

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2021 | II

Rohstoffkrise bei Holz und Kunststoffen

Weitere Artikel online auf **DACH LIVE**



BETRIEB

Dachfenster Gerstenberg

MARKETING

Maurice Odendahl auf TikTok

TRENDS

Die neue Drohnenrichtlinie

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.

Genossenschaften bieten Sicherheit auch in der Krise

Gerade in der aktuellen Preis- und Lieferkrise zeigt sich unser genossenschaftliches Geschäftsmodell als verlässlich und tragfähig. Wir sind diejenigen, die noch immer eine Versorgungssicherheit für die Mitglieder sicherstellen, wenn auch mit einer Vielzahl an koordinierenden Telefonaten.



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

Wir können das, weil wir alles aus einer Hand anbieten – bis zum eigenen Fuhrpark. Durch das bundesweit flächendeckende Netz an Niederlassungen mit jeweils hoher Lagerkapazität beweist die ZEDACH-Gruppe ihre hohe Leistungsfähigkeit für die Dachdecker und Zimmerer. Wir haben den Trend zum Outsourcing nie mitgemacht. Es sind vielmehr die Industriepartner, die nur noch mit großer Verzögerung liefern können, auch weil sie nur schwer Logistikdienstleister finden. Gewinnmaximierung ist für die Genossenschaften kein Thema und auch in der Krise machen wir uns nicht die Taschen voll, was uns bereits aus Innungskreisen vorgeworfen wurde. Wir geben einzig die stark gestiegenen Einkaufspreise weiter. Und am Ende jedes Jahres schütten wir die Gewinne als Warenrückvergütung an unsere Mitglieder aus.

Die aktuelle Preis- und Lieferkrise, die fast alle Produkte betrifft, beleuchten wir natürlich auch in unserem Titelthema. Zudem haben wir in der neuen Ausgabe einen Schwerpunkt zum Gründach. Dieses Geschäftsfeld wird inzwischen von der Politik stark gefördert und bietet gute Chancen für Dachdecker. Dies hängt natürlich mit dem Klimaschutz zusammen, wie auch der erneute Boom der Photovoltaik. Dazu haben wir ebenfalls eine interessante Story im Blatt. Und wir stellen wieder Praxisprojekte vor, diesmal in den Bereichen Schiefer, Fassade, Holzbau und Dachsanierung. Zudem portraituren wir den Betrieb Gerstenberg, einen Dachdecker, der sich komplett auf Dachfenster spezialisiert hat und gut verdient in dieser Nische. Ein weiteres Themenfeld ist die Digitalisierung. Hier erläutern wir den Einsatz von Tablets auf Baustellen und im Lager sowie die neue Drohnenrichtlinie.

Abschließend möchte ich noch Folgendes sagen. Lassen Sie uns vernünftig miteinander reden – dann meistern wir auch die aktuellen Materialengpässe!

WORK SMART. NOT HARD.

Die neue DELTA®-MAXX PLUS



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

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

-  Sparsamer
-  Schneller
-  Sicherer
-  25 Jahre Garantiert

**DIESE
AUSGABE:**

27

3
EDITORIAL
Andreas Hauf

6-7
ZEDACH INSIDE
DENW Fachkräfte

Dachdecker-Einkauf Ost eG
wird Klimaprofi

8-9
NEWS
Messe Dach+Holz
Sommer-Kurzarbeitergeld

10-13
TITELTHEMA
Rohstoffkrise bei Holz und
Kunststoffen

14-17
BETRIEBSPORTRAIT
Hermann Dachbau GmbH

18-19
BETRIEB
Geschäftsfeld Gründach

20-21
AUS DER PRAXIS
1.300 Quadratmeter
Gründach realisiert



22-23
BETRIEB
Photovoltaik gehört zum
Berufsbild Dachdecker

24-26
BETRIEB
Dachfenster-Service Gerstenberg GbR
und Velux

27-29
AUS DER PRAXIS
Schieferspezialist
Föhner GmbH

30-31
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Marcris
Advertorial:
Günzburger Steigtechnik

32-33
ARBEITSSICHERHEIT
Leiterunfälle sind Spitzenreiter
bei Abstürzen

34-36
TRENDS
Die neue Drohnenrichtlinie

37-39
SERIE: GESELLIN BERICHTET
Zusammenbruch: Dachdeckerin
macht sich zu viel Druck

40-41
INNOVATION
Tablets auf der Baustelle

42-43
MARKETING
Maurice Odendahl auf TikTok

44-45
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial Innovation

46-47
FRAUEN IM HANDWERK
Coletta Glitz

48-49
HOLZBAU INNOVATIV
Holzbau Wilhelmi GmbH

50-51
DACHDECKER UND IHRE HOBBIES
Etienne Sikora fährt Radrennen

52-53
AUS DER PRAXIS
Sanierung einer Stadtvilla

54-55
AUS DER PRAXIS
Hinterlüftete Fassade

56
RÄTSEL
IMPRESSUM

58
NACHGEFRAGT
Fritz Stockinger von alwitra



20



50

Titelbild: Shutterstock, Beilage: DE Süd, DEG Alles für das Dach eG: Jobstarter

Genossenschaftliche Berufsschulklasse für die Lehrlinge

Nachwuchswerbung: Die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG macht die Ausbildung attraktiver. Dazu gehören der Start genossenschaftlicher Berufsschulklassen, ein iPad für jeden Lehrling oder zusätzliche Weiterbildungen.

Auch in der Metropolregion Bremen-Oldenburg ist der Wettstreit um Auszubildende groß, da es viele Industrieunternehmen mit dem Mercedes-Werk und den Stahlwerken an der Spitze gibt. Deshalb hat sich die Dachdecker-Einkauf Nordwest (DENW) eG auf die Fahne geschrieben, jungen Menschen ein möglichst attraktives Umfeld zu bieten. Im jüngsten Projekt absolvieren die ersten Auszubildenden die Berufsschule jetzt im Blockunterricht am Genossenschaftlichen Berufskolleg, kurz GenoKolleg, in Münster. Übernommen wurde die Idee von der DEG Dach-Fassade-Holz eG, die dort schon länger ihre Lehrlinge schulen lässt.

Hohe Konzentration auf den Unterricht

„Zukünftig sollen sich alle neuen Auszubildenden in den Berufen Management für Groß- und Außenhandel sowie Fachkraft für Lagerlogistik im Blockunterricht über längere Zeit voll auf das schulische Lernen konzentrieren können. Und sie haben im Internat zusätzlich die Gelegenheit, sich untereinander kennenzulernen und auszutauschen“, sagt Rainer Brunkhorst, bei der DENW verantwortlich für Personal und Verwaltung. Auszubildender Oliver Dierks hat jetzt sein erstes Jahr in Münster absolviert: „Blockunterricht am Stück macht Sinn. Da ist man auch am Nachmittag noch da. Die Konzentration aufs Lernen fällt leichter. Und an dieser Privatschule gehen die Lehrer sehr individuell auf unsere Bedarfe ein.“

Zudem hat am GenoKolleg die Digitalisierung des Unterrichts bereits Einzug gehalten. „Das war gerade in der Pandemie ein echter Vorteil“, erklärt Brunkhorst. Jeder Lehrling erhält ein iPad und auch die Lehrer arbeiten damit und projizieren die Inhalte via Beamer an die Wand. Zum iPad gibt es einen digitalen Stift, den auch Dierks zum Schreiben nutzt. Werden die Auszubildenden nach erfolgreicher Prüfung übernommen, können sie ihr Gerät quasi als Belohnung behalten.



Ausbildung zur Fachkraft Lagerlogistik bei der DENW.

Themenseminare und Staplerführerschein

Zudem bietet die DENW zusätzliche Schulungen. Das beginnt mit dem Einführungstag zum Start der Ausbildung am Hauptsitz Weyhe, geht weiter mit dem Staplerführerschein oder einem EDV-Kurs und reicht bis zur Nachhilfe bei Schwächen in der Berufsschule. Jedes Jahr kommt noch ein spezielles Themenseminar hinzu: „Reden kann jeder“, „Lernen lernen“ und „Verkaufen nicht nur für Verkäufer“. Hinzu kommen ein zwei- bis vierwöchiges Praktikum bei einem Dachdeckerbetrieb sowie Werksbesuche bei Industriepartnern.

Die Auszubildenden sollen auch selbst aktiv werden und Verantwortung übernehmen. So haben sie einen Flyer für die Nachwuchswerbung mitentwickelt und organisieren jedes Jahr den DENW-Stand auf der regionalen Berufsinfobörse. Und es gibt einen Azubi-Blog auf der Internetseite, auf der sie von ihren alltäglichen Erfahrungen berichten. Dierks sagt dazu: „Das ist auch für potenzielle Azubis gut. Sie erhalten einen realistischen Einblick, wie bei uns die Ausbildung läuft.“

Ausbildung Management für Groß- und Außenhandel bei der DENW.



Dachdecker-Einkauf Ost eG wird Klimaprofi



Viele reden von Klimaschutz, die Dachdecker-Einkauf Ost eG arbeitet an konkreten Projekten zur Co₂-Reduzierung. Eines davon ist „Klimaverbund Mittelstand“ in Kooperation mit dem Bundesumweltministerium.

Oliver Rasche (Foto rechts) heißt der neue Klimaprofi der Dachdecker-Einkauf Ost eG. Er gehört im Rahmen eines Projekts des Mittelstandverbundes ZGV zu den ersten 17 Mitarbeitern aus den 15 teilnehmenden Verbundgruppen wie Rewe oder Bäko, die jetzt ihre viermonatige Weiterbildung mit einem Zertifikat abgeschlossen haben. „Er wird dieses Jahr unsere Niederlassungen in Sachen Einsparung von Co₂ und Ressourcen für den Klimaschutz checken. Nächstes Jahr sollen ihn unsere Mitgliedsbetriebe buchen können“, erläutert der Leiter Vertriebsstrategie und Marketing, Heiko Walther (Foto links). Dabei geht es um Einsparung von Energie und Material, Abfallreduzierung, E-Mobilität oder den Einsatz von nachhaltig hergestellten Produkten. Dabei haben sich die 15 teilnehmenden Verbundgruppen verpflichtet, gemeinsam mit ihren Kunden in zwei Jahren insgesamt 50.000 Tonnen Co₂ einzusparen.

Selbst aktiv werden im Klimaschutz

„Wir haben uns vor rund zweieinhalb Jahren in unserem Führungskreis entschieden, dass wir selbst aktiv werden wollen beim Klimaschutz“, erläutert Walther die Motivation. Die erste Aktion bestand darin, bei Veranstaltungen nur noch Caterer zu beauftragen, die ohne Plastikartikel arbeiten. Und in den Niederlassungen gibt es seitdem ausschließlich Keramikbecher für den Kaffee oder Tee.

Dienstwagen umstellen auf Elektrofahrzeuge

Der Klimaprofi ist eine von vier Säulen dieser neuen Ausrichtung und ein wichtiger Bestandteil der Firmenstrategie. Eine der weiteren Säulen ist E-Mobilität. Soweit sinnvoll, sollen alle 70 Dienstwagen im nächsten Leasing-Zyklus auf Elektrofahrzeuge umgestellt werden. Für den Umbau des Fuhrparks ist in den Niederlassungen auch die Installation von Ladesäulen vorgesehen, die dann zusätzlich von Mitgliedern und Kunden genutzt werden könnten.

Gründung eines Unternehmenswaldes

Der Dachdecker-Einkauf will zudem unter dem Stichwort „Unternehmenswald“ Bäume an verschiedenen Orten im Vertriebsgebiet pflanzen. Zum baldigen Start sollen es die ersten 100 Exemplare heimischer Sorten sein. „Wir haben uns nach einem längeren Auswahlprozess für eine Kooperation mit „Plant-My-Tree®“ entschieden. Dort werden die Flächen für die Bäume im Rahmen einer Stiftung auf Basis einer Erbpacht über 99 Jahre erworben. Das verhindert für diesen Zeitraum eine Rodung“, sagt Walther. Mitgliedsbetriebe und Kunden werden bald eingeladen, sich hier ebenfalls zu engagieren. „Wir wollen einen Ausgleich schaffen für die Entnahme von Holzbeständen, um Fehlentwicklungen, wie in der aktuellen Holzkrise, zukünftig vermeiden zu helfen.“

Aufbau und Vermarktung einer grünen Produktlinie

Die vierte Säule besteht im Aufbau einer grünen Produktlinie. „Da fangen wir in Einkaufsgesprächen mit der Industrie an, dieses Projekt vorzustellen. Es geht darum, dass wir nachhaltig hergestellte Produkte im Verkauf besonders unterstützen wollen“, erläutert Walther. „Mittelfristig wollen wir ein Sortiment aufbauen, das unter der Nachhaltigkeitsmarke D1Klima in den Niederlassungen in einem eigenen Regal hervorgehoben präsentiert werden soll. Damit können dann auch die Dachdecker und Zimmerer gegenüber klimabewussten Kunden punkten.“

Messe Dach+Holz 2022 setzt auf Erlebnischarakter

Die Botschaft ist klar: Die Leitmesse Dach+Holz der Dachdecker und Zimmerer soll tatsächlich vom 15. bis 18. Februar 2022 wieder in Köln stattfinden. Und bei aktuell sinkenden Corona-Infektionen und steigenden Impffzahlen ist das sicher ein realistisches Szenario für den Branchentreff. Dabei wird auf Bewährtes zurückgegriffen.

„Das heißt, es wird keine reine Themenzuordnung pro Halle geben, sondern wir werden weiterhin für mehr Synergieeffekte aus der Sicht des Fachbesuchers sorgen. So werden zum Beispiel die Themen Flach- und Steildach in einer Halle untergebracht sein“, sagt Robert Schuster, Leiter der Dach+Holz.

„Zudem setzen wir vermehrt auf den Erlebnischarakter der Messe in allen Hallen. Dazu gehören neue Formate wie Netzwerkplattformen für Start-ups und Influencer, Themenparcours, die handfesten Input vermitteln, und themenspezifische Foren mit Streaming – zum Beispiel von Handwerkern aus aller Welt oder Zimmerern auf der Walz, die von ihren Berufserfahrungen berichten“, führt Schuster weiter aus.

„Unser Ziel ist es, die Branche auf einer einzigartigen Plattform zusammenzubringen und eine Messe mit Zugehörigkeitseffekt für alle Beteiligten durchzuführen.“

Zimmerer-Europameisterschaft 2022 auf der Dach+Holz

Die Europameisterschaft der Zimmerer, die Timber Construction European Championships 2022, findet parallel zur Fachmesse Dach+Holz International vom 15. bis 18. Februar 2022 in Köln statt und wird von Holzbau Deutschland organisiert.

„Es ist uns eine große Ehre, junge ZimmerInnen aus ganz Europa im kommenden Jahr in Köln begrüßen zu dürfen“, freut sich Peter Aicher, Präsident von Timber Construction Europe und Vorsitzender von Holzbau Deutschland.

„Während der vier Messetage werden sie ihre Fertigkeiten und ihr Können im Zimmererhandwerk unter Beweis stellen. Am Ende werden wir die beste europäische Mannschaft sowie die Beste oder den Besten aus ihren Reihen küren.“

Die Verbände nehmen mit maximal drei jungen ZimmerInnen am Wettbewerb teil. Wie

bei den nationalen Berufswettbewerben müssen die Teilnehmenden in einem klar definierten Zeitrahmen anspruchsvolle Holzkonstruktionen zimmern. Sie stellen so ihren fachgerechten Umgang mit dem Baustoff Holz unter Beweis. Die Holzkonstruktionen werden von einer europäischen Expertenjury bewertet. Deutschland war zuletzt 2012 Gastgeber der Zimmerer-Europameisterschaft und stellt mit Alex Bruns den amtierenden Weltmeister.



Sommer-Kurzarbeitergeld wird dauerhaft verlängert

Das im letzten Jahr eingeführte sogenannte Sommer-KuG wird dauerhaft verlängert. Das hat die Arbeitsgruppe der Soka-Dach, bestehend aus Vertretern des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und der Industriegewerkschaft (IG) Bau, beschlossen.



Es habe sich laut ZVDH gezeigt, dass es für die Dachdeckerbetriebe ein wirksames Instrument zur Abfederung von Ausfällen bei Extremwetterereignissen ist. Allerdings soll die Regelung im Hinblick auf das Volumen von derzeit maximal 53 Jahrestunden pro Mitarbeiter und die Rücklagenhöhe weiterhin jährlich evaluiert werden.

Das Sommer-KuG ist eine Reaktion auf die durch den Klimawandel verstärkten Extremwetterereignisse in den Sommermonaten, wie vor allem Hitze, aber auch Starkregen und Sturm. Beantragt wird die Erstattungsleistung bei der Soka-Dach.

Dirk Rosso ist neuer Vertriebsdirektor bei Carlisle

Die angekündigte Neuausrichtung des Europavertriebs von Carlisle schreitet voran. Als Nachfolger von Oliver Brandt übernimmt Dirk Rosso (Foto) ab sofort als Vertriebsdirektor D/A/CH die Gesamtverantwortung für den Vertriebsaußendienst in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der 46-Jährige war zuletzt Vertriebsdirektor Süd bei der BMI Group. Von dort bringt er Udo Nohl als neuen Regionalverkaufsleiter West bei Carlisle mit.



Umsatz im Bauhauptgewerbe leicht gesunken

Der Umsatz im Bauhauptgewerbe ist im März 2021 um 0,4 Prozent gegenüber März 2020 gesunken. Wie das Statistische Bundesamt nach vorläufigen Ergebnissen weiter mitteilt, stieg hingegen die Zahl der Beschäftigten um 1,6 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe ging in den ersten drei Monaten 2021 sogar um 9,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum stark zurück. Dies sei vor allem auf das Wiederanheben der Mehrwertsteuersätze zum Jahresbeginn 2021 zurückzuführen. Größere Schlussrechnungen seien bereits im Dezember 2020 gestellt worden und nicht wie sonst üblich im Januar und Februar. Die Zahl der Beschäftigten erhöhte sich in den ersten drei Monaten 2021 um 1,5 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal.



Mike Schilling als ZVDH-Vize wiedergewählt

Mike Schilling (50) wurde auf der Versammlung als Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) mit über 80 Prozent der Stimmen für weitere drei Jahre im Amt bestätigt. Schilling ist seit vielen Jahren in verschiedenen Ehrenämtern im Dachdeckerhandwerk tätig, engagiert sich aber auch in kulturellen Einrichtungen und Sportvereinen.



Im ZVDH ist er für die Bereiche Berufsbildung und Betriebswirtschaft zuständig. „Ich freue mich sehr über das Vertrauen, das mir durch die Wiederwahl ausgesprochen wurde. Es ist mir wichtig, nah an der Praxis zu bleiben und die Dinge nicht unnötig komplizierter machen, als sie sind. Netzwerken, sich austauschen und offen sein für Neues liegt mir dabei besonders am Herzen“, sagt Mike Schilling.

Neues Vertriebs-Führungstrio bei Klöber

Seit Anfang April agiert der Vertrieb der Klöber GmbH mit einem neuen Führungsteam. Markus Brandt hatte schon im Juli 2019 die Vertriebsleitung von Klöber Deutschland übernommen.

Zudem wurden die Verkaufsgebiete in zwei Verkaufsregionen zusammengefasst: Nord-Süd-West mit Frank

Kuklinski und Nord-Süd-Ost mit Matthias Anders als neuen Verkaufsleitern.



Markus Brandt ist Vertriebsleiter bei Klöber Deutschland.



Rohstoffkrise bei Holz und Kunststoffen – ein Überblick

Die Verbände der Dachdecker verstärken die politische Lobbyarbeit und den Protest gegen Holzexporte in die USA und nach China. Wir erläutern die aktuelle Rohstoffkrise, die Versorgungslage und die weiteren Aussichten.

Die Gründe für die Preisexplosionen bei Holz und Kunststoff mitsamt der Lieferengpässe sind vielfältig. Sie haben mit Corona zu tun, mit dem Weltmarkt, mit dem Klimawandel und dem Boom beim Baustoff Holz.

Der Landesverband der Dachdecker Nordrhein wollte es genauer wissen und lud mit Heiko Keller, Leiter Geschäftsbereich Holz, und Achim Grünewald, Niederlassungsleiter Frechen, zwei Experten der DEG Alles für das Dach zur digitalen Vorstandssitzung ein.

Stark steigende Holzexporte in die USA und nach China

Der weltweite Boom des Baustoffs Holz setzt im Juni 2020 ein, also mitten in der Corona-Pandemie. Seitdem werden etwa in China und den USA wieder vermehrt Holzhäuser gebaut, vorzugsweise auf dem Land. Befeuert wird das Ganze in Amerika durch das riesige Konjunkturprogramm der neuen Regierung. Das hat zu einer Verdoppelung der Holzpreise innerhalb weniger Monate geführt.



Heiko Keller leitet den Geschäftsbereich Holz bei der DEG Alles für das Dach eG.

Nach Informationen des Unternehmer-Netzwerks Holzklasse importierte die USA 2020 55 Prozent mehr Holz aus Deutschland als im Jahr zuvor. Auch China bedient sich seit 2020 am europäischen Markt – mit knapp 40 Prozent mehr Holzimporten aus Deutschland als 2019.

Mit Borkenkäferholz startete der Export

Angefangen hat die Knappheit, da sind sich viele Experten einig, mit dem Schadholzthema. Seit 2019 war in Deutschland zu viel Holz im Markt wegen des Borkenkäfers. Die USA und China haben noch letztes Jahr massenhaft Rundholz direkt aus dem Forst gekauft und verschifft, insgesamt über zehn Millionen Kubikmeter. Dabei handelte es sich überwiegend um Fichte, die man seit der Zeit kurz vor und nach dem Zweiten Weltkrieg für das richtige Bauholz hielt. Heute zeigt sich, dass die Fichte dem Klimawandel

Dank hoher Lagerkapazitäten in den Niederlassungen sind die fünf Einkaufsgenossenschaften der Dachdecker in der Lage, die Versorgungssicherheit mit Holz weitgehend zu gewährleisten.

mit Trockenheit und Stürmen nicht gewachsen ist. So wurden im Jahr 2020 in den deutschen Wäldern zwar 80,4 Millionen Kubikmeter Holz eingeschlagen, was laut Statistischem Bundesamt ein Rekordwert seit der Wiedervereinigung ist. Doch mehr als die Hälfte davon ist Schadholz durch Insektenbefall.



