

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2018 | III

Problemfall Entsorgung

Asbest in Bitumenabdichtungen

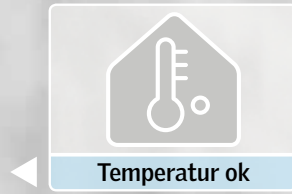
Jetzt auch digital!
www.dachlive.de



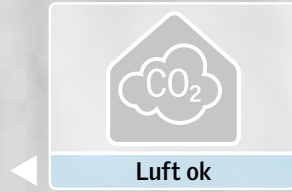
NACHWUCHSWERBUNG
Ein Smart für Azubis

MATERIAL + TECHNIK
Dacheindeckung Ohnsorg-Theater

HOLZBAU
Zukunftsprojekte und Prognosen



Temperatur ok



Luft ok



Feuchtigkeit ok



Kontrolle von
überall auch per APP

NEU

VELUX ACTIVE – Intelligente Sensorsteuerung

Automatisch ein perfektes Innenraumklima mit optimaler Luftqualität

- Die intelligente Sensorsteuerung überwacht Raumluftwerte wie Temperatur, Luftfeuchtigkeit und CO₂-Gehalt und öffnet und schließt alle VELUX INTEGRA® Produkte automatisch
- Proaktiver Hitzeschutz auf Basis externer Wetterdaten
- Bequeme Bedienung mit kostenloser VELUX ACTIVE App

www.velux.de/active

VELUX®

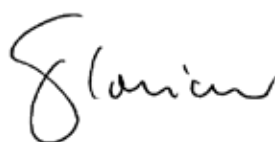
Selber ausbilden gegen Fachkräftemangel

Das Themenfeld Ausbildung und Nachwuchswerbung ist für die Bedachungsbranche eine der zentralen Zukunftsaufgaben. Wir als ZEDACH-Gruppe gehen da voran und bilden unsere Fachkräfte von morgen heute selber aus. Allein bei der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG starteten in diesem Sommer acht neue Auszubildende; insgesamt beschäftigen wir aktuell 20. Die jungen Menschen für uns zu begeistern, wird allerdings bei der großen Konkurrenz immer schwieriger.

Das gilt auch für Dachdecker und Zimmerer. Zwar wächst die Bereitschaft, aktiver als bisher auf Schüler und Schulabgänger zuzugehen. Doch viele Betriebe haben noch keine klare Strategie. In dieser Ausgabe finden sie dafür vielfältige Anregungen. Zum einen gibt der Vortragsredner und Buchautor Jörg Mosler, selbst Dachdeckermeister, viele praktische Tipps für die Gewinnung von Mitarbeitern. Zum anderen stellen wir erneut einen Quereinsteiger vor. Studienabbrecher sind längst auch für das Handwerk eine interessante Zielgruppe. Sie sind engagiert und in der Berufsschule in der Regel top. Und auch die Innungen schlafen nicht bei der Nachwuchswerbung. Wir stellen eine coole Aktion der Stuttgarter vor. Azubis erhalten einen Smart – vom Betrieb gestellt.

Tut sich im Bereich Ausbildung viel Positives, ziehen an der Entsorgungsfrent nach HBCD erneut dunkle Wolken auf – zunächst über Berlin und Brandenburg. Asbesthaltige Bitumenbahnen sind hier das Thema. In unserer Titelstory erläutern wir die Problematik, beschreiben die Suche nach Lösungen und erklären, was Betriebe praktisch tun können. Wir als ZEDACH-Gruppe stehen dabei an der Seite unserer Mitglieder und Kunden. Über den Zentralverband des Deutschen Bedachungsfachhandels sitzen wir mit am bundesweiten runden Tisch aller Beteiligten der Branche. Die Betriebe brauchen verlässliche und bezahlbare Entsorgungswege für ihre Bauabfälle.

Ich wünsche Ihnen eine Interesse weckende und hoffentlich nutzbringende Lektüre.



*Jörg Florian,
geschäftsführender Vorstand der
Dachdecker-Einkauf Nordwest eG*



NEXT GENERATION

JETZT NOCH BESSER.

Lithium-Power passend für alle
Impulse® Geräte *

Zuverlässige Serienbefestigung
garantiert ohne Unterbrechung

Power-Akku mit 90% mehr
Ausdauer und 35% kürzere Ladezeit

Weniger Leerschüsse durch
patenterte „Lock Out“ Technologie

* AKKU
UND LADEGERÄT
PASSEND FÜR:

IM90Ci, IM100Ci,
PPN50Ci, IM350+ Li,
IM45 CW Li,
IM65A F16 Li,
IM50 F18 Li

IM45 GN LITHIUM
HAFTENNAGLER

DIESE AUSGABE:

3

EDITORIAL

Jörg Florian

6-7

ZEDACH INSIDE

DACH\LIVE: Das digitale Zuhause für das Dachhandwerk

8-9

NEWS

Forum sichere Dämmung gegründet
Tarifverhandlungen mit IG Bau

10-13

TITELTHEMA/KOMMENTAR

Asbest in Bitumenbahnen

14-17

VORGESTELLT

Betriebsportrait:
Loës Holzbau

18-19

BETRIEB

Jörg Mosler zum Thema
Mitarbeitergewinnung

20-21

BETRIEB

Ausbildung: Quereinsteiger



23

22-23

BETRIEB

Nachwuchswerbung:
Einen Smart für Azubis

24-25

MATERIAL + TECHNIK

Macrist: Multitalent Extreme
Roto: Neue Website und neuer
Produktkonfigurator

26-27

BETRIEB

Arbeitssicherheit:
Persönliche Schutzausrüstung

28-29

BETRIEB

Digitalisierung:
WhatsApp und Co. in der Praxis

30-31

VORGESTELLT

Holzbau: Lagebericht 2018

32-33

VORGESTELLT

Frauen im Handwerk:
Dana Schoenberg ist die
beste Meisterschülerin

34-35

PERSÖNLICH

Dachdecker und ihr Ehrenamt:
Hans-Peter Kistenberger

36-37

BETRIEB

Neue Meisterprämie wertet
das Handwerk auf

38-39

ANZEIGE INNOVATION

Velux Smart-Home-System

40-41

AUS DER PRAXIS

Das Ohnsorg-Theater
in Hamburg

42-43

BETRIEB

Neue Serie:
Risikomanagement

44

RÄTSEL

IMPRESSUM

46

NACHGEFRAGT

Stefan Rank:
Neu im ZEDACH Aufsichtsrat

Titelbild: fotolia, Beilage: BRAAS, regional/DE Süd UNIT



10



29



41

DACH\LIVE ist das Online-Magazin für die Bedachungsbranche

Rund 12.000 Leser haben sich bereits seit dem Start Mitte Juni DACH\LIVE angeschaut. Das zeigt, dass es großes Interesse an einem Online-Magazin für die Bedachungsbranche gibt. Wir stellen in diesem Artikel vor, was DACH\LIVE Ihnen alles zu bieten hat.

Aktuelle, interessante und relevante News für das Dachhandwerk: DACH\LIVE ist das Online-Magazin für die Bedachungsbranche. Unsere Redaktion aus erfahrenen Journalisten informiert Sie regelmäßig über alle wichtigen Geschehnisse rund um Dach und Fassade.

In den vier zentralen Kategorien Innovation & Technik, Rund um den Betrieb, Branchen-News und Dachdecker Lifestyle finden sich Artikel zu Produkten, Projekten, Betriebsführung oder Nachwuchswerbung. „Unser Motto: Wir wollen das digitale Zuhause für das Dachhandwerk sein“, berichtet Jean-Pierre Beyer, der als Geschäftsführer von DACHMARKETING das Projekt leitet.

„Wir wollen das digitale Zuhause für das Dachhandwerk sein.“

Team von Fachjournalisten bereitet Inhalte auf

Das Online-Magazin DACH\LIVE bietet Inhabern von Betrieben nützliche Informationen, Anregungen und Mehrwerte rund um ihren Betrieb. „Hiermit laden wir Sie ein, das Themenspektrum unseres Magazins zu entdecken, das durch unser Team aus Fachjournalisten für Sie aufbereitet wird“, erklärt Beyer.

„Als Tochter der ZEDACH-Gruppe, dem Marktführer im Bedachungshandel, ist es uns wichtig, Sie auf dem Laufenden zu halten.“

DACH\LIVE reagiert auf veränderte Mediennutzung

Neben dem etablierten Printmagazin Das DACH, das weiter dreimonatlich als Mitgliedermagazin der ZEDACH-Gruppe erscheint, wird mit dem Online-Magazin DACH\LIVE konsequent auf Digitalisierung von Informationen gesetzt. „Auch in der Bedachungsbranche informieren sich immer mehr Nutzer online





und über soziale Medien - vor allem via Smartphone oder Tablet“, sagt Redaktionsleiter Knut Köstergarten. „Und die Nutzer erwarten zu Recht, dass sie online auf multimediale Inhalte zugreifen können. Wir arbeiten deshalb bei DACH\LIVE mit starken Bildmotiven, Videos und Links, die auf zusätzliche Informationen zu einem Thema verweisen.“

Durch Interaktion näher dran am Interesse der Leser

Besonders am eigenständigen Online-Magazin DACH\LIVE ist auch, dass anhand von Klickraten exakt ermittelt wird, welche Themen besonders gut bei den Lesern ankommen. „Wir erhalten also zu jedem veröffentlichten Artikel ein objektives Feedback in Sachen Relevanz. Das nutzen wir dann für die Redaktionsplanung, um den Lesern einen größtmöglichen Nutzen und Mehrwert zu bieten“, sagt Jean-Pierre Beyer.

Anders als beim Printmagazin Das DACH gibt es also eine echte Interaktion, die noch über das Ausspielen der Artikel über den eigenen Facebook-Kanal erweitert wird. „Dort können die Nutzer gerne Themen kommentieren und vorschlagen oder Anregungen geben. Wir freuen uns über jede Rückmeldung, um DACH\LIVE weiter verbessern zu können“, erläutert Knut Köstergarten. „Und wir freuen uns natürlich, wenn Nutzer unsere Facebook-Posts teilen und damit noch weiter verbreiten. Empfehlungen sind einfach die beste Werbung.“

DACH\LIVE Schritt für Schritt aktueller machen

Neue Artikel erscheinen zunächst zweimal pro Woche. „Wir wollen das Online-Magazin Schritt für Schritt und mit zusätzlichen Journalisten schneller, aktueller und vielfältiger machen, ganz besonders im Bereich der Branchen-News. Dabei geht ganz klar Qualität vor Quantität“, erläutert Köstergarten.

Anmelden können sich die Leser schon jetzt für den Newsletter, der zunächst einmal im Monat neue Artikel vorstellen und neugierig auf die Inhalte machen soll. „Unser Ziel ist, dass die Dachhandwerker online zuerst DACH\LIVE anklicken, wenn sie sich über Themen rund um die Dachungsbranche und aus der ZEDACH-Gruppe informieren wollen“, sagt Jean-Pierre Beyer.

Jetzt auch digital.



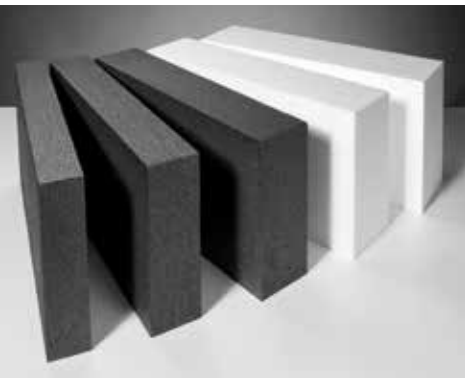
dach.live

DACH\LIVE

Das digitale Zuhause
für das Dachhandwerk

Forum für sicheres Dämmen mit EPS gegründet

Ziel des Ende Juni von der Industrie gegründeten Forums für sicheres Dämmen mit EPS (FSDE) ist der Aufbau eines regelmäßigen Dialoges mit allen relevanten Akteuren, zu denen auch die Dachdecker und Zimmerer als ausführende Betriebe gehören, rund um den Dämmstoff expandiertes Polystyrol.



„In den letzten Jahren hat sich in der Öffentlichkeit jedoch eine Verunsicherung breit gemacht, die neben der Materialentsorgung vor allem die Frage nach der Brandsicherheit von Fassaden, die mit EPS gedämmt sind, betrifft.“

Verein will Image des Dämmstoffs EPS verbessern.

Daher setzen wir uns für eine sachliche Aufarbeitung und Diskussion der Fakten sowie für eine weitere Verbesserung der Dämmung mit EPS ein“, so Carolin Westphal, Pressesprecherin des FSDE.

Zu den Gründungsmitgliedern zählen neben den Polystyrol-Herstellern Sunpor Kunststoff und BASF auch die ABG Frankfurt Holding, die HIRSCH Servo Gruppe, JOMA Dämmstoffwerk, Karl Bachl Kunststoffverarbeitung, Brohlburg Dämmstoff- und Recyclingwerke, WKI Isoliertechnik sowie der Industrieverband Hartschaum (IVH) und die European Manufacturers of Expanded Polystyrene (EUMEPS). Mit der Fachhochschule Münster, der Hochschule Hamm-Lippstadt sowie der Leibniz Universität Hannover begleiten auch unabhängige Forschungsinstitute die Initiative.

BMI Group: Georg Harrasser vertritt Ulrich Siepe als Regional President

Der seit Ende Juli erkrankte Regional President der BMI Group, Region Germany, Ulrich Siepe, wird seine Aufgaben aus gesundheitlichen Gründen vorübergehend nicht wahrnehmen und sich auf seine Genesung konzentrieren.

Auf Wunsch von Standard Industries, der Muttergesellschaft der BMI Group, hat sich Georg Harrasser bereit erklärt, ab sofort die Vertretung von Ulrich Siepe und somit die Verantwortung als Regional President zu übernehmen.

Ulrich Siepe (rechts), wird ab sofort von Georg Harrasser vertreten.



Zugleich wird er Geschäftsführer der zur BMI Region Germany zählenden Gesellschaften, hierunter Braas, Decra, Icopal, Klöber, Vedag und Wolfen Bautechnik. Georg Harrasser ist seit 25 Jahren in der Unternehmensgruppe in verschiedenen Leitungsfunktionen tätig, zuletzt als President der BMI Group.

Tarifverhandlungen mit IG BAU gehen in die Schlichtung



Nach der ersten Tarifrunde Anfang August blieb auch die zweite Runde der Tarifverhandlungen über Löhne, Gehälter und Ausbildungsvergütungen im Dachdeckerhandwerk Anfang September in Wiesbaden ohne Ergebnis.,

Dirk Bollwerk, Präsident des ZVDH

Die IG BAU beharrte auf ihrer Forderung nach einer Erhöhung der Löhne und Gehälter um sechs Prozent innerhalb einer 24-monatigen Laufzeit.

Ein Entgegenkommen der Arbeitgeberseite konnte daran laut Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks nichts mehr ändern. Vor diesem Hintergrund erklärten die Tarifvertragsparteien die Verhandlungen für gescheitert und verständigten sich darauf, ein Schlichtungsverfahren einzuleiten. Über die Einzelheiten des Verfahrens und die Person des Schlichters werden sich die Parteien in Kürze verständigen.

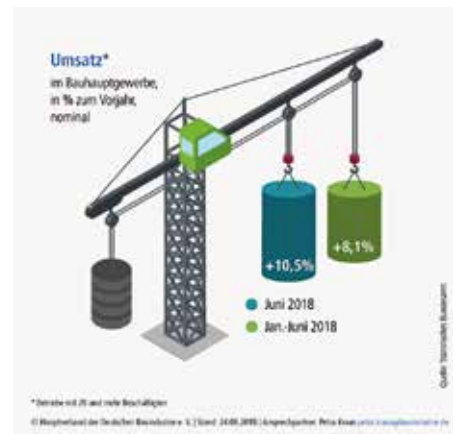
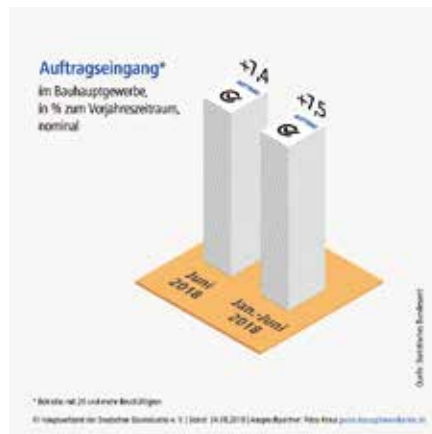
Bauwirtschaft meldet Umsatzplus von acht Prozent

Der Bau erreicht immer neue Höchstwerte – die Unternehmen melden für das erste Halbjahr 2018 ein Umsatz- und Auftragsplus von jeweils acht Prozent. Wie der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie mitteilt, wird die Bauwirtschaft auch im zweiten Halbjahr gut ausgelastet sein. Die Reichweite der Auftragsbestände lag im Juli bei 4,1 Monaten und damit auf einem historisch hohen Wert.

Der Wirtschaftsbau hat den Wohnungsbau mittlerweile als Konjunkturlokomotive abgelöst: Der Umsatz legte im ersten Halbjahr um 9,5 Prozent und der Auftragseingang um 11,1 Prozent zu. Der Wirtschaftshochbau entwickelte sich gegenüber dem Wirtschaftstiefbau unterdurchschnittlich, aber – dank steigender Investitionen des verarbeitenden Gewerbes – immer noch ausgesprochen solide: Der Umsatz stieg im ersten Halbjahr um 7,6 Prozent, der Auftragseingang um 5,2 Prozent.

Für den Wohnungsbau meldeten die Baubetriebe für das erste Halbjahr ein Umsatzplus von 9,7 Prozent. Die Bausparte profitierte somit von den nach wie vor hohen Auftragsbeständen. Die Auftragsnachfrage entwickelte sich mit einem Plus von 4,1 Prozent aber eher verhalten. Der leichte Dämpfer ist auf den Rückgang der Wohnungsbaugenehmigungen von 7,3 Prozent im Vorjahr zurückzuführen. Auf die Bautätigkeit im zweiten Halbjahr wird dies aber keine negativen Auswirkungen haben, schließlich gilt es noch einen Bauüberhang von über einer halben Million Wohnungen abzarbeiten.

Der Umsatz im öffentlichen Hochbau stieg im ersten Halbjahr lediglich um 3,5 Prozent, der Auftragseingang um 3,3 Prozent. Der Hauptverband befürchtet, dass die Kommunalverwaltungen nicht über genügend Personalressourcen verfügen, um die Projekte voranzutreiben.



