

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2023 | III

Dachaufstockung: Millionen neue Wohnungen

DACHPROFI24[®]
www.dachprofi24.online

AUSBILDUNG

Flying-Fox im Olympiastadion

AUS DER PRAXIS

Kasseler Hagelkatastrophe

AUS DER PRAXIS

Thailändischer Tempel in Gießen



Indach Photovoltaiksystem

Die intelligente Lösung für klassische Schieferdeckarten

Mit dem neuen Indach-Photovoltaiksystem ermöglicht Rathscheck eine elegante Kombination von solarer Stromgewinnung mit klassischen Schieferdeckarten, wie beispielsweise der Altdeutschen Deckung, der Schuppendeckung oder der Universal-Deckung.



- ✎ Einfach zu installierende Gesamtlösung
- ✎ Hochwertige Glas-Glas-Module mit hoher Leistungsfähigkeit von 420 Wp
- ✎ Modulgröße 172,3 cm x 113,4 cm
- ✎ Produkt- und Leistungsgarantie von 30 Jahren
- ✎ Farblich passender Eindeckrahmen für eine ästhetische Integration

Jetzt mehr erfahren:
www.rathscheck-solar.de



Gut aufstellen in Zeiten der Veränderung

Zwar haben sich die Verfügbarkeit und die Preise von Materialien wieder normalisiert, dennoch bleibt die drängende Frage, wohin sich die Gesellschaft und die Märkte entwickeln werden in den nächsten Monaten und Jahren. Die Zinsen steigen, die Inflation ist weiterhin hoch, der Neubau von Wohnungen bricht massiv ein. Früher als sicher geltende Geschäftsbereiche haben immer weniger Bestand.

In diesem Umfeld gilt es gleichermaßen für den Bedachungshandel, die Industrie und die Betriebe, sich auf die neue Situation einzustellen, die auch viele Chancen in sich birgt. Wir als Zedach wollen dabei unsere Mitglieder und Kunden in diesem Veränderungsprozess begleiten und unterstützen. Gerade für Betriebe, die bislang viel im Neubau aktiv waren, gilt es, sich anders aufzustellen und mehr Aufträge in der energetischen Sanierung zu gewinnen.

Dazu gehören auch die Geschäftsfelder PV-Anlagen und Dachbegrünung. Dafür haben alle fünf Einkaufsgenossenschaften inzwischen Teams aufgebaut, die mit ihrem Know-how unsere Betriebe von A bis Z beraten und begleiten, wenn diese neu in den lukrativen Bereich PV-Anlagen einsteigen wollen. Wir können jetzt auch von der Einkaufsseite sagen, dass wir Dachdeckern und Zimmerern gute Produkte zu guten Preisen anbieten. Welches Potenzial es in der Dachsanierung gibt, darüber informieren wir in unserem Titelthema über Aufstockung im Bestand – vor allem in den Städten. Hier ist auch die Politik gefordert, die bislang vor allem den Neubau im Blick hat, und zwar vor allem im Hinblick auf Änderungen in den Landesbauordnungen, um bürokratische Hindernisse bei Dachaufstockungen aus dem Weg zu räumen. In der Dachsanierung, inklusive dem Geschäftsfeld PV-Anlagen, ist auch die Jens Gottschalk GmbH aktiv, die wir im großen Betriebsportrait vorstellen.



Stefan Krieger, Vorstand
Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

Zudem finden Sie in diesem Heft wieder besondere Praxisprojekte, wie die Dachstuhlkonstruktion eines buddhistischen Tempels in Gießen oder die Sanierung eines denkmalgeschützten Holzturms. Wir berichten über das Engagement der Kasseler Dachdecker nach der dortigen Hagelkatastrophe, über ein Ukraine-Projekt der Dachdecker aus Bayern, über die Bedeutung von Kennzahlen für den Betrieb und über kühlende Dächer, Cool Roofs. Und im Portrait kommt eine starke Frau zu Wort, die nach dem Tod ihres Mannes den Betrieb erfolgreich weitergeführt hat.

Wir wünschen Ihnen viele gute Projekte im Herbst und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

UNIDRIVE 500



Sonderangebot
im ZEDACH
Investitionskatalog
auf Seite 47



PRODUKTHIGHLIGHTS

- **SICHER** - konstante Parameter und Qualitätssicherheit - auch bei Unterspannung
- **SCHNELL** - dreimal schneller als Handschweißen
- **INDIVIDUELL** - Dual-Antrieb für schnelle Richtungsänderung
- **PRAKTISCH** - kompakter und leichter Schweißautomat: 4,5 kg, 30 cm hoch
- **WIRTSCHAFTLICH** - servicefreie bürstenlose Motoren

LEISTER

Unternehmenssitz
Leister Technologies Deutschland GmbH
Wall 36
D-42103 Wuppertal
Tel. 0202 870060
info.de@leister.com

Service- & Logistikzentrum
Leister Technologies Deutschland GmbH
Vor der Beule 14
D-42277 Wuppertal
Tel. 0202 870060
info.de@leister.com

www.leister.de



Mehr Informationen



DIESE AUSGABE:

