich nach oben hin. Das Gerüst musste genau ansetzen, damit unsere Mitarbeiter nicht durch Zwischenräume stürzen oder durch die morsche Konstruktion brechen.“

Auch galt es, das passende Holz zu finden. Die Wahl fiel auf das Angebot der DEG Dach-Fassade-Holz eG. „Preis und Qualität des angebotenen Materials waren unschlagbar“, meint Bühlbecker. „Hinzu kam die PEFC-Zertifizierung. Das Holz stammt aus nachhaltiger Aufforstung. Das ist nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern war auch für unseren Kunden attraktiv.“





*Turm und Pumpenhäuschen mussten von Grund auf erneuert werden.*



*oben: Vor der Sanierung: Das Pumpenhäuschen war deutlich kleiner, das Holz stark angegriffen.*

Denn die Solequelle wird seit 1949 nicht mehr zur Salzgewinnung genutzt, sondern dient heute ausschließlich der Gesundheitsförderung. Dass das aus Dänemark stammende Holz Sibirische Lärche PEFC-zertifiziert ist, passt da gut ins Bild.



*Verlässlicher Lieferant: Das in Westerkotten verbaute Qualitätsholz „Vintage“ aus Dänemark hält die DEG in Münster stetig auf Lager.*

### **Präzisionsholz für genaueste Bauausführung**

Für Zimmerermeister Bühlbecker war die große Besonderheit der gelieferten Ware aber nicht die Öko-Zertifizierung, sondern die Fertigungsqualität. „Beim Holz von der DEG waren die Profile perfekt gearbeitet. Das ist manchmal leider anders.“ Der Zimmerermeister erklärt: „Wegen der sechseckigen Basis, die sich nach oben hin verjüngt, musste jedes einzelne Brett der Fassade individuell gemessen und geschnitten werden. Wenn die Profile dann bei jedem zweiten Brett unsauber zusammenpassen, sähe man deutliche Ungenauigkeiten in der Höhe der Bretter auf den Ecken.“ Wegen der besonderen Architektur mussten auch die Fenster und die Tür leicht gekippt eingesetzt werden. „Bei diesem Projekt ging es von Anfang bis Ende um Präzision. Ich denke, das Ergebnis ist uns gut gelungen.“

### **Starke Partner: Lieferant und Betrieb**

Eine Basis für den Erfolg des Holzbauprojekts war die gute Zusammenarbeit der verschiedenen Akteure. „Um das passende Material in der nötigen Qualität zu beschaffen, hat man sich bei der DEG wirklich ins Zeug gelegt. Das rechne ich hoch an, immerhin ist Holz momentan nicht ohne Weiteres verfügbar und das Projekt war auch nicht gerade das Umfänglichste in Sachen Material.“ Insgesamt benötigte die Sanierung der Solequelle 5,87 Kubikmeter Holz. Weitere 1 500 Meter Holz entfielen auf die Fassadenverklei-

dung mit Rhombusprofil.

Die Oberfläche des „Vintage“ genannten Fassadenmaterials

ist eine einfache Vergrauungslasur auf Wasserbasis und glänzt leicht metallisch. „Zu jeder Zeit hatten wir mit Karsten Jütte einen persönlichen, engagierten Fachberater bei der DEG. So konnten wir spontan auf Entwicklungen im Projekt reagieren.“ Für DEG-Mann Jütte ist dieser Service selbstverständlich. „Hochwertiges Material – wie das Fassadenholz Vintage – halten wir großzügig auf Lager.“ Gerade in Zeiten drohender Materialknappheit ist das eine echter Gewinn für den Kunden.

### **Austausch auf Augenhöhe**

Beste Erfolgsaussichten versprach auch die unkomplizierte Kommunikation mit dem Auftraggeber. „Der Gradierwerksverein hat sich um die Bodenplatte und auch die Blecharbeiten gekümmert, beides in handwerklich sehr guter Ausführung. Das war alles genau mit uns abgestimmt. Bei diesem Projekt haben alle Zahnräder perfekt ineinandergegriffen“, lobt Zimmerermeister Bastian Bühlbecker.

