

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2020 | IV



Konjunktur in Corona-Zeiten

BETRIEB

Neue EU-Drohnenverordnung

ARBEITSSICHERHEIT

Mehr tödliche Dachabstürze 2020

HOLZBAU INNOVATIV

Europa-Park Rust



NEW **Xi**
IMPULSE®

*ab
Frühjahr
2021*

Unser Versorgungsauftrag rückt in Corona-Zeiten in den Fokus

Für uns als genossenschaftliche ZEDACH-Gruppe gilt angesichts der aktuellen Herausforderungen die Devise, uns noch einmal verstärkt auf die ursprünglichen Werte zu konzentrieren, um für die Zukunft gut positioniert zu sein. Das gilt besonders für die Corona-Krise.

Hier zeigt sich, wie wichtig es ist, den Versorgungsauftrag für die Mitglieder in den Fokus zu stellen und alles für eine verlässliche Lieferfähigkeit zu tun. Damit können wir uns von Wettbewerbern nachhaltig unterscheiden.

Das gilt generell auch für das digitale Zeitalter, in dem wir unseren bewährten dreistufigen Vertriebsweg gegen mögliche Angriffe von außen verteidigen wollen. Wenn wir top sind in Beratung und Service, kommt keiner an uns vorbei. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir als ZEDACH-Gruppe die fachliche Kompetenz bei uns konzentrieren können.

Bislang haben wir die Corona-Krise gut gemeistert und das gilt für die gesamte Bedachungsbranche. In unserem Titelthema beleuchten wir, wie 2020 gelaufen ist und wie die Entwicklung in 2021 sein könnte – bei allen Ungewissheiten.

Im Corona-Jahr feiert das Unternehmen Daume Dach + Fassade sein 100-jähriges Bestehen. Wir stellen im Betriebsportrait vor, mit welchen Schwerpunkten die Geschäftsführung das Geschäft zukunftssicher machen will.



*Bernhard Scheithauer,
Vorstand Dachdecker-Einkauf Süd eG,
ZEDACH-Vorstand Warenwirtschaft*

Die oben schon erwähnte Digitalisierung wird manchmal auch mit einem unbemannten Flugobjekt verbunden: der Drohne. Wir berichten über ein Projekt zur Wartung von Kirchen und erläutern, was es für Betriebe bei der ab 2021 geltenden EU-Drohnenverordnung zu beachten gilt. Portraits von Dachdeckern und Zimmerern sowie Einblicke in interessante Bauprojekte runden diese Ausgabe von Das DACH ab.

Ich wünsche Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und weiterhin beste Gesundheit.

Qualität aus Norwegen



Isola bietet mit seinen leichten Dachmaterialien Lösungen für sanierungsbedürftige Dächer.

Dabei haben Sie die Wahl zwischen den starken Metalldachplatten Powertekk und den traditionellen Isola Bitumendachschindeln.

1. Isola Bitumendachschindel
2. Isola Powertekk Plano
3. Isola Powertekk Exclusive

Weitere Informationen: isola-platon.de

1



2



3



Build simply better

isola[®]

DIESE AUSGABE:

22

3

EDITORIAL

Bernhard Scheithauer

6-7

ZEDACH INSIDE

FLEXBOX

Konstruktiver Holzbau

DEG Team Holzbau

8-9

NEWS

Neuer Podcast „ZVDH aktuell“

Elektronische Rechnungsstellung

10-13

TITELTHEMA

Konjunktur und Corona

14-17

BETRIEBSPORTRAIT

Daume Dach + Fassade

18-19

BETRIEB

Dachinspektion per Drohne für

Stuttgarter Kirchen

20-21

BETRIEB

Neue EU-Drohnenverordnung



22-24

AUS- UND WEITERBILDUNG

Fachkräfte halten: ZEP-Team

25-27

IM INTERVIEW

BMI Geschäftsführer

Christian Birck

28

SOZIALES ENGAGEMENT

Die DEG sponsert Ausstattung

für den Schulkiosk

Advertorial: Roto Frank Treppen

29

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: Macrist

30-31

BETRIEB

Rechtssicher kündigen

32-34

BETRIEB

Hönig & Spiegel: Allrounder mit

Focus energetische Sanierung

Advertorial: Isola

35-37

VORGESTELLT

Eric Dresler -

Studierter Überflieger landet im

Betrieb als Dachdeckermeister

38-39

ARBEITSSICHERHEIT

Dachabsturz: Zahl der

tödlichen Unfälle steigt an

18

40-41

VORGESTELLT

Zimmerer Marvin Fuchs

42-43

ADVERTORIAL INNOVATION

BMI Braas

44-45

FRAUEN IM HANDWERK

Andrea Aland

46-47

HOLZBAU INNOVATIV

Mitarbeiter-Hotel Europa-Park Rust

48-49

VORGESTELLT

Hobby: Weihnachtskrippen

Advertorial: Erlus

50-51

AUS DER PRAXIS

Flachdach-Sanierung

Columbus Center

52

RÄTSEL

IMPRESSUM

54

NACHGEFRAGT

Artur Wierschem vom ZVDH



48



Titelbild: Shutterstock

Das Büro digital fit machen für die Zukunft

Der Begriff Digitalisierung schreckt immer noch viele ab – zu Unrecht. Denn im Dachhandwerk bedeutet er ganz einfach: weniger Büro, mehr Dach. Zeit, Ihre Manpower auf die Baustelle zu bringen und Ihren Betrieb fit für die Zukunft zu machen.

Wie nervig ist das bitte? Sie führen fünf Telefonate, schreiben drei E-Mails und erstellen stundenlang ein Angebot – nur damit der Kunde am Ende sagt: „Nein, danke“. Das hätten Sie sich sparen können. Die gute Nachricht: Mit den richtigen Lösungen können Sie sich das in der Tat sparen.

Gute Software schafft Zeit für das Wesentliche

Digitalisierung im Dachhandwerk heißt nicht, die Hand zu ersetzen, sondern den administrativen Aufwand zu verringern. Gute Software schafft Zeit fürs Wesentliche. Wenn Sie zum Beispiel den Sanierungsrechner auf Ihrer Website einbinden, ersparen Sie sich viele unnötige Telefonate. Das Tool gibt Ihren Interessenten automatisch eine erste Preisschätzung und holt diejenigen ab, die keine Ahnung davon haben, was eine Dachsanierung wirklich kostet. So erhalten Sie nur noch „heiße“ Anfragen, also mit echtem Kaufinteresse.

An solchen Lösungen arbeitet die ZEDACH-Gruppe. Das Ziel mit ihren fünf Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften lautet, für ihre Mitglieder und Kunden auch im digitalen Bereich passende Services zu entwickeln. Das größte Projekt ist bislang die FLEXBOX, der digitale Werkzeugkasten für Dachdecker und Zimmerer.

Damit das Dachhandwerk selbstständig bleibt

Das Besondere daran: Es ist eine Software mit der Tradition und Fachexpertise des Dachhandwerks im Rücken. Und sie wird getreu dem genossenschaftlichen Prinzip entwickelt, gemeinsam den Einzelnen zu stärken. Die Lösungen, die so entstehen, sollen die Unabhängigkeit des Dachhandwerks langfristig sichern. Denn man denke nur an andere Bereiche, in denen Player von außen kamen und die Branche durchgeschüttelt haben. Fragen Sie mal einen Buchhändler zu Amazon oder einen Taxifahrer zu Uber.



Aus dem genossenschaftlichen Prinzip folgt eine weitere Besonderheit: Die Mitglieder gestalten die Werkzeuge aktiv mit. Intensives Feedback und Testen durch Dachdecker und Zimmerer sind das A und O, damit die Tools passgenau werden. Darum lohnt es sich gleich doppelt für Betriebe, klein wie groß, schon jetzt bei der FLEXBOX dabei zu sein. Sie erhalten nicht nur praktische Tools, sondern haben auch Einfluss darauf, wie diese weiterentwickelt werden und welche neuen Lösungen hinzukommen.

Der Unterschied zwischen Latthammer und Software

Haben Sie sich schon einmal überlegt, was digitale Werkzeuge von analogen unterscheidet? Einen Latthammer kaufen Sie fertig und er verändert sich nicht mehr. Eine Software ist hingegen ein Werkzeug, das sich ständig entwickelt. Es lebt gewissermaßen. Denken Sie nur daran, wie oft Sie ein Update für Ihr Smartphone erhalten. Darum geht die ZEDACH mit Ihren Tools in einem frühen Stadium raus und passt sie dann immer weiter an die Bedürfnisse der Nutzer an.

Handwerk bleibt Handwerk, die Digitalisierung ersetzt keine Hand. Doch damit das Dachhandwerk selbstständig bleibt und nicht zum „Erfüllungsgehilfen“ anderer Player wird, muss es im digitalen Bereich mit der Zeit gehen und eigene Lösungen erarbeiten. Diesen Weg will die ZEDACH zusammen mit ihren Mitgliedern, Kunden und Industriepartnern beschreiten. Kommen Sie mit? Mehr erfahren unter:

www.flexbox.online



Konstruktiver Holzbau als wichtiges Geschäftsfeld integriert

Für die ZEDACH-Gruppe gewinnt der Holzbau immer mehr an Bedeutung. Die DEG Alles für das Dach eG ist einer der Vorreiter. Das zeigt etwa das neue DEG-Team Holzbau Objekte, wo 20 Experten über eine interne IT-Plattform ihr Wissen für eine noch bessere Betreuung der Kunden austauschen können.

Heiko Keller ist selber Holzbauingenieur und hat früher in der Arbeitsvorbereitung gearbeitet. Am Anfang stand die Frage der Kunden: Dachdecker-Einkauf – können die überhaupt Holz? Natürlich können sie und seit rund 15 Jahren entwickelt sich der Umsatz in diesem Geschäftsbereich kontinuierlich und überproportional nach oben. Keller weiß auch warum. „Weil die Betriebe jemanden brauchen, der sie täglich aus einer Hand kompetent berät. Das ist nicht die Industrie, dies ist unsere Handelsfunktion, von Profis zu Profis.“

DEG eröffnet 2021 drei weitere Holzstandorte

Inzwischen gibt es bei der DEG schon zwölf Holzstandorte und mit Kiel, Hamburg und Schleusingen kommen in 2021 noch drei weitere hinzu. „Wir haben da 2012 unser Konzept nachjustiert und gehen für mehr Nähe zum Kunden mehr in die Fläche.“ So gibt es neben zentralen Holzniederlassungen, Koblenz und Trier waren 2009 die ersten mit vollem Holzbausortiment, nun mehr kombinierte Dach- und Holzstandorte.

20 Holzbau-Experten im Team für noch mehr Kompetenz

Was zudem weiter ausgebaut wird, sind Service und Beratung. „Wir wollen als Mittler Technik und Wirtschaftlichkeit für unsere Mitglieder und Kunden verbinden“, sagt Keller, der heute Leiter des Geschäftsbereichs Holz ist. Um die Kompetenz der DEG-Ansprechpartner weiter zu erhöhen, hat er das Projekt DEG-Team Holzbau Objekte auf den Weg gebracht. Über eine interne IT-Plattform können sich künftig die inzwischen 20 Holzbau-Experten aus den verschiedenen Niederlassungen austauschen und ihr Know-how explizit im Objektbereich erweitern.

Mit seinem Projekt DEG-Team möchte er den Konkurrenten wieder einen Schritt voraus sein. „Das war schon 2013 so bei der kompromisslosen Umstellung auf nicht imprägnierte, getrocknete Hölzer. Wir waren da ein Vorreiter. Und nach dem wichtigen Holzlabel PEFC sind wir als DEG schon seit 2016 zertifiziert“, berichtet Keller.



Heiko Keller leitet den Geschäftsbereich Holz bei der DEG.

DEG setzt auf Eigenmarken mit selbst definierten Qualitätskriterien

Womit wir beim Thema Holzqualität wären. Die DEG setzt inzwischen verstärkt auf Eigenmarken. Der Grund dafür ist, „dass wir so die Qualitätskriterien selbst definieren und den Herstellern vorgeben können“, erläutert der Holzbauingenieur. Die DEG zeigt damit gegenüber ihren Kunden Kompetenz und muss nicht mehr allein das nehmen, was der Holzmarkt anbietet.

Aktuell geht es um Hobelware, eine Fassaden-Rhombus-Leiste aus Weißtanne. „Wir bestimmen bei diesem DEG-Produkt „LOOP“, was drin sein darf, definieren die Toleranzen der Rohware und der Behandlung. Dabei haben wir den gesamten Kreislauf von der Herstellung über den Einsatz bis zur möglichen Entsorgung im Blick.“ Die Eigenmarke ist bislang ein Erfolgsmodell. „Wir sind da nahezu reklamationfrei“, freut sich Keller. Und er freut sich auch darüber, dass der DEG-Geschäftsbereich Holz mittlerweile einen sehr respektablen fast dreistelligen Millionenbeitrag zum Gesamtumsatz beisteuert.

Die Idee: Das Wissen soll im Team zirkulieren. Jeder Einzelne kann es dann in seiner Region in die Betreuung der Kunden einbringen. Es geht auch um das wichtige, boomende Geschäftsfeld Massivholzbauten. „Da gibt es einen harten Wettbewerb“, erklärt Keller.



Moderater Tarifabschluss im Dachdeckerhandwerk

Es gibt in solchen Tarifverhandlungen das übliche Säbelrasseln, bis es dann am Ende eines langen Verhandlungstages doch zu einer Einigung zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften kommt. „Es waren harte Verhandlungen. Umso erfreulicher ist, dass es in der dritten Runde zu einem für beide Seiten tragfähigen Kompromiss kam“, erklärt ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.

Der rückwirkend ab 01. Oktober 2019 geltende Tarifabschluss sieht dann wie folgt aus. Es gibt bis zum 30. September 2021 keine Gehaltserhöhung, danach folgt ab Oktober 2021 eine Anhebung um 2,1 Prozent bis zum Laufzeitende am 30. Juni 2022. Zudem wird eine Corona-Prämie von 150 Euro ausbezahlt, für Auszubildende 50 Euro. Der Betrag ist steuer- und sozialabgabenfrei. Lehrlinge erhalten ab Januar 2021 im ersten Jahr 20 Euro, im zweiten Jahr 30 Euro und im dritten Ausbildungsjahr 40 Euro mehr Gehalt.



Tarifliche Altersvorsorge: Der von Arbeitgebern geleistete Beitrag für die Zusatzversorgungskasse des Dachdeckerhandwerks wird ab Januar 2021 um 2,2 Prozentpunkte von einem Prozent auf 3,2 Prozent angehoben.

Damit wird die Rentenbeihilfe für die in den alten Bundesländern (West) beschäftigten und vor 1965 geborenen Mitarbeiter in Höhe von 93,40 Euro monatlich gesichert.



Neuer Podcast „ZVDH aktuell“ ist am Start

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hat seinen neuen Podcast „ZVDH aktuell“ gestartet.

Kurz und knapp werden dort wichtige Themen für das Dachdecker-Handwerk vorgestellt. „Vor allem wollen wir unsere Mitgliedsbetriebe ansprechen und sie alle 14 Tage mit dachdeckerrelevanten Themen versorgen. Mit dem Podcast schaffen wir ein zusätzliches Angebot, mit dem wir nun auch gehört

werden können“, erklärt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx. Neben den Mitgliedsbetrieben wolle man aber auch Nicht-Innungsbetriebe neugierig machen, so Marx weiter. Er nennt zudem ein weiteres Anliegen: „Der Podcast soll dem Dachdecker-Handwerk über die Berufsorganisation hinaus eine Stimme verschaffen, um die Anliegen der Betriebe auch in der Politik zu Gehör zu bringen.“

Aktuell ist der Podcast bereits sichtbar auf Apple Podcast sowie bei Spotify und Google Podcast angemeldet. Die nächste Folge wird am 21. Dezember gesendet.

Bundesbehörden fordern ab sofort elektronische Rechnungsstellung

Es ist das erklärte Ziel der Europäischen Union, die Papierrechnung abzuschaffen. Die entsprechende Richtlinie ist jetzt in nationales deutsches Recht umgesetzt worden.

Das heißt: Die Bundesbehörden und auch bereits das Land Bremen akzeptieren seit dem 27. November 2020 nur noch elektronische Rechnungen. Betriebe, die öffentliche Aufträge ausführen, sollten sich darauf einstellen, denn eine Rechnungsmail mit einfachem PDF im Anhang reicht hier nicht.

Sinnvoll ist das Format XRechnung. Dabei handelt es sich um ein XML basiertes Rechnungsformat ohne für den Menschen lesbaren Teil. Die XRechnung ist das Datenformat für die Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern. Sie erfüllt alle Kriterien, wie sie die neue Verordnung vorgibt. Über eine zentrale, einfach zu handhabende Rechnungseingangsplattform im Internet können Dokumente eingereicht werden. Dabei werden die Rechnungen automatisch auf Fehler geprüft. So können die Betriebe schnell reagieren, falls es Beanstandungen gibt.

Bewerberprojekte für Deutschen Holzbaupreis 2021 gesucht

Ab sofort können Interessenten ihre Bewerberprojekte um den Deutschen Holzbaupreis 2021 einreichen. Auf der jetzt freigeschalteten Website sind alle Informationen zu den Kriterien, dem Bewerbungsverfahren und der Vergabe hinterlegt. Unter Schirmherrschaft des Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat lobt Holzbau Deutschland den renommierten Preis aus. Er gilt als die wichtigste Auszeichnung für Gebäude aus Holz in Deutschland.

Die Projekte sollen zeigen, welche vielfältigen und unterschiedlichen Anwendungsmöglichkeiten bestehen, den Baustoff Holz gewinnbringend einzusetzen. Die einzureichenden Bauprojekte sollen von hoher gestalterischer Qualität sein und zudem um-

weltfreundliche und ressourcensparende Aspekte berücksichtigen. Die Auslobung erfolgt in den Kategorien Neubau, Gebäude im Bestand sowie innovative Planungs- und Baukonzepte.

Voraussetzung ist, dass die eingereichten Projekte zwischen Februar 2019 und dem Abgabetermin in Deutschland fertiggestellt wurden. Die Frist zur Einreichung endet am 23. Mai 2021. Das Preisgeld beträgt insgesamt 20.000 Euro. Die Bewertung der eingereichten Projekte übernimmt eine Fach-Jury, der namhafte Architekten und Branchenvertreter angehören.

Mehr Informationen unter www.deutscher-holzbaupreis.de

Bauder-Vertriebsleiter Gerhard Einsele geht in Rente

Nach 35 Jahren Verantwortung in Marketing und Vertrieb bei der Paul Bauder GmbH & Co. KG in Stuttgart verabschiedet sich Gerhard Einsele Ende dieses Jahres in den wohlverdienten Ruhestand. „Danke für die jahrzehntelange, hervorragende Zusammenarbeit und deinen Beitrag zur Entwicklung unseres Unternehmens. Ohne dich wäre das Unternehmen nicht, was es heute ist“, so Gerhard und Paul-Hermann Bauder, die Einsele mit seinem Engagement über 35 Jahre begleitet hat. Die gesamte Bauder-Mannschaft wünscht ihm alles Gute für seinen neuen Lebensabschnitt.

„Für mich war immer das persönliche Gespräch, die Nähe zu unseren Kunden sehr wichtig und wird mir in Zukunft sicher ein wenig fehlen“, sagt Einsele. „Was bleibt, sind viele schöne Erinnerungen an gemeinsame Gespräche und manches Ringen um eine gute Lösung. Was bleibt, ist eine große Verbundenheit mit dem Handel und Handwerk im Bedachungsbereich und das Wissen um viele freundschaftliche Beziehungen. Ganz herzlichen Dank für diese vertrauensvolle Zusammenarbeit über Jahre und teilweise Jahrzehnte hinweg.“



Gerhard Einsele

Creaton GmbH wird Teil der Terreal-Gruppe

Das Unternehmen Terreal, ein französischer Branchenführer für Dachprodukte und innovative Lösungen für die Gebäudehülle, hat die Creaton GmbH übernommen.

Für Creaton ist dies laut Geschäftsführer Sebastian Dresse eine konsequente Fortführung der Unternehmensstrategie, die sich seit vergangenem Jahr wieder verstärkt auf das Geschäft mit Tondachziegeln, Betondachsteinen und Steildachzubehör fokussiert. „Dass der Übergang nunmehr so rasch gestaltet und abgewickelt werden konnte, ist zu einem wesentlichen Teil auch unserer gemeinsamen geschäftlichen Leistung in diesem besonderen Jahr 2020 zu verdanken.“

Geschäftsführer Sebastian Dresse



Gute Umsätze im Corona-Jahr – ungewisse Aussichten 2021

Die Bedachungsbranche steht in der Corona-Pandemie bislang auf der Sonnenseite. Das gilt für Industrie, Handel und Betriebe gleichermaßen. Wir nennen die Gründe, ziehen Bilanz für 2020 und schauen auf die Herausforderungen für 2021.

Die Auftragsbücher sind meist noch gut gefüllt, die Zahl der gewerblichen Beschäftigten ist so hoch wie zuletzt 2001 und die Umsätze sind leicht gestiegen: 2020 ist trotz Corona ein unerwartet gutes Jahr für Dachdecker. Auch die ZEDACH-Gruppe liegt bei einem Umsatzplus gegenüber 2019 von aktuell sieben Prozent. Und Christian Birck, Chef der BMI Gruppe, spricht trotz der Belastungen durch Corona von einem sehr guten Jahr für sein Unternehmen mit den Marken Braas, Icopal, Vedag und Wolfen.

Doch es gibt auch Schatten am Horizont. Bei den Dachdeckern gab es im Juli und August ein Umsatzminus gegenüber dem Vorjahr. Und bei den Auftragseingängen und Baugenehmigungen zeigt die Entwicklung nach unten, im öffentlichen Bau und vor allem im Wirtschaftsbau. „Wir haben hier Frühindikatoren, die darauf hindeuten, dass im Laufe des Jahres 2021 vor allem im Bereich Flachdach ein Rückgang der Tätigkeiten entstehen könnte“, erläutert Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).