Riesige Sägewerke seit 1990er Jahren mit staatlicher Förderung

Holz ist heute ein Weltmarkt und die großen Sägewerke in Deutschland können die Nachfrage aus China und den USA bedienen. Warum in Europa nur die Deutschen und die Österreicher genug Kapazitäten haben, hängt mit einem Namen zusammen: Fritz Klausner. Der damals 29-Jährige wollte sich nicht mit dem elterlichen Sägewerk in Tirol zufriedengeben, sondern drehte ab 1993 das ganz große Rad. Mithilfe üppiger staatlicher Fördergelder setzte er weitab von jedem Wald in Wismar eines der bis heute größten europäischen Sägewerke an die Ostseeküste. Drei weitere Standorte in Deutschland folgten. 2010 expandiert er in die USA und baut dort drei weitere große Sägewerke, von denen aber keines wirklich rentabel wurde. Kurz darauf endete sein Expansionsdrang mit Verkäufen und der Insolvenz.



Obermeister Roland Oettinger (links), Vorstand der Zimmerer-Innung im Rems-Murr-Kreis, und Zimmermeister Joachim Frick aus Schmiden zeigen ihr Protestbanner im Fellbacher Stadtwald auf dem Kappelberg.

Klausner hat mit seinen Investitionen im dreistelligen Millionenbereich aus dem vorher mittelständig geprägten Geschäftsbereich Sägewerke eine Industrie gemacht. Andere Große wie Klenk, Ante, Ziegler und Egger zogen schon damals nach. In den letzten Jahren hatten die Besitzer auch schlechte Perioden, jetzt sammeln sie dank der weltweit stark gestiegenen Nachfrage das Geld für neue Investitionen in Maschinen ein. Sogar zwei einstige Werke von Klausner in den USA hätten wieder den Betrieb aufgenommen.

ist keine Senkung bei den Holzpreisen zu erwarten. Klar ist aber schon jetzt, dass die Preise nicht mehr bis auf das Vorkrisenniveau fallen werden. Denn auch die Waldbesitzer brauchen wieder auskömmliche Preise für den Naturbaustoff Holz.

Höchststand bei Holzpreisen könnte langsam erreicht sein



Was die Preise für Schnittholz angeht, könnte der Peak mit einem Niveau von leicht über 1.000 Euro pro Kubikmeter langsam erreicht sein. Das entspricht inzwischen den Preisen, die auch in den USA aufgerufen werden. Doch vor Anfang 2022, wenn überhaupt,

Die Versorgungslage ist weiter angespannt, weil die Nachfrage höher ist als das Angebot. Doch für alle fünf Einkaufsgenossenschaften gilt, dass Kontingente vorhanden sind und eine normale Menge an Holz fließt. Wichtig ist vor allem, dass Mitglieder und Kunden frühzeitig bestellen. Dann können die Niederlassungen bislang in der Regel aktuelle Baustellen pünktlich beliefern und eine Grundversorgung weitgehend sicherstellen.

Mangelware Holz: Betriebe sollten frühzeitig ihre Aufträge gegenüber den Einkaufsgenossenschaften kommunizieren.



Holzverarbeitung bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG,
Niederlassung Fuldaabrück

„Zertifizierungswahn“ bei Dachlatten

Das gilt auch für Dachlatten, für die allerdings sogar Preise weit über 1.000 Euro pro Kubikmeter aufgerufen werden. Das hat auch zu tun mit der speziellen Zertifizierung durch die BG Bau wegen Trittsicherheit auf dem Dach. Nicht alle Sägewerker haben diese Zertifizierung, wodurch ein Vakuum in der Versorgung entstanden ist, befeuert durch zusätzliche Hamsterkäufe von Betrieben, die den Braten frühzeitig gerochen haben. So spricht sich etwa der Landesverband der Dachdecker Nordrhein dafür aus, diesen „Zertifizierungswahn“ zurückzuschrauben.

Vielfältige Ursachen für Kunststoffknappheit

Beim Thema Dämmstoffe und Kunststoffen sorgen laut Informationen der Lieferanten mehrere Ursachen zusammen für die aktuelle massive Verknappung. So fehlt es an Basisrohstoffen wie Styrol, aber zusätzlich auch immer mal wieder an anderen Komponenten, in allen Branchen und weltweit. Hier werden der extreme Wintereinbruch in Texas und die damit verbundenen Pipelinebrüche und pandemiebedingte Werksausfälle genannt. Die Produktion in den USA ist dadurch um mehr als die Hälfte eingebrochen. Diese lokalen Probleme machen sich weltweit so stark bemerkbar, weil etwa in Texas eine große Menge Styrol für den Weltmarkt produziert wird.

Zudem kam es in Europa in mindestens vier Anlagen für die Herstellung des Basisrohstoffs MDI zu Störungen. Etwa in Holland herrschten in einer der größten europäischen Produktionsstätten bis zu acht Wochen Stillstand. Asien hat selbst einen höheren Bedarf, weshalb dort weniger als früher exportiert



wird. Auch die USA haben einen ungebrochenen Bedarf an MDI. Hier ist aber vielleicht etwas Entspannung in Sicht, wenn BASF eine Anlage in Louisiana ausgebaut hat und die Produktionsmenge dort verdoppeln kann. Der Ausbau soll gegen Ende 2021 abgeschlossen sein.

Neben den bekannten Problemen mit fehlenden Frachtcontainern und zu wenig Frachtraum gab es auch noch Stau in den europäischen Häfen, da die Schiffe nach der Aufhebung der Suez-Kanal-Sperrung alle gleichzeitig in den Häfen ankamen.

Steigende Nachfrage bei Bitumen

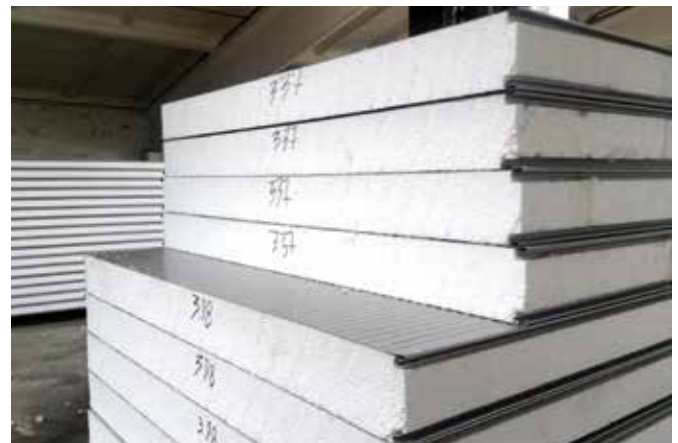
Bei Bitumen ist der Markt in Deutschland im Jahr 2020 um 6,5 Prozent gewachsen. 2021 rechnet man noch einmal mit einem Zuwachs um 2,8 Prozent. Diese Steigerungen und fehlende Basisrohstoffe sorgen auch hier für Lieferengpässe. Für Mitglieder und Kunden gilt, dass der Bedarf rechtzeitig angemeldet werden sollte. Pauschale Aussagen zu preislichen Tendenzen können hier nicht verlässlich getroffen werden.

Gleiches gilt für Kunststoffdachbahnen. Insbesondere im Bereich der PVC-Bahnen gibt es längere Lieferzeiten. Frühestens im Laufe des Herbstes 2021 könnte sich die Lage langsam wieder entspannen.

Flachdachbahnen und Bitumen: stark steigende Nachfrage



Bei Dämmstoffen fehlt es an Basisrohstoffen, wie etwa Styrol.



Dachdecker mit Bundeswirtschaftsminister im Gespräch

Das Thema Materialengpässe ist jetzt auch bei Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) angekommen. Er lud Vertreter aus Bauhandwerk und Holzwirtschaft zum digitalen Runden Tisch ein. Laut Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) erteilte Altmaier allerdings einem Exportstopp für Holz eine Absage. Hingegen sah er Handlungsbedarf beim Verzicht auf Konventionalstrafen bei lieferbedingten Bauzeitverzögerungen und zeigte sich offen für eine temporäre Aussetzung des Holzeinschlagsverbots nach dem Forstschäden-Ausgleichsgesetz. „Der Bundeswirtschaftsminister hat erkannt, dass es hier nicht nur um Befindlichkeiten einzelner Gewerke oder Branchen geht, sondern dass die Klimawende und die Sicherung von neuem Wohnraum eng an eine funktionierende Bauwirtschaft gekoppelt sind“, erklärt ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.

Preisgleitklausel für öffentliche Aufträge soll kommen

Reagiert hat Ende Mai das Bundesbauministerium. Den Behörden der Länder und Kommunen wird empfohlen, bei öffentlichen Bauvorhaben Preisgleitklauseln und Fristverlängerungen zu nutzen. Außerdem sollen sie auf Vertragsstrafen verzichten. Beides solle sowohl für neue als auch bereits laufende Vergabeverfahren gelten. Die Frage ist jedoch, wann die Empfehlung bei den örtlichen Bauämtern ankommt und ob sie tatsächlich umgesetzt wird.

Weiter am Ball bleiben will die Landesinnung der Dachdecker Nordrhein. Ihr Verbandsvorsitzender Raban Meurer war es, der in der Bild-Zeitung das Thema Holzkrise publik machte.

„Wir wollen weiter sachliche Gespräche mit einer dienstleistungswilligen Politik sowie allen Beteiligten vom Handel über die regionalen Sägewerker bis zu den Waldbesitzern führen. Dazu gehören alle Aspekte des Bauens mit Holz und die Frage, wie wir dem Wald nachhaltig helfen können, damit auch kommende Generationen mit Fichte oder Tanne bauen können.“



Besser Roto.

So viel Service gab es noch nie: der Roto Rundum-Service.

Erweiterte Service-Leistungen für den gemeinsamen Erfolg.



Profitieren Sie von unserem Rundum-Service. Mehr Informationen unter: www.roto-dachfenster.de/rundum-service



Mit kluger Strategie auf Erfolgskurs

Dachdeckermeister Jan-Marco Hermann ist ein echter Unternehmer mit einer klaren Vorstellung, wie seine Betriebe laufen sollen. „Alles aus einer Hand“ lautet sein Credo, das er immer wieder mit neuem Leben füllt.

Es zieht sich wie ein roter Faden durch die Arbeit von Jan-Marco Hermann. Mit seinem Betrieb Hermann Dachbau GmbH mit Sitz im beschaulichen Dorf Dohnsen zwischen Hameln und Holzminden muss er sich manchmal gar nicht um Aufträge bewerben. Vielmehr fragen Planer die Unternehmer gezielt an. So war es auch jüngst bei einem Großprojekt, der Dachsanierung des denkmalgeschützten Landesmuseums Hannover. Erst gab es eine öffentliche Ausschreibung, dann eine beschränkte Ausschreibung, bei denen tatsächlich kein Betrieb wollte. „Dann wurden wir gefragt und erhielten den Auftrag über eine freihändige Vergabe“, berichtet Hermann.

Eine Expertise ist der Denkmalschutz

Mit seinem Betrieb hat er sich im Weserbergland und im Großraum Hannover einen guten Ruf erarbeitet. Eine ausgewiesene Expertise des Betriebs liegt im Denkmalschutz. Beim Landesmuseum gab es vorher ein Glasdach, das natürliches Licht spendete. Ersetzt hat es das Team von Hermann durch eine weiße Metalleindeckung von Prefa, wobei die Scharen den Größen des vorherigen Glases angepasst werden müssen, damit die optische Wirkung ähnlich bleibt. „Eine sehr aufwendige und spezielle Herausforderung“, erklärt Hermann, der auch Klempnermeister und Zimmerermeister ist.

Großaufträge aus einer Hand abwickeln

Im breiten Spektrum liegt ein Geheimnis ihres Erfolgs. „Wir haben den Auftrag auch bekommen, weil wir Dachdeckerei, Zimmerei und Bauklempnerei aus einer Hand anbieten können“, sagt Hermann. Hinzu

kommt bei Bedarf die Vorfertigung im Bereich Holz oder Klempnerei mit den eigenen Maschinen in den Firmenräumen. Seit der Übernahme 2002 setzt Hermann darauf, alle drei Gewerke in seinem Betrieb zu vereinen, um flexibler sein und auch größere Aufträge möglichst komplett abwickeln zu können. Das ist sein Prinzip.

Nach der Übernahme mehrere Standbeine schaffen

Zum Zeitpunkt der Übernahme vom Vater Dieter Hermann in wirtschaftlich schwierigen Zeiten war der Betrieb fast komplett auf Privatkunden in der Region und ausschließlich auf Dachdeckerarbeiten ausgerichtet. Jan-Marco Hermann behielt alle zwölf Mitarbeiter und legte los. „Ich habe mich gefragt, wie können wir uns abheben und schwarze Zahlen schreiben.“ Er wollte von Anfang an mehrere Standbeine schaffen, Nischen wie Denkmalschutz erobern und startete das, was man neudeutsch Networking nennt. Hermann sprach gezielt Hausverwaltungen, Planer und Architekten an. Und er wollte verstärkt in den Großraum Hannover. „Damals hatten wir dort nur einen Kunden, den haben wir auch heute noch.“

Damit wären wir bei einem zweiten wichtigen Aspekt des Erfolgs: Verlässlichkeit. Kunden bleiben und werben neue Kunden, weil der Betrieb top Qualität und besten Service bietet – mit einem Ansprechpartner über die Gewerke hinweg. Verlässlichkeit heißt bei Hermann zudem, dass er großen Wert auf langfristige Partnerschaften legt. Auch als der Betrieb gewachsen ist, wurden alle Kunden weiterhin gut bedient, bei großen und kleineren Aufträgen. Der kurze, schnelle Gewinn passt nicht zu diesem nachhaltigen Denken.

„Alles aus einer Hand.“



Jan-Marco Hermann wollte immer Dachdecker werden und im Betrieb selbst entscheiden können.



Das Team von Hermann Dachbau vor einem der Firmenkrane. Jan-Marco Hermann schafft beste Bedingungen für seine Mitarbeiter.

Langjährige Partnerschaften sind Prinzip

Das gilt auch für die Lieferanten. Am Eingang zum Betriebsgelände wehen die Fahnen von Prefa, Velux, Braas und Vedag im Wind. „Wir machen im Ziegelbereich seit Beginn fast alles mit Braas. Da sind langjährige, persönliche Kontakte entstanden“, erklärt Hermann. Wie bei der Industrie so verfährt der Betrieb auch beim Handelspartner, der Dachdecker-Einkauf Ost eG. „Das ist über den persönlichen Kontakt zu Stefan Klusmann entstanden. Auch mit der Technikberatung unter Peter Gehrke gibt es eine enge Kooperation, wie jüngst bei der Bestellung des inzwischen dritten Krans.“

Beste Bedingungen für die Mitarbeiter

Extrem verlässlich agiert der Dachdeckermeister auch gegenüber seinen Mitarbeitern. „Drei Dinge braucht ein Team, das im Dachhandwerk hoch hinaus will: Leidenschaft für den Beruf, Fachkompetenz und Freude an der Zusammenarbeit“, steht auf seiner Homepage. Die Leidenschaft müssen seine Leute natürlich selbst mitbringen, aber für alles Weitere schafft der Betrieb den Rahmen und der geht weit über angemessenen Lohn hinaus. Hermann sorgt für beste Bedingungen, damit seine Mitarbeiter beste Arbeit abliefern können und dabei Spaß haben – gerade auch im Miteinander.

Das beginnt bei der Organisation im Betrieb.

„Wir wollen alles vernünftig vorbereiten, von der Angebotserstellung bis zur Materialdisposition, für eine höhere Produktivität“, sagt Hermann. Mit einem externen Berater aktualisiert er jedes Jahr den Stundenverrechnungssatz. Vier angestellte Meister – drei Dachdecker und ein Zimmerer – wickeln weitgehend in Eigenregie das Tagesgeschäft ab. Jede Woche sitzt Hermann mit ihnen in der Meister-Runde zusammen.

„Da gehen wir alle Bauvorhaben durch, sprechen über die Personal- und Geräteinteilung, den Bautenstand der laufenden Projekte, den aktuellen

Stand der laufenden Nachkalkulation, anstehenden Urlaub und die Übergabe von Projekten.“

Alle Angebote und Rechnungen gehen einmal über den Tisch des Chefs, sonst haben seine Meister freie Hand. Auf den Baustellen sind Teamleiter verantwortlich. Einmal im Monat findet das Teamleiter-Treffen statt. „Da kann sich jeder einbringen und auch sagen, welche Probleme es vielleicht gerade gibt, welche Weiterbildungen er machen möchte und seine Ideen und Vorschläge anbringen“, erklärt der Dachdeckermeister.

Weiterbildung der Mitarbeiter möglichst jedes Jahr

Bei Hermann ist Weiterbildung gelebte Praxis. Vor Corona machte fast jeder Mitarbeiter jährlich eine Fortbildung. „Wir schulen viel im Ausbildungszentrum St. Andreasberg. Dort buchen wir auch mal komplette Kurse nur für unsere Mitarbeiter, etwa zu Flachdachanschlüssen“, erläutert Hermann. Das Angebot kommt gut an bei den allermeisten Beschäftigten. Und es beschränkt sich nicht allein auf das Fachliche. Hinzu kommt etwa Gesundheitsprävention, wie



Mitarbeiter Sven Speder fertigt Metallbleche auf der aktuellen Baustelle am denkmalgeschützten Landesmuseum Hannover.



Rückenschule, Stressmanagement oder Ernährung. „Das sind einfache Dinge, aber mit großer Wirkung“, erklärt Hermann. Diese Kurse laufen natürlich während der Arbeitszeit.

Auch bei Finanzen unterstützt der Betrieb seine Leute. Mithilfe eines externen Partners wird der Nettolohn optimiert für eine betriebliche Altersvorsorge. Jeder Mitarbeiter wird persönlich zum Thema beraten, wodurch die anfängliche Skepsis gewichen ist. „Da fließen bis zu 300 Euro pro Person in die betriebliche Altersvorsorge. Das ist ein echter Mehrwert und spricht sich auch herum“, sagt Hermann. Oder es gibt steuerfrei ein E-Bike. Dagegen bietet die betriebliche Altersvorsorge über die Soka-Dach zu wenig Ertrag, um als Säule der Altersvorsorge zu dienen.

Insgesamt ist das Betriebsklima sehr gut. Hermann: „Wir machen auch Veranstaltungen, wie das jährliche Bergfest im Sommer.“ Der Chef will Top-Mitarbeiter, nimmt sich dafür Zeit und lässt sich etwas einfallen. So hat er auch genug Auszubildende, die sich initiativ bewerben.

Hermann will seine Ideen verwirklichen

Hermann selbst führt die Auftragsverhandlungen, bestimmt die Ausrichtung des Betriebs und entwickelt neue Ideen. Er wusste schon als Jugendlicher, dass er Dachdecker werden wollte, und half bereits mit 13 Jahren in den Ferien auf den väterlichen Baustellen.



Detailansicht des neues Dachs mit Gauben am Schloss Bad Pyrmont.

Dass er nach dem Meister einen eigenen Betrieb führen wollte, war klar. „Ich will meine Ideen verwirklichen, ohne andere fragen zu müssen.“ So hat er Mitte 2017 zusätzlich den Betrieb HW Hannover Dachbau GmbH gemeinsam mit seinem Kompagnon Bastian Westmann gegründet. „Dort war ein Betrieb in Schwierigkeiten und ich wurde gefragt“, erinnert sich Hermann. Den Großteil der Beschäftigten konnten beide übernehmen. Heute sind es bereits 15 Mitarbeiter in Hannover, das passte auch in seine strategische Ausrichtung. Das Tagesgeschäft überlässt er dem dortigen Co-Geschäftsführer und Mitinhaber, Zimmerermeister Bastian Westmann, und einem angestellten Dachdeckermeister.

Nächste Idee: Holzhäuser komplett realisieren

Seine neueste Geschäftsidee verwirklicht Hermann gemeinsam mit Ehefrau Tina, einer gelernten Bauzeichnerin. ES-MO Immobilien, benannt nach den beiden Kindern Emma-Sophie und Moritz, ist ein Bauträger. „Wir haben Grundstücke gekauft, realisieren die Häuser selbst im Holzrahmenbau mit Partnerfirmen für die Installation und verkaufen danach.“ Fünf barrierefreie Einfamilienhäuser nach KfW-55-Standard werden noch dieses Jahr fertiggestellt, für das nächste Jahr plant das Ehepaar aktuell weitere Einfamilienhäuser und ein „Betreutes Wohnen“.

Dabei ergeben sich viele Synergien mit den eigenen Dachdecker- und Zimmerereibetrieben sowie dem dort angestellten Malermeister und den Trockenbauern.



Zum breiten Geschäftsfeld gehören auch Flachdachprojekte.



Auch Schieferexperten arbeiten bei Hermann Dachbau.

Cooler Sanierungsprojekt: das denkmalgeschützte Schloss in Bad Pyrmont.

Nachfolge ist schon jetzt ein Thema

Der 43-Jährige will aber nicht immer mehr arbeiten, sondern Aufgaben abgeben und die Freizeit mit seinen Kindern ausbauen. Schon jetzt nimmt er sich jeden Mittwochnachmittag frei, fährt öfter in den Urlaub, wo er dann wirklich frei hat. „Ich rufe einmal in zwei Wochen im Betrieb an.“

Klar ist auch, dass mit 58 Jahren für ihn Schluss sein soll. Das gehört zur klaren strategischen Ausrichtung. Die Betriebe werden in jedem Fall weitergeführt, ob es tatsächlich durch die eigenen Kinder sein wird, ist noch nicht abzusehen. Aber auch für den Fall, dass nicht, gibt es schon klare Pläne. Hermann kann diesem Zeitpunkt gelassen entgegenblicken, denn er hat seine Betriebe für die Zukunft gut positioniert.



Besser Roto.

Weil Sie mit uns als Partner für jede Anforderung eine maßgeschneiderte Lösung bekommen.

Ein hoher Anspruch an Material und Verarbeitung trifft auf eine Vielzahl von Möglichkeiten. Mit Roto Flachdachausstiegen haben Sie den optimalen Partner. Denn wir bieten Ihnen genau das Produkt, das Sie für Ihre Projekte benötigen:

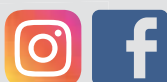
**Elektro-
antrieb**

**F30
F60
F90**
Brandschutz

RWA
Rauch- und
Wärmeabzug-
Anlage

**RC 2
RC 3
RC 4**
Einbruch-
schutz

Wir sind bei jedem Projekt immer für Sie da: kostenloser Aufmaß-Service, Unterstützung beim Einbau und unkomplizierte Angebotserstellung. Der Roto Profi-Service schafft Rundum-Sicherheit für rundum gelungene Projekte.



Gründächer sind Zukunftsmarkt für Dachdecker



Klimawandel: Immer mehr Städte fordern und fördern Gründächer und Fassadenbegrünung. Ein Geschäftsfeld für Dachdecker mit großem Potenzial – noch 2019 wurden nur knapp zehn Prozent aller neuen Flachdächer begrünt.