Bislang mehr Baugenehmigungen im Jahr 2018

Der Bau von insgesamt 139.600 Wohnungen wurde laut Statistischem Bundesamt in Deutschland von Januar bis Mai 2018 genehmigt.

Dazu gehören alle Neubauten sowie Bauprojekte an bestehenden Wohn- und Nichtwohngebäuden. Damit stieg die Zahl gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,8 Prozent oder 2.500 Baugenehmigungen an.

Ohne Berücksichtigung der Wohnheime stieg die Zahl der Baugenehmigungen sogar um 3,8 Prozent. Dabei geht der Boom bei den Mehrfamilienhäusern weiter, wo es einen Anstieg bei den Baugenehmigungen um gleich 8,3 Prozent gab.

Hingegen ist der Bau von Einfamilienhäusern (minus 2,1 Prozent) und Zweifamilienhäusern (minus 2,3 Prozent) sowie der Umbau von bestehenden Gebäuden (minus 0,9 Prozent) rückläufig.



Problemfall Entsorgung von asbesthaltigen Bitumenabdichtungen



Asbest ist ein hochgefährlicher Stoff, buchstäblich für die Gesundheit der Mitarbeiter, aber auch für Betriebe und ihre Auftragsplanung. In Berlin und Brandenburg beginnt aktuell die nächste Krise im Bereich Entsorgung – nicht wegen HBCD, sondern wegen asbesthaltiger Bitumenabdichtungen. Auch in Hessen hat Landesinnungsmeister Ludwig Held das Thema auf dem jüngsten Landesverbandstag aufgegriffen.

Es geht dabei um Dachsanierungen von Häusern, die im Westen vor 1979 und in den neuen Bundesländern vor 1993 gebaut wurden. Denn bis dahin war von Seiten des Gesetzgebers eine Nutzung von Asbest erlaubt.

Anke Maske, Geschäftsführerin
des Landesinnungsverbandes der
Dachdecker in Brandenburg



Panik bei den Entsorgern führte zu Annahmestopp

Entsorger dürfen die asbesthaltigen Bitumenabdichtungen nicht thermisch verwerten. Sie lehnen deshalb die Annahme von entsprechenden Bauabfällen ab. Es sei denn, es liegt eine Probenanalyse vor, die Asbest-Freiheit belegt. „Solche Probenanalysen wollen aber einige Entsorger generell bei der Anlieferung von Bitumenabfällen haben, auch wenn es sich um

nach 1979/1993 verbautes Material handelt“, berichtet Anke Maske, Geschäftsführerin des Landesinnungsverbandes der Dachdecker in Brandenburg.

*Schutzanzüge sind Pflicht
bei der Entsorgung von
asbesthaltigen Bauabfällen.*



Das Problem ist hochgekocht aufgrund einiger Fälle vor ein paar Monaten. Los ging das Ganze mit der Information der Sonderabfallgesellschaft Brandenburg/Berlin (SBB) an die Entsorgungsunternehmen, den Abfallerzeuger in die Nachweispflicht zu nehmen, dass teerhaltiger und bituminöser Dachpappenabfall frei von Asbestfasern ist.

„Dadurch wurde ein panischer Annahmestopp bei den Abfallentsorgern verursacht. Die Erfüllung der Nachweisführung führte dazu, dass landesweit die zuständigen Labore entweder gar nicht oder nur begrenzt Analysen durchführen konnten. Die Wartezeit staute sich auf bis zu sechs Wochen an“, beschreibt es Maske. Der Sachverhalt taucht auch noch nicht in der entsprechenden gesetzlichen Vorgabe zu Asbest auf, der Technischen Regel für Gefahrstoffe 519. Hier ist jetzt der beim Bundesministerium für Arbeit und Soziales angesiedelte Ausschuss für Gefahrenstoffe zuständig.

Industrie bestätigt: seit 1979 kein Asbest mehr in Bitumenbahnen

Ein Grund zur Panik bei den Entsorgern besteht eigentlich nicht. Denn die Sachlage ist klar, wie auch die Stellungnahme des Industrieverbandes Bitumen-Dach- und Dichtungsbahnen (vdd) zeigt. Eine Umfrage unter den Mitgliedern ergab demnach, dass nicht alle, sondern nur einige Hersteller Asbest verwendet haben, teilweise verzichteten diese schon vor 1979 auf die Verwendung. Nach 1979 wurde Asbest von ausnahmslos allen Mitgliedsunternehmen aus der Produktion von Bitumenbahnen ausgeschlossen.

„In der Diskussion um die Verwendung von Asbest in Bitumenbahnen werden hier und da Vergleiche zur Diskussion von HBCD in Dämmstoffplatten gezogen.

Die Gemeinsamkeiten beschränken sich jedoch allein auf die Fragen rund um die Entsorgung. Fakt ist: Während HBCD noch bis vor ein paar Jahren in EPS-Dämmstoffplatten verwendet wurden, können die Mitglieder des vdd bestätigen, dass Asbest seit nunmehr 38 Jahren aus deren Produktion verschwunden ist“, sagt Rainer Henseleit, Geschäftsführer des vdd.

Pauschale Annahmeverweigerung ist keine Lösung

Trotz der guten Nachricht, dass nach 1979 kein Asbest mehr in der Produktion von Bitumenbahnen verwendet wurde, gibt es noch alte Dächer, die Asbest beinhalten können und deren fachgerechte Entsorgung sichergestellt werden muss. „Eine kategorische, heißt pauschale Verweigerung der Annahme von Abrissmaterial kann unserer Meinung nach keine Lösung sein“, erklärt Henseleit, „vielmehr ist hier lösungsorientiert und mit Bedacht und Weitblick zu agieren.“

Runder Tisch des Zentralverbandes in Berlin

Die Priorität für das weitere Vorgehen wurde laut Henseleit inzwischen über einen runden Tisch in Berlin gesetzt, zu dem der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) Anfang August in Berlin den vdd und den Zentralverband des Deutschen Bedachungsfachhandels (ZDBF), dem die ZEDACH-Gruppe angehört, eingeladen hatte.

Um betroffenen Dachdeckerunternehmen schnelle Unterstützung zukommen

zu lassen, soll kurzfristig eine Entsorgungsmöglichkeit für asbesthaltige Bitumenbahnen ausgearbeitet werden. Anschließend sollen zu vorhandenen

Analysemethoden Schnelltests entwickelt werden, um mit Sicherheit Asbest in Altdächern nachweisen zu können. Dazu gehört auch, Kapazitäten für die Analysen zu finden und zu bündeln. Langfristig ist es der Bitumenbahnen-Industrie wichtig, gemeinsam mit dem Dachdeckerhandwerk tragbare Entsorgungswege für mit Asbest verunreinigte Abfälle zu finden und sie aus dem Stoffkreislauf sicher auszuschleusen.



In welchen Bitumenbahnen ist Asbest und in welcher Menge?

Entsorger ziehen Preise für Bauabfälle exorbitant an

Tragbare, verlässliche Entsorgungswege sind existenziell für die Betriebe. „Denn diese sind nicht die Verursacher, die Bauherren sind verantwortlich. Die Dachdecker sind Dienstleister“, erklärt Anke Maske. Aktuell kämpfen einige Betriebe mit den Kosten von Aufträgen, für die sie im Frühjahr die Angebote abgegeben haben. Denn im Zuge des Annahmestopps für asbesthaltige Bitumenbahnen haben die Entsorger auch gleich noch die Preise exorbitant gesteigert.

„Das waren vorher 150 Euro pro Tonne und sind aktuell bis zu 1.500 Euro. Die Preissteigerungen können wir nicht hinnehmen. Maske hat bereits einen ersten Runden Tisch in Brandenburg organisiert, bei dem das zuständige Landesministerium, die Sonderabfallgesellschaft Brandenburg/Berlin und das Institut Fresenius als Vertreter der Prüflabore dabei waren.

Im Ergebnis wurde zwar festgehalten, dass für Bauabfälle ab 1993 keine Asbest-Prüfung mehr nötig ist. Doch in der Praxis würden einige Entsorger laut Maske dennoch die Annahme weiter verweigern. Deshalb hat sie für Ende September alle Beteiligten zu einem weiteren Treffen eingeladen. „Es kann nicht sein, dass Entsorger auch für Bauabfälle ab 1993 eine Beprobung auf Asbest verlangen. So eine Probe allein kostet 300 bis 400 Euro.“

Den Betrieben rät Maske nachdrücklich, die tatsächlichen Kosten sauber zu kalkulieren bei Arbeiten an seit 1993 nicht mehr sanierten Dächern.

Stefan Klusmann, geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG



Das heißt: immer zwei Angebote abgeben. Eines kalkuliert die Kosten ohne Asbest, eines mit Asbest inklusive Prüflabor und höherer Preise der Entsorger. Ansonsten tragen die Betriebe selbst das Risiko mit allen Folgen.

ZEDACH-Gruppe steht an der Seite der Betriebe

Die ZEDACH-Gruppe wird sich über den Verband ZDBF weiter in die bundesweite Lobbyarbeit einbringen, um eine für die Betriebe verlässliche Entsorgungssituation in Sachen asbesthaltige Bitumenbahnen durchzusetzen. „Vor allem ist nicht erklärlich, warum seit HBCD die Preise für die Entsorgung von Dämmstoffen und jetzt auch von Bitumenbahnen oben bleiben oder automatisch steigen. „Das tut den Betrieben weh, obwohl sie nicht die Verursacher der Abfälle sind“, erläutert Stefan Klusmann, geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG.

Anke Maske fordert denn auch von der Politik, auf die Asbest-Problematik zu reagieren. „Was wir jetzt dringend brauchen, ist eine Altlastenförderung für Bauherren. Damit die Bauherren einen Anreiz erhalten, auch möglicherweise asbesthaltige Dächer zu sanieren.“ Ein gesellschaftliches Problem sollte nicht auf die Schultern von Hausbesitzern oder den Dachdeckern und Zimmerern abgewälzt werden.

*Wohin mit den Bauabfällen?
Betriebe brauchen
Entsorgungssicherheit.*

Betriebe brauchen Entsorgungssicherheit

Die Entsorgung von Bauabfällen wird für Dachdecker erneut zu einem Nadelöhr. Gab es im vergangenen Jahr große Probleme mit HBCD-haltigen Dämmstoffen, geht es aktuell um das Thema Asbest in Bitumenbahnen. So richtig hart trifft es bereits die Betriebe in Brandenburg und Berlin, ob und wann die anderen Bundesländer betroffen sein werden, ist offen.

Deshalb ist es richtig und wichtig, dass der ZVDH und die beiden Landesinnungen sofort auf die Entsorgungskrise reagiert haben und wichtige Akteure von Entsorgern und Prüflaboren über Industrie und Handel bis zur Politik ins Boot geholt und in die Pflicht genommen haben. Denn es kann nicht sein, dass die Dachdecker als Dienstleister und nicht als Verursacher erneut die Leidtragenden sind, weil klare gesetzliche Regelungen fehlen und die Entsorger nach Gutdünken über die Ablehnung von Bauabfällen entscheiden können.

Möglichst schnell muss die für Asbest geltende technische Regel 519 angepasst werden. Denn bislang sind asbesthaltige Bitumenbahnen oder Spachtelmassen gar nicht in dieser technischen Regel enthalten. Oft geht es auch in den Bitumenbahnen, die bis 1979 im Westen und bis 1993 im Osten verwendet wurden, nur um kleine Mengen Asbest. Da gilt es zügig ein einheitliches Prüfverfahren für Asbest in Bitumenbahnen festzulegen, dessen Ergebnisse von allen Akteuren akzeptiert werden.

Denn was die Betriebe brauchen, ist Entsorgungssicherheit. Und dafür ist an erster Stelle die Politik mit klaren gesetzlichen Vorgaben verantwortlich und an zweiter Stelle sind es die Entsorger in der Umsetzung. Dass das Thema so schnell öffentlich wurde, ist sicher hilfreich. Es braucht gute Lobbyarbeit, damit sich die Verantwortlichen bewegen.

Dabei ist Entsorgungssicherheit nur eine Seite der Medaille, deren andere Preisstabilität heißt. Schon bei HBCD zeigte sich, dass die in der Krise stark gestiegenen Preise bis heute auf demselben Niveau geblieben sind. Einen betriebswirtschaftlichen Grund gibt es dafür nicht. Auch bei Bitumenbahnen haben die Entsorgungs-Preise jetzt wegen des Asbest-Themas generell angezogen. Betriebe, die im Frühjahr kalkuliert und ihr Angebot für einen erhaltenen Auftrag abgegeben haben, müssen die bis zu zehnfachen Entsorgungskosten dann selber tragen. Immerhin: Es sollte allen eine Warnung sein für das Kalkulieren weiterer Angebote, bei denen Asbest im Spiel sein könnte.



Knut Köstergarten,
Redaktionsleiter Das DACH

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Generalist und trotzdem Spezialist



Die Loës Holzbau und Bedachungs-GmbH ist mit den drei Geschäftsbereichen Holz-, Fassaden- und Industriebau auf Wachstumskurs. Ein Generalist mit tiefer Spezialisierung, der mit hoch qualifiziertem und motiviertem Personal auch die Herausforderung des Umbaus eines großen, denkmalgeschützten Gebäudes in Angriff nimmt.

Die Umwandlung eines denkmalgeschützten Bürokomplexes in zahlreiche Wohnungen war der Durchbruch im Bereich Holzbau für den saarländischen Familienbetrieb Loës aus Heusweiler. „Hier an der ehemaligen Siemens-Niederlassung Saarbrücken konnten wir zeigen, was wir im Holzbau drauf haben“, sagt Moritz Loës nicht ohne Stolz.

Die neuen dringend benötigten Wohnungen in der dortigen Innenstadt fanden gerade wegen ihrer architektonischen Finesse besondere Beachtung. „Mit der Statik des alten denkmalgeschützten Gebäudes war das mit Beton nicht zu machen. Hier zeigten sich klar die Vorteile des Holzbaus“, sagt Moritz Loës.

Starke Familienmannschaft: Jan, Rolf und Moritz Loës haben sich in unterschiedlichen Fachrichtungen aufgeteilt und sind auf diese Weise fachlich breit aufgestellt.

Er ist mit seinem Bruder Jan in den Familienbetrieb von Vater Rolf Loës seit Jahresbeginn 2017 auch als Gesellschafter voll eingestiegen.

Starkes Wachstum – Personal verdreifacht

Loës hat auch nach starkem Wachstum in den vergangenen drei Jahren weiterhin die Spezialisten am Start: Themen wie Holzbau, Fassadenbau oder Industriebau werden auch nach erheblicher Expansion weiterhin von darin speziell ausgebildeten Experten betreut.

Die Unternehmerfamilie Loës sagt von sich, dass sie nahezu jede Herausforderung an Dach, Fassade und beim Holzhausbau meistern kann. Dass sich das breite, qualitativ hochwertige Angebot bei einer guten Verdreifachung der Belegschaft von zwölf auf insgesamt 38 Mitarbeiter in den vergangenen drei Jahren halten konnte, hat im Wesentlichen zwei Gründe. Erstens steht Weiterbildung für alle Mitarbeiter offen und wird gefördert. Zweitens kann seit dem Einstieg der beiden hoch qualifizierten



Söhne Jan und Moritz die Arbeit im Cockpit der Firma auf drei Rücken verteilt werden.

Viel Know-how bei Chefs und Mitarbeitern

Der 53-jährige Vater Rolf allein hat Abschlüsse als Dachdeckermeister, Zimmerermeister und als Bautechniker; letzterer befähigt ihn zu Beton- und Maurerarbeiten. Sohn Jan ist Dachdeckermeister, Sohn Moritz ebenfalls und dazu noch Zimmerermeister und Holzbautechniker. Mit der personellen Erweiterung der Firma, dem derzeitigen Bau von Hallen auf dem Betriebsgelände für den Holzbau, Kantmaschinen und CNC-Fräsen holte Rolf Loës seine Söhne in die Leitung der Firma.



Hier sind nun unterschiedliche Abteilungen entstanden, die die Söhne weitgehend selbstständig betreiben. Um die Abteilungen Dach-Wand-Abdichtungstechnik und den Industriebau kümmern sich der Vater und Sohn Jan gemeinsam. Sie betreuen den Kunden aufgrund der Spezialisierungstiefe vollumfassend: Schlüsselfertige Bauten von der Planung bis zur Ausführung des letzten Details können sie so aus einer Hand anbieten. Den Holzbau leitet Moritz Loës als eigenen Bereich.

Statisches Kunststück bei Fassadenelementen

So stemmte er federführend den oben skizzierten Umbau der Siemens-Niederlassung in drei Wohnkomplexe. Das ehemalige Gewerbegebäude, das unter Denkmalschutz steht, teilt sich in drei Einheiten auf. Darunter ist eine Werkskantine, die die Holzbaumannschaft um Moritz Loës um ein Stockwerk erhöhte. Ein große Herausforderung: Die Fassade des Hauptgebäudes musste unter Einhaltung der neuen Vorschriften der Energieeinsparverordnung bewahrt bleiben. Eine weitere Hülle wurde hierzu geschickt in die alte Fassade eingepasst. Das statische Kunststück gab es am dritten Gebäudekomplex: Hier sollten freitragende Elemente aus der Fassade ragen. Loës sorgte mit einem Vorbau aus Brettsper Holz dafür, dass auch die Statik des alten Gebäudes diese Lasten tragen konnte. Mit Beton wäre dies nicht zu realisieren gewesen.



Moritz Loës leitet den Bereich Holzbau. Hier zeigt er ein Stück gedämmtes Brettsper Holz, mit dem er tragende Wände baut.





Jan Loës kümmert sich um die Dach-Wand-Abdichtungstechnik und den Industriebau.

DEG als Scharnier zwischen Sägewerk und Betrieb

Hierzu fertigte Moritz Loës eine CAD-Zeichnung an, die er als Datei an die DEG Alles für das Dach eG, Niederlassung St. Ingbert, sandte. Die Maße und die genauen Zuschnitte wurden von dort an das Sägewerk weitergereicht. Die gefrästen Holzteile hat die DEG dann an die Baustelle transportiert, wo sie Loës-Mitarbeiter zusammenfügten. Wichtig hierbei ist der Zuschnitt, der den Transportlasten nicht über eine Breite von mehr als drei Metern bringen darf. „Sonst ist das ein Sondertransport und vollkommen unwirtschaftlich“, gibt DEG-Niederlassungsleiter Michael Wagner aus St. Ingbert zu bedenken.

