

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2020 | I

Faktor 3,5: Wie Dachdecker schwarze Zahlen schreiben

Unser Onlinemagazin
DACH\LIVE informiert aktuell
über die Corona-Krise

VORGESTELLT

Verkehrsaktion der Innung

AUS DER PRAXIS

Stadionneubau des SC Freiburg

VORGESTELLT

Zimmererin Katja Wiesenmüller

BauderECO. Der neue Dachdämmstoff.



Wohngesund.
Ökologisch.
Dämmstark.



Die Baumschule.
Jetzt live auf YouTube.

BauderECO besteht weitgehend aus natürlichen und recycelten Materialien: ohne Holz, ökologisch und mit bester Dämmleistung (WLS 024/025).

www.baudereco.de

BAUDER
macht Dächer sicher.

ZEDACH bleibt der Trendsetter in der Bedachungsbranche

Die große Resonanz auf der Messe DACH+HOLZ hat es noch einmal gezeigt: Wir als ZEDACH-Gruppe sind als Allrounder auf dem richtigen Weg, einmal als Marktführer im Bedachungsfachhandel und jetzt als Vorreiter bei digitalen Tools für Dachdecker und Zimmerer. Ich bin stolz darauf, wie wir uns auf der Messe präsentiert haben, gerade mit einer neuen Mannschaft in Sachen FLEXBOX.

Dafür haben wir ein top Feedback bekommen. Jetzt gilt es weiter Gas zu geben, gemeinsam mit unseren Betrieben, dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks und den Partnern aus der Industrie. Die auf der Messe verkündete digitale Kooperation mit Velux ist da sicher ein wichtiger Meilenstein.

In der aktuell alles beherrschenden Corona-Krise stehen wir als Einkaufsgenossenschaften für ein besonnenes und verantwortungsvolles Handeln im Sinne unserer Mitarbeiter sowie der Mitglieder und Kunden. Wir halten einerseits den Betrieb in den Niederlassungen aufrecht und tun dabei auf der anderen Seite alles dafür, um das Ansteckungsrisiko zu minimieren. Dabei hat für uns die Gesundheit der beteiligten Menschen absolut Vorrang.

Im Magazin finden Sie wieder einen vielfältigen Mix an interessanten Themen. Im Betriebsportrait stellen wir einen Dachdeckerbetrieb aus der Nähe von Dresden vor. Und im Titelthema greifen wir das wichtige Thema Preiskalkulation auf. Hier hat der Landesverband der Dachdecker Nordrhein mit der Kampagne „3,5 für schwarze Zahlen“ mutig eine Herausforderung für viele Betriebe benannt. In die Öffentlichkeit ist auch die Frankfurter Dachdeckerinnung gegangen, um mit einer spontanen und erfolgreichen Aktion auf die Verkehrsprobleme in der City aufmerksam zu machen.

Weiterer Schwerpunkt in dieser Ausgabe ist erneut der Nachwuchs. Junggesellin Larissa Würtenberger berichtet wieder über ihre Erfahrungen, wir stellen die erste Frau in der Zimmerer-Nationalmannschaft vor und zudem zwei Teilnehmer am jüngsten Bundesentscheid der besten Jungdachdecker.



Andreas Hauf,
geschäftsführender Vorstand
DEG Dach-Fassade-Holz eG

Zudem beschreiben wir die aktuelle Lage bei der Entsorgung von Asbest und teerhaltigen Teerpappen. Und wie mit einem Einfalzziegel locker um die Kurve gedeckt werden kann, zeigt ein großes Bauvorhaben in Bremerhaven.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien alles Gute, bleiben Sie gesund.

WORK SMART. NOT HARD.

Die neue DELTA®-MAXX PLUS



Mit der neuen Unterdeckbahn sparen Sie Zeit und Material. Denn durch die doppelten Klebestreifen kann sie beim Verlegen einfachgedreht werden. So bleibt nach dem Eindecken nur ein einziges Dreieck Verschnitt zurück.

Das Ergebnis:
minimaler Verschnitt, maximale Kostenersparnis.
Minimaler Zeitaufwand, maximale Zufriedenheit.

-  Sparsamer
-  Schneller
-  Sicherer
-  25 Jahre Garantiert

30%
Materialersparnis

DIESE AUSGABE:

3
EDITORIAL
 Andreas Hauf

22



6-7
ZEDACH INSIDE
 Messerückblick
 DACH+HOLZ
 FLEXBOX

8-9
NEWS
 Corona: Was Dachdecker und
 Zimmerer jetzt wissen sollten

Dachdecker bilden mehr
 Lehrlinge aus

ZVDH: Präsident Bollwerk
 und Vizepräsident Zimmermann
 wiedergewählt

10-13
TITELTHEMA/KOMMENTAR
 Preiskampagne der Landesinnung
 Nordrhein

14-17
VORGESTELLT
 Betriebsportrait:
 Frank Henke

18-19
SERIE: GESELLIN BERICHTET
 Larissa Würtenberger

20-21
BETRIEB
 Asbest in Bitumen

22-24
BETRIEB:
 Muschelknautz nutzt die soziale
 Medien für sein Marketing

25-27
VORGESTELLT
 Verkehrsaktion der
 Innung Frankfurt

28-29
MATERIAL + TECHNIK
 Advertorial: Marcris
 Advertorial: Roto

30-31
BETRIEB:
 Mit Rechtsberatung auf der
 sicheren Seite

32-34
BETRIEB
 Nutzfahrzeuge:
 Pick-up Trucks

Advertorial: puren

35-37
VORGESTELLT
 Beste Jungesellen

38-39
VORGESTELLT
 Katja Wiesenmüller in der
 Zimmerer-Nationalmannschaft

40-41
BETRIEB
 Dachdecker Gutwin möchte
 Zimmerer ausbilden

42-43
INNOVATION
 Advertorial: Velux

44-45
HOLZBAU INNOVATIV
 Brönnecke,
 bester Handwerker in Köln

46-47
AUS DER PRAXIS
 Stadionneubau des SC Freiburg

48-49
BETRIEB
 Weiterbildung zum Klempner-Meister
 am BBZ Mayen

50-51
AUS DER PRAXIS
 Objekt mit Einfalzziegeln eingedeckt

52
GEWINNSPIEL
IMPRESSUM

54
NACHGEFRAGT
 Rolf Fuhrmann,
 Geschäftsführer des BBZ Mayen



48



20



50

Titelbild: Shutterstock, Beilagen: ZEDACH Aktion, DEG Dach Fassade Holz Treue-Aktion Steildach

ZEDACH-Stand wieder Besucher-magnet auf der DACH+HOLZ

Ein durchweg positives Fazit ziehen die fünf Einkaufsgenossenschaften nach der Messe in Stuttgart. Das neue Stand-Design fand bei den Besuchern großen Anklang. Es gab hohes Interesse an den digitalen Angeboten der FLEXBOX, präsentiert auf großen Flatscreens.

Die Stimmung war gut, die Besucher kamen in Scharen an den neu gestalteten ZEDACH-Stand in der Halle 4. Vor allem auch der rückwärtige, ruhigere Loungebereich war immer voll besetzt. Und viele Kunden und Mitglieder nutzten dort die Gelegenheit zum Gespräch mit den Mitarbeitern aus den Niederlassungen der fünf Einkaufsgenossenschaften. „Das neue Standdesign hat gut funktioniert und eingeschlagen. Viele Besucher waren richtig begeistert“, berichtet Andreas Hauf, Geschäftsführer der DEG Dach-Fassade-Holz eG. „Wir als Marktführer im Bedachungsfachhandel und die Betriebe haben in diesem Jahr viele Aufgaben und Aufträge zu bewältigen. Das gilt es jetzt gemeinsam nach vorne zu bringen.“

Dank an das gesamte Organisationsteam

Ein durchweg positives Fazit zieht auch Stand-Organisator Jean Pierre Beyer von der ZEDACH-Tochter DACHMARKETING GmbH. „Wir wollten mal etwas Neues machen und es hat sich gezeigt, dass die Dachdecker und Zimmerer das gut angenommen haben.“ Der Aufbau des neuen Stands funktionierte ohne größere Herausforderungen und auch in Sachen Service und Catering habe alles reibungslos geklappt. „Ich denke, dass wir hier einen guten Treffpunkt für die Mitglieder und Kunden organisiert haben, inklusive der großen Flatscreen-Elemente für die Präsentation unserer digitalen Angebote.“

Denn auch dort war immer etwas los; viele Betriebe nahmen das Angebot einer intensiven Beratung dankend an“, erläutert Beyer, der sich beim gesamten Organisationsteam für die sehr konstruktive Zusammenarbeit bedankt.



Weithin sichtbar war der neue ZEDACH-Stand und viele Besucher kamen.



Jean Pierre Beyer (Mitte) mit Dachdeckermeister Christian Brandenburg (links) und Achim Grünewald, DEG Frechen.



Der Lounge-Bereich bot mehr Ruhe für persönliche Gespräche im Messetrubel.



ZEDACH und Velux kooperieren in der Digitalisierung

„Ziel der Kooperation zwischen Velux und ZEDACH Digital ist es, das Know-how im Bereich Dachfenster gewinnbringend für Dachdecker und Zimmerer in die FLEXBOX einzubinden“, so Volkmar Sangl, Digital-Vorstand der ZEDACH-Gruppe. Für Velux ist die Kooperation ein weiterer Meilenstein auf der digitalen Reise. „Wir freuen uns, dass wir mit der ZEDACH-Gruppe einen weiteren Partner gewinnen konnten, der uns nicht nur mit den passenden Tools, sondern auch mit Know-how bei der Umsetzung unserer digitalen Projekte bestmöglich unterstützt. Wir werden auch weiterhin auf starke Partnerschaften im Markt setzen“, so Jacob Madsen, Geschäftsführer von Velux Deutschland.

FLEXBOX trifft den Nerv der Zeit

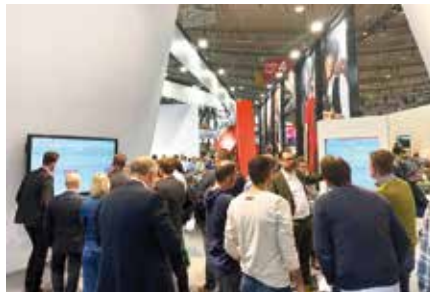
Die FLEXBOX sorgte am Messestand der ZEDACH-Gruppe für großen Andrang. Der Bedarf an digitalen Lösungen bei Dachdeckern und Zimmerern ist offensichtlich vorhanden.

So eine Resonanz hatte die ZEDACH noch nie an ihrem Stand.“ Volkmar Sangl, Digital-Vorstand der ZEDACH-Gruppe, zeigte sich begeistert. Der komplett neu gestaltete, offene Stand der ZEDACH-Gruppe war einer der Besuchermagneten auf der DACH+HOLZ. Mit dem runderneuerten Auftritt unterstrich der Marktführer im Bedachungsfachhandel, dass für ihn das Thema Digitalisierung ganz oben auf der Agenda steht.



Am Stand der ZEDACH-Gruppe herrschte an alle Messtagen reger Andrang.

Nicht zu übersehen am 750 Quadratmeter großen Stand: die FLEXBOX. Erstmals präsentierte die ZEDACH der breiten Öffentlichkeit ihren digitalen Werkzeugkasten für Dachdecker und Zimmerer. Von einem solchen Andrang hatte man vorher aber nur träumen können: Der Besucherstrom zu den Monitoren, an denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die FLEXBOX vorstellten, riss nicht ab.



Das Team zeigte die verschiedenen Möglichkeiten in der FLEXBOX und nahm sich Zeit, die Fragen der Besucher zu beantworten.



Ob Jung, ob Alt, ob Zweimannbetrieb oder Großunternehmen – das Interesse an den digitalen Werkzeugen wie dem Website-Baukasten oder dem Sanierungsrechner war enorm. „Wir haben offensichtlich den Nerv der Zeit getroffen“, stellte Bernhard Scheithauer, Vorstand Warenwirtschaft der ZEDACH-Gruppe, fest.

Digitale Werkzeuge für effizientere Arbeit

Wie erklärt sich die rege Nachfrage? Michael Zimmermann, Vizepräsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), brachte es auf den Punkt: „Wir brauchen digitale Tools, wir brauchen Prozessoptimierung, danach schreit die Branche.“ Und er erläuterte bei seinem Standbesuch zugleich den Sinn und Zweck der neuen Werkzeuge: „Wir benötigen einfache digitale Hilfsmittel, um unsere Arbeit noch effizienter für unsere Kunden zu erledigen.“



Michael Zimmermann, Vizepräsident des ZVDH, informierte sich über den aktuellen Stand der FLEXBOX.

Für die junge Generation sind solche neue Lösungen selbstverständlich. Eric und Leon, zwei der Jugendbotschafter des ZVDH, probierten die FLEXBOX an einem der großen Monitore aus. Noch bevor das Standpersonal ihnen die Tools erklären konnte, kommunizierten die beiden Dachdecker-Azubis schon über die FLEXBOX miteinander. Der eine machte mit dem Smartphone ein Foto und lud es in der Baustellenverwaltung hoch und der andere erhielt es direkt auf seinem Bildschirm. Genauso, wie es in der Praxis zwischen den Mitarbeitern auf der Baustelle und dem Chef im Büro geschieht.

Ein Meilenstein auf dem richtigen Weg

Für die ZEDACH-Gruppe war die diesjährige DACH+HOLZ „ein Meilenstein“, wie Scheithauer es ausdrückte. „Viele Handwerker haben uns bestätigt, dass wir mit der FLEXBOX auf dem richtigen Weg sind.“ Zugleich lieferte die Messe wertvolles Feedback zur Weiterentwicklung der Werkzeuge. So kam immer wieder die Nachfrage, ob der Sanierungsrechner auch ohne eine FLEXBOX Website nutzbar sei. Dies hat das Team von ZEDACH Digital mittlerweile umgesetzt, sodass er jetzt auch auf bereits bestehenden Websites integrierbar ist. Ein weiterer Schritt zur erfolgreichen Digitalisierung aus der Branche für die Branche.

Weitere Informationen zum Projekt FLEXBOX finden Sie unter www.flexbox.online

Corona: Was Dachdecker und Zimmerer jetzt wissen sollten

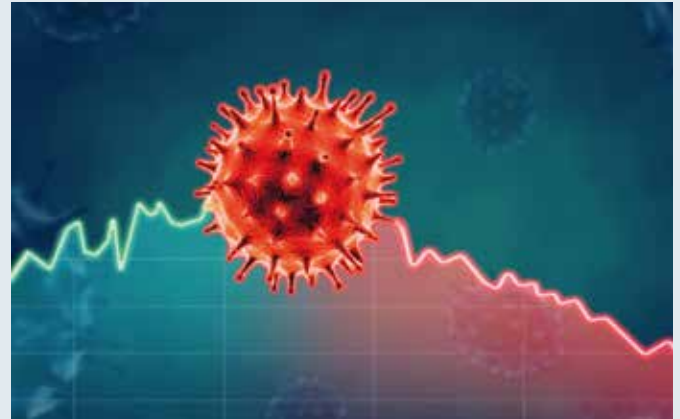
Auch wenn Handwerkern nach den jüngsten Verschärfungen der Politik vom 22. März weiterhin das Arbeiten erlaubt ist, so werden gerade im Privatkundengeschäft zunehmend Aufträge verschoben wegen der Ansteckungsgefahr in Sachen Corona-Virus.

Dabei zeigen sich Dachdecker und Zimmerer sehr sensibilisiert und tun in Sachen Hygiene und Arbeitsorganisation alles, was möglich ist für die Prävention. Wer in die sozialen Medien schaut, trifft dort auf verantwortungsvolle Betriebsinhaber, die ihren Teil zur Bewältigung der Krise gerne beitragen.

Auch die Industrie produziert weiterhin die Materialien und die fünf Einkaufsgenossenschaften halten den Verkauf in ihren Niederlassungen aufrecht – ebenfalls immer mit Blick auf eine Minimierung der Ansteckungsgefahr für die eigenen Mitarbeiter sowie die Mitglieder und Kunden. Hier ist es sicherlich hilfreich, wenn Bestellungen online oder telefonisch abgewickelt werden und die Materialien möglichst nicht selbst in den Niederlassungen abgeholt, sondern direkt auf die Baustellen oder zum Lager der Betriebe angeliefert werden.

Doch auch mit allen Vorsichtsmaßnahmen wird es nicht zu verhindern sein, dass Betriebe aufgrund fehlender Liquidität vor finanziellen Engpässen stehen, weil vermehrt Aufträge wegbrechen oder im Team ein Corona-Fall auftritt. Bundesregierung und Bundesländer haben deshalb ein umfassendes Notfallkonzept für Unternehmen vorgelegt. Es beinhaltet drei zentrale Säulen:

1. Betriebe sollen schnell und unkompliziert Kurzarbeitergeld beantragen können bei der zuständigen Agentur für Arbeit, um ihr Team an Bord zu halten. Hier gilt es für Inhaber so schnell wie möglich zu reagieren, weil derzeit viele Unternehmen aus allen Branchen Anträge stellen.



2. Es gibt Fördertöpfe in Milliardenhöhe für alle Betriebsgrößen mit Instrumenten wie Bürgschaften, Zuschüssen oder KfW-Krediten. Hier wäre neben dem Steuerberater die Hausbank erster Ansprechpartner.

3. Von Liquiditätsproblemen betroffene Betriebe können einen Antrag beim Finanzamt auf Stundung von Steuern und zur Herabsetzung von laufenden Steuervorauszahlungen stellen. Auch in diesem Fall macht es Sinn, frühzeitig den Steuerberater zu kontaktieren und mit der Abwicklung zu betrauen.

Auch die **BG Bau** hat angekündigt, im Einzelfall unbürokratisch die Möglichkeit von zinsfreien Stundungen der Sozialkassenbeiträge zu prüfen. Auch hier gilt es, schnell Kontakt zur örtlichen BG Bau aufzunehmen. Diese und alle Maßnahmen von Bund und Ländern sollten jetzt vor Ort in der Fläche so schnell und unkompliziert wie möglich umgesetzt werden, damit im Fall der Fälle die Liquidität der Betriebe wirklich gewährleistet bleibt. Denn Aufträge wird es nach Corona genug geben, und dafür braucht es jeden Dachdecker und Zimmerer.

Aktuelle Infos des ZVDH:

<https://dachdecker.org/wichtige-infos-ab-sofort-im-intranet-8106110/>

Dachdecker beschäftigen wieder mehr Auszubildende

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) kann auch in diesem Jahr wieder einen Anstieg beim Dachdeckernachwuchs aufweisen: Genau 7.228 Dachdecker-Azubis gibt es aktuell – über alle drei Lehrjahre hinweg. „Im letzten Jahr lernten zur gleichen Zeit 6.767 junge Menschen über alle drei Jahrgänge hinweg das Dachdeckerhandwerk. Somit können wir uns über ein deutliches Plus von 6,81 Prozent freuen“, berichtet Artur Wierschem, stellvertretender ZVDH-Hauptgeschäftsführer.

Positiv sei zudem die Entwicklung bei den weiblichen Azubis, denn auch hier gebe es Zuwachs: „Wurden vergangenes Jahr 116 junge Frauen zur Dachdeckerin ausgebildet, so sind es nunmehr 147, was einer Zunahme von 26,7 Prozent entspricht. Allerdings liegt der Gesamtanteil von Frauen in der Dachdecker-Ausbildung bei immer noch sehr geringen 2,03 Prozent“, stellt Wierschem fest.



Artur Wierschem, stellvertretender ZVDH-Hauptgeschäftsführer

Bauder übernimmt VulkaTec

Die Paul Bauder GmbH & Co. KG hat 100 Prozent der Geschäftsanteile der VulkaTec Riebensahm GmbH erworben, die zu den marktführenden Anbietern für vulkanische Vegetationssubstrate in Deutschland zählt. Mit der Übernahme kommt Bauder dem Ziel näher, seine Aktivitäten im Bereich der Dach-

begrünung in Deutschland und Europa deutlich auszubauen und als Komplettanbieter die Dachbegrünung voranzubringen. VulkaTec wird als eigenständige Marke weiter vom heutigen Geschäftsführer Nicolai von Roenne geführt. Die aktuell rund 85 Mitarbeiter des Unternehmens werden übernommen.

ZVDH: Präsident Bollwerk und Vizepräsident Zimmermann wiedergewählt



Dirk Bollwerk

Gleich zwei Wahlen standen für den Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) an. Dabei konnten sich Präsident Dirk Bollwerk und Vizepräsident Michael Zimmermann jeweils über außerordentlich gute Wahlergebnisse freuen. Beide sind nun wieder für drei Jahre im Amt. Die Wahl fand am 30. Januar auf der Delegiertenversammlung im Rahmen der DACH+HOLZ in Stuttgart statt.

„Wir haben ein erfolgreiches Jahr mit guten Umsätzen hinter uns. Wir konnten neue Fachkräfte gewinnen und mehr junge Menschen für eine Ausbildung begeistern als im Vorjahr. Darauf können wir stolz sein. Ich werde alles dafür tun, damit das so bleibt“, erklärte Bollwerk.



Michael Zimmermann

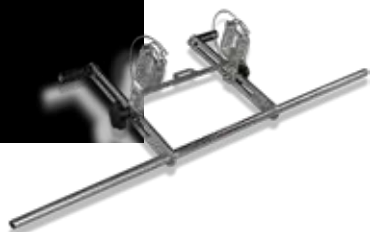
Und Zimmermann ergänzte: „Unsere Betriebe müssen sich mit technischen Neuerungen wie Drohnen, VR-Brillen und digitaler Dokumentation vertraut machen. Aber auch unsere Fachtechnik ist Veränderungen unterworfen, die das Handwerk anspruchsvoller und damit manches Mal auch komplizierter machen. Mein Ziel ist es, die Betriebe zu unterstützen, damit bei allen Neuerungen Zeit fürs Wesentliche bleibt: Den Menschen ein Dach über dem Kopf zu geben.“

LeiKoSi im TV: Udo Heyl stellt Leiterkopfsicherung bei „Die Höhle der Löwen“ vor

Ein Dach-Produkt in der Gründershow von VOX ist eine echte Rarität. In der Sendung vom 24. März war es soweit: Dachdeckermeister Udo Heyl präsentierte seine innovative Leiterkopfsicherung zur Absturzsicherung, LeiKoSi, möglichen Investoren und einem Millionenpublikum. Sein Ziel: einen neuen Gesellschafter zu finden, der für 250.000 Euro zehn Prozent der Unternehmensanteile der LeiKoSi GmbH übernimmt.



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 Weiterschleiben.

Faktor 3,5: Wie Dachdecker schwarze Zahlen schreiben

Der Landesinnungsverband der Dachdecker Nordrhein startet die Kampagne „3,5 für schwarze Zahlen“. Das Ziel ist ein wirklich alle Kosten deckender Stundenverrechnungssatz mit einem gesunden Ertragsanteil. Die Idee, Dachdeckerbetrieben eine Kalkulation nahezubringen, die alle betriebswirtschaftlichen Kosten berücksichtigt, wird vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) grundsätzlich unterstützt.