Dachdecker und Zimmerer machen 2020 erneut Umsatzplus

Doch der Reihe nach: Während laut aktuellem Gutachten des Sachverständigenrates für 2020/21 das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland in diesem Jahr um 5,1 Prozent sinkt, vermelden die Dachdecker bis Ende August ein Plus von 3,6 Prozent, die Zimmerer sogar von 7,0 Prozent. Fink geht davon aus, dass am Jahresende immer noch ein Umsatzplus von über zwei Prozent steht. Was ihn trotz der Rückgänge im Juli und August positiv stimmt: „Gegenüber 2019 gibt es dieses Jahr im vierten Quartal drei Arbeitstage mehr, weil Feiertage auf einen Wochenendtag fallen. Dies macht bezogen auf die Jahres-Produktivtage ein Plus von rund 1,6 Prozent, das sich bei ähnlichen Witterungsbedingungen bemerkbar machen sollte.“

Private Kaufkraft bislang von der Corona-Krise wenig betroffen

Positiv sind bislang die allgemeinen Rahmenbedingungen. So geht das Statistische Bundesamt von einer Inflationsrate von minus 0,2 Prozent für 2020 aus. Das heißt: Aufgrund der dreiprozentigen Senkung der Mehrwertsteuer und stark gesunkener Energiepreise ist die private Kaufkraft in der Krise bislang wenig betroffen. „Und aktuell gibt es kaum lukrative Möglichkeiten der Geldanlage. Dann wird Geld in Beton angelegt.“



Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim ZVDH



Bernhard Scheithauer
ZEDACH-Vorstand Warenwirtschaft



Die Leute sind mehr zuhause und das macht Lust zu sanieren. In Krisen wie dieser ist immer auch Psychologie im Spiel“, erklärt Bernhard Scheithauer, Vorstand Warenwirtschaft bei der ZEDACH-Gruppe und geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG.

ZEDACH-Gruppe steigert Umsätze – Sorge um Lieferfähigkeit der Industrie

Der Marktführer im Bedachungshandel kann seine Umsätze auch 2020 weiter steigern. „Es läuft hervorragend, das Jahr ist gesichert“, sagt Scheithauer. „Wir stehen in Sachen Corona-Pandemie auf der Sonnenseite. Da können wir sehr, sehr dankbar sein, was ich auch Partnern und Kunden immer wieder sage. Bislang haben wir nicht mal ein blaues Auge abbekommen, sondern konnten sogar noch einen draufsetzen.“

Was Scheithauer und der ZEDACH aktuell Sorgen macht, ist das Lieferthema. So hat zuletzt die DEG Dach-Fassade-Holz eG ihre Mitglieder darüber informiert, dass es bei einigen Industriepartnern längere Lieferzeiten gebe. Die Betriebe sollten das in ihre Planung einbeziehen. „Wir haben viel vorbestellt, haben gute Beziehungen und ein Gefühl für den Markt“, sagt Scheithauer dazu. Aber etwa im Bereich Holz, bei Weichfaserplatten oder Dämmstoffen dauere es schon mal sechs Wochen. Oder auch beim Schrägdach, wo es Fittings, Formteile wie Firstziegel oder Orgänge sind. „Das Thema wird uns bis zum Jahresende begleiten, danach wird die Winterpause für eine Entspannung sorgen“, erläutert Scheithauer.

Gründe dafür sieht der Zedach-Vorstand auf Seiten der Industrie. „Da haben einige nicht mit einem solchen Plus gerechnet und waren wegen Corona eher defensiv. Doch jetzt gibt es einen heißen Herbst mit Jahresendspurt.“ Zudem hätten die Lieferengpässe auch mit komplexen Planungsprozessen zu tun, meint Scheithauer.



BMI Gruppe freut sich über verstärkte Nachfrage in Sachen Dachziegel.

„Es gibt viele Modelle und Farbvielfalt, es werden immer neue Modelle in den Markt gedrückt. Das breite Sortiment kann dann zum Problem beim Thema Lieferfähigkeit werden.“ Für die Genossenschaften rückt damit der ursprüngliche Auftrag, eine Versorgungssicherheit für die Mitglieder herzustellen, noch einmal verstärkt in den Blick. „Wir sorgen für Liefertreue, etwa mit einer ausreichend hohen Lagerbevorratung in den Niederlassungen.“





Corona ist auch für die Mitarbeiter in der Bedachungsbranche eine Herausforderung, etwa mit verstärktem Homeoffice in der ZEDACH-Gruppe.

BMI Gruppe bittet in Sachen Lieferfähigkeit um Geduld

Christian Birck von der BMI Gruppe sagt, dass sein Unternehmen die Belastung spürt. „Wir freuen uns natürlich sehr über die verstärkte Nachfrage, aber bei der Lieferfähigkeit für Dachziegel sind wir nun an unsere Grenze geraten. Bei manchen Modellen müssen die Kunden leider etwas Geduld mitbringen.“ Positiv sei, dass die Werke und Mitarbeiter bisher gut geschützt werden konnten, aber die Produktion von Dachziegeln sei ein komplexer Prozess mit erheblichem Planungsvorlauf. „Unsere Öfen laufen rund um die Uhr, 24 Stunden am Tag, sieben Tage in der Woche“, berichtet Birck. „Alle Mitarbeiter versuchen, selbst Unmögliches möglich zu machen.“

„Mitarbeiter versuchen, selbst Unmögliches möglich zu machen.“

Insgesamt sei es nach wie vor eine kritische Zeit mit bundesweiten Corona-Ansteckungszahlen auf hohem Niveau. „Es wird sicherlich eine Hängepartie, bis es einen Impfstoff gibt“, erklärt Birck. „Die Frage ist: Wie geht es nächstes Jahr weiter, insbesondere hinsichtlich des Investitionswillens der privaten und gewerblichen Bauherren?“

Unternehmen bei Investitionen zurückhaltend – Wirtschaftsbau rückläufig

Tatsächlich sind Unternehmen in vielen Branchen vorsichtig und warten ab in Sachen Investitionen. Sie wollen sehen,

Die Auftragseingänge im öffentlichen Bau und im Wirtschaftsbau sinken.

Christian Birck, der neue BMI-Chef für Deutschland und die Schweiz



wie sich 2021 ihr Geschäft in Corona-Zeiten entwickeln wird. Bereits seit März 2020 wird der Auftragseingang im Gewerbebau deutlich weniger. „Wir haben ein Minus von 20 Prozent bei Büro- und Verwaltungsgebäuden sowie Fabriken und Werkstätten. Nur im Bereich Lager und Handel gibt es ein leichtes Plus“, erklärt Felix Fink vom ZVDH. Die Logistik boomt aktuell, ansonsten herrscht in der Industrie Zurückhaltung. Gerade im Flachdachbereich, wo es viele sehr aktive Dachdecker-Betriebe gibt, droht laut Fink mittelfristig ein signifikanter Rückgang bei den Aufträgen, den wir 2021 schon merken werden.“ Das Positive waren in Corona-Zeiten die zuvor relativ hohen Auftragsbestände der Betriebe, die nun aber deutlich abschmelzen. Deshalb würden mehr Betriebe versuchen, in den öffentlichen Bereich zu wechseln, um dort neue Aufträge zu generieren.

Moderater Tarifabschluss als positives Signal

Positiv hält Fink fest, dass es zum September 2020 mit 65.596 gewerblichen Arbeitnehmern bei den Dachdeckern einen so hohen Stand wie zuletzt 2003 gibt. Nimmt man Jahresdurchschnittswerte, sind die Beschäftigtenzahlen sogar so hoch wie zuletzt 2001. Und auch Kurzarbeit sei in den Betrieben kaum notwendig gewesen in diesem Jahr. Was den Unternehmen auch im kommenden Jahr helfen könnte, ist der aktuelle, moderate Tarifabschluss mit den Gewerkschaften. „Wir haben bis Oktober 2021 eine Nullrunde und dann gibt es ein Plus von 2,1 Prozent“, sagt ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk. Hinzu kommen ein



Corona-Bonus von einmalig 150 Euro im Jahr 2020 sowie Zuwächse bei der Altersversorgung, die sich ab Januar 2021 in leicht erhöhten Beiträgen bei der SOKA-Dach niederschlagen. Für Bollwerk ist es „ein akzeptabler Abschluss, mit dem unsere Betriebe leben können.“

Das Quarantäne-Schwert schwebt über allem

Was natürlich weiter bei möglicherweise im Winter ansteigenden Corona-Zahlen über allem schwebt, ist laut Bernhard Scheithauer das Quarantäne-Schwert. „Wenn Mitarbeiter sich infizieren sollten, kann es sein, dass wir die ganze Niederlassung schließen müssen. Da entsteht eine völlig andere Verantwortung.“ Hat etwa jemand leichten Schnupfen, wird vorsorglich getestet und schon ist er ein paar Tage nicht da. Deshalb gilt es für die ZEDACH mit ihren fünf Einkaufsgenossenschaften, weiterhin wachsam zu sein. „Es gibt die täglichen Maßnahmen in den Niederlassungen, den Corona-Alltag mit Homeoffice, abgetrennten Theken und Plexiglas sowie Maskenpflicht für die Kunden zu gestalten. „Wir setzen mit unseren Mitarbeitern, die alle super mitziehen, die Vorgaben von Bund und Ländern um. Die Sicherheit und Gesundheit der Menschen muss immer im Vordergrund stehen“, sagt Scheithauer.

Positiv sei, dass die DE Süd und die ganze ZEDACH-Gruppe durch Corona viel gelernt habe in Sachen Arbeit und Kommunikation mit Tablets und Laptops im Homeoffice. „Wir haben das mit allen wichtigen Softwareverknüpfungen in hohem Tempo und funktioneller Qualität für die Mitglieder und

Kunden umgesetzt und dabei das digitale Arbeiten mit Webinaren und Videokonferenzen erstmal richtig gelernt.

Staatliche Förderung als Korrektiv gegen Auftragsrückgänge

Wie er die Aussichten für 2021 einschätzt? Im Bereich Großprojekte sieht auch Scheithauer erste negative Anzeichen, gerade die private Wirtschaft sowie auch die öffentliche Hand halte sich etwas mehr zurück. Betriebe könnten das aber womöglich regional mit Sanierungsprojekten kompensieren. „Es gibt aktuell noch Anreize, wie etwa bei der staatlichen Förderung von Photovoltaik und energetischer Sanierung.“ Auch deshalb rechnet Scheithauer mit eher geringen Auftragsrückgängen in 2021. Und dann ist da noch die Frage, was passiert, wenn der aktuell noch sehr begrenzte Lockdown verlängert oder gar ausgeweitet wird. Es bleibt auch dort eine Ungewissheit, wie bei den neuen Impfstoffen von BioNTech und Pfizer sowie von Moderna, deren Auslieferung in diesem Jahr starten soll. Vielleicht sorgen die Impfstoffe für den Anfang vom Ende der Corona-Krise.

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Fassadenbau als umsatzstarke Spezialität für Dachdecker



Helmut Daume: Das ist längst über die Grenzen von Ahaus hinaus ein Begriff, wenn es um erstklassige Arbeit im Dach- und Fassadenbau geht. Dieses Jahr feiert das Unternehmen sein 100-jähriges Bestehen.



Das ist schon mutig: Ein 100-Jahre-Logo für das Firmenjubiläum entwerfen zu lassen, in dem nicht nur die faszinierende Jubiläumsszahl, sondern auch die Devise „Ein Anfang“ steht. „Na klar – jetzt geht’s doch erst richtig los“, sagt Christel Scholz, Leiterin der Finanz- und Lohnbuchhaltung und seit 40 Jahren im Unternehmen, mit einem Schmunzeln.

Und auch der eigentliche Firmenslogan „Ideenreich für die Zukunft“ deutet darauf hin, dass man bei Helmut Daume Dach + Fassade eher nach vorne als nach hinten blickt. Alteingesessen, anerkannt, über die Grenzen der Region aktiv: Bei dem Ahauser Dachdeckerbetrieb steht vieles auf der Habenseite. Man ist stolz drauf, freut sich darüber – und weiter geht’s.

Heute mehr als 60 Mitarbeiter

Aus 26 Mitarbeitern bei der Gründung der GmbH & Co. KG wurden bis heute mehr als 60. Die Gründe für den Erfolg? „Wir haben immer auf Qualität geachtet, immer gute Arbeit abgeliefert. Die Zufriedenheit der Kunden ist das allerhöchste Gut. Wenn man vernünftig arbeitet, spricht sich das natürlich herum“, sagt Firmenchef Helmut Daume.

Die drei an der Firmenspitze: Ingo Daume, Helmut Daume und Paul Müller (v.l.) leiten die Geschicke des Ahauser Unternehmens.



Das ist aber nur die eine Seite der Medaille: Daume – „Dachdecker und Klempner mit Leib und Seele“, wie ihn seine Buchhalterin beschreibt – war stets am Puls der Zeit, erweiterte die Geschäftstätigkeit sinnvoll, achtete auf erstklassige Aus- und Weiterbildung im Unternehmen und war bei den notwendigen Zertifizierungen stets vorne mit dabei.

Fassadenbau ist einer von vier zentralen Bereichen

Um das Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen, wurden vier Bereiche gebildet, mit denen die unterschiedlichen Gewerke bedient werden: Kundendienst und Wartung, Privatkunden und Wohnungsbau, Gewerbe- und Industriebau sowie Fassadenbau.

„Alle vier Säulen sind wichtig, aber der Fassadenbau, den wir 2010 hinzugenommen haben, ist besonders umsatzstark“, sagt Christel Scholz. Die Fassaden haben sich zu einer Spezialität der Firma entwickelt, und Helmut Daume Dach + Fassade stemmt auch Großprojekte zuverlässig und pünktlich. „Unsere vorgehängten, hinterlüfteten Fassaden erfreuen sich mittlerweile großer Beliebtheit und lassen sich in unzähligen Farben und Materialien realisieren“, berichtet Paul Müller, kaufmännischer Assistent der Geschäftsleitung.

Vorzeigeobjekt Volksbank Dortmund

Und weil sich Können und Qualität herumspricht, ist die Firma aus Ahaus längst nicht mehr nur im westfälischen Münsterland, sondern mittlerweile auch im Ruhrgebiet tätig. „Ein Vorzeigeobjekt, das uns natürlich stolz macht, ist die neue Außenfassade der Volksbank Dortmund“, so Paul Müller. „Dort haben wir mehr als 1.100 m² Natursteinplatten montiert, das sieht richtig schick aus.“

„Wir haben immer auf Qualität geachtet, immer gute Arbeit abgeliefert.“

Dass Daume bei solchen Fassadenbau-Projekten berücksichtigt wird, ist auch den ausgezeichneten Kontakten in die Architektenszene zu verdanken. Das Ahauser Unternehmen beschäftigt mit Michael Neuhaus, dem Projektleiter Fassadenbau, selbst einen erfahrenen Architekten. Einmal jährlich veranstaltet Daume ein „Architektenforum“ mit zuletzt rund 100 Teilnehmern. Hier werden stets aktuelle Fragestellungen diskutiert.

Dacheindeckung bei Großprojekten

Auch das Ahauser Kaufhaus „Berken Mode & Mehr“ war für das Unternehmen ein herausragendes Referenzprojekt. In der City eröffnete das Traditions-Kaufhaus im Mai 2019 sein neugestaltetes Domizil, bei dem Daume 2.800 Quadratmeter Dachfläche mit Pfannen von Braas eindeckte. Und bei den Gewerbebauten sticht die sanierte und ausgebauten Berufsbildungsstätte Ahaus heraus, bei der Daume 11.000 Quadratmeter mit Bitumen-Flachdach samt Lichtkuppeln eindeckte.



*Vorzeigeobjekt Fassadenbau Volksbank Dortmund:
Über solche Leistungen freuen sich
alle der mehr als 60 Mitarbeiter (oben).*

Handwerksumzug um 1930



Und, und, und: In 100 Jahren Firmengeschichte und den vergangenen 20 Jahren mit besonders starker Dynamik ist so viel passiert, dass es den Rahmen dieser Darstellung sprengen würde. „Wir sind in vielen Bereichen dabei, und das sehr erfolgreich“, sagen Christel Scholz und Paul Müller unisono. Ausbildung ist dem Chef sehr wichtig.

Und überhaupt: Dessen Umtriebigkeit und vielseitiges Interesse haben das Unternehmen so stark gemacht. Auch in der Außendarstellung ist Daume vorbildlich: Von professionellen Videospots über Facebook und Instagram bis hin zur vorzüglichen Webseite spielt die Firma auf der Klaviatur der Öffentlichkeitsarbeit.

Zuverlässige Arbeit seit 1920

Dabei lohnt sich bei diesem Handwerksbetrieb nun wirklich auch der Blick zurück. Nach Angaben der Wirtschaftsauskunftei Creditreform erreichen weniger als zwei Prozent aller Firmen die magische Grenze von 100 Jahren. Die Helmut Daume Dachhandwerk GmbH & Co. KG, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, hat das geschafft.

Und wie: 1920 als traditioneller Handwerksbetrieb nur wenige Kilometer von der niederländischen Grenze entfernt gegründet, hat sich das Unternehmen über die Jahrzehnte mit zuverlässiger Arbeit zu einem überregional bekannten Spezialisten für Dach und Fassade entwickelt.

4.000 Quadratmeter im Ahauser Industriegebiet Ost 1: Zur Jahrtausendwende ging es an einen neuen Standort.



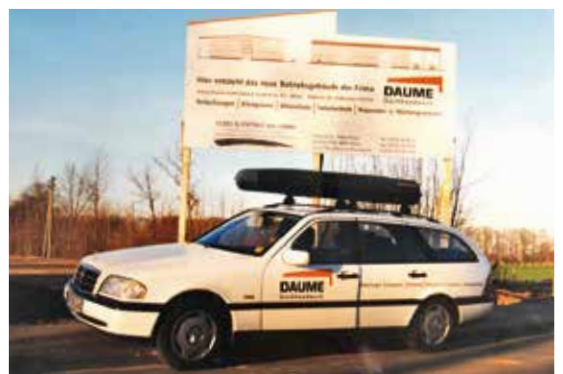
Von Carl über Karl und Helmut zu Helmut...

Die ersten 80 Jahre im Schnelldurchlauf: Carl Daume gründet 1920 seine Firma und nimmt als selbstständiger Dachdecker erste Aufträge an. Er hat Erfolg und übersteht auch den Zweiten Weltkrieg, in dem der Betrieb weiterarbeiten kann. Nach dem Kriegsende treten seine Söhne Helmut und Karl Daume in den Betrieb ein. Helmut hat Zahlen im Griff, Karl ist als Dachdeckermeister der „Mann vom Fach“.

1979 kommt die dritte - und damit aktuelle - Generation ins Spiel: Helmut Daume junior, Sohn von Helmut Daume senior, legt seine Meisterprüfung ab. 1994 besteht er auch noch die Prüfung zum Klempnermeister, weitere drei Jahre später wird er Betriebswirt des Handwerks.

Umzug Firmensitz: Neustart zur Jahrtausendwende

„Zu diesem Zeitpunkt war die Dachdeckerei Daume zum Bestandteil eines größeren Firmenverbundes geworden, der sich rund um Daume zum ‚Bauzentrum Westmünsterland‘ zusammengefunden hatte“, erinnert sich Christel Scholz.





Daume setzt auf erstklassige Aus- und Weiterbildung.



Helmut Daume ehrt die Jubilare im Betrieb.

Pünktlich zur Jahrtausendwende entschloss sich Helmut Daume junior, mit allem, was Dachdeckerei und Klempnerei ausmachte, wieder komplett auf eigenen Füßen zu stehen. Auf der „grünen Wiese“ im neuen Ahauser Industriegebiet Ost 1 wurde der heutige Firmensitz mit Bürokomplex, Werkstatt und Klempnerei auf 4.000 Quadratmeter aus dem Boden gestampft. Eine neue Ära in der Unternehmensgeschichte begann.

Wachablösung für 2023 geplant

Was nie fehlt, ist der Blick nach vorne: Was kann man heute tun, damit es dem Betrieb auch morgen gut geht?

Und so plant Chef Helmut Daume jetzt schon seinen Abschied. Nach 45 Jahren soll 2023 für ihn Schluss sein. Dann übernimmt mit seinem Sohn Ingo Daume – auch er ist Dachdecker- und Klempnermeister – und dem Betriebswirt Paul Müller die vierte Generation die Leitung.

Unterstützt werden sie durch die Bereichsleiter Tobias Farwick, Bernhard Schwietering, Tomas Lücke und Patrick Hußmann. Es geht weiter – 100 Jahre sind eben nur ein Anfang.



Helmut Daume und das Nachfolger-Team: Paul Müller, Tobias Farwick, Bernhard Schwietering, Tomas Lücke und Patrick Hußmann und Sohn Ingo Daume (von links).



Neuer Förderservice.

Erleichtert den Umgang mit Fördermitteln bei Renovierungen.

Für mehr Aufträge

Kosten sparen und Kunden rundum zufriedenstellen mit dem Roto Förderservice.

Für mehr Zeitersparnis

Auskunft, Antragstellung, Abwicklung – rund um die Uhr auf unserem Online-Portal verfügbar.

Für mehr Team-Arbeit

Wir begleiten Sie in jeder Phase der Renovierung.

Besser Roto.

www.roto-dachfenster.de



Dachinspektion per Drohne für Stuttgarter Kirchen

Kirchen sind ein ungewöhnliches, aber gutes Beispiel für die Vorteile einer Dachinspektion per Drohne. Der Betrieb Schaaf GmbH setzt dieses Projekt erfolgreich mit Dienstleister Airteam in Stuttgart an den Wahrzeichen der Stadt um.

Kirchendächer auf konventionelle Weise auf mögliche Schäden zu untersuchen, ist wegen der Größe, Höhe und vieler verwinkelter Ecken aufwändig und damit kostspielig.

Da geht eine Dachinspektion für den Kunden schnell ins Geld – wegen des Aufbaus möglicher Gerüste oder des Einsatzes von Hebebühnen oder Industriekletterern. Zugleich nehmen in Zeiten des Klimawandels die Stürme im Herbst und Winter zu und Versicherungen erwarten einen jährlichen Dachcheck, sonst werden im Zweifel keine Kosten erstattet.

Verwinkelte Dach-Architektur, wie hier an der Leonhardskirche, lässt sich mit der Drohne exakt erkunden und im Detail dokumentieren.