Das Thema Gründach nimmt politisch Fahrt auf in Zeiten des Klimawandels. Noch immer werden rund 60 Hektar Fläche täglich neu versiegelt – für Gebäude und Verkehrswege. Das Ziel bis 2050 ist laut Bundesumweltministerium, keine neuen Flächen mehr zu verbrauchen. Denn die Versiegelung des Bodens wirkt sich besonders negativ auf den Wasserhaushalt aus.

„Regenwasser kann nicht mehr vollständig versickern, wodurch weniger Grundwasser gebildet wird. Außerdem steigt das Risiko der Überschwemmungen, viele Kanalisationen oder Vorfluter können die bei Starkregen anfallenden Wassermassen nicht mehr fassen“, erläutert Referent Felix Mollenhauer vom Bundesverband GebäudeGrün e. V. (BuGG).

*Felix Mollenhauer
vom Bundesverband
GebäudeGrün (BuGG)*



Immer mehr Städte fördern Dachbegrünung

Die Folge: Inzwischen fördert jede vierte Stadt über 50.000 Einwohner die Begrünung von Dach und Fassade mit Zuschüssen. Die Förderung über eine Gebührenreduktion für Gründächer lag bereits im Jahr 2019 bei 72 Prozent. Was zunimmt, ist die Festlegung von Gründächern in Bebauungsplänen. Sie liegt inzwischen bei Städten dieser Größenordnung bei 73 Prozent. „Das Potenzial ist groß, weil bislang gerade mal zehn Prozent der neuen Flachdachflächen begrünt werden“, so Mollenhauer.

Im Fokus steht vor allem die extensive Begrünung mit einem Marktanteil von 82 Prozent. Insbesondere im Bereich der Gewerbebauten zählen hier das geringere Gewicht und die niedrigeren Kosten. Die intensive Begrünung komme laut Mollenhauer vor allem bei Dächern von Privathäusern, Bürogebäuden und Tiefgaragen zum Einsatz, damit die Bewohner und Arbeitenden die Fläche auch für die Freizeit nutzen können.

Sinnvolle Kombination Solar-Gründach

Im Zuge des Klimawandels kommt auch das Solar-Gründach wieder vermehrt ins Spiel, auch wegen der staatlichen Förderung für Photovoltaik. Ein Vorteil der Kombination: „Durch die Verdunstungsfähigkeit des Gründachs wird die PV-Anlage abgekühlt, was einen höheren Ertrag ermöglicht“, erläutert Mollenhauer. Hier gebe es etwa über spezielle Röhrensysteme

Zwei interessante Gründach-Projekte: die Ökosiedlung Unterbach in Düsseldorf (Foto oben) und der Kellberger Dachgarten in Berlin.





Ein farbenfrohes Naturdach - sieht schön aus und ist ökologisch nachhaltig.

unterstützt. Letztere hält Mollenhauer ebenfalls für ein interessantes Geschäftsfeld für Dachdecker. Diese könnten die Verankerungen für die Begrünung direkt an der Fassade einbauen und sich für alles Weitere Partner unter den Galabauern suchen. Mitglieder des BUGG sind neben ersten Dachdeckern andere Verarbeiter sowie vor allem Hersteller. Doch auch Hochschulen, Kommunen und weitere Interessierte finden sich unter den Mitgliedern.



auch neue Technologien deutscher Hersteller, die im Bereich der Dachbegrünung weltweit führend seien. Das gelte auch für

Leichtbauweisen, die eine nachträgliche Begrünung bei Bestandsbauten ermöglichen, oder für sogenannte Retentionsdächer, die Wasser zurückhalten und nutzbar machen, etwa bei immer öfter vorkommendem Starkregen.

Was es laut Mollenhauer immer noch abzubauen gelte, seien Vorurteile gegen Gründächer wegen Ungeziefer und Leckagen. Bei Letzteren gehe es zentral um die Frage der Ortung. „Hier gibt es das Elektroimpulsverfahren, mit dem die Undichtigkeit geortet werden kann. Man muss also das Gründach nicht aufmachen, um Leckagen finden zu können.“ Und Insekten würden am liebsten in der Begrünung bleiben. Dass sie den Weg in Häuser und Wohnungen finden, sei selten.

Verband berät Städte und Kommunen

Der BUGG unterstützt als Berater auch Kommunen und Städte bei der Umsetzung. Zudem ist der Verband an einem dreijährigen Förderprojekt „Städtedialog“ beteiligt, das den Erfahrungsaustausch rund um Gründach und Fassadenbegrünung

ZVDH kooperiert jetzt mit GebäudeGrün

Wie stark das Thema Gründach die Dachdecker interessiert, zeigt die jüngste Kooperation mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Beiden Verbänden liege der Ausbau der Gründächer mit gleichzeitiger Nutzung als Solardach am Herzen, das künftige Kooperieren sei ein weiterer wichtiger Schritt hin zur Umsetzung der Klimawende, heißt es in einer Pressemeldung des ZVDH. Für das Dachdeckerhandwerk gehöre das Planen von Gründächern ebenfalls zum Portfolio.

Im Rahmen der Kooperation sind bundesweite Projekte geplant, um die Vorteile von Pflanzen auf Dächern und an Fassaden noch bekannter zu machen. Dazu wird es im Nachgang zum Weltkongress GebäudeGrün vom 10. bis 12. Mai 2022 eine „Aktionswoche Gebäudebegrünung“ mit einem bunten Programm geben. Die große Bedeutung grüner Städte für das Klima soll somit bürgernah vermittelt werden. Auch in der fachtechnischen sowie politischen Gremienarbeit will man sich gegenseitig unterstützen und beispielsweise gemeinsam Marktdaten rund um das Thema Begrünung von Dach und Fassade erheben.

ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk: „Die Zusammenarbeit von ZVDH und BuGG wird unserer Schlagkraft Richtung Dach- und Fassadenbegrünung einen kräftigen Schub nach vorn geben. Das Dachdeckerhandwerk profitiert von dem umfangreichen Wissen in Sachen Gebäudebegrünung und wir stellen mit unseren Betrieben sicher, dass es vorangeht mit mehr Grün.“



Häuser mit begrüntem Dächern verschmelzen fast mit ihrer Umgebung, so wie das Wohnhaus North Witch Point in Schottland (Foto rechts).



1.300 Quadratmeter Gründach realisiert

Die Flachdach- und Begrünungsbau GmbH setzt bereits seit 30 Jahren auf das jetzt stark wachsende Geschäftsfeld Gründach. Ihr Großprojekt in Wiesbaden zeigt, worauf es bei der Dachbegrünung ankommt.

Modernes Wohnen im Wiesbadener Stadtteil Kohlheck: Dort errichtet die GWW Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH 39 Wohnungen in fünf Häusern. Im Architektenwettbewerb setzte sich eine Lösung mit Dachbegrünung durch. Für diese Arbeiten wählte der Generalunternehmer Implenia Hochbau die Flachdach- und Begrünungsbau GmbH – kurz FUB – aus Mainz-Kastel mit ihren rund 30 Mitarbeitern aus.

„Begrüntes Flachdach können wir“

Das war natürlich kein Zufall. „Begrüntes Flachdach kennen und können wir“, sagt Juniorchef Florian Luft selbstbewusst und verweist schmunzelnd auf den Firmennamen. Er übernahm 2020 die Großbaustelle von seinem Großvater Harry Luft, der in den wohlverdienten Ruhestand ging. Nach und nach werden die Gebäude nun fertiggestellt. Insgesamt geht es für die FUB – einem Mitgliedsbetrieb der DEG Alles für das Dach eG – um mehr als 1.300 Quadratmeter Flachdach als Gründach. „Primär kommen auch hier die herausragenden Pluspunkte der Dachbegrünung zum Tragen, wie Schutz der Abdichtung, klimatische Vorteile, naturnahes Bauen und eine attraktive Optik“, so Dachdeckermeister Luft.

Verschiedene Aufbauten und Kombinationsmöglichkeiten

Die extensive Dachbegrünung, um die es hier geht, gehört zum FUB-Standardprogramm. In der Planung muss das Unternehmen zunächst das richtige Konzept entwerfen. Da ist das spezielle Know-how des Dachdeckerbetriebes gefragt: „Es gibt viele

unterschiedliche Aufbauten und Kombinationsmöglichkeiten und immer wieder neue Materiallösungen, Begrünungssysteme und Verarbeitungsschritte. Die Forschung und Entwicklung in diesem Bereich steht nicht still“, weiß der 23-Jährige.

Privatkunden wählen gerne höherwertige Dämmung

Nachdem sein Unternehmen das Warmdach aus Stahlbeton mit Haftschiicht und Dampfsperre versehen hat, kommt die Wärmedämmung auf das Dach. In Wiesbaden-Kohlheck hat sich FUB für Polyurethan entschieden. „Hier haben wir natürlich grundsätzlich Gestaltungsmöglichkeiten, je nachdem, welcher U-Wert erreicht werden soll und welche Möglichkeiten bei der Höhe des Aufbaus gegeben sind“, sagt Florian Luft. Deshalb setzt der Betrieb in anderen Projekten auch EPS/PUR-Kombinationen ein. „Meistens macht es mehr Sinn, höherwertige Dämmung zu nehmen. Privatkunden sind dafür oft empfänglicher als Generalunternehmer, die sehr auf den Preis schauen“, berichtet Luft von den Erfahrungen der Firma.

Beim Gründach ist der richtige Wurzelschutz wichtig

Auf die Polyurethan-Dämmung wird im aktuellen Gründach-Projekt eine selbstklebende Bitumen-Abdichtungsbahn aufgebracht, verschweißt an den Nähten und Stößen. Darauf kommt die Oberlage der Bitumenabdichtung.

„Begrüntes Flachdach können wir.“

„Wichtig ist dabei natürlich der richtige Wurzelschutz, damit die Begrünung später nicht Probleme macht“, erläutert

Luft. Gerade hier mache es Sinn, immer einen Blick auf Neuentwicklungen zu haben: „Es gibt ständig Fortschritte. Deshalb setzen wir für unser komplettes Team auch ganz bewusst auf Schulungen, Workshops und Praxisseminare, um immer die modernsten Lösungen anbieten und verarbeiten zu können.“ Nicht nur Geschäftsführung und Bauleitung, sondern auch die Mitarbeiter auf der Baustelle sollen möglichst umfassendes

Wissen parat haben, um Kunden Rede und Antwort stehen zu können.

Wissen über die verschiedenen Gründach-Systeme

Letzter Schritt nach dem sorgfältigen Aufbau ist die Dachbegrünung selbst. Im Falle des Projektes in Wiesbaden wünschte der Generalunternehmer eine extensive Begrünung. Für das Aufblasen des Substrats setzt FUB hier auf die Zusammenarbeit mit einem langjährigen Partner.

Modernes Wohnen im Wiesbadener Stadtteil Kohlheck – mit Gründach.





Drei Generationen auf der Baustelle: Harry Luft, Sven Luft, Florian Luft, Felix Luft (von links).

Luft: „Wir arbeiten seit Jahren zusammen. Bei größeren Bauvorhaben sind wir auf Unterstützung angewiesen, da wir meist mit den Abdichtungsarbeiten komplett ausgelastet sind.“ Der Randbereich der Begrünung wird mit weißlichem Rheinkies abgeschlossen.

„Bei kleineren Projekten machen wir die Begrünung auf dem Gründach aber auch selbst. Da kommt es dann darauf an, sehr genau zu wissen, wie zum Beispiel die unterschiedlichen Systeme mit wasserspeicherndem Vlies, Substrat und Grünmischung funktionieren und wie sie verarbeitet werden müssen. Aber genau das ist ja unsere Spezialität.“

Bei Großprojekten wird eher extensive Dachbegrünung gewählt

Ob extensive oder intensive Dachbegrünung, das liegt ganz im Ermessen des Kunden. „Bei Funktionsbauten oder Großprojekten wird eher extensive Begrünung gewählt, weil die Begrünung ja auch Folgekosten nach sich zieht.“ Privatkunden sind dagegen zum Teil auch für spezielle und außergewöhnliche Dachbegrünungen offen. „Der Trend geht ganz klar zum Gründach. Dahinter stehen vor allem ökologische Gesichtspunkte, die immer häufiger von politischen Entscheidungen gestützt werden“, sagt Florian Luft. Eine Begrünung halte zum Beispiel die UV-Strahlung ab, „die Abdichtung hält ungefähr doppelt so lange“.



Hier wurde eine extensive Begrünung auf Schüttstoffgemisch gewählt.

Dazu käme die Energieeinsparung durch zusätzliche Wärmedämmung und im Sommer sei es unter einem Gründach wesentlich kühler. „Und darüber hinaus können wir auch noch Lebensräume für Insekten und Krabbeltiere schaffen. Das ist doch schön“, weiß Luft sich und sein Unternehmen auf dem richtigen Weg.

Logistik und knappe Baustoffe als Herausforderung

Zu den großen Herausforderungen, auch bei solchen Begrünungsprojekten, zählt die Logistik, gerade in Zeiten knapper Baustoffe. „Planung ist das A und O, von den Materialien über die Hebezeuge bis zum Personal. Wir arbeiten oft mit bewährten Partnerfirmen zusammen, um jederzeit handlungsfähig zu sein.“ Gerade was Dämmung angeht, kann Florian Luft, wie so viele Kollegen, derzeit ein Lied von Lieferschwierigkeiten und Preissteigerungen singen. Weltweit haben die Preise für die Rohstoffe in der Kunststoffproduktion stark angezogen.



Die Gründach-Bepflanzung frisch aufgeschüttet



Photovoltaik gehört zum Berufsbild Dachdecker

Das wieder wachsende Geschäftsfeld Photovoltaik wollen Dachdecker wie Jens Norbert Schmidt nicht Solarteuren überlassen. Unter seiner Leitung wurde jetzt eine vom Landesverband Sachsen Anhalt gesponserte Anlage auf der Ausbildungshalle der Dachdeckerschule Lehesten installiert, damit Photovoltaik dort für alle Lernenden zum sichtbaren Thema wird.

Seine Frau behauptet, er habe eine Energiemacke. Die Rede ist von Jens Norbert Schmidt, einem der Photovoltaik-Pioniere unter den Dachdeckern mit Firmensitz in Nessa bei Leipzig. „Die Solateure haben sich genug ausgetobt. Photovoltaik ist ein Geschäftsfeld für Dachdecker, denn das Dach soll schließlich dicht bleiben. Fachgerechter Aufbau bleibt unsere Kernaufgabe.“ Schmidt redet jedoch nicht nur darüber, sondern lässt seit vielen Jahren Taten folgen. „Wir realisieren die meisten Anlagen in Sachsen-Anhalt, 30 bis 40 pro Jahr von 3 bis 100 Kilowatt peak (kWp), und haben uns einen Namen gemacht.“

Photovoltaikanlage oft mit zusätzlichem Speicher

Inzwischen wird dazu häufig noch ein Speicher eingebaut. „Wir bieten mit unseren 44 Mitarbeitern alles aus einer Hand und kooperieren bei den Anschlüssen mit Elektrobetrieben aus der Region“, erklärt Schmidt. Heute brauche man Partner in allen Bereichen, auch Zimmerer oder Gerüstbauer. Für ihn geht es dabei auch um den ordentlichen Umgang mit der Umwelt und den Ressourcen. Vier E-Fahrzeuge hat er bereits im Betrieb, betrieben mit eigenem Solarstrom vom Firmendach und geladen über die Wall-Box.

Stromertrag wird zum größten Teil vor Ort verbraucht

Doch auch bei seiner ehrenamtlichen Arbeit als Lehrlingswart der Landesinnung Sachsen-Anhalt will Schmidt, der sich auch im Solarausschuss des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks engagiert, das Thema Photovoltaik voranbringen. So hat er mit fünf Dachdeckermeistern aus den Vorständen der Landesinnungen Sachsen-Anhalt und Thüringen ein Projekt für die gemeinsame Dachdeckerschule in Lehesten auf den Weg gebracht – eine Photovoltaikanlage mit 10 kWp für das Dach der Ausbildungshalle. Der Stromertrag wird dabei zum größten Teil vor Ort verbraucht. „Ein Vorzeigeprojekt, privat gesponsert und von uns Sechsen an einem Nachmittag im April eigenhändig aufgebaut“, berichtet Schmidt.

Sechs Dachdeckermeister sind ehrenamtlich in Aktion

„Bernd Ahrens von der Dachdecker-Einkauf Ost eG hat die Berechnung gemacht, ein echter Profi. Von Heckert Solar aus Chemnitz kommt das Material, made in Germany aus der Region, einer der letzten Hersteller in Deutschland“, erläutert Schmidt weiter. „Wir bedanken uns herzlich bei beiden Unternehmen für ihre Unterstützung der Aktion.“ Sein Jungmeister Thomas Pech habe die Arbeiten angeleitet, zwei Ausbilder aus Lehesten hätten tatkräftig mit angepackt.

Jens Norbert Schmidt (vorne) ist unter den Dachdeckern ein Solar-Pionier.





Arbeiten Hand in Hand in entspannter Atmosphäre: ehrenamtliches Engagement für die Dachdeckerschule Lehesten.

Danach gab es gemeinsamen Austausch beim zünftigen Grillen mit Bratwurst und Bier sowie eine Übernachtung vor Ort, natürlich alles entsprechend der Corona-Vorgaben.

Wechselrichter extra in der Ausbildungshalle installiert

Der Wechselrichter wurde extra in einer Ausbildungshalle installiert und dient so der Visualisierung für die Gesellen- und Meisterausbildung. „Jungmeister aus dem aktuellen Kurs schauten sich gleich alles an. Azubis können zukünftig die Technik kennenlernen und Auswertungen fahren. Sie erhalten so mehr Bezug zu einer zukunftsweisenden Technologie“, erläutert Schmidt. „Photovoltaik ist kein Hexenwerk, sondern sollte so normal sein wie der Einbau eines Dachfensters.“

Dachdeckerschule könnte Standbein Weiterbildung noch ausbauen

Die Dachdeckerschule Lehesten besteht seit nunmehr 110 Jahren, eröffnet am 17. Oktober 1910. „Die Ausbildungszahlen haben sich zwar verbessert, aber es gibt immer noch zu wenig Lehrlinge. Zudem ist gerade die Abbrecherquote im ersten Lehrjahr zu hoch – wobei die Ursachen, wie so oft, sowohl bei den Auszubildenden als auch bei den Betrieben zu suchen sind“, meint Schmidt. In Lehesten seien auf jeden Fall hoch motivierte Ausbilder tätig und technisch sei alles auf dem neuesten Stand. In der Meisterausbildung gebe es ebenfalls gute Fortschritte. „Das Standbein Weiterbildung können wir hingegen ausbauen. Betriebe sollten sie für ihre Mitarbeiter nicht nur einmal, sondern regelmäßig durchführen.“



NEU Xi
IMPULSE®

PARTNER
for *life*

PPN50Xi ANKERNAGLER



ZEIT UND KOSTEN SPAREN
3 x schneller als Schrauben, 6 x schneller als mit dem Hammer nageln.



MINIMIERTE VERLETZUNGSGEFAHR
Speziell gehärtete Hard'n'Safe-Nägeln reißen so gut wie nicht ab und fliegen nicht mehr umher. Papier- statt Kunststoffmagazinierung.



PRÄZISE UND SCHNELL
Die spezielle Nasenform findet quasi selbständig in's Loch und setzt die Anker Nägel exakt und schnell.



Dachfenster Gerstenberg: alles Velux oder was?

Sie können wohl nicht mehr ohneinander: Velux und Gerstenberg. Seit mehr als vier Jahrzehnten schreiben die beiden Partner an ihrer gemeinsamen Erfolgsgeschichte.

In der Hamburger Zentrale kennt fast jeder unseren Namen“, schmunzelt Frank Gerstenberg. Er führt den kleinen, aber feinen Dachfenster-Servicebetrieb in Bad Salzuflen zusammen mit seinem Bruder Volker und seiner Tochter Anne. „Wir haben einen direkten Draht zu Velux. Es kam auch schon vor, dass der Hamburger Firmenchef nach dem Bau unserer neuen Ausstellung – der Galerie – mal nach dem Rechten sah.“

Geschäftsmodell Dachfenster: Der Zufall führte Regie

Ausschließlich auf Velux zu setzen und ein Geschäft rund um diese Lösungen für Dachgeschosse und Flachdächer – mit allem Drumherum – aufzubauen, hat natürlich eine Geschichte. „Sowas plant niemand am Schreibtisch und setzt es dann um. Sowas entsteht“, sagt Frank Gerstenberg. Und tatsächlich war es der Wintersportunfall von Volker Gerstenberg im Jahr 1979, der erst ihn und später auch seinen Bruder Frank ins Dachfenstergeschäft brachte.

Erfolgsgeschichte beginnt mit einem gebrochenen Knöchel

„Ich war damals Elektriker und wegen eines gebrochenen Knöchels krankgeschrieben“, erinnert sich Volker Gerstenberg. „Mein Onkel Karl-Heinz, ein Zimmermann, hatte damals die Werksvertretung von Velux.“ Seinerzeit regelte die dänische Firma den Kundendienst ausschließlich über



Die Mitarbeiter Dennis Frerking (rechts) und Enco Pfarr sind Profis für den Dachfensteraustausch.

Privatfirmen. „Mein Onkel war froh, dass ich plötzlich Zeit hatte. Er hatte nämlich gerade niemanden, der ein drängendes Problem mit einem Velux-Rauchabzug lösen konnte. Also habe ich mir das mal angesehen und gleich repariert.“

Beim Trend zum Dachbodenausbau von Anfang an dabei

Vier Wochen später saß der gelernte Elektriker wieder beim Onkel im Auto, diesmal aber als sein Angestellter. Das Angebot, sich als Techniker um alle Dinge rund um die Velux-Produkte zu kümmern, war zu verlockend. Dazu zählte auch der Fenstereinbau. Und mit dem Wachstum von Velux kam mehr und mehr dazu. „Dunkle Dachböden zu hellen, mit Luft und Licht durchfluteten Räumen auszubauen, ist einfach eine tolle Sache und wurde zum Trend. Wir waren hier in der Region von Anfang an dabei“, sagt Volker Gerstenberg. Mit im Boot saß zunächst noch ein weiterer Gerstenberg: Rolf, Onkel Karl-Heinz' Sohn und somit Volkers Cousin.

Über 40 Jahre Velux: Anne, Volker und Frank Gerstenberg (von links).

Gerstenberg hat ein großes Lager mit allen Materialien für den Dachfenster-Einbau.



