

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2021 | IV

Wie sicher ist Ihr Betrieb vor Cyberkriminalität?

Weitere Artikel online auf
DACH LIVE

INNUNGSKAMPAGNE

Oben ist das neue Vorn

AUSBILDUNG

Schulpartnerschaften

HOLZBAU INNOVATIV

Holzbaupreis 2021

SitaCampus.
Wissen.
Praxis.
Austausch.



+ Sitaleichten Wissenstransfer
jetzt auch online erleben.

Erleben Sie die neuen SitaCampus Webinare:

+ **SitaNeuheiten**

Alle Informationen zu unseren
Produktneuheiten

Jeweils zum Verkaufsstart der neuen
Produkte im Frühjahr und Herbst

+ **SitaTipps**

Fokussierung auf spezielle technische
Problemlösungen

Zweimal im Jahr – Sommer und Winter

+ **SitaBasis**

Unsere Basis Seminare mit wechselnden
Schwerpunkten als Onlineversion

Jeden ersten Dienstag im Monat

+ **Individuelle Webinare für Sie**

Nach Absprache bieten wir auch
individuelle Webinare an. Je nach
Themenschwerpunkt oder Interesse
realisieren wir Ihr individuelles Webinar
für Ihre Kunden oder Mitarbeiter.
Sprechen Sie uns gerne an.

Jetzt sitaleicht online anmelden.

E sitaseminare@sita-bauelemente.de

W sitaseminare.de

Bei Fragen rufen Sie uns gerne an:

Natalia Abazovic

T +49 2522 8340-361

Lagerkapazitäten weiter erhöht für Warenverfügbarkeit

Wir als genossenschaftlicher Bedachungsfachhandel müssen für unsere Mitglieder und Kunden die Warenverfügbarkeit gewährleisten. Das ist unser Auftrag! Es geht um Versorgungssicherheit für die Betriebe gerade jetzt in Zeiten von Preisschwankungen und Lieferengpässen, etwa bei Metallen und Holz, die wir in dieser Form noch nie erlebt haben. So haben wir als DEG Alles für das Dach in diesem Jahr den Lagerbestand an Material in unseren Niederlassungen von 60 auf 90 Millionen Euro erhöht. Und wir werden 2022 hohe Millionensummen in die Standorte investieren, um das Sortiment erweitern oder ergänzen zu können. Das gilt auch für die anderen vier Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe.

Was den größeren Zusammenhang der stark steigenden Coronazahlen angeht, fällt es mir schwer, den aktuellen politischen Kurs nachzuvollziehen. Es braucht eine Impfpflicht in Deutschland und 2G. Wer das nicht vorweisen kann, muss halt daheimbleiben, auch in Sachen Arbeit.

In der aktuellen Ausgabe haben wir als Titelthema die Gefahr von Cyberkriminalität für die Betriebe gewählt. Bei uns in der ZEDACH-Gruppe sorgt die zentrale IT für eine generelle Absicherung der Systeme, zentral und in den Niederlassungen, und wir haben dafür eine Cyberversicherung. Im Artikel zeigen wir, wie gefährlich Angriffe sind und was Betriebe präventiv dagegen tun können.

Fachkräfte finden und binden bleibt für uns und unsere Betriebe ein zentrales Thema. In dieser Ausgabe stellen wir Schulpartnerschaften vor, einen Betrieb, der Azubibaustellen einrichtet, die neue Nachwuchskampagne aus Baden-Württemberg „Oben ist das neue Vorn“ sowie junge Dachdecker, Zimmerer und eine Spenglermeisterin, die lieber Karriere im Handwerk als im Hörsaal machen.

Weitere Artikel können Sie über Metallverarbeitung auf dem Dach, ein Betriebsjubiläum, den Holzbaupreis 2021, die Flutnachwirkungen im westfälischen Hagen und den Versicherungsschutz gegen Elementarschäden sowie den Trend zum Recycling von EPS-Dämmstoffen lesen. Es ist ein vielfältiger Themenmix zum Nachlesen in Ruhe – womöglich über den Jahreswechsel. Ich wünsche Ihnen an dieser Stelle schon einmal fröhliche Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

*Volkmar Sangl,
Vorstandsvorsitzender der DEG
Alles für das Dach eG, Koblenz*



Qualität aus Norwegen

God ★ Jul!



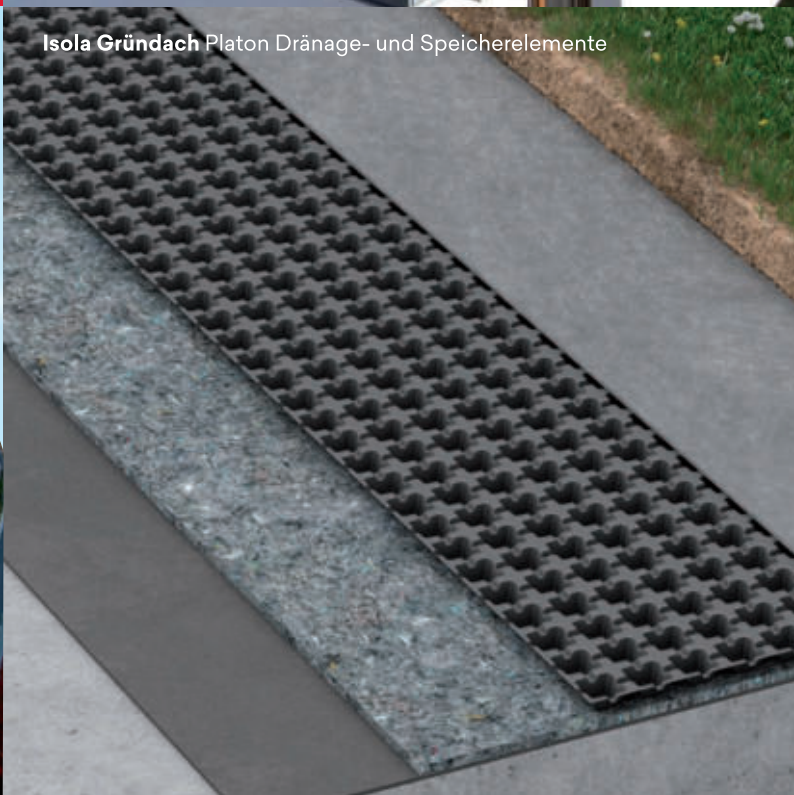
Isola Bitumendachschindel Form Skraa Premium Kristallschwarz



Isola Powertekk Plano Steingrau



Isola Gründach Platon Drainage- und Speicherelemente



**DIESE
AUSGABE:**

37

3

EDITORIAL

Volkmar Sangl

6-7

ZEDACH INSIDE

Aktion Dach ZVDH

DACH\LIVE Relaunch

8-9

NEWS

3G am Arbeitsplatz

Ausgezeichneter Nachwuchs

Creaton Zukunftstag

10-13

TITELTHEMA

IT-Sicherheit

14-17

BETRIEBSPORTRAIT

Dachdeckermeister Krawczyk

18-19

AUSBILDUNG

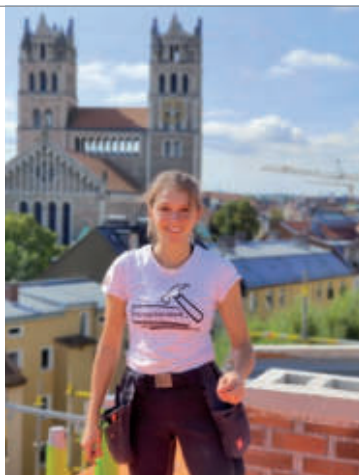
Schulpartnerschaften

20-21

AUSBILDUNG

Zimmerermeister

Aaron Wilhelmi



22-23

HOLZBAU INNOVATIV

Deutscher Holzbaupreis 2021

24-26

BETRIEB

Geschäftsfeld Metaldach

Klempnerei Schwedhelm

27-29

VORGESTELLT

125 Jahre F. Bernhardt

Bedachung-Gerüstbau GmbH

30-31

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: Isola

Advertorial: Roto

32-33

TRENDS

Recycling von EPS-

Dämmstoffen

34-36

INNUNGEN

Neue Nachwuchskampagne

aus Baden-Württemberg

37-39

VORGESTELLT

Spenglermeisterin

Jennifer Konsek

Advertorial: Marcris

40-41

BETRIEB

Bauspenglerei Wagner

42-43

VORGESTELLT

Dachdeckermeister Florian Luft

44-45

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial Innovation: Braas

46-47

BETRIEB

Versicherungen gegen Extremwetter

48-49

BETRIEB

Baustellen gegen Unwetter versichern

50-51

VORGESTELLT

Flutnachwirkungen in Westfalen

52-53

INDUSTRIE

Zukunftsstrategie von Bauder

54-55

BETRIEB

Gesundheitsprävention

56

RÄTSEL

IMPRESSUM

58

NACHGEFRAGT

Jochen Angerstein von der

DachNetSv GmbH



20

54

Dachdecker als Klimaschützer

Die ZEDACH-Gruppe ist Mitglied der Aktion Dach, die es sich seit 1990 zur Aufgabe gemacht hat, Dachdeckerbetriebe in Sachen Marketing und Nachwuchswerbung zu unterstützen.

Zweimal im Jahr trifft sich der Beirat der Aktion Dach, um sich über aktuelle Projekte und Aktionen auszutauschen. Mit dabei ist natürlich die ZEDACH-Gruppe, in Person von Vorstand Andreas Hauf, so auch Anfang November, wo nach einem Jahr Pause erstmals wieder in Präsenz beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) in Köln getagt wurde.



ZEDACH-Vorstand Andreas Hauf nahm an der Beiratssitzung der Aktion Dach teil.

Guido Vandervelt, beim ZVDH verantwortlich für die Aktion Dach, stellte die laufende Arbeit vor und präsentierte auch die überarbeitete Onlineplattform für die Nachwuchswerbung namens „Welt der Dachdecker“. Einen neuen Slogan für die Imagekampagne gibt es auch: „Dachdecker als Klimaschützer“. Dieser wurde auch bereits in einigen Presseartikeln aufgegriffen.

VR-Brillen und Tattoos als Attraktionen

Besondere Highlights der Sitzung waren zweifelsfrei die VR-Brillen und eine Airbrush-Tattoo-Station. Die Brillen sind mit verschiedenen Filmen aus dem Dachdeckeralltag bestückt und für den Einsatz bei Ausbildungen, in Schulen oder bei Nachwuchsaktionen der Berufsorganisationen gedacht. So lässt sich jungen Menschen mit einem virtuellen Erlebnis in luftiger Dachhöhe ein realistisches, cooles und modernes Bild des Dachdeckerberufs vermitteln.



Ließ sich an der Airbrush-Tattoo-Station tätowieren: ZVDH-Vize André Büschkes.

Die Tattoo-Station war bereits auf Messen ein echter Hingucker für die Jugendlichen. Daher wurde in der Beiratssitzung der Aktion Dach beschlossen, beide Projekte mit ins Portfolio aufzunehmen. Die Teilnehmer hatten vorher die Brillen ausgiebig getestet und waren sogar einem Tattoo gegenüber nicht abgeneigt, wie etwa André Büschkes, ZVDH-Vizepräsident und Beirats-Vorsitzender der Aktion Dach.

Steigende Azubizahlen

Erfreulicherweise konnte auch über steigende Azubizahlen im Dachdeckerhandwerk berichtet werden und das seit vier Jahren in Folge. Gegen den allgemeinen Trend haben sich selbst im Coronajahr mehr junge Menschen entschlossen, das Dachdeckerhandwerk zu erlernen, als im Jahr zuvor. Auch die bislang für 2021 gemeldeten Zahlen geben Anlass zur Hoffnung, dass sich dieser Trend fortsetzen wird.

Vielfältige Unterstützung bei Nachwuchswerbung

Entstanden ist dieser einmalige Zusammenschluss von Marktführern aus der Bedachungsbranche bereits im Jahr 1990. Seitdem hat sich die Aktion Dach vor allem für Nachwuchssicherung, Imagepflege und Auftragswerbung der Betriebe eingesetzt – mit einem vielfältigen Portfolio.



Die Teilnehmer testeten ausgiebig die VR-Brillen.

Neben zahlreichen Werbebroschüren, die Dachdecker im Kundengespräch einsetzen können, und einer umfangreichen Bilder- und Videodatenbank sind auch die Materialien der Nachwuchswerbung eine wertvolle Hilfe für Innungsbetriebe. Dazu gehören das Onlineportal „Welt der Dachdecker“, Printmaterialien für Messe- und Schulbesuche sowie ein Pixi- und ein Ausmal- und Vorlesebuch für Kinder. Mehr Informationen unter www.aktiondach.de

Unser Onlinemagazin startet Relaunch



Themenauswahl: Feedback der Leser ist gefragt

Zudem geht es darum, die bisherige inhaltliche Ausrichtung noch einmal genau zu checken. Das beginnt bei der strategischen Ausrichtung des geplanten Newsletters, beinhaltet die Prüfung der bisherigen Themenkategorien des Onlinemagazins und endet mit der Auswahl von Artikeln. Und gerade beim letzteren Punkt sind die Leser gefragt. „Wir wollen gerne von Ihnen wissen, was Ihnen an DACH\LIVE gefällt und was nicht. Zudem möchten wir hören, welche Themen Ihnen bislang fehlen im Onlinemagazin oder auch in Das DACH“, so Beyer.

DACH\LIVE: Nach der erfolgreichen Startphase des Onlinemagazins der ZEDACH-Gruppe für Dachdecker und Zimmerer geht es jetzt darum, Layout, Inhalte und den Newsletter noch einmal besser zu machen.

Unser Onlinemagazin DACH\LIVE hat sich als ein zentrales Informationsmedium für Dachdecker und Zimmerer in der Bedachungsbranche etabliert. „Wir sind sehr zufrieden. Die inzwischen hohe Zahl an Seitenaufrufen zeigt, dass DACH\LIVE von den Lesern gut angenommen wird“, erklärt Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer der Dachmarketing GmbH. Diese gibt neben DACH\LIVE auch das Printmagazin Das DACH heraus und verantwortet dabei Layout und Redaktion. „Wir sind hier im engen Austausch mit den Betrieben, den Verbänden der Dachdecker und Zimmerer sowie unseren Industriepartnern, um die für die Branche relevanten Themen aufgreifen zu können“, führt Beyer weiter aus.

Dach\Live gilt es für die Nutzung auf dem Smartphone weiter zu optimieren.



Die meisten Leser nutzen das Smartphone

Diese Themen werden dann auch über die sozialen Medien ausgespielt. „Wir verstehen uns als Bestandteil der Communitys, mit DACH\LIVE auf Instagram und mit Dachmarketing auf Facebook, wo wir inzwischen über 9.000 Abonnenten haben“, erläutert Beyer. Mit seinem kleinen, schlagkräftigen Team aus Grafikern und Journalisten will der Geschäftsführer jetzt den nächsten Schritt gehen mit dem Relaunch des Onlinemagazins, gerade im Hinblick auf die Nutzung via Smartphone.

Denn die allermeisten Leser klicken die Artikel über mobile Endgeräte an – Smartphone oder Tablet. Und da ist es besonders wichtig, dass sich die Bilder und Texte so schnell wie möglich laden und die Nutzer auf dem gegenüber dem PC deutlich kleineren Display alle wichtigen Infos sofort und ohne zu scrollen sehen können. „DACH\LIVE wird hier in der nächsten Zeit weiter optimiert“, berichtet Beyer.

Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer der Dachmarketing GmbH



VERLOSUNG GERÜSTBANNER

Die Redaktion freut sich also auf zahlreiche Rückmeldungen in Form von Lob, Kritik und Anregungen für Veränderungen. „Als Anreiz verlosen wir unter allen, die uns an redaktion@dachmarketing.de eine entsprechende Mail senden, ein kostenloses Gerüstbanner zur Werbung für den eigenen Betrieb oder für die Suche nach Fachkräften“, erklärt Beyer. Einsendeschluss ist der **11. Februar 2022**. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Weitere Infos unter:

www.dachlive.de

Corona: 3G am Arbeitsplatz ist Pflicht

Am Arbeitsplatz gilt ab sofort verpflichtend die 3G-Regel. Das haben Bundestag und Bundesrat jüngst beschlossen. Arbeitgeber und Beschäftigte dürfen Arbeitsstätten, in denen physische Kontakte nicht ausgeschlossen werden können, nur betreten, wenn sie geimpft, genesen oder getestet sind und den entsprechenden Nachweis mit sich führen oder beim Arbeitgeber hinterlegt haben. Sonst ist Betreten des Betriebsgeländes nur erlaubt, um sich dort testen oder impfen zu lassen. Die 3G-Regel gilt auch für Fahrten zur Baustelle.

Die Arbeitgeber erhalten ein Auskunftsrecht. Sie dürfen also jeweils die Nachweise für Genesung und Impfung sowie den aktuellen Test verlangen.

Die Arbeitgeber müssen die 3G-Bestimmungen täglich kontrollieren und regelmäßig dokumentieren, andernfalls drohen Bußgelder.



Stephan Hettwer wird neuer Vertriebschef bei Roto

Stephan Hettwer (Foto Mitte) übernimmt ab Januar 2021 als Direktor Kunden und Märkte sowie Geschäftsführer in Personalunion die direkte Verantwortung für die deutsche Vertriebsorganisation von Roto. Er folgt auf Markus Röser, der Roto als Geschäftsführer Deutschland zum Jahresende 2021 verlässt. An Hettwer berichtet künftig eine Doppelspitze aus langjährigen Mitarbeitern. Yann Lesage (Foto rechts), bisher Vertriebsleiter West, übernimmt die Position als Vertriebsleiter Außendienst. Vertriebsleiter Innendienst bleibt Thomas Schoch (Foto links).

Kunden sollen im Zuge dieser Umbesetzungen auch von intern verbesserten Abläufen profitieren: Ein wesentlicher Faktor dabei sei die Reduzierung der Schnittstellen und Reaktionszeiten bei Roto. „So sind wir in der Lage, in Zukunft noch schneller und flexibler auf die Anforderungen unserer Kunden einzugehen“, erläutert Christoph Hugenberg, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Roto Frank Dachsystem-Technologie.



von links nach rechts: Thomas Schoch (Vertriebsleiter Innendienst), Stephan Hettwer (Direktor Kunden und Märkte sowie Geschäftsführer in Personalunion), Yann Lesage (Vertriebsleiter Außendienst)

Gutex baut neuen Produktionsstandort



Ab September 2023 will Gutex im Gewerbepark Breisgau, 30 Kilometer südlich von Freiburg gelegen, ökologische Holzfaserdämmplatten aus regionalem Nadelholz herstellen. Insgesamt investiert der Hersteller laut einer Pressemeldung auf sechs Hektar Fläche mehr als 100 Millionen Euro und schafft zum Start der Produktion rund 60 neue Arbeitsplätze. Bei Vollauslastung der Anlage werden es mindestens 120 sein. Das Werk soll ganzjährig im Dreischichtbetrieb gefahren werden. Die geplante Trockenanlage besitzt eine Produktionskapazität von bis zu 4.800 Kubikmetern am Tag.



Entscheidend für die Wahl des Standortes waren die Möglichkeit zur Realisierung der CO₂-neutralen Energieversorgung, die gute Infrastruktur im Gewerbepark sowie die hohe Verfügbarkeit von Holz im umliegenden Schwarzwald und in den Vogesen. Die direkte Autobahn- und Industriegleisanbindung, die zentrale Lage im Dreiländereck Deutschland-Schweiz-Frankreich sowie die Nähe zum Stammwerk in Gutenberg schlugen ebenfalls positiv zu Buche.

Nickels Hägermann bester Nachwuchsdachdecker

Der Schleswig-Holsteiner und Dachdeckergeselle Nickels Hägermann aus Wrixum auf Föhr hat den diesjährigen praktischen Leistungswettbewerb der Dachdecker gewonnen, wie jüngst der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks mitteilte. Er siegte vor Leon Hain aus Villmar in Hessen und Maximilian Albert aus Kirchberg in Sachsen. Die besten Absolventen der Gesellen- und Abschlussprüfungen qualifizieren sich jedes Jahr für diesen Wettkampf und zeigen ihr Können bei Erfolg nacheinander auf der Innungs-, der Kammer-, der Landes- und der Bundesebene.

Dort traten die 13 Landessieger in einem zweitägigen Wettbewerb gegeneinander an. Dabei ist eine Kür- und eine Pflichtaufgabe zu absolvieren. Gastgeber war dieses Jahr der Berufsbildungsverein



des Dachdeckerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein in Lübeck. Die beiden Erstplatzierten nehmen 2022 an der Weltmeisterschaft junger Dachdecker teil, die in St. Gallen in der Schweiz stattfinden soll.

Sebastian Unverricht bester Nachwuchszimmerer

Bei der Deutschen Meisterschaft in den Bauberufen holte der 21-jährige Sebastian Unverricht aus Hochheim am Main in Hessen die Goldmedaille und ist damit der beste Zimmerer Deutschlands 2021. Er hat seine Ausbildung in der Holzbau Pfeiffer GmbH in Kirchhain absolviert. Silber ging an Marian von Puttkamer aus Kiel in Schleswig-Holstein. Bronze gewann Christoph Isenmann aus Lahr in Baden-Württemberg. Gastgeber war das Aus- und Fortbildungszentrum Erfurt des Bildungswerks Bau Hessen-Thüringen. Die Aufgabe der Zimmerer umfasste die Erstellung eines Pultdaches mit Walm, geneigtem First und Dreiecksgaube. Das erste Modul stellte die Unterkonstruktion mit Fuß-, Mittel- und



geneigter Firstpfette dar, das zweite Modul dann das Pultdach mit Walm und geneigtem First.

Premiere für Creaton Zukunftstag

Erstmals fand Mitte Oktober der Zukunftstag der Creaton GmbH in den Wagenhallen Stuttgart statt. Dabei handelte es sich um eine Kombination von Messe, Netzwerktreffen und Ausstellung. Hierbei kamen rund 200 Zimmerer und Dachdecker aus ganz Deutschland zusammen, um sich über Trends und Themen, wie die immer mehr zum Standard in vielen Alltags- und Firmenbereichen werdende Digitalisierung, auszutauschen. In insgesamt zehn Vorträgen widmeten sich Redner verschiedensten Zukunftsthemen am Dach.

„Den großen Herausforderungen wie Klimawandel oder Fachkräftemangel kann die Branche nur gemeinsam begegnen“, fasst der Veranstalter in seiner Pressemeldung den Tenor dieser Beiträge zusammen. Auf der begleitenden Ausstellung waren unter anderem digitale Lösungen für die betriebliche Organisation zu erkunden. Eine Fortsetzung des Zukunftstages sei laut Ann-Katrin Rieser, Leiterin Marketing und Unternehmenskommunikation bei der Creaton GmbH, bereits in Planung.



Dachdeckermeister und Coach Jörg Mosler (Foto rechts) sprach beim Creaton Zukunftstag über Mitarbeitergewinnung.



Im Visier von Cyber-Kriminellen

Ohne geschützte Computer und ein vor Angriffen gewappnetes Netzwerk sowie für die Gefahren sensibilisiertes Personal kann jeder Erfolg eines Dachdecker- und Zimmererbetriebs innerhalb von Minuten ein Ende finden. IT-Fachmann Jürgen Schüler weiß, was präventiv zu tun ist.



Was würden Sie tun, wenn Ihnen von heute auf morgen die Kontrolle über Ihre Firma genommen wird? Unbekannte Kriminelle haben Ihre Passwörter gestohlen, Ihr Netzwerk blockiert und Ihre Daten verschlüsselt – persönlich wie gewerblich. Sie sollen zahlen, um all das wiederzubekommen. Dies musste Dieter Müller eines Morgens erleben. Und anstatt das gut gefüllte Auftragsbuch abzuarbeiten, begann eine wochenlange Tortur, die sein Lebenswerk bedrohen und ihn Tausende Euro kosten sollte.

Der Name Dieter Müller ist frei erfunden. Denn auch wenn Jürgen Schüler als IT-Fachmann und Vertrauter etlicher deutscher Handwerksunternehmer die wahre Geschichte weiter erzählen darf, möchte der Betroffene aus Angst um das Image seiner Firma nicht erkannt werden. „Das geht so gut wie jedem so“, zählt Schüler innerlich durch. „Je größer der Betrieb, desto sensibler sind die Eigentümer.“ Und Dieter Müller ist ein großer Fisch: Ein Dachdecker und Gutachter aus Deutschland, hoher Umsatz, bekannt über den Landkreis hinaus, mit gut geklickten Auftritten bei Facebook & Co und auch sonst präsent in der Öffentlichkeit, also erfolgreich bis zum Tag Null.