Nach Sturmschäden Zuschlag für Dachinspektion per Drohne

Für Hanna Schaaf Grund genug, das Thema Dachinspektion per Drohne beim langjährigen Kunden Evangelische Gesamtkirchengemeinde Stuttgart ins Spiel zu bringen. „Das war 2017 nach den Sturmschäden an der schönen Stiftskirche. Danach haben wir die Dachinspektion per Drohne angeboten und dann 2018 den Zuschlag dafür bekommen“, sagt die Juniorchefin der Schaaf GmbH. „Die Drohne bietet einen sehr guten Überblick und ist sicher. Auf den Kirchendächern gibt es selten die Anschlagpunkte zum sicheren Aufsteigen. Da braucht man sonst eine Hebebühne mit höheren Kosten.“

Sechs Kirchen werden seitdem jedes Jahr befliegen. Es sind die drei ältesten und die drei größten Kirchen im Stadtgebiet, darunter die Stiftskirche, die Leonhardskirche und die Johanneskirche am Feuersee.

Der Turm der Stiftskirche im
Blickfeld der Drohne



Eine Drohne des
Dienstleisters
Airteam im Einsatz



Auch stark verwinkelte Dächer lassen sich mit der Drohne gut einsehen

Die Schäden 2017 konnte ein Monteur mit Hebebühne reparieren. Der ist bei der Schaaf GmbH in zwei Stunden vor Ort. „Wir kümmern uns darum und sind gut qualifiziert. So sind wir zum kompetenten Partner der Kirche geworden“, erläutert Schaaf. Die Dachinspektion per Drohne startete auch dieses Jahr im Frühjahr nach den letzten Stürmen. „Auf diese Weise lassen sich die Dächer gut einsehen, auch verwinkelte Ecken. Man sieht zudem verstopfte Abläufe und Dachrinnen. Und kleine Stellen und Schwächen lassen sich gleich beheben“, berichtet die Juniorchefin. So lief in einer Kirche Wasser rein, woher kam es? Eine Dachluke war offen und die Abdeckung weggeweht. Es sind solche „Kleinigkeiten“, die am Ende große Schäden hervorrufen können, wenn sich die Ursache nicht finden lässt. Mit den hochauflösenden Aufnahmen der Drohne ist das kein Problem.

Inspektion per Drohne: Kooperation mit dem Dienstleister Airteam

Für die Drohnenflüge kooperiert die Schaaf GmbH mit dem Dienstleister Airteam. „Deren Piloten verfügen einfach über die notwendige Erfahrung“, erläutert Hanna Schaaf. Denn im Talkessel der Stadt Stuttgart zu fliegen, ist eine Herausforderung. „Die rechtlichen Anforderungen sind hier sehr hoch und in der Nähe gibt es den Hubschrauber-Landeplatz eines Krankenhauses. Wir haben uns deshalb bislang noch nicht selbst an Drohnenflüge im Stadtgebiet herangetraut.“ Für die letzte Dachinspektion gab es zudem die Starterlaubnis nur für ein Zeitfenster von 6.30 bis 10 Uhr morgens für alle sechs Kirchen. „Unser Pilot hat dann gleich bei Sonnenaufgang losgelegt, diese zum Teil riesigen Kirchen sind schon eine Herausforderung“, sagt Airteam-Geschäftsführer Thomas Gorski. „Aber dafür war es natürlich ein visuell spektakulärer Auftrag als Ausgleich.“

Mehrere hundert Dachdecker und Zimmerer als Kunden

Airteam stellt danach die hochauflösenden Bilder in der Cloud zur Verfügung. „Die sind auch alle geolocalisiert über GPS“, erklärt Gorski.

„Die Drohne bietet einen sehr guten Überblick und ist sicher.“

Das heißt: Als zusätzliche Dienstleistung wäre es auch möglich, Informationen in die Bilder einzufügen, also einen Bildbereich mit einem Texthinweis zu markieren. Da könnte dann stehen: Ziegel defekt. Oder die einzelnen Bilder von bestimmten Gebäudeabschnitten könnten über die GPS-Funktion schneller im Fotoordner gefunden werden ohne langes Suchen. Für Airteam ist die Dachinspektion per Drohne bisher eher eine Nische. Vor allem bietet das Software Startup aus Berlin seinen Kunden, zu denen bereits mehrere hundert Dachdecker und Zimmerer gehören, das komplette Aufmaß von Dächern und neuerdings auch Fassaden per Drohne an.

Kunde Kirche sehr zufrieden mit Dachinspektion per Drohne

Für die Schaaf GmbH ist bei den Drohneninspektionen immer Juniorchef und Zimmerermeister David Schaaf mit dabei, weil er die Kirchendächer gut kennt. „Er hat auch einen Drohnen-Führerschein und eine Drohne haben wir schon seit drei Jahren. Jetzt wird David das Thema forcieren, gerade dort, wo die Drohnenflüge nicht so komplex sind wie in der Stuttgarter City“, sagt Hanna Schaaf.

Hier gibt es auch viele Anwohner, die alle kontaktiert werden sollten. „Beim ersten Flug über die Kirchen hatten wir natürlich vorab Kontakt mit den Gemeinden. Doch dann war ein Pfarrer, der direkt vor Ort wohnt, schon irritiert, weil er persönlich nicht Bescheid wusste“, berichtet Schaaf. Aus den Erfahrungen hat der Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Süd eG gelernt. „Es werden zwar nur Bilder vom Dach gemacht, doch es gibt bei einigen Menschen ein Unwohlgefühl, was da noch drauf sein könnte.“ Der Aufwand der umfangreichen Kommunikation lohnt sich am Ende jedoch, meint Hanna Schaaf, „denn unser Kunde ist bislang sehr zufrieden mit der Dachinspektion per Drohne“.

EU-Drohnenverordnung: Was Dachdecker wissen müssen



Neue Kategorien, neue Gewichtsklassen und eine elektronische Registrierung: Wir erläutern, welche Änderungen die ab Januar 2021 geltende EU-Drohnenverordnung mit sich bringt und was es praktisch zu beachten gilt.

Der Vormarsch der Drohnen hat jetzt auch Brüssel erreicht. Dort wird gerade an den letzten Details gefeilt für die neue EU-Drohnenverordnung, die ab Januar 2021 gelten soll. Was sind die zentralen Punkte für Dachdecker und Zimmerer?

EU-Drohnenverordnung mit neuen Kategorien

Es gibt drei neue Kategorien: Open, Speziell und Zertifiziert. Für Handwerker ist Open relevant, weil ein geringes Risiko besteht und dort keinerlei Genehmigungen notwendig sind.

Zwei der vier neuen Gewichtsklassen der EU-Drohnenverordnung sind für Dachdecker und Zimmerer von Interesse.



Die zentralen Punkten bei Open auf einen Blick:

- Flughöhe liegt bei maximal 120 Meter
- Es darf nur in Sichtweite geflogen werden
- Kennzeichnung mit elektronischen Registrierungsnummer
- Haftpflichtversicherung für Drohne ist notwendig
- Privatsphäre der Menschen ist zu beachten
- Abstand zu Verbotszonen wie Flughäfen oder Krankenhäuser muss eingehalten werden

Vier neue Gewichtsklassen – zwei verschiedene Führerscheine

Neben der Kategorie gibt es mit den Gewichtsklassen C0 bis C4 eine weitere zentrale Neuerung in der EU-Drohnenverordnung. Dabei haben die Hersteller zukünftig die Pflicht, die Drohnen zuzuordnen. Für die Dachdecker und Zimmerer sind die beiden Klassen C1 bis 900 Gramm Gewicht und C2 bis vier Kilogramm Gewicht von Interesse.

900 Gramm Gewicht sind dabei eine wichtige Grenze. Denn für Flüge mit Drohnen in der C1-Klasse brauchen die Nutzer nur den EU-Kompetenznachweis, also eine Weiterbildung mit Prüfung online. Wer eine Drohne mit einem Gewicht über 900 Gramm fliegt, braucht in der Klasse C2 das EU-Fernpilotenzeugnis, das auch eine Präsenzprüfung enthält, sowie eine zusätzliche Erklärung über praktische Kenntnisse.



Die elektronische Registrierungsnummer ist ab Januar 2021 Pflicht für den Drohneinsatz.

Muss ich die neuen EU-Führerscheine ab Januar 2021 direkt vorlegen können?

Nein, die bereits vorhandenen Drohnenführerscheine behalten noch ein Jahr ihre Gültigkeit. Sie können danach auch umgewandelt werden in den EU-Kompetenznachweis oder das EU-Fernpilotenzeugnis.

Elektronische Registrierungsnummer ist Pflicht ab Januar 2021

Was müssen Dachdecker noch tun, um vorbereitet zu sein in Sachen EU-Drohnenverordnung? Ab Januar 2021 brauchen Nutzer zwingend die neue elektronische Registrierungsnummer (e-ID). Nur wenn diese vorliegt, darf geflogen werden. Die e-ID muss an der Drohne angebracht werden und ersetzt die bisherige feuerfeste Plakette.

Ein Onlineportal für die Registrierung

Zuständig ist, wie auch für die Drohnenführerscheine, das Luftfahrtbundesamt. Dort ist aktuell ein Onlineportal für die Registrierung im Aufbau. Individuelle Nutzer müssen für die Registrierung voraussichtlich eine geringe Gebühr bezahlen. Anzugeben sind Name, Geburtsdatum, Adresse, Telefonnummer, E-Mail-Adresse und Versicherungsnummer für die Drohnen-Haftpflicht. Die e-ID soll dann unkompliziert per Mail an den Nutzer gesendet werden.

Die Schulungen des Dienstleisters Airteam beinhalten auch die Vorbereitung auf den Drohnen-Führerschein.

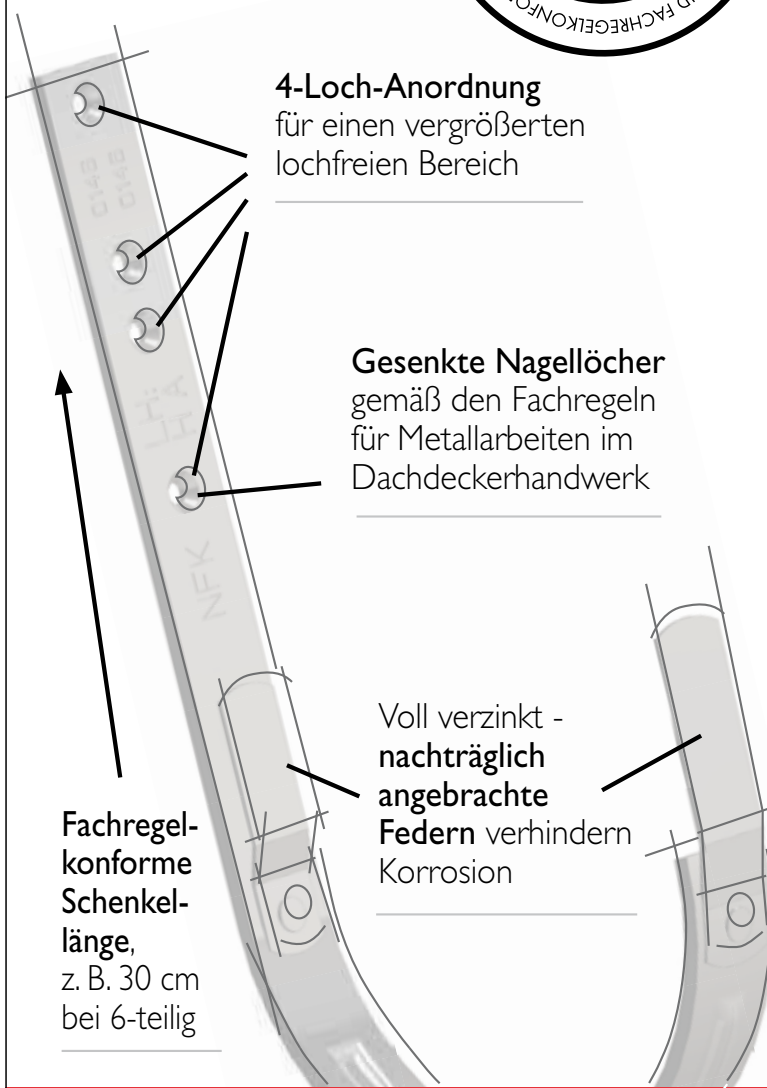


LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers

Telefon: 02841 / 142 - 0

E-Mail: info@lemphirz.de



www.lemphirz.de



Wo Auszubildende ihre Meinung sagen sollen

Zimmerer Eugen Penner redet nicht nur über ein gutes Betriebsklima, er schafft es in seinem ZEP-Team und findet so gute Auszubildende. Er berichtet darüber, was ihn antreibt und was er seinen Fachkräften alles bietet bis hin zum eigenen Masseur.



Inhaber Eugen Penner ist stolz auf sein ZEP-Team.

80 Stunden in der Woche schufteten, statt einem freundlichen „Danke“ eine schroffe Kritik an der Arbeitsleistung sowie starre Hierarchien, in denen der Auszubildende permanent zu spüren bekommt, dass er in der Rangordnung ganz unten steht.

An seine Ausbildung zum Zimmerer kann sich Meister Eugen Penner noch sehr gut erinnern. Manche Erfahrungen hätten ihm das Handwerk fast verleidet. „Am Menschlichen hat es da oft gehapert“, meint Zimmerer Penner. Als er sich 2013 selbstständig macht, setzt er sich daher zum Ziel, es anders anzugehen - mit flachen Hierarchien, Teambuilding und einem angemessenen Umgangston. Anders seien Auszubildende seiner Meinung beim vorherrschenden Fachkräftemangel auch nicht zu halten. „Mir war wichtig, dass jeder seine Meinung äußern kann“, erklärt Zimmerermeister Penner über die Zusammensetzung seines ZEP-Teams (Zimmerei Eugen Penner) in Bielefeld. Der Erfolg gibt ihm Recht: Heute hat er bereits ein zwanzigköpfiges Team hinter sich, auf das er sich verlassen kann.

Fairer Lohn, ausreichend Urlaub und wenig Überstunden

Eugen Penner pflegt mit seinen Mitarbeitern einen fairen Austausch. „Man muss aufeinander zugehen.“ Mit „gutem Geld“ und „wenig Überstunden“ räumt er seinen Angestellten Raum für das Leben außerhalb der Arbeit ein. Zugleich soll jeder spüren, dass er ins Team gehört. Wer neu in den Betrieb kommt, erhält sofort eine komplette Ausrüstung mit ZEP-Logo und wird damit nicht nur rein optisch in die Belegschaft aufgenommen.



Zimmerer David-Maisuradze ist schon seit Beginn Mitglied des ZEP-Teams.



Holzbau ist ein Standbein für das ZEP-Team.

Auch auf der Website und den verschiedenen Social-Media-Profilen der Firma – allen voran ein gut besuchter Instagram-Kanal – sind die Mitarbeiter präsent.

Das gilt für die Gesellen ebenso wie für Auszubildende. „Bei uns soll sich jeder sofort eingebunden und auch ernst genommen fühlen“, findet Inhaber Penner. Das merkt man dann nicht nur beim fachlichen Austausch, sondern an vielen kleinen Details im zwischenmenschlichen Miteinander. „Bei uns darf zum Beispiel jeder mal seine eigene Musik auf der Baustelle spielen. Egal, wie lange er dabei ist.“ Für die Freiheiten, die man beim ZEP-Team genießt, will Eugen Penner natürlich auch eine Gegenleistung. Und die heißt Eigenverantwortung.

Auszubildende reisen zum Blockbauen nach Frankreich

„Wir investieren hier viel Zeit in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter“, berichtet der Zimmerermeister aus Bielefeld. Sein auf Restauration, Sanierung und Holzbau spezialisierter Betrieb hat überwiegend Zimmerer und Dachdecker im Team, die sich auch mit den Feinheiten ihres Handwerks auskennen. „Manchmal ist gefühlt jede Woche einer von uns auf einem Lehrgang.“ Das kann dann auch mal ein dreiwöchiger Exkurs nach Frankreich sein, wo Auszubildende sich in der Kunst des Blockbauens schulen.



Nach der Ausbildung gleich eigenverantwortlich Baustellen betreuen

Wer so viel Zeit und Geld in sein Team investiert, der darf auch was einfordern. Die sehr gut ausgebildeten Gesellen vom ZEP-Team werden nach Ausbildungsabschluss früh mit eigenen Projekten betraut. In der Regel wird jedem Mitarbeiter drei Monate nach Erhalt des Gesellenbriefs seine erste eigene Baustelle zugeteilt. „Eigenverantwortlich und selbstständig arbeiten zu können, ist mir bei den ZEP-Mitarbeitern sehr wichtig“, erklärt Penner. Unter Kollegen, die in anderen Betrieben gelernt haben, sieht er genau da oft Mängel. „In neue Mitarbeiter müssen wir gut ein Jahr investieren, damit sie lernen, ein Bauprojekt auch selbstständig zu planen und zu organisieren.“ Für Inhaber Penner zahlt sich aus, dass beim ZEP-Team niemand klein gehalten wird. Er kann Projekte guten Gewissens an seine Mitarbeiter übergeben, ohne auf der Baustelle bei jedem Handgriff daneben zu stehen.

Paintball spielen für Teamgeist und gute Laune

Eugen Penner weiß: Damit seine Mitarbeiter gerne zur Arbeit kommen, braucht es mehr als faire Löhne und Weiterbildungsmöglichkeiten. Auf der Firmenwebsite, bei Instagram und Facebook haben alle ZEP-Angestellten und Azubis ein Gesicht. Niemand ist anonym und austauschbar – nicht einmal die drei Katzen im Betrieb, die auf der Team-Übersicht der Internetseite zu sehen sind. Bei der jungen Generation trifft der Chef damit den richtigen Nerv. Verschiedene Freizeitaktivitäten unterstützen zudem, dass sich die Kollegen auch jenseits der Baustelle gut verstehen. „Wie waren schon Gokart fahren, haben Paintball gespielt – und gemeinsam gegrillt wird im Sommer fast wöchentlich“, zählt ZEP-Inhaber Penner auf.

Eigenverantwortliches Arbeiten im ZEP-Team: In der Regel wird jedem Mitarbeiter drei Monate nach Erhalt des Gesellenbriefs seine erste eigene Baustelle zugeteilt.



Tobias Kloß ist in der Dachsanierung aktiv, motivierte Fachkräfte sind die Basis für den Erfolg des ZEP-Teams.

Jeden Freitag kommt der Masseur – die Behandlung ist kostenlos

Hinzu kommen regelmäßige Ausflüge und Messebesuche. „Und jeden Freitag kommt zu uns ein Masseur in den Betrieb, von dem sich jeder kostenfrei behandeln lassen kann.“ Der Therapeut kümmert sich nicht nur um akute Verspannungen, sondern bietet auch fachmännischen Rat, wenn es um die richtige Haltung bei der Arbeit geht.

Trotzdem gibt es natürlich auch im Team von Eugen Penner Fluktuationen. Wer geht, hinter dem fällt aber nicht gleich die Tür zu. Gerade kehren zwei Mitarbeiter nur wenige Monate nach ihrer Kündigung in den Betrieb zurück. Penner freut sich über den Wiedereinstieg ins Team und kommentiert: „Da war das Gras in Nachbars Garten eben doch nur gelb.“

Verdiente Auszeichnung: „Beste Handwerks-Gründung“ in Ostwestfalen-Lippe

Was bestimmt nicht wenige Mitglieder im ZEP-Team überzeugt, ist die Tatsache, dass der Mitgliedsbetrieb der DEG Dach-Fassade-Holz eG mit so manchen Vorurteilen bricht. Hier ist das Handwerk zum Beispiel längst nicht mehr so schmutzig und rückständig, wie der Branche gerne unterstellt wird. Innovative Dienstleistungen wie das Beratungsgespräch per Video-Chat haben dem ZEP-Team im vergangenen Jahr die Auszeichnung als „Beste Handwerker-Gründung“ durch die Stiftung Zukunftspreis Handwerk Ostwestfalen-Lippe eingebracht. Die Jury überzeugte nicht nur das Wachstum des Betriebs, sondern ganz explizit auch das Online-Marketing und der Auftritt in den sozialen Medien.

Wir waren schon Gokart fahren, haben Paintball gespielt – und gemeinsam gegrillt wird im Sommer fast wöchentlich“, zählt ZEP-Inhaber Penner Teamevents auf.

Gehört auch zum ZEP-Team: Katze Erika.



Eine für alle, alle für eine – als Team ist man stolz auf gemeinsam Vollbrachtes. v.l.n.r. Natalia Bill, Elena Schulte und Dijandra Finke

Frauen gehören längst fest zum ZEP-Team

Und auch Frauen gehören fest zur Belegschaft – nicht nur im Büro. Neben Zimmerin Lilli sind auch Schülerinnen unter den Helfern und Praktikanten auf der Website vertreten. Finden sie einmal dauerhaft den Weg ins Dachhandwerk, hat Eugen Penner auch hier einen Weg in die Zukunft der Fachkräftegewinnung geebnet. Denn ohne weibliche Nachwuchskräfte wird sich das Handwerk kaum entwickeln und von der Lehrlingsflaute erholen können.



Vier starke Marken mit eigener Geschichte und eigenen Fans



Christian Birck, der neue BMI-Chef für Deutschland und die Schweiz, spricht im Interview über seinen Start, die Vertriebsstrategie, den dreistufigen Vertriebsweg, Zukunftsthemen und seine privaten Aktivitäten.

Warum sind Sie im Juli 2019 zu BMI gekommen?

Ich habe viele Jahre bei Holcim gearbeitet, das dortige Betonsegment geführt und die Integration nach der Fusion mit Lafarge mitgestaltet. Und es war einfach Zeit, Neues zu machen. Ich wollte einerseits in der Baubranche bleiben, aber andererseits noch näher an den Markt und die Kunden kommen mit meiner Arbeit.

Hatten Sie zuvor schon Berührungspunkte mit der Bedachungsbranche?

BMI kannte ich zuvor schon als Kunden von Holcim. Und generell haben wir bei Holcim etwa den Zement für Dachsteine geliefert. Zudem gibt es in der Bedachungsbranche die gleichen Kanäle mit dem dreistufigen Vertriebsweg Industrie, Handel und Verarbeiter.

Ein Jahr BMI und nun die operative Verantwortung für Deutschland und die Schweiz – wie haben Sie reagiert?