„Brandschutzbestimmungen benachteiligen Holzbau“

Den Betrieb erreichte während unseres Besuches die Nachricht, dass ein fest zugesagter Bau eines Altenheims, in dessen Vorbereitung bereits viel Arbeit geflossen war, aufgrund von Brandschutzbedenken abgesagt wurde. Es sollte ein Holzbau sein. Ein Rückschlag für den Betrieb, dessen Mannschaft bald mit der Ausführung beginnen wollte.

Die teils „unsinnigen Brandschutzbestimmungen“ benachteiligen nach Aussagen von Holzbau Deutschland Bund Deutscher Zimmermeister, den Holzbau gegenüber Betonbauten. Es komme bei den Vorschriften nicht allein darauf an, dass das tragende Material dem Feuer eine bestimmte Zeit lang standhalte.

Statisch leichter mit Holz: Dieser Anbau an alter Fassade wäre mit Beton zu Boden gegangen.



So muss etwa bei der Feuerschutzklasse F90 die Konstruktion 90 Minuten dem Feuer standhalten und das Gebäude bei voller Feuerlast weiterhin stützen. Dem genügen entsprechend starke Holzbalken unter Umständen eher als bei hohen Temperaturen schmelzende Stahlstützen. Außerhalb dieser Messlinie werde aber die Brennbarkeit des Materials als Negativum in die Bewertung mit einbezogen.

Dies hält der Vorsitzende von Holzbau Deutschland, Peter Aicher, für unsinnig und eher für ein Politikum. Relevant sei doch vor allem, ob das tragende Material den Bau trotz des Feuers eine vorbestimmte Zeit lang stützen könne.

Erfolgreiche Expansion in schwierigem Marktumfeld

In vielen Betrieben würde der kurzfristige Verlust eines großen Auftrags große Probleme verursachen. Doch der Familienbetrieb Loës kann dank der verschiedenen erfolgreichen Geschäftsbereiche den Verlust eines solchen Auftrages kompensieren. Eine echte Stärke, denn der Markt im Saarland hat sich in den letzten Jahren stark gewandelt. Für die Sparte des Flachdach- und Industriebaus hatte die Deutsche Steinkohle AG vor Ort in der Vergangenheit kontinuierlich für Aufträge gesorgt. Doch das Steinkohle-Werk ist nun geschlossen.

Mit ihrem umfassenden Angebot bei gleichzeitig hoher Spezialisierung konnten Jan und Vater Rolf Loës andere Projekte akquirieren, die dem Betrieb gute Aufträge brachten. Flachdächer habe er schon bis 30.000 Quadratmeter hergestellt, berichtet Rolf Loës. Dies sei eine Größe, die eine gewisse Manpower zur Voraussetzung habe, die man seit der Erweiterung vorhalten könne.





Die denkmalgeschützte Fassade musste bestehen bleiben, eine weitere wurde dahinter gebaut, um die aktuellen Werte der Energieeinsparverordnung zu erreichen.

Die Familie Loës kam vor vielen Generationen aus Belgien nach Deutschland. Geblieben sind die charakteristischen Punkte über dem "e" im Namen.

Mitarbeiter sollen sich bei Loës wohlfühlen

Eine tragende Säule für all die Aktivitäten ist das Personal. „Fachkräfte sind nicht einfach zu finden“, sagt Vater Rolf Loës. „Aber wenn sie denn da sind, sollen sie sich wohl fühlen“, benennt er die Philosophie im Umgang mit den Mitarbeitern.

Er habe noch niemals seit Gründung der Firma in den 80ern eine Kündigung ausgesprochen und niemals einen Arbeitsgerichtsprozess führen müssen. Es gebe eben bei Loës ohnehin kaum Fluktuation. „Wer einmal kommt, der bleibt“, sagt Rolf Loës und kann auch aufgrund der Einstellungswelle der vergangenen Jahre auf ein sehr junges Durchschnittsalter des Teams verweisen.

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

„Jeder Betrieb hat die Mitarbeiter, die er verdient“



Er ist selber Dachdecker, hält Vorträge und schreibt Bücher zur Mitarbeitergewinnung im Handwerk. Was Betriebe dafür tun können, um attraktiv für Schulabgänger und Fachkräfte zu sein, erläutert Jörg Mosler im Interview.

Jeder Betrieb hat die Mitarbeiter, die er verdient. Was meinen Sie damit?

Mosler: Bei der Mitarbeitergewinnung gibt es kein Wir. Für jeden Betrieb gilt aus meiner Sicht: Was ich nach außen ausstrahle, das ziehe ich an. Klagen hilft nicht, sondern nur die Fokussierung auf das, was ich selbst beeinflussen kann. Und da geht es zentral um die Frage, wie ich Menschen gewinne für mein Unternehmen.

Was heißt das konkret für einen Chef?

Mosler: Zunächst geht es um die Frage, wie er selber sein Unternehmen sieht. Die Einstellung des Unternehmers ist der Ursprung. Will jemand einfach Dächer decken und Kohle machen? Was ja völlig in Ordnung ist. Doch für wen ist das wichtig, wen zieht so eine Ausrichtung an? Andere, meist sehr erfolgreiche Betriebe, gehen anders vor. Sie fragen sich, warum und für wen es wichtig ist, was sie tun. Sie haben Leidenschaft für ihren Beruf und sie ziehen dann entsprechende Auszubildende und Fachkräfte an.

Warum fällt das vielen Handwerkern so schwer?

Mosler: Weil sie hinaus müssen aus der Komfortzone. Mitarbeiter kommen nicht mehr von alleine. Da hilft es nichts, die Chef sollten sich bewegen und immer mehr tun es auch. Ich nehme da gerne das Bild von einem abfahrenden Zug im Bahnhof. Einige sitzen schon drin, einige laufen nebenher und können womöglich noch aufspringen und andere stehen am Bahnsteig und sehen nur noch die Rücklichter.

Was zieht Mitarbeiter an?

Mosler: Natürlich geht es auch um Geld. Das ist ein wichtiger Faktor. Und Dachdecker und Zimmerer zahlen da durchaus gute Gehälter. Hinzu kommen emotionale Grundbedürfnisse. Die Menschen wollen etwa für andere einen Beitrag leisten. Sie wollen wirksam sein und Wertschätzung erhalten für das, was sie tun. Da geht es oft um Kleinigkeiten.

Es gibt auf YouTube ein Video, wo Paketboten „Lovezettel“ an ihrer Windschutzscheibe finden. Das steht drauf: „Ohne Dich kein Weihnachten“. Dann kommt ein Weihnachtsmann und verteilt Schokolade. Und zu sehen sind freudige, strahlende Gesichter. So etwas meine ich mit Wertschätzung.



Ein kleine Aufmerksamkeit kann große Wirkung entfalten.

Wertschätzung ist auch ein wichtiger Faktor, um Ausbildungsabbrüche zu verhindern?

Mosler: Zunächst ist klar, die Gründe für Abbrüche sind vielfältig. Aber auch hier gilt, dass ich als Unternehmer meinen Job mache. Also für die Dinge Verantwortung übernehme, die ich beeinflussen kann. Das heißt: Wie gehe ich mit Menschen um, wie begeistere ich sie – Kunden, Mitarbeiter und Mitarbeiter-Kandidaten? Bei einem neuen Auszubildenden könnte der Chef sich mal fragen, wie der Jugendliche sich eigentlich fühlt vor dem ersten Tag.

Dann könnte er ihm *„Wie gehe ich mit Menschen vorab über WhatsApp ein kurzes Video*

senden mit der Botschaft: Ich freue mich auf Dich. Auch das ist eine Kleinigkeit, aber mit großer Wirkung. Der Auszubildende wird sich freuen, er teilt das Video und zeigt es seinen Eltern und seinen Freunden. Es gibt so viele Möglichkeiten, sie müssen nur ergriffen werden.

Jetzt werden sicher einige Chefs beim Lesen die Stirn runzeln?

Mosler: Ja sicher, ich kenne solche Reaktionen von meinen Vorträgen. Ich sage den Menschen dann gerne, dass ihre Abwehrhaltung vor allem etwas über sie selbst aussagt. Da werden viele schon mal nachdenklich. Denn es gilt: Jeder Betrieb hat die Mitarbeiter, die er verdient.



Wie wichtig ist Mitarbeitergewinnung für einen Handwerksbetrieb?

Mosler: Es ist längst kein Teilbereich mehr unter anderen. Mitarbeitergewinnung ist Chefsache und Teil der gesamten Unternehmensstrategie. Weil es ja darum geht, wie einer nach innen und außen auftreten will, wie er sich positioniert.

Welche Rollen spielen dabei die sozialen Medien?

Mosler: Generell geht es um Aufmerksamkeit – online oder offline im direkten Kontakt. Hier bin ich, es gibt den Betrieb! Der Vorteil von sozialen Medien ist, dass ich mehr Einfluss darauf nehmen kann, wen ich wie erreichen möchte. Das Internet bietet die beste Möglichkeit für gezielte Werbung. Doch meine Erfahrung ist, dass viele Betriebe das gar nicht oder nur wenig nutzen. Ich stelle in Vorträgen oft die Frage, wer denn eine Karriereseite auf der Homepage hat, vielleicht sogar mit einem kurzen Video. Das sind die wenigsten. Die meisten sagen trotzdem, dass sie in Sachen Mitarbeitergewinnung schon alles probiert hätten. Da kann ich nur sagen, die haben noch nicht mal losgelegt.

Die Betriebe müssen sich und ihre Projekte zeigen, Geschichten erzählen. Ein tolles Beispiel ist der Glasermeister Sven Sterz aus dem Raum Cuxhaven, der auf Facebook ein ungewöhnliches Werbevideo zur Nachwuchssuche hochgeladen hat. Dieses wurde bis heute vier Millionen Mal angeklickt und Sterz kann sich vor Bewerbern kaum retten.

Können Imagekampagnen und Aktionen der Berufsverbände die Aktivität der Betriebe in Sachen Nachwuchswerbung unterstützen?

Mosler: Solche Kampagnen können einen Anfang machen. Doch die Betriebe müssen aufspringen und selber kommunizieren. Die Betriebe sollten sichtbar werden in ihrer Individualität. Nichts gegen Imagekampagnen also, aber ich würde das Geld eher dafür einsetzen, um Betriebe fit zu machen. Damit sie lernen authentisch zu kommunizieren. Jeder Chef sollte die Zukunft seines Unternehmens selbst in die Hand nehmen – und die liegt zentral in der Mitarbeitergewinnung.

ZUR PERSON JÖRG MOSLER

Der gelernte Dachdecker, geboren 1980 in Nürnberg, übernahm nach der Meisterprüfung 2003 für zehn Jahre den Familienbetrieb. Danach wagte er einen beruflichen Neustart als Vortragsredner und Buchautor. Sein jüngstes Buch heißt: **„Die Fachkräfteformel“**. www.joerg-mosler.de

Raus aus dem Hörsaal, rauf auf den Hörsaal

Potenzial Fachkräfte: Studienabbrecher machen immer öfter eine Ausbildung im Handwerk. Lukas Göbel ist einer von ihnen. Hier berichtet er, warum er vom Hörsaal auf das Dach gewechselt ist und was er im neuen Beruf so alles vorhat.

Fast jeder dritte Studierende bricht sein Studium vorzeitig ab. Und 43 Prozent dieser Studienabbrecher starten danach eine Berufsausbildung. So lautet das interessante Ergebnis einer vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Studie. Ein Fachkräftepotenzial, das auch für Dachdecker und Zimmerer in Zeiten des demografischen Wandels immer interessanter wird. Einer dieser Ex-Studenten ist Lukas Göbel. „Nix für mich“, sagte auch er bereits nach einem Semester Maschinenbaustudium. Der Grund für den Abiturienten: Zuviel theoretisches Wissen wird da im Hörsaal vermittelt und gefordert – Praxisanteil gleich Null.

Erster Arbeitstag Ferienjob – gleich Ausbildungsvertrag unterzeichnet

Der Sohn eines SHK-Betriebsinhabers entschloss sich daher, weitgehend den Fußabdrücken seines Vaters zu folgen und eine Ausbildung im Handwerk zu starten. Fast wäre es der Kälte-Klima-Techniker geworden – wäre da nicht ein Freund gewesen. Der bot ihm: „Komm‘ einfach mal mit zu dem Dachdeckerbetrieb, bei dem ich auch einen Ferienjob habe.“



Auf dem Dach fühlt Lukas Göbel sich wohler als im Hörsaal. Letzteren hat er „getestet“ und dann die Ausbildung „ganz oben“ bevorzugt.



Raus aus dem Hörsaal, rauf auf den Hörsaal? Das könnte was sein für Lukas Göbel. Der erste Arbeitstag bei der unterfränkischen Thalheimer & Fischer Gebäudemanagement GmbH begann direkt mit der Festanstellung. Chef Ernst Thalheimer sagte zu ihm: „Du musst noch den Ausbildungsvertrag unterschreiben.“ Gesagt, getan. So schnell kann man heute Dachdecker werden.

Vater Göbel sah die Entscheidung mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Lukas wird Handwerker war das lachende Auge, leider nicht in der SHK-Branche, so das weinende. Volle Unterstützung gab es dagegen von Mutter Göbel und seiner Freundin.



In der Freizeit Ski fahren und reisen

Wer so begeistert von seinem Handwerk ist, hat doch bestimmt auch einen Tipp für erfolgreiche Nachwuchswerbung? „Da geht nicht mehr viel, denn es ist wohl schon alles ausprobiert worden“, meint Göbel. „Vielleicht aber mal weg von den Bildern mit Models, die mit dem iPad auf dem Dach sitzen und einen sehnsüchtigen Blick über den Horizont schweifen lassen. Dafür lieber mal den Spaß an der täglich anderen und gut bezahlten Arbeit an der frischen Luft zeigen.“ So einfach kann es vielleicht sein, den Funken zu erzeugen, der das Feuer für das Handwerk entfacht.

Und was macht der künftige Dachdecker, wenn Urlaubszeit ist? „Skifahren und vor allen Dingen: reisen. Eine Woche Strand im Jahr muss einfach sein“, erzählt Lukas Göbel. „Und da habe ich den Vorteil, eine Stewardess als Partnerin zu haben.“ Das Reisen und das Handwerk – das möchte er gerne einmal miteinander verbinden.

Für ein Hilfsprojekt in Rumänien im Rahmen des Erasmus-Programms der Europäischen Union wurde er vom Waldkirchener Fachlehrer Rainer Groß vorgeschlagen. „Ich würde bei so etwas sofort mitmachen. Ich helfe gerne Menschen und reise gerne. Und vor allen Dingen ist es eine Ehre, für so ein Austauschprojekt ausgewählt zu werden.“ Handwerksehre eben. Und die gibt es nicht im Hörsaal.

Als ehemalige Studentin der Kunstgeschichte und der Juristerei hatte diese vollstes Verständnis für den Abschied von der grauen Uni-Theorie. Sie selbst hat sich inzwischen auch für einen praktischen „Job ganz oben“ – als Stewardess – entschieden.

„Nach dem Gesellenbrief erst mal weiter ganz viel Berufserfahrung sammeln.“

Top-Schulnoten und Lust auf ganz viel Praxiserfahrung

Der Spaß am Anpacken im Handwerk hört bei Lukas Göbel auch nicht im überbetrieblichen Unterricht und an der Berufsschule im niederbayerischen Waldkirchen auf. Wurde er wegen seiner permanenten 1er-Benotungen von Klassenkameraden nicht selten als Streber titulierte, brachten es die Fachlehrer auf einen einfachen Nenner: „Eine sehr gute Leistung kann später einige Euro pro Stunde ausmachen.“

Das ist messbare Motivation. Im Frühjahr 2018 legte er dann gleich noch seine Zwischenprüfung mit einer Traumnote von 1,22 als Jahrgangsbester ab. Zukunftspläne? „Ja, nach dem Gesellenbrief im nächsten Jahr erst mal weiter ganz viel Berufserfahrung sammeln. Und dann vielleicht die Meisterschule – erst als Dachdecker und dann im Zimmererhandwerk“, so der 23-Jährige ohne lange zu überlegen.

Muster-Azubi: Bei den Zwischenprüfungen 2018 schnitt er als Jahrgangsbester ab und wurde mit 100 Euro vom KPZ Kompetenzzentrum Dachtechnik Waldkirchen e. V. belohnt.



Dachdecker-Ausbildung mit einem Smart als Bonus starten

Die Innung Region Stuttgart geht ungewöhnliche Wege, um ihre rund 80 Mitgliedsbetriebe bei der Nachwuchswerbung zu unterstützen. Über 35 Inhaber nehmen bereits an der aktuellen DAZubi-smart-Kampagne teil und stellen Lehrlingen für die Ausbildung zum Dachdecker kostenlos einen Smart für berufliche und private Fahrten zur Verfügung.



„Hi Checker - werde Dachdecker.“ Hinter diesem flotten Spruch versteckt sich eine buchstäblich smarte und zudem sehr durchdachte Aktion zur Nachwuchswerbung. Die Grundidee: Betriebe stellen ihren Auszubildenden einen Smart zur Verfügung - natürlich auch für private Fahrten nach der Arbeit.

Ausgeheckt hat das Ganze die Dachdeckerinnung Region Stuttgart, um Jugendlichen für ihre Berufsentscheidung einen coolen, zusätzlichen Benefit zu bieten. „Wir haben uns gefragt, wie wir uns von anderen Gewerken abgrenzen, was wir potenziellen Auszubildenden bieten können“, erläutert Vorstandsmitglied Olaf Höhn. „Und so ein Smart kann den Ausschlag geben, dass etwa Jugendliche statt Landschaftsgärtner oder Tischler zu werden doch eine Dachdecker-Ausbildung absolvieren.“

Nachwuchswerbung aus einem Guss inklusive cool gestalteter Homepage.



Dachdecker-Ausbildung in Baden-Württemberg: Jahr für Jahr weniger Lehrlinge

Wer auf die Zahlen schaut, sieht schnell, dass hoher Handlungsdruck besteht. Die jährliche Zahl der Lehrlinge in Baden-Württemberg ist zwischen 2010 und Ende 2017 von 451 auf 304 gesunken. Und dass, obwohl die Auftragslage bei den meisten Betrieben bestens ist. „Mit unserer Aktion wollen wir bei einer der zentralen Ursachen ansetzen, dem Negative-Image des Berufsbildes in der Öffentlichkeit. Allein das Wort „smart“ ist ja schon sehr positiv besetzt. Und der Smart ist ein Kult-Auto“, sagt Höhn. Unter den Innungsbetrieben findet die Aktion großen Anklang. Es liegen bereits über 35 Bestellungen vor, die ersten 14 Smarts wurden bereits öffentlichkeitswirksam von der Smart-Niederlassung Leonberg ausgeliefert.