24

3

EDITORIAL

Stefan Krieger

6-7

ZEDACH INSIDE

Websitebaukasten für
M. Lischke Bedachungen
Nachhaltigkeit DEG Ost

8-9

NEWS

Vorschau Messe Dach+Holz
Wirtschaft schrumpft 2023

10-13

TITELTHEMA

Potenzial Dachaufstockung:
Millionen neue Wohnungen

14-17

BETRIEBSPORTRAIT

Jens Gottschalk GmbH

18-19

AUSBILDUNG

Außergewöhnliche Nachwuchs-
aktion im Olympiastadion

20-21

WEITERBILDUNG

Bayern führt kostenfreie
Meisterschule ein



18



22-23

VORGESTELLT

Jennifer Konsek und Stephan Pöschl
Messebotschafter Dach+Holz

24-26

BETRIEB

Gläßner GmbH

27-29

BETRIEB

Gründung HeRo-Holzbau

30-31

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: Lemp
Advertorial: Roto

32-33

VORGESTELLT

Ukraine Projekt
Bayerische Dachdecker
engagieren sich

34-36

AUS DER PRAXIS

Zultner Holzbau saniert
historischen Holzturm

37-39

AUS DER PRAXIS

Kasseler Hagelkatastrophe -
Dachdecker Bärwald
im Noteinsatz

40-41

VORGESTELLT

Zimmerer Jonas Lauhoff
gewinnt EuroSkills

40



42-43
TRENDS

AR-Brille für Vorfertigung
im Holzrahmenbau

44-45

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial Innovation: Velux

46-47

AUS DER PRAXIS

Thailändischer Tempel in Gießen

48-49

VORGESTELLT

Nelli Specht übernimmt Betrieb
nach Todesfall

50-51

TRENDS

Cool Roofs

52-53

BETRIEB

Kennzahlen für Dachdecker

54-55

BETRIEB

Gohl Bedachungen GmbH

56

RÄTSEL

IMPRESSUM

58

NACHGEFRAGT

Patrick Birnesser



Der Familienbetrieb M. Lischke Bedachungen GmbH in Dortmund war unzufrieden mit der bisherigen Homepage und wechselte zum Websitebaukasten von DachProfi24. Juniorchefin Laura-Marie Lischke berichtet von ihren Erfahrungen.

Sehr zufrieden mit der neuen Homepage

Am Anfang stand die Unzufriedenheit. „Wir arbeiteten mit einer Agentur, die unsere Homepage gestaltet hatte. Doch wir fanden die Seiten nicht mehr schön“, erinnert sich Laura-Marie Lischke. Was sie aber vor allem störte: Für jede kleine Änderung, ob Text oder Bild, musste die Dachdeckerin bei der Agentur nachfragen. „Ich konnte nichts selber ändern. Es hat genervt, dann immer hinterher telefonieren zu müssen.“

Dann erfuhr sie eher zufällig vom Websitebaukasten. „Ein Mitarbeiter der DEG kam zu uns in den Betrieb, um uns OBIS, den Online-Bestell- & Informations-Service, zu erklären. Er berichtete von DachProfi24 und dem Websitebaukasten.“ Da hatte die Dachdeckerin den Eindruck, auf eine gute Lösung gestoßen zu sein. „Wir haben dann entschieden, uns anzumelden.“ Die Domain, also die Internetadresse, konnte der Betrieb behalten, die alte Homepage wurde aus dem Netz genommen.



Begeistert vom fachlichen Support

Von Beginn an habe ihr der Support gut gefallen. „Wenn ich etwas nicht verstanden oder nicht gefunden habe, bekam ich gleich telefonische Unterstützung. Zugesagt habe ich auch, dass sie zwischen vier Designvorlagen wählen konnte und sogar noch weitere in Planung sind. Sie entschied sich schnell für ein Layout, änderte die Farben, lud Texte und Bilder hoch. Herausgekommen ist eine ansprechende, professionell wirkende Homepage. „Ich bin sehr zufrieden damit“, sagt Laura-Marie Lischke.

Neben fest eingerichteten Standardseiten wie Leistungen, Referenzen, Jobs und Kontakt stehen den Nutzern auch zwei Blankoseiten zur Verfügung – für eigene Themen. Laura-Marie Lischke möchte noch eine Seite zur Nachhaltigkeit anlegen. „Wir legen einen Schwerpunkt auf dieses Thema und wollen dort die nachhaltigen Produkte vorstellen, mit denen wir arbeiten.“ Sinnvoll findet sie, dass sie auf der Seite „Jobs“ Stellangebote einstellen kann, die dann auch auf der Website von DachProfi24 sichtbar sind. Den Eintrag im Branchenverzeichnis hat sie ebenfalls angelegt. „Das ging einfach und schnell.“ So ist der Betrieb auch gleich in der Handwerkersuche im Endkundenportal Dach24 sichtbar für Privatleute, die eine Dachsanierung planen.

Gute Lösung für kleinere Betriebe

Das ist eine gute Werbemöglichkeit für den Familienbetrieb, in dem Laura-Marie Lischke an der Seite von Vater und Mutter arbeitet. „Insgesamt sind wir zu sechst im Team und suchen noch ein, zwei Gesellen, um mehr Baustellen abarbeiten zu können.“ Gerade für einen Betrieb dieser Größe hält sie den Websitebaukasten für eine gute Lösung. „Man muss sich nicht auskennen, es ist wirklich einfach in der Handhabung.“ Viele Dachdecker hätten einfach wenig Zeit. „Beim Websitebaukasten braucht es nur Texte und Bilder, der Rest ist ja schon so gut wie fertig. Das spart richtig Zeit.“

Laura-Marie Lischke (rechts) mit ihren Eltern Melanie und Imre Lischke.

Text: Knut Köstergarten, Fotos: M. Lischke Bedachungen GmbH

Auf dem Weg zum nachhaltigen Unternehmen



links: Die Niederlassung in Göttingen erhielt eine PV-Anlage auf dem Dach.