Es war für mich kein großer Wechsel. 2019 bin ich in der Zentrale der BMI Gruppe eingestiegen als Leiter für die BMI-Regionen Zentral, wozu

Wollte noch näher an den Markt und die Kunden kommen mit seiner Arbeit:
BMI-Chef Christian Birck.





BMI will beim Steildach die Position als einer der Marktführer im Bereich Innovation und Service erhalten und ausbauen.

auch Deutschland gehört, und Osteuropa. Dann war ich Strategiechef der BMI Gruppe. Der Schritt näher zu den Kunden hat mich sehr gereizt, ich bin auch gerne mal auf Baustellen. Als Verantwortlicher einer operativen Einheit fühle ich mich wohl und will die Herausforderungen angehen, die gerade im Zusammenwachsen der Kulturen unserer vier starken Marken Braas, Icopal, Vedag und Wolfin bestehen.

Wie würden Sie die Unternehmenskultur bei BMI beschreiben?

Unsere Mitarbeiter sind sehr kundenorientiert. Sie versuchen immer, das Beste für die Dachdecker und Zimmerer herauszuholen. Das teilen die Mitarbeiter aller vier einzelnen Unternehmen, die natürlich zudem den Stolz haben auf ihre eigene, einzigartige Marke. Die Identifikation mit der jeweiligen Marke ist sehr stark ausgeprägt.

Wie schätzen Sie die Stimmung unter den Mitarbeitern nach dem Abgang von Ulrich Siepe ein?

So ein Wechsel in der Geschäftsführung ist immer eine Herausforderung und bringt eine gewisse Unruhe mit sich – sowohl auf Kundenseite als auch intern. Zudem war Uli in unserem Unternehmen lange an verantwortlicher Stelle und hatte zu Kunden und Mitarbeitern einen engen Draht. Mich kannten vorher nur wenige und dann beobachten die Mitarbeiter natürlich erst einmal. Nach dem Motto: Was ist das für einer, was macht der so. Aber da können alle ganz entspannt bleiben: Sicher gibt es Dinge, die wir verbessern können. Aber viel mehr von dem, was wir machen, ist gut und bewahrenswert.

Ihr Vorgänger hat auf der Messe DACH+HOLZ davon gesprochen, den Prozess der Markenintegration vorantreiben zu wollen. Wo steht BMI aktuell?

Meine klare Meinung ist: Wir haben vier starke Marken mit eigener Geschichte und mit eigenen Fans. Das wollen wir weiter so haben. BMI wird dabei

Flachdach: Vedag Bitumenbahnen in der Verarbeitung vor Ort



das verbindende Element sein, das zu unseren vier Marken einen Mehrwert addiert.

Wie sieht es aus mit der Etablierung gemeinsamer Vertriebsteams und wie geht es da weiter?

Es ist potenziell eine Stärke, die vier Unternehmen in einem Vertriebsteam zu vermarkten. Doch es gibt auch Kunden, die im Vertrieb Ansprechpartner mit mehr Spezialisierung benötigen. Wir haben dazu jüngst viele interessante und durchaus verschiedene Rückmeldungen von Dachdeckern und Zimmerern sowie dem Bedachungshandel erhalten. Wir führen mit ihnen seit Wochen Diskussionen über die Frage: Was läuft und was nicht?

Unser heutiges Vertriebskonzept bietet für unsere Kunden großartige Vorteile, aber immer wieder auch Optimierungspotenzial. Wir geben dem eine Chance und wollen es quasi während der Fahrt anpassen und korrigieren. Aber immer in enger Abstimmung mit unseren Mitarbeitern und Kunden. Wir wollen da offen bleiben für Veränderungen – denn unser Ziel ist es, unseren Kunden die optimale Betreuung zu bieten.

Hauptmarke Braas – wie entwickelt sich der Markt Steildach und wollen Sie weitere Anteile gewinnen?

Eine Hauptmarke haben wir nicht. Lassen Sie es mich so sagen: Alle unsere vier Kinder sind schön. Was das Steildach angeht: Es hat einen hohen Stellenwert und ist ein großer Teil unseres Geschäfts mit dem Bedachungshandel. Weitere Marktanteile zu gewinnen, ist aber nicht das Ziel. Vielmehr wol-



Nachhaltigkeit: Leichtere Materialien könnten eine Innovation sein für die BMI-Gruppe - zum Beispiel bei Kunststoffbahnen für das Flachdach von WolfIn.

len wir die Position als einer der Marktführer im Bereich Innovationen und Service erhalten und ausbauen. Wenn wir darin erfolgreich sind, wird sich das auch in den Marktanteilen widerspiegeln.

Zuallererst wünschen wir uns Dachdecker, die gern mit unseren Produkten arbeiten. Dafür wollen wir effizientere Prozesse bei der Bestellung und Logistik bieten, gerade auch digital. Es geht darum, vor allem diese Basics noch besser zu entwickeln und hinzubekommen.

Es wird über Zukäufe von BMI spekuliert, etwa im Bereich Fenster. Wie ist da Ihre Strategie?

Natürlich sind wir offen für neue Chancen. Aber aktuell gilt für BMI: Schuster bleib bei deinen Leisten. Zukäufe sind kurz- bis mittelfristig keine Priorität. Es wird da keine großen Sprünge geben. Und wo sie Fenster am Dach ansprechen. Das ist wieder was ganz anderes als das, was wir heute machen.

Wie stehen Sie zum dreistufigen Vertriebsweg?

Der hat eine lange Tradition, ist in Deutschland sehr stark und ich kenne ihn beruflich schon von meinem ehemaligen Unternehmen sehr gut. Da ändert sich für BMI nichts, wir stehen weiter dazu. Von der Industrie über den Handel bis hin zum Dachdecker und Zimmerer als Kunden muss alles funktionieren. Wenn es gut klappt, sind unsere Kunden zufrieden und wir brauchen keine Konkurrenz zu fürchten, etwa ein Amazon Construction.

Welchen Stellenwert hat die ZEDACH-Gruppe mit den fünf Genossenschaften für BMI?

Einer meiner ersten Besuche hat mich zur ZEDACH geführt. Das zeigt den hohen Stellenwert. Unsere Gespräche waren sehr konstruktiv und super interessant.

„Wir freuen uns natürlich sehr über die verstärkte Nachfrage, aber bei der Lieferfähigkeit für Dachziegel sind wir nun an unsere Grenze geraten“, sagt Christian Birck.

Die ZEDACH-Gruppe setzt ja stark auf Digitalisierung, etwa mit der FLEXBOX. Wie sehen Sie die Chancen für eine Kooperation?

Wir haben natürlich darüber gesprochen und ich finde den Ansatz sehr vielversprechend. Generell bin ich der Meinung: Den Prozess der Digitalisierung kann man nicht so gut alleine voranbringen. Man lernt zwar viel dabei, aber es ist nicht so erfolgreich. BMW zeigt etwa im Automobilbereich, wie man das über die gesamte Prozesskette der Zusammenarbeit aufziehen kann.

Wir haben verschiedene Partner im Ökosystem Bedachungsbranche. Da braucht es einen Ort, wo ich als Dachdecker oder Zimmerer bestellen kann, wo ich alle Produkte und Infos finde. Ich sehe das als Chance und Herausforderung in der Kette von der Industrie über den Handel zum Verarbeiter. Wir sind also offen für eine gemeinsame Plattform. Aber als gesamte Branche stehen wir beim Thema Digitalisierung noch relativ am Anfang, es ist und bleibt eine spannende Zeit.

Gibt es neben der Digitalisierung für Sie weitere Zukunftsthemen?

Was mich da noch fasziniert, ist das Thema Nachhaltigkeit. Da bieten sich viele Chancen und Möglichkeiten, etwa bei Solar, Gründach oder dem umweltfreundlichen Bauen inklusive Recycling. Als Industrie haben wir hier eine Bringschuld, etwa bei Innovationen. Das können auch leichtere Ziegel oder leichtere Bitumenbahnen sein.

Zum Abschluss: Was macht Christian Birck, wenn er nicht arbeitet?

Meine Leidenschaft ist die Familie. Ich bin verheiratet und habe eine Teenager-Tochter. Und wenn Zeit bleibt, mache ich gerne Sport. Aktuell reicht es zum Joggen mit unserem Hund als Ausgleich. Ich fahre schon lange Ski, alpin und Langlauf. Früher bin ich auch viel Rennrad gefahren und mit einem Tourenrad über einige Alpenpässe.



Frühstück und Pausensnack trotz Corona

Die DEG sponsert Ausstattung für den Schulkiosk

Mit ein paar schnellen Handgriffen bringt Lehrer Fabian Bildhauer die letzten Bilderrahmen und Thekenelemente am Schulkiosk des Hildagymnasiums in Koblenz an. Gesponsort wurden sie von der Partnergenossenschaft DEG Alles für das Dach eG, um den Kiosk für die Schüler attraktiver zu gestalten. Betreiber dieses Kiosk-Projekts ist FANS of HG, bereits 2016 als Schülergenossenschaft des Hildagymnasiums gegründet. Die DEG unterstützt diese Initiative – von Genossenschaft zu Genossenschaft.

Der Name ist dabei Programm: FANS steht für fair, abwechslungsreich, nachhaltig und sozial. Es sind die Grundwerte, welche die Schülergenossenschaft verfolgt. Besonders achten die Schüler darauf, welche Produkte wo gekauft werden und auf einen nachhaltigen Vertrieb.

Derzeit ist nur ein eingeschränkter Betrieb möglich. Die Corona-Situation stellt auch für FANS of HG vor einige Herausforderungen. Doch das Schüler-Lehrer-Team lässt sich davon nicht unterkriegen, macht das, was eben möglich ist und sucht neue Wege, um den Betrieb am Laufen zu halten.

Verkaufsteam FANS of HG von links: Leonora Hinrichsmeyer, Ngoc Ha Nguyen, Brechna Gul, Mia Seel, Belinay Dogan



Text und Bild: DEG Alles für das Dach eG

ADVERTORIAL

Roto Frank Treppen GmbH unterstützt Handel bei Auftragsgewinnung

Vom Profi für den Profi: Die Roto Frank Treppen GmbH baut ihre vertriebliche Unterstützung für Fachhandelspartner im Bereich der Flachdachausstiege weiter aus.

Dabei begleitet der Treppenhersteller aus Neusäß auf Wunsch nun auch bei der professionellen Nachbereitung der Angebote. Händler haben dabei die Möglichkeit, die personellen Ressourcen von Roto Frank Treppen zu nutzen, um bei Handwerkern, Architekten und Planern den jeweiligen Status ihrer Vorhaben abzufragen und gegebenenfalls umfassendere Projektunterstützung anzubieten.

„Roto steht unverändert zum dreistufigen Vertriebsweg. Mit dem erweiterten Service-Angebot leisten wir unseren Beitrag zur Gewinnung zu-

Michael Marien, Geschäftsführer der Roto Frank Treppen GmbH



sätzlicher Aufträge und zum gemeinsamen, partnerschaftlichen Erfolg“, erläutert Michael Marien, Geschäftsführer der Roto Frank Treppen GmbH.

Text und Bilder: Roto Frank Treppen GmbH



Vom Fernschreiber zur Videokonferenz

Das Jahr 2020 – ein besonderes Jahr für Michael Abel (Leiter Einkauf) und Michael Brandt (Fachberater). Beide sind seit 45 Jahren für die DEG Dach-Fassade-Holz eG im Einsatz.



In den 80ern sahen die Fahrzeuge noch etwas anders aus.

„Wir feiern zwar nur die runden Jubiläen, aber diese langjährige Zusammenarbeit ist bemerkenswert. Das haben wir zum ersten Mal in der Historie der DEG“, freut sich Vorstand Andreas Hauf.

„Das Festessen holen wir nach“

Besonders ist dieses Jahr 2020 aber auch auf andere Art und Weise. Die traditionell gefeierten Mitarbeiterjubiläen können aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie nicht stattfinden. „Das ist sehr bedauerlich, aber die richtige Entscheidung. Das Festessen holen wir nach, sobald es die Situation wieder zulässt. Das ist hoffentlich im nächsten Jahr der Fall“, blickt Vorstand Jörg Lecke optimistisch in die Zukunft.

Zu den runden Jubilaren gehört Gabriele Deckert. Vor 40 Jahren, am 01. September 1980, begann sie ihre Ausbildung beim Dachdecker-Einkauf Kassel. Eine Zeit, in der die Mitarbeiter die Lieferscheine per Hand und die Bestellungen an die Industrie per Schreibmaschine geschrieben haben. Letztere wurden persönlich unterschrieben und dann per Post an die Industrie zugestellt.

„Das ist heute kaum vorstellbar. Außerdem gab es eine Betriebsfußballmannschaft, die Turniere mit Kunden und der Industrie veranstaltet hat. Unser Team war nicht das beste, aber auf jeden Fall das lustigste“, erzählt Gabriele Deckert mit einem Lachen. Doch neben den schönen Momenten gab es auch schwierige Zeiten. Mit der Grenzöffnung wurde aus dem Dachdecker-Einkauf Kassel der Dachdecker Einkauf Mitteldeutschland. „Da gab es später eine schwierige Zeit, in der wir alle nicht wussten wie es weitergeht“, erinnert sich Deckert. Dennoch bereut sie nicht einen Tag bei der DEG: „Ich arbeite seit 40 Jahren sehr gerne in diesem Unternehmen. Die Niederlassung Fuldaabrück ist für mich wie eine Familie.“

Acht Niederlassungen und ein Zentrallager in Bönen

Das kann Dieter Wietmann nur unterstreichen. „An meinem ersten Arbeitstag habe ich gelernt, den Fernschreiber zu bedienen. Heute führen wir Videokonferenzen“, veranschaulicht der Leiter des Zentrallagers den Wandel der Zeit. Damals hatte das Unternehmen acht Niederlassungen und das Zentrallager stand in der benachbarten Gemeinde Bönen. „Wenn die Industrie angeliefert hat, sah das ganz anders aus als heute. Ich kann mich noch an eine Dachfenster-Lieferung erinnern. Die Fenster lagen alle lose auf der Ladefläche verteilt. Da war nichts mit Palette. Also alle Mann auf das Fahrzeug und jedes Fenster einzeln mit der Hand abladen“, berichtet Dieter Wietmann.



**WIR gratulieren allen Jubilaren ganz herzlich!
Bleiben Sie gesund!**

Ein Fernschreiber übermittelt Nachrichten in Schriftform mittels elektrischer Signale.

Mitarbeiterjubiläen

40 Jahre

Gabriele Deckert	Fuldaabrück
Dieter Wietmann	Zentrallager

30 Jahre

Bernd Daus	Produktmanagement Fassade
Olaf Hoppe	Gevelsberg
Detlef Molzen	Mülheim

20 Jahre

Jürgen Benemann	12er Service
Norbert Berg	12er Service
Manfred Brambrink	Rechnungswesen
Raimund Dumpe	Mülheim
Thomas Eigener	Wesel
Andreas Günther	Solingen
Andreas Hauf	Vorstand
Christine Hennig	Hagen
Fabian Kemper	Zentrallager
Brigitta Nawrath	Münster
Melanie Nardemann	Logistik
Markus Piel	Vertrieb
Carsten Pöttgen	Hamm
Gerrit Quint	Krefeld
Lydia Römhild	Einkauf
Ulrich Vinnenberg	Rechnungswesen

10 Jahre

Burkhard Begemann	Lage
Vincenzo Coletta	Wuppertal
Christian Gminski	Zentrallager
Jannik Hillmann,	Paderborn
René John	Solingen
Manuel Joswig	Produktmanagement Photovoltaik
Michael Juskowiak	Krefeld
Ralf Kurbatsch	Münster
Peter Milinewitsch	Lüdenscheid
Thomas Nordhoff-Spenthof	Münster
Albulena Nuha Prebreza	Solingen
Judith Ruhnau	Rechnungswesen
Rüdiger Schäfertöns	Lage
Harry Scholl	Fuldaabrück
Markus Selders-Yasemin	Krefeld
Karl-Hein Strunz	Paderborn

Vom Azubi zum Zweigniederlassungsleiter



Nils Scheer übernimmt neue Aufgaben am Standort Hagen

Zum 01. Januar 2021 wird Nils Scheer neuer Zweigniederlassungsleiter am Standort Hagen. Dazu gratulierten im November Vorstand, Geschäftsleitung und Aufsichtsrat. In seiner Funktion wird der 34-Jährige den Standort mit der Unterstützung von Alfred Brüning führen, der sich Mitte des nächsten Jahres in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden wird.

Nils Scheer ist seit 13 Jahren bei der DEG und startete 2007 mit einer Ausbildung als Kaufmann im Groß- und Außenhandel. Anschließend absolvierte er ein berufsbegleitendes Betriebswirtschaftslehre-Studium an der Fernuniversität Hagen. Nach seinem erfolgreichen Abschluss nahm er am DEG-Campus-Entwicklungsprogramm „Führungskräftenachwuchs“ teil. In dieser Zeit ernannte ihn die DEG im Jahr 2013 zum stellvertretenden Zweigniederlassungsleiter in Hagen.

Drei Fragen an Nils Scheer

Das DACH: *Herr Scheer, ein verrücktes und turbulentes Jahr geht für Sie mit einer erfreulichen Nachricht dem Ende entgegen. Wie haben Sie das Jahr 2020 erlebt und wahrgenommen?*

N. Scheer: Das Jahr 2020 hat auf Grund der Corona-Krise bei uns allen für viele Unsicherheiten gesorgt. Gerade im privaten Bereich, der für einen passenden Ausgleich zum Berufsalltag stehen sollte, sind viele Dinge nicht oder nur mit starken Einschränkungen möglich gewesen. Ich sehne mich nach ein wenig mehr Normalität. Jedoch hat sich auch gezeigt, dass sich trotz dieser merkwürdigen Zeiten einige Chancen bieten, andere und neue Wege zu gehen.

Ich denke da zum Beispiel an unsere kurzfristig eingeführten Homeoffice Lösungen. Diese dürften auch in der Zukunft eine besondere Rolle spielen. Mit unserer stetigen Kommunikation untereinander und den frühzeitig getroffenen Maßnahmen innerhalb der DEG gehen wir hier einen guten und notwendigen Weg. Auf meine neue Aufgabe als Niederlassungsleiter freue ich mich natürlich sehr. Hoffentlich dann auch wieder mit etwas mehr räumlicher Nähe zu den Kolleginnen und Kollegen.

Das DACH: *Sie haben bei der DEG als Azubi angefangen und führen zukünftig den Standort in Hagen. Welche Tipps haben Sie für unsere Auszubildenden, um bei der DEG erfolgreich durchzustarten?*

N. Scheer: Grundlegend empfinde ich es schon einmal als einen richtigen Schritt, wenn sich jemand zu einer Ausbildung bei uns entschlossen hat. Ein Patentrezept gibt es von mir, so gerne ich eins hätte, leider nicht. Wichtig ist in meinen Augen, sich selbst das Bewusstsein zu schaffen, wohin der Weg im zukünftigen Berufsleben führen soll. Ganz unabhängig davon, ob immer alles gerade läuft oder es mal Rückschläge gibt. Mein Tipp: Freut Euch auf eine tolle Zeit, engagiert Euch und seid mit dem Herzen bei der Sache.

Das DACH: *Neben der Arbeit ist ein Ausgleich wichtig. Wie sieht Ihr Feierabend aus und wie verbringen Sie Ihre Freizeit?*

N. Scheer: Zurzeit müsste die Frage wahrscheinlich lauten, wie ich mir meinen Freizeitausgleich gerne wünschen würde. Generell bin ich ein sehr aktiver und unternehmungslustiger Mensch. Ich verbringe gerne Zeit mit meinen engen Freunden und meiner Familie. Ruhe und Entspannung finde ich in meinem Garten, in dem ich auch nach stressigen Tagen mal abschalten kann. Soll es mal sportlicher zugehen, bemühe ich mich gerne auf dem Fahrrad. Soll ja gut sein, hat der Arzt gesagt (lacht).

Das DACH: *Vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg mit der neuen Aufgabe!*



#neuesausbildungsdesign

Die DEG setzt auf ein neues Azubimarketing für 2021

Cooler Hashtags, ein lockeres Du in der Ansprache und die Ausbildungsinhalte kurz und knapp auf den Punkt gebracht. Die DEG Dach-Fassade-Holz eG hat ihre Stellenanzeigen für die Ausbildung 2021 komplett neu gestaltet. „Wir wollen die Auszubildenden von morgen noch besser abholen. Daher haben wir uns zum Ziel gesetzt, eine Stellenanzeige zu kreieren, die sowohl die Sprache der jungen Generation trifft als auch die vielen Vorteile für eine Ausbildung bei der DEG aufzeigt“, erklärt Stefan Wever (Marketing & Kommunikation).



Insgesamt **26 Auszubildende** sucht die DEG für die Berufe Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement (m/w/d) und Fachkraft für Lagerlogistik (m/w/d).

Eine, die ihre Ausbildung bei der DEG Mitte des Jahres erfolgreich abgeschlossen hat, ist Julia Kramer. Die 26-Jährige verstärkt seitdem den Bereich Personal & Organisation als feste Mitarbeiterin. „Der Wettbewerb zwischen den einzelnen Unternehmen um Auszubildende spitzt sich weiter zu. Azubis werden heutzutage genauso umworben wie es Unternehmen mit ihren Kunden tun“, erläutert Julia Kramer. Beim Azubimarketing geht es unter anderem darum, einen ehrlichen, ersten Einblick in das Unternehmen zu geben.

Dazu möchten Azubis schon in der Stellenanzeige viel erfahren. Was soll ich leisten? Was bietet mir der Ausbildungsbetrieb? „Wenn die junge Generation unsere Stellenanzeige liest und anschließend voller Überzeugung sagt: ‚Bei dem Unternehmen will ich lernen‘, dann sind wir auf einem guten Weg“, sind sich Wever und Kramer einig.

Neben der eigenen Internetseite und den Social Media Kanälen Facebook und Instagram setzt die DEG zum ersten Mal auf die Azubi-Stellenbörse Azubiyo.

In den folgenden Niederlassungen suchen wir noch Azubis.

Auszubildender Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement (m/w/d)	
Bochum	Lüdenscheid
Dortmund	Meschede
Essen	Münster
Fuldabrück	Recklinghausen
Hagen	Solingen
Hamm Verwaltung	Wesel
Krefeld	Wuppertal

Fragen rund um das Thema Ausbildung?