Zur Erneuerung des Turms der 1845 erschlossenen Solequelle gehörte auch die Restaurierung des anliegenden Pumpenhäuschens. Das komplett neue Gebäude ist deutlich geräumiger als sein Vorgänger und bietet nun zwei Räume statt einem. Im verschlossenen Teil ist die Steuerelektronik der Pumpe untergebracht, die die Sole zur 200 Meter entfernten Saline befördert. Bühlbecker resümiert: „Wir sind wirklich sehr zufrieden mit dem Projekt. Wenn man das Vorher und Nachher des Turms vergleicht, dann ist man als Zimmerer schon stolz auf die Arbeit der Mitarbeiter.“



# Dachdecker ist TV-Star in WDR-Doku

Die TV-Doku „Passt, wackelt und hat Luft“ ist ein Glücksfall fürs Handwerk und auch für die Dachdecker. Einzelne Folgen der ersten Staffel erhielten 1,8 Millionen Klicks bei YouTube.



**B**ei der zweiten Staffel waren es immer noch knapp eine Million Klicks und selbst die aktuell laufende dritte Staffel erreicht noch über 300 000 Klicks pro Folge. Hinzu kommen die Einschaltquoten beim WDR selbst und in der ARD-Mediathek, wo das Ganze auch schon prominent auf der Startseite präsentiert wurde.

## **Nick Heuermann als Hauptdarsteller**

Für die Dachdecker ist Nick Heuermann (Foto links) von Beginn an dabei. Zuerst noch als Auszubildender, in der dritten Staffel bereits als Geselle, der den neuen Lehrling Simeon Schmidtke betreut. Doch wie kam es dazu? „Ein Redakteur der Produktionsfirma kannte unseren Betrieb über Berichte in den Medien“, erzählt Bastian Kleinwechter, Geschäftsführer von Kleinwechter & Bröker in Havixbeck bei Münster, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz. Er sagte spontan zu und fragte die Auszubildenden, wer Lust hätte auf eine WDR-Doku.

## **Casting mit Probevideos**

Nick Heuermann wollte, ebenso sein Ausbilder Tobias Planer. Gestartet wurde mit Probevideos, denn der WDR musste noch überzeugt werden von dem neuen Format. Vor der Kamera klappte es auf Anhieb gut. „Ich hatte vorher gemischte

Gefühle, aber die Probevideos wurden später direkt in der ersten Staffel ausgestrahlt“, erinnert sich der heute 21-Jährige. „Das Arbeiten ist mit Kamera schon anstrengender, aber es hat sich schnell eingespielt. Es war erst schwierig, jetzt macht es so richtig Spaß.“

## **Nach jeder Folge gibt es jede Menge Feedback**

Nach den jeweils montags ausgestrahlten Folgen der WDR-Doku erhält Heuermann viel Feedback, vor allem über die sozialen Medien. „Viele versuchen auch über die Homepage unseres Betriebs Kontakt aufzunehmen.“ Er wird etwa gefragt, wie er sich auf dem Dach gefühlt habe. Sehr positiv seien die Rückmeldungen. „Ich freue mich, dass es gut ankommt und den Leuten Spaß macht.“

Die WDR-Doku, in der auch Protagonisten aus anderen Gewerken vorgestellt werden, ist ein Glücksfall in Sachen Werbung für das Berufsbild Dachdecker. Denn auf eine lockere Weise erhalten die Zuschauer Einblicke in den vielfältigen Alltag. Allein in den bisherigen Folgen der dritten Staffel sind Nick und Simeon bei der Eindeckung eines Steildachs, der Abdichtung eines Flachdachs und der Reparatur von Dachrinnen an einem Mehrfamilienhaus zu sehen.

### **Betrieb profitiert vom öffentlichen Interesse**

Auch der Betrieb profitiert. „Über die WDR-Doku sind neue Mitarbeiter hinzugekommen“, berichtet Bastian Kleinwechter. Zudem gab es zusätzliche Anfragen für Aufträge. „Den Kunden gefällt etwa, dass wir offen mit Fehlern umgehen. Einmal hat Nick, während die Kamera lief, die falsche Stelle an einem Fensterrahmen angepinselt. Dass wir das zeigen, schafft Vertrauen.“ Der Betrieb beschäftigt aktuell 27 gewerbliche Mitarbeiter, darunter vier Auszubildende.

