

Das **DACH**

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2021 | I



Gute Fachkräfte sichern Zukunft der Betriebe

BRANCHEN-NEWS

Preisexplosion bei Holz und EPS

AUS DER PRAXIS

Sanierung einer Kirchturmspitze

VORGESTELLT

Ausbilderin Beatrice Braun

BauderECO. Dämmt Dächer nachhaltig. Mit Biomasse.



BauderECO. Der neue Dachdämmstoff.

Sie suchen einen wohngesunden Dachdämmstoff, der Energie einspart und das Klima schont?

Dann ist BauderECO die Lösung. BauderECO besteht weitgehend aus Biomasse (pflanzliche Ernteabfälle), recycelten Wertstoffresten und Muschelkalk. Dämmen Sie deshalb Dächer mit BauderECO: ökologisch und mit bester Dämmleistung. Mehr unter www.baudereco.de

BAUDER
macht Dächer sicher.

Preisanstieg und Lieferengpässe für unsere Mitglieder abfedern

Gerade jetzt, wo die Preise für EPS-Dämmstoffe und Holz plötzlich und unerwartet massiv steigen, sind wir als genossenschaftliche ZEDACH-Gruppe gefordert, denn die Mitglieder sollen sich auf uns verlassen können. Mit unseren langjährigen Partnerschaften zur Industrie sorgen wir dafür, dass die Preissteigerungen so moderat wie möglich ausfallen und die Betriebe weiter zeitnah mit Material versorgt werden. Klar ist aber auch, wie wenig Einfluss wir auf die vielfältigen globalen Ursachen der Verknappung von Rohstoffen haben, deren Ende nicht in Sicht ist.

Mehr Einfluss haben wir als Einkaufsgenossenschaften, aber auch Dachdecker und Zimmerer beim ebenso wichtigen Thema Fachkräfte. Hier stehen wir in harter Konkurrenz zur Industrie, im Bremer Raum etwa Becks oder Mercedes. Deshalb haben wir für Nordwest unsere Ausbildung attraktiver gemacht, etwa durch eigene Berufsschulklassen mit Internat in Münster oder ein iPad für jeden Lehrling. Es geht heute darum, selbst aktiv zu werden, um gute Fachkräfte zu gewinnen und diese später auch halten zu können. Wie das auch für Dachdecker und Zimmerer funktionieren kann, darüber berichten wir im Titelthema.

Zudem stellen wir mit der Bernd Waldenberger GmbH einen Betrieb vor, der sich auf Großprojekte spezialisiert hat und dafür auf gute Auszubildende und Gesellen setzt. Und mit Lutz Detring steht ein Dachdeckermeister im Fokus, der sich das Thema Ausbildung auf die Fahnen geschrieben hat und dafür von der Bremer Handwerkskammer den Ehrenpreis für sein Lebenswerk erhielt. Auch bei den Ausbildungszentren verändert sich etwas. Mit Dachdeckermeisterin Beatrice Braun gibt es die erste weibliche Ausbilderin in Lübeck-Blankensee.



*Stefan Krieger, Vorstand
Dachdecker-Einkauf Nordwest eG*

Ich wünsche Ihnen einen guten Start in den Frühling und weiterhin beste Gesundheit.

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
-  Garantiert

**DIESE
AUSGABE:**

22

3

EDITORIAL

Stefan Krieger

6-7

ZEDACH INSIDE

Fahrzeugwerbung

Dramatische Marktlage für Holz-Lagerware

8-9

NEWS

Industrie-News

Lieferengpässe EPS-Dämmstoffe und Holz

10-13

TITELTHEMA

Gute Fachkräfte sichern Zukunft der Betriebe

14-17

BETRIEBSPORTRAIT

Firma Reh GmbH & Co. KG in Dreis

18-19

AUSBILDUNG

Betrieb Hörnschemeyer setzt auf Azubis

20-21

INNOVATION

Die Fluchtweggaube



22-24

AUS DER PRAXIS

Dachdecker Waldenberger entwickelt Stadtquartiere mit

25-27

AUS DER PRAXIS

Sanierung einer Kirchturmspitze in 30 Meter Höhe

28-29

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: Roto

Advertorial: ITW Paslode

30-31

VORGESTELLT

Garrelt Duin - ein starker Lobbyist für das Handwerk

32-34

BETRIEB

Dachwunder: Klasse statt Masse

Advertorial: Marcris

35-37

VORGESTELLT

Ehrenpreis für Lutz Detring

38-39

WEITERBILDUNG

Klempner-Meisterkurs bringt Spitzenleistungen hervor

40-41

VORGESTELLT

Ausbilderin Beatrice Braun unterrichtet in Lübeck-Blankensee

42-43

ADVERTORIAL INNOVATION

VELUX

44-45

FRAUEN IM HANDWERK

Sabrina Jung

46-47

HOLZBAU INNOVATIV

Fabrikantenvilla wird Doppelhaus dank liegendem Dachstuhl

48-49

VORGESTELLT

Hobby: Woodciller

Advertorial: Fleck

50-51

AUS DER PRAXIS

Neues Reetdach für 200 Jahre altes Bauernhaus

52

RÄTSEL

IMPRESSUM

54

NACHGEFRAGT

Coach Udo Herrmann



18



48

Professionelle Fahrzeugwerbung bringt Aufmerksamkeit

Die Firma Dachdeckermeister Peter Sänger nutzt die großflächige Werbung „Velux-Experte“ für den neuen Kastenwagen. Bei der Umsetzung hat sie die ZEDACH-Tochter Dachmarketing GmbH unterstützt.

In klein hatte die Firma schon immer das Logo „Velux geschulter Betrieb“ auf den Sprinter-Fahrzeugen stehen. Auf dem neuen, größeren Kastenwagen wollte nun der Juniorchef Robin Sänger das Logo größer haben.



„Ich erinnerte mich, dass ein befreundeter Kollege, mit dem ich 2006 auf der Meisterschule im BBZ Mayen war, schon eine großflächige Velux-Werbung gemacht hatte.“ Er fand den Screenshot wieder und kontaktierte die ZEDACH-Tochter Dachmarketing GmbH, die in Sachen Fahrzeugwerbung mit Velux kooperiert und die Umsetzung übernahm.

Passend zum neuen Auto gab es nun auch ein verändertes Logo. Denn inzwischen ist Sänger „Velux-Experte“, dem Nachfolgeprogramm von „Velux geschulter Betrieb“. Mit der Grafikerin von Dachmarketing stimmte er das Layout ein paar Mal ab, dann gingen die Daten zum Beschrifteter vor Ort in Gelsenkirchen. „Das lief sehr gut. Allerdings musste ich mich ein wenig reinarbeiten in die Bildbearbeitung, bis ich den Bogen raus hatte. Ich wollte ja der Grafikerin auch ein Beispiel geben können, wie ich mir das Layout vorstellte“, berichtet der Dachdeckermeister.

Reibungslose Abwicklung der Fahrzeugbeschriftung

Ansonsten lief die Abwicklung des Auftrags reibungslos und Sänger ist mit dem Ergebnis sehr zufrieden. „Die professionelle Werbung bringt schon Aufmerksamkeit. Wir nutzen den Wagen vom Büro aus und fahren damit auch zu den Kunden.“ Die Firma Peter Sänger hat rund 18 Mitarbeiter. Vater Peter ist der Seniorchef und immer noch mit im Boot, auch Schwester Nina arbeitet im Büro. Der Junior hat zwei Töchter, acht und elf Jahre. „Die Ältere hat schon den Ton, um sich durchzusetzen. Sie wird bestimmt mal meine Nachfolgerin“, sagt Sänger halb im Spaß.

150 Dachfenster von Velux pro Jahr eingebaut

Der Betrieb macht trotz der Größe „viele kleine Sachen“. Instandhaltung und Reparaturmanagement sind die Schwerpunkte, drei große Baugesellschaften sorgen für genügend Arbeit. Zum Jahresende galt es wieder, Dachrinnen zu reinigen.

Robin Sänger (im Wagen) bildet mit Schwester Nina im Büro und Vater Peter als Seniorchef das Fuhrungstrio.

Dazu kommen viele Dachfenster von Velux, pro Jahr rund 150 Stück. Sänger war der erste Betrieb in Gelsenkirchen, der sich Velux-Experte nennen durfte. Auch wenn es sich dabei um ein Nachfolgeprogramm handelt, wird nicht jeder Velux geschulte Betrieb automatisch zum Velux-Experten. „Es bedarf auf jeden Fall einer Qualifizierung des Betriebs und der Mitarbeiter, wie etwa Schulungen, eine professionelle Homepage oder Fensterabsatze pro Jahr“, erklärt Dietmar Dunker, Verkaufsleiter bei Velux.

Das Experten-Logo wird nun auch auf den Sprintern bei Sänger zu sehen sein, wenn die alten nach und nach ersetzt werden, zudem noch der Aufdruck „Icopal-Fachverleger“. Werben mit Know-how, das macht Sinn für Robin Sänger. Schade findet er nur, dass es gerade im Instandsetzungssegment der Wohnungsbau-gesellschaften fast immer nur beim einfachen Austausch der Fenster bleibt. Er würde gerne viel mehr „Lichtlösungen“ von Velux verbauen.



Dramatische Marktlage für Holz-Lagerware



Steigende Lieferzeiten von bis zu fünf Monaten und enorme Preissteigerungen: Der Rohstoff Holz wird zur Mangelware – auch für die Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH-Gruppe.

Markus Piel, Leiter Vertrieb bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG

„Wir haben hier zwei oder drei Preiserhöhungen für Holz-Lagerware in der Woche“, sagt Markus Piel, Leiter Vertrieb bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Hamm. Die Marktlage sei extrem ernst, weil sich die Verfügbarkeit von Konstruktionsvollholz über Brettschichtholz und OSB-Platten bis zu CE-Latten im März enorm verknappt hat. Piel sieht dafür drei zentrale Gründe: „Erstens gibt es die hohe Nachfrage in den USA und China für deutsches Holz. Hier kommt verschärfend hinzu, dass in beiden Ländern deutlich höhere Preise bezahlt werden, als sie bei uns üblich sind.“

Holzbau-Boom trifft auf kranke deutsche Wälder

Der zweite Grund ist der Holzbau-Boom in Deutschland. Die Fertighaus-industrie steuert auf eine Holzquote im Neubau von 25 Prozent zu. Das heißt, dass auch der hiesige Bedarf rasant steigt. Doch zugleich befinden sich drittens die deutschen Wälder durch Stürme, extreme Dürre und Borkenkäferbefall in einem kritischen Zustand und stehen auch 2021 vor enormen Herausforderungen. Fachleute gehen laut Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft aktuell von einem Schadholtzbe-fall von 171 Millionen Kubikmetern und einer Fläche von 277.000 Hektar aus, die wiederbewaldet werden muss.

Lieferzeiten steigen auf bis zu fünf Monate

Die Folge der Verknappung sind Preiserhöhungen von rund 50 Prozent bei Holz-Lagerware gegenüber dem Vorjahr. „Die Einkaufsgenossenschaften können die hohe Nachfrage nicht erfüllen. Denn die Industrie verteilt Kontingente auf Basis der Vorjahreszahlen. Und diese Kontingente wurden zudem stark gekürzt“, erläutert Piel. „Wir werden die zur Verfügung stehende Holzware an unsere Mitglieder und Stammkunden im Sinne unseres genossenschaftlichen Versorgungsauftrags verteilen.“

Hamsterkäufe wird es bei uns nicht geben. Und wir müssen die Objektaufträge auf Verfügbarkeit prüfen.“ Verkauft werde die Holz-Lagerware nach Tagespreis und die Betriebe müssten sich leider auf Lieferzeiten von bis zu fünf Monaten einstellen.

Betriebe sollten sich mit Preisgleitklauseln absichern

Den Mitgliedern und Stammkunden empfiehlt Piel, ab sofort in Angebots- oder Vertragstexten eine sogenannte Preisgleitklausel einzufügen, um sich gegen kurzfristige Materialpreiserhöhungen abzusichern. Diese Klausel sollte immer individuell im Vertrags- oder Angebotstext vereinbart werden und nicht in den allgemeinen Geschäftsbedingungen. Wichtig bleibt trotzdem, bei den Kunden um Verständnis zu werben.

Dafür ist es sicher hilfreich, die Ursachen für Lieferengpässe und Preisexplosionen beim Rohstoff Holz erklären zu können. Vor allem, weil kein Experte seriös voraussagen kann, wie lange die Knappheit im Holzmarkt anhalten wird. „Es handelt sich hier um eine unglückliche Verkettung mehrerer Ereignisse. Es ist also keineswegs so, dass Handel und Industrie ohne Grund plötzlich die Preise nach oben geschraubt hätten“, sagt auch Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks.

Dachdecker gelernt und jetzt Fußballprofi

Ende Februar gab Moussa Doumbouya bei Hannover 96 sein Profidebüt mit einer Torvorlage, eine Woche später erzielte er seinen ersten Zweitligatreffer. Belohnt hat sich Doumbouya damit für viel harte Arbeit, nicht nur auf dem Platz, sondern vor allem auch daneben.

2017 war der in Guinea geborene Doumbouya als Flüchtling über Libyen und Italien nach Deutschland gekommen. Familie hat der 23-Jährige im Heimatland zwar noch, seine Eltern leben jedoch nicht mehr.



Erste Station war laut Pressemeldung des Vereins ein Flüchtlingsheim in Osnabrück, ehe er nach Celle kam. Dort begann er eine Ausbildung zum Dachdecker, lernte schnell Deutsch und spielte für den Oberligisten MTV Eintracht Celle, bevor er 2019 an die 96-Akademie wechselte. Seit Jahresbeginn ist Doumbouya Profi, weshalb er neben dem Fußball statt der körperlich fordernden Ausbildung zum Dachdecker jetzt eine Ausbildung als Logistiker absolviert.



Carsten Beier folgt auf Klaas Kortegast

Carsten Beier ist Anfang März in die Geschäftsführung der Rheinzink GmbH & Co. KG eingetreten und übernimmt den Bereich Vertrieb und Marketing von Klaas Kortegast, der das Unternehmen Ende Mai 2021 auf eigenen Wunsch verlässt.

„Ich bedaure das Ausscheiden von Klaas Kortegast sehr, sowohl persönlich als auch für die Rheinzink GmbH“, erklärt Ulrich Grillo, CEO Rheinzink.

„Und ich freue mich darüber, mit Carsten Beier einen erfahrenen Manager gefunden zu haben, der den eingeschlagenen Wachstumskurs weiter vorantreiben wird.“ Es werde der bisherige Weg der klaren Marktpositionierung, Kundenorientierung und Digitalisierung konsequent fortgesetzt. Carsten Beier blickt auf eine 25-jährige, erfolgreiche Karriere in der Sievert-Unternehmensgruppe zurück, die Baustoffe herstellt und in der Logistik aktiv ist.

René Grupp neuer BMI-Geschäftsführer Vertrieb

Seit Anfang April übernimmt René Grupp als Geschäftsführer Vertrieb die Vertriebsleitung bei BMI in Deutschland. Diese neue Position ist geschaffen worden, um Christian Birck zu entlasten, der an der Spitze der Region Deutschland, Österreich und Schweiz steht und zugleich Managing Director von BMI in Deutschland ist. Darüber hinaus wollte man einen erfahrenen Mann an dieser neuen Stelle, um dem Vertrieb nach innen und außen den großen Stellenwert beizumessen, den er im Unternehmen hat. Die bisherigen regionalen Vertriebschefs gibt es weiterhin.

René Grupp ist seit fast 20 Jahren im Unternehmen und war bis Ende Februar Regional President von BMI Asia Pacific, bevor er wieder nach Deutschland wechselte.



„Er bringt umfassende Erfahrungen in der Bedachungsbranche mit und ist die ideale Besetzung für diese Position“, sagt Christian Birck.



Massive Preiserhöhungen bei EPS-Dämmstoffen und Holz

Was sich aktuell am Markt für EPS-Dämmstoffe und Holz abspielt, hat es in dieser extremen Form so noch nicht gegeben. Und das liegt nicht daran, dass die Industrie zu Jahresbeginn mal wieder die Preise erhöht. Vielmehr gibt es in beiden Bereichen eine massive Verknappung von Rohstoffen, die zu Preissteigerungen bei Endprodukten von bis zu 50 Prozent geführt haben.

„Die Ursachen für diese Verknappung sind vielfältig und weder von uns als Bedachungshändler noch von unseren Industriepartnern zu beeinflussen. Derzeit kann kein Experte seriös einschätzen, wie lange dieser Zustand anhalten wird und ob die Preise nicht noch weiter klettern werden. Wir sollten alle davon ausgehen, dass es sich diesmal um mehr als einen kurzfristigen Engpass handelt“, erläutert ZEDACH-Vorstand Warenwirtschaft Björn Augustin. Es zeigt sich, dass auch das regionale Geschäft der Dachdecker und Zimmerer abhängiger wird vom Geschehen auf dem Weltmarkt.

Betriebe sollten so frühzeitig wie möglich bestellen

„Wir können unsere Mitglieder und Kunden deshalb in ihrem eigenen Interesse nur dazu auffordern, Produkte im Bereich Holz und EPS-Dämmstoffe sofort nach Auftragseingang zu bestellen. Im Zweifel ist es besser, eine Bestellung wieder abzusagen, als keine Ware zu bekommen“, erklärt Augustin. „Wir als Einkaufsgenossenschaften tun alles für eine zeitnahe Verfügbarkeit von EPS-Dämmstoffen und Holz zu vernünftigen Preisen. Betriebe sollten nicht zögern, bei Fragen unsere Mitarbeiter in den Niederlassungen direkt anzusprechen.“

Produktion des Rohstoffs Styrol ist eingebrochen

Bei EPS-Dämmstoffen hängt alles am wichtigen Rohstoff Styrol für die Herstellung von Polystyrol. Hier herrscht eine weltweite Verknappung, für die es mehrere Ursachen gibt. Zum einen trat in einem niederländischen Werk, das 680.000 Tonnen Styrol jährlich produziert, ein technischer Fehler auf, der nicht kurzfristig behoben werden konnte. Hinzu kommen Stromausfälle in den USA wegen extremer Kälte an der Golfküste, was zum starken Rückgang der dortigen Produktion führte.

Zudem gibt es nicht genug Container, um den Rohstoff verstärkt per Schiff aus China importieren zu können, was laut der Ursa Deutschland GmbH zu einer Verdreifachung der Frachtkosten führt. Gleichzeitig wächst in Deutschland aber die Nachfrage nach EPS-Dämmstoffen. Das Resultat: Die Einkaufspreise für Polystyrol sind so hoch wie seit 20 Jahren nicht mehr. Im März dieses Jahres lagen sie 70 Prozent über dem Vorjahresmonat.

Amerikaner zahlen bessere Preise für Holz

„Beim Holz sieht es fast noch schlechter aus“, sagt Björn Augustin. „Das beginnt mit der banalsten Dachlatte, geht über Konstruktionsholz bis zu Holzdämmstoffen.“ Der Engpass entsteht einerseits durch die stark gestiegene Nachfrage im Bereich Holzbau, andererseits durch die Lage auf dem Weltmarkt. Denn der extreme Wintereinbruch in den USA sorgte dafür, dass sich die Fördermengen dort drastisch reduzierten. „Die Folge ist, dass die Amerikaner vermehrt Holz aus Deutschland importieren. Das gelingt ihnen, weil sie bereit sind, deutlich höhere Preise als die bei uns bisher üblichen zu bezahlen“, berichtet Augustin.



Björn Augustin ist Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG und Vorstand Warenwirtschaft der ZEDACH-Gruppe.

Gute Fachkräfte entscheiden über Zukunft unserer Branche



Dachdecker bilden wieder mehr aus, dennoch fehlen weiterhin Fachkräfte. Es ist eine zentrale Herausforderung für die Betriebe, Lehrlinge zu finden und sie danach auch als Gesellen im Team zu halten.

Wer mit gut organisierten Betrieben spricht, hört immer wieder das Gleiche: Es fehlen die Fachkräfte, um die vielen Kundenanfragen annehmen zu können. Die Folge ist, dass fleißig abgesagt werden muss. Wer nachfragt, ob im Betrieb ausgebildet wird, der hört meist zwei verschiedene Antworten.



Die eine Fraktion bemängelt, dass sie keine Auszubildenden findet. Es würde sich kein Jugendlicher mehr auf ein Praktikum oder die Lehre bewerben; die hätten einfach keine Lust, körperlich hart zu arbeiten. Und im Gegensatz zu früher seien viele auch nicht ausbildungsfähig. Das Leitmotiv hier ist eher Resignation. Sich aktiv bei den Jugendlichen als möglicher Ausbildungsbetrieb zu bewerben, kommt diesen Betrieben eher nicht in den Sinn.

Stärken der Lehrlinge gezielt fördern

Zur anderen Fraktion gehört Dachdeckermeister Jan Voges aus Lamspringe. „Es muss klar sein, die jungen Leute sind nicht alle doof.“ Für ihn geht es zentral um eine gute Kommunikation, damit sich die verschiedenen Generationen verstehen. „Du darfst nichts voraussetzen und musst als Chef oder Ausbilder Regeln und fachliche Arbeit so erklären, dass sie verstanden werden. Wir planen auch Persönlich-

Spaß bei der Arbeit gehört dazu im Team Voges. Und die Mitarbeiter empfehlen den Betrieb weiter an ihre Kumpel.

keitstests vor der Anstellung, damit wir die Stärken der Leute finden und zielgerichtet fördern können.“ Voges investiert Zeit und Geld, damit seine Azubis und neue Mitarbeiter so schnell wie möglich produktiv und selbstständig arbeiten können.

In seinem Betrieb wächst gerade eine digitale Schulungsplattform für die Regeln, die den Rahmen bilden für das gemeinsame Arbeiten. Da geht es vor allem um Sozialkompetenz und den Umgang mit Kunden. „Wollt ihr Mittelmaß oder Champions League sein als Dienstleister? Dann fangen Mitarbeiter an nachzudenken, wie die Wirkung ist, wenn das Firmenfahrzeug sauber ist oder dreckig und voller Bierflaschen“, erläutert Voges. Das Feedback ist super, das die Jungs in ersterem Fall von den Kunden erhalten.

„Wollt ihr Mittelmaß oder Champions League sein als Dienstleister?“

Mitarbeiter selbst empfehlen den Betrieb weiter

Sein Betrieb gehört zu denen, die sich um genug gute Fachkräfte nicht sorgen müssen. „Wir haben ein klasse Team mit guter Stimmung. Da brauchst du keine Werbung“, sagt Voges. Seine Mitarbeiter empfehlen den Betrieb bei ihren Kumpeln nach dem Motto „ist cool, hier zu arbeiten“. Viele Dachdecker haben seiner Meinung nach das Thema Ausbildung zu lange verschlafen oder ihre Lehrlinge und Fachkräfte wenig wertschätzend behandelt. Da braucht es Zeit, das Vertrauen bei den jungen Menschen wieder aufzubauen.