Julia Kramer

Tel.: (02385) 933-452

E-Mail: julia.kramer@dde.de

„Wir fanden den Ansatz einer Stellenbörse speziell nur für Auszubildende sehr interessant und sind gespannt, welche Erfahrungen wir damit machen werden“, sagt die Personalmitarbeiterin.

jobs.dde.de



Auszubildender zur Fachkraft für Lagerlogistik (m/w/d)	
Bochum	Krefeld
Dortmund	Lage
Düsseldorf	Lüdenscheid
Essen	Münster
Hagen	Paderborn
Hamm Zentrallager	Wesel

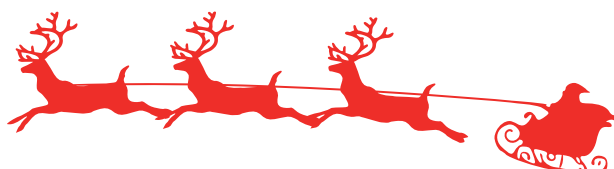
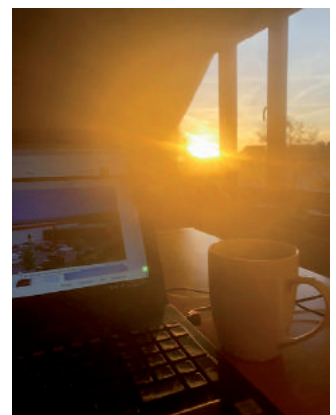
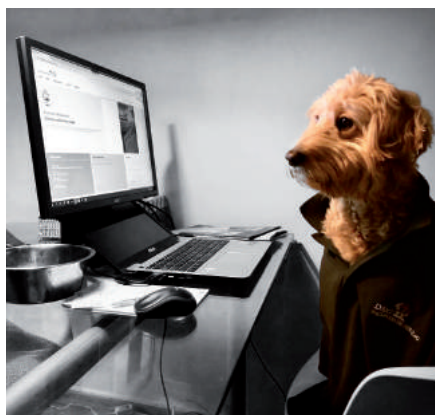
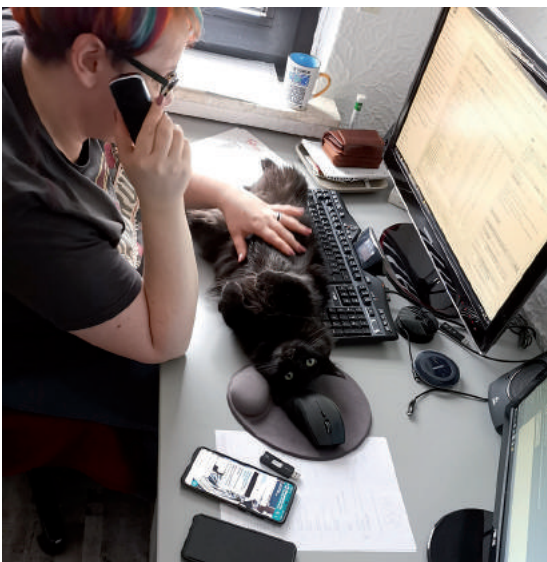
Schnappschüsse aus dem Homeoffice

Liebe Leserinnen und Leser,

ein besonderes Jahr neigt sich dem Ende entgegen. Dieses Jahr hat gezeigt, dass uns eine Krise noch stärker macht. In den vergangenen Monaten haben WIR uns gemeinsam angestrengt, das beste aus der Situation zu machen.

Für diese vertrauensvolle Zusammenarbeit bedanken WIR uns ganz herzlich! Lassen Sie uns zuversichtlich auf das neue Jahr schauen. WIR verabschieden uns in diesem Jahr mit unseren besten und kreativsten Homeoffice-Schnappschüssen.

Blieben Sie gesund!



JAHRESWECHSEL 2020/21

Unsere Zweigniederlassungen und die Verwaltung sind in der Zeit vom **24. Dezember bis 31. Dezember** geschlossen. In dringenden Fällen erreichen Sie die entsprechenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

ADVERTORIAL

Schornsteine blitzschnell fügen und sanieren

Egal ob Alt- oder Neubau, Schornsteine müssen korrekt und entsprechend den Anforderungen der Brand- und Standsicherheit sowie der Säure- und Feuchtebeständigkeit errichtet werden. Doch eines ist garantiert – der Schornsteinkopf wird nicht dauerhaft schadlos bleiben, denn er ist den extremen Wetterbelastungen ausgesetzt und wird baufällig. Poröse Mauersteine und schadhafte Fugen beeinträchtigen die Standsicherheit und stellen somit ein hohes Sicherheitsrisiko dar. Der Dachdecker ist gefragt.

Zickzack-Fugen mit einem Werkzeug unkompliziert und flexibel fräsen

Bei der Sanierung der Fugen ist präzises Arbeiten erforderlich. In der Regel kommen Meißel und die Fugenfräse zum Einsatz. Besonders beim Ausfräsen der Stoßfugen kommt es häufig zu Verletzungen der angrenzenden Steine. Minimieren Sie das Schadensrisiko mit dem DR850 Diamantfugenfräser von Marcrüst. Anders als mit einer Scheibe lassen sich die Stoßfugen exakt und ohne Beschädigungen in der gewünschten Tiefe fräsen. Darüber hinaus können die Lagerfugen mit dem



DR850 bearbeitet werden. Der perfekte Abschluss gelingt spielend leicht mit der Erstellung der Fuge für die Abschlussbleche oder bietet die Austauschmöglichkeit veralteter Abdichtungen.

Mehr Sicherheit auf dem Dach

Der DR850 Diamantfugenfräser passt mit der M14-Aufnahme auf alle Winkelschleifer und ist für den Dauereinsatz geeignet. Noch mehr Sicherheit auf dem Dach bietet das passende Zubehör: die Staubabsaugung DustTEC. Die Frästiefe ist dabei präzise einstellbar. Eine Markierung für die Schnittrichtung ist auf der Führung integriert.

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

Weitere Informationen: info@marcrüst.de

Text und Bild: Marcrüst

Flavent pro

Die neue
Entwässerung
und Lüftung von
Flachdächern

Top Performer!

Kennen Sie schon das Flavent pro Baukastensystem von Klöber? Erfahren Sie mehr auf

WWW.KLOEBER.DE

60
JAHRE
QUALITÄT
& INNOVATION

KLOEBER

Fristlose Kündigung? Erst miteinander reden, dann abmahnen!



Ist das Vertrauensverhältnis zerstört, bleibt oft nur die fristlose Kündigung. Unser Experte, Rechtsanwalt Maurice Pastuska, erläutert, wie sich im Vorfeld womöglich eine Entlassung vermeiden lässt und welche Fallstricke zu beachten sind, wenn es zur Trennung kommt.

Regelmäßige Fehlzeiten, mangelhafte Arbeitsleistung oder Beleidigungen gegen den Chef – verhalten sich Mitarbeiter nicht korrekt, sorgt das für Spannungen im Betrieb.

Trotzdem sollte man niemals im Affekt oder aus Wut heraus kündigen, sondern immer eine Nacht darüber schlafen. Nicht selten stellen Chef und Mitarbeiter mit Abstand fest, dass sie in einer aufgeladenen Situation überreagiert haben, grundsätzlich aber gut und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Bevor es also zu einer verhaltensbedingten Kündigung kommt, sollte der Chef immer versuchen, Unstimmigkeiten oder Missverständnisse unter vier Augen auszuräumen. Denn womöglich wiegt das eigentliche Problem nicht annähernd so schwer wie die Gefühle, die im Disput hochkochen.

Schriftliche Abmahnung kann positive Effekte haben

Bringt ein persönliches Gespräch nicht den erhofften Effekt, sollte eine Abmahnung Wirkung zeigen. Oft versäumt der Chef jedoch, seinem Mitarbeiter eine schriftliche Abmahnung zu erteilen.

Dabei hätte sie einen positiven Effekt für beide Parteien: Einerseits erwartet die Rechtsprechung, dass der Mitarbeiter die Gelegenheit hat, sein Fehlverhalten abzustellen. Eine Abmahnung bietet diese Chance. Andererseits hat die korrekte Abmahnung allein durch die Schriftform mehr Gewicht als ein mündlicher, womöglich im Ärger ausgesprochener Verweis. Nicht selten führt die Abmahnung dazu, dass der Mitarbeiter sein Fehlverhalten tatsächlich überdenkt und ändert. Denn er muss das Schriftstück anerkennen und unterschreiben.

Auf der sicheren Seite: rechtlich korrekt abmahnen

„Zum Inhalt einer Abmahnung gehört in jedem Fall eine Kündigungsandrohung“, erklärt Anwalt Maurice Pastuska aus Kevelaer, der schon viele Parteien vor dem Arbeitsgericht vertreten hat. Die Kündigungsandrohung weist darauf hin, dass bei erneutem Verstoß gegen die verletzte Regel eine Entlassung erfolgt. Zudem gilt: Damit die Abmahnung wirksam ist, muss sie zeitnah erfolgen. Fehlt ein Mitarbeiter unentschuldig, sollte die entsprechende Abmahnung nicht erst sechs Wochen später erfolgen, sondern am besten am nächsten oder übernächsten Tag.

Weiterhin ist eine Abmahnung nicht immer ausreichend, um bei einem erneuten Verstoß gleich eine Kündigung zu rechtfertigen. Handelt es sich um weniger schwerwiegende Vergehen, etwa regelmäßige Verspätungen, sollte man mehrere Abmahnungen erteilen.

Rechtliche Beratung hilft bei juristischen Fallstricken

Kommt es später zur fristlosen Kündigung, müssen die Gründe dafür mit den Beanstandungen der Abmahnung übereinstimmen. Man kann einen Mitarbeiter schwerlich wegen einer Unverschämtheit abmahnen und ihm im nächsten Schritt wegen privatem Handygebrauch kündigen. Eine Faustregel oder empfohlene Abmahnungszahl gibt es allerdings nicht. Schon hier zeigt sich, dass rechtliche Beratung sinnvoll ist, damit Betriebe auf der sichereren Seite bleiben.

„Schon bei der Abmahnung gibt es Fallstricke. Häufig ist die Begründung der Abmahnung zum Beispiel nicht hinreichend konkretisiert“, erläutert Pastuska. Und in besonders schweren Fällen – etwa, wenn der Mitarbeiter handgreiflich wird – kann auch direkt die fristlose Kündigung ausgesprochen werden.

Fristlose Kündigung braucht gewichtige Gründe

Eine fristlose Kündigung bedarf wichtiger Gründe – die dem Mitarbeiter auf Rückfrage zu nennen sind. Arbeitsverweigerung kann ein solcher Grund sein, aber auch Beleidigungen gegen den Chef. Rechtsanwalt Pastuska rät allerdings: „Verlangt der Mitarbeiter keine Begründung, sollte sie auch nicht in die Kündigung aufgenommen werden.“ Denn es kommt auf die korrekte Formulierung an. Bei Unstimmigkeiten werden die Begründung und damit die Kündigung vor Gericht leichter anfechtbar. Die fristlose Kündigung muss zudem binnen zwei Wochen nach dem auslösenden Vorfall schriftlich erfolgen.

Krankheit und mangelnde Leistung als Kündigungsgrund

So ungerecht es aus Arbeitnehmersicht auch klingt: Eine unterdurchschnittliche Arbeitsleistung (auch altersbedingt) und zu viele krankheitsbedingte Ausfälle können in Kleinbetrieben durchaus zu einer Entlassung führen. Denn hier ist die Belastung für das Unternehmen kaum tragbar, weil die dünne Personaldecke eines Fünf-Mann-Betriebes einfach nicht ausreicht, die Ausfälle aufzufangen.

Das sieht auch der Gesetzgeber so – ebendarum sind Kleinbetriebe mit bis zu zehn Mitarbeitern von den Regelungen des Kündigungsschutzgesetzes ausgeschlossen. Aber auch bei einer sogenannten ordentlichen Kündigung sollten Arbeitgeber und Arbeitnehmer eine gemeinsame Lösung finden, bei der es sich oft um einen finanziellen Ausgleich handelt.

Bevor es zu einer verhaltensbedingten Kündigung kommt, sollte der Chef immer versuchen, Unstimmigkeiten oder Missverständnisse unter vier Augen auszuräumen.



Rechtsanwalt Maurice Pastuska hat viele Jahre Unternehmer beraten und vor Gericht vertreten. Er leitet heute die Rechts- und Zertifizierungsabteilung bei ABS Safety.

Anwalt Pastuska weiß aus Erfahrung: „Vor Gericht geht es selten um die Frage, ob die Kündigung berechtigt ist, sondern um die Bedingungen, unter denen die Entlassung erfolgt. Meistens wird die Höhe der Abfindung verhandelt.“

Rechtsberatung angesichts der Fallstricke im Arbeitsrecht nötig

Für eine rechtlich einwandfreie Kündigung, ob ordentlich oder fristlos, sollte angesichts der oben beschriebenen Fallstricke immer ein Anwalt konsultiert werden. Denn das Risiko, einen formalen Fehler zu begehen, ist groß, wie Maurice Pastuska weiß. Erfahrene Juristen kennen die notwendigen Formulierungen. Sie wissen auch nüchtern und objektiv einzuschätzen, wie aussichtsreich eine Kündigung im Zweifelsfall ist – und ob sich nicht doch eine gute Alternative zur Entlassung findet.

Von der fristlosen Kündigung zum Arbeitsgericht

Leider ist der Konflikt zwischen Chef und Angestelltem emotional oft derart aufgeladen, dass eine Kündigung und der Weg zum Gericht für die Beteiligten als unausweichlich erscheinen. Dass eine finale Klärung vor dem Gericht erfolgt, hält Anwalt Pastuska allerdings nicht grundsätzlich für den schlechtesten Weg. „Im Gerichtssaal können die Anwälte und Richter beide Parteien auf den Boden der Tatsachen zurückholen. Die schlussendliche Lösung hätten beide Seiten ohne Rechtsbeistand womöglich nie erzielt – auch wenn natürlich nicht jeder zufrieden aus dem Gericht geht.“



Dach-Allrounder mit Schwerpunkt energetische Sanierung

Der Dachdecker-Betrieb Hönig & Spiegel ist seit 108 Jahren aktiv. Hier ein Blick auf eine „klassische Dachdeckerei“, die sich mit gezielten Spezialisierungen wie der energetischen Sanierung einen sehr guten Ruf in der Region erarbeitet hat.

Wenn Stefan Putzker über seinen eigenen Betrieb erzählen soll, fällt ihm als erstes der Begriff „klassische Dachdeckerei“ ein. Grundsätzlich ist das auch so, denn das Unternehmen mit seinen momentan zwölf Beschäftigten erzielt den Großteil seines Umsatzes mit dem „Brot-und-Butter-Geschäft“: regionale Auftraggeber, meist Privatkunden, überwiegend Steil- und Flachdach. Und dennoch ist auch etwas Understatement dabei, denn die Firma genießt in Mainz und Umgebung ein hervorragendes Ansehen.

Energetische Sanierung mit Betreuung von A bis Z

„Wir haben momentan einen Schwerpunkt bei der energetischen Sanierung und arbeiten eng mit einem Energieberater zusammen“, geht Stefan Putzker ins Detail. „Gerade jetzt, wo es bis zu 20 Prozent Rückvergütung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gibt, ist das für Hausbesitzer natürlich sehr interessant.“



Ausbildung in einem funktionierenden Team: Bei Hönig & Spiegel können Lehrling richtig was lernen.



Viele Kunden sind zunächst aber auch aufgrund der Regularien unsicher und freuen sich dann, wenn sie von uns mit einer Betreuung von A bis Z an die Hand genommen werden.“

Volle Auftragsbücher bis ins Jahr 2021

Volle Auftragsbücher für energetische Sanierung kann Putzker daher vermelden, bis mindestens Februar 2021 ist sein Betrieb ausgebucht, „und es kommt natürlich laufend etwas nach.“ Aktuell ist er gerade mit einer Steildach-Sanierung samt einer Teilerneuerung der Fenster beschäftigt, mit einem schicken Dachziegel in Zinkgrau. „Nach dem Innenausbau durch die Eigentümer haben wir jetzt von außen das Dach noch einmal mit Gutex-Holzweichfaserplatten gedämmt, was neben Hitzeschutz auch Lärmdämmung als angenehmen Nebeneffekt hat“, erklärt Putzker.

Auch schon das Mainzer Dom-Dach repariert

Reparaturen und Wartungen sind ebenfalls eine wichtige Sparte bei Hönig & Spiegel: „Eine Kolonne kümmert sich nur darum. Wenn Schäden am Dach oder der Rinne sind, muss es schnell und gut gehen – und dafür stehen wir“, berichtet Sohn Jonas Putzker



Hoch hinaus geht es seit 108 Jahren bei Hönig & Spiegel.



Spaß bei der Arbeit gehört für die Mitarbeiter dazu.



Genaueres Arbeiten bis ins Detail hat zum guten Ruf von Hönig & Spiegel in der Mainzer Region beigetragen.

aus der täglichen Praxis. Und das Gesamtsystem muss natürlich richtig ausgelegt sein. Auch im Rhein-Main-Gebiet regnet es nach seiner Beobachtung seltener, dafür aber manchmal heftiger. „Wenn die Regenrinne überläuft, dann wenigstens in die richtige Richtung. Viele Hausbesitzer wissen das gar nicht.“ Reparaturen führten den Betrieb auch schon mal auf das Dach des imposanten Mainzer Doms, „das ist natürlich dann ein Vorzeigeprojekt, schöner Blick über die Stadt inklusive“, schmunzelt Jonas Putzker. Immer wieder taucht das Bistum Mainz als Auftraggeber auf.

Betrieb konsolidieren auf hohem Niveau

Mit dem Mitarbeiter-Dutzend, das Hönig & Spiegel derzeit beschäftigt, sind der Firmenchef und sein Sohn sehr zufrieden. „So passt es“, sagen beide im Brustton der Überzeugung. Weitere Kolonnen, die bei der Auftragslage durchaus genug Arbeit hätten, würden aber eine zusätzliche Investition bedeuten – ohne Garantie, dass die Rechnung dann auch aufgeht. „Wer weiß, was Corona noch bringt“, sagt Stefan Putzker dazu.

Auszubildende sind immer gerne gesehen

Weil man seit mehr als 100 Jahren aktiv ist, einen Namen hat und die Kunden zufrieden sind, brauche man selten weiter als zehn Kilometer zu fahren. „Ich sage immer: Wir arbeiten

rund um den Hechtsheimer Kirchturm“, flachst der Chef. Oft bekommt er Anfragen von Facharbeitern, die gerne bei ihm arbeiten würden. „Aber wir bewegen uns lieber auf diesem gesunden Niveau, auf dem wir im Moment stehen. Was aber immer gern bei uns gesehen wird, sind Auszubildende. Auch jetzt haben wir mit unserem Philipp wieder einen Dachdecker-Azubi im Team.“

Fast 3.300 Abonnenten auf Instagram

Weil auch ein mehr als 100 Jahre altes Unternehmen mit der Zeit gehen muss, hat Hönig & Spiegel schon früh auf die digitalen Medien gesetzt. Eine eigene Webseite gibt es seit zwei Jahrzehnten, „mit vielen Fotos, aus der Hüfte geschossen vom Team“, so Jonas Putzker. Das gilt auch für den Facebook-Auftritt und die mehr als 350 Fotos auf Instagram. Dass die Firma dort mit fast 3.300 Abonnenten für einen Handwerksbetrieb ungewöhnlich erfolgreich ist, wundert die Putzkers selbst ein wenig. „Aber das kommt wohl, weil wir mit unseren Fotos und Beiträgen so authentisch wirken. Diese Authentizität ist neben der guten Arbeit sicher auch ein Grund für unseren guten Ruf hier in der Region“, so Jonas Putzker.

Top-Bewertungen auf Google

Mit Bewertungen und Rezensionen im Internet muss man vorsichtig sein – schließlich wird dieses Instrument auch missbraucht. Und nicht selten sind es die Unzufriedenen, die dann ihren Unmut posten. Aber wenn ein Dachdeckerbetrieb bei Google ausschließlich Fünf-Sterne-Bewertungen bekommt und sich die Schreiberinnen und Schreiber im Lob überbieten, kann das kein Zufall sein.

Tradition, Qualität und zeitgemäße Schwerpunkte wie die energetische Sanierung zeichnen den Betrieb aus. Vater Stefan Putzker und Sohn Jonas können optimistisch in die Zukunft schauen.





Auch Klempnerarbeiten in der eigenen Werkstatt gehören zum Aufgabenbereich der Mitarbeiter.

„Immer wieder unkompliziert, kompetent, professionell und zeitnah gearbeitet. – Schnelle, unkomplizierte, termingerechte und saubere Abwicklung. – Sehr freundlich, pünktlich, gründlich, zuverlässig und kundenorientiert.“ Dachdeckerherz, was willst du mehr? „Natürlich freut uns das Lob ungemein. So soll es ja auch sein. Der zufriedene Kunde ist unser höchstes Gut“, sagt Stefan Putzker, seit 1998 Chef des Mainzer Traditionsunternehmens.

Sohn Jonas tritt als Dachdeckermeister in die Fußstapfen des Vaters

Überhaupt ist der alteingesessene Firmenname nur mit ihm in der Erweiterung vollständig: „Hönig & Spiegel | Inhaber Stefan Putzker“ heißt es vollständig, und mit seinem Sohn Jonas – auch er Dachdecker- und Klempnermeister – ist seit

2018 schon die fünfte Familiengeneration dabei. „Klar – das freut einen Vater ungemein, wenn der Sohn in seine Fußstapfen tritt. Wobei es seine eigene Entscheidung war. Niemand hat ihn dazu gedrängt“, sagt Stefan Putzker. „Jonas ist die Zukunft. Und obwohl er noch jung ist und viel auf den Baustellen aktiv, ist er natürlich schon im Geschäftsführungsteam, um alle Abläufe kennenzulernen und mitzugestalten.“

Begonnen hatte bei Hönig & Spiegel alles 1912, als der Rheinschiffer Georg Hönig an Land ging und einen Dachdeckerbetrieb gründete. Durch einen Schwiegersohn kam der Name Spiegel ins Spiel, schließlich durch die Hochzeit von Christa Spiegel und Peter Putzker der heutige Name. Stefan Putzker ist ihr Sohn, Jonas der Enkel.