Die Dachdecker-Innung verlangte den Meistertitel

Die Jahre danach brachten viele Wendungen. Karl-Heinz Gerstenberg ging in Rente, Velux kündigte Verträge und setzte auf einen eigenen Kundendienst. Volker machte sich selbstständig – und baute weiter Dachfenster ein. Immer öfter half ihm dabei sein Bruder Frank, auch er ein „Handwerker von der Pike auf“, aber eben auch Quereinsteiger. „Wir waren schon damals sehr erfolgreich“, erinnert sich Frank, der ab 1996 fest zum Team gehörte. „Es gab dann aber immer mehr Gegenwind von der Innung. Die haben ein wenig ihre Felle davonschwimmen sehen.“ Deshalb machte Volker im Jahr 2001 den Abschluss als Dachdeckermeister – „und bald darauf gab’s von Velux einen Vertrag, dass wir auch als externer Betrieb den Kundendienst übernehmen dürfen.“ Seit inzwischen 20 Jahren führt er zudem Schulungen für den Einbau aller möglichen Velux-Produkte durch.

Gerstenberg steht für Velux-Qualität und Know-how

Der Laden lief immer besser und tut es bis heute. Der Name Gerstenberg steht in Bad Salzflen und Umgebung für Velux-Qualität und das dazugehörige Know-how. Ob hochwertige Dachfenster und anspruchsvolle Dachfensterlösungen für geneigte und flache Dächer, ob dazugehörige Sonnenschutzprodukte, Rollläden sowie Zubehörprodukte, ob Smart-Home-Lösungen und modulare Oberlichtsysteme, ob ganzheitliche Beratung rund um den qualitativ hochwertigen Ausbau von Dachböden: Gerstenberg kann’s. „Wir waren trotz ständig steigendem Auftragsvolumen lange Zeit nie mehr als vier Leute. Jetzt ist meine Tochter Anne dazugestoßen und wir suchen gerade noch einen weiteren verlässlichen Dachdecker.“

Geschäftsmodell Dachfenster rentiert sich

Immer gilt für die Salzufler Firma: Nur Dachfenster! „Wir halten uns von allen Dacharbeiten fern. Wir wollen keinem Dachdeckerbetrieb ins Gehege kommen“, sagt Frank Gerstenberg, der trotz eigenem handwerklichem Geschick schon lange „nur noch“ für die Geschäftsführung zuständig ist, während Volker „draußen vor Ort“ die Zügel in der Hand hält. „Die Dachdecker wundern sich immer, dass man nur von Dachfenstern leben kann. Aber wir leben sehr gut davon“, schmunzelt Frank.

„Ein Großteil des Umsatzes wird immer noch mit Kundendienst und Reparaturarbeiten gemacht“, erklärt Anne Gerstenberg. „Als Premiumpartner der Firma Velux helfen wir den Hamburgern gern.“ Im Fokus liegen jedoch der Austausch und der Neueinbau von Dachfenstern. „Wir bringen Licht ins Dach“, sagt Anne mit einem stolzen Lächeln.

Die Ausstellungsräume sind in Form ausgebauter Dachgeschosse konzipiert, Außenwerbung und Velux-Flaggen zeigen weithin, was hier Thema ist.





links: In der Ausstellungsgalerie empfangen Frank und Anne Gerstenberg die Kunden zu einer ausführlichen Beratung.

unten: Die Mitarbeiter Dennis Frerking (links) und Enco Pfarr bereiten ein Dachfenster für den Einbau vor.



Dachfenster ausschließlich für Ausbau und Sanierung

„Unser Geschäft ist nie der Neubau, sondern immer der Ausbau oder die Sanierung schon bestehender Dachböden“, erläutert Vertriebschef Frank Gerstenberg. „Bei uns erfahren die Interessenten, wie ein Dachboden zum wertvollen Wohnraum werden kann. Wir können direkt die vielfältigen Möglichkeiten des umfangreichen Velux-Dachwohnfenstersortiments zeigen. Dazu schauen wir uns natürlich die Gegebenheiten direkt vor Ort an und geben wertvolle Tipps und Hinweise zur Gestaltung der Dachwohnräume.“

Die jahrzehntelange Erfahrung der Firma im Umgang mit Dachfenstern hat sich herumgesprochen. Längst kommen die Kunden nicht nur aus Bad Salzungen, sondern auch aus Herford, Bielefeld, Detmold und sogar darüber hinaus: „Für gute Kunden fährt man auch schon mal nach Berlin, Hannover, Münster oder Dortmund.“

Eigene Ausstellung mit beeindruckender Galerie

Zur Präsentation hat Gerstenberg eine beeindruckende Galerie gebaut, in der sich die Kunden alle Velux-Lösungen so anschauen können, wie sie später zuhause aussehen werden. „Wenn die Leute zu uns kommen, wissen sie noch gar nicht, wie gut sie es später haben, wenn wir bei ihnen fertig sind“, sagt Frank Gerstenberg im Brustton der Überzeugung. Das habe damit zu tun, dass Dachfenster unterschätzt werden. „Unter Dachfenster stellt man sich ja erstmal nur den Lichteinfall vor, den ich dadurch erziele. Welche Möglichkeiten es aber heute gibt, sieht, hört und fühlt man erst, wenn man bei uns war und sich vor Ort durch uns beraten lässt.“ So sei das, wenn eine Firma nur Velux verbaut: „Das richtige Fenster muss an den richtigen Platz. Mit unserer Erfahrung sehen wir sofort die Lösung.“

Auch während der Pandemie gut zu tun

Gerstenberg hat eine informative Internetseite und präsentiert sich auf Facebook und bei Instagram. Große Werbung macht die Firma aber nicht: „Uns reicht die Mund-zu-Mund-Propaganda. Wir haben reichlich zu tun, auch während der Corona-Pandemie. Wir hatten uns mit Fenstern und Material einge-

deckt und haben viele Aufträge bekommen, weil es sich die Leute zuhause schön machen wollen.“ Nur gut, dass seit 2017 auch die Tochter – beziehungsweise Nichte – Anne mit dabei ist. Auch sie kennt die Velux-Fenster und das Drumherum „aus dem Effeff“.

Schon als Kind mit alten Fenstern gewerkelt

„Ich habe schon als Kind alte Fenster für die Entsorgung auseinandergenommen“, lacht sie. Was lag also näher, als eine Ausbildung als Dachdeckerin zu machen, im Anschluss gleich den Meistertitel zu erwerben und dann ins Familienunternehmen einzusteigen? Selbst mit den Handwerkern draußen zu sein, die Kundendienstaufträge abuarbeiten, mit Onkel Volker zusammen Einbauschulungen durchzuführen, all das hat die 29-Jährige schon gemacht. Mittlerweile unterstützt sie vorrangig ihren Vater bei Beratung und Vertrieb. „Aber wenn Not am Mann ist, fährt Frau auch noch mit raus!“

Einblicke in die Ausstellungsgalerie von Dachfenster Gerstenberg.



Schieferdeckung: Der Spezialist aus Heidelberg heißt Föhner

Ein Projekt mit ungewöhnlichen Dimensionen: 7.000 Quadratmeter Schieferdeckung realisiert die Föhner GmbH inklusive des Neubaus von 214 Gauben im neuen Heidelberger Stadtquartier Campbell Barracks.

Das Unternehmen Föhner GmbH ist seit mehr als einem Jahr bei einem der größten Bauprojekte in Heidelberg mit von der Partie: der Umwandlung ehemaliger Kasernen der US-Streitkräfte in der Südstadt. Dort entsteht ein neues Quartier zum Wohnen, Lernen und Arbeiten. Auf 43,4 Hektar werden zahlreiche Wohnungen und großzügige Gewerbeflächen mit Büros, einer privaten Hochschule für Gesundheitsberufe sowie Praxen, Vitalquartier, Ladengeschäften und vielfältiger Gastronomie geschaffen. Das Besondere für die Dachdecker: Es gibt denkmalgeschützte Gebäude und da muss daher auch die originale Schieferdeckung wieder drauf. Für die Dachdeckerei Föhner heißt das: Großauftrag!

Komplettsanierung mit Schieferdeckung

„Wir reden hier mehr oder minder über eine Komplettsanierung“, sagt Juniorchef Jeremy Rimmler. Tausende Quadratmeter Dach sind zu ertüchtigen und neu einzudecken. „Zwölf Mann sind mehr als ein ganzes Jahr lang nur damit beschäftigt“, so

Rimmler. Und sie sind auch weiterhin dabei, denn erst Ende 2021 soll das letzte der fünf Gebäude fertig sein. Insgesamt geht es um 7.000 Quadratmeter Schieferdeckung mit Wärmedämmung und den Neubau von 214 Gauben.

Familienbetrieb mit Know-how für Schiefer

Eine Schieferdeckung mit solchen Dimensionen ist eine Seltenheit. Warum hat die Föhner GmbH da den Auftrag erhalten? „Wir haben einen guten Ruf in Heidelberg“, sagt Jeremy Rimmler selbstbewusst, „und wenn es um Schiefer geht, kommen hier in der Region nicht wirklich viele Firmen in Frage.“

Die Egon Föhner GmbH gehört bei der Schieferdeckung immer dazu. Denn der Familienbetrieb, den seine Eltern Petra und Walter Rimmler leiten, hat sich mit seinem Know-how in Bezug auf Schiefer seit Jahrzehnten einen Namen gemacht in der Gegend. „Schiefer gerade decken kann jeder“, weiß der 31-jährige Dachdeckermeister, der bei Föhner unter anderem für das Marketing zuständig ist. „Aber wenn es um geschwungene Dachpartien oder Gauben geht, wie jetzt beim neuen Stadtquartier Campbell Barracks, braucht man viel Erfahrung, um diese anspruchsvolle Ausführung technisch und optisch in Einklang zu bringen. Und die haben wir.“

Großeinsatz Schieferdeckung für das Team von Föhner



Team hat die Schieferdeckung verinnerlicht

Sein Schiefer-Team lobt er über den grünen Klee. Die Expertise kommt nicht von ungefähr: „Mein Vater Walter Rimmler ist ein Dachdecker mit extrem viel Erfahrung, die er natürlich über Jahre weitergegeben hat.“ Langjährige Mitarbeiter wie Maik Schmidt und Timo Heiler, dazu Rimmlers jüngere Brüder Kevin und Steven, aber auch engagierte Auszubildende wie Nils Zach und Elian Youkhanna würden viel Begeisterung für die Schieferdeckung mitbringen: „Die haben das Thema regelrecht verinnerlicht“, freut sich Jeremy Rimmler.

Auch Spengler-Azubi Jusuf Bacvic sei mit seinem Können extrem ambitioniert dabei. Er hat unter Anleitung von Vorarbeiter Tobias Müller die flach geneigten Walmgauben mit PREFA-Aluminium eingedeckt und sich dabei „so reingefuchst, dass er mittlerweile sehr gute Fertigkeiten entwickelt hat und das jetzt auch alleine macht“, berichtet Rimmler. Damit dabei alles in geregelten Bahnen läuft, kümmert sich Bauleiter Sascha Brunnengraber beim Projekt Schieferdeckung Campbell Barracks um alle Angelegenheiten in Sachen Planung, Materialbeschaffung und Abrechnung.

Enge Kooperation mit Partnerunternehmen

Alles alleine machen kann die Dachdeckerei Föhner trotz ihrer Manpower – das Unternehmen hat aktuell 60 Mitarbeiter, darunter acht Dachdecker-, zwei Zimmerer- und einen Spenglermeister – bei solch einem Großauftrag nicht. „Wir arbeiten seit Jahren vertrauensvoll mit Partnerunternehmen zusammen, die hier beispielsweise Abrissarbeiten, einen Teil der Holzarbeiten, wie das Errichten der Gauben, oder den Einbau der Dämmung übernehmen.“

Mit dem Abriss der alten Schieferdeckung begann das Großprojekt für Föhner. Saubere, fachgerechte Schieferarbeit mit Liebe zum Detail ist hier gefragt.



Bei den Campbell Barracks konzentriert sich die Egon Föhner GmbH auf die Schiefereindeckung und die Spenglerarbeiten.

Auch Flachdächer für Stadtquartier realisiert

Dazu kommt noch ein Flachdach für den Verbindungsbau zwischen bestehenden, denkmalgeschützten Gebäuden. „Dort kommt ein Bauder-Systemdach mit einer Polyurethandämmung drauf, zweilagig mit Bitumen abgedichtet. Die eine Hälfte wird begrünt – das ist heutzutage schon beinahe Standard. Auf die andere Hälfte kommen begehbare Betonplatten.“





Große Dachflächen gilt es, im neuen Stadtquartier Campbell Barracks mit Schiefer einzudecken.

schon Anfragen ablehnen. Denn unsere Philosophie ist: Wenn wir etwas anbieten, dann wollen wir die Kernaufgaben auch selbst erledigen und nicht etwa an Subunternehmer weiterreichen. Der Name Föhner steht schließlich seit 1964 für etwas.“

Vierte Generation in den Startlöchern

In jenem Jahr hatte Egon Föhner, dessen Name der Betrieb heute trägt, in der Heidelberger Altstadt den 1946 gegründeten Dachdeckerbetrieb seiner Schwiegereltern übernommen. Die Expansion machte 1974 einen neuen, größeren Firmenstandort in Heidelberg-Wieblingen notwendig. Seit 1987 leitet Petra Rimmler, Egon Föhners Tochter, den Betrieb nun zusammen mit ihrem Mann Walter in dritter Generation. Die vierte steht mit den Söhnen Jeremy, Steven und Kevin bereits in den Startlöchern und arbeitet seit Jahren emsig mit. Natürlich macht das Familienunternehmen nicht nur alles rund um Schiefer, sondern bietet Komplettlösungen mit Planung und Ausführung von A bis Z für alle Arten von Dächern, Terrassen und Fassaden sowie Zimmererarbeiten und Photovoltaik an.

Hier redet Jeremy Rimmler über Flächen von 800 Quadratmetern nur für das Campbell-Gelände. In Gehweite hat das Unternehmen zudem noch drei weitere große Flachdachbaustellen mit 11.000 Quadratmetern Dachflächen, Balkonen, Loggien, Tiefgaragenabdichtungen und Bauwerksabdichtung.

Materiallieferung „just in time“ durch Dachdecker-Einkauf Süd

Bei solchen Großaufträgen ist eine ausgeklügelte und verlässliche Logistik wichtig. Das Schiefermaterial von Rathscheck kommt ausschließlich aus Spanien. „Wegen Corona hatten wir da schon Sorgen, aber es gab letztlich keine Lieferprobleme“, ist Jeremy Rimmler froh. Dafür, dass das Material „just in time“ zur richtigen Zeit am richtigen Ort sei, sorgt auch die Dachdecker-Einkauf Süd eG. „Wir sind dort langjähriger Kunde und werden durch den Mannheimer Niederlassungsleiter Michael Seitz exzellent betreut. Das klappt alles wunderbar!“, lobt er.



Drei Generationen, ein Familienbetrieb: Walter Rimmler, Kevin Rimmler, Petra Rimmler, Jeremy Rimmler und Steven Rimmler (von links)

Filigrane Schiefereindeckung realisiert an einer der vielen Gauben.

„Die Kernaufgaben machen wir immer selbst“

Wer so gut und verlässlich arbeitet, hat mit Folgeaufträgen kein Problem, „zumal hier im Moment gebaut und umgewandelt wird wie verrückt“, so Rimmler. Direkt neben dem Campbell-Gelände entsteht mit dem Mark Twain Village ein vergleichbares Projekt. „Wir mussten sogar



ADVERTORIAL

Das Dach wird kabellos

Die Dachdecker-Scheibe optimiert für Akku-Werkzeuge erleichtert den Knochenjob der Dachdecker um ein Vielfaches.

RC850 AkkuMAX Dachdecker-Scheibe spart Zeit und Geld

Entscheidet sich der Dachdecker für ein Akku-Gerät, wird die optimale Leistungskurve nur mit AkkuMAX-Werkzeugen erreicht. Andernfalls kämpft man mit überhitzten Akkus, zu wenig Schnitten etc.

Größte Bedenken verursacht die Wartezeit des Akkus - nicht mit der RC850 AkkuMAX. Im Normaleinsatz macht die Diamanttrennscheibe mit einer Akku-Ladung genügend Schnitte, sodass dem Zusatzakku ausreichend Zeit für das Wiederaufladen bleibt.

Schneidet nicht, gibt's nicht!

Härteste Dachpfannen werden nicht nur extrem schnell und ausrissfrei, sondern darüber hinaus mit ca. 50 % weniger Schneidstaub geschnitten. Der Grund dafür liegt auf der Hand - die Standard-Scheiben sind bis zu 3,2 mm stark und verbrauchen ca. 81 % mehr Akku-Power als die ultradünne ca. 1,76 mm RC850 AkkuMAX.



Ein Geschenk für Dich - Mitmachen und profitieren



RC850 AkkuMAX von Ø 115 - 230 mm kaufen und Du erhältst zu jeder Dachdecker-Scheibe von Marcryst einen **Click Quick Schnellwechselflansch gratis** dazu.

So funktioniert's:

- Bestellung an: info@marcryst.de
- Aktionscode angeben: **Mar21de2060**
- Das Marcryst-Team unterstützt Dich bei der Suche nach einem Fachhändler in Deiner Nähe.
- Einmalig einlösbar bis: 30.09.2021



Text und Bilder: Marcryst

LORO-X
LORO-X
LORO-X

www.loro.de

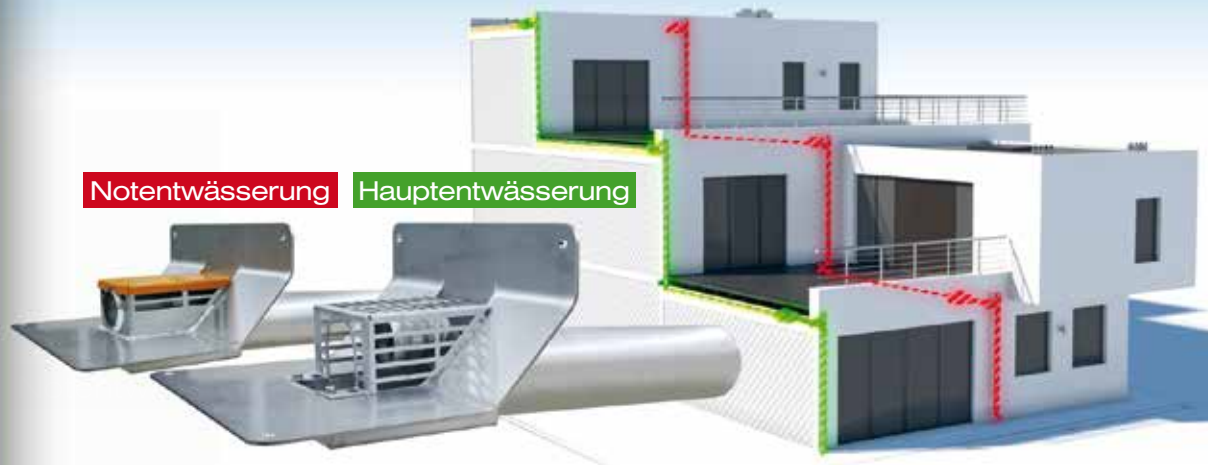
LORO®

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



Generalversammlung 2021

Eric Jansen und Werner Zultner erneut in den Aufsichtsrat gewählt

Wie im vergangenen Jahr fand auch diesmal die Generalversammlung als schriftliche Beschlussfassung statt.

Anfang Mai wertete das Auszählungsteam alle eingegangenen Stimmzettel aus. Begleitet wurde das Team von Michael Grimme, der als unabhängiger Vertreter vom Genossenschaftsverband die Aufsicht übernahm. Mit den Ergebnissen, den Beschlüssen und allen relevanten Unterschriften schloss die DEG damit das Geschäftsjahr 2020 erfolgreich ab.



DEG-Vorstand Jörg Lecke (l.), Michael Grimme (Genossenschaftsverband, m.) und Markus Happe (DEG-Aufsichtsratsvorsitzender, r.) verfolgten die Auszählung der schriftlichen Beschlussfassung.

„Uns war erneut wichtig, dass unsere Mitglieder ihre Stimmrechte trotz der anhaltenden Corona-Pandemie und dem damit verbundenen Ausfall von Präsenzveranstaltungen zeitig wahrnehmen können. Das ist uns gelungen. Jetzt hoffen wir alle, dass es im nächsten Jahr wieder eine Generalversammlung vor Ort geben kann“, sagte DEG-Vorstand Jörg Lecke.

Alle Aufsichtsräte, die zur Wahl standen, hatten schon im Vorfeld der Durchführung der schriftlichen Beschlussfassung ihre Bereitschaft erklärt, im Falle ihrer Wahl, diese anzunehmen. Mit großer Mehrheit wählten die Genossenschaftsmitglieder die Kandidaten Eric Jansen und Werner Zultner erneut in den Aufsichtsrat. Beide waren zuvor turnusgemäß ausgeschieden. Weiter entlasteten die Mitglieder Vorstand und Aufsichtsrat und verabschiedeten die vorgeschlagene Gewinnverwendung.



SAP-Consultant Marcel Krüger führte jede einzelne Stimme in einer elektronischen Datenbank zusammen.



Eric Jansen



Werner Zultner

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.

3. Platz beim AGAD Ausbildungspreis

Mit der Traumnote „sehr gut“ schloss Mikka Düwell im vergangenen Jahr seine Ausbildung als Kaufmann im Groß- und Außenhandel in der Zweigniederlassung Göttingen ab.



DEG-Ausbildungspatin Andrea Thürer (r.) gratulierte Mikka Düwell (l.).

Vor Kurzem landete er auf dem Radar vom Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (AGAD). Der Verband zeichnet jedes Jahr Auszubildende aus, die in ihrer Ausbildung hervorragende Leistungen erbringen.

Die Preisverleihung fand in diesem Jahr zum zehnten Mal statt. Ursprünglich als Präsenzveranstaltung im westfälischen Industrieclub Dortmund geplant, gab es aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie eine Online-Ausgabe. Letztlich stand die Jury vor der Aufgabe, unter den zehn nominierten Auszubildenden die Besten auszuwählen.

„Preiswürdig sind sie alle“, sagte Gerhard Drauschke, Zweiter Vorsitzender des AGAD. Neben einem guten bis sehr guten Abschluss zählen besondere Projekte sowie berufliches und soziales Engagement zu den Kriterien. Mit einem Ergebnis von 97 Prozent bei der IHK-Abschlussprüfung belegte Mikka Düwell am Ende den dritten Platz. Neben einer Urkunde erhielt der 22-Jährige einen Scheck über 500 Euro. „Wir haben vorher per Post ein Gourmetpaket nach Hause bekommen. Darin waren unter anderem eine Currywurst, westfälische Falafel und ein paar Getränke. Damit habe ich es mir vor dem Bildschirm gemütlich gemacht“, berichtet Düwell.