„Das geht nur, wenn es echt ist“, sagt Voges. Ein positives Beispiel ist für ihn der Zimmerer Eugen Penner aus Bielefeld mit seinem ZEP-Team. Dort steht jeder einzelne Mitarbeiter im Fokus des Chefs und Wertschätzung ist gelebte Praxis. Nach Tarif wird sowieso bezahlt und viele kleine Extras kommen hinzu.



Auf der Baustelle nicht nur fachgerecht arbeiten, sondern auch mit freundlichem Auftreten einen guten Eindruck bei den Kunden machen.

Dachdecker müssen sich heute um Auszubildende bewerben

Anders geht es kaum mehr, denn heute und in Zukunft wird das Dachhandwerk eine Branche sein, die um Azubis und Fachkräfte werben muss. Und wer da noch glaubt, er kann in Sachen Bezahlung und Umgang mit seinen Mitarbeitern so weitermachen wie vor 15 Jahren, der wird kein Personal mehr finden und gute Leute schon gar nicht. 2006 war es noch anders, da konnten sich die Betriebe die Mitarbeiter aussuchen. Patrick Bach ist Dachdeckergeselle im Raum Wuppertal und er hat am eigenen Leib auf fast zehn Stationen erlebt, was das heißt. Stellte er Fragen nach mehr Lohn und bezahlter Arbeitskleidung und war er krank oder wollte weniger Überstunden machen, dann war die Antwort: Kündigung. Tariflohn gab es nur selten, Schlechtwettergeld im Winter mit den entsprechenden Abzügen hingegen oft.

Dachdecker startete aus Frust zweite Lehre als Tischler

Irgendwann hatte Bach die Nase voll. „Ich habe eine zweite Ausbildung zum Tischler gemacht und auch gerne in einem Betrieb gearbeitet, der exklusivere Aufträge ausgeführt hat.“ Doch dann wendete sich nach über zehn Jahren das Blatt für ihn noch einmal.



Das Team Voges wurde Dritter beim Influencer Award von Creaton, vergeben auf der Messe DACH+HOLZ 2020.



Zusätzliche Praxis, wie hier bei Klempnerarbeiten, ist wichtig für Auszubildende.



Geselle Patrick Bach geht wieder gerne zur Arbeit.

„Die Brüder Robert und Karsten Neumann hatten sich 2015 in Schwelm als Dachdecker und Zimmerer selbstständig gemacht. Wir kannten uns von früheren Stationen und dann lebte der Kontakt wieder auf“, erinnert sich Bach. Tischler war er zwar auch gerne, „aber ich bin irgendwie doch mehr Dachdecker, will draußen etwas schaffen mit meinen Händen.“ Auch das Gehalt machte einen Unterschied, denn „als Dachdecker sind es rund 600 Euro mehr“.

Leistung fordern und Mitarbeiter unterstützen

Vor allem aber erlebte Bach im Betrieb der Brüder Neumann etwas, was er als Dachdecker noch gar nicht kannte. „Leistung wird gefordert, aber es gibt auch Unterstützung. Das Engagement wird einem gedankt“, sagt Bach. Es gibt jetzt Tariflohn und Arbeitskleidung wird gestellt. Und die Brüder sagten zu ihm: „Es gefällt uns gut, wie du mit den Azubis umgehst. Du hast Spaß daran, wir bauen das aus.“ Bach hat Chefs, die ihren Leuten etwas zutrauen. Die wollen, dass ihre Mitarbeiter selbstständig Aufgaben übernehmen.

Bach konnte jetzt seinen Ausbilderschein machen. „Und ich übe samstags mit unserem Lehrling, weil es Spaß macht.“ Der Spaß an der Arbeit ist zurück. „Ich gehe jeden Morgen gerne hin, nach der Arbeit sitzen wir oft noch zusammen und quatschen.“ Neun gewerbliche Mitarbeiter haben die Brüder Neumann inzwischen, auch eine Bürokraft soll hinzukommen. Bach rät allen Gesellen, „sich solche jungen, guten Betriebe zu suchen“. Der Wind hat sich gedreht, Dachdecker können sich inzwischen aussuchen, wo sie arbeiten wollen.

Erste Erfolge: Zahl der Lehrlinge steigt weiter trotz Corona

Auch Rolf Fuhrmann vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hält es für das Arbeitsfeld der Zukunft, „wie sich Fachkräfte im Betrieb halten lassen“.



Rolf Fuhrmann ist verantwortlich für die berufliche Bildung beim ZVDH und zudem Geschäftsführer am BBZ Mayen.

Er ist verantwortlich für den Bereich berufliche Bildung und möchte die Inhaber dabei verstärkt mit hilfreichen Materialien unterstützen. Erste Erfolge kann Fuhrmann schon vermelden. „Wir haben bei den Auszubildenden über alle drei Jahrgänge ein Plus von 6,7 Prozent, im ersten Lehrjahr trotz Corona von immerhin 5,5 Prozent.“ Auch die Zahl der Abbrecher in der Ausbildung ist gesunken.

Ausbildung attraktiver gestalten mit digitalen Lernmitteln

Klar ist aber auch: Seit 1997 der Höchststand mit 15.196 Lehrlingen erreicht wurde, ging es stetig bergab. Erst seit 2016 gibt es wieder einen leichten Anstieg bei den Ausbildungszahlen auf aktuell 7.715. Das ist gerade einmal die Hälfte und belegt die Aussage von Jan Voges, dass die Branche das Thema Ausbildung lange nicht ernst genug nahm, auch deshalb, weil sie durch die Rezession von Mitte der 1990er bis Mitte der 2000er Jahre andere Sorgen hatte.

Ein Steilwand-Modell zum Üben: In Ausbildungsnetzwerken wäre das auch für kleine Betriebe möglich.





Nadja Gründler ist Jugendbotschafterin des ZVDH.

Immerhin haben Aktionen des ZVDH und der Landesinnungsverbände – wie die Ausbildungsplattform www.dachdeckerdeinberuf.de, die Jugendorganisationen, die Einführung eines digitalen Berichtshefts für die Lehrlinge oder der Ausbildungs-Knigge für Betriebe – erste Früchte getragen. „Zudem wollen wir die Ausbildung mit digitalen Lernmitteln zeitgemäßer und attraktiver machen“, sagt Fuhrmann.

Warten auf Lehrlinge reicht heute nicht mehr

Doch auch Fuhrmann weiß, dass es zentral auf die Betriebe selbst ankommt. „Die haben sicher unterschiedliche Herangehensweisen, aber warten auf den Nachwuchs, das reicht heute nicht mehr. Die Frage ist immer, was habe ich selbst unternommen, bin ich auf Jobmessen, kooperiere ich mit Schulen, habe ich Informationen zur Ausbildung auf der Website?“

Das ist die individuelle Seite. Doch auch das Miteinander der Betriebe werde immer wichtiger, meint Jan Voges. „Es ist viel zu viel Arbeit im Markt. Wir sollten uns nicht bekämpfen, sondern kooperieren. In unserer Region gibt es Stundenverrechnungssätze von 40 bis 70 Euro. Besser wäre es, meint Voges, gemeinsame Standards festzulegen für die Kalkulation.“

Alternative für kleinere Betriebe: Ausbildungsnetzwerke

Auch regionale Netzwerke für eine gemeinsame Ausbildung machen aus seiner Sicht Sinn. „Da hat ein Chef fünf Leute, steht selbst mit auf dem Dach, macht das Büro und betreut die Kunden. Wie soll der sich allein vernünftig um einen Azubi kümmern?“ Die Alternative wäre, dass fünf kleinere Betriebe gemeinsam ausbilden.

„Jeder gibt seine Kompetenzen mit rein, der Dachdecker-Einkauf stellt eine Werkhalle und Material für die extra Praxistage zur Verfügung“, sagt Voges. In Bremen gibt es bereits einen solchen Dachdecker-Campus. Wer den Anschluss in Sachen Fachkräfte nicht verlieren will, sollte unbedingt neue Wege ausprobieren.“

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Ein starkes Brüderduo auf der Erfolgsspur

Dachdecker Heinz und Zimmerer Paul Reh machen als Allrounder alles rund um Dach und Holzrahmenbau für Privatkunden. Ihr Erfolgsrezept: Alles aus einer Hand und eigener Vorfertigung.

Was sie anpacken, das machen sie richtig. Das ist so etwas wie das Motto und das Erfolgsgeheimnis des Betriebs Reh GmbH & Co. KG in Dreis bei Trier.

Zwar machte sich Dachdeckermeister Heinz Reh 1995 zunächst allein selbstständig. Doch schon wenig später kam Bruder Paul als Zimmerermeister hinzu. „Von den Kunden war schon damals ‚Alles aus einer Hand gefragt‘. Da haben wir uns entschieden, den Betrieb zusammen zu machen“, erinnert sich Heinz Reh. Und so führen die Brüder bis heute das Geschäft erfolgreich als Duo, jeder verantwortlich für seinen Bereich, in dem er sich auskennt.

Der Patron ist immer dabei

Mittlerweile sind 15 Mitarbeiter im Boot – Dachdecker, Zimmerer und Klempner sowie Jessica Elsen, die das Büro leitet und die Chefs bei der Kundenbetreuung unterstützt. Die Brüder Reh haben mit Geduld, Spucke und Bodenständigkeit ihren Betrieb Schritt für Schritt aufgebaut und in der Region bekannt gemacht. Aufgrund ihrer sauberen, ehrlichen Arbeit und dem klaren, freundlichen Umgang mit den Kunden konnte der Betrieb so stark wachsen.

„Die Arbeit ist immer mehr geworden, da haben wir dann mehr Leute gebraucht“, berichtet Paul Reh trocken. Doch warum wollten immer mehr Privatleute den Betrieb beauftragen?

Ein Gefallen für Bekannte: Abstecher nach Norwegen für den Bau eines Holzhauses.



„Wir sind immer besser geworden, deshalb gibt es mehr Anfragen“, sagt Paul Reh halb im Scherz. Und nachdem er kurz überlegt hat im Gespräch: „Den Kunden gefällt, dass wir mit aufs Dach gehen, auf die Baustellen. Bei uns arbeiten die Chefs selbst mit. Der Patron ist immer dabei, heißt es hier.“ Die Kunden könnten Paul und Heinz Reh immer direkt ansprechen, nicht nur die Mitarbeiter. Und das meint Reh nicht despektierlich gegenüber seinen Gesellen, denn die schätzt er sehr.

Die Brüder sind keine hochgestochenen Menschen

Aktive Werbung ist dagegen nicht so ihre Sache. Eine Homepage gibt es, auch ein Profil bei Facebook, aber: „Wir können nur schaffen“, sagt Heinz Reh. Was heißt nur, das ist schon eine Qualität. Neue Aufträge kommen über Mund-zu-Mund-Propaganda. „Oder die potenziellen Kunden kommen zu uns auf den Hof und sehen, da ist alles sauber und ordentlich in Büro und Lager.“ Die Qualität ist hoch, die Kunden sind sehr zufrieden, es gibt keine Reklamationen. „Wir sind keine hochgestochenen Menschen, wir sind umgänglich. Wir gehen auch gerne feiern und einen trinken. Leben ist nicht nur Arbeit“, erläutert Paul Reh. Die beiden haben gerne Freizeit, wenn auch im Moment weniger davon, weil so viel zu tun ist.

Mit dem eigenen Kran werden die Holzwände auf die Baustelle transportiert.





Zimmerermeister Paul (links) und Dachdeckermeister Heinz Reh führen gemeinsam den Betrieb. Pauls Sohn Henning komplettiert das Trio.

Zu wenige Fachkräfte für die vielen Anfragen

Der Betrieb kann aktuell gar nicht so viele Aufträge annehmen, wie es Anfragen gibt. Das Problem ist, dass die Brüder keine Fachkräfte finden, auch wenn sie Anzeigen schalten oder via Facebook suchen. „Wir müssen sehr viele Aufträge absagen, weil wir das nicht bewältigen können. Es wird immer mehr, weil wir auch immer bekannter werden. Außerdem gibt es neue Fördergelder und die Leute wollen die Dächer sanieren. Wir machen aktuell schon viel. Freitagmittag ist nie Schluss, auch samstags wird oft gearbeitet“, so Heinz Reh.

Mitarbeitern die Arbeit so leicht wie möglich machen

Zum Glück haben die Brüder ein junges, engagiertes Team – ihre Basis für die gute Qualität. „Wir haben nur gelernte Kräfte, die wir regelmäßig weiterbilden. Und unsere Technik, also Maschinen und Werkzeug, ist auf dem neuesten Stand. Auf jeder Baustelle wird das Material per Kran aufs Dach gebracht“, erläutert Heinz Reh. „Wir wollen unseren Leuten die Arbeit so leicht wie möglich machen. Es soll kein unnötiges Schleppen mehr geben. Man muss die Jungs bei der Stange halten. Die sollen sich auf ihren Job konzentrieren können.“



Momentan hat der Betrieb auch keinen Auszubildenden. „Wir haben zwar gleich nebenan eine Hauptschule, aber da kommt keiner zum Praktikum oder zur Lehre“, erklärt Paul Reh. Die Konkurrenz in der Region sei groß. Viele gingen lieber zu Dunlop oder Dr. Oetker in die Fabrik. Natürlich gibt es Aktionen der Innung, aber die Brüder sind sich sicher, „dass wir als Dachdecker nicht mit anderen Berufen mithalten können in Sachen Werbung.“ Einen Zimmerermeister sucht der Betrieb auch. Es gab mal einen Versuch, über die Meisterschule mit potenziellen Kandidaten Kontakt aufzunehmen, aber auch das hat nicht geklappt.



Die Basis für gute Qualität ist das eingeschworene Team - hier Mitarbeiter auf dem Flachdach.

Ein Flachdachprojekt mit über 10.000 Quadratmetern steht auf der Auftragsliste.

Der Betrieb übernimmt vor allem Aufträge für Privatleute und dies in einem Umkreis von gerade einmal 50 bis 70 Kilometern. „Wir machen alles, was bei uns angefragt wird, alles, was zum Dach gehört“, sagt Heinz Reh. Dabei geht es um Sanierung, Neu-eindeckung, Holzrahmenbau oder auch Carports. Vereinzelt gibt es auch Kooperationen mit Architekten oder Hallenbauern. So entstand etwa ein aktueller Auftrag, ein Flachdachprojekt über 10.000 Quadratmeter. Fünf bis sechs Mann sind dort im Einsatz und fertigen ein Foliendach mit Wärmedämmung und Abdichtung. „Das ist auch die Entwicklung bei Privatkunden – früher Schiefer, dann viel Steildach, jetzt vermehrt Flachdach, etwa bei den Staffelgeschossen im Dachausbau“, berichtet Paul Reh.

Eigene Arbeitsstätte im nahen Luxemburg

In Einzelfällen geht es zudem in die Ferne. So etwa bei einem Ausflug nach Norwegen. „Wir waren da eine Woche für Bekannte und haben ein Ferienhaus aufgestellt, aus Spaß an der Freude. Ein- oder zweimal im Jahr gibt es ein Extraprojekt in Köln oder Bonn. „Wir haben seit 15 Jahren Kontakt mit einem Architekten, der macht exklusive Dächer und Wohnungen. Das sind für uns dann mal 14 Tage Abwechslung mit den Mitarbeitern inklusive gemütlicher gemeinsamer Abende“, erzählt Paul Reh. Im nahen Luxemburg hat der Betrieb eine eigene Arbeitsstätte mit Büro. Auch dort wird der eine oder andere Auftrag eingesammelt.

Holzrahmenbau: kleine Fabrik für die Vorfertigung

Der Betrieb Reh ist ein Allrounder mit der Philosophie, alles aus einer Hand anzubieten und selbst im Betrieb vorzufertigen. „Wir arbeiten nicht mit Subunternehmern. Wenn wir was machen, dann richtig“, berichtet Heinz Reh. So stehen am Firmensitz in Dreis alle notwendigen Maschinen, wie etwa eine Abkantbank, um Bleche für die Klempnerarbeiten selbst vorbereiten zu können.



Ein Blick in die eigene Vorfertigung im Betrieb Reh (links).

Der eigene Sattelschlepper bringt die Wandelemente dann zur Baustelle.



Und für den Holzrahmenbau oder Dachstühle gibt es sogar eine eigene kleine Fabrik. „Wir haben die einzelnen Werkzeuge, an denen nach und nach etwa die fertigen Häuserwände Gestalt annehmen“, sagt Paul Reh. Das ist eine gute Werbung für das schlüsselfertige Bauen im Holzrahmenbau. „Da kann man schon mal reingehen mit den Kunden und das zeigen. So etwas schafft auch Vertrauen.“

Auf die individuellen Wünsche der Kunden abgestimmt, wird der Baukörper weitestgehend im Betrieb vorgefertigt. Beim Holzrahmenbau übernimmt Reh die komplette Abwicklung, von der Schwelle bis zum First, vom Boden bis zur Decke. „Wir sind Hauptpartner des Bauherrn, des Architekten und des Tragwerkplaners, beraten bei der Konstruktion, entwickeln Details, helfen bei der Materialauswahl und unterstützen bei der Vermeidung chemischen Holzschutzes“, erläutert Paul Reh. Zur Baustelle kommen die vorgefertigten Elemente mit dem eigenen Sattelschlepper. „Der Kran stellt die Teile hin. Die werden dann in zwei, drei Tagen montiert. Wir machen auch Innenausbau mit Wärmedämmung und Rigips, nur die Fenster übernimmt eine Montagefirma.“

Zertifizierter Betrieb nach dem Gütezeichen RAL

Für Holzhausbau und Dachbau ist Reh von der Gütegemeinschaft Holzbau-Ausbau-Dachbau e. V. zertifiziert nach dem Gütezeichen RAL. Es zeigt den Kunden, dass Reh sich zu hoher Bauqualität bekennt, die weit über die gesetzlichen Vorgaben hinausgeht. „Wir führen so aus, wie gefordert, ohne Kompromisse“, sagt Paul Reh.





Qualität ist ein Markenzeichen des Betriebs, ob bei Dacharbeiten oder im Holzrahmenbau.

Einmal im Jahr ist großes Antreten, wie es die Brüder nennen. Dann kommen die unabhängigen Prüfer in den Betrieb, um alle Abläufe zu kontrollieren. Beim Materialeinkauf ist seit der Gründung die DEG Alles für das Dach eG erster Ansprechpartner. „Der Mitarbeiter vom Außendienst in Trier kam vorbei und hat sich vorgestellt. Wir sind dann immer mehr ins Geschäft reingewachsen. Es ist ein freundschaftliches Verhältnis entstanden“, berichtet Heinz Reh.

Große Herausforderung: Nachfolger finden

Und was sind die nächsten Herausforderungen? „Wir wollen Nachfolger suchen, am besten einen Zimmerer und einen Dachdecker im Duo“, sagt Paul Reh. Den Zimmerermeister zu finden, ist das größte Problem. „Für die Nachfolge als Dachdecker haben wir Leute im Betrieb, die das machen



könnten. Wir wollen natürlich noch einige Jahre arbeiten, aber wir müssen jetzt anfangen mit dem Thema“.

Das ist auch deshalb nötig, weil der Sohn von Heinz Reh beruflich andere Wege eingeschlagen hat und Paul Rehs Sohn noch zu jung ist für die Nachfolge. Also muss eine andere Lösung her. „Und der Nachfolger soll sich in Ruhe einarbeiten können, damit er es nicht so schwer hat.“ Sie sind sehr umgängliche Menschen, die Brüder Reh. Wer mit ihnen spricht, kann sich gut vorstellen, dass sein Dach bei ihnen in den besten Händen ist.



Eine Nachrüstung bei eingebauten Flachdachausstiegen ist nach einer werkseitigen Prüfung jederzeit möglich.



Besser Roto.

Weil ich damit immer auf der sicheren Seite bin – auch gesetzlich.

Der Aufstieg auf das Flachdach muss so sicher wie möglich gestaltet sein – gemäß sämtlicher Landesbauordnungen und im Sinne der Kunden. Die neue Roto Absturzsicherung erfüllt sämtliche Anforderungen und komplettiert das Angebot rund um das Flachdach mit Roto!

Weitere Informationen zur neuen Generation der Roto Absturzsicherung finden Sie unter www.rototreppe.de.

IHRE VORTEILE:

- + Schnelle und einfache Montage durch Zusammenstecken und -schrauben. Ohne Bohren.
- + Erfüllt alle Landesbauordnungen in Deutschland.
- + Für jedes Projekt in der passenden Größe verfügbar.

Von null auf sieben Dachdeckerlehrlinge in zwei Jahren

Hut ab: Trotz Corona hat Hörnschemeyer in Wallenhorst bei Osnabrück 2020 gleich fünf neue Dachdeckerlehrlinge eingestellt. Der Betrieb tut einiges dafür, dass so viele Jugendliche ihre Ausbildung dort starten wollen.

Gäbe es ein Quartett erfolgreicher deutscher Dachdeckerunternehmen, wäre die Hörnschemeyer Dächer GmbH & Co. KG sicher dabei. Und bei mindestens zwei der zu vergleichenden Punkte könnte man mit dieser Karte auch einen Stich machen: „Zahl der Auszubildenden“ und „Familienfreundlichkeit“. Natürlich kann der Betrieb aus Wallenhorst bei Osnabrück auch mit zahlreichen anderen Vorzügen punkten – aber als attraktiver Arbeitgeber ragt er besonders heraus.

Neues Chef-Duo ist stolz auf sieben Dachdeckerlehrlinge

Von null auf sieben Dachdeckerlehrlinge innerhalb von zwei Jahren – „das ist schon beachtlich, da sind wir auch stolz drauf“, sagt Ina Hörnschemeyer. Von ihren Eltern hatten sie und ihr Mann Holger Henzel gemeinsam im Jahr 2017 die Leitung des Betriebs übernommen. Noch 2018 hatten sie keinen einzigen Azubi. „Und das, obwohl wir jedes Jahr mehrere einstellen können und wollen“, so die Chefin. Im Jahr darauf fingen dann zwei junge Leute in Wallenhorst an – und im August 2020 waren es schon sechs. Auch am neu gegründeten Standort Hamburg konnte ein Auszubildender begrüßt werden. Von den sieben Lehrlingen in 2020 sind aktuell noch fünf an Bord.

