

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2019 | I



Digitalisieren Sie Ihr Handwerk noch heute.

EINFACH. FLEXIBEL. INDIVIDUELL.



Jetzt starten auf www.flexbox.online

Soziale Medien richtig nutzen

Dachdecker und Zimmerer erobern die Bühne Internet



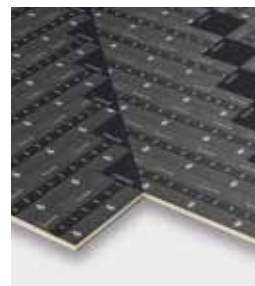
www.bauder.de

Sicher
heißt:
wegweisend.



Hier geht's zum Verlegefilm.

BauderPIR FA Gefälle sorgt mit höchster Dämmkraft (Wärmeleitstufe 023) bei geringer Aufbauhöhe für zuverlässigen Wasserabfluss zu den Dachabläufen. Die dazu gehörigen, besonders praktischen Kehlfüllstücke BauderPIR KFS bzw. Gratfüllstücke BauderPIR GFS vereinfachen die Verlegung im Kehl- und Gratbereich.



BauderPIR FA Gefälledämmplatten sind standardisiert und somit schnell lieferbar. Das Schnitttraster und die jeweilige Gefällrichtung sind aufgedruckt. Weiterer Vorteil: die reflektionsarmen Plattenoberflächen.

BAUDER
macht Dächer sicher.

Stefan Klusmann,
Vorstand Vertrieb und Marketing bei
Dachdecker-Einkauf Ost eG

Neues Projekt „FLEXBOX“ für unsere Mitglieder

Die ZEDACH-Gruppe ist der Marktführer im Bedachungsfachhandel – und dies soll künftig auch für die Digitalisierung gelten. Hier wollen wir für unsere Mitglieder passgenaue Lösungen entwickeln. Lösungen, die neue Vertriebswege schaffen, die Produktivität steigern, die Abläufe effektiver und effizienter machen und damit Zeit sparen helfen.

Das Projekt heißt „FLEXBOX“, und das erste Produkt ist ein Website-Baukasten. Wir erläutern Ihnen in unserem Interview zum Thema, wie Sie damit einfach und schnell einen professionellen und überzeugenden Internetauftritt gestalten können, inklusive Rechtssicherheit nach der Datenschutz-Grundverordnung. Die ersten Nutzer sind begeistert von den Möglichkeiten und der intuitiven Handhabung, die keine Vorkenntnisse erfordert.

Die Präsenz im Internet zählt, ob bei Nachwuchswerbung oder Eigenmarketing. Dazu gehören neben der Website auch soziale Medien wie Facebook und Instagram. Hier sind längst viele Dachdecker und Zimmerer aktiv. Wir stellen eine Bloggerin, einen Influencer, einen Betrieb und ein großes Netzwerk im Titelthema vor. Und in der Rubrik Vorgestellt berichten wir über die Frauen im Handwerk, die als „Dachdecker-Mädelz“ Facebook und die Messestände rocken.

Für die betriebliche Praxis haben wir vielfältige Themen wie Sicherheitsschuhe, Elektromobilität oder den richtigen Versicherungsschutz für Sie aufbereitet. Zudem berichten wir über ein Holzbau-Projekt in Mannheim. Dort entsteht ein fünfgeschossiges Mehrfamilienhaus aus dem nachhaltigen Rohstoff. Und wir stellen einen Betrieb vor, der in Sachen Digitalisierung ganz weit vorne ist. So schließt sich der Kreis zu unserem innovativen Projekt „FLEXBOX“.



Denn wir wollen mit Ihnen die Digitalisierung gemeinsam gestalten, uns zusammen entwickeln und somit den heutigen und zukünftigen Vertriebskanälen direkt zum Endverbraucher ein leistungsstarkes Modell entgegenzusetzen. Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und einen guten Start in den Frühling.

DELTA® schützt Werte

DELTA®

DELTA®-MAXX WD

Die Sparsame.

Unterdeckbahn für unbelüftete Walmdächer

Die dampfdiffusionssoffene Universalbahn mit beidseitigem Selbstkleberand kann bei der Verarbeitung auf Walmdächern gedreht werden, sodass deutlich weniger Verschnitt entsteht. Das Dach ist bestens geschützt und Sie sparen bis zu 30% Material!



Funktionsgarantie

25 Jahre

auf unsere Premium-Steildachbahnen
gemäß den Garantiebedingungen

Dörken GmbH & Co. KG, Herdecke
www.doerken.de/de

DIESE AUSGABE:

23

3

EDITORIAL

Stefan Klusmann

6-7

ZEDACH INSIDE

„FLEXBOX“: die Software für das Dachhandwerk

8-9

NEWS

Umsatz der Dachdecker steigt über zehn Milliarden Euro
Mehr Dachdecker-Azubis

10-13

TITELTHEMA/KOMMENTAR

Soziale Medien richtig nutzen

14-17

VORGESTELLT

Betriebsportrait:
Brüggemann Bedachungen GmbH

18-19

AUSBILDUNG

Wir begleiten die Gesellin Larissa Würtenberger

20-21

BETRIEB

Büro 4.0: Im Betrieb der Geschwister Moll sind die Abläufe digital optimiert



22-23

BETRIEB

Elektro-Transporter:
Alternativen zum Diesel

24-25

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: Roto
Roto Designo R6 und R8 Quadro
Advertorial: Lübke
TWAP Systemreihe

26-27

BETRIEB

Arbeitssicherheit: Worauf man bei der Auswahl der richtigen Arbeitsschuhe achten muss

28-29

PERSÖNLICH

Internationaler Handwerksmeister Uwe Mäusgeier: Globalisierung der anderen Art

30-31

AUS DER PRAXIS

Holzbau - ein fünfgeschossiges Wohnhaus ganz aus Holz

32-33

VORGESTELLT

Frauen im Handwerk:
Die „Dachdecker-Mädelz“

34-35

VORGESTELLT

50 Jahre auf dem Dach - Jürgen Teuteberg

36-37

BETRIEB

LeiKoSi - die innovative Leiterkopfsicherung

38-39

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: VELUX

40-41

AUS DER PRAXIS

Der Bundespreis Denkmalpflege

42-43

BETRIEB

Richtig versichert:
Betriebshaftpflicht für Dachdecker

44

RÄTSEL

IMPRESSUM

46

NACHGEFRAGT

Andreas Unger, neuer Geschäftsführer der Landesinnung Rheinland-Pfalz, steht Rede und Antwort



34



21



40

Titelbild: Shutterstock, Instagram „Die Dachdeckerin“, Montage: DACHMARKETING

FLEXBOX: mehr Dach und weniger Büro



ZEDACH-Digital bietet allen Mitgliedern und Kunden der Genossenschaften maßgeschneiderte Unterstützung bei der Digitalisierung. Das erste Werkzeug im digitalen Werkzeugkasten „FLEXBOX“ ist ein Website-Baukasten. Moritz Lewin und Tim Schneider erklären im Interview die Idee sowie die Vorteile für Dachdecker und Zimmerer.

Warum investiert die ZEDACH-Gruppe in das Projekt „FLEXBOX“?

Wir wollen unseren Mitgliedern einen digitalen Werkzeugkasten anbieten, der ihnen hilft, ihre Abläufe zu verbessern und damit Zeit zu sparen. Zeit für das Wesentliche: die Betreuung der Kunden und die Arbeit auf den Dächern. Nach und nach füllt sich der Werkzeugkasten mit digitalen Produkten, die von der Kundenanfrage bis zur Umsetzung des Bauprojekts unterstützen. Mit „FLEXBOX“ entwickeln wir die Dachdecker-Software der Zukunft.

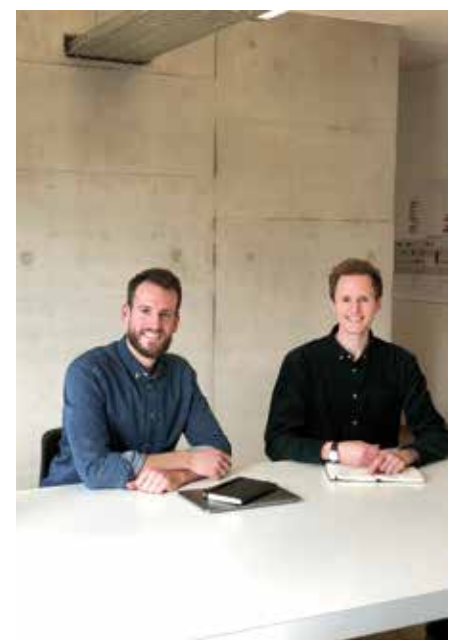
Moritz Lewin (links), Marketing & Vertrieb ZEDACH Digital, und Tim Schneider, Projektleitung ZEDACH Digital

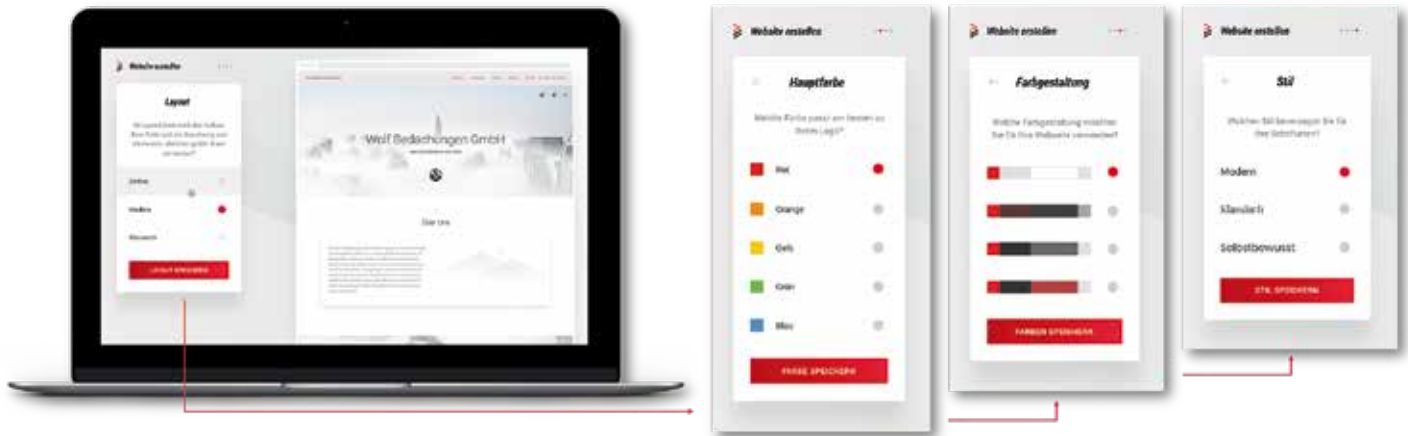
Was heißt das konkret für die Betriebe?

Wir wollen alle Betriebe mitnehmen, von denen mit wenigen Mitarbeitern bis hin zu den „Großen“, die oftmals schon gestartet sind mit der Digitalisierung. Deshalb gilt für alle Produkte die Maxime, dass sie einfach und intuitiv zu bedienen sind. Loslegen und Zeit sparen, das ist unser Produktversprechen. Zudem entwickeln und testen wir die Produkte mit Mitgliedsbetrieben. So stellen wir sicher, dass wir genau den Bedarf treffen und echte Mehrwerte liefern können.

Mit welchem Produkt startet die „FLEXBOX“?

Das erste Werkzeug ist unser Website-Baukasten, weil wir alle Mitglieder mit auf die Reise in die Digitalisierung nehmen wollen. Denn einige Betriebe haben noch keine Website oder nur eine sehr einfache. Zudem werden viele Betriebe von potenziellen Kunden und Mitarbeitern im Internet kaum gefunden, weil ihre Website nicht für Suchmaschinen wie Google optimiert ist.





Warum ist ein professioneller Webauftritt wichtig?

Kunden und potenzielle Bewerber, wie Azubis oder neue Mitarbeiter, suchen immer häufiger im Internet nach Handwerkern. Wer da keinen überzeugenden Webauftritt hat, wird auch nicht kontaktiert. Der Konkurrent ist ja nur einen Klick weit weg. Zudem gilt: Auch in Zeiten gut gefüllter Auftragsbücher ist die Website eine Visitenkarte für Kunden, Partner und neue Mitarbeiter. Der digitale Eindruck zählt genauso wie der reale im Gespräch.

Wie funktioniert der Website-Baukasten?

Wir haben dieses digitale Werkzeug so entwickelt, dass der Dachhandwerker sofort loslegen kann. Unsere Mitglieder brauchen sich nur zu registrieren und können dann bis zu drei Monate kostenlos alles ausprobieren. Wer sich fünf bis zehn Minuten Zeit nimmt, kann mit wenigen Klicks eine eigene Website erstellen.

Wie geht das konkret?

Die komplette Programmierung im Hintergrund steht. Unsere Mitglieder können zwischen Layout-Varianten inklusive der Farben wählen, Schriftarten aussuchen und Texte und Bilder für die Seiten hochladen. Schon ist die Basisversion der Website fertig. Dafür braucht es nur einen Internetzugang, von dem aus sich die Mitglieder einloggen. Und wenn der Dachhandwerker wieder etwas Zeit hat, kann er weiter befüllen, etwa mit aktuellen Fotos von der Baustelle.

Texten und fotografieren liegt ja nicht allen Handwerkern im Blut?

Das stimmt und deshalb haben wir auch Vorlagen für Texte gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) entwickelt, vor allem für den Bereich Leistungen. Dabei können die Mitglieder neben den Texten

auch gleich die Bildvorlagen nutzen. Jeder hat die Wahl, wie viel Zeit er investieren möchte und wie individuell Texte und Bilder sein sollen. Wir bieten einen einfach zu bedienenden Website-Baukasten, mit dem in kurzer Zeit ein hochwertiger und professioneller Internetauftritt gestaltet werden kann. Das Ganze ist zudem für Suchmaschinen optimiert, entspricht der neuen Datenschutz-Grundverordnung und wird von unserem Team auf dem aktuellen Stand der Technik gehalten.

Verraten Sie uns noch, welche digitalen Werkzeuge als nächstes in die FLEXBOX kommen?

Zum einen geht es um Unterstützung in Sachen Angebote. Es wird einen Sanierungs-Rechner geben, integrierbar in die jeweilige Website. Dort können die Endkunden eine erste Anfrage generieren und erhalten direkt einen groben Preisrahmen. Das hat den Vorteil, dass es keine langen Ersttelefonate mehr gibt und dass die Kunden wissen, was sie an Kosten erwartet. Wird die Anfrage konkret, lohnt sich für den Dachhandwerker auch der zeitliche Aufwand für die Erstellung eines Angebots.

Zum anderen planen wir ein Baustellen-Tool, natürlich auch mobil nutzbar. Darin enthalten sind etwa Checklisten, eine Zeiterfassung oder eine Baudokumentation, mit der die gesamte Kommunikation inklusive Sprachnachrichten, Bilder- und Videoübermittlung abgewickelt werden kann. Der Chef, auch wenn er im Büro ist, bleibt also immer im Bilde, und dies in Echtzeit. Starten Sie direkt auf <https://flexbox.online/website/>

Jetzt drei Monate kostenlos ausprobieren

Mitglieder der Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH-Gruppe können den FLEXBOX Website-Baukasten nach Ablauf des kostenlosen Testzeitraums exklusiv für 39 € im Monat oder 399 € im Jahr weiter nutzen. Kunden ohne Mitgliedschaft zahlen 79 € im Monat oder 799 € im Jahr.

Technische Änderungen vorbehalten. Preise gelten zzgl. MwSt. www.flexbox.online

Umsatz der Dachdecker steigt erstmals über zehn Milliarden Euro

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) rechnet 2018 mit einem Umsatzplus von über neun Prozent. Erstmals konnte dabei ein Gesamtumsatz von über zehn Milliarden Euro erwirtschaftet werden.

Wegbereiter dafür sind vor allem die stabile gesamtwirtschaftliche Lage und eine hohe Baunachfrage. Eine trockene Witterung sorgte bei den Betrieben für gute Arbeitsbedingungen und zwei Sturmereignisse direkt zu Beginn des Jahres trugen zur hohen Auslastung im Dachdeckerhandwerk bei.



Elf Prozent mehr Dachdecker-Azubis

Genau 11,45 Prozent mehr junge Menschen haben sich laut ZVDH im letzten Jahr für eine Lehre im Dachdeckerhandwerk entschieden. Bereits im Jahr zuvor konnte für das erste Lehrjahr eine Steigerung von immerhin sieben Prozent verzeichnet werden. Insgesamt gibt es derzeit über alle drei Lehrjahre hinweg 6.767 Dachdecker und Dachdeckerinnen. Das sind im Vergleich zum Vorjahr rund zwei Prozent mehr.

Übrigens: Genau 116 Frauen werden derzeit zur Dachdeckerin ausgebildet, und im letzten Leistungswettbewerb konnte sich 2018 mit Bundessiegerin Julia Peetz aus Tübingen eine junge Frau in der Männerdomäne Dachdeckerhandwerk behaupten.



Bild: Agentur Bildschön

André Büschkes als ZVDH-Vizepräsident wiedergewählt

André Büschkes wurde als Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks mit großer Mehrheit wiedergewählt.

Der 44-Jährige konnte 82,8 Prozent aller Stimmen auf sich vereinigen und ist nun wieder für drei Jahre im Amt.

punktbereichen Öffentlichkeitsarbeit und Arbeitssicherheit.“

Die Wahl fand auf der Delegiertenversammlung des Verbands Mitte März im Rahmen des Deutschen Dachdeckertags in Bonn statt.

Büschkes: „Ich freue mich sehr über die Wiederwahl und bedanke mich für das mir entgegengebrachte Vertrauen. Auch in den kommenden drei Jahren werde ich mich wieder mit voller Kraft für die Belange des Dachdeckerhandwerks einsetzen, vor allem in meinen Schwer-



Creaton: Ann-Katrin Rieser neue Marketing-Chefin

Ann-Katrin Rieser ist neue Leiterin Marketing und Kommunikation bei der Creaton GmbH. Seit 2015 ist die Diplom-Betriebswirtin beim Steildachspezialisten tätig und verantwortete zuletzt das Zielgruppenmarketing. In ihrer neuen Funktion will Rieser das Profil der Marke Creaton weiter schärfen und das Unternehmen als Systemanbieter im Bereich Steildach neu positionieren.

Zudem ist Creaton-Geschäftsführer Sebastian Dresse jetzt auch für die Führung der Vertriebsorganisation verantwortlich. Er übernimmt die Vertriebsleitung von Dirk Hartmann, der sich nach mehr als 40 erfolgreichen Jahren im Vertrieb von Baustoffen neuen Herausforderungen stellt.



Keine Meisterprämie in Baden-Württemberg

Zuletzt zogen die Stadtstaaten Hamburg und Bremen nach und führten im Januar eine Meisterprämie für Absolventen der Meisterschule ein. Wenn Sachsen-Anhalt ab Juli 2019 dazukommt, sind es bereits zwölf Bundesländer.



Umso unverständlicher ist es, dass ausgerechnet Baden-Württemberg als ein florierender Wirtschaftsstandort keine Meisterprämie einführen will. Auf Anfrage der FDP-Fraktion im Landtag hatte die Landesregierung mitgeteilt, dass keine belastbaren Zahlen vorlägen, wonach eine Prämie zu erkennen

mehr bestandenen Fortbildungsprüfungen geführt hätte. Man wolle sich daher zunächst zurückhalten.

Verschärfte Regeln für Arbeitsschutz im Gerüstbau

Von der seit Februar 2019 geltende Neufassung der „Technischen Regeln für Betriebssicherheit“, TRBS 2121 Teil 1, sind neben spezialisierten Gerüstbaubetrieben auch Dachdecker und Zimmerer betroffen, die Gerüste aufstellen und nutzen. Dies gilt insbesondere im Zusammenhang mit der Kontrolle des fertigen Gerüsts sowie dem Zugang und der Erhaltung des sicheren Betriebs während des Nutzungszeitraums.

Nach der Übernahme des Gerüsts ist der Nutzer für den Erhalt der Sicherheit des Gerüsts verantwortlich und hat entsprechende Prüfungen im Baustellenalltag sicherzustellen. Der mit Inkrafttreten der „Technischen Regeln für Betriebssicherheit“ steigende Kostenaufwand für den Arbeitsschutz ist eine sinnvolle Investition, wenn hierdurch zukünftig Unfälle vermieden werden können.



Dachdecker und Zimmerer erobern die soziale Medien



Wie spannend und abwechslungsreich die alltägliche Arbeit ist, dass zeigen Dachdecker und Zimmerer in den sozialen Medien – mit einem Internet-Blog, auf Facebook und vor allem auf Instagram. So lassen sich auf vielfältige Weise Jugendliche für das Handwerk begeistern und natürlich auch Kunden.

Leidenschaft für den eigenen Beruf zeigen. Und diesen Beruf in seiner Vielfalt zu präsentieren, ganz realistisch ohne Beschönigungen. Diese Haltung ist wirklich überzeugend. Florian Wilhelmy ist einer, der seinen Beruf genau so darstellt auf Instagram und dort bereits einige Tausend Follower unter dem Namen „Carpenter-Flo“ hat.

Der 25-jährige Zimmerermeister arbeitet angestellt und startete einfach mal seinen Instagram-Account mit Bildern vom selbst gebauten Wohnzimmertisch. „Das fand gleich Anklang, auch bei Handwerkern. Es gibt eine Community, die sich für die Arbeit im Handwerk interessiert“, berichtet Wilhelmy. Wichtig ist dabei aus seiner Sicht ehrlich zu sein und wirklich den Alltag zu zeigen. Wie es eben läuft, auch bei Regen, Sturm und Schnee auf den Dach. Dachdecker und Zimmerer sind einfach körperlich anstrengende Berufe.



Wilhelmy zeigt seine Leidenschaft für den Zimmerer-Beruf

Wilhelmy ist Zimmerer aus Leidenschaft und hat Spaß an seinem Beruf. Das ist zu sehen und zu hören in seinen Storys und Videos. Die Beiträge haben Humor, zeigen mal ungewöhnliche Perspektiven und Eindrücke von der Arbeit. Er macht kleine Umfragen – reales Leben eben. Längst hat der Influencer so viele Follower, dass er auch für die Industrie interessant ist. Er testet Werkzeuge und

Bei Facebook und Instagram zählt Aufmerksamkeit: Coole Bilder und knackige Texte sind wichtig.

Maschinen. Doch dabei ist ihm eines wichtig: seine Unabhängigkeit. „Die Firmen kommen auf mich zu, ich mache keine Akquise.“ Herumgesprochen hat sich seine Präsenz in den sozialen Medien längst. So ist er auf Messen ein gern gesehener Interviewgast zum Thema, etwa bei den Handwerkskammern. Was rät er Betrieben in Sachen Social Media? „Die Chefs sind oftmals zu weit weg von der Baustelle. Um da spannende Einblicke in den Alltag zu bekommen, sollten die Azubis und Gesellen einbezogen werden und selber Bilder und Videos machen.“

Den Kunden interessante Einblicke in den Betrieb gewähren

Bei der Schaaf GmbH aus Stuttgart sind sie sehr nah dran am normalen täglichen Geschehen. Hanna Schaaf ist hier verantwortlich für Social Media. Die 26-jährige Juniorchefin, die mit ihrem Bruder und Zimmerermeister David den elterlichen Betrieb übernehmen wird, zeigt auf Facebook und vor allem auf Instagram in interessanten Videos und Bildern, was alles auf den Baustellen passiert. Oder sie dokumentiert die sehr aufwändige Anlieferung und Einrichtung der neuen Abkantmaschine in den Firmenräumen. Immer ist Hanna Schaaf dicht dran an den Mitarbeitern, auch oben auf den Dächern. So entsteht das Image eines Dachdecker- und Zimmererbetriebs, in dem in entspannter Atmosphäre hart und präzise gearbeitet wird, mit gutem Teamgeist.

„Ich möchte Handarbeit zeigen, natürlich und authentisch“, erläutert Schaaf. Und sie spricht über Instagram auch Jugendliche an, potenzielle Auszubilden-

de für den Betrieb mit seinen aktuell 18 Mitarbeitern. „Wir bieten ein cooles Handwerk, das Spaß macht. Dafür wollen wir begeistern.“

Und das kommt an: „Den jungen Leuten, auch in unserem Betrieb, gefällt es gut, dass wir die konkrete Arbeit zeigen.“ Ein Jahr ist die Schaaf GmbH jetzt bei Instagram und veröffentlicht möglichst eine Story pro Tag. „Generell wollen wir einen Einblick in unsere Arbeit und die Projekte geben. Unsere Kunden sollen uns über die Schulter schauen können“, erläutert Schaaf, selbst Quereinsteigerin und Raumausstatter-Meisterin. „Ich arbeite mehr im Hintergrund in der Projektbetreuung und berate die Kunden im Bereich Dachfenster. Der Sonnenschutz ist die Schnittstelle zu meiner früheren Tätigkeit.“

„Ich möchte Handarbeit zeigen, natürlich und authentisch.“

Dachdecker-Treffpunkt als Community bei Facebook

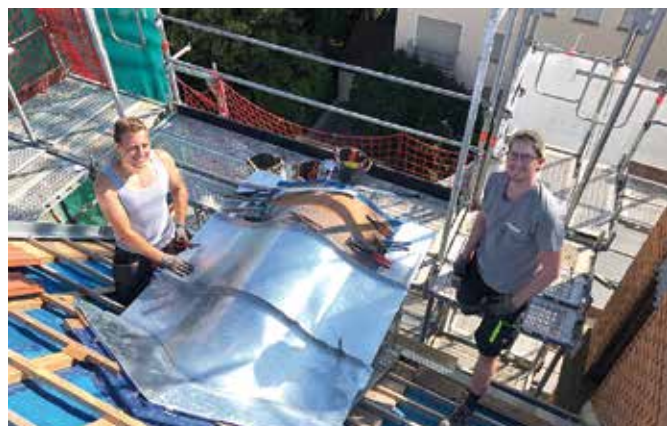
Neben „Einzelkämpfern“ wie Florian Wilhelmy und Betrieben, die zunehmend Social Media für ihr Marketing und die Nachwuchswerbung nutzen, gibt es auf Facebook auch interessante Gruppen für Dachdecker und Zimmerer. Bei den „Dachdecker-Mädels“ vernetzen sich seit einem Jahr mit großem Erfolg die Frauen. Schon länger gibt es den „Zimmerer-Treffpunkt“ und den „Dachdecker-Treffpunkt“. Zwei offene Gruppen, die als Community gedacht sind. „Hier helfen Zimmerer anderen Zimmerern und Dachdecker anderen Dachdeckern. Sie tauschen sich aus über Stellenanzeigen, Werkzeug und Maschinen oder Fachfragen. Vom Lehrling bis zum Meister sind alle mit dabei“, sagt Andreas Winkler, der Administrator



Ungewöhnliche Blickwinkel auf die alltägliche Arbeit zeigt Hanna Schaaf auf Facebook und Instagram.



Familienbetrieb: Vater Martin, Tochter Hanna und Sohn David Schaaf (von links)



von beiden Gruppen ist. Er ist selbst gelernter Zimmerer und arbeitet im elterlichen Holzhandels-Unternehmen Winkler Holz. Die beiden Facebook-Gruppen mit jeweils über 16.000 Followern sind seine Leidenschaft. „Wir wollen für die beiden Berufe begeistern und zeigen, was man auf Dächern und mit Holz tolles machen kann.“ Für ihn ist diese „Arbeit“ ein Gemeinschaftsprojekt.

„Ich habe immer wieder Leute angesprochen, ob sie mitmachen bei der Redaktion. Inzwischen haben wir beim Zimmerer-Treffpunkt sechs Redakteure und beim Dachdecker-Treffpunkt sind es vier Redakteure.“ Winkler sucht noch weitere Dachdecker, die Themen einbringen wollen. Über erste Kooperationen mit Lieferanten macht er die Treffpunkte bekannter. „Namhafte Unternehmen zählen bereits zu unseren Kooperationspartnern“, erläutert Winkler. Seine Mission lautet: eine Plattform zur Vernetzung, Nachwuchswerbung und zur Begeisterung für den Dach- und Holzbau zur Verfügung zu stellen.

Die Dachdeckerin bloggt im Internet

Eine Mission hat auch Jaqueline Gerschler: Mit ihrem Blog und ihrem Instagram-Profil will „Die Dachdeckerin“ zeigen, wie viele Möglichkeiten an kreativer Gestaltung das Handwerk bietet. Gerschler versteht sich mit ihrem Blog auch als Botschafterin für das Dachdecker-Handwerk. „Ich denke, es sollte in eine neue Richtung gehen. Wir brauchen mehr Stolz und Begeisterung für unseren Beruf.“ Um Kunden und potenzielle Auszubildende auch emotional anzusprechen und zu gewinnen für Aufträge und das Gewerk. Für die Dachdeckermeisterin geht es dabei um Kooperation statt Konkurrenz. „Es gibt inzwischen so viele Aufträge, dass wir als Betriebe mehr ein Miteinander schaffen sollten, um gemeinsam für unseren Beruf zu begeistern.“

Die Videos in ihrem Blog sollen professionell sein, anschaulich und emotional, mit Humor und einem Lächeln, nicht immer nur super sachlich. „Ich will keine reinen Fach-Videos, aber auch keine Do-it-yourself-Anleitungen. Es soll immer klar werden, dass wir Dachdecker nicht nur Ziegeln verlegen. Unsere Arbeit



Netzwerke auf Facebook mit markanten Logos: Dachdecker- und Zimmerertreffpunkt sowie „Dachdecker-Mädelz“.



gibt gerade gestalterisch viel her. Als Dachdeckerin kann ich mich kreativ voll entfalten.“ Viele Kunden und jungen Menschen wissen das einfach nicht. Und genau an diesem Punkt will Gerschler mit ihrem Blog und ihrem Instagram-Profil ansetzen.

Anschauliche Videos über Dacharbeiten drehen

Ihr erstes Video hat sie selbst finanziert – gedreht von einer Agentur. „Ich wollte von Anfang an mit Qualität überzeugen und nicht irgendwie was mit dem Smartphone drehen.“ Seitdem sucht sie den Kontakt zu Industriekunden, die ihre Art von Videos für die Imagewerbung nutzen wollen. So hat sie etwa ein anschauliches Video über eine Attika für einen Flachdachbungalow gedreht, in dem sie jeden Schritt zeigt und erklärt, inklusive der gestalterischen Möglichkeiten. „Ich bin mit einigen Herstellern im Gespräch“, sagt die Dachdeckermeisterin. „Mal sehen, was ich als Nächstes mache.“

„Wir brauchen mehr Stolz und Begeisterung für unseren Beruf.“



„Die Dachdeckerin“ bloggt im Internet, dreht interessante Videos über Dacharbeiten und sucht über Instagram Auszubildende.

Soziale Medien – die größte Bühne der Welt

Das wertvollste Gut in der Mitarbeitergewinnung ist Aufmerksamkeit. Es gilt die einfache Faustformel: Wer Sie nicht kennt, kann auch nicht für Sie arbeiten. Gerade im Einsatz sozialer Medien liegt für Handwerksunternehmen ein enormes Potenzial, um Aufmerksamkeit für das Unternehmen zu erzeugen.

Stellen Sie sich die sozialen Medien dabei wie eine Bühne vor. Sie kreieren Ihr eigenes Stück. Sie erzählen die Geschichte. Was wortwörtlich gemeint ist! Social Media sollten Sie nicht als Werbekanal verstehen, sondern als Plattform für die Geschichten rund um Ihr Unternehmen. Positive Werbung für Sie als Anbieter und Arbeitgeber ist sozusagen die Nebenwirkung. Sie haben in den sozialen Medien die Möglichkeit, Ihr Unternehmen menschlich zu machen. Es gilt dabei, den Fokus weg vom Produkt hin auf die Menschen zu richten, die es realisieren.

Was Sie dabei unbedingt beachten sollten, ist die Auswahl des Kanals. Dieser sollte zu Ihrer Zielsetzung passen. Möchten Sie beispielsweise junge Leute für eine Ausbildung in Ihrem Unternehmen begeistern, sollten Sie auf einen Kanal wie etwa Instagram setzen, auf dem Ihre Zielgruppe präsent ist. Wenn Sie den Aufwand hinter Social Media scheuen, der im Übrigen geringer ist, als viele denken, ist das kein Problem. Gerade bei einer Plattform wie Instagram sollten Sie darüber nachdenken, Ihre Azubis direkt selbst ans Steuer zu lassen. Positive und erfolgreiche Beispiele aus dem Handwerk gibt es bereits dafür.



Dachdecker Jörg Mosler ist heute Buchautor, Vortragsredner und bietet Themenworkshops.

Doch auch wenn sich im Bereich Social Media Aufgaben hervorragend delegieren lassen, sollten Sie die Unternehmenskommunikation zur Chefsache erklären. Wenn Sie Social Media in Ihrem Unternehmen einsetzen, ist es erforderlich, dass Sie als Chef oder Chefin auch selbst auf den jeweiligen Plattformen präsent sind und sich beteiligen. Darüber hinaus ist Feedback für die beteiligten Mitarbeiter enorm wichtig. Mit diesen Zutaten und der nötigen Ausdauer kann Social Media ein wahrer Segen für Ihr Unternehmen sein – insbesondere bei der Gewinnung von Fachkräften und Auszubildenden. Bieten Sie eine gute Mischung aus Unterhaltung und Information auf Ihrer Social Media-Bühne und Sie werden erstaunt sein, was mit diesem Medium, auf der größten Bühne der Welt, alles möglich ist.

Text: Jörg Mosler, Bild: Guido Rehme

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Flachdach-Spezialist in vierter Generation



Die Brüder Andreas und Christof Brüggemann erobern von Wardenburg aus bundesweit die Flachdächer. Dank dieser Spezialisierung hat der Betrieb vom Bauboom 2018 stark profitiert.

Keine Firmenfahrzeuge und keine typischen Dachziegel-Aufsteller sind zu sehen, wenn man im Gewerbegebiet Wardenburg-Astrup auf das Gelände der Brüggemann Bedachungen GmbH kommt. Ein Grund: Das Mitarbeiter-Team ist zumeist von Montag bis Freitag auswärts auf Großbaustellen für Flachdächer unterwegs – im Nordwesten und im gesamten Bundesgebiet.

Der Lagerbestand wird klein gehalten, beliefert wird über Strecke. Doch wie kommt man im eher kleinen Wardenburg vor den Toren der Stadt Oldenburg bundesweit zu Aufträgen? „Ganz einfach“, sagt Dachdeckermeister und Geschäftsführer Christof Brüggemann (31), „man muss in dem Geschäft nicht zu den Größten zählen, sondern zu den Besten.“

Und Bruder Andreas (36), ebenfalls Dachdeckermeister und Geschäftsführer, ergänzt: „Flexibel zu sein und ein hohes Maß an Qualität zu bieten, das ist unser Bestreben. Damit haben wir uns in der Region im Flachdachbereich zum Vorreiter entwickelt.“

Vom Reetdachdecker zum Flachdach-Spezialisten

Bereits im Jahre 1961 habe man im Familienbetrieb Brüggemann angefangen, sich auf den Bereich Flachdach zu spezialisieren, ist von den Brüdern zu erfahren. Begonnen hatte alles einmal ganz anders. Urgroßvater Wilhelm Brüggemann schuf im Gründungsjahr 1930 als Reetdachdecker den Grundstock für den Betrieb. Sohn Heino ebnete als Bau-Ingenieur und Zimmermann in den 1960er Jahren den Weg für die Spezialisierung Flachdach.



Handwerkliche Qualität bis ins kleinste Detail



links: Gutes Arbeiten, gute Aussichten und immer etwas Neues wie hier, direkt über der Weser im Hemelinger Hafen in Bremen

Zu den größten Auftraggebern zählen etwa renommierte Handelsketten sowie Logistikzentren. Über 250.000 Quadratmeter Flachdach werden jährlich verlegt und mehr als 270 Lkw-Ladungen Dämmstoffe verbaut.

Christof Brüggemann, gleichzeitig Betriebswirt des Handwerks, erklärt dazu, „dass seinerzeit im Wirtschaftswunderland der Bedarf an größeren Firmengebäuden und damit Flachdächern schnell anstieg.“

„Flexibel zu sein und ein hohes Maß an Qualität zu bieten, das ist unser Bestreben.“

So gelang es Heino Brüggemann, neben diversen Dachkonstruktionen, die ersten Flachdächer mit Trocal in der Gesamtabwicklung anzubieten. 1991 übertrug er die Firma seinem Sohn und Kaufmann Dieter, seiner Tochter Angela und seinem Schwiegersohn und Dachdeckermeister Meinhard. Während Tochter Angela eine Lehre im nebenan liegenden Wardenburger Betonsteinwerk absolvierte, hatte Meinhard vorher im Kfz-Bereich erste handwerkliche Erfahrung gemacht. In vierter Generation übernahmen dann Andreas und Christof Brüggemann. Gelernt haben sie ihr Handwerk im eigenen Betrieb und beide schwören auf die gute Meisterausbildung in St. Andreasberg.

Fokussierung auf Flachdächer – Steildach bleibt zweites Standbein

Brüggemann Bedachungen expandierte und machte den Flachdachbau zum Hauptträger des Betriebes. Mit dem Einsatz spezieller Computerprogramme für diese Sparte hatte die Brüggemann GmbH alle Trümpfe in der Hand und wusste zu überzeugen. Planer, Architekten, namhafte Baufirmen und Generalunternehmer sahen die ausgezeichneten Projekt-Expertisen. „Betrachten wir unsere Kundenliste aus Industrie, Logistik und Handel, so sehen wir das Flachdach klar im Vordergrund. Dabei zeigt die aktuelle Architektur neue Richtlinien in diesem Bereich“, erklärt Andreas Brüggemann.

„Manchmal ist es schon schade, dass die Steildachbauten in den Hintergrund getreten sind, weil dort ja auch der

eigentliche Reiz der handwerklichen Arbeit liegt“, sagt Andreas Brüggemann nicht ohne Wehmut. „Trotzdem ist der Privatkunde bei uns genauso an der richtigen Adresse, wenn es um moderne und individuelle Dachformen, um das traditionelle Satteldach oder die perfekte Sanierung geht“, fügt Bruder Christof hinzu.

„Zudem wissen wir beide als zertifizierte Energieberater immer, welche Förderprogramme aktuell sind.“ Zeitspannen zwischen den Flachdacharbeiten nutzen die Brüder mit ihrem Team gerne, um Umdecker im Bereich Steildach zu machen. „Denn das macht Spaß, sorgt für Abwechslung und man ist immer noch im Markt, wenn mal andere Zeiten kommen.“





Die Mitarbeiterteams ziehen mit, auf dem Dach und in ganz Deutschland.

Bundesweit gute Kooperation mit der ZEDACH-Gruppe

Dafür steht eine umfangreiche Liste mit Referenzobjekten und die Tatsache, dass der Betrieb ausschließlich mit qualitativ führenden Produzenten und Großhändlern zusammenarbeitet. Auch Raimund Schrader, Vertriebsleiter der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, freut sich über die gute Kooperation mit den „Brüggemännern“, die seit 1975 Mitglied der DENW sind und direkt von der Niederlassung „um die Ecke“ in Oldenburg profitieren können. Vorteile brachte dem bundesweit arbeitenden Betrieb auch das flächendeckende Verkaufsstellennetz der ZEDACH-Gruppe.

So konnten im Bauboom-Jahr 2018 Betrieb und ZEDACH voneinander profitieren. Um die vielen Aufträge bewältigen zu können, hieß es im Betrieb: Alle 25 Mitarbeiter draußen und im Büro müssen noch eine Schippe drauf legen. Es galt, die Unterkünfte von Montag bis Freitag besonders rationell zu organisieren und die Bau-Materialien rechtzeitig und in ausreichender Menge zur Baustelle zu bekommen.



Flachdächer: Industrie – Logistik – Handel. Das Markenzeichen des Betriebes

Im Umkreis von 300 Kilometern zwischen Flensburg, Hannover und Berlin, aber auch in München und Frankfurt, war eine optimale Arbeitsorganisation gefragt. Das Büro wurde doppelt besetzt und jeder ging bis an seine Grenzen. Führung war wichtig wie nie. Und da war insbesondere die jahrelange Erfahrung der beiden noch als Geschäftsführer aktiven Senioren, Dieter und Meinhard Brüggemann, sehr wertvoll. „Und wenn es sein muss“, sagt Andreas Brüggemann, „dann ziehen wir eben auch wieder die Pilothesen an und gehen mit aufs Dach.“

Beim Team Brüggemann stimmt das Wirgefüh

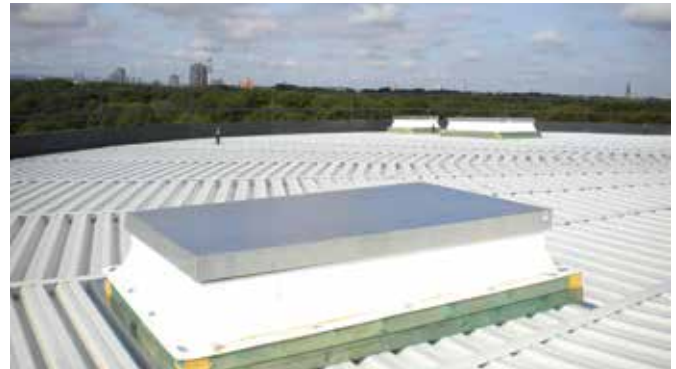
Das Wirgefüh bei Brüggemann ist intakt. Der Betrieb kann auf guten Nachwuchs bei den Auszubildenden setzen, unter denen sich auch ein junger Spanier sehr gut integriert hat. Zudem verweisen die Brüder nicht ohne Stolz auf viele langjährige Mitarbeiter. Und gehe mal einer, komme er oft sogar kurz nach dem Firmenwechsel wieder zurück. Selbst nach dem altersbedingten Ausscheiden schauten die Ex-Mitarbeiter immer mal wieder vorbei oder würden sogar im Notfall aushelfen.

Flachdach: kubische Bauweise hat Zukunft

Nach besonderen Bauobjekten gefragt, zeigen die Brüder sofort auf ein Foto von der sogenannten Rotunde im Zoo Hannover. Die besondere Herausforderung bestand darin, das Dach komplett in einem Stück abhebbar zu konstruieren. Sodass es nach der Entfernung eines Teils des Rundbaues relativ einfach wieder aufgesetzt werden kann. Die Geschäftsführung blickt mit bestem Fachwissen und innovativen Ideen recht positiv in die Zukunft.



So etwas baut man nicht jeden Tag. Wird die Rotunde im Zoo Hannover wieder zurückgebaut, muss das Dach 1:1 auf den bleibenden Unterbau passen. Wie man am Beispiel unten sieht, sind solche Dächer bei Brüggemann gefragt.



Es sei nicht abzusehen, dass sich die kubische Bauweise mit Flachdach vom Markt verabschieden wird. Derzeit setzen die „Brüggemann“ verstärkt auf die weitere Digitalisierung von Arbeitserfassung und Kommunikation. Die beste Werbung erhält der Betrieb durch zufriedene Kundenmeinungen. Trotzdem wollen die Brüder in der Region „im Ohr“ bleiben und hier demnächst auf gezielte Radiowerbung setzen.

„Solar gehört auch eher auf den Acker oder aufs Flachdach und trägt ja nicht unbedingt zur Verschönerung unserer Steildachlandschaft bei“, sagt Christof Brüggemann mit einem Augenzwinkern und schaut mit seinem Bruder schon wieder auf den Terminplan für die nächsten Wochen. Dann sind dank gut gefüllter Auftragsbücher sicher wieder alle Firmenfahrzeuge vom Hof verschwunden.

„Man muss auch nicht alles selber machen“, lautet eine Devise des Unternehmens, das Bereiche wie Begrünung und Solararbeiten den Spezialisten überlässt.



VC750 Rip Cut - Die perfekte Wahl zur Dachsanierung

VC750 Rip Cut schneidet, wo die Kettensäge versagt!

Von tief im Erdreich bis hoch hinaus aufs Dach – die **VC750** Rip-Cut-Scheibe ist der perfekte Problemlöser, wenn andere Werkzeuge versagen! Für den Zimmermann und Dachdecker ist die **VC750** Rip Cut die ideale Wahl, wenn es um Dachsanierungen geht.

- Schnell
- Langlebig
- Carbide Cluster - Segmente
- Passt auf alle Winkelschleifer und Trennjäger

Erleben Sie den Unterschied!



Dachdeckerin im Kalender Miss Handwerk 2019



Larissa Würtenberger hat gerade ihre Gesellenprüfung erfolgreich bestanden. Wir werden die junge Frau in ihrem ersten Jahr als frischgebackene Gesellin begleiten. Im ersten Teil berichtet sie über ihre Ausbildung, die Leidenschaft für ihren Job, und warum sie sich einfach mal als Miss Handwerk bewerben wollte.

Sie ist ein sportlicher Typ und bewegt sich gerne. „Ich war früher viel im Fitness-Studio und nach dem Fachabitur war das auch meine erste Adresse für eine Lehrstelle.“ Larissa Würtenberger wollte wie so viele junge Frauen und Männer einen Job im Büro. Sie fing an, na klar, in einem Fitness-Studio und stellte schnell fest, dass diese Ausbildung in die falsche Richtung führt. „Immer das Gleiche machen, das passte nicht. Aus dem Bauch heraus habe ich gemerkt: Ich möchte was Aktives machen, selber und mit meinen eigenen Händen etwas herstellen“, erinnert sich Würtenberger.

Nach der Ausbildung Übernahme als Gesellin

So beendete sie kurzentschlossen die Ausbildung im Fitness-Studio und suchte sich vor Ort eine Stelle als Dachdeckerin. Es passte gleich beim ersten Betrieb. „Dort habe ich mich beworben und wurde direkt genommen.“ Später wechselte sie den Arbeitgeber. Heute ist Larissa Würtenberger bei der Falter GmbH in Trebur bei Rüsselsheim beschäftigt. Nach der bestandenen praktischen Prüfung im Januar arbeitet sie dort als Gesellin weiter. „Das Büro kam auf mich zu und hat mir eine Übernahme angeboten. Da war ich echt überrascht und sehr froh“, berichtet die junge Frau.

Körperliche Arbeit statt Fitness-Studio

Und wie ging es los auf den Baustellen, allein unter Männern? „Zum Umgang mit den Jungs kann ich nichts Negatives sagen.“ Als sie zum ersten Mal dabei war, hieß es: Da ist ein Mädchen. „Da waren eher die Jungs am Anfang eingeschüchtert“, sagt Würtenberger. Was ihr besonders gefällt, ist der gute Team-

geist. „Und wenn was sehr Schweres zu tragen ist, dann ist immer jemand da, der mir hilft.“ Ein Fitness-Studio braucht sie nicht mehr. Ihre Kraft baut die junge Frau bei der täglichen Arbeit auf. Ihr Motto: „Lieber Arbeit an der frischen Luft als Fitness-Studio.“

Cooler Fotoshooting für Kalender Miss Handwerk

Auf den Wettbewerb Miss Handwerk ist sie zufällig im Internet beim Surfen gestoßen. „Ich habe spontan und aus Spaß mitgemacht.“ Zum Titel Miss Handwerk 2019 reichte es nicht, aber die junge Frau hat es in den Kalender geschafft. „Es gab dafür eine Einladung zum Shooting in Düsseldorf. Das sind schöne Fotos geworden. Für mich ist das ein Überraschungsding und ein megacooler Erfolg.“ Beim Shooting lernte sie viele interessante junge Handwerker kennen; mit einigen hat Würtenberger immer noch Kontakt. Die Kollegen im Betrieb freuen sich mit ihrem „Kalender-Girl“ Larissa über den Erfolg. „Das finden viele cool und der Kalender hängt bei uns im Büro.“

Ihre Favoriten sind Neubau und Steildach

Auf der Arbeit macht Würtenberger am liebsten Neubau. „Alles von Anfang an bis zum Ende machen, das gefällt mir.“ Das Steildach liegt ihr in vielen Varianten, Ziegel oder Schiefer. „Vor allem ist meine Arbeit immer abwechslungsreich. Wir haben viel Tumult, sind mal hier, mal da“, sagt die junge Frau. „Die Ausbilder haben darauf geachtet, mich zu fordern. Ich konnte vieles ausprobieren, was mich weitergebracht hat.“ Als Gesellin will sie erst einmal Berufserfahrung sammeln. „Mich weiterbilden ist sicher auch eine Option. Irgendwann mal den Meister zu machen, wäre eine coole Sache.“

Was rät eine Dachdeckerin aus Leidenschaft Jugendlichen, die eine Ausbildung suchen? „Einfach machen, was ihr wirklich wollt. Keine Angst haben und den Traum verfolgen, lasst euch nicht unterkriegen.“



Larissa Würtenberger ist Dachdeckerin aus Leidenschaft und arbeitet gerne im Team.



Digitalisierung und Datenmanagement: mit dem Tablet aufs Dach

Über das Thema Digitalisierung reden viele, bei Moll Bedachungen und Bauklempnerei sind die Geschwister Felix und Anne bereits mitten in der Umsetzung. Das beginnt beim Datenmanagement von der Terminplanung bis zur Baudokumentation und hört mit der digitalen Kundenkommunikation nicht auf.

Als Felix Moll den damals sechs Mitarbeiter starken Betrieb 2012 von seinem Vater Willi Moll übernahm, war Digitalisierung für ihn noch kein Thema. Das änderte sich bald. Mit einem gesunden Wachstum stiegen auch die Anforderungen. „Alles läuft ja beim Betriebsleiter zusammen“, berichtet der dreißigjährige Inhaber. „Irgendwann lagen so viele und unterschiedliche Vorgänge auf meinem Tisch, dass ich mir sagte: Das muss doch effizienter zu machen sein!“ Gedanklich war der erste Schritt getan – bei der weiteren Planung stand dem Dachdeckermeister die Schwester zur Seite.

Die siebenundzwanzigjährige Anne Moll studiert Marketingmanagement und befasst sich in ihrer Masterarbeit mit der „Digitalisierung der Customer Journey“ des Dachdeckerbetriebs – also mit der Frage, wie man Kunden im digitalen Zeitalter erreicht und bindet. Für die Herausforderungen im Familienunternehmen ist sie damit bestens gerüstet.



Spannende Frage: Welcher Weg führt effizient vom Papierkrieg zur digitalen Planung?

Bestandsaufnahme als erster Schritt in die digitale Welt

Im Sommer 2018 fiel der Startschuss: Nach Feierabend diskutierten die Geschwister über Wege, den Betrieb in die digitale Welt zu führen. Die innerbetrieblichen Abläufe sollten dabei nur die Speerspitze sein. Schnell merkten die beiden jedoch, dass die begrenzte Zeit zwischen Arbeit und Studium nicht ausreichte. Anne Moll kündigte zur Jahresmitte ihre bisherige Anstellung und griff dem Bruder in Vollzeit unter die Arme. „Der erste Schritt war die Bestandsaufnahme“, berichtet die Masterstudentin. „Dabei haben wir unsere Belegschaft von Anfang an mitgenommen.“ In Einzelgesprächen wurde jeder der heute 14 Mitarbeiter nach seinen Ideen, Erfahrungen und Anregungen befragt.

Nächstes Ziel: Digitalisierung der Kundenkommunikation

Das vordringlichste Ziel war die Digitalisierung der zentralen Betriebsabläufe. Schrittweise wurde ein Datenmanagementsystem eingeführt, mit dem die verschiedenen Informationen vernetzt verarbeitet und genutzt werden können, von der Terminplanung bis zur Baudokumentation. Die Mitarbeiter wurden an dem Prozess beteiligt und kannten den anvisierten Zeitplan vom ersten Tag an. „Das Thema Transparenz steht über allen unseren Bestrebungen. Das gilt auch für die Kommunikation mit den Kunden“, erklärt Felix Moll. Zu den Zukunftsplänen des Unternehmers gehört ein modulares Servicekonzept, mit

Bei Felix und Anne Moll gehört das Tablet heute fest zur Ausrüstung auf dem Dach.



Hightech und Handwerk fließen bei Moll Bedachungen täglich ineinander.

dem die Kunden künftig etwa Baufortschritte einsehen können. Zu jeder Tageszeit, vom heimischen Sofa aus. Damit trifft Moll den Zeitgeist: Eine Unternehmenswebsite muss heute mehr bieten als Texte und Bilder – Service und Interaktionsmöglichkeiten sind gefragt, Kunden erwarten einen praktischen Mehrwert.

Digitalisierung: Auszubildende bringen Kompetenzen ein

Bei Moll Bedachungen und Bauklempnerei werkt man auch auf dem Dach digital: Die Baudokumentation wird vollständig mit dem Tablet erstellt, hier arbeiten Alt- und Junggesellen effizient Hand in Hand. „Das Projekt ist ein echter Erfolg“, berichtet Anne Moll. „In unseren neuen Prozessen ergänzt sich das Know-how verschiedener Generationen.

Besonders stolz sind wir auf unsere Azubis, die ihre digitale Kompetenz von Anfang an einbringen und wichtige Funktionen innerhalb der Teams übernehmen.“ Einen Betrieb soweit zu bringen ist allerdings eine Aufgabe, für die auch der ambitionierteste Unternehmer fachmännische Unterstützung benötigt. Das weiß Felix Moll nur zu gut: „Ohne meine Schwester könnte ich das gar nicht stemmen. Sie hat nicht nur bei der Planung und Implementierung der neuen Prozesse geholfen, sondern schult auch regelmäßig unsere Mitarbeiter.“

„Das Thema Transparenz steht über allen unseren Bestrebungen.“

Handwerk 4.0 – nicht nach dem ersten Schritt stehenbleiben

Mit ihren Fortschritten sind die Geschwister sehr zufrieden. Wie sie dort hingekommen sind, wo sie heute stehen, haben Felix und Anne Moll im vergangenen Jahr auf dem Landesverbandstag der Dachdecker und Zimmerer Nordrhein einem interessierten Publikum vorgestellt. Felix Moll hat den Eindruck, dass der Wunsch zum Wandel sehr präsent ist: „Viele Zuhörer hatten Fragen, waren offen für Impulse und suchten ganz praktische Ratschläge.“ Die erteilt Moll gerne, wo er kann. Eines aber gibt er zu bedenken: „Mit einer Insellösung ist es nicht getan.“

Das sieht auch seine Schwester so. Einzelne Apps und PC-Anwendungen seien für kleinere Betriebe zwar ein Weg, einige Geschäftsabläufe zu vereinfachen, aber: „Nach dem ersten Schritt darf man nicht stehenbleiben. Bei den internen Prozessen fängt es an, danach muss sich ein Dachdeckerbetrieb aber auch mit der digitalen Vernetzung beschäftigen, etwa mit Partnern und Architekturbüros. Auch zeitgemäße Lösungen zur Kundenbindung und -gewinnung sind gefragt.“ Industrie und Plattformanbieter machen vor, wie man im Internet für Aufmerksamkeit sorgt. Das Handwerk muss da mit eigenen Ideen mitziehen, um attraktiv zu bleiben – keine unlösbare Aufgabe, wie das Familienunternehmen Moll zeigt.

Elektro-Transporter sind eine Alternative für Dachdecker

Diesel-Fahrverbote werden in immer mehr Großstädten verhängt. Umsteigen auf Elektro-Transporter ist deshalb eine wirtschaftliche Option, auch dank neuer Steuervorteile. Wir stellen aktuelle E-Modelle von VW und Mercedes-Benz vor.

Wer als Handwerker angesichts der Diesel-Fahrverbote und der nach wie vor ungeklärten Garantiefraße für Nachrüstsysteme auf Nummer sicher gehen will, sollte trotz aktuell noch deutlich höherer Kosten einen Elektro-Transporter als Alternative zum Verbrenner prüfen. Denn niemand kann heute garantieren, ob nicht vielleicht schon morgen die Fahrverbote auch auf Euro-6-Diesel ausgeweitet werden.

Zudem können selbstständige Handwerker und ihre Angestellten seit 2019 neue Steuervorteile für betrieblich genutzte Elektro-Transporter geltend machen.

Steuervorteile mit und ohne Fahrtenbuch

Wer ein betriebliches Elektro- beziehungsweise Hybridfahrzeug als Dienstwagen oder für den Betrieb nutzt und ein Fahrtenbuch führt, muss in die Pkw-Gesamtkosten nur die Hälfte der Pkw-Abschreibung einbeziehen. Ist der Elektro-Transporter geleast, mindern sich die Gesamtkosten um die Hälfte der Leasingraten.

Wer für ein ab 2019 gekauftes betriebliches Elektro- beziehungsweise Hybridfahrzeug kein Fahrtenbuch führt, ermittelt den zu versteuernden geldwerten Vorteil für die Privatnutzung nach der 1-Prozent-Regelung. Der Bruttolistenpreis ist jedoch zu halbieren. Die Halbierung des Bruttolistenpreises gilt auch bei Ermittlung des geldwerten Vorteils



für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeit nach der 0,03-Prozent-Regelung.

Elektro-Transporter: vitaler Vito

Der Handwerker Lieblinge sind die leichten Nutzfahrzeuge von Mercedes-Benz und Volkswagen. Erfreulich: Beide sind in das Geschäft mit der Elektromobilität eingestiegen. Mercedes startete die Elektrifizierung für Nutzfahrzeuge nach der Internationalen Automobil-Ausstellung 2018 mit dem eVito.

Bei einer Batteriekapazität von 41 Kilowattstunden (kWh) und einer Geschwindigkeitsbegrenzung auf 80 Kilometer pro Stunde (km/h) verspricht Mercedes-Benz eine Reichweite von 150 Kilometern. Selbst bei ungünstigen Verhältnissen sollen

100 Kilometer möglich sein. Auf Wunsch kann – auf Kosten der Reichweite – die Höchstgeschwindigkeit auch auf 120 km/h konfiguriert werden. Die Leistung beträgt 85 Kilowatt (kW).

Das reicht für den innerstädtischen Lieferverkehr ebenso aus wie für den lokalen Handwerker-Alltag. Abends kommt der Elektro-Transporter von Mercedes an die Steckdose und ist nach sechs Stunden wieder fit für den Alltag, so das Versprechen des Herstellers.

Startet die Vito-Vitalität beim Verbrenner bei rund 18.500 Euro, sind für den elektrischen Bruder mindestens 45.000 Euro auf den Tresen des Mercedes-Händlers zu legen. Alle Preise verstehen sich zuzüglich Mehrwertsteuer.



eVITO, MERCEDES BENZ

Batteriekapazität	41 Kilowattstunden (kWh)
Reichweite	150 Kilometer (bei Geschwindigkeitsbegrenzung 80 km/h)
Preis	45.000 Euro zzgl. MwSt.

Zur Verfügung stehen zwei Radstände: Die Basisversion (Länge 5.140 Millimeter) kann mit 1.015 Kilogramm Zuladung unterwegs sein. Das entspricht dem Niveau des Verbrenner-Vitos. In der extralangen Version wächst der eVito um 230 Millimeter auf eine Gesamtlänge von 5.370 Millimeter. Hier können noch 990 kg zugeladen werden. Das maximal zulässige Gesamtgewicht beträgt 3.200 Kilogramm. Da die Batterien unter dem Laderaum untergebracht sind, bleibt das klassische Laderaumvolumen von 6,0 bzw. 6,6 Kubikmeter erhalten.

Elektro-Transporter: sprinten mit Batterie

In diesem Jahr neu ins Programm kommt der eSprinter. Als Basismodell wird dem Handwerk zunächst der Kastenwagen mit Hochdach in der 3,5 Tonnen-Klasse offeriert. Damit stehen 10,5 Kubikmeter Laderaum zur freien Verfügung – wie beim Verbrenner-Bruder. Denn auch hier sind die Batterien unter dem Laderaumboden platziert.

Wie schon beim eVito steht eine Batteriekapazität von 41 kWh zur Verfügung, die die maximale Reichweite bei 115 Kilometer enden lässt. Hier dürfen 1.040 Kilogramm zugeladen werden. Alternativ geht der eSprinter mit 55 kWh in den Handwerker-Alltag. Versprochen wird damit eine maximale Reichweite von 150 Kilometer, allerdings sinkt die Zuladung auf 900 Kilogramm. Wie auch beim eVito endet der Tacho bei 80 km/h, auf Wunsch bei geringerer Reichweite des 85 kW starken Kastenwagens bei 120 km/h.

eSPRINTER, MERCEDES BENZ

Batteriekapazität	41 Kilowattstunden (kWh)
Reichweite	115 Kilometer (bei Geschwindigkeitsbegrenzung 80 km/h)
Preis	noch nicht bekannt



Während beim Verbrenner-Sprinter der Mercedes-Händler die Fahrzeugschlüssel ab 20.000 Euro überreicht, muss der Handwerker beim eSprinter deutlich mehr Geld investieren. Die exakten Preise stehen derzeit aber noch nicht fest.

Elektro-Transporter: e-Crafter

Bei Volkswagen Nutzfahrzeuge begann der Einstieg in die E-Mobilität 2018 mit dem e-Crafter. Im Vorfeld wurde der Bedarf an Reichweite bei 1.500 ausgesuchten Kunden mit 210.000 ausgewerteten Fahrprofilen ermittelt. Der Durchschnitt liegt zwischen 70 und 100 km pro Tag. Mit der von VW angebenen Reichweite von maximal 173 Kilometern, die auf der zweiten Crafter-Generation basiert, ist dieser Teil des Lastenheftes erfüllt. Die Höchstgeschwindigkeit ist dabei auf 90 km/h begrenzt.

Die Antriebsleistung beträgt in der Spitze 100 kW. Auch beim e-Crafter sind die Batterien platzsparend unter dem Unterboden untergebracht. Geladen werden kann der elektrische Transporter per CCS Gleichstrom-Ladestation mit 40 kW binnen 45 Minuten. Dann stehen 80 Prozent der Batteriekapazität zur Verfügung. Alternativ geht das Laden auch mit der Wallstation innerhalb von fünfeinhalb Stunden.

Platz ist drin im e-Crafter: Das Laderaumvolumen in der zunächst nur lieferbaren Hochdach-Version (2.590 Millimeter Höhe) beträgt 10,7 Kubikmeter. Die Zuladung setzt je nach Version die Grenzen zwischen 975 und 1.720 Kilogramm. Während der Hochdach-Crafter mit Verbrennungsmotor rund 30.000 Euro kostet, werden beim e-Crafter rund 69.500 Euro fällig, jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer.

E-CRAFTER, VOLKSWAGEN

Antriebsleistung	100 Kilowatt (kW)
Reichweite	173 Kilometer (bei Geschwindigkeitsbegrenzung 90 km/h)
Preis	69.500 Euro zzgl. MwSt.



ADVERTORIAL

Überzeugend effizient – Roto Designo R6 und R8 Quadro sparen Energie

Kunden sind mit Roto bei Modernisierung und Neubau optimal beraten. Die Energieeffizienz beläuft sich hierbei bis zur Passivhaustauglichkeit.



Kosten sparen und die Umwelt schonen – Bauherren suchen sowohl bei Neubauten als auch bei Modernisierungsprojekten nach einer Möglichkeit, beide Faktoren unter ein Dach zu bringen. Die Lösung ist das Roto Designo R6 oder das R8 Quadro, welche mit Premiumqualität und Energieeffizienz überzeugen.

Undichte Dachfenster, Einfachverglasung oder Kältebrücken wirken sich negativ auf das Wohlbefinden der Bewohner, aber auch auf das Portemonnaie und die Umwelt aus. Fachhandel und Dachhandwerk spüren die steigende Nachfrage nach energieeffizienten Lösungen, die Kosten sparen und das Klima schonen.

Energieeinsparung über den Standard hinweg

Sowohl das Klapp-Schwingfenster Designo R8 Quadro als auch das Schwingfenster Designo R6 Quadro verfügen über den bewährten integrierten Wärmedämmblock und nutzen das aus dem Fassadenfensterbau bekannte, hochwertige Multikammer-

Kunststoffprofil. Beides wirkt dem Verlust von Raumwärme entgegen und hindert Feuchtigkeit oder Kälte, ins Innere zu gelangen. Zudem liegt mit der Zweifach-Komfort-Verglasung der sogenannte Wärmedurchgangskoeffizient bei gerade einmal $1,1 \text{ W/m}^2 \text{ K}$ – ein U-Wert, der sonst fast ausschließlich bei Fenstern mit Dreifachverglasung zu finden ist. Damit übertreffen die Dachfenster die geforderten Standards der Energieeinsparverordnung (EnEV), mit deren Hilfe die Energiebilanz bei Neubau und Sanierung verbessert werden soll.

KfW-Förderung durch Dreifach-Verglasung möglich

Um bereits vor dem Einbau der Dachfenster den Geldbeutel der Kunden zu schonen, können Profis ihnen zur Beantragung einer KfW-Förderung raten. Erforderlich hierfür ist unter anderem eine Dreifach-Verglasung. Diese kann beim Designo R6/R8 Quadro auf Wunsch integriert, die Wärmedämmwerte so auf bis zu $0,80 \text{ W/m}^2 \text{ K}$ reduziert und damit sogar Passivhaustauglichkeit erreicht werden.

Produktinformationen unter: www.roto-dachfenster.de

Quelle: Roto Dach- und Solartechnologie



**METALL
IST UNSER
DACHWERK!**



**EINE
KLASSE FÜR SICH
IN DESIGN UND
FUNKTION!**

Lübke TWAP Connect

Das **neue Komplettsystem** zur verdeckten Befestigungslösung. Innovativ steckbar. Keine Befestigungselemente im sichtbaren Bereich durch einfaches Aufklippen der Abdeckblende. **Stilvolles Design-Element** für höchste Ansprüche.





Tablet und Schieferhammer passen gut zusammen!

Die 15. DEG Dach-Foren kombinieren digitale und analoge Themen

„Die DEG sagt Danke! Vor allem Ihr könnt Euch untereinander beglückwünschen und Danke sagen“, gratulierte DEG-Vorstand Andreas Hauf Mitgliedern und Kunden zum Auftakt der diesjährigen Dach-Foren.

Gemeinsam steigerte die DEG Dach-Fassade-Holz eG ihren Umsatz auf über 270 Millionen Euro. Darüber hinaus wuchs die Anzahl der Mitgliedsbetriebe auf 1.810. „Wir haben den Umsatz Monat für Monat gegenüber dem Vorjahr getoppt. Mit mir, meine ich uns alle zusammen. Ihr habt die Aufträge bei uns platziert, die wir zusammen realisiert haben“, bedankte sich Hauf.



DEG-Vorstand Andreas Hauf gratulierte und sagte Dankeschön.



Die Broschüre "Kompetenz in Fassade" stieß auf großes Interesse.

DEG mit neuem Produktbereich Fassade

Zu den 15. DEG Dach-Foren kamen knapp 600 Besucher. An sechs Standorten informierte die Einkaufsgenossenschaft über ihre aktuellen Neuigkeiten. Passend zum Gesamtumsatz und in Zeiten der Digitalisierung stiegen die anteiligen Umsätze über den Online-Bestell- und Informationsservice (OBIS) weiter an. Ferner investierte die DEG in zahlreiche Geschäftsbereiche.

Mit dem neuen Produktbereich Fassade baut das Unternehmen seine Kompetenzen weiter aus. Dachdecker und Zimmerer schauten interessiert in die neue DEG-Fassadenbroschüre, welche die Vielfalt der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade darstellt, die auf den Dach-Foren erstmals präsentiert wurde.



Neue Zweigniederlassung in Dortmund – Neubau Kantbetrieb Lage

An den Standorten Lage und Dortmund entstehen aktuell zwei Neubauten. Der Kantbetrieb Lage findet sein neues Zuhause auf einem 4.500 Quadratmeter großen Grundstück, worauf moderne Büro- und Hallenflächen entstehen. Ebenfalls eine Nummer größer fällt der Neubau der Zweigniederlassung Dortmund aus.

An der Rüschebrinkstraße haben die Bauarbeiten auf dem knapp 22.000 Quadratmeter großen Areal begonnen. Zusätzlich investierte die DEG in die Geschäftsbereiche Logistik und Personal, um weiterhin die wachsenden Ansprüche in einer schnelllebigen Welt zu erfüllen. „Ich versichere Ihnen eines, wir entscheiden bei allen Fragen nachhaltig und langfristig. Das ist unsere Prämisse“, versprach DEG-Vorstand Jörg Lecke allen Anwesenden.

Die Vorträge der Gastreferenten eröffnete Michael Zimmermann, Vizepräsident beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Mit dem Thema „Digitalisierung im Handwerk“ präsentierte er eine Angelegenheit, mit der er als Geschäftsführer der Zimmermann Bedachungen GmbH tagtäglich zu tun hat.



Volle Besucherreihen bedeuteten am Ende knapp 600 Besucher.



„Mich interessiert alles, was unser Dachdeckerhandwerk nach vorne bringt. In Zeiten der Digitalisierung müssen wir nicht über neue Technologien nachdenken, sondern vor allem über Verbindungen. Wir müssen uns die Frage stellen: Wie können wir unsere handwerkliche Dienstleistung mit dem Kunden verbinden?“, veranschaulichte Zimmermann die gegenwärtige Situation.

Seine Erkenntnis: Tablet und Schieferhammer passen gut zusammen! Besonders die Chancen stellte der Referent in den Fokus: Marketing, Prozesse, Geschäftsideen und das Handwerk 4.0. „Wir müssen nur aufpassen, dass wir bei allem das Heft in der Hand halten“, warnte der Dachdeckermeister.

„Mich interessiert alles, was unser Dachdeckerhandwerk nach vorne bringt.“

Michael Zimmermann: „Tablet und Schieferhammer passen gut zusammen!“

Als Beispiel nannte er eine Schreinerei, die mit einem Online-Tischkonfigurator große Erfolge feierte. Den Fertigungsprozess des vom Kunden individuell zusammengestellten Tisches begleiten die Mitarbeiter des Unternehmens audiovisuell.

„Da begrüßt die Familie beim Einzug den Tisch als neues Familienmitglied“, scherzte Zimmermann, traf aber den kreativen Kern der Idee. Genauso wie Chancen ergeben sich in digitalen Zeiten allerdings auch Risiken. Erste Internet-Portale, über die sich Angebote für Dächer erstellen lassen, von denen der Dachdecker oder Zimmerer zunächst nichts sieht, stehen in den Startlöchern. „Es besteht die Gefahr, dass zukünftig die Verteilung von Bauvorhaben höher vergütet wird als die handwerkliche Leistung“, warnte der Vizepräsident vom ZVDH.

ZVDH (Michael Zimmermann, links) und ZEDACH (Andreas Hauf, rechts) präsentierten ihr gemeinsames Digitalisierungsprojekt.



In der „FLEXBOX“ befindet sich unter anderem ein Website-Baukasten, mit dem sich schnell und einfach eine Unternehmenswebsite speziell für Dachdecker und Zimmerer erstellen lässt.

Gemeinsames Digitalisierungsprojekt von ZEDACH und ZVDH

Anschließend stellten die Partner ZEDACH und ZVDH ihr gemeinsames Digitalisierungsprojekt vor. Einen digitalen Werkzeugkasten. In dieser sogenannten „FLEXBOX“ befindet sich unter anderem ein Website-Baukasten, mit dem sich schnell und einfach eine datenschutzkonforme Internetseite erstellen lässt. „Wir erzeugen Effekte, die Euch Zeit für das Wesentliche schaffen. Unseren Werkzeugkasten werden wir ständig um Funktionen erweitern. Die Internetseite als Startpunkt ist sozusagen das Fundament, auf dem wir unser Haus bauen“, erläuterte Hauf die weitere Vorgehensweise.

„Sie können nichts falsch machen, es sei denn, Sie machen nichts! Die Digitalisierung ist keine Konkurrenz für uns. Zukünftig kommen zwei neue Kompetenzen auf Sie zu: tippen und mit dem Finger über einen Bildschirm wischen“, zog Michael Zimmermann sein Fazit.





Im digitalen Themenumfeld blieb auch Jörg Mosler, der sich dem Schwerpunkt Mitarbeitergewinnung widmete. Der gelernte Dachdeckermeister begeisterte die Teilnehmer mit einem interaktiven Vortrag. „Wir tun Dinge aus Lust oder Spaß oder um Schmerzen zu vermeiden. Die Basis unseres Tuns und Handelns besteht auf Emotionen“, leitete Mosler ein.

Nach seiner Auffassung müssen sich Unternehmer die zentrale Frage stellen: „Was motiviert Menschen?“. Zusätzlich gilt es neu zu denken und den „haben wir immer so gemacht“-Knoten zu lösen. „Bei der Mitarbeitergewinnung über Social Media geht es nicht um Technik. Nein! Es geht um Emotionen“, unterstrich Mosler seinen Ansatz.



Jörg Mosler lud zum Mitmachen ein, sorgte für Lacher und regte zum Nachdenken an.

Welche Effekte die Emotion Leidenschaft auslösen kann, erläuterte der dynamische Referent an Hand des Beispiels von Koch Jamie Oliver. „Jamie schaffte es mit Leidenschaft zum berühmtesten Koch der Welt. Leute, der Typ ist Engländer“, witzelte Mosler. Der ehemalige Dachdeckermeister, der 16 Jahre im Dachdeckerhandwerk arbeitete, gibt einen Einblick in sein Leben und erzählt, dass er jene Leidenschaft in seinem Dachdeckerhandwerk nie gefunden hat.

„Allerdings habe ich in dieser Branche ganz viele leidenschaftliche Leute kennengelernt. Menschen wie Euch. Meine Leidenschaft habe ich als Redner und Autor gefunden. Ich verstehe mich als einen Grenzen-Sprenger, der sich dafür einsetzt, dass es irgendwann normal ist, wenn der Sohn oder die Tochter eines Arztes im Handwerk arbeiten möchte“, zeigte Mosler seine eigene Motivation auf.

Vorgehängte hinterlüftete Fassade mit Faserzement

Zum Thema Fassade referierte Markus Stieger (Eternit), der die Zuhörer in die faszinierende Welt von Faserzement führte. Die Marke Equitone bietet die unterschiedlichsten Fassadentafeln für die verschiedensten Einsatzbereiche. Ganz neu auf dem Markt ist die Tafel „Materia“, die in der Fassade der DEG Zweigniederlassung Münster verbaut ist.

„Das Material wirkt natürlich, ästhetisch und ist einfach schön anzusehen“, veranschaulichte Stieger die Beschaffenheit des Produkts. Demgegenüber steht die „Natura“-Tafel vor allem für ihren bekannten Graffitischutz.

„Dieses Material wird beispielsweise verstärkt an Bahnhöfen eingesetzt wie in Dortmund oder Stuttgart“, so Stieger. Der Referent zeigte verschiedene Referenzobjekte und ging auf mögliche Befestigungstechniken ein. „Insgesamt sind rund 80 Prozent der Bauvorhaben genietet. Den Einsatz von Schrauben finden wir eher bei kleinen Flächen oder im Passivhausbereich, wo die Holz-Unterkonstruktion eine größere Rolle spielt“, teilte der Experte mit.



Marcus Stieger (Eternit) führte die Teilnehmer in die faszinierende Welt des Faserzements.

VELUX zeigt Dachdeckern und Zimmerern das Modular Skylights System

In der Kaffeepause stand vor allem die Montageshow der Firma VELUX im Fokus. Objektberater Markus Gehring präsentierte mit seinem Team das VELUX Modular Skylights System. In der Live-Montage setzten die Mitarbeiter das modulare Glaslichtband Stück für Stück zusammen und beantworteten alle Fragen rund um das Oberlicht.

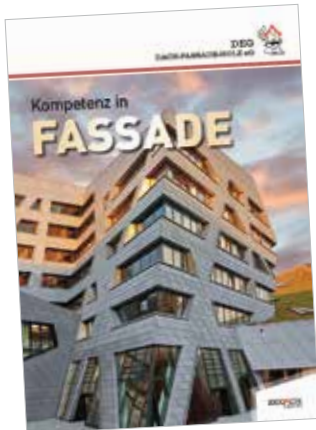
Am Ende der Veranstaltung blieb Jörg Lecke nur noch eins zu sagen: „Vielen Dank für Ihre Teilnahme. Bleiben Sie vor allem gesund! Alles Weitere bekommen wir zusammen hin.“ Abschließend tauschten sich alle Teilnehmer beim gemeinsamen Abendessen aus.



Das Team von VELUX führte eine Live-Montage des Modular Skylights Systems vor und beantwortete alle Fragen.

Neuer Produktbereich Fassade – Wir sind für Sie da!

Kompetenz in Fassade. Auf knapp 90 Seiten präsentiert die DEG Dach-Fassade-Holz eG ihr Know-how im Bereich Fassade mit der ersten DEG-Fassadenbroschüre.



Seit Januar hat der neu gegründete Geschäftsbereich Produktmanagement Fassade seine Arbeit aufgenommen. Mirco Jerominski, Alina Kleinekemper und Bernd Daus agieren aus der Hauptverwaltung in Hamm und sind Ansprechpartner rund um den Schwerpunkt der vorgehängten, hinterlüfteten Fassade. In der Fassadengestaltung sind Dachdecker sowie holz- und metallverarbeitende Betriebe traditionell tätig.

Dieser Bereich erfreut sich aktuell einer zunehmenden Akzeptanz und Nachfrage. An dieser Stelle unterstützen



KONTAKT FASSADE
Tel. 0238 -933222 oder
DEG.Fassade@dde.de

wir unsere Mitglieder, Kunden und Kollegen in den Zweigniederlassungen mit unserem Expertenwissen“, ist sich das Team einig. Fassaden lassen sich kreativ in den verschiedensten Formen ausführen. Ob Schiefer, Keramik, Holz, Faserzement oder Schichtstoffplatten (HPL), die DEG bietet gemeinsam mit ihren Industriepartnern schnell und einfach die passenden Materialien an.

Stellvertretender Zweigniederlassungsleiter

Wir gratulieren Jochen ter Jung - ZNL Essen

Zweigniederlassungsleiter Marko Wiecek und Christian Kus (Verkaufsleiter Rhein-Ruhr) überreichten einen großen Blumenstrauß. DEG-Mitarbeiter Jochen ter Jung ist neuer stellvertretender Zweigniederlassungsleiter am Standort Essen.

Innerhalb eines Jahres arbeitete sich der 54-Jährige in die Ablauforganisation ein und integrierte sich in das DEG-Team vor Ort. „Herr ter Jung weiß auch in schwierigen Situationen zu überzeugen. Wir sind uns sicher, dass er diese besondere Verantwortung sowohl in der täglichen Arbeit als auch in der Vertretung des Zweigniederlassungsleiters qualifiziert umsetzen wird“, lauteten die Worte des Vorstands und der Geschäftsleitung.



v.l.n.r.: Marko Wiecek, Jochen ter Jung und Christian Kus

BITTE VORMERKEN!
Generalversammlung
im Kurhaus Bad Hamm
26. April 2019

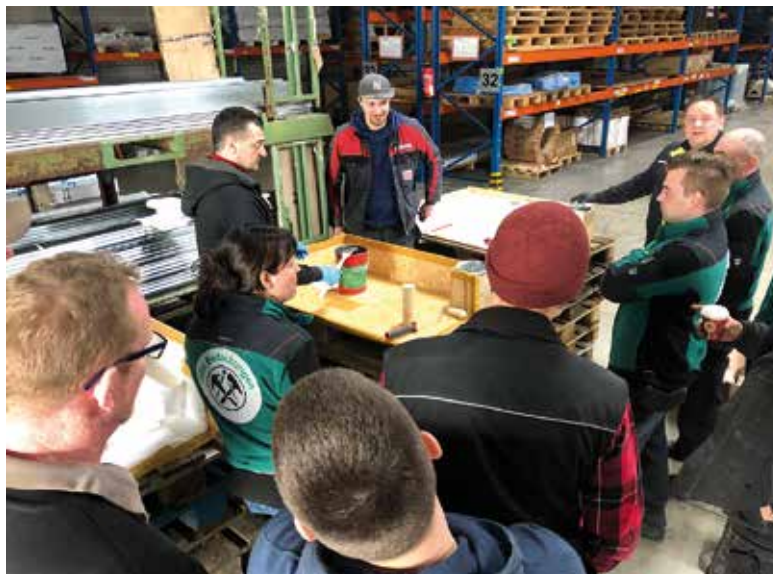


Wer? Wie? Was? – Wieso? Weshalb? Warum?

Zahlreiche Mitglieder und Kunden bilden sich über die DEG weiter.

Dachdeckermeisterin Coletta Glitz nimmt die selbst erstellte Polyesterhandschlinge in die Hand und legt sie um den Flachdachlüfter. Schritt für Schritt zeigt ihr Thomas Capoccello (Enke), wie sie den Lüfter einfach einfassen kann. Zusätzlich gibt es Tipps und Tricks vom Außendienst zu den Innen- und Außenecken und Hinweise zu den aktuellen Verarbeitungsrichtlinien.

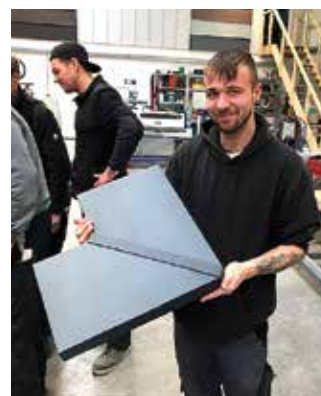
Mit allein vier Seminaren im Februar stand die Bildungsinitiative der Zweigniederlassung Wesel stellvertretend für zahlreiche Seminare und Schulungen der DEG zum Jahresauftakt. Mit dabei war Klempnermeister Norbert Terhart, der an zwei Tagen zahlreiche Teilnehmer in die Welt der Klempnerarbeiten entführte.



Coletta Glitz fasste einen Lüfter ein.

Anfangen bei grundlegenden Lötarbeiten bis zu komplexeren Aufgabenstellungen wie das Einfassen eines Pfostens in der Mauerabdeckung. „Die Stimmung war hervorragend und wir haben uns gefreut, dass die Schulungen bei Mitgliedern und Kunden so gut ankamen“, zogen die DEG-Fachberater Thomas Eigener und Manuel Weiher ihr Fazit.

Im ersten Jahresquartal lud die DEG gemeinsam mit ihren Industriepartnern zu insgesamt 26 Veranstaltungen und Seminaren ein.



Mehr als nur heiße Luft

Die DEG Fachgruppe Maschinen und Werkzeuge zu Gast bei LEISTER Technologies

Im Februar besuchte die Fachgruppe Maschinen und Werkzeuge unseren Industriepartner LEISTER Technologies in Solingen. General Manager Andreas Cellar begrüßte die Mitarbeiter der DEG Dach-Fassade-Holz eG und führte sie anschließend in die LEISTER-Erlebniswelt der Heißluftgeräte ein.

Die wichtigsten Alleinstellungsmerkmale der Handgeräte und Automaten zeigte Andreas Schreiber aus dem Vertrieb auf. „Mit diesem Wissen können wir unsere Mitglieder und Kunden qualifiziert beraten“, sagte Fachgruppenleiter Dirk Bollhorst. Anschließend stellte Roland Beeler, Head of Business Line Plastic Fabrication, Roofing & Flooring, die Markteinführung des neuen UNIDRIVE 500 vor.

Beim abschließenden LEISTER-Cup ging es am Tischkicker um Ruhm, Ehre und kleine Pokale.



Sascha Orthen (LEISTER, re.) erklärt DEG-Mitarbeiter Michael Juskowiak die Funktionsweise der Heißluftgeräte.

Anschließend ging es zu einem Praxisteil in vier Gruppen durch die verschiedenen Unternehmensbereiche. An der ersten Station brachte Andreas Schreiber den Mitarbeitern der DEG das Schweißen mit den Automaten näher. Anschließend schweißte Sascha Orthen verschiedene Folien mit dem neuen Produkt UNIDRIVE 500. Mit dem Halbautomaten gelang manchem DEG Mitarbeiter auf Anhieb die perfekte Schweißnaht.

Danach erläuterte Stefan Hausmann das Reparaturwissen der LEISTER-Geräte und Roland Beeler vertiefte das Wissen zum Prüfen verschiedener Nähte. „Der Besuch hat sich auf jeden Fall gelohnt. Einigen von uns war das Leistungsspektrum von LEISTER gar nicht so bewusst“, sagten gleich mehrere Teilnehmer nach der Veranstaltung.

Zum Abschluss des zweitägigen Seminars tauschte sich die DEG mit ihrem Industriepartner in einem interessanten Feedback-Gespräch aus. In diesem Rahmen vereinbarten die Partner konstruktive Ansätze, um bisher ungenutzte Potenziale besser zu nutzen. „Unser Ziel ist eine intensive Zusammenarbeit“, zog Dirk Bollhorst das Fazit.





Dachdecker-Innung Bochum zu Gast bei der DEG



Die Dachdecker-Innung Bochum traf sich zu zwei Veranstaltungen in den Räumlichkeiten der DEG Dach-Fassade-Holz eG in der Zweigniederlassung Bochum.

Mit der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) besprach die Innung verschiedene Themen wie Gerüstbau, Arbeitsverfahren und Gesundheitsschutz. Außerdem gab die BG einen Einblick in ihre Grundlagen und verteilte an alle Teilnehmer ein kleines Heft mit dem gesammelten Kompaktwissen.

Sowohl Theorie als auch ein Praxisteil standen bei der Firma Dörken auf dem Plan. Der Industriepartner der DEG stellte

seine Zubehörkomponenten vor, die sich für Anschlüsse aller Komponenten auf allen Untergründen eignen. Außerdem präsentierten die Herdecker ihr Steildachsystem mit der Aufsparendämmung Delta-Maxx-Polar. In einem kleinen Workshop ging es abschließend um die Verklebung mit Delta-Liquixx und dem Delta-Multiband.



Wir sind da – in Recklinghausen

Neues DEG-Abhollager zur Saison 2019

KONTAKT
Sascha Freidel
Tel. 02361 - 302610 oder
sascha.freidel@dde.de

Zum 1. April 2019 eröffnete die DEG Dach-Fassade-Holz eG ihr neues Abhollager in Recklinghausen. An der Tiroler Straße 38, in unmittelbarer Nähe zum Kreuz Recklinghausen (A2/A43), finden Sie Dach-Baustoffe in gewohnter Qualität.

„Mit dem zusätzlichen Standort im nördlichen Ruhrgebiet verstärken wir unsere Präsenz in der Metropolregion Rhein-Ruhr. Wir alle wissen um die Verkehrslage im Ruhrpott. Im Norden waren bisher vor allem unsere Zweigniederlassungen in Bochum und Bottrop Anlaufstellen. Mit dem Abhollager bieten wir unseren Mitgliedern und Kunden schnellere und kürzere Anfahrtswege“, erklärt Christian Kus, Verkaufsleiter Rhein-Ruhr.



Neuer Kantbetrieb in Lage

In Lage findet auf einem benachbarten Grundstück zum bisherigen Standort „Im Seelenkamp“ ein moderner Kantbetrieb sein neues zu Hause. Die Baumaßnahmen schreiten voran und wir halten Sie auf dem Laufenden. Die DEG eröffnet den neuen Kantbetrieb Lage im Frühsommer 2019.

Aktuell ist der Neubau mit Sicherungsnetzen versehen.



ADVERTORIAL

Erstklassig! In Design und Funktion!

Das Terrassenwandanschluss- und Trittschutzprofil-System Lübke TWAP

Die TWAP-Systemreihe von Lübke baumetal zeichnet sich durch ihre einfache und schnelle Montage aus und sorgt somit für ein perfektes Ergebnis mit perfekter Optik. Sie überzeugt vor allem durch sein formschlüssiges Design „ohne Schnörkel und unnützen Krimskrams“. Neben dem innovativen steckbaren TWAP Connect (PW81) gibt es mit dem TWAP Design (PW87) und TWAP Vario (PW77plus) die einfache Komplettlösung zur verdeckten Befestigung. Mit seiner Design-Blende bietet es einen stilvollen Auftritt für höchste Ansprüche. Diese ist anklippbar und somit besonders leicht zu montieren.

Das Ergebnis: Es gibt keine störenden Befestigungselemente im sichtbaren Bereich. „Die Design-Abdeckblende wird nach erfolgter Montage des Trittschutzprofils einfach aufgeklipst. Eine einfache und schnelle Montage ist somit garantiert“, verspricht Vertriebsleiter Dirk Ebbefeld. Die TWAP Varianten Design und Vario sind auf Wunsch allerdings auch ohne Design-Abdeckblende lieferbar, wobei die Schraubbefestigungen dann sichtbar werden. Die Design-Abdeckblende lässt sich in diesem Fall auch noch im Nachhinein schnell und einfach nachrüsten.



Ohne Schnörkel und unnützen Krimskrams

Bei diesem Profilsystem gibt es insgesamt **drei Varianten**: TWAP Connect (PW 81) und TWAP Design (**PW87**) als Aluminium-Strangpressvariante und das TWAP Vario (**PW77plus**), die aus Aluminiumblech gekantet wird. Die Profile TWAP Connect und TWAP Design sind in zwei richtlinienkonformen Standardhöhen (150 und 200 mm) erhältlich, die kantbaren Profilen sind in der Höhe variabel (zwischen 100 und 400 mm). **Generell ist die gesamte Farbpalette in RAL und DB erhältlich.** Weitere Infos zu den innovativen TWAP-Systemen und unseren weiteren Produkten finden sich auch im neuen Produktkatalog, der ab Ende April erhältlich sein wird.

Text und Bild: Lübke baumetal



Das Dachfenster.

Roto Renovierung Immer die passende Lösung.

Mit dem Designo Klapp-Schwingfenster bietet Roto für jeden Dachfenster-Austausch die passende Lösung – ab sofort standardmäßig in noch mehr Größen. So tauschen Sie sogar veraltete Schiebefenster anderer Hersteller ganz ohne aufwändige Umbauarbeiten am Dach komfortabel aus.

Mehr Informationen unter www.roto-dachfenster.de

S3-Sicherheitsschuhe bieten optimalen Schutz



Klassische Dachdeckerschuhe haben eine Sohle aus Reifengummi, sie wird manchmal sogar aus alten Autoreifen gefertigt. Für viele Dachdecker steht das für eine optimale Rutschhemmung, gerade im Vergleich zu S3-Sicherheitsschuhen. Doch letztere sind Pflicht auf dem Bau.

Beim Schuhwerk gehen die Ansichten der Praktiker weit auseinander – die einen schwören auf die seit Jahrzehnten bewährten Dachdeckerschuhe mit Gummisohle. Die anderen, häufig jüngeren Handwerker, setzen auf den Schutz, den der von der Berufsgenossenschaft vorgeschriebene S3-Sicherheitsschuh dank durchtrittsicherer Sohle und Zehenschutzkappe bietet. Und sie wissen: In der Praxis unterscheiden sich beide Schuhtypen längst nicht mehr, was Tragegefühl und Rutschsicherheit angeht.

Nicht rutschticher, aber hemmend: Dachdeckerschuhe mit Gummisohle

Das vermutlich wesentlichste Merkmal des klassischen Dachdeckerschuhes ist seine Sohle aus Autoreifengummi. Sie versprach in der Vergangenheit die bestmögliche Rutschsicherheit auf dem Dach, und die ist auch gefragt. Das Problem: So rutschhemmend der Autoreifen auch ist, laut Norm (EN ISO 20345) dürfen S3-Sicherheitsschuhe nicht mit einer solchen Gummisohle ausgestattet sein, schon gar nicht ohne Profilierung. Wer glaubt, dass moderner Fußschutz auf dem Dach deshalb nicht genügend Halt bietet, irrt jedoch. Sicherheitsschuhe für Dachdecker sind durchdachte Produkte, die gezielt auf das Gewerk und seine speziellen Anforderungen zugeschnitten sind.

S3-Sicherheitsschuhe für den sicheren Stand auf dem Dach

Sicherheitsschuhe der im Regelfall auf Baustellen vorgeschriebenen Klasse S3 werden zumeist mit Sohlen aus antistatischem Polyurethan (PU) oder ähnlichen synthetischen Materialverbindungen hergestellt. Die Rutschhemmung ist dabei immer ein wesentlicher Faktor, sie wird je nach Untergrund jedoch auf unterschiedliche Arten realisiert. Auf die Frage, welches Laufsohlenmaterial und welche Profilierung die besten Eigenschaften für eine bestimmte Tätigkeit bieten, suchen Hersteller stimmige, praxisnahe Antworten.

Die Ergebnisse lassen sich sehen: Am Markt sind diverse Sicherheitsschuhe erhältlich, die oft speziell für das Dachdeckerhandwerk entwickelt wurden und eine sehr gute Rutschhemmung bieten. Ein wesentliches Merkmal sind dabei eine möglichst große



Leicht dank metallfreier Durchtrittssohle – S3-Sicherheitsschuh Super X von Lemaitre (Quelle: Lemaitre)



Klassischer Dachdeckerschuh von MAJO mit Schnallen und Autoreifensohle (Quelle: MAJO GmbH)

Auftrittsfläche mit dezenter Profilierung. Grobe Stollen haben auf dem Dach in der Regel nichts zu suchen, zumal sie unerwünschte Spuren auf frischen Bitumbahnen hinterlassen würden. Auch eine angenehme Keilsohle gehört bei vielen Schuhen zur Ausstattung. Sie erleichtert das häufige Knien.

S3-Sicherheitsschuhe bieten hohen Tragekomfort

Mit dem Vorurteil schwer, klobig und unbequem zu sein, haben Sicherheitsschuhe in vielen Branchen zu kämpfen. Fakt ist jedoch: Solch betagten Fußschutz findet man kaum noch. Moderne Sicherheitsschuhe sind leicht, haben eine angenehme Bettung und Passform - und häufig eine ergonomisch geformte Zehenschutzkappe, die sich nicht in den Fuß des Dachdeckers drückt, wenn dieser in die Hocke geht. Alternativ gibt es leichtere Zehenschutzkappen aus Kunststoff. Dadurch reduziert sich das Gewicht des Schuhs ein wenig - in der Praxis bietet Metall allerdings den höheren Schutz.

Auch bei der Form ist die Auswahl ansehnlich. Ob zum Schnüren oder mit Schnallen: vom leichten Halbschuh bis zum gefütterten Winterstiefel ist für jede Jahreszeit und Tätigkeit der richtige S3-Fußschutz verfügbar. Viele Sicherheitsschuhe können heute zudem mit orthopädischen Einlegesohlen ausgestattet werden, ohne die Vorgaben der Sicherheitsnorm zu unterlaufen.

Das muss das Schuhwerk des Dachdeckers können

Schuhe für die Arbeit auf dem Dach sollten was aushalten. Das fängt beim Obermaterial an: Hier sind keine modischen Textilien oder Applikationen gefragt, sondern robuste, glatte Leder. Obermaterial, Nähte und Laufsohlen sind beim Fußschutz eines Dachdeckers im Idealfall flammenfest und hitzebeständig. So beugt man Verletzungen bei der Arbeit mit Bitumen vor, etwa wenn der Brenner versehentlich über die Schuhe geführt wird. Ein weiterer Praxistipp: Verfügt der Sicherheitsschuh über eine geschlossene Lasche, bleiben Feuchtigkeit und Schmutz draußen. Wer bei Wind und Wetter auf dem Dach arbeitet, weiß das zu schätzen.

So bleiben S3-Sicherheitsschuhe lange im Einsatz

Lederschuhe sind widerstandsfähiger als Schuhe mit Textiloberfläche, doch gilt grundsätzlich: Eine regelmäßige Pflege steigert die Lebensdauer. Leder wird mit der Zeit spröde und brüchig, besonders bei den oft feuchten und wechselnden Arbeitsbedingungen unter freiem Himmel. Der regelmäßige Einsatz von Politur hält das Leder geschmeidig und imprägniert zugleich. Auch der Schuh selbst sollte langlebig konstruiert sein. Eine hochgezogene Sohle etwa schützt die Schuhspitzen vor Kratzern und Abnutzung.

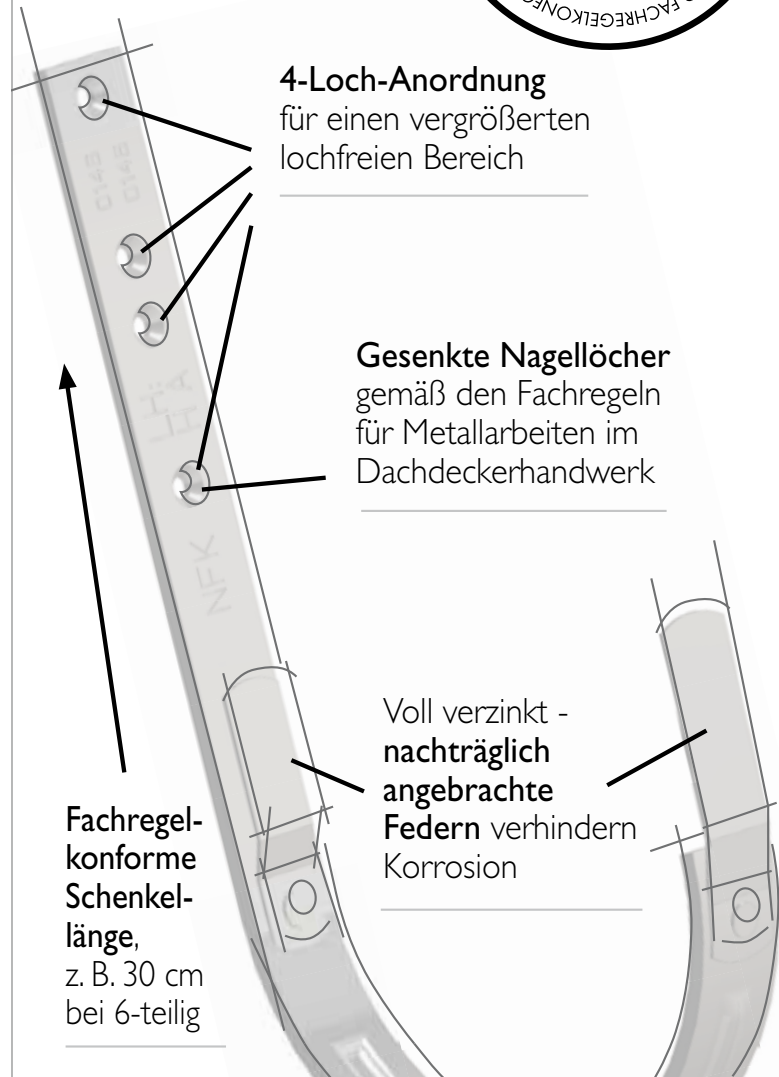
Die wichtigste Eigenschaft ist jedoch der Tragekomfort. Drückt der Schuh, wird er nicht angezogen, und dann nützt auch das beste Sicherheitskonzept nichts. Daher sollte man seine S3-Sicherheitsschuhe vor dem Kauf anprobieren und nicht zu sparsam sein. Schließlich wird der Fußschutz an Arbeitstagen deutlich länger getragen als der private Straßenschuh.

LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



Text: Michael Podschadel, Bilder: Shutterstock, Lemaitre, MAJO



Internationaler Handwerksmeister geht auf friedliche Auslandseinsätze

Weiterbildungen gibt es viele. Fast alle kreisen um die Qualifizierung für den eigenen Betrieb. Das ist beim Internationalen Handwerksmeister anders. Dachdeckermeister Uwe Mäusgeier hat die einjährige Weiterbildung bei der Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main absolviert, um über den Tellerrand zu schauen und Kollegen in ärmeren Regionen der Welt helfen zu können.

Mit dem deutschen Wirtschaftswunder in den 1960er Jahren tauchte erstmals der Begriff der Globalisierung auf. Ein Wort, bei dem die meisten heute an Großkonzerne denken, wohl kaum aber an das Handwerk. Doch es gibt Ausnahmen. Auf die Idee, Internationaler Handwerksmeister zu werden, kam Uwe Mäusgeier aus dem hessischen Rotenburg an der Fulda nicht selbst. „Es war ein spontaner Einfall von einem Freund“, erinnert er sich. Der Freund war der Geschäftsführer seiner zuständigen Handwerkskammer. Und der machte Uwe Mäusgeier bei der Überreichung der Urkunde zum 25-jährigen Dachdecker-Meisterjubiläum den Vorschlag zur „Internationalisierung“.

Weiterbildung Internationaler Meister: einmal über den Tellerrand schauen

Weder eine Midlife-Crisis noch Abenteuerlust waren für den 53-jährigen Anstoß, sich vom Meister zum Internationalen Meister weiterzubilden. Und ganz sicher lag es auch nicht an fehlender Auslastung. Immerhin ist Mäusgeier angestellter Dachdeckermeister bei der Dachdeckerei Otto Gruß in Eichenzell bei Fulda und zudem Sachverständiger für das Dachdeckerhandwerk. Es war wohl einfach die Neugier auf Neues und die „Lust, mal über den Tellerrand zu schauen.“

Die Fortbildung zum Internationalen Handwerksmeister bedeutete für den Vater von zwei Töchtern allerdings auch, an Wochenenden die Schulbank zu drücken und nach Geschäftsschluss im Betrieb noch lange nicht Feierabend zu haben. Dafür lockte im Zuge dieser Weiterbildung als Belohnung ein Auslandseinsatz. Denn ebenso wenig wie die duale Ausbildung in Deutschland nur aus grauer Theorie besteht, ist auch diese knapp einjährige internationale Zusatzqualifikation nicht auf das Wälzen von Lektüre begrenzt.

Mehr als Handwerk: Reise nach Ruanda

Zur Weiterbildung gehört auch ein etwa einwöchiger Praxiseinsatz in einem Entwicklungs- oder Schwellenland. Im Ausland zu arbeiten war kein Neuland für Uwe Mäusgeier. Schon vor rund 20 Jahren war er als Lehrverleger in Israel aktiv. Doch Ruanda, sein erstes Ziel, ist ein – wenn auch aufstrebendes – Entwicklungsland im Osten des schwarzen Kontinents und nicht vergleichbar mit dem hochzivilisierten Nahoststaat Israel. Zusammen mit acht Handwerkskollegen und im Auftrag der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) trat er die Reise an.

Learning by Doing heißt das Prinzip der Internationalen Meisterausbildung. Und so stehen auf dem Lehrplan auch Themen wie interkulturelle Kompetenz, interkulturelles Projektmanagement, das Bilden von Netzwerken, das Sammeln wichtiger Informationen über Land und Leute inklusive möglicher Gefahren sowie über Impfungen und Materialbeschaffung.

links: Besuch eines Bauprojekts für die Lagerung von 60 Millionen Liter Kraftstoff

rechts: „Made in Ruanda“ ist eine Aufforderung der Regierung, bei verschiedenen Projekten vorrangig Produkte aus Ruanda zu verwenden und keine Importware.





links: Eindrücke vom Woodmarket in Kigali

unten: Auszubildende im Tischlerhandwerk in Rubengera



„Wenn wir hier bei uns von einem Gerüst reden, kann das für die Handwerker in Ruanda eine Leiter oder eine abenteuerliche selbstgebaute Balken-Bretter-Konstruktion sein“, erinnert sich Uwe Mäusgeier. „Unsere Aufgabe ist es auch, soviel Sicherheitsbewusstsein wie möglich zu vermitteln.“ Darüber hinaus sollen ruandische Handwerker lernen, gute Arbeit zu leisten, betriebswirtschaftlich zu denken und ihr Wissen auch weiterzugeben.

250 Tote durch Blitzschlag pro Jahr

Warum gerade Ruanda? „Im letzten Jahr gab es dort 250 Tote durch Blitzschlag. Und das sind 250 zu viel“, so die trockene Antwort von Dachdeckermeister Mäusgeier. Sein Projekt für die GIZ, das er dort gestartet hat, heißt „Blitzschutz für Ruanda“. An den – auch in Ruanda – immer weiter verbreiteten

Mobiltelefonen, Rechnern und anderen „Segen der modernen Zivilisation“ kommt es durch Blitzeinschläge zu teuren Überspannungsschäden, die nur durch einen konsequent ausgebauten Blitzschutz verhindert werden können.

Unterstützt wird Mäusgeier bei dem Projekt von einem Kollegen, der selbst als Elektromeister in Deutschland arbeitet – und in Ruanda geboren ist. „Das ist mehr als ein Glücksfall – der Kollege ist für unsere Arbeit Türöffner, Organisationstalent und ein Gesprächspartner auf Augenhöhe für unsere Kontakte dort.“

Friedliche Auslandseinsätze als Internationaler Handwerksmeister

Solche Auslandseinsätze sind kein reines Ehrenamt. Neben der Kostenübernahme für die Reisekosten und Unterbringung gibt es sogar noch etwas Geld von der GIZ aus dem Entwicklungshilfe-Etat. „Gut angelegtes Geld“, findet Uwe Mäusgeier. „Denn nichts ist effektiver als die Hilfe zur Selbsthilfe.“ Allerdings kosten Uwe Mäusgeier seine Auslandseinsätze auch einen Teil seines wohlverdienten Urlaubs. Aber sowohl sein Arbeitgeber als auch seine Familie haben ihm dafür grünes Licht gegeben.

Weitere Informationen unter: www.hwk-rhein-main.de/de/weiterbildung/internationaler-meister-werden



Besichtigung einer Ausbildungsstätte und der vorhandenen Ausstattung

280 Bäume leben als Holzbau weiter

Geht das nicht auch in Holz? Thomas Griesser realisierte ein fünfstöckiges Mehrfamilienhaus mitten in Mannheim als Holzbau, obwohl es ursprünglich in Ziegel- und Betonbauweise geplant war. Ob Statik oder Brandschutz, die Herausforderungen waren groß.

Xavier Naidoo, deutscher Superstar und Mitgründer der Band „Söhne Mannheims“ sang einst: „Dieser Weg wird kein leichter sein“. Und das ahnten auch Beate Griesser-Lehr und Thomas Griesser von der Schwetzingen G+S Holzbau GmbH mit ihren 20 Mitarbeitern, Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Süd. Selbst für sie war das fünfstöckige Bauvorhaben in Holzbauweise an der Relaisstraße ein Projekt in einer bisher für ihren Betrieb einzigartigen Größenordnung. „Eine gewisse Ehrfurcht war da schon dabei“, erinnert sich Thomas Griesser.

Holzbau: Behörden frühzeitig einbezogen

Irgendwann ist immer das erste Mal. Auch für die zuständigen Baubehörden, die ein solches Projekt genehmigen mussten. Griesser schlug dazu genau den richtigen Behörden-Weg ein: Er involvierte von Anfang an die Amtsmitarbeiter und Prüfingenieure in das Projekt, mit dem aus 830 Kubikmetern Holz mitten im Mannheimer Stadtteil Rheinau ein fünfgeschossiges Haus mit 22 Wohneinheiten und einem Ladengeschäft entstehen sollte. Das entspricht etwa 280 Bäumen, die hier einer nachhaltigen Nutzung zugeführt werden sollten.

Selbst Treppenhaus und Fahrstuhlschacht sind aus Holz

Zunächst mussten drei Hürden für den Holzbau genommen werden. Gut, dass für die Vorbereitungszeit rund zwei Jahre zur Verfügung standen. Erfahrene Statiker mussten grünes Licht für dieses grüne Projekt geben und die entsprechenden statischen Nachweise erbringen. Ebenso waren Brandschutz-Experten gefragt, in ihren Gutachten zu bestätigen, dass auch ein solches Haus in Holzbauweise den Brandschutzvorschriften entsprechen kann. Und das sogar mit einem Treppenhaus und einem Fahrstuhlschacht in Holzbauweise. Das sorgte selbst auf der internationalen Messe BAU 2019 in München für Gesprächsstoff.



Nach nur fünf Monaten Bauzeit für den Holzbau wurde Richtfest gefeiert.

Mehrfamilienhaus-Holzbau: ohne Gutachten keine Baugenehmigung

So wurde etwa die MFPA Leipzig GmbH (Gesellschaft für Materialforschung und Prüfungsanstalt für das Bauwesen Leipzig mbH) als anerkannte Prüf-, Überwachungs- und Zertifizierungsstelle beauftragt, das allgemeine bauaufsichtliche Prüfungszeugnis für die Brandersatzwände auszustellen.

Denn auch diese Wände wurden in Brettsperrholzbauweise (BSP) ausgeführt. Voraussetzung für die Erfüllung der Vorschriften war die Bekleidung der BSP-Wände mit Gipskarton-Feuerschutzplatten oder Fermacell-Gipsfaserplatten der Feuerwiderstandsklassen REI60-M bzw. REI90-M. Die Dritten im Bunde waren Schallschutz-Ingenieure, die ein entsprechendes Konzept zu erarbeiten hatten. All diese Gutachten wurden ein wesentlicher Teil der späteren Baugenehmigung.

„Wachstumspotenzial“: So schnell werden fünf Etagen mit den vorgefertigten Wandelementen hochgezogen.





Hoch hinaus mit Holz: Darauf baut das Team von G+S Holzbau

Mehrfamilienhaus-Holzbau: Neuland in Mannheim

Mit dem nahenden Ende des Jahres 2017 war auch das Ende des alten Gebäudebestands gekommen. Die Bagger rückten an und machten Platz für ein Bauvorhaben, das in dieser Größenordnung nicht nur für Mannheim Neuland war. Und der Gebäudekomplex mit einer Wohn- und Nutzfläche von rund 2.000 Quadratmetern wuchs weit schneller als die Bäume, die für dieses Projekt verarbeitet wurden.

Im März 2018 wurde die Baugrube ausgehoben und die Betonbauarbeiten für Keller und Garage begannen. Der Rohbau mit den Holzarbeiten startete am 3. September 2018. Nach nur fünf Monaten Bauzeit für den gesamten Holzbau, einschließlich des Daches und der statischen Befestigung, konnte schon am 8. Februar 2019 das Richtfest gefeiert werden.

Für Oktober 2019 ist bereits die Bezugfertigkeit geplant. Die künftigen Mieter der Wohnungen und der Ladeneinheit können sich schon jetzt über die niedrigen Nebenkosten freuen. Denn das Gebäude ist so kon-

zipiert, dass es den KfW55-Standard erfüllen wird. So werden die Außenwände in Brettsperrholz-Bauweise mit 160 Millimeter Holzweichfaserplatten gedämmt, bevor eine mindestens sieben Millimeter starke Putzlage den äußeren Abschluss bildet.

Holzbau: nachhaltig gut für die Umwelt

Beeindruckende Daten und Fakten dieses Beispiels für nachhaltiges Bauen: Insgesamt wurden 830 Kubikmeter Bauholz verarbeitet. Das entspricht in etwa dem Volumen von 280 Bäumen mit einer Höhe von 25 Metern und einem Durchmesser von 40 Zentimetern. Fast 668 Kubikmeter davon waren Brettsperrholz und Massivholz. Über 28 Kubikmeter Brettschichtholz, sechs Kubikmeter Baubuche und mehr als 128 Kubikmeter Konstruktionsvollholz stecken in den fünf Geschossen. Der Zuschnitt der Hölzer für den gesamten Abbund entspricht einer Länge von exakt 12.419 Laufmetern.

Die Umwelt – nicht nur in Mannheim – freut's. Denn gegenüber einer konventionellen und zuerst geplanten Ziegel-Beton-Bauweise werden mit Fertigstellung des Gebäudekomplexes 830 Tonnen CO₂ gebunden. Eine CO₂-Menge, die von den Bäumen in ihrer Wachstumsphase bis zum Fällen dauerhaft der Atmosphäre entnommen und gespeichert wurde.

Das entspricht über 30.000 Fahrten eines Pkw von Frankfurt nach Mannheim. Die Bäume binden in ihrer Lebensphase enorm viel CO₂ und bieten jetzt eine Wohlfühlatmosphäre für die neuen Bewohner des Mehrfamilien-Holzbaus an der Relaisstraße. Nachhaltiges Bauen heißt das heute.

links: Detailausbildung Sockel

rechts: Baubeginn im September 2018



„Dachdecker-Mädels“ rocken die

Das erste Netzwerk von Dachdeckerinnen entstand über die sozialen Medien. Wir haben mit der Mitgründerin Stephanie Kühnel gesprochen und stellen die „Dachdecker-Mädels“ und ihre Aktivitäten vor: ein bunter Haufen von gleichgesinnten Frauen.

Den ersten großen Auftritt hatten die „Dachdecker-Mädels“ vor einem Jahr auf der Messe DACH+HOLZ. „Wir haben ein eigenes Logo entworfen, T-Shirts damit bedrucken lassen und sind durch die Hallen gelaufen. Die Hersteller haben sich um uns gerissen“, erinnert sich Stephanie Kühnel lachend. Die Dachdeckermeisterin mit eigenem Betrieb in Emmerting in Südbayern war eine von 17 Frauen, die sich in Köln zum ersten Mal persönlich trafen.

„Wir haben für zwei Nächte in einer Jugendherberge geschlafen, damit das für alle bezahlbar blieb. Echt Wahnsinn, was dann auf der Messe los war. Es war ein wunderschönes Erlebnis.“ Kein Wunder: Erstmals ging eine Gruppe von Dachdeckerinnen von Stand zu Stand, wo sonst fast nur Männer unterwegs sind.

„Dachdecker-Mädels“ starten auf Facebook durch

Das war der Kickstart für die Gruppe, die damals 28 Frauen umfasste. Kontakt aufgenommen hatten sie erstmals in der Facebook-Gruppe „Mädels vom Bau“. Für Frauen aus allen Gewerken, gegründet von einem Mann. Der nächste Schritt: eine eigene WhatsApp-Gruppe für Dachdeckerinnen, um sich zu vernetzen und auszutauschen. „Und nach den positiven Erfahrungen auf der Messe haben wir dann sofort die „Dachdecker-Mädels“ auf Facebook ins Leben gerufen. Die ersten 600 Likes gab es schon nach



Das Logo passt: Immer mehr Frauen finden den Mut, Dachdeckerin zu werden.



Die „Dachdecker-Mädels“ am ZEDACH-Stand auf der DACH+HOLZ 2018, Stephanie Kühnel ist die Dritte von links.

einem Abend“, berichtet Kühnel. Der Name mit dem Z am Ende sorgt für das besondere Etwas, für die Wiedererkennung. „Wir haben einfach etwas versucht, dass Aufmerksamkeit erregt und dass haben wir wohl geschafft.“

„Dachdecker-Mädels“ sind ein bunter Haufen Gleichgesinnter

Das Besondere an den „Dachdecker-Mädels“ ist, dass sich hier nicht allein die Betriebsinhaberinnen austauschen. „Bei uns machen alle mit, von Lehrlingen über Gesellinnen bis zu Bauleiterinnen und Meisterinnen, im Alter zwischen 15 und 45 Jahren“, sagt Kühnel. Aktuell sind es 40 Frauen und zum internen Netzwerken nutzen sie ihre WhatsApp-Gruppe. „Wir sind ein bunter Haufen und helfen uns gegenseitig. So entstehen Freundschaften unter Gleichgesinnten.“ In den Nachrichten geht es um die alltäglichen Themen: Arbeit, Fachregeln, Kollegen, Chefs und auch Partner, Kinder, Gesundheit oder Kosmetik. Alle haben denselben Beruf, das macht den Austausch leichter. Oder wie Kühnel es salopp ausdrückt: „Wir sind am Tag im ‚Dreck‘ und wollen abends Frau sein.“

Messestände

Antwort auf Nachwuchsmangel: Frauen in die Betriebe holen

Es sind normale Frauen mit einer großen Liebe zum Handwerk. Also eigentlich eher untypische Frauen, wie Kühnel findet. Über die Facebook-Gruppe „Dachdecker-Mädels“ wollen sie ihren Beitrag dazu leisten, dass mehr Frauen ins Handwerk gehen. Hier stellen sich in lockerer Folge Frauen vor, die auf dem Dach arbeiten.

„Meistens hören wir von den Mädels und sprechen sie an. Viele trauen sich nicht von alleine, auf uns zuzukommen. Aber wenn wir sie ansprechen, stellen sie sich und ihre Arbeit gerne vor“, berichtet Kühnel. Für die Dachdeckermeisterin lautet eine Antwort auf den Nachwuchsmangel: Frauen in die Betriebe holen. „Die Mädels entscheiden sich aus freien Stücken für das Handwerk, weil sie es wirklich wollen. Das ist keine Notauswahl“, sagt Kühnel. „Die jungen Frauen sind engagiert und gut in der Schule.“

Für „Dachdecker-Mädels“ bietet Hersteller bereits eigene Schulungen

Und wie geht weiter mit den „Dachdecker-Mädels“? Jüngst waren sie auf der Messe BAU in München, nächstes Jahr reisen sie wieder zur DACH+HOLZ nach Stuttgart. „Und wir treffen uns inzwischen auch auf Produktschulungen von Herstellern. Diese Schulungen sind dann exklusiv für uns Frauen“, sagt Kühnel. Auch die Industrie entdeckt also die Frauen als neue Zielgruppe im Handwerk. Potenzial ist noch viel vorhanden, auch für die „Dachdecker-Mädels“. Aktuell lassen sich allein 116 Frauen zur Dachdeckerin ausbilden. „Sie sind alle herzlich willkommen in unserem Netzwerk“, sagt Kühnel.

*Ob in Stuttgart oder München:
Die „Dachdecker-Mädels“ sind gern gesehene
Gäste an den Messeständen der Industrie.*



Dachdecker obenauf: seit 50 Jahren im Job



Ist Dachdecker ein Traumberuf oder eine Knochenmühle? „Dachdecker sind immer obenauf“, sagt Jürgen Teuteberg. Seit 50 Jahren steht er auf Bremer Dächern – es macht ihm immer noch großen Spaß.

Dachdecker ist eine harte körperliche Arbeit. Da ist es eher eine Seltenheit, wenn einer mit 65 Jahren noch immer auf dem Dach seinen Mann steht. Jürgen Teuteberg macht seinen Job seit 50 Jahren, ist topfit und liebt seine Arbeit. „Der Job ist immer schön“, versichert er freudig. Sein Jubiläum beim Bremer Betrieb Friedrich Schmidt Bedachungs GmbH wurde im Herbst 2018 entsprechend groß gefeiert.

Begonnen hat alles 1968. Als die Studentenproteste begannen, startete Teuteberg seine Dachdecker-Lehre in dem traditionsreichen Meisterbetrieb von Friedrich und Wilhelm Schmidt. Schon damals eine große Firma, die nicht nur Dachpfannen auf Holzlatten legte. Mit Hilfe von Asphalt-Maschinen wurden fachgerechte Dach-Abdichtungen durchgeführt.

Für den jungen und sportlichen Mann war nach seiner Schulzeit Dachdecker genau der richtige Beruf.

Dachdecker spezialisiert sich auf Abdichtungstechnik

Nach Abschluss seiner Ausbildung wurde Teuteberg, Spitzname Tüdel, als Geselle für seinen Betrieb schnell unentbehrlich. Spezialisiert auf die

Abdichtungstechnik war er mit Dachpappen, Schweißbahnen und mit Heißbitumen auf den Flachdächern beschäftigt, vor allem auf Großbaustellen in Bremen und dem Umland.

So kennt er viele große Gebäude der Stadt von oben: von Mercedes-Benz bis Becks. Als Dachdecker arbeitet er einerseits im traditionellen Handwerk, ist aber auch mit modernen Techniken der Wärmedämmung und innovativen Systemen zur Energie-Einsparung vertraut. Es ist diese Mischung, die ihm an der Arbeit besonders gefällt.

Sein Arbeitgeber Schmidt Bedachungs GmbH setzt gezielt auf den Bereich Abdichtungstechnik. In den Jahren des Baubooms nach der Wiedervereinigung erhielt Geschäftsführer Lutz Detring dazu auch Großaufträge in der Hauptstadt Berlin. Und er schickte gerne seinen Abdichtungsspezialisten Teuteberg als

Jürgen Teuteberg (Mitte) mit den beiden Geschäftsführern der Schmidt Bedachungs GmbH Katrin Detring-Pomplun und Lutz Detring





Polier auf diese Baustellen. Mit seiner Erfahrung war er ein wichtiges Bindeglied zwischen den dort tätigen Dachdeckern und der Bauleitung.

Ein Vorbild an Einsatz und als Mensch

Nicht ohne Grund, „denn Teuteberg ist in jeder Hinsicht ein Vorbild für alle Mitarbeiter, was Einsatz und Anleitung angeht“, sagt Chef Detring. Er sei nicht nur beliebt, sondern könne die jungen Auszubildenden und vor allem auch die ausländischen Fach- und Hilfskräfte durch seine faire menschliche Art besonders gut motivieren. Mehr als ein Jahr war Teuteberg damals in Berlin tätig, wies seinen Kollegen die Aufgaben zu und war für die

Die Vorbereitungen liefen Hand in Hand: Im Oktober 2018 wurde das Arbeitsjubiläum von Jürgen Teuteberg in der Betriebshalle der Schmidt Bedachung GmbH in der Bremer Neustadt gebührend gefeiert.

technisch und zeitlich korrekte Ausführung verantwortlich. Später war er monatelang auch auf Baustellen in Fürth und Offenbach unterwegs.

Die Erfahrung und das Know-how des 65-jährigen Dachdeckers sorgen dafür, dass er weiterhin im Betrieb aktiv ist. Darauf legt auch Juniorchefin Katrin Detring-Pomplun großen Wert und betont: „Wir schätzen unseren Fachmann Jürgen Teuteberg und seine weitreichende Berufserfahrung.“

Text: Margot Müller, Bilder: Henning Höpken

**Für ein dichtes Dach:
Leister Schweißautomaten,
randnah und effizient.**

Leister Schweißautomaten und Hand-schweißgeräte garantieren erstklassige Qualität, die beim Verlegen und Verschweißen von Dachbahnen gefordert ist. Ein kleiner Fehler kann teure Folgen haben. Mit den einfach zu bedienenden, robusten und langlebigen Geräten schweißen Sie Dachbahnen aus PVC-P, TPO, ECB, EPDM, CSPE oder Elastomer-Bitumen schnell und perfekt. Eine große Auswahl an passendem Zubehör ergänzt das Programm.

LEISTER
DEUTSCHLAND

Leister Technologies Deutschland GmbH
Rohrstr. 16 | 58093 Hagen | Telefon 0231-3594-0 | E-Mail: info.de@leister.com
Hamburg | Chemnitz | Solingen | Feldkirchen bei München

LeiKoSi verhindert Leiterunfälle

Dachdeckermeister Udo Heyl hat eine Leiterkopfsicherung, kurz LeiKoSi, entwickelt, die für einen sicheren Stand von Leitern sorgt. Das Produkt jüngst erhielt den Bundespreis 2019 für hervorragende innovatorische Leistungen im Handwerk.

Bei der Arbeit mit Leitern oder Tritten passieren die meisten beruflichen Unfälle in der Höhe. Nach Zahlen der Deutschen gesetzlichen Unfallversicherung gab es 2016 über 12.000 Leiterunfälle. „Wie sich wirkungsvoll Leiterunfälle im Sinne der Gesundheit der Mitarbeiter verhindern lassen: Dieses Thema beschäftigt mich schon seit Jahren“, berichtet Udo Heyl. Seit 25 Jahren führt er erfolgreich den Dachdeckerbetrieb C. Voegeli GmbH in Kaiserslautern – seit Kurzem ist er zudem Erfinder und Chef des Start-ups LeiKoSi GmbH.

Jetzt hat er sein Produkt, die Leiterkopfsicherung, für Europa, Kanada und die USA zum Patent angemeldet. Im Vertrieb für LeiKoSi kooperiert Heyl mit dem größten deutschen Bedachungsfachhändler, der ZEDACH-Gruppe. Der erste Kontakt lief über den Dachdecker-Einkauf Süd eG, wo er selbst Mitglied ist.



Vor dem Messestand auf der IHM in München:
Vertriebsleiter Andreas Decke, Geschäftsführer Udo Heyl und Produktmanager Dilon Begovic (von links)

Gegen Leiterunfälle: sicheres Stehen beim ersten Anlegen

Die LeiKoSi ist so einfach konzipiert, dass sie bereits am Boden mit wenigen Handgriffen an der Leiter montiert werden kann. Das hat den Vorteil, dass die Leiter beim ersten Anlegen an Dachrinnen, Flachdächern, Fenstern und Geländerbrüstungen sicher steht und nicht mehr nach hinten oder zur Seite wegrutschen oder wegkippen kann.

Auch ein Umstellen der Leiter, zum Beispiel für die Säuberung einer Dachrinne, ist ohne Aufwand möglich. Die Verankerung braucht nicht gelöst zu werden, es reicht ein einfaches Weiterschieben.

Zur Sicherung der Leiter mit LeiKoSi braucht es zudem keinen Kollegen. Jeder Mitarbeiter kann selbstständig seine Leiter sichern. „Diese Eigenschaften machen unser Produkt einzigartig.

Sie sorgen dafür, dass Betriebe Zeit und Kosten sparen können, ohne bei der Arbeitssicherheit Abstriche zu machen“, erläutert Heyl. Mit LeiKoSi lassen sich Anlegeleitern, Schiebe- und Seilzugleitern sowie entsprechende Mehrzweckleitern wirkungsvoll absichern.





LeiKoSi sorgt für sicheren Stand von Leitern, etwa an der Dachrinne.



BG Bau zahlt 50 Prozent Zuschuss

Die Eigenschaften und Vorteile von LeiKoSi haben auch die Deutsche gesetzliche Unfallversicherung überzeugt. Sie hat das Produkt Leiterkopfsicherung geprüft und für gut befunden. Das gilt auch für die zuständige Berufsgenossenschaft BG Bau. „Handwerksbetriebe erhalten beim Kauf von LeiKoSi von der BG Bau einen Zuschuss von 50 Prozent der Kosten. Damit ist ein großer Schritt in Richtung mehr Arbeitssicherheit auf dem Dach getan“, freut sich Udo Heyl. „Die erste Resonanz auf das Produkt war äußerst positiv mit dementsprechenden Umsatzzahlen“, erläutert Fachberater Dirk Bansemir vom Dachdecker-Einkauf Nordwest.

„Letztmalig haben wir auf unserem ‚Investday‘ Ende November in Weyhe die LeiKoSi in der Anwendung und mit den ‚lebensrettenden‘ Vorzügen den Mitgliedern und Kunden vor Ort zeigen können. Auch hier wurden gute Umsätze getätigt.“


LeiKoSi wird beim regionalen Metallbauer produziert

Die Produktion großer Stückzahlen übernimmt mit dem Kaiserslauterer Metallbauunternehmen Mischitz GmbH ein regionaler Partner. „Wir setzen hier auf kurze Wege und beste Qualität im Sinne der Sicherheit unserer Kunden“, sagt Heyl. „Deutsche Wertarbeit zeichnet unser Produkt aus.“

Dokumentation ist Pflicht!
Wir haben die Lösung!

ABS
Absturzicherung mit System

ABS-Lock Book Montage- & Wartungsdokumentation

 abs.lock-book.com

Drei auf einen Streich



Neues Studio-Fenster „3 in 1“ von Velux punktet mit Optik und einfacher, schneller Montage.

Der Dachfensterhersteller Velux präsentierte auf der BAU 2019 eine neue, elegante Variante seiner großflächigen Lichtlösungen für Wohngebäude. Das Studio-Fenster „3 in 1“ kombiniert ein feststehendes Fensterelement mit zwei öffnbaren Fensterflügeln in einem einzigen großen Rahmenelement. Das Ergebnis: besonders schlanke Profile zwischen den Flügeln sorgen für viel Tageslicht und einen fast uneingeschränkten Ausblick – gleichzeitig profitieren Dachhandwerker vom vereinfachten Einbau.

Viel Licht, Luft und Ausblick für mehr Wohnqualität

Mit seinen großflächigen Lichtlösungen verwandelt Velux Räume unter dem Schrägdach in helle, attraktive Wohn- und Aufenthaltsbereiche. Zusätzlich zu den bekannten Varianten wie Panorama, Quartett oder Cabrio präsentiert der Dachfensterhersteller mit dem „Studio-Fenster 3 in 1“ eine weitere Lösung, die mit viel Licht, Luft und Ausblick zum Wohlbefinden der Bewohner beiträgt.

Verantwortlich hierfür ist die Kombination von einem feststehenden mittleren Fensterelement mit zwei öffnbaren Fensterflügeln in einem einzigen großen Rahmenelement. Diese Konstruktion ermöglicht besonders schlanke Profile für einen fast uneingeschränkten Ausblick.

Beim Dachhandwerk punktet das Studio-Fenster „3 in 1“ darüber hinaus durch eine denkbar einfache Montage – und das, obwohl es sich um eine Lichtlösung mit drei Fenstern handelt. Dies liegt daran, dass nur ein Blendrahmen benötigt wird, in dem das mittlere Fensterelement sogar schon vormontiert ist. Dadurch entspricht der Einbau dem eines Einzelfensters.



Dank der Kombination von einem feststehenden Fensterelement mit zwei öffnbaren Flügeln sind die Profile besonders schmal. Für die Bewohner bedeutet das viel Tageslicht und einen fast uneingeschränkten Blick nach draußen.



Die neue Lichtlösung benötigt nur ein einziges großes Rahmenelement. In Verbindung mit der Lieferung als Komplett-Paket macht das den Einbau für Handwerker denkbar einfach.

Das Studio-Fenster „3 in 1“ ist ab Frühjahr 2019 in der Ausführung weiß lackiert (GGL) mit Energie Plus Verglasung und mit den Fenstergrößen 66 x 118 cm erhältlich. Um den Lichteinfall nach Bedarf regulieren zu können, kann die neue Lichtlösung mit allen innenliegenden Velux Sonnenschutz-Produkten ausgerüstet werden.

Weltpremiere: Erstes elektrisches Velux Klapp-Schwing-Fenster mit 45-Grad-Öffnungswinkel

Mit elektrisch betriebenem Klapp-Schwing-Fenster bietet Velux neue Komfortlösung und erleichtert die Dachfensterplanung.

Ab Sommer 2019 erweitert Velux sein elektrisches Integra® Sortiment um ein besonderes Klapp-Schwing-Fenster - einen wahren Alleskönner: Mit dem besonders großen 45-Grad-Öffnungswinkel ermöglicht das neue Fenster einen großzügigen Ausblick und ist in jeder Raumsituation komfortabel öffnbar. Es ist elektrisch betrieben, schließt sich bei Regen automatisch und ist mit Velux Active kompatibel.

Und es kann noch mehr: Zum spontanen Lüften und bequemen Putzen ist es wie ein Schwingfenster manuell um die Mittelachse schwenkbar. Auf der BAU 2019 feierte das Fenster, welches alle Kernfunktionen in einem Fenster vereint und mit dem Velux künftig neue Maßstäbe in Sachen Wohnkomfort setzen wird, seine Weltpremiere.



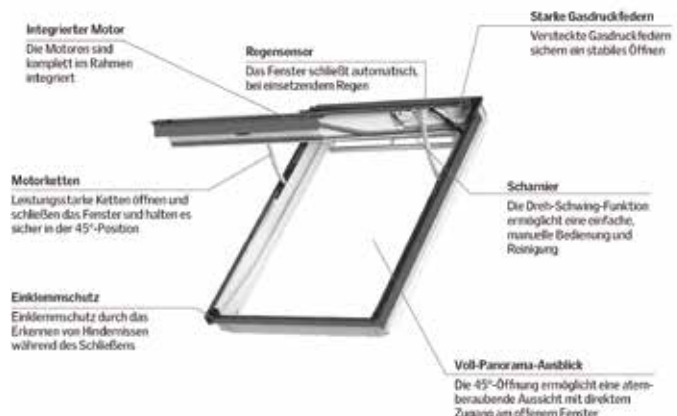
Das neue Mitglied der Integra® Familie hat mit 45 Grad den besonders großen, attraktiven Öffnungswinkel von Klapp-Schwing-Fenstern, sodass Bauherren einen balkonähnlichen Ausblick genießen können. Das Öffnen des Fensters über die vollen 45 Grad ist in jeder Positionierung und Raumsituation durch die elektrische Steuerung möglich und sogar besonders komfortabel. Dank eines Regensensors schließt sich das Dachfenster bei einsetzendem Regen automatisch. Ein Einklemmschutz, durch den Hindernisse während des Schließens erkannt werden, sorgt für zusätzliche Sicherheit. Darüber hinaus verfügt das Fenster über eine Schwingfunktion und kann jederzeit, etwa zum schnellen Lüften und leichten Putzen der Außenscheibe, manuell bedient werden.

Als Zubehör bietet Velux zudem einen Rollladen, der auf dem Flügel montiert wird. In Kombination mit den besonders starken Gasdruckfedern des Fensters bleibt dadurch das elektrische Öffnen des Fensters auch bei geschlossenem Rollladen möglich. Alternativ oder als Ergänzung sind zudem Elektro- oder Solar-Hitzeschutz-Markise und innenliegender Sonnenschutz verfügbar.

Mit den Ausführungen in den acht gängigsten Größen mit den Längen 118 cm und 140 cm sowie vier verschiedenen Breiten von 66 cm bis 114 cm kann Bauherren jetzt mehr Planungsvielfalt bei Komfortlösungen geboten werden. Es ist mit Zwei- oder Dreifachverglasung in der Kunststoffausführung erhältlich.

Die Bedienung des Integra® Klapp-Schwing-Fensters und des elektrisch betriebenen Hitzeschutzes kann auch über das als Zubehör erhältliche Smart-Home-System Velux Active erfolgen. Dann steuern die Bewohner Fenster und Sonnenschutz entweder über das Smartphone per App und Sprachsteuerung oder das System übernimmt die Herstellung eines angenehmen Raumklimas automatisch auf der Basis von Raumsensordaten zu CO₂, Luftfeuchtigkeit und Temperatur.

Der Einbau ist dem Handwerker vertraut, da er mit Ausnahme des Stromanschlusses so wie die Montage eines manuellen Klapp-Schwing-Fensters verläuft. Die elektrische Bedienung erfolgt ebenso über einen vorprogrammierten Funk-Wandschalter. Inklusiv des nicht sichtbaren Motors und der starken seitlichen Ketten zum zuverlässigen Öffnen und Schließen ist alles ab Werk vorinstalliert. Ab Sommer 2019 ist das Velux Klapp-Schwing-Fenster in der elektrischen Integra® Variante erhältlich.



Weitere Informationen unter www.velux.de

Dachdecker machen ausgezeichneten

2018 wurde der „Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege“ in Rheinland-Pfalz und Bremen vergeben. Fünf Dachdecker aus den Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH erhielten eine Auszeichnung für die hohe Qualität ihrer Arbeit.

Die erste Ehrung fand Anfang November 2018 in der schönen oberen Rathaushalle in Bremen statt. Ein sehr passender Ort, an dem Bürgermeister Carsten Sieling die Preisträger für hervorragenden Denkmalschutz auszeichnete. Gleich vier Mitgliedsbetriebe der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG wurden geehrt: August Fiedler Bedachungen, Rath GmbH, Dachdeckermeister Uwe Stolle und Friedrich Schmidt Bedachungs GmbH; letzterer erhielt einen Handwerkerpreis für die Dachsanierung der Bremer Borgward Villa.

Wohn- und Geschäftshaus Hafenstraße in Bremerhaven

Für die mutige Entscheidung, das 1909 in der Hafenstraße in Bremerhaven errichtete und von den umfangreichen Kriegszerstörungen verschonte Wohn- und Geschäftshaus denkmalgerecht wiederherzustellen, wurde die Volksbank eG ausgezeichnet.

Unter Hinzuziehung einer versierten Tragwerksplanung, eines engagierten Architekten und vieler am Substanzerhalt interessierter Handwerker ist es gelungen, ein wichtiges Gebäude in seiner straßenbildprägenden Form für Bremerhaven-Lehe zu erhalten. Das Team von August Fiedler Bedachungen realisierte nach den Auflagen des Denkmalschutzes die aufwändige Dachsanierung.

Strom- und Wasserversorgungszentrale Meierhofstraße in Bremen-Nord

Für die denkmalgerechte Instandsetzung der Außenhülle der ehemaligen Strom- und Wasserversorgungszentrale von 1902 in der Meierhofstraße wurden die neuen Eigentümer Sabine und Hans-Joachim Orlok ausgezeichnet. In enger Absprache mit der Denkmalpflege ist es gelungen, die Fachwerkfassade und die lebendige Dachlandschaft des Wohnhauses wieder in ihrer ursprünglichen Qualität und Funktionalität bis in die prägenden Details erlebbar zu machen. Die sehr heterogene Dachfläche wurde in höchster Qualität von Olaf Rath und seinem Team saniert.



Ehrung in der Staatskanzlei Mainz: Wilhelm Lorth (zweiter von links) mit Ministerpräsidentin Malu Dreyer.



Borgward Villa



Hafenstraße



Strom- und Wasserversorgungszentrale Meierhofstraße in Bremen-Nord

Denkmalschutz

Wiener Hof Weberstraße in Bremen

Der Wiener Hof von 1905-1907 in der Weberstraße ist eine für das Ostertor-Viertel in Bremen prägende Wohnanlage. Es handelt sich um eines der wenigen Mehrfamilienhäuser und eines der frühesten Mietshäuser in der Stadt. Für das Engagement zur Erhaltung dieses für die Bau- und Sozialstruktur wichtigen Denkmals wurde die GEWOBA ausgezeichnet. Mit der Hilfe erfahrener Handwerksbetriebe ist es gelungen, die notwendigen Instandsetzungsarbeiten in einer dem Objekt angemessenen Qualität durchzuführen. Die Dacharbeiten an dem großen Gebäudekomplex führte der Betrieb Dachdeckermeister Uwe Stolle durch.



Wiener Hof Weberstraße in Bremen

Gästehaus Cantzheim in Kanzem

Das Gästehaus Cantzheim in Kanzem strahlt heute wieder in neuem Glanz. Ein wunderschönes Gebäude mit einer ebensolchen altdeutschen Schiefereindeckung. Vor sechs Jahren sah das noch ganz anders aus. Das Gebäude glich eher einer Ruine. „Drei Jahre hat die Kernsanierung gedauert“, erinnert sich Wilhelm Lorth. Sein Betrieb in Saarburg erhielt den Auftrag für die Neueindeckung des Daches nach den Vorgaben des Denkmalschutzes. Kein Zufall, denn auf Schiefer ist das fünfköpfige Team des Dachdeckermeisters spezialisiert. „Meine Mitarbeiter sind alle in Schiefer ausgebildet.“ Es ist heute nicht mehr das Kerngeschäft, aber ein, zwei Mal pro Jahr ist die Expertise von Lorth gefragt. Dann saniert er mit seinem Team die Dächer denkmalgeschützter Häuser oder Kirchen. Darunter waren etwa die Kirche in Irsch oder das Hofgut Falkenstein in Konz-Niedermennig. Die aktuelle Baustelle ist eine Kirche im Palzemer Ortsteil Kreuzweiler.



Gästehaus Cantzheim in Kanzem

Altdeutsche Schiefereindeckung unter Denkmalschutz

Die Sanierung des Gästehauses Cantzheim war für Lorth und sein Team eine Herausforderung. Zum einen, weil es alle Arbeitsschritte mit den Denkmalpflegern genau abzustimmen galt. So sind deren Vorgaben das Maß der Dinge. Zum anderen auch fachlich, denn die 600 Quadratmeter Dachfläche sollten am Ende ja aus einem Guss mit Schiefer eingedeckt sein, inklusive der eingebundenen Kehlen. Also mit Steinen, die zum First hin immer kleiner werden und auch in der Breite verschieden sind. „Wir wollten ja am Ende ein schönes, einheitliches Erscheinungsbild“, erklärt Lorth. Der Teufel steckt im Detail. „Man musste immer darauf achten, dass man die passenden Steine aus dem Gros herausucht.“ Präzise Arbeit war hier also entscheidend. Und ohne Erfahrung mit solchen Projekten geht das gar nicht.



Team Lorth

Preisverleihung Rheinland-Pfalz in der Staatskanzlei Mainz

Das Ergebnis präsentierte Lorth dann den Juroren des „Bundespreises für Handwerk in der Denkmalpflege“. Diese waren so beeindruckt, dass sie den Dachdeckermeister mit einem Handwerkerpreis auszeichneten. Die Übergabe für die insgesamt sechs Denkmaleigentümer und 41 beteiligten Handwerker unterschiedlicher Gewerke aus Rheinland-Pfalz fand am 20. Dezember 2018 im Festsaal der Staatskanzlei in Mainz statt.



Laurens Göbberd und Katrin Detring-Pomplun von der Friedrich Schmidt Bedachungs GmbH, Reiner von Glahn von August Fiedler Bedachungen, Olaf Rath und Uwe Stolle (v.l.n.r.)

Richtig versichert: Betriebshaftpflicht für Dachdecker



Die DEBAU ist spezialisiert auf Versicherungen für das Dachdeckerhandwerk. In einer Serie stellen wir vor, welche Versicherungen Betriebe wirklich brauchen. Zum Start geht es um Betriebshaftpflicht – elementar wichtig für Dachdecker bei Brand- oder Wasserschäden.

Schaden macht klug, ist aber teuer und kann den Betrieb ruinieren. Das gilt auch für Dachdecker. Wer es nicht drauf ankommen lassen will, sollte vorsorgen in Sachen Versicherungen. Denn eine Forderung in Millionenhöhe wegen Brand- oder Wasserschäden kann schnell auf einen Betrieb zukommen. Zum einen, weil Fehler passieren, zum anderen, weil keiner genau weiß, was einen bei einer Dachsanierung an älteren Gebäuden erwartet. Christian Bargheer ist Geschäftsführer des Versicherungsmaklers DEBAU und weiß von vielen unerwarteten und hohen Schadensfällen zu berichten. Wer da keine Betriebshaftpflicht mit ausreichender Deckungssumme abgeschlossen hat, steht schnell finanziell vor dem Aus.

Betriebshaftpflicht schützt Dachdecker vor unerwarteten Schäden

Ein Beispiel: Ein Betrieb im Ruhrgebiet sollte eine Dachsanierung an einem Nachkriegsbacksteinbau vornehmen. „Das Gebäude war sichtlich baufällig“, erinnert sich Bargheer. Doch der Schein täuschte. Innen veredelte ein Zuliefererbetrieb Metalle für die Automobilindustrie. Was passierte? In die Halle lief während der Dacharbeiten an einer Stelle Regenwasser. Dabei wurden Rollen mit Edelstahl nass und fingen an zu rosten, was sich an weißen Flecken zeigte. Das Material konnte nicht mehr verwendet werden. Eine neue Bestellung des Rohmaterials dauerte mehrere Wochen. „Da haben die uns mal vorgerechnet, was das kostet. Denn die Autobauer verzeihen keine Verzögerung bei Lieferungen. Da wurde der Unterbrechungsschaden mit rund 150.000 Euro pro Tag beziffert“, erläutert Bargheer.

Was heißt das für eine Betriebshaftpflicht-Versicherung? „Es kommt nicht darauf an, ob ein Auftrag finanziell kleinen oder großen Umsatz bringt. Und es kommt auch nicht darauf an, ob der Betrieb wenige oder viele Mitarbeiter hat. Entscheidend ist allein, auf welchen Baustellen ein Dachdecker mit seinem Team arbeitet“, erklärt Bargheer. So gibt es im Neubau weniger Schadensfälle in Sachen Wasser oder Brand als in der Sanierung. „Wenn ein Betrieb irgendwo ein Dach saniert, können Chef und Mitarbeiter nie genau wissen, was sie erwartet. Deshalb versichern wir die meisten Betriebe in der Haftpflicht mit Versicherungssummen zwischen fünf und 20 Millionen Euro.“

Gefahren durch Feuer- und Wasserschäden

Noch ein Beispiel: In Münster sollte ein Betrieb Dacharbeiten auf einer Textilfabrik ausführen. Die Farbe für die Behandlung der Textilien war feuergefährlich. „Deshalb wurde während der Dacharbeiten sogar die Produktion stillgelegt. Doch in einem Lüftungsrohr war noch Gas enthalten. Und oben am Entlüftungspilz arbeitete ein Dachdecker mit dem Gasbrenner. Die Explosion war gewaltig, der Schaden auch“, berichtet Bargheer. Oder ein Schaden bei einem großen Fruchthändler. Da gab es Dacharbeiten an einem Büroanbau. Was soll da schon passieren im Schadensfall?

„Der Mann war ein Kunstliebhaber und hatte in diesem Anbau Gemälde im Wert von 20 Millionen Euro hängen“, erzählt Bargheer. Pech gehabt, könnte man sagen. Wie in einer Kirche in Bielefeld. Da war nur die Dachrinne defekt. Der Schaden belief sich auf sieben Millionen Euro.

Betriebshaftpflicht: Chef trägt Verantwortung für Mitarbeiter

Dazu heißt es dann im Bürgerlichen Gesetzbuch, Artikel 823, sinngemäß: Wer anderen Schaden zufügt, haftet ohne Begrenzung. Das gilt für den Betrieb, aber auch für jeden einzelnen Mitarbeiter, der mit auf dem Dach war. Was heißt: Gibt es keine oder eine Betriebshaftpflicht mit zu geringer Deckung, haften die beteiligten Mitarbeiter privat, ohne sich selbst dagegen versichern zu können. „Das halte ich für verantwortungslos, wenn der Dachdecker-Chef sein Personal nicht ausreichend absichert“, sagt Bargheer. Da müsse ja nur mal ein Auszubildender oder Geselle einen Ziegel auf dem Dach fallen lassen, der dann unten einen Passanten verletzt.

Bei möglicherweise hohen Schadenssummen macht es Sinn, das Ganze von Experten durchchecken zu lassen. Darauf, ob etwa die Deckungssummen hoch genug sind, welche Schäden genau mitversichert sind und welche womöglich nicht. „Viele Betriebe wissen nicht, dass ihre eigene erbrachte Leistung auf dem Dach im Brandfall nicht über die Betriebshaftpflicht mit abgesichert ist. Dafür braucht es eine zusätzliche Bauleistungsversicherung“, erklärt Bargheer. Und vielleicht lässt sich sogar Geld sparen nach einem Versicherungs-Check.

DEBAU-Experten beraten Betriebe

Bargheer und seine bundesweit 19 Mitarbeiter überzeugen viele Betriebe mit ihrer Expertise. Die DEBAU hat sich auf das Dachdeckerhandwerk spezialisiert und ist in diesem Bereich mit den rund 1.200 Kunden Marktführer. Das über viele Jahre aufgebaute Know-how stellt dabei das Pfund dar, mit dem Bargheer und sein Team wuchern können. „Wir wissen genau, welchen Versicherungsschutz die Dachdecker brauchen“, erklärt Bargheer. „Wer sich von uns beraten lässt, ist auf der sicheren Seite, egal was auf dem Dach passiert.“

Kontaktdaten

Telefon: 02385/70805-0 Mail: info@debau-zedach.de
www.debau-zedach.de

LADEN IM SYSTEM

Nur 1 Akku und Ladegerät kompatibel mit allen Paslode LITHIUM Geräten.



bis zu **3 JAHRE**
KOMPLETT-GARANTIE!

Reparatur, Verschleißteile, Wartung
– alles inklusive.

Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein und das kostenlos. 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
dachraetzel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der 15. Juni 2019.
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/2018) hat Heike Heine von der Zimmerei Gerhard Heine aus Bollschweil (www.einer-alles-sauber.de) richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch.

Herzlichen Glückwunsch!

IMPRESSUM

Das DACH 18. 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.zedach.eu

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

Redaktionsbeirat: Andreas Hauf, Stefan Klusmann, Marius Matthias,
Markus Piel, Volkmar Sangl, Bernhard Scheithauer,
Raimund Schrader, Heiko Walther, Stefan Wever

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Knut Köstergarten, Harald Friedrich,
Michael Podschadel, Margot Müller, Henning Höpken

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Renate Redmann
Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: dfn! Kiel

Abonnementsbedingungen: Einzelheftpreis 3,- Euro.
Der Bezugspreis für Mitglieder der ZEDACH-Gruppe ist in der Mitgliedschaft enthalten.



Oberflächenschutzsysteme mit KEMPEROL

Allen Anforderungen gewachsen.

Ob extreme Temperaturschwankungen, starke Belastungen oder der Kontakt mit aggressiven Stoffen – KEMPEROL Systeme für Rampen und Parkflächen sind speziell für extreme Anforderungen entwickelt. Nutzen Sie unsere Erfahrung für Ihr Projekt.

www.kemperol.de/parkdeck-bruecke

DAS INTERVIEW MIT:

Andreas Unger

Andreas Unger ist neuer Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes der Dachdecker in Rheinland-Pfalz. Der 31-Jährige ist verheiratet, stammt aus Bad Neuenahr-Ahrweiler, studierte Politik und Öffentliches Recht und wechselte aus der Landespolitik ins Handwerk.

Wollten Sie immer schon in Koblenz arbeiten?

Eigentlich nicht. Während meines Bachelor- und Masterstudiums in Politikwissenschaft und Öffentlichem Recht war ich für die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit je dreimal in Montenegro und Uganda, also eher ein „Reisender“. Kurz vor Ende des Studiums habe ich ernsthaft überlegt, im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit beruflich tätig zu werden. Letztendlich habe ich mich dagegen entschieden. Auch weil man im Ausland immer merkt, was man an Deutschland hat.



Dann sind Sie in der politischen Landschaft sesshaft geworden?

Kurz vor dem Ende meines Studiums habe ich mich umorientiert und bin über verschiedene Tätigkeiten im Bereich der politisch beratenden Arbeit, etwa im deutschen Bundestag und bei der ehemaligen Oberbürgermeisterin der Stadt Ludwigshafen, im Juli 2014 als Referent für die Bereiche Wirtschaft und Infrastruktur zur CDU-Landtagsfraktion nach Mainz gekommen.

Wie kam es zum Schritt in Richtung Handwerk?

Der kam durch die Arbeit im Landtag und hier durch die intensiven Kontakte und Treffen mit verschiedenen Wirtschaftsvertretern. Ich habe festgestellt, dass mich Handwerksthemen am meisten interessieren und dass der Kontakt zum Handwerk für mich persönlich stets sehr angenehm war. Ich schätze am Handwerk die offene und praxisnahe Kommunikation. Das Ehrenamt spricht aus der Wirklichkeit des betrieblichen Alltages.

Wie wurde es dann konkret?

Dann kam der Landesverbandstag des rheinland-pfälzischen Dachdeckerhandwerks 2016, an dem ich mit der heutigen Bundesministerin für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz, Julia Klöckner, teilnehmen durfte. Hier habe ich im wahrsten Sinne des Wortes gemerkt, wie zukunftsorientiert das Dachdeckerhandwerk denkt und wie engagiert gerade der Nachwuchs ist – Stichwort Zukunft Dachdecker.

Wann ging es aus dem Landtag in den Handwerks-Alltag?

Im Sommer 2017 fragte mich der damalige Verbandsgeschäftsführer Rolf Fuhrmann, ob ich mir mittelfristig vorstellen könnte, seine Nachfolge anzutreten. Damals war ich 29 Jahre alt und habe diese Option als große Herausforderung angesehen. Am 25. November 2017 wurde ich dann im Rahmen einer Mitgliederversammlung in Trier einstimmig gewählt.

Als Geschäftsführer war mein erster Arbeitstag am 2. Januar 2019.

Was sind Ihre Ziele und wichtigsten Aufgaben?

Das Handwerk selbstbewusster zu machen. Wir müssen der Gesellschaft verdeutlichen, wie wichtig das Handwerk ist und welche vielfältigen Möglichkeiten hier geboten werden. Dazu gehört die Präsenz in Schulen und bei Berufs-Infoveranstaltungen. Hier liegt ein Riesenpotenzial unserer jungen Organisation „Zukunft Dachdecker“. Wir wollen Menschen für das Dachdeckerhandwerk begeistern.

Haben Sie einen familiären Bezug zum Handwerk?

Nein, leider überhaupt nicht. (schmunzelnd) Aber hätte ich vorher gewusst, was ein guter Handwerker verdienen kann und wie vielfältig seine Tätigkeit ist, hätte ich vielleicht nie studiert.

Wenn Sie mal Kinder haben sollten – was wäre ihr Rat fürs Leben?

(lacht) Wenn alles mit den Interessen und Fähigkeiten übereinstimmt: werdet Dachdecker.



Die neue ästhetische Lösung: VELUX STUDIO-Fenster „3 IN 1“

Das Design des VELUX STUDIO-Fensters sorgt für viel Licht und Helligkeit im Dachgeschoss und bietet durch die Gesamtheit des Fensters einen fantastischen Panorama-Ausblick. Außerdem punktet das neue VELUX STUDIO-Fenster durch den einfachen Einbau, denn das Fensterelement besteht aus 3 Flügeln, die sich wie ein Fenster einbauen lassen.

Mehr auf [velux.de/studiofenster](https://www.velux.de/studiofenster)

VELUX®

X
-
O
-
F
-
E
-
L

www.loro.de

LORO®

Starke Retention erfordert starke Notentwässerung

Hauptentwässerung

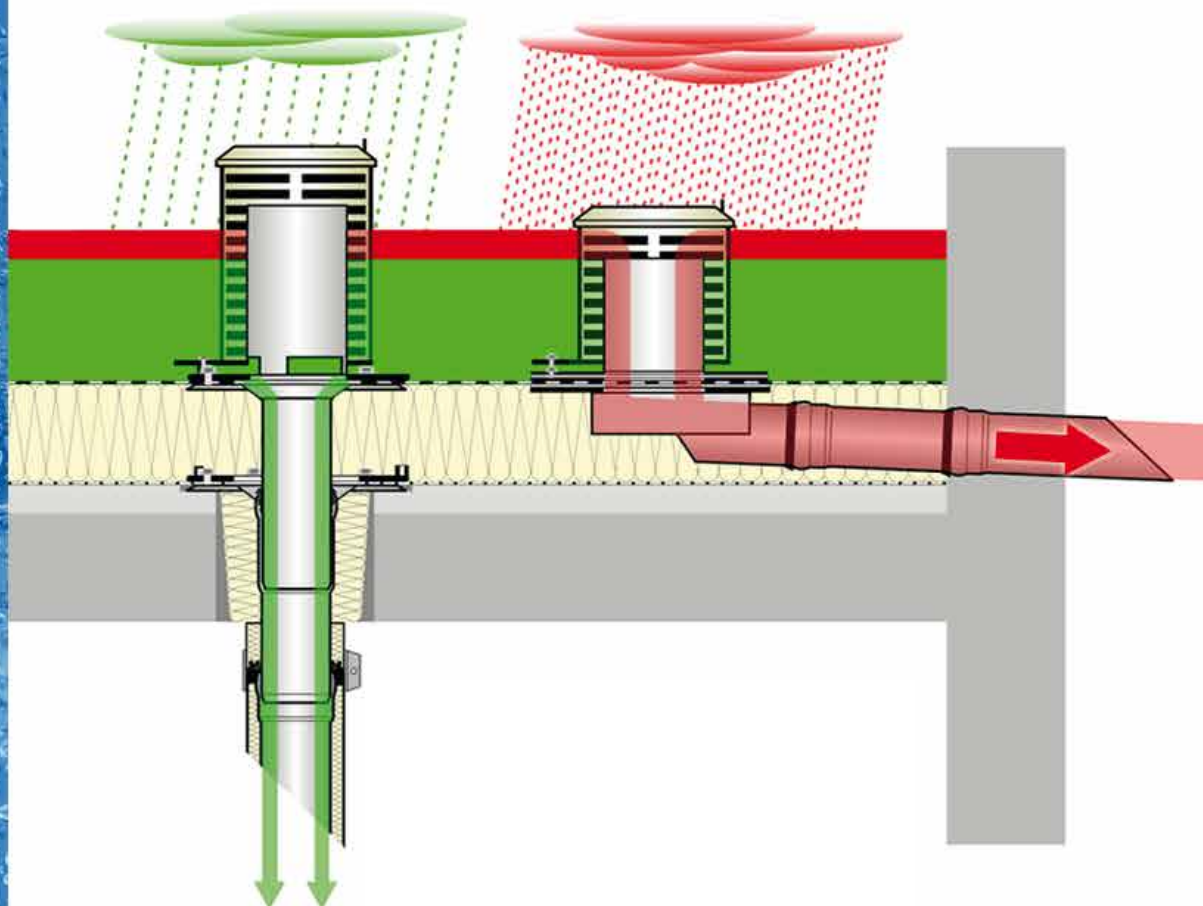
VARIOFIT Retentions- einheit

- große Wasserhöhe
auf dem Dach
- geringer Abfluss
vom Dach

Notentwässerung

VARIOFIT Notentwässe- rungseinheit

- geringer Wasser-
anstieg auf dem Dach
- starker Abfluss
vom Dach



Made
in
Germany

5 Jahre
Hersteller-
Garantie