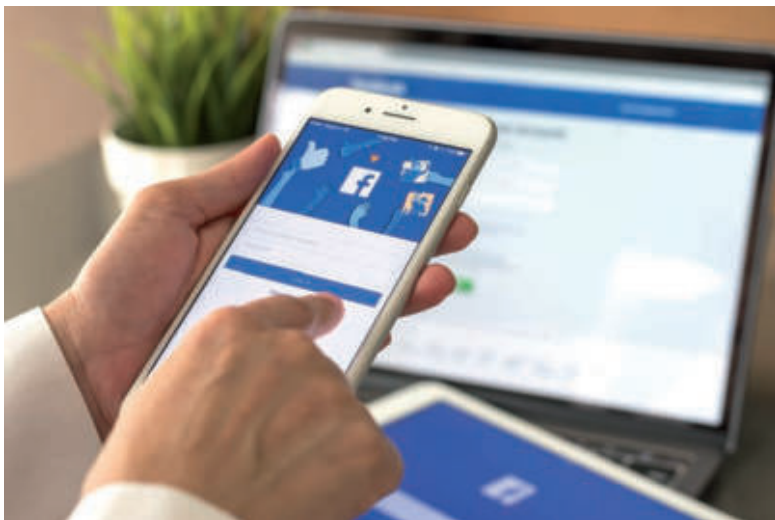
Ein falscher Klick mit verheerenden Folgen

„Müller nahm dann per E-Mail Kontakt zu den Verbrechern auf und konnte die Forderung sogar um die Hälfte reduzieren“, beginnt Schüler zu erzählen. Doch auch als die Daten wiederhergestellt waren, setzte sich die Odyssee fort, denn er hatte die gleichen Passwörter auch bei seinen Social Media-Accounts verwendet.

Die Folge: Er zahlte erneut. Einige Zeit später, als Müller dachte, alles sei überstanden, da alle Systeme neu aufgesetzt und Backups erstellt waren, erfolgt der nächste Angriff.

Jürgen Schüler kämpft seit Jahrzehnten als Fachmann für IT-Fragen für die digitale Absicherung von Unternehmen.





Jedes Passwort sollte unterschiedlich sein. Sonst können auch die sozialen Medien schnell ein Einfallstor für Ransomware sein.

Jürgen Schüler hat in seiner Zeit als IT-Sicherheitsexperte bei der Handwerkskammer Rheinhessen einige solcher Fälle erlebt. Auch im Ruhestand bleibt der 66-Jährige deshalb beratend am Ball, um zu helfen und vor allem, um aufzuklären, damit Betriebe gar nicht erst in derartige Situationen kommen.

24 Milliarden Euro Schaden durch IT-Angriffe

„Treffen kann es jeden“, ist für Jürgen Schüler klar. 2020 richteten solche Angriffe laut einer Umfrage des Digitalverbandes Bitkom rund 24 Milliarden Euro Schaden an. „Aber es herrscht die Einstellung vor: Mich trifft es nicht, und wenn es mich trifft, dann wird es schon nicht so schlimm sein. Und wenn doch, dann ist das eben so, da kann ich nichts tun. Aber das ist grundlegend falsch!“

„Private Accounts, die er übersehen hatte, wurden gehackt“, erinnert sich Schüler. Ob es dieselbe Gruppe war oder nur jemand, der auf im Internet veröffentlichte Daten der ersten Angreifer gestoßen war, kam nie heraus. Erwischt wurde niemand. Müller zahlte dreimal, insgesamt mehr als 15.000 Euro – und zwar, weil auf irgendeinem Weg eine sogenannte Ransomware ins Unternehmen gekommen war.

„Treffen kann es jeden.“

Ransomware kapert alle betrieblichen Daten

Auf den Rechner gelangt das Schadprogramm meist über infizierte Email-Anhänge. Diese können angebliche Bewerbungsdokumente für eine Ausbildungsstelle sein, aber mitunter auch in Form von dringlich wirkenden Nachrichten von Adressaten auftreten, denen der Nutzer relativ leicht vertraut, zum Beispiel Banken oder sogar persönlich bekannten Menschen. Wird auf den Link geklickt, dann verschlüsselt die Ransomware in der Regel alle Daten, die sich im Betriebssystem finden lassen. Im Anschluss wird die weitere Nutzung des Systems mitunter komplett unterbunden. Per Nachricht wird das Opfer dann aufgefordert, eine jeweilige Summe in Bitcoin zu zahlen. Mit Glück erhält der Nutzer nach erfolgter Zahlung einen Code, der die Daten wieder freigibt. Ansonsten sind alle betrieblichen Daten verloren.



ZVDH-Vizepräsident Michael Zimmermann weiß, wie gefährlich Schadsoftware für Dachdecker und Zimmerer sein kann.



Ähnlich sieht es Michael Zimmermann, Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). „Leider wiegen sich viele Handwerksbetriebe in falscher Sicherheit, weil sie meinen, sie seien zu klein, um ein Ziel für Cyberkriminalität zu werden.“ Allerdings ist eher das Gegenteil der Fall. „Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen sind häufig betroffen, weil gerade diese oft schlecht gesichert sind“, warnt Zimmermann. Deshalb sei das Thema für den ZVDH essenziell. „Wir informieren daher unsere Betriebe regelmäßig über unsere verschiedenen Medien über die Gefahren aus der digitalen Welt.“

Auch die Bundesregierung weist in ihrem jüngsten Bericht zur IT-Sicherheit auf die Gefährdung des Handwerks hin. „Mit Cyberattacken lässt sich viel Geld verdienen – und vor allem kostet der



Die Täter bleiben quasi immer ungefasst.

Ein Anruf beim zuständigen IT-Sicherheitsbotschafter der jeweiligen Handwerkskammer lohnt, seine Fachkenntnis schafft Sicherheit.



einzelne Versuch quasi nichts“, erklärt Schüler das Geschäftsmodell. „Nur sehr selten werden Unternehmen gezielt angegriffen, meist sind es bis zu einem gewissen Grad an den jeweiligen Empfänger angepasste Standardmails oder SMS, die verwendet werden.“ Wenn bei 1.000 Versuchen auch nur zehn Unternehmen oder Privatpersonen zahlen, dann habe es sich für die Kriminellen schon gelohnt. Und, dass jahrelang nichts passiert ist, sei eben kein Beweis für fehlende Gefahr. Sich nicht präventiv zu schützen, sei eine Handlung „mit potenziellem Verhängnis“, sagt der IT-Fachmann.

Einfache Schritte zum besseren IT-Schutz

Dies kann aber alles vermieden werden und Schutz muss gar nicht kompliziert sein. In wenigen simplen Schritten kann dieser quasi kostenlos hergestellt werden. „100-prozentige Sicherheit ist so nicht zu erreichen“, gesteht Schüler ein. „Aber gut 80 Prozent aller Bedrohungen lassen sich abwehren, indem man einfachen Schritten folgt (siehe Infokasten).

Doppelte Authentifizierung ist auch auf dem Smartphone wichtig.



Entscheidend sei vor allem: regelmäßige Backups aller betrieblichen Daten auf einem externen Server, Antiviren-Software, sichere und für jeden Account individuelle längere Passwörter aus Zahlen, Buchstaben und Sonderzeichen – und bei kritischen Daten eine doppelte Authentifizierung, wie sie beim Onlinebanking inzwischen obligatorisch ist.

Acht Schritte zu mehr IT-Sicherheit

01_Passwörter:

Verwenden Sie je nach Website/Login unterschiedliche Passwörter, die aus Buchstaben, Sonderzeichen und Zahlen bestehen. Als Speicherort können Sie einen Passwort-Manager verwenden, der Ihre Passwörter verschlüsselt aufbewahrt.

02_Gestohlene Passwörter ermitteln:

Geben Sie testweise Email-Adressen in einen sogenannten Identity-Leak-Checker ein.

03_Doppel-Passwort:

Schützen Sie Ihren Betriebssystem-Account mit einem zusätzlichen zweiten sogenannten Bios/Uefi Passwort.

04_Zwei Faktor Authentifizierung:

Dies bieten viele Dienstleister/Websites von Haus aus an.

05_Backups:

Erstellen Sie täglich oder mindestens wöchentlich ein Backup der wichtigsten Systeme auf einem getrennten, externen Datenträger, wofür es Backup-Software gibt.

06_WLAN: Verschlüsseln Sie Ihr WLAN mit WPA3 und updaten Sie die Firmware des Routers regelmäßig.

07_Antiviren-Software:

Hierbei reichen in der Regel kostenlose Varianten. Ab Windows 10 ist der vorinstallierte Windows Defender zudem eine gute Alternative.

08_Updates: Halten Sie Ihre Software und den Internetbrowser auf dem aktuellen Stand. Hierbei können Tools wie Sumo hilfreich sein. Stellen Sie den Browser so ein, dass er die integrierten Datenschutzfunktionen auch nutzt.



Es ist Aufgabe der Unternehmensführung, alle Angestellten für Gefahren zu sensibilisieren - egal ob im Büro oder auf der Baustelle.

Die ersten Schritte hin zu einer sicheren Firmen-IT kann jeder Firmenchef kurzfristig angehen – ein in Sachen Computer fitter Azubi, Geselle oder Jungmeister findet sich meist in jedem Betrieb, ist sich Schüler aufgrund langjähriger Kenntnis von Personalstrukturen sicher. „Zum Glück braucht es aber eben auch nicht viel, um einen grundlegenden Schutz für die Computer zu erlangen.“

IT-Sicherheitsbotschafter bieten kostenlose Beratung

Unterstützung bei der Prävention gegen Cyberkriminalität bieten die IT-Sicherheitsbotschafter der regionalen Handwerkskammern, die auch Angebote von IT-Dienstleistern bewerten. „Denn die dort aufgerufenen Summen und Angebote für digitalen Schutz können stark variieren“, berichtet Schüler.

„Ein unabhängiger Blick kann auch da nicht schaden und jeder bezahlt doch schließlich Kammerbeiträge.“ Auch könne man darüber nachdenken, eine Versicherung gegen Schäden von Cyberattacken abzuschließen. Vor dem Abschluss sollte man sich allerdings tiefgehend informieren und ebenfalls unabhängig beraten lassen. „Doch die beste Versicherung bleibt nach wie vor ein externes Backup der betrieblichen Daten“, beharrt der Fachmann.

Leichtsinn der Mitarbeiter ist das größte Risiko

Wenn die Daten zusätzlich auf einem externen Server oder in einer Cloud liegen, vermindert sich das Risiko stark. Denn die stärkste Gefahr droht über die eigenen Mitarbeiter. Sie sind es, die dem Angriff meist erst zum Erfolg verhelfen – durch Unwissenheit oder Leichtsinn, etwa mit einem schnellen Klick auf einen Link. Es ist die Verantwortung der Betriebsführung, aktiv zu werden, die Mitarbeiter aufzuklären, Fortbildungen anzubieten und die IT-Infrastruktur so aufzustellen, dass sie nicht aufgrund schlichtester Unterlassungen attackiert werden kann.

Jeder kann Opfer einer Cyberattacke werden

„Es ist keine Schande, sich überfordert zu fühlen, Angst vor dem Thema zu haben oder damit am liebsten gar nichts zu tun haben zu wollen“, gesteht Jürgen Schüler zu. Aber die Folgen können gravierend sein und den Betrieb bis in die Insolvenz führen. „Wacht bitte auf, lasst euch helfen!“, beschwört er. „Die ersten Schritte, die die wichtigsten sind, kosten nichts.“ Nur eines sei notwendig: „Versteht endlich, dass ihr jederzeit Opfer einer Cyberattacke werden könnt.“ So sieht es auch Michael Zimmermann: „Es lohnt sich in jedem Fall, ein wenig Zeit und Geld in eine sichere Datenumgebung zu investieren und auch die Mitarbeitenden zu sensibilisieren.“



Einsteigen. Aufsteigen.

**Jetzt kostenlos
anmelden unter
www.roto-profiliga.de**

Volle Unterstützung in der
Vermarktung, beim Verkaufen
und auf der Baustelle.

Mit klarem Plan selbstbestimmt am iPad arbeiten

Karl-Heinz Krawczyk führt einen Betrieb, ist Landesinnungsmeister, macht einen Podcast und unterstützt Kollegen als Coach. Auf so vielen Hochzeiten kann der 55-Jährige gut gelaunt tanzen, weil er via iPad seine betrieblichen Prozesse optimal organisiert hat.

Viele Betriebsinhaber kennen das Hamsterrad. Sie arbeiten lange, kommen kaum hinterher bei all den Anforderungen und haben zu wenig Zeit für sich und die Familie. Doch wie geht das in der Praxis, selbstbestimmt arbeiten als selbstständiger Handwerker? Einer, der es macht, ist Karl-Heinz Krawczyk in Freiburg. Der 55-Jährige führt den vom Vater vor 55 Jahren gegründeten gleichnamigen Betrieb in zweiter Generation.

Was seine Strategie so besonders macht, ist direkt zu spüren, wenn er einen in seinen Büroräumen empfängt. Wo sonst bei den meisten Betrieben mit ähnlicher Größe geschäftiges Treiben herrscht, ist es im Hause Krawczyk völlig ruhig. Denn hier arbeiten keine Büromitarbeiter oder gar zusätzliche angestellte Meister. Vielmehr wickelt der Dachdeckermeister in Eigenregie fast alle administrativen Aufgaben ab.

Das iPad als Büro

Wie das geht? „Ich habe alle wichtigen Programme auf meinem iPad. Alle Anwendungen sind browserbasiert. Das heißt, ich brauche keinen eigenen IT-Server mehr und habe ein papierloses Büro“, erläutert Krawczyk. So sind alle Schreibtische wie leergefegt, Notizzettel und Aktenordner: Fehlanzeige. Seine Tochter Kim verwaltet die Aufgaben in Bezug auf das Qualitätsmanagementsystem gem. DIN EN ISO 9001.

„Diese Zertifizierung haben wir im Jahr 2008 eingeführt. Da haben wir alle Prozesse durchleuchtet: Wie wir arbeiten, wie wir mit Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden umgehen oder wie wir Risiken bewerten“, sagt Krawczyk. Jedes Jahr wird der Betrieb von externen Gutachtern für die Zertifizierung geprüft.

Die jahrelange intensive Beschäftigung mit den Abläufen hat den Betrieb dahin geführt, wo er jetzt steht. „Wir haben unproduktive Kosten stark reduziert. Wichtig ist die qualitativ hochwertige Arbeit unserer Mitarbeiter auf den Baustellen“, erläutert Krawczyk.

*Papierloses Büro, leerer Schreibtisch:
Karl-Heinz Krawczyk nutzt aber gerne mal
den großen Bildschirm für das iPad.*



Wie schafft es der Dachdeckermeister, das Büro höchst effizient abzuwickeln, ohne länger als andere zu arbeiten und auch noch Zeit für das aufwendige Ehrenamt als Landesinnungsmeister des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg, einen Podcast und sein Hobby, die Fliegerei, zu haben?

Terminvergabe über Website-Tool

Das beginnt mit den Kundenkontakten. Seit Krawczyk ein Tool für Terminvereinbarungen auf seiner Homepage integriert hat, bekommt er rund 50 Prozent weniger Anrufe. Gerne buchen die Kunden online einen Termin – nach Wahl für ein Telefonat, ein Online-Meeting oder vor Ort.

„Die Kunden sind zufrieden, weil sie sehr schnell zu einem Termin kommen. Und ich kann über das Tool vorab festlegen, an welchen Tagen und zu wel-



Motivierte, weitergebildete Mitarbeiter bieten den Kunden eine fachgerechte Ausführung.

chen Uhrzeiten ich Termine annehmen will. So komme ich aus der Fremdsteuerung heraus und bestimme selbst“, berichtet Krawczyk.

Eine Software für Telefon und Mail

Eine Telefonanlage sucht der Besucher ebenfalls vergebens. Der Dachdeckermeister telefoniert nur über sein iPad. Die Anrufe laufen alle in das Software-Tools Spark ein, in dem sich vor allem Mails intelligent verwalten, nach Wichtigkeit priorisieren und einfach in andere Programme, etwa für die Baustellenplanung, herüberziehen lassen. Dank Spark kann Krawczyk in wenigen Minuten seinen Posteingang aufräumen, der bei ihm am Ende des Tages immer leer ist. „Mails, die ich in weniger als zwei Minuten bearbeiten kann, beantworte ich sofort. Das gilt auch für wichtige Anrufe. Alles andere speichere ich in meinem zweiten Softwaretool - Meistertask.“

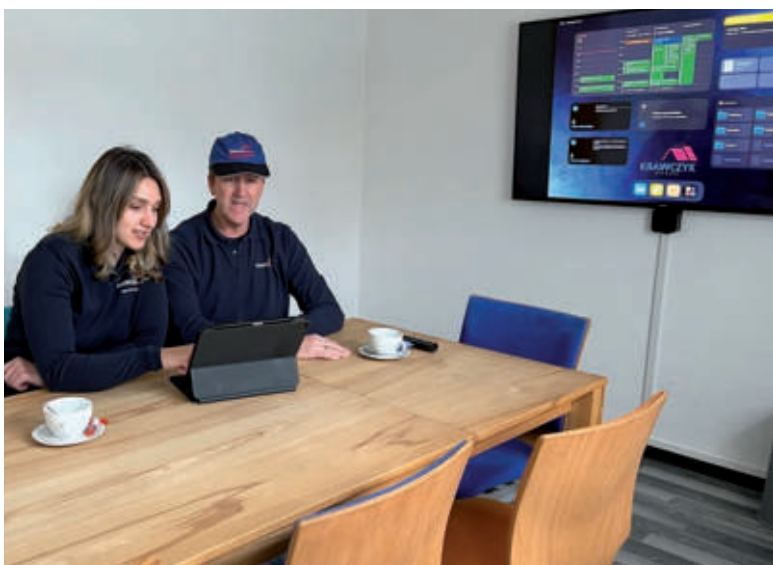
Eine Software für Aufgaben und Projekte

In Meistertask ordnet Krawczyk seine Projekte und Aufgaben. Die Software zeigt ihm alles sehr anschaulich, etwa über eine Zeitleiste. Auch dieses Tool hilft ihm dabei, sich auf das Wichtige und Wesentliche zu konzentrieren, nicht auf das vermeintlich Dringende. So hat er immer den Überblick, was zuerst angegangen werden muss und was warten kann. Das dritte Tool, das er verwendet, heißt Memomeister. Dort speichert er in separaten Ordnern alle Infos rund um seine Baustellenprojekte.



„Das bringt mir Qualitätssicherung, die Prüfung von extra Leistungen, eine offene Kommunikation mit Mitarbeitern und

Kunden sowie die Möglichkeit, gut auf Unwägbarkeiten auf Baustellen reagieren zu können“, sagt Krawczyk.



Eine Software für Baustellen

Offene Kommunikation heißt etwa, dass jeder gewerbliche Mitarbeiter Memomeister auf seinem Smartphone hat und der Chef ihm jeweils den Ordner der jeweiligen Baustelle freischaltet. „Das ist Wertschätzung, dass alle auf dem gleichen Wissensstand sind, nicht nur die Vorarbeiter“, erklärt Krawczyk. Die Mitarbeiter dokumentieren dabei mit Fotos von Beginn an jeden Arbeitsschritt. Gibt es ein Problem, können sie auf den Bildern mit dem



Der Chef im Gespräch mit Tochter Kim, die das Qualitätsmanagement betreut. Die Visualisierung erscheint auf dem großen Wandmonitor.

Finger das betreffende Detail rot markieren und zudem Kommentare schreiben. So ist der Chef immer auf dem aktuellen Stand und kann helfen, falls es mal erforderlich ist, ohne dafür auf die Baustelle kommen zu müssen.

Zudem kann Krawczyk anhand der Bilder sehen, wenn seine Mitarbeiter zusätzliche Leistungen an Dächern ausführen, die nicht im Angebot standen. „Anhand der Bilder kann ich das gegenüber dem Kunden gut kommunizieren und in so einem Fall am Ende korrekt abrechnen.“ Zudem gibt er seine Fotodokumentation auch für Kunden frei, ein Zeichen von Transparenz. „Da haben mich Kollegen auch schon für verrückt erklärt, aber ich habe damit gute Erfahrungen gemacht.“

Sein iPad-Büro ist ein zentraler Baustein des selbstbestimmten Arbeitens von Karl-Heinz Krawczyk. Die beiden anderen sind sein Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Sein Betrieb arbeitet heute überwiegend für Privatkunden, vor allem Sanierungen, auch im Bereich Denkmalschutz. „Wir machen üblicherweise keine Bieterverfahren mit. Qualität und billig, das geht nicht zusammen“, sagt der Dachdeckermeister. 1990 stieg der Junior in den Betrieb ein, sechs Jahre später führte er bereits allein Regie.

Die Kunden selbst aussuchen

Krawczyk Junior hatte und hat eine klare Strategie. „Wir suchen uns die Kunden aus, für wen wir arbeiten und zu welchem Preis.“ Da passiert es, dass der Chef auf sein Bauchgefühl hört und einem potenziellen Kunden deshalb absagt. Oder er nimmt



Sanierung im Bestand für Privatkunden aus der Region, auch im Bereich Denkmalschutz, ist das Kerngeschäft des Freiburger Betriebs.

einen Auftrag nicht an, weil er möglichst mit dem Material bestimmter Lieferanten arbeiten möchte. „Damit kennen sich meine Leute aus, darauf sind sie geschult, dafür bilde ich sie weiter.“

„Wir suchen uns die Kunden aus.“

Diese Strategie hat auch den Vorteil, dass Krawczyk weniger Zeit braucht für Angebote. Er hat ein paar Vorlagen für Steildach, Flachdach oder Reparaturen, in denen er regelmäßig die Einkaufspreise der Materialien und womöglich die Kalkulation aktualisiert. Reklamationen sind selten, weil die Qualität stimmt.

„Meine Mitarbeiter kennen die Materialien und Details, so gibt es auch kaum Rückfragen an mich. Ich bin meist auf den Baustellen, um mit den Kunden zu sprechen.“ Rücklagen, die er mit seinem schlanken Büro und den Erträgen bilden kann, investiert er in sein Team. Ob es Technik mit Kran, Werkzeug, Berufskleidung oder Getränke sind: Für Krawczyk ist es ein Zeichen von Anstand und Wertschätzung, seinen Mitarbeitern gute Bedingungen zu bieten. „Sie sollen sich wohlfühlen und gerne zur Arbeit kommen.“

Wertschätzung für die Mitarbeiter

Krawczyk kommuniziert mit den Mitarbeitern auf Augenhöhe. „Wenn ich sie schlecht behandle, kommt das zu mir zurück“, ist er überzeugt. Im Betrieb hat er verschiedene Teams, für Steildach-, Flachdach- und Reparaturarbeiten. Auszubildende sind seit zwei Jahrzehnten immer im Team.

Ein Mitarbeiter entsorgt alte asbesthaltige Schieferplatten und trägt dafür die erforderliche persönliche Schutzausrüstung.



Arbeitsvorbereitung direkt auf dem Dach, manchmal mit dabei Qualitätsmanagerin Kim Krawczyk.



„Wir sind dankbar, dass wir sie zu Fachkräften machen können, die nach der Ausbildung auch einen sicheren Arbeitsplatz bei uns erhalten.“ Zur Strategie gehört auch, dass der Betrieb nicht wachsen soll. „Diese Größe ist genau richtig für uns“, sagt Krawczyk mit einem Strahlen im Gesicht.

Im Coaching von Betrieben Erfahrungen teilen

Karl-Heinz Krawczyk hat einen Betrieb entwickelt, in dem er gut organisiert und effektiv arbeiten kann. Und er verfügt über jede Menge Energie und Lust darauf, im Handwerk etwas zu bewegen, etwa seit 30 Jahren im Ehrenamt, seit 2018 als Landesinnungsmeister. Neben dem 14-täglichen „Dachdecker-Podcast“ mit Kollege Michael Zimmermann ist er auch ins Coaching eingestiegen.

„Ich möchte mit Handwerksbetrieben meine Erfahrungen mit Prozessen und digitalen Lösungen teilen und sie unterstützen, effektiver, kostengünstiger und organisierter arbeiten zu können.“ Wer ihm zuhört, merkt sofort, der Mann brennt für das, was er tut, und möchte es gerne weitergeben.

Mehr Infos unter: <https://erfolgreich-handwerker.de>



Entspannte Feiertage. Mit Sicherheit.

Rundum-Sicherheit für rundum gelungene Projekte – auch in 2022.