Christian Kurth ist geschäftsführender Vorstand der DEG Ost.

Die Dachdecker-Einkauf Ost eG sucht nach Wegen, das Thema Nachhaltigkeit im Unternehmen zu etablieren. Erste Schritte sind die Weiterbildung eines Mitarbeiters zum Klimaprofi, die teilweise Umstellung der Dienstwagen auf E-Fahrzeuge und die Ermittlung des CO₂-Fußabdrucks.

Die Basis für eine Roadmap in Sachen Nachhaltigkeit ist eine Analyse des Status Quo. „Wir haben jetzt einen CO₂-Fußabdruck für unsere Genossenschaft ermitteln lassen“, berichtet Christian Kurth, geschäftsführender Vorstand. Der CO₂-Fußabdruck gibt dabei an, welche Menge an Treibhausgasen durch eine Aktivität, einen Prozess oder eine Handlung im Unternehmen freigesetzt wird. Dabei geht es zentral um den Fuhrpark, die selbsterzeugte oder zugekaufte Energie sowie die zugekauften Dienstleistungen und Produkte.

Meiste CO₂-Emissionen durch eingekaufte Materialien

Wenig verwunderlich ist das Ergebnis, dass bei einem Bedachungsfachhändler mit über 90 Prozent die meisten CO₂-Emissionen durch die eingekauften Materialien entstehen. „Hier geht es für uns darum, in Gesprächen mit der Industrie zu erfragen, wie nachhaltig der Herstellungsprozess ihrer Produkte ist. Und daraus können wir dann wiederum Empfehlungen für unsere Mitglieder und Kunden ableiten“, erklärt Kurth.

Zwei E-Dienstwagen aus dem Fuhrpark.



Text: Knut Köstergarten, Fotos: Dachdecker-Einkauf Ost eG

Das ist kein einfaches Vorhaben neben dem normalen Tagesgeschäft, aber eines, das zunehmend an Bedeutung gewinnt. Denn immer mehr Kunden der Dachdecker und Zimmerer fragen nach beim Thema nachhaltige Produkte und wollen solche nutzen. Darauf hat der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks auch bereits mit der Initiative Green Zert Building reagiert. Es geht darum, die nachhaltige Herstellung in den Artikelstammdaten zu den einzelnen Materialien zu thematisieren.

Mehr E-Mobilität bei Dienstfahrzeugen

Was die restlichen knapp zehn Prozent an CO₂-Emissionen angeht, die im eigenen Unternehmen anfallen, stehen bislang Fuhrpark und eigene Energiegewinnung im Fokus. „Wir haben inzwischen ein Drittel unserer 76 Dienstfahrzeuge auf E-Mobilität umgestellt“, erklärt Logistikleiter Christian Strelow. Und auch der Prozess, immer mehr PV-Anlagen und Begrünung auf den Dächern der Niederlassungen zu installieren, kommt voran. „Ansonsten wollen wir erst einmal intern Lösungen erarbeiten, bevor wir damit an die Öffentlichkeit gehen“, erklärt Christian Kurth. Ein zentrales Thema ist sicher der enorme Verbrauch an Verpackungsmaterial. Mittelfristiges Ziel ist es, die DEG Ost als nachhaltiges und klimafreundliches Unternehmen zu positionieren – nicht zuletzt, um weiterhin gute Fachkräfte gewinnen zu können.

Mit Oliver Rasche beschäftigt die DEG Ost bereits einen Klimaprofi, der auch im Bereich PV-Anlagen aktiv ist. Im Rahmen eines Projekts des Mittelstandverbundes ZGV hat er eine viermonatige Weiterbildung zum Klimaprofi mit einem Zertifikat abgeschlossen und wird derjenige sein, der in den Niederlassungen weitere Einsparungsmöglichkeiten von CO₂ und Ressourcen aufspüren soll.

Zedach wieder Anlaufpunkt auf der Dach+Holz

Die Zeichen weisen auf eine erfolgreiche Messe Dach+Holz hin: Die meisten namhaften Hersteller und natürlich die Zedach mit dem zentralen Anlaufpunkt für Dachdecker und Zimmerer sind dabei.

Die Akteure der Dach- und Holzbranche fiebern ihrem Branchentreff entgegen, der vom 5. bis 8. März 2024 auf dem Messegelände Stuttgart stattfindet. „Nach drei verhaltenen Jahren freuen wir uns wieder auf ein lebendiges Messengeschäft. Die Keyplayer wollen mit dabei sein und das Messeprogramm aktiv mit uns gestalten“, sagt Messeleiter Robert Schuster. Aktuell seien bereits über 80 Prozent der Ausstellungsfläche gebucht. „Wir rechnen mit mehr als 600 Ausstellern aus dem In- und Ausland“, so Schuster.

Praxisnahe Vorführungen und Wissenstransfer spielen eine der Hauptrollen auf der Dach+Holz 2024. Deshalb wird es dieses Mal, statt eines zentralen Forums, jeweils eine Aktionsfläche pro Messehalle geben. Diese Areas widmen sich je einem Trendthema, das über die gesamte Messelaufzeit bespielt wird: Nachhaltigkeit und Zukunft (Halle 4), Digitalisierung und Start-ups (Halle 6), Klempner-/Spenglerhandwerk (Halle 7), Personal und Arbeitssicherheit (Halle 9) sowie alle aktuellen Themen rund ums Holz (Halle 10).