Große Zufriedenheit mit den Auszubildenden

Der Dachdeckerberuf fordert den Azubis einiges ab und deswegen musste der Wallenhorster Flachdachspezialist mittlerweile zwei junge Leute schon wieder verabschieden: „Das ist halt nicht für jeden was. Man darf in diesem Job nicht zimperlich sein“, so Holger Henzel. „Aber mit Lias Zaremba, Kevin Kuhn, Rashed Abdoukarim und Denis Dol sowie Andreas Senger in Hamburg sind uns insgesamt fünf neue Top-Azubis erhalten geblieben!“ Einen jungen Mann, der sich schon die ersten Sporen verdient hat, hebt die Chefin besonders hervor: „Patrick Schwalenberg ist jetzt im zweiten Lehrjahr. Er besticht durch starke Leistungen in der Schule und im Betrieb – ein echtes Vorbild.“

Gemeinsam stark: Ina Hörnschemeyer und ihr Mann Holger Henzel leiten den Dachdeckerbetrieb in Wallenhorst seit 2017 – und das erfolgreich.



Jung und gut – darauf setzt die Dachdeckerfirma Hörnschemeyer, hier mit Patrick Schwalenberg und Lisa Kundetov.

Betrieb ist Kooperationspartner gleich mehrerer Schulen

Von selbst sind die jungen Leute aber nicht zu Hörnschemeyer gekommen. Um überhaupt junge Menschen für diesen interessanten, aber auch fordernden Beruf begeistern zu können, hat sich der Betrieb in den vergangenen Jahren mächtig ins Zeug gelegt. Von „viel, viel Arbeit“ spricht Ina Hörnschemeyer: „Wir sind mittlerweile Kooperationspartner von mehreren Schulen im Osnabrücker Land, etwa in Wallenhorst und Bramsche. Zudem arbeiten wir mit der GenerationenWerkstatt zusammen, die die Osnabrücker Ursachenstiftung ins Leben gerufen hat.“ Dort entdecken junge Menschen das Handwerk als spannende Herausforderung neben der oft „grauen Theorie“ in der Schule. „Letztlich geht es bei dieser Aktion auch darum, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken“, erklärt Ina Hörnschemeyer.

Schüler bauen Sitzmöbel aus Europaletten und ein Buswartehäuschen

Bei den Projekten wird es konkret: 2019 bauten die AchtklässlerInnen Lea-Marie Knochenwefel, Adnan Zuna und Maxim Kasper aus der Realschule Wallenhorst im Rahmen der GenerationenWerkstatt im Betrieb von Hörnschemeyer sechs Wochen lang jeden Mittwochnachmittag Sitzmöbel aus Europaletten. „Unser Zimmermeister Karsten Schulenburg war begeistert von der hohen Motivation, mit der die Schüler dabei waren. So bringt man junge Leute zum Handwerk“, freut sich Holger Henzel. Ein Jahr später bauten Tobias Küpker, Julien Zimmermann, Carla Vennemann und Leon Usskureit aus der gleichen Schule ein Buswartehäuschen am Haltepunkt Hullerweg – nur 500 Meter von Hörnschemeyer entfernt.



Kooperation mit mehreren Schulen, Partner der GenerationenWerkstatt: Das Engagement führt zu überdurchschnittlich vielen Auszubildenden.

Junge MitarbeiterInnen gestalten Social Media für die Zielgruppe

Dazu präsentiert sich die in der ganzen Region bekannte und angesehene Dachdeckerfirma regelmäßig bei Berufsbildungsmessen und am Standort Hamburg auch mit Bannerwerbung auf dem Fußballplatz. „Wir bieten zudem außergewöhnlich viele Praktikumsplätze an und berichten über unsere Ausbildung und unsere tägliche Arbeit auf Facebook und Instagram“, erläutert Ina Hörnschemeyer. „Das machen natürlich vorwiegend unsere jungen Leute, die treffen den Ton der Zielgruppe.“ Sie ist sich daher sicher, dass es auch zukünftig viele InteressentInnen für eine Ausbildung im Betrieb geben wird.

Alle zwei Wochen wird der Freitag zum Frei-Tag

Wer erst einmal da ist und bei Hörnschemeyer Dächer arbeitet, wird bestens betreut und umsorgt. „Dass wir unsere Auszubildenden fördern, hat sich herumgesprochen. Aber auch wer ausgelernt hat oder sogar schon ein ‚alter Hase‘ im Geschäft ist, erhält so viel Unterstützung wie möglich“, so die Chefin. Dass sich das Arbeitsleben gewandelt hat und neben der täglichen Arbeit auch Freizeit und Familie wichtig sind – die vielzitierte Work-Life-Balance –, ist der jungen Unternehmensleitung sehr bewusst. „Auch da tun wir viel. Nur ein Beispiel: Früher

waren unsere Leute von montags bis freitags auf den Baustellen. Jetzt arbeiten viele alle zwei Wochen nur bis Donnerstag und haben so vierzehntägig einen zusätzlichen freien Tag. Der wird gern für das Familienleben genutzt.“

Weiterbildung, Absicherung – und auch mal ein Kredit

Auch bei sonstigen Sorgen und Nöten hat die Geschäftsleitung stets ein offenes Ohr. „Dass wir auch mal einem Mitarbeiter einen Kredit geben, wo ihn die Bank vielleicht versagt – das gibt es sicher nicht überall“, sagt Holger Henzel. Soziale Absicherung über die tariflichen Bestimmungen hinaus und eine betriebliche Altersvorsorge sind Standard. „Alle Mitarbeiter und Auszubildenden erhalten außerdem eine private Unfallzusatzversicherung“, so Henzel. „Damit sind sie nicht nur im Job, sondern auch in der Freizeit bestens abgesichert.“ Weiterbildungsangebote oder Gesundheitstage gehören ebenso zur Unternehmenskultur.

Wettbewerbsvorteil: Zertifikat belegt Familienfreundlichkeit

Die Familienfreundlichkeit bei Hörnschemeyer ist mittlerweile auch verbrieft: Das Unternehmen ist von der Initiative „Familienfreundliche Arbeitgeber in der Region Osnabrück“ geprüft und zertifiziert worden. „Ziel ist es, Familienfreundlichkeit als Wettbewerbsvorteil herauszustellen und zu einer Steigerung der Unternehmensattraktivität beizutragen“, sagt Ina Hörnschemeyer. Die familienfreundlichen Standards, die zur Auszeichnung führen, sind klar benannt und müssen lückenlos erfüllt werden – Hörnschemeyer Dächer hat’s getan!



Öffentlichkeitswirksame Werbung am Fußballplatz: Hörnschemeyer unterstützt den Hamburger Verbandsligisten TSV Sasel.

Innovation ermöglicht Dachgeschossausbau



Architekt Tassilo Soltkahn erfindet eine Fluchtweggaube. Das Produkt funktioniert auch in der Praxis und schafft gerade für den Dachgeschossausbau unter Denkmalschutz einen zweiten Fluchtweg.

Nach jahrelangem Leerstand sollte ein denkmalgeschütztes Gebäude in Potsdam komplett saniert werden. Dazu gehörte auch der Ausbau des Dachgeschosses, um den bisherigen Wohnraum zu erweitern.

Die bauliche Herausforderung dabei: Die zuständige Denkmalschutzbehörde forderte den Erhalt der Dachfläche in ihrer ursprünglichen Form. Der zweite Fluchtweg war also nicht wie üblich über größere Dachflächenfenster oder Gauben realisierbar, denn es gab nur die kleinen, ursprünglichen Fledermausgauben. Bei der Lösung kam der Architekt Tassilo Soltkahn mit seinem neuen Patent ins Spiel – einer Fluchtweggaube.

Die Fluchtweggaube schafft genügend Platz für einen schnellen, sicheren Ausstieg aufs Dach.



Fluchtweggaube erfüllt alle behördlichen Auflagen

„Mit dem Ausbau von Dachgeschossen, auch in denkmalgeschützten Gebäuden, benötigen Bauherren den Nachweis eines zweiten Fluchtweges aufgrund bauordnungsrechtlicher Forderungen. Hier bietet die Fluchtweggaube eine Innovation, die intelligent den Anspruch des Denkmalschutzes und die bauordnungsrechtlichen Auflagen der Feuerwehr gleichermaßen erfüllt“, erläutert Soltkahn seine Erfindung.

Leichtgängiger und wartungsfreier Hebelmechanismus

Im geschlossenen Zustand ist der zweite Fluchtweg von außen nicht sichtbar. Im Notfall können die betroffenen Personen die Fluchtweggaube mit zwei in Trittsstellung gebrachten Stufen nach außen klappen. Dabei lässt sie sich den behördlichen Vorgaben entsprechend über die Traufe hinwegheben. Die Gaube gewährleistet so eine sichere Rettung der im Freien auf dem Dach stehenden Personen durch die Feuerwehr.

Dabei kann der leichtgängige Hebelmechanismus auch von schwächeren Personen wie Kindern bedient werden. Ein weiterer Vorteil dieser Lösung ist, dass die Öffnung des ausklappbaren Teils mit Gasdruckfedern und damit unabhängig vom Stromnetz und wartungsfrei funktioniert.



Die Fluchtweggaube fügt sich optisch ansprechend ins Ziegeldachbild ein.

Feuerwehr hält Lösung für überzeugend

Selbst die Feuerwehrleute waren von dem System positiv überrascht. Im Deutschen Architektenblatt hieß es dazu: „Von unten sei die Rettungsstelle gut zu sehen, was die Arbeit der Feuerwehrleute sehr erleichtere. Auch befänden sich die gefährdeten Personen außerhalb des Brandherdes im Freien und können dem Brandrauch damit schnell entkommen. Allein dadurch bietet die Fledermaus-Fluchtweggaube Vorteile gegenüber anderen Lösungen.“

Gaube bieten als Dachaufbau mehrere Vorteile

Soltkahn sieht sein System als Bestandteil des aktuellen Trends zum Dachgeschossausbau. Denn dieser bietet vor allem in Großstädten oft die einzige Möglichkeit, zusätzlichen Wohnraum zu schaffen. „Gaube als Dachaufbau im geneigten Dach werden beispielsweise immer beliebter. Neben der Vergrößerung des Dachgeschosses bieten sie auch noch weitere Vorteile“, erläutert Soltkahn, Vorstand der Berliner Soltkahn AG.

Gaube, die es in flachen, spitzen, eckigen oder runden Varianten gibt, dienen zudem der Belichtung und Belüftung des Raumes. Denn häufig befinden sich in ihnen Fenster als natürliche Lichtquelle, die gleichzeitig eine bessere Durchlüftung des Dachgeschosses ermöglichen. „Im Gegensatz zu klassischen Dachschrägenfenstern heizen sie sich bei Sonnenschein auch weniger stark auf“, berichtet Soltkahn. Als architektonisches Highlight und optisches Statement führten Gaube außerdem zu einer Wertsteigerung des Gebäudes.



Der Hebelmechanismus der Fluchtweggaube ist nur von innen zu sehen.



NEU Xi
IMPULSE®
 IM90Xi | IM100Xi | PPN50Xi

PARTNER
 for *life*



WENIGER GEWICHT SPART KRAFT

Impulse®-Gastechnik spart 20% Gewicht gegenüber anderen Technologien.



OHNE AKKUWECHSEL

Paslode® Lithium-Akkus müssen erst nach 5 Dächern nachgeladen werden.*
*Ausgehend von 160m² Dachfläche.



WETTERUNABHÄNGIG

Die innovative Einspritztechnologie erlaubt Arbeiten auch bei Regen, Kälte und Hitze von -15° bis 49° C.





Groß denken: neue

Volle Auftragsbücher, Lohn und Brot für die ganze Truppe auf Jahre hinaus – das wünscht sich wohl jeder Handwerksbetrieb. Der alteingesessene Dachdeckerbetrieb Bernd Waldenberger GmbH aus Hochdorf-Assenheim, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG, genießt diesen Luxus. Mit namhaften Großprojekten in der Region waren und sind die Kolonnen aus dem Pfälzischen oftmals jahrelang beschäftigt. Wenn's groß wird, heißt es oft: Dach? Waldenberger!

Neues Stadtquartier auf ehemaligem Post-Areal in Mannheim

Es war einmal ... ein großes Post-Areal in Mannheim. Dort, wo am Hauptbahnhof auf 42.000 Quadratmetern die Gebäude und Hallen eines Briefverteilungszentrums standen, wurde irgendwann alles platt gemacht – und jetzt entsteht Neues. „Unter anderem auf der Hälfte des Geländes das sogenannte Postquadrat, ein Stadtquartier mit einem Mix aus Wohnen, Gewerbe, Hotels, Freizeitangeboten und Gastronomie“, sagt Elmar Waldenberger, zusammen mit seinem Bruder Martin Geschäftsführer der Dachdeckerei Bernd Waldenberger GmbH. „Das ist imposant. Da braucht man fast eine halbe Stunde, bis man einmal drumherum gegangen ist.“

Namhafte Großprojekte im Südwesten sind das Markenzeichen der Bernd Waldenberger GmbH. Der Betrieb setzt spannende Aufträge mit seinen inzwischen 70 Mitarbeitern um – bis zum neuen Stadtquartier.

Bei Waldenberger arbeiten Menschen aus verschiedenen Nationen auf dem Dach.



Waldenberger spielt wichtige Rolle bei Großprojekten

Waldenberger soll's recht sein. Denn beim Postquadrat zeigen riesige Dachflächen himmelwärts – und die kommen samt und sonders von seiner Firma. Der Waldenberger-Unternehmensstandort Hochdorf-Assenheim mag nur ein Dorf mit etwas mehr als 3.000 Einwohnern sein. Aber der dort ansässige Dachdeckerbetrieb spielt seit Jahren bei Großprojekten in vielen Städten eine entscheidende Rolle. „Frankfurt, Mannheim, Ludwigshafen, Heidelberg, Karlsruhe, Landau, Kaiserslautern – in diesen Städten und der Region dazwischen bewegen wir uns. Und wo immer große Neubaugebiete, ja ganze Stadtvier-

Starke Mitarbeiter für starke Posts auf Instagram.

Dachdecker entwickelt Stadtquartiere mit

tel diskutiert oder realisiert werden, ist unser Name mit im Gespräch“, sagt der Firmenchef stolz. „Es ist in der Region bekannt, dass wir solche Großprojekte umsetzen können.“

Betrieb übernimmt bei Großprojekten alle Arbeiten am Dach

Man sei im Moment „ganz dick drin. Es läuft richtig gut“, so Elmar Waldenberger. Aufträge im siebenstelligen Umsatzbereich sind für den Dachdeckerbetrieb zum Standard geworden, wie eben beim Postquadrat. „Wir machen bei diesem Projekt umfangreiche Arbeiten: Flachdach- und Dachterrassen-Abdichtungen, Loggien, die Begrünungen dazu, die Spenglerarbeiten, die aufwendigen Dachfenster, sehr wahrscheinlich demnächst auch die Tiefgaragen-Abdichtungen.“

Quartier am Turm: Zwölf Jahre in Heidelberg-Rohrbach beschäftigt

Mit den „ganz großen Dingen“ kennt sich das Unternehmen, das 1975 durch Vater Bernd Waldenberger gegründet wurde, bestens aus. Das wohl herausragendste Projekt der Firmengeschichte war bislang das „Quartier am Turm“ im Heidelberger Stadtteil Rohrbach – ein groß angelegtes, städtisches Urbanisierungsprojekt auf dem ehemaligen Gelände der Fuchsschen Waggonfabrik. „Das ist praktisch ein ganzer Stadtteil mit Waldenberger-Dächern“, berichtet Elmar Waldenberger stolz. „Das Projekt ist schon seit einiger Zeit abgeschlossen. Wir haben insgesamt zwölf Jahre daran mitgebaut.“

Auch bei den „Turley Barracks“ in Mannheim dabei

Und noch ein Beispiel, jetzt wieder in Mannheim: Hier standen die ehemaligen „Turley Barracks“. Früher war dies eine deutsche Kaserne, seit 1947 aber Standort der US-Armee und im Jahr 2007 von dieser



geräumt. Was denkmalgeschützt war, blieb stehen. Viele der „Barracks“ wurden abgerissen – und die Großinvestoren Deutsche Wohnwerte und Heberger Immobilien entwickeln und bauen im Stadtteil Neckarstadt nun ein urbanes Wohnquartier mit Gastronomie und Bildungseinrichtungen, das 2021 komplett bezogen sein soll. Auch hier kam der Dachdecker Waldenberger wieder umfänglich ins Spiel. Die Beteiligten kannten sich schon von anderen Projekten. „Wir hatten mit diesen Partnern viele positive Erfahrungen gemacht. Das war ein tolles Miteinander“, erinnert sich Elmar Waldenberger.



Sehr aktiv auf Instagram: Waldenberger postet gerne coole Bilder aus dem Alltag, hier geht es um eine Flachdach-Sanierung.

Fachkräfte: Geflüchtete erfolgreich als Helfer integriert
Wer Aufträge in dieser Größenordnung stemmt, braucht Leute. Die hat das Familienunternehmen aus Hochdorf-Assenheim zwar mit insgesamt 70 Beschäftigten, darunter neun Dachdeckermeister und eine Dachdeckermeisterin. „Aber es könnten immer noch mehr sein. Der Fachkräftemangel ist auch für uns ein großes Thema – und das, obwohl wir so viele junge Leute wie möglich ausbilden möchten“, so Elmar Waldenberger.



Verlässlichkeit und Genauigkeit: Das zeichnet die Mitarbeiter von Waldenberger aus.



Fünf Azubis sind es im Moment. Sehr gute Erfahrungen hat die Firma auch mit der Integration von Geflüchteten gemacht, mit denen eigene Helferstrukturen aufgebaut wurden. „Klar, das erfordert auch viel Mühe und Zeit. Aber das ist es uns wert.“

Weil die eigenen Fachkräfte oft nicht ausreichen, hat sich die Waldenberger GmbH starke Geschäftspartner gesucht. „Das sind zum Beispiel Spezialisten für Plattenbeläge oder Metallabdeckungen oder auch Dachbegrüner. Aber auch kleinere Dachdeckereien, die unsere ‚Manpower‘ dann erhöhen“, erläutert der Firmenchef. „Viele dieser Partner sind uns eng verbunden.“ Das Geschäft, es boomt.

Familienbetrieb trotz Größe: Söhne folgen dem Vater nach

Als Vater Bernd Waldenberger die GmbH 1975 gründete, steckten seine beiden Söhne noch in den Kinderschuhen. „Wohnhaus und Büro waren damals noch eins. Sobald man krabbeln konnte, war man mit dabei“, erinnert sich Elmar Waldenberger. „Bevor ich meine Lehre angefangen habe, wusste ich schon lange, was es heißt, ein Dach einzudecken.“ Die Söhne Elmar und Martin folgten dem Vater nach, wurden beide Dachdeckermeister und sammelten Erfahrungen in anderen Firmen. In einem fließenden Übergang stiegen sie dann um die Jahrtausendwende herum in den väterlichen Betrieb ein und übernahmen bis 2005/2006 mehr und mehr das Ruder.

Ausgezeichneter Ruf führt zu enormer Nachfrage

Seit dem Einstieg von Elmar und Martin Waldenberger standen die Zeichen auf Expansion, denn nun kümmerten sich



Geflüchtete Menschen können als Helfer bei Waldenberger neu starten.



Sohn Tom Waldenberger wird irgendwann den Familienbetrieb übernehmen.

insgesamt vier Männer um die Kundenbetreuung: Neben den beiden Söhnen weiterhin auch Vater Bernd sowie Ralf Waffender, der als einer der ersten angestellten Meister des Betriebes ebenfalls seit Jahrzehnten dabei ist. Innerhalb weniger Jahre stieg damals – auch dank der einlaufenden Großaufträge – die Mitarbeiterzahl auf mehr als 100. „Die Kunden waren zufrieden, wir haben einen ausgezeichneten Ruf, die Nachfrage war damals schon enorm“, so Elmar Waldenberger. Die 100 habe man leider nicht halten können – auch wegen des Fachkräftemangels. Durch die Partnerunternehmen kann Waldenberger jetzt aber neben 70 eigenen Leuten rund 50 weitere Männer und Frauen einsetzen, die zu den Partnerbetrieben gehören.

Stark auf Instagram – wichtig auch für das Wir-Gefühl

Um bei so vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern noch ein Wir-Gefühl erhalten zu können, setzt Waldenberger auch auf soziale Medien. „Eigentlich ist es dem Interesse meines Sohnes Tom zu verdanken, dass wir insbesondere bei Instagram so präsent sind“, sagt Elmar Waldenberger. Tatsächlich hat der Sohn

den Vater angesteckt, nun posten beide fast täglich Bilder und kurze Filme von den Baustellen auf Instagram.

Was zunächst als „Visitenkarte“ für Kunden und eine breitere Öffentlichkeit gedacht war, entpuppt sich jetzt auch als wichtig für den Zusammenhalt: „Bei insgesamt 120 Menschen, die für uns arbeiten – und das nicht nur auf den Baustellen, sondern auch im Büro oder im großen Lager –, sieht man sich nur noch selten. Über Instagram bekommen jetzt viele mit, was die anderen im Betrieb so machen. Und sie reden darüber und fühlen sich dadurch als Gemeinschaft.“



Chef Elmar Waldenberger bei der Arbeit im Büro.



Männer und Frauen packen gemeinsam im Team von Waldenberger an

Kirchturmspitze mit goldener Kugel und Kreuz gerettet



Erst schlug Sturmtief Sabine zu – dann Dachdeckermeister Andreas Mertl mit seinem Team: Das sanierte die schwer beschädigte Turmspitze der Kirche im bayerischen Attenkirchen.

Februar 2020: Zwei Tage bevor die Weltgesundheitsorganisation einer neuen Krankheit den Namen COVID-19 gab, schlug Sabine zu. Das Sturmtief verursachte auch in Bayern enorme Schäden. Pfarrer Stephan Rauscher von der St. Johannes Baptist Kirche im oberbayerischen Attenkirchen konnte von Glück sagen, dass direkt nach Sabine das Team von Mertl-Bedachungen kam.

Kirchturmspitze neigte sich bedenklich nach Osten

Der 30-jährige Dachdeckermeister und Spengler Andreas Mertl war nach dem Sturmtief Sabine im Notfalleinsatz für betroffene Hausbesitzer. Zur gleichen Zeit entdeckte die Kirchenverwaltung die in Schiefelage geratene Spitze des 30 Meter hohen Turms der barocken Kirche aus dem 18. Jahrhundert.

Nicht mehr senkrecht nach obenweisend, sondern dem Winddruck folgend, neigte sie sich bedenklich nach Osten.