Unsere einbruchs- und feuerhemmenden Flachdachausstiege sorgen dafür, dass bei Ihren Kunden auch während der Weihnachtszeit nur willkommene Gäste Zutritt haben. Denn mit unseren montagefreundlichen Lösungen können sie sich auf Premiumqualität und besten Service genauso verlassen wie auf optimalen Schutz. Damit Sie als unser Partner auch künftig von langlebiger, montagefreundlicher und energieeffizienter Premiumqualität profitieren, entwickeln wir uns zudem konstant weiter. So schaffen wir Lösungen, die Ihre Kunden begeistern - und Ihren Erfolg sicherstellen.

Wir wünschen Ihnen erholsame, friedliche Feiertage – und einen sicheren Aufstieg ins Jahr 2022! Bleiben Sie gesund!

Roto Frank Treppen GmbH
www.roto-treppen.de

 german made

Schaaf GmbH geht für Azubi-Suche in die Schulen



haben die Erfahrung gemacht, dass die Hürde, Fragen zu stellen, niedriger ist, und die Akzeptanz höher ausfällt, wenn nicht ein älterer Erwachsener etwas erzählt, sondern wenn die Schüler sich mit Gleichaltrigen oder nur wenig Älteren austauschen können“, berichtet Hanna Schaaf.

Beratung der Eltern und Lehrer als wichtiger Baustein für den Erfolg

Thema Fachkräftemangel bei Dachdeckern und Zimmerern: Was können Betriebe tun, um heute schon ihre Gesellen von morgen zu finden? Die Schaaf GmbH setzt auf Partnerschaften mit Schulen und Bildungsträgern.

Um auch die Eltern abzuholen, nehmen Hanna oder ihr Bruder David, Zimmermeister und ebenfalls Juniorchef, an Elternabenden teil, bei denen es um die Berufsfindung geht. Dort stehen sie den Eltern Rede und Antwort, berichten von den Vorzügen ihres Handwerks und räumen mit überholten Klischees auf.

Nur wer bei den jungen Leuten sichtbar ist, hat überhaupt eine Chance, die passenden Azubis zu finden“, weiß Hanna Schaaf von der Schaaf GmbH aus Stuttgart. Der Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Süd eG bildet jedes Jahr je einen Azubi zum Zimmerer und einen zum Klempner aus – mit ganz unterschiedlichen Herausforderungen, wie die Juniorchefin erzählt: „Wir könnten wahrscheinlich jedes Jahr 20 Zimmerer ausbilden. Aber bei den Klempnern tun wir uns richtig schwer, auch weil wir merken, dass die Leute ein völlig falsches Bild von diesem Beruf haben. Aufklärungsarbeit und Werbung für unsere Branche sind darum extrem wichtig. Denn wie soll sich ein junger Mensch für etwas entscheiden, das er gar nicht kennt?“

„Und wir geben den Lehrern Hilfestellung für die Beratung der Schüler zu Ausbildungsmöglichkeiten. Denn wie soll ein Lehrer alle unterschiedlichen Berufe kennen und auch noch erklären können? Wir stehen den Lehrkräften darum als Informationsgeber zur Seite“, erläutert Hanna Schaaf. Auch im Rahmen von Pro-

Bildungspartnerschaft mit der örtlichen Realschule

Was also tun? Für die Juniorchefin im Familienbetrieb ist das ganz klar: „Wir müssen da hingehen, wo unsere potenziellen Auszubildenden sind – in die Schulen. Und wir gehen auch auf die Eltern und Lehrer zu, denn oft sind sie diejenigen, die ihre Sprösslinge auf die Idee bringen, eine Ausbildung im Handwerk zu beginnen.“ Darum hat die Schaaf GmbH eine Bildungspartnerschaft mit der nahe gelegenen örtlichen Realschule geschlossen.

Junge Gesellen und Azubis gehen in den Unterricht

Sie beinhaltet mehrere Bausteine. „Wir schicken zum Beispiel einen unserer Junggesellen an die Schule, um dort eine Stunde Technikunterricht abzuhalten, oder einer unserer Azubis geht in den Unterricht und macht eine Doppelstunde mit. Denn wir



Hoch konzentriert arbeitete sich Johannes Wagner, jüngster Teilnehmer bei den Rheinzink-Masters 2018, auf den dritten Platz. Heute ist er Klempnergeselle bei der Schaaf GmbH.



Praktische Übungen unter Anleitung sind Alltag bei der Schaaf GmbH.



Johannes Thoma hat gerade seine Zimmererlehre abgeschlossen und arbeitet jetzt als Geselle.



Ausbilder Giuseppe D'Eramo (vorne) feiert in diesem Jahr gemeinsam mit der Schaaf GmbH die 25 Jahre Betriebsjubiläum. Er ist seit Tag 1 Teil des Teams.

jektwochen soll die Bildungspartnerschaft mit Leben gefüllt werden. „Wir laden die Klassen zum Beispiel ein, uns auf der Baustelle zu besuchen oder mit einem unserer Azubis etwas zu bauen – etwa eine Bank oder ein Hochbeet für den Schulgarten.“

Chancen für junge Menschen mit Schwierigkeiten bei der Jobsuche

Ein zweites Standbein bei der Azubi-Suche ist für die Schaaf GmbH eine Kooperation mit den Joblingen. Dieser Bildungsträger hat es sich zur Aufgabe gemacht, junge Erwachsene zwischen 17 und 25 Jahren in eine Ausbildung zu bringen und sie so aus der Arbeitslosigkeit und der damit verbundenen Hoffnungslosigkeit zu holen. „Das Angebot richtet sich an junge Leute, die aus irgendeinem Grund Schwierigkeiten bei der Job- und Ausbildungssuche haben“, erklärt Hanna Schaaf. „Oft sind das Menschen, die aus zerrütteten Verhältnissen kommen. Da kann keine Familie im Hintergrund helfen. Oder die Mitglieder einer Familie sind teilweise schon über Generationen hinweg arbeitslos. Oder es sind Jugendliche, die als Geflüchtete zu uns gekommen sind. Hier gibt es oft sprachliche sowie kulturelle Hürden, die es zu überwinden gilt.“

Hanna Schaaf arbeitet ehrenamtlich als Mentorin bei den Joblingen mit, unterstützt so die jungen Leute mit ihrem Wissen und ganz praktischen Tipps aus der Arbeitswelt. „Die Jugendlichen bekommen auf diese Weise eine Übersicht über ihre Chancen und Möglichkeiten, lernen wichtige Ansprechpartner in den Unternehmen kennen und erhalten mittels Praktika Einblicke in die verschiedenen Betriebe. Und wir lernen im Gegenzug interessante Bewerber für unsere Azubi-Suche kennen.“

Jeder neue Azubi ist eine Fachkraft von morgen

Doch lohnt sich der Aufwand? Was bringen diese Initiativen nun dem Betrieb? Bisher kommen zumindest regelmäßig Praktikanten von den Joblingen und aus verschiedenen Schulen. „Wir sind ganz zufrieden, wollen aber natürlich noch mehr Azubis für uns gewinnen. Ich bin überzeugt davon, dass uns das auf diesem Weg gelingen wird“, zeigt sich Hanna Schaaf zuversichtlich. Auch der stellvertretende ZVDH-Hauptgeschäftsführer Rolf Fuhrmann findet den Ansatz der Schaaf GmbH, die auch sehr aktiv auf Instagram ist, goldrichtig. „Es ist wichtig, für junge Menschen, die eine Ausbildung beginnen wollen, greifbar zu sein. Wir als Verband freuen uns sehr über jeden Betrieb, der sich hier engagiert und so dabei hilft, unser Handwerk noch bekannter und beliebter zu machen. Immerhin ist jeder gewonnene Auszubildende eine Fachkraft von morgen!“

Ab Herbst in der Schule endlich durchstarten

Einen Wermutstropfen haben die Engagements der Firma Schaaf allerdings: Bislang ist wegen Corona vor allem die Partnerschaft mit der Realschule nur langsam angelaufen. „Die Corona-Pandemie hat uns einen Strich durch die Rechnung gemacht“, erzählt Hanna Schaaf. „Wir konnten bislang die wenigsten Aktivitäten in die Tat umsetzen, weil wir uns, wie alle, an die Kontaktbeschränkungen halten mussten und nicht einfach so in die Schule konnten.“ Nun soll sich das aber ändern. „Wir wollen noch im Herbst mit einem Bewerbungstraining beginnen und können dann hoffentlich auch bald all die anderen Maßnahmen umsetzen.“



Von links: Kelvin Asihene Boahene freut sich mit dem Ausbilder der Klempner, Giuseppe D'Eramo, über seinen Gesellenbrief.



Energiebündel startet als Zimmerer durch

Aaron Wilhelmi liebt es schnell: Zimmerermeister mit 19 Jahren, dann Zimmerer-Nationalmannschaft und Übernahme der Firmenleitung vom Vater mit 21 Jahren.

Hat es da einer eilig? „Nicht wirklich“, schmunzelt Aaron Wilhelmi, Chef der Günter Wilhelmi GmbH in Haina-Löhlbach und heute 25 Jahre alt, wenn er darauf angesprochen wird. Er weiß, dass eine solche Blitzkarriere nicht nur in seinem Gewerk etwas Besonderes ist – für die anderen, nicht für ihn. „Es war von Kindesbeinen an mein Traum, einmal die Firma zu übernehmen“, sagt er im Rückblick. Dass es dann tatsächlich so schnell ging, „ist eine Folge davon, dass es nicht nur im Traum, sondern auch in der Realität immer auf dieses Ziel hinauslief.“ Und zwar so überzeugend, dass der Vater mit 60 Jahren in den Ruhestand gehen konnte: „Sohn, mach Du. Du kannst das.“

Aufgewachsen neben und im Betrieb des Vaters

Na klar: So zielstrebig und schnell in das Zimmererhandwerk und auf den Chefposten kommt keiner, dessen Berufswunsch als Kind und jugendlicher Lokführer oder Sozialpädagoge lautet. „Ich bin ja sozusagen neben und im Betrieb meines Vaters aufgewachsen. Der Werkstoff Holz, die Gerüche, die Geräusche, das Drumherum und später auch die Tätigkeiten und Abläufe, all das liegt mir quasi im Blut.“ Schon während der Schulzeit half er natürlich mit. Und weil er nebenher auch noch „einen kleinen Landwirtschaftsspleen“ hatte, baute er schon als 12-Jähriger Hochsitze im Garten. Früh übt sich!

Die Mutter pochte auf ausreichende Schulbildung

Weil Aaron, dem mittleren von drei Geschwistern, der Werkstoff Holz so gut von der Hand ging, wollte er auch gleich durchstarten. „Qualifizierter Hauptschulabschluss nach der 9. Klasse reicht mir“, sagte Aaron Wilhelmi seinerzeit. „Nichts da“, antwortete die Mutter. Die 10. Klasse und der Realschulabschluss sollten es schon sein.

Es wurde dann sogar das Fachabitur, das er in Frankenberg mit dem Schwerpunkt „Bautechnik“ machte.

Zusätzlich absolvierte er drei Tage Fachpraktikum in der Woche im Betrieb seines Vaters. Alle, die Aaron Wilhelmi und seinen Biss, seinen Ehrgeiz kannten, wussten: Das ist ein Zimmerertalent. Da war es nur logisch, dass nach der Gesellenprüfung im Dezember 2015 gleich die Meisterschule ab Januar 2016 folgte.

Titelgewinne und Zimmerer-Nationalmannschaft

Dass Wilhelmi „echt was drauf hat“, hatte schon das sehr gute Ergebnis seiner Gesellenprüfung gezeigt. In der hatte der Löhlbacher derart gut gearbeitet, dass er 2016 sogar in die Zimmerer-Nationalmannschaft berufen wurde. Als Kammerieger bei der Handwerkskammer Kassel 2016, hessischer Landesieger und Viertplatziertes der Deutschen Meisterschaft im gleichen Jahr hatte er bewiesen, dass er



Bei der Nationalmannschaft lernte Aaron Wilhelm auch die letzten Verastelungen und feinen Tricks und Kniffe der Zimmerei kennen.

zu den besten deutschen Nachwuchszimmerern gehört. „Wir haben in der Nationalmannschaft richtig verrückte Sachen gemacht, beispielsweise sehr komplizierte Dachmodelle ausarbeiten.“ Wissen, das ihm auch heute noch zugutekommt.

Ehrgeiziger Sohn macht dem Vater den Abschied leicht

Und dann mit nur 21 Jahren: Chef von Zimmerei & Holzbau Günter Wilhelmi, einem Betrieb mit 24 Mitarbeitern, davon vier Azubis, sieben Meister, ein Bautechniker und ein Bauingenieur. Wenn man Aaron Wilhelmi danach fragt, klingt die Antwort eher unspektakulär: „Ich habe mir das ein Stück weit ja sogar genommen. Das war einfach eine Entwicklung, die klar in diese Richtung ging.“ Sein Vater Günter war froh, nach einem harten Arbeitsleben schließlich mit 60 Jahren in Rente gehen zu können: „Der Aaron ist so unheimlich ehrgeizig. Ich habe mir gesagt: Wenn er das will und kann, worauf soll ich denn jetzt noch warten?“

Junger Chef führt ein junges Team

Aaron wollte und Aaron konnte. „Natürlich ist das schon eine andere Welt. Ich musste ja plötzlich den Mitarbeitern sagen, ob es links- oder rechtsherum geht.“ Dass er noch so jung ist, sei nie ein Problem gewesen, „denn wir sind hier sowieso ein eher junges Team. Wir haben immer viele gute und interessante Projekte. Und als junger Chef ist man natürlich näher an den Auszubildenden dran, das ist schon ein Vorteil.“ Für viele ist sein Alter offenbar immer wieder mal ein Thema, nur für einen nicht – ihn selbst.

Er selbst ist nicht mehr bei Wind und Wetter auf den Baustellen unterwegs, dafür hat er „seine“ erfahrenen Leute. „Die wichtigen Geschäftsentscheidungen werden nun mal hier im Büro getroffen, die Kundengespräche meistens auch hier geführt“, sagt er. Alle Fäden laufen bei ihm zusammen – eine Tätigkeit, die über die normalen Arbeitszeiten hinausgeht. „Aber für mich ist das ja auch eine Art Hobby. Ob ich acht, neun oder zehn Stunden im Büro bin, spielt da nicht so die Rolle.“



Keine Frage des Alters: Die Mitarbeiter respektieren ihren jungen Chef wegen seiner Kompetenzen.

In **5** Schritten zur optimalen Befestigung



- / Neue App für den Holzbau
- / Für Dachlattung und Plattenwerkstoffe
- / Schnell und einfach zum geeigneten Befestiger
- / Berücksichtigt geltende Normen und Regeln



Deutscher Holzbaupreis 2021 verliehen



Aus einer stattlichen Auswahl von 260 eingereichten Projekten hat eine Fachjury unter Leitung von Professor Andreas Krawczyk vier außergewöhnliche Beiträge als Preisträger ausgewählt.

Der Deutsche Holzbaupreis 2021 wird in den drei Kategorien Neubau, Bauen im Bestand sowie Komponenten/Konzepte ausgelobt. Dieses Jahr haben vier Bauwerke – ein Neubau, zwei Gebäude der Kategorie Bauen im Bestand und ein Konzept gewonnen. Der Deutsche Holzbaupreis gilt in der Bundesrepublik als die wichtigste Auszeichnung für Gebäude aus Holz. Geehrt werden gleichermaßen Bauherren, Architekten, Tragwerksplaner und Holzbaubetriebe als Urheber der ausgezeichneten Beiträge.

Möglichkeiten des Baustoffs Holz aufzeigen

Es soll gezeigt werden, was mit Holz als Baustoff möglich ist, wobei das vorrangige Ziel darin liegt, die Verwendung und Weiterentwicklung des ressourcenschonenden, umweltfreundlichen und nachhaltigen Baustoffes zu fördern. Holzbau



Deutschland verleiht den Preis in Zusammenarbeit mit diversen Unternehmen und in der Holzbaubranche aktiven Vereinen, zum Beispiel dem Deutschen Säge- und Holzindustrie Bundesverband, dem Gesamtverband Deutscher Holzhandel oder der Studiengemeinschaft Holzleimbau. „Der Deutsche Holzbaupreis dokumentiert die enorme Weiterentwicklung des Holzbaus und der Holzbauarchitektur in den vergangenen zwei Jahrzehnten“, betont Peter Aicher, Vorsitzender von Holzbau Deutschland, der Berufsorganisation des Holzbau- und Zimmererhandwerks.

Preisträger Neubau: Hotel mit prägnanter Fassade

Das Hotel Bauhofstrasse in Ludwigsburg wurde von den Architekten VON M aus Stuttgart neu erbaut. Das Gebäude überzeugte die Jury durch seine prägnante Fassadengestaltung und das nachhaltige Konstruktionsprinzip in Holzmodulbauweise. Die bis in den Innenausbau vorgefertigten containerartigen Raummodule ermöglichten eine schnelle Bauzeit und ein sehr wirtschaftliches Konstruktionsprinzip. Im Gegensatz zum äußeren Erscheinungsbild sind die Holzmodule im Inneren des Hotels deutlich sichtbar und verleihen den Zimmern eine warme Atmosphäre. Der Bau wurde zuvor bereits mit dem Vorarlberger Holzbaupreis in der Kategorie Außer Landes prämiert und ist zudem für den deutschen Nachhaltigkeitspreis nominiert.

Im Inneren des neu erbauten Hotels Bauhofstrasse in Ludwigsburg ist der Baustoff Holz allgegenwärtig.



1



3



2

02: Die neue zweigeschossige Aula des Plattenbaus: eine Konstruktion aus BS-Holz-Rahmen.

01: Der durch die Architekten Sauerbruch Hutton umgebaute DDR-Schulplattenbau in Berlin.

03: Die ökologische Mustersiedlung im Prinz-Eugen-Park in München bildet mit 570 Wohnungen die größte zusammenhängende Holzbausiedlung in Deutschland.

Preisträger Konzept: ökologische Mustersiedlung

Für das beste Konzept geht der Preis an das Referat für Stadtplanung und Bauordnung der Stadt München für die ökologische Mustersiedlung im Prinz-Eugen-Park in München. Sie bildet mit 570 Wohnungen die größte zusammenhängende Holzbausiedlung in Deutschland. Die Stadt München nutzte die Chance, die Vergabe von Grundstücken an ökologische und soziale Ziele zu knüpfen, schreibt die Jury.

Deshalb würdigt sie das Zusammenspiel aller unterschiedlichen Akteure und Faktoren, die diese Mustersiedlung zu dem machen, was heute international auf großes Interesse stößt. Dies sei ein bemerkenswerter Prozess, der als Vorbild für weitere Vorhaben in Deutschland dienen soll.

Preisträger Bauen im Bestand: DDR-Schulplattenbau

Laut der Jury ist es den während der vergangenen Jahre bereits häufig ausgezeichneten Architekten Sauerbruch Hutton gelungen, einen DDR-Schulplattenbau von 1987 in Berlin Mitte einer neuen Qualität zuzuführen. Hierfür landeten sie in der Kategorie Bauen im Bestand ebenso wie der Architekt Florian Nagler ganz oben. Das Büro Sauerbruch Hutton erweiterte den an sich unveränderten, aber um zwei Etagen aufgestockten Altbau um einen Anbau, sodass das Ensemble neuen Zusammenhalt erföhre. Während des regulären Schulbetriebs montierte man vorfabrizierte Wand- und Deckenteile sowie für eine zweigeschossige Aula eine rohbausichtige, sehr einprägsame Konstruktion aus BS-Holz-Rahmen. Besonders verblüffend sei, dass die Kupferverkleidung der Dachaufbauten farbig erstklassig zu der Riemchen-Fassade des Altbaus passe.



04: Auch der Innenraum der wiederaufgebauten Kirche St. Martha in Nürnberg überzeugte.

Preisträger Bauen im Bestand: Wiederaufbau Kirche

Florian Nagler wurde als Architekt für den Wiederaufbau der Kirche St. Martha in Nürnberg ausgezeichnet. Hierbei sei ihm eine anmutige Synthese aus Stein und Holz gelungen, die beide Werkstoffe in handwerklicher Präzision und sensibler Detaillierung miteinander verwebt.

Ein feingliedriges Holzflechtwerk aus Weißtanne mit absorbierenden Flächen in Decken- und Wandbereichen verleiht dem Kirchenraum ornamentale Kraft sowie akustische Qualitäten. Im Zusammenspiel zwischen der Rekonstruktion ihrer historischen Außenkontur mit einer zeitgenössischen Neuinterpretation der Innenraumgestaltung entfaltet die Kirche eine subtile Transformation, lobt die Fachjury.

Spezialist für Metaldach an der Nordsee

Klassische Spenglereien gibt es vor allem im Süden. Doch auch im hohen Norden findet sich ein Betrieb, der erfolgreich auf die Geschäftsfelder Metaldach und Metall-Wandbekleidungen setzt.

An der Nordseeküste, in Dorum bei Cuxhaven, gibt es seit 50 Jahren den Meisterbetrieb Schwedhelm & Sohn GmbH, spezialisiert auf Metaldach und Metall-Wandbekleidung. „Vater Werner gründete den Betrieb 1971 noch als Heizung- & Sanitärwerkstatt. Damals boomten die Heizungsinstallationen. Zudem waren seinerzeit Klempnerfirmen in Bremerhaven unentbehrlich für den Aufbau der zahlreichen großen Hallen im neuen Containerhafen“, erinnert sich der heutige Geschäftsführer Jörg Schwedhelm.

Schnell eigene Metallvorfertigung aufgebaut

Zu Beginn bestand eine Partnerschaft mit der Firma Peinemann & Sohn in Bremen, um mit deren Kantbänken spezielle 2- bis 3-Meter-Blechprofile bearbeiten zu können. Doch Vater und Sohn Schwedhelm bildeten sich in der Folge mit Ehrgeiz im Metallbereich/Bleche weiter, bauten ihre eigene Vorfertigung auf und wurden zum angesehenen Biegefachbetrieb im Nordwesten: zu einer Bauklempnerei, vergleichbar mit Spenglerbetrieben, wie sie im Süden Deutschlands traditionell genannt werden.

Björn Ehling: „Ein Metaldach hält nicht nur dicht, sondern auch noch einige Jahre länger als ein Tondach.“



Firmeninhaber Jörg Schwedhelm (rechts) und Klempnermeister Björn Ehling

Von Stehfalztechnik bis Rautendeckung

„Unsere Mitarbeiter beherrschen sowohl die Stehfalztechnik als auch die Schindel- oder Rautendeckung sowie spezielle Arbeitsweisen nach Vorgaben der Denkmalpflege“, erläutert Klempnermeister Björn Ehling. Das ist auch bei der Sanierung eines Einfamilienhauses im Grünen zu erkennen. Über die Jahre hatte die Unterkonstruktion erheblich unter Verwitterung und Schädlingsbefall gelitten. Die alten Betondachsteine mussten runter. Der Bauherr wollte eine solide Abdichtung, langlebig und stabil. Auf Anraten von Schwedhelm entschied sich der Bauherr für ein Metaldach mit abdichtenden Blechprofilen, von den Handwerkern maßgerecht produziert.

Jede Metall-Schindel wird einzeln fest angenagelt.





Björn Ehling (links) und Jörg Schwedhelm stehen vor ihrer neuen Thalmann Abkantbank.

„Ein Metaldach hält länger als ein Tondach“

Die Wahl fiel auf Prefa-Metall-Dachziegel DS 19 in steingrau/marmoriert, gut passend zum Klinker des Hauses. Loggia und Balkon erhielten wetterschützende Aluminiumpanels. Zu diesem Projekt erklärt Björn Ehling: „Ein Metaldach ist gegenüber Tondachziegeln aufwendiger und teurer. Man benötigt eine Dachlattung mit Vollschalung und muss zusätzlich zum aufgestellten Gerüst noch mit langen Leitern arbeiten. Das verlangt mehr Aufwand und erhöht die Kosten. Aber, jede Schindel wird einzeln fest angenagelt, das hält nicht nur dicht, sondern auch noch einige Jahre länger als beim Tondach und das schon ab fünf Grad Neigung.“

Vorfertigung mit großer Abkantmaschine als Herzstück

Die Vorfertigung findet in der geräumigen Produktionshalle statt. Dort fällt der Blick sofort auf das Herzstück, die große Abkantmaschine der Thalmann Maschinenbau AG aus der Schweiz, einem weltweiten Markt- und Technologieführer im Bereich der Schwenkbiegemaschinen. Sie ist eine der wenigen Biegemaschine dieser Art in Norddeutschland, eine Investition im sechsstelligen Bereich. Mit einer Arbeitsfläche von 6,40 Meter und einem Biegebereich von 180 Grad bietet die Langabkantbank dem Betrieb beste Möglichkeiten für schnelle Abmaße und Zuschnitte im Profilbetrieb.