Mit ihm freute sich seine DEG-Ausbildungspatin Andrea Thürer: „Meinen herzlichen Glückwunsch, lieber Mikka. Es freut mich außerordentlich, dass dein und unser Fleiß sich über die dreijährige Ausbildung bezahlt gemacht haben. Denn ohne Fleiß keinen Preis. Ich als Patin bin stolz, einen so netten und engagierten Auszubildenden begleitet zu haben.“

Anlässlich der Veranstaltung hielt Erfolgsautor und Sicherheitsexperte Jay Tuck die Gastrede. Der ehemalige Redaktionsleiter der Tagesthemen sprach in seinem Vortrag über die Themen Digitalisierung sowie Künstliche Intelligenz und wie diese die Spielregeln für Unternehmen und den Alltag der Menschen verändern.



Kompetenz in Terrassen



Erleben Sie auf 100 Seiten die DEG-Terrassenwelt

Wir feiern eine Premiere und freuen uns über den ersten DEG Terrassen-Katalog. Auf 100 Seiten haben wir für Sie alles zu den Themen Holz, NFC/WPC und Keramik zusammengefasst. Außerdem gibt es viele Tricks rund um die Montage. „Der Standort, die Himmelsrichtung und klimatische Einflüsse prägen maßgeblich das Erscheinungsbild von Terrassen. Zum Beispiel ist bei einer Terrasse an einem sehr feuchten und schattigen Standort mit einer stärkeren Algen- und Grünbelagsbildung zu rechnen. In unserem Katalog geben wir zahlreiche Tipps zur Montage und anschließenden Pflege“, erklärt Melanie Wüste aus dem Produktmanagement Holz.

„Mit dem Vortrag von Thomas Wilper und einem ersten Flyer haben wir auf unseren Dach-Foren im vergangenen Jahr das Thema Terrasse angestoßen. Daraufhin gab es viele Rückmeldungen und wir haben gemerkt, dass das Thema für viele unserer Mitglieder und Kunden sehr interessant ist“, sagt Frank Ellerbrock aus dem Produktmanagement Holz. Dachdecker, Zimmerer sowie holz- und metallverarbeitende Betriebe sind traditionell im Bereich der Terrassengestaltung tätig. Die Nachfrage steigt.

In Zusammenarbeit mit den Industriepartnern entstand über mehrere Monate ein Katalog, der zahlreiche Details und Beispiele aufzeigt: zum Beispiel das starke Wikingerholz aus dem Norden, das „Unterwasserholz“ Guyana Teak aus Südamerika oder italienische Keramikfliesen für einen mediterranen Look. „Mit unserem Expertenwissen unterstützen wir unsere Mitglieder und Kunden, die wiederum ihre Kunden fachlich beraten. Damit steht einer sonnigen Terrasse nichts mehr im Wege“, blickt Frank Ellerbrock voraus.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!

TERRASSENKATALOG

Unseren Katalog „Kompetenz in Terrassen“ finden Sie online auf unserer Internetseite. Für ein gedrucktes Exemplar sprechen Sie bitte Ihre Zweigniederlassung an.

OBIS

Online-Bestell- & Informations-Service

Jetzt downloaden



DEG
DACH-FASSADE-HOLZ eG



Ihre Vorteile:

-  Vereinfachte Suche mit Suchvorschlägen
-  Ihr Kundenkonto inklusive Bauvorhaben verwalten
-  Direkt auf der Baustelle ordern per Mobilgerät
-  Angebote & Aufträge online einsehbar
-  Easy-Scan über Smartphone mit der OBIS App
-  Rechnungen/Lieferscheine online erstellen (als PDF)
-  Rund um die Uhr & 7 Tage die Woche online bestellen
-  Offene Posten und Zahlungsziele verwalten
-  Aktuelle Preisinformationen schnell & sicher abrufen
-  Produktvideos (wenn beim Lieferanten vorhanden)
-  Relevante Zusatzinformationen vor Ort verfügbar
-  Download von DATANORM
-  ZEDACH-Schnittstelle für Handwerker-Software
-  Artikelbewertungen möglich
-  Favoriten anlegen, wie z. B. eigene Materiallisten
-  OBIS-Prämienpunkte für Kundenboni sammeln

Ihr Ansprechpartner:

Martin Höhmann

T (02385) 933-304

martin.hoehmann@dde.de

Einfach und bequem auf www.dde.de/navi_obis bestellen!

ZEDACH
GRUPPE

ADVERTORIAL

Safety first: Stufen-Mehrzweckleiter

Günzburger Steigtechnik bietet Betrieben jetzt die erste Stufen-Mehrzweckleiter mit durchgängiger Stufenausstattung - made in Germany und mit 15 Jahren Qualitätsgarantie.

Die Innovation aus Günzburg ist ein wahres Allroundtalent und kann sowohl als Steh-, Anlege- oder als Schiebeleiter verwendet werden. Zudem erfüllt sie die verschärften Technischen Regeln für die Betriebssicherheit. Beim Kauf der Leiter inklusive der zusätzlichen Trittauflage clip-step R13 für eine zertifizierte Rutschhemmung auf den Stufen gibt es Zuschüsse der BG BAU von 50 Prozent der Anschaffungskosten bis zur maximalen Fördersumme.

Die neue Stufen-Mehrzweckleiter ist in drei Größen bis zu 6,9 Meter Länge erhältlich und zum Beispiel mit 80 Millimeter tiefen Stufen ausgestattet. Das Handling wird über eine einfache und schnelle Höhenverstellung der Leiterteile mit Steckhaken samt automatisch einrastender Abhebesicherung erleichtert.

Es gibt je nach Untergrund wechselbare Fußplatten und einen Nachrüstsatz für Rollen, damit beim Transport das Schleppen entfällt.



Text und Bilder: Günzburger Steigtechnik

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Leiterunfälle sind Spitzenreiter bei Abstürzen

Beim Thema Absturzsicherung denken Dachdecker häufig an Stürze vom Dach. Dass Leiterunfälle mit fast 30 Prozent Spitzenreiter in der Absturzstatistik sind, haben viele Betriebe nicht auf dem Schirm.



Vor der Nutzung einer Leiter sollte jeder Mitarbeiter den sicheren Stand der Leiter achtsam prüfen.

rechts: Dirk Bansemir ist bei der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG für Leitern und persönliche Schutzausrüstung (PSA) zuständig.



Bei der Arbeitssicherheit und der regelmäßigen Überprüfung der nötigen Ausrüstung klaffen Abgründe zwischen den verschiedenen Gefahrenbereichen. „Für das Thema Anseilschutz ist die Sensibilität heute schon groß. Ich schätze, dass rund 80 Prozent unserer Kunden um das Thema bemüht sind, ohne dass wir viel Aufklärungsarbeit leisten müssen“, erzählt Dirk Bansemir vom Dachdecker-Einkauf Nordwest eG (DENW), Verkaufsleiter für den Fachbereich Maschinen-Werkzeug-Systeme und Verbindungstechnik.

Hauptursache ist die unvorsichtige Nutzung

„Wenn man sieht, wie dagegen Leitern in vielen Betrieben genutzt und gepflegt werden, besteht hier deutlich Nachholbedarf“, sagt der 52-jährige Kaufmann, der auch für den Bereich Arbeitssicherheit und persönliche Schutzausrüstung verantwortlich ist und seit 30 Jahren mit Handwerkern zusammenarbeitet. Denn Leitern sind nicht einfach Leitern, sondern unterliegen als Arbeitsmittel auch der Haftung im Sinne der Betriebssicherheitsverordnung.

Hauptursache für Leiterunfälle ist zumeist eine unvorsichtige Nutzung. Der Klassiker ist ein unsicherer Stand: Die Leiter wird auf der Baustelle beispielsweise einfach in die weiche Erde gerammt, im Glauben, dies würde das Kippen oder Wegrutschen verhindern. Die Realität sieht allzu oft anders aus: 11.612 Abstürze durch Leiterunfälle verzeichnete die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) im Jahr 2019.

Stufenleiter ist für das Arbeiten sicherer als Sprossenleiter

Für welche Tätigkeit welche Leiter eingesetzt und wie sie gesichert werden sollte, ist aber keine Frage der Gewohnheit, sondern klar definiert in den neu gefassten Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS 212 Teil 2 – Gefährdung der Beschäftigten bei der Verwendung von Leitern). „Dort ist etwa festgehalten, dass Sprossenleitern für Arbeiten von der Leiter aus nicht genügend Standfestigkeit bieten“, erklärt DENW-Mann Bansemir. „Hier ist eine Stufenleiter klar vorzuziehen.“

Ist die Leiter in Ordnung, gibt's das gültige Prüfsiegel.



Das bedeutet allerdings nicht, dass die Sprossenleiter für Arbeiten grundsätzlich ungeeignet ist. Sie kann mit einzelnen Aufsteck-Stufen so aufgerüstet werden, dass eine Nutzung für hochgelegene Arbeiten zulässig ist. „Das machen wir bei uns regelmäßig für die Betriebe, weil die Aufrüstung oft günstiger ist als die Anschaffung einer neuen Stufenleiter“, berichtet Dirk Bansemir aus der täglichen Praxis.

Leiterunfälle durch sachkundige Überprüfung verhindern

Was leider deutlich weniger angefragt wird, ist die Überprüfung und Wartung der eingesetzten Leitern und Tritte. „Ob da eine einzelne Sprosse locker ist oder sich der Holm leicht verzogen hat, kümmert oft nicht. Viele Handwerker denken sich: Solange die Berufsgenossenschaft Bau (BG Bau) nichts beanstandet, kann ich die Leiter doch weiter benutzen“, meint Bansemir.

„Dabei wird eine große Gefahr in Sachen Leiterunfälle für den Betrieb übersehen. Kommt es zu einem Unfall und die Leiter hat kein gültiges Prüfsiegel und weist womöglich auch noch Mängel auf, geht die Haftung schlimmstenfalls von der BG Bau auf den Betriebsinhaber über.“ Was Inhaber bedenken sollten: Die regelmäßige Überprüfung von Leitern und Tritten durch einen Sachkundigen ist keine Empfehlung, sondern gemäß DGUV Information 208-016 (Handlungsanleitung für den Umgang mit Leitern und Tritten) gesetzlich vorgeschrieben.

Dachdecker-Einkauf bietet regelmäßigen Leiterservice

„Der Unternehmer hat dafür zu sorgen, dass Leitern und Tritte wiederkehrend auf ordnungsgemäßen Zustand geprüft werden“, heißt es in der DGUV-Schrift. Der DENW bietet die Überprüfung und Instandsetzung als regelmäßigen Service an. Bansemir hat sich Gedanken dazu gemacht, wann die Inspektion die Betriebsabläufe am wenigsten stört: „Einmal im Jahr zu Jahresbeginn gibt es in jedem Betrieb ein paar Tage, in denen der oder die Wagen komplett aus- und aufgeräumt werden. Das ist der beste Zeitpunkt, um die Leitern, Tritte und die weitere Arbeits- und Schutzausrüstung einer vorschriftsmäßigen Überprüfung zu unterziehen.“

Sichtprüfung vor jeder Nutzung ist Pflicht

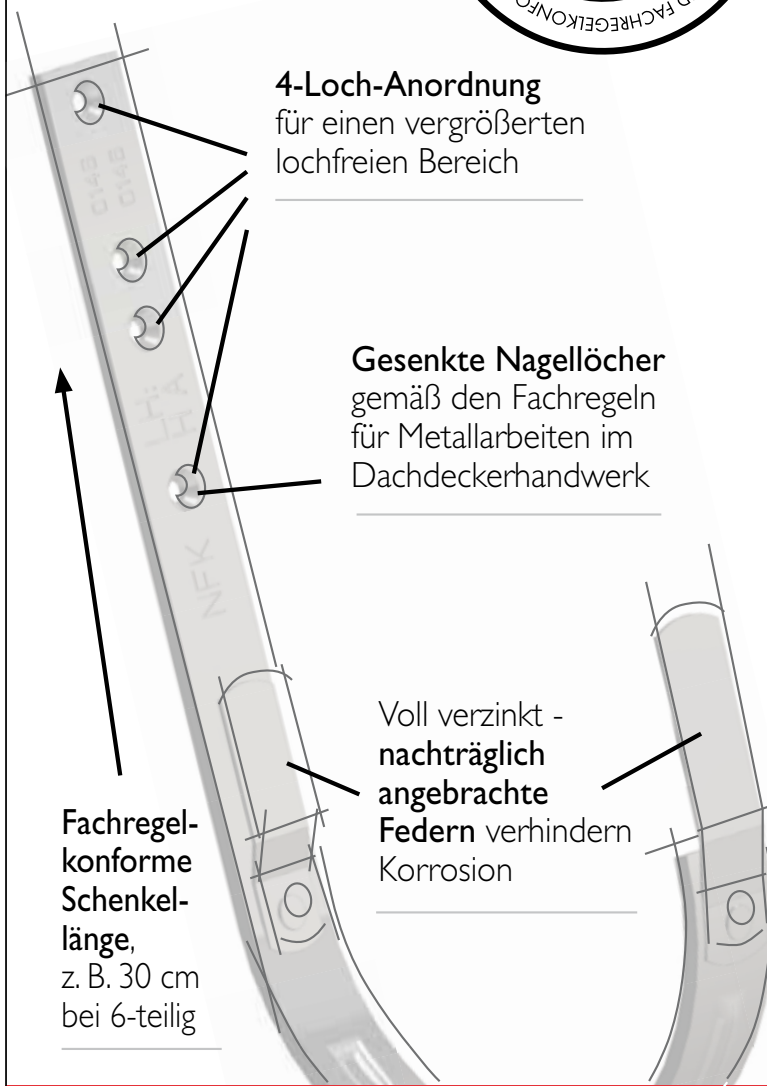
Doch auch der einzelne Dachdecker und Zimmerer steht in Sachen Leiterunfälle in der Pflicht. Genau wie seinen Auffanggurt und die weitere Schutzausrüstung muss er die Leiter vor jedem Gebrauch einer kurzen Sichtprüfung im Hinblick auf Mängel unterziehen. Auch bei der Nutzung sollten Dachdecker sorgsam agieren. Steht die Leiter wirklich sicher, stimmt der Anlegewinkel, sind alle Gelenke eingerastet? Wer sich solche Fragen vor dem Arbeitseinsatz stellt, reduziert sein Risiko für Leiterunfälle und ist im Ernstfall vor einer Haftung geschützt.

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

Drohnenrichtlinie für Dachaufmaß kommt

Die neue Drohnenrichtlinie DIN SPEC 54-52-5 soll bis Anfang Juli 2021 vorliegen. Ein Drohnenspezialist und ein Dachdecker erläutern Inhalt und Vorteile der Richtlinie.

Wie sollen bestimmte Dachtypen eigentlich per Drohne befliegen werden? Welche Maße müssen vorliegen? Was sind typische Maßtoleranzen – und welche Aufmaße sind vielleicht doch besser per Hand zu erstellen? Antworten auf diese und andere Fragen sollen durch eine Drohnenrichtlinie für die Aufmaßerstellung zukünftig verbindlich beantwortet werden.



Thomas Gorski arbeitet mit dem Airteam an der Drohnenrichtlinie.



Für Dachdeckermeister Felix Moll gehört die Drohne fest zur Ausrüstung.

ZVDH forciert die neue Drohnenrichtlinie

Erarbeitet wird die neue Richtlinie aktuell vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) in Kooperation mit dem Drohnenspezialisten Airteam, dem DIN und dem Verband für unbemannte Luftfahrt (UAV DACH). „Sich an diese Richtlinie zu halten, ist zwar nicht vorgeschrieben, doch von der Durchsetzung eines Standards profitiert die gesamte Branche“, meint Thomas Gorski, Geschäftsführer von Airteam. Mit seinem Unternehmen hat er sich auf die digitale Aufmaßerstellung per Drohne spezialisiert.

Airteam-Pilotin Carolin Wilke bei der Vermessung.



Dachdeckermeister Felix Moll bringt praktische Expertise ein

Als Praktiker mit im Boot ist Dachdecker- und Bauklempnermeister Felix Moll. Er setzt Drohnen bereits seit 2018 ein: „Neben der Aufmaßerstellung bei großen Dachflächen nutze ich die Luftbilder im Rahmen von Dachwartungen und zur Lokalisierung von Schäden.“ Moll ist an der Erarbeitung der DIN SPEC 54-52-5 beteiligt und liefert mit anderen beteiligten Kollegen das handwerkliche Know-how für den neuen Drohnenstandard, um die nötige Praktikabilität sicherzustellen. Seit über drei Jahren kennt er Gorski und ist über seine ehrenamtliche Verbandsarbeit zum Richtlinienprojekt gekommen.

Die gewonnenen Daten weiterverarbeiten

Für Thomas Gorski ist die Drohne ein wichtiges Werkzeug für den Handwerker: „Dabei ist das Aufmaß nur der erste Teil, viel wichtiger ist jedoch, wie man die gewonnenen Daten weiterverarbeiten kann.“ Fachmann Gorski unterscheidet drei wesentliche Schritte bei der Aufmaßerstellung per Luftbild: erstens die Datenaufnahme durch den Drohnenflug, zweitens die Datenverarbeitung durch die dahinterliegende Software und drittens das Ergebnis, also die Ausgabe der Daten.



Drohnen sind heute bei jedem fünften Dachdeckerbetrieb im Einsatz.

Drohnenrichtlinie soll Sicherheit für die Praxis bringen

Für den Dachdecker oder Zimmerer sind vor allem der erste und der letzte Schritt wichtig. Genau hier soll die Drohnenrichtlinie Klarheit schaffen, denn es herrscht immer noch Unsicherheit: Wer soll die Drohne bedienen? Darf ich eine mit einer Kamera bestückte Drohne in einem Wohngebiet überhaupt nutzen? Und kann ich die Daten am Ende auch gebrauchen?

Orientierung im Vorschriftenschungel

„Die DIN SPEC 54-52-5 wird zum Beispiel enthalten, welchen Anforderungen die Drohnenkamera entsprechen muss, wie die Drohne im Einzelfall fliegen soll – etwa im Rund- oder Kreuzflug –, wie viele Bilder für das Aufmaß erforderlich sind und natürlich, welche Daten zum Schluss vorliegen müssen“, erklärt Gorski. Auch durch den Vorschriftenschungel soll die Richtlinie führen, etwa bei der Frage, wer berechtigt ist, eine Drohne in welchen Gebieten zu nutzen.

Spielregeln beim Aufmaß auch für Kunden wichtig

„Diese Drohnenrichtlinie wird Standard“, ist sich Dachdeckermeister Felix Moll sicher. „Ich finde das super. Ich freue mich darauf, wenn es so weit ist, dass ich die Richtlinie meinen Kunden vorlegen kann.“ Denn nicht wenige Auftraggeber bezweifeln die Genauigkeit der Daten. Manche messen sogar selbst nach. „Mit der neuen Richtlinie werden die Spielregeln beim Drohnenaufmaß festgelegt“, sagt Moll.

Auch für Thomas Gorski geht es beim Drohneneinsatz um Vertrauensbildung. „Wir wollen einen Standard festlegen, mit dem jeder Beteiligte und jedes Gewerk rechnen kann, beispielsweise auch der Gerüstbauer.“ Der Grundgedanke hinter der DIN SPEC 54-52-5 lautet für Gorski: Wer ein Drohnenaufmaß gemäß dieser Richtlinie beauftragt, weiß genau, was er bekommt. Und auch mit Klischees wird laut Gorski dann aufgeräumt. Etwa mit der irreführenden Behauptung, je kostspieliger die Drohne, desto präziser die Messergebnisse.

Drohnenrichtlinie soll auch Ausbildungsinhalt werden

Thomas Gorski rechnet mit einer Veröffentlichung der Richtlinie bis Ende Juni 2021. Dann ist es an der Branche, davon Gebrauch zu machen und die Richtlinie zu einem Standard zu führen. Der Grundstein dafür ist gelegt. Auch in die Fachregeln des ZVDH sollen die Inhalte der Richtlinie einfließen – und folglich auch Ausbildungsinhalt werden.

Das Handwerk braucht solche Standards, denn die Drohnentechnologie wird zunehmend günstiger und bedienerfreundlicher. Schon heute spart der Einsatz von Drohnen Zeit und

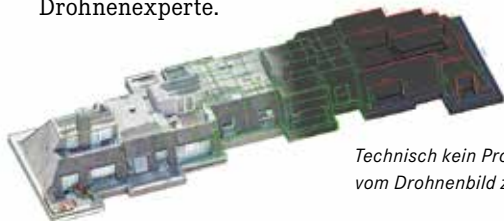


Zur Drohnenschulung gehört auch ein theoretischer Teil.

Geld, unabhängig davon, ob es sich um ein Steil- oder Flachdach handelt. „Drohnenbilder bieten zudem Serviceleistungen für den Auftraggeber, die immer häufiger angefragt werden“, meint Gorski. Das sind neben detailreichen Videos und Luftaufnahmen etwa auch 3D-Modelle der Gebäude, die der Dachbaubetrieb zusammen mit dem Gerüstbauer oder Architekten nutzen kann.

Nächster Schritt: Drohnenaufmaß für Fassaden

Die Drohnenrichtlinie ist für den Airteam-Mann Gorski ein weiterer Schritt in Sachen Digitalisierung der Betriebe. Schon heute hat jeder fünfte Dachdecker Drohnen im Einsatz – Tendenz steigend. Das Handwerk darf sich auf weitere Entwicklungen freuen, die die Arbeit erleichtern werden. „Was uns derzeit beschäftigt, ist der Einsatz bei Fassadenarbeiten. Die werden von vielen Dachdeckern ja oft mit angeboten“, weiß der Drohnenexperte.



*Technisch kein Problem:
vom Drohnenbild zum 3D-Modell.*



Die Zukunft: Flug und Vermessung automatisch

Und auch bei der Software sucht das Airteam nach Lösungen, die die Technologie weiter auf die Anforderungen des Handwerks zuschneiden. „Schon in Kürze werden Drohnen den Flug und die entsprechende Vermessung völlig automatisch erledigen“, erklärt Thomas Gorski. Er ergänzt: „Schließlich ist das Fliegen einer Drohne für den Handwerker ja eher ein Nebenschauplatz. Er braucht die Daten für seinen eigentlichen Arbeitsauftrag.“ Würden Drohnen diese Daten einmal völlig autark erheben können, wäre das für die Baubranche eine unglaubliche Arbeitserleichterung, von der alle Betriebe profitieren würden.