Zusammenarbeit mit dem Dachdecker-Einkauf bei der Digitalisierung

Und wie geht es zukünftig weiter? Die Digitalisierung der betrieblichen Abläufe ist sicher eine Herausforderung für das Mainzer Unternehmen: „Wir sind gerade dabei, die Baustellenabwicklung und die Lagerhaltung auf digitale Füße zu stellen. Die Niederlassung Mainz der DEG Alles für das Dach eG hilft uns dabei.“ Mit dem Einsatz von QR-Codes oder Bestellportalen wie dem Online-Bestell- und Informations-Service (OBIS) macht die „klassische Dachdeckerei“ den nächsten Schritt.

ADVERTORIAL

Isola TopSec – für mehr Sicherheit auf dem Dach

Isola TopSec Dach-Sicherheitssysteme genügen höchsten Ansprüchen an Qualität und Optik.

Ob Verkehrswege in Form von Einzelritten, Standrosten und Laufrostanlagen, als Trägerstütze für Solarmodule oder unterschiedliche Schneefangsysteme – alle erfüllen selbstverständlich die Anforderungen ihrer jeweiligen Norm. Ein weiterer Vorteil: Alle TopSec Zubehörteile sind auf das Metaldach Isola Powertekk abgestimmt und in der original Dachfarbe pulverbeschichtet verfügbar.

Gerade die kalte Jahreszeit verlangt nach sicheren und effektiven Lösungen. Geprägt durch die Erfahrungen mit den langen und harten skandinavischen Wintern hat Isola das TopSec Schneefangsystem mit Schneefanggitter, -stützen und Eisstoppfern konzipiert. Es verhindert, dass Schneelasten und Eisbrocken Menschen gefährden und Schäden verursachen.

Entwickelt speziell für Isola Powertekk, sind sie ebenso für alle vergleichbaren Metaldachsysteme einsetzbar und können in allen Schneelastzonen (gem. DIN 1055-5) in Deutschland eingesetzt werden.



Schneefanggitter mit Schneefangstützen und vier Eisstoppfern, die das Durchrutschen von Eis und Schnee unterhalb des Gitters verhindern.

Auch auf einem bestehenden Metaldach ermöglichen die TopSec Produkte einen unkomplizierten nachträglichen Einbau. Nähere Informationen unter www.isola-platon.de

Studierter Überflieger landet im Betrieb als Dachdeckermeister



Generation der Hochqualifizierten: Gerade in Familienbetrieben gibt es immer öfter junge Dachdeckermeister, die mit Mitte 20 auch schon studiert haben. Eric Dresler ist einer von ihnen.

Der Mann ist doch überqualifiziert. Das dachten sich wohl viele Dachdecker, als Eric Dresler sich nach seinem Bachelor-Studium der Volkswirtschaftslehre (VWL) an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel bei ihnen für eine Lehre bewarb.

Der heute 26-Jährige wollte für seine Ausbildung bei einem großen Betrieb gerne in eine Großstadt ziehen, doch es gelangte Absagen. „Student will hinterher weg, weiß zu viel oder macht nur Ärger“ – Dresler kennt die Vorbehalte. Doch dann traf er auf die Berner-Brüder in Frankfurt am Main, die dort erfolgreich einen Betrieb mit rund 60 Mitarbeitern führen. Da passte es dann, „der Enno Berner hat sofort die Vorteile der erfolgsversprechenden Nord-Süd-Kooperation gesehen“, erinnert sich Dresler.

Eigenes Projekt AMS Bau bereits in der Ausbildung

Vorteile bei einer auf nur noch 1,5 Jahre verkürzten Lehrzeit? Tatsächlich, denn der junge Mann setzte dank seines Know-hows neben der normalen Ausbildung noch eigene Projekte für Berner um. Im Fokus stand dabei das AMS BAU, ein Arbeits-

schutz-Managementsystem für Mitglieder der BG Bau. „Das habe ich in sechs Monaten bis zur erfolgreichen Zertifizierung gebracht“, erklärt Dresler. Er wollte das System in der Tiefe kennenlernen und bei 60 Mitarbeitern war das Projekt auch eine komplizierte Herausforderung ganz nach seinem Geschmack. Zudem betreute der heutige Dachdeckermeister auch den Relaunch der Webseite der Gernot Berner GmbH. Das ist schon außergewöhnlich für einen Lehrling. Doch Dresler ist ja auch kein normaler Lehrling und genau dieses Potenzial haben die Berner-Brüder in ihm gesehen.

Sein Projekt AMS BAU durfte der junge Mann dann sogar auf Vorschlag der BG Bau im Rahmen eines Fachvortrages als Best-Practice-Beispiel bei der Fraport AG, der Betreibergesellschaft des Frankfurter Flughafens, vorstellen.



Ausbildung bei der Gernot Berner GmbH in Frankfurt – mit eigenem Projekt AMS Bau für die Arbeitssicherheit.



Hatte einen weiten Blick über die Skyline von Frankfurt: Eric Dresler ist inzwischen zurückgekehrt in den Familienbetrieb zwischen Nord- und Ostsee in Schleswig-Holstein.

Da hatte er wohl vorher gute, beispielhafte Arbeit abgeliefert. Zurück in der Heimat bei der Sönke Nissen GmbH & Co. KG in Fleckeby möchte er nun erneut das AMS BAU etablieren – diesmal eine Nummer kleiner. Der Betrieb hat aktuell fünf Gesellen.

Begeisterung für die Verbindung von Theorie und Praxis

Woher kommt dieser Drang nach Wissen und dann nach der konkreten Umsetzung? „Die Verbindung von Theorie und Praxis hat mich schon immer begeistert“, sagt der Dachdeckermeister. Schon als Junge nahm ihn sein Vater Stefan Dresler mit hoch auf Norddeutschlands Dächer. „Und zuhause haben wir auch viel selber gebaut, etwa den Carport oder einen Holz-Pavillon im Garten.“ Etwas mit eigenen Händen schaffen, selber überlegen, wie mache ich das – hier liegt eine Leidenschaft von Eric Dresler.

Bereits im VWL-Studium reicht ihm die Theorie nicht. Er jobbte ein halbes Jahr bei der Sönke Nissen GmbH & Co. KG und konnte so sein handwerkliches Geschick unter anderem auf einem spannenden Kalzip-Metalldach bei der Europa-Universität Flensburg anwenden. Zudem arbeitete er ein Jahr als Werkstudent bei der Facility Management Schleswig-Holstein GmbH. Hier ging es um die Instandhaltung des Universitätsklinikums Schleswig-Holsteins an den Standorten Kiel und Lübeck, alte Gebäude und Neubauten inklusive.

Eric Dresler präsentiert mit Timo Berner die Zertifizierung AMS BAU.

Projekt Instandhaltung: im VWL-Studium als Werkstudent gejobbt

Da hat er in einem Bericht den Zustand der vielen Bauteile aufgearbeitet und nebenbei einen Überblick über alle Gewerke erhalten. Sehr jung konnte Dresler sich so schon wertvolles Praxiswissen erarbeiten. Er ist einer, der lernen will und das immer wieder neu. Dieser Ehrgeiz treibt ihn an. Für ihn sind alle diese Kompetenzen Mosaiksteine, um später so gut wie möglich einen eigenen Dachdeckerbetrieb führen zu können. Denn schon im Studium wurde ihm klar, dass

er gerne selbstständig arbeiten möchte, selber entscheiden statt sich in vorgegebenen Strukturen zu bewegen.

Nachdem er im Januar 2019 seine Dachdeckerlehre als Bester seines Jahrgangs in der Rhein-Main Region abschloss, hängte Dresler bei den Berner's in Frankfurt noch ein paar Monate dran. Da gab es ein offenes Zeitfenster bis zum Beginn der Meisterschule Ende November 2019 in Lübeck-Blankensee. „Ich konnte bei Berner weitere Erfahrung als Bauleiter im Bereich privater Wohnungsbau sammeln. „Wir haben da an mehreren Gebäuden die Dachbegrünungen und Balkonplattenbeläge ausgeführt. Das war viel Learning by Doing.“

Prüfung zum Dachdeckermeister: Bester mit Note 1

Den Meister schloss Dresler wieder als Bester mit der Note 1 ab. „Geholfen hat mir dabei die hervorragende Ausbildung im Bereich Schiefer. Mein Meisterprojekt war eine eingebundene Schieferkehle, vom Wasserstein gedeckt und mit Wasserstein und Schwärmer eingebunden.“ Natürlich hatte er nach 1,5 Jahren Ausbildung noch nicht so viel Praxisbezug. „Im Meisterkurs waren Teilnehmer mit viel mehr praktischer Erfahrung, da kann ich nur den Hut ziehen“, sagt Dresler. Er ist kein abgehobener Streber, weiß auch die Leistungen anderer zu schätzen und spricht ohne großes Aufhebens zu machen von seinen Leistungen und Kompetenzen. Schon in der Schule hat er zwar einerseits „Mathe gerne gemocht und Zahlen spannend gefunden“, aber sich auch sozial engagiert, als Schulsprecher oder im Ehrenamt beim Ruderverein.



Berufsbegleitend folgt ein Master-Studium mit Fokus Projektmanagement Ausbildung und Dachdeckermeister, das ist aber noch nicht alles. Berufsbegleitend macht Dresler seit Oktober 2018 seinen Master of Business Administration (MBA) an der Bauhaus-Universität in Weimar mit dem Fokus auf Projektmanagement am Bau. Bis Mai 2021 will er seine Abschlussarbeit fertig haben. Worum geht es beim Master? „Kosten, Termine und Leistungen: Konkret, wie setze ich Projekte auf, wie führe ich Teams und organisiere die Zusammenarbeit mit Architekten, Bauherren und Gewerken“, erklärt Dachdeckermeister Dresler.

Feinschliff im Familienbetrieb für den Dachdeckermeister

Ist er nicht überqualifiziert in einem kleineren Betrieb wie der Sönke Nissen GmbH & Co. KG? „Nein, ich sehe das als riesige Chance, um von Sönke Nissen und meinem Vater den Feinschliff zu erhalten, und mich so auf die Selbstständigkeit im Dach- und Fassadenbau vorzubereiten. Ich bin erstmal angestellt und viel mit meinem Vater unterwegs.“ Der stellt ihn schon mal bei Kunden und Architekten vor und nimmt ihn mit auf die Baustellen im Dach- und Fassadenbau. Was sind seine nächsten Ziele? „Kurzfristig möchte ich die Kundschaft kennenlernen, erste Projekte kalkulieren und realisieren sowie Mitarbeitergewinnung und die Ausbildung neuer Dachdecker-Gesellen nach vorne bringen.“



Eric Dresler vor seinem Meisterstück in Lübeck-Blankensee, einer eingebundenen Schieferkehle.

„Meine Geschichte beginnt vor 250 Millionen Jahren* ... und ich bleibe Dein – für ewig!“

Entscheide Dich nachhaltig:
www.fuer-ewig-dein.de

ERLUS
 Qualität aus Deutschland

Dachabsturz 2020: Zahl der tödlichen Unfälle steigt an



Brutale Schicksale: Eine Presseschau schwerer Unfälle von Dachdeckern. Wir erklären die Ursachen und zeigen auf, was Betriebe präventiv tun können – etwa mit neuer, vom Beitrag unabhängiger Förderung durch die Berufsgenossenschaft BG Bau.

Oft muss erst etwas Einschneidendes passieren, bevor Menschen tatsächlich Veränderungen in die Tat umsetzen. Das gilt auch für den Dachabsturz, der zwei Drittel aller Unfälle bei Dacharbeiten ausmacht. Die Devise: Bei uns passiert das nicht, wir passen auf. Eine Gefahrenanalyse vorab für das jeweilige Dach oder eine Absturzsicherung brauchen wir nicht, kostet auch zu viel Zeit.

19-jähriger Dachdecker-Azubi stürzt tödlich in die Tiefe

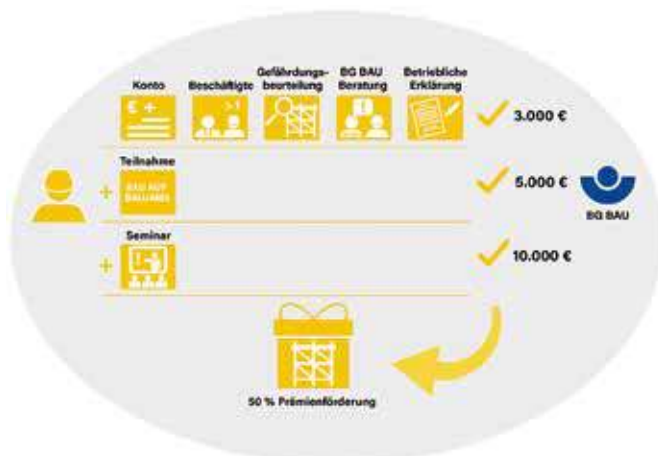
Bis dann zu lesen ist, dass im April 2020 ein 19-jähriger Dachdecker in Ausbildung tödlich abstürzte. Ereignet hat sich das Unglück im baden-württembergischen Neuhausen. Der junge Mann, der auf dem Dach eines Wohnhauses gemeinsam mit mehreren Kollegen arbeitete, stürzte aus bisher unbekanntem Gründen von einem Dachvorsprung zweieinhalb Meter in die Tiefe. Ärztliche Hilfe kam für ihn zu spät.

Oder ein Absturz aus 17 Meter Höhe im August 2020 auf der Arena-Baustelle an der Lüneer Rennbahn in Lüneburg. Auch hier stürzte ein Dachdecker aus noch ungeklärter Ursache vom Dach und wurde dabei schwerstverletzt und ins Krankenhaus gebracht. Die Arbeiter, die den Vorfall miterlebt haben, mussten seelsorgerisch und psychologisch betreut werden. Sie verließen danach die Baustelle.

Zunahme der Dachabstürze ist besorgniserregend

Jeder Einzelfall ist furchtbar und einer zu viel. Und sie häufen sich. In den ersten fünf Monaten des Jahres 2020 ereigneten sich 40 tödliche Arbeitsunfälle auf Baustellen – fast 20 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Fast die Hälfte der Unfälle lässt sich auf Abstürze oder Durchstürze zurückführen, so die aktuelle Auswertung der BG BAU. Allein zwischen April und Mitte Mai verunglückten sechs Menschen bei Dach-Durchstürzen tödlich. Das sind fast so viele wie im gesamten Jahr 2019. Auch die Zahlen für tödlichen Dachabsturz sowie Absturzunfälle von Leitern und Gerüsten ist viel zu hoch. Denn schon ein Absturz aus geringer Höhe kann, wie im oben beschriebenen Fall des Azubis fatale Folgen haben.

Eine Ursache für Dachabsturz: fehlendes Gefahrenbewusstsein. Welche Ursachen sieht die BG Bau für den Anstieg tödlicher Dachabstürze 2020? Die meisten Unfälle sind auf Verstöße gegen Arbeitsschutzvorschriften, wie zum Beispiel das Arbeitsschutzgesetz oder die Unfallverhütungsvorschrift Bauarbeiten, zurückzuführen. Probleme bereiten aber auch das fehlende Gefahrenbewusstsein sowie Nachlässigkeiten von manchen Beschäftigten.



Absturzprävention wird von der BG Bau mit 50 Prozent der Kosten bis zur Summe von 10.000 Euro gefördert und dies jetzt beitragsunabhängig.

Förderstufe	max. Fördersumme	Förderbedingungen
1	3.000 Euro	1. min. eine Beschäftigte/ein Beschäftigter 2. ausgeglichenes Beitragskonto 3. Gefährdungsbeurteilung bei Absturzgefährdung 4. Beratung zur Absturzprävention durch Aufsichtsperson der BG BAU (oder Dienste der BG BAU) 5. Unterzeichnung der Betrieblichen Erklärung ¹
2	5.000 Euro	zusätzlich zu 1. bis 5. 6. Teilnahme an „Bau auf BAU“ ² (oder AMS BAU ³)
3*	10.000 Euro	zusätzlich zu 1. bis 6. 7. Teilnahme einer Führungskraft am Seminar zur Absturzprävention ⁴

Mit Unterstützung der BG Bau können sich Betriebe stufenweise fit machen für eine effektive Absturzprävention.

„Gefährdungsbeurteilungen dürfen daher nicht als lästige Pflicht gesehen, sondern müssen schon bei der Planung der Arbeiten vorgenommen werden“, sagt Bernhard Arenz, Präventionsleiter BG Bau. Notwendig seien ebenso regelmäßige und baustellen-spezifische Unterweisungen der Beschäftigten, auch um Nachlässigkeiten durch Routine bei älteren Berufstätigen und fehlende Erfahrungen bei den Jüngeren auszugleichen.

Gefahrenquellen Oberlichter und Lichtbänder

Gerade Lichtbänder und Lichtkuppeln aus Acryl oder Polycarbonat können zu Todesfällen werden. Nach der Herstellung zunächst durchsturz-sicher, kann der Kunststoff aufgrund der Witterung sowie nutzungsbedingt jedoch zunehmend spröde werden. Bei allen Oberlichtern wie Lichtkuppeln, Lichtbändern, Lichtplatten, Glasoberlichter und Shed-Verglasungen ist deshalb Vorsicht geboten. Dazu Arenz: „Oberlichter müssen mit festen Absturzsicherungen, etwa Geländern sowie innen- oder außenliegenden Gittern geschützt sein.“ Bei allen Arbeiten in der Umgebung, beispielsweise beim Auswechseln von Oberlichtern, müssten zudem geeignete persönliche Schutzausrüstung (PSA) vor Ort und ein Rettungskonzept vorhanden sein.

Beitragsunabhängig: neues Prämienpaket der BG Bau gegen Dachabsturz

Hochgelegene Arbeitsplätze und unzureichende Sicherheitseinrichtungen sorgen immer wieder für schwere und tödliche Arbeitsunfälle. Mit dem neuen Prämienpaket gegen Dachabsturz bietet die BG BAU jetzt beitragsunabhängige Förderungen. Unternehmen sollen so finanziell dabei unterstützt werden, verstärkt in Sicherheit und Absturzprävention zu investieren – unabhängig von ihrem Mitgliedsbeitrag. Die Fördersumme beträgt bis zu 10.000 Euro.

Zudem gibt es weiterhin die beitragsabhängige Förderung der BG Bau. Mit finanziellen Anreizen über Prämien wird die Anschaffung spezieller Sicherungssysteme gegen Dachabsturz unterstützt, wie Podestleitern, Stufen-Schiebeleitern, Kleinsthub-Arbeitsbühnen, Ein-Personengerüste oder temporäre Lifeline-Systeme mit Höhensicherungsgerät und Auffanggurt.

Tödlicher Unfall hat den Chef wachgerüttelt

Gut investiertes Geld, wie ein Geschäftsführer eines Dachdeckerbetriebs es anonymisiert auf der Homepage der BG Bau formuliert. Nachdem ein Mitarbeiter in Anwesenheit von Kollegen tödlich durch eine nicht tragfähige Wellplatte auf einem Flachdach abstürzte, hatte es ihn wachgerüttelt. „Ich habe viel investiert in neue persönliche Schutzausrüstung und arbeite eng mit einem Gerüstbauer im Nachbarort zusammen. Sicherheit und Gesundheit stehen für uns nun an erster Stelle und ohne Schutz geht keiner mehr aufs Dach. Es ist traurig, dass wir das auf die harte Tour lernen mussten. Und wir müssen nun alle damit leben.“



DAS NEUE RINNENHAKEN-SET FÜR SANDWICH- PANEELE

Jetzt
lieferbar!

Wer wenig Zeit hat, greift zum neuen Zambelli Rinnenhaken-Set für Sandwichpaneele.

- ▶ Erhältlich für die gängigsten Sandwichpaneele:
z. B. Kingspan KS1000 RW, BRUCHAPaneel® DP 82 – DP 182, Roma Typ D, FischerTherm, JORIS IDE und Metecno G4
- ▶ Einsetzbar für Dachneigung von 5° bis 15°
- ▶ Kein Biegen der Haken, kein Ausfräsen der Sandwichprofile

www.zambelli.de/dachentwaesserung



EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

Zimmerer ist live auf dem Weg zum Meistertitel



Aus dem richtigen Leben anstatt vom Lifestyle will Marvin Fuchs auf Instagram berichten. Inzwischen ist der Meisterschüler einer der einflussreichsten Influencer unter den Zimmerern.

Angefangen hat alles mit meinem Instagram-Account“, erinnert sich der 22-Jährige. „Da wollte ich einfach mal Einblicke in einen wunderbaren Beruf geben.“ Was ursprünglich als eine Art Tagebuch gedacht war, stieß in der Social Media-Community auf immer größeres Interesse. Die Zahl der Follower stieg fast täglich. Und es waren vor allem Jugendliche, die Marvin Fuchs' Posts über die schönen, aber manchmal auch anstrengenden Seiten des Handwerks auf dem Dach verfolgten. Vielleicht lag es gerade an dieser Ehrlichkeit, nicht nur schöne Bilder aus einer Glitzerwelt zu zeigen, sondern auch mal mit Holzstaub und Sägespänen bedeckte Arbeitsschuhe oder Zimmererhosen ins Bild zu rücken.

Zimmerer begeistert junge Menschen auf Instagram

„Viele meiner Follower haben mir geschrieben und einige von ihnen haben berichtet, dass sie gerade den Ausbildungsvertrag zum Zimmerer unterschrieben haben“, so Fuchs nicht ohne Stolz. Was einst von ihm schlicht als Tätigkeits-Report gedacht war, hatte sich zu einer erstklassigen Nachwuchswerbe-Plattform entwickelt. Glaubwürdig, weil auf Augenhöhe und weil sie einen ungeschminkten und unzensierten Einblick ins wahre Zimmerer-Leben auf der Baustelle gibt. „Irgendwie hat mich

das auch echt gefreut, dass ich damit etwas Gutes getan habe“, so ein bescheidener Marvin Fuchs.