Eigentlich kommt der nordrheinische Vorsitzende Raban Meurer ja aus der pädagogischen Ecke, hatte er doch über zwei Jahrzehnte im Vorstand des Landesverbandes den Bereich Berufsbildung entscheidend geprägt. Sein „heimliches Steckepferd“ sei daneben immer die Betriebswirtschaft gewesen, outet Thomas Schmitz, Geschäftsführer des Dachdecker-Verbandes Nordrhein, seinen Vorsitzenden. „Raban Meurer hat auch als Mitglied des betriebswirtschaftlichen Ausschusses des ZVDH bereits sehr früh die Notwendigkeit von auskömmlichen Stundenverrechnungssätzen angemahnt.“

Dachdecker-Innung Düsseldorf gibt finalen Anstoß für Kampagne

Doch der letztlich auslösende Anstoß für die Kampagne „3,5 für schwarze Zahlen“ kam dann aus der Innung Düsseldorf. „Der dortige Obermeister Andreas Braun wollte endlich einmal das Thema Betriebswirtschaft aufgreifen und nicht immer nur die Fachtechnik“, erinnert sich Schmitz. „Andreas Braun ist in seinem Betrieb eben auch ein Kalkulator und Geldmensch im positiven Sinne.“ Eben einer, der mit unternehmerisch spitzem Bleistift wirklich alle betrieblichen Kosten einbezieht, um



seinen Stundenverrechnungssatz zu ermitteln. Das sei laut Schmitz längst nicht bei allen Betrieben der Fall. „Oft sind Stundenverrechnungssätze ein Zuschussgeschäft.“

Mit seinem Kollegen Bernd Redecker konzipierte Schmitz zwei unterschiedliche, leicht verständliche Vortragsansätze zum Stundenverrechnungssatz für die Düsseldorfer Innung. Aus beiden zusammen wurde die Kampagne „3,5 für schwarze Zahlen“ geboren. Landesinnungsmeister Meurer entschied dann, die Kampagne auf dem Landesverbandstag 2019 offiziell vorzustellen. Sie hat Gewicht, denn Nordrhein ist der größte Verband im ZVDH mit rund 1.500 Mitgliedsbetrieben und einem hohen Organisationsgrad von 77 Prozent.



Wollen mit ihrer Kampagne „3,5 für schwarze Zahlen“ zum Nachdenken und Umdenken beim Thema Stundenverrechnungssätze anregen: Raban Meurer (links) und Thomas Schmitz.



3,5

für schwarze Zahlen

Dachdecker Nordrhein wollen zum Nachdenken über Preise anregen

„Wir wollen zum Nachdenken anregen sowie einen Prozess initiieren und weiterführen“, berichtet Schmitz. Der Zeitpunkt ist gut gewählt, denn die Auftragsbücher der Dachdecker sind prall gefüllt. „Wenn nicht jetzt, wann wollen die Betriebe dann wirklich auskömmliche Preise durchsetzen“, fragt Schmitz völlig zu Recht. „Wir wollen die Qualität und den Wert der Dachdecker-Arbeit in den Mittelpunkt stellen.“ Klar werden viele Betriebsinhaber sagen, dass dies wegen der Konkurrenz Wunschdenken sei.

Doch auf der anderen Seite machen sich viele Chefs auch etwas vor, wenn sie nur auf volle Auftragsbücher um jeden Preis setzen, statt auf volle Betriebskonten, die es ermöglichen, eine gesunde Eigenkapitalquote zu erreichen. In einen auskömm-

lichen Stundenverrechnungssatz gehören neben dem Gesellenlohn die tariflichen, gesetzlichen und freiwilligen Sozialaufwendungen, wie etwa 13. Gehalt, Beiträge zu Sozialversicherungen oder Fahrgeld, die betrieblichen Gemeinkosten sowie der Unternehmerlohn und der Aufschlag für unternehmerisches Risiko, der Gewinn.

Ehrlichkeit bei der Preiskalkulation ist die Basis

Für Thomas Schmitz ist hier Ehrlichkeit gefragt. Wenn ich also als Chef mal mein Gehalt durch die tatsächlichen Stunden teile, die ich in der Woche, am Wochenende und an Feiertagen arbeite: Was bleibt dann noch als Stundenlohn, und ist der angemessen für die Verantwortung und den Aufwand? Habe ich dann selbst mehr als den Mindestlohn? Beim Unternehmerlohn muss auch genug Spielraum drin sein, um die persönliche Altersvorsorge zu bestreiten. Da gibt es einige Chefs, die lieber nicht so genau nachrechnen. Und zu viele Inhaber verlassen sich darauf, dass sie die Rente über einen Betriebsverkauf finanzieren können.

Da ist das Erwachen manchmal böse. Schmitz zitiert dazu Fakten. Das Bundesarbeitsministerium hat für 2017 ermittelt, dass ein Handwerker nach dem 65. Lebensjahr durchschnittlich gerade mal 1.300 Euro netto zur Verfügung hat. Und wie sieht es mit dem Gewinnaufschlag aus, fällt der nicht oft zu gering aus oder ganz unter den Tisch? Hier geht es auch um den Aufbau von Eigenkapital, etwa für Investitionen. Zudem ist ein Betrieb, der gute Gewinne erwirtschaftet, sehr viel attraktiver für eine Nachfolge.

Dachdecker: auskömmlicher Stundenverrechnungssatz über 60 Euro

Wenn also alle betrieblichen Kosten angemessen in den Stundenverrechnungssatz einfließen, wo landet man dann? Für Schmitz lautet die einfach zu behaltende und überschlägige Formel im Idealfall Bundesdecklohn mal Faktor 3,5, wie es aus anderen Gewerken bekannt ist. Unlängst wieder von der Handwerkskammer zu Köln für das SHK-Handwerk ins Spiel gebracht. Mit dem gezückten Taschenrechner kommt man dann auf 66,92 Euro als Stundenverrechnungssatz.

Wahnsinn, werden viele Chefs sagen? Vielleicht ist so ein Sprung am Anfang zu viel. Realistisch sollte man aber laut Schmitz mit dem betrieblichen Mittellohn als Basis starten. Der falle geringer aus als der Bundesdecklohn, weil auch Helfer und Azubis mit eingerechnet werden. Dennoch: Auch andere Experten zweifeln, ob sich unter 60 Euro pro Stunde die Arbeit für Handwerker kostendeckend anbieten lässt.



In einem Artikel der Deutschen Handwerkszeitung online vom 27. August 2019 errechnete Rolf Koch, Betriebsberater der Handwerkskammer Mannheim, für einen Metallbaubetrieb mit fünf Mitarbeitern bei ähnlichem Bundesecklohn einen Stundenverrechnungssatz von 57,74 Euro. Der würde aber gerade mal so, ohne Spielraum für Rücklagen und Preisnachlässe, zum Überleben reichen.



Der Zeitpunkt der Kampagne ist gut gewählt, denn die Auftragsbücher der Dachdecker sind prall gefüllt.

Kampagne könnte bundesweit als Türöffner wirken

„Wir stehen auch in engem Kontakt zum Unternehmerverband Handwerk in Nordrhein-Westfalen, in dem Raban Meurer Vorstandsmitglied ist. Dort sieht man das Thema ebenfalls als sehr dringend an“, erläutert Schmitz. Auch bei einigen Dachdeckern sei die Kampagne 3,5 schon angekommen und stoße auf positives Feedback. Zudem würden laut Raban Meurer erste Landesverbände die Kampagne als sinnvolle Unterstützung sehen, um das wichtige Thema „Ermittlung und Kontrolle nachhaltiger Stundenverrechnungssätze“ offensiver anzugehen. So nutze etwa der Landesverband Schleswig-Holstein die von Thomas Schmitz konzipierten Innungs-Vorträge zum Thema bereits für eigene Veranstaltungen.

Mal sehen, ob die Kampagne von weiteren Landesverbänden und dem ZVDH aufgegriffen wird. Die dortige betriebswirtschaftliche Abteilung sei unter der Leitung von Felix Fink bestens besetzt und erstelle exzellente Materialien und Hilfsmittel für die Berechnung des Stundenverrechnungssatzes, sagt Schmitz. „Hier könnte dem niedrigschwelligen Faktor 3,5 eine entscheidende Schlüsselposition zukommen. Hätten Betriebe diesen verinnerlicht, könnten sie mit den Tools des ZVDH ins Feintuning eintreten.“



Beim ZVDH sagt dazu Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx, dass „wir die Idee, betriebswirtschaftlich zu kalkulieren, unterstützen.“ Schwierig ist jedoch zu entscheiden, welcher Stundenlohn angemessen sei. „So variieren etwa die durchschnittlich gezahlten Stundenlöhne nicht nur von Bundesland zu Bundesland, sondern wir stellen auch ein großes Stadt-Land-Gefälle innerhalb der Bundesländer fest“, erklärt Marx. Das müsse man berücksichtigen, ebenso wie unterschiedliche wirtschaftliche und soziale Bedingungen in den einzelnen Regionen. „Fakt ist die hohe Versorgungslücke



Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer beim ZVDH

im Handwerk; Gründe sind Verdrängung und Informationsdefizite“, sagt Marx. „Bei der Kalkulation wollen wir die Betriebe unterstützen, etwa mit den bereits erwähnten Excel-Tools im internen Mitgliederbereich.“

„Zudem bieten wir mit der Broschüre ‚Wir sind unseren Preis wert‘ eine wichtige Grundlage für Kundengespräche an. Hier wird dem potenziellen Auftraggeber erläutert, wie sich der Preis eines Dachdeckers zusammensetzt“, so Marx. „Und Umfragen zeigen: Nicht immer ist der niedrigste Preis entscheidend, viel wichtiger ist für Kunden Verlässlichkeit und Vertrauen. Und Dachdecker genießen einen guten Ruf.“ Hier könne man ansetzen und durchaus auch höhere Preise durchsetzen. Und nicht um jeden Preis jeden Kunden bedienen wollen. „Als ZVDH sehen wir unsere Aufgabe primär darin, dem Betriebsinhaber das notwendige betriebswirtschaftliche Grundlagenwissen zu vermitteln und ihn mit Hilfen zu unterstützen. Denn im Praxisalltag muss jeder Dachdecker für sich kalkulieren. Das heißt, er muss wissen und beurteilen können, welche Parameter er berücksichtigen muss.“

Ortsüblichen Stundenverrechnungssatz anonym über Innungen ermitteln

Um den Betrieben Mut für kostendeckende Preise zu machen und dem Unwesen mancher Sachverständiger entgegenzutreten, nach Elementarschäden Tiefstpreise als ortsüblich anzusetzen, gibt es laut Schmitz ein probates Mittel. Innungsbezogen könnten die Betriebe anonym ihren Nettostundenverrechnungssatz melden. Der dabei gewonnene Mittelwert sei sehr wertvoll. Darauf kann sich dann jeder Betrieb aus dem Innungsbezirk beziehen, weil dieser Stundenverrechnungssatz grundsätzlich als ortsüblich anzusehen sei. Kein Betrieb müsse also mehr befürchten, dass ein Gutachter ihm das Gegenteil vorwirft. „Bei einem derart hohen Organisationsgrad wie in Nordrhein würde es einem Sachverständigen schwerfallen, einen anderen Stundenverrechnungssatz als ortsüblich zu beweisen“, erläutert Schmitz. Und für jeden einzelnen Betrieb ist der gewonnene Mittelwert zudem ein gutes Regulativ, was die Auskömmlichkeit der eigenen Kalkulation angeht.

Handwerker sind zu teuer – ein klares Nein!

Handwerker sind teuer – so lautet ein weitverbreitetes Vorurteil. Was viele Kunden nicht wissen: Mit einem Stundensatz von auch über 60 Euro decken einige Handwerksbetriebe oftmals gerade ihre Kosten. Eine Handwerkerstunde kostet durchschnittlich zwischen 40 und 60 Euro. Die Umsatzsteuer ist da noch gar nicht mit eingerechnet. Einigen Kunden ist das zu viel. Dem Handwerk wird oft pauschal vorgeworfen, überhöhte Preise abzurechnen.

Dabei ist oftmals eher das Gegenteil der Fall. Die meisten Handwerker sind zu günstig. 58 Prozent der Handwerksbetriebe im Rhein-Neckar-Kreis zahlen lediglich den Grundbeitrag bei der Handwerkskammer. Das bedeutet, dass sie einen Gewerbeertrag erwirtschaften, der unterhalb von 24.500 Euro liegt. Das ist einfach zu wenig. Wenn man diesen Gewerbeertrag durch die von der Chefin oder vom Chef geleisteten Stunden dividiert, dann ist oftmals der Betriebsinhaber oder die Betriebsinhaberin der am schlechtesten bezahlte Mitarbeiter im Betrieb. Und das in einer wirtschaftsstarken Region, wie in unserem Fall, wo Kaufkraft vorhanden ist.

Es scheint paradox. Kunden monieren teure Stundensätze, dabei müssten Handwerker ihre Preise eigentlich erhöhen. Den meisten Kunden ist schlichtweg nicht bewusst, welche Kosten der Betrieb

mit seinem Stundensatz decken muss. Transparenz ist hier oberstes Gebot. Wenn man den Kunden dann in Ruhe erklärt, wie sich der Stundensatz zusammensetzt und dass der Gewinn für den Betriebsinhaber nur einen kleinen Bruchteil des Stundensatzes ausmacht, ist die Akzeptanz gleich deutlich höher.

Wir bei der Handwerkskammer Mannheim haben daher einen Flyer entwickelt und unseren Mitgliedsbetrieben zur Verfügung gestellt, aus dem hervorgeht, wie sich der Stundensatz zusammensetzt. Und wenn man dem Kunden dann noch erklärt, dass ein wirtschaftlich gesunder Betrieb auch im Falle einer Gewährleistung noch am Markt bleibt, steigt das Verständnis weiter.

Der vom Betrieb kalkulierte Stundensatz sollte mindestens jährlich überprüft werden. Nur so können steigende Rohstoff- oder Energiekosten entsprechend eingepreist werden. Nicht zuletzt ist es in Zeiten des Fachkräftemangels für Handwerksbetriebe immens wichtig, die zukünftigen Handwerkerinnen und Handwerker nicht nur mit der Freude und Erfüllung bei der handwerklichen Tätigkeit zu locken, sondern auch mit einer attraktiven Bezahlung.



Rolf Koch leitet den Geschäftsbereich Wirtschaftsförderung der Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Kreis.

Text: Rolf Koch, Bild: Handwerkskammer Mannheim Rhein-Neckar-Kreis

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Tradition garantiert Fortschritt



Die Sächsische Schweiz gehört zu den schönsten Regionen Deutschlands. Hier gibt es viele Gründe, einfach mal anzuhalten und die faszinierende Aussicht zu genießen. Diese Erfahrung macht Dachdeckermeister Frank Henke aus Rathmannsdorf bei Bad Schandau öfter mal. Und auch sein Betrieb ist schon aus optischen Gründen einen Besuch wert.



Schon mehr als einmal haben Durchreisende bei uns auf dem Hof einen Stopp eingelegt, um Fotos zu machen“, erzählt Seniorchef Frank Henke. Grund dafür ist die konsequente Gestaltung seines Betriebsgeländes im schönsten „Dachdecker-Look“.

Familienbetrieb zeigt an den eigenen Gebäuden, was geht „Wir zeigen einfach nur, was möglich ist“, so das eher bescheiden klingende Statement des Dachdeckermeisters. Eine echte Untertreibung: Die Fassade des Hauptgebäudes zieren Dachdecker-Zunftzeichen und das Gründungsdatum des Betriebs, der 3. September 1990. Die Dacheindeckung ist verlegt mit schilfgrünen, glasierten Biberschwanzziegeln, 15,5 x 38 Zentimeter von Dachkeramik Meyer-Holsen. Die Dachgauben sind mit Kehlen aus diesen Biberschwanzziegeln gestaltet und die Gaubenfronten mit Schiefer bekleidet. Konsequenterweise in grünen Biberschwänzen ist auch das Mansarddach des offenen Materiallagers eingedeckt.

Drei Dachdecker-Generationen:
Falk Henke, Ingrid Henke mit Ehemann
Frank Henke, Liam und Lennox



Das Betriebsgelände ist Henkes „Schaufenster“. Und auch auf ihrem Hof zeigen Henkes die hohe Schule des Dachdeckens.



Zum schönsten „Dachdecker-Look“ der Gebäude gesellt sich eine klare, penible Ordnung auf dem gesamten Gelände als zweites sichtbares Markenzeichen. Diese Ordnung herrscht auch im Büro des Betriebs. Die Auftragsmappen sind so exakt auf dem Tisch platziert, als seien auch hier die Fachregeln des Dachdeckerhandwerks der Maßstab für das Auslegen der Mappen gewesen. Und schon die Menge dieser Auftragsunterlagen macht deutlich: Die Auftragsbücher des Betriebs sind voll.

Übrigens ist das Unternehmen für die Energieberatung zertifiziert.

Auch die Tochter kann anpacken und Dächer decken

Apropos Familienbetrieb: Sohn Falk Henke hat ebenfalls die Ausbildung zum Dachdecker absolviert, danach 2004 die Meisterprüfung in Mayen abgelegt und der Vollständigkeit



Etwas konservativ: Ordnung ist das halbe Leben

„Wir sind hier eigentlich etwas konservativ“, meint Dachdeckermeister Henke fast entschuldigend. Konservativ heißt bei Henkes, dass einfach Ordnung im Betrieb und den Abläufen herrscht. Ganz und gar nicht konservativ ist hingegen das Leistungsportfolio des Innungsbetriebs. Neben der klassischen Dacheindeckung, in erster Linie für Privatkunden, gehören auch die Fassadenbekleidung, die energetische Gebäudeoptimierung, Solartechnik mit und ohne Speichersysteme sowie Gründächer zu den Angeboten des Familienbetriebs.

Die Aufträge stapeln sich fast so exakt wie die Ziegel, die Henke verlegt.



Den Stolz auf sein Handwerk zeigt Henke in vielen Details auf dem Betriebsgelände und auf seinem Bauernhof.



halber gleich noch den Zimmerer-Meisterbrief in Kassel erarbeitet. Wie es auch in der Landwirtschaft üblich ist, führt einer der Nachkommen den Betrieb weiter. Und das ist eben Falk Henke.

Seine Schwester Arlette hat sich für die Karriere im Hörsaal anstatt auf dem Hörsaal-Dach entschieden: Sie arbeitet erfolgreich als promovierte Rechtsanwältin. „Aber sie kann genauso anpacken und Dächer decken“, berichten die stolzen Eltern Henke.



42 Angus-Rinder sind das Hobby von Frank Henke.



Frank Henke (re.) mit seinem Sohn Falk

Der Unruhestand naht für den Senior und seine Frau

Der Vergleich mit der Landwirtschaftstradition kommt nicht von ungefähr. Sowohl Frank Henke als auch seine Ehefrau, ohne die laut Henke im Betrieb gar nichts geht, kommen eigentlich

aus der Landwirtschaft. Und spätestens wenn Frank Henke nächstes Jahr in Rente geht, wird sich der Kreis schließen und der wohlverdiente Unruhestand beginnt. Langeweile droht Henke ohnehin nicht. „So ganz nebenbei“ ist er im Beirat der Dachdecker-Einkauf Ost in Dresden, Jagdvorsteher und stellvertretender Ortsbürgermeister von Rathmannsdorf.



Dachdeckerei und Rinderzucht

Anstatt wie andere Rentner Briefmarken zu sammeln oder in Unbeweglichkeit vor dem Fernseher zu erstarren, haben die Henkes genug zu tun auf ihrem 75-Hektar-Hof. „Ich habe mir vor ein paar Jahren mal ein paar Angus-Färsen gekauft.“ Inzwischen ist daraus ein riesiger Laufstall mit einer Herde von 42 Rindern geworden. „Die Eindeckung des Stallgebäudes haben wir natürlich selbst in die Hand genommen.“ Dass dieser Hof fest in Dachdecker-Hand ist, zeigen die Fassaden der Gebäude.

Teamwork: Falk Henke mit seinen Söhnen Liam und Lennox, Ingrid Henke, Frank Henke und Büromitarbeiterin Viola Seifert.



Anlässlich des 25-jährigen Betriebsjubiläums des Dachdeckermeisters Frank Henke entstand dieses Foto am 3. Februar 2015

Hier wurde die hohe Kunst des Schieferdeckens ausgiebig praktiziert. An jeder Fassade gibt es mindestens ein Bildmotiv, das mit Schieferplatten realisiert wurde.

Engagement ist Ehrensache für den Obermeister

Die Frage, warum der Betrieb Innungsmitglied ist, wird von Vater und Sohn fast gleichzeitig beantwortet: „Wer mit Leib und Seele Handwerker ist, muss sich einfach auch über den Beruf hinaus für sein Handwerk engagieren.“ Gesagt, getan: Falk Henke war sechs Jahre lang stellvertretender Obermeister der Innung Sächsische Schweiz und ist seit 2015 deren Obermeister.

Damit die Tradition des Dachdeckens auch in den eigenen Reihen gesichert bleibt, kann Falk Henke bei Schulbesuchen und Berufs-Infoveranstaltungen schon jetzt auf seine Söhne zählen. Sowohl der 11-jährige Lennox als auch der fünf Jahre junge Liam tragen die schwarzweiße Zunftkleidung voller Stolz und verblüffen interessierte Schüler beim Schlagen von Schieferherzen. Und die Frage, was die beiden denn später mal machen wollen, wird sofort beantwortet: „Dachdecker und Landwirt“.

Auf gute Nachbarschaft mit tschechischen Dachdeckern

Insoweit gibt es erst mal keine Nachwuchssorgen. Doch weitere Auszubildende zu finden, ist in der Region nicht einfach. „Bundespolizei, Bundeswehr und die Industrie hier können noch mehr finanzielle Anreize bieten als wir Dachdecker“, bedauert Falk Henke. Und auch aus dem nur einen Ziegelwurf entfernten Tschechien ist kein Dachdecker-Nachwuchs zu erwarten. „Auch dort ist Handwerks-Nachwuchs begehrt und die Auftragsbücher sind voll.“ Damit ist auch gleich die Frage nach der Konkurrenzsituation beantwortet: „Unsere Kollegen in Tschechien haben gut zu tun und wir kamen uns noch nie ins Gehege. Wir sind seit jeher gute Nachbarn.“

Wie kam eigentlich Landwirt Frank Henke dazu, in der damaligen DDR das Dachdeckerhandwerk zu erlernen? „Wir waren eben der Arbeiter- und Bauernstaat und so war das Handwerk durchaus angesehen – und genoss auch manche Privilegien.“ Auf den Tag genau einen Monat vor der Wiedervereinigung am 3. Oktober 1990 wagte Frank Henke den Schritt in die Selbstständigkeit – zusammen mit einem Gesellen und einem Auszubildenden. Ein Jahr später war die Belegschaft auf neun Köpfe angewachsen, nach zwei Jahren standen 14 Mitarbeiter auf der Lohnliste.