### **Latthammer als Geschenk zur Gesellenprüfung**

Lehrling Simeon stellt in der WDR-Doku fest: „Es ist besser als Schule.“ Und Nick: „Es macht Spaß, als Geselle den Auszubildenden etwas Intelligentes beizubringen.“ Das Betriebsklima ist sehr gut und so gab es auch eine kleine Feier nach Feierabend für Nick zur bestandenen Gesellenprüfung. Alle waren dabei, Nick spendierte die Getränke und Chef Bastian Kleinwechter das Essen. Als Geschenk gab es einen Latthammer mit Namensgravur. Kleinwechter in der WDR-Doku über Nick: „Ihm ist das in der Lehre nicht zugefallen, er hat sich das richtig erarbeitet. So bodenständige Mitarbeiter brauchen wir und die kommen auch bei den Kunden gut an.“

### **Guter Freund half bei der Berufswahl Dachdecker**

Nick Heuermann ist über einen guten Freund in den Beruf gekommen. „Er war schon Dachdecker und ich habe da auf Baustellen mitgeholfen, etwa Ziegel angereicht. Es hat mir Spaß gemacht, draußen in der Natur zu arbeiten, also habe ich mich beworben.“ Bei Kleinwechter & Bröker machte er dann ein Praktikum. Nach dem Abschlussgespräch bekam er das Angebot, dort die Lehre zu machen.

### **Geselle Nick arbeitet gerne mit Auszubildenden zusammen**

„Im Sommer 2021 wurde ich als Geselle übernommen und will weiterlernen und Erfahrungen sammeln. Mit den Kollegen draußen und im Büro verstehe ich mich gut und wir haben immer Baustellen, die nicht alltäglich, sondern spannend sind.“ Vielleicht mache er später auch seinen Dachdeckermeister, denn er arbeite gern mit Auszubildenden zusammen. Wer sich davon selbst überzeugen will, sollte sich die dritte Staffel der WDR-Doku ansehen, die auch sonst einfach gute Laune und neugierig aufs Handwerk macht.



# FINANZIERUNGEN FÜR DIE BAUBRANCHE

## DIE BESTE FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR IHRE INVESTITION.

Auf Anforderung den passenden Maschinenpark zusammenstellen – als Deutschlands größter Leasingmakler schaffen wir Spielraum für Ihren unternehmerischen Fortschritt. Mit fundierten, individuellen Finanzierungskonzepten für Mittelstand und Industrie – und für Sie als Unternehmer.



**Thomas Weidtmann**  
Firmenkundenberater

T +49 211 99883-215  
M + 49 171 6284500

[thomas.weidtmann@fm-leasingpartner.de](mailto:thomas.weidtmann@fm-leasingpartner.de)

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

- Dachdecker-Einkauf Ost eG
- DEG Alles für das Dach eG
- DEG Dach-Fassade-Holz eG
- Dachdecker-Einkauf Süd eG



**Jörn Bohlen**  
Firmenkundenberater

T +49 421 848022737-2  
M +49 151 62863243

[joern.bohlen@fm-leasingpartner.de](mailto:joern.bohlen@fm-leasingpartner.de)

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

- Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

- ✓ **Jedes Investitionsvolumen**
- ✓ **Neu- oder Gebrauchsmaschinen**
- ✓ **Ein persönlicher Ansprechpartner**

# Wikingergesicht als Schieferornament gefertigt

Mike Schawohl ist stets bereit, Neues zu versuchen und zu erlernen. So macht er etwa beim Wettbewerb Miss und Mister Handwerk 2022 mit, wo er es bereits in den Kalender geschafft hat. Und deshalb nahm er auch als einer von 13 Dachdeckern am jüngsten Schieferornamentkurs der Handwerkskammer Köln teil.