KLOBER

Flavent Pro setzt neu Maßstäbe

- Standardmäßig wärmedämmt
- 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

Zusammenbruch: Dachdeckerin macht sich zu viel Druck



Larissa Würtenberger berichtet in *Das Dach* über ihre Arbeit als Gesellin. Diesmal geht es um das Thema innerer Leistungsdruck. Sehr offen beschreibt die junge Dachdeckerin ihre schwierige Situation und wie ihr Kollege auf der Baustelle und der Chef sie unterstützen.

Was mich heute im Betrieb erwarten wird, weiß ich nicht. Mein Arbeitskollege und ich bekommen unsere heutige Arbeit zugeteilt. Vor mir liegt ein Zettel mit Materialien für den Tag. Mein Chef erklärt uns, wie unser Tagesablauf aussieht. Habe ich verstanden. Ich laufe los, möchte die notwendigen Sachen holen. Auf halber Strecke merke ich, dass ich vergessen habe, was ich brauche. Ich hole die anderen Dinge dennoch, laufe zum Auto, schaue auf den Zettel – und weiß eigentlich ganz genau, was ich vergessen habe. Wir laden unseren Pritschenwagen und fahren anschließend auf die Baustelle.

Weiß die normalen Arbeitsschritte nicht mehr

Was machen wir jetzt nochmal? Ich versuche das Gespräch mit dem Chef im Kopf erneut abspielen zu lassen. Los geht's. Ein Tag wie jeder andere mit Arbeiten, die ich schon öfter eigenständig und sicher erledigt habe. Vor Ort weiß ich nicht mehr, wie Schritt Nummer eins ging. Mein Arbeitskollege steht neben mir und fragt mich, was los sei. Ich weiß keine Antwort, habe wohl einen schlechten Tag erwischt, kann ja mal passieren. Ich bitte ihn um Hilfe und durch den Denkanstoß klappt es wieder. Als ich fertig bin, frage ich mich, ob ich das richtig und vor allem gut gemacht habe. Ich bin unsicher und frage nach. Etwas genervt bekomme ich ein „Ach ja, logisch ist es richtig, hast du doch schon tausend Mal gemacht“ zurück.

Panik steigt auf

Alles klar, dann geht's los zur nächsten Aufgabe. Es klappt allerdings nicht so, wie ich mir das gedacht habe. Ich kann doch jetzt aber nicht schon wieder nach Hilfe fragen, was denkt er denn von mir. Ich mache es lieber alleine, ich kann's ja eigentlich auch. Ich merke allerdings, dass ich unsicher werde in dem, was ich tue. Es dauert länger als normal. Jetzt muss ich mich auch noch beeilen, sonst merkt er ja, dass etwas nicht stimmt. Ein Gefühl von Panik steigt in mir hoch. „Jetzt stell dich nicht so an, das wirst du doch wohl hinkriegen“, sage ich zu mir selbst. Ich habe jedoch das Gefühl, als würde ich alles nur schlimmer machen. Ich gebe auf.

„Jetzt stell dich nicht so an.“

Ich kann nicht mehr – Tränen steigen auf

Mit gesenktem Kopf laufe ich zu meinem Arbeitskollegen und erzähle, dass ich glaube, etwas falsch gemacht zu haben. Ich zeige ihm peinlich berührt meine Arbeit. Er korrigiert meine Arbeitsschritte, sagt mir, was ich falsch gemacht habe, und gibt mir die Chance, es erneut zu versuchen. Nun sitze ich wieder da. Doch ich schweife ab mit meinen Gedanken. Es fällt mir schwer, meiner eigenen Stimme im Kopf nicht zuzuhören. Der



Stimme in meinem Kopf, die mir sagt, dass ich nutzlos bin, dass ich nichts richtig mache und zu nichts zu gebrauchen sei. Mein Arbeitskollege merkt mir mein geknicktes Verhalten an. Tränen steigen mir in die Augen, ich kann es nicht mehr zurückhalten. Ich fange an zu weinen und schluchze die Worte: „Ich kann nicht mehr.“ Er versucht mich aufzubauen, nimmt mich in den Arm und nach Feierabend reden wir eine Weile darüber.

Innerer Leistungsdruck und Perfektionismus

Ich habe überhaupt nicht realisiert, wann dieses Gefühlschaos anfang. Ich dachte die ganze Zeit, ich sei einfach nur perfektionistisch, weil ich immer alles besonders gut machen wollte. Ich hatte immer ein Auge auf die Anderen, habe mich verglichen und wollte keinesfalls schlechter sein. Ich hatte das Verlangen mitzuschwimmen, ganz oben, sodass ich mein Selbstvertrauen hintangestellt habe. Der Druck, den ich mir selbst aufgebaut habe, der wurde mir zum Verhängnis. Je mehr ich wollte, desto mehr ging schief. Je schneller ich sein wollte, desto mehr Fehler sind passiert. Ich hatte ständig das Gefühl, ich muss abliefern, um anerkannt zu werden, aber das konnte ich nicht.

Mittlerweile habe ich einen Therapieplatz

So oft stand ich einfach auf der Baustelle und habe mich gefragt, was ich da eigentlich mache. Ist das wirklich der richtige Beruf für mich, kann ich überhaupt etwas, werde ich gebraucht? Jeden Morgen auf der Arbeit zu funktionieren, wurde immer anstrengender, da ich mir auch nichts anmerken lassen wollte. Dann kam der Punkt, an dem ich selbst gemerkt habe, dass ich aus diesem Loch nicht mehr ohne Hilfe herauskomme. Ich habe mittlerweile einen Therapieplatz gefunden und versuche, mich positiv darauf einzulassen.

Wichtige Unterstützung vom Chef

Wichtig war dann, dass ich mit meinem Chef gesprochen habe. Ich war ziemlich aufgeregt, als ich zu ihm ins Büro ging, da es mir unangenehm und peinlich war. Ich habe frei drauflos gesprochen und mir wirklich einige Sachen von der Seele reden können. Meine Chefin saß zu diesem Zeitpunkt auch im Büro und beide haben mir Mut gemacht und waren sehr verständnisvoll, was mich sehr gefreut hat. Ich hatte Bedenken, sie würden mir eventuell nicht glauben und denken, dass das alles nur Ausreden seien. Doch das Gegenteil war der Fall. Ich habe meinem Chef dann berichtet, wann die Therapiesitzungen stattfinden, und wir haben auch dafür eine für beide Seiten gute Lösung gefunden.

Mir ist dadurch ein kleiner Stein vom Herzen gefallen, da ich jetzt nicht mehr das Gefühl habe, mich verstecken zu müssen. Ich freue mich, wenn ich durch Zufall an meinem Chef vorbeilaufe und er mich angrinst, als Zeichen dafür, dass ich lächeln soll. Wenn ich mit ihm arbeite und er merkt, dass ich schlechte Laune habe, versucht er sie durch Witze oder lustige Bemerkungen zu heben. Er ist generell ein Mensch ist, der eigentlich immer gute Laune hat. Doch seit unserem Gespräch kümmert er sich anders um mich. Ein Beispiel: Auch ich trinke gerne ein Bier nach Feierabend, habe jedoch gemerkt, dass sich das nicht positiv auf meine Stimmung auswirkt. Deshalb habe ich meinen Chef gefragt, ob er zusätzlich alkoholfreies Bier kaufen könne, und er hat mir diesen Wunsch erfüllt. Es sind die Kleinigkeiten, die schon viel bewirken können.



Genauigkeit bei der Arbeit ist eigentlich eine der Stärken der Dachdeckergesellin.

Ich sehe wieder ein Ziel

Als ich am Tag nach dem Gespräch in die Firma gefahren bin, war scheinbar alles so wie vorher. Für mich jedoch nicht. Ich bin mit ganz anderen Gedanken zur Arbeit gefahren. Ich wusste, dass ich so sein kann, wie ich zurzeit nun einmal bin, ohne ein schlechtes Gewissen haben zu müssen.

Meine Offenheit, mit dem Krankheitsbild Depression umzugehen, hat mir Mut gegeben, mich nicht komplett fallen zu lassen. Die vielen kleinen Schritte, die ich wahrnehme, zeigen mir, dass es ein Ziel gibt und dass ich eines Tages dort ankommen werde. Ganz klar möchte ich abschließend hervorheben, dass die Arbeit im Betrieb nicht der Auslöser für meine Probleme war.



Es wird wieder besser: Larissa Würtenberger hat inzwischen mehr Freude bei der Arbeit.

Der Sanierungsdachablauf 63 T passt immer. Einfach einstecken und 40% Zeit sparen.

Sanierungsdachablauf 63 T in allen Ausführungen mit hoher Ablaufleistung



Einfach in den Stutzen des alten Ablaufs durchstecken

Mit Ablaufkörper fest verbundene, flexible Lippendichtungen für Rückstausicherheit

Auf dem Tablet serviert

Der Dachdeckerbetrieb Klemens Ott ist digitaler Vorreiter mit einer eigenen IT-Expertin. Die Vorarbeiter erfassen mit Tablets auf den Baustellen und im Lager alle relevanten Daten für einen schnellen Informationsfluss.

Die Kommentare der Mitarbeiter reichten von „cool“ bis „und wie soll das gehen?“. So bringt Sandra Schüssler vom unterfränkischen Dachdeckerbetrieb Klemens Ott die Reaktionen ihrer Kollegen auf den Punkt, als der Einsatz von Tablets auf der Baustelle eingeführt wurde.

Sandra Schüssler verfolgt hier unermüdlich die Optimierung betrieblicher Abläufe mithilfe digitaler Tools. Der nächste konsequente Schritt zur Erreichung des Ziels „papierloser Betrieb“ war für die Klemens Ott GmbH in Miltenberg, Mitglied bei der Dachdecker-Einkauf Süd eG, der Einsatz von Tablets auf Baustellen.



Jüngere Mitarbeiter finden Tablets cool

„Die jüngeren Mitarbeiter fanden es echt cool, künftig die Papierblöcke zu einem Relikt vergangener Tage erklären zu können“, erinnert sich die IT-Expertin. „Für ältere Mitarbeiter war die Arbeit mit dem Tablet jedoch durchaus erklärungs- und überzeugungsbedürftig.“ Das Smartphone hatte bei den Miltenberger Dachdeckern schon lange Einzug in den Arbeitsalltag gehalten, und zwar für die Zeiterfassung auf der Baustelle.

Zeiterfassung und alle Bauprojekte über Tablet dokumentiert

Die Baustellenleiter loggen sich zu Beginn des Tages mit dem Handy ein, um die Arbeitszeit der Baustellenmitarbeiter sekundengenau zu erfassen. Alle aktiven Projekte sind hier für die Baustellenleiter sowie Bau- und Projektleiter einsehbar. Ebenso werden Fahrt-, Kant- und Ladezeiten dokumentiert. All diese geloggtten Zeiten werden nach nochmaliger Prüfung den einzelnen Projekten zugeordnet.

Geschäftsführer Peter J. Ott und seine IT-Expertin Sandra Schüssler legen gemeinsam Strategie und Fahrplan für die Digitalisierung im Dachdeckerbetrieb fest.



Das ermöglicht im Büro ein optimales Projektcontrolling und bei Bedarf die exakte Nachkalkulation.

Doch sobald es ins Detail geht – etwa bei Check- oder Materiallisten – ist das Smartphone wegen seiner begrenzten Darstellung auf dem kleinen Display wenig komfortabel. Und so fiel die Entscheidung, künftig Baustellen- und Projektleiter mit Tablets auszurüsten, die in Echtzeit mit den Handys synchronisiert sind.

Tablets müssen baustellentauglich sein

Für die Auswahl der Tablets standen dabei Kriterien wie Robustheit, Sichtbarkeit der Displayinhalte auch bei Sonneneinstrahlung sowie die Kompatibilität mit den Smartphones und dem Dokumenten-Management-System des Dachdeckerbetriebs im Vordergrund. „Wir haben natürlich auch großen Wert darauf gelegt, dass die Akkuleistung für einen vollen Arbeitstag problemlos ausreicht“, betont Sandra Schüssler. „Und es war uns wichtig, Tablets einzusetzen, die einen möglichen Akkutausch in Eigenregie erlauben.“ Dass für den rauen Baustellenalltag auch die notwendigen Zertifizierungen wie IP65 und zusätzliche Militärstandards vorhanden sein müssen, versteht sich von selbst. Bei einem Tablet mit der Schutzart IP65 kann kein Staub eindringen und es ist gegen Strahlwasser geschützt.

Haben auch Betriebs-Wiki für den Wissensaustausch zwischen den Mitarbeitern aus der Taufe gehoben: Sandra Schüssler und Peter J. Ott.

Sicherheitscheck der Baustellen via Tablet

Ein typischer Arbeitsalltag auf den Klemens-Ott-Baustellen sieht inzwischen so aus: Nach dem Einloggen auf dem Arbeitserfassungskonto füllen die Baustellenleiter die Checkliste Baustellensicherheit auf dem Tablet aus. Alle sicherheitsrelevanten Fragen zur Baustelle werden hier quasi zum Aufwärmen beantwortet. Wird ein Sicherheitsmangel festgestellt, so erhält der zuständige Projektleiter automatisch eine Benachrichtigung.



Wechselseitige Kommunikation zwischen Büro und Baustelle

Die Arbeitsabläufe auf der gesamten Baustelle profitieren vom Online-Draht zu allen extern freigegebenen Projektdaten. Neben Arbeitszeit- und Materiallisten können das Angebot, Pläne und Zeichnungen oder Ankündigungen von Materiallieferungen abgerufen und eingesehen werden. Schadensmeldungen lassen sich online erfassen und übertragen.



oben: Effektive, schnelle Prozesse: Dank digitaler Datenübertragung können in der Vorfertigung die Maße via Tablet abgerufen werden.

Material-, Verarbeitungs- oder Kantenanfragen können jederzeit an den Lageristen im Dachdeckerbetrieb gesendet werden. Stundenarbeiten werden im Regiebericht mit Fotos dokumentiert, digital unterschrieben und ergänzt. Und auch umgekehrt wird die schnelle Kommunikation genutzt – vom Büro zum Tablet –, etwa um Reparaturaufträge mit allen relevanten Details direkt auf die Baustelle zu senden.

Kunden freuen sich über täglichen Arbeitsbericht

Wenn der Kunde einen täglichen Arbeitsbericht erhalten möchte, kann der mit allen dokumentierten Arbeiten an ihn versandt werden. „Die meisten unserer Kunden sind begeistert von der schnellen digitalen Kommunikation und der damit erreichten Transparenz“, freut sich Sandra Schüssler. „Dazu hat der Kunde die Wahl, ob er auch seine Rechnung digital erhalten möchte.“ Und wer diese Informationen doch lieber auf Papier haben will, bekommt die entsprechenden Ausdrucke auf dem konventionellen Weg.

Baubesprechungen vor Ort: alle Infos auf dem Tablet

Erleichtert werden darüber hinaus Besprechungstermine mit Bauherren und Planern auf der Baustelle. Alle benötigten Informationen lassen sich gemeinsam auf dem Tablet einsehen. Auch Handskizzen können gefertigt und zusammen mit – auch handschriftlichen – Notizen und Fotos auf OneNote erfasst werden.



Auch in der Lagerhaltung der Artikel kommen bei Ott die Tablets zum Einsatz.

Zudem stehen auf den Tablets standardisierte Baustellen- und Abnahmeprotokolle zur Verfügung.

Eigenes Klemens-Ott-Wiki für besseren Wissensfluss

Das Wissen im Dachdeckerbetrieb zirkuliert zunehmend digital und für alle einsehbar. „Niemand weiß immer alles – aber dafür haben wir unser Klemens-Ott-Wiki, das permanent mit Ausführungsrichtlinien, Verlegeanleitungen und anderem Wissen gefüllt wird“, so Sandra Schüssler nicht ohne Stolz. Und die Begeisterung für das digitale Arbeiten hat für sie sogar noch einen schönen Nebeneffekt. „Unsere Mitarbeiter da draußen schießen gerne auch mal tolle Fotos von ihrem Alltag ganz oben, die wir dann in den sozialen Medien zeigen.“

Begeisterung im Team für die Arbeit mit dem Tablet

Für IT-Expertin Sandra Schüssler und das Team des Dachdeckerbetriebs sind die Tablets mittlerweile zum Tischlein-Deck-Dich für schnelle Informationen und zeitgemäßes Arbeiten geworden. Wer die Begeisterung von Geschäftsführung und Mitarbeitern für die digitalen Helferlein erlebt hat, weiß: Die haben Appetit auf mehr.



Dachdecker macht erfolgreich Comedy auf TikTok

Für die Nachwuchswerbung ist TikTok heute ein wichtiges Medium. Maurice Odendahl präsentiert dort mit „Herr Geselle & Lehrling!“ tolle Werbung für den Beruf Dachdecker.

„Es macht halt keiner so und es kommt gut an bei den Leuten.“ Auf die Idee ist der junge Dachdecker gekommen, als er nach der Ausbildung mal als Herr Geselle angesprochen wurde.

Dachdecker auf Instagram – ja, da sind schon viele erfolgreich unterwegs. Doch wie sieht es auf TikTok aus, dem zweiten angesagten sozialen Medium für Jugendliche, also potenzielle Azubis? Hier dreht sich alles um kurze Videos, die interessant, überraschend und humorvoll sein sollten. Unter den bislang wenigen Dachdeckern und Zimmerern auf TikTok ist Maurice Odendahl der erfolgreichste mit bereits über 150.000 Followern. Sein Videoformat heißt „Herr Geselle & Lehrling!“ und bietet interessante Einfälle und witzige Dialoge.

Kleine Geschichten aus dem Alltag gefilmt

„Ich erzähle gerne auf Instagram und TikTok von meinem Beruf. Auf TikTok ist es mehr Comedy.“ Auf lockere Weise filmt er kleine Geschichten aus dem Alltag, was halt so passieren kann zwischen dem Gesellen und dem Lehrling. „Ich habe da selbst als Lehrling vieles erlebt, positiv und negativ. Heute will ich ein Vorbild für den eigenen Lehrling sein“, sagt der 20-Jährige, der vor einem Jahr selbst die Rollen gewechselt hat und seitdem als Geselle arbeitet.

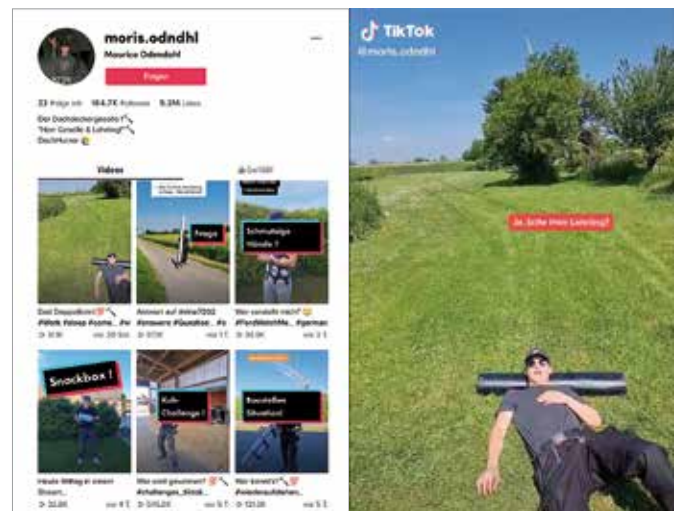
Vorurteile gegenüber dem Dachdecker-Handwerk widerlegen

Odendahl findet es schade, dass noch so wenige Handwerker auf TikTok aktiv sind. Gerade weil dort so viele junge Menschen unterwegs sind und man dadurch bei der jungen Generation die Vorurteile gegenüber dem Handwerk widerlegen kann. Er selbst hat mit seinem eigenen Format großen Erfolg.

Dächer und Höhe hatten schon immer ihren Reiz

Dächer haben Odendahl schon als Jugendlichen gereizt. Wie das viele so machen, raufklettern und dort oben rumlaufen. Etwas in der Höhe wollte er dann auch beruflich machen. Erst sollte es eine Lehre zum Schornsteinfeger sein, doch dann zog der damals 14-Jährige vor der zehnten Klasse um in eine andere Stadt, nach Kalkar. „Meine Mutter war für mich sehr negativ, da musste ich raus. Ich hatte unter diesen Umständen weder Perspektiven noch eine Zukunft und kam in einer Pflegefamilie unter.“ Odendahl hatte eine harte Kindheit, seinen Vater lernte er erst mit 17 Jahren kennen. Doch er macht daraus keine große Sache.

So präsentiert sich Dachdecker Maurice Odendahl bei TikTok.



Text: Knut Köstergarten, Bilder: Maurice Odendahl

Dachdeckerbetrieb über seine Freundin gefunden

In Kalkar kannte er zunächst niemanden. Doch Odendahl fand seine Freundin und sie stellte den Kontakt zur Dachdeckerfirma her, wo er bis heute arbeitet. Schon in der zehnten Klasse stand er als Praktikant jeden Donnerstag mit auf dem Dach und in den Ferien auch länger am Stück. Dann war klar, dass Odendahl nach der Schule seine Ausbildung im Betrieb Ge-Mo-Bau startet. Allerdings nicht für die Pflegeeltern, die sich eine andere Lehrstelle für ihn vorgestellt hatten. Aufgrund dieser und weiterer Probleme zog der damals 16-Jährige kurzerhand in eine kleine eigene Wohnung. „Gehe deinen eigenen Weg, nicht einen, der dir vorgeschrieben wird“, so beschreibt er es in einem Instagram-Post.

Die Chefs unterstützen den 16-Jährigen auch privat

„Die Vermieter kannten meine Chefs und die standen damit quasi als Bürgen im Hintergrund“, sagt Odendahl. Überhaupt hätten ihn seine Chefs in allem super unterstützt, etwa bei Verträgen für die Wohnung oder den Strom. „Und sie haben sich auch Zeit genommen für meine Probleme, abends beim Bierchen nach der Arbeit.“ Eine wichtige Unterstützung für einen Jugendlichen, der sehr früh selbstständig werden musste. „Mein Prinzip ist, im Moment zu bleiben, mich nicht hängen zu lassen. Ich habe viel Fleiß und wollte schnell eigenes Geld verdienen“, erzählt der Dachdecker. Bis Corona hatte er noch einen Nebenjob in der Gastronomie und auch heute jobbt er noch nach seiner Arbeit als Dachdecker Geselle.