Ebenfalls neu sind die Social-Media-Sprechstunden, die sich an Messebesucher richten und an allen vier Messetagen stattfinden. Wie präsentiere ich mein Unternehmen in den sozialen Netzwerken? Wie mache ich den Nachwuchs auf mich aufmerksam? Was macht gute Inhalte aus und wie Sorge ich für Reichweite? Bekannte Influencer aus dem Bauhandwerk stehen mit Rat und Tat zur Seite. Die kostenlosen 20-minütigen Interviews lassen sich ab Ende 2023 auf der Messewebsite online buchen.

„Die Zeit ist reif für eine neue Dach+Holz. Es gibt viele neue Trendthemen, die auf der Messe aufgegriffen werden, vor allem wird uns das Thema Nachhaltigkeit beschäftigen. Aber auch Ideen, um Nachwuchs- und Fachkräfte zu finden, werden vorgestellt. Besuchen Sie die Weltleitmesse für Dachdecker, Zimmerer und Klempner. Dann sind Sie auf dem neuesten Stand – in allen Bereichen“, erklärt ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.

DEG begrüßt neue Azubis in Dortmund

„Ihr habt Euch für einen faszinierenden Beruf entschieden – herzlich willkommen im Dachdeckerhandwerk.“ Mit diesen Worten begrüßte der Obermeister der Dachdecker-Innung Dortmund und Lünen, Dirk Sindermann, jüngst 40 neue Auszubildende in den Räumen der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Deren Vorstand Andreas Hauf (Foto vorne rechts) ließ es sich nicht nehmen, die angehenden Dachdecker mit motivierenden Worten zum Start ins Berufsleben willkommen zu heißen.

Anschließend gab es auf Einladung der Innung wichtige Informationen zum Start in den Beruf. Der Prüfungsausschuss-Vorsitzende Denis Struwe führte



die neuen Azubis mit praktischen Hinweisen in den Ablauf der Ausbildung ein und Stephan Hölter, Vertriebsleiter der IKK classic Regionaldirektion Dortmund, gab in seinem Vortrag zum „Handwerksknigge“ Tipps für den guten Berufsstart mit auf den Weg.

Zum Schluss bekamen die neuen Auszubildenden als Geschenk der Innung T-Shirts mit dem Aufdruck „Dachdecker, weil Superheld keine offizielle Berufsbezeichnung ist“ überreicht.

Text: Knut Köstergarten, Fotos: Vollmer, DEG West, Bauder, BBZ Mayen, Benjamin Hincker

ifo Institut bestätigt Schrumpfen der Wirtschaft um 0,4 Prozent

Das ifo Institut hat seine Konjunkturprognose für 2023 bestätigt. Demnach wird die deutsche Wirtschaftsleistung um 0,4 Prozent schrumpfen. Im kommenden Jahr wird sie dann um 1,4 Prozent steigen, 0,1 Prozentpunkte weniger als bislang gedacht. Im Jahre 2025 wird das Wachstum 1,2 Prozent betragen. „Anders als bislang erwartet dürfte die Erholung in der zweiten Jahreshälfte ausbleiben. Die Abkühlung setzt sich fort, in nahezu allen Branchen steht die Tendenz auf Flaute“, sagt ifo-Konjunkturchef Timo Wollmershäuser.

Ein Lichtblick ist der private Konsum. Er dürfte sich im zweiten Halbjahr wieder allmählich erholen. „Der Anstieg der verfügbaren Haushaltseinkommen wird kräftig bleiben und bei langsam sinkenden Inflationsraten auch zu einem Kaufkraftplus führen“, sagt Wollmershäuser weiter. Die gute Nachricht: Die Verbraucherpreise werden zwar in diesem Jahr um 6,0 Prozent steigen, im kommenden Jahr aber nur noch um 2,6 Prozent und danach um 1,9 Prozent.

Bauder investiert in neue Werke

Die Paul Bauder GmbH & Co. KG baut am Standort Landsberg eine neue Produktionsanlage für den Flüssigkunststoff BauderLIQUITEC. Rund 12,5 Millionen Euro investiert der Hersteller in ein hochmodernes Werk inklusive Forschungslaboren und kommt damit der europaweit steigenden Nachfrage nach sicheren Dachabdichtungen nach. Bauder erweitert mit der neuen Produktionsanlage für Flüssigkunststoff sein seit 1994 bestehendes Werk in Landsberg, in dem bereits hochwertige Bitumenbahnen zur Dachabdichtung und hochleistungsfähige Dachdämmungen aus Polyurethan gefertigt werden.



Rund 100 Millionen Euro investiert Bauder zudem in sein erstes französisches Werk. Im elsässischen Axioparc, der Wirtschaftszone der Gemeinden Herrlisheim und Drusenheim, startet der Hersteller mit dem Bau seines insgesamt neunten Werkes. Zusammen mit Franck Leroy, Ministerpräsident der französischen Région Grand-Est, griffen Jan und Mark Bauder, zwei der drei Bauder Geschäftsführer, zum Spaten und eröffneten die Bauarbeiten für das nach eigenen Angaben modernste Werk für sichere Dachsysteme in Europa (Foto: oben).



DEG Koblenz unterstützt Azubi-Projekt

Große Freude beim Waldkindergarten in Rech: Auszubildende am BBZ Mayen haben für den Lehmofen der Kita Wildblumenwiese eine Überdachung gebaut. Ein besonderer Dank gilt der DEG Alles für das Dach eG und Rathscheck Schiefer, die das Projekt mit Materialspenden möglich gemacht haben. Die Lehmofenüberdachung haben die 16 Azubis im Rahmen eines überbetrieblichen Lehrgangs gebaut.