Historische Befestigung der Kirchturmspitze mit dem Autokran erkunden

Zunächst jedoch galt es, dem Geheimnis der Befestigung der Turmspitze aus dem 19. Jahrhundert auf den Grund zu gehen. Eine Inspektion im Turminnenraum scheiterte aufgrund der schlanken Turmform, in der kein Mensch bis nach oben klettern konnte. Was waren die Alternativen? „Den Turm einzurüsten und mit einem Gerüstkranz rund um die Turmspitze zu versehen, hätte den Etat der Kirchengemeinde mit geschätzten 45.000 Euro bei weitem überfordert“, so Andreas Mertl.

Sein Vorschlag war daher, anstatt eines Gerüsts eine Hebebühne und einen Autokran für die Inspektion einzusetzen. Zudem offenbarte ein Flug mit der hauseigenen Drohne des Dachdeckerbetriebs zusätzliche Schäden an den Blitzschutzeinrichtungen des Turms. Auch hier hatte Sabine ganze Arbeit geleistet.



Das Sturmtief Sabine sorgte für schwere Schäden an der Kirchturmspitze.



Drohnenaufnahme von den Arbeiten an der Turmspitze.

Rückbau der Kirchturmspitze mit Rostlöser und körperlicher Kraft

Im Juli 2020 wurde die gesamte metallene Turmspitze zurückgebaut. Für die beiden Dachdecker auf der Hebebühne war dies eine Lehrstunde in Sachen Befestigungstechnik des 19. Jahrhunderts. Die Kugel und das Kreuz saßen auf einem Holzpfahl, der tief bis in den Turm hineinreichte und mit einer Eisenkonstruktion verschraubt und verzapft war. Der 300-Kilogramm-Zugtest mit dem Kran führte zu keinem Ergebnis.



Also war Handarbeit angesagt: Mertls Männer mussten die Bördelung der beiden Kugelhälften mühsam öffnen, um mehr sehen zu können. Das Ergebnis: Der eiserne Halter war durch den Winddruck gebrochen. Mit Rostlöser und zum Teil auch roher Gewalt gelang es den Dachdeckern endlich, die 70 Kilogramm schwere Turmspitze zu lösen.



Schlosser und Maler restaurieren die Kirchturmspitze

Jetzt waren Maler und Schlosser gefragt. Der gegabelte Metallhalter wurde nachgebaut und für die Ewigkeit feuerverzinkt. Ein Maler restaurierte und vergoldete Kugel und Kreuz neu.

Pfarrer platziert eine Zeitkapsel in der goldenen Kugel

Am frostigen und verschneiten 4. Dezember 2020 konnte die neue Turmspitze montiert werden. Erneut fand eine Hebebühne Verwendung. Dabei waren noch zusätzlich letzte Arbeiten an der Schiefereindeckung erfolgt. Dann kam der große Augenblick – auch für Pfarrer Stephan Rauscher. Er ließ es sich nicht nehmen, für nachfolgende Generationen vor dem Aufsetzen des Kreuzes eine Zeitkapsel mit aktuellen Dokumenten in der neuen Krönung des Kirchturms zu platzieren.

TV-Beitrag über das spektakuläre Dachprojekt

„Der Herr Pfarrer erwies sich als völlig schwindelfrei“, stellte Andreas Mertl nach dessen Einsatz in luftiger Höhe erstaunt fest. Begleitet wurde die spektakuläre Wiedergeburt der Kirchturmspitze durch ein Team des Bayerischen Fernsehens, das in der Abendschau ausführlich darüber berichtete.

Jedes Dach ist ein Unikat

Für Andreas Mertl war das Projekt Turmspitze „eigentlich ein fast ganz normaler Auftrag“, wie er schmunzelnd sagt. „Allerdings sind Kirchturmspitzen eines der wenigen Dinge, die es nicht bei der Dachdecker-Einkauf Süd zu kaufen gibt.“ Dort ist Mertl auch Mitglied. Der Alltag seines 10-köpfigen Teams spielt sich sonst eher bei Sanierungen von Privathäusern ab.

Bis in 30 Meter Höhe transportierte der Kran die Mertl-Mitarbeiter.



Dick verpackt brachten die Mertl-Mitarbeiter die neue Kugel und das neue Kreuz zum Einsatzort.



Kugel und Kreuz erstrahlen in neuem Glanz.

Langweilig findet er das ganz und gar nicht: „Jedes Dach ist ein Unikat und damit eine neue Herausforderung.“

Lieber Dachdecker mit Auszeichnungen als Studierter werden

War das der Grund, weshalb er Dachdecker geworden ist, oder hatte sein Vater Josef ihn dazu überredet? „Nein, überhaupt nicht“, erinnert sich

Andreas Mertl. „Eigentlich habe ich mich auf der Schulbank ganz wohl gefühlt und hätte fast studiert.“ Aber dann besann er sich noch rechtzeitig: „Studierte gibt's genug - ich wollte lieber etwas Praktisches machen.“

So absolvierte er zunächst die Spenglerausbildung, die er 2012 als Zweitbesten der Innung abschloss. Und weiter ging es nach ganz oben. Für seine Leistungen im Meisterkurs in der bayerischen Dachdeckerschmiede Waldkirchen erhielt er 2014 den Meisterpreis der bayerischen Staatsregierung.

„Jedes Dach ist ein Unikat.“

„Und außerdem habe ich gleich noch den Betriebswirt im Handwerk gemacht“, so Mertl fast beiläufig. Dass er als Bester von 373 Absolventen dann noch den Förderpreis des Genossenschaftsverbands Bayern e. V. bekam, muss man ihm schon fast aus der Nase ziehen.

Zum Nachwuchs hingehen: Coole Storys auf Instagram

Ist Andreas Mertl damit automatisch ein Idol für den potenziellen Nachwuchs? Denn Nachwuchssorgen plagten seinen Betrieb nicht. „Nein, das hat nichts mit Idol zu tun“, stellt er richtig.

„Du darfst nicht warten, bis der Nachwuchs kommt - sondern musst zum Nachwuchs hingehen.“ Und das macht Andreas Mertl mit seinem Innungsbetrieb sehr konsequent durch seine intensiven Auftritte auf allen Social-Media-Kanälen, zum Beispiel auf Instagram mit der Story vom Goldenen Kreuz ganz oben.

Chef Andreas Mertl freut sich über den ungewöhnlichen Auftrag.



Der schwindelfreie Pfarrer Stephan Rauscher (vorne) ließ es sich nicht nehmen, für nachfolgende Generationen vor dem Aufsetzen des Kreuzes eine Zeitkapsel mit aktuellen Dokumenten in der neuen Kugel zu platzieren.



ADVERTORIAL

Montagefreundlicher Dachfenster-Tausch mit dem RotoQ AV1



Fenster raus, Fenster rein, fertig. So einfach gelingt ab sofort der Dachfenster-Tausch mit dem neuen RotoQ Austauschfenster AV1.

Das Schwingfenster aus Kunststoff ersetzt viele gängige Dachfenster bis Baujahr 1991 ohne Brech-, Putz- und Folgearbeiten. Dafür sorgen unter anderem die neuen variabel höhenverstellbaren Montagewinkel.

Mit ihnen wird das RotoQ Schwingfenster AV1 einfach auf der Höhe des bisherigen Dachfensters montiert, an die bestehende Innenverkleidung angeschlossen, passgenau ausgerichtet und abschließend mit dem Eindeckrahmen AV1 in die Dacheindeckung eingebunden.

Die große Einbausicherheit wird zudem durch das RotoQ Stecksystem unterstützt, das jeden erfolgreich abgeschlossenen Einbauschritt mit einem „Klick“-Signal bestätigt.

Hinzu kommt die umfassende Vormontage ab Werk, zum Beispiel des Wärmedämmblocks. So zieht schnell und montagefreundlich Premiumqualität ins Dach.

Text und Bild: Roto



www.loro.de

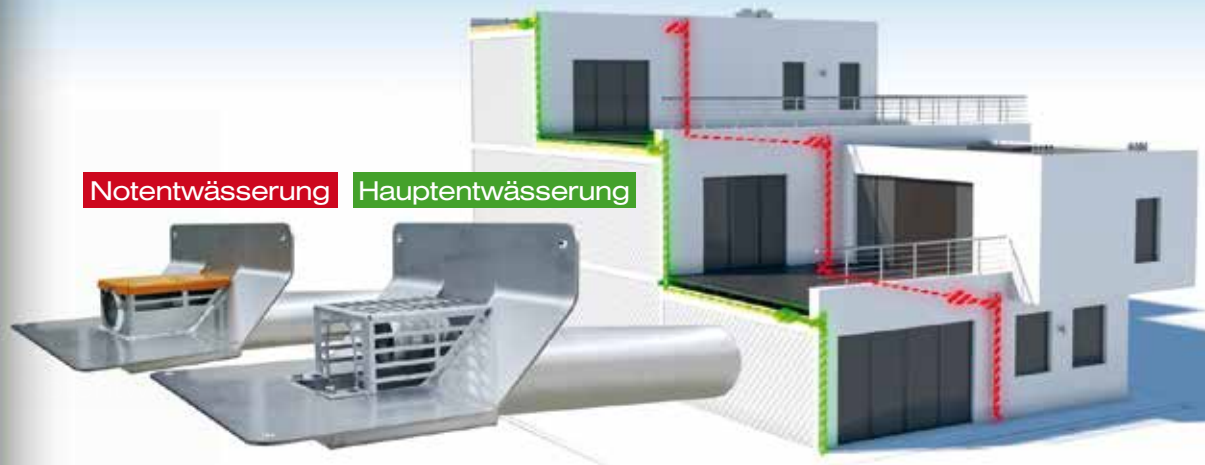
LORO[®]

LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung



mit drückender Freispiegelströmung

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



Notentwässerung

Hauptentwässerung

Made
in
Germany



Wir gratulieren Alexandra Stolz und Marko Winterberg

Neue stellvertretende Zweigniederlassungsleiterin und Zweigniederlassungsleiter in Dortmund und Hagen.

Alexandra Stolz ist neue stellvertretende Zweigniederlassungsleiterin am Standort Dortmund. Mit einem großen Blumenstrauß und den Glückwünschen von Vorstand und Geschäftsleitung im Gepäck gratulierte Zweigniederlassungsleiter Jörg Fähmel seiner langjährigen Mitarbeiterin.



Am 16. März 2009 startete Alexandra Stolz als kaufmännische Mitarbeiterin im Verkaufsdienst bei der DEG Dortmund. Schon zuvor arbeitete die heute 46-jährige im Baustoffhandel. 2010 zog es sie für ein Jahr in den elterlichen Betrieb. Da der Kontakt zwischen Jörg Fähmel und Alexandra Stolz in der Zwischenzeit nicht abbrach, ergab sich eine Rückkehr und ein Neustart bei der DEG zum 1. November 2011. Ihre lösungsorientierten Arbeitsansätze und ihre Routine nach zehn Jahren im Team der DEG tragen zum Erfolg und zur Entwicklung der Zweigniederlassung Dortmund bei.

Bereits seit geraumer Zeit wurde Alexandra Stolz schrittweise auf die neue Aufgabe vorbereitet und in alle Entscheidungsprozesse am Standort Dortmund einbezogen. In ihrer neuen Position löst sie den bisherigen stellvertretenden Zweigniederlassungsleiter Mark Schrader ab. „Mark Schrader hat sich aus persönlichen Gründen und auf eigenen Wunsch gegen die Position entschieden. Ihm gilt ein großes Dankeschön! Er hat seine Aufgabe zuvor erfolgreich gestaltet und viele Prozesse vorangetrieben. Wir sind froh, dass er uns weiterhin mit seiner langjährigen Erfahrung im Verkaufsdienst unterstützt und verstärkt“, sagt Jörg Fähmel.



Der Führungswechsel in der Zweigniederlassung Hagen schreitet weiter voran.

Zum 1. Februar 2021 ernannte Vorstand und Geschäftsleitung Marko Winterberg zum stellvertretenden Zweigniederlassungsleiter. Damit übernimmt der 40-jährige die Position von Nils Scheer, der mittlerweile als Zweigniederlassungsleiter arbeitet.

Marko Winterberg ist seit sieben Jahren im Team der DEG. Der gelernte Zimmerer und Groß- und Außenhandelskaufmann startete 2014 am Standort Hagen im Verkaufsdienst. Vor seinem Wechsel zur DEG arbeitete er zwölf Jahre im Baustoffhandel.

„Marko Winterberg hat in den vergangenen Jahren maßgeblich zum Erfolg der Zweigniederlassung Hagen beigetragen. Die Ernennung zum stellvertretenden Zweigniederlassungsleiter ist das verdiente Ergebnis seiner starken Entwicklung bei der DEG. Ich freue mich auf eine gemeinsame erfolgreiche und tolle Zeit“, gratuliert Nils Scheer.

Auf seine neue Rolle bereitete ihn die DEG gut vor. Von 2017 bis 2019 nahm Winterberg an dem zweijährigen DEG Qualifizierungsprogramm für Fach- und Führungskräfte teil.

In seiner Freizeit fährt er gerne Mountainbike oder genießt eine Auszeit auf dem Balkon. Ferner verbringt der verheiratete Familienvater viel Zeit mit seiner Frau und seinen drei Kindern. „Außerdem bin ich ein großer Fan vom FC Bayern München. Das ist hier am Standort nicht immer so leicht für mich“, sagt Winterberg mit einem Lachen. Zum Glück kommt es im täglichen Geschäft auf andere Qualitäten an.

Wir sagen herzlichen Glückwunsch und wünschen viel Erfolg für die Zukunft!

PREISE UND LIEFERZEITEN

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung beachten Sie bitte die Infos auf unserer Internetseite www.dde.de. Bei Rückfragen sprechen Sie bitte unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Ihrer Zweigniederlassung an.

Auf Sendung!

Wenn der Schulungsraum zum TV-Studio wird



230 Zuschauer beim digitalen Dach-Forum

„Sicherlich eine ungewöhnliche Art und Weise, aber besser so als gar nicht.“ Mit diesen Worten begrüßten Andreas Hauf und Jörg Lecke die Teilnehmer des ersten digitalen Dach-Forums. Vertraut war die Kulisse von Messewand und Rednerpult, vor denen sich die beiden DEG Vorstände positionierten. Ungewohnt waren dagegen die unbesetzten Stühle und die Ansprache in die Digitalkamera.

Zum Auftakt berichteten Andreas Hauf und Jörg Lecke über ein außergewöhnliches und herausforderndes Jahr 2020: „Unsere oberste Prämisse war und ist es weiterhin, dass unsere Mitglieder, Kunden und Mitarbeiter gesund bleiben.“ Fand am Anfang des Jahres 2020 noch die Dach + Holz in Stuttgart statt, sagte kurze Zeit später die gesamte Branche alle Veranstaltungen konsequent ab.

„An dieser Stelle ein großes Dankeschön an Sie.“

„Dazu war unsere größte Sorge, dass das Gesundheitsamt eine oder mehrere unserer Zweigniederlassungen schließt und wir unser Service- und Dienstleistungsangebot an Sie nicht mehr aufrechterhalten können. An dieser Stelle ein großes Dankeschön an Sie, dass Sie uns so professionell bei den Hygienekonzepten unterstützt haben“, bedankte sich Jörg Lecke.

Erstmals über 2.000 Mitglieder

Trotz dieser Bedingungen setzte die DEG ihren Wachstumskurs im vergangenen Jahr fort. Besonders erfreulich: Erstmals in der Unternehmenshistorie gibt es mehr als 2.000 Mitglieder. Neben dem Neubau der Zweigniederlassung Dortmund und dem neuen Standort in Worbis (Thüringen) berichtete der Vorstand über das Neubau-Projekt in Paderborn. Auf einer Grundstücksfläche von 20.000 Quadratmetern entsteht zukünftig eine moderne DEG-Zweigniederlassung, die dem Anspruch der Zeit gerecht wird. Darüber hinaus schreitet das Projekt Lagerverwaltungssystem weiter voran. „Mittlerweile sind wir in der Zweigniederlassung Meschede erfolgreich gestartet. Von jetzt an wollen wir jeden Monat einen weiteren Standort in das System integrieren“, berichtete Andreas Hauf.

Aluminium + Onlinemarketing = optimal

Weiter ging es mit Thomas Weiß von der Firma Prefa. Der Schulungsleiter entführte die Zuschauer in die Welt des Aluminiums. Der Werkstoff steht für höchste Stabilität bei einem sehr geringen Eigengewicht.





„Aluminium als Baustoff finden Sie auf dem Dach, bei der Dachentwässerung oder beispielsweise als Unterkonstruktion bei Photovoltaikanlagen oder der vorgehängten-hinterlüfteten Fassade. Ob Schneiden, Falzen oder Kanten, Aluminium bearbeiten Sie schnell und einfach“, erläuterte Weiß. Beim Gestalten sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt. Nahezu jede Farbe ist möglich.

Als Zugabe referierte Alexandra Bendel-Döll zum Thema Onlinemarketing. Verbunden mit der Frage „optional oder optimal?“ stellte die Marketingleiterin den Status Quo bei Prefa vor. Erst kürzlich arbeitete der Aluminiumhersteller beim Social Media Marketing mit der Influencerin „Sally“ zusammen. Der ehemaligen Grundschullehrerin und Hobbybäckerin folgen auf Youtube fast 1,8 Millionen Follower. Bei ihrer Suche nach einer langlebigen Fassade fiel die Wahl auf einen Artikel aus dem Hause Prefa. Zusammen entstand ein Werbevideo, das in den ersten sechs Wochen über 940.000 Mal angeklickt wurde. „Die Frage, ob digitales Marketing optional ist, erübrigt sich. Digitales Marketing ist das optimale Mittel, um alle relevanten Zielgruppen permanent zu erreichen und zu bedienen. Ohne Onlinemarketing gibt es keine analogen Geschäfte“, unterstrich Bendel-Döll zum Abschluss den Zeitenwandel.

Vom Dachdecker zum GREENDecker

Was ein GREENDecker ist und was das mit dem Thema Nachhaltigkeit zu tun hat, das beantwortete Karen Buschauer von der Firma Bauder. Die Produktmanagerin für das Gründach ist seit Februar im neu firmierten BauderGREEN-Team. Mit dem Ziel „Wir holen die Natur zurück in die Stadt“ geht Bauder dem Klimawandel aktiv entgegen. „Das Thema Dachbegrünung wird zunehmend in Bebauungsplänen gefordert. Dagegen hat sich die Zahl der Dachbegrüner in Deutschland nicht weiterentwickelt“, zeigte Buschauer Chancen für Aufträge auf. In ihrem Vortrag stellte sie die unterschiedlichen Systemaufbauten vor und ging auf die Unterschiede bei Extensiv- und Intensivbegrünung ein. „Ein grünes Dach ist ein echter Hingucker. Dazu bieten Sie Pflanzen und Tieren neuen Lebensraum und Sie profitieren von einem verbesserten Wärme- und Schallschutz“, betonte Buschauer die Vorteile. Anschließend übergab sie das Mikrofon an ihren Kollegen Michael Wittner, der auf das Thema Photovoltaik einging.

Bevor eine Photovoltaikanlage geplant wird, spielt zunächst einmal die Objekteignung eine wichtige Rolle. „Der Zustand der Abdichtung und der Wärmedämmung sind genauso wie die Statik und die äußeren Begebenheiten zu berücksichtigen und zu analysieren“, erklärte Wittner. Ganz neu im Sortiment ist das Produkt BauderGREEN Solar. Die Neuentwicklung bietet vor allem eine höhere Flexibilität bei der Unterkonstruktion sowie die Möglichkeit, den Wechselrichter zu integrieren. Dazu befindet sich aktuell ein eigenes PV-Substrat in der Entwicklung.

„Ich rebelliere für ein digitales Handwerk“

Für ein digitales Handwerk rebellierte Christoph Krause. Der selbsternannte Servicerebell referierte zum Thema Handwerk 4.0 und lud zum Umdenken ein – ähnlich wie der gelernte Dachdecker Simon Schlögl, der die Online-Plattform „materialrest24“ gründete. Diese verfolgt einen nachhaltigen und effizienten Ansatz, indem gewerbliche Handwerkskunden ungenutztes Material und Maschinen kaufen und verkaufen.

Doch was wird eigentlich alles digitalisiert? „Ich kann Euch sagen, 78 Prozent des Handwerks können nicht digitalisiert werden. Da ist der Dachdecker auf Platz 1. Aber das ganze Drumherum, das was Zeit frisst und Euch vom eigentlichen Handwerk abhält, das gilt es zu digitalisieren“, so Krause. Im Fokus steht dabei der Plattform-Gedanke, der immer öfter zu beobachten ist. Als Vorreiter im Handwerk gilt seit Jahren Thermondo. „Eine weitere Plattform, die den dreistufigen Vertrieb und das Zusammenspiel aus Handwerk, Handel und Industrie stärkt, kennt Ihr alle. Ich habe mir Euer eigenes Projekt FLEXBOX sehr genau angesehen. Der Prozess ist wirklich gut! Wenn Ihr das weiter ausbaut und als umfassendes Ökosystem denkt, dann werdet Ihr damit gewinnen“, blickte Krause voraus.



Christoph Krause begeisterte die Teilnehmer für das Handwerk 4.0.

Dachplaner in der FLEXBOX

Mit dem Lob ihres Vorredners im Gepäck präsentierten Johannes Kolvenbach (ZEDACH Digital) und Jochen Schulte (DEG) den aktuellen Stand der FLEXBOX. Das neueste Tool in der digitalen Werkzeugkiste ist der Dachplaner. Dieser erstellt auf Grundlage eines gemessenen Aufmaßes und einiger Grundinformationen ein automatisiertes Angebot inklusive Stückliste. „Hierbei handelt es sich noch um eine Betaversion. Testen Sie den Dachplaner gerne und lassen Sie uns ein Feedback zukommen. Wir wollen die finale Version mit Ihnen gemeinsam bauen“, forderte Kolvenbach dazu auf, sich aktiv einzubringen.

Um Punkt 16:42 Uhr war die Veranstaltung dann zu Ende. „Wir melden uns ab und sagen vielen Dank fürs Zuschauen! Beim nächsten Forum sehen wir uns hoffentlich wieder persönlich“, verabschiedeten sich die beiden Vorstände.

Hinter den Kulissen: Das digitale Dach-Forum

Warum die Planungen schon im September begannen und welche Rolle Borussia Dortmund und Schalke 04 dabei spielten.