Auf seinem Instagram-Blog wurde auch das Team des „Zimmerer-Treffpunkts“ aufmerksam. Auf der Internationalen Handwerksmesse in München 2019 traf sich Fuchs mit den Machern und die „gemeinsame Sache“ wurde beschlossen. Die DACH+HOLZ im Januar 2020 war der Startschuss für die neue Homepage des Treffpunkts. „Natürlich standesgemäß mit Richtspruch und Freibier gefeiert“, meint Fuchs lachend. Hier kann jeder mit dem Zimmererhandwerk Verbundene eigene Beiträge posten, Bilder einstellen, Werkzeuge anbieten oder Mitarbeiter und freie Stellen suchen und finden.

Zunftkleidung ist Ehrensache für den Zimmerer Fuchs. Ungewöhnliche Blickwinkel und Fotomotive machen seinen Instagram-Blog so interessant für Jugendliche.



*Wahre Liebe: Marvin Fuchs hat sich ein Tattoo
„Hoch die Zimmererkunst“ stechen lassen.*

Zimmerer Meisterkurs: Nach Corona war auf einmal alles anders

Anfang des Jahres hatte Marvin Fuchs in seinem Blog einen Fokus auf den Meisterkurs im Bundesbildungszentrum in Kassel gelegt. Doch dann kam Corona und alles wurde anders. „Meine Mit-Meisterschüler fuhren praktisch alle zurück nach Hause“, berichtet er. „Meist konnten sie im elterlichen Betrieb arbeiten und die Zeit bis zur Wiederaufnahme des Unterrichts überbrücken.“ Fuchs selbst arbeitete in seinem Ausbildungsbetrieb. „Zum Glück läuft das Aufstiegs-Bafög weiter.“ Auch „Home-Schooling“ wurde per Online-Unterricht vom Meisterkurs angeboten. Doch das ist nicht so sein Ding: „Ich kommuniziere lieber mit meinen Mitschülern persönlich im Klassenzimmer“, gesteht er ganz offen und trotz aller digitalen Affinität. „Ein vollwertiger Ersatz ist Online-Unterricht in unserem Handwerk ohnehin nicht.“ Inzwischen läuft der Präsenzunterricht wieder, im Januar sind die Prüfungen geplant.

Wie steht Marvin Fuchs eigentlich dazu, dass man keine Gesellenjahre mehr vorweisen muss, um sich zum Meisterkurs anmelden zu können? Fehlt da nicht Berufserfahrung auf dem Weg zum Meistertitel? „Natürlich sollte jeder erst einmal Berufserfahrung sammeln – aber da zählt nicht nur die Zeit“, meint Fuchs. Er hat eigene Erfahrungen gemacht. Denn kaum war er frischgebackener Geselle, kam es zu gesundheitlich bedingten Ausfällen seines Seniorchefs und des Altgesellen. „Da bist du auf einmal gefordert, mit einem kleinen Team trotzdem alle großen Aufgaben zu bewältigen.“ So viel zum Thema Erfahrung.

Zimmerer im guten Lernmodus

Fuchs selbst ist auch davon überzeugt, dass ein junger Mensch noch im „Lernmodus“ ist und ihm daher das Lernen jetzt viel leichter falle, als wenn er erst mit 30 Jahren noch einmal die Schulbank drücken würde. Dennoch weiß er: Um Meisteranwärter zu sein, muss man auch eine gewisse Autorität aus-

Zeigt auf Instagram gerne, wie cool das Arbeiten in luftiger Höhe ist: Zimmerer Fuchs.



strahlen. Und das fällt vielen jungen Zimmerern einfach noch schwer. Autorität sei allerdings nicht mit Überheblichkeit oder Arroganz zu verwechseln, wie er betont.

Mit dem Vater als Dachdecker schon als Kind ganz oben unterwegs

Und zum Schluss drängt sich natürlich die Frage auf, wie man eigentlich zum „Vollblut-Zimmerer“ wird? „Mein Vater ist selbstständiger Dachdecker und war eigentlich gar nicht begeistert, dass ich auch aufs Dach wollte“, erinnert er sich. Doch schon als Kind war er „ganz oben“ und diese Faszination hat gehalten. Da half auch kein „Du sollst es mal besser haben und Dich nicht auf dem Bau kaputt arbeiten“, als Hinweis vom Vater. Nach der Realschule machte Fuchs noch sein Abitur. Und während die meisten der damaligen Mitschüler über die geplanten Studiengänge sinnierten, verfolgte er konsequent den Weg der Berufsausbildung im Handwerk. Inzwischen hört Fuchs von einigen, die den Studiengang inzwischen gewechselt haben. Er selbst ist seiner Berufswahl treu geblieben. „Das bestätigt mir nochmal, mich richtig entschieden zu haben.“

Na klar gab es auch einen Plan B: den Holzbauingenieur machen. „Aber nach 13 Jahren Schule habe ich mich einfach nach einer handfesten Handwerksausbildung gesehnt“, gibt Marvin Fuchs zu. Vielleicht gut so für das Handwerk, dass es bei Plan A geblieben ist. Neue Meister braucht das Land. „Aber den Meisterbrief machen und Meister sein, sind immer noch zwei grundverschiedene Dinge“, so ein nachdenklicher Marvin Fuchs. Gut zu wissen, dass auch ein erfolgreicher Influencer auf Instagram mit beiden Beinen auf dem Boden bleibt – sofern man das bei einem Handwerker „ganz oben“ sagen kann.

Marvin Fuchs freut sich darüber, dass im Meisterkurs der Präsenzunterricht wieder weitergeht.



Sicherheitsfirst-System TopSlide – geprüft und zugelassen



TopSlide hat eine bauaufsichtliche Zulassung.

links: Der Sicherheitsgleiter wird in die Schiene eingeführt. Er ragt zwischen Firstpfanne und Flächenpfanne heraus und folgt den Seitwärts-Bewegungen des Dachhandwerkers.

Text und Bilder: Braas

Das Sicherheitsfirst-System TopSlide hat alle Tests bestanden und damit die bauaufsichtliche Zulassung durch das Deutsche Institut für Bautechnik erhalten.

Das im Markt einzigartige System zur Absturzsicherung wurde von Braas entwickelt und ist eine echte Innovation. Es bietet nicht nur maximale Stabilität auf dem Dach, sondern es fügt sich auch noch optisch perfekt in das Gesamtbild des Daches ein.

Auch nachdem das Dach fertig ist, müssen in den Folgejahren Dachhandwerker Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten ausführen. Bisher erfolgt die Sicherung auf dem geneigten Dach hauptsächlich durch Sicherheits- haken, doch die stören die Optik des Daches. Auch die Befestigung der Haken stellt zum Teil ein Problem dar, denn sie werden oft nicht ordnungs- gemäß angebracht. So kann die Wucht eines Sturzes häufig nicht gehalten werden.

Braas bietet mit dem Sicherheitsfirst-System TopSlide ein System, auf das sich Dachhandwerker verlassen können. Das Sicherheitsfirst-System ist eine innovative Lösung zur optimalen Absturzsicherung bei regelmäßigen Wartungsarbeiten von Solarsystemen oder auch

bei kleineren Reparaturen, aber auch schon wäh- rend der Bauphase.

TopSlide kann bei Dachneigungen von 10° – 60° ein- gesetzt werden und ist für fast alle Dachsteine und Dachziegel von Braas zugelassen.

Sicherheit in Schönheit

Das Sicherheitsfirst-System TopSlide wird dafür dezent unterhalb des Firstes eingebaut. Es wird direkt in den Sparren verankert und bietet somit maximale Stabilität.

Die maximale Länge der verbauten Sicherheits- schiene beträgt 40 m, die minimale Länge benötigt mindestens 5 Sparrenpaare zur Befestigung.



Die Sicherheit steckt im Detail: Firstschiene, Firstrolle, Sicherheitsgleiter und Stützen mit Stockschraube und Anker Mutter. Dazu kommen die anderen Bestand- teile des Firstsystems: Firstpfanne, Verbindungs- und Endstücke.



TopSlide sichert eine Person pro installiertem System.

Da das System unter der Firstpfanne verlegt wird, wird die Dachfläche nicht durch herausstehende Haken oder ähnliches unterbrochen. An der Schiene unterhalb der Firstpfanne wird der Gleiter eingehängt. Er folgt der Bewegung der gesicherten Person über die Dachfläche von einer Seite zur anderen. Dadurch hat der Handwerker eine maximale Bewegungsfreiheit, ohne seine Arbeit durch ständiges Ein- und Aushaken von einem Sicherheitshaken zum nächsten unterbrechen zu müssen. Der Sicherheitsfirst fügt sich optimal in das Dachsystem ein und stört damit die Harmonie der Dachfläche nicht.

Vorteile zusammengefasst im Überblick:

- Sichert eine Person pro installiertem System.
- Gleiter folgt den Bewegungen der gesicherten Person und sorgt somit für maximale Bewegungsfreiheit.
- Keine Beeinträchtigung der Architektur, da optisch kaum sichtbar.
- System wird unter dem First verlegt.
- TopSlide hat eine bauaufsichtliche Zulassung, daher sind keine Einzelnachweise notwendig.

Weitere Informationen unter bmigroup.de

Sicherheitsfirst-System TopSlide



Erst Bankerin – dann doch Karriere als Dachdeckerin



Es braucht schon Mut, als Frau Dachdeckerin zu werden. Andrea Aland machte zunächst eine Banklehre, bevor sie nach einem Praktikum auf dem Dach durchstartete Richtung Chefin im Familienbetrieb.

Andrea Aland ist da ganz offen. „Gleich nach dem Abitur habe ich mich nicht getraut ins Handwerk zu gehen.“ Und dies, obwohl alles ganz nah lag. „Wir haben am Betrieb gewohnt, der Opa war da.“ Seit vier Generationen gab es damals das Unternehmen Aland Bedachungen in Arnsberg im Sauerland, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG. In diese großen, langjährig ausgetretenen Fußstapfen wollte Aland zunächst nicht treten. Und es wurde auch nicht erwartet. „Unsere Eltern haben in Sachen Nachfolge nie Druck gemacht.“ Ihre Schwester arbeitet heute als Krankenschwester im OP-Bereich und Andrea Aland startete nach dem Abitur eine Lehre als Bankkauffrau bei der Sparkasse.

Dreimonatiges Praktikum als Dachdeckerin ändert alles

Wie kam es dann zum Sinneswandel? „Schon während der Banklehre habe ich mir erste Gedanken gemacht, ob ich unseren Familienbetrieb vielleicht später kaufmännisch übernehmen könnte“, sagt die heutige Dachdeckermeisterin. Ihre Frage war damals: Wie bilde ich mich weiter? Nach der Lehre kündigte die heute 27-Jährige bei der Sparkasse und begann ein dreimonatiges Praktikum im Familienbetrieb inklusive Mitarbeit auf den Dächern. Das hat ihr so gut gefallen, dass danach alles ganz schnell ging.

Erst kam die Ausbildung, dann die Meisterschule in Eslohe und jetzt gerade der Abschluss zum Geprüften Betriebswirt nach der Handwerksordnung (HwO). Letzterer bildet die höchste Qualifikationsebene im Handwerk und ist sogar mit dem akademischen Master Studium gleichgestellt.

Nach dem Meister noch den Betriebswirt HwO

Aland geht konsequent ihren eigenen Weg. Sie will so gut wie möglich vorbereitet sein, wenn sie irgendwann den Familienbetrieb vom Vater übernehmen wird. Eine Herausforderung, denn Aland Bedachungen beschäftigt 31 Mitarbeiter, darunter zwei angestellte Meister. Da kam ihr die Weiterbildung zum Betriebswirt (HwO) gerade recht. Denn diese ist berufsbegleitend konzipiert und ein echtes Fitness- und Aufstiegstraining. Im Rahmenlehrplan sieht die Handwerkskammer folgende Qualifikationsbereiche vor: Strategieentwicklung, Unternehmensführung, Personalmanagement und Innovationsmanagement. Also alles, was heute auch ein moderner Handwerksbetrieb braucht, um nachhaltig wettbewerbsfähig zu sein und die dringend benötigten Fachkräfte zu gewinnen.

Andrea Aland an ihrem Meisterstück – die Fläche hat sie altdeutsch gedeckt, mit einer rechten eingehenden Wangenkehle.



Arbeitsvorbereitung und Lagerwirtschaft gehören auch zu den Aufgaben der Dachdeckerin.

Projektarbeit über „Neuinvestition für einen Kran“ gleich umgesetzt

Man bekomme eine ganz andere Sicht der Dinge und könne auf Augenhöhe besser mitreden, berichtete Aland der Westfalenpost. Daher fühle sich die Dachdeckerin jetzt beispielsweise im Gespräch mit dem Steuerberater fitter und weniger abhängig. Zusätzlich gebe es laut Aland auch den Blick über den betrieblichen Tellerrand. „Dank der beruflichen Vielfalt der Lehrgangsteilnehmer werden gewerkeübergreifend Kontakte geknüpft. Man tauscht sich aus, man lernt zusammen, man bleibt auch nach dem Kursus in Verbindung.“ Neben den schriftlichen Prüfungen steht zum Abschluss des Lehrgangs eine Projektarbeit mit einer aktuellen Problemstellung an. Die „Neuinvestition für einen Kran“ ist im Dachdeckerbetrieb Aland längst in die Praxis umgesetzt und der Kran geliefert, erzählte Aland der Westfalenpost.

Als Dachdeckerin im richtigen Moment durchgestartet

Rückblickend fügt sich für die 27-jährige Durchstarterin ihr Werdegang zu einem stimmigen Bild. „Es war der richtige Weg und der richtige Zeitpunkt, um Dachdeckerin zu werden. Nach ihrer Banklehre hatte Aland das nötige Selbstbewusstsein, um den Sprung zu wagen. „Es waren fast alles Jungs in Eslohe bei der Ausbildung. Ich war die einzige Frau unter 27 Männern, und es war eine tolle Zeit.“ Ein Frauenthema hatte sie nie. „Ich war jung, ich wollte lernen, das wurde von den männlichen Kollegen akzeptiert.“ Und ihr Ziel war es dabei, den Familienbetrieb irgendwann zu übernehmen, in der fünften Generation.

Eigene Bauprojekte von A bis Z

Aktuell kann sie schon viele Sachen verantwortlich machen in dem großen Betrieb. Aland betreut vor allem Privatkunden, komplett vom Auftragsgespräch über das Angebot, die Arbeitsvorbereitung und Projektplanung bis zur Übergabe. Da ist auf der Baustelle immer ein Vorarbeiter dabei. Mit ihm ist die Dachdeckerin viel im Austausch. Aland ist eine, die sehr gerne andere Sichtweise aufnimmt und von der Erfahrung anderer lernen möchte. Auch wenn sie schon viele Kompetenzen in sehr kurzer Zeit erworben hat. „Ich finde bei uns eigentlich alle Bereiche interessant. Unser Betrieb macht viel Flachdach, auch Einfamilienhäuser, Sanierungen, Reparaturen oder Austausch von Dachfenstern.“



Aland Bedachungen besitzt ein starkes, leistungsfähiges Team.



Unterwegs zum Kunden: Andrea Aland betreut bereits Bauprojekte von A bis Z.

Offiziell gehört Andrea Aland noch nicht zur Geschäftsführung, „aber mein Vater und ich entscheiden bereits alles zusammen.“ Sie selbst möchte eigene Ideen einbringen und Erfahrungen mitnehmen, gerade bei schwierigeren Baustellen. Eine Aufgabe, die sie angehen möchte, ist die Optimierung im Büro. Allerdings gilt für sie: „Digitalisierung machen wir nur da, wo es wirklich Sinn ergibt. Einen Testlauf starten wir demnächst bei den Stundenzetteln.“

Herausforderung: Fachkräfte selber heranziehen

Generell möchte die Dachdeckerin die Familientradition hochhalten und weiterhin für zufriedene Kunden und Mitarbeiter sorgen. „Die Basis sind unsere gut ausgebildeten, loyalen Mitarbeiter. Einer ist schon 40 Jahre im Betrieb, seit der Ausbildung.“ Im August startet trotz Corona wieder ein neuer Auszubildender. „Fachkräfte selber heranziehen, ist sehr wichtig. Aktuell haben wir zwei Lehrlinge, aber es ist nicht einfach, gute Bewerber zu finden“, sagt Aland. Doch einfach ist der Dachdeckerin ja auch generell zu leicht. Sie stellt sich gerne echten Herausforderungen.

„Fachkräfte selber heranziehen, ist sehr wichtig. Aktuell haben wir zwei Lehrlinge, aber es ist nicht einfach, gute Bewerber zu finden“, sagt Aland. Doch einfach ist der Dachdeckerin ja auch generell zu leicht. Sie stellt sich gerne echten Herausforderungen.

Ästhetische Alternative: Fassadenverkleidung aus Holz



5.000 Quadratmeter Fassadenverkleidung aus Lärchenholz: Zimmerer Andreas Nester hat mit seinem Team den neuen Mitarbeiter-Hotels im Europa-Park Rust den optischen Feinschliff verpasst. Ein Großauftrag, den der Betrieb von der Vorfertigung bis zur Realisierung fachgerecht umsetzte.

Der Europa-Park Rust nahe der deutsch-französischen Grenze zwischen Freiburg und Offenburg gilt als besucherstärkster saisonaler Freizeitpark Deutschlands. Fast sechs Millionen Besucher pro Jahr tauchten hier vor der Corona-Pandemie in eine Fantasy-Welt ein. Sie werden betreut von bis zu 5.000 Mitarbeitern, von denen viele direkt auf dem riesigen Gelände wohnen. Und dafür sind vier Mitarbeiter-Hotels neu gebaut worden.

Großauftrag Europa-Park über Bauträger

Knapp 100 Kilometer westlich des Europa-Parks Rust geht es nicht ums Vergnügen, sondern um den manchmal harten Arbeitsalltag im Zimmererhandwerk. Hier hat Andreas „Andy“ Nester seinen Betrieb, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG. Das Großprojekt Mitarbeiter-Hotels erhielt er über den Bauträger, der aufgrund guter gemeinsamer Erfahrungen und weiterer Empfehlungen den Auftrag erteilte. Gelohnt hat sich das Projekt trotz des längeren Anfahrtsweges sowohl für Andreas Nester und sein Arbeiterteam als auch für den Bauträger dank der fachgerechten Realisierung.

Dieser Auftrag lautete, die nackten Betonfassaden des bis zu vier Etagen hohen Hotelkomplexes in energiesparende und optisch ansprechende vier Wände zu verwandeln. „Diese Größen-

ordnung war selbst für uns eine Premiere“, versichert Andreas Nester. Immerhin ging es hier um rund 5.000 Quadratmeter Fassadenflächen.

Sechs Monate war fast das komplette Team auf dieser Baustelle

Im Herbst 2019 wurde dann der Europa-Park Rust schon fast zum zweiten Firmensitz der Zimmerei Nester. „Sechs bis acht Mitarbeiter – und das ist fast unser gesamtes Team – waren bis März 2020 praktisch ständig auf der Baustelle im Einsatz“, erinnert sich der 34-jährige Zimmerermeister.

Nach dem Aufbringen der Dämmung und einer Dampfsperre wurden die Fassadenelemente aus Lärchenholz mit einem exakt vom Planer definierten Lattenabstand



Freute sich über die Herausforderung eines Großprojekts: Chef Andreas Nester.



Sechs bis acht Mitarbeiter waren bis März 2020 praktisch ständig auf der Baustelle im Einsatz.

montiert. In der hauseigenen Werkstatt auf dem Betriebsgelände von Nester fertigten die Mitarbeiter die Elemente dann exakt vor. Geliefert wurde das komplette Material für das Großprojekt vom Dachdecker-Einkauf Süd. Nach rund sechs Monaten hieß es: Beton-Look ade. Nun prägt ein wohnlich-einladendes Holz-Ambiente alle Außenwände.

Auch Dachentwässerung und Montage der Fensterbänke ausgeführt

Sein vorausschauendes Betriebskonzept, Kunden alle Leistungen aus einer Hand zu bieten, hat sich auch am Europa-Park für Andreas Nester ausgezahlt. So wurden auch die komplette Dachentwässerung und die Montage der Fensterbänke von seinem Team übernommen. „Als ich mit 25 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit gegangen bin, habe ich mir gleich einen Dachdecker und Flaschner mit ins Holz-Boot genommen“, erläutert Nester.

Auftragsbücher sind voll bis März 2021

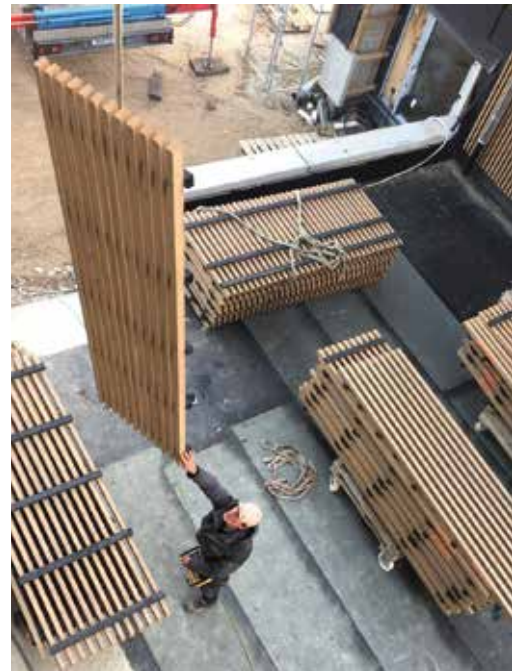
Das Konzept ging auf. Einen weiteren Zimmerei-Betrieb hat er inzwischen in seinen Betrieb integriert. Und die Nachfrage nach der Nester-Qualität ist offenbar ungebrochen: „Schweren Herzens mussten wir gerade einen Auftrag für zehn Häuser im Paket ablehnen, weil uns einfach die Fachkräfte fehlen“, bedauert der junge Chef der Holzbauer. Wer es nicht besonders eilig hat mit seinen Bauplänen, muss derzeit schon bis Mitte 2021 warten, um sich einen Eintrag in Nesters Auftragsbücher zu sichern.



Auftrag ausgeführt: Die Holzfassade aus Lärche verleiht dem Mitarbeiter-Hotel ein optisch sehr ansprechendes Erscheinungsbild.

Bau-Gen liegt in der Familie Nester

Liegt die Liebe zum Holz in der Familie? „Na, vielleicht hab' ich das von meinem Opa – der war Möbelschreiner“, überlegt der zweifache Familienvater. Das Bau-Gen ist auf jeden Fall in der Familie nachweisbar. Vater und Brüder von Andreas Nester sind allesamt in der Baubranche aktiv.