Angeleitet wurden sie dabei von den BBZ-Dozenten Werner Gimmnich und Nils Wehner. Die gute Tat hat auch den angehenden DachdeckerInnen Freude bereitet: „Es hat viel Spaß gemacht, etwas zu bauen, worüber sich dann Kinder so sehr freuen. Das ist das Tolle an unserem Beruf: Du siehst abends, was du tagsüber geleistet hast“, berichtet Auszubildende Freya Marie Schneider. Der von der Flutkatastrophe betroffene Waldkindergarten bietet eine Betreuungsmöglichkeit für 20 Kinder im Alter von drei bis sechs Jahren.





Potenzial Dachaufstockung: Millionen neue Wohnungen

Für Dachdecker und Zimmerer ist das Geschäftsfeld Dachaufstockung schon jetzt lukrativ. Doch das Potenzial ist viel größer: Bis zu 2,7 Millionen Wohnungen könnten laut einer seriösen Studie auf diese Weise geschaffen werden. Woran es bislang fehlt, ist der politische Wille.

400 000 ist aktuell die heilige Zahl. So viele neue Wohnungen sollen jedes Jahr nach dem Willen der Bundesregierung geschaffen werden. Doch die Realität sieht anders aus. Im vergangenen Jahr wurden gerade einmal 295 300 neue Wohnungen gebaut. Und im ersten Halbjahr 2023 wurde in Deutschland der Bau von nur 135 200 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, waren das 27,2 Prozent oder 50 600 Baugenehmigungen weniger als im ersten Halbjahr 2022. Die Bauwirtschaft schlägt seit Monaten Alarm und rechnet für dieses Jahr mit der Fertigstellung von maximal 250 000 neuen Wohnungen.

Dachaufstockung: Bis zu 2,7 Millionen neue Wohnungen
Politik und Bauverbände schauen wie gebannt fast ausschließlich auf den Neubau und wie er sich fördern lässt. Dabei haben die

Ein Geschosswohnungsbau in Hamburg-Altona ist vor kurzem um ein Voll- und ein Staffelgeschoss gewachsen.



Deutschlandstudien von TU Darmstadt und Pestel Institut bereits 2016 und 2019 aufgezeigt, wo es große räumliche Reserven gibt – bei der Dachaufstockung, vor allem in den Städten. Die Autoren sehen in diesem Bereich ein riesiges Potenzial von 2,3 bis 2,7 Millionen Wohnungen. Dachaufstockung ist zudem wichtig, um die Ziele der Nationalen Nachhaltigkeitsstrategie für den Klimaschutz zu erreichen. Denn die Bundesregierung will den täglichen Anstieg der Siedlungs- und Verkehrsfläche in Deutschland bis zum Jahr 2023 auf unter 30 Hektar begrenzen, was bislang nicht gelingt. Im vierjährigen Mittel der Jahre 2018 bis 2021 lag der Flächenverbrauch durchschnittlich bei 55 Hektar pro Tag.

Wie soll das also funktionieren mit den jährlich 400 000 neuen Wohnungen, wenn es auf der einen Seite weniger Versiegelung neuer Bodenflächen geben soll für den Klimaschutz und die Co₂-Bilanz im Neubau mit Beton eher katastrophal ist? Auf der



anderen Seite stehen zudem die steigenden Zinsen, die Inflation und die hohen Materialkosten. „Das kann nicht funktionieren, vor allem, wenn alle ihre Einfamilienhäuser und Doppelhaushälften haben wollen. Das Szenario Neubau ist am Abstürzen“, erklärt Matthias Günther, Leiter des Pestel Instituts (Foto: links).

Text: Knut Köstergarten, Fotos/Grafik: Pestel-Institut, ZVDH, James Hardie Europe GmbH, DIW

Dachaufstockung im Bestand ist ein lukratives Geschäftsfeld für Dachdecker und Zimmerer.



Mehr Förderung für Mehrgeschossbau

Günther lässt die Zahlen sprechen. Die im März 2023 gestartete Wohnungsbauförderung über die KfW hat ein jährliches Volumen von 750 Millionen Euro. Gefördert werden nur noch Neubauten, die die Effizienzhausstufe 40 erreichen. „Wenn man pro Kredit eine benötigte Summe von 140 000 Euro annimmt, könnten 5000 bis 5500 Häuser gefördert werden.“ Das sei ein Tropfen auf den heißen Stein. „Zumal in Deutschland die Zuwanderung weiter läuft, allein 2022 waren es 1,45 Millionen Menschen“, weiß Günther. Wenn Neubauförderung, dann müsse sie stärker in den Mehrgeschossbau fließen. Denn klar ist laut Günther, dass die zuwandernden Menschen zunächst alle auf den Mietwohnungsmarkt mit aktuell 22 Millionen Wohnungen drängen, der vor allem in den Städten schon überlaufen ist. Nach einer weiteren, Anfang 2023 veröffentlichten Studie des Pestel Instituts fehlen aktuell 700 000 Wohnungen. Die dadurch verursachte Knappheit birgt sozialen Sprengstoff.

Aus dem Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) heißt es dazu auf Nachfrage: „Grundsätzlich sind die Förderprogramme des Bundes im Bereich Neubau auch für innerstädtische Verdichtungsmaßnahmen wie den Dachausbau oder Aufstockungen zu verwenden, auch wenn es für letztere kein eigenständiges Förderprogramm gibt. Sehr im Sinne des BMWSB hat sich allerdings das Bündnis bezahlbarer Wohnraum darauf verständigt, dass zusätzliche Anreize für eine stärkere Innenverdichtung diskutiert und entsprechende Instrumente erarbeitet werden sollen.“

Fehlt es am politischen Willen zur Dachaufstockung?