„Digitales Dach-Forum – Gleich geht es los.“ Das DEG-Organisationsteam blickt gespannt auf den Begrüßungsbildschirm. Noch sind es 15 Minuten bis zum Start. Jetzt beginnen die entscheidenden Minuten. Wie viele Zuschauer werden unseren Stream verfolgen? Funktioniert die Technik wie bei der Probe? Haben wir in der Projektentwicklung alles gedacht? Im Schulungsraum der DEG sieht es aus wie in einem kleinen Fernsehstudio. Laptops, die mit Kabeln und einem Mischpult miteinander verbunden sind, auf der einen Seite, Tablets und Smartphones, die den Startbildschirm zeigen, auf der anderen Seite.

Während der Videotechniker noch etwas Hintergrundmusik einspielt, verfolgt Stefan Wever (Marketing & Kommunikation) die Zahl der Zuschauer. Waren es vor fünf Minuten noch 80, sind es mittlerweile 130. Die Uhr zeigt 13:50 Uhr: bei den Präsenzveranstaltungen der Moment, in dem sich die Teilnehmer noch schnell mit Getränken versorgen, sich der Veranstaltungsraum füllt und die letzten Fachgespräche langsam verstummen.

Der Kopf gewann gegen den Bauch

In Zeiten der Corona-Pandemie sieht das ganz anders aus. „Wir haben bereits im September vergangenen Jahres mit den Vorbereitungen angefangen“, blickt Katharina Ohnhaus (Vertrieb) zurück. Dabei hat das Organisationsteam verschiedene Optionen und Szenarien geprüft und gedanklich durchgespielt. „Wir standen mit einigen Veranstaltern in Kontakt. Unsere Idee war, vor allem größere Locations zu finden, um den geforderten Abstand zu halten und Hygienekonzepte umzusetzen. Daher spielten auch Stadien in unseren Überlegungen eine Rolle. Vor dem Hintergrund haben wir beim BVB und Schalke 04 angeklopft“, blickt Wever zurück.

Zusätzlich plante das Team von Anfang an zweigleisig in Richtung einer rein digitalen Veranstaltung. Hierbei unterstützte der Genossenschaftsverband die DEG und stellte verschiedene Modelle vor. Am Ende schlug der Kopf das Bauchgefühl.



Stefan Wever (DEG) begrüßte Jochen Schulte (DEG) und Johannes Kolvenbach (ZEDACH Digital) (v.l.n.r.) im TV-Studio. Videoproduzent Mergim Cenaj (r.) setzte das digitale Dach-Forum in Szene.

„Wir wissen um den Stellenwert unserer Dach-Foren und um den Charakter der Netzwerkveranstaltung. Am liebsten wäre uns eine Präsenzveranstaltung gewesen. Allerdings gab es zu viele Unsicherheiten und externe Einflussfaktoren. Daher haben wir uns für die sicherere, digitale Variante entschieden“, erläutert der 34-jährige.

Automatisierte Anmeldeprozesse

Mittlerweile zeigt die Uhr 13:55 Uhr. Die Zahl der eingeloggten Teilnehmer liegt bei 210. Mit der Entscheidung für eine digitale Veranstaltung gab es schnell neue Fragen. Welche besonderen Informationen muss die Einladung enthalten? Wie führen wir Mitglieder und Kunden durch den Anmeldeprozess? Welche technischen Voraussetzungen müssen wir für die Übertragung schaffen? „Bereits vor Corona hatten wir mit unserem Onlinemarketing-Partner ein Tool für das Veranstaltungsmanagement entworfen. Das war für uns die Gelegenheit, es endlich einzusetzen“, sagt Wever. Mitglieder und Kunden gelangten wahlweise über einen QR-Code oder Link auf eine Landingpage, auf der sie sich für die Veranstaltung registrierten. Anschließend versendeten die Mitarbeiter über die Datenbank die Zugangsdaten für den Live-Stream.

Bestmögliche Qualität für Mitglieder und Kunden

Intern war vor allem das eigene Netzwerk herausfordernd. „Bei den Testläufen gab es zwischenzeitlich die eine oder andere schlechte Nachricht. Da stieg der Puls schnell in höhere Bereiche“, sagt Wever mit einem Lachen. Um mögliche Fehlerquellen zu reduzieren, stellte das Team gemeinsam mit der ZEDACH IT das WLAN und die Client-Umgebung für den Veranstaltungstag um. „So steinig der Weg zwischendurch war, so erfreulich und motivierend war hinterher das Ergebnis, einen Weg gefunden zu haben, der unseren Mitgliedern und Kunden eine bestmögliche Qualität liefert“, betont Wever.

Wir sind auf Sendung!

14:00 Uhr. Der Zähler der Zuschauer steht bei 230. Andreas Hauf und Jörg Lecke treten vor das Mikrofon – „Herzlich willkommen zum digitalen Dach-Forum.“ Die Technik hält Stand. Wir sind auf Sendung!

ADVERTORIAL

Neu: Paslode Streifennagler IM90Xi/IM100Xi Lithium

Leichter, handlicher und robuster



Streifennagler werden von Dachdeckern und Zimmerleuten vielseitig verwendet und sind ständig im Einsatz. Anwender schätzen deshalb Produkte, die nicht nur in der Anschaffung, sondern im gesamten Lebenszyklus wirtschaftlich und zuverlässig sind.

Paslode setzt für die neuen Streifennagler IM90Xi Lithium und IM100Xi Lithium hochfeste und gleichzeitig leichtere Metall- und Kunststoffwerkstoffe ein.

Als Ausdruck des Qualitätsversprechens „Partner for life“ gewährt Paslode auf registrierte Produkte eine Komplettgarantie von drei Jahren. Damit entstehen keine zusätzlichen Kosten bei Reparatur- und Wartungsarbeiten sowie Verschleißteilen.

Aufdopplungen, Beplankungen von Böden und Wänden, Lattungen auf dem Dach und an der Fassade, Schalungen: Streifennagler sind ständig im Einsatz. Bei der neuen Xi-Serie hat Paslode die Balance optimiert und das



Fünf Dächer mit einer Akkuladung: Der neue Paslode Streifennagler IM90Xi Lithium ermöglicht unterbrechungsfreies Arbeiten.

Gewicht um 200 g auf 3.600 g (mit Akku) reduziert. Damit sind die Streifennagler der Xi-Serie rund 20 % leichter als Produkte mit einem alternativen Antrieb.

Apropos Antrieb: Paslode hat das bewährte Impulse System weiter optimiert. Die innovative Einspritztechnologie des Gasgemisches garantiert die unterbrechungsfreie Arbeit bei Hitze, Kälte und Regen im Temperaturbereich von -15° C bis +49° C. Dies stellt sicher, dass mit einer Impulse Gaskartusche 1.250 Befestigungen gesetzt werden können.

Weitere Informationen: www.im90xi.de

Text und Bilder: ITW Befestigungssysteme

Besser Roto.

Weil einfacher Austausch und echte Energieeffizienz Programm sind.

Das neue Kunststoff-Austauschfenster RotoQ AV1

- Für alte Dachfenster 021–109 in 14 Größen erhältlich
- Variable Höhenverstellung durch vormontierte Montagewinkel
- Standard-Eindeckrahmen für Einbauhöhen von 90–125 mm
- Passt perfekt auf die bestehende Innenverkleidung ohne zusätzliche Verleistung oder Nacharbeiten des Blendrahmens
- Erstklassige U_w -Werte:
Dreifach-Verglasung $0,97 \text{ W/m}^2\text{K}$ (förderfähig)
Zweifach-Verglasung $1,2 \text{ W/m}^2\text{K}$



20%
Förderung
möglich

www.rotodachfenster.de

Leidenschaftlich war er immer bei der Sache. Garrelt Duin ist Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Köln und war Politiker und NRW-Wirtschaftsminister. Er will das Handwerk als die nachhaltige Branche voranbringen.

Vollblut-Jurist und Vollblut-Politiker mit Affinität zum Handwerk – wie geht das? Garrelt Duin erinnert sich noch gut an seine Zeit als SPD-Bundestagsabgeordneter und EU-Abgeordneter: „In meinem Wahlkreis hatte ich schon immer ständigen und guten Kontakt zum damaligen Handwerkskammer-Präsidenten – einem Bäckermeister.“



Starker Handwerk-Lobbyist: Ex-Politiker Garrelt Duin

Und noch weiter reicht sein Handwerksbezug zurück: „Der Bürgermeister meiner ostfriesischen Heimatgemeinde war Kreishandwerksmeister.“

Erstmals das Handwerk in den Ministeriumstitel aufgenommen

Wie groß Duins Bekenntnis zum Handwerk ist, zeigt auch die Bezeichnung seines Ministeriums, die er mit seinem Amtsantritt 2012 in Nordrhein-Westfalen neu festgelegt hatte: Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk. Hier wurde ausdrücklich das Handwerk im Titel geführt – ein Novum in deutschen Ländern und heute leider schon wieder Geschichte.

Lobbyarbeit braucht gegenseitiges Verständnis

Wer braucht denn nun eigentlich eine Lobby, die Handwerker eine Politiker-Lobby oder die Politik

eine Handwerker-Lobby? „Wir brauchen wirklich beides“, bestätigt Duin. „Und vor allen Dingen müssen wir miteinander und nicht übereinander reden – der Dialog ist der Schlüssel zum Verständnis.“ Als Kölns oberster Handwerker und Politiker weiß er: „Handwerker müssen Probleme oft binnen Minuten, Stunden oder eines Tages lösen. Die Politik hat da dickere Bretter zu bohren.“ Es sei kein böser Wille, wenn es wieder einmal etwas länger dauert, bis eine politische Entscheidung getroffen ist. „Da müssen viele Seiten gehört, Argumente abgewogen, oft auch Kompromisse mit vielen Beteiligten mühsam erarbeitet werden.“

Politiker praktisch anpacken lassen

Wie einfach es sein kann, gegenseitiges Verständnis aufzubauen, erklärt Duin, der im Juli 2019 einstimmig zum HWK-Hauptgeschäftsführer gewählt wurde, an einem Beispiel. Als kürzlich der Besuch einer Gruppe von Politikern bei einem Stuckateurbetrieb auf dem Plan stand, wurde den Gästen zunächst einmal Gipsmasse in die Hände gegeben. Und dann stand das Gießen von Gipsfiguren auf dem Programm. „Da haben die einmal im wahrsten Sinne des Wortes ‚be-griffen‘, worum es geht“, berichtet Duin.

Handwerk arbeitet nachhaltiger als jede andere Branche

Es geht aber nicht nur um das gegenseitige Verstehen. Beim Handwerk geht es auch um das eigene Selbstverständnis: „Das Handwerk darf und muss sogar selbstbewusster auftreten“, fordert der HWK-Hauptgeschäftsführer. So seien die vordringlichen Themen von heute und für morgen Klimawandel, Umwelt und Nachhaltigkeit. „Kein Industriebetrieb und keine Bran-



Medienprofi Garrelt Duin bei seiner Rede auf der digitalen Vollversammlung der Handwerkskammer Köln.

che arbeitet nachhaltiger als das Handwerk“, betont Garrelt Duin. Für ihn sind diese drei großen Zukunftsaufgaben ohne das Handwerk überhaupt nicht zu meistern. Soviel Selbstbewusstsein muss sein.

Handwerk als modern und zukunftsorientiert bewerben

Geht es um den Nachwuchs, dürfen Chefs nicht mehr darauf warten, bis der von selbst in den Betrieb kommt. „Wir müssen zu den Jugendlichen kommen – sie über ihre Kanäle erreichen und ansprechen.“ Deshalb bespielten viele Betriebe derzeit intensiv die Social-Media-Kanäle – mit Erfolg. Vor allen Dingen sei es wichtig, das Handwerk als modern und zukunftsorientiert darzustellen. „Drohnen, Tablet und Wärmebildkamera sind schließlich heute schon nichts Ungewöhnliches mehr im Arbeitsalltag“, so Duin.

Arbeiten bis 67 – negative Diskussion für Dachhandwerk

Warum fällt es gerade dem Zimmerer- und Dachdeckerhandwerk dennoch so schwer, Nachwuchs zu finden? Darauf hat der HWK-Hauptgeschäftsführer eine durchaus plausible Antwort – und muss sich „auch mal selbst an die Nase fassen“. Als die Diskussion um das Arbeiten bis zum Alter von 67 Jahren in vollem Gange war, wurde immer wieder, auch von Duin selbst, das Dachdeckerhandwerk als Vergleich bemüht. Ganz nach dem Motto: Wer kann sich schon vorstellen, dass ein Dachdecker mit 67 Jahren noch oben auf dem Dach steht?

Zukunftstechnologien für Imagewerbung nutzen

Die Jugend kann es auch nicht und schreckt daher womöglich vor einem „anstrengenden“ Beruf zurück. „Umso mehr müssen wir für diese Berufe rund ums Dach auf Zukunftstechnologien wie die Solartechnik setzen und die auch in der Darstellung in den Vordergrund rücken“, meint Duin.

Dachflächen aller öffentlichen Gebäude mit PV-Anlagen ausstatten

Ein Statement für Solaranlagen – und das aus dem Mund eines ehemaligen Ministers, der im Jahr 2012 bei der Diskussion um die Kosten der Energiewende ganz anderer Meinung war. Es könne nicht sein, dass die Haushalte in NRW die Flut der Solaranlagen auf bayerischen Dächern fast allein bezahlen müssten, erklärte Duin, damals noch Landespolitiker.

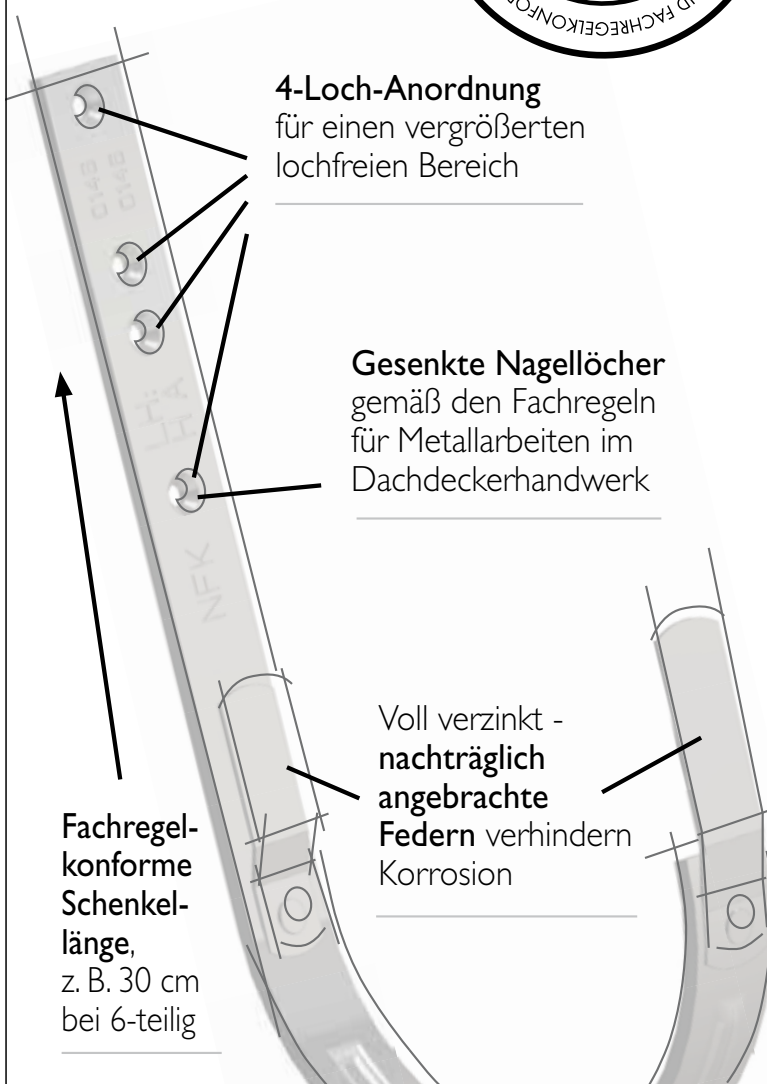
Heute kann er darüber lachen. „Da ging es um den bundesweiten Ausgleich der Kosten für die Energiewende.“ Gerade die Photovoltaik als Zukunftstechnologie ist für ihn aber heute unverzichtbar. „Wir fordern als Handwerk, dass alle Dachflächen öffentlicher Gebäude mit PV-Anlagen ausgestattet werden – denn nur mit den erneuerbaren Energien wird E-Mobilität nachhaltig möglich.“

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

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

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

Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers

Telefon: 02841 / 142 – 0

E-Mail: info@lemphirz.de



www.lemphirz.de

Klasse statt Masse: Bei Dachwunder ist der Name Programm

Ungewöhnlich sind nicht allein der Name und das coole Marketing. Bei Dachwunder in Paderborn gibt es ganz bewusst ein verkleinertes Team und trotzdem große Projekte. Und gleich zwei Frauen spielen für Gegenwart und Zukunft des Betriebs eine tragende Rolle.

Ungefähr einmal im Jahr übernimmt Dachwunder ein größeres Projekt, das das gesamte Team bindet. 2020 war es die komplette Dacherneuerung eines Bauernhofs in der Gemeinde Schlangen. „700 Quadratmeter Dachfläche mussten hier saniert werden“, berichtet der Dachdeckermeister Jens Block. Interessant: Monatlang konnte der private Eigentümer keinen Dachbetrieb finden, der sich der Aufgabe annehmen wollte. Mehrere Betriebe hatten sich das Gebäude zwar angesehen, aber nach einem halben Jahr immer noch kein Angebot eingereicht.

Neun Wochen mit dem Team auf einer Baustelle

Block war da schneller. „Zwar ging plötzlich parallel doch noch ein zweites Angebot ein. Aber unser Auftraggeber zweifelte an der Zuverlässigkeit und Termintreue eines



Unternehmens, das über ein halbes Jahr zur Angebotsstellung benötigt.“ Neun Wochen waren Jens Block und sein Team von Dachwunder im Einsatz und mussten dabei so einige Hürden nehmen, auch wegen eines unvorhersehbaren Lieferengpasses. Dringend benötigte Ortsgänge ließen fast acht Wochen auf sich warten.

Außen einrüsten und innen abhängen: Sicherheit auf marodem Dach

Das gut 50 Jahre alte Dach war so marode, dass ganze Felder nur noch vom Mörtel zwischen den alten Hohlpannen gehalten wurden. Viele der morschen



Latten brachen beim Abriss und einige Bereiche fielen vollständig ein. „Zudem waren die Sparrenfelder sehr groß, mit Sparrenlängen bis zu zwölf Meter. Da mir das Thema Arbeitssicherheit sehr wichtig ist, habe ich ein passendes Fanggerüst angeschafft. Gerade die Einrüstung und das Abhängen von innen waren schon eine Herausforderung, die wir aber zu nehmen wussten“, berichtet der Dachdeckermeister. Sein Anspruch ist, beste Arbeit abzuliefern. Für besondere Herausforderungen ist er dabei immer zu haben.

Name Dachwunder befeuert das professionelle Marketing

Die hohen Qualitätsstandards seiner Arbeit bebildert er mit einem professionellen und durchdachten Marketing, das funktioniert. „Der Name Dachwunder ist sehr einprägsam und immer wieder ein guter Gesprächseinstieg“, berichtet Jens Block. Mit der Frage danach, welche Wunder er auf dem Dach denn vollbringe, nahm schon so manches Kundengespräch seinen Anfang.

Das Betriebsgelände ist unscheinbar, doch der Qualitätsanspruch von Dachwunder ist hoch.



Großprojekt Bauernhof: 700 Quadratmeter Dachfläche wurden hier saniert.

Und auch in den sozialen Medien ist Dachwunder erfolgreich. „Wir haben zum Beispiel ein knappes Dreiminutenvideo zum Dachhandwerk gemacht, das das Gewerk einfach mal etwas vorstellt. Das wurde schon tausende Male angesehen. Selbst Kinder haben mich schon darauf angesprochen, weil sie das Dachwunder-Logo wiedererkannt haben“, erzählt Block stolz.

Begleitet werden solche Aktionen von regelmäßigen Fotos und Drohnenvideos aus der Praxis, die der Unternehmer auf Facebook, Instagram und YouTube postet. Wer sich also ein Bild vom Portfolio des Dachbaubetriebs machen will, hat dazu zahlreiche Möglichkeiten.

Die richtige Teamgröße für absolut einwandfreie Arbeit

Ungewöhnlich wie das Marketing ist auch die Philosophie von Jens Block. Man muss nicht auf jeder Hochzeit tanzen – so könnte sein Motto lauten. Nach der Gründung im Jahr 2014 in Bünde startete Dachwunder schnell durch mit bis zu elf Mitarbeitern. Glücklicher war der Unternehmer damit aber nicht.

„Ich bin wirklich gerne auf dem Dach im Einsatz und trage persönlich Sorge dafür, dass wir absolut einwandfreie Arbeit abliefern. Ab einer gewissen Größe war mir beides kaum noch möglich“, meint Block. Zu viel Zeit hat das Personalmanagement damals aus seiner Sicht gekostet. Zu wenig Zeit blieb ihm für das Wesentliche seines Handwerks. Darum hat er die Personaldecke nach dem Umzug seines Unternehmens nach Paderborn im Jahr 2018 deutlich kleiner gehalten und weiß heute die Übersichtlichkeit seines Unternehmens zu schätzen.

Dachwunder ist ein waschechter Familienbetrieb

Zu seinem derzeit sechsköpfigen Team gehören nicht nur seine Frau im Büro, sondern auch Tochter Joyce auf dem Dach. Sogar der Schwager hat seine Ausbildung im Betrieb gemacht und das mit Auszeichnung. „Beim Umzug nach Paderborn habe ich ihn und andere gute Mitarbeiter zurücklassen müssen“, erklärt Inhaber Block. „Ich konnte aber für jeden, der nicht mitkommen wollte, einen neuen Betrieb finden.“



Vater Jens (vorne) ist wichtig, Tochter Joyce im eigenen Betrieb auszubilden.

Tochter Joyce lernt im eigenen Betrieb – aus Qualitätsgründen

Jens Block ist auch privat ein Familiemensch. Mit seiner Frau Sharlyn hat er vier Töchter zwischen sieben und 17 Jahren. Die älteste, Joyce, macht derzeit ihre Ausbildung zur Dachdeckerin im elterlichen Betrieb. Muss die Tochter nicht mal raus und was anderes kennenlernen? „Ich wollte nicht, dass meine Tochter in einem Fremdbetrieb lernt“, sagt Block.