Neue Fertigungshalle mit allen Maschinen

Schwedhelm siedelte sich 1995 als eine der ersten Firmen im Gewerbegebiet Speckenfeld bei Dorum an, mit neuer Fertigungshalle und Bürogebäuden. Für umfangreiche Lohnferti-



Blick in die imposante Produktionshalle, die mit modernen Maschinen ausgestattet ist.

gungen erwarb man entsprechende Maschinen. Zuletzt baute ein Spezialteam des Herstellers die bereits erwähnte „Thalmann“ der neuesten Generation für eine Biegepräzision von 5 bis 1.250 Millimeter im Oktober 2019 an zwei Tagen auf. Firmenchef Jörg Schwedhelm und Mitarbeiter Björn Ehling verfügen über langjährige Kenntnisse der Software in Richtung Industrie 4.0 Anwendungen.

Fachlich hochversierte Mitarbeiter

Björn Ehling ist seit 2014 bei Schwedhelm. Er hat seine Meisterprüfung für Klempnerei in Hamburg absolviert und ist damit klassischer Spengler. „Meistens muss ich allerdings meinen Fachbereich erstmal genau erklären“, schmunzelt Ehling, „da es diese Berufsbezeichnung offiziell nur in Süddeutschland gibt.“





Schwedhelm hat ein eingeschworenes Team aus qualifizierten Spezialisten.

Schwedhelm beschäftigt insgesamt zehn Mitarbeiter, alles gelernte Klempner und Installateure und in der Blechverarbeitung fachlich hochversiert. Die meisten sind schon Jahrzehnte dabei. Man fühlt sich hier wohl, es gibt sogar einen firmeneigenen Fitnessraum.

Auch Lohnfertigung für Dachdecker-Einkauf

Nicht zuletzt dank des hochqualifizierten Personals laufen die Geschäfte gut bei Schwedhelm. Überall sieht man große Rollen mit hochwertigen Metallblechen von Rheinzink, Prefa und weiteren Industriepartnern in verschiedenen Farben. Dazwischen stehen vollautomatisierte Cutter/Schneide- und Profiliermaschinen und fertige Profile warten in den Regalen auf Abholung oder Auslieferung. Der Betrieb ist langjähriges Mitglied der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, bezieht dort Material und erstellt regelmäßig Lohnfertigungen für die Einkaufsgenossenschaft. Gerade sind wieder 14 Schornsteinprofile abholbereit.

Profilanfertigungen und Montagearbeiten

Referenzdächer und -fassaden von Schwedhelm finden sich in ganz Norddeutschland. „Auf der Insel Helgoland haben wir im Jahre 2020 das Rathausdach mit Kupfer eingedeckt“, sagt der Firmenchef. Die Automatisierung erweist sich als „Gold wert“ und die Leistung der Maschinen als „genial“.



Die Kombination aus Metall und Glas sorgt für ein besonderes Highlight.

links: Ein Dachgiebel sauber mit Kupfer verarbeitet.



Das Kirchendach aus Metall hat eine besondere Ästhetik.

Spezielle Maße für Schrägschnitte oder Trapezformen werden programmiert, längst sind keine Vorzeichnungen von Hand mehr erforderlich. „Alle Kundenwünsche und -anforderungen bezüglich Farben und Ausführungen können zügig umgesetzt werden“, erklärt Björn Ehling.

Ideen in Metall verwirklichen

Nicht umsonst lautet der Schwedhelm-Firmenslogan: „Wir verwirklichen Ihre Ideen in Metall.“ Das bewährte sich insbesondere beim Geschäftsfeld Metaldach mit Zubehör, etwa Fallrohre, Dachrinnen, Wassersammler und Schornsteinkopfbekleidungen. Ab 1985 ging es damit richtig los. Es kamen viele Aufträge von Architekten, um Kupferbleche für Kirchen auf Maß zu fertigen. Blech boomte im Dachbereich – für den Ausbau von Gauben, für Ornamente und Türme.

Schwedhelm ist dafür gut aufgestellt. So kann der Betrieb im Bereich Bauklempnerei fast alles anbieten: vom Metaldach für Industriebauten oder Privathäuser mit vorgefertigten oder speziell hergestellten Metallschindeln über Fassaden, Dachgauben und Schornsteinkopfabdeckungen bis zu den bereits erwähnten Kirchendächern. Eine Musterausstellung im Eingangsbereich des Betriebsgebäudes zeigt potenziellen Kunden die Vielfalt an Möglichkeiten.



Auferstanden aus Frankfurter Bombenschutt



125 Jahre, so alt ist das Unternehmen F. Bernhardt Bedachung-Gerüstbau GmbH in 2021 geworden. Melanie Bernhardt und ihr Bruder Oliver leiten den Familienbetrieb in vierter Generation als Duo.

Flammen verschlingen Erbe und Erinnerungen ganzer Generationen. Auch der Firmensitz der Bernhardt Bedachung-Gerüstbau GmbH, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG, wird bei den Luftangriffen der Alliierten 1944 auf Frankfurt zerstört. „Der damalige Firmensitz brannte komplett aus“, erzählt Dachdeckermeisterin Melanie Bernhardt, die den 1896 gegründeten Betrieb heute gemeinsam mit Bruder Oliver in vierter Generation führt. „Dabei verschwanden neben vielen Unterlagen der Firmengeschichte auch unzählige Erinnerungen unserer Familie, die nicht wiederzubringen sind.“

Ursprung des Betriebs liegt in Thüringen

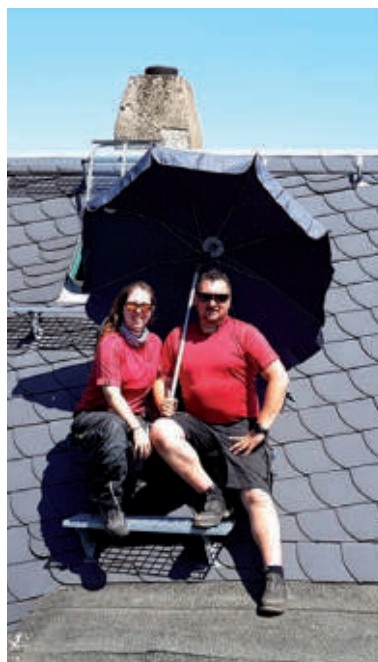
Zum 125. Geburtstag ist der tragische Brand des ersten Firmensitzes erneut relevant geworden, denn noch zum 100. waren viele Fragen bezüglich der Anfangszeit offen. Und so hatte sich Bernhardt fest vorgenommen, diesen Schleier der Vergangenheit zu lüften.

„Es war offiziell kaum etwas da, worauf ich mich stützen konnte“, berichtet sie. Bernhardt wandte sich an die Dachdeckerinnung

Frankfurt, was neben der eigenen Recherche entscheidende Hinweise brachte. Und auch, wenn längst nicht alle Fragen beantwortet werden konnten, weiß die Frankfurter Unternehmerin heute, dass der Betrieb einst ganz woanders die ersten Pfannen, Ziegel und Schieferplatten auf Dächer legte: in Thüringen.

Opa Bernhardt machte 1938 den Meister

„Hier wurde 1896 unser Betrieb unter dem Namen Storch gegründet. Der damalige Chef heiratete irgendwann vor 1930 in unsere Familie ein und zog später nach Frankfurt um.“ Danach wird in den Annalen aber wieder so manches unklar, bis schließlich im Jahr 1938 ihr Opa seine Meisterprüfung



Sind unzertrennlich bei der Arbeit:
Die Geschwister Melanie und Oliver Bernhardt.



ablegte und die Firma ab 1940 alleine führte. Dabei wollte er bereits einer ungeschriebenen Tradition folgen: Geschwister als Duo an der Unternehmensspitze. Sein Vater hatte es ihm gemeinsam mit seinem Bruder vorgemacht. Doch der Großonkel des heutigen Duos auf den Frankfurter Dächern kam bei einem Unfall mit einer Straßenbahn ums Leben. So musste der Opa die Firma allein durch den Krieg in die Gründerjahre der Bundesrepublik lenken – immerhin blieb er aus heute unbekanntem Gründen vom Dienst an der Waffe verschont.

Heute Arbeiten und Wohnen unter einem Dach

Der Standort des Unternehmens wechselte mehrmals, bis man schließlich in den 1980er Jahren Wohnen und Arbeiten unter einem Dach im Stadtteil Bornheim vereinte. „Wir hatten davor zum Beispiel lange einen separaten Lagerplatz am Ostgüterbahnhof“, erzählt Melanie Bernhardt. Doch mit dem Wegfall des Holzgerüstbaus brauchte man weit weniger Stauraum. Heute ist von diesem einstigen Zweig nur noch der Begriff im Namen des Unternehmens geblieben. Es hat sich eh viel verändert: „Früher wurden Aufträge oft per Handschlag vereinbart, das geht heute zum Beispiel gar nicht mehr“, verweist sie auf die gestiegenen Anforderungen alleine auf Seiten der Bürokratie – trotz oder auch wegen der Digitalisierung. „Die Kunden erwarten nicht selten Erreichbarkeit rund um die Uhr.“

Über soziale Medien werben und Lobbyarbeit machen

Um für Alt- und Neukunden noch sichtbarer zu sein, begann sie 2011 mit Facebook und vor einiger Zeit auch mit Instagram, wo sie Videos und Bilder aller Art aus dem Leben im und rund um den Familienbetrieb hochlädt. „Wir haben nur wenig Budget für Werbung, da passen die sozialen Medien gut ins Konzept.“ Sie schätzt diese auch für die Möglichkeit, schnell Meinungen einzuholen oder gemeinsam mit anderen mit Nachdruck Anliegen an die Stadt heranzutragen. Dies ist für Bernhardt auch als Pressesprecherin der Dachdeckerinnung Frankfurt nützlich. „Das funktioniert besser als jeder Beschwerdebrief“, ist sie überzeugt.



Genaueres und fachlich sauberes Arbeiten ist die Basis für den Erfolg des Betriebs – egal, ob es sich um eine Dachrinne oder einen Großauftrag handelt.

Profihandwerk plus Service und Tradition

Doch am eigenen Anspruch hat sich über die Generationen hinweg nichts verändert: „Mein Bruder und ich, unsere Angestellten und auch meine Eltern im Büro stehen für professionelles Handwerk mit Service und Tradition, das auch vor schwierigen Aufgaben nicht zurückschreckt“, bringt sie es für sich auf den Punkt. „Wir haben uns gegenüber den frühen 80ern aber sehr verkleinert.“

Von einst 16 Mitarbeitern sind sie auf – das Geschwisterpaar eingeschlossen – vier geschrumpft. „Wir können keine Hilfsarbeiter gebrauchen, bei uns sind nur echte Spezialisten mit langjähriger Erfahrung tätig“, ist für Melanie Bernhardt klar. „Wir sind uns selbst treu geblieben, als wir entschieden haben, kleiner zu werden, um die Zügel in der Hand zu behalten.“

Verschwunden hinter dem Aktenberg: Melanie Bernhardt sind die bürokratischen Auflagen ein Dorn im Auge.

Schwierige und aufwendige Spezialaufträge

Der Grund hierfür findet sich auch in der Auftragsstruktur der Firma und den dahinterstehenden Kunden: Spezialarbeiten für Gutachten oder wiederholt Aufträge für einen festen Stamm an Architekten. Oft werden sie gerufen, wenn es um eher kleinere, aber dafür besonders aufwendige Fälle geht. „Wir betreuen viele Häuser schon über Jahre“, sagt sie. Es kommt aber eben auch immer vor, dass sie zur Reparatur von Mängeln, die von anderen ins Dach eingearbeitet wurden, gerufen werden. „Hierbei ist dann auch die Dokumentation sehr aufwendig. Es muss für den Kunden ja klar sein: Wie sah es aus, was war das Problem, wie haben wir es repariert und was haben wir ergänzt.“

Reparaturfälle mit komplexen Gutachten

Hier kommen auch komplexe Gutachten ins Spiel. So manch andere Firma schrecke hiervor eher zurück. „Viele wollen eher Neubauten und große Flächen machen, das ist nicht so unseres“, stellt sie klar. „Wir mögen es, wenn es auf den Blick fürs Detail und eine Menge Fachwissen ankommt, um recht kleine, aber nicht minderwichtige Bereiche gut hinzubekommen.“ Leider seien solche Reparaturfälle keine Seltenheit, daran seien aber auch Kunden oft nicht schuldlos: „Manche beauftragen regelrecht achtlos, schauen sich kaum an, wen sie da von wo ganz



Bruder Oliver ist oft gemeinsam mit Melanie Bernhardt im Team auf der Arbeit.

anfahren lassen.“ Hier räche sich dann der reine Blick auf den niedrigsten Preis. Gute Firmen kämen zurück, wenn sie einen Fehler begingen. Für Bernhardt sind letztendlich die oft nicht mehr auffindbaren Fremdhandwerker hauptverantwortlich.

Handschlag und Vertrauen im Umgang mit Kunden

Dem Geschwistertandem sind langfristige Kundenbindungen wichtig. „Wir behandeln die Dächer unserer Kunden, als wären es unsere eigenen.“ Und noch eines hat sich seit den Gründertagen nicht verändert: „Verzichten auf den Handschlag will keiner, denn unpersönlich will niemand“, erzählt sie. „Es geht einfach um Vertrauen in die Personen und die Qualifikationen und da können wir als Familie punkten.“ Zum 125. Geburtstag richtig feiern konnten sie bisher nicht und haben es diesen Winter aufgrund von Corona auch nicht vor. „Mehr als eine kleine Zusammenkunft im Zuge der Innungsversammlung war nicht drin“, sagt sie. „Aber aufgeschoben heißt nicht aufgehoben“, blickt Melanie Bernhardt hoffnungsvoll ins kommende Jahr.

Humor ist oft mit dabei, wenn das Geschwisterpaar Fotomotive für die sozialen Medien aufnimmt.



Text: Gerald Weißel, Bilder: Bernhardt

ADVERTORIAL

Ideale Lösung für altes Holz satteldach

Powertekk Plano von Isola: Die leichten und sturmsicheren Metalldachplatten überzeugen Architekten und Bauherrn – gerade aufgrund der Statik des Dachstuhls.

Für die Neueindeckung eines Satteldaches in Chemnitz wurde das Produkt Powertekk Plano von Isola ausgewählt. Das dreigeschossige Kitagebäude hat ein Holz satteldach, bei dem die alte Schalung auf dem Dach geblieben ist. Hingegen wurden die alte Konter- und Tragdachlattung sowie die mehrlagig genagelten Bitumenschindeln abgetragen.

Die Metalldachplatten Powertekk Plano boten eine ideale Lösung für die Neueindeckung, denn der Dachstuhl mit seinem relativ weitem Sparrenabstand und klein dimensionierten Sparren war wegen der Statik ungeeignet für schwere Dachmaterialien. Auch die Materialstärke von 0,70 Millimeter des Powertekk Plano spielte dabei eine Rolle, weil diese stärker ist als bei herkömmlichen Metalldächern.

Für die Dachfläche von rund 700 Quadratmetern und einer Neigung von 34 Grad wurde folgender Neuaufbau geplant:



Schnelle und gute Verarbeitung der Produkte war ausschlaggebend für die erfolgreiche Ausführung durch Dachdeckerei Richter aus Schwarzenberg.

Unterlagsbahn, Lattung 4/6 und Konterlattung 3/5 sowie Powertekk Plano Metalldachplatten im Farbton Anthrazit. Hinzu kommen noch Schneefang und Dunstrohlüfter im Farbton der Dachplatten, Dachfenster zur Belüftung des Dachraumes und Dachausstiege.

Generell gilt: Powertekk Plano kann auf allen Schrägdächern ab einer Neigung von 15 Grad verlegt werden und eignet sich wegen des geringen Gewichts von rund sechs Kilogramm pro Quadratmeter besonders für die Sanierung alter Dächer.

Text und Bilder: Isola

LORO-X
LORO
LORO

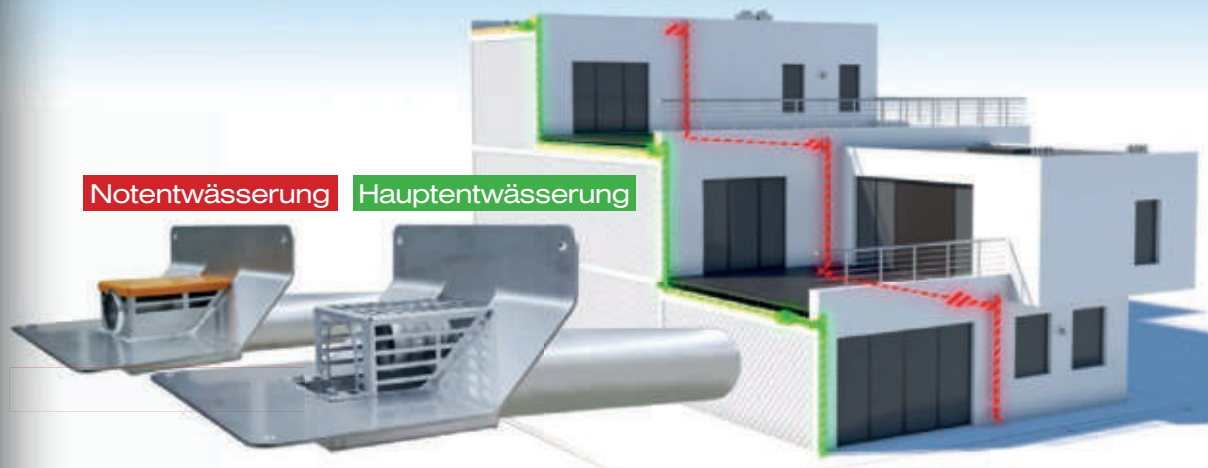
www.loro.de

LORO®

LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung

mit drückender Freispiegelströmung

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





NEUE SERIE

Wir stellen uns vor:

Zweigniederlassung Worbis



Historie

Vor circa zweieinhalb Jahren entstand die Idee, eine Zweigniederlassung im Landkreis Eichsfeld zu eröffnen. Für interessierte Betriebe, Mitglieder und Kunden aus dem Gebiet war die Anfahrt zu anderen Niederlassungen umständlich. Aus diesem Grund wurden die Planungen, das Abholgeschäft durch die Nähe zu den Kunden aus der Region zu erleichtern, im Mai 2020 mit der Eröffnung der Niederlassung in die Realität umgesetzt. Seitdem konnte die Kundenbindung durch die Präsenz vor Ort und die Identifizierung mit der Region verstärkt und eine Vielzahl an Neukunden gewonnen werden.

Besonderheiten

Die enge Verknüpfung der beiden Zweigniederlassungen Göttingen und Worbis ermöglicht einen ständigen Informationsaustausch. „Die Standorte Göttingen und Worbis profitieren voneinander. **Wir nutzen die Synergieeffekte**, die dank der täglichen Zusammenarbeit entstehen“, erklärt Niederlassungsleiter Steven Blume. Der Austausch bietet die Gelegenheit, die Kundenbetreuung und Logistik dynamisch zu gestalten. Wenn ein Kunde einen Standort für die Aufnahme seiner Aufträge bevorzugt, kann die Auslieferung bei geringerer Entfernung auch mittels der anderen ZNL abgewickelt werden.

Zusammenarbeit

„Vertrauen, Beständigkeit und Zuverlässigkeit – das sind unsere ständigen Begleiter“, sagt Blume. Die gute Zusammenarbeit basiert laut des Niederlassungsleiters auf der großen Einsatzbereitschaft der einzelnen Mitarbeitenden.

FACTS WORBIS

Eröffnungsjahr	2020
Niederlassungsleitung	Steven Blume
Mitarbeiter	6
Freifläche/Außenlager	2575 m ²
Hallenfläche	594,85 m ²

Erfolge

Seit der Eröffnung 2020 ist es dem Team der ZNL Worbis gelungen, das Wachstum massiv anzukurbeln. Steven Blume bestätigt den Erfolg: „Wir werden inzwischen zunehmend von ehemaligen Kunden der Wettbewerber frequentiert.“ Der Zugewinn an Kunden und Aufträgen bedeutet für die Mitarbeitenden auch einen Anstieg der Verantwortung. **„Nur mit einer moderaten Expansion können wir eine Beständigkeit auf dem Markt erreichen.“**

Ziele

Die Zweigniederlassung Worbis hat es sich zum Ziel gemacht – ähnlich der Niederlassung in Göttingen – zum Marktführer in der unmittelbaren Region zu werden. Langfristig strebt Niederlassungsleiter Steven Blume daher eine größere Niederlassung an. Für die Zukunft sind regelmäßige Kundenveranstaltungen fest eingeplant. „Events sind eine einzigartige Chance, auch über den alltäglichen Kontakt hinaus die Beziehung zu unseren Kunden zu stärken. Das ist für unsere Arbeit essenziell“, erklärt der Niederlassungsleiter.



Bitte merken!

**SCHLISSUNG IN
DER WEIHNACHTSZEIT
vom 24.12. bis einschließlich 31.12.2021**

**GENERALVERSAMMLUNG
am 29.04.2022 (9.00–16.00 Uhr)**

**DIGITALES DACH-FORUM
am 02.02.2022 (14.00–16.30 Uhr)**

Die DEG als Arbeitgeber

Über 40 Jahre bei der DEG

Aufgrund von Corona musste auch die diesjährige Jubiläumsfeier für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausfallen. Die aktuellen Fallzahlen lassen es nicht zu, die Feier in Präsenz abzuhalten.

Um die Jubilare dennoch zu Wort kommen zu lassen und gemeinsam einen Blick in die Vergangenheit zu werfen, sprach Das DACH mit Klaus-Dieter Wietmann, dem Verantwortlichen für den Bereich Artikelmanagement im Vertrieb der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Herr Wietmann feierte im letzten Jahr sein 40-jähriges Jubiläum. Wie sich die DEG als Arbeitgeber in den letzten 40 Jahren entwickelt hat und was dies für die Arbeit der Angestellten bedeutet, erzählt der 58-Jährige im Gespräch.

Herr Wietmann, wie würden Sie die Unternehmenskultur der DEG Dach-Fassade-Holz eG beschreiben?

K.-D. Wietmann: Ein Grundstein unserer Arbeit ist auf jeden Fall Vertrauen. Vertrauen ist die Basis und Voraussetzung, um erfolgreich zu interagieren. Die DEG setzt dieses Prinzip sowohl im Umgang mit den eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern als auch mit Mitgliedern und Kunden um. Zum Vertrauen gehört natürlich auch zu zeigen, dass nie Stillstand herrscht und man sich stetig weiterentwickelt. Ich glaube, das enorme Wachstum der letzten Jahre fußt auf der Kunden- und Serviceorientiertheit der DEG, die durch Schulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter noch weiter ausgebaut worden sind.

Sie haben im Jahr 1980 Ihre Ausbildung zum Großhandelskaufmann bei der DEG (damals Dachdecker-Einkauf Hamm eG, Anm. d. Red.) in der Verwaltung begonnen.

Wie haben Sie die Entwicklung wahrgenommen?

K.-D. Wietmann: Nach ein paar Stationen in der Verwaltung und in den Niederlassungen in Wuppertal und Bochum war ich im damaligen Zentrallager in Bönen tätig und wurde dort relativ schnell zum Zentrallagerleiter. Wegen der enormen Expansion und die Eröffnung zahlreicher neuer Niederlassungen mussten auch die Räumlichkeiten angepasst werden.

Den Umzug des Zentrallagers, der Verwaltung und der Niederlassung Hamm zum aktuellen Standort sehe ich nach wie vor als Quantensprung an. Die Ebenen sind nun viel verzahnter und Besprechungen sind mit weniger Aufwand verbunden. Für mich bedeutete diese Entwicklung auch mehr Aufträge und höhere Anforderungen. Gefordert zu werden und viel Verantwortung zu tragen, hat mir Spaß gemacht. Trotzdem habe ich mich nach 30 Jahren dazu entschieden, nochmal zurück in die Verwaltung zu kommen und bin nun im Artikelmanagement tätig.

Der 58-Jährige ist heute im Artikelmanagement tätig. Er profitiert in seinem neuen Arbeitsbereich von seinen umfangreichen Materialkenntnissen.



Klaus-Dieter Wietmann im Jahr 1997 als Zentrallagerleiter. Kurz zuvor zog die DEG auf ihr 70.000 Quadratmeter großes neue Betriebsgrundstück in Hamm-Rhyern.

Wie sind Sie mit den Veränderungen im Laufe der Jahre zurechtgekommen?