Das bleibt also eher vage, obwohl vieles für die Aufstockung im Bestand spricht. Doch hier fehlt Institutsleiter Günther der politische Wille in Sachen Rahmenbedingungen und Förderung, was angesichts des Potenzials erstaunlich ist. Schaut man auf die aktuellen Debatten um

den Wohnungsbau, spielt das Thema Dachaufstockung kaum eine Rolle, oder? „So generell kann man nicht sagen, dass die Aufstockung im Bestand nicht wahrgenommen wird“, erklärt Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), und nennt Beispiele. Das Bundesland Nordrhein-Westfalen habe im Juni 2021 eine Neuregelung auf den Weg gebracht, um Dachgauben und vergleichbare Dachaufbauten ohne ein vollständiges und entsprechend zeitraubendes Baugenehmigungsverfahren errichten zu können. Allerdings gebe es zwei Bedingungen: Die Aufbauten müssen die städtebaulichen Interessen vor Ort und die Sicherheitsaspekte in Bezug auf die Neubauten wahren und der Bauherr müsse eine statisch-konstruktive Unbedenklichkeit nachweisen. In Bayern wurde die Verpflichtung, bei Aufstockungen aus Gründen der Barrierefreiheit Aufzüge einzubauen,

Mehr Förderung für den mehrgeschossigen Wohnungsbau fordert Matthias Günther, Leiter des Pestel Instituts.





Die Landesbauordnungen müssen angepasst werden, damit Dachaufstockungen leichter umsetzbar werden.

ckung mit bis zu 1,5 Millionen Wohnungen. Zudem könnten über 500 000 Wohnungen auf den Dächern von Büro- und Verwaltungsgebäuden, 350 000 weitere durch Umnutzung von leerstehenden Büroflächen und noch einmal über 400 000 auf den Flächen des eingeschossigen Einzelhandels sowie auf den Dächern von Parkhäusern entstehen. Dabei handelt es sich um eine Verdichtung in Städten, die ohne neuen Flächenverbrauch auskommt, der

abgemildert. Ähnliches passierte auch in Baden-Württemberg, wo durch Änderungen der Landesbauordnung Aufstockungen und Ausbau vereinfacht und entsprechende Genehmigungsverfahren beschleunigt wurden.

Ideen aufgreifen und Anreize für Umsetzung schaffen

„Die Länder sind zum Teil schon weiter, denn entsprechende Anträge von Bündnis 90/Die Grünen und FDP, bereits 2019 in den Bundestag eingebracht, wurden damals abgelehnt“, so Marx weiter. Diese Anträge sahen Sofortprogramme für den Ausbau der Dachgeschosse vor, mit konkreten Zielen, Förderideen und unter Berücksichtigung energetischer Sanierungsmaßnahmen sowie dem Einsatz von PV-Anlagen. „Das Thema ist schon im politischen Bewusstsein angekommen. Aber es wäre jetzt an der Zeit, die vorliegenden Ideen seitens der Bundesregierung aufzugreifen und Anreize für eine Umsetzung zu schaffen“, erläutert Marx.

Was die Hausaufgaben für die Politik sind, lässt sich der Deutschland-Studie entnehmen. Diese sieht vor allem auf Wohngebäuden der 1950er- bis 1990er-Jahre das meiste Potenzial in der Aufsto-

ckung mit bis zu 1,5 Millionen Wohnungen. Zudem könnten über 500 000 Wohnungen auf den Dächern von Büro- und Verwaltungsgebäuden, 350 000 weitere durch Umnutzung von leerstehenden Büroflächen und noch einmal über 400 000 auf den Flächen des eingeschossigen Einzelhandels sowie auf den Dächern von Parkhäusern entstehen. Dabei handelt es sich um eine Verdichtung in Städten, die ohne neuen Flächenverbrauch auskommt, der ja politisch immer weniger gewünscht ist.

Förderung und steuerliche Absetzbarkeit

Die Deutschland-Studie sieht zwei zentrale Stellschrauben, um das Thema Aufstockungen endlich voranzubringen. Zum einen sollte es in Gebieten mit erhöhtem Wohnraumbedarf eine staatliche Förderung geben. Da die Durchführung von Aufstockungen in der Regel einen erhöhten Abstimmungs- und Planungsaufwand erfordere, gehöre dazu laut den Autoren auch, diesen vorgelagerten Aufwand mit 50 Prozent bis zu einer Summe von 5000 Euro zu fördern. So sollten etwa Mieter und Nachbarn angemessen beteiligt werden. Und schließlich sollten die Afa-Sätze für die steuerliche Absetzbarkeit auf fünf Prozent erhöht werden.

Das passt zu den aktuellen Plänen von Bundesbauministerin Klara Geywitz (SPD). Sie plant, die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten für Neubauten ab kommendem Jahr befristet bis Ende 2030 zu erweitern. Demnach sollen im Jahr der Fertigstellung eines Gebäudes und in den darauffolgenden drei Jahren jeweils sieben Prozent der Baukosten abgeschrieben werden können. Nach der aktuellen Regelung sind es drei Prozent. Die

Die Bundesregierung hat bislang eher den Neubau als die Dachaufstockung im Blick bei den Förderungen.

sogenannte degressive AfA (Absetzung für Abnutzung) würde in den darauffolgenden vier Jahren eine weitere Abschreibung von jeweils fünf Prozent ermöglichen. Allerdings sind diese Steueranreize Teil des sogenannten Wachstumschancengesetzes, das aktuell wegen Streitereien in der Regierungskoalition auf Eis liegt.