Prinzipientreu über die Jahre gewachsen

Heute sind seine 19 gewerblichen Mitarbeiter in der gesamten Region tätig, decken, sanieren und warten Dächer und Fassaden – vom Einfamilienhaus über Industriegebäude bis zu denkmalgeschützten Häusern. Unterstützt werden sie vom vierköpfigen Verwaltungs-Team. Immer weiter gewachsen ist der Betrieb also über die Jahre.

Doch die Basis ist und bleibt die Tradition. Diese wird bei der Dachdeckerei Henke gelebt. Tradition ist so nicht nur eine lieb gewordene Angewohnheit, sondern schlichtweg das Erfolgsrezept für das sächsische Familienunternehmen.

Neue Arbeitsabläufe: Dachdeckerin will die Hürde überspringen



Larissa Würtenberger berichtet in DACH\LIVE über ihren Start als Junggesellin. Diesmal schreibt sie offen über ihre Schwierigkeiten, in die Arbeitsabläufe im neuen Betrieb hineinzufinden. Und die Dachdeckerin spricht über ihre spannenden Erfahrungen als Influencerin auf der Messe DACH+HOLZ.

Drei Wochen betriebliche Winterpause inklusive einer sehr lustigen Weihnachtsfeier lagen Mitte Januar zurück, als die Arbeit wieder rief. Meine Aufgabe bestand darin, für ein Bauprojekt die restlichen Holzwände zusammenzubauen, was bis dato auch neu war für mich.

Aufgrund der praktischen Maschine in der großen Halle und dank des großzügigen Platzes verlief dies auch reibungslos.

Herausforderungen im neuen Betrieb meistern

Mittlerweile arbeite ich seit sechs Monaten in der Zimmerei und auch hier gab es schon Höhen und Tiefen. Dass diese Reise nicht leicht werden würde, dachte ich mir zwar. Aber die eine oder andere Hürde musste ich nehmen. Es ist normal, dass man gerne über die positiven Dinge im Leben oder auch in der Arbeitswelt redet.

Aber meiner Meinung nach ist es genau so wichtig, die schwierigen und herausfordernden Aspekte zu betrachten. In jeder Firma herrscht eine andere Disziplin, die Arbeitsabläufe sind anders, man hat neue Arbeitskollegen und vielleicht auch neue Maschinen und Werkzeuge.



*Konzentriert und gewissenhaft:
Gesellin Larissa Württenberger hat hohe Ansprüche
an die eigene fachgerechte Ausführung.*

Ich bin zwar eine selbstsichere Frau, aber auf der Arbeit genügen kleine Fehler, um meine Stimmung herunterzuziehen. Dies kommt daher, dass ich mit mir als Person sehr selbstkritisch bin, was mir leider immer mal wieder im Weg stehen kann. Das alles ist aber kein Grund für mich aufzugeben. Und ich werde immer weiter an mir arbeiten, bis ich auch diese Hürde genommen habe.

Als Influencerin für DACH\LIVE auf der Messe DACH+HOLZ

Neben dem Einfinden in den Arbeitsalltag des neuen Betriebs gab es zudem zwei sehr ereignisreiche Messetage im Januar für mich. Ich war als Influencerin für den Instagram-Kanal von DACH\LIVE auf der DACH+HOLZ in Stuttgart unterwegs. Dabei konnte ich mich frei in den verschiedenen Hallen der Messe tummeln. Dies war übrigens auch das erste Mal, dass ich auf der DACH+HOLZ war. Und ich war sehr überwältigt von den Eindrücken. Es gab eine große Vielfalt an neuen Maschinen, neuen Arbeitsmaterialien, aber auch einige Vertreter von diversen Firmen ließen sich finden. Das Thema Präsenz im Internet war auch hier bei sehr vielen Ausstellern aktuell.

Aus dem Internet bekannte Kollegen mal persönlich treffen

Am Stand der ZEDACH-Gruppe habe ich mir die FLEXBOX, den digitalen Werkzeugkasten für Dachdecker und Zimmerer, erklären lassen. Mit meinem Kollegen Knut Köstergarten war ich beim Pressestammtisch von BMI, wo ich auch kurz mit Geschäftsführer Ulrich Siepe sprechen konnte. Ich fand es sehr schön, die Leute, die man ja leider nur aus dem Internet kennt, mal persönlich zu treffen, sodass man das Handy mal beiseitelegen konnte.

So hatten wir etwa ein Influencer-Treffen am Stand von Roto und auch am Stand vom Zimmerer-treffpunkt konnte ich einige Kollegen treffen wie die Instagram-Influencer holzzjunge, koeniglugge, zimmerer_fuchs, spenglerei_baier, dachwunder, schaaaf_gmbh, check_and_work, zimmerei_broennecke, zimmerei_bruno_lehmann oder zepteam. Ich freue mich jetzt schon auf den Besuch der nächsten DACH+HOLZ in zwei Jahren in Köln.



*Als Influencerin für DACH\LIVE auf
dem BMI-Pressestammtisch im
Gespräch mit Geschäftsführer Ulrich Siepe.*

Ich persönlich hatte Schwierigkeiten damit, mich an die neuen Arbeitsabläufe zu gewöhnen, weil ich es aus meiner alten Firma, einem Dachdeckerbetrieb, anders kannte. Morgens werden die Leute in ihre Kolonnen eingeteilt und bekommen eine Liste mit Materialien und Werkzeugen, die für den jeweiligen Tag benötigt werden. Dies kann sich jeden Tag ändern, muss es aber nicht. Zuvor im alten Betrieb gab es weniger Wechsel.

Trotz höherem Arbeitstempo von der besten Seite zeigen

Der zweite Aspekt, mit dem ich zu kämpfen hatte, war tatsächlich das Arbeitstempo. Es ist deutlich höher als in meiner vorherigen Firma und auch das, was mir am meisten Sorge bereitet hat. Gerade wenn man neu in einer Firma ist, möchte man sich verständlicherweise von seiner besten Seite zeigen. Dies wurde mir teilweise zum Verhängnis. Ich wollte natürlich nicht immer diejenige sein, die hinterherhängt, die zu lange braucht oder nicht mithalten kann. Dies führte oftmals zu unnötigen Fehlern, weil ich so fokussiert drauf war, schnell zu sein, dass ich alles andere vernachlässigte.

Asbest in Bitumen: Entsorgungspreise sind weiter sehr hoch

Während sich in Brandenburg und Berlin der Entsorgungsstau für asbesthaltige Bitumenabfälle gelöst hat, gibt es aktuell in Westfalen einen Engpass bei teerhaltigen Dachpappen. Wir erläutern die Herausforderungen für Dachdecker.

In Brandenburg läuft wieder fast alles rund in Sachen Entsorgung von Asbest in Bitumen. „Was wir jetzt noch brauchen, ist eine Änderung des Abfallkreislaufgesetzes. Dort muss eindeutig festgelegt werden, dass bei einem Abriss der Bauherr automatisch als Abfallerzeuger gilt mit allen Pflichten, gerade auch finanziell“, erklärt Anke Maske, Geschäftsführerin des Landesinnungsverbandes der Dachdecker.

Das Ziel ist klar: Die Dachdecker als ausführende Betriebe müssen raus aus jeglicher Haftung. Das gilt für asbesthaltige, aber auch für alle anderen gefährlichen Abfälle. „Wir haben einen neuen Umweltminister und den gleich mal in einem Brief zu einer entsprechenden Umsetzung aufgefordert“, berichtet Maske. Bereits im Mai 2019 hatten die Umweltminister aller Bundesländer auf einer Konferenz die Regularien dafür festgelegt – passiert ist in Brandenburg noch nichts.

Schulung der Betriebe in Sachen Beprobung trägt Früchte

Passiert ist hingegen, dass die Betriebe inzwischen für das Thema Asbest in Bitumen bestens geschult und sensibilisiert sind. Die Dachdecker übernehmen jetzt bei Sanierungen selbst eine zertifizierte Beprobung des Materials, wenn es vor 1993 verbaut wurde und Verdacht auf Asbest besteht. „Das läuft inzwischen sehr gut und wird von den die Abfälle annehmenden Containerdiensten akzeptiert“, erklärt Maske. Auch bei der Beratung der Kunden haben die Betriebe Wege gefunden, die Dinge



klar anzusprechen. „Wenn es etwa um die Sanierung eines Flachdachs geht, dann braucht es eben diese Vormaßnahmen: Beprobung und Arbeitsschutz der Mitarbeiter“, gibt Maske ein Beispiel. Und wie ist es mit der Übernahme der Kosten? „Wenn unsere Betriebe das alles genau erklären, dann ja“, sagt die Geschäftsführerin. Die Bauherren wollten ja auch eine ordnungsgemäße und rechtlich sichere Umsetzung.

Bauherren durch Öffentlichkeitsarbeit sensibilisiert

Sensibilisierung braucht es auch in Sachen Entsorgungspreise von asbesthaltigen Abfällen. Denn die Preise haben sich in Brandenburg und auch in Berlin auf sehr hohem Niveau stabilisiert. Und dies wird auch so bleiben. „In Kooperation mit den Behörden haben wir viel Öffentlichkeitsarbeit zu diesem Thema gemacht. So konnten wir generell die Bauherren dafür sensibilisieren, dass die Entsorgung teuer ist, weil es sich eben um gefährlichen Abfall handelt“, erklärt Maske.

Einen Abfall, der eben nicht einfach so zu verbrennen ist wie normaler Hausmüll. Zudem würden die Kommunen für die gewerbliche Entsorgung von Abfällen durch Handwerker eben höhere Preise aufrufen als für die Verbraucher selbst. Insgesamt zieht Maske ein positives Zwischenfazit bei Asbest in Bitumen: „In Brandenburg läuft es wieder.“



Anke Maske, Geschäftsführerin des Landesinnungsverbandes der Dachdecker

Entsorgungsengpass bei teerhaltigen Dachpappen in Westfalen

Wo es gerade nicht läuft, ist hingegen in Westfalen. Dort gibt es einen neuen Entsorgungsengpass: bei teerhaltigen Dachpappen, Entsorgungsschlüssel 17 03 03. Die Landesinnung Westfalen hatte dazu den Geschäftsführer des Gütersloher Wertstoffzentrums, Frank Kremer, zum Gespräch eingeladen, weil dort der erste Fall bekannt geworden war. Kremer sprach drastisch von einem „Darmverschluss auf den Baustellen“ in Bezug auf teerhaltige Dachpappen. Einen reibungslosen Entsorgungsverlauf werde es in Nordrhein-Westfalen erst ab September 2020 wieder geben.

Die Ursache für den Stau bei den teerhaltigen Dachpappen liegt darin, dass über 50 Prozent der NRW-Abfälle laut Kremer in den Niederlanden verbrannt oder wertstofflich wiederverwertet werden. Und dort seien zum einen die Kapazitäten erschöpft und andererseits gebe es dort neuerdings höhere behördliche Auflagen.

Der Landesinnungsverband will laut einer Pressemitteilung gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks aktiv werden, um in Arbeitskreisen mit Behörden und Politik Lösungen zu entwickeln. „Andernfalls bleibt es ein Rätsel, wie in Zeiten des Klimawandels und der politischen Forderungen nach energetischer Sanierung die Alt-Abfälle unserer Baustellen entsorgt werden sollen.“ Das Thema Abfallentsorgung bleibt also spannend.

Die Entsorgungsproblematik, etwa bei Asbest, bleibt für die Dachdecker und ihre Verbände ein wichtiges Thema.



LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



4-Loch-Anordnung
für einen vergrößerten
lochfreien Bereich

Gesenkte Nagellöcher
gemäß den Fachregeln
für Metallarbeiten im
Dachdeckerhandwerk

**Fachregel-
konforme
Schenkel-
länge,**
z. B. 30 cm
bei 6-teilig

**Voll verzinkt -
nachträglich
angebrachte
Federn** verhindern
Korrosion

Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers
Telefon: 02841 / 142 – 0
E-Mail: info@lemphirz.de



www.lemphirz.de



Zimmerer postet statt langweiliger

Zum Alltag des Zimmerer-Meisters Thomas Muschelknautz gehört nicht nur das Bauen von Dächern und Carports. Ganz alltäglich für ihn ist es auch, regelmäßig Bilder und Stories von der Baustelle auf Instagram zu posten. Also ein Influencer?

Für Thomas Muschelknautz sind Influencer eher „die 17-jährigen Mädels, die Kosmetik-Tipps auf Instagram geben“. Dennoch wird er auf der am 28. Januar startenden Messe DACH+HOLZ 2020 in Stuttgart über Teamarbeit rund ums Dach reden, sie zeigen und darüber bei Instagram und seltener bei Facebook berichten. Ob er will oder nicht: Er ist ein Influencer, und zudem ein erfolgreicher.

Arbeiten mit Holz als Leidenschaft

Spricht man mit dem 32-jährigen Zimmerer-Meister aus dem kleinen Laudenbach an der Bergstraße über sein Leben, wird sehr schnell klar: Bauchentscheidungen sind sein Ding. Und damit ist er gut gefahren. In der Schlussphase der Realschule war sein nächstes Etappenziel eigentlich das Gymnasium.

Obwohl: Kfz-Mechatroniker wäre ja auch nicht schlecht. Der gemeinsame Gang mit seinem Vater über eine der typischen „Jobs-for-Future-Messen“ endete am Ausgang mit der Gewissheit, auch nicht mehr als am Eingang der Messehalle über den Traum-Job zu wissen. Das Bauchgefühl kam erst, als er einmal bei einem Bekannten in der Schreinerwerkstatt war. Das Arbeiten mit Holz wurde zu seiner Präferenz vor dem Schrauben am Auto oder dem Wurzelziehen in der Mathe-Oberstufe am Gymnasium.

Thomas Muschelknautz hat sich „mit dem Bauch“ für das Zimmererhandwerk entschieden.

coole Stories

Anzeigen

Kündigung als Geselle für die Meisterschule

So startete Muschelknautz 2003 seine Ausbildung als Zimmerer im 25 Kilometer entfernten Mannheim in einem großen Zimmereibetrieb. Nach erfolgreicher Gesellenprüfung blieb er weiterhin im Betrieb und „erarbeitete“ sich den Posten des Vorarbeiters. Bei einem Zimmererbetrieb, der sich in der Hauptsache auf den Bereich Neubau spezialisiert hat und dabei meist große Objekte realisiert, ist das schon eine nicht alltägliche Referenz.

Trotzdem kündigte er 2009 sein Arbeitsverhältnis, um die Meisterschule zu besuchen. Ein Jahr später hielt Thomas Muschelknautz den Meisterbrief in den Händen. Stolz darauf war nicht nur er, sondern auch sein früherer Mannheimer Ausbilder und späterer Arbeitgeber. „Sorry, eine Stelle für einen Meister haben wir zwar nicht frei – aber Du kannst wieder als Vorarbeiter bei uns anfangen“, erinnert sich Muschelknautz. Wenn auch leicht enttäuscht, er nahm das Angebot erst einmal an.

Zimmerer bildet sich weiter beim Dachdecker

Zwei Jahre später beschloss Thomas Muschelknautz, sich künftig den Arbeitsweg nach Mannheim zu ersparen und trat in einen ortsansässigen Dachdeckerbetrieb ein. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten: Der Zimmerer Muschelknautz brachte seine enorme Erfahrung aus seinem Gewerk und mit großen Bauvorhaben ein. Der Dachdecker vermittelte ihm fundiertes Wissen in der Steil- und Flachdachabdichtung und im Spenglerhandwerk.



Hier oben ist die Welt von Muschelknautz – und die teilt er gerne in den sozialen Medien.

„Der Chef hatte es raus: Die Fortbildungsangebote hingen im Betrieb aus und jeder konnte sich seine Maßnahme aussuchen“, lobt Muschelknautz seinen Ex-Chef noch heute. Gute Handwerker sind selten – und sie sind gefragt. Das erfuhr Thomas Muschelknautz schon bald in der Region rings um seinen Heimatort. So meldete er mit Einverständnis seines Arbeitgebers einen Nebenerwerbsbetrieb an.

Doch irgendwann ließ ihm der Zweitjob zusätzlich zum Hauptjob praktisch keine Zeit mehr für sein Hobby – das Handballspielen. 2015 gab er seinen Ausstand im Dachdeckerbetrieb und gründete seinen eigenen Holzbaubetrieb am Ort.

Bauchentscheidung für die Selbstständigkeit

Wieder so eine schon fast Muschelknautz-typische Bauchentscheidung. „Die Maschinen habe ich eigenfinanziert, einen Lieferwagen hatte ich ohnehin – was



Die Auftragsbücher sind gefüllt. Der Schritt in die Selbstständigkeit war die richtige Entscheidung.

soll schon passieren?“ Und es passierte viel: Die immer zahlreicheren Aufträge arbeitete er – bis heute mit einem für rund vier Monate im Voraus gefüllten Auftragsbuch – im Team mit selbstständigen Kollegen ab.



Seine Begeisterung für den Beruf teilt Thomas Muschelknautz auf Instagram und Co.

2018 wurde dann aus dem Einzelkämpfer der Arbeitgeber Muschelknautz – der erste festangestellte Mitarbeiter stand auf der Gehaltsliste. Die ehrgeizigen Pläne für die Zukunft: 2020 wird ein Zimmerer-Auszubildender aus persönlichen Gründen seinen Ausbildungsbetrieb wechseln und bei Muschelknautz weitermachen. Ein weiterer Festangestellter steht ebenso auf dem Geschäftsplan wie der Umzug in eine eigene Halle.

Muschelknautz begeistert mit Stories auf Instagram

An dem geschäftlichen Erfolg und der Personalentwicklung hat Muschelknautz' Faible für die sozialen Medien maßgeblichen Anteil: „Ich will einfach im Netz nicht austauschbar sein und erzähl' aus dem Bauch raus Geschichten aus dem Alltag.“ Da können die User einfach mal einen Blick auf die Baustelle werfen. Oder sie können sich belustigende Versuche von Heimwerkern ansehen, die erst mal selbst Hand angelegt haben, bevor sie sich darauf besinnen, das lieber den Profis zu überlassen.



Aber nicht nur aus Gründen der Unterhaltung ist Thomas Muschelknautz netzaktiv. Mit vielen Kolleginnen und Kollegen tauscht er sich in seinem Netzwerk bundesweit aus. „Da bekomme ich schon mal die Anfrage eines Kollegen aus dem Rheinland, ob ich mal über sein Angebot drüber schauen könnte. Ich gebe auch selbst gerne Tipps, wo ich gerade was optimal finanziert habe.“ Es sind eben Kollegen, keine Konkurrenten für ihn. Teamwork gehört eben zur Arbeit auf dem Dach. Und endet nicht auf der Baustelle.

Der Betrieb findet über soziale Medien Mitarbeiter und Kunden

Social Media ist auch das Erfolgsrezept von Muschelknautz, wenn er mitreißen will. „Anzeigen haben mich Geld gekostet und keinen Mitarbeiter gebracht. Social Media kostet mich nur etwas Zeit.“ Und so, wie er aus dem Bauch heraus postet, kommt es auch an. Seine Mitarbeiter hat er über seine Posts auf Instagram und Facebook gefunden. Und neue Kunden haben so auch schon seine Auftragsbücher gefüllt. „Die fanden es einfach cool, wie ich arbeite und haben gefragt, ob ich auch was für sie tun kann.“

Privat findet der Vater einer 3-jährigen Tochter trotzdem noch Zeit für sein neues Hobby. Er hat gerade den Jagdschein gemacht und sich künftig, wenn die Sonne auf der Baustelle untergeht, damit ein neues Aufgabengebiet eröffnet.

Und ganz bestimmt wird man auf Instagram dann von ihm auch Neues aus Wald und Flur lesen können.



Auch das Netzwerken ist sein Handwerk.

Erfolgreich: spontane Dachdecker-Aktion gegen Fahrverbote

Die Frankfurter Politik hatte sich etwas Besonderes für Handwerker ausgedacht. Die sollen doch lieber mit Fahrrad oder öffentlichem Verkehrsmittel statt dem Auto in die Stadt zum Arbeiten fahren. Genau das taten die Dachdecker in einer spontanen Protestaktion und ernteten viel mediale Aufmerksamkeit und Zustimmung.

Im vergangenen Jahr schlug der Frankfurter Verkehrsdezernent Klaus Oesterling (SPD) allen Ernstes vor, Handwerker sollten künftig ihre Autos vor den Toren der Stadt stehenlassen und mit den öffentlichen Verkehrsmitteln und dem Fahrrad ihrer Arbeit nachgehen. Nein, das ist kein Aprilscherz gewesen und auch kein Hinweis darauf, dass die Stadtverwaltung im „Römer“ möglicherweise in der Planung noch in der Römerzeit verweilt. Der Vorschlag war ernst gemeint. Später folgte ein sogenannter Kompromiss-Vorschlag der Frankfurter Verkehrsexperten. Die Handwerker sollten Werkzeuge und Material einmalig auf die Baustelle bringen, ihre Lkw vor der Stadt parken und dann per Fahrrad zur Arbeit fahren.

Baustellenanfahrt über öffentliche Verkehrsmittel

Der Landesinnungsmeister der hessischen Dachdecker, Ludwig Held, konnte über solch lebensferne Ideen nur den Kopf schütteln. Und dieses Kopfschütteln übertrug sich ebenso auf den Geschäftsführer des Landesinnungsverbands Hessen, Norbert Hain, sowie auf die Dachdecker-Innung Frankfurt am Main mit deren Obermeister Hermann Schmidt. Auch die Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main hat das Thema Mobilität für Handwerksbetriebe aktuell als Fokus-Thema gesetzt. Daran knüpfte Ludwig Held an und entwickelte die Idee zu der Fotokampagne.