K.-D. Wietmann: Letztendlich war jede Veränderung positiv. Einige – darunter auch ich – waren zunächst skeptisch, als beispielsweise der Einkauf zum Produktmanagement umgewandelt worden ist, aber nach einer gewissen Zeit weiß man, dass diese Veränderungen für das Unternehmen wichtig sind. Oder nehmen wir den DEG Campus: Das ist eine Erfolgsstory auf breiter Ebene. Gerade für junge Leute, die sich weiterentwickeln möchten, gibt es viele Fördermöglichkeiten. Die Aufstiegschancen sind heutzutage viel höher. Die Verantwortlichen haben daher konstant passende Entscheidungen getroffen und das Unternehmen in die richtigen Bahnen gelenkt. Umsichtiges Handeln und Wirtschaften über Jahrzehnte lang: Es wurde so angefangen und ist konstant fortgeführt worden. Das hat auch mir geholfen, jeder Veränderung erst einmal offen entgegenzutreten.

Auch in diesem Jahr mussten Sie infolge der vierten Corona-Welle auf die Feierlichkeiten anlässlich Ihres 40-jährigen Jubiläums verzichten.

K.-D. Wietmann: Es ist natürlich verständlich und mehr als vernünftig, die Feierlichkeiten abzusagen, aber dennoch ist es sehr schade. Zu diesen Anlässen kommen viele Kolleginnen und Kollegen zusammen und man bekommt die Möglichkeit, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus verschiedenen Niederlassungen kennenzulernen. Ich hoffe sehr, dass wir im nächsten Jahr wieder in größeren Runden zusammenkommen können.





Die neue weibliche Führung in der ZNL Dortmund

Ein starkes Team: Alexandra Stolz und Nicole Klosowski

Alexandra Stolz und Nicole Klosowski bilden seit dem 01. Oktober 2021 das neue Führungs-Duo der Zweigniederlassung Dortmund.

Vorstand und Geschäftsleitung der DEG gratulierten den beiden mit großen Blumensträußen. Die Positionen, die die beiden Frauen besetzen, sind für sie zwar neu, aber die Zusammenarbeit besteht schon länger: Sie blicken auf eine 12-jährige gemeinsame Vergangenheit bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG zurück.



Alexandra Stolz begann ihre Karriere bei der DEG Dortmund im Jahre 2009 als kaufmännische Mitarbeiterin im Verkaufsdienst. Schon zuvor arbeitete die 47-Jährige im Baustoffhandel.

Nicole Klosowski fing ein knappes Jahr zuvor ebenfalls im Verkauf bei der DEG in Dortmund an. Vor ihrer Tätigkeit für die DEG war die 44-Jährige in einer Spedition tätig.

Bereits von Beginn an profitierten die beiden von der Expertise der jeweils anderen. „Nicole Klosowski war mir eine große Hilfe bei der Einarbeitung in SAP“, erinnert sich die neue Niederlassungsleiterin an die erste Zeit. „Wir passen aufeinander auf und ergänzen uns.“ Ihre Stellvertreterin kann das nur bestätigen: „Wir sind offen, ehrlich und loyal zueinander.“

Dass die beiden Frauen auch bereichsübergreifend ein starkes Team sind, beweisen sie bereits seit mehreren Jahren. Während Frau Stolz leitend den Innendienst übernahm, wechselte ihre Kollegin Frau Klosowski in die Logistik. „Für mich bedeutet die Zusammenarbeit mit Nicole Klosowski und dem Logistikleiter Rene Schroer, stets ein sicheres und qualitativ hochwertiges Back-Up in der Logistik zu haben“, erklärt die Niederlassungsleiterin.

Positives Feedback von Kollegen, Mitgliedern und Kunden
„Die anderen Niederlassungsleiter haben mich auf unserer ersten Sitzung sehr gut aufgenommen. Sie waren wirklich bedacht darauf, dass ich mich wohlfühle“, berichtet Frau Stolz. Dass sie derzeit die einzige weibliche Niederlassungsleiterin ist und zusammen mit Frau Klosowski auch die einzige weibliche Führungsspitze in einer Niederlassung bildet, erfüllt sie mit Freude. Auch ihre Stellvertreterin berichtet: „Da die Resonanzen von unseren Kollegen zu unseren Positionen bezüglich der Tatsache, dass wir Frauen sind, so gut waren und auch von unseren Mitgliedern nur positive Rückmeldungen kommen, blicken wir in eine vielversprechende Zukunft.“

Gemeinsam wollen sie die Teamarbeit und die Teambildung in der ZNL Dortmund weiter gestalten und dadurch für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – vom Azubi bis zum langjährigen Angestellten – ein positives Arbeitsklima gewährleisten.

Mitarbeiterjubiläen

30 Jahre

Volker de Klein	Hamm
Angela Dürr	Rechnungswesen
Alexandra Kauffeld	Fuldabrück
Daniela Knaden	Produktmanagement RWA
Mark Schrader	Dortmund
Marcus Schrahe	Mülheim
Thorsten Schulz	Rechnungswesen
Klaus Theißen	Wesel

20 Jahre

Rolf Beschorner	Hamm
Karsten Dusza	Bottrop
Ulrich Pavel	Fuldabrück

10 Jahre

Steven Blume	Göttingen und Worbis
Carsten Brauckmann	Mülheim
Pascal Ebbert	Dortmund
Frank Ellerbrock	Produktmanagement Holz
Sebastian Garbatsch	Wesel
Markus Gerdiken	Paderborn
Dennis Goldau	Wuppertal
Andreas Grundmann	Düsseldorf
Enrico Hoffmann	Fuldabrück
Oliver Jaroschek	Düsseldorf
Karsten Jütte	Münster
Katharina Kaßner	Göttingen
Klaus-Peter Klein	Meschede
Wolfgang Moser	Essen
Danny Neumann	Essen
Sebastian Osthof	Produktmanagement M&W
Arndt Schult	Wesel
Uwe Schwenck	Lüdenscheid
Sascha Wirth	Hamm
Melanie Wüste	Produktmanagement Holz



Erfolgreiche Neuaufstellung

Vom Einkauf zum Produktmanagement

Seit einiger Zeit stellt sich die DEG Dach-Fassade-Holz eG neu auf. Der Prozess der eingeführten Produktmanagement-Bereiche nimmt weiter an Fahrt auf. Der klassische Bereich des Einkaufs findet damit sein Ende. Neu dagegen sind die elf Produktmanagement-Bereiche, in die sich der DEG-Artikelstamm aufteilt.

Das DACH sprach mit Markus Piel (Leiter Vertrieb), Christian Kus (Verkaufsleiter Rhein-Ruhr), Dirk Bollhorst (Bereichsleiter 12er Service, Steildach, Photovoltaik, Maschinen und Werkzeuge) und Michael Abel (Leiter Einkauf) über einen Generationswechsel, die Aufgaben der Produktmanagement-Bereiche und warum der Satz „Dafür bin ich nicht zuständig“ out ist.

Der Begriff Produktmanagement zieht bei der DEG immer weitere Kreise. Was macht eigentlich ein Produktmanager?

C. Kus: Ein Produktmanagement plant, steuert und kontrolliert die zu vermarktenden Produkte und Dienstleistungen. Dabei orientiert sich der Produktmanager an den Kundenbedürfnissen und übernimmt die Managementprozesse der entsprechenden Produkte.

D. Bollhorst: Die Produktmanager gehen den Weg des Produkts vom Einkauf bis zum Vertrieb mit. Darüber hinaus unterstützen sie bei Objekten und Reklamationen.

Wie ist die Idee entstanden, ein Produktmanagement bei der DEG einzuführen?

M. Abel: Die Idee haben wir aus einem anstehenden Generationswechsel entwickelt. Im nächsten Jahr gehe ich in den Ruhestand. Dann enden für mich 45 Berufsjahre bei der DEG.

M. Piel: Michael Abel hat über Jahrzehnte den Bereich Einkauf gestaltet und vorangetrieben. Jetzt haben Vorstand und Geschäftsleitung beschlossen, dass es Zeit für etwas Neues wird. Aus diesem Grund besetzen wir die Position des Einkaufsleiters nicht neu.

D. Bollhorst: Mit dem Produktmanagement wollen wir größere Kompetenzen in den Bereichen schaffen. Außerdem haben wir uns zum Ziel gesetzt, ein tieferes Wissen aufzubauen. Zusammengefasst ist die Idee ein weiterer Schritt zu einen professionelleren Auftritt.

Welche konkreten Ziele verfolgt die DEG mit diesem neuen Ansatz?

M. Piel: Der Markt beeinflusst die Handlungsweise. Wir wollen erreichen, dass die Impulse noch stärker aus dem Vertrieb erfolgen.

M. Abel: Mit den Produktmanagern schaffen wir die Basis für höhere Kompetenzen und schnellere Entscheidungen. Diese beiden Ziele gilt es zu verfolgen.

Inwiefern greifen an dieser Stelle Produktmanagement und Zweigniederlassung ineinander?

C. Kus: Die neuen Bereiche agieren als Dienstleister. In diesem Rahmen arbeitet ein Teil eher objekt- und produktspezifisch und der andere Teil ist vielmehr Dienstleister für die Zweigniederlassung.

D. Bollhorst: Zu den objekt- und produktspezifischen gehören Befestigungstechnik & Kleinmaterialien, Photovoltaik, RWA, T&H und Fassade. Dagegen fokussieren Steildach, Flachdach/Dämmung, Metalle/Entwässerung, Belichtung, Holz sowie Maschinen und Werkzeuge eher die Zweigniederlassung.

M. Piel: Aussagen wie „dafür bin ich nicht zuständig“ wird es nicht mehr geben. Das ist einfach out. Heutzutage geht es darum, flexibel zu sein. Das Stichwort „Agiles Arbeiten“ ist in aller Munde. Ein Zusammenspiel von Zweigniederlassung und Produktmanagement ist absolut notwendig. Wichtig ist allerdings, dass dieses nicht einseitig sein darf!

Die Einführung der neuen Bereiche hat jetzt Fahrt aufgenommen. Wie geht es anschließend weiter? Wird es zukünftig neue Produktmanagement-Bereiche geben?

C. Kus: Sicher ist, dass wir uns weiteren Trends nicht verschließen. Demzufolge können sich die Produktmanagement-Bereiche durchaus weiterentwickeln. Jetzt geht es aber darum, erfolgreich durchzustarten und Detailfragen zu klären. Wir freuen uns auf diesen neuen Arbeitsansatz!



Der klassische Bereich des Einkaufs wird zukünftig in elf Produktmanagement-Bereiche aufgeteilt. Dirk Bollhorst, Michael Abel, Markus Piel und Christian Kus (v.l.n.r.) leiten gemeinsam die Umstrukturierung.

ADVERTORIAL

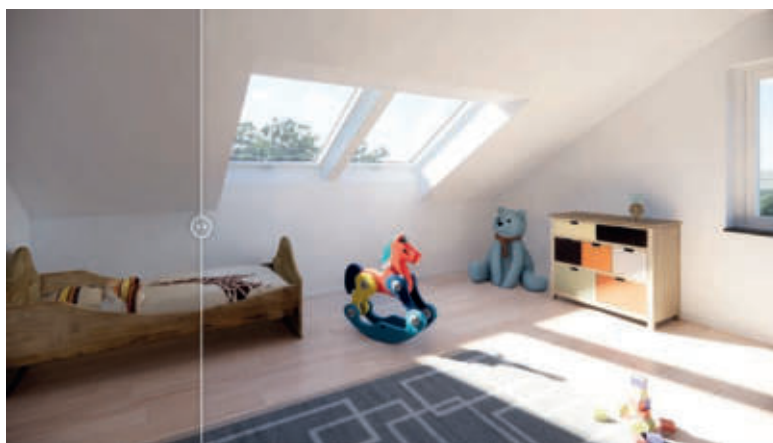
Besser beraten mit dem Roto Tageslichtberater

Mit dem digitalen Roto Tageslichtberater zeigen Dachprofis ihren Kunden in kürzester Zeit, wie sich die Lichtverhältnisse mit verschiedenen Dachfenster-Lösungen verändern lassen.

Als Teil der neuen und kostenfreien Roto ProfiLiga steht das neue Tool Profi-Partnern ab Silber-Status zur Verfügung und kann auf der eigenen Website integriert werden.

Die Bedienung ist einfach: Neben verschiedenen Räumen wählt der Nutzer aus den Voreinstellungen Dachneigung und Ausrichtung des Raumes aus. Schon werden eindrucksvoll unterschiedliche Dachfenster-Lösungen inkl. Lichteinfall vorgestellt.

Anhand unterschiedlicher Darstellungen der jeweiligen Auswahl zeigen Profis ihren Kunden, wie sie das meiste aus den Innenräumen herausholen. So verwandeln sich normale Zimmer in lichtdurchflutete Wohlfühlräume und steigern Wohngesundheit und Lebensqualität unter dem Dach.



Text und Bilder: Roto

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

EPS-Dämmstoffe: Recycling statt Entsorgungsprobleme



Eine neue Recyclinganlage in den Niederlanden soll möglich machen, was lange als undenkbar galt: Die vollständige Wiederverwertung der EPS-Dämmstoffe in industrieller Größenordnung. Für Dachdecker könnte es die Entsorgungsprobleme bei HBCD-haltigen Dämmplatten lösen.

Was ist für die PET-Flasche aus dem Discounterregal Alltag, aber für den alten EPS-Dämmstoff schier unerreichbar: mal richtig recycelt zu werden! Eine Innovation, die seit Juni in Terneuzen, Niederlande, bei PolystyreneLoop im Zuge einer europaweiten Branchenkooperative in der praktischen Erprobung ist, hat das Ziel, eben dies als Massenprodukt zu etablieren. Es geht um die Wiederverwertung von altem expandiertem Polystyrol (EPS) – umgangssprachlich meist Styropor genannt – und in der Zukunft auch von gebrauchtem extrudiertem Polystyrol (XPS).

Was derzeit schon geht: Aus Abfall-EPS können fabrikneue EPS-Dämmstoffe für den Einsatz auf den Dächern im Sinne der europäischen Klimawende hergestellt werden. Zudem stamme die in der Recyclinganlage genutzte Energie aus regenerativen Quellen, nämlich „von Windmühlen“, wie Jan Noordegraaf, Co-Direktor der Anlage, erklärt.

Mögliche Lösung für HBCD-Problem

Dabei steht PolystyreneLoop nicht nur für Nachhaltigkeit, sondern kann für Dachdecker und Zimmerer zukünftig auch bares Geld bedeuten. Denn vor allem das inzwischen verbotene Flammschutzmittel HBCD sorgt aktuell im Alltag immer wieder für Ärger. Laut einer Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) aus dem Jahr 2020 berichten rund 30 Prozent der befragten Unternehmen, HBCD-haltige Dämmplatten würden nicht durch die Entsorger eingesammelt.



Philip Witte, Referent Technik und Kommunikation beim ZVDH

„Das ist nicht nur schädlich für die Unternehmen und Kunden, sondern konterkariert auch die Bemühungen der Branche im Sinne der Klimawende“, erklärt Philip Witte, Referent Technik und Kommunikation beim ZVDH.

Recycling-EPS-Dämmstoffe mit neuer Technologie

Die Anlage in den Niederlanden baut auf der CreaSolv® Technologie des Fraunhofer Instituts für Verfahrens- und Verpackungstechnik (IVV) auf. Darunter ist ein physikalischer Recyclingprozess zu verstehen, der mithilfe von Lösungsmitteln über mehrere Verfahrensschritte hinweg die Rohmaterial-EPS-Briketts löst und dabei HBCD und andere Störstoffe abtrennt. Das HBCD wird danach in einer Brom-Rückgewinnungsanlage sicher zerstört. Das Endprodukt des Verfahrens ist ein Polystyrolgranulat, das wieder zu neuen EPS-Dämmstoffen aufgeschäumt werden kann.

Machbarkeit größerer Recyclinganlagen in der Prüfung

PolystyreneLoop stellt mit seinen 3.300 Jahrestonnen einen nach Ansicht verschiedener Experten vielversprechenden Ansatz für eine geschlossene, industrielle Kreislaufwirtschaft für EPS/XPS-Dämmplatten dar. Bis Sommer 2022 soll nun die Machbarkeit größerer Anlagen geprüft werden. Denn nur so könne man in Zukunft wirtschaftlich arbeiten.

„Wir sind da aber sehr optimistisch“, so Wagner. Dementsprechend überrascht es nicht, wenn Serena Klein, Sprecherin der Geschäftsführung des Industrieverbandes Hartschaum, bekundet, es gebe bereits einen niederländischen Investor, der eine zweite Anlage errichten möchte – mit einer Kapazität bis zu 10.000 Tonnen pro Jahr.

LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



4-Loch-Anordnung
für einen vergrößerten
lochfreien Bereich

Gesenkte Nagellöcher
gemäß den Fachregeln
für Metallarbeiten im
Dachdeckerhandwerk

Voll verzinkt -
nachträglich
angebrachte
Federn verhindern
Korrosion

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



Recyclingprozess der EPS-Dämmstoffe von der Sanierung bis zum neuen Produkt.

Herausforderung beim Recycling sind Verunreinigungen

„Je mehr wir recyceln, desto besser“, sagt Philip Witte vom ZVDH. „Aber Abfall geht immer den günstigsten Weg“, benennt auch er den Punkt der notwendigen Wirtschaftlichkeit – und zwar aus Sicht aller Beteiligten. Was ihm beim Recycling der EPS-Dämmstoffe jedoch vor allem Sorgen bereitet, ist die benötigte Reinheit der Abfälle.

„Es wird relativ reines Material verlangt. Und das haben Sie natürlich in der Realität nicht oft.“ Witte verweist dabei auf die sehr diverse Mischung von unterschiedlichsten Materialien auf Dächern oder in Wänden, die zudem der Witterung über Jahrzehnte ausgesetzt gewesen sind. „Das kriegen sie manchmal kaum sortenrein zurückgebaut.“

Die Sorge ist berechtigt. Aber auf der anderen Seite wird an den Sammelstellen in den Niederlanden wie auch in Deutschland die Mischung an Dämmabfall gereinigt und komprimiert. Auch Wasser wird dadurch zum großen Teil entfernt. Die Gesamtmenge an Verunreinigungen, gemessen pro Brikett, darf für das Recycling der EPS-Dämmstoffe den Grenzwert von sieben Prozent am Gesamtgewicht nicht überschreiten. Nur Asbest darf auf keinen Fall anhaften. Die Praxis wird jetzt zeigen, wie viele der EPS-Dämmstoffe tatsächlich recyclingfähig sind.

So sieht das gewonnene Basisgranulat aus recycelten EPS-Dämmstoffen aus.



Starkes Stück für die Nachwuchsoffensive



Wenn es um die Nachwuchswerbung geht, gilt beim Landesinnungsverband Baden-Württemberg noch immer die alte Werberegel: Klotzen statt Kleckern. So wurde für die neue, Mitte November vorgestellte Kampagne das Lastenheft „gezielter, intensiver und damit effektiver“ erfolgreich umgesetzt.

Oben ist das neue Vorn – mit dem gleichnamigen Internetauftritt hat der Landesinnungsverband Baden-Württemberg schon seit Jahren mit kreativen Motiven erfolgreich für die Ausbildung im Dachdeckerhandwerk geworben. Während die bisherige Kampagne den grauen Alltag in Büro und Uni der grenzenlosen Freiheit auf dem Dach gegenüberstellte, gibt die neue Kampagne richtig Gas – im wahrsten Sinne des Wortes.

Modernes Dachmobil ersetzt den bisherigen Dach-Truck

Im Kampagnenmittelpunkt steht ein Dachmobil, was zunächst verdächtig harmlos klingt. Tatsächlich aber ist das neue Dachmobil der würdige Nachfolger des schon legendären rabenschwarzen 40-Tonnen-Dach-Trucks. Der tourte zwei Jahrzehnte lang durchs Ländle und durch ganz Deutschland, um für das Dachdeckerhandwerk und seinen Nachwuchs zu werben.

Viele kluge Köpfe im Planungsteam

Doch der Reihe nach. Auf der Suche nach einer starken Idee für eine Azubi-Kampagne wurden die Ergebnisse einer Studienarbeit der Dualen

Hochschule Ravensburg, die Wünsche und Vorstellungen der zehn landesweiten regionalen Dachdeckerinnungen und die Professionalität einer Werbeagentur in einen Topf geworfen. Die Mischung entpuppte sich als Erfolgsrezept.

„Ihr macht das!“, war die klare Ansage und der Vertrauensbeweis von Landesinnungsmeister Karl-Heinz Krawczyk an seinen Vorstand. Christoph Schendel, stellvertretender Landesinnungsmeister, und sein Kollege Michael Braunwarth legten gemeinsam mit dem PR-Ausschuss und Florian Jentsch los, der seit Mai 2020 als Geschäftsführer neuen Wind (und das teilweise mit hoher Windstärke) ins Verbandsgeschehen brachte. Zusammen mit der Laichinger Werbeagentur vg mediastudio GmbH & Co KG entwickelte das Team eine Kampagne, die den



Das Dachmobil passt sich dem zur Verfügung stehenden Platz mit seiner variablen Konfiguration an.



„Zugpferd“ für den Sattelaufleger ist ein gasbetriebener Dodge RAM.

Der Sattelaufleger ist vollgepackt mit Drohnenflugsimulator und Infos zur Ausbildung.

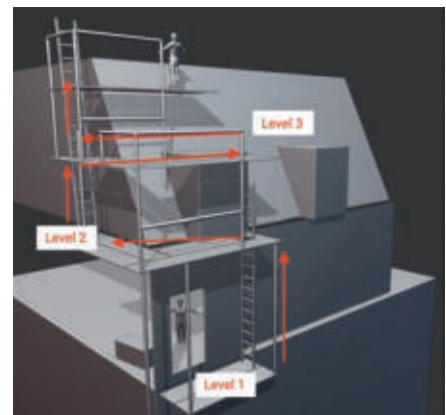
potenziellen Dachdeckernachwuchs genau dort treffen sollte, wo er am besten zu treffen ist: auf Augenhöhe – und das auch, wenn die Augen in eine VR-Brille schauen.

Projektförderung für Virtual-Reality-Attraktionen

Mit einer beachtlichen Modellprojektförderung der Zukunftsinitiative Handwerk 2025 entwickelte und produzierte die Werbeagentur virtuelle Baustellenerlebnisse. Dabei betreten die VR-Brillenträger eine virtuelle Baustelle nach Wahl. „Darf es ein Steildach oder ein Flachdach sein?“, fragt der Dachdeckerdarsteller zu Beginn des Baustellenbesuchs. Die Jugendlichen lernen so am sicheren Boden die Arbeit in luftiger Höhe quasi live kennen. Und wenn das Interesse erst einmal geweckt ist, geht es hinein in ein Virtual-Reality-Game und heran ans virtuelle Dachdeckerwerkzeug. In drei Levels können die Nutzer hier auf der Baustelle mitarbeiten, über die Gerüstleitern zum nächsten Arbeitsplatz klettern oder Dachlatten mit dem Druckluftnagler befestigen. Oben ist halt wirklich das neue Vorn.



Mit der VR-Brille können Baustellen begangen und ein Virtual-Reality-Game mit drei Levels erlebt werden.



Die Wartezeit, die ganz bestimmt entsteht, wenn jeder einmal als virtueller Dachdecker arbeiten will, kann beim Drohnenflug in einem Simulator verkürzt werden. „Das macht schnell klar: Wir Dachdecker haben mehr als den Schieferhammer zu bieten“, ist sich Christoph Schendel sicher. Apropos Hammer: Die virtuelle Dachdeckerwelt steckt im und am Dachmobil 2021. Wo der bärenstarke gasbetriebene Dodge RAM V8 mit seinem Sattelaufleger auftaucht, ist ihm die Aufmerksamkeit sicher.

Neue Kampagnenmanagerin bei der Landsinnung

Aussteigen aus dem Gespann von 13 Metern Länge könnte dann die 27-jährige Saskia Krüger, Fahrerin und Kampagnenmanagerin in einer Person. Seit März 2021 verstärkt die ehemalige Mathematik- und BWL-Studentin das Baden-Württemberg Dachdeckerteam als Managerin der Nachwuchskampagne und Koordinatorin für die Aktivitäten in den sozialen Medien Facebook und Instagram. Zu den Aktivitäten auf allen Online-Kanälen gehören Videoclips und Testimonials echter Dachdeckerazubis. Krüger hat extra den für das große Dachmobil notwendigen Führerschein gemacht.

Zur Verfügung steht das Dachmobil grundsätzlich allen zehn baden-württembergischen Dachdeckerinnungen und deren Mitgliedsbetrieben zu Sonderkonditionen. Aber auch andere Innungen und Verbände deutschlandweit können das Gespann buchen – auch wenn es für die nächsten Monate wohl weitgehend ausgebucht sein wird. Während der Dodge RAM als Zugmaschine mit Benzin- und Gasantrieb neu gekauft wurde, schlugen die baden-württembergischen Dachdecker beim Trailer auf dem Gebrauchtfahrzeugmarkt zu. Für das gesamte Design und den Ausbau zeichnet das Team der Laichinger Werbeagentur verantwortlich.