Das liegt daran, dass die Teilnahme an der Aktion sehr einfach ist und den Betrieben großen Nutzen bietet. „Wir bieten ein rundes Marketingkonzept, das alle wichtigen Bausteine enthält“, berichtet Höhn. Die Fahrzeuge werden voll bedruckt ausgeliefert. Neben den zentralen, unverwechselbaren Werbebotschaften an den Seiten, die für einen hohen Wiedererkennungswert sorgen, können Betriebe ihr Logo seitlich am Holm und am Heck platzieren. Es gibt juristisch geprüfte Kfz-Überlassungsverträge zur Unterschrift für die Auszubildenden. Zum Gesamtkonzept gehören zudem Flyer mit QR-Code, die auf die cool gestaltete Homepage „DAZubi“ verlinken.



365 Tage Werbung auf vier Rädern für die Dachdecker-Ausbildung

Zu sehen sind die Autos dann überall in der Region Stuttgart – 365 Tage im Jahr bringt das Werbung für das Berufsbild und die jeweiligen Betriebe. „Die Jugendlichen werden damit natürlich auch an ihre Freizeit-Orte fahren. Da redet dann die Clique drüber oder andere Jugendliche, die den Smart sehen werden“, berichtet der Betriebswirt, Geschäftsführer des Betriebs Dieter Meyer Bedachungen in Köngen. So wollen die Stuttgarter die Dachdecker-Ausbildung wieder positiv ins Gespräch bringen – für Jugendliche und ihre Freunde und Eltern.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Aktion: Werbung für die Mitgliedschaft in der Innung. „Unsere Aktion ist ausschließlich für Innungsmitglieder. Und um weiter das Sprachrohr für die Branche zu sein, müssen wir neue Mitglieder gewinnen, gerade unter den jüngeren Kollegen. So eine Aktion kann da ein entscheidender Benefit sein“, sagt Höhn.

Erster Mosaikstein für besseres Image der Dachdecker-Ausbildung

Ausruhen wollen sich die Stuttgarter auf ihrer Werbeaktion allerdings nicht. „Das ist ein erster Mosaikstein. Wir sind da noch am Anfang“, erklärt der Dachdeckermeister. Zu wirkungsmächtig ist das bisherige, eher negative Image. Beispiel Hitze im Sommer: Die Medien berichten gerne über Dachdecker, deren Kreislauf auf dem Dach kollabiert. Beispiel Rente mit 67: Auch hier wird gerne in den Vordergrund gestellt, dass bei Dachdeckern ja schon mit Mitte 50 die Knochen kaputt sind. Für Höhn ist klar, weitere Aktionen sollen folgen und sind schon in der Ideen-Planung. Zudem haben die Stuttgarter ihr Projekt bereits im Juni auf dem Landesverbandstag Baden-Württemberg vorgestellt, mit großer Resonanz. „Wir haben wöchentliche Anfragen. Die Aktion wird hoffentlich weiter Kreise ziehen.“



Ein fahrender Werbeträger für das Dachhandwerk.

Das könne gerne auch bundesweit geschehen. Innungsvorstand Höhn hält es für wichtig, dass „wir bundesweit mit einer Stimme sprechen, gerade in der Nachwuchswerbung für die Ausbildung zum Dachdecker. Wir brauchen eine bundesweit einheitliche Darstellung in der Öffentlichkeit über den Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).“ Bislang koche jeder gerne sein eigenes Süppchen, von der Innung über die Landesinnungen bis zum Zentralverband. Mal sehen, ob sich das ändert. Vielleicht macht der „Dazubi-Smart“ bald auch in Schleswig-Holstein oder Sachsen positive Werbung für die Dachdecker-Ausbildung. Weitere Infos auf www.dazubi.de

Schneidet nicht gibt's nicht!

Das verbesserte MULTITALENT EXTREME 355 V2 – die revolutionären Macrist Extreme 355 Kaltkreissägen mit dem „einen Blatt“, das alles schneidet, geht in die nächste Runde.

Mit mehr als 10.000 verkauften stationären Universalsägen ist die Extreme 355 bereits heute eine der europaweit populärsten Baustellensägen. Die Gründe liegen auf der Hand: die Extreme 355 ist nicht nur kostengünstig, sondern Sie haben auch immer das richtige Blatt.

Die Extreme 355 schneidet mit einem Sägeblatt Holz, Holz mit Nägeln, Stahl, Inox, Kupfer, Guss, Kunststoffe – einfach alles und dies extrem kostengünstig. Möglich macht das unser revolutionäres Alles-Schneide-Sägeblatt EXTREME UNIVERSAL mit Diamantschliff.

Bei Bedarf kann auch eine Diamanttrennscheibe aufgespannt werden, um damit Stein, Beton, armierten Beton, Granit und Verbundsteine etc. zu schneiden. Jetzt konnten unsere Entwickler die Maschine noch weiter verbessern.

Die Extreme 355 V2 verfügt nun über einen zusätzlichen Softanlauf, einen elektronischen Überlastschutz und die zusätzliche Blattentriegelung entfällt.



Mit der verbesserten Maschinenteknik bietet die Extreme 355 V2 auch weiterhin absolute Top Schneidergebnisse und dies extrem kostengünstig.

Die neue Macrist Extreme 355 V2 erhalten Sie bei Ihrem guten Fach- und Werkzeughändler. Überzeugen Sie sich selbst und erleben Sie den Unterschied.

Sehen Sie sich auch auf YouTube das Video zu unserer neuen und verbesserten **Extreme 355 V2** an (YouTube/ Macrist EXTREME 355 V2).

LORO-X

www.loro.de

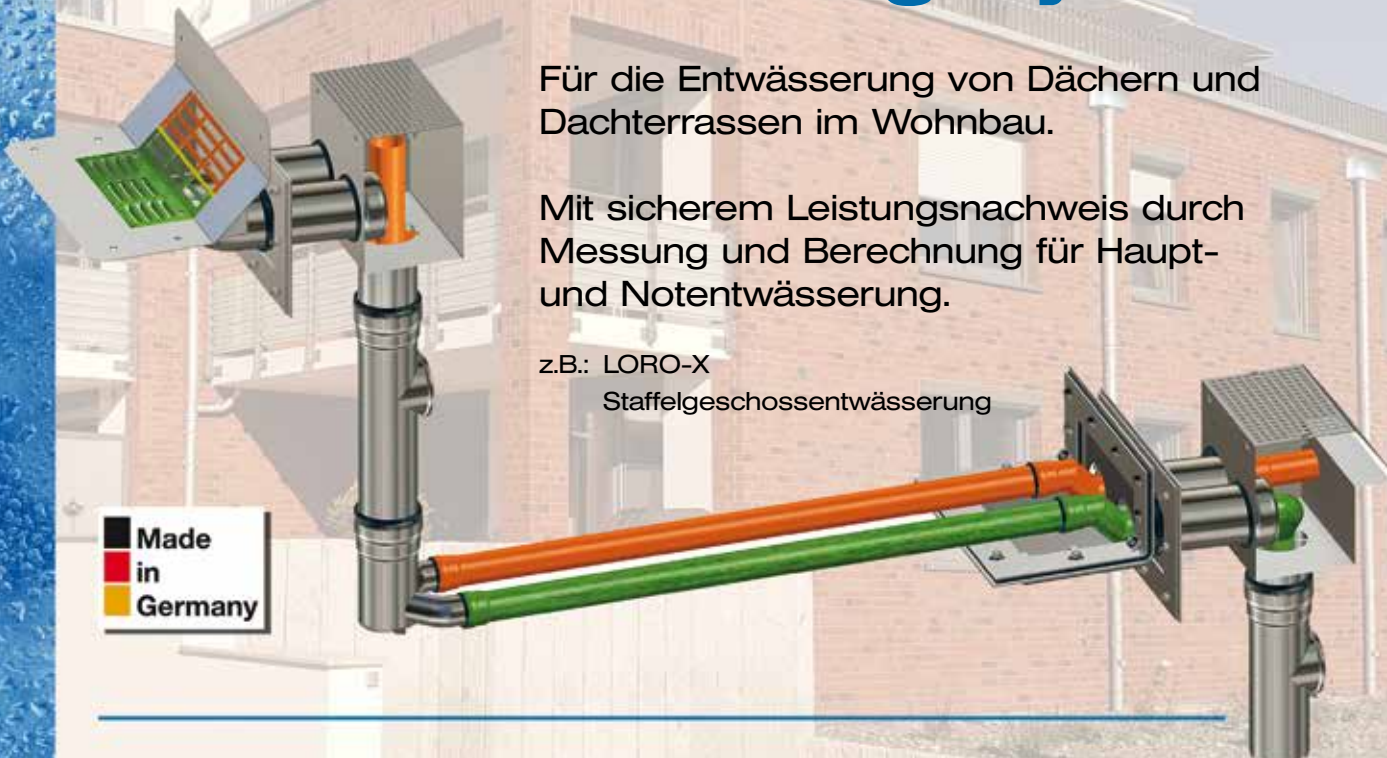
LORO[®]

LORO-X Dachentwässerungssysteme

Für die Entwässerung von Dächern und Dachterrassen im Wohnbau.

Mit sicherem Leistungsnachweis durch Messung und Berechnung für Haupt- und Notentwässerung.

z.B.: LORO-X
Staffelgeschossentwässerung





Gemeinsam sind wir stark



AOK-Firmenlauf in Hamm wieder ein voller Erfolg

„Mit Spaß aktiv für ein gutes Betriebsklima“ lautete in diesem Jahr das Motto des schon traditionellen AOK-Firmenlaufes. Anfang September fiel um 19 Uhr der Startschuss für über 6.100 Teilnehmer und Teilnehmerinnen. Beim 11. AOK-Firmenlauf starteten 391 Teams. Oberbürgermeister Thomas Hunsteger-Petermann freute sich über den neuen Teilnehmer-Rekord und eröffnete den Lauf mit einem Startschuss.

Auch in diesem Jahr ließen es sich die Mitarbeiter der DEG Dach-Fassade-Holz eG nicht nehmen, gemeinsam als Team an den Start zu gehen. Tatkräftige Unterstützung auf den ca. fünf Kilometern erhielten sie von motivierten Kollegen und Kolleginnen der ZEDACH eG und der DEBAU GmbH. Die rund 26 Läuferinnen und Läufer der DEG zeigten eine beachtliche Leistung.

Neben der Hauptverwaltung und dem Zentrallager in Hamm Rhynern starteten die Zweigniederlassungsstandorte Göttingen Hamm, Münster und Wesel. Ob joggend oder walkend, erreichten am Ende alle die Ziellinie.

In freudiger Erwartung auf die jährliche After-Run-Party trafen sich alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach dem Lauf auf ein Abschlussgetränk und die ein oder andere leckere Speise. Zwar fielen einige Regentropfen vom Himmel, aber diese konnten die vergnügte Stimmung im Team in keiner Weise trüben. So fand das sportliche Event einen rundum gelungenen und schönen Abschluss.

Ein Bericht von Julia Kramer (Auszubildende)



Sportliche Sommerfeste in den Niederlassungen Mülheim und Dortmund

Kurz auf die Bremse getreten und ab in die letzte Kurve. Danach geht es auf die Gerade. Der rechte Fuß drückt das Gaspedal durch. Der Motor beschleunigt – 150, 200, 250 – mit 300 Kilometern pro Stunde rast der Wagen über die Ziellinie, vorbei an der schwarz-weiß karierten Zielfahne. Die Stoppuhr zeigt eine neue Bestzeit. Mitarbeiter Stanley Diener von der DEG Mülheim reißt die Arme jubelnd in die Luft. Das soll ihm erstmal einer nachmachen. Seine Kontrahenten ließen sich nicht lange bitten und nahmen reihenweise im Formel 1 Simulator Platz.

Beim Sommerfest der DEG Mülheim ging es mit Vollgas zur Sache. Das Team um Zweigniederlassungsleiter Marcus Schrahe bot Mitgliedern und Kunden einen bunten Tag am Standort Mülheim. Präsentierte sich am Vormittag das Wetter noch regnerisch, kam die Sonne pünktlich zum Start hinter den Wolken hervor. Viele Dachdecker und Zimmerer packten Kind und Kegel ein, um den Tag mit der Familie zu genießen.

Neben dem rasanten Autorennen bot ein Kran einen Ausflug in luftiger Höhe. Wer sich anschließend auf die Suche nach Nervennahrung begab, der fand am Imbisswagen knusprige Hähnchen und Pommes mit erfrischenden Getränken. Bei einem Rundgang informierten sich die Gäste über die Produkte der ausstellenden Industriepartner.

Auch in Dortmund ging es beim diesjährigen Sommerfest der DEG sportlich zur Sache. Zweigniederlassungsleiter Jörg Fähmel organisierte mit seinem Team ein großes Fußballerevent anlässlich des WM-Spiels Deutschland gegen Schweden.

Bis zur allerletzten Sekunde ließ „Die Mannschaft“ die DEG-Dortmund-Familie zittern, ehe Toni Kroos mit seinem Freistoß die Stimmung zum Überkochen brachte. Auf der Welle der Euphorie feierten Mitglieder und Kunden der DEG an der Hannöverschen Straße bis in die späten Abendstunden.



Handy am Steuer? Aber nur ausnahmsweise – im Formel 1 Simulator



Auf dem Sommerfest der DEG Mülheim bot der Kran eine luftige Perspektive.



Passend zum WM-Spiel empfing das Team der DEG Dortmund seine Gäste im Fußballdress.



Nach einem nervenaufreibenden Autorennen ist ein knuspriges Grillhähnchen die perfekte Nervennahrung.



Interessante Informationen zu den Produkten gab es bei den Ständen der Industriepartner.



An der schönen blauen Donau – Floßfahrt 2018

Der Walzer von Johann Strauss gilt als inoffizielle Landeshymne des Bundeslandes Wien. Wie schön die Donau zwischen der Herzogstadt Vohburg an der Donau und Kehlheim ist, davon überzeugten sich im September weit über 40 Mitglieder und Kunden der DEG, die an der Donaufahrt 2018 teilnahmen. Dazu eingeladen hatte die Dachdecker-Einkaufsgenossenschaft gemeinsam mit ihrem Industriepartner Jacobi Walther.

Die Floßfahrt führte die Gemeinschaft durch das einzigartige Naturschutzgebiet der Donau-Auen. Untermalt von heiterer Livemusik der Floßband und zahlreichen Leckereien und Erfrischungsgetränken, entdeckte die Gruppe die malerische Landschaft Oberbayerns.



Die Floßfahrer ließen sich eine rustikale Brotmahlzeit bei bester Stimmung schmecken.

Die letzten Kilometer stiegen die Entdecker auf einen Donaudampfer um, der entlang der 100 Meter hohen Wände des Donaudruchbruchs schiperte. Der erlebnisreiche Tag nahm bei einem deftigen Haxen-Essen im Biergarten seinen rundum gelungenen Ausklang.



Für alle Gäste gab es ein einheitliches Outfit.



Die insgesamt dreitägige Tour startete in Ingolstadt und bot zahlreiche Eindrücke und Impressionen.



Die Floßband stimmte einige musikalische Hits an.



Azubi-Start 2018 – Herzlich willkommen bei der DEG

Gut gefüllt zeigte sich am 1. August der Schulungsraum in der Hauptverwaltung Hamm. Vorstand Jörg Lecke und Personalleiter Lothar Schütte begrüßten die 13 Auszubildenden.

„Wir haben für Sie den kältesten Raum im Gebäude reserviert“, sagte Lothar Schütte mit einem Augenzwinkern hinsichtlich der andauernden Sommerhitze. „Mit der DEG haben Sie eine gute Wahl getroffen. Wir sind aktuell dabei, uns in einigen Bereichen moderner aufzustellen. Da kommen Sie als junge Leute gerade richtig“, begrüßte Lecke die neuen Auszubildenden. Der Vorstand betonte, wie wichtig dem Unternehmen ein regelmäßiger und ehrlicher Austausch ist: „Wir möchten von Ihnen hören, was bei uns gut läuft und was nicht. Kommen Sie gerne auf uns zu und suchen das Gespräch.“

Neben den beiden Ausbildungsberufen Kaufmann(-frau) im Groß- und Außenhandel und Fachkraft für Lagerlogistik bildet die DEG erneut einen Kaufmann für Büromanagement aus. Außerdem erhalten die kaufmännischen Azubis im Groß- und Außenhandel erstmals ein iPad für den digitalen Unterricht am GenoKolleg in Münster. Mit einer Vorstellungsrunde lernten sich die neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter untereinander direkt kennen. Anschließend informierten Lothar Schütte und Manfred Brambrink rund um die Themen DEG Dach-Fassade-Holz eG, das Genossenschaftsmodell und über das Mitgliederwesen.

Nach einem gemeinsamen Mittagessen ging es zu einem Rundgang in das Zentrallager. Dort hieß Melanie Nördemann die Azubis herzlich willkommen. Die Mitarbeiterin aus der Logistik führte durch die unterschiedlichen Hallen und erklärte unter anderem den Wareneingang und den internen Warenverkehr. Außerdem präsentierte Nördemann das laufende Projekt der Scanner-Technologie. „Im Zentrallager ist vieles prozessgesteuert.



Lothar Schütte (Leiter Personal und Organisation) und Melanie Nördemann (Logistik) führten die neuen Azubis durch das Zentrallager.

Früher dauerte die Einarbeitungszeit für neue Mitarbeiter fast ein Jahr. Heute benötigt ein Mitarbeiter im Zentrallager theoretisch keine Warenkenntnisse. Diese Technologie breiten wir in den nächsten Jahren Schritt für Schritt in den Zweigniederlassungen aus“, erläuterte Nördemann. Zwischendurch wartete im Schmalganglager ein Perspektivwechsel für die schwindelfreien Azubis. Mit dem Stapler ging es einige Regalstockwerke hinauf inklusive einem Blick auf das Lager aus luftiger Höhe.

Zum Abschluss empfing Klaus Waterkotte die Gruppe am 12er Service-Wagen. Der Mitarbeiter lud zu einer kleinen Besichtigung ein und zeigte exemplarisch typische Verkaufsartikel. Diese Chance ließen sich die Azubis nicht entgehen. Mit neugierigen Blicken erkundete die Gruppe das Innere des rollenden Gefährts, um schließlich festzustellen: „Die verkaufen sogar Sonnenbrillen“.