Als Geselle jetzt schon selbstständig Dächer gedeckt

Dachdecker in einem Familienbetrieb, das ist genau sein Ding. „Diese Ausbildung hat gepasst. Ich liebe die Höhe, den Ausblick. Und ich brauche Bewegung, ruhig sitzen bleiben, das kann ich nicht so gut.“ Er ist gerne unter Menschen und möchte sehen, was er hergestellt hat. Seine Chefs haben ihn gerade bei der Theorie gut unterstützt. „Da gab und gibt es viele Gespräche. Ich habe auch Lust, mit zu überlegen und Lösungen zu finden.“ Inzwischen deckt der Geselle ganze Dächer selbstständig und kümmert sich um seine Baustellen, alles natürlich mit seinem Lehrling. „Ich bin absolut zufrieden.“ Der nächste Schritt könnte der Meisterkurs sein. Doch zunächst will Odendahl möglichst viel Praxis auf Baustellen sammeln.

Fühlt sich in luftiger Höhe auf dem Dach richtig gut: Maurice Odendahl.



Dämmung neu denken

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

Think pure.



Vorbereitet auf den Schnee von morgen – mit Braas Schneesicherungs-Systemen



Sicherer Schutz vor Dachlawinen – mit einem Braas Schneesicherungs-System

*Ein sicheres Dach – das bedeutet auch: Sicher sein, wenn man darunter entlanggeht. Für Hauseigentümer gilt hier die **Verkehrssicherungspflicht**: Dächer an Verkehrsflächen und Eingängen sind vor Dachlawinen und fallenden Eiszapfen zu sichern.*

Kommt es zu Personen- oder Sachschäden, haftet der Eigentümer. Ersparen Sie Ihren Kunden dieses Risiko mit einem Schneesicherungs-System auf dem Dach.

Gute Argumente, die auch Ihre Kunden überzeugen:

- Hochwertige Systemkomponenten aus Aluminium mit UV-beständiger Pulverbeschichtung für lange Haltbarkeit
- Perfekte Passform für den effizienten Einbau (gleiche Verfalzung wie bei Braas Dachpfannen)
- Sichere Lastenabtragung in die Unterkonstruktion wird bei der Auslegung des Systems immer berücksichtigt
- Eine Grundplatte, viele Variationsmöglichkeiten
- Hohe Sicherheit, das System entspricht den erweiterten Anforderungen des ZVDH



Profi-Bereich für Profi-Leistung

Im Profi-Bereich auf bmigroup.de finden Sie ein umfangreiches Angebot an kostenlosen Serviceleistungen, die Ihnen die Planung erleichtern:

- Schneefangberechnungs-Programm
- Planungshinweise zur Schneesicherung
- Detaillierte Verlegeanleitungen
- Ausschreibungstexte
- CAD-Zeichnungen für die Braas Schneesicherungs-Systeme
- Modulstützenberechnungs-Service

Schneesicherung gleich online berechnen

Das praktische Tool auf der Website bmigroup.de liefert Ihnen angepasst auf Ihr Dachprojekt entsprechende Vorschläge direkt für die Systeme: Alpinrohr, Rundholzhalter, Schneefanggitter und Schneestopphaken.

Die Berechnungen richten sich nach den Vorgaben für Schneefangsysteme aus den „Hinweisen zur Lastermittlung“ sowie dem Merkblatt „Einbauteile bei Dachdeckungen“ des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).



Ein Dach von Braas kann nichts überraschen:

Bei unseren Lösungen haben wir an alle Anforderungen und Möglichkeiten der Schneesicherung gedacht. Funktionalität, Optik, Nachrüstbarkeit – aus besonders belastbarem Aluminium.



Schneefangfanne



Schneefanggitter und Schneefanggitterstütze



Rundholzhalter



Alpinstütze und Alpinrohre



Schneestopphaken



Alle Informationen rund um die Schneesicherung auf einen Blick – inklusive Flyern zur Weitergabe an Ihre Kunden. Gleich hier bestellen: <https://www.bmigroup.com/de/aktion/braas-schneesicherung>

Dachdeckermeisterin hat auch den grünen Daumen

Coletta Giltz lernte Zierpflanzengärtnerin, bevor sie als Quereinsteigerin und Helferin die Dächer eroberte. Heute führt die Dachdeckermeisterin den Betrieb in Xanten gemeinsam mit ihrem Mann.

Wenn es Aufträge im Bereich Flachdach und vor allem Gründach gibt, ist Coletta Giltz zuständig. „Der grüne Daumen ist da“, sagt die Dachdeckermeisterin, die 2004 nach der Schule auf Anregung ihrer Mutter zunächst ein Praktikum und eine Ausbildung als Zierpflanzengärtnerin absolvierte. Sie hatte damals selbst noch keinen Plan, wo es beruflich langgehen sollte, wie sie freimütig einräumt. Doch das änderte sich schnell im Laufe der Lehre.



Coletta Giltz arbeitete acht Jahre als Helferin auf den Baustellen, bevor sie 2016 berufsbegleitend ihren Meister machte.

Auf dem Dach als Helferin gestartet

Das hat zu tun mit ihrem Vater, der den Betrieb Giltz Fenster & Rolladen führt. Zum Geschäftsfeld gehören auch Überdachungen für Terrassen. Die Dachentwässerung mit Regenrinnen machte erst ein externer Dachdecker, dann ihr Mann Thomas. Da es auch weitere Anfragen gab, wurde 2005 der Betrieb Giltz Bedachungen in Xanten gegründet, schon damals mit Coletta Giltz als Geschäftsführerin und ihrem Mann als Betriebsleiter. „Während der Ausbildung als Gärtnerin habe ich samstags mitgearbeitet“, berichtet die Dachdeckermeisterin. Nach der Lehre stieg sie voll ein. „Anfangen habe ich damit, Ziegel rauf zu fahren“, erinnert sie sich. Acht Jahre arbeitete sie als Helferin, sowohl auf den Baustellen als auch im Büro.

Meisterschule mit Ausnahmegenehmigung

Dann stellte sich die Frage, was daraus werden sollte. „Für den Gesellenbrief war ich eigentlich schon überqualifiziert, also habe ich mich nach Gesprächen mit meinem Mann und meinem Vater direkt für die Meisterschule entschieden“, berichtet Giltz. Denn schon als Helferin arbeitete sie weitgehend gleichberechtigt mit ihrem Mann. Über eine Ausnahmegenehmigung startete Giltz 2016 für zwei Jahre berufsbegleitend die Meisterschule, eine echte Ochsentour.

Giltz war die einzige Frau, „doch der Kurs war schwierig für alle Teilnehmer“, sagt sie. Unterricht gab es abends nach der Arbeit von 17 bis 21.30 Uhr, Freitagnachmittag und Samstag den Praxisteil. „Als Frau und Dachdeckerin wird man skeptisch be-

äugt. Man muss mit Taten überzeugen, doppelt so viel tun, um anerkannt zu werden“, weiß Giltz. Auf der anderen Seite hat sie die Erfahrung gemacht, dass das Eis schnell gebrochen und die Anerkennung da ist, wenn sie sich als kompetent erweist. „Ich habe im Betrieb und auf der Meisterschule viel Unterstützung erhalten und bin gut integriert.“

Aktiv bei den Dachdeckermädels

Damit es selbstverständlicher wird, dass auch Frauen das Dach erobern, ist Coletta Giltz bei den Dachdeckermädels aktiv. „Ich bringe mich da ein und organisiere auch die Facebook-Einträge mit.“ Über dieses Netzwerk bekommt Giltz natürlich auch mit, wie schwer es manche Frauen noch immer in der Dachdecker-ausbildung haben. „Entscheidend ist, welche Einstellung der Chef oder die Chefin im Betrieb haben, ob sie wirklich eine Frau als Lehrling möchten. Das färbt ab auf die Mitarbeiter.“ Giltz hat auch schon einmal eine junge Frau, die nach den Erfahrungen im vorherigen Betrieb schon abrechnen wollte, für ein halbes Jahr übernommen und durch die Prüfungen gebracht.

Nach dem Meister vergrößerte Giltz mit ihrem Mann den Betrieb. Sie selbst bildet auch aus, erst einen langjährigen Helfer und dann zwei Lehrlinge. Giltz Bedachungen hat sechs Mitarbeiter und die Chefin arbeitet inzwischen überwiegend im Büro. Mit ihrem Mann teilt sie sich die Arbeit auf und spricht alles ab. „Jeder hat seine Kolonne und ist dafür verantwortlich. Es ist ein



Die Dachdeckermeisterin versteht sich gut mit ihrem Männerteam.

Freut sich auf ihr erstes Rennen mit dem Mini Cooper: Coletta Giltz.

echter Vorteil, dass mein Mann mit im Betrieb ist“, sagt Giltz. Die Aufträge im Sanierungsgeschäft für Privatkunden werden gerecht verteilt, bis auf die Spezialgebiete. „Mein Mann macht alle Dachfenster und ich eben Flachdach und Gründach.“ Die Sache mit dem grünen Daumen eben.

Weiterbildung zur Gebäudeenergieberaterin

Giltz hat zusätzlich eine Weiterbildung zur Gebäudeenergieberaterin absolviert, um weiteres Wissen in Bauphysik und energetischer Sanierung zu erwerben. „Das braucht viel Beratung und die Kunden sind froh, wenn wir ihnen das ganze Thema Förderanträge abnehmen können. Wir betreuen Privatkunden in der Sanierung komplett, mit dem väterlichen Betrieb als Partner für Fenster und einem Heizungsbauer als weiterem Partner.“ Der Betrieb macht viel Steildach, auch Dachrinnen, Dachfenster, Reparaturen und Winkelstehfalz in Metall für Fassaden. „Wir haben dafür in unseren Räumen zwei Maschinen, mit denen wir die Scharen selbst vorfertigen. Dazu gehören Umrandungen bis zum Ortsgang oder zur Traufe hoch sowie Dreiecke am Giebel. Wir sind dabei spezialisiert auf Aluminium. Da gibt es eine große Farbpalette und damit viel Auswahl für unsere Kunden“, erläutert die Dachdeckermeisterin.

Selbst noch auf Baustellen im Einsatz

Und was gefällt ihr besonders an ihrer Arbeit? „Zur Baustelle fahren, Gegebenheiten vorfinden und dann etwas erschaffen, das man später sehen kann“, sagt Giltz. „Und die Begeisterung der Kunden, wie toll es aussieht, wie gut es geklappt hat.“ Hinzu kommen die Gespräche und die Teamarbeit. „Es ist toll, mit den Jungs Spaß zu haben, Witze zu machen. Wir haben einen lockeren Ton.“ Deshalb arbeitet die Dachdeckermeisterin ein, zwei Tage pro Woche mit auf den Baustellen. „Im Büro sieht man wenig, was man an Papieren und Mails am Ende des Tages geschafft hat.“



Traum verwirklichen und Autorennen fahren

In ihrer Freizeit fährt sie gerne Motorrad, auch ihr Mann Thomas hat ein Bike. „Fahren macht den Kopf frei.“ Ihr Traum ist es, einmal Autorennen zu fahren. Seit zwei Jahren hat sie einen Mini Cooper mit Überrollbügel und allem, was man braucht für die Rennstrecke. Aktuell erwirbt Giltz die A-Lizenz als Fahrerinnen, um an Wettbewerben teilnehmen zu können. Sie hat auch einen Coach, weil sie einen guten Fahrstil von der Pike auf lernen möchte. „Schnell fahren, das kann ich, aber die richtige Kurvenlinie und das richtige Bremsen auf einer Rennstrecke sind noch was anderes.“ Im August plant sie im Race Park Meppen eine erste Tour als Fahrerinnen. Und so ehrgeizig und zielstrebig, wie Coletta Giltz ist, klappt es danach bestimmt mit dem Fahren in einem Rennstall-Team!

Spezialisiert auf anspruchsvolle Holzbauprojekte

Bei der Günter Wilhelmi GmbH im Nordhessischen geht es oft ganz schnell. So wie beim jüngsten Großauftrag – einem zweistöckigen Bürogebäude mit angrenzender Lagerhalle. Gut geplant und präzise vorgefertigt dauerte der Aufbau gerade mal eine Woche.

Das ist dann wie mit Legosteinen“, lacht Geschäftsführer Aaron Wilhelmi. „Bis dahin haben wir ja alles über Wochen passgenau vorbereitet und produziert. Der Aufbau ist natürlich der Höhepunkt eines solchen Auftrages, der aber auch in seiner Gesamtheit nur knapp sechs Monate Zeit beansprucht.“

Zimmerei mit 21 Jahren vom Vater übernommen

Die Zimmerei & Holzbau Wilhelmi, ein alteingesessenes Traditionsunternehmen im nordhessischen Haina-Löhlbach, ist für sein zukunftsorientiertes, innovatives und nachhaltiges Bauen über die Grenzen der Region bekannt.

„Wir setzen auf Holz – ausschließlich“, sagt Aaron Wilhelmi, der die Leitung 2018 mit nur 21 Jahren von seinem Vater Günter übernommen hat. Derzeit hat das Unternehmen 24 Mitarbeiter, davon vier Azubis, sieben Meister, einen Bautechniker und einen Bauingenieur.

Auftrag für Firmengebäude aus Holz vom Partnerbetrieb

Für die Holzbauten von Wilhelmi, vom Gewerbebau bis zum Privathaus, braucht es aber starke Partner wie die Stöcker Haustechnik. Auch sie kommt aus Löhlbach. „Wir kennen uns in unserem 1.400-Seelen-Dorf und der Umgebung alle.

Wenn wir etwas bauen, macht die Firma Stöcker Heizung, Lüftung und Sanitär“, so Wilhelmi. Und weil dieser Partnerbetrieb an seinem alten Standort aus allen Nähten platzte und dringend ein neues

Domizil brauchte, kam Holzbau Wilhelmi ins Spiel: „Es war klar, dass wir das machen.“

„Das ist dann wie mit Legosteinen.“

Zweistöckiges Bürogebäude mit Lagerhalle

Die herausfordernde Aufgabe für Wilhelmi: Neubau eines zweistöckigen Bürogebäudes mit angrenzender Lagerhalle. „In nackten Zahlen heißt das: 145 Kubikmeter verbautes Holz, 445 Quadratmeter Massivholzdecke in Sichtqualität, 920 Quadratmeter Sandwichbleche und 1.200 Quadratmeter vorgefertigte Holzrahmenbauwände“, nennt der junge Zimmerer die Rahmendaten.

Architektenplanung musste überarbeitet werden

Erstmal musste aber die Planung des Architekten entscheidend korrigiert werden. „Die Gesamtlänge des Projekts war zu groß. Ab 40 Metern hätte eine Brandschutzmauer zum Bürogebäude mit reingemusst“, erläutert Aaron Wilhelmi. „Also haben wir die Lagerhalle auf exakt 39,99 Meter umgeplant – das war schon eine Herausforderung, das so genau hinzubekommen.“ Einsparpotenzial: 70.000 Euro.

Hier entstehen eine Lagerhalle plus Bürogebäude in Holzbauweise.



Aaron Wilhelmi wurde bereits mit 21 Jahren Chef im Familienbetrieb.



Es geht voran: Die Fassade der Lagerhalle ist fast fertig.



Ökologie und Nachhaltigkeit sind Themen der Zeit

Dass auch die Stöcker Haustechnik „in Holz“ macht, lag auf der Hand – als Partner der Zimmerei hat man dort jahrelang die Vorteile von Holz kennengelernt und verinnerlicht. „Ökologie und Nachhaltigkeit spielen für viele Kunden mittlerweile eine entscheidende Rolle. Es sind die Themen der Zeit“, sagt Aaron Wilhelmi.



oben links: Die Vorfertigung in der neuen, eigenen Produktionshalle bietet Wilhelmi beste Möglichkeiten.

oben rechts: Der Hessische Rundfunk dreht einen TV-Beitrag über das aktuelle Holzbauprojekt. Der Name Wilhelmi hat sich schon bis in die Medien herumgesprochen.

„Wir setzen auf einen Wandaufbau aus 100 Prozent sortenreinem Holz, von der innersten bis zur äußersten Lage – schlüsselfertig, zum Festpreis, inklusive Planung und Bauleitung. Das alles individuell auf den Kunden zugeschnitten und mit kurzer Bauzeit.“ Ein Angebot, bei dem auch der Haustechnikspezialist nicht lange überlegen musste.

Neue Fertigungshalle mit modernem Maschinenpark

Am 24. Februar 2021 begannen die Erdarbeiten. Am anderen Ortsende bei Wilhelmi startete parallel mit der CNC-gesteuerten Abbundanlage die präzise Fertigung der Holzbauteile mit äußerst geringen Maßtoleranzen. „Wir haben unsere neue Fertigungshalle mit dem modernen Maschinenpark selbst erst 2020 gebaut und im November in Betrieb genommen“, sagt Wilhelmi. Dazu kommen weitere Hallen zur Lagerung von Hölzern, Profilbrettschalungen und Dämmmaterialien sowie für die Vorfertigung der Elemente.

„Das Material hatten wir natürlich rechtzeitig besorgt. Kurze Beschaffungszeiten gehören zu unseren Stärken. Und wir kommen auch jetzt noch an gutes Holz – auch wenn es teurer geworden ist“, sagt Aaron Wilhelmi. Als Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Süd eG hat man in der Niederlassung Cölbe für die notwendigen Baustoffe immer qualifizierte Ansprechpartner.

„Ein, zwei Zentimeter Spiel sind schon zu viel“

Der Holzbau mit der Vorfertigung macht das hohe Bautempo erst möglich. „Wir haben schon mal ein KFC-Schnellrestaurant in Alsfeld innerhalb von sieben Wochen realisiert – von der Bodenplatte bis zur Eröffnung. Das war auch nicht eben klein“, spricht Wilhelmi einen erfolgreichen Auftrag an. In der Bauleitung hat sein Unternehmen einige Herausforderungen zu stemmen – auch durch die vielen Schnittstellen. „Es werden viele vorgefertigte Bauteile verarbeitet, die mit der Leistung

von Vor- und Nachunternehmern passen müssen. Das muss dann alles schon sehr genau und bis ins Detail geplant sein. Ein, zwei Zentimeter Spiel sind da schon viel zu viel.“

Von außen nach innen weitgehend Holz

Die Wandbauteile werden von der Zimmerei Wilhelmi so aufgebaut, wie es aktuell der bestmögliche Stand der Technik ist. Die jahrzehntelangen Erfahrungen in diesem Gewerk fließen natürlich mit ein. Die Außenhaut besteht aus 60 Millimeter Holzweichfaser-Putzträgerplatte. Die Wandkonstruktion dahinter wird durch eine 200 Millimeter starke Pfostenkonstruktion gehalten, die Zwischenräume werden mit Holzfaser-Einblasdämmung gefüllt. „Von innen kommt eine 15-Millimeter-OSB-Platte drauf, dann die 60 Millimeter tiefe Installationsebene.“ Diese besteht vollflächig aus AGEPAN THD Install, einer stumpfkantigen und druckfesten Holzfaserdämmplatte, in der alle Versorgungsleitungen untergebracht werden. Den Abschluss bildet eine 12,5 Millimeter Gipskartonplatte.

75 Millimeter für Wandbefestigungen

„Das Schöne daran ist: Man hat – abgesehen vom Gips – von außen bis innen nur einen Werkstoff, nämlich Holz. Keine Folie, keine Steinwolle, keine Mineralwolle, kein Polyesterol – die große Keule der Bauchemie bleibt somit außen vor“, nennt der Juniorchef die Vorzüge. Durch die OSB- und die Installationsplatte habe man an jedem Punkt 75 Millimeter volles Material, um etwas an der Wand zu befestigen: „Mit der Betonung auf fest,“ schmunzelt Wilhelmi.

Radrennbahnen in Trinidad und Jakarta gebaut



Weltenbummler: Etienne Sikora lernte im Sauerland Dachdecker und ging auf die Walz, was ihn bis nach Kuba und Afrika führte. Nach der Meisterprüfung baute er weltweit Velodrome – seitdem fährt er in der Freizeit Radrennen.

Handwerk ist schon seit Generationen Familiensache bei den Sikoras im sauerländischen Kierspe. Der Großvater von Etienne Sikora hatte einst einen Zimmererbetrieb gegründet, der vom Vater fortgeführt wurde. Fehlte nur noch ein gelernter Dachdecker, um das Portfolio des Betriebs erweitern zu können. Soweit zum Plan.

Abenteuerlust treibt den Dachdecker auf die Walz

Gesagt, getan, gelernt: Etienne Sikora absolvierte seine Ausbildung von 2005 bis 2008 in einem Dachdeckerbetrieb und arbeitete weitere drei Jahre als Geselle. Doch anstatt zurück in den Familienbetrieb zu kehren, ging er – ganz traditionell – erst einmal auf die Walz. Sein Fazit nach vier Jahren: „Das ist nichts für Pauschaltouristen-Typen!“ Denn oft käme man abends nicht an dem Ziel an, das man sich morgens gesteckt hätte. Ein Hauch von Abenteuerlust gehört eben



Als Dachdecker hat Etienne Sikora erst normal in einem Betrieb seine Ausbildung gemacht und dann einige Jahre auf der Walz in verschiedenen Ländern gelernt.

dazu. Die Walz – ist das nicht von gestern? „Von gestern ganz sicher nicht – aber leider ist es selten geworden, auf die Walz zu gehen“, so Sikora.

Wanderroute von Deutschland in die Welt hinaus

Seine Wanderroute beschränkte sich nicht auf Deutschland und die Nachbarländer. Auch Litauen, Kuba und Afrika hat Etienne Sikora in dieser Zeit unter den Sohlen seiner Arbeitsschuhe erwandert und erlebt. Nach dem eindrucksvollsten Erlebnis aus dieser Zeit gefragt, kommen ihm gleich zwei in den Sinn: „In dem Augenblick, in dem ich mich am Ortsschild von Kierspe von meinen Großeltern verabschiedet habe und nicht wusste, ob ich sie wiedersehen würde – und vier Jahre später die Begrüßung am gleichen Ortsschild.“

Meisterschule in Köln und Abschied aus dem Sauerland

Nach der Walz folgte die Dachdeckermeisterschule der Handwerkskammer in Köln. Mit dem „Großen Befähigungsnachweis“ in der Tasche ging es nun aber nicht „back to the roots“ ins Sauerland. Der Jungmeister überquerte stattdessen den Rhein und arbeitet bis heute als angestellter Meister in einem Dachdeckerbetrieb. Und welche Arbeiten machen ihm am meisten Spaß?

„Wenn du aus dem Sauerland kommst, ist natürlich die Königsdisziplin Schiefer mein Favorit.“ Sein zweites Lieblingsarbeitsfeld ist die Altbausanierung.