Dachmobil mit ausfahrbarem Pavillon

Zum Equipment des Dachmobils mit seinem Sattelaufleger mit dem in Fahrtrichtung links seitlich ausfahrbaren Bereich gehört auch ein Pavillon. Dort können die Virtual-Reality-Baustellenbesuche absolviert und das Dachdecker-Game gespielt werden. Der Vorteil gegenüber dem mächtigen altgedienten Dach-Truck: Größe und Gesamtgewicht des Dachmobils erlauben praktisch jeden Aufstellungsort, selbst in engen Innenstädten oder auf räumlich begrenzten Schulhöfen oder Messehallen.

Abgerundet wird die Azubi-Offensive durch plakative Motive mit markig-markanten Sprüchen, wie „Mach' heute mit





oben: Der Dachdeckereinkauf Süd übergab als Sponsor einen Scheck über 3.000 Euro an den stellvertretenden Landesinnungsmeister Christoph Schendel (Mitte) und Geschäftsführer Florian Jentsch (re.).

rechts: Kampagnen- und Onlinemanagerin Saskia Krüger hat für das Dachmobil extra den entsprechenden Führerschein gemacht.

Freude, was Dich morgen noch stolz macht“. Alles zusammen steckt in dem Onlineportal – einem echten Markenauftritt für die Fachkräfteanwerbung.

Dach-Smart als Fahrzeug für Auszubildende

„Da gibt es eigentlich keine Ausrede mehr, nicht Dachdeckerin oder Dachdecker zu werden“, freuen sich die beiden stellvertretenden Landesinnungsmeister Schendel und Braunwarth. Auch die Begründung, dass der nächste Ausbildungsbetrieb leider zu weit entfernt liegt, hat sich erübrigt. Die Ausbildungsbetriebe können zum Sonderleasingtarif ab 79 Euro monatlich ihren Newcomern auf dem Dach einen Dach-Smart als kostenloses Fahrzeug anbieten. Der vollelektrische Smart Fortwo ist natürlich auch konsequent im Kampagnenlayout gestaltet.

Finanzierung der Kampagne schnell in trockenen Tüchern

Die Frage, wer eine so aufwendige Nachwuchskampagne bezahlen soll, stellte sich dem Verband natürlich auch. Und wie schon beim ehemaligen Dach-Truck war die Lösung die verbandseigene GBK Dach GmbH, die Werbegesellschaft der

Dachdecker Baden-Württembergs. Gesellschafter sind etwa die zehn Dachdeckerinnungen – und die brachten mit einer Stammkapitalerhöhung den Etat ein. Zusätzlich unterstützt von Sponsoren aus Industrie und Handel war „das ‚Oben für das neue Vorn‘ schnell in trockenen Tüchern“, wie Geschäftsführer Florian Jentsch nicht ohne Stolz berichtet.

Dachdecker sind die Zukunftsmacher auf dem Bau

„Das Dachdeckerhandwerk ist eine der tragenden Säulen der Energiewende und muss sich heute um die Fachkräfte kümmern, die dieses Umdenken und Umbauen – auch in den Köpfen – realisieren“, betont Christoph Schendel. „Und nur dann, wenn wir uns als zukunftsorientiertes Gewerk darstellen, werden wir auf dem Bau auch als die Zukunftsmacher wahrgenommen.“ Florian Jentsch ergänzt: „Morgen war gestern – wir kümmern uns jetzt um die Fachkräfte, die wir übermorgen brauchen.“ Recht hat er – denn nur wer sich rechtzeitig die Fachkräfte für die Zukunft sichert, hat Zukunft. www.obenistdasneuevorn.de

KLOBER

Flavent Pro setzt neu Maßstäbe

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

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

KLOBER
QUALITÄT & INNOVATION
SEIT 1960





Kunsth Handwerk mit Herz und Respekt

schnell als goldrichtig. Heute ist Jennifer Konsek mit 23 Jahren eine der wenigen Spenglermeisterinnen Deutschlands. Und eines steht für alle in der Familie bereits heute fest: Die Junior- wird eines Tages die Seniorchefin werden.

Schreinerlehre war auch eine Überlegung

„Zwischenzeitlich hatte ich schon überlegt, eine Schreinerlehre zu machen“, erzählt sie. Denn nach der Realschule war schnell klar, dass der mögliche Besuch der Fachoberschule nichts für sie war. „Ich wollte nicht noch länger die Schulbank drücken“, erzählt Konsek. „Aber Holz ist nicht ganz so mein Material.“ Ein Dilemma, das sich jedoch bald auflöste. Der Beruf der Spenglerin war für sie quasi „die Leiter aufs Dach“.

Spenglerei kommt ihrer künstlerischen Ader entgegen

„Die Materialien sind weniger schwer, egal ob Blech oder Aluminium, höchstens bei Kupfer stoße ich mal an Grenzen“, ordnet Konsek für sich ein. „Und dazu kommt es meiner künstlerischen Ader entgegen. Die kann ich hier hoch oben bei frischer Luft voll ausleben.“ Denn Metaldächer gibt es in Süddeutschland traditionell noch in größerer Anzahl als im Norden. Und auch heute noch werden viele Neubauten mit einem Dach aus Aluminium, Zink, Kupfer oder anderen Metallen eingedeckt.

Nach der Lehre gleich die Meisterschule

Sie begann die Lehre im Familienunternehmen. Ihr Vater konnte sie ausbilden, da Dachdecker und Spengler verwandte Berufe sind. „Das haben wir aber auch erst erfahren, als wir nachfragten“, sagt Konsek. Die eigentlich anberaumten dreieineinhalb Jahre verkürzte sie auf drei und im Anschluss ging es direkt auf die Meisterschulbank. Also jetzt doch

Die 23-jährige Jennifer Konsek ist eine der wenigen Spenglermeisterinnen Deutschlands und zeigt auf Instagram, was ihren Beruf zwischen Handwerk und Kunst auszeichnet.

Hoch hinaus und etwas Praktisches sollte es sein, so viel war für Jennifer Konsek klar. War es ihr doch von Kindheitsbeinen an in die Wiege gelegt: der Vater Dachdeckermeister mit eigener Firma namens „Die Dachlatte“ in München und sie schon immer interessiert an all dem, wie das Dach nicht nur dicht, sondern auch ansehnlich aufs Haus kommt. Doch kaum endete die Realschule, stand dennoch die Frage ins Haus, was jetzt? Denn Jennifer Konsek konnte nicht ohne Umweg in die Fußstapfen ihres Vaters treten – ein Rückenleiden versperrte ihr den Weg.

Plan B entpuppte sich als goldrichtig

Die schweren Pakete an Ziegeln, mit denen frau es da zu tun hätte, wären da wohl mindestens zu einer Herausforderung, wenn nicht sogar zu einer Bedrohung ihres Lebensraumes geworden. Doch des Vaters Rat zeigte den Weg: Werde Spenglerin! Und was zuerst nach Plan B klang, entpuppte sich



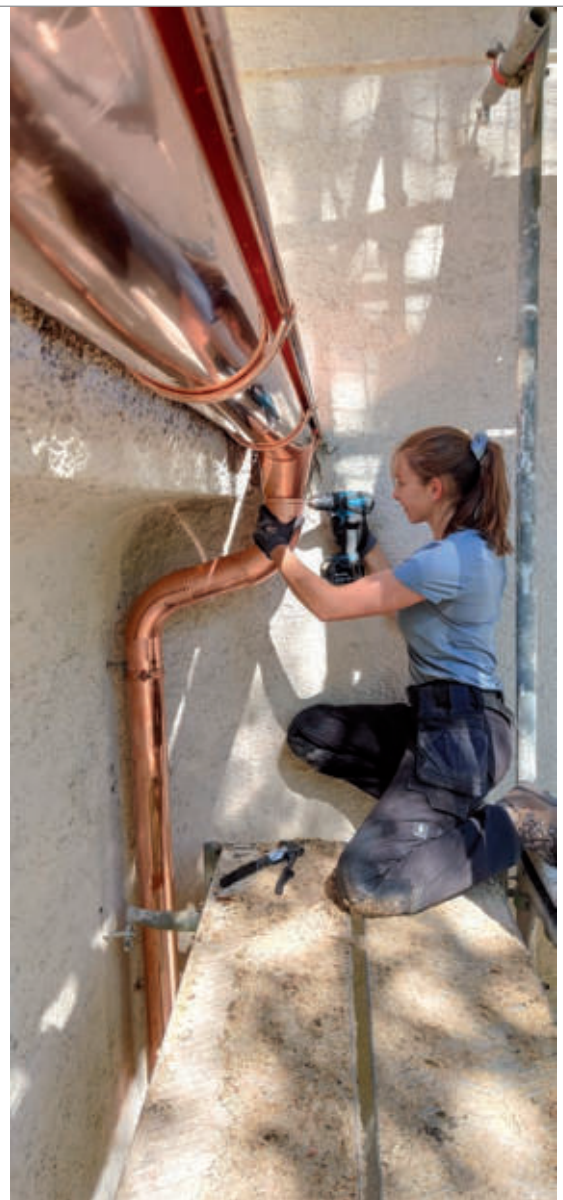
wieder Schule, trotz der früheren Unlust? „Ja, ich war noch im Lernfluss von der Berufsschule und die Themen lagen mir“, erläutert die Spenglermeisterin. „Die Fächer hatten alle mit dem zu tun, was mir Spaß macht.“ Und außerdem wollte sie nicht nur auf der Baustelle Aufgaben ausführen, sondern auch selbst wissen und verstehen, wie und warum etwas auf bestimmte Weise fachgerecht gemacht wird.

Liebe für die Detailarbeit mit Metall

Doch bei aller Zuneigung für das Gesamtbild, regelmäßig zieht es Jennifer Konsek zu den Details am Giebel. „Das Spenglerhandwerk ist oft mehr Kunsthandwerk“, erklärt sie. „Bei Metalldächern gibt es viele komplizierte Ecken, die schön aussehen müssen – und das Material lässt diese Detailarbeit eben auch zu.“ Dabei komme es, zu ihrem Vorteil, weniger auf Kraft an, sondern eher auf Gespür und Geschick, um mit dessen Hilfe das theoretische Wissen praktisch am Metall umzusetzen. „Frau kann sich echt verkünsteln“, gesteht sie lachend ein. Letztlich sei es aber wie bei jedem Tagewerk, dem mit Herz nachgegangen wird: „Es braucht handwerklichen Respekt.“

Frauen für den Weg ins Handwerk begeistern

Und diesen zeigt sie auch online. Vor allem bei Instagram betreibt sie einen Kanal, über den sie mit zunehmendem Erfolg junge Menschen erreicht. „Ich möchte so vor allem jungen Frauen zeigen, dass sie sich sehr gut in dieser scheinbaren Männerdomäne behaupten können“, definiert sie ihr Ziel. Allerdings hält sie keine flammenden Plädoyers, um diese Überzeugung in die Welt zu tragen, sondern zeigt praktisch, wie das Ergebnis eines Arbeitstages auf dem Dach aussehen kann. „Das ist es, worauf frau stolz sein kann.“ Obendrein möchte sie mithelfen, ihren Beruf bekannter zu machen, denn je nach Bundesland fristen Spengler/Bauklempner mitunter ein Nischendasein.



„Die Fächer hatten alle mit dem zu tun, was mir Spaß macht“, sagt Jennifer Konsek über Ihre Zeit auf der Meisterschule.



Frau fällt immer noch auf

Im eigenen Betrieb sind sie momentan zu siebt, darunter auch zwei Lehrlinge. Alltäglich auf einer Baustelle sind Frauen auch heute nicht – vor allem nicht in der Rolle der Meisterin. „Frau fällt immer noch auf“, berichtet Konsek. Negative Erfahrungen habe sie aber nur vereinzelt machen müssen. Die meisten Männer kämen spätestens nach einem Moment der Verwirrung, in dem sie verarbeiten, auf wen sie da zu hören haben, gut klar, sagt sie schmunzelnd.

Fällt als Frau immer noch auf und hat dabei Freude an der Arbeit: Jennifer Konsek.

„Ein Arbeitskollege, einer der Gesellen bei uns, war früher mein Babysitter. Heute sage ich ihm, was zu machen ist“, berichtet sie. „Das ist schon manchmal komisch, allein, weil ich halt so viel jünger bin.“ Aber am Ende gehe eh alles Hand in Hand, niemand kommandiere andere herum. Und sie ist zum Glück längst nicht mehr die einzige Frau im Betrieb, geschweige denn in der Münchner Spenglerszene: „Wir werden langsam mehr“, sagt die 23-Jährige. Auch eine der zwei Auszubildenden im Familienbetrieb ist eine Frau.

Auch als Chefin regelmäßig hoch aufs Dach

Jennifer Konsek ist nun als Meisterin dort, wo sie sein will: auf dem Dach, in der praktischen Arbeit. „Ich will jetzt erst mal Erfahrung in all diesen Facetten meines Berufes sammeln.“ Doch alsbald wird sie weitere Aspekte kennenlernen, die bisher vor allem ihr Vater verantwortet: im Büro. „Ich werde mich langsam einarbeiten, denn irgendwann werde ich das übernehmen“, weiß sie heute schon. „Ich freue mich auch auf diese Seiten der Firma – solange ich regelmäßig hoch aufs Dach komme.“

Hat auch im Winter Spaß auf dem Dach: Jennifer Konsek zeigt ihren Beruf als Spenglermeisterin gerne auf Instagram.



ADVERTORIAL MARCRIST

Eine Kernbohrung in die Attika ist ein „Muss“

Aus heutiger Sicht hat die Attika deutlich mehr nützliche Funktionen als die Ästhetik.

Die Dachdecker kennen die daraus resultierenden Ansprüche nur zu gut: die richtige Material- und Werkzeugauswahl muss getroffen werden, das Know-how und Können ist gefragt und zuletzt müssen die gesetzlichen Vorgaben eingehalten werden. Denn eines ist sicher – jedes Flachdach-Attika benötigt zwei Regen-Entwässerungssysteme, die Haupt- und Notfallentwässerung. Spätestens jetzt kommt das Kernbohrequipment zum Einsatz.

Die Perfektion des Dachdeckers ist gefragt

Die mauerartige Erhöhung der Außenwand ragt 30 bis 50 cm über das Flachdach hinaus und ist sowohl in öffentlichen, privaten und industriellen Bereichen vorzufinden. Die Notentwässerung bzw. die Höhe der Außenwand stellt den Dachdecker vor eine besondere Herausforderung. Das Stativ ist zu groß und kann nicht an die Wand angebracht werden. Der Stahlbeton bringt Diamantbohrkronen an ihre Grenzen. Die Komponenten bilden keine effiziente Einheit. **Damit ist jetzt Schluss.**

Die Notentwässerung mit dem Marcris Kernbohr-Set vorbereiten

Das Compact Set von Marcris bietet für diesen Einsatz das Rundum-sorglos Paket. Wenn das Gewicht gefragt ist, zählt die leistungsstarke und bedienerfreundliche Maschine DDM200 mit ca. 7 kg zu den Marktgewinnern.



Praxisbeispiel 2 Kernlochbohrungen mit der WCU750X Ø 122 mm durch 200 mm Stahlbeton mit dem Compact Set, 12 min./Bohrung

Die schmale Grundplatte des Diamantbohrstativs DS180 kann problemlos an kurze Attikas angebracht werden und ist ideal für das randnahe Bohren geeignet.



Zwei Bohrkern aus Stahlbeton

In Kombination mit dem aufeinander abgestimmten Zubehör, des Wasserdruckbehälters und bspw. der zuverlässigen Diamantbohrkrone WCU750X lässt sich Stahlbeton schnell und präzise bohren.

Probieren Sie es selbst. Erleben Sie den Unterschied.

Von der Nietenzange zur Metallmanufaktur

Vom Automechaniker zum Spenglermeister: Ziya Önkurtulus hat einen kleinen, feinen Spenglerbetrieb im Münchner Umland aufgebaut, der auch Großprojekte stemmt.



Eigentlich hatte dem 22-jährigen Ziya Önkurtulus damals nur eine Nietenzange für eine Reparatur gefehlt. „Geh doch mal zum Schmied-Sepp und frag’ einfach, ob er Dir eine leiht“, war der Tipp von Freunden. Gesagt, getan, geliehen und am nächsten Tag brachte der junge Spengler Önkurtulus die Nietenzange wieder zurück zum Sepp ins oberbayerische Lohkirchen im Landkreis Mühldorf am Inn. Ein paar Monate und ein paar Spenglerarbeiten für den alteingesessenen Ein-Mann-Betrieb von „Sepp“ Wagner später war Önkurtulus Mitinhaber des Betriebs – unter der Bedingung, Wagners Stieftochter künftig mit einer Leibrente zu unterstützen.

Nach der Meisterschule noch auf die Baustelle

Der neue Betrieb hatte, auch dank der Zufriedenheit der Kunden mit der Qualitätsarbeit des jungen Spenglergesellen, bald zwei Mitarbeiter. Das verschaffte Ziya Önkurtulus die Zeit, in Landshut seinen Meister zu machen. Morgens in aller Frühe

Vier Kräne - vom Anhängerkran bis zum 35 m Autokran - stehen auch zum Verleih bereit.



schnell in den Betrieb, danach auf die Meisterschule und dann noch kurz auf die Baustelle, das war sein normaler Alltagswahnsinn. 1993 ging Sepp Wagner in den wohlverdienten Ruhestand und Önkurtulus, der ursprünglich mal Automechaniker und erst dann Spengler gelernt hatte, war von da an Alleininhaber. „Gut war mir eigentlich nie gut genug“, nennt er seine Philosophie, die den Betrieb wachsen ließ.

Reduzierte Belegschaft wegen Fachkräftemangel

Der Fachkräftemangel und die seit Jahren vergeblichen Bemühungen, Auszubildende zu finden, führten jedoch dazu, dass die Bauspenglerei Wagner den Mitarbeiterstab auf sechs gewerbliche Mitarbeiter, eine Bürokraft und die Bürounterstützung durch seine Ehefrau reduzieren musste. Die Hoffnung, irgendwann einmal auf Eltern von Jugendlichen zu treffen, die eine Handwerkslehre nicht als minderwertiger ansehen als eine Auszeit nach dem Abitur, hat er dennoch nicht aufgegeben. Ziya Önkurtulus gehört bis heute zu den – auch finanziellen – Förderern der Hauptschule an seinem heutigen Standort Ampfing.

Sohn Emre steht als Nachfolger bereit

Nur sechs Jahre nach der Betriebsübernahme erblickte Sohn Emre das Licht der Welt und bald auch die Kabine des betriebs-eigenen Krans – einem von inzwischen vier. „Ich wollte trotz aller Arbeit auch einen guten und intensiven Kontakt zu Emre haben“, erklärt Ziya Önkurtulus fast entschuldigend: die Work-Life-Balance eines Perfektionisten. Es kam, wie es kommen musste und zwar nicht auf Drängen der Eltern, sondern aus

Freude am Handwerk: Der Realschüler Emre Önkurtulus erlernte das Spenglerhandwerk. Die beste Ausbildung gibt es natürlich bei einem Perfektionisten: im elterlichen Betrieb.

Das Ergebnis war die Prüfungsnote 1,1, der Apfel fällt eben nicht weit vom Stamm. „Nächstes Jahr steht die Meisterschule auf dem Programm“, freut er sich schon und damit auch auf den vollständigen Einstieg in die Geschäftsführung der Bauspenglerei Wagner. Das Credo seines Vaters, „Mein Beruf zeigt, was ich kann“, hat Emre Önkurtulus übernommen. Das bestätigen auch die Kunden des kleinen, aber feinen Bauspenglerei- und Dachdeckerinnungsbetriebs, der 2016 in Ampfing ein Areal erworben und einen komplett neuen Firmensitz aus dem oberbayerischen Kiesboden gestampft hat. Ampfing liegt nur wenige Kilometer südlich des Ur-Stammsitzes in Lohkirchen, wo bis heute das zweigeschossige Materiallager beherbergt ist.

Mit den treuen Kunden stimmt die Chemie

Die Kunden kommen zur Bauspenglerei Wagner und nicht umgekehrt, denn die meisten von ihnen sind dem Betrieb schon lange treu: von „handverlesenen“ Bauträgern über Architekten, bei denen die gemeinsame „Chemie“ einfach stimmt. Die Kunden wissen, dass alles auf der Welt – und besonders im Ampfinger Teil der Welt – seinen Preis hat: den Preis von Önkurtulus. „Wir machen nicht einfach das, was Standard ist“, betont Ziya Önkurtulus. „Wir machen, was machbar ist.“ Und das nicht um der Aufträge Willen zu jedem Preis, sondern nur zu ihrem Preis. Mit so viel Herzblut bei der Metallsache zu sein, verdient eigentlich eher die Bezeichnung Manufaktur – Bauspenglerei ist schlichtweg eine Untertreibung.

Neues Großprojekt: Siedlung mit 48 Doppelhäusern

Das aktuelle und eines der größten Projekte der Bauspenglerei Wagner entsteht im oberbayerischen Poing – eine ganze Siedlung mit 48 Doppelhäusern. Terrassen und Kies- sowie Gründächer sind made by Önkurtulus. Das Prinzip bei den meisten seiner Angebote: Das Leistungsverzeichnis ist für andere da. Bei Önkurtulus setzen sie sich auch mal an die Planungssoftware, um Details auszuarbeiten und dann ihren Gesamtpreis zu machen. Und der ist nicht verhandelbar. Klingt gnadenlos, ist aber ein optimaler Weg zu einem partnerschaftlichen und ehrlichen

Vertragsverhältnis zwischen Bauherr, Planer und Auftragnehmer. „Meine Großmutter hat mir beigebracht, immer so durch eine Tür zu gehen, dass ich jederzeit wieder zurückkommen und den anderen ins Gesicht sehen kann.“

Nach Ziya Önkurtulus' Meinung sind viel zu wenige Handwerker auch gute Betriebswirtschaftler und Kaufleute. „Da werden Aufträge angenommen, nur weil der Betrieb den Auftrag will oder braucht, anstatt mal richtig zu kalkulieren.“ Ganz klar hat dieser kaufmännische Blick auch dazu geführt, dass die Bauspenglerei Wagner Mitglied bei der Dachdecker-Einkauf Süd eG ist: „Mit jedem Einkauf generieren wir selbst einen Teil unserer Ausschüttung.“



Team Önkurtulus: mit ganzem Herzblut dabei



Das neue Rinnenhaken-Set für Sandwich Paneele

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

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



www.zambelli.de/dachentwaesserung

Karriere im Schnelldurchlauf



Abitur, Ausbildung, Meisterschule und Geschäftsführung: Florian Luft wusste nach einem Kurzausflug ins Studium, dass er im Dachhandwerk durchstarten will.

Gradlinig war sein beruflicher Weg aber nicht. „Als Jugendlicher war Fußball wichtig für mich und ansonsten wurde viel Tageszeit von der Ganztagschule dominiert. Ich habe ein Gymnasium in Mainz besucht, damals als G8 organisiert, also mit einem Jahr weniger bis zum Abitur“, sagt Florian Luft – heute Bauleiter und Prokurist der Flachdach- und Begrünungsbau GmbH in Mainz-Kastel, kurz FUB.

Schon als 13-Jähriger auf Baustellen mit angepackt

Trotzdem: Berührungspunkte zum Dachdeckerhandwerk gab es in seiner Jugend bereits reichlich. Vater Sven Luft war früher Vorarbeiter in einem Dachdeckerbetrieb, „aber Dachdecker war für mich zunächst immer nur der Beruf meines Vaters“.

Trotzdem packte Florian schon mit 13 Jahren in den Sommerferien in einem Praktikum bei der Flachdachfirma mit an. Das sei ziemlich anstrengend gewesen: „Die körperliche Arbeit hat mir Spaß gemacht, aber abends war ich total platt.“

Irgendwie landete er immer wieder auf dem Dach: dem Vater und Freunden helfen, auch mal „raus auf eine Baustelle“, Florian Luft als Jugendlicher auf der Baustelle.