Dachdecker gehen mit der Schubkarre in die Straßenbahn

Auch wenn die Zusammenarbeit mit vielen anderen Gewerken das Ziel war – zum Schluss blieb nur noch das Schreinerhandwerk als „Leidensgenosse“ der Dachdecker übrig. Den anderen Gewerken war das Aktionsbedürfnis der Dachdecker zu spontan, zu schnell und wohl zu unkonventionell. „Schade, ein Installateur mit einer Kloschüssel in der Straßenbahn wäre bestimmt gut gekommen“, meint Held. Und Norbert Hain ergänzt schmunzelnd: „Und neben ihm ein Konditor mit der Hochzeitstorte.“

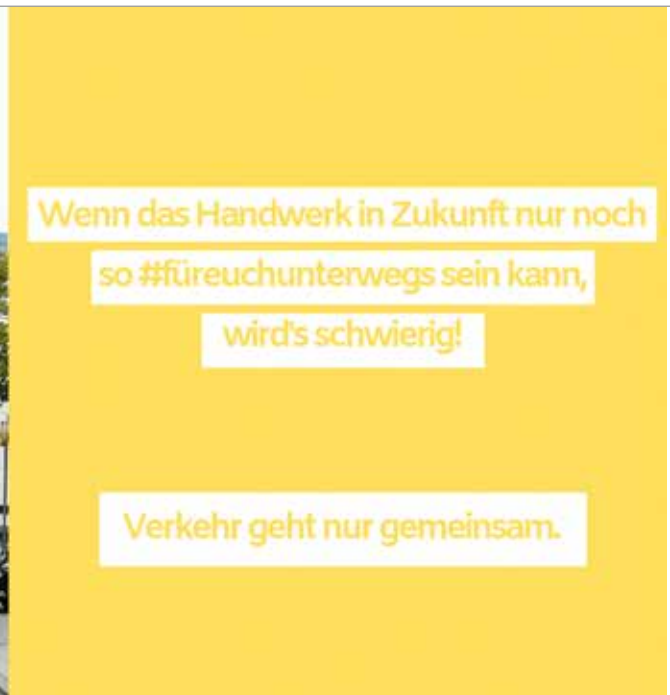


Text: Harald Friedrich, Bilder: Innung Frankfurt

So geht Mobilität für Handwerker nach den Vorstellungen der Stadt Frankfurt am Main.



Schon mal versucht ...
Materialien zu Fuß zur Baustelle zu tragen?



Wenn das Handwerk in Zukunft nur noch
so #füreuchunterwegs sein kann,
wird's schwierig!

Verkehr geht nur gemeinsam.

Das Handwerker-Auto muss leider draußen vor der Stadt bleiben.

Die Frankfurter Dachdecker schalteten mit Unterstützung des Landesinnungsverbandes Hessen eine kreative Werbeagentur ein und schnell waren Ideen gefunden. „Wir wollten einfach mal zeigen, wie wir Handwerker nach den Vorstellungen im Rathaus künftig zu ihren Kunden kommen“, so Obermeister Held. Wer viel fragt, bekommt möglicherweise viele Antworten. Also wurde hier nicht nach Drehgenehmigungen oder Fotoerlaubnis gefragt, sondern einfach losgelegt.

Frankfurter Innung macht Guerilla-Marketing pur

Nach der Definition des Erfinders des Begriffs „Guerilla-Marketing“, dem Experten Jay C. Levinson, geht es dabei um „ungewöhnliche Vermarktungsaktionen, die mit geringem Mitteleinsatz eine große Wirkung versprechen“. So versuchten die Dachdecker etwa, mit der Schubkarre in Straßenbahn und Bus einzusteigen. Und zum Erreichen der U-Bahn musste die Schubkarre natürlich auch über eine Rolltreppe bugsiert werden.

In Anlehnung an das Abbey-Road-Cover der Beatles marschierten Handwerker mit Leiter und Türblatt über den Zebrastreifen. Dachdecker radelten mit Leiter und Eimer ausgerüstet durch die Straßen. Spontan ernteten die kreativen Handwerker und ihre Agentur-Crew Kopfschütteln der Passanten und Fahrgäste. Doch diese Seitwärts-Bewegung des Kopfs wich schnell einem Nicken, einem breiten Grinsen und Lob für die Aktion.

Schnelle Verbreitung der Aktion über Zeitungen und soziale Medien

Selbst Tram- und Busfahrer, die sich anfangs noch wunderten und mit den Verzögerungen ihrer Verkehrsmittel natürlich nicht einverstanden sein konnten, zeigten Verständnis für die Initiative. Vielleicht gab es ihnen einen Vorgeschmack, wie ihr Alltag in Zukunft aussehen würde – Fahrgäste mit Schubkarren und Leitern in Bus und Bahn.

Erstaunte Gesichter gab es auch im Personen-Nahverkehr – aber volles Verständnis für die Probleme der Handwerker.



Schon mal versucht ...
ne' Tür mit in die Straßenbahn zu nehmen?



Schon mal versucht ...
so jeden Morgen zur Arbeit zu fahren?

Wenn das Handwerk in Zukunft nur noch
so #füreuchunterwegs sein kann,
wird's schwierig!

Verkehr geht nur gemeinsam.

Mit dem Lastenfahrrad ein paar Tonnen Ziegel zur Baustelle bringen?

Über die sozialen Medien machten die Motive sehr schnell die Runde und kamen auch in den großen Regionalzeitungen, bei Focus online und bei der BILD-Zeitung an. Für eine große Verbreitung sorgte auch der Landesinnungsverband Hessen, der allen interessierten Innungsbetrieben die Kampagnenmotive zur Einbindung auf deren eigenen Websites zur Verfügung stellte. Keine offizielle Reaktion kam dagegen aus dem Frankfurter Rathaus. Dort war der Verkehrsdezernent offenbar

anderweitig beschäftigt: Laut Frankfurter Rundschau vom 14. Juli 2019 bat Oesterling die hessische Umweltministerin Priska Hinz (Grüne) in der Debatte um drohende Fahrverbote „um mehr Sachlichkeit“. Ah, ja...

Lastenfahrrad ist für Tonnen Dachziegel ungeeignet

Ein unerwarteter Gegenwind kam von einem süddeutschen Landesverband der Zweiradmechaniker. Was diese Kampagne denn solle? Es gäbe schließlich auch Lastenfahrräder. Aus dem Gegenwind wurde jedoch sehr schnell Windstille, als die hessischen Dachdecker um eine Erklärung baten, wie denn bitte schön mal schnell ein paar Tonnen Dachziegel mit dem Lastenvelo zur Baustelle kommen sollen?

„Wir haben nichts gegen Fahrradfahrer und stellen uns auch nicht gegen den Ausbau des Radwegenetzes. Aber schwere Materialtransporte mit dem Fahrrad sind an der Lebenswirklichkeit vorbei gedacht“, so Norbert Hain. Und Ludwig Held, selbst begeisterter Fahrradfahrer, zu dem Shitstorm: „Ganz sicher gibt es Gewerke, für die das Fahrrad eine Alternative sein kann. Das Bauhandwerk gehört wohl kaum dazu.“

Wenn das Handwerk in Zukunft nur noch
so #füreuchunterwegs sein kann,
wird's schwierig!

Verkehr geht nur gemeinsam.

ADVERTORIAL

Mit voller Power hoch hinaus

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



Mit freundlicher Unterstützung von: Ebi Bedachungen

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

Bohrt nicht, gibt's nicht

Mit dem RD850 AkkuMAX Dachpfannen-Bohrer gehen Sie diesem Ärger aus dem Weg. Entwickelt wurde das Produkt



mit führenden Dachpfannen-Herstellern mit erstaunlichen Ergebnissen. Das Resultat: Der RD850 AkkuMAX bohrt mühelos härteste Dachpfannen und erzielt eine extrem lange Standzeit.

Erleben Sie den Unterschied

Im Gegensatz zu üblichen Präzisionsbohrern liebt der RD850 AkkuMAX einen hohen Anpressdruck, ist stabil und selbstkühlend. Die Spezial-Bohrspitze verrutscht nicht und erzielt extrem schnelle und aufgrund des Diamantschliffs exakte Bohrergebnisse. Mit der genormten Hex- und Bitaufnahme passt der Diamantbohrer auf alle gängigen Akku- und Kabelgeräte und ist in Handumdrehen eingespannt. Dabei sorgt der Präzisionsschaft für einen optimalen Rundlauf. Der RD850 AkkuMAX – ein Bohrer, der in keinem Werkzeuggürtel fehlen darf.

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

Text und Bilder: Marcris



Das Dachfenster.

Roto Designo i8 Comfort

Komfort auf Knopfdruck.

So wird Premium zum Standard.

- + Einzigartige Montagefreundlichkeit für sorgenfreien, schnellen Einbau
- + Hervorragende Produktqualität für absolute Sicherheit
- + Beste Energieeffizienz für höchste Kundenzufriedenheit

Besser Roto.

www.roto-dachfenster.de

Jetzt mit neuem Bedienkonzept!



DEG weiter auf Wachstumskurs

Neue Werkzeuge der FLEXBOX wecken Interesse der 500 Teilnehmer bei den DEG Dach-Foren.

„Wir wollen unser DEG-Pflänzchen immer weiterentwickeln. Das ist uns in diesem Jahr einmal mehr gelungen“, freuten sich die beiden DEG-Vorstände Andreas Hauf und Jörg Lecke.

Mittlerweile zählt die Genossenschaft 1.902 Mitgliedsbetriebe. Für das Geschäftsjahr 2019 erzielte die DEG einen Umsatz von 279 Millionen Euro. „Das haben wir alle gemeinsam geschafft! Dazu können wir uns gegenseitig applaudieren“, lobte Hauf die gute Zusammenarbeit sowie den starken Zusammenhalt. Allein in den vergangenen 20 Jahren steigerte die DEG ihren Umsatz um 158 Millionen Euro. „Um die steigenden Umsätze zukünftig halten zu können, müssen wir in unsere Standorte investieren“, erklärte Jörg Lecke.

Zahlreiche Investitionen in die Standorte

Mit dem aktuellen Neubau der Zweigniederlassung Dortmund entsteht auf fast 22.000 Quadratmetern der größte Dach-Standort. Darüber hinaus erfolgen Grundstückserweiterungen an den Standorten Essen, Mülheim, Göttingen und Solingen. Weiter hat die DEG ein 20.000 Quadratmeter großes Grundstück in Paderborn erworben, auf dem die Zweigniederlassung Paderborn in Zukunft ein neues Zuhause finden wird. Abschließend blickten die Vorstände auf die erstmalige Ausweitung des Verkaufsgebiets in Thüringen: „Im Mai werden wir unsere neue Zweigniederlassung in Worbis eröffnen.“

Digitale Kommunikation mit Facebook und Instagram

Neben den analogen Prozessen verstärkt das Unternehmen zusätzlich seine digitalen Themenfelder. Allein 20,7 Millionen Euro vom Gesamtumsatz erzielte der Online-Shop OBIS. Im vergangenen Jahr griffen 344 OBIS-Nutzer insgesamt 109.000 Mal auf den Shop zu. „Zusätzlich gehen wir in der Kommunikation neue, digitale Wege. Abonnieren Sie uns auf Facebook oder Instagram“, lud Hauf die Besucher zum sozialen Netzwerken ein.



Bei den DEG Dach-Foren bestätigten die Vorstände Jörg Lecke (l.) und Andreas Hauf (r.) den erfolgreichen Wachstumskurs.



Moritz Lewin von der ZEDACH Digital stellte den aktuellen Stand der FLEXBOX vor.

FLEXBOX entwickelt sich weiter

Schüler suchen online nach Jobs. Endkunden suchen im Internet nach Dachdeckern und Zimmerern. „Die Zeiten haben sich geändert und Veränderung fängt mit ‚machen‘ an“, eröffnete Moritz Lewin von der ZEDACH Digital seinen Vortrag. Darin stellte der Mitarbeiter für Marketing und Kommunikation den aktuellen Stand der FLEXBOX vor.

Der digitale Werkzeugkasten beinhaltet verschiedene Tools. Mit dem Website-Baukasten lassen sich schnell und einfach eigene Internetseiten erstellen.

„Bilder und Texte können Sie alleine austauschen. Ganz ohne Programmierkenntnisse und ohne Kosten für eine externe Internet-Agentur“, zeigte Moritz Lewin einen der Vorteile auf. Darüber hinaus können die Nutzer aus vorgefertigten Leistungsbeschreibungen auswählen, die sich individuell anpassen lassen. Außerdem können sich zukünftige Bewerber über die Seite digital bewerben.

„Wir bauen die FLEXBOX mit euch und für euch!“

Als weitere Funktion fängt der Sanierungsrechner automatisch erste Kundenanfragen ab. „Damit sind die Zeiten vorbei, in denen Ihnen Kunden die Zeit für ein erstes Angebot klauen und am Ende doch keinen Auftrag platzieren“, erläuterte Lewin.

Schließlich bietet die digitale Baustellenverwaltung die Chance, Checklisten, Fotos, Sprachnotizen und weitere Dokumente digital in einem chronologischen Zeitplan zu erfassen. „Wir streben eine Branchenlösung an und bauen diesen Werkzeugkasten mit euch und für euch! Macht da mit!“, motivierte Lewin die Besucher für einen Test der FLEXBOX.



500 Besucher verfolgten die DEG Dach-Foren 2020.



Thomas Wilper (Sachverständiger) gab Tipps und Tricks zum Thema Terrassenbau.

Tipps und Tricks für den Terrassenbau

Welche Materialien darf ich überhaupt für eine Terrasse verwenden? Diese Frage beantwortete der Sachverständige Thomas Wilper. Sein erster großer Tipp war eine grundsätzliche Sache. „Bitte lesen Sie vorher die Montageanleitungen und übergeben diese anschließend gemeinsam mit der Pflegeanleitung an den Endkunden. Das ist wichtig, wenn es später um eventuelle Reklamationen geht“, empfahl Wilper.

Weiter warnte der Sachverständige vor einem beliebten Fehler bei tragenden Unterkonstruktionen: „In diesem Fall ist Bangkirai nicht zulässig. Architekten schreiben dies beispielsweise gerne aus. Da fängt der Fehler schon an! Heben Sie den Finger und machen deutlich, dass dies nicht zulässig ist. Hilfreich sind

in solchen Fällen vor allem die Gebrauchsklassen von Hölzern, die ganz klar vorgeben, wo welches Holz zu verbauen ist.“ In seiner Präsentation verwies Wilper mit zahlreichen Fotos auf verschiedene Kuriositäten im Terrassenbau.

Ein kleines Bauteil, dem eine große Bedeutung zukommt, ist der Abstandhalter. „Mit den richtigen Abstandhaltern und den passenden Schrauben haben Sie weniger Probleme mit Feuchtigkeit. Bitte beachten Sie das“, warnte Wilper.



In der Pause informierten sich die Besucher über Neues von der Firma Spax.

links: Josef Rühle (ZVDH) erläuterte die Kaskadenentwässerung.

Was ist die Kaskadenentwässerung?

Ein Neubau mit stufenförmig angeordneter Balkonfassade oder ein Staffelgeschoss, das über mehrere Etagen reicht: Oftmals lässt sich ein Bauvorhaben nicht nach den DIN-Regeln entwässern. Um Kosten einzusparen, planen Architekten vermehrt den Auslauf auf tiefer liegende Dachflächen. Diese sogenannte Kaskadenentwässerung stellte Josef Rühle vom ZVDH vor. „Besonders zu beachten ist das Merkblatt zur Bemessung von Entwässerung. Darin finden Sie die Bemessung der Dachabläufe und Notentwässerung“, gab Rühle einen hilfreichen Tipp.



Das Update der FLEXBOX und viele weitere Themen weckten das Interesse der Teilnehmer.



Dr. Christian Zentgraf hinterfragte die Verpackungs-Systeme.

Verkaufsverpackung? Transportverpackung? Umverpackung?

Zum Thema Arbeitssicherheit referierte Dr. Christian Zentgraf. In seiner gewohnt trockenen, humorvollen Art hinterfragte der Sicherheitsbeauftragte die Umstellung von Warn- und Sicherheitsschildern nach EU-Vorgabe. „Kennen Sie das Hinweisschild für einen Sammelplatz, zum Beispiel im Brandfall? Auf dem alten Schild sind vier Personen zu sehen, auf dem neuen Schild drei Personen. Ich denke, das liegt am Fachkräftemangel“, kommentierte Zentgraf und sorgte für zahlreiche Lacher im Publikum. Dagegen sei der neue UFI-Code eine Wortkreation mit Sinn. Bei dem Zahlen- und Buchstabencode han-

delt es sich um einen Zufallsgenerator, der auf Verpackungen von Gefahrstoffen abgedruckt wird. „Wenn Sie aus Versehen mal den chemischen Reiniger gesoffen haben, rufen Sie die Gefahrstoff-Hotline an und lesen den UFI-Code vor. Damit können Ihnen die Mitarbeiter an der Hotline direkt weiterhelfen“, veranschaulichte Zentgraf.

Zum Ende seines Vortrags lieferte er einen augenzwinkernden Einblick in die Machenschaften der Müll-Mafia aus Palermo. Mit zahlreichen Beispielen zeigte der Referent die manchmal fragwürdigen Unterschiede zwischen Verkaufsverpackung, Umverpackung und Transportverpackung auf. „Es gibt einen Katalog für die systembeteiligungspflichtigen Verpackungen. Dieses Werk hat 1.800 Seiten. Tendenz steigend. Wer Lust hat, kann sich den ja mal durchlesen“, scherzte Zentgraf.

Am Ende des Tages lud die DEG alle Teilnehmer zum gemeinsamen Abendessen ein. „Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen und auf ein erfolgreiches Jahr 2020“, schlossen Andreas Hauf und Jörg Lecke die Veranstaltung ab.

DEG-Azubis erleben digitalen ZEDACH-Auftritt



DACH+HOLZ 2020 in Stuttgart

Die Auszubildenden der DEG Dach-Fassade-Holz eG folgten gespannt den Worten von Johannes Kolvenbach. Auf der Messe DACH+HOLZ International in Stuttgart präsentierte der Produktmanager der ZEDACH Digital den DEG Digital Natives den aktuellen Stand der FLEXBOX.

Auf einem übergroßen Touchscreen klickten sich die Azubis durch den digitalen Werkzeugkasten. Vom Sanierungsrechner über einen Website-Baukasten, mit dem sich einfach Internetseiten erstellen lassen, bis zur digitalen Baustellenverwaltung bietet die FLEXBOX zahlreiche Vorteile. Schnell kam die junge DEG-Generation auf erste Ideen, wie sich die FLEXBOX in Zukunft weiterentwickeln lässt.

„Hier sind unsere kreativen Köpfe richtig“, begrüßten die DEG Vorstände Andreas Hauf und Jörg Lecke ihre Azubis. Die 39 Auszubildenden erkundeten gemeinsam mit DEG Personalleiter Lothar Schütte die Messehallen.



Die beiden DEG-Vorstände Jörg Lecke (l.) und Andreas Hauf (r.) begrüßten ihre Auszubildenden.

Umweltfreundliche Bauprodukte bei Steico

Am Stand von Steico begrüßte Meik Moczek die Gäste der DEG. „Unser Unternehmen verfolgt das Ziel, den ökologischen



Johannes Kolvenbach (ZEDACH Digital) erklärte den DEG-Azubis die FLEXBOX.



Meik Moczek erklärte das Naturbausystem der Firma Steico.



Fußabdruck zu verkleinern“, erklärte der Vertriebsmitarbeiter. Steico hat sich den umweltfreundlichen Bauprodukten verschrieben. Als einziger Hersteller in der Branche bietet die Firma ein integriertes Holzbausystem an.

„Bei uns ergänzen sich Dämmstoffe und konstruktive Bauelemente“, veranschaulichte Moczek. Zu den Produkten gehören Holzfaser-Dämmstoffe, die mit Hilfe einer Einblasmaaschine in die zu dämmenden Bauteile gelangen. „Warum muss der Verarbeiter für die Einblasmaaschine eine Zertifizierungsschulung absolvieren?“, fragte die Auszubildende Julia Kramer. Bei der Antwort verglich Moczek das Thema mit der Fahrerlaubnis. „Ihr könnt euch ein Auto kaufen oder leihen. Fahren dürft ihr es nur, wenn ihr einen Führerschein habt. Genauso läuft das mit der Einblasmaaschine“, begründete Moczek das Zertifikat.

Tageslicht im Live-Modus am Velux-Stand

Bei Velux drehte sich alles um das Thema Dachfenster. Verkaufsberater Martin Höner und sein Team führte den DEG-Nachwuchs über den Messtand. Wie sich Dachfenster und Lichtlösungen auf das Tageslicht in Räumen auswirken, zeigte ein Modellbau-Haus.

Mit Hilfe einer Kamera und eines Monitors konnten die Azubis das sich verändernde Tageslicht aus der Perspektive eines Wohnzimmers live verfolgen. Anschließend zeigten die Velux-Mitarbeiter die neusten elektrischen Fenstermodelle und gaben einen Einblick in das Thema Sonnenschutz.



Bei Velux gab es einen Einblick in die Dachfenster-Welt.

Der Kratzer-Test bei Nelskamp

Die Dachziegelwerke Nelskamp brachten den Azubis das Thema Steildach näher. An Musterdächern entdeckte die Gruppe die verschiedenen Dachziegel-Modelle. Ein Augenmerk legte Frank Engelmann auf den Ziegel F12Ü: „Dieses Modell entsteht im Nelskamp-Werk Unstleben. Bei dem Ziegel haben wir eine maximale Korngröße von 0,2 Millimeter. Damit erreichen wir eine feine Oberfläche.“

Wie robust die Ziegel sind, zeigte Engelmann mit dem Kratzer-Test. „Ein Kratzer auf unseren Ziegeln ist wie Kreide auf einer Schultafel. Den könnt Ihr mit dem Finger einfach wegwischen“, sagte der Nelskamp Mitarbeiter. Wirklich? „Tatsächlich, funktioniert“, urteilte Lena Marie Boers, nachdem sie den Selbst-Test versucht hatte. „Aber bitte nicht bei edelengobierten Modellen versuchen. Da bleibt ein Kratzer ein Kratzer“, warnte Engelmann mit einem Augenzwinkern.



Das Velux-Team präsentierte die neusten elektrischen Fenstermodelle.



Frank Engelmann (Nelskamp) erläuterte den Auszubildenden verschiedene Ziegelmodelle.



links: Konrad Hanf (Prefa) beantwortete die Frage „Warum Aluminium vor allem in Regionen mit extremen Witterungen verbaut wird.“.

oben: Der neue Messestand der ZEDACH präsentierte sich mit einem digitalen Schwerpunkt.

„Ich persönlich fand die Messe sehr interessant. Ich glaube, da kann ich für alle meine Azubi-Kollegen sprechen. Wir haben viele neue Erfahrungen und Eindrücke gesammelt“, fasste Ole Grundhöfer den Messebesuch zusammen.

Vor allem die Besuche bei Nelskamp und Steico blieben der Gruppe in Erinnerung. „Alles in allem ein toller Tag, von dem wir anschließend noch viel erzählt haben“, sagte Grundhöfer.

DEG-Azubis in der Aluminium-Welt von Prefa

Zum Abschluss des erlebnisreichen Messtags lud die Firma Prefa ein. Mit einem hauseigenen, erfrischenden Getränk begrüßten Konrad Hanf (Technischer Leiter) und Alexandra Bendel-Döll (Marketing) die Auszubildenden der DEG.

Für Staunen sorgte die Information, dass Prefa in Deutschland der größte Aluminium-Vertreiber ist. Vor allem in Regionen, in denen extreme Witterungen herrschen, wird Aluminium verbaut. „Der Werkstoff trotzt jedem Wetter und schützt sich selbstständig vor Korrosion. Kürzlich haben wir noch eine Baustelle in Island beliefert“, berichtete Konrad Hanf.

Zum Abschluss eines erlebnisreichen Tages schauten sich die Azubis individuell an den Messeständen um, ehe es mit dem Bus in Richtung Stuttgarter Innenstadt ging.