Am Ende des Tages verabschiedeten sich die neuen Kolleginnen und Kollegen. „Das waren viele Informationen, aber alles sehr beeindruckend. Vor allem sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr nett, die uns heute begegnet sind“, zogen mehrere Auszubildende ein erstes Fazit. Einen Tag später starteten alle in ihren Zweigniederlassungen und Abteilungen in den ersten Arbeitstag.



Die schwindelfreien Azubis nutzten die Chance für eine Fahrt mit dem Stapler durch das hohe Schmalganglager.





Bei Roto steht der Kunde im Mittelpunkt

Wie konsequent der Dachfenster-Hersteller dieser Maxime folgt, beweist er mit der Einführung seines neuen Produktkonfigurators und der neuen Website.

Beide Online-Angebote wurden in enger Abstimmung mit den Kunden aus Dachhandwerk, Fachhandel und Architektur entwickelt und sollen den unterschiedlichen Kundengruppen ihre Arbeit künftig noch leichter machen.

Sowohl mit der Website als auch mit dem Produktkonfigurator will Roto seine Kunden schon vom ersten Informationsbedarf an unterstützen und sie sicher und einfach durch Beratung und Bestellung begleiten. „Mit dem neuen Produktkonfigurator und der modernisierten Website ist uns das gelungen: Nun beginnt die den Kunden so wichtige Benutzerfreundlichkeit schon bei der ersten Information, Beratung und Bestellung. Einfacher geht es nicht“, ist Markus Röser, Geschäftsführer Roto Dach- und Solartechnologie, überzeugt.

Kunden entwickeln in der digitalen Werkstatt mit

Auf der internationalen Fachmesse DACH+HOLZ im Februar bekamen die Kunden eine erste Version beider Onlinetools zu sehen. „Dort waren sie gefragt, sich selbst aktiv einzubringen: In der digitalen Werkstatt auf unserem Messestand konnten die Profis aus dem Dachhandwerk und dem Fachhandel ihre Verbesserungsvorschläge und Änderungswünsche eingeben und so ganz direkt mitentwickeln“, erzählt Markus Röser. Das hat hervorragend funktioniert: „Das Interesse der Profis und die Teilnahme an der digitalen Werkstatt waren immens.“

Dieses Feedback hat Roto nun umgesetzt – herausgekommen ist mit dem Produktkonfigurator ein digitales Werkzeug, das es Fachhandel, Dachdeckern und Zimmerern, aber auch Fachplanern und Architekten ermöglicht, schnell und einfach die richtige Lösung von Roto zu finden. Die Profis können so jedem Kundenwunsch gerecht werden. Privatkunden erhalten einen Überblick und dazu einen Vorschlag, welcher Roto Profipartner in der Nähe sie begleiten kann. Die Website bietet zudem umfangreiches Produkt- und Hintergrundwissen. Testen Sie selber: www.roto-dachfenster.de

GRÜN



Ihr kompetenter Partner

für Dach, Bau und Straße



- Horizontale Edelstahlseilssysteme
- Horizontale Schienensysteme
- Permanente & temporäre Schutzgeländer
- Lichtkuppel-Durchsturzsicherungen
- Einzelanschlagpunkte
- Persönliche Schutzausrüstung



- Dachdeckergeräte
- Dachsanierungsgeräte
- Propan Hand- und Lötbrenner
- PU-Kleber und Schuttröhre



Mitarbeiter auf bestehenden Dächern besser gegen Absturz schützen

Arbeitssicherheit: Christoph Baum berät und schult seit über 20 Jahren Handwerk und Industrie in Sachen Absturzprävention. Er erläutert, warum technische Lösungen sicherer sind als eine persönliche Schutzausrüstung (PSA) und was Betriebe in Sachen Schulung der Mitarbeiter beachten sollten.



Sein Unternehmen heißt „Gegen Absturz“ und dieser Name ist zugleich Programm für die Arbeit von Christoph Baum. Ihm liegt die Sicherheit der Menschen am Herzen. Schon deshalb kann er nicht verstehen, dass in Deutschland technische Lösungen für die Arbeitssicherheit auf bestehenden Dächern kaum zum Einsatz kommen. Gerade deshalb, weil sie nach den gesetzlichen Vorgaben Vorrang haben gegenüber dem Einsatz von persönlicher Schutzausrüstung. Das ist das TOP-Prinzip: zuerst die technische Lösung, dann die Organisation und erst danach die PSA. Doch die Praxis sieht zumeist anders aus, mit höherem Verletzungsrisiko für die Mitarbeiter.

Technische Lösungen mittelfristig kostengünstiger

Die Gründe liegen auf der Hand. Technische Lösungen wie Geländer, Fanggerüste, Gitter oder auch Schutznetze sind auf den ersten Blick teurer. Baum erklärt das so: „Ein Geländer auf dem Flachdach kostet etwa 7.000 Euro, eine Anschlag-einrichtung hingegen im Vergleich nur etwa 3.000 Euro.“ Dabei sind die 7.000 Euro mittelfristig auch aus Kostensicht die bessere Variante. „Viele vergessen immer die Folgekosten von PSA, etwa die Schulungen der Mitarbeiter, den Aufwand für ein Rettungskonzept oder die gesetzlich vorgeschriebene jährliche Überprüfung von Anschlagpunkten, Seilen und Gurten durch einen vom Hersteller autorisierten Sachkundigen“, sagt Baum. Er fordert deshalb, das Thema kollektive Schutzmaßnahmen mehr in die Planung bei Arbeiten auf bestehenden Dachprojekten einzubeziehen.

Autos sind sicherer als Baustellen

Baum hält es für ein Armutzeugnis, dass wir in Deutschland zwar in jedem Auto die bestmögliche Sicherheitstechnik haben wollen, aber nicht auf den genauso gefährlichen Baustellen. Um im Bild zu bleiben: „Auf den Baustellen haben wir in der Praxis häufig Sicherheitsstandards wie im VW Käfer aus den 50er Jahren. Würden Sie heute ein Auto mit den damaligen Sicherheitsstandards fahren wollen, ohne Gurt, ABS oder Bremskraftverstärker?“

„Auf den Baustellen haben wir in der Praxis Sicherheitsstandards wie im VW Käfer aus den 50er Jahren.“

Baum ist viel im Ausland unterwegs. „In anderen Ländern sind die Anforderungen an Absturzsicherung oft höher, dort haben technische Lösungen tatsächlich Vorrang. Oder es gibt strengere Regeln zum Einsatz von Schutzausrüstungen wie etwa in den USA. Wohin ich da auch komme: Auf allen Dachbaustellen sind die Mitarbeiter über Gurte gesichert.“ Denn in den USA kann sich kein Unternehmer einen Absturz seiner Mitarbeiter leisten. Regresszahlungen würden ihn den Betrieb plus Haus und Hof kosten. Auch das ist laut Baum in Deutschland meist anders. Dort treten Versicherungen für den entstandenen Schaden erst einmal ein. Der Arbeitgeber wird im Nachgang durchaus in Regress genommen, aber deutlich moderater als etwa in den USA.

Regelungen zum Einsatz von Schutzausrüstungen wie etwa in den USA. Wohin ich da auch komme: Auf allen Dachbaustellen sind die Mitarbeiter über Gurte gesichert.“ Denn in den USA kann sich kein Unternehmer einen Absturz seiner Mitarbeiter leisten. Regresszahlungen würden ihn den Betrieb plus Haus und Hof kosten. Auch das ist laut Baum in Deutschland meist anders. Dort treten Versicherungen für den entstandenen Schaden erst einmal ein. Der Arbeitgeber wird im Nachgang durchaus in Regress genommen, aber deutlich moderater als etwa in den USA.

Technische Lösungen wie die Absturzsicherung am Gerüst (Foto rechts), haben Vorrang vor der persönlichen Schutzausrüstung (Foto links).



Also bleibt die Absturzsicherung oft auf ein Minimum reduziert und die Hände und Füße bleiben beim Klettern auf dem Dach.

Geld investieren in Ausrüstung und Schulungen

Baum agiert auch im Rahmen von Informationsveranstaltungen der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft. Sensibilisierung für das Thema hält er weiter für unerlässlich. Ein Helm für 15 Euro bietet eben nicht den gleichen Schutz wie ein Helm, der seitenaufprallgeprüft wurde und 45 Euro kostet. „Viele Unternehmer zahlen lieber am Ende Steuern nach, als Geld in Arbeitssicherheit zu investieren.“ Dabei ist es wichtig, die richtige PSA auszuwählen, die Mitarbeiter zu unterweisen und ihnen Schulungen zu finanzieren, wo sie dicht an der Praxis weitergebildet werden.

Absturz über die Dachrinne kann zertifizierte Seile zerschneiden

Ein Beispiel ist der Sturz über die Dachkante hinweg, was etwa bei der Arbeit an einer Dachrinne passieren kann. Die dafür benötigten Seile werden im Labor auf Haltbarkeit getestet: Dazu erfolgt ein Fallversuch mit einem Prüfgewicht über eine definierte Kante eines Stahlträgers mit einem Radius von 0,5 Millimeter. Funktioniert gut im Labor, aber die Realität sieht eben oft ganz anders aus. Baum gibt ein Beispiel. Oft würden Anwender nicht die Gebrauchsanleitung lesen und wüssten damit auch nicht, für welche Kantenbeanspruchung die Seile geprüft würden. Denn der Sturz über eine Dachrinne aus verzinktem Blech ist etwas anderes als ein Labortest am Stahlträger. An einer bei einem Sturz abknickenden Dachrinne kann



Fangnetze verhindern den Absturz aus großer Höhe.

sich eine messerscharfe Kante bilden, mit womöglich tödlichen Folgen. Denn eine solche Belastung halten die Seile eben nicht unbedingt aus.

„PSA gegen Absturz muss natürlich für die Situation vor Ort geeignet sein. Ist das nicht der Fall, entstehen Risiken, die unter Umständen fatale Folgen haben können“, erklärt Baum. Unternehmern müsse klar sein, dass im Nachgang eines Personenschadens immer die Frage kommt, warum nicht gleich eine technische Lösung genommen wurde. Denn der Sturz über die Kante verhindert wohl einen Absturz, dennoch kann es zu massiven Verletzungen durch ein Anprallen kommen.

Text: Knut Köstergarten, Bilder: ZEDACH eG, Baum, ST Quadrat, fotolia



DAS NEUE HIGH-TECH GLASELEMENT

LAMILUX CI-System Glaselement F100: Das erste allgemein bauaufsichtlich zugelassene Flachdachfenster in „Structural Glazing“-Bauweise

Structural Glazing

- Glasflächen ohne sichtbare Befestigungen mit dem Tragsystem verbunden
- hochwertige Optik
- besonders beständig gegen Windlasten

Attraktives Multitalent

- stufenloser Wasserablauf zur Vermeidung von Schmutzkanten
- wärmebrückenfreier Aufsatzkranz für höchste Energieeffizienz und Wärmedämmung
- optional in lüftbarer Ausführung

LICHTKUPPELN | FLACHDACHFENSTER | LICHTBÄNDER | GLASDACHKONSTRUKTIONEN | RWA | GEBÄUDEAUTOMATION

LAMILUX Heinrich Strunz GmbH

Postfach 15 40 | 95105 Rehau | Tel.: 0 92 83/5 95-0 | information@lamilux.de | www.lamilux.de

WhatsApp bringt zeitgemäße Zeitersparnis

Manche Zeitgenossen sehen den Fortschritt kritisch, frei nach dem Motto: „Seit wir mit dem Computer arbeiten, können wir in der gleichen Zeit viel mehr Fehler machen.“ Mike Schilling, Geschäftsführer der Gabur GmbH bei Ravensburg am Bodensee und seit Februar 2018 ZVDH-Vizepräsident, zieht nach drei Jahren Social Media-Aktivitäten hingegen eine durchweg positive Bilanz.

Ein Beispiel: „Wenn ich die Zeitersparnis betrachte, die wir durch die Nutzung unserer Firmen-Smartphones haben, könnte ich eigentlich meinen Arbeitstag schon vormittags um 10 Uhr wieder beenden“, so Schilling mit einem Augenzwinkern. Das ist mal eine Ansage.

Und er erklärt sie auch gleich: Wollte in der „Vor-WhatsApp-Zeit“ ein Mitarbeiter eine kritische Stelle am Dach des Kunden abklären, ging er runter vom Dach zum Firmenwagen, stellte per Funk den Kontakt zum Chef her.

Dann fuhr Schilling mit der Polaroid-Kamera die 25 Kilometer zur Baustelle und erstellte ein Foto. Anschließend rief er den nochmals zehn Kilometer entfernten Kunden an, ob er mal schnell zu ihm kommen könne, um weitere Maßnahmen zu besprechen. Schilling kam beim Kunden an, erklärte das weitere Vorgehen und fuhr zum Schluss wieder zur Baustelle, um den Mitarbeiter entsprechend zu briefen.

Probleme auf dem Dach: WhatsApp für schnelle Kommunikation

Ein dreistündiges „Arbeitsbeschaffungsprogramm“, das heute in drei Minuten absolviert wird. „Der Mitarbeiter erstellt ein Foto auf der Baustelle, schickt es per WhatsApp mit der Beschreibung an mich – ganz gleich, wo ich gerade bin. Ich schaue mir das an, frage bei Bedarf nochmal zurück und schicke das Foto mit dem Vorschlag zur weiteren Vorgehensweise an den Kunden“, erklärt Mike Schilling die „Instant-Lösung“.

Das Smartphone-Foto erspart so manche Fahrt zu Baustellen und Kunden - und spart Zeit für Entscheidungen.





Mit Stories von „großen und kleinen Helden“ in den sozialen Medien erreicht Mike Schilling potenziellen Nachwuchs und potenzielle Kunden.

Social Media: Imagewerbung mit coolen Geschichten

Möglich gemacht hat das die konsequente Einführung und Nutzung von Social Media-Möglichkeiten vor rund drei Jahren in seinem Betrieb. Dabei war die Hauptzielgruppe nicht etwa der potenzielle Nachwuchs. Vielmehr sollten alle jungen und „junggebliebenen Kunden“ (Originalton Schilling) gleichermaßen angesprochen und erreicht werden. Bis heute werden kleine Stories erstellt und in den sozialen Medien gepostet.

„Tolle Geschichten mit kleinen und großen Helden“, fasst Schilling sein erfolgreiches Konzept zusammen. Das Material dazu liefert das tägliche Leben auf dem Dach. Kunden und solche, die es werden wollen, werden auf dem Laufenden gehalten über aktuelle Baustellen und Bauvorhaben. Sie können „feines Dachhandwerk“, so das Firmenmotto, in Wort und Bild genießen. „Manche nehmen es nur am Rande in den sozialen Medien wahr, andere verfolgen unsere Posts regelmäßig“, berichtet Schilling. Für die Gabur GmbH ist es auf jeden Fall ein Stück nicht mehr wegzudenkender Eigenwerbung für das Leistungspaket und eine positive Imagedarstellung.

Nachwuchswerbung über WhatsApp und Co.

Und die Mitarbeiter? Ob Ferienjobber, Auszubildende oder Gesellen und Meister – sie sind schon stolz darauf, zu einer so coolen Truppe zu gehören. „Social Media ist einfach ein Must-have“, wie es Mike Schilling beschreibt. Nicht wenige seiner heutigen Mitarbeiter sowie auch Ferienjobber und Praktikanten sind genau über den digitalen Weg zu ihm gekommen. Kurzbewerbung online oder über WhatsApp? Bei der Gabur GmbH ist dies schon länger Realität.

Marketing per Social Media:
Mike Schilling realisiert seine Visionen.



Datenschutz ernst nehmen und Mitarbeiter schulen

Das „Schreckgespenst“ Datenschutzgrundverordnung (DSVGO) ist für Mike Schilling keines, auch nicht in Bezug auf die Nutzung von Social Media. In Zusammenarbeit mit einem externen Datenschutz-Experten ließ er seine Mitarbeiter in kleinen, knackigen Workshops schulen. Dabei wurden sie auch für rechtlich unklare Situationen sensibilisiert und entwickelten eigene Formulare zum Datenschutz und zur Einverständniserklärung der Kunden.

Der Betrieb löscht die digitalen Kundendaten wie Mobiltelefonnummer mit Abschluss des Auftrags. Das gibt dem Kunden die Sicherheit, dass seine Daten nicht zum „Handelsobjekt“ werden – es erspart zudem der Gabur GmbH auch jede weiterführende Dokumentation über den weiteren Umgang mit diesen Daten.

Ein wichtigster Inhalt der Workshops war der Foto-Knigge: Es dürfen nur Nahaufnahmen von betroffenen Stellen und Bauteilen erstellt und per WhatsApp versendet werden. Fotos mit Personen sind ein absolutes No-Go. Ebenso darf niemals über ein Bild ein Rückschluss auf die Baustelle möglich sein. Denn neben der Bestandsaufnahme und der Abstimmung mit dem Kunden nutzt Schilling die besten Fotos auch für Beiträge auf Facebook & Co. und als Archivmaterial, etwa für die spätere Verwendung in eigenen Mitarbeiter-Schulungen.

Aktives Marketing über WhatsApp – nächste Vision

Wie sieht Mike Schilling die Zukunft von Social Media in seinem Betrieb? Aktives Marketing per WhatsApp ist für ihn eine der nächsten Visionen, die er realisieren wird. „Allerdings wollen wir unsere Kunden nicht tot-tweeten, um nicht binnen kürzester Zeit automatisch im virtuellen Papierkorb zu landen“, so seine Pläne. „Eine digitale Kontaktaufnahme soll immer nur ein Hinweis, eine Info und eine Erinnerung, niemals aber eine Belästigung sein.“

Social Media-Marketing als Service 4.0. Feines Dachhandwerk braucht eben auch eine sehr feinfühligere Kundenbindung.

Der Holzbau ist weiter im Aufwind



Holzbau Deutschland, der Verband der Zimmerer, prognostiziert in seinem aktuellen Lagebericht 2018 erneut ein Umsatzwachstum von rund 3,5 Prozent. Auch die Zahl der Auszubildenden steigt weiter an.

Die Zimmereibetriebe sind wie in den Vorjahren nach wie vor zufrieden mit der Auftragslage und sehen dem Geschäftsjahr 2018 optimistisch entgegen. Das ergibt sich aus dem aktuellen Lagebericht des Verbandes Holzbau Deutschland, der auf Daten des Statistischen Bundesamtes und der am Betriebsvergleich teilnehmenden Innungsbetriebe basiert.