Text: Kai Uwe Bohn, Bilder: Luft

früh schon Ziegel decken oder Material schleppen, nach und nach Erfahrungen sammeln. Was fehlte, war die Initialzündung – und die hatte Florian Luft auch nach dem Abitur noch nicht. „Ich wusste ja, dass Dachdecker ein sehr harter Job ist. Im Sommer heiß, im Winter kalt, körperlich stark fordernd – das muss man schon wollen.“

Zu viel graue Theorie im Studium

Luft wollte es erst einmal einfacher und anders haben. Bauwirtschaftsingenieurwesen hieß der Studiengang an der Hochschule Koblenz, für den er sich einschrieb – um ganz schnell zu merken: Das ist es nicht! „Ich war bald genervt. Das war mir alles zu trocken, zu viel Theorie, viel pauken und auswendiglernen. Das hat mir nicht gefallen.“ Und weil er bei der Flachdach- und Begrünungsbau GmbH gleich nach dem Abi als Hilfsarbeiter angefangen hatte und auch während des Studiums mithalf, blieb er zunächst dort. „Das lag mir. Die Kollegen haben mir zudem immer die positive Rückmeldung gegeben, dass ich mich geschickt anstelle.“

Neuorientierung: Lehre zum Dachdecker

Eine Zeitlang, so erinnert er sich, war er im wahrsten Sinne des Wortes orientierungslos: „Ich suchte nach meinem Weg, fing mal in der Firma an, hörte wieder auf, fing wieder an – bis schließlich der Impuls kam: Mach doch erstmal eine Ausbildung, dann siehst du weiter.“

Das war der Ruck, der die Karriere ins Rollen brachte. Denn Florian Luft profitierte schnell davon, dass er bei der FUB bekannt war und schon Erfahrung hatte. Durch das Abitur konnte er die Ausbildung zum Dachdeckergehilfen auf zwei Jahre verkürzen, zügig arbeitete er selbstständig. Zudem hatte sein Vater inzwischen den Betrieb übernommen – das machte die Abstimmung mit der Chefetage leicht. „Ich habe dann schnell gemerkt, dass mir das liegt. Ich habe sogar schon während der Lehrzeit erste Baustellen geleitet.“

„Theorie interessierte mich plötzlich brennend“

Als Florian Luft erstmal „in der Spur“ war, nahm die Karriere richtig Fahrt auf. „An einem Samstag habe ich das Ergebnis der Gesellenprüfung bekommen – zwei Tage später ging es Montagmorgen schon mit der Meisterschule in Mainz-Hechtsheim los.“ Auch dort galt es wieder, Theorie zu pauken. Aber wie das Blatt sich wenden kann: „Das interessierte mich alles brennend. Und ich habe mir gesagt: Je intensiver ich jetzt lerne, desto mehr weiß ich für die Zukunft.“

Nach einem doppelseitigen Leistenbruch 2020 musste Florian Luft die Arbeit auf dem Dach beenden und ist in die Rolle des Bauleiters hineingewachsen.



Brüder gemeinsam auf der Baustelle: Florian Luft und Felix Luft (vorne).

Immer Vollgas gegeben bis zum Leistenbruch

Im Betrieb hatte er es unterdessen schon zum Vorarbeiter gebracht, packte kräftig mit an – und wurde von den wesentlich älteren Kollegen anerkannt, die ihn zum Teil schon als „Steppke“ auf den Baustellen hatten schufteln sehen. „Schon als Ungerlerter habe ich immer Vollgas gegeben. Ich war ja irgendwann der Sohn vom Chef und wollte mir natürlich keine Blöße geben. Dadurch wurde ich schnell akzeptiert und respektiert.“

Doch dann kam der Einschnitt: Ein doppelseitiger Leistenbruch veränderte den Fokus. „Ich musste mich entlasten und darf seither nicht mehr so schwer tragen. Also bin ich erstmal ins Büro gegangen, um überhaupt weiter mitzuhelfen.“

Bauleiter mit Know-how vom Großvater

Doch auch dort fand er schnell in eine neue Rolle. „Mein Opa Harry Luft wollte langsam in Rente gehen. Er hat mir alles beigebracht, was ich noch wissen musste, um seinen Job als Bauleiter zu machen. Langsam habe ich immer mehr Baustellen von ihm übernommen.“ So wuchs Florian Luft zusehends in die Unternehmensführung hinein: Jung gestartet – nie bereit!



Braas Dachsteine – ein starker Schutz für das Dach



Aus einem modernen Hightech-Werkstoff gefertigt, sind unsere Dachsteine streng genommen keine Steine. Sie sind jedoch ebenso hart wie Stein und damit fast unverwundlich – auf dem Dach liegend härten sie im Laufe der Jahre sogar immer weiter aus.

Eine rundum sichere Sache, denn auf das Material sowie die Frostbeständigkeit geben wir 30 Jahre Garantie. Und nicht nur das: Durch ihre Maßhaltigkeit lassen sich Braas Dachsteine zudem besonders schnell verlegen – das spart Zeit und somit auch Kosten. Zudem verfügen sie über eine gute Ökobilanz, da beispielsweise nur kurze Transportwege erforderlich

sind, vor allem aber, weil bei der Produktion von Dachsteinen deutlich weniger CO₂ freigesetzt wird, als bei der Herstellung von Dachziegeln.

Wir arbeiten ständig an der Weiterentwicklung und Verbesserung unserer Produkte

Aus unseren intensiven Forschungen und Tests resultieren verschiedene Dachsteine, die über besondere Oberflächen mit zukunftsweisenden Eigenschaften verfügen:

Dachsteine in Star-Qualität

Die Star-Qualität ist eine einzigartige Besonderheit der Braas Dachsteine. Mit dieser Weiterentwicklung bieten wir eine gute Option für alle Bauherren und Sanierer, die neben der soliden Qualität auch eine hochwertige Optik schätzen.

Braas Dachsteine verfügen über eine gute Ökobilanz, da beispielsweise nur kurze Transportwege erforderlich sind, vor allem aber, weil bei der Produktion von Dachsteinen deutlich weniger CO₂ freigesetzt wird, als bei der Herstellung von Dachziegeln.



Für die Oberflächenveredelung in Star-Qualität werden die Dachsteine mit einer feinen Mikromörtelschicht überzogen. Auf diese Weise werden die Poren verschlossen. Das sorgt für eine hohe Widerstandsfähigkeit und der Dachstein erhält eine spürbar glattere Oberfläche. Unschöne Ablagerungen wie Algen und Moos bleiben durch die hochwertige Veredelung weniger haften. So behält die Dachpfanne länger ihr sauberes und ansprechendes Aussehen – über viele Jahre hinweg.

Insgesamt vier Dachstein-Modelle hat Braas im Produktportfolio: die bewährte Harzer Pfanne und die großformatige Harzer Pfanne 7, die Taunus Pfanne sowie die Doppel-S. Alle sind in vielen unterschiedlichen Farben erhältlich. Zudem gibt es eine große Auswahl an Systemkomponenten, die in Farbe, Form und Funktion auf die Dachsteine abgestimmt sind. Mit diesen Komponenten garantiert Braas ein optimal funktionierendes und optisch ansprechendes Dach.

Mit Protegon Richtung Zukunft

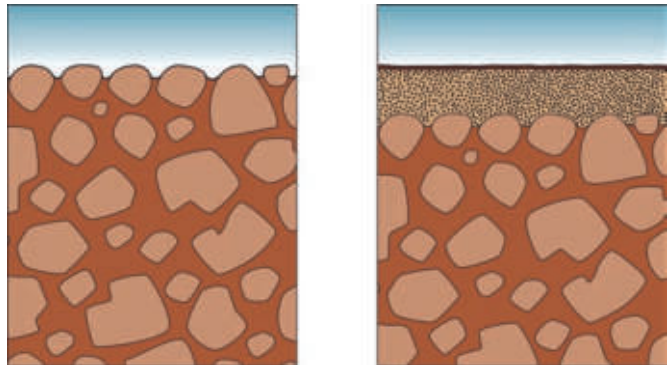
Bewährte Qualität plus umweltaktive Zusatzfunktionen – das sind Dachsteine mit Protegon-Technologie. Spezielle, in die Oberfläche integrierte Pigmente sorgen dafür, dass die Dachsteine bis zu 300 % mehr Infrarotstrahlen reflektieren als herkömmliche Dachpfannen. Auf der Unterseite der Dachsteine kann damit ein Temperaturunterschied von bis zu 10 °C erreicht werden.

Die Räume unter dem Dach heizen sich entsprechend deutlich weniger auf, was zu einer Verbesserung des Wohnraumklimas führen kann. Damit sparen Bauherren nicht nur Geld, sondern schonen auch die Umwelt. Außerdem bieten Dachsteine mit Protegon-Technologie hohen Witterungsschutz und sind weitestgehend vor Vergrünung geschützt.

In Design und Farbe sind die Protegon-Dachsteine vielseitig

Ob klassisch oder modern, matt oder seidenmatt, tiefschwarz oder klassisch-rot, mit den Modellen Tegalit und Frankfurter Pfanne bietet Braas für jede Hausoptik und jeden Geschmack den passenden Dachstein in Protegon-Qualität.

Weitere Infos: www.bmigroup.de



Starker Schutz vor Schmutz: links Dachsteine ohne Star-Oberfläche, rechts Dachsteine mit porenverschließender Star-Oberfläche.



Protegon-Dachsteine von Braas schützen dreifach: hoher Witterungsschutz, aktiver und besserer Schutz vor Schmutzablagerungen und Vergrünung sowie sommerlicher Wärmeschutz.



Wie sich Dachdecker gegen extreme Unwetter absichern

In diesem Sommer haben es einige Dachdecker und Zimmerer am eigenen Leib zu spüren bekommen: Überflutete Büros und Werkstätten, beschädigte Fahrzeuge, kaputte Maschinen oder Computer sowie Umsatzeinbußen und vorübergehende Betriebsschließungen waren die Folge schwerer Unwetter.

Starkregen, Wirbelsturm oder Erdbeben – Unwetter können schwere Schäden am Gebäude verursachen, in dem der Betrieb untergebracht ist. Vor dem Hintergrund immer häufigerer und stärkerer Extremwetterereignisse im Zuge des Klimawandels empfiehlt es sich daher, einen Elementarschutz in die Gebäudeversicherung mit aufzunehmen. Denn nicht alle Schäden infolge von Unwetterkatastrophen sind durch die Gebäudeversicherung standardmäßig abgesichert.

Ein Blick auf das Leistungsangebot verschiedener Versicherungsanbieter lohnt sich daher nicht nur zum Kostenvergleich. Allerdings gilt: Die Höhe einer Elementarschutzversicherung variiert nicht nur zwischen den einzelnen Versicherern, sondern hängt auch von der Region ab, in der das Betriebsgebäude steht. „Das Hochwasserrisiko und die Einstufung durch den Versicherer kann man über ZÜRS Geo erfahren“, erklärt Versicherungsexperte Christian Bargheer. Als Geschäftsführer der DEBAU, einer Tochter der ZEDACH-Gruppe, kennt er sich mit den Anforderungen für Dachdecker und Zimmerer aus. „ZÜRS ist ein Zonierungssystem für Überschwemmung, Rückstau und Starkregen. Daraus kann man ableiten, in welcher Gefahrenzone ein Betrieb steht.“

Elementarschutz: Kosten im Vergleich zum Nutzen niedrig

Experte Bargheer warnt jedoch davor, auf einen Versicherungsschutz zu verzichten, weil das Gebäude in einer Region ohne Überschwemmungsgefahr zu liegen scheint: „Die Realität hat in den letzten Jahren leider immer wieder gezeigt, dass auch vermeintlich sichere Areale von Überflutungen und Starkregen betroffen waren. Der Schaden wächst einem unzureichend versicherten Dachdeckerbetrieb dann schnell über den Kopf.“

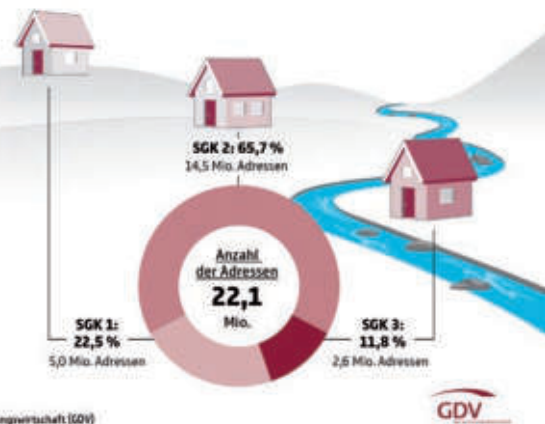
Christian Bargheer ist Geschäftsführer der DEBAU und auf Versicherungsschutz für Handwerksbetriebe spezialisiert.



Starkregengefahr: auf den Standort des Gebäudes kommt es an

Aufteilung der Adressen in drei Starkregengefährdungsklassen (SGK)

- **SGK 1 – geringere Gefährdung**
Gebäude liegt auf einer Kuppe oder am oberen Bereich eines Hangs
- **SGK 2 – mittlere Gefährdung**
Gebäude liegt in der Ebene oder im unteren/mittleren Bereich eines Hangs, aber nicht in der Nähe eines Bachs
- **SGK 3 – hohe Gefährdung**
Gebäude liegt im Tal oder in der Nähe eines Bachs



Quelle: GDV 2021
© www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)



Natürlich ist die Gefährdungslage je nach Standort unterschiedlich. Doch eine Elementarversicherung lohnt sich immer, weil überall etwas passieren kann.

Die Kosten für eine entsprechende Versicherung sind dagegen eher niedrig, „gerade dann, wenn das Betriebsgelände nach ZÜRS in einer Region mit geringem Risiko eingeordnet wird“, meint der DEBAU-Mann. Kommt es – wie meist der Fall – unerwartet zu einem Schaden infolge besonderer Wetterereignisse, ist der Nutzen einer Elementarversicherung umso größer. Denn sie greift nicht nur bei einer Trockenlegung oder Reparaturen an Haupt- und Nebengebäuden, sondern deckt auch die Kosten für Abriss und Neubau, falls das Betriebsgebäude nicht mehr instand zu setzen ist.

Einrichtung und Inventar versichern

Mit einer Inventar- oder Geschäftsinhaltsversicherung schützen Dachdecker und Zimmerer sich vor der finanziellen Belastung durch Schäden an ihrem Inventar. Dazu zählen Computer, Werkzeuge, Maschinen, Möbel, Material, Vorräte oder auch das Eigentum von Kunden, das sich etwa zu Reparatur- oder Wartungszwecken im Betriebsgebäude befindet. „Oft unterschätzen Handwerker die Werte erheblich, die in ihrem Betrieb untergebracht sind, und übersehen zum Beispiel die Solaranlage, die für das aktuelle Projekt zwischengelagert ist“, berichtet Bargheer aus seiner täglichen Praxis.

Inventarversicherung schützt auch bei Einbruch oder Vandalismus

Eine Inventarversicherung greift je nach Vereinbarung bei Schäden durch Brand, Sturm oder Überflutung und tritt in der Regel aber auch bei Einbruchdiebstahl und Vandalismus in Kraft. Sollte es tatsächlich zu einem derartigen Unglück kommen, gilt es schnell zu handeln, damit der entstandene Schaden auch ersetzt werden kann. Wichtig für die oder den Inhaber ist, am besten gleich bei der ersten Begehung des betroffenen Gebäudes eine detaillierte Schadensauflistung zu erstellen, in der jeder einzelne Schaden oder Verlust dokumentiert wird. Damit ist ein Nachweis gegenüber der Versicherung deutlich unkomplizierter. Aber Vorsicht: Zum eigenen Schutz sollte das Gelände oder Gebäude erst nach einer offiziellen Freigabe betreten werden, damit kein weiteres Unglück geschieht.

Ertragsausfallversicherung: finanzielle Absicherung gegen Zwangspause

Wenn ein Unwetter den Betrieb so stark trifft, dass dieser nur noch sehr begrenzt oder überhaupt nicht mehr einsatzfähig ist, verdoppelt sich das Unglück. Auf der einen Seite fehlen die Einnahmen, auf der anderen Seite sind laufende Kosten wie Miete, Strom und Gehälter zu zahlen. „Schlimmstenfalls kann der Betrieb zusätzlich für einen Bauverzug in Haftung

genommen werden“, weiß Christian Bargheer. Er rät: „Eine Ertragsausfallversicherung kann all diese Risiken abdecken.“ Die auch Betriebsunterbrechungsversicherung genannte Police schützt den Betrieb vor einem finanziellen Schaden während der Zwangspause.

Je nach Art des Betriebs und abhängig von den gelagerten Werkstoffen und Maschinen auf dem Gelände ist zudem die Umweltschadenhaftpflichtversicherung eine sinnvolle Ergänzung: nämlich dann, wenn etwa bei einem Hochwasser potenziell umweltschädliche Stoffe – beispielsweise Maschinenöle – in Luft, Boden oder (Grund-)Wasser gelangen könnten. Denn durch die übliche Betriebshaftpflichtversicherung sind diese ungewollten Verstöße gegen die geltenden Umweltvorschriften in der Regel nicht abgedeckt.

Versicherungen für Dachdecker: Guter Rat zahlt sich aus

Wer seinen Betrieb risikogerecht und wirtschaftlich versichern will, der sollte einen Berater aufsuchen, der sich mit dem Dachhandwerk und den Abläufen im Betrieb auskennt. Denn die Versicherungslandschaft ist groß und die Zahl angebotener Policen und Zusatzversicherungen noch größer. Christian Bargheer meint: „Seriöse Dienstleister führen nicht nur durch den Klausel-Dschungel. Sie besichtigen auch den Betrieb und stellen fest, welche Werte überhaupt in welcher Höhe versichert sein sollten. Daraus ergeben sich Empfehlungen, die auch wirklich zum jeweiligen Betrieb passen.“

Aufs Bauhandwerk spezialisierte Dienstleister kennen zudem branchentypische Risiken und Fallstricke und wissen um die zugleich günstigsten und passgenauesten Versicherungstypen. Wer nicht unnötig Geld für Versicherungen ausgeben will, die im Schadensfall dann doch nicht greifen, der sollte daher einen Besuch beim Versicherungsberater unbedingt in seinen Kalender aufnehmen.

Wenn Unwetter die Baustellen gefährden



Der Versicherungsexperte und DEBAU-Geschäftsführer Christian Bargheer erklärt, wie Dachdecker und Zimmerer ihre Arbeit auf den Baustellen so versichern, dass sie bestmöglich auf Extremwetterereignisse vorbereitet sind.

Wenn die Arbeit von Tagen oder Wochen durch ein Unwetter beschädigt wird, wird es teuer. Denn in der Regel muss die Bauleistung neu erbracht werden, wenn sie noch nicht abgenommen wurde. Schlimmstenfalls kommen Wasserschäden am Gebäude hinzu, für die der Dachdecker haften muss.

Mindestens Standard: Die Haftpflichtversicherung

Mit der Betriebshaftpflichtversicherung schützen Handwerker sich, wenn Sach- und Personenschäden entstehen, die im Zusammenhang mit der durchgeführten Baumaßnahme stehen. Beste Beispiele bei Unwettern: Ein Sturm reißt Dachziegel herunter, die dann einen Passanten treffen und verletzen, oder ein umgewelter Bauzaun beschädigt ein parkendes Auto. „Die Haftpflichtversicherung muss in der richtigen Höhe abge-

geschlossen werden, damit die Deckungssumme im Schadensfall auch ausreicht“, erklärt Christian Bargheer. „Fünf bis zehn Millionen Euro sollte die Deckungssumme schon betragen.“

Ohne Bauleistungsversicherung geht's kaum

Doch was ist, wenn das frisch eingedeckte Dach weggefegt wurde, die bisher erbrachte Bauleistung völlig zerstört und womöglich noch Wasser eingetreten ist? Wer sich vor den hohen Folgekosten schützen will, die entstehen, weil die Bauleistung neu erbracht und Schäden am Haus beseitigt werden müssen, der braucht neben der Betriebshaftpflichtversicherung auch eine Bauleistungsversicherung. Sie erstattet nicht nur Materialkosten und Gehälter, sondern – wenn erforderlich – auch Kosten für Abbruch, Entsorgung und Aufräumarbeiten der eigenen Bauleistung.



Abgesichert gegen Starkregen, Sturm oder Hagel

Wie auch die Betriebshaftpflichtversicherung ist eine Bauleistungsversicherung gesetzlich nicht vorgeschrieben, aber mehr als angeraten – und das nicht nur in Regionen mit erhöhter Unwetterwahrscheinlichkeit. Die Bauleistungs-

Extremwetter kann auf Baustellen massive Schäden verursachen.

Die Schäden am Gebäude und den parkenden Fahrzeugen sollten gut versichert sein.

versicherung greift bei Schäden durch Hochwasser, Starkregen, Sturm, Hagel oder andauernden Frost und kann durch den Bauherrn für alle Beteiligten abgeschlossen werden. Die überschaubaren Kosten werden dann umgelegt. Ist dies nicht der Fall, sollte sich der Dachdecker selbst entsprechend versichern. Je nach Versicherungstyp kann die Bauleistungsversicherung sogar über die Bauphase hinausreichen.



Baustellen absichern bleibt wichtig

„Zu bedenken ist dabei, dass die Versicherung nur bei un- oder außergewöhnlichen Naturereignissen greift“, gibt Experte Bargheer zu bedenken. „Wer im Dezember an der Nordsee Dächer eindeckt, für den sind Stürme nicht ungewöhnlich, sondern ein kalkuliertes Risiko. Dafür kommt keine Versicherung auf.“ Handelt der Handwerker zudem fahrlässig und ergreift beispielsweise trotz Unwetterwarnung keine für das Gewerk üblichen Sicherungsmaßnahmen, haftet die Versicherung ebenfalls nicht. Denn dass ein Sturm etwa ein Toilettenhäuschen umstürzen kann, ist für den Handwerksbetrieb absehbar. Hier muss gut gesichert und befestigt werden.

Haftung nach BGB oder VOB

Tritt ein Schadensfall vor der Bauabnahme ein, richtet sich die Haftung auch nach dem geschlossenen Vertrag. Mit privaten Kunden wird in der Regel ein Bauvertrag gemäß BGB (Bürgerliches Gesetzbuch) geschlossen. Laut BGB-Vertrag trägt der Dachbaubetrieb bis zur Abnahme das volle Risiko. „Ob das Dach durch Blitzschlag oder Brandstiftung zerstört wird, ist dabei egal“, erklärt Fachmann Bargheer. „Der beauftragte Handwerker muss die Bauleistung in der Regel erneut erbringen, wenn sie vor der Abnahme beschädigt oder zerstört wird.“



Bei einem öffentlichen Auftraggeber, etwa einer Kommune, werden Verträge gemäß VOB (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen) geschlossen. Hier weicht die Regelung ab. Christian Bargheer erklärt: „Wird die Leistung vor der Abnahme durch höhere Gewalt oder für den Handwerker unabwendbare Ereignisse beschädigt oder zerstört, trägt – bei einem wirksam vereinbarten VOB-Vertrag – der Auftraggeber Risiko und Folgen.“

Geschulter Blick auf Versicherungen und Verträge lohnt sich

Wer sichergehen will, dass er im Schadensfall auch gut geschützt ist, der sollte in jedem Fall einen Fachberater konsultieren. Der wirft einen kritischen Blick auf den bestehenden Versicherungsschutz und deckt Lücken auf. „Viele Dachdecker und Zimmerer glauben zum Beispiel, dass ihre Bauleistung durch die vorliegende Feuerrohbauversicherung abgedeckt ist. Das ist ein Irrtum“, weiß Bargheer aus Erfahrung. Brennt das Gebäude vor der Abnahme ab, haftet laut BGB-Vertrag der Dachdecker, auch wenn eine Feuerrohbauversicherung vorhanden ist.

Und auch, ob ein VOB-Vertrag überhaupt gilt, sollte geprüft werden. Denn häufig werden VOB-Verträge auch mit gewerblichen Kunden geschlossen. Nur, wenn der VOB-Vertrag hier voll wirksam ist, geht das Schadensrisiko vor der Abnahme auch auf den Auftraggeber über. Ein geschulter Blick lohnt daher immer.

Wenn Dachdecker wissen, dass etwa ein Sturm aufziehen wird, müssen sie soweit wie möglich Schäden vorbeugen.

Land unter in der DEG-Niederlassung Hagen



Flutkatastrophe: Als sich die Volme Mitte Juli in einen reißenden Strom verwandelte, waren auch Bedachungshandel und Dachdecker massiv betroffen. Doch Zusammenhalt und freiwillige Hilfe haben die Lage entspannt.

In Hagen spitzte sich die Lage am 14. Juli zu. „Unsere LKWs konnten schon tagsüber in vielen Regionen kein Material mehr ausliefern“, erinnert sich Nils Scheer, Niederlassungsleiter der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Doch erst am nächsten Morgen zeigte sich das volle Ausmaß der Schäden, verursacht durch die Flutkatastrophe. Die Volme war mit unglaublicher Wucht über die Ufer getreten.

„Ich konnte mir erst am Mittag ein Bild machen, vorher war es unmöglich, in die Büro- und Lagerräume zu kommen.“ Noch einen Tag später packten alle 17 Mitarbeiter mit an, tatkräftig

unterstützt von aus anderen DEG-Niederlassungen angereisten Kollegen. Der Schlamm musste raus. Es galt, die Räume erst einmal trockenzulegen, später wurde das Bürogebäude entkernt.