Text: Michael Podschadel; Fotos: Dachwunder

Dafür nennt er, der ehrenamtlich als Meisterausbilder am Handwerksbildungszentrum in Bielefeld-Brackwede tätig ist, einen triftigen Grund: „Ich habe sehr hohe Ansprüche an mein Handwerk, die ich gerne weitergeben und in meiner eigenen Firma auch durchsetzen möchte. Wenn ich mir so manche andere Baustelle ansehe, merke ich leider oft, dass nicht jeder Betrieb diese Qualitätsansprüche hat.“

Ehefrau Sharlyn stemmt das Familienmanagement

Dass es bei Dachwunder gut läuft, liegt auch am Rückhalt, den Sharlyn Block ihrem Mann gibt. „Meine Frau kümmert sich ja nicht nur um das Büro. Vier Kinder bedeuten sehr viel Arbeit. Familie und Beruf gut zu vereinen, das funktioniert bei uns nur, weil meine Frau das Familienmanagement stemmt.“

Der Eintritt der Tochter in den Familienbetrieb macht den Vater stolz – auch deshalb, weil er sich darin bestätigt sieht, dass Frauen im Dachhandwerk gut aufgehoben sind.

„Ich hatte schon mal einen sehr guten Lehrling, der abgebrochen hat, weil ihm die Arbeit körperlich zu anstrengend war. Das ist bei meiner Tochter anders. Sie nimmt Hürden auch auf ganz andere Art als ihre männlichen Kollegen“, bemerkt Block lächelnd. Für das Handwerk ist die seiner Meinung nach ganz andere Perspektive weiblicher Kolleginnen eine echte Bereicherung.

Zuwachs im Familienbetrieb: Joyce Block macht aktuell ihre Ausbildung.



ADVERTORIAL

Im Handumdrehen präzise Flachdachsanierungen erledigen – mit der originalen VC750 Rip-Cut-Scheibe gelingt’s

Der unentbehrliche „Hacker“, auch bekannt als Dachschneider, ist bei Experten aufgrund der wachsenden Nachfrage beliebter denn je und wird für grobe und großflächige Flachdachsanierungen eingesetzt.

Doch wer hilft bei Detailarbeiten an der Randabdeckung der Attika, Anschlüssen an Lichtkuppeln oder bei Arbeiten an Garagen und Gartenhäusern? Mit der VC750 Rip-Cut-Scheibe wird Dachpappen und Bitumen an den schwierigsten Stellen den Kampf angesagt. Die ideale Spezial-Scheibe, wenn es um zuverlässige Leistung und Effektivität geht.

Der Boom der Flachdächer – zähe Bitumen und schweißtreibende Arbeit

Die steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden und der aktuelle Trend bescheren uns ein Flachdach-Comeback, nicht nur im Industrie- und Gewerbebau, sondern auch bei Ein- und Mehrfamilienhäusern.



30 Tage Geld zurück Garantie

Die waagrechte Dachform ist aber auch sehr wartungsintensiv.

Der Dachdecker wird regelmäßig mit den aufwändigen Renovierungs- und Instandsetzungsarbeiten konfrontiert. Die VC750 Rip-Cut-Scheibe ist der perfekte Problemlöser, wenn der Dachschneider an seine Grenzen stößt. Einfach, schnell und sicher die VC750 Rip-Cut-Scheibe auf den Standard-Winkelschleifer oder Trennjäger aufspannen und kraftvolle Ergebnisse erzielen. Die groben und scharfkantigen „Wolframcarbide-Cluster“ wirken sich deutlich auf die Leistungseigenschaften aus.

Auch dieses Schneidewerkzeug wird der Sicherheitsprüfung nach der DIN-Norm EN 13236 unterzogen. Marcrüst setzt diesen Sicherheitsanspruch für Endverbraucher entsprechend fort mit „COMPLY TO EN13236“ oder „TESTED TO THE NOM EN13236“.

VC750 Rip-Cut-Scheibe testen und den Unterschied erleben mit der Marcrüst Geld-zurück-Garantie.

Dachdecker erhält Ehrenpreis für sein Lebenswerk

Lutz Detring ist ein Dachdeckermeister, der in der Mitarbeiterführung Maßstäbe setzt. Dafür erhielt er den von der Handwerkskammer Bremen erstmals ausgelobten Ehrenpreis.



Wer verstehen will, wie der Unternehmer Lutz Detring tickt, der schaut auf seinen Umgang mit den Mitarbeitern. Da wäre etwa Gwendolyn Hitzfeld, die beste Dachdeckerauszubildende in Bremen im Jahr 2020. „Die Praxis auf dem Dach ist nichts für sie, aber sie ist clever und super im Büro“, sagt Detring. Er ist ein Chef, der nicht um den heißen Brei herumredet, sondern die Dinge beim Namen nennt.

Mitarbeitern Karrierechancen aufzeigen

Er hat dafür gesorgt, dass Hitzfeld ab März für sechs Monate in Vollzeit den Abschluss als Betriebswirtin im Handwerk machen kann – mit staatlicher Förderung und Geld vom Betrieb. „Sie hat das Grundwissen vom Dach und weiß also, was Sache ist, etwa wenn sie Angebote erstellt.“ Detring zeigt ihr Karrierechancen auf, gutes Gehalt inklusive. Das ist sein besonderes Anliegen und das gilt für alle seine Mitarbeiter, die er mit klarer Kante fair behandelt. Detring hat auch bei privaten Problemen immer ein offenes Ohr und hilft, wo er kann.

Freiwillige Corona-Prämie für Belegschaft

Der Betrieb Friedrich Schmidt Bedachungs GmbH, den er gemeinsam mit Tochter Katrin Detring-Pomplun führt, hat den Mitarbeitern im Jahr 2020 freiwillig über 90.000 Euro an zusätzlicher Corona-Prämie ausgezahlt. Ein Danke gab es da nicht immer. Was treibt ihn trotzdem an, sich seit 30 Jahren für seine Leute stark zu machen? „Es soll nicht so sein: Wir sind die Reichen, die sind die doofen Arbeiter. Es geht uns gut, wir haben erfolgreiche Jahre, gerade auch durch unsere engagierten Mitarbeiter.“ Für Detring haben Unternehmer eine soziale Verantwortung. „Ich setze meine Kraft dafür ein, Leute zu finden, die gerne bei uns arbeiten, die sich wohlfühlen.“



Ehrenpreis etwas Besonderes

Auch für diese Haltung, die sich in konkretem sozialen Handeln ausdrückt, erhielt Lutz Detring den Ehrenpreis für sein Lebenswerk. „Ist schon was Besonderes, so ein Ehrenpreis, und der erste in Bremen. Gibt es sonst ja nur, wenn man schon tot ist“, drückt der Dachdeckermeister die Freude auf seine Weise aus.



Hat sich sein gesellschaftliches Engagement seit den ersten Demos in der Jugend bewahrt: Lutz Detring hier im Gespräch mit einem Bekannten aus alten Tagen: Jürgen Trittin von Bündnis90/Die Grünen.

Die Jury hob in der Laudatio hervor, dass „es ihm immer wieder gelang, als Unternehmer vorbildlich seiner gesellschaftlichen Verantwortung Ausdruck zu verleihen“.

Er engagierte sich viele Jahre als Obermeister für die Dachdecker-Innung, arbeitete ehrenamtlich in der Vollversammlung der Handwerkskammer Bremen mit und gründete gemeinsam mit vier anderen Betrieben den Bremer Dachdecker-Campus. Dort erhalten die Lehrlinge einmal im Monat die zusätzliche Gelegenheit, unter Anleitung ihre praktischen Kenntnisse zu vertiefen.



Die fünf Initiatoren wollen den Dachdecker-Campus schrittweise weiterentwickeln. Mit dabei sind neben Schmidt Dachdecker die vier Betriebe Rolf Könsen Bedachung, Heinrich Strangmann Bedachung, Sascha Apel Dachdeckermeister und Schaaardt-Team.



Die Auszubildenden bei Dachdecker Schmidt erhalten ein gutes Gehalt und viel weitere Unterstützung bis hin zu Deutschunterricht und Begleitung bei Behördengängen.

Fachkräfteausbildung und Integration

Die Lehrlingsausbildung nennt Detring als erstes auf die Frage, was ihm im Rückblick besonders wichtig ist. Hinzu kommt die Integration von Menschen mit Migrationshintergrund. Um beides kümmert er sich seit über 30 Jahren. „Polen-Schmidt“ haben Wettbewerber ihm dafür schon als Schimpfwort hinterhergerufen. Detring hingegen freut sich, dass die erste Generation heute längst zweisprachig ist und jetzt die nächste Generation heranzuführen kann. „Ich habe mehr Glück als Pech beim Personal gehabt“, sagt der Dachdeckermeister rückblickend. Dabei hat er früh erkannt, welches Potenzial es bietet, sich Migranten als Auszubildende zu suchen. Inzwischen arbeiten auch Flüchtlinge aus Syrien im Betrieb.



Ehefrau Anne Detring ist pensionierte Lehrerin und gibt den Mitarbeitern bei Bedarf Deutschunterricht.

Detring zahlt ihnen nicht nur ein gutes Gehalt. Gemeinsam mit seiner Frau Anne kümmert er sich um Behördengänge und Wohnungen für seine Mitarbeiter. Anne Detring, pensionierte Lehrerin, bringt zudem Mitarbeitern kostenlos die deutsche Sprache bei. Auch das ist gelebte Integration.

Detring unterstützt Mitarbeiter in allen Bereichen

Und es ist die Zukunft des größten Bremer Dachdeckerbetriebs mit seinen rund 120 Mitarbeitern, unter denen allein 18 Auszubildende sind. „Arbeit ist genug da, was wir brauchen, sind die richtigen Mitarbeiter“, erklärt Detring. Das sei häufig schwierig, weil gerade die Eltern oft versagen würden und sie ihre Kinder nicht mehr unterstützten. „Wenn die Eltern sich kümmern, gibt es keine Probleme in der Ausbildung“, weiß Detring.

Übernehmen oft und gerne die Rolle der Kümmerer, wenn Mitarbeiter Probleme haben: Lutz Detring und seine Tochter Katrin. Die Dachdeckermeisterin führt den Betrieb gemeinsam mit ihrem Vater.



Und er weiß auch, dass er und seine Tochter Katrin aus diesem Grund immer öfter diese Rolle übernehmen müssen. „Die Führung der Mitarbeiter ist nicht immer einfach.“ Letzte Woche etwa hatte Detring fast jeden Tag ein richtig schwieriges Gespräch. „Das mache ich schon seit 30 Jahren, als das Wort Mitarbeitergespräch noch keiner schreiben konnte.“ Detring ist mit Leib und Seele Dachdecker und Chef.

Maßstäbe gesetzt in der Nachwuchsförderung

Dazu noch einmal die Ehrenpreis-Jury: „In der Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung setzt das Unternehmen Maßstäbe. Das reicht von Fortbildungsangeboten für alle Mitarbeitenden über wöchentliche Theorienachhilfe für Azubis, die erfolgreiche Integration von Geflüchteten mit zusätzlichem Deutschunterricht bis zur Einbindung der Familien der Mitarbeitenden.“



FINANZIERUNGEN FÜR DIE BAUBRANCHE

DIE BESTE FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR IHRE INVESTITION.

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



Thomas Weidmann
Firmenkundenberater

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

thomas.weidmann@fm-leasingpartner.de

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

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



Jörn Bohlen
Firmenkundenberater

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

joern.bohlen@fm-leasingpartner.de

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

- Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

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

Klempner-Meisterkurs 2020 bringt absolute Spitzenleistungen

Fantastische Arbeiten trotz Maskenpflicht: Dachdeckermeisterin Julia Peetz gehörte zu den topmotivierten TeilnehmerInnen im Klempner-Meisterkurs am BBZ Mayen und erzählt, was an diesem Kurs so besonders war.

Julia Peetz ist begeistert vom viermonatigen Klempner-Meisterkurs am BBZ Mayen, den sie als Zweitbeste der insgesamt 16 TeilnehmerInnen absolvierte. „Es war total angenehm mit den Dachdeckern und Klempnern. Wir haben uns untereinander sehr viel geholfen. Und jeder hat sich mit jedem persönlich gut verstanden.“

Neben dem kollegialen Miteinander waren auch die Leistungen herausragend im Vergleich zu den Vorjahren. „Sie können stolz auf sich sein. Wir haben eine Meisterprüfung erlebt, die fantastische Arbeiten und eine nie dagewesene Breite in der Spitze hervorgebracht hat“, sagt Lothar Henzler, Vorsitzender der Meisterprüfungskommission für das Klempnerhandwerk der Handwerkskammer Koblenz.

Hoch motivierte TeilnehmerInnen pushen sich gegenseitig

Wie war das möglich, gerade in Corona-Zeiten mit Maskenpflicht im Unterricht und den Prüfungen? „Von den Dachdeckern waren wir schon die Crème de la Crème. Die drei besten

aus dem jüngsten Meisterkurs der Dachdecker haben direkt den Klempner-Meisterkurs drangehängt. „Wir haben uns ein bisschen gegenseitig hochgeschaukelt, alle Teilnehmer waren sehr motiviert“, berichtet Peetz. Ein Kurs ganz nach ihrem Geschmack, denn von Julia Peetz muss man wissen, dass sie im Jahr 2018 den Bundeswettbewerb der Auszubildenden gewann und beim bereits erwähnten Meisterkurs der Dachdecker einen Top-Abschluss hinlegte.

Highlight kunsth Handwerkliche Ausbildung

Was sich dann im theoretischen Unterricht und vor allem der Praxis zeigte, beeindruckte auch die unterrichtenden Dozenten. „Ein extrem wissbegieriger, ehrgeiziger, sehr guter Jahrgang“, urteilte BBZ-Urgestein Georg Diensberg. Die Teilnehmer verwandelten Dächer, Gauben und Fassaden in wundervolle, kreative Arbeiten. Ein Highlight vor der Prüfung war der Teil der kunsth Handwerklichen Ausbildung. Ein im theoretischen Unterricht von jedem Schüler individuell designter und abgewickelter Gegenstand wurde von der Truppe anschließend gemeinsam in der Praxis gebaut.

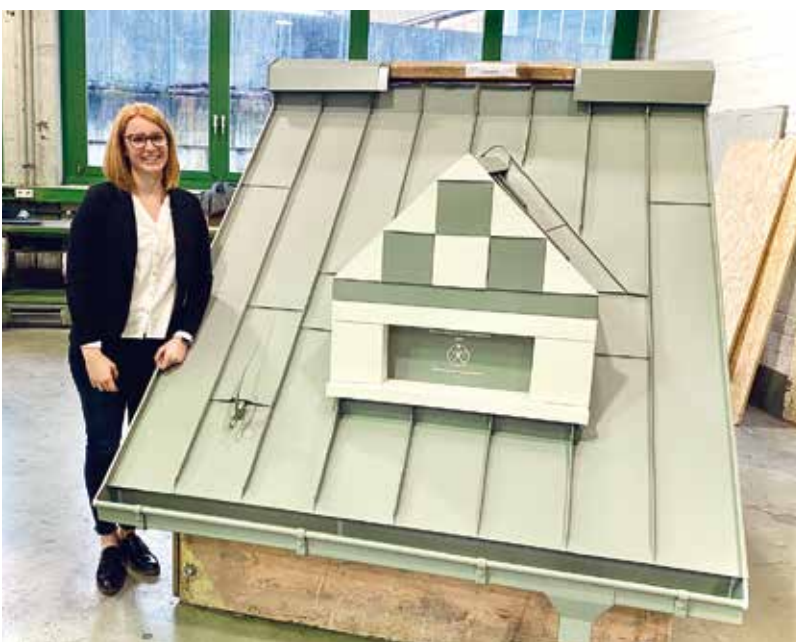
„Alle Teilnehmer waren sehr motiviert.“

Vasen und Rosen: ein Stück schöner als das andere

„Wir haben drei Tage daran gearbeitet. Alles musste stumpf gelötet werden, denn es durfte ja keine Naht von außen zu sehen sein. Das machen wir wahrscheinlich nie wieder, es kann ja kein Mensch so ein Kunsthandwerk bezahlen“, erzählt Peetz, der die Arbeit im Team trotzdem viel Spaß gemacht hat. So entstanden etwa wunderschöne Vasen, Rosen oder Pokale. „Ein Stück ist schöner als das andere“, schwärmt Spengler- und Dachdeckermeister Timo Eberhard. „Die Teilnehmer waren so angetan, dass sie sich kurzerhand entschieden, als Abschiedsgeschenk daraus einen Kalender für uns zu machen. Darüber habe ich mich natürlich sehr gefreut.“

Ergebnisse lassen Klempnerherzen höher schlagen

Auch bei der Prüfung war es der Ehrgeiz der angehenden KlempnermeisterInnen, keine schlichten Dachmodelle, sondern Kunstwerke zu gestalten.



Julia Peetz realisierte als Meisterstück eine Doppelstehfalzdeckung mit eingebundener Satteldachgaube.

Der Prüfungsbeste Matthias Kremer aus Trier

Die Ergebnisse lassen jedes Klempnerherz höher schlagen angesichts der Qualität, die bei Segmentgauben, 3D-Rauten, modernen Schindeln, Rinnenerweiterungen und Rundkehlen gezeigt wurde, meint Eberhard.

Julia Peetz realisierte eine Doppelstehfalzdeckung mit eingebundener Satteldachgaube. Diese enthält einen individuell gestalteten Gaubenspiegel mit Karos und einer Fensterbank. „Die Anforderung war, eine wiedererkennbare, individuelle Gestaltung zu finden. Bei mir ist das Meisterstück gradlinig, ordentlich, plan und vollflächig. Es hat Karos und die zwei Farben Weiß und Grau.“ Das Alu-Material kam von Prefa.

Höchste Konzentration beim Klempnern trotz Maske

Vier Tage arbeitete die Dachdeckermeisterin mit Maske durch, einzig in der Mittagspause konnte sie draußen frische Luft tanken. „Die extreme Konzentration beim Klempnern, das war schon heftig, auch mit dem Zeitdruck. Das erste Mal habe ich in der Mittagspause Wasser getrunken. Zum Schluss waren wir alle körperlich am Ende“, beschreibt Peetz die Meisterprüfung in Corona-Zeiten.

Umso beeindruckender waren die Ergebnisse. Alle TeilnehmerInnen bestanden die Prüfung, „obwohl es gerade im Hinblick auf die Theorie ein großes Gefälle gab“, so Peetz, „aber das haben wir mit gegenseitiger Hilfe aufgefangen.“ Ausbilder Timo Eberhard kann da nur den Hut ziehen. „Ihr habt in schwierigen Zeiten Herausragendes geleistet und gezeigt, was mit Willen und Ehrgeiz zu erreichen ist.“ Die beste Prüfung absolvierte Matthias Kremer mit 94,86 Punkten vor Julia Peetz, die 92,30 Punkte erreichte, und Leonhard Schäfer aus Rüsselsheim, der es auf 90,91 Punkte brachte. Der nächste Klempner-Meisterkurs startet im August 2021 am BBZ Mayen, Anmeldungen sind ab sofort möglich.

Nach zwei Meisterkursen: Julia Peetz freut sich auf die Baustellen

Für Julia Peetz ist das Lernen in den beiden Meisterkursen nach eineinhalb Jahren vorbei. „Ich bin froh, wieder richtig arbeiten zu können. Es hat mir echt gefehlt, meine Kenntnisse draußen in der Praxis umsetzen und vertiefen zu können. Da kann ich noch viel besser werden.“



Im Familienbetrieb Peetz-Bedachungen GmbH in Tübingen möchte sie langsam in eine Führungsrolle hineinwachsen. Zuständig ist sie bereits für die Dachdeckerlehrlinge. „Gerade jetzt bei dem Schlechtwetter sollen sie auch etwas lernen, wenn es nicht auf die Baustelle geht“, erläutert Peetz. Aktuell gibt es im Betrieb eine Auszubildende, sie heißt auch Julia.



FLECK
Dachzubehör!

JETZT NEU

FLECK ROOF SUPER DRY

Granulat zur Trocknung nasser Flachdachbereiche

Mit dem neuen ROOF SUPER DRY von FLECK können Sie ab sofort Reparaturarbeiten am Flachdach auch in stehenden Wasserpfützen durchführen. Das Absorbergranulat legt die zu bearbeitende Fläche innerhalb weniger Minuten trocken und die Arbeit kann beginnen.

JETZT MEHR ERFAHREN!
Das neue ROOF SUPER DRY ist ab sofort über Ihren Fachhändler erhältlich.

FLECK GmbH
Industriest. 12 | 45711 Datteln | T +49 2363 9123-0 | info@fleck-dach.de | fleck-dach.de

Junge Frau erobert die überbetriebliche Dachdeckerausbildung



Beatrice Braun ist Ausbilderin in Lübeck-Blankensee und bundesweit eine der ersten in dieser Männerdomäne. Hier erzählt sie, warum ihr die Arbeit in der Dachdeckerausbildung Spaß macht, was ihr dabei wichtig ist und wie sie mit den jungen Männern zurechtkommt.

Beatrice Braun behauptet von sich, ein eher ruhiger Typ zu sein. Doch wenn die 25-Jährige von ihrer Arbeit spricht, so ist die Begeisterung nicht zu überhören. „Ich habe immer gehofft, hier mal arbeiten zu können“, sagt die Dachdeckermeisterin über das Ausbildungszentrum in Lübeck-Blankensee. „Es freut mich sehr, dass ich nun seit April als Ausbilderin hier tätig bin.“



Früher hat sie selbst auf dem Dach gearbeitet. Heute gibt Dachdeckermeisterin Beatrice Braun ihr Wissen mit voller Energie an die Auszubildenden weiter.

Dabei hatte die Dachdeckerin nach der Meisterprüfung im Jahr 2019 auch die Option, weiter auf dem Dach zu arbeiten, vielleicht sogar einmal einen eigenen Betrieb zu gründen. Doch neben dem ausgeprägten fachlichen Können hat die junge Frau auch eine starke pädagogische Ader. Deshalb bewarb sie sich als Ausbilderin, als drei Stellen in Lübeck-Blankensee ausgeschrieben wurden.

Als einzige Frau die männlichen Lehrlinge anleiten

Braun betrat damit echtes Neuland und nahm die Herausforderung an, als einzige Frau in der Dachdecker/innen-Ausbildung die jungen Lehrlinge, fast ausschließlich Männer, anzuleiten. „Das klappt sehr gut, die Gruppen hören mir zu. Ich bin ein ruhiger Typ und eben kein Mann, bei dem manche Teilnehmer meinen, sich behaupten zu müssen“, erklärt Braun.

Und sie kann auch schnell mal praktisch etwas vorführen, etwa einen eingebundenen Fuß mit Schiefer. „Da sind die Jungs schon beeindruckt.“

Knööv und Können, nennt Braun das, was sie den Teilnehmern in der Dachdecker/innenausbildung beibringen möchte. Knööv ist Plattdeutsch und steht für Kraft.