Nahezu unverändert gegenüber den Jahren 2015 und 2016 liegt demnach mit 77 Prozent der größte Anteil der Aufträge im privaten Bereich. Mit 14 Prozent bei den gewerblichen und neun Prozent bei den öffentlichen Aufträgen haben sich auch diese Zahlen im Vergleich zum Vorjahr nur unwesentlich verändert. Das Bauen im Bestand zeigt mit 47 Prozent weiterhin den größten Anteil am Umsatz.

Holzbauquote steigt weiter

Während die Gesamtzahl der genehmigten Wohngebäude in der gesamten deutschen Bauwirtschaft 2017 auf 119.060 gesunken ist, kann der Holzbau eine Steigerung von 20.282 auf 21.018 genehmigter Gebäude verzeichnen. Die Holzbauquote ist damit

gegenüber dem Vorjahr von 16,2 auf 17,7 Prozent gestiegen. Beim Umsatz zeichnet sich für 2017 ein Zuwachs von 2,5 Prozent ab. Für das laufende Jahr 2018 prognostiziert Holzbau Deutschland einen höheren Zuwachs von rund 3,5 Prozent.

Bürokratie gilt als größtes Hindernis

Interessant ist zu sehen, worin die befragten Unternehmen die größten Hindernisse für die weitere Entwicklung sehen. Hier rangiert ganz oben die steigende Bürokratie bei Genehmigungsverfahren. An Stelle von Entbürokratisierung werden in immer mehr Arbeitsbereichen sogenannte Struktur- und Verfahrensdokumentationen und Sachbeauftragte abverlangt. Externe Prüfstellen winken dann mit Zertifikaten zur Bewältigung der Aufgaben. Speziell von den Meisterbetrieben werden sie weniger als qualitätsverbessernde Maßnahmen, sondern mehr als moderne Form des Ablasshandels empfunden.

Gefährliche Konkurrenz durch handwerksnahe Dienstleister

Gleich danach folgt die oftmals als unzureichend angesehene Bauplanung durch die Auftraggeber und kurz dahinter die unzureichende Planung. Die zunehmende Konkurrenz durch handwerksnahe Dienstleister wird als drittgrößtes Erfolgshindernis gesehen. Diese erbringen Bauleistungen, für die eigentlich laut Anlage A der Handwerksordnung eine Meisterpflicht besteht. Auf Grund ihrer geringeren Lohn- und Geschäftskosten können solche Anbieter verlockend billig kalkulieren. Dabei wird

zunächst übersehen, dass mit den Niedrigpreisen zumeist auch eine minderwertige Bauqualität und die Umgehung von Arbeitssicherheitsmaßnahmen einhergehen.

Betriebswirtschaftliche Ergebnisse bleiben positiv

Die Betriebe sind gut aufgestellt und nutzen die anhaltend gute Baukonjunktur, um Ausstattung und Organisation weiter zu verbessern. Die Gesamtkosten eines Facharbeiters beliefen sich im Geschäftsjahr 2016 durchschnittlich auf 58,84 Euro pro Stunde im Zimmererhandwerk. Von diesem Vollkostenstundensatz wurden Verwaltungsgemeinkosten in Höhe von 8,77 Euro pro Stunde über Zuschläge auf Material und Nachunternehmer verrechnet. Der resultierende „Stundenkostensatz“ beträgt nach diesen Vorabumlagen durchschnittlich 50,07 Euro pro Stunde.

Das betriebswirtschaftliche Ergebnis bleibt positiv. Die Betriebe waren also in der Lage, den Bedarf für kalkulatorischen Unternehmerlohn sowie kalkulatorische Miete und Zinsen zu erwirtschaften und darüber hinaus einen betriebswirtschaftlichen Gewinn zu erzielen.

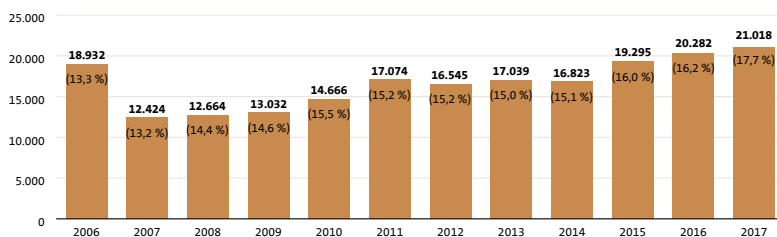
Weibliche Schulabgänger als wichtige Zielgruppe

Die Ausbildungsbereitschaft der Zimmerer und Holzbauunternehmer ist unverändert hoch. Sie ist nach Einschätzung der Unternehmer auch weiterhin eine der wichtigsten Maßnahmen, um den Fach-

kräftenachwuchs zu sichern. Die Ausbildungsquote der Zimmerer ist 2017 mit 10,9 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (10,8 Prozent) wieder geringfügig angestiegen. Die Bewerber sind zumeist männlich, doch der Frauenanteil nimmt stetig zu. Unter den 7.280 Auszubildenden sind 169 Frauen zu finden. Damit hat sich der Anteil an weiblichen Auszubildenden seit 2013 mehr als verdoppelt.

Das klassische Zimmererhandwerk ist für Frauen attraktiv, weil der zunehmende maschinelle Einsatz bei Vorfertigung, Elementierung und Montage die körperlichen Herausforderungen des Berufsbildes reduziert. Dies sollten Unternehmer berücksichtigen und auch Schulabgängerinnen gezielt für eine Ausbildung als Zimmerin ansprechen.

Genehmigte Wohngebäude in Holzbauweise

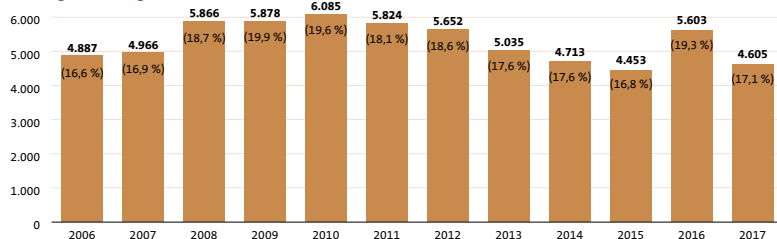


Genehmigte Wohngebäude gesamt (BRD)

Jahr	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Gesamt	142.138	94.008	87.674	89.509	94.602	112.698	109.128	113.291	111.610	120.771	125.213	119.060

Stand: Mai 2018 / Quelle: Statistisches Bundesamt

Genehmigte Nichtwohngebäude in Holzbauweise



Genehmigte Nichtwohngebäude gesamt (BRD)

Jahr	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Gesamt	29.440	29.376	31.418	29.517	31.059	32.099	30.364	28.611	26.765	26.533	29.095	26.952

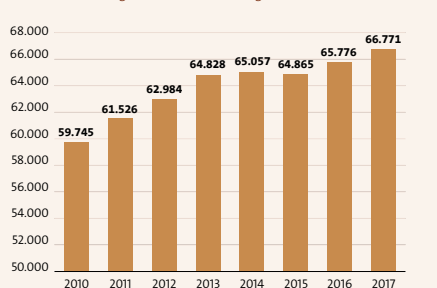
Stand: Mai 2018 / Quelle: Statistisches Bundesamt

Mehr festes Personal in den Betrieben

Die gute Auftragslage führt insgesamt zu einer höheren Nachfrage nach Arbeitskräften. Dabei ist es für Unternehmen nach wie vor keine leichte Aufgabe, geeignete Bewerber zu finden. Dennoch ist die Personalkostenquote mit 28,1 Prozent die höchste seit zehn Jahren. Zum einen haben die Betriebe den Einsatz von Nachunternehmern leicht zurückgefahren, zum anderen hat sich ihre Personalausstattung insgesamt verbessert. Das liegt daran, dass sie angesichts der guten Auftragslage verstärkt auf eigenes Personal und Neueinstellungen setzen.

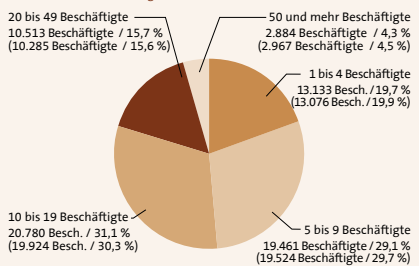
Die Finanzsituation der Betriebe verbessert sich kontinuierlich. In den letzten zehn Jahren hat die Eigenfinanzierung deutlich an Bedeutung gewonnen. So lag die Eigenkapitalquote bei den teilnehmenden Betrieben 2016 mit knapp 50 Prozent wieder auf einem Höchstniveau. Dass die Betriebe ihre Rechnungen auch bezahlt bekommen, wird aus dem allmählich ansteigenden Cashflow sowie der guten Liquidität deutlich. Die kurzfristige Liquidität liegt bei den Holzbaubetrieben im Jahr 2016 mit einem Wert von 1,9 – wie in den vergangenen Jahren – deutlich über dem von den Banken und Versicherungen geforderten Wert von 1,0.

Anzahl der Beschäftigten in Zimmerei- und Ingenieurholzbaubetrieben



Quelle: Statistisches Bundesamt

Anzahl der Beschäftigten in Zimmerei- und Ingenieurholzbaubetrieben nach Größenklassen 2017



Quelle: Statistisches Bundesamt (in Klammern Vorjahreswert)



„Ich hab‘ einfach hohe Erwartungen an mich selbst“

Die Meisterschule mit einem Notenschnitt von 1,08 abschließen, ist eine starke Leistung. Dachdeckermeisterin Dana Schoenberg setzt sich hohe Ziele. Hier berichtet die 21-Jährige, warum die den Beruf so gerne macht und wie sie ihre Rolle als Frau sieht.

Die einen nennen es „Akademisierungswahn“, für die anderen erfüllt sich der Traum von einem Deutschland der Akademiker. Über 52 Prozent der Schulabgänger-Jahrgänge seit 2014 haben bundesweit die Studienberechtigung in der Schultasche (Statistisches Bundesamt Destatis „Schulen auf einen Blick“, Ausgabe 2018). Und damit gilt fast jeder Zweite als „Nicht-Handwerker-Kandidat“. So jedenfalls die verbreitete Einschätzung: „Wer erst mal das Abi hat, macht keine Ausbildung im Handwerk.“

Bei Dana Schoenberg aus Unterfranken zeigt sich, dass dies durchaus eine Fehleinschätzung sein kann. Auch wenn sie inzwischen die über 160-jährige Familientradition des Dachdeckens fortführt, stand es keineswegs seit der Einschulung fest, dass sie einmal Dachdeckerin werden würde.

Praktikum um zu wissen, welcher Beruf es nicht ist

Ganz im Gegenteil: Mit dem Fachabitur in der Tasche machte sie – nein, keine einjährige Reise zum Schafescheren nach Neuseeland oder zum Selbstfinden auf den Kilimandscharo – sondern 2014 unter anderem ein Berufspraktikum in einem Büroberuf. Wie sinnvoll ein Praktikum sein kann, zeigte sich auch bei Dana Schoenberg: „Schreibtisch ist nicht mein Ding.“ Dafür aber die Ausbildung im Dachdeckerhandwerk im elterlichen Betrieb.

*Erst Abitur, dann Handwerk:
Dana Schoenberg hat nach einem Praktikum
im Büro diesen Weg gewählt.*



Mit 21 Jahren Dachdeckermeisterin – und dann auch noch gleich als Jahrgangsbeste.



Zur „Ausnahmeerscheinung Frau im Dachdeckerhandwerk“ gab es im Betrieb eigentlich nie Skepsis, erinnert sie sich. Auch nicht, dass „die Tochter vom Chef“ jetzt hier lernt. „Nur an der Berufsschule ist mir von anderen Mitschülern schon mal die Frage gestellt worden, was ich als Mädchen hier eigentlich will“, berichtet Schoenenberg.

Familientradition: Meisterschule

Die Frage hat Dana Schoenenberg allerdings recht zügig beantwortet. Nach ihrer Gesellinnenprüfung trat sie in die Fußstapfen von vielen ihrer Familienmitglieder: Sie meldete sich im August 2017 – nach der Ausbildung im KPZ, dem bayerischen Kompetenz- und Ausbildungszentrum in Waldkirchen im Bayerischen Wald – zum Meistervorbereitungslehrgang im Berufsbildungszentrum in Mayen an.

„Hier triffst Du Leute aus ganz Deutschland und sammelst neue Erfahrungen“, erläutert die Dachdeckermeisterin. Die Entscheidung erwies sich als richtig: Im Mai 2018 hielt Dana Schoenenberg mit 21 Jahren den Meisterbrief in den Händen – als Beste von 90 Gleichgesinnten, die zur Prüfung angetreten waren. Und das mit einer Traumnote von 1,08.

„Beste zu werden, hat sich so ergeben“

Ob sie zu Beginn das Ziel verfolgt habe, als Beste abzuschneiden? „Nee, nee, hat sich einfach so ergeben“, meint sie bescheiden. „Ich setze mir halt immer hohe Ziele.“ Ihr nächstes Ziel ist, wenn auch noch in Ferne, die Übernahme des Familienbetriebs mit derzeit insgesamt 13 MitarbeiterInnen. Dazu gehört natürlich jetzt auch, mal die Baustelle mit dem Schreibtisch zu tauschen und praktische Erfahrungen in der Betriebsführung sowie der betrieblichen Organisation zu sammeln.

Erfüllt sich Dana Schoenenberg damit nicht nur ein persönliches Ziel, sondern auch die „Frauenquote“? Den Begriff mag sie eigentlich nicht so. „Ich mache meinen Job, weil ich gut sein will und nicht, weil ich irgendwelche Schubladendenke oder Quoten erfüllen soll.“

Und sie setzt noch einen drauf: „Ich würde mich fast schon diskriminiert fühlen, wenn ich nur der Quote wegen den Job hätte.“

Bei ihrem Team auf der Baustelle ist diese Einstellung anerkannt. „Auch wenn ich als Frau manchmal 200 Prozent bringen muss“, wie Schoenenberg sagt, auf ihr Team lässt sie nichts kommen. „Die sind einfach klasse.“ Außerdem ist die junge Meisterin sicher: Frauen im Handwerk sind nicht mehr merkwürdig, sondern Alltag. Da hat ein Umdenken eingesetzt.

Dachdecker ist einer der vielseitigsten Berufe überhaupt

Bei einigen Kunden ist allerdings noch das Klischee vom muskelbepackten Dachdecker im Kopf: „Da wird schon mal gefragt, ob ich das überhaupt kann“, berichtet Dana Schoenenberg lachend. Und wie würde die Herzblut-und-Leib-und-Seele-Dachdeckermeisterin den SchülerInnen Appetit auf Dach und Wand machen? „Ihr würdet euch für einen der vielseitigsten Berufe überhaupt entscheiden und Dinge lernen, die ihr gar nicht vom Dachdecker erwartet hättet.“

Das sagt eine junge Frau, die selbst in einer Dachdeckerfamilie groß geworden ist und der die Tür zu vielen Studiengängen offen gestanden hätte.

„Gesellschaftliches Engagement ist von jedem gefordert“



Sich ehrenamtlich zu engagieren ist für ihn selbstverständlich und eine gesellschaftliche Pflicht: Hans-Peter Kistenberger war 18 Jahre lang Baden-Württembergs „oberster Dachdecker“. Im Rückblick berichtet er von seinen Erfahrungen und Highlights.

Bei den turnusmäßigen Vorstandswahlen 2018 auf dem Landesverbandstag in Rust kandidierte der Bruchsaler Hans-Peter Kistenberger nicht mehr für das Amt des Landesinnungsmeisters. „Platz machen für die nächste Generation“, lautete schon vor diesem Verbandstag seine Ansage. „Es hat alles seine Zeit und irgendwann ist die Zeit gekommen, dass es weitergeht und ein anderer die Aufgaben übernimmt.“

Im Ehrenamt etwas für andere Menschen tun

Blickt er eigentlich mit Wehmut zurück auf die Zeit als Landesinnungsmeister? Für Hans-Peter Kistenberger gibt es da nichts zu überlegen: „Nein, da ist kein bisschen Wehmut dabei. Mein Rückblick ist ein Rückblick voller Zufriedenheit.“ Und er erklärt weiter, warum er zufrieden zurückblicken kann. Schließlich habe er etwas für andere tun können, etwas bewegt und erreicht mit seinem ehrenamtlichen Engagement. Und Wehmut kommt auch nicht auf: „Ich habe ja jetzt Zeit, all das zu tun, wofür die Zeit bisher zu knapp war.“

Highlight: Landesverbandstag zum Thema Brandschutz in Feuerwehrschule

Das Ereignis, das ihm vielleicht am meisten in Erinnerung bleiben wird, ist der Landesverbandstag 2009 in seiner Heimatstadt Bruchsal. „Es war toll, sich ganz intensiv für die Vorbereitungen einbringen zu können. Und es war beeindruckend, wie fasziniert die 600 Teilnehmer unseres Verbandstages waren“, erinnert sich Kistenberger. Kein Wunder: Hier drehte sich alles um das Thema Feuer und Brandschutz und Veranstaltungsort war die Feuerwehrschule. So „Feuer und Flamme“ wie für sein Amt als Landesinnungsmeister war und ist er auch für seine anderen Engagements.

Ehrenämter in Handwerk, Politik und Gesellschaft

Die Liste ist lang: Obermeister war und Ehrenobermeister ist Kistenberger in der Innung Karlsruhe. In seiner Funktion als Landesinnungsmeister engagierte sich Kistenberger im Hauptvorstand und der großen Tarifkommission des Zentralverbandes des deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und seit 2012 im Lenkungsausschuss Technik. Hans-Peter Kistenbergers Engagement beschränkt sich aber nicht nur auf das Handwerk. Seit 1999 ist er Mitglied des Bruchsaler Gemeinderats, heute als Fraktionsvorsitzender der CDU, und seit 2014 auch Mitglied im Kreisrat.

Dazu kommen Ehrenämter als Ehrensenator in der Großen Karnevalsgesellschaft, Beiratsfunktionen bei der Sparkasse Kraichgau und im Beirat Süd der SV Sparkassenversicherung sowie ein Amt als Aufsichtsrat bei der EWB Energie- und Wasserversorgung Bruchsal GmbH. Ganz schön sportlich? Richtig: Da war ja noch seine mehrjährige Tätigkeit als Schiedsrichter in der badischen Handball-Oberliga nach seinem Ende der aktiven Handballer-Karriere. „Auch da hatte ich immer Entscheidungen zu treffen“, berichtet Kistenberger mit einem Schmunzeln.