Die Kulisse des Europa-Parks als Hintergrund: Mit dem Firmen-Pickup transportierte Andreas Nester die vorgefertigten Holzteile zur Baustelle.



Leidenschaft für Weihnachtskrippen entdeckt

„Da musst Du mal hingehen.“ Diesen fast beiläufigen Satz sagte Rosmarie Gruber zu ihrem Ehemann vor fast 30 Jahren. Und dieser eine Satz machte Dachdeckermeister Theodor Gruber zudem zu einem begnadeten Weihnachtskrippenbauer.

Als Rosmarie Gruber, Seniorchefin des Straubinger Dachdecker- und Bauspenglerbetriebs Leutner + Gruber GmbH, in der regionalen Tageszeitung von dem Verein „Krippenfreunde Straubing“ las, kam der Gedanke: „Das wär doch was für Theo“. Gesagt, getan und er besuchte – aus reiner Neugier – das Treffen in der „Werkstatt“ der Krippenfreunde in den unterirdischen Räumen des Straubinger Schlosses. Daraus ist schnell eine „Win-win-Situation“, wie es so schön auf Neudeutsch heißt, geworden.

Weihnatskrippen vermehrt aus Styropor

Denn in dieser Zeit fand ein fast schon revolutionärer Umbruch im Weihnachtskrippenbau statt, wie sich Werner Kunstmann von den Straubinger Krippenfreunden erinnert. Anstatt auf schweres Holz, mit dem eine große Krippenszene kaum noch transportabel war, setzten die Krippenbauer vermehrt auf den Werkstoff expandiertes Polystyrol – also Styropor. Für einen Dachdeckermeister wie Theodor Gruber im Grunde genommen schon fast Alltag.

Die Neugier verstärkte sich und wurde spätestens mit dem Besuch der Handwerksmesse in München zur Leidenschaft. Dort hatte ein neapolitanischer Krippenbauer ausgestellt und die Grubers konnten einfach nicht widerstehen. Sie kauften die Figuren der Heiligen Familie, Jesus von Nazareth mit seiner Mutter Maria und seinem Ziehvater Josef.

Orientalische Krippen zeigen die Heilige Familie

Neapel gilt als eine der Hochburgen der orientalischen Krippen.



Diese Art der Krippe ist die wohl realitätsnaheste Darstellung der Beherbergung der Heiligen Familie in Bethlehem. Erst später entstanden Weihnachtskrippen, deren Szenarien

Bis ins kleinste Detail ist auch die Kleidung der Krippenfiguren gefertigt.



Eine „Winterkrippe“, in der die Geburt Jesu in eine bayerische Winterlandschaft übertragen wurde.

sich den regionalen Gegebenheiten anpassten. So etwa die gerade in Bayern beliebte Winterkrippe in einer verschneiten Landschaft.

Erste eigene Krippe: die drei Weisen aus dem Morgenland

Nach der freundlichen Aufnahme von Theodor Gruber bei den Straubinger Krippenfreunden entstand in unzähligen Arbeitsstunden eine der ersten Krippen des Dachdeckermeisters auf einer Grundfläche von 2 x 2,5 Metern. Allein zur Herstellung der Figuren – etwa im Maßstab 1:6 – erlernte Gruber das Schnitzen. Später modellierte er die Figuren aus Gips und Styropor bis ins kleinste Detail. Sogar die Frisuren mussten perfekt sitzen, denn oft entschied sich erst später die endgültige Kopfbedeckung der „Drei Weisen aus dem Morgenland“.

Apropos drei Weise: Wird es im Zuge der aktuellen Rassismus-Diskussion keine Heiligen Drei Könige mehr in Krippen geben wegen des schwarzen Melchior? So wie in diesem Jahr in der Ulmer Münsterkrippe geschehen. Spontanes Abwinken bei den Krippenfreunden. Melchior stehe symbolisch für den afrikanischen Kontinent – habe also mit Diskriminierung nichts zu tun, meinen die Krippenfreunde. Inzwischen gebe es übrigens schon Krippen, auf denen auch der Kontinent Amerika mit einem rothäutigen Menschen vertreten sei.

Vor fast 30 Jahren wurde der Dachdeckermeister Theodor Gruber zu einem Meister der Weihnachtskrippen.



Inspirierende Reisen mit der Ehefrau in die Krippen-Hochburg Neapel

Zur Perfektion der Figuren trägt auch Rosmarie Gruber maßgeblich bei durch eine bis ins Detail stimmige oder vollendete Bekleidung. Und sie geht mit auf Spurensuche für neue Inspirationen. Bereits zweimal waren die Grubers schon in Neapel – nicht um Urlaub zu machen, sondern um dort Krippenbauer zu besuchen.

Das Ergebnis sind heute Krippen der Straubinger Krippenfreunde, die Szenen von der Heiligen Nacht im Stall von Bethlehem zeigen oder ganze Landschaften, die mit Tieren, Pflanzen oder gar einem lebendigen Marktgeschehen glänzen. Die kleinsten Exemplare passen in handgefertigte Boxen mit dimmbarer Beleuchtung. Die größten Krippendarstellungen füllen fast einen Raum.



oben: Weihnachtskrippenmotive reichen von der Stallszene in Bethlehem bis zu ganzen Landschaften.



rechts: Der Straubinger Krippenfreund zeigt eine „Mini-Krippe“ in einer selbstgefertigten Vitrine.

Jede Weihnachtskrippe ist ein Unikat

Auf die Frage, ob Rosmarie Gruber den einen Satz von vor 30 Jahren bereut hat, lacht sie. „Auch wenn sich mein Theo mittlerweile viele Stunden seiner Freizeit mit dem Thema beschäftigt – es ist zu unserem Hobby geworden.“ Der heute 79-jährige Leib-und-Seele-Dachdecker ist mit gleicher Begeisterung ein Leib-und-Seele-Krippenbauer und „Bauherr“ von inzwischen sechs Weihnachtskrippen geworden. Und wie jedes Dach im Arbeitsleben ist auch jede Krippe nun mal ein Unikat. Auch das macht ihn zu Recht stolz.



Auch Rosmarie Gruber ist stolz auf die lebensechten Heiligen Drei Könige.

ADVERTORIAL

Aus Teistung Buntsandstein: der Tondachziegel für Generationen



Natürlich, nachhaltig, für ewig: ERLUS Tondachziegel, aus dem 250 Millionen Jahre alten Teistung Buntsandstein, sind ein natürliches Bauprodukt für Generationen.

Im Jahr 2001 hat ERLUS das ehemalige Ziegelwerk Bernhard im thüringischen Teistungen gekauft und die Produktionsstätte umgebaut. Rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten dort und setzen die traditionelle Ziegelproduktion der Region fort.

ERLUS setzt Tradition am Standort Teistungen fort

Unter dem Motto „Für ewig Dein!“ (www.fuer-ewig-dein.de) präsentiert ERLUS seinen Standort Teistungen in Thüringen und die Dachziegel, die dort aus dem 250 Millionen Jahre alten Mittleren Buntsandstein gefertigt werden. Diese Tondachziegel überdauern

Generationen. Wer sein Steildach damit eindeckt, entscheidet sich bewusst nachhaltig: für ein natürliches, langlebiges, ressourcenschonendes und vor allem wartungsfreies Dach.

Ökologischer Produktionskreislauf

ERLUS hat sich vom Institut für Bauen und Umwelt e. V. (IBU) zertifizieren lassen und die Umweltproduktdeklaration (EPD) erhalten. Sie bildet die Datengrundlage für die ökologische Bewertung der ERLUS Tondachziegel und beschreibt den gesamten Produktionsprozess vom Abbau bis zur Nachnutzung.

Respekt vor der Natur

Der Teistung Buntsandstein wird direkt am Produktionsstandort abgebaut. Nach dem Abbau werden die Areale nach den Vorgaben des Naturschutzes mit heimischen Laubgehölzen aufgeforstet und in Biotop umgewandelt.

Vier Modelle – vielfache Möglichkeiten

Aus dem Teistung Buntsandstein entstehen vier von insgesamt 25 ERLUS Modellen: der E 58 SL-D, der E 58 PLUS®, der Hohlfalz SL und der Karat® XXL.

www.fuer-ewig-dein.de



Flachdach-Sanierung mit Bitumen sorgt für Straßensperrung

Dachdeckermeisterin Joana Wegner sanierte mit ihrem Team das Flachdach eines Hochhauses in Bremerhaven. Allein für die Kranarbeiten musste einen ganzen Sonntag eine Hauptstraße gesperrt werden.

Bevor größere Schäden entstehen, war es nach 40 Jahren an der Zeit, mit der Sanierung des Columbus Center in Bremerhaven zu beginnen. Das von 1976 bis 1981 in verschiedenen Abschnitten erbaute Gebäude-Ensemble gilt als Wahrzeichen der Seestadt. Der Hochhauskomplex mit den drei Wohntürme beherbergt insgesamt 480 private Apartments, Ärztogallerien, Shopping-Center sowie Großgarage und bietet vom in die Jahre gekommenen Dach eine beeindruckende Aussicht über Wesermündung, Hafen und Kreuzfahrt-Terminal. Für vier Monate ist dies der Arbeitsplatz von fünf Gesellen der Wegner Bedachungen GmbH aus dem nahe gelegenen Loxstedt.

Flachdach-Sanierung des nördlichen Wohnturms

Saniert wird aktuell das 950 Quadratmeter große Flachdach des nördlichen Wohnturms. „Zwar arbeiten wir hier teils zu hochsommerlichen Bedingungen, doch der Wind erschwert die Arbeit oft genug“, erklärt Dachdeckermeisterin Joana Wegner. „Wir sind hier quasi zuhause“, freut sich die Geschäftsführerin, „denn bereits seit 2009/2010 arbeiten wir auf dem Columbus Center. Unter anderem haben wir im Bereich über dem Karstadt-Kaufhaus eine stabile Dachfläche als Außenbereich für den dortigen Kindergarten fachgerecht angelegt.“

Dachdeckermeisterin Joana Wegner und Matthias Mitzinger vom Dachdecker-Einkauf Nordwest eG sind inzwischen ein eingespieltes Team.



Alte Bitumenschichten mit dem Dachhobel abgetragen

Beim neuen Projekt müssen zunächst das alte Flachdach sowie zahlreiche Asbestfassadenplatten abgetragen werden. Die dicke Kiesschicht hatte zuvor ein Spezialunternehmen mit stattlichen Saugschläuchen entsorgt. Erst danach konnte sich die Wegner-Mannschaft mit dem Dachhobel an das Abtragen der alten Dachschichten machen. Der zerkleinerte Bitumenabfall wurde in 200 Big-Bags verfrachtet, die ein 200 Tonnen schwerer Autokran mit 90 Meter Ausleger vom Dach transportierte.

Touristenattraktion Kranarbeiten am Sonntag

Dafür war in Bremerhaven eine offizielle Straßensperrung an einem verkehrsarmen Sonntag nötig. Am selben Tag zog der Kran das neue Material 50 Meter hoch aufs Dach. Dazu gehörten unter anderem 400 Blocks Bitumen à 25 Kilogramm, genau gesagt: 10 Tonnen. Die Absperrung der Straße, direkt gegenüber den Touristenattraktionen Klimahaus und Atlantic-Hotel „Sail City“, erfolgte weiträumig.

Stauendes Publikum und eine TV-Übertragung waren den Dachdeckern an diesem Tag gewiss. „Für uns gehören dieser 15 Stunden-Einsatz und die nachfolgenden Arbeiten eigentlich zur Routine“, meinte dazu Joana Wegner. 3.500 Arbeitsstunden sind für dieses Flachdach-Projekt angesetzt.



Der „Kochtopf“ auf dem Dach: zehn Tonnen Bitumen sind zu kochen.



Präzises Arbeiten ist angesagt, wenn es um die Verklebung der einzelnen Schichten geht. 40 Pakete heißes Bitumen laufen durch die Gießkanne.

Für die punktgenaue Lieferung aller Produkte hatte Matthias Mitzinger, Zweigstellenleiter der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG in Bremerhaven, mit seinem Team gesorgt. Wie bei früheren Projekten sprach sowohl er als auch Joana Wegner von einer gut funktionierenden und gewohnt reibungslosen Zusammenarbeit.

Damit entsprach man gleichzeitig den für diese sturmerprobte Region geforderten Sicherheitsbestimmungen.

Für die Flachdach-Sanierung wurde tonnenweise Bitumen gekocht

Im nächsten Schritt der Flachdach-Sanierung wurde die Dampfsperre direkt auf der freigelegten Betondachfläche verlegt. Darauf brachten die Dachdecker die rund 100 Quadratmeter gesetzlich geforderten, schwer entflammaren Foamglas-Dämmplatten auf den Dach-, Terrassen- und Balkonflächen auf. „So schön die Aussicht von hier oben auch ist, es muss sorgfältig und präzise gearbeitet werden,“ berichtete ein Geselle über seine Arbeit.

Für die optimale Abdichtung, Befestigung und Randversiegelung auf dem Flachdach kam der gute alte Bitumenkocher zum Einsatz. Eigentlich scheint es paradox, im Hochsommer den Herd anzufeuern, aber Trockenheit und Wärme gelten als ideal für die Verarbeitung des aus Erdöl gewonnenen Bitumens. „Bei Regen kann nicht gearbeitet werden“, erklären die Gesellen. Aus der Gießkanne floss heißes Bitumen aufs Dach, um die sichere Verklebung des Materials zu garantieren.

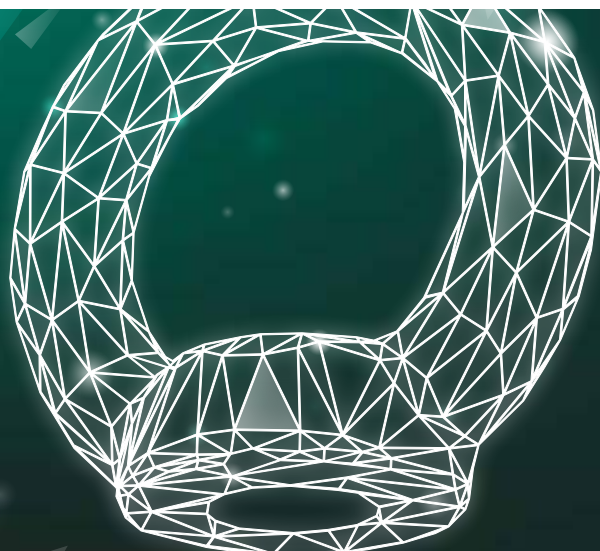
„Für uns gehört dieser 15 Stunden-Einsatz zur Routine.“

Flachdach-Auflage mit windbeständigem Weserkies

Eine weitere, mit Bitumen verklebte Dichtungsbahn bedeckte die Dämmplatten, bevor die mittels Brenner heiß verklebte „Bauder-Karat“ als Oberlage zum Einsatz kommt. An verschiedenen

Stellen auf dem Flachdach erfolgte abschließend die Bekiesung mit grobem, windbeständigem Weserkies sowie mit Gehwegplatten.

Für die an den Dachaufbauten teilweise neu anzubringende Fassade wird Eternit Pictura PA 041 verwendet. „Das neue Dach erfüllt alle aktuellen Sicherheitsauflagen“, sagt Joana Wegner. „Und für die Bewohner in den oberen Apartments wird die neue Dämmung mit Sicherheit eine positive Wirkung haben.“



**DEINE ZUKUNFT DER
DACHPLANUNG BEGINNT ...**

12. JANUAR 2021

abs.lock-book.com

 **Lock Book**

Apple Watch gewinnen!



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

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

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 12. März 2021.
 Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (III/2020) hat Wiebke Heick von A. Heick Bedachungsunternehmen GmbH aus Oldenburg richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch, die ihr Zweigstellenleiter André Linke vom Dachdecker-Einkauf Nordwest eG in Oldenburg überreicht hat.
Herzlichen Glückwunsch!

 Folge uns auf
www.facebook.com/DACHMARKETING/
 www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 19. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

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

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

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

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

VELUX®

NEU



VELUX Lichtkuppeln

VELUX Lichtkuppeln sind die perfekte Lösung, um unbeheizte Räume wie z. B. Werkstätten oder Lagerräume über das Flachdach mit ausreichend Tageslicht und frischer Luft zu versorgen.

Ab sofort im Fachhandel bestellbar. Mehr Infos auf www.velux.de

DAS INTERVIEW MIT: **Artur Wierschem**



Dachdeckermeister Artur Wierschem leitete über 20 Jahre als Geschäftsführer das Bundesbildungszentrum (BBZ) der Dachdecker in Mayen und ist zudem seit 2009 stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Zum Jahresende wechselt er in den Ruhestand, die Redaktion von Das DACH wünscht ihm dafür alles Gute.

Wie erleben Sie die letzten Wochen nach über 45 Jahren im Dienste der Dachdecker?

Wenige Wochen bin ich noch da. Ich trete etwas kürzer und bereite mich langsam auf den Ruhestand vor. Jemand hat mir gesagt, dies würde ich gelassen und ruhig tun. Das ist ja auch der Sinn der Sache. Ich will ja nicht am letzten Tag von 100 auf null herunterfahren.

Die Geschäftsführung des BBZ habe ich schon Anfang Januar abgegeben. Dort habe ich aber noch einen Schreibtisch und bin im Hintergrund für Fragen da. In Sachen Bereichsleitung Berufsbildung beim ZVDH arbeite ich seit Sommer meinen Nachfolger Rolf Fuhrmann ein, der ja schon das BBZ als Geschäftsführer leitet.

Wie sieht Ihr persönliches Fazit aus?

Insgesamt bin ich seit über 45 Jahren in der Berufsorganisation, seit 1975 beim BBZ, seit 1987 parallel beim ZVDH. In dieser Zeit habe ich auch bewegte, turbulente Phasen erleben dürfen, und zwar in allen Facetten bis hin zu finanziellen Engpässen. Doch ich denke immer positiv und das gibt Stärke auch gerade in

schwierigen Zeiten, wie nach dem Großbrand 1979, als das BBZ bis auf die Grundmauern abbrannte.

Heute sehe ich das BBZ und den ZVDH gut aufgestellt für die Zukunft. Ich gehe zufrieden und beruhigt, auch weil ich Rolf Fuhrmann als Nachfolger gewinnen konnte. Da habe ich ein sehr gutes Gefühl. Es hat sich gerade in der momentanen Corona-Pandemie gezeigt, wie gut der Übergang funktioniert am BBZ.

Wie geht es weiter im Ruhestand, welche Pläne haben Sie?

Ich bleibe ja noch stellvertretender Vorsitzender des Meisterprüfungsausschusses am BBZ in Mayen, wo ich auch privat lebe. Und ich stehe dort natürlich auch sonst noch zur Verfügung, falls mein Rat und meine Erfahrung einmal gebraucht werden. Ich bin also nicht aus der Welt sozusagen.

Und wie sieht es privat aus?

Die Familie ist bislang zu kurz gekommen. Ich habe zwei Enkel im Alter von fünf und acht Jahren nicht weit weg in Bonn. Mit denen möchte ich zukünftig mehr Zeit verbringen und sie aufwachsen sehen. Dann gibt es den großen Garten um unser Haus, ich bin gerne in der Natur. Und auch dem Radsport und Wandern möchte ich wieder mehr nachgehen. Natürlich etwas ruhiger und nicht mehr mit den riesigen Strecken wie früher, da mache ich lieber langsamer im Alter.

Zum Abschluss: Wie sehen Sie die Lage in der Berufsbildung bei den Dachdeckern?

Ich denke, das Feld ist für die nächste Zeit gut bestellt. Wir haben in meiner Amtszeit die wichtige neue Ausbildungsordnung mit den Schwerpunkten und modernen Inhalten gemeinsam mit dem Sozialpartner umgesetzt. Das war ein gutes Stück Arbeit Richtung Zukunft. Auch in der überbetrieblichen Ausbildung sind jetzt die neuen Übungsreihen da.

Was sind die nächsten Herausforderungen?

Sicherlich wird sich die Digitalisierung künftig stärker auch auf die Berufsbildung auswirken. Ein Beispiel dafür ist das digitale Berichtsheft. Zudem müssen neue Formen des Unterrichts entwickelt werden, Stichwort Online-Unterricht. Es kommt auf eine gute Mischung an von digitalen Lernformen und Präsenzphasen vor Ort, die weiterhin wichtig bleiben. Jetzt in Corona-Zeiten erleben wir ja, dass vieles virtuell läuft, die Menschen aber merken, wie wichtig der persönliche Kontakt oder das direkte praktische Lernen mit den Ausbildern ist.

KLÖBER

Seit über 60 Jahren steht Klöver Ihnen mit Rat & Fachwissen, als Partner für hochwertiges und innovatives Steil- & Flachdach zur Seite.

Durch unsere jahrzehntelange Erfahrung und Fachkompetenz sind wir in der Lage Ihre alltäglichen Herausforderungen zu lösen, während wir in Zusammenarbeit mit führenden Forschungs- und Entwicklungszentren die Standards von Morgen setzen.

Klöver wurde 1960 in Schwelm gegründet und ist heute als Teil der BMI-Gruppe, Europas größtem Hersteller von komplett Steil- und Flachdach Lösungen, weltweit für Sie tätig.

Unser Produktportfolio zeichnen sich durch Innovation, ausgezeichnete Qualität, Zuverlässigkeit, Langlebigkeit und ein exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis aus, und umfasst eine Vielzahl von standard- und spezial Produktlösungen für Flach- und Steildächer, wie z.B.:

- innovative Unterdeckbahnen & Dampfsperren
- umweltfreundliche Wand- & Kaminanschlüsse
- hochwertige Dachausstiege & Lichtpfannen
- professionelle Flachdachdurchgänge
- leistungsstarke Flüssigabdichtung
- erstklassige First- & Grat, Kehle & Traufen Lösungen
- passgenaue und universelle Steildachdurchgänge
- geprüfte Dachsicherheit

Für weiterer Informationen kontaktieren Sie Ihren Vertriebsberater oder besuchen Sie unserer Webseite kloeber.de

Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Gunnar Maurer und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Carsten Blumör

BMI **BRAAS**

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

bmigroup.com/de