Überbetriebliche Ausbildung: Praktisch lernen ohne Druck

Die überbetriebliche Ausbildung sieht die Dachdeckermeisterin für die Lehrlinge als einen Ort, wo sie ohne Druck praktisch etwas lernen und ausprobieren können für die Prüfung und die spätere Arbeit.

„Da schaut ihnen kein Geselle über die Schulter. Bei mir sollen und können die Jungs mit jeder Frage kommen, da ist mir keine zu doof“, erläutert Braun. Sie freut sich, wenn mehrmals nachgefragt wird und dann am Ende ein gutes Werkstück herauskommt.

Teilnehmern auf Augenhöhe begegnen

„Ich begegne allen meinen Teilnehmern auf Augenhöhe. Mir ist egal, wo sie herkommen, welchen Schulabschluss sie haben und ob sie eine einfache oder teure Arbeitshose vom Betrieb gestellt bekommen.“ Braun ist dabei nicht nur die einzige Frau im Ausbilder/innen-Team, sondern auch die Jüngste. Aber gerade das finden die Lehrlinge cool. Denn Braun ist nicht wesentlich älter als sie, kann ihnen aber trotzdem eine Menge beibringen. So ist sie auch Vorbild dafür, welche Karrierewege sich im Dachhandwerk bieten.

Ausbilderin reizt vielfältige Aufgaben

Braun gefällt an ihrer Tätigkeit als Ausbilderin die Vielfältigkeit der Aufgaben. Neben der Betreuung der Lehrlinge unterrichtet sie auch im einmal jährlich stattfindenden Meisterkurs.

Die Ausbilderin erholt sich gerne bei Ausflügen mit dem Hund in der Natur.

Und auch inhaltlich wechseln die Bereiche. Braun hat schon zu den Themen Abdichtung, Fassade, Schiefer und Ziegel sowie Holz mit den Azubis gearbeitet. Im Sommer hat sie mit den Lehrlingen die Prüfungsstücke im Bereich Steildach vorbereitet. „Mir ist wichtig, dass sie verstehen, was sie da machen. Von der Lattweitenberechnung bis zur Reihenfolge, in der die Arbeitsschritte sinnvollerweise ausgeführt werden“, erklärt Braun. Natürlich zeigt sie auch gerne die kleinen Kniffe und Tricks, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Start als Reetdachdeckerin bei drei Grad und Nieselregen

Zum Beruf ist die Dachdeckermeisterin gekommen, weil sie schon als Kind von schönen Häusern, Holz und vor allem Reetdächern fasziniert war. „So etwas habe ich bei unseren Familienurlaube in Dänemark gesehen.“ Also bewarb sie sich als Reetdachdeckerin. „Da hat mich die Frau von meinem späteren Chef zurückgerufen und gefragt, ob ich am nächsten Tag mit einem Praktikum beginnen wolle“, erinnert sich Braun.

Sie sagte spontan zu und stand an einem Dezembertag bei drei Grad und Nieselregen auf einem großen Bauernhaus. Doch auch nach diesem herausfordernden Start freute sie sich auf den nächsten Arbeitstag. „Da habe ich gemerkt, das ist der richtige Job für mich!“, lacht Braun.

Auch der Chef war begeistert. Nach dem neunmonatigen Praktikum folgte eine verkürzte Lehre und dann vor der Meisterschule ein viermonatiger Abstecher ins Ausland – Work and Travel auf Hawaii. „Danach habe ich den Betrieb gewechselt, um bei einem ‚normalen‘ Dachdecker auch alle anderen Bereiche neben Reet praktisch weiter zu vertiefen.“

Abschalten mit dem Hund im Wald oder am Meer

Doch erst jetzt als Ausbilderin ist Braun wirklich angekommen und macht genau das, was sie will. Immer dabei ist ihr Hund, der während der Arbeit im Aufenthaltsraum liegen darf. Mit ihm ist sie in der Freizeit gerne draußen in Feld und Wald unterwegs. „Am besten dort, wo man keine Seele mehr trifft“, sagt die 25-Jährige. Dort und auch am Meer tankt sie auf für ihren neuen, herausfordernden Job in der Dachdecker/innen-Ausbildung.



KLOBER

Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

- Standardmäßig wärmegeklämt
- Herausragende Abflusswerte
- Geringer Lagerbedarf
- Schnelle & sichere Verarbeitung

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren Vertriebsberater oder besuchen Sie kloeber.de

KLOBER
QUALITÄT &
INNOVATION
SEIT 1960

Neue Lichtkuppel ergänzt Flachdach-Sortiment von Velux



Mit der neuen Velux Lichtkuppel bietet der Dachfensterhersteller erstmals eine Produktlösung speziell für nicht bewohnte, unbeheizte Gebäude mit flachem Dach an. Es ist die optimale Lösung, um Räume wie Garagen, Werkstätten oder Lager Räume über das Flachdach mit mehr Tageslicht und frischer Luft zu versorgen.

Text und Bilder: Velux Deutschland GmbH

Auch in Werkstätten und Lagerhallen werden Tageslicht und frische Luft benötigt. So lassen sich die Aufenthalts- und Arbeitsbedingungen verbessern und die Nutzung von Kunstlicht verringern“, erklärt Oliver Steinfatt, Leiter Produktmanagement bei Velux Deutschland.

Die neue Velux Lichtkuppel bildet eine passende und preislich attraktive Lösung für die dortigen Ansprüche, die sich gleichzeitig durch Robustheit und Haltbarkeit auszeichnet.

Mit zehn Jahren Herstellergarantie auf Basis- und Oberelemente setzt Velux einen neuen Standard für diese Produktkategorie.

Die Lichtkuppel ist erhältlich in neun verschiedenen Größen von 60 x 60 cm bis 150 x 150 cm. Zudem können Bauherren zwischen einem zwei- oder dreischaligen Oberelement aus Acryl sowie einem feststehenden oder öffnbaren Basiselement inklusive 230 Volt-Motor und Aufsetzkranz in unterschiedlichen Höhen wählen.

Die Lichtkuppel ist auch in einer öffnbaren Ausführung erhältlich. Mit dem als Einbauzubehör erhältlichen Durchsturzgitter erfüllt sie zudem die Anforderungen an permanente Durchsturzsicherheit nach GS-Bau-18.



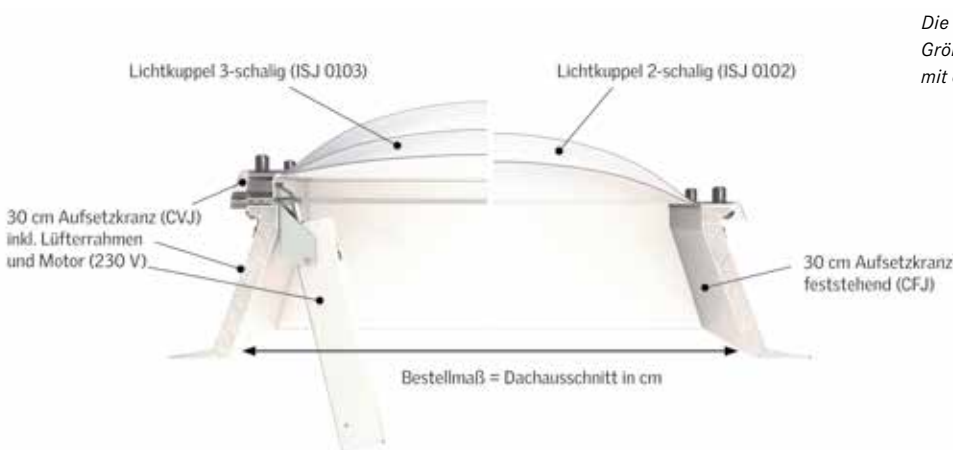


Die Velux Lichtkuppel ist in opaler Ausführung mit einem feststehenden oder öffnenbaren Aufsetzkranz aus PVC-Material erhältlich.

Alle Bestandteile sind vorgefertigt und aufeinander abgestimmt. So lässt sich die Velux Lichtkuppel einfach und sicher in Dächern mit 0° bis 15° Neigung montieren. Mit dem als Einbauzubehör erhältlichen Durchsturzgitter erfüllt sie zudem die Anforderungen nach GS-Bau-18 an permanente Durchsturz-sicherheit.

Weitere Informationen unter www.velux.de.

Mit der Lichtkuppel ergänzt Velux sein Flachdach-Sortiment – bestehend aus den Flachdachfenstern Kuppel, Flach-Glas und Konvex-Glas – um eine Variante für unbeheizte Räume. Velux Lichtkuppeln sind ab sofort über den Fachhandel bestellbar, die Lieferzeit beträgt fünf Arbeitstage. Für das Jahr 2021 plant Velux bereits Sortimentserweiterungen.



Die Lichtkuppel ist erhältlich in neun verschiedenen Größen von 60 x 60 cm bis 150 x 150 cm, jeweils mit einem zwei- oder dreischaligen Oberelement.

Dachdeckerin wechselt nach dem Meister in die Bedachungsindustrie

Sabrina Alena Jung ist Dachdeckermeisterin aus Leidenschaft – und arbeitet in der Industrie. Die 23-Jährige berichtet, was ihr am neuen Job gefällt und warum sie Dachdeckerin und nicht Tierärztin geworden ist.

Warum sie Dachdeckerin geworden ist, weiß sie genau: „Ich mache einfach das, was mir Freude macht und worin ich gut bin“, sagt Sabrina Jung, 23-jährige Dachdeckermeisterin aus Lübeck und Zweite des Leistungswettbewerbs des Dachdeckerhandwerks Schleswig-Holstein. Aktuell arbeitet sie als erste Inhouse-Technikerin bei der Firma Carlisle, einem der führenden Hersteller für EPDM-Dachabdichtungsbahnen. Ihrem Handwerk fühlt sie sich treu verbunden. „Mein Herz schlägt einfach für die Dachdeckerei“, sagt sie.

Erste Idee: Spezialisierungen des Dachhandwerks praktisch vertiefen

Nach ihrer erfolgreich absolvierten Meisterprüfung wollte Jung eigentlich quer durch Deutschland reisen und in verschiedenen Betrieben arbeiten, um die vielen Spezialisierungen ihres Handwerks zu lernen und weiter zu perfektionieren. „Es gibt so viele tolle alte Handwerkskünste: die Arbeit mit Reet, Schiefer oder Biberdachziegeln, die Konstruktion und das Eindecken von Fledermausgauben. Aber dann kam es ganz anders als geplant“, sagt sie lachend.

Etwas Neues ausprobieren: Dachdeckerin als Inhouse-Technikerin

Sie bekam einen Anruf ihres ehemaligen Meister-schul-Dozenten Thomas Schneider, der mittlerweile als Leiter der Anwendungstechnik bei Carlisle arbeitete und der sie für eine neu geschaffene Stelle als Inhouse-Technikerin gewinnen wollte. „Noch mal etwas ganz Neues auszuprobieren, das hat mich sehr gereizt“, erklärt sie. „Ich habe also ein Vorstellungsgespräch vereinbart, mir das Unternehmen angeschaut – und es fühlte sich einfach richtig an. Also habe ich diese Chance genutzt.“



Und was sagen heute ihre Kunden? „Die meisten finden es ziemlich cool, mit einer Dachdeckermeisterin zu tun zu haben. Aktuell kümmere ich mich vor allem um unser Reklamationsmanagement und die technische Beratung. Da rufen oft Dachdecker und Zimmerer an, die unsere Abdichtbahnen verlegen. Wenn diese Zunftkollegen merken, dass ich eine von ihnen bin und weiß, wovon ich spreche, haben wir meist direkt einen Draht zueinander. Das macht mir großen Spaß!“

Fotoshooting für Artikel in den Magazinen für Mitarbeiter und Verarbeiter von Carlisle.



Engagement in der Initiative Zukunft Dachdecker

Ihre Kollegen aus dem Handwerk haben Sabrina Jungs Entscheidung, in die Industrie zu wechseln, mit weitaus gemischteren Gefühlen aufgenommen, erzählt die junge Frau. „Viele haben mir zwar Glück gewünscht, fanden aber, dass ich eigentlich raus aufs Dach gehöre, nicht in ein Büro“, sagt sie. „Aber wer weiß, was die Zukunft noch für mich bereithält.“ Jetzt möchte die junge Frau, die sich neben ihrem Beruf auch noch in der Initiative „Zukunft Dachdecker – Schleswig-Holstein“ der Jugendorganisation des Landesinnungsverbandes engagiert, aber erstmal „richtig gut werden in meinem Job bei Carlisle, in jeder Hinsicht. Ich will meine Aufgaben gut und mit Freude erledigen – alles Weitere wird sich zeigen.“

Sabrina Jung wollte zuerst Tierärztin werden

Dass Jung überhaupt Dachdeckerin geworden ist, war keineswegs vorgezeichnet. Eigentlich wollte sie Tierärztin werden. „Ich bin auf dem Land groß geworden, liebe Tiere und die Natur. Schon als Kind habe ich meinem Papa immer geholfen, kleine Ställe für die Tiere zu bauen. Vielleicht wurde mir die handwerkliche Begabung also doch in die Wiege gelegt. Meine Leidenschaft galt aber vorrangig den Tieren“, erinnert sie sich.



Auszeichnung als zweitbeste Auszubildende in Schleswig-Holstein mit dem Obermeister der Innung Kiel/Plön, Rainer Edier, (links) und Landeslehrlingswart Maik Kraushaar.

Wartezeit auf Studienplatz für Praktikum als Dachdeckerin genutzt

Allein der Tatsache, dass sie für den Studienplatz erst einmal sechs Wartesemester hätte überbrücken müssen, ist es zu verdanken, dass sie schließlich ein Praktikum bei einem benachbarten Dachdeckerbetrieb absolvierte und dort ihre Bestimmung fand. „Nach zwei Wochen im Betrieb von Thomas Eissing in Reinfeld war mir klar: Das macht mir Spaß, das will ich lernen! Ich habe mich sofort wohlfühlt – mit den Kollegen, aber auch auf dem Dach. Da gab es gar nicht mehr viel zu überlegen.“

Nicht einmal die freundliche Warnung ihres Vaters, seines Zeichens selbst Dachdeckermeister, konnte sie vom Gegenteil überzeugen. „Er gab zu bedenken, dass es nicht immer so schön warm und sonnig sein wird wie in diesem Herbst nach meinem Abitur. Aber Wind und Wetter machen mir nichts aus. Das gehört eben dazu!“

Respekt und Anerkennung von Arbeitskollegen

Das oft bemühte Klischee einer Frau in einer Männerdomäne sieht Sabrina Jung übrigens gelassen: „Klar, in der Ausbildung gab es schon mal doofe Sprüche von männlichen Mitlernenden, aber das waren ja fast noch kleine Jungs“, sagt sie. Mit ihren Arbeitskollegen hatte sie jedenfalls nie Probleme, im Gegenteil.

„Die meisten haben immer viel Anerkennung gezeigt für das, was ich mache und was ich kann. Späße zu machen, gehört trotzdem dazu, aber immer respektvoll und freundschaftlich. Außerdem kann ich da ganz gut mithalten“, schmunzelt sie. Das gilt auch für ihr fundiertes Know-how, das Sabrina Jung jetzt bei der technischen Beratung der Dachdecker und Zimmerer zugutekommt.

Spaß ist bei Sabrina Jung immer mit dabei, bei der Arbeit und hier im Meisterkurs.



Liegender Dachstuhl macht's möglich: Fabrikantenvilla wird Doppelhaus

Umbau statt Abriss: Wie eine Villa aus den 1920er Jahren vom Einfamilienhaus in ein modernes Doppelhaus verwandelt wird. Die Schaaf GmbH übernahm bei diesem bemerkenswerten Sanierungsprojekt die Holzarbeiten von den neuen Treppen bis zum liegenden Dachstuhl sowie die Eindeckung des Biberdachs inklusive der Klempnerarbeiten an den Gauben.

Die alte Villa verfügte vor der Sanierung über ein Vollgeschoss und zwei Dachgeschosse unter einem steilen Dach. Der noch ungenutzte Spitzboden wird jetzt als liegender Dachstuhl zur Galerie ausgebaut. Die Gesamtfläche der Fabrikantenvilla von bisher 150 Quadratmetern auf zwei Geschossen wird nun auf zwei Wohnungen zu 96 und 122 Quadratmetern auf drei Geschossen verteilt.

Architekt und Bauherr legen dabei großen Wert auf den Erhalt alter, originaler Bauelemente – und kombinieren sie mit neuen Elementen zu einem modernen Wohnraum. Die Schaaf GmbH begleitet den Umbau seit gut einem Jahr und übernimmt innen und außen alle Holzarbeiten sowie das Biberdach.

Neuer liegender Dachstuhl erhöht die Wohnfläche

Der erste Schwerpunkt der Arbeiten für die Schaaf GmbH liegt im Bereich Holzbau. Dabei bringt die Aufteilung der Villa in ein modernes Doppelhaus einige Herausforderungen mit sich. Es sind viele konstruktive Arbeiten notwendig, die tief in die ursprüngliche Bausubstanz eingreifen. So wurde vom Maurer extra eine neue, senkrechte Gebäudetrennwand aus Kalksand-



Zahlreiche Deckenbalken unterhalb des neuen liegenden Dachstuhls mussten ausgetauscht werden.

stein realisiert. „Die große, zentrale Eichentreppe mussten wir entfernen. Dafür galt es, neue Zugänge zu den beiden Wohneinheiten zu schaffen und mehrere neue Treppen einzubauen“, erklärt Projektleiter und Zimmerermeister Albrecht Schaaf.

„Unsere Aufgabe war außerdem, aus einem ehemaligen stehenden nun einen liegenden Dachstuhl zu machen, damit die oberen Etagen möglichst uneingeschränkt nutzbar sind“, so Schaaf weiter. Dafür wurden von Giebel zu Giebel, links und rechts über den Außenwänden, auch zwei Stahlträger HEB 180 eingebracht. Sie tragen nun die Last des Dachstuhls. Außerdem mussten zahlreiche Deckenbalken ausgetauscht werden, da sie teilweise durch eingedrungene Feuchtigkeit beschädigt waren.



Der Architekt setzte sich für den Erhalt originaler Bauelemente wie Schiebetüren oder Fußböden ein bei dieser auch im Inneren umfangreichen Villasanierung.

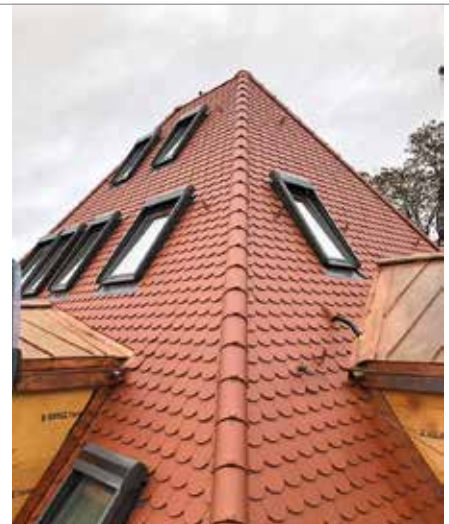
Das gesamte Dach wurde neu mit Biberschwanz-Dachziegeln eingedeckt, allein die Gauben haben klassische Kupferdächer erhalten.

Biberschwanz und Kupfer: viel zu tun für Dachdecker und Klempner

Neben den Zimmerern haben auch die Dachdecker und Klempner der Firma Schaaf ihren Anteil am Umbau der alten Villa: „Wir haben zwei von vier bestehenden Gauben vergrößert, 14 neue Dachfenster eingebaut und das gesamte Dach neu mit Biberschwanz-Dachziegeln eingedeckt“, berichtet Albrecht Schaaf. Einzig die Dächer der Gauben kommen ohne Ziegel aus: Sie haben klassische, geschmackvolle Kupferdächer bekommen.

Außerdem nutzten die Eigentümer die Sanierung, um die Fabrikantenvilla auch energetisch zu optimieren. „Wir arbeiten dabei, wann immer möglich, mit ökologischen Baustoffen. So haben wir auch bei diesem Projekt eine Holzweichfaserdämmung von 140 Millimetern zwischen den Sparren und 80 Millimetern als Aufsparrendämmung verarbeitet“, erklärt Albrecht Schaaf. „Dieses Material hat viele Vorteile, unter anderem einen hervorragenden Schallschutz und eine deutlich bessere Wärmespeicherfähigkeit als viele mineralische Baustoffe.“

Die Dämmung, die Ziegel und die Dachfenster lieferte die Dachdecker-Einkauf Süd, in der die Schaaf GmbH Mitgliedsbetrieb ist. „Die Dachdecker-Einkauf Süd hat die Fenster sogar speziell beschriftet, was den Einbau beschleunigt hat. Und das war gut.“



So konnten wir mithilfe eines Kranes sowie guter Vorplanung und Organisation vor Ort die 15 Fenster an einem einzigen Tag setzen“, erläutert Juniorchef Hanna Schaaf.

Bemerkenswert: Renovierung und Umbau statt Abriss

Für Albrecht Schaaf ist bei diesem Sanierungsprojekt eine Sache besonders bemerkenswert: „Das Haus steht nicht unter Denkmalschutz. In der heutigen Zeit wird so ein altes Gebäude meist plattgemacht und etwas Neues gebaut. Das ist oft günstiger als eine Renovierung oder ein so grundlegender Umbau.“ Doch hier ist das anders: Die drei Erben wollten die Villa im Familienbesitz behalten. „Damit sich Mieter dafür finden, lassen sie ihr Elternhaus nun aufwendig umgestalten inklusive liegendem Dachstuhl. Sowas finde ich toll“, schwärmt der erfahrene Zimmerer. Auch, dass sich der Architekt so für den Erhalt alter Bauelemente wie Schiebetüren oder Original-Fußböden einsetzt, begeistert ihn.

Und natürlich freut ihn auch, dass er und seine Kollegen an diesem Schmuckstück mitwirken dürfen. Dabei arbeiten sie nicht einfach die Aufgaben des Planers ab, sondern werden aktiv mit eingebunden: „Unsere Expertise wird sehr geschätzt. Wir werden – wie übrigens alle Gewerke – immer auf dem Laufenden gehalten und oft nach unserer fachlichen Meinung gefragt. Jeder auf der Baustelle bringt so sein Wissen und seine Erfahrung ein. Das ist echte Zusammenarbeit und so kommen wir gemeinsam zum besten Ergebnis“, ist sich Albrecht Schaaf sicher.