Büroteam sitzt in Containern

Es gab kein Wasser und keinen Strom. „Ein Nachbar hat uns mit einer Stromleitung geholfen, über einen Generator ging es weiter. Hinzu kam ein LTE-Hotspot. Bereits sechs Tage nach der Flut waren wir wieder voll geschäftsfähig“, berichtet Scheer. Das ging und geht nur mit Improvisation. Das Büroteam ist in Containern untergebracht. „Wir haben einen tollen Zusammenhalt, alle im Team sind hoch motiviert an die Sache herangegangen“, freut sich der Niederlassungsleiter. Es bleibt eine Herausforderung, bis hoffentlich im Frühjahr die Sanierung des Bürogebäudes abgeschlossen ist.

Immerhin: Das Lager ist wieder voll nutzbar. „Doch wir hatten empfindliche Materialschäden, weil das Wasser vorne im Hof deutlich höher stand als hinten im Bürogebäude“, sagt Scheer.

In der DEG-Niederlassung Hagen gab es erhebliche Materialschäden im Hoflager.



Ehrenamtlich engagierten sich die Esloher Meisterschüler am Firmensitz von David Jakobs, direkt an der Volme gelegen.

Auch Dachdecker hart getroffen

Große Schäden hat die Flut auch bei einigen Dachdeckern in der Region verursacht. In unmittelbarer Nachbarschaft zur DEG-Niederlassung hat die Henke AG ihren Hauptsitz. Dort wurde das Gebäude komplett entkernt, es steht nur noch die Fassade.

Der „Neubau“ soll im Sommer 2022 fertig sein. Der Großbetrieb Henke ist entsprechend gegen Elementarschäden versichert. Da bleiben allein die hohen Verluste wegen der vorübergehend reduzierten Geschäftstätigkeit. Bei kleineren Betrieben fehlten diese wichtigen Versicherungen. Über eine Umfrage konnte der Landesinnungsverband Westfalen zwei existenziell betroffene Betriebe ausmachen – Dachdeckermeister David Jakobs aus Hagen-Dahl sowie den Betrieb Daniel Matthes aus Lüdenscheid –, die kurz vor dem Aus standen.

Große Hilfsbereitschaft

Einem Aufruf des Innungsverbandes folgend spendeten Dachdeckerkollegen, Privatleute, Industrie und Handel direkt und über einen weiteren Aufruf des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks einen für Westfalen verbleibenden Betrag in Höhe von über 30.000 Euro sowie Materialien und Gerätschaften in ebenfalls fünfstelliger Höhe.

„Wir haben unter Beweis gestellt, was gemeinsam geht und was es heißt, in einer Berufsorganisation zu sein“, erläutert Hauptgeschäftsführer Fritz Sybrecht. So konnte etwa David Jakobs, dessen Betriebsräume komplett unter Wasser standen, unbürokratisch geholfen werden. „Wir haben eine neue IT vermittelt, eine kostenlose Unternehmensberatung sowie Maschinen“, berichtet Sybrecht.

Die Meisterschüler aus Eslohe halfen David Jacobs bei den Aufräumarbeiten.



Meisterschüler räumen Betrieb auf

Zudem halfen in einer freiwilligen Aktion die 26 Meisterschüler aus Eslohe am 24. September beim Aufräumen. Sie entfernten den Schlamm, schlugen den Putz von den Wänden und entsorgten den anfallenden Müll in einem Container. Nachdem er anfangs angesichts der Schäden ans Aufgeben gedacht hatte, sieht Jakobs inzwischen wieder Land. Sein Team musste er zwar verkleinern, aber er habe Aufträge bis ins neue Jahr. Für die Hilfe der Kollegen und des Landesverbandes ist er zutiefst dankbar.

Weitere Aktionen zur Einnahme noch notwendiger Gelder sind geplant. „Zu Weihnachten verkaufen wir in Kooperation mit dem TV-Koch Olaf Baumeister und seiner Destillerie einen Gin Marke „Woodland“ mit einem Preisaufschlag, der komplett in die Fluthilfe fließt“, so Sybrecht.



Mit begrünten Nutzdächern gegen den Klimawandel

Dachsystemhersteller Bauder bringt ein neues Produkt für eine einfache, sichere Installation von PV-Anlagen auf Gründächern auf den Markt. Gleichzeitig investiert das Familienunternehmen mit 100 Millionen Euro die größte Summe der Firmengeschichte in neue Produktionslinien und Mitarbeiter.

Dass der Klimawandel real existiert und die Menschheit vor neue, teilweise riesige Herausforderungen stellt, darüber herrscht mittlerweile weitgehend Einigkeit. Dass gerade Dachdecker durch ihre Arbeit einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten können, ist jedoch eine Erkenntnis, die sich in der Branche nur langsam durchsetzt. Industrieunternehmen wie der Dachsystemhersteller Bauder sind da der Zeit ein Stückchen voraus: Sie setzen schon heute vermehrt auf Nutzdächer und wollen Verarbeiter und die Politik dafür gewinnen.

„Wir träumen schon seit 1980 davon, dass jedes Flachdach begrünt wird“, sagt Tim Bauder, einer von drei Geschäftsführern bei der Paul Bauder GmbH & Co KG und verantwortlich für den Bereich Marketing. „Seit 2008 hat sich in Deutschland die Anzahl an begrünten Flachdächern zwar verdoppelt. Dennoch sind bislang nur maximal 13 Prozent aller Flachdächer begrünt.“

Er und seine beiden Brüder Jan und Mark, die mit ihm 2018 die Geschäftsführung im Familienunternehmen übernommen haben, halten das schlicht für Verschwendung und wollen dies ändern.



Jan, Mark und Tim Bauder (v. li.) leiten das Familienunternehmen in vierter Generation. Gemeinsam mit Handwerk und Handel wollen sie den Klimawandel bekämpfen.

Denn das Thema Nachhaltigkeit in seinen Dimensionen Ökologie, Soziales und Ökonomie ist der Familie ein Herzensanliegen. „Der Klimawandel und was wir dagegen tun können, ist für uns ein wesentlicher Treiber. Denn wir können mit unseren Produkten eine wirksame Antwort geben“, erklärt Mark Bauder.

Klare Forderung an die Politik für mehr Klimaschutz

Er hat auch gleich deutliche Worte für die Politik parat: „Es wird noch immer zu wenig getan. So fehlt es etwa dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) an Ambitionen. Wenn wir die vereinbarten Klimaziele je erreichen wollen, dann muss jeder Neubau mindestens KfW-40-Standard haben und jede Sanierung KfW-50-Standard erreichen“, so Mark Bauder. „Wir leisten als Unternehmen unseren Beitrag zur Erreichung der Klimaziele – aber die Politik muss dringend nachziehen, sonst haben wir keine Chance.“

Auch eine flächendeckende Begrünungspflicht für Flachdächer in Deutschland kann aus Sicht der Bauders nur eine Frage der Zeit sein: „Vor allem Großstädte haben große Probleme mit Stark-

regen, Hitze und Schadstoffen wie CO₂ oder Feinstaub“, erklärt Tim Bauder. „Ein Gründach ist da die einfachste und effektivste Lösung! Und wo kein Gründach möglich ist, kann vielleicht ein Nutzdach mit einer Photovoltaikanlage versehen werden und nachhaltige Energie erzeugen. Darum möchten wir unsere Partner aus Handwerk und Handel dazu motivieren, mit uns gemeinsam einen aktiven Beitrag für mehr Klimaschutz zu leisten.“

Die Kombination aus Begrünung und Photovoltaik auf dem Flachdach funktioniert – sofern sie richtig ausgeführt wird.



Viele negative Auswirkungen der Flächenversiegelung lassen sich mit einer Dachbegrünung als Ausgleichsmaßnahme deutlich mindern.



Gründachsysteme mit Dachentwässerung und vielfältiger Vegetation kreieren nicht nur optisch attraktive Dachbegrünungen. Sie bieten zudem Lebewesen wie Bienen und anderen Kleintieren ein Zuhause.

Grün- und Nutzdächer als Lösung für Herausforderungen des Klimawandels

Gründächer nehmen Starkregen auf, senken im Sommer die Hitze auf dem Dach selbst und somit auch im Gebäude. Sie geben Lebewesen wie Bienen und anderen Kleintieren ein Zuhause, tragen zur Staub- und Schadstoffbindung sowie zur CO₂-Senkung bei. So lassen sich negative Auswirkungen der Flächenversiegelung mit einer Dachbegrünung als Ausgleichsmaßnahme deutlich mindern. Außerdem schützt ein Gründach das Gebäude vor Hagel und verlängert die Lebensdauer des Dachs und der verarbeiteten Dachbahnen. Auf einer durchwurzelungsfesten Abdichtungsoberlage lassen sich mit Gründachsystemen, Dachentwässerung und Vegetation attraktive Dachbegrünungen für Massiv- und Leichtdächer sowie für große und kleine Flächen schaffen.

Kombination aus Begrünung und Photovoltaik auf dem Flachdach funktioniert

Da auch die Energiegewinnung beim Klimaschutz eine große Rolle spielt, sollten aus Sicht der Bauder-Brüder auch solche Flachdächer in Nutzdächer umgewandelt werden, bei denen keine Begrünung möglich ist – mit einer PV-Anlage. Als Idealfall betrachten sie jedoch die Kombination von Dachbegrünung und Photovoltaik. „Wir wissen aus jahrelanger Erfahrung: Die Kombination aus Begrünung und Photovoltaik auf dem Flachdach funktioniert hervorragend – wenn sie richtig ausgeführt wird.“

Neuprodukt: Sichere Befestigung für PV-Anlage und Entlastung für Wasserabfluss

Genau dabei will das Unternehmen dem Dachhandwerk helfen und bringt im kommenden Jahr eine Lösung auf den Markt, die es Dachdeckern noch einfacher machen soll, Nutzdächer zu verkaufen und zu errichten.

„Wir träumen schon seit 1980 davon, dass jedes Flachdach begrünt wird.“

„Wer eine Photovoltaikanlage installiert, muss auf die Dachbegrünung mit ihren vielen Vorteilen nicht verzichten. Wir werden genau für diesen Fall Anfang des nächsten Jahres eine neue Unterkonstruktion auf den Markt bringen. Sie kombiniert Photovoltaik und Dachbegrünung auf ideale Weise. In Verbindung mit dem Bauder-Retentionselement wird zusätzlich die abflussverzögernde Wirkung des Gründachaufbaus optimiert und die Kanalisation entsprechend entlastet“, verrät Tim Bauder.

Rekordinvestition von 100 Millionen Euro in die Produktion

Das Neuprodukt für Nutzdächer ist übrigens nicht die einzige Neuigkeit aus dem Hause Bauder. Gerade erst gab der Marktführer für Flachdachabdichtungen sowie Aufsparren-Wärmedämmungen eine Rekordinvestition von mehr als 100 Millionen Euro bekannt. Damit soll das Werk in Bruck bei Wien um eine Fertigungslinie von Bitumenbahnen und eine Fertigung von PU-Hartschaum erweitert werden.

Zudem werde laut Tim Bauder das Werk Schwepnitz mit zwei neuen Fertigungslinien für FPO- sowie PVC-Dachbahnen zum modernsten seiner Art in Europa. Das Werk in Landsberg bei Halle bekommt eine neue Fertigung für Flüssigkunststoffe auf PU-Basis. Und in Drusenheim im Elsass entsteht voraussichtlich bis 2025 ein komplett neues Werk, das Bitumenbahnen und PU-Hartschaum herstellen wird. „Insgesamt schafft Bauder mit dem Ausbau der Produktionsstätten auch 200 neue Arbeitsplätze. Zudem wird der Vertrieb in allen Märkten Europas weiter ausgebaut. Wir wollen Marktführer in Europa und in unserer Branche europaweit der attraktivste Arbeitgeber sein“, so die beiden Geschäftsführer Jan und Tim Bauder.

Zehn Freunde decken nicht nur Dächer

Dachdecker Chris Jordan treibt mit seinem Team ausgiebig Sport und beschäftigt eine Physiotherapeutin für die Gesundheitsprävention.

Ein Triathlon? Kein Problem. Beim 10-Freunde-Triathlon darf man die Last unter zehn Sportlern aufteilen. Das Team von Chris Jordan nahm vor einigen Jahren diese Herausforderung an. Was als Einmalaktion begann, wuchs zum langfristigen gemeinsamen Sporttreiben heran. Und da die Gesundheit der Mitarbeiter für den Chef im Fokus steht, rückt einmal im Monat auch die Physiotherapeutin an.

Eigener Betrieb nach vielen Jahren als Angestellter

Unklare Zukunftsaussichten im alten Betrieb waren die Motivation von Chris Jordan, nach vielen Jahren als Angestellter ein Unternehmen zu gründen. Gemeinsam mit einem Mitarbeiter der ehemaligen Firma startete er 2012 ins Ungewisse. Innerhalb kürzester Zeit wuchs der Betrieb auf sechs Mann an. „Ich hatte damals extremes Glück, eine junge Truppe zu bekommen. Heute bin ich mit 45 der Älteste, das Team ist zwischen 25 und 35 Jahre alt“, berichtet Chris Jordan.



Zufällig das gemeinsame Sporttreiben entdeckt

Und weil so eine junge Truppe auch nach einem langen Arbeitstag auf dem Dach noch Energie hat, ist das Team zufällig zum gemeinsamen Sporttreiben gekommen. „Wir haben schon immer viele Sachen zusammen gemacht. Doch eine Veranstaltung war für uns der Beginn des Teamsports. In Fulda gibt es einmal im Jahr einen Challenge-Lauf, bei dem man eine Distanz von fünf Kilometern durch die Stadt läuft. Das ist eine gute Sache, also haben wir uns angemeldet. Dann erzählten wir auf einer Baustelle davon und der Kunde sagte: ‚Macht doch mal was Richtiges, macht den 10-Freunde-Triathlon.‘“

Trainingszeit! Wenn kein Event ansteht, betreibt jeder seinen favorisierten Sport.



Beim Team-Triathlon in Dieburg trat die ganze Mannschaft gemeinsam an.

10-Freunde-Triathlon als Weckruf

Das Team war gleich Feuer und Flamme, also machte der Chef Nägel mit Köpfen. „Alle sagten: Klar, machen wir locker. Dann habe ich uns angemeldet unter dem Namen ‚Die Dachhasen‘, habe auch gleich Trikots gemacht und dann waren wir angemeldet, ohne zu wissen, was das bedeutet“, berichtet Chris Jordan. Jeder im Team musste ein Zehntel eines Triathlons absolvieren: 380 Meter Schwimmen, 4,2 Kilometer laufen und 18 Kilometer Fahrradfahren. Doch schon tauchte ein Problem auf: „Wir waren alle eher untrainiert. Aber wir wollten natürlich auch nicht rumlaufen wie die letzten Heuler“, lacht der Chef. Also begann das Team zu trainieren. „Wir sind zusammen Fahrrad gefahren, haben einen Kraulkurs im Schwimmbad gemacht und sind zusammen gelaufen.“

Was als Einmalaktion gestartet war, entwickelte sich später dann zum regelmäßigen gemeinsamen Sport. „Im normalen Leben, wenn wir nicht für ein Event trainieren, gehen verschiedene Gruppen natürlich einzeln ihrem Sport nach. Wer schwimmen mag, geht schwimmen, wer laufen oder Rad fahren mag, tut dies zusammen“, erklärt Chris Jordan.

Unterstützung von einer Physiotherapeutin

Doch die sportliche Betätigung allein macht noch kein besonders gesundheitsbewusstes Unternehmen. Denn die harte körperliche Arbeit und der Sport sorgten hier und da für typische Wehwechen. Das war der Moment, in dem sich Jordan eine befreundete Physiotherapeutin ins Boot holte. Seitdem behandelt sie jeden Mitarbeiter einmal im

Monat. „Auch wenn zwischendurch einmal jemand Probleme hat, ist sie natürlich zur Stelle“, berichtet Chris Jordan. Außerdem hat sie zahlreiche gute Tipps für die Mitarbeiter, zeigt Übungen und gibt Infos zum rückschonenden Arbeiten.

Betrieb bezahlt die Behandlung

Die Kosten für die Behandlung trägt der Betrieb. Doch zahlt sich das für den Unternehmer aus? „Diese Idee war nie von der wirtschaftlichen Seite gedacht, aber es ist ein schöner Nebeneffekt. Bisher ist noch kein Mitarbeiter wegen Rückenschmerzen zu Hause geblieben. Wir haben im Unternehmen eine Krankenrate von unter fünf Prozent. Gleichzeitig zeigt dieser Service die Wertschätzung meinen Mitarbeitern gegenüber. Und dann darf man auch eines nicht vergessen: Ich verdiene nur Geld, wenn meine Mitarbeiter da sind. Der Ausfall durch Krankheit ist viel teurer“, ist sich Chris Jordan sicher.

Den Spaß nicht vergessen

Der Unternehmer tut eine Menge dafür, damit sein Team gut funktioniert. „Ein Chef ist nur so gut wie seine Truppe. Wenn die Truppe nix taugt, bleibt auch der wirtschaftliche Erfolg aus“, bringt er es auf den Punkt. Und das Teambuilding lässt er sich einiges kosten. „Ich habe einen Dartautomaten angeschafft, oft spielen wir eine Runde mit der ganzen Truppe. Nur wenn das Team sich gut versteht, macht das Arbeiten Spaß. Das beschleunigt auch den Arbeitsablauf. Wir haben einen hohen Durchlauf an Baustellen. Wo andere eine Woche brauchen, sind wir in kürzerer Zeit fertig, denn ein motivierter Mitarbeiter arbeitet einfach viel besser und schneller als ein unmotivierter.“



Robert Ludwig (l.) und Jannik Schneider arbeiten Hand in Hand.

Immer im Gespräch bleiben

Über den Umgang mit seinen Mitarbeitern machte sich der Chef genaue Gedanken. „Ich habe mir geschworen: So wie im alten Betrieb möchte ich die Kommunikation nicht gestalten. Meine Devise war, dass ein Chef auf der einen Seite ein Freund sein muss, auf der anderen Seite muss er aber auch mal klare Kante zeigen, wenn es nicht rund läuft.“ Für ihn macht der Ton im Gespräch die Musik.

„Es gibt viele Betriebe, die nicht gerade die Freundlichkeit in Person sind. Wenn man aber mit allen freundlich umgeht, dann kommt es auch genauso zurück. Und dann kann man auch vernünftig miteinander arbeiten.“ Damit das so bleibt, soll es, sobald möglich, wieder einen Betriebsausflug geben. Das Ziel? Die Area 47 im Tiroler Ötztal – zum Klettern, Mountainbiken und Raften.

Michael Oswald (links) und sein Chef Chris Jordan sind begeisterte Radfahrer.



Die Physiotherapeutin Jessica Weisheit weiß, welchen Belastungen die Dachdecker ausgesetzt sind.



Apple Watch gewinnen!



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

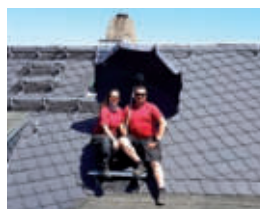
Einfach die gesuchte Lösungszahl addieren, übermitteln und mit ZEDACH immer dabei sein.

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 11. Februar 2022.
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/2021) hat Christian Becks von der Firma Becks Bedachungen GmbH aus Dülmen richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die ihm von Zweigniederlassungsleiter Marco Klauen der Dach-Fassade-Holz eG Münster überreicht wird.

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.dachlive.de

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

Redaktionsbeirat: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Stefan Krieger, Markus Piel, Volkmar Sangl,
Raimund Schrader, Heiko Walther

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter Kai Uwe Bohn, Harald Friedrich,
dieser Ausgabe: Henning Höpken, Sandra Klaua, Katharina Meise,
Michael Podschadel, Gerald Weßel

Grafik, Layout,
Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen

Druck: Strube Druck & Medien GmbH

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

VELUX®

Optional
mit Rauch-
ableitung und
Ausstieg



VELUX Lichtkuppeln

Tageslicht für Kalträume

Natürliches Tageslicht und frische Luft sind die Voraussetzung für ein gesundes Raumklima am Arbeitsplatz. Mit den VELUX Lichtkuppeln ist es möglich auch nicht beheizte Räume, wie z.B. Werkstätten oder Lagerhallen optimal zu be- und entlüften und unter natürlichen Lichtverhältnissen zu arbeiten.

www.velux.de/lichtkuppel

DAS INTERVIEW MIT:

Jochen Angerstein

Jochen Angerstein ist geschäftsführender Gesellschafter der DachNetSv GmbH, dem Dachdecker Netzwerk Sachverständige. Der 48-jährige gelernte Dachdecker hat Architektur und BWL mit Masterabschluss studiert und führt einen Betrieb in Königslutter.



Warum gibt es das Netzwerk DachNetSv?

Wir sind als Dachdecker Netzwerk Sachverständige seit 20 Jahren der bundesweit tätige zentrale Partner für inzwischen zehn Versicherungsgesellschaften bei der Begutachtung von Elementarschäden an Dach und Fassade. Die Überlegungen zu einer Gesellschaftsform gab es schon länger. Die neue Datenschutzgrundverordnung hat diesen umfangreichen Prozess dann Mitte 2019 beschleunigt. Es ist ein Netzwerk von Dachdeckern für Dachdecker.

Was heißt das genau?

Wir sind alle öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige des Dachdeckerhandwerks und viele auch zusätzlich des Klempnerhandwerks. Ich bilde mit den Kollegen Herbert Gärtner und Franz-Josef Rossbroich die Gesellschafter der GmbH. Aktuell haben wir 63 Sachverständige unter Vertrag. Ein Mitarbeiter in unserem Büro nimmt die Aufträge entgegen und verteilt sie nach Region an die bei uns gelisteten Sachverständigen. Diese brauchen dann nur noch den Ortstermin zu vereinbaren sowie ihren Bericht zu schreiben und abzuschicken.

Wie läuft die Zusammenarbeit mit den Versicherern?

Wir haben die Software und den Begutachtungsprozess in enger Abstimmung mit den Versicherern entwickelt. Es ging da um die Frage: Was braucht Ihr von uns? Über die Software wickelt unser Büro einen Auftrag von der Anfrage bis zur Rechnungsstellung komplett ab. Und bei den Berichten gibt es eine einheitliche Form als Standard, an die sich alle unsere Sachverständigen halten.

Sind Sie bei so enger Kooperation noch unabhängig?

Wir sind alle öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige nach der Sachverständigenordnung der Handwerkskammer und damit unabhängig und somit keiner Einflussnahme ausgesetzt, egal, wer uns honoriert. Die Versicherungen erhalten eine

gerichtsfähige Begutachtung, die nach einem Sturmschaden den Ist-Zustand abbildet, also die Tatsachen. Wir klären, was Sturmschäden sind und was nicht und wie hoch die Schadenssumme ist. Über die Zahlung, die von den Versicherungsbedingungen abhängig ist, entscheidet die Versicherung. Wir sind keine Regulierer!

Was ist dann der Vorteil für die Versicherungen an der Kooperation?

Die bislang zehn Versicherungsgesellschaften haben einen Ansprechpartner bundesweit, der ihnen beste Qualität nach unserem Service-Level mit klaren, nachvollziehbaren Standards bietet. Unsere Leistung rechnet sich für die Versicherer und die Zusammenarbeit läuft grundsätzlich gut. Wir arbeiten zudem beständig daran, noch besser und professioneller in allen Bereichen des Prozesses zu werden. Das gilt für unsere Zentrale und jeden einzelnen Sachverständigen, der bei uns unter Vertrag steht.

Nehmen Sie noch weitere Sachverständige auf?

Bei uns kann jeder öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige aus dem Dachdecker- und Klempnerhandwerk kostenlos teilnehmen. Wir benötigen gerade jüngere Kollegen, denn jedes Jahr hören ältere auf. Wenn wir allerdings in der jeweiligen Region schon einige Vertragspartner haben, wird es kaum Aufträge für Neue geben. Wer uns als Sachverständiger beitreten möchte, um unsere Seminare besuchen zu können, den nehmen wir natürlich auch auf. Wir bieten jedes Jahr ein eigenes Seminar mit Top-Referenten. Dort gibt es im familiären Rahmen einen sehr intensiven Erfahrungsaustausch über Fachthemen.

KEMPERTEC MA-SF METALLKLEBER

EINFACH KLEBEN, OHNE LÖSEMITTEL.



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

kemperol.de/metallkleber

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

 **KEMPEROL**
Das Beste für Profis.

Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Gunnar Maurer und BMI Vertriebsmitarbeiter Carsten Blümör

BMI

BRAAS

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

bmigroup.de