Infos zur DACH+HOLZ:

> 52.000 Besucher

aus 83 Ländern besuchten die Fachmesse DACH+HOLZ 2020.

Das sind 5 % mehr gegenüber der Messe in 2016.

> 607 Aussteller

aus 29 Ländern präsentierten ihre Produkte und Dienstleistungen.

Im Fokus stand bei vielen die Digitalisierung. Bei einer Sonderschau konnten an elf Stationen neue Technologien hautnah erlebt werden. Experten zeigten auf, wie ein Einstieg in das Thema gelingt, weshalb es zukünftig so wichtig ist und welche Entwicklungen die Branche dabei in den kommenden Jahren bewegen werden.

Die nächste DACH+HOLZ International findet vom

> 15. bis 18. Februar 2022 in Köln statt.



Kulthammer auf Rezept



Fachgruppe Maschinen & Werkzeuge zu Besuch bei Picard

Die Schmiede hämmert mit lauten Schlägen auf den Rohling ein. Mit jedem Einschlag, den das glühende Metall trifft, sprühen die Funken in alle Richtungen. Der Mitarbeiter der Firma Picard dreht die Zange mit dem Rohling hin und her. Schritt für Schritt bringt der Mann mit der Feuerschürze und den Ohrenschützern das Metall in Form. „Der klassische Dachdecker- und Zimmererhammer entsteht bei uns in 30 Arbeitsschritten. Da steckt ein gewisser Aufwand drin“, erzählt Frank Simon, Geschäftsführer bei Picard.

Die Firma Picard ist ein Familienunternehmen. Seit 1857 produziert das Unternehmen am Standort in Wuppertal ihre Handwerkzeuge. Gründer Johann Hermann Picard fertigte schon damals Hämmer und Blechscheren für Schmiede, Klempner und Schlosser. 2017 wird die Joh. Hermann Picard GmbH & Co. KG zusammen mit ihrer 100-prozentigen Tochter, der Ruthe Hammerfabrik GmbH & Co. KG, von der Erwin Halder KG in Achstetten bei Ulm übernommen.

Heute vertreibt das Unternehmen modernstes Werkzeug nach hauseigener Rezeptur. „Wir verwenden für spezielle Produkte C45-Stahl. Dieser hat eine höhere Legierung. Außerdem gewährleistet die verlängerte Rohrstielaufnahme einen zusätzlichen Schlagschutz. Dadurch bricht der Stiel nicht ab, wenn der Handwerker mal daneben schlägt“, erklärt Vertriebsleiter Daniel Gasperi.

Die DEG Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Fachgruppe Maschinen & Werkzeuge zeigten sich beeindruckt von der Produktion. „Ein Picard Hammer darf eigentlich bei keinem Dachdecker oder Zimmermann im Werkzeugkasten fehlen“, stellte DEG-Fachgruppenleiter Dirk Bollhorst fest.

Abschließend setzte sich die Fachgruppe für einen internen Arbeitsteil zusammen. Darin tauschten sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus und legten zukünftige Strategien und Maßnahmen fest.



Wir sind nah - wenn Sie uns brauchen!

Neue Zweigniederlassung in Worbis

Im April 2020 eröffnet die DEG Dach-Fassade-Holz eG ihre neue Zweigniederlassung in Worbis. „Mit dem Standort erweitern wir unser Verkaufsgebiet erstmalig um das Bundesland Thüringen“, erklärt Vertriebsleiter Markus Piel. Unter der Leitung von Steven Blume (Zweigniederlassungsleiter Göttingen) wird ein Team aus neuen und bewährten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Räumlichkeiten beziehen.

In der Stadt, die zum thüringischen Landkreis Eichsfeld gehört, präsentiert sich die DEG auf einer Grundstücksfläche von 3.500 Quadratmetern. Neben der Lagerhalle (595 Quadratmeter) verfügt das Areal über eine zusätzlich überdachte Lagerfläche (250 Quadratmeter) sowie über eine Freifläche als Außenlager von 2.575 Quadratmetern.

DEG Worbis

Unterlache 6 - 10
37339 Leinefelde-Worbis



Tipps und Tricks mit Rheinzink

Sorgfältig legt Schulungsleiter Rolf Gawlik den Zollstock an und betrachtet seine Mauerabdeckung Millimeter für Millimeter. Ein Detail lässt sich noch verbessern. Der Mitarbeiter der Firma Rheinzink schnappt sich die Spengler Falzzange und biegt zwei Seitenstücke zurecht. Ein weiterer, prüfender Blick. „Das sieht doch direkt besser aus“, sagt Gawlik zufrieden.

Genauso professionell wie der Kursleiter gingen die Teilnehmer des Rheinzink-Workshops in der DEG Zweigniederlassung Bochum an das Werk. Im Mittelpunkt standen vor allem die Themen Mauerabdeckung, Verwahrung und Anschlüsse.



Dazu gehörten im Detail neben der Abmessung von Metall-dicken auch die Befestigung sowie die Ausbildung von Profilstößen und Bewegungsausgleichen. Ausgestattet mit Zetteln und Stiften fertigte die Gruppe zunächst detaillierte Skizzen vom späteren Wunschergebnis an.

„Das gehört dazu, denn wir wollen die Theorie mit der Praxis verknüpfen“, erläuterte Jürgen Brauner (Vertrieb Rheinzink). Mit Hilfe der technischen Zeichnungen galt es dann, die Zink-Teile entsprechend in Form zu bringen. Für die tollen Ergebnisse belohnte Zweigniederlassungsleiter Sascha Freidel alle Gäste mit einem Imbiss.

ADVERTORIAL

Roto Designo i8 Comfort: maximaler Bedienkomfort bei größter Montagefreundlichkeit

Hohe Giebel, Barrierefreiheit, modernes Wohnen: Die Gründe, weswegen sich Kunden für ein elektrisches Dachfenster entscheiden, sind unterschiedlich. Mit dem Klapp-Schwingfenster Designo i8 Comfort von Roto finden Profis die optimale Lösung, die obendrein besonders montagefreundlich ist.

So ist das Öffnen und Schließen des Premium-Dachfensters mit dem neuen serienmäßigen Wandsender besonders komfortabel möglich. Er kann überall im Wohnraum angebracht werden und fügt sich so auch optisch passgenau ein.

Wer das besondere Extra wünscht, integriert das Dachfenster ins Smart-home. Damit kann es auch per Sprache, per Smartphone, Tablet oder Smartwatch bedient werden.

Der überarbeitete Putztaster im Fensterahmen erleichtert zudem die Reinigung der Scheiben.

Profis aus dem Handwerk profitieren wiederum von der umfassenden Vormontage des Dachfensters: Die Kran- und Traglasche „Kurt“ erleichtert den Transport aufs Dach, während die ebenfalls vormontierten Einbauwinkel, Wärmedämmblock sowie Folienanschluss den Einbau noch schneller und sicherer machen. Auch der elektrische Antrieb ist bereits unsichtbar im Rahmen verbaut.



Text und Bilder: Roto



www.loro.de

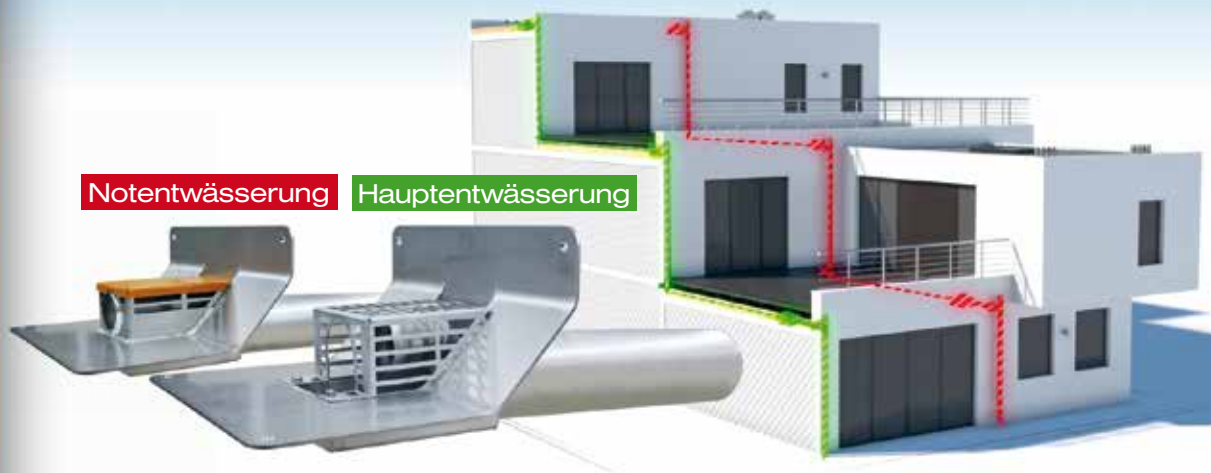
LORO[®]

LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung



mit drückender Freispiegelströmung

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



Notentwässerung

Hauptentwässerung



Hilfreiche Rechtsberatung bei Bauprojekten

Ein Auftraggeber beklagt Baumängel beim Flachdach? Drohen Strafen, weil man mit Leistungen in Verzug ist oder weil sich verbautes Material als fehlerhaft erweist? Oder zögert der Auftraggeber die Abnahme fadenscheinig hinaus? Rechtsanwalt und Experte Thomas Voigt aus Bremen erläutert, wie sich Dachdecker und Zimmerer absichern können.

Mit frühzeitiger Rechtsberatung spart man bei Bauprojekten wertvolle Zeit und Kosten“, erklärt Rechtsanwalt Dr. Thomas Voigt. Es sei wichtig, vor der Unterzeichnung eines Bauvertrags alle Details zu prüfen, damit es am Ende bei der Vergütung keinen Streit gibt. „Vor dem Baustart sollte man genau wissen, worauf man sich einlässt“, sagt der Fachanwalt. Er spricht aus Erfahrung, denn seit nahezu 20 Jahren ist er spezialisiert auf die rechtliche Beratung von Handwerksbetrieben im Baubereich.

Ein Fachanwalt für Dachdecker und Zimmerer

Thomas Voigt sieht sich als Partner der Betriebe und begeistert sich für „diesen gut aufgestellten Mittelstandsbereich“ mit seinen guten Strukturen über Innungen und Einkaufsgenossenschaften. Seine Klienten sind überwiegend Betriebe des Dachdecker- und Zimmererhandwerks. Durch zahlreiche positiv geklärte Schadensfälle und auch durch seine Vortragstätigkeit ist er in der Branche bekannt. So ist Thomas Voigt auch auf Dachbaustellen zu sehen, um sich vor Ort über Sachlagen genau zu informieren und die anwaltliche Vertretung zu optimieren. Viele Kollegen nennen ihn deshalb auch gerne den Fachanwalt der Dachdecker. „Durch jahrelange Beratung und Betreuung von Fällen aus dem Dachhandwerk hat sich so ein vorteilhafter technischer Sachverstand und ein entsprechendes Problembewusstsein für Dachdecker-Betriebe entwickelt“, meint Voigt.



Vorbeugende Rechtsberatung ist unverzichtbar
Verträge zwischen Handwerkern, Bauherren und Architekten werden als Bauverträge nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) mit oder ohne Einbeziehung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) vereinbart. Dabei ist es zu meist unerlässlich, einzelne Bestimmungen genau zu kennen, um Ansprüche frühzeitig zu sichern und etwaige Gegenansprüche richtig einschätzen zu können. Der Anwalt Voigt empfiehlt die vorbeugende rechtliche Prüfung, um Nachteile zu vermeiden. Eine Rechtsberatung schon während der Vertragsanbahnung ist regelmäßig lohnenswert und kostengünstig machbar. Insbesondere sei im Bauvertrag das Leistungsverzeichnis vorausschauend durchzuchecken, sowohl bei komplexen Großprojekten als auch bei Sanierungen, so der Rechtsexperte. Dabei gehe es einerseits darum, das Potenzial möglicher Nachträge oder die Vorteile und Risiken einer Pauschalierung zu erkennen.

Bei der Vertragsdurchführung ist laut Voigt eine möglichst lückenlose Dokumentation sinnvoll, da dies helfe, wenn man sich später über die Art der Ausführung oder vermeintliche Baubehinderung oder Verzug auseinandersetzen muss. So fällt etwa die Abwehr von Schadensersatzansprüchen wegen einer vermeintlich mangelhaften Notabdichtung bei vollständiger Dokumentation leichter. Besonders wichtig ist es, dass Materialfehler sofort nach deren Entdeckung dem Lieferanten angezeigt werden, um keine Ansprüche zu verlieren und dem Lieferanten den Rückgriff auf den Hersteller zu ermöglichen.

Auch die Unterstützung zur Herbeiführung der Abnahme ist ebenso ein Tätigkeitsschwerpunkt für den Fachanwalt wie die Absicherung von Vergütungsansprüchen.

*Macht sich gerne vor Ort auf den Dachbaustellen ein
Bild von der Lage: Rechtsanwalt Thomas Voigt.*

Dr. Thomas Voigt: „Vor dem Baustart wissen, worauf man sich einlässt und im Schadensfall Mund halten, Anwalt anrufen!“



Hier rät Thomas Voigt: „Ein Meisterbetrieb tut gut daran, dem möglichen Ausfall des Vergütungsanspruchs mit einer Sicherungshypothek vorzubeugen.“ Weniger bekannt, jedoch meist praktikabler, ist eine Bauhandwerkersicherung nach § 650 f BGB. Sie gebe eine Sicherheit für den gesamten Werklohn, auch bezüglich noch nicht ausgeführter Leistungen. „Zudem besteht hier für den Handwerker die Möglichkeit, sich vom Vertrag zu lösen“, erklärt Voigt.

Dachdecker haben spezielle rechtliche Risiken

Das Dachdecker-Handwerk sei zudem durch spezielle Risiken gekennzeichnet, die ebenso einer speziellen rechtlichen Betrachtung bedürfen. Durch herunterfallende Gegenstände oder das Abstürzen von Mitarbeitern kann es zu Schadensfällen kommen. Zudem wird mit feuergefährlichen Stoffen, etwa Brenner oder Gasflaschen, gearbeitet und unvorhersehbare Wetterlagen bergen ein großes Schadenspotenzial.

Eine weitere Schwierigkeit ist die Arbeit mit umweltschädlichen Stoffen wie Asbest oder Kohlenteer. Hier ist eine vorbeugende Beratung im Hinblick auf den Versicherungsschutz sinnvoll.

Beim Eintritt eines Schadensfalles drohen Auseinandersetzungen mit dem Versicherer, der BG Bau, der Gewerbeaufsicht und häufig strafrechtliche Konsequenzen. Auch hier sind frühzeitiges Agieren und die Einholung rechtlichen Rates geboten.

Wenn es tatsächlich um einen akuten Schadensfall (Wasser, Brand, Unfall, Schadstoffe) geht, sollte für den Handwerksmeister und seine Mitarbeiter in jeder Hinsicht das Motto gelten „Mund halten, Anwalt anrufen“.

Denn voreilige Aussagen können schnell eine ungünstige Sachlage, auch im Hinblick auf eine strafrechtliche Verantwortlichkeit, hervorrufen und lassen sich später nur schwer revidieren.

Text: Henning Höpken, Bilder: Henning Höpken, Shutterstock

ERHÄLTlich BEI:

DEG Dach-Fassade-Holz eG
Oberster Kamp 6
59069 Hamm

SikaTack® Panel System ELEGANTE FASSADEN- BEKLEIDUNG KLEBEN

- **ÄSTHETISCH**
Keine Schrauben oder Nieten sichtbar
- **SCHNELL**
Einfache Montage
- **VIelfÄLTIG**
Für viele zugelassene Fassadenplatten wie Trespa, Alucobond, Eternit
- **ELASTISCH VERKLEBT**
Keine Verformung, erzielt durch gleichmäßige Spannungsverteilung
- **DIBt ZUGELASSEN**
Z-10.8-408, Z-10.8-736,
Z-10.8-737, Z-10.8-765

www.sika.de

ihre ANSPRECHPARTNER BEI DER DEG:

Bernd Daus
Mirco Jerominski
+49 2385 933 222



BUILDING TRUST



Der lasterhafte Pick-up ist ein Arbeitstier auf vier Rädern



In den USA gehören Pick-up Trucks schon seit 100 Jahren zum Straßenbild – und das nicht nur, wo Farmer und Cowboys leben. Aktuell nutzen auch hierzulande Dachdecker und Zimmerer immer öfter dieses vielseitige Nutzfahrzeug. Wir stellen die Modelle von verschiedenen Anbietern in zwei Artikeln vor.

Diese Fahrzeuge – später als Caminos bezeichnet – basieren auf bewährten und beliebten Pkw-Modellen, denen hinter der B-Säule der Fahrgastraum zugunsten einer Ladefläche gestutzt wurde. In Deutschland etablierten sich die ersten Pick-ups erst langsam in den 1980er Jahren. Wurde den ersten Eignern vor 40 Jahren die Frage gestellt „Was für ein Auto fährst du denn?“ und die Antwort lautete „Pick-up“, zeigten sich Fragezeichen auf den Gesichtern. Antworteten die Exoten-Fahrer aber „ich fahre einen Pritschenwagen“, kam ein anerkennendes „wie praktisch“. Inzwischen wächst der Markt für Pick-ups in Deutschland. Allein im dritten Quartal 2018 fanden 7.000 dieser „Kleinlaster“ laut Eurotransport.de den Weg auf deutsche Straßen. Noch vor dem VW Amarok entpuppte sich der Ford Ranger als Erfolgsmodell in dieser Kategorie.

Platz für Last und Leute

Ein echter Pick-up hat Allradantrieb. Das prädestiniert ihn als Zugfahrzeug auch auf Baustellen. Neben Platz für zwei bis fünf Personen zeichnet all diese Laster ein großer offener Kofferraum aus. In der Fahrgastzelle herrscht jedoch alles andere als Lkw-Feeling. Die Ausstattung der meisten Pick-ups steht einem Luxus-SUV in nichts nach: Leder, Navi, Soundanlage, Automatikgetriebe, Klimaautomatik sind hier nur einige Beispiele. Die

Nutzlasten bewegen sich je nach Hersteller, Modell und Ausführung in Bereichen zwischen 545 und rund 1.200 Kilogramm. Die Längen der Ladeflächen reichen von 1,30 bis über 2,30 Meter.

Pick-ups werden unterschiedlich als Lkw oder Pkw eingestuft

Pick-ups sind nicht immer Lkws. So kann es durchaus sein, dass ein Pick-up als Pkw zugelassen wird und damit etwa auch alle Schadensfreiheitsrabatte des Vorgängerfahrzeugs übernommen werden. Bei einer Einstufung als Lkw wird der Pick-up hingegen auch bei der Versicherung wie ein Lkw eingestuft. Steuerrechtlich ist es da schon etwas verwickelter; denn es ist durchaus möglich, dass ein als Pkw zugelassener Pick-up wie ein Lkw besteuert wird. Die Entscheidung liegt beim zuständigen Zollamt. Als Faustregel gilt hier: Ist die Ladefläche gleich oder größer als der Fahrgastraum, erfolgt die Besteuerung als Lkw.

Vorsicht ist geboten bei der Nutzung des Lkw-Pick-up als Zugfahrzeug an Wochenenden. Dient die Fahrt gewerblichen Zwecken, fällt das Pick-up-Gespann unter die Regeln des Wochenendfahrverbots. Wird das Gespann am Wochenende zu privaten Zwecken gefahren – also etwa mit Bootstrailer, Pferdeanhänger oder Wohnwagen – herrscht hier freie Fahrt auch an Sonn- und Feiertagen.

Nissan Navara: drei Autos in einem

Ganz praktische Gründe gibt es für den Pulheimer Zimmerermeister Florian Brönnecke, einen Nissan Navara Pick-up zu fahren: „Mit einer Anhängelast von 3,5 Tonnen kann ich sowohl meinen Langholzanhänger als auch meinen Anhängerkran sicher ziehen.“ Das könne nicht jeder Kastenwagen bieten, so Brönnecke. Zudem gibt der Allradantrieb des Nissan ihm die Sicherheit, seine Last auch über unbefestigten Grund ans Ziel zu bringen. „Außerdem hat der Pick-up genügend Zuladung, um meinem Team auf der Baustelle auch zwischendurch mal schnell Material anliefern zu können.“ Ein dritter Grund den Nissan Pick-up: Als Doppelkabiner bietet er fünf Sitzplätze und ist so auch ein geräumiges Familienauto.

Bei Nissan stehen die beiden 2,3 Liter Diesel mit 120 kW/163 PS oder 140 kW/190 PS zur Wahl. Der Handwerker kann hier zwischen der King Cab und der Double Cab wählen. Je nach Version können dem Navara bis rund 1,1 Tonnen zugeladen werden. Die Länge der Ladefläche reicht von 1,6 m beim Double Cab bis zu 1,8 m bei der King Cab-Ausführung. Die Preisliste startet bei 27.400 Euro netto.

Renault Alaskan

Schon der Name klingt nach Männerwelt: Der Alaskan wurde erst 2019 als Gemeinschaftsprojekt mit Nissan vorgestellt. Für seinen Vortrieb sorgt ein 2,3 Liter Diesel, wahlweise mit 120 kW/163 PS oder 140 kW/190 PS. Hinter seiner Doppelkabine verbleiben noch knapp 1,6 Meter für die Ladung. Und die darf je nach Motorisierung und Getriebe bis 960 Kilogramm schwer sein. Zusätzlich zieht er bis zu 3,5 Tonnen schwere Anhänger. Die Preise für den 5,4 Meter Pick-up beginnen bei 37.900 Euro netto.

Mercedes X-Klasse

Der Dritte im Bunde der Baugleichen ist die Mercedes X-Klasse. Die jedoch wird nach nur drei Jahren nach ihrer Vorstellung im Mai 2020 schon wieder auslaufen. Die X-Klasse teilt sich die Technik mit dem Nissan Navara und dem Renault Alaskan und ist nur als Doppelkabine auf dem Markt. Zusätzlich zu den beiden 2,3 Liter Dieselmotoren steht eine 3,5 Liter V6 Version mit 190 kW/258 PS auf der Liste. Die Preise beginnen bei rund 31.400 Euro.



Nissan Navara

Leistung	2.3 Diesel 120 kW/163 PS 2.3 Diesel 140 kW/190 PS
Länge Ladefläche	1,6–1,8 m
Preis	ab 27.400 Euro



Der Nissan Navara ist der „Urvater“...

Renault Alaskan

Leistung	2.3 Diesel 120 kW/163 PS 2.3 Diesel 140 kW/190 PS
Länge Ladefläche	1,6 m
Preis	ab 37.900 Euro



...der auch für den Renault Alaskan Pate stand...

Mercedes X-Klasse

Leistung	2.3 Diesel 120 kW/163 PS 2.3 Diesel 140 kW/190 PS
V6-Version	3.5 Diesel 190 kW/258 PS
Preis	ab 31.400 Euro



...und auch Mercedes setzte auf die Nissan-Technik.