**B**ei dieser traditionsreichen Weiterbildung steht inzwischen eine praxisnahe Theorie im Fokus, die den Teilnehmenden die Möglichkeit bietet, auch alltagsübliche Ornamente eigenständig zu planen und umzusetzen. Damit jeder in den fünf Tagen des Schieferornamentkurses sein gewähltes Objekt auch vollständig realisieren kann, wurde die Maximalgröße der Kunstwerke aus kleinen Steinen begrenzt.

## **Altdeutsche Deckung für Wikingergesicht**

Für Mike Schawohl war das Motiv klar: ein Wikingergesicht. „Nach den Sicherheitsunterweisungen und einer kurzen Einführung in den Schieferkurs ging es direkt ans Modell“, berichtet er über den Start. Der Dachdecker-geselle entschied sich für die altdeutsche Deckung und haute dann die Steine selbst zu. „Etwas schwieriger war die Festlegung der jeweiligen Steinfarben, etwa das Rot für den Bart. Aber dann konnte es losgehen mit meinem Schieferornament.“

## **Herausforderung: der geflochtene Bart**

Eine Herausforderung war die Einbindung des geflochtenen, dunkelroten Bartes. „Das Zuhauen des seitlichen Bartes kostete mich zwischenzeitlich einiges an Nerven, da er mir zweimal zerbrochen ist“, erzählt Schawohl. Am Abend des ersten Tages hatte er aber bereits das Gefühl, dass das Schieferornament am Ende richtig gut aussehen wird.

## **Viel gelernt und viele interessante Menschen kennengelernt**

Sein Fazit zum Schieferornamentkurs: „Es war eine echte Aufgabe für



mich, den Wikinger zu fertigen, da ich auf der Baustelle sonst meist nur Unischiefer ‚gerade weg‘ verarbeite. Es hat mir aber sehr viel Spaß gemacht und mit der Unterstützung der Dozenten Martin Lorenz und Uwe Bierbaum habe ich mein Schieferornament fertiggestellt. Ich habe sehr viel gelernt über die Schieferbearbeitung und viele neue, interessante Leute getroffen.“ Schawohl hat sich vorgenommen, bei der Arbeit als Dachdecker-geselle bald das nächste Schieferprojekt anzugehen, um das frisch Gelernte zu festigen.

## **Von Motivsuche bis Ermittlung der Zeitwerte**

Der diesjährige Schieferornamentkurs wurde vom Leiter der Kölner Meisterschule für Dachdecker, Mike Lindner, sowie den altbewährten Dozenten Uwe Bierbaum und Martin Lorenz plus Christoph Bolz, Dozent am MeisterCampus der Handwerkskammer zu Köln, begleitet. Schwerpunkte der theoretischen Weiterbildung waren neben wichtigen Aspekten der Motivsuche die unterschiedlichen Möglichkeiten der Vorlagenherstellung sowie die



Die Entstehung des Wikingergesichts als Schieferornament.





*In der Werkhalle der Kölner Meisterschule für Dachdecker fand der diesjährige Schieferornamentkurs mit 13 Teilnehmenden statt.*

*unten:  
Fertig! Mike Schawohl zeigt stolz sein gelungenes Schieferornament.*

Kalkulation und die dafür notwendige Ermittlung der Zeitwerte. Denn die Teilnehmenden sollen nach Abschluss in der Lage sein, einem interessierten Kunden ein passendes Angebot zu erstellen.

#### ***Erfahrene Dozenten unterstützen Teilnehmende***

In den weiteren Kurstagen entstanden aus den groben Vorlagen ansehnliche Kunststücke aus kleinen und großen Schiefersteinen. Ein Großteil des notwendigen Farbschiefers lieferte wie in den Jahren zuvor die Primero-Schiefer GmbH aus Wipperfurth. Immer wieder wurden die Handwerkskünstler, darunter auch eine Frau, von den Dozenten bei kniffligen Fragen der Umsetzung unterstützt. So konnten bis zum Ende der Woche alle Ornamente fertiggestellt und teilweise noch zusätzlich mit Schieferöl, Farbe oder Gravuren akzentuiert werden.