Im Ehrenamt Ideen entwickeln und vorleben

Kann man all diese Funktionen mit der eines Landesinnungsmeisters im Dachdeckerhandwerk vergleichen? „Das Handwerk hat seine eigene Welt und Gesetzmäßigkeiten“, so Kistenbergers Einschätzung. „Aber auch die Kommunalpolitik ist anders als die Landes- oder Bundespolitik.“ Wichtig aber ist für ihn in allen Ehrenämtern, Ideen zu entwickeln, zu leben und vorzuleben. „Leider wird das von viel zu wenigen Unternehmern realisiert.“





Ein Verlust an Lebensqualität durch Freizeitverlust hat das für ihn nie bedeutet: „Die Gesellschaft ändert sich rapide. Da ist doch eigentlich jeder gefordert, sich zu engagieren für Familie, Mitarbeiter und Bürger“, so Kistenbergers Motivation. „Ich will jeden Tag wieder in den Spiegel sehen können.“

Gibt es für ihn einen Tipp für alle, die künftig Ja zum Ehrenamt sagen wollen? „Wie im Dachdeckerberuf – einfach einsteigen, lernen, dazulernen und sich behaupten. Dann Einsatz in der Innung, den Vorstand aktiv unterstützen und Ämter übernehmen“, sagt Kistenberger. Ganz wichtig für ihn ist es auch, sich Vorbilder zu suchen. Seine eigenen Vorbilder waren Kollegen wie die ZVDH-Präsidenten. „Ich bewundere dieses Engagement, selbst ich hätte kaum diese Energie und die Zeit dafür“, gibt er offen zu.

Ausbildung und Meisterbrief: Erfolgsmodelle bewahren und weiterentwickeln

Wie sieht Hans-Peter Kistenberger nach 18 Jahren als Landesinnungsmeister und nun mit einigen Monaten Abstand Meisterbrief und Innungswesen in Deutschland? Er zögert keine Sekunde mit seiner Antwort: „Das duale Ausbildungssystem und die Meisterausbildung sind Erfolgsmodelle, um die wir in der ganzen Welt beneidet werden. Würden wir den Meisterbrief abschaffen, würde die Qualität der Arbeit und der Ausbildung darunter leiden.“ Aber er gibt auch ehrlich zu, dass es hier keinen Stillstand geben darf. „Weiterentwicklung muss sein, aber das bestehende Prinzip muss erhalten bleiben.“

Vision für Engagement: lebenswertes Miteinander leben

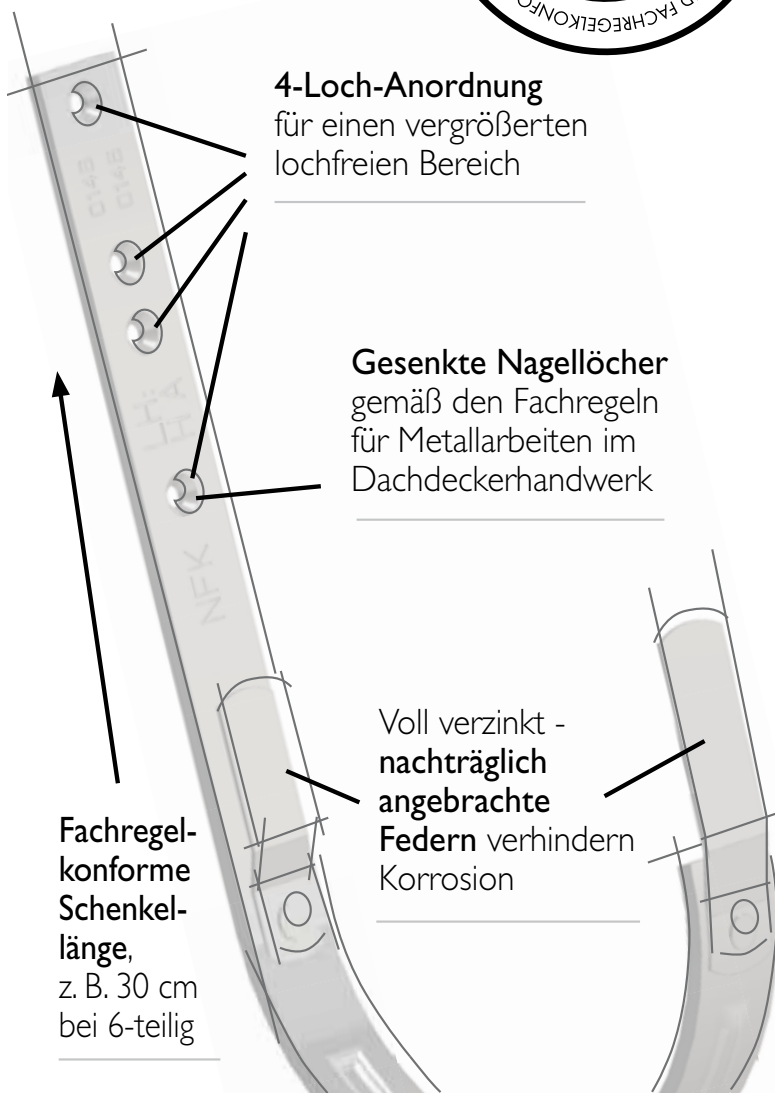
Mal angenommen, er würde morgen aufwachen und wäre Bundeskanzler. Was würde er mit in dieses Amt bringen? „Den Willen, ein lebens- und lebenswertes Miteinander zu realisieren. In einem Land, in dem sich alle Gesellschaftsschichten, Kinder, junge Menschen und Senioren wiederfinden und wohl fühlen, nicht alleine sind mit ihren Sorgen und Nöten“, skizziert Kistenberger seine Vision. Konkret würde er aus seinem Handwerksleben zwei Themen mitbringen und sofort anpacken: „Der Wohnungsbau muss von Seiten des Staates massiv staatlich gefördert werden. Und auf der anderen Seite sollte der Staat übertrieben hohe Standards im Wohnungsbau absenken.“ Irgendwie schade, dass es nur ein Traum bleibt, dass der Bundeskanzler Hans-Peter Kistenberger heißt.

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





Neue Meisterprämie wertet das Handwerk auf

Niedersachsen zahlt seit Mai 2018 eine Meisterprämie von 4.000 Euro. Die Nachfrage ist groß: Es liegen bereits 1.158 Anträge vor. Zudem gibt es eine Bundesratsinitiative, die Meisterfortbildung komplett gebührenfrei zu machen.

Die berufliche Bildung erfährt aktuell eine deutliche Aufwertung von Seiten der Politik. Jüngstes Beispiel ist die Einführung einer Meisterprämie von 4.000 Euro in Niedersachsen. „Uns liegen bereits 1.158 Anträge vor, die Meisterprämie wird sehr gut angenommen“, sagte Wirtschaftsminister Bernd Althusmann (CDU). Die Landesregierung hatte die Meisterprämie im Mai 2018 eingeführt. Wer eine Meisterprüfung geschafft hat, der kann dann 4.000 Euro vom Land beantragen. Die Meisterprämie wird, allerdings in deutlich niedrigerer Höhe zwischen 1.000 und 1.500 Euro auch in sieben weiteren Bundesländern gezahlt und jetzt zusätzlich in Bremen eingeführt.

Nächstes Ziel: Gleichstellung von beruflicher und akademischer Bildung

Dabei soll die Meisterprämie erst der Anfang sein. Die Landesregierungen aus Niedersachsen und Schleswig-Holstein sowie der Hamburger Senat streben nach eigenen Angaben

eine bundeseinheitliche Lösung an, nach der Gebühren für erfolgreich abgelegte Meisterprüfungen und Aufstiegsfortbildungen zu 100 Prozent übernommen werden sollen. Ziel ist eine Gleichstellung von beruflicher und akademischer Bildung. Niedersachsen habe im Bundesrat eine entsprechende Initiative mit eingebracht, um den Bund zu überzeugen, „dass er angelehnt an das BaföG 100 Prozent der Aufstiegsförderung übernimmt“, erklärte Althusmann.

Meisterprämie ist eine attraktive Motivation

Einen positiven Effekt der Prämie sieht laut einem Bericht des NDR auch die Handwerkskammer Hannover: „Die Meisterprämie hat in der Tat die Funktion eines Motivators“, sagte Sprecher Frederick Becker dort. Viele würden sich bewerben, gerade weil sie von der Prämie gehört hätten.

„Die Prämie macht die Meisterausbildung im Handwerk attraktiver und ist zugleich eine finanzielle Anerkennung für die bestandene Prüfung“, sagte der Wirtschaftsminister Althusmann. Das sei wichtig, denn „eine Meisterausbildung im Handwerk kann bis zu 12.000 Euro kosten. Das ist für viele ein großer Hemmschuh.“



Voraussetzungen für die Antragstellung und Auszahlung

Die Meisterprämie kann zu einem von Handwerkern rückwirkend beantragt werden, die ihre Meisterprüfung nach dem

1. September 2017 abgelegt haben. Und sie kann von allen beantragt werden, die ihre Meisterprüfung noch bis Ende 2019 abschließen. Maßgeblich ist das Datum des Prüfungszeugnisses. Dabei müssen sie zum Zeitpunkt der Prüfung mindestens seit einem halben Jahr in Niedersachsen wohnen oder arbeiten.

Der Antrag kann komplett elektronisch bei der niedersächsischen Förderbank NBank eingereicht werden. Dafür ist eine Registrierung erforderlich. Die NBank prüft und bewilligt die Anträge und ist ebenfalls für die Auszahlung der Prämie verantwortlich.

Niedersachsen ist eines von aktuell acht Bundesländern, das eine Meisterprämie an erfolgreiche Absolventen der Meisterschule bezahlt:

Bayern: 1.500 Euro Meisterbonus

Brandenburg: 1.500 Euro Meisterbonus

Mecklenburg-Vorpommern: 1.000 Euro Meister-Extra

Rheinland-Pfalz: 1.000 Euro Aufstiegsbonus I

Sachsen: 1.000 Euro Meisterbonus

Thüringen: 1.000 Euro Meisterprämie

Hamburg: 1.000 Euro Meisterprämie

LÜBKE BAUMETAL

Eine Klasse für sich, in Design und Funktion!

Das neue Komplettsystem Lübke TWAP Connect

Das neue Terrassenwandanschluss-/Trittschutzprofil-System PW81 von Lübke Baumetal bietet als innovatives Stecksystem eine einfache und stabile Montage – für ein perfektes Ergebnis mit perfekter Optik. Es überzeugt vor allem durch sein formschlüssiges Design. „Ohne Schnörkel und unnützen Krimskrams“, betont Vertriebs- und Marketingleiter Dirk Ebbefeld stolz.

Das PW81 weiß besonders mit einer verdeckten Befestigung durch eine ankippbare Design-Abdeckblende zu gefallen. Die steckbare Montage erfolgt bei Außen- bzw. Innenecken einfach mittels eines Standard-Verbinders – eine kompliziertere verdübelte Schraubbefestigung ist somit nicht mehr unbedingt erforderlich. „Erst durch steckbare Systemkomponenten werden kurze Schenkellängen bei den Ecken möglich“, verrät Ebbefeld.

So kann eine Schenkellänge von nur 100 mm pro Seite realisiert werden. Bei den Ecken des innovativen Profils werden die Schweißpunkte ausschließlich in die Versiegelungskante gesetzt. Das Ergebnis: ein besonders formschönes Design, da die sichtbare Profilerseite unversehrt bleibt.

„Ohne Schnörkel und unnützen Krimskrams“

Das PW81 ist in zwei richtlinienkonformen Standardhöhen (150 und 200 mm) erhältlich, die Montage ist sowohl auf dem Bodenbelag selbst als auch davor möglich. Ein weiterer großer Pluspunkt der hochwertigen PW81-

Serie ist die einfache und schnelle Montage: Denn alle Profile, Ecken und Design-Blenden des Systems sind mittels Verbinders steckbar. Das Grundprofil wird einfach an die Wand geschraubt und die Ecken mittels Verbindern nur gesteckt.

Dies ermöglicht eine schwimmende Befestigung, die einer thermischen Materialausdehnung entgegenwirkt. Ein Verschrauben ist hier allerdings trotzdem grundsätzlich möglich. Das Lübke PW81-Profil ist in allen RAL- und DB-Farbtönen erhältlich.

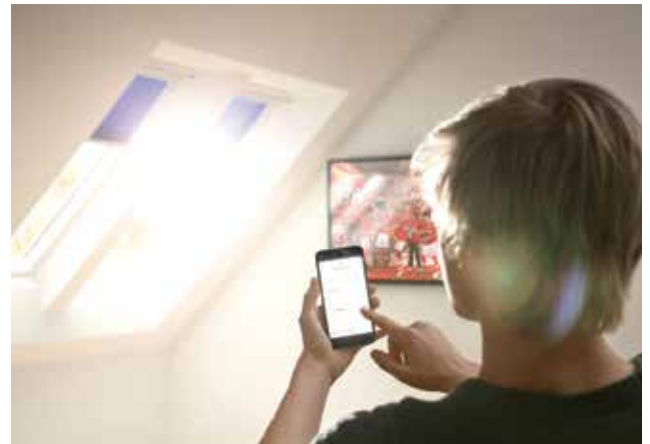
Mehr Informationen unter: www.baumetal.de



Smart-Home-System Velux Active optimiert Raumklima automatisch



Velux Active sorgt ganz automatisch für das optimale Raumklima. Gleichzeitig kann der Nutzer jedes Produkt per Smartphone fernsteuern und Wohlfühltemperatur, Luftfeuchtigkeit sowie den zulässigen CO₂-Gehalt nach eigenen Vorlieben festlegen.



Durch sensorgesteuerte Dachfenster und Sonnenschutzprodukte können die ausführenden Betriebe die Wohnqualität von Kunden erhöhen und so Zusatzgeschäft generieren.

Die Smart-Home-Anwendung „Velux Active with Netatmo“ sorgt künftig automatisch für gutes Raumklima im Dachgeschoss. Auf Basis von Sensordaten zur Raumluft sowie externen Wetterdaten steuern intelligente Algorithmen automatisch die Belüftung durch Dachfenster und den Hitzeschutz mit Rollos und Rollläden. Das System ist kompatibel mit Apple HomeKit und kann auch per Sprachsteuerung bedient werden.

„Mit Velux Active gehen wir einen weiteren Schritt zum Smart Home – wir machen unsere Dachfenster, Rollläden und Hitzeschutz-Markisen intelligent“, erklärt Sebastian Kording, Produktmanager für nachhaltige Gebäudetechnologien bei Velux. Mit Sensordaten zu Temperatur, Luftfeuchtigkeit und CO₂-Gehalt im Raum sowie externen Wetterdaten berechnet das System

die für gute Luftqualität und angenehme Temperatur notwendigen Aktionen und steuert Dachfenster, Rollläden und Sonnenschutzprodukte dementsprechend.

Dabei bezieht Velux Active auch Wetterdaten ein und reguliert das Raumklima so vorausschauend. Wenn die Wettervorhersage kombiniert mit den Raumfaktoren zeigt, dass sich an diesem Tag Wärme im Raum aufstauen wird, schließt das System den Hitzeschutz schon, bevor die Sonne den Raum aufheizt.

Auch beim Lüften kombiniert das System die Raumqualität mit den Wetterdaten: So öffnet sich an heißen Tagen das Dachfenster zum Lüften abends erst dann, wenn der Wohnraum durch die Außenluft wieder abgekühlt werden kann. Auch der Öffnungswinkel des Dachfensters passt sich den Außentemperaturen und dem Wind an. Bei niedrigen Außentemperaturen bleibt das Fenster nur so lange offen wie gerade nötig, um eine zu niedrige Innentemperatur oder Wärmeverluste zu vermeiden.

Velux Active sorgt automatisch für optimales Raumklima mit Sensordaten zu Temperatur, CO₂-Gehalt und Luftfeuchtigkeit im Raum.

Velux Active wurde in Zusammenarbeit mit Netatmo entwickelt, einem internationalen Smart-Home-Spezialisten. Die Anwendung nutzt nicht nur eine Netatmo-Sensorstation im Raum, sondern auch deren detaillierte Wetterdaten. Velux Active kann über Smartphones mit Android- und iOS Betriebssystem – auch per Sprachsteuerung mit Siri – bedient werden und ist mit Apple HomeKit kompatibel.

Die App bietet zu Hause und unterwegs einen schnellen Überblick über das Raumklima und zeigt, ob Dachfenster und Hitzeschutz gerade geöffnet oder geschlossen sind. Zudem kann der Nutzer jedes Produkt per Smartphone fernsteuern und Wohlfühltemperatur, Luftfeuchtigkeit sowie den zulässigen CO₂-Gehalt nach eigenen Vorlieben festlegen.

Neben der App besteht das System aus drei Teilen: Dem Raumklima-Sensor, dem Internet Gateway als zentrales, verbindendes Element und Zugangspunkt zum Internet sowie einem Außer-Haus-Schalter. Dieser kann die automatischen Funktionen deaktivieren – damit die Fenster geschlossen bleiben, wenn niemand zu Hause ist.

Mit Velux Active lassen sich alle elektrisch betriebenen Dachfenster- und Sonnenschutz-Produkte der Kategorie Velux INTEGRA® ansteuern. Alle Besitzer von nur manuell bedienbaren Produkten können diese unkompliziert und schnell mit einem Solar-Nachrüst-Set automatisieren.

Das System können Mieter und Eigentümer selbst installieren, ohne Kabel verlegen zu müssen. Auch die Einrichtung im heimischen WLAN ist einfach und ohne professionelle Hilfe möglich. Der Handwerker kann seinen Kunden damit einen großen Mehrwert anbieten, für den er selbst kein Elektrik- oder Smart-Home-Spezialwissen erwerben muss.



Das Velux Active-Paket besteht aus drei Bestandteilen: Dem Außer-Haus-Schalter, dem Raumklima-Sensor und dem Internet Gateway als zentrales, verbindendes Element und Zugangspunkt zum Internet. Zudem kann man per App die Fenster, Rollläden und Markisen überwachen und fernsteuern.

„Er hat so eine ganz einfache Möglichkeit, die Wohnqualität von Mietern und Eigentümern deutlich zu verbessern – und damit die Kundenzufriedenheit sowie den eigenen Umsatz zu steigern“, erklärt Sebastian Kording die Vorteile von Velux Active für Handwerker. Erhältlich ist das Smart-Home-System voraussichtlich ab Spätherbst 2018.