Landesbauordnungen müssen angepasst werden

Die zweite Stellschraube liegt für die Studienautoren in Anpassungen der Landesbauordnungen. Das betrifft eine Lockerung von Autostellplatzforderungen, mehr Flexibilität beim Überschreiten der ursprünglich zulässigen Geschossflächenzahl, die Reduzierung der Anforderungen in Sachen Abstandsregeln oder das Thema Barrierefreiheit bei der Aufstockung. Und es sollten alle Baustoffe für tragende und aussteifende Bauteile gleichbehandelt werden, wenn sie die Brandschutzziele erfüllen. Hier geht es auch um den Baustoff Holz, der sich hervorragend für die Dachaufstockung eignet.

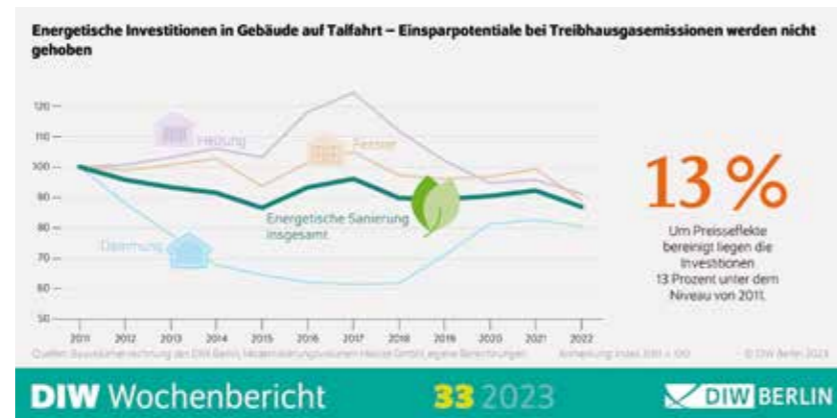


Sicherlich würden in den Landesbauordnungen noch viele Hürden bestehen, meint auch Ulrich Marx vom ZVDH. Andererseits handle es sich beim Dachausbau und der Aufstockung um sehr komplexe Themen. „Neben den in der Studie genannten bauordnungsrechtlichen Rahmenbedingungen, wie Brandschutz, Abstandsflächen und Stellplatzverordnungen, aber auch Schall- und Emissionsschutz, sind bauplanungsrechtliche Aspekte zu berücksichtigen. Und noch ein ganz anderer Aspekt verdient Aufmerksamkeit: Durch Ausbau und Aufstockung werden Wohnquartiere verdichtet, mit allen Vor-, aber auch Nachteilen. Hier müssen die Anwohner mitgenommen und dafür gesorgt werden, dass die Lebensqualität nicht leidet und die Vorteile überwiegen.“

Ulrich Marx ist Hauptgeschäftsführer beim ZVDH.



Laut einer aktuellen DIW-Studie ist nicht nur der Wohnungsbau, sondern auch die energetische Sanierung rückläufig.



NEU



COVER

für nfk-Rohrschellen mit M10 Gewinde in NW 80 und NW 100



COVER

für nfk-Rinnenhalter mit 2 Federn in 6-teilig und 7-teilig

LEMP

In allen gängigen Materialien und Oberflächen erhältlich. Auch mit Struktur!

Weitere Informationen finden Sie unter www.lemp.de

Ein Multi-Handwerker mit großer Passion

Jens Gottschalk war schon als Kind mit Holz, Hammer und Säge unterwegs. Er wollte immer Handwerker werden. Seit 1995 führt er erfolgreich die Jens Gottschalk GmbH in Norderstedt bei Hamburg mit gleich drei Gewerken und inzwischen 130 Mitarbeitern.

Wenn Jens Gottschalk in den Raum kommt, weiß man gleich, woran man ist. Der Mann wirkt so freundlich und zugewandt wie anpackend und voller Energie. Er brennt für seine Arbeit und berichtet gerne darüber. In der Kaufmannsfamilie, aus der Jens Gottschalk stammt, war er der erste Handwerker. Auch wenn die Eltern erst skeptisch waren, bemerkten sie doch schnell, mit welcher Passion der Sohn seinen Weg ging, und unterstützten ihn dabei. „Mein Ziel war immer die Selbstständigkeit, ein eigener Betrieb“, erzählt Jens Gottschalk.

Glückliches Händchen mit Mitarbeitern

Und dabei reichte ihm ein Gewerk schon mal gar nicht. Neben Heizung und Sanitär startete er 1995 auch gleich noch mit Bauklempnerei und Dachdeckerei, nur einen Gesellen und einen Azubi hatte er da an seiner Seite. Nach und nach absolvierte er alle drei Meisterprüfungen: Jens Gottschalk ist ein Allrounder im Handwerk. Was ihn auszeichnet: „Fleiß, Ehrgeiz und ein glückliches Händchen bei den Mitarbeitern“, meint der Chef selbst. Hinzufügen könnte man, dass Gottschalk keine Kompromisse macht, wenn es um Aufträge geht. „Qualität ist unser Markenzeichen.“ Und wenn einmal doch Fehler auf der Baustelle passieren, dann ist der Kunde König. „Wir diskutieren da nicht herum, wir finden eine Lösung.“

Ein Familienbetrieb: Jan, Kathrin, Jens und Tim Gottschalk (von links).