#### ***Kunstwerke einpacken für Transport***

Nach dem großen Finale am Freitag ging es ans gemeinsame Einpacken. Denn die Teilnehmer verstaute ihr Schieferornamente direkt im eigenen Firmenfahrzeug oder auf dem mitgebrachten Hänger, um sie mit nach Hause zu nehmen. Kurz davor wurden die Meisterwerke noch professionell abgelichtet und ein Erinnerungsfoto geschossen.

*Die Arbeiten an den Schieferornamenten laufen auf Hochtouren.*

# Dachklempner besteigt die Dächer der Welt



Vom Kilimandscharo bis zum Mount Everest hat Jürgen Landmann die Gipfel der höchsten und bekanntesten Berge der Welt bestiegen. Und dabei so viel Erfahrung gesammelt, dass der gelernte Dachklempner heute auch Bergtouren anbietet.

**E**in Dachhandwerker, der sich in der Höhe auskennt, das klingt zunächst nach keiner Besonderheit. Wenn es um eine Höhe von über 8000 Metern geht, ist das schon etwas anderes. Vor rund 30 Jahren entdeckte Jürgen Landmann das Klettern für sich.

„Mein jüngerer Bruder hatte mir nach einer Kenia-Reise von der unglaublichen Ansicht des Kilimandscharo vorgeschwärmt. Also haben wir beschlossen, den Berg gemeinsam zu besteigen“, berichtet der heute 52-Jährige. Gesagt, getan, zumindest halb. „Den Berg habe ich dann allein bestiegen. Mein Bruder fühlt sich nämlich nicht so sicher in der Höhe und ist dann doch lieber unten geblieben“, berichtet Dachklempner Jürgen Landmann, der sein Handwerk noch in der damaligen DDR erlernt hat.



## *Der Körper im Ausnahmezustand*

Auch wenn der Kilimandscharo mit 5895 Metern nicht der höchste Berg ist, den Jürgen Landmann bestiegen hat, so war sein erster Aufstieg doch der schwerste. „Das war einfach unglaublich anstrengend. Eine solche körperliche Belastung in großer Höhe hatte ich zuvor noch nie erlebt und aushalten müssen.“ Das Erfolgserlebnis war dafür einzigartig. „Das Gefühl, wenn man es auf den Gipfel geschafft hat, ist einfach unglaublich. Das entlohnt für alle Mühen und Anstrengungen.“ Mit jedem nachfolgenden Aufstieg ist die gefühlte körperliche Belastung weniger geworden.

Doch auch, wenn sich der Hobbybergsteiger nach über 30 Jahren als Routinier bezeichnen darf, war er nicht immer vor Unfällen gefeit. „Einmal bin ich tatsächlich ein Stück abgestürzt, jedoch ohne mich ernstlich zu verletzen. Die Tour konnte ich unbeschadet fortsetzen und beenden.“ Für Einsteiger hat er einen wertvollen Tipp: nicht zu ungeduldig zu sein, nicht zu schnell zu weit kommen zu wollen. Das kann nicht nur gefährlich werden, sondern schlichtweg das ganze Erlebnis kosten, meint Landmann: „Auf dem Berg zu sein, den Berg zu erfahren und sein Ziel bei guter Sicht und dem richtigen Wetter zu erreichen, braucht manchmal Zeit und Geduld.“

*Gipfelstürmer und Expeditionsleiter Jürgen Landmann erreicht die Spitze des Pik Lenin (Foto oben), dem mit 7134 Metern zweithöchsten Berg des Pamir in Zentralasien.*



oben: Jürgen Landmann auf dem Dach

links: Solche Panoramen beeindrucken auch noch nach 30 Jahren Erfahrung.

### **Handwerk kann Leben retten**

Für Jürgen Landmann haben das Bergsteigen und das Dachhandwerk einiges gemeinsam. „Ich bin gerne unter freiem Himmel. Das habe ich im Beruf als Dachklempner und auch bei meinen Klettertouren“, meint der Hobbybergsteiger. Außerdem profitiere er davon, sich auch bei mäßigem Wetter sicher in der Höhe bewegen zu können. Handwerkliches Geschick ist für Landmann zudem ohnehin wichtig, wenn man sich auf eine Bergtour begibt – etwa um die Ausrüstung reparieren zu können, die beim Aufstieg beschädigt wird.