„Gute Arbeit spricht sich herum“

Ein Abschluss der Arbeiten ist für das Frühjahr 2021 geplant. „Bei so einem wertvollen Objekt wie der alten Villa, bei dem Wert auf historische Details gelegt wird, dauern viele Arbeiten einfach etwas länger. Wir haben das Glück, dass die Bauherren allen am Umbau Beteiligten großes Vertrauen entgegenbringen und uns ohne Zeitdruck, dafür aber mit Sorgfalt und Liebe zum Detail unsere Arbeit machen lassen“, so Albrecht Schaaf. Eine Tatsache, die er sehr zu schätzen weiß. Er ist sich sicher: „Gute Arbeit lohnt sich immer, spricht sich herum und bringt dann auch neue Aufträge – wie diese ungewöhnliche Villasanierung.“

Bei diesem Projekt verarbeitete das Team der Schaaf GmbH eine Holzweichfaserdämmung von 140 Millimetern zwischen den Sparren und 80 Millimetern als Aufsparrendämmung.

Hobby als Ventil: Möbelunikate aus Massivholz



Mit dem Beruf des Dachdeckers verdient Davor Obradovic sein Geld für sich und seine vierköpfige Familie. Der Bau von Möbelunikaten aus Massivholz ist sein Ventil nach Feierabend.

Auf seinen Feuertisch ist Davor Obradovic besonders stolz.

In dem Moment, als ich einen Bekannten in seiner coolen Dachdeckerkluft traf, war für mich klar, das ist mein Beruf!", erinnert sich Davor Obradovic aus der Nähe von Bielefeld. Und noch in der Schulzeit befasste er sich immer intensiver mit diesem Handwerk. „Je mehr ich mich mit dem Beruf befasst habe, desto begeisterter war ich.“

Dachdecker hat was von Freiheit und Abenteuer

Was sagten denn seine Eltern damals dazu, dass der Sohnemann eine Karriere ganz oben starten wollte? „Meine Mutter war eigentlich einfach froh, dass ich einen Ausbildungsplatz hatte“, lacht er.



Und er gibt zu, dass der Dachdeckerberuf für ihn bis heute ein bisschen den Beigeschmack von Freiheit und Abenteuer hat. Im Gespräch mit Davor Obradovic wird schnell klar: Der Mann liebt (und lebt) seinen Beruf wirklich.

Daran hat sich auch nichts geändert seit einer Baustelle an den eigenen vier Wänden vor gut zwei Jahren. „Wir haben da ein größeres Umbauprojekt an unserem Haus gehabt“, so der Dachdecker-Obradovic. „Nach der Fertigstellung standen wir im Garten und dachten, dass uns nun eigentlich nur noch eine schöne Massivholz-Gartenbank fehlt.“

Massivholz-Gartenbank als erstes Schreinerobjekt

Für Davor Obradovic war das so etwas wie der Zündfunke. Nach Feierabend suchte er im Internet und fand schnell ein YouTube-Video zum Bau einer dreisitzigen Massivholz-Gartenbank. Genau an der wollte er sich versuchen, denn das, was Bau- und Gartenmärkte zu bieten hatten, war „einfach nur einfach“, so Obradovic.

Der Versuch ist geglückt: Die ganze Familie war vom Ergebnis so begeistert, dass gleich noch ein Tisch und zwei Stühle auf der To-Do-Liste des dachdeckenden Hobbyschreiners und -designers hinzukamen. Bei Davor Obradovic stieg die Holz-Fieberkurve steil an. „Über unserer Garage war noch der Speicherraum frei“, erzählt er und lacht. „Das heißt, eigentlich war er gar nicht frei, sondern eine beliebte Abstellkammer.“ Der Dachspeicher war erst wieder leer, nachdem die dritte Container-Mulde gut gefüllt zum Wertstoffhof ging.

Nach der Dachdeckerarbeit ist Obradovics „Arbeitsplatz“ die Schreinerwerkstatt zuhause.

Passt sehr schön zu den Pflanzen: der gemaserte Holzkelch.



Text: Harald Friedrich, Bilder: privat



Wenn er Säge, Hobel, Fräse und Schleifmaschine einschaltet, schaltet er ab.

Feine Werkstatt im Dachboden des eigenen Hauses

Nach und nach richtete Dachdecker Obradovic hier seine Schreinerwerkstatt ein, in der er semiprofessionell arbeiten konnte: Der Holzwurm hatte ihn infiziert. Kaum ein Feierabend vergeht, an dem er nicht – noch in Dachdeckerarbeitskleidung – direkt in seine Holzwerkstatt geht, „manchmal sogar, ohne vorher zu Abend zu essen“. Für Obradovic ist das ein Ausgleich zu seiner Alltagsarbeit. Abschalten per Einschalten von Kreis- und Kappsäge, Hobel und Oberfräse.

Komponieren und Bauen mit Holz

Was dann in praktisch jeder freien Minute entsteht, dürfte auch so manchem gelernten Schreiner oder studierten Designer ein „Oh“ und „Na, hallo“ entlocken und ist auf seinem Instagram-Account @woodciller (= Holzfäller) zu bestaunen. Aus dem ehemaligen Speicherraum ist eine Designer- und Schreinerwerkstatt geworden.

Gab es auch eine Hobby-Zeit vor der Holz-Zeit? „Klar, da habe ich zum Abschalten Musikstücke am PC komponiert“, berichtet Obradovic, als wäre das schon in einem anderen Leben gewesen. „Beim Arbeiten mit Holz vereine ich eigentlich beide Interessen – ich komponiere etwas und baue es dann.“

Vorzeigeobjekt Feuertisch ist der Stolz der ganzen Familie

„Respekt übrigens an meine Frau“, gibt er ganz offen zu. „Ich hatte ihr gestanden, dass ich eine neue Liebe gefunden habe – Holz“, lacht er. Seine Frau weiß, dass er hier ein gutes Ventil zu seiner Arbeit als Dachdecker gesucht und gefunden hat. Und sie kann sich auch über die Realisierung seiner Ideen ganz praktisch mitfreuen. Auf seinen „Feuertisch“ ist die ganze Familie stolz. Bis heute ist der rustikale Tisch mit zentraler Feuer- und Grillstelle Obradovics Vorzeigeobjekt. Außerdem ist der Holzwurm offenbar bereits auf seinen vierjährigen Sohn übergesprungen: „Der hat in meiner Werkstatt auch schon seine kleine Heimwerkerecke eingerichtet.“

ADVERTORIAL

Produktneuheit bei FLECK:

ROOF SUPER DRY zur lokalen Express-Trocknung von Flachdachbereichen

Neues Absorbergranulat ermöglicht Reparaturarbeiten auch bei stehendem Wasser

Die FLECK GmbH stellt ihre erste Produktneuheit für 2021 vor: ROOF SUPER DRY. Mit dem neuen Absorbergranulat können Reparaturarbeiten am Flachdach auch bei problematisch zu beseitigenden Wasserpfützen erfolgen. Das leicht und sparsam zu dosierende Trocknungspulver wird dann zum Beispiel kreisförmig um den zu bearbeitenden Arbeitsbereich direkt in das Wasser gestreut.



Entsorgung erfolgt über den Hausmüll

Das ROOF SUPER DRY ist in einer wiederverschließbaren Dose erhältlich und kann einfach auf jedes Dach mitgeführt werden. Eine Dose (ca. ein Liter Inhalt) absorbiert problemlos 200 Liter Wasser. Somit ist man für jede Dachsituation gut gerüstet. Nach Fertigstellung der Reparaturarbeiten können die Gel-Reste über den Hausmüll entsorgt werden. Weitere Informationen zum Produkt erhalten Sie unter fleck-dach.de/roof-super-dry oder direkt bei Ihrem Fachhändler.

Damm aus stabilem Gel hält nachströmendes Wasser ab

Das Granulat aktiviert sich, sobald es in die Wasserpfütze gestreut wird. Innerhalb von drei bis fünf Minuten quillt es bis zum circa 200-fachen seines Eigenvolumens auf und bildet einen festen Damm aus Gel, der nachströmendes Wasser abhält.

Einfache Montage trotz Wasserstau möglich

Mit dem neuen ROOF SUPER DRY können viele nachträgliche Arbeiten auf dem Flachdach, wie das Einsetzen eines FLECK Flachdach-Gullys, die Installation eines Flachdach-Schwannenhalses oder die Montage eines FLECK 4 in 1 Flachdachlüfters schnell und kostengünstig erfolgen – ohne zuvor die gesamte Dachfläche trocknen zu müssen.



Das neue ROOF SUPER DRY ermöglicht eine Vielzahl an Reparaturarbeiten am Flachdach, wie zum Beispiel das Einsetzen eines 4 in 1 Flachdachlüfters, auch bei stehendem Wasserpfützen durchzuführen.

Neues Reetdach für 200 Jahre altes Bauernhaus

Reetdach trifft Klinker: Das Oldenburger Alt-Neu-Projekt Köterhof sorgt für Aufsehen. Der Betrieb Thormählen hat ein denkmalgeschütztes Bauernhaus mit vielen Besonderheiten eingedeckt.

Es war kein einfaches Unterfangen, eine Verbindung von alt und neu baulich zu verwirklichen. Im Fokus stand die Erneuerung eines über 200 Jahre alten Reetdachs mit dem darunterliegenden Gebälk. Zudem galt es, das direkt angrenzende, moderne Klinkergebäude zu decken. Dabei musste der hohe Anspruch der Bauherren mit den Auflagen des Denkmalschutzes unter einen Hut gebracht werden. Noch dazu wurde dieses Oldenburger Alt-Neu-Projekt an der zentralen Donnerschweer Straße kontrovers öffentlich diskutiert.

Gebäudeensemble mit Reetdach als bauliche Herausforderung

Eine Herausforderung ganz nach dem Geschmack der Thormählen GmbH aus Elsfleth. „Neben allen Arbeiten rund um Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik haben unsere Mitarbeiter das Reetdachhandwerk von der Pike auf gelernt und bauen auf über vier Jahrzehnte Erfahrung in diesem Metier“, sagt Geschäftsführer Jens-Uwe Thormählen, selbst Dachdecker-, Zimmerer- und Klempnermeister. Das Zusammenfügen von modernem Bürogebäude, eingedeckt mit Keramikplatte grau-schwarz-reduziert, und einem historischen Bauernhaus aus dem Jahr 1807 mit Reetdach ist somit auch auf beispielhafte Weise gelungen.

Giebelspitzen mit Holzfenstern nach ursprünglichen Mustern

Bevor das Reetdach jedoch eingedeckt werden konnte, musste die Unterkonstruktion akribisch vorbereitet werden.



Mit viel Können und Spaß bei der Arbeit, die Reetdachdecker der Thormählen GmbH.

Weil die alten Balken des denkmalgeschützten Objektes marode waren, kamen sie für die Neudeckung nicht in Frage. Sie wurden aber am neuen Dachstuhl symbolisch eingefügt und an die Dachbalken angeschraubt. Die Giebelspitzen mit den kleinen Holzfenstern erstellte ein Mitarbeiter der Thormählen GmbH gemäß dem ursprünglichen Muster exakt neu und sorgte dafür, dass vom historischen Stil des Köterhofs so viel wie möglich erhalten bleibt.

Viel Liebe zum historischen Detail

„Die ganze Arbeit hier erfordert viel Liebe zum Detail“, sagt Polier Renè Gottberg. „Wir versuchen, die historische Ansicht möglichst genau nachzubilden.“ Bis zu acht Fachhandwerker waren diesen Sommer kontinuierlich auf dem Dach im Einsatz. Allein die Arbeiten am Reetdach mit einer Stärke von 30–40 Zentimetern dauerten rund sechs Wochen.



Gearbeitet wurde nur bei trockenem Wetter, denn das Reet darf beim Verlegen auf keinen Fall feucht werden. Man merkte den jungen Dachhandwerkern ihren Respekt vor dem geschichtsträchtigen Objekt an, das volle Konzentration bei der fachgerechten Ausführung verlangte.

Der unter Denkmalschutz stehende ehemalige Köterhof bekam ein neues Reetdach und wurde optisch elegant mit dem Neubau verbunden.



Mit 3.400 Bündeln Reet wurde das Dach des über 200 Jahre alten Bauwerks saniert.

Schwere Reetbunde und sommerliche Hitze

Die 1,70 Meter langen Reetbunde wiegen jeweils rund fünf Kilogramm und auch die sommerliche Hitze machte den Dachdeckern oft zu schaffen. Immer wieder bewunderten Oldenburger Passanten die „Jungs auf dem Dach“, die mit Reet einen Naturbaustoff verarbeiten, der für gutes Wohnklima sorgt, 40 Jahre oben bleiben kann und danach vollkompostierbar ist. Die Eindeckung erfolgte Bund für Bund mit Augenmaß, von unten nach oben auf den Dachlatten. „Zunächst wird grob aufgelegt und dann nachgeklopft. Insgesamt verlegen wir hier 3.400 Bund Reet“, berichtet Dachdecker Joshua Müller.

Reetbunde werden auf das Dach „genäht“

Die Handwerker bewegen sich auf zwischen den Bündeln eingesteckten kurzen Leitern und arbeiten mit Reetschneider, Strohschneider und ganz oben mit dem Dachmesser. Nach dem Auflegen werden die 1,70 Meter langen Bunde mit Draht verknüpft. Dazu wird der Draht eingefädelt, durchgesteckt und von einer Rundnadel übernommen. „Mit der krummen und der geraden Nadel wird das Reet mit Draht quasi auf die Dachlatten ‚genäht‘. Der Knecht aus Holz dient dazu, das Naturmaterial nach unten zu drücken. Mit dem ‚Treiber‘ wird das Reet letztendlich festgeklopft“, erklärt Marc Johannesmann, dem die Arbeit auf dem Reetdach sichtlich Spaß macht. Oben und unten am Dachabschluss werden dann engmaschige Gitter angebracht, damit keine Tiere eindringen oder dort nisten können.

Ein besonderes Projekt: Reetdach mit Anbindung zum Neubau

Renè Goldberg meint, dass auf dieser Baustelle vieles anders ist als sonst bei Reetdächern: „Für gewöhnlich bist du allein auf weiter Flur mit dem Reetdach beschäftigt. Durch die direkte Anbindung des alten Gebäudes an den Neubau und durch die neue Innenkonstruktion des historischen Objektes gilt es hier, sich mit vielen anderen Gewerken zu arrangieren. Das verlangt oft Fingerspitzengefühl und diplomatisches Geschick.“

Die geprüfte Materialqualität ist wichtig

Wichtig für eine lange Lebensdauer des Reetdaches ist die Materialqualität. „Hier zählt auch das Vertrauen zum Fach-



Mit krummer und gerader Nadel wird das Reet befestigt.

großhandel, um von den verschiedenartigen Reetsorten qualitativ beste Ware mit langer Lebensdauer zu erhalten“, sagt Geschäftsführer Thormählen. Ulf Schröder, zuständig für Reetprodukte bei der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG (DENW) in Weyhe bei Bremen erklärt dazu, dass „ausschließlich geprüftes, zertifiziertes und optimal eingelagertes Reet zur Auslieferung kommt. Für uns ist die sorgfältige Auswahl unserer Produzenten von vornherein oberstes Gebot.“

Prüfung der Reetbunde erfolgt durch unabhängige Experten

Für dieses Projekt kam das Reet aus Ungarn, geprüft vom Reetdachspezialisten Professor Gunter Schlechte sowie von der Materialprüfungsanstalt in Bremen. Dabei wurden aus der Gesamtlieferung 15 Reetbunde genau unter die Lupe genommen hinsichtlich Stärke und Beschaffenheit des Materials, insbesondere nach der Trocknung. Ulf Schröder: „Für unsere Mitgliedsbetriebe ist entscheidend, dass sie den Materialanforderungen entsprechende Produkte der Güteklasse I/II, sehr empfehlenswert, von uns erhalten, um das auch im Angebot an den Kunden dokumentieren zu können.“

Das für dieses Bauernhausprojekt ausgelieferte Reet ist nach der Prüfung für Kulturdenkmäler in Niedersachsen zertifiziert und damit uneingeschränkt verwendbar. „Ebenso konnten wir im Angebot bestätigen, dass die Ware ausdrücklich von der Denkmalschutzbehörde empfohlen wird“, erklärt Schröder. Seitens der DENW wird klar dokumentiert, dass die Aufbereitung des Dachmaterials nach Richtlinien des Produktdatenblattes „Reet“ erfolgt ist.

Reetdachspezialisten sind bundesweit im Einsatz

Firmenchef Jens-Uwe Thormählen resümiert: „Wenn es in Oldenburg auch viel Für und Wider zu diesem Alt-Neu-Projekt gab, so haben unsere Reetdachdecker jedoch beste Arbeit geleistet. Die hohe Qualität unserer Reetdächer ist nicht nur regional bekannt. Von den Alpen bis zu den ostfriesischen Inseln setzen anspruchsvolle Bauherren auf unsere langjährige Kompetenz und unser besonderes Know-how bei Neudach, Ausbesserung und dem Einbau nachträglicher Gauben.“

Apple Watch gewinnen!



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

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

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 11. Juni 2021.
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/2020) hat Ute Göbel vom Dachdeckermeisterbetrieb Göbel GmbH aus Vallendar richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch, die ihr Niederlassungsleiter Carsten Peters von der DEG Koblenz überreicht hat.

Herzlichen Glückwunsch!

 Folge uns auf
www.facebook.com/DACHMARKETING/

 www.instagram.com/dachlive/

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 175

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: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Marius Matthias, Markus Piel, Volkmar Sangl,
Raimund Schrader, Heiko Walther, Stefan Wever

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter Kai Uwe Bohn, Harald Friedrich, Henning Höpken,
dieser Ausgabe: Knut Köstergarten, Katharina Meise, Michael Podschadel

Grafik, Layout,
Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

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.

KEMPERTEC MA-SF METALLKLEBER

DAS GEHT AUFS HAUS!

JETZT
**GRATIS
TEST-SET***
SICHERN!



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

Sichern Sie sich gratis 1 kg vom neuen **KEMPERTEC MA-SF Metallkleber** unter kemperol.de/metallkleber

* Gültig bis 30.06.2021 oder solange der Vorrat reicht. Nur ein Test-Set pro Firma aus D, A und CH.

 **KEMPEROL**
Das Beste für Profis.

DAS INTERVIEW MIT: **Udo Herrmann**

Udo Herrmann ist Handwerk-Coach und Schreinermeister mit eigenem Betrieb. Hier erklärt der Buchautor von „Endlich alles im Lot“, warum Betriebsinhaber zu viel Stress haben und was sie für mehr persönliche und berufliche Zufriedenheit tun können.



Warum kommen Handwerker zu Ihnen ins Coaching?

Einige haben Angst, das Niveau nicht halten zu können. Da entstehen Fragen. Ich war zwölf Jahre erfolgreich. Was sind jetzt meine Ziele? Was begeistert mich? Oftmals sind ihnen der Sinn und die Motivation für ihr berufliches Tun abhandgekommen, weil sie so stark getrieben sind vom Tagesgeschäft. Das macht unzufrieden.

Wie lässt sich das Hamsterrad der Routinen unterbrechen?

Es geht im ersten Schritt darum, endlich wieder Luft zum Atmen zu finden. Wer Stress hat, macht zu viel von den falschen Dingen. Alleine am Schreibtisch ändert sich nichts. Im persönlichen Coaching auf Augenhöhe lassen sich

sinnvoll Ziele entwickeln. Denn beim Coaching geht es im Gegensatz zur Beratung nicht darum, fertige Werkzeuge anzuwenden. Letzteres bewegt zu wenig und ist nicht nachhaltig.

Und wie starten Sie dann ein Coaching?

Der Prozess der Veränderung beginnt mit einer persönlichen Auszeit für den Unternehmer. Ich empfehle, von Freitag bis Sonntag alleine wegzufahren. Dabei geht es um einen Ortswechsel. Das kann am Meer sein oder in den Bergen: in der Natur verweilen, Essen gehen, alles einmal sacken lassen. Dort in der Ruhe – und ohne Arbeit natürlich – kommen die Fragen von selbst.

Das könnte sein: Wofür bin ich mal angetreten als Dachdecker oder Zimmerer? Was macht mir Freude und Spaß an meinem Beruf und bei den Aufträgen? Was ist mir wichtig neben der Arbeit? Wie kann ich meine Kunden begeistern? Jetzt geht es darum, die Fragen ehrlich zu beantworten. So kommt ein Prozess in Gang. Sich rauszuziehen, bringt immer etwas. Das weiß ich auch aus persönlicher Erfahrung.

Wie geht es dann nach der Rückkehr weiter?

Nach der Auszeit folgt ein erster Fahrplan. Es geht um das Festlegen von Zielen mit konkretem Datum. Und ich begleite den Prozess mit etwa einem Telefonat pro Woche als Hilfe für die Umsetzung sowie einem persönlichen Treffen im Monat. Dann wird die Sache nachhaltig. Ohne Begleitung ist das einfach eine Überforderung, weil so ein Veränderungsprozess für den Handwerksmeister ungewohnt ist. Der Chef macht oft irgendwie alles. Aber je mehr Abläufe ohne Chef funktionieren, desto besser ist es eigentlich. Doch da komme ich alleine schwer hin.

Wie viel Zeit braucht eine Veränderung?

So ein Veränderungsprozess sollte auf drei bis fünf Jahre angelegt sein. Dabei gilt es, persönliche Ziele festzulegen, sonst bleibt man getrieben vom Tagesgeschäft. Sport, Familie oder Freunde stehen hinten und daraus resultiert ja die Unzufriedenheit. Also geht es darum, Schritt für Schritt den Tag besser zu strukturieren, auch mal Nein zu sagen. Es braucht Klarheit, wo man hinwill.

Welche Rolle haben Sie als Coach?

Beim Coaching kommt der Erfolg vom Klienten selbst. Ich als Coach unterstütze den Prozess mit Fragen und Moderation. Ich kitzele etwa im Gespräch die Wünsche und Ziele heraus – mit Empathie und Verständnis. Doch am Ende kommt alles vom Chef selbst. Es ist seine Verantwortung, eine persönliche und berufliche Veränderung anzustoßen. Wenn er einfach nur das tut, was ich ihm sage, wird das nie erfolgreich sein.

Und wie wähle ich einen Coach aus?

Erstmal empfehle ich, mit dem möglichen Coach zu telefonieren. Aber dann sollte man sich auch persönlich in die Augen schauen, denn es muss eben menschlich passen. Es geht um Vertrauen in der Begegnung.



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)



Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Gunnar Maurer und BMI Vertriebsmitarbeiter Carsten Blümör

BMI

BRAAS

Zu wissen, man stemmt Herausforderungen gemeinsam, ist ein gutes Gefühl. 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.de