VW Amarok

Der bullige VW Amarok mit Doppelkabine für bis zu fünf Mitarbeiter wird standardmäßig von einem 3,0 Liter V6 mit wahlweise 150 kW/204 PS oder 190 kW/258 PS in Bewegung gesetzt. Auf der 1,55 Meter langen Ladefläche des knapp 5,3 Meter langen Amarok dürfen bis zu 913 Kilogramm Material mitgenommen werden. Die Anhängelasten variieren zwischen 3,3 und 3,5 Tonnen. Die Preise beginnen bei 40.500 Euro netto.

VW Amarok	
Leistung	3.0 Diesel 150 kW/204 PS 3.0 Diesel 190 kW/258 PS
Länge Ladefläche	1,55 m
Preis	ab 40.500 Euro

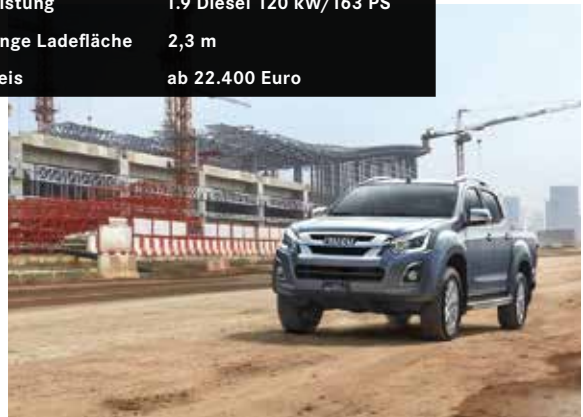


Zum Erfolgsmodell unter VW's leichten Nutzfahrzeugen ist der Amarok geworden.

Isuzu D-Max

Die in den 1980er Jahren in Deutschland gescheiterte Marke Isuzu hat jüngst einen neuen Anlauf genommen. Die Pick-up Reihe D-Max mit Allradantrieb startet preislich bei 22.400 Euro netto für die zweiseitige Single-Cab-Version. 2,3 Meter der Gesamtlänge von 5,1 Meter werden von der Ladefläche beansprucht. Zuladungen dürfen 1,2 Tonnen. Standardmotor ist ein 1,9 Liter Diesel mit 120 kW/163 PS. Den Isuzu D-Max gibt es auch mit Space Cab oder noch größer als Double Cab mit entsprechend mehr Gesamtlänge, Nutzlast und Anhängerlast bis 3,5 Tonnen.

Isuzu D-Max	
Leistung	1.9 Diesel 120 kW/163 PS
Länge Ladefläche	2,3 m
Preis	ab 22.400 Euro



Mehr Hubraum würde dem Isuzu D-Max guttun.

ADVERTORIAL

Dämmlösungen per Click

Der puren Steildach-Konfigurator ermittelt passende Aufbauten.

Der neue Steildach-Konfigurator von puren hilft, Neubauten wirtschaftlich zu dämmen oder in der Sanierung eine vorhandene Dämmung zu verbessern. Weil heute viele Wege zum Ziel führen und darüber hinaus verschiedene Forderungen umgesetzt werden können, bietet das neue Online-Tool stets mehrere Lösungen an.

Je nach Art der Anforderung – Mindestanforderung nach EnEV 2014, 25 % unter EnEV 2014 oder Mindestanforderung bei KfW-Förderung – entstehen unterschiedlich stark gedämmte Konstruktionen. Die vom Konfigurator ermittelten

Baukonstruktionen zeigt das vom System erstellte PDF „puren Empfehlungen“.

Die Tabelle „weitere Empfehlungen“ baut die ermittelten Mindestanforderungen bis in den Bereich eines Passivhauses aus.

Der Steildach-Konfigurator ist kostenlos zu nutzen unter www.puren-steildach.de

Konstruktions-Vorschläge des puren Steildach-Konfigulators und Tabelle mit weiteren Empfehlungen



Der puren Steildach-Konfigurator hilft bei der Planung.



Dachdecker will bei der WM in Peking aufs Siegerpodest

Matthias Kremer fährt Ende Oktober 2020 nach China zur Dachdecker-Weltmeisterschaft. Der Junggeselle wurde Zweiter beim Bundesentscheid, Platz vier ging an Jan Renneberg. Wir stellen die beiden Top-Dachdecker vor.

Zweiter Bundessieger 2019 zu sein, ist für Matthias Kremer nur eine weitere Sprosse auf der Erfolgsleiter, die er mit den Platzierungen als Innungsbester und Landessieger Rheinland-Pfalz erreicht hat. „Ganz ehrlich: Zweiter ist Klasse, aber Erster wäre noch besser. Da hat mich schon der Ehrgeiz gepackt für weitere Ziele“, sagt der 22-Jährige. Eines ist sicher: die Teilnahme an der Dachdecker-Weltmeisterschaft 2020 in Peking.



Das Dachdecker-Gen

An Ehrgeiz mangelt es Kremer bestimmt nicht. Nach dem Abitur als Drittbester seines Gymnasiums in Trier an der Mosel startete er die Ausbildung zum Dachdecker – dank Abi um ein Jahr verkürzt. Und aufgrund seiner guten Leistungen reduzierte er die Lehrzeit gleich nochmal um ein weiteres halbes Jahr. Aktuell besucht er die Meisterschule im Bundesbildungszentrum Mayen.

Dabei war es nicht selbstverständlich für Kremer, Dachdecker zu werden. Klar, die Gene dazu hatte er wohl schon im Blut durch den elterlichen Betrieb von Dachdecker- und Klempnermeister Konrad Kremer. Bereits seit 1756 gehört die „Arbeit ganz oben“ zur Familientradition.



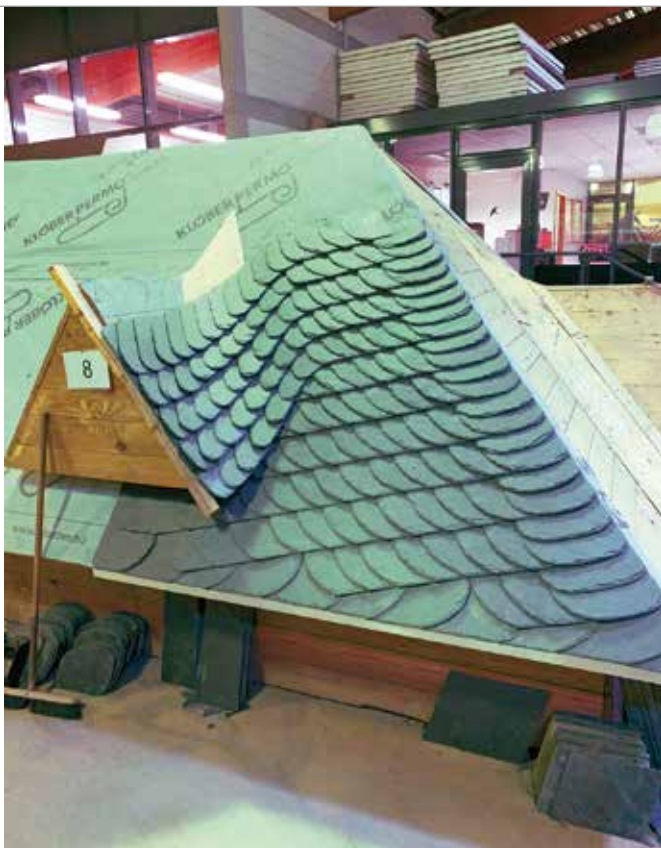
Dennoch war es kein „Muss“ für Kremer, diese Tradition fortzusetzen. In der Oberstufe vor dem Abitur sahen seine Pläne noch ganz anders aus: „Eigentlich wollte ich Informatiker werden.“ Nach einem 8-Stunden-Tag ohne Pause am PC als Test war Kremer sich allerdings sicher, dass er sich das als Lebensinhalt nicht vorstellen konnte. Er war einfach viel lieber draußen auf Baustellen rund um Trier an der malerischen Mosel als am Schreibtisch vor dem Monitor.

Kremer freut sich auf das Highlight Dachdecker-WM

Die Teilnahme am Highlight – der 28. IFD-Weltmeisterschaft – sieht Kremer zwar sportlich. Aber dennoch ist das kein Sport, sondern der Beruf und bei Kremer schon eher Berufung. Die Vorbereitungen laufen bereits an. Alle Teilnehmer werden wohl vorab die exakten Maße der Modelle bekommen. Die Zuschnitte können er, der Bundessieger Paul Heil und die Vorjahresbesten Julia Peetz und Jonas Schäfner schon mal auswendig lernen. Die konkrete Aufgabenstellung jedoch erfahren die vier deutschen Teilnehmer erst in Peking. „Ich freu‘ mich auf jeden Fall schon aufs Teamwork“, so Kremer. Eigentlich hatte er ja vor, gemeinsam mit Julia Peetz gleich nach dem Dachdeckermeister den Klempnermeister anzuschließen. „Das haben wir aber mal auf das Jahr 2021 nach der WM verschoben.“

Matthias Kremer (links) mit Bundessieger Paul Heil und dem Drittplatzierten Lucas Röttig





Prüfungsaufgabe für Matthias Kremer beim Bundesentscheid: eine Schieferdeckung

Dachdecker engagiert sich ehrenamtlich in der Jugendarbeit

Das Dachdecken, die Weiterbildung und die Teilnahme an Leistungswettbewerben ist die eine Leidenschaft von Matthias Kremer. Privat liegt ihm die Jugendarbeit im Heimatort besonders am Herzen. Als Jugendleiter organisiert er viele Aktivitäten bis zu mehrtägigen Ausflügen mit den Trierer Kids. „Das gibt mir selbst sehr viel und ist meine Art von Stressabbau.“

Und wenn dann noch Zeit bleibt, kann er sich doch nicht so ganz vom PC und der Informatik lösen. „Dann entwickle ich Apps für ein Start-up-Unternehmen bei uns an der Mosel.“



Höchste Konzentration ist gefordert für eine fachgerechte Ausführung in vorgegebener Zeit.



Präzision und Geschick zeichnen einen guten Handwerker aus.

Jan Renneberg gewinnt den NRW-Landeswettbewerb

Jan Renneberg blickt ebenfalls auf ein sehr erfolgreiches und arbeitsreiches Jahr zurück. Der Dachdecker legte im Sommer die beste Gesellenprüfung in Ostwestfalen-Lippe ab und gewann den NRW-Landeswettbewerb. Zu seiner Platzierung beim Bundeswettbewerb sagt er: „Das Niveau war insgesamt sehr hoch, zwischen dem Besten und dem Letztplatzierten lagen nur wenige Punkte. Da kann schon jeder, der teilgenommen hat, sehr zufrieden mit seiner Leistung sein.“

Renneberg ist froh, dass er neben seiner Arbeit im elterlichen Betrieb die Zeit hatte, sich intensiv auf die Meisterschaften vorzubereiten. Geholfen hat ihm auch die tatkräftige Unterstützung seines Ausbilders an der Lorenz-Burmann-Schule in Eslohe. „Friedhelm Schlüter hat viel Zeit und Energie investiert. Oft waren wir um 20 Uhr noch in der Werkstatt und haben Schieferarbeiten oder Ähnliches geübt. Das hat mich wirklich handwerklich weitergebracht“, sagt Renneberg.

Traditionelles Handwerk als Herausforderung

Für den jungen Dachdecker war der sportliche Wettkampf mit den Kollegen eine Herausforderung bei den Meisterschaften – aber längst nicht die einzige: „Besonders fasziniert hat mich, dass man sich im Rahmen des Wettbewerbs und der Vorbereitung darauf sehr intensiv mit traditionellen Tätigkeiten befasst, die im Arbeitsalltag eher seltener gefragt sind“, meint Renneberg, der dort eine Biberschwanzkehle erstellt hat. Das kommt im elterlichen Betrieb Renneberg Bedachungen, der sich mit der Sanierung und Restaurierung historischer Bauten, Kirchen und Synagogen einen Namen gemacht hat, zwar auch vor, ist aber längst nicht die Regel.

Vom Ferienjob zum Dachdecker

Wie viele ambitionierte Handwerker hat sich Jan Renneberg am Gymnasium nicht immer richtig aufgehoben gefühlt. Die Frage nach der praktischen Anwendbarkeit des Gelernten war und ist für ihn zentral. Als er mit 13 Jahren im Familienbetrieb jobbte, war er sofort begeistert vom praktischen Nutzen des Handwerks. Sein Eindruck aus dem Ferienjob verfestigte sich, als er mit 16 das schulbegleitende Berufspraktikum erneut im



Sascha Renneberg ist stolz auf seinen Sohn Jan.

Betrieb der Eltern antrat und selbst auf dem Dach arbeiten konnte: „Für mich ergibt das einen Sinn. Ich erarbeite etwas und sehe hinterher ganz konkret, was ich geleistet habe und wofür das gut ist, welchen Zweck das erfüllt.“

Dachdecker – was sonst?

Einen Plan B hatte Jan Renneberg nie. Für den Fachabiturienten stand fest: Das Dachhandwerk muss es sein. Auch für die Zukunft hat der Dachdecker Geselle schon die Weichen gestellt. Im dualen Studium über viereinhalb Jahre erlernt er nicht nur das Handwerk, sondern bildet sich parallel zum Fachmann für kaufmännische Betriebsführung weiter. Am Ende des Studiums wartet zudem der Bachelor im Handwerksmanagement. Auch der Meistertitel in seinem Gewerk gehört im dualen Studium zum Pensum: „Nach der Gesellenprüfung besuche ich ab 2021 die Meisterschule, darauf freue ich mich schon“, erklärt Renneberg.

Ein, zwei oder drei Meistertitel

15 Mitarbeiter zählt Renneberg Bedachungen heute. Das Team bietet neben Dachbau auch die Bereiche Zimmerei und Fassadenbau an. Diese Vielfalt gefällt Renneberg: „Nach dem Dachdecker-Meister würde ich gerne einen weiteren Meister machen, als Zimmerer oder Klempner – oder auch beides.“ Derzeit arbeitet der Geselle an vier Tagen in der Woche vor Ort auf dem Bau. Freitags ist Bürotag, abends und an den Wochenenden wartet das Studium. Die Hälfte davon ist bereits geschafft.



Mit Biberschwanzkehle zum Erfolg beim Landeswettbewerb



Dämmung neu denken

Gut, wenn man alles rein bedacht hat. Im Entwurf, in der Planung, im Bau, in der Dämmung. Wir liefern PU-Komplettlösungen dafür. Innovativ, effizient und ökologisch überzeugend. Für alle Wetter, fürs ganze Leben. Für Sie. www.puren.com

Think pure.



Die erste Frau in der Zimmerer-Nationalmannschaft



Katja Wiesenmüller arbeitet seit August 2019 als Gesellin und ist voller Tatendrang. Hier erzählt die 21-Jährige von ihrer Berufswahl, vom Weg zur Meisterschule und von ihren Zielen mit der Zimmerer-Nationalmannschaft.

Katja Wiesenmüller liebt Herausforderungen. Ihr Spaß am Wettbewerb und ihr Ehrgeiz, sich beruflich immer weiter zu verbessern, haben die 21-Jährige bis in die Zimmerer-Nationalmannschaft gebracht. Die Junggesellin aus Oyten bei Bremen ist die erste Frau überhaupt, die dies geschafft hat. Und sie ist auch das einzige Nordlicht im sechsköpfigen Team plus Trainer.

„Wenn die anderen Dialekt sprechen, habe ich schon mal Schwierigkeiten zu folgen“, berichtet Wiesenmüller mit einem Schmunzeln. Ihr großes Ziel ist die Teilnahme an der Europameisterschaft im September in Klagenfurt. Bis dahin sind noch einige Trainings angesetzt, wie zuletzt publikumswirksam auf der Messe DACH+HOLZ.



Dachstuhl sanieren in Fischerhude: Katja Wiesenmüller und ein Kollege ziehen massive Holzbalken ein.

Mal eben 700 Kilometer Anreise für ein Training der Zimmerer-Nationalmannschaft

Noch vor der EM wird ein Teammitglied ausscheiden, es kann also auch Katja Wiesenmüller treffen. „Ich muss noch gut was zulegen und lernen“, sagt die Drittplatzierte bei der deutschen Meisterschaft. Um am Ende dabei zu sein, nimmt die 21-Jährige einiges in Kauf. Die Trainings sind immer im Süden der Republik, im Dezember etwa war Wiesenmüller rund 700 Kilometer unterwegs für den Trip nach Biberach. Und auch die Ausbildung zum Meister in Kassel hat sie nach Rücksprache mit dem Chef noch einmal um ein Jahr auf 2021 verschoben. „Vom Alter her ist die Europameisterschaft meine letzte Chance auf eine Wettbewerbsteilnahme. Für die Weltmeisterschaft ein Jahr später bin ich schon zu alt.“ Und diese Chance möchte Wiesenmüller nutzen. Dafür opfert sie gerne auch ihren kompletten Jahresurlaub.

Zimmerergesellin spielt auch Fußball auf gutem Amateurniveau

Die Altersgrenze ist deshalb ein „Problem“, weil die 21-Jährige nach dem Abitur zunächst mal ein freiwilliges soziales Jahr im Bereich Sport am Domgymnasium in Verden gemacht hat. Kein Wunder, denn Sport ist ihre zweite große Leidenschaft. „Ich komme aus einer Fußballerfamilie und spiele selbst im Frauenteam beim TSV Bassen und Tennis beim TC Oyten“, erzählt die Zimmerer-Gesellin. Auch hier ist Ehrgeiz und Spaß am Wettbewerb vorhanden. Sie spielt auf gutem Amateurniveau mit insgesamt dreimal Training plus Spiel am Wochenende – alles neben dem Job und der Zimmerer-Nationalmannschaft. „Sport ist ein Ausgleich, wenn ich nach der Arbeit kaputt bin. Auch wenn ich mich zerschlagen fühle, absagen beim Training ist nicht meine Sache. Das bringe ich nicht übers Herz.“



Katja Wiesenmüller beim Training der Zimmerer-Nationalmannschaft auf der Messe DACH+HOLZ in Stuttgart



Zusammenarbeit ist im Team wichtig: Katja Wiesenmüller und Kollege Fabian Gies.

Erste Berufsidee war Bootsbauerin

Doch zurück zum Werdegang: Wie kommt eine Abiturientin mit Leistungskurs Kunst zum Beruf des Zimmerers? „Handwerk liegt bei uns in der Familie. Mein Uropa war Zimmerer, mein Opa wollte gerne Zimmerer lernen und ist dann Tischler geworden. Und mein Vater hat einen Elektro-Betrieb“, berichtet Wiesenmüller. Doch Elektro sei zwar schon cool, aber eben nicht so ihr Ding. Sie hat dann einen sogenannten geva-test zur beruflichen Selbsteinschätzung gemacht. Und dabei kam heraus, dass Bootsbauerin ein guter Beruf für sie sein könnte. „Mein Hobby Segeln passt gut, aber es hat nicht geklappt mit den Bewerbungen bei Werften in der Region.“

Den Zimmerer-Chef auf der Hausbaustelle der Eltern kennengelernt

Dann half ein bisschen der Zufall, um im Zimmerer-Handwerk zu landen. „Meine Eltern haben sich ein Haus gebaut und da wurde natürlich auch viel in Eigenarbeit gemacht“, berichtet Wiesenmüller. Sie war selbst auch mit auf der Baustelle und dort hat sie dann ihren jetzigen Chef getroffen. Philip Warnke hatte dort mit seinem Team das Obergeschoss und das Dach gebaut. „Da kam dann die Frage auf: Kann ich nicht bei euch eine Ausbildung machen? Und nach der Zusage habe ich sofort losgelegt“, erinnert sich Wiesenmüller. Es hätte auch schiefgehen können, dann wäre sie eben um eine Erfahrung reicher gewesen. „Ist aber alles super gelaufen in der Ausbildung, es passt mit dem Team und dem Chef.“

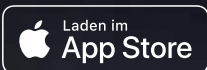
Volle Rückendeckung im Betrieb für die Zimmerer-Nationalmannschaft

Im Betrieb Warnke Holzbau GmbH stehen sie alle voll hinter ihrer Zimmerer-Gesellin. „Mein Chef unterstützt meine Mitgliedschaft in der Zimmerer-Nationalmannschaft, wo er kann. Zuletzt war ich unter der Woche zwei Tage nicht im Betrieb, sondern im Ausbildungszentrum in Stade zum Üben“, sagt die 21-Jährige. Mit Philip Warnke ist auch gemeinsam abgesprochen worden, dass die junge Frau schnell ihren Meister in Vollzeit macht, auch wenn sie dann ein Jahr weg sein wird. „Die Idee ist, dass ich meinen Chef danach als angestellte Meisterin im Büro entlasten kann“, sagt Wiesenmüller.

Nach der Zimmerer-Nationalmannschaft geht es auf die Meisterschule

Das wird auch wichtig, denn der Betrieb mit seinen sieben Mitarbeitern, davon zwei Auszubildende, ist schon jetzt bis Mitte Juni 2020 mit Aufträgen ausgebucht. Und dies, obwohl fast ausschließlich für private Kunden in der Region alle Arbeiten von Dachsanierungen ausgeführt werden. Da wartet also auf Katja Wiesenmüller nach den Europameisterschaften mit der Zimmerer-Nationalmannschaft und der Meisterschule gleich die nächste Herausforderung im Betrieb. Doch wer schon mal mit dieser freundlichen, energiegeladen Frau gesprochen hat, der weiß: Das ist ganz nach ihrem Geschmack.

Text und Bilder: Knut Köstergarten



ABS-Lock Book

Mobile Dokumentation. Jetzt als App!

- ◆ Unkomplizierte Montage- und Wartungsdokumentation nach Vorschrift
- ◆ Einbaufotos und Skizzen direkt mit dem Smartphone erstellen und zuweisen
- ◆ Hersteller- und produktunabhängig für Anschlagelinrichtungen aller Art



28. - 31.01.2020 - Stuttgart
Halle 8 - Stand 105



abs.lock-book.com

Dachdecker will doch auch Zimmerer ausbilden



Dachdecker- und Zimmerermeister Thomas Gutwin ist beitragspflichtig in der Soka-Dach. Bildet er einen Zimmerer aus, muss er 16.000 Euro draufzahlen gegenüber der Ausbildung eines Dachdeckerlehrlings.



Im Handwerk Nachwuchs zu finden, ist schwer. Noch schwerer ist es, potenzielle Azubis für das Dachdecker- oder das Zimmererhandwerk zu begeistern. Thomas Gutwin, Zimmerer- und Dachdeckermeister aus dem westfälischen Landkreis Soest, ist das gelungen, worum ihn viele andere Gewerke und Betriebe beneiden. Er bildet einen Dachdecker- und einen Zimmererlehrling aus. Soweit, aber nicht so gut.

Die Sozialkassen des Dachdeckerhandwerks (Soka-Dach) und des Zimmererhandwerks (Soka-Bau) fördern zwar die Ausbildung mit nicht unerheblichen Zuschüssen. Doch wie so oft steckt bei der Bewilligung dieser Zuschüsse der Teufel im bürokratischen Detail, hier der jeweiligen Zuständigkeit.

Thomas Gutwin und seine Ehefrau

Gutwin würde auch mehr Beitrag in die Sozialkasse zahlen

Nach seinen überwiegenden Tätigkeitsbereichen ist Gutwin der Soka-Dach zugeordnet und zahlt dort Beiträge. Dafür bezuschusst diese Soka auch die Ausbildung des Dachdecker-Azubis. Zu den Förderungen gehören Zuschüsse zur überbetrieblichen Ausbildung, sieben Gehälter im ersten, fünf Gehälter im zweiten und ein Gehalt im dritten Ausbildungsjahr. Denn das Ausbilden kostet nun mal richtig Geld.

Noch mehr Kosten entstehen für die Zimmererausbildung. Entsprechend höher sind auch die Förderungen der Soka-Bau. So werden zehn Gehälter im ersten, sechs Gehälter im zweiten und ein Gehalt im dritten Ausbildungsjahr erstattet. Hinzu kommen Förderungen für die überbetriebliche Ausbildung und in Höhe von 20 Prozent für den Sozialaufwand.

Volle Förderung für den Zimmerer-Azubi gibt es nicht

Auf einen Teil der höheren Ausbildungsförderung des Zimmererlehrlings muss Thomas Gutwin, weil beitragspflichtig für die Soka-Dach, jedoch verzichten und diesen aus eigener Betriebstasche zahlen. „Absolut ungerecht, wo doch alle den Nachwuchsmangel beklagen“, so Gutwin.

Zwar übernimmt die Soka Dach auf dem Kulanzweg einen Teil der Aufwendungen. Nachzulesen auf der dortigen Website: „Bei gewerkefremden Berufen erstattet die Soka-Dach kulanterweise die Kosten der überbetrieblichen Unterrichtung in nahezu dem Umfang, der im Tarifvertrag Berufsbildung für die Dachdecker Ausbildung vorgesehen ist. Allerdings gibt es folgende Einschränkungen: Pro Ausbildungstag werden derzeit, Stand 2019, höchstens 55 Euro und bei Internatsunterbringung maximal 28 Euro für Kost und Logis erstattet. Außerdem können höchstens 75 Kurstage abgerechnet werden.“

Gutwin würde freiwillig in die Soka-Bau eintreten

Thomas Gutwin wäre sogar bereit, freiwillig in die Soka-Bau einzutreten und mehr Beiträge zu zahlen als bisher in die Soka-Dach. Doch das lassen die Tarifverträge nicht zu. Über die Zugehörigkeit entscheidet allein der Schwerpunkt der betrieblichen Tätigkeit. Und das ist beim Zimmerer- und Dachdeckerbetrieb Gutwin nun mal das Dachdeckerhandwerk.

Der Tarifvertrag regelt die Zuordnung allein nach betrieblichem Schwerpunkt, was bereits in zahlreichen Gerichtsverfahren festgestellt wurde: „Wirtschaftliche Gesichtspunkte wie Umsatz und Verdienst so-



wie handels- und gewerberechtliche Kriterien sind hingegen nicht maßgeblich“ (Urteil des BAG vom 14.12.2011; Az.: 10 AZR 570/10; Urteil des LAG Berlin-Brandenburg vom 18.04.2013; Az.: 5 Sa 1071/12). Das bestätigt auch die Soka-Dach auf Nachfrage der Redaktion. Ebenso wird es bedauert, dass es hier kein „Ausgleichsverfahren zwischen beiden Sozialkassen“ gibt. Das liege nur in der Hand der Tarifpartner. Die Sozialkassen seien ausschließlich ausführende Organe.

Alle bisherigen Versuche des Dachdecker- und Zimmerermeisters, auch für seinen Zimmerer-Azubi die volle Förderung zu erhalten, waren bisher erfolglos. „Die einzige Kompromisslösung wäre, den Zimmerer-Azubivertrag in beiderseitigem Einvernehmen aufzulösen und den Zimmerer-Azubi zum Dachdecker-Azubi zu machen“, erinnert sich Gutwin an einen eher verzweifelten Lösungsvorschlag seiner Kreishandwerkerschaft. Doch das will er nicht, sondern lieber in beiden Gewerken für Nachwuchs sorgen.

Regelungen im Tarifvertrag überdenken

Offenbar sind auch die Mühlen der Tarifpartner noch auf einem etwas überholten Stand. Heute beschäftigen viele Dachdeckerbetriebe Zimmerer und umgekehrt. Dachhandwerker wie Gutwin sehen zurecht keine Trennung mehr zwischen den beiden Gewerken. Doch in der Welt der Tarife und Sozialkassen ist diese veränderte Realität noch nicht angekommen. Vielleicht ist es an der Zeit, bei den nächsten Tarifverhandlungen hier ein zeitgemäßes Ausgleichsverfahren in Sachen Ausbildung zu finden.

Für Thomas Gutwin wird eine ausgleichende Lösung, so sie denn wirklich kommen mag, zu spät kommen: „Mein Mehraufwand für die Zimmererausbildung von rund 16.000 Euro werde ich wohl selbst tragen müssen.“ Ob er auch in Zukunft Zimmerer ausbilden wird, weiß er daher noch nicht. Schade – denn den Luxus, auf Ausbildung von Dachdeckern und Zimmerern zu verzichten, können sich beide Gewerke nicht mehr leisten.

Der Zimmerer-Auszubildende Danann Nowotny wird nicht voll gefördert.



Europaweite Norm schafft neue Richtwerte für Tageslichtversorgung

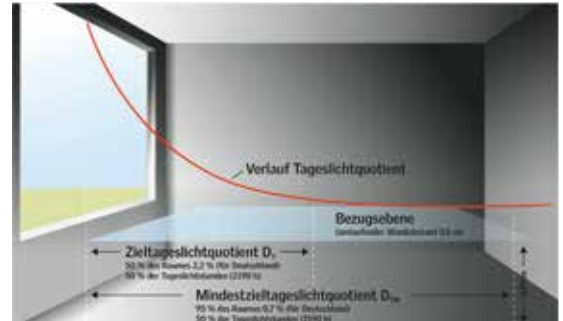
Erstmals gilt eine europaweite Norm zur Versorgung von Gebäuden und Räumen mit Tageslicht.

Die DIN EN 17037 soll in ganz Europa ausreichende Tageslichtversorgung in Gebäuden sicherstellen und angenehme und gesunde Räumlichkeiten für die Nutzer schaffen. Dabei geht sie deutlich über die bestehenden Anforderungen der Landesbauordnungen hinaus und legt statt konkreter Fenstergrößen Vorgaben für die Tageslichtbedingungen im Innenraum fest. Handwerker und Bauherren können sich den Richtwerten mit einer einfachen Faustformel bei der Fensterplanung nähern.

Wir verbringen 90 Prozent unserer Zeit in Gebäuden. Daher ist es wichtig, in diesen Gebäuden eine Verbindung nach außen zu schaffen. Die Versorgung des Innenraums mit ausreichend Tageslicht spielt dabei eine besondere Rolle, um den Aufenthalt und die Nutzung des Raums möglichst angenehm und gesund zu gestalten. „Die bisher gültige Musterbauordnung stammt aus dem Jahr 1960 und wird den Bedürfnissen von Bewohnern und Nutzern in den meisten Fällen nicht gerecht“, erklärt Katrin Winkler, Expertin für Architektur und Tageslicht bei Velux Deutschland. Je nach Bundesland verlangen die Landesbauordnungen, dass in einem Raum die Fläche der Fensterausschnitte mindestens 10 - 12,5 % der Netto-Grundfläche entsprechen muss. „Eine angemessene Versorgung mit Tageslicht schafft man in einem Raum damit meist nicht.“

Im März 2019 trat die DIN EN 17037 in Kraft und liefert nun – neben Empfehlungen zu Aussicht, Besonnung und der Vermeidung von Blendung – aktualisierte und erweiterte Richtwerte zur Sicherstellung einer angemessenen Tageslichtversorgung. Anders als die Landesbauordnung (LBO) basieren diese nicht auf dem Verhältnis von Fenstergrößen zu Raumgröße, sondern auf der tatsächlichen Belichtung des Raums.

Die einzelnen Aspekte können mithilfe der Norm in die Bewertungskategorien „gering“, „mittel“ und „hoch“ eingeordnet werden. Für eine ausreichende Tageslichtversorgung für vertikale und geneigte Fenster führt die Norm zwei Kriterien auf.



Nach den Richtwerten der europaweit gültigen Tageslichtnorm sollen auf 50 % der Bezugsebene im Raum 300 Lux und auf 95 % der Fläche mindestens 100 Lux erreicht werden.

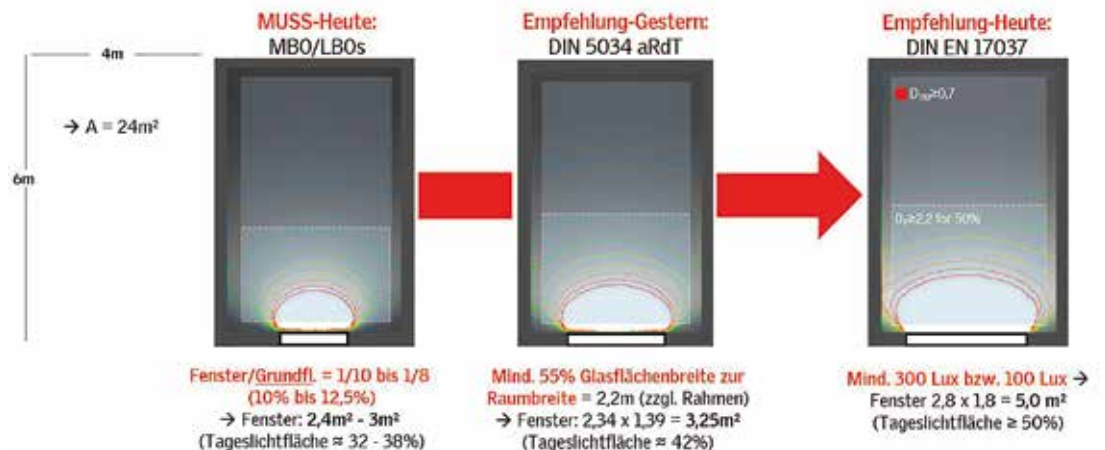
Diese Vorgaben beziehen sich jeweils auf eine Fläche im Raum (Bezugsebene) in Höhe von 85 cm mit jeweils 50 cm Abstand zu den Wänden:

- Auf 50 % der Fläche sollen mindestens 300 Lux (Beleuchtungsstärke in Lumen pro m²) während 50 % der Tageslichtstunden erreicht werden.
- Auf 95 % der Fläche sollen mindestens 100 Lux während 50 % der Tageslichtstunden erreicht werden.

Für horizontale Oberlichter gilt: Auf 95 % der Fläche sollen mindestens 300 Lux während 50 % der Tageslichtstunden erreicht werden. Damit ist aber jeweils nur die Empfehlungsstufe „gering“ erreicht. Die Überprüfungen können entweder mithilfe einer Ganzjahressimulation für Erreichung der empfohlenen Beleuchtungsstärken erfolgen oder mittels eines vereinfachten Verfahrens mit dem etablierten Tageslichtquotienten stattfinden.

„Das neue Verfahren zur Überprüfung der Tageslichtversorgung ist im Vergleich zu der einfachen

Mit Hilfe von Berechnungen an Beispiel-Räumen lässt sich die Faustregel festhalten: In nahezu allen Fällen führte eine Fensterfläche von 20 bis 25 Prozent der Grundfläche des Raums zur Erfüllung der Tageslicht-Norm, etwa doppelt so viel Fensterfläche wie in der Landesbauordnung vorgesehen.





Die europäische Tageslicht-Norm fordert deutlich mehr Tageslichtversorgung von Räumen als bisher. Der Vergleich zwischen jeweils einem Raum nach den Anforderungen der Landesbauordnung (unten rechts) und einem Raum, der die Tageslicht-Norm erfüllt (oben), zeigt den starken Unterschied in der Tageslichtversorgung.

Angabe einer Mindest-Fenstergröße aufwändiger. Dafür ist es ergebnisorientiert und zuverlässiger, um den Nutzern eines Gebäudes eine ausreichende Menge an Tageslicht zur Verfügung zu stellen“, erklärt Katrin Winkler von Velux. „Da die Berechnung relativ komplex und für unsere meisten Partner im Handwerk sehr aufwändig wäre, wollten wir hier eine Hilfestellung bieten.“

So kann eine Faustformel bei der Annäherung an die ausreichende Fensterfläche helfen. Dafür führte Velux einige Berechnungen mit verschiedenen Muster-Räumen durch. Aus den jeweils benötigten Glasflächen ließ sich folgende Ableitung erschließen: In den meisten Fällen führt eine Fensterfläche von 20 bis 25 Prozent der Grundfläche des Raums zur Erfüllung der Tageslicht-Norm. Im Vergleich zu den Landesbauordnungen führt die neue Norm also in vielen Situationen zu einer Verdopplung der Fensterfläche. „Mit der Faustformel von 20 bis 25 Prozent fällt es Bauherren und Handwerkern einfacher, sich der Norm möglichst praktikabel anzunähern.“ Wer eine verlässliche Erfüllung der Norm garantieren will, muss noch eine Validierung, etwa mit einer geeigneten Software, durchführen.

Neben der Helligkeit in Innenräumen geht die DIN EN 17037 auch auf die Themen Aussicht, Besonnung und Blendung ein. Für die „Sichtverbindung nach außen“ liefert die Norm Qualitätsanforderungen, ob man den Boden, die Landschaft und/oder Himmel beim Blick nach draußen von verschiedenen Positionen im Raum aus sieht. Die tatsächliche Versorgung eines Raums mit direktem Sonnenlicht wird außerdem durch die Dauer der Sonneneinstrahlung bewertet. Für den Bedarf gegen Blendung legt die Norm



Richtwerte auf Basis der Wahrscheinlichkeit, vom Tageslicht geblendet zu werden, fest: So sollen Nutzer maximal 5 % der Nutzungszeit der Wahrscheinlichkeit ausgesetzt sein, durch Blendung gestört zu werden. Werden diese überschritten, sollte der passende Blend- und Sonnenschutz eingeplant werden.

Die europaweite Tageslicht-Norm hat einen Richtwert-Charakter und spricht Empfehlungen aus, die sich positiv auf Wohn- und Nutzungsqualität auswirken. „Die neue Norm bildet den aktuellen Stand der Technik ab und gibt eine hilfreiche Orientierung zur Einschätzung von ausreichender Tageslichtversorgung. Im europäischen Vergleich waren die Vorgaben in Deutschland bislang nur im Mittelfeld anzuordnen“, so Katrin Winkler. „Mit den neuen Richtwerten unterstützt man europaweit eine deutlich bessere Tageslichtversorgung, die neben der Reduzierung von Kunstlichteinsatz zum Wohlbefinden und zur Gesundheit der Nutzer beiträgt.“

Überzeugungstäter und Teamplayer

Wie wird man zum „Handwerker des Jahres 2020“ in Köln gewählt? Ganz einfach: Man muss es wollen, man muss jeden Tag hart daran arbeiten und man muss ein unschlagbares Team bilden – mit den Mitarbeitern, den Kunden und den Handwerkskollegen.

Begeisterung kann ansteckend sein. Spätestens im Gespräch mit dem Pulheimer Zimmerermeister Florian Brönnecke wird das endgültig klar. Der Mann ist ein Überzeugungstäter. Für ihn ist das Bauen kein Beruf, sondern eine Berufung. „Gerade der moderne und ökologische Holzbau kann wesentlich zur Lösung des Wohnraummangels beitragen und gleichzeitig die Umwelt entlasten.“

Bauen ist Vertrauenssache und braucht gute Lösungen

Mit dem Meisterbrief in der Tasche, einem Akkuschauber im Werkzeugkoffer und der Vision von einem modernen und stets ökologisch orientierten Holzbau im Kopf startete Brönnecke 2010 in die Selbstständigkeit. Von Anfang an genoss für ihn die andernorts oft gehörte Aussage „Das haben wir schon immer so gemacht“ Tabustatus. „Bauen ist Vertrauenssache und dieses Vertrauen kann man sich nur erarbeiten mit guter Leistung und guten Lösungen.“

Die Aufträge kamen und mit ihnen die Realität, die jeden guten Bauhandwerker eines Tages ereilt: Wie finde ich Fachkräfte? „Mit Facebook wurde ich in der Region noch bekannter und dann bin ich bei Instagram eingestiegen“, erzählt der Pulheimer Zimmerermeister. Auch wenn gute Arbeit in den sozialen Medien Zeit kostet – der Lohn kann Erfolg auf allen Ebenen sein. „Facebook und Instagram sind zeitgemäße Ergänzungen zur eigenen Website und kein Ersatz dafür.“



Auch Architektenhäuser werden von der Zimmerei Brönnecke in Holzrahmenbauweise realisiert.



Florian Brönnecke steht auch selbst mit auf dem Dach.

Erfolgreiches Marketing mit Websites und sozialen Medien

Die Website ist für Florian Brönnecke und seine Ehefrau Ann-Kristin, die ihn tatkräftig bei der Medienarbeit unterstützt, übrigens mehr als nur eine digitale Visitenkarte. Bevor die Zimmerei Brönnecke verstärkt in den sozialen Medien unterwegs war, hat sie bereits seit 2013 über Projekte und Herzenthemen in ihrem Blog berichtet. „Wir nutzen die Website, um Dinge näher zu beleuchten, was in dieser Form auf Instagram oder Facebook gar nicht möglich wäre.“



„Bauen ist Vertrauenssache“, so das Credo von Florian Brönnecke.

Auch mit stimmungsvollen Bildern in den sozialen Medien macht der Pulheimer Zimmerer auf sich aufmerksam.



Neben der Zimmerei-Website haben wir außerdem eine eigene Seite für die Holzfaser-Einblasdämmung, um auch dieses komplexe Thema gut verständlich darzustellen“, so Ann-Kristin Brönnecke. „Zusammen mit den Auftritten in den sozialen Medien haben wir die Möglichkeit, Stories zu erzählen, mit Bildern Begeisterung zu wecken.“ Das ist gut, um neue Kunden zu finden und den Kontakt zu alten Kunden zu festigen. Das ist gut, um im harten Baugewerbe Menschen und Menschlichkeit zu zeigen. Und es ist ausgezeichnet, um Interesse beim Nachwuchs zu wecken.

Instagram-Profil als Präsentation für die Schüler

„Wenn ich zu einer Berufs-Infoveranstaltung an Schulen gehe, ist mein Instagram-Profil meine Präsentation“, sagt Brönnecke. „Ich habe meine Firmen- und Berufspräsentation also immer dabei.“ Zudem ist er direkt auf Augenhöhe mit den Jugendlichen – denn Instagram ist das, was diese kennen und täglich selbst nutzen. Nachwuchs zu finden, fällt ihm nicht schwer. Viel schwerer ist es, guten Nachwuchs auch zu übernehmen. „Da muss alles passen, von der Freude am Beruf über die Teamfähigkeit bis zur Überzeugung, dass Häuserbauen mehr ist als nur ein Job.“

Seinen Zimmerermeister, der im März 2020 bei ihm anfang, hatte Brönnecke flüchtig bei der gemeinsamen Arbeit kennengelernt und danach weiter den Kontakt über Instagram gehalten. Damit ist sein Team auf inzwischen neun Mitarbeiter, darunter drei Auszubildende, gewachsen. Mit dabei in der „Zimmerer-Familie“ ist auch der jüngere Bruder von Florian Brönnecke. Als gelernter Dachdecker verstärkt er das Team seit 2012.



Brönnecke dämmt ausschließlich ökologisch, vorwiegend mit Holzfaser- oder Cellulose-Einblasdämmung.



Von der Mitarbeiterfindung bis zur Kundenbindung: Florian Brönnecke nutzt die Social Media-Kanäle in allen Bereichen.

Ein Teamplayer auch mit Handwerkskollegen

Überzeugungstäter ist der 38-jährige Zimmerermeister auch, wenn es um das Arbeiten im Team geht. Das beschränkt sich nicht nur auf seine Mitarbeiter: „Ich bin auch Teamplayer mit den Kollegen im Dachdeckerhandwerk“, betont er. Schließlich sei es klüger und für alle Beteiligten besser, miteinander als gegeneinander zu kämpfen. So ist es auch völlig normal für ihn, zusammen mit Dachdeckerbetrieben, die er aus der Zusammenarbeit kennt, zu neuen Kunden zu gehen. „Das signalisiert dem Kunden, dass wir am Bau im Team für ihn die beste Arbeit bieten – jeder auf seinem Gebiet, auf dem er spezialisiert ist.“

Überzeugender Sieger bei der Wahl zum Kölner Handwerker 2020

Sein Erfolgsrezept, sowohl persönlich als auch über soziale Medien den Kontakt zu Kunden zu halten, hat sich auch in ganz anderer Hinsicht bewährt. Gegen viele starke Mitbewerber konnte er sich im Wettbewerb DIE BESTEN bei der Wahl zum „Kölner Handwerker des Jahres 2020“ klar durchsetzen. Und das mit so viel Überzeugungskraft, dass selbst RTL-Moderatorin Frauke Ludwig ihm in einem Pressegespräch anlässlich der Preisverleihung bescheinigte: „Falls Sie mal nicht mehr am Bau arbeiten wollen, hätte ich da einen Job für Sie.“

www.zimmerei-broennecke.de und
www.holzfaser-einblasdaemmung.com

Flachdach-Edelschmiede baut neues Freiburger Stadion mit

Hier mitspielen zu können, ist ein Highlight für den Flachdach-Spezialisten Peter Gerber GmbH. Der Sportclub Freiburg baut unter höchstem Zeitdruck einen echten Schmuckkasten als neue Spielstätte. Als einer der Geschäftsführer berichtet Jakob Gerber, warum der Familienbetrieb genau der richtige für diese Position ist.

Über den Generalunternehmer Köster hat der Betrieb Peter Gerber GmbH den Auftrag für die Flachdachflächen erhalten. Aus welchem Grund? „Unsere Kunden wissen, dass sie bei uns Qualität, Pünktlichkeit und Sicherheit bekommen. Zudem kennen uns die Projektleiter bei Köster bereits aus erfolgreich realisierten Projekten“, berichtet Jakob Gerber.

Team bündelt Kräfte für den ambitionierten Zeitplan

Die Peter Gerber GmbH aus Bahlingen mit ihren rund 40 Mitarbeitern ist der Flachdach-Spezialist. Deshalb war auch die fachgerechte Ausführung der Stadionarbeiten nicht die eigentliche Herausforderung. Diese lag vielmehr im ambitionierten Zeitplan. Der Sportclub Freiburg möchte natürlich unbedingt zum Start der nächsten Bundesliga-Saison im August im neuen Stadion spielen. Für die Peter Gerber GmbH hatten sich jedoch aufgrund der hohen Komplexität der Gesamtplanung die Bauzeitenpläne immer weiter nach hinten verschoben und verdichtet.

„Für die Dacharbeiten am Hauptgebäude mit den VIP-Logen und der neuen Geschäftsstelle haben wir die Kräfte gebündelt“, sagt Jakob Gerber. Das heißt: Statt der normal sechs waren gleich 25 Mitarbeiter vor Ort und erledigten diese Dacharbeiten in gerade mal einer Woche. Inklusiv Nebendächer und Stadionbalkon ging es um eine Gesamtfläche von 2.250 Quadratmetern, abgedichtet mit Rockwool und Sika. Dies gelang nur mit dem bewährten Repertoire von Partnerunternehmen, mit denen wie gewohnt Spitzen flexibel abgedeckt werden konnten.



Übersicht vom Hauptgebäude, dessen Dach die Peter Gerber GmbH abgedichtet hat.



Die Peter Gerber GmbH holt sich regionalen Spezialisten für Bitumen mit ins Boot

Für weitere Flächen holte sich die Peter Gerber GmbH quasi Huckepack einen weiteren Innungsfachbetrieb aus der Region mit ins Boot, die Firma Melcher Bedachungen Freiburg. „Wir sind die Könige im Bereich Kunststoff, doch der Betrieb Melcher trägt die Krone im Bereich Bitumen“, sagt der Geschäftsführer. Im sauberen Passspiel werden so die Promenaden vor dem Hauptgebäude und vor dem Polizeigebäude inklusive der dortigen Überdachung auf einer Gesamtfläche von 3.350 Quadratmetern in Bitumen abgedichtet mit der finalen Umkehrdämmung XPS durch die Peter Gerber GmbH.

Bestmögliche Qualifizierung in der firmeneigenen Akademie

Die Peter Gerber GmbH versteht sich als Teamspieler. So ist der Betrieb, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd, als „Edelschmiede in die Championsleague der Flachdachspezialisten“ aufgestiegen. Die Basis für Qualität ist das hohe Investment in die Mitarbeiter. „Ein Gesellenbrief allein reicht bei uns nicht als Qualifikation“, sagt der Chef. Wer zur Peter Gerber GmbH kommt, der durchläuft erst einmal die firmeneigene Akademie und wird dort geschult und weitergebildet.



Bauleiter Micha Schemel, Vorarbeiter Martin Männer (beide Peter Gerber GmbH), Geschäftsführer Peter Melcher von Melcher Bedachungen und Geschäftsführer Jakob Gerber von Peter Gerber GmbH (von links).

„Abschließend entscheiden unsere Vorarbeiter, wer der Qualität entspricht. Bei uns entscheiden nur die Fachkräfte

Wir setzen eins drauf!

3 Jahre

VOLLGARANTIE*



Blick vom Dach eines der Kioske unter einer Tribüne

über Qualität in der Ausführung, weil die Entscheidung der Geschäftsführung hier nicht sinnvoll ist“, erläutert Jakob Gerber.

Hohe ideelle und finanzielle Wertschätzung für die Mitarbeiter

Wer diese besteht, erhält einen Top-Arbeitsplatz mit über-tariflicher Bezahlung, extra Betriebsrente und eine Hanse-fit-Card für den gesundheitlichen Ausgleich, etwa im Fit-nessstudio. Vor allem aber gibt es die hohe Wertschätzung durch die drei Chefs im Hause Gerber. „Letztlich sind es eben unsere Mitarbeiter, die solche Objekte möglich machen. Auf diese sind wir besonders stolz und möchten ihnen ein großes Lob aussprechen. Ohne das Engagement, Können und die Verlässlichkeit unserer Mitarbeiter wäre der Erfolg unmöglich.“ Da ist dann die Verbindung zum Sportclub Freiburg, auch so eine Edelschmiede, aber in der Fußball-Bundesliga. Dort werden ebenfalls mit großem Erfolg junge Talente ausgebildet und es herrscht ein großartiger Team-geist, der Unerwartetes und Besonderes ermöglicht.

Text: Knut Köstergarten, Bilder: privat



* mehr unter www.itw-fos.de

Erfolgsmodell: Meisterkurs für Klempner auf der Dachdeckerschule



Viele Dachdecker beschäftigen längst Klempner für Metallarbeiten an Fassade oder Dach. Die Verwandtschaft der Gewerke fördert das. Den passenden Meisterkurs gibt es seit über 30 Jahren am Bundesbildungszentrum (BBZ) des Deutschen Dachdeckerhandwerks in Mayen.

Wie kommt es, dass ein gelernter Klempner sich ausgerechnet das BBZ in Mayen für seine Meisterprüfung aussucht? Klempnergeselle Julian Kipp war einer der Teilnehmer des vor Weihnachten 2019 zu Ende gegangenen aktuellen Meisterkurses. „Ich dachte mir, das BBZ Mayen hat einen exzellenten Ruf in Sachen Meisterausbildung im Dachdeckerhandwerk. Und so eine Ausbildungsstätte wird auch einen Klempnermeisterkurs anbieten, der diesem Ruf gerecht wird.“

Den Meisterkurs machen Klempner und Dachdecker

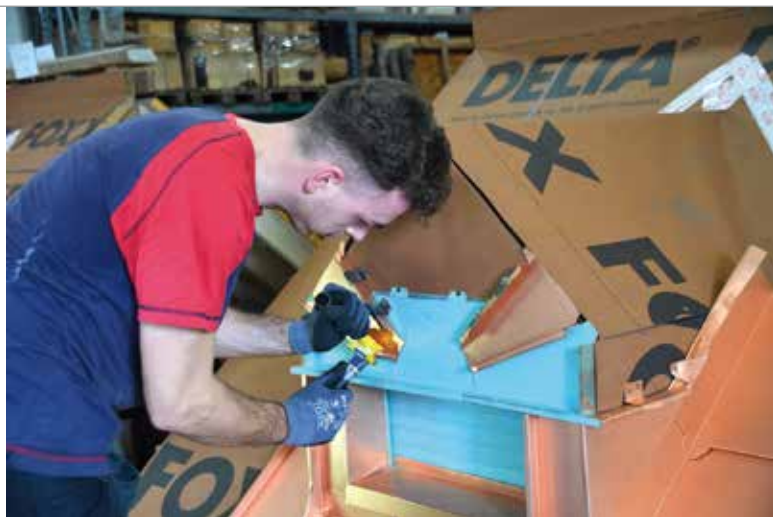
Kipp ist einer von drei Klempnern unter den zehn Teilnehmern. Er hat am BBZ Mayen den Meisterkurs für die Teile I und II der Klempnermeisterprüfung absolviert, die Teile III und IV muss er dann noch dranhängen. Die sieben weiteren Teilnehmer waren Dachdecker, die schon ihren Dachdeckermeister am BBZ Mayen gemacht hatten und jetzt noch den Klempnermeister draufgesattelt haben. „Sie wollen ihre Kenntnis im Bereich Metall für Dach und Wand vertiefen und auf komplexe Themen in der Praxis vorbereitet sein. Es geht darum, danach auch im Bereich Klempnerei die Mitarbeiter exakt anleiten zu können“, erläutert Ausbilder Timo Eberhard, selbst Dachdecker- und Klempnermeister.

Klempnergeselle Julian Kipp startete den Meisterkurs: „Das Besondere sind die Menschen, die man kennengelernt hat, ob Ausbilder oder Mitschüler.“

Viele Praxisübungen gab es im Meisterkurs Klempner.



Für die teilnehmenden Dachdeckermeister geht es darum, auf komplexe Themen im Bereich Metall für die Praxis vorbereitet zu sein.



Hohe Ansprüche bei intensiver Arbeit in kleiner Gruppe

In kleinen Gruppen bis maximal 16 Teilnehmer können die angehenden Meister intensiv lernen, parallel in Theorie und Praxis und fließend fächerübergreifend. Mehrere Ausbilder am BBZ Mayen teilen sich je nach Expertise die Lehrbereiche auf. „Ein Kollege ist dabei permanent in der Gruppe“, sagt Eberhard. Klempnergesele Julian Kipp beurteilt das Niveau und die Organisation von Kurs und Prüfung positiv. „Es ist alles aufeinander abgestimmt. Der Anspruch, den Schule und Ausbilder an sich stellen, ist wirklich enorm hoch. Man bekommt nichts geschenkt und muss sich anstrengen. Eine viermonatige Vollgas-Veranstaltung wurde uns angekündigt und das war es letztendlich auch. Aber es hat sich wirklich gelohnt.“

Klempner schätzt die persönlichen Kontakte im Meisterkurs

Im Schulalltag am BBZ Mayen waren für Kipp vor allem die persönlichen Kontakte wichtig und hilfreich. „Das Besondere sind die Menschen, die man kennengelernt hat, ob Ausbilder oder Mitschüler. Und auch das Sekretariat darf nicht unerwähnt bleiben. Aber vor allem die Mitschüler waren in diesem Kurs erwähnenswert. Gerade durch die optimal abgestimmte Klassenstärke gab es eine sehr angenehme Gruppendynamik und einen sehr starken Zusammenhalt. Für meine Zukunft nehme ich neben dem guten Basiswissen mit, dass man gerade in Problemsituation nach Lösungen suchen muss und sie auch entsprechend finden kann.“

Meisterschule hat die Sichtweise komplett verändert

Kipp ist angestellter Geselle und kommt nicht aus einem Familienbetrieb. Er weiß noch nicht, wie es nach dem Meisterkurs weitergeht. „Vorher hatte ich genaue Pläne, aber die Meisterschule hat meine Sichtweise komplett geändert und ich bin offen gegenüber allen spannenden Aufgaben, die mich erwarten werden. Ich denke, die Zukunft wird schon etwas Passendes für mich bereithalten.“



In kleinen Gruppen bis maximal 16 Teilnehmern konnten die angehenden Meister intensiv lernen.

Ein positives Fazit zieht auch BBZ-Geschäftsführer Rolf Fuhrmann. „Wir haben zehn engagierte Meisterschüler erlebt, die gerade aufgrund der Gruppengröße einen intensiven und individuell abgestimmten Unterricht genießen durften, der Stärken förderte und Schwächen passgenau auffangen konnte. Für uns als BBZ beweist sich damit ein weiteres Mal: Der Meisterkurs im Klempnerhandwerk ist für uns eine wichtige Säule, die die Fähigkeiten aller Arbeiten rund um das Dach sinnvoll komplettiert.“

Fokus im Klempner-Meisterkurs auf praxisrelevante Schwerpunkte

Warum ist aus Sicht von Fuhrmann der Klempner-Meisterkurs am BBZ Mayen aktuell sinnvoll für Dachdeckermeister? „Uns zeichnet als Partner für diese Weiterbildung aus, dass wir den Fokus auf praxisrelevante Schwerpunkte wie Dächer und Fassaden in Metalldeckungen legen. Aufgrund der anstehenden Novellierung des Meister-BAföG ist eventuell greifbar, dass ein zweites Fortbildungsziel ebenfalls förderfähig wird. Wir hoffen, dass trotz der Verwandtschaft mit dem Klempnerhandwerk hierunter künftig auch die Klempnermeisterprüfung fällt.“ Der nächste Klempner-Meisterkurs am BBZ Mayen startet am 17. August 2020.

So sehen am Ende die fachgerecht und detailgenau gearbeiteten Prüfungsmodelle aus.



Einfalzziegel locker um die Kurve gedeckt



Firma Brandes sorgt für gleichmäßige Deckung und Entwässerung in der Kurve.



Einfalzziegel Nelskamp H13 sorgt mit mehr „Breitenspiel“ für harmonische Kurven im Dach.



Auf den Millimeter genau passend lässt Stallkamp sich die Pfeilverkleidungen produzieren; das spart Zeit auf der Baustelle und die Trespa-Platten können maßgerecht bestellt werden.

Nur ein paar Schritte von den Bremerhavener Havenwelten entfernt befinden sich die kaufmännischen Lehranstalten (KLA). Ein umfangreicher Gebäudekomplex, bei dem Dach und Fassade energetisch saniert wurden. Erfahren Sie hier, welche Herausforderungen etwa die langgezogenen Bogenverläufe für die 1.500 Quadratmeter Neudeckung mit sich brachten.

Der Nelskamp H13 Classic altschwarz engobiert gehört als Einfalzziegel zwar zu unserem Standardprogramm, aber 8.000 Stück für ein Bauobjekt sind nicht unbedingt alltäglich“, so Patrick Günther vom Dachziegelhersteller aus Schermbeck. Erforderlich machten diesen Ziegel die besonders langgezogenen Bogenverläufe des Gebäudes innerhalb der 1.500 Quadratmeter Neudeckung, die mehr Breitenspiel beim Verlegen benötigen.

Dachdecker bevorzugen Einfalzziegel

„Natürlich kann man das auch mit normalen Ziegeln hier decken, aber dann muss man in Abschnitten arbeiten. Alle paar Meter entstehen dann Grate und der ganze Charme des Daches wäre nicht mehr gegeben“, sagt Dachdeckermeister Dennis Wehmeyer vom Dachdeckerbetrieb Heinrich Brandes Bremerhaven. Weiterhin erklärt er: „Wir haben mit diesem Ziegel hier beim Verschieben mehr Spielraum in der sogenannten Kurve und müssen das geschickt ausbalancieren. Das gilt ebenso für die Lattung, die wegweisend für den Deckungsverlauf ist und dafür sorgen muss, dass wir auch die Wasserrinne optisch ansehnlich montieren. Sozusagen, dass sie auch die Kurve bekommt.“ Die Deckung der Außenrundung erweise sich dabei einfacher als die der Innenrundung.

Beide an dem Objekt beteiligten Dachdeckerbetriebe sind Mitglied der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, die unter anderem für die Lieferung der normalen und speziellen Nelskamp Ziegel sorgte.

Eternit für die Außenwand verwendet

Der Zimmerer- und Dachdeckerbetrieb Stallkamp aus Rodenkirchen sorgt auf der Außenwand für die Montage einer Aluminiumkonstruktion für eine vorgehängte, hinterlüftete Fassade in einer Größenordnung von 2.500 Quadratmeter.

Für die neue Optik sorgen die „maßgeschneiderten“ optisch ansprechenden Trespa-Fassadenplatten.



Zur Dämmung wird ein allen Brandschutzbestimmungen gerecht werdendes Rockwool-Produkt der Euroklasse A1 verwendet, wobei alle sechs Meter Brandschutzblocks montiert wurden. Bei der Außenwandbekleidung hatte sich der Auftraggeber für die attraktive Ästhetik und den höchsten Brandschutz von Eternit-Fassadenplatten in den Farbtönen Weiß und Blau entschieden.

Für die Fensterbereiche und Pfeilerverkleidungen hat sich der Dachdeckerbetrieb Stallkamp maßgenaue Halterungselemente aus Aluminium konstruieren und anfertigen lassen. Das ermöglichte die einfache Anbringung von Dämmstoff und Fassadenplatten. Dach-Facharbeiter Wietze Huisman erklärt, dass man die „Vorrichtungen für zahlreiche Pfeilerverkleidungen eigentlich auch hier auf der Baustelle anfertigen kann. Doch sie sind nur dann alle millimetergenau, wenn man sie sich vorher produzieren lässt. Dadurch ergibt sich zudem eine enorme Zeitersparnis und die Fassadenplatten können frühzeitig maßgerecht bestellt werden.“

Arbeiten bei laufendem Schulbetrieb als große Herausforderung

„Insgesamt,“ so sagt Dachdecker Geselle Frank Baumann, „mussten wir hier bisher 2.600 Bohrlöcher für Dübel und Befestigungsschrauben anbringen. Klar, dass der Baulärm nicht immer im Sinne von Schülern und Lehrern war.“ Die Arbeiten der verschiedenen Gewerke hatten für Zeitverschiebungen gesorgt und die Fassadenarbeiten reichten bis weit nach den Herbstferien. Die SchülerInnen und auch die Mitarbeiter in der Cafeteria fühlten sich manchmal gestört. Das Resultat: Für Firma Stallkamp gab es daher mitunter Projekt-Stillstand und es galt, Kompromisse zu finden. Schließlich entschied der KLA-Schuldirektor pro Handwerk: „Der Baufortschritt geht vor und die Schüler sollen sich einen freien, ruhigeren Raum suchen.“

„Mit normalen Ziegeln würde das Dach hier seinen Charme verlieren.“



Die Deckung für die Innenrundung erweist sich immer einfacher als für die Außenrundung.

Eine weitere Herausforderung: Der zuständige Sicherheits- und Gesundheitskoordinator für das Bauprojekt nahm seine Sache hier sehr ernst. So gab es bereits beim Gerüstbau hinsichtlich Gerüsttürmen, Abständen von der Wand und Ansnallpflicht bei bestimmten Arbeiten strenge Auflagen.

„Für uns waren diese Herausforderungen jedoch kein Grund, über große Terminverschiebungen zu diskutieren“, so die einhellige Aussage vom Stallkamp-Team. Und wie man es von gestandenen Meisterbetrieben gewohnt ist, kriegten hier alle in jeder Situation die Kurve.



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
dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der 07. Juni 2020.
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/2019)* hat Thomas Vetter von der Firma Dächer von Vetter aus Horka richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die ihm vom Niederlassungsleiter Herrn Pieger des Dachdecker1kaufs Ost eG in Wittichenau überreicht wird.

Herzlichen Glückwunsch!

* Aufgrund eines Bildfehlers sind alle Einsendungen in der Verlosung berücksichtigt worden.



Folge uns auf

www.facebook.com/DACHMARKETING/



www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 19. 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 DACHMARKETING GmbH
und Inhalt: 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 Knut Köstergarten, Harald Friedrich, Michael Podschadel,
dieser Ausgabe: Larissa Würtenberger, Christoph Bertram, Henning Höpken

Grafik, Layout, Katinka Knorr
Bildbearbeitung:

Lektorat: Renate Redmann
Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: Strube Druck & Medien GmbH

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



Die ästhetische VELUX Lichtlösung STUDIO „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 die neue VELUX Lichtlösung STUDIO „3 IN 1“ durch den einfachen Einbau, denn das Fensterelement besteht aus 3 Flügeln, die sich wie ein Fenster einbauen lassen.

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

VELUX®

DAS INTERVIEW MIT: **Rolf Fuhrmann**

Rolf Fuhrmann ist 48 Jahre alt, verheiratet und seit Jahresbeginn Geschäftsführer des Bundesbildungszentrums (BBZ) des Deutschen Dachdeckerhandwerks in Mayen. Zuvor arbeitete er als Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes Rheinland-Pfalz, wo er das Projekt „Zukunft Dachdecker“ mit aufbaute.

Warum sind Sie vom Landesverband Rheinland-Pfalz zum BBZ Mayen gewechselt?

Ich habe mich für etwas Neues entschieden. Als Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes war ich sehr zufrieden. Ich habe mich dort wohl gefühlt, vor allem mit den handelnden Personen dort. Ich habe mich also nicht gegen den bisherigen Job, sondern für eine neue Herausforderung entschieden. Hier am BBZ Mayen kann ich ganz praktisch im Bereich der Berufsbildung arbeiten und ab 2021 kommt dann noch die Bereichsleitung Berufsbildung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks hinzu, ebenfalls in der Nachfolge von Artur Wierschem.

Wie haben Sie im BBZ die Zusammenarbeit mit Ihrem Vorgänger Artur Wierschem erlebt?

Wir haben 2019 ein Jahr sehr eng, konstruktiv und harmonisch zusammengearbeitet. Er ist einfach unglaublich strukturiert. Ich schätze es sehr, dass ich so eine gute Einarbeitung hatte.

Wie schätzen Sie die aktuelle Situation am BBZ Mayen ein?

Ich finde hier ein sehr gut bestelltes Feld vor. Der Neubau der Dachdecker-Herberge war ein wichtiger Baustein für die Sicherung des Standorts. Wir haben eine ausgezeichnete Auslastung, auch angesichts aktuell drei voller Meisterklassen und verzeichnen eine leichte Zunahme bei den Teilnehmern der überbetrieblichen Ausbildung für die Bundesländer Rheinland-Pfalz und Saarland. Die Ausgangslage ist also optimal, ich bin mir aber bewusst, welche anspruchsvolle Aufgabe auf mich wartet.

Was wollen Sie am BBZ Mayen verändern?

Die Digitalisierung ist sicher einer der zentralen Bausteine, das gilt für Lehrmethoden und Lehrinhalte. Digitale Tools auf der Baustelle und im Büro werden wichtiger für die Betriebe. Das wollen wir relativ früh in die Aus- und Weiterbildung einfließen lassen. Und natürlich geht es auch um unsere eigenen Abläufe am BBZ. Wir wollen schauen, wie wir Prozesse verschlanken und digital abbilden können.



Bei den Lehrmethoden wollen wir uns im Team Gedanken machen, wie wir Lehrinhalte eventuell noch stärker aufeinander abstimmen und miteinander verzahnen können.

In der Weiterbildung wollen wir den bereits jetzt schon wichtigen Bereich der Inhouse-Seminare individuell für Betriebe ausbauen. Dabei kann ich mir gut vorstellen, auch für den Bedachungshandel fachtechnische Schulungen anzubieten. Denn vor Ort in den Niederlassungen kommt es sicher auch zu der einen oder anderen technischen Fragestellung.

Welche Strategie braucht das BBZ Mayen für die nähere Zukunft?

Einige prägende Protagonisten werden das BBZ in nicht allzu ferner Zukunft verlassen oder haben es bereits verlassen, wie Artur Wierschem, Peter Eiserloh oder Peter Welter, der uns aber noch nebenberuflich unterstützt. Es geht jetzt darum, diesen Verlust aufzufangen, möglichst ohne Abstriche bei der Qualität. Dafür brauchen wir einen Wissenstransfer, damit das Know-how der Ehemaligen in diesem Prozess des Generationswechsels nicht verloren geht.

Gibt es private Leidenschaften oder Hobbys?

Ich koche und grille sehr gerne zuhause für meine Frau und Freunde. Und ich liebe Musik, heute mehr als Zuhörer. Früher war ich auch aktiv und habe Bass gespielt.

KEMPEROL 1K-SF

Das Beste für Profis!

Wie immer.

Unser lösemittelfreies, direkt zu verarbeitendes **KEMPEROL 1K-SF** ist die ideale Flüssigabdichtung für Details und Anschlüsse.

www.kemperol.de/1k-sf

Geprüftes
System
gemäß
ETAG 005

Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Gunnar Maurer und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Carsten Blumör

BMI **BRAAS**

Zu wissen, man stemmt Herausforderungen gemeinsam, ist ein gutes Gefühl. BMI Braas ist der Fels in der Brandung, wenn's um perfekte Systemlösungen geht. Bei allen Steildachfragen sind Sie mit uns bestens beraten. Das Team steht: **Wir sind da, wenn Sie uns brauchen.**

bmigroup.com/de