„Auf dem Berg geht immer mal etwas kaputt. Das kann man dann nicht mal eben umtauschen oder neu kaufen. Wer Kleinigkeiten wie einen Reißverschluss reparieren kann, der ist echt im Vorteil“, erklärt der Bergsteiger. Tatsächlich hat ihm sein Geschick auch schon geholfen, als es einmal brenzlich wurde. Auf dem welthöchsten Berg der Welt, dem Mount Everest, ist Landmann auf über 8.600 Metern Höhe das Ventil aus seiner Sauerstoffmaske gebrochen. „Das zu flicken war eine echte Herausforderung. Ich habe das Loch schließlich mit dem Papier eines Schokoriegels so gestopft, dass von außen auch weiter Luft in die Maske dringen, aber der wichtige Sauerstoff nicht austreten konnte.“

### **Handwerk oder Berg? Beides!**

Obwohl Jürgen Landmann, der mit seiner Frau unter dem Namen „Abenteuer Outdoor“ eine Website zum Thema Bergsteigen betreibt, heute auch als Reiseexpeditionsleiter arbeitet, will er sich vom Dachhandwerk nicht trennen. „Ich mache meine Arbeit wirklich gerne und habe hohe Ansprüche an mein Tagwerk“, erklärt Landmann. Rückhalt und Treue seiner Arbeitgeber scheinen das zu bestätigen. Wenn Jürgen Landmann wieder einer seiner Expeditionen plant, wird das bei der Klempnerei Puchelt & Fischer in Zeulenroda-Triebes, wo Landmann vom ersten Tag seiner Ausbildung an beschäftigt ist, bei der Projektplanung berücksichtigt.

Und auch die Stammkunden warten, bis der Hobbybergsteiger wieder daheim seiner Arbeit nachgeht. Dieses über Jahrzehnte gepflegte Vertrauen beruht auf Gegenseitigkeit. „Dafür, dass ich jedes Jahr ein paar Wochen auf Tour gehen kann, achte ich im Job natürlich auch nicht auf Überstunden oder Wochenenden. Das versteht sich von selbst.“ Mit seiner Begeisterung fürs Dachhandwerk hat Jürgen Landmann auch Sohn Sebastian angesteckt. Der 22-Jährige ist Dachdecker und arbeitet in Bayern, wo die Bezahlung besser ist.

### **Ansteckende Bergsteigerträume**

Auch Landmanns Liebe zum Klettersport hat sich schon übertragen. „Ein paar Kollegen konnte ich zum Felsenklettern animieren.“ In einer privaten Klettergruppe treffen sich Landmann und andere Hobbykletterer regelmäßig, um nicht ganz so gigantische Höhen in Angriff zu nehmen. Auf die Frage, welche Berge ihn noch reizen, antwortet Landmann wie selbstverständlich: „Die Ama Dablam im Himalaya. Ich habe diesen wunderschönen Berg bisher nur aus der Ferne bewundert.“

Auch die nächste geplante Tour führt Landmann in den Himalaya, allerdings auf den 7126 Meter hohen Himlung Himal. Wer es sich zutraut und sich selbst mal auf eine Bergexpedition begeben will, der findet auf Jürgen Landmanns Website Inspiration. Hier gibt es neben Erfahrungsberichten und Kontaktmöglichkeiten viele Fotos von den Dächern der Welt zu bestaunen.

Weitere Infos unter: [www.abenteuer-outdoor.eu](http://www.abenteuer-outdoor.eu)

# Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein. Mitmachen und gewinnen: die Apple Watch. Sie hat nicht nur alle Funktionen einer Uhr, sie macht mit zahlreichen Apps das Leben leichter.

Einfach die gesuchte Lösungszahl addieren, übermitteln und mit ZEDACH immer dabei sein.

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

DACHMARKETING GmbH  
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel  
Fax: 0431 259704-59  
dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der 17. Juni 2022.  
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



Addieren Sie die Seitenzahlen der oben gezeigten sechs Bilder und tragen Sie hier die Summe ein.