Heiß auf Radfahren

Heiß auf das Dach zu sein, ist die eine Seite des Lebens von Etienne Sikora. Daneben ist der zweifache Vater aber schon immer heiß auf Sport gewesen – und hier ganz besonders aufs Fahrrad. „In einer 16.000-Seelen-Gemeinde verlässt du dich vor dem Führerschein nicht auf den Bus, sondern auf dein Fahrrad“, erinnert er sich schmunzelnd. Aus der Not wurde ein Hobby: Vom Normalo-Velo über Mountainbike und BMX-Rad zum Rennrad führte Sikoras sportliche Karriere.

Velodrome weltweit auf Montage mit gebaut

Irgendwann entstand der Kontakt zu einem Betrieb, der Radrennbahnen baut. Und mit diesem Betrieb ging er zeitweise weltweit auf Montage. Bei Radrennbahnen in Berlin, Frankreich, Trinidad und Jakarta hatte Etienne Sikora seitdem seine Hände im Spiel. Dort entstanden auch Kontakte zu Profifahrern, die testweise auf „seinen“ Bahnen die ersten Runden drehten. Sie gaben ihr Feedback zum Zustand der Ovale: „Hier knarzt noch was, da vibriert es noch.“ So wurde der Dachdecker Sikora in der Freizeit immer mehr zum Radrennfahrer Sikora: „Nackte Maschine, ein Gang, starrer Antrieb – das ist Fahrrad pur.“

Wen wundert es da, dass schon bald eine solche Rennmaschine im Zimmer des jungen Dachdeckers stand. Dann folgten Rennräder für die Straße. Auch wenn er heute mit seinen 32 Jahren



Zehn Stunden die Woche sitzt Etienne Sikora aktuell selbst auf dem Sattel.

zu alt ist für eine Profikarriere auf zwei Rädern: Hätte die Pandemie nicht den Sport so ausgebremst, wäre Sikora dennoch Lizenzfahrer geworden.

Zehn Stunden pro Woche auf dem Rennsattel

Den Spaß am Sport auf zwei Rädern lässt er sich dennoch nicht nehmen, auch nicht als angestellter Meister in Düsseldorf mit einem Arbeitstag, der nicht nach acht Stunden zu Ende ist. „Wenn du heiß auf deinen Sport bist, musst du dir die Zeit dafür nehmen.“ Bis zu zehn Stunden pro Woche verbringt Etienne Sikora auf dem Rennsattel. „Wenn meine Kids abends im Bett sind, bin ich nur wenig später auf dem Rad.“ Auch seine Lebensgefährtin tritt gerne gemeinsam mit ihm in die Pedale, wenn die Kinder mal ein paar Stunden bei Oma und Opa sind.

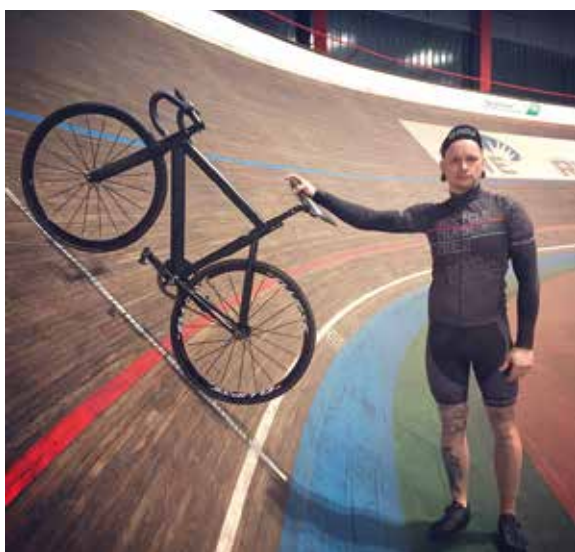
Wunschziel: eigener Betrieb in Rumänien

Sikoras Ziele abseits von Radrennbahnen und Radrennen auf der Straße? „Vielleicht doch mal ein eigener Betrieb“, meint er nach kurzer Überlegung. Und der muss nicht hier in Deutschland sein. „Rumänien wäre mein Favorit – da wird im Siebenbürger Sachsenland das Handwerk noch wirklich gelebt“, schwärmt er voller Begeisterung. „Wofür du hier einen Restaurator brauchst, macht dort alles der Handwerker selbst mit viel Herzblut und Erfahrung.“

Glücklich in seinem Leben angekommen

Doch damit ist Etienne Sikoras Wunschzettel noch nicht am Ende: „Was wir hier brauchen, sind junge Menschen, die noch wirklich für das Handwerk brennen und nicht nur ins Handwerk gehen, weil es mit dem Abitur nicht klappt.“ Ansonsten ist Etienne in der gesegneten Situation, wunschlos glücklich zu sein mit seinem Leben. Irgendwie toll und beneidenswert, wenn jemand mit 32 Jahren sagen kann: „Ich bin angekommen.“

Das sind schon Dimensionen: Etienne Sikora vor dem Rohbau einer Kurve für ein Velodrome in Jakarta.



Dachsanierung einer Stadtvilla mit Schmuckgiebel

Gute Kommunikation ist wichtig bei der Hanebutt GmbH. Selbstständig arbeitende Gesellen sorgen dafür, dass alles rund läuft auf den Baustellen, so wie bei der Dachsanierung einer Hamburger Stadtvilla.

Der Architekt Thorben David Siegmund war hinterher sehr zufrieden mit dem Bauablauf. Alle Dacharbeiten inklusive Klempnerarbeiten wurden zur vollsten Zufriedenheit erledigt. Die Zusammenarbeit des Architekten mit unseren Gesellen hat funktioniert. Die Kommunikation war sehr gut und alles verlief harmonisch“, erklärt Michael Matthies, Niederlassungsleiter der Hanebutt GmbH in Hamburg. Der Grund ist klar für ihn: „Unsere Vorarbeiter machen hier die entscheidende Leistung, es ist ihre Handschrift.“ Thomas Koch für die Klempnerarbeiten und Benjamin Hoff für die Flachdachsanierung organisierten die Ausführung und Kommunikation vor Ort in Eigenregie. „Auf die Jungs ist Verlass. Das geht auch heute bei den vielen Aufträgen gar nicht mehr anders“, erläutert Dachdeckermeister Matthies.

Austausch mit den Vorarbeitern über iPad und Handy

Bei Hanebutt, Mitgliedsbetrieb der Dachdecker Einkauf Ost eG, ist Selbstständigkeit ein Teil der Philosophie. Alle Vorarbeiter haben ein iPad und Handy und schicken den Bauleitern zu den ausgeführten Arbeiten Bilder ins Büro. „Oder sie senden bei Fragen oder Rücksprachen schnell ein Foto via Telegram und erläutern, wie sie ein Detail ausbilden würden“, berichtet Matthies. „Am Ende habe ich immer das Vertrauen, dass die Vorarbeiter die Arbeiten fachgerecht und optisch ansprechend umsetzen.“ Auch beim Dachsanierungsprojekt der Hamburger Stadtvilla sorgte die enge Abstimmung dafür, dass alle Herausforderungen gemeistert werden konnten.

Herausforderung Klempnerarbeiten am Schmuckgiebel

So gelang auch die Realisierung der oberen Fassade an der Frontseite – inklusive Mansarde mit Schmuckgiebel in Stehfalz gedeckt. Die Klempnerarbeiten für die Einfassung der Rundungen des Schmuckgiebels dauerten

Der Schmuckgiebel wurde zuerst neu gemauert.



zwei Wochen. Zuvor hatte der Maurer den Bogen betoniert und der Zimmerer die Unterkonstruktion aus Holz gefertigt. „Unser Klempner Thomas Koch hat in unserer Werkstatt ein Muster gebaut und alle Rundungen gedehnt und gestaucht. Für diese aufwendigen Arbeiten wird als Spezialwerkzeug eine Strauch- und Streckzange benötigt, um das Saunagefühle: Die Baustelle der Hamburger Stadtvilla war komplett eingerüstet und mit Plane abgedeckt.



Blech in die passende Form zu bringen“, erklärt Matthies.



Zwei große Lichtkuppeln sorgen für großzügiges Tageslicht im Haus.

Überdachung gegen Regen sorgt im Sommer für Saunagefühle

Auch die Flachdachsanieierung brachte interessante Aufgaben für die insgesamt vier Mitarbeiter auf der Baustelle mit sich. Bevor das Hanebutt-Team loslegte, war das alte Dach bereits komplett abgerissen und ein neuer Dachstuhl von den Zimmerern aufgebaut worden. „Super war, dass wir ein komplett überdachtes Gebäude hatten. Wir konnten dort unabhängig vom Wetter arbeiten. Bei Regen sehr angenehm, doch fühlte sich die Überdachung im Sommer an wie eine Sauna bei 70 Grad“, berichteten die Mitarbeiter. Das neue Dach ist in drei verschiedene Dachflächen eingeteilt: ein bituminöses Flachdach ohne Neigung, ein bituminöses Flachdach mit Neigung und zudem eine Stehfalzdeckung mit Zinkblech VM-Anthra.

Lichtkuppel mit Zink in Stehfalzdeckung integriert

Für die Stehfalzdeckung musste eine passende Entlüftung gefunden werden. „Es ist ein Kaldtisch mit Schalung und Luftraum darunter sowie eine Dämmung unter der Decke. Mithilfe eines Lüfterfirsts wird für die Entlüftung gesorgt“, erläutert Matthies. Das Flachdach wurde komplett mit einer Attikaumrandung versehen, genau wie die Ortgänge der Steildächer zum Nebenhaus. Dazu gibt es zwei große Lichtkuppeln, die für großzügiges Tageslicht im Haus sorgen. Eine Kuppel wurde mit Bitumenbahnen eingefasst, die andere mit Zink in die Stehfalzdeckung integriert.

Weitere Projekte mit dem Architekten folgen

Auch die Zusammenarbeit mit den anderen Gewerken lief hervorragend. „Den Zimmermann kenne ich privat und er hat auch für Hanebutt den Kontakt zum Architekten hergestellt“, sagt Matthies. Durch die gute Ausführung und Kommunikation bei dieser Dachsanierung wurde die Zusammenarbeit bereits vertieft.

„Mit dem Architekten Herrn Siegmund machen wir jetzt weitere Projekte“, freut sich Matthies. Neben der herausfordernden Arbeit hatten seine Mitarbeiter aber auch noch Zeit für den ein oder anderen Spaß. „Wir haben wohl einen unbekannt, begabten Künstler in unseren Reihen“, erzählt der Dachdeckermeister. „Der hat sich während der Mittagspause kreativ ausgetobt und eine Zeichnung der Hanebutt-Truppe angefertigt.“



zambelli
EINFACH MACHEN. AUS METALL.

Das neue Rinnenhaken-Set für Sandwich Paneele

Wer wenig Zeit hat und auf ansprechende Lösungen setzt, greift zum neuen Zambelli Rinnenhaken-Set für Sandwichpaneele.

- ▶ Erhältlich für die gängigen Sandwichpaneele
- ▶ In den Größen 400, 333, neu: 280 erhältlich
- ▶ **Neu:** Montagevorrichtung für Vorfertigung Vorgefertigtes Traufblech





Schnelle Montage

www.zambelli.de/dachentwaesserung

Hinterlüftete Fassade strahlt in mehreren Blautönen

Die hinterlüftete Fassade ist ein wachsendes Geschäftsfeld für Dachdecker. Der Betrieb Weniger aus Twistringen hat jüngst ein Projekt mit farbigen Schichtstoffplatten realisiert.

Zukünftig wird das neue Verwaltungsgebäude des Omnibusunternehmens Borchers-Reisen in Twistringen in verschiedenen Blautönen weithin leuchten. Für die ansprechende Optik der hinterlüfteten Fassade sorgen rund 300 Quadratmeter Trespa-Schichtstoffplatten, fachgerecht verarbeitet vom vor Ort ansässigen Betrieb Weniger Bedachungen GmbH.

Bauherrn gefällt das robuste Material und die Farbvielfalt

Der Bauherr entschied sich für diese dekorativen Hochdruck-Schichtpressstoffplatten (HPL) mit integrierter Oberfläche in Verbindung mit einem hinterlüfteten Fassadensystem. „Uns gefallen die verschiedenen Farbmöglichkeiten und das robuste Material, von dem der Hersteller verspricht, dass es kratzfest, schmutzabweisend und leicht zu reinigen ist. Die Fassade soll unser Verwaltungsgebäude qualitativ und optisch besonders hervorheben. Dazu soll auch die freundliche Farbgebung beitragen“, ist vom Busunternehmer Borchers zu erfahren.

Der Produkthersteller erklärt dazu: „Trespa-Platten sind hervorragend für den Außenbereich geeignet. Sonne und Regen haben kaum Auswirkungen auf die Oberfläche der Platten, und die Fassade wird auch nach vielen Jahren noch gut aussehen.“ Für das Material wird eine Produktgarantie von zehn Jahren gewährleistet.

Baustelle Weniger Bedachungen GmbH: Neubau von Borchers-Reisen erhält Trespa-Fassade.



Es gilt, die Fassadenplatten genau zu justieren, bis alles fest verklebt ist.

Bundesweit Projekte im Fassadenbau

Dies ist ein Auftrag wie maßgeschneidert für das 1911 gegründete Familienunternehmen Weniger mit seinen aktuell 20 Mitarbeitern. „Wir sind speziell im Fassadenbau bundesweit im Einsatz“, erklärt Chef Thorsten Weniger, seines Zeichens Dachdecker- und Zimmerermeister sowie Energieberater. Die Baustelle beim Heimspiel in Twistringen leitet sein angestellter Dachdeckermeister Holger Voigt. Dort geht die Arbeit an der Borchers-Fassade zügig voran, je nach Wetterlage.

Fassadenplatten direkt auf den Untergrund kleben

Vorbohrungen waren bei diesem Projekt nicht notwendig, da man die einzelnen Platten auf die Unterkonstruktion klebt. Die eine oder andere Platte muss vor Ort noch zugesägt werden, da es auf der Baustelle immer wieder zu Abweichungen von der ursprünglichen Planung kommt. Die Platten werden danach nochmals gereinigt und mit einer speziellen Grundierung versehen, bevor die Dachdecker sie auf die Träger aufkleben. Ein Vorgang, der mehrerer Schritte bedarf. „Und danach sitzt alles bombenfest“, versichert einer der Gesellen. Eine bunte Fassade ohne Bohrungen macht sich natürlich optisch sehr gut, bedarf aber fachmännischer Präzisionsarbeit, wenn die Wand halten soll.

Betrieb ist zertifiziert für die Verklebung

„Wir sind für die Verklebung von Vorhangfassaden zertifiziert“, sagt Thorsten Weniger. „Diese Prüfung wurde bei uns im Betrieb von der Technischen Universität Braunschweig durchgeführt.“ Eine Schulung der Mitarbeiter erfolgte im Vorfeld durch die Firma Hallschmid mit dem SikaTack®-Panel System. „Das ist ein von außen nicht sichtbares, kostensparendes und bauaufsichtlich zugelassenes Klebesystem für die Außenfassade“, erläutert der Dachdeckermeister.

Dachdecker-Einkauf Nordwest liefert maßgeschneiderte Platten

Als Mitgliedsbetrieb setzt Thorsten Weniger auch für diese hinterlüftete Fassade auf den Service des Dachdecker-Einkauf Nordwest eG (DENW) in Weyhe bei Bremen. Seit knapp einem Jahr sind dort unge-

wohnte Klänge zu vernehmen. Ähnlich wie bei einer Industriefertigung tönt das Geräusch der neuen, vielseitigen Schneidemaschine durch die Halle. Drei Wochen Aufbau, Montage und Justierung, dann konnten die ersten Platten geschnitten und mit Bohrlöchern versehen werden: auf den Millimeter genau, versteht sich.

Zahlreiche verschiedene Fassadenplatten auf Lager

Egal, ob Faserzement-, Holz-, Aluverbund- oder 300 Quadratmeter HPL-Platten, wie beim Projekt von Weniger für die hinterlüftete Fassade: „Da wir zahlreiche Fassadenplatten auf Lager haben, können wir oft schnell und unkompliziert helfen und auf viele individuelle Kundenwünsche eingehen“, so Sören Behrmann von DENW. Die Platten für Weniger wurden exakt geschnitten und verpackt nach Twistringen auf die Baustelle geliefert.

Daten werden online an die Schneidemaschine übertragen

Nicht ohne Stolz zeigt Behrmann den Ablauf vom Kundenauftrag bis zur fertig geschnittenen Platte. Der Dachdeckerbetrieb füllt dazu ein von Behrmann entworfenes Auftragsformular in einer Excel-Datei aus. Anschließend bearbeitet er die Daten und überträgt sie nach nochmaliger Prüfung durch den Kunden online an die Schneideanlage. Vorher hat das Programm die optimale Tafelgröße für den geringsten Verschnitt errechnet.



Rund 100 Kilogramm wiegt die Platte vor der Bearbeitung. Das Bearbeitungsprogramm hat vor dem Zuschnitt den geringsten Verschnitt errechnet.

Etiketten für die richtige Platzierung an der Fassade

Maschinenführer Andreas Scharf muss nun keine Maße mehr eingeben. Der Bildschirm zeigt ihm genau an, wie die Platte einzulegen ist. Handelt es sich um Faserzementplatten, so werden die unbeschichteten Kanten zuvor noch imprägniert. Nach kurzer Zeit gibt die Anlage die Platte in der gewünschten Größe und mit den Bohrungen an der richtigen Stelle wieder zurück.

Auf Paletten verpackt geht die Ware zum Kunden oder zur Baustelle. Damit der Dachdecker weiß, an welcher Stelle die Platte für die hinterlüftete Fassade angebracht werden soll, druckt die Maschine Etiketten aus, die Andreas Scharf auf die Unterseite klebt.

Unsere Profis für ihre Dachsanierung

GRÜN

Dachschäler GDS10

Dachschneider DS30



www.gruen-gmbh.de



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 16. September 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 (I/2021) hat Laura Hahn von der Firma Hahn Bedachungen GmbH aus Seelze richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch, die ihr Niederlassungsleiter Arndt Steding von der D1K Hannover überreicht hat.

Herzlichen Glückwunsch!



Folge uns auf

www.facebook.com/DACHMARKETING/



www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 19. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

Redaktionsbeirat: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Stefan Krieger, 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, Michael Podschadel, Larissa Würtenberger

Grafik, Layout, Katinka Knorr
Bildbearbeitung:

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen

Druck: Strube Druck & Medien GmbH

Abonnements- Einzelheftpreis 3,- Euro.

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

KEMPERTEC MA-SF METALLKLEBER

EINFACH KLEBEN, OHNE LÖSEMITTEL.



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

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

kemperol.de/metallkleber

 **KEMPEROL**
Das Beste für Profis.

DAS INTERVIEW MIT: **Fritz Stockinger**

Fritz Stockinger ist seit Februar neuer Vorsitzender der Geschäftsleitung der alwitra GmbH. Der Spenglermeister wechselte 1997 in die Industrie mit den Stationen Rupp Keramik, Braas und Carlisle.

Wie sind Ihre Eindrücke nach den ersten Monaten bei alwitra?

alwitra ist ein Familienunternehmen mit großer Tradition und einem durchdachten Produktportfolio, das von den erfolgreichen Dachbahnen, allen voran unserer „EVALON®“, angeführt wird.

Bei alwitra wird seit Jahrzehnten mit ausgesuchten Partnern zusammengearbeitet, zu denen auch die ZEDACH gehört. Es werden enge Bindungen zu vielen Verarbeitern gepflegt, die mit uns durch dick und dünn gehen. Ich stelle mich als Neuer gerade vor und erlebe, wie viel Herzblut da im Spiel ist. Das gilt auch für die internen Belange: Mich beeindruckt das Engagement und der Zusammenhalt unserer Mitarbeiter. Auf privater Ebene gefällt mir die Stadt Trier mit ihrer einzigartigen Lage an der Mosel und der Vielzahl an Freizeitmöglichkeiten auch sehr gut.

Welche Ziele wollen Sie verfolgen?

Wir wollen bei den Verarbeitern erster Ansprechpartner für hochwertige Flachdachsysteme sein. Es geht also nicht allein um Produkte und Zubehörteile, sondern verstärkt um Service, der unsere Kunden im Tagesgeschäft unterstützt. Im Austausch mit unseren Kunden möchten wir herausfinden, was wir verbessern und wie wir sie zusätzlich unterstützen können, etwa bei Statik-Berechnungen oder durch unseren Aufmaß-Service.

Zudem wollen wir den Kontakt zum Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks, zu den Landesverbänden und Innungen sowie zu deren Bildungszentren ausbauen, damit mehr Meister, Gesellen und Lehrlinge mit uns und unseren Produkten in Kontakt und in den Dialog kommen. Wir werden uns zukünftig bei der Aktion Dach engagieren und uns für die Nachwuchswerbung im Dachdeckerhandwerk stark machen.

Wie wirkt sich die Rohstoffkrise bei alwitra aus?

Wir bekommen bisher noch alle Rohstoffe für unsere Produkte, aber mit riesigem Aufwand. Es zahlt sich aus, dass alwitra seine Lieferanten stets partnerschaftlich und fair behandelt hat. Wir gehören deshalb auch in dieser Situation zu den bevorzugten Kunden. Viel herausfordernder ist es, die aktuell sehr hohe



Nachfrage zu bewältigen. Beide Werke produzieren unter Einhaltung der Corona-Auflagen am Anschlag, unsere Mitarbeiter leisten Großartiges und verdienen unsere Anerkennung.

Welche Herausforderungen sehen Sie für Ihr Unternehmen?

Wir wollen so wie bisher gut und gesund durch die Corona-Pandemie kommen. Da geht es um die Einhaltung aller Regeln, aber vor allem auch um die Stimmung im Unternehmen, gerade in Zeiten von Homeoffice. Hier gilt es, das Miteinander und die gute Laune zu stärken. Auf der anderen Seite möchten wir den Kontakt zu Kunden und Partnern aufrechterhalten und Bindungen festigen, auch wenn vieles aktuell nur über Video- und Telefongespräche geht.

Was tun Sie gerne nach und neben der Arbeit?

Ich verbringe möglichst viel Zeit mit der Familie. Zudem bin ich gerne in der Natur unterwegs, ob zum Wandern, Mountainbiken oder Golf spielen. Letzteres macht mir besonders unter Gleichgesinnten Spaß. So versuche ich regelmäßig mit Weggefährten aus Fachhandel und Handwerk oder mit Planern eine Runde zu drehen.



Die Kombi-Lösung für den Sommer

VELUX INTEGRA® Hitzeschutz- Markise Verdunkelung

Die solarbetriebene Markise sorgt zusätzlich zum Hitzeschutz zu jeder Tageszeit für eine optimale Verdunkelung – ganz einfach per Knopfdruck. So bleibt der Wohnraum im Sommer garantiert angenehm kühl.

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



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