Flachdacharbeiten auf einem Gewerbeobjekt inklusive Lichtkuppeln.

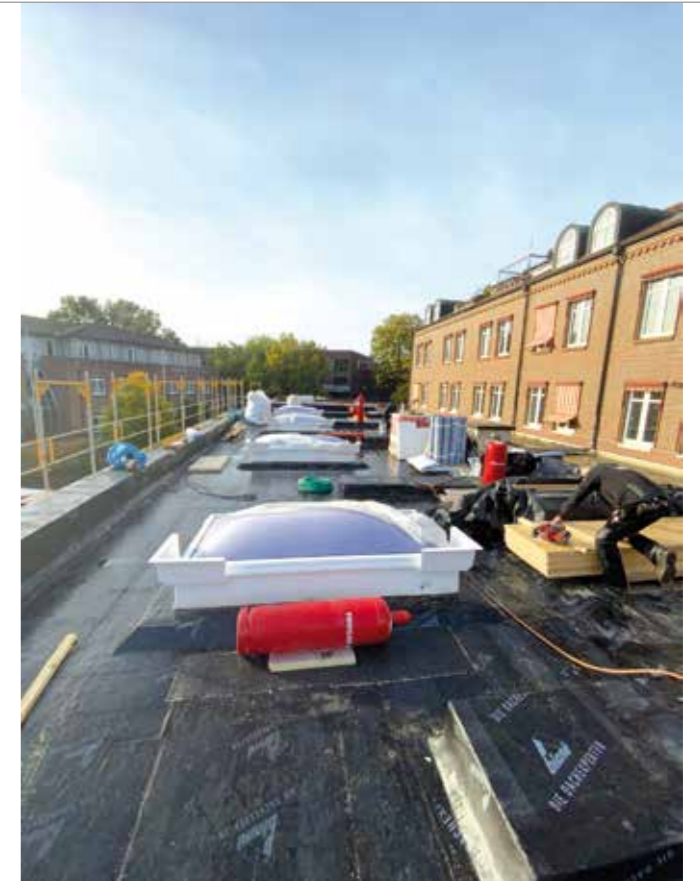
So baute sich Jens Gottschalk in allen drei Gewerken schnell einen Kundenstamm auf. Auch größere Aufträge kamen hinzu, viele bis heute über Empfehlungen. „Da war es natürlich zu wachsen“, erklärt Jens Gottschalk und man sieht es vor sich, wie er damals buchstäblich immer wieder die Ärmel hochkremelte, um den nächsten Entwicklungsschritt für das Unternehmen anzugehen. Ein Meilenstein war dabei der Umzug an den heutigen Firmensitz. Der Vater hatte ihm das Grundstück mit Bestandsimmobilie vermittelt. „Wie soll ich diese riesige Fläche denn mit Leben füllen?“, fragte sich der Handwerksmeister zunächst.

Fachlich saubere Arbeit und Erlebnis bieten

Doch dann legt er los. Von Beginn an richtete Jens Gottschalk dort auf zwei Etagen eine eigene Bad- und Heizungsausstellung ein. Dabei legt er sich nie auf einzelne Hersteller oder Lieferanten fest. „Wir wollen den Kunden ein individuelles

Gottschalk-Bad verkaufen.“ Und die Kunden kommen, auch im Bereich der Dachdeckerei, die inzwischen 18 gewerbliche Mitarbeiter beschäftigt. Denn der Betrieb schreibt neben dem Markenkern Qualität auch den Service groß. „Wir sind zuverlässig, pünktlich, ehrlich und offen, unser Wort gilt“, erläutert Jens Gottschalk. Und die Mitarbeiter überzeugen vor Ort mit Freundlichkeit und Sauberkeit. „Wir wollen den Kunden neben der fachlich korrekten Arbeit auch ein Erlebnis bieten.“

Dafür braucht der Betrieb ein engagiertes Team. „Es funktioniert alles nur mit Menschen, die das auch leben, die stolz sind auf das, was sie schaffen mit ihren Händen.“ Solche Mitarbeiter sind es, die Jens Gottschalk anzieht mit seiner Art, die Dinge anzupacken. Er fordert einiges von seinem Team, aber er bietet jedem einzelnen Mitarbeiter auch ein hervorragendes, menschliches Umfeld. Viele von ihnen haben die Ausbildung im Betrieb durchlaufen. Fachkräfte selbst zu entwickeln, ist bis heute ein Kernbereich des Unternehmens. „Die Mitarbeiter sind unser höchstes Gut. Und sie sollen bei uns mit guten Maschinen, Werkzeugen und Fahrzeugen arbeiten.“ Ein Kran mit 32 Meter Ausleger gehört ebenso dazu wie die Abkantbank und Schlagschere für die Metallverarbeitung bis zu drei Metern.



Der Bereich Flachdach macht rund 60 Prozent des Auftragsvolumens aus.



Text: Knut Köstergarten, Fotos: Jens Gottschalk GmbH

„Die Mitarbeiter sind unser höchstes Gut.“

Beide Söhne bringen frisches Know-how ein

So ist der Betrieb immer weiter gewachsen. Jens Gottschalk hat dabei auch sein Führungsteam immer weiter ausgebaut. Ehefrau Kathrin ist ohnehin seine rechte Hand im Büro. Für das Geschäftsfeld der Dachdeckerei kam 2015 Dachdeckermeister Bodo Siewert dazu. „Mit Jens Gottschalk war ich gleich auf einer Wellenlänge“, erinnert er sich. Auch die beiden Söhne Tim und Jan entschieden sich