--	--	--

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (IV/2021) hat Dachdeckermeister Mirko Runow aus Bönebüttel richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die ihm von Niederlassungsleiter Martin Affeldt der DEG Neumünster überreicht wird.

*Herzlichen Glückwunsch!*

 Folge uns auf  
[www.facebook.com/DACHMARKETING/](https://www.facebook.com/DACHMARKETING/)

 [www.instagram.com/dachlive/](https://www.instagram.com/dachlive/)

## IMPRESSUM

**Das DACH** 20. Jahrgang, erscheint quartalsweise

**Herausgeber:** ZEDACH eG  
Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks  
c/o DACHMARKETING GmbH  
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel  
Tel. 0431 259704-50, Fax 259704-59  
info@dachmarketing.de, www.dachlive.de

**Konzeption** DACHMARKETING GmbH  
**und Inhalt:** Jean Pierre Beyer, beyer@dachmarketing.de  
Knut Köstergarten, redaktion@dachmarketing.de

**Redaktionsbeirat:** Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann,  
Stefan Krieger, Markus Piel, Volkmar Sangl,  
Raimund Schrader, Heiko Walther

**Redaktionsleiter:** Knut Köstergarten

**Mitarbeiter** Kai Uwe Bohn, Henning Höpken, Katharina Meise,  
**dieser Ausgabe:** Michael Podschadel, Gerald Weßel

**Grafik, Layout,** Katinka Knorr  
**Bildbearbeitung:**

**Lektorat:** Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

**Anzeigenverwaltung:** DACHMARKETING GmbH  
**Anzeigenschluss:** Vier Wochen vor Erscheinen

**Druck:** Strube Druck & Medien GmbH

**Abonnements-** Einzelheftpreis 3,- Euro.

**bedingungen:** Der Bezugspreis für Mitglieder der ZEDACH-Gruppe ist in der Mitgliedschaft enthalten.

KEMPERTEC MA-SF METALLKLEBER

# EINFACH KLEBEN, OHNE LÖSEMITTEL.



Mit dem **KEMPERTEC MA-SF Metallkleber** lassen sich unterschiedlichste Metallbleche und -profile jetzt ganz einfach auf Mauern, Fensterbänken oder Attiken aufkleben.

[kemperol.de/metallkleber](https://kemperol.de/metallkleber)

- ✓ Der erste lösemittelfreie und geruchsarme Metallkleber
- ✓ Verklebt Metallprofile und alle gängigen Metallbleche
- ✓ Hervorragende Haftung auf **KEMPEROL Abdichtungen** mit geeigneter **KEMPERTEC Grundierung**

 **KEMPEROL**  
Das Beste für Profis.

## DAS INTERVIEW MIT:

# Dr. Rainer Henseleit

Dr. Rainer Henseleit, 58 Jahre, ist Geschäftsführer des vdd Industrieverbands Dach- und Dichtungsbahnen e. V. Er lebt in Bad Homburg und ist promovierter Chemiker.

### **Wie kam es zu der Neuausrichtung des vdd?**

Etliche Jahre haben der Verband der Kunststoff-Dach- und Dichtungsbahnen (DUD) und wir als Verband der Bitumenbahnenhersteller miteinander gesprochen. Aber man hat nie wirklich zueinandergefunden – allein schon deshalb, weil viele der jeweiligen Mitgliedsunternehmen im täglichen Wettbewerb miteinander stehen. Aber diese strikte Grenze zwischen Kunststoff- und Bitumenbahnenherstellern ist zuletzt immer mehr aufgeweicht.

### **Wie kam das?**

In erster Linie durch Aufkäufe von Unternehmen der jeweils anderen Unterbranche. Es ging vielen unserer Alt- und Neumitglieder um eine möglichst breite Aufstellung bei den bahnenförmigen Abdichtungsstoffen. Und inzwischen gibt es europaweit eine Renaissance dieser Einheitsverbände oder zumindest Bestrebungen einer gemeinsamen Vertretung der Branche, die ja in Deutschland wie auch europaweit vor den gleichen Herausforderungen steht.