Mit der App lässt sich nicht nur die Funktion von Velux Active überwachen. Alle verbundenen Produkte können auch per Smartphone mit Android- und iOS Betriebssystem – auch per Sprachsteuerung mit Siri – bedient werden. Das System ist mit Apple HomeKit kompatibel.

Dacheindeckung denkmalgerecht: Ohnsorg-Theater in Hamburg



Die Hagmans GmbH aus Reinbeck hat die logistische und bauliche Herausforderung angenommen, mitten in der Hamburger City eine Dacheindeckung nach Auflagen des Denkmalschutzes zu realisieren. Allein die Ziegelauswahl ist eine Geschichte für sich.

Das bundesweit bekannte Ohnsorg-Theater befindet sich in einem denkmalgeschützten Jugendstil-Gebäude von 1908, genannt Bieberhaus, in bester Innenstadtlage direkt neben dem Hamburger Hauptbahnhof. Es wird aktuell saniert und bereits mit einer neuen Dacheindeckung versehen.

Das Denkmalamt der Hansestadt und der Bauherr, das Immobilienunternehmen alstria office REIT-AG, entschieden sich für den Nibra-Flachdachziegel F 12 Ü Nord von Nelskamp. Er gilt wegen seiner großen Decklängenvariabilität und der Profilierung unter Sanierern und Denkmalschützern als besonders geeignet, um historische Gebäude stilgerecht einzudecken.



Nelskamp fertigt Dachziegel extra für das Bauprojekt

Die weitläufige Dachfläche mit Mansarddach und anschließendem Steildach, vielen Dachgauben sowie Flachdachübergängen stellte eine Herausforderung für die Ziegelauswahl dar. Zudem war durch die relativ kurzen Sparrenlängen auch ein größeres Verschiebespiel notwendig. Die Suche nach dem richtigen Ziegel orientierte sich an der vorhandenen, historischen Eindeckung. Man stellte schnell fest, dass es sich um einen gedämpften Ziegel handeln sollte, in der Farbgebung anthrazit-schwarz.

Bis zu 15 Mitarbeiter waren auf dem Dach aktiv.



Zunächst war ein entsprechender Hohlfalzziegel in der näheren Wahl, doch die Entscheidung fiel schließlich für den Überdecker F 12 Ü Nord, der ein Verschiebespiel von bis zu vier Zentimeter ermöglicht. Nelskamp hat den Ziegel im gewünschten Farbton extra für das Bauprojekt im Reduktionsbrand gefertigt. Damit konnten Bauherr und Denkmalamt zwei Vorteile miteinander verbinden: Denkmaleignung und Eindeckung bei unterschiedlichen Sparrenlängen.

Dacheindeckung: Herausforderung Schrägdachflächenfester

Der Architekt und der Denkmalschützer waren mit dem Ergebnis zufrieden. „Wir haben positive Rückmeldungen zur Auswahl der Ziegel erhalten. Nach dem Motto: Es sieht fast schöner aus als früher“, erklärt Geschäftsführer Marco Oestert vom ausführenden Betrieb Hagmans GmbH. Das gelte auch für die schwie-

BAUTAFEL DACHEINDECKUNG OHNSORG-THEATER

Objekt: Bieberhaus/Ohnsorg-Theater, Innenstadt Hamburg

Bauherr: alstria office REIT-AG, Hamburg

Dachdeckerei: Hagmans GmbH, Reinbeck/Hamburg

Bauzeit: 2017/2018

Dachziegel: Nibra-Flachdachziegel F 12 Ü Nord, gedämpt

Hersteller: Dachziegelwerke Nelskamp GmbH, Nibra

Dacheindeckung: exakte logistische Planung erforderlich

Bis zu 15 Mitarbeiter hatte Oestert zeitweise auf der Baustelle, um den sehr eng gesteckten Zeitplan trotz der notwendigen Pausen im letzten Winter einhalten zu können. Die exakte logistische Planung war dabei der Schlüssel – gerade

mit Blick auf die Baustellenlage in direkter Nähe zum Hamburger Hauptbahnhof. „Da waren 15 Gewerke im Einsatz, die sich die Anlieferfläche zeitlich teilen mussten. Wir haben die Lieferzeiten für Ziegel und Dämmstoffe mit unserem Hauptlieferanten, der DEG Alles für das Dach eG, vorab festgelegt. Zudem wurden in der DEG-Niederlassung Hamburg Ost Materialien teilweise zwischengelagert. Das Zusammenspiel hat gut geklappt“, sagt Oestert.



Dacheindeckung, Holzbau und Klempnerei aus einer Hand

Der Dachdecker Hagmans GmbH beschäftigt insgesamt 28 gewerbliche Mitarbeiter und bietet neben Bedachungen auch Holzbau und Klempnerei an. „Diese Bandbreite und Flexibilität hat auch bei der Auftragsvergabe den Ausschlag gegeben“, sagt Geschäftsführer Oestert. Alles aus einer Hand, das war auch bei der Ausführung sehr hilfreich. „Die Hälfte der Dachfläche haben wir mit Ziegeln gedeckt, die andere Hälfte als Flachdach mit Dachfolien abgedichtet. Und an den Übergängen war Klempner-Technik gefragt“, erläutert der Dachdeckermeister.

Eine Großbaustelle mitten in der Hamburger City

rige Integration der Dachfenster. Denn eine weitere Herausforderung bei dem Projekt war, dass oberhalb der vorhandenen Gauben sogenannte Schrägdachflächenfenster eingebaut werden sollten, die individuell für dieses Gebäude hergestellt wurden.

Der Einbau stellte hohe handwerkliche Anforderungen an die ausführenden Dachdecker vor Ort. „Wir haben extra Eindeckrahmen für die Dachflächenfenster hergestellt“, berichtet Oestert. Der ausgewählte Flachdachziegel F 12 Ü Nord, ein Mittelformat aus der Nibra-Modellreihe, war dafür prädestiniert, weil man diesen Dachziegeltyp gut an die Dachflächenfenster und Gauben anschließen konnte.



Notfallplan: Wenn der Chef plötzlich ausfällt



Gutes Risikomanagement ermöglicht eine schnelle Reaktion im Krisenfall. Hier erfahren Sie, was vorzubereiten und zu klären ist, damit ein Betrieb bei einem längerfristigen Ausfall des Chefs weitergeführt werden kann.

Chefs fallen nicht aus – zumindest nicht langfristig. Das ist noch immer das Motto vieler, vor allem kleinerer Dachdeckerbetriebe. In der Praxis heißt dies: Eine detaillierte Planung für den Notfall gibt es eher selten. Wenn der Chef dann wirklich schwer erkrankt, ist niemand da, der einspringen kann, um den Betrieb weiterzuführen und vor der Insolvenz zu bewahren – mit allen negativen Folgen für den Unternehmer und seine Mitarbeiter.



Klar ist: Ohne Vollmachten geht es nicht. Haben die Frau und/oder ein Mitarbeiter keine sogenannten Generalvollmachten, sind sie nicht geschäftsfähig gegenüber Banken, Kunden, Lieferanten oder Mitarbeitern. Denn einer muss beim Ausfall des Chefs ja etwa die Löhne auszahlen, Verträge abschließen oder vollumfänglich gegenüber Kunden agieren können.

Jeder Betrieb braucht einen Notfallplan

Vollmachten sind ein zentraler Aspekt, der auf eine Checkliste Notfallplan gehört. Für die Betriebe hat der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) ein „Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb“ herausgegeben. Hier finden Betriebsinhaber alle Informationen, um vorbeugend wichtige Dinge erledigen und Informationen zusammentragen zu können, um bei Krankheit, Unfall oder plötzlichem Tod des Chefs über Vollmachten und Vertretungsregelungen sicherzustellen, dass das Unternehmen weitergeführt werden kann.

Zugleich gibt es eine Anleitung, wie Unternehmer systematisch einen Notfall-Ordner anlegen, der einen Fahrplan und alle wichtigen Dokumente enthält. Dieser Ordner soll laut ZVDH dabei helfen, vor einem möglichen Ausfall des Unternehmers präventiv die notwendigen Maßnahmen zu treffen, um die Konsequenzen im Notfall für den Betrieb zu mildern und diesen fortzuführen zu können.

Der Ordner kann mit Blanko-Vorlagen bestückt werden, die im internen Mitgliederbereich der Homepage in der Rubrik „Notfallmanagement“ bereitgestellt werden.

Ohne einen Notfallordner kann der einspringende Stellvertreter nicht loslegen.



Vorbereitet sein auf den Ernstfall: Stellvertreter bestimmen

Es geht also darum, vorbereitet zu sein auf den Ernstfall. Dafür sollte sich der Unternehmer die nötige Zeit nehmen, auch gemeinsam mit der Ehefrau, wenn diese im Betrieb mitarbeitet. Denn es sollte geklärt werden, welches Familienmitglied oder welcher gewerbliche Mitarbeiter denn im Fall der Fälle einspringen könnte und auch die Verantwortung übernehmen möchte. Und es muss im Vorfeld klar sein, was dann in so einer Generalvollmacht an Rechten enthalten sein soll.

Auf jeden Fall alles das, was es braucht, um den Betrieb am Laufen zu halten. Aber vielleicht keine Rechte, etwa das betriebliches Eigentum zu verkaufen. Für solche Vollmachten macht es Sinn, einen qualifizierten Fachanwalt einzuschalten, damit wirklich alles inklusive Ehevertrag oder Testament rechtssicher und im Sinne des Betriebsinhabers und seiner Familie geregelt wird.

Und auch die Anlage eines Notfall-Ordners will geplant und ausgeführt sein. Er sollte individuell auf das normale Tagesgeschäft des jeweiligen Betriebs zugeschnitten sein. Bei der Beratung und der genauen Ausarbeitung stehen neben den Innungen auch die Experten der Handwerkskammern als Partner zur Verfügung. Generell gilt: Da es sich um sehr vertrauliche Informationen handelt, macht die Hinterlegung des Notfall-Ordners an einem sichereren Ort oder bei einem Notar Sinn. Darüber sollten potenzielle Stellvertreter vorab informiert werden.

Diese Informationen gehören auf jeden Fall in einen Notfall-Ordner:

Ansprechpartner

Hierzu gehören die Kontaktdaten der wichtigsten Kunden, Lieferanten und Dienstleister, wie Anwälte, Steuerberater oder Hausbank. Damit der „Übergangs-Nachfolger“ gleich loslegen kann.

Verträge

Hier geht es um alle für den Betrieb zentralen Dokumente. Das sind z. B. Versicherungsverträge, Leasing-, Kredit- oder Kaufverträge sowie Handelsregister- und Grundbuchauszug.

Bankkonten

Hier findet sich eine Übersicht über alle Geschäftskonten mit den jeweiligen Ansprechpartnern.

Passwörter

Ohne Passwörter geht heute gar nichts mehr, offline und vor allem online. Aus diesem Grund alle Zugangsdaten, wie für die Computer und verschiedene Programme, zum Bestellen von Material, für das Smartphone oder das Online-Banking hinterlegen.

Betriebliche Kennzahlen

Damit sich der Stellvertreter schon ein Bild machen kann, sollten Geschäftsabschlüsse und Steuerbescheide hinterlegt werden.

Vollmachten

Zugriff braucht der Stellvertreter natürlich noch auf Vollmachten, Testament und Ehevertrag. Damit klar ist, wer welche Rechte hat, wer welche Aufgabe im Betrieb übernimmt.

Text: Köstergarten, Bilder: fotolia



**METALL
IST UNSER
DACHWERK!**



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

Lübke TWAP Connect

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



Apple Watch gewinnen!



Ihr Weg zur Apple Watch:



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

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

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 30. November 2018.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

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

--	--	--

Das Bilderrätzel aus Heft I/2018 hat Anke Vandeweert vom Betrieb Litzka (www.litzka-dachundfassade.de) richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch. Überreicht wird ihr der Gewinn von Oliver Schätzmüller, stellvertretender Leiter der DEG Dach-Fassade-Holz eG Zweigniederlassung Krefeld.

Herzlichen Glückwunsch!



IMPRESSUM

Das DACH 17. Jahrgang, erscheint quartalsweise

Redaktion: Knut Köstergarten

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

Mitarbeiter Knut Köstergarten, Harald Friedrich,
dieser Ausgabe: Felix Holland, Margot Müller

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

Grafik, Layout,
Bildbearbeitung: Katinka Knorr

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







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

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

Alles rund um Ihre KEMPEROL® Abdichtung in einer App



NEU: KEMPEROL® Easy Finder App

-  easy Ihr KEMPEROL® Produkt finden
-  easy Mengen kalkulieren
-  easy Händler in Ihrer Nähe finden
-  easy Ihren Einkaufszettel erstellen
-  easy Kontakt mit uns aufnehmen
-  easy Haftversprechen

Der neue **KEMPEROL® Easy Finder** kombiniert einen innovativen Produktfinder, mit vielen Zusatzfunktionen rund um Ihre Abdichtungsarbeit. Jetzt kostenlos und von überall aus nutzen:



www.kemperol-easy-finder.de

NACHGEFRAGT

Stefan Rank

Stefan Rank ist neues Aufsichtsratsmitglied der ZEDACH-Gruppe. Der Dachdeckermeister führt die Richard Rank GmbH und Co. KG in Weiden mit rund 100 Mitarbeitern. Der 60-Jährige ist verheiratet und hat einen Sohn und eine Tochter, die beide im Betrieb mitarbeiten.



Haben Sie Ehrenämter daheim in Weiden?

Ich bin seit Jahren in der Kommunalpolitik aktiv und Mitglied des Stadtrates. Das ist mir sehr wichtig. Denn es gibt viel zu wenige Vertreter aus dem Handwerk, die sich einmischen in die Politik und dort ihre Kompetenzen einbringen.

Was liegt Ihnen privat besonders am Herzen?

Meine Familie ist der Mittelpunkt. Ich bin gerne zuhause, das ist der beste Ort für mich. Hier in der Familie finde ich die Stärke und den Rückhalt, den ich brauche. Zuhause kann ich auch am besten nachdenken und reflektieren über die

Warum engagieren Sie sich in einer Genossenschaft?

Die Philosophie ist einfach besonders bei dieser Unternehmensform. Um es auf den Punkt zu bringen: Bei den Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften kaufe ich als Mitglied meine Ware bei mir selbst ein. Hinzu kommt die Stärke nach außen über die vielen Mitglieder. Das bietet uns über die entsprechenden Einkaufsmengen ein gutes Standing gegenüber der Industrie.

Wie sind Sie selbst Mitglied geworden?

Das lief über geschäftliche und persönliche Verbindungen, die ich vor vielen Jahren zur nächstgelegenen Niederlassung in Regensburg und nach München geknüpft habe. Ich bin seit 2000 aktiv im Aufsichtsrat der Dachdecker-Einkauf Süd eG. Und jüngst schlug mich Peter Schiffel als seinen Nachfolger im Aufsichtsrat der ZEDACH-Gruppe vor. Dem bin ich gerne gefolgt, ich werde mich mit voller Energie für die Genossenschaften und den Berufsstand einsetzen.

Warum nehmen Sie sich die Zeit für solche Ehrenämter?

Das Ehrenamt ist sehr wichtig für den Zusammenhalt der Gemeinschaft. Das beginnt im Kleinen, im Dorf. Es heißt, für andere da zu sein. Gerade in eher ländlichen Regionen hat das einen höheren Stellenwert als in der Stadt, weil die sozialen Strukturen viel mehr ehrenamtlich geprägt sind.

Zukunft des Unternehmens.

Ist Ihre Frau auch im Betrieb tätig?

Ja, sie leitet einige unserer Beteiligungsgesellschaften. Dazu gehören ein Steinbruchbetrieb und ein Schotterwerk. Für uns beide steht das Unternehmertum immer im Mittelpunkt des Lebens, wir sprechen viel über betriebliche Belange.

Was heißt das konkret?

Wir sind immer auf der Suche nach etwas Neuem. Unternehmer sein heißt, etwas zu unternehmen. Sonst gibt es Stillstand. Ich wollte den Betrieb immer weiterentwickeln. Für mich geht es um ein Wachstum, bei dem das Risiko des Neuen das bisher Erreichte nicht gefährdet. So haben wir immer wieder Geschäftsfelder hinzugenommen, um Kunden alles aus einer Hand bieten zu können. Das kommt sehr gut an und bringt uns viele neue Aufträge. Neben der Dachdeckerei sind wir schon seit langem auch in anderen Handwerken wie Spenglerei, Zimmerei, Hoch- und Tiefbau, Gerüstbau oder Haustechnik mit Heizung und Sanitär tätig. Zudem haben wir Unternehmen im Vermietgeschäft für Autokrane und Arbeitsbühnen.

Ein Leben mit dem Betrieb, was sind die kleinen Extras?

Ab und zu nehme ich mir ein paar Tage Auszeit und Ruhe in Südtirol. Das ist echter Luxus für uns und gibt uns die Möglichkeit, mit neuen Gedanken für die Zukunft fit zu werden.



Partnerschaft: Wir glauben an Sie!

Roto bleibt dem dreistufigen Vertriebsweg treu:

Wir wissen, dass es des dreistufigen, professionellen Vertriebsweges bedarf, um sicherzustellen, dass Ihr Kunde unsere Produkte in Top-Qualität erhält. Denn nur, wenn das vom Hersteller optimal erzeugte Produkt vom Fachhandel professionell beraten und vom Verarbeiter professionell eingebaut wird, ist sichergestellt, dass der Verbraucher ein perfektes Endprodukt erhält. Daran wollen wir festhalten!



+25%
FESTIGKEIT

Braas Dachsteine sind durchschnittlich 25% fester als DINplus es vorschreibt

WENN SIE ES ETWAS HÄRTER MÖGEN.

Dachsteine mit Nehmerqualität – fester als jede Norm.

Bringen Sie den Schutz eines modernen Werkstoffs aufs Dach. Mit Dachsteinen von Braas. Sie werden aus einem Hightech-Werkstoff hergestellt, der sie 25% fester macht als es DINplus vorschreibt. Unsere Dachsteine sind damit quasi unverwüsthlich. Darauf geben wir 30 Jahre Material-Garantie sowie eine Zusatz-Garantie auf Frostbeständigkeit. Unsere

Dachsteine liegen absolut sicher auf dem Dach, sind extrem frostbeständig und härten im Lauf der Jahre sogar weiter aus. Innovative Oberflächen sorgen dafür, dass sie länger sauber bleiben und das Dach damit über Jahrzehnte schön.

Weitere Infos: www.braas.de