### **Warum ging der DUD im vdd auf und nicht andersherum?**

Wahrscheinlich deswegen, weil der vdd der mitgliederstärkere Verband gewesen ist. Und wir besaßen auch schon zuvor engere Verbindungen zu politischen Zirkeln.

### **Sie erwähnten bereits Herausforderungen. Welche sind das?**

Das ist zweigeteilt, zum einen für den Verband und zum anderen für die Branche. Als Verband lernen wir jetzt, mit einer Stimme für unsere gemeinsamen Interessen einzutreten. Wir stehen weiter im Wettbewerb miteinander, müssen natürlich kartellrechtliche Regeln einhalten und es dennoch schaffen, ein „Wir-Gefühl“ hinzubekommen und dies nach außen zu tragen. Dem Spartendenken muss ein Riegel vorgeschoben werden – eine Mitgliedschaft aller auf Augenhöhe, egal ob als Alt- oder Neumitglied.

### **Und für die Branche?**

Es geht um das Ringen um die beste Lösung: Steil- oder Flachdächer? Wir sagen Flachdach und haben dafür gute Argumente, die wir Bauherren und der Politik darbringen müssen. Vor allem Ballungszentren brauchen die Möglichkeiten, die Flachdächer bieten: Aufgestellte Photovoltaik, Gründächer, Retentionsflächen, um nur einige zu nennen. Wir wollen Leben auf dem Dach, wir wollen, dass das Dach mehr ist als nur dicht. Es soll elementares Werkzeug und Lebensraum für eine gesunde und ökologische Zukunft sein.



### **Mit wem aus der Politik sprechen Sie in Zukunft über was?**

In erster Linie mit dem Bauministerium. Hier muss mit Augenmaß gehandelt werden. Das jüngste Vorgehen von Herrn Habeck, Stichwort KfW-Förderung, hat uns gar nicht gefallen. Wir brauchen keine schnellen Verbote, sondern Abwägen von Pro und Contra und dann die richtigen Anreize für die Bauherren.

Höhere Kosten – und das bedeuten Gründächer zum Beispiel erst einmal – schrecken ab. Deshalb braucht es klare Kommunikation, die die richtigen Vorgaben und Strukturen für entsprechende Impulse gibt. Freundliches Bitten alleine wird den Wandel weder aufs Dach noch sonst wo ans oder ins Haus bringen.

### **Aus aktuellen Anlass: Wie schätzen Sie die Geschäftsaussichten ein?**

Aufgrund der aktuellen Lage im Ukraine-Konflikt blickt der vdd mit großer Sorge auf das laufende Jahr. Da sowohl Kunststoffe als auch Bitumen Erdölprodukte sind, wird all dies einen erheblichen Einfluss auf die Abdichtungsbahnenbranche haben. Bereits jetzt zeichnen sich ein deutlicher Mangel und signifikante Preissteigerungen bei den Rohstoffen für die Bahnenproduktionen der Mitglieder ab. Gepaart mit rasch steigenden Energie- und Transportkosten führt dies sicherlich zu einer Verteuerung der Produktion und wahrscheinlich zu Lieferengpässen bei Abdichtungsprodukten.

# Unseren Kindern eine lebenswerte Zukunft geben

Ein Plan für die Zukunft beginnt mit der Vergangenheit. Mit unserer Nachhaltigkeitsstrategie 2030 verpflichten wir uns, unsere künftigen und bisherigen CO<sub>2</sub>-Emissionen auszugleichen und anlässlich unseres 100-jährigen Jubiläums im Jahr 2041 historisch CO<sub>2</sub>-neutral zu sein.

[www.velux.de/nachhaltigkeit](http://www.velux.de/nachhaltigkeit)

Extrem maßhaltig  
und schnell verlegt



# ZUKUNFT BAUT AUF DACHSTEIN

„Weil jeder Stein und jeder Handgriff sitzt.  
Absolut passgenau.“

**Das Dachsystem, das Ihre Kunden überzeugt – Sie haben es in der Hand.**

Mehr erfahren unter [www.bmigroup.com/de/zukunftdachstein/profis](http://www.bmigroup.com/de/zukunftdachstein/profis)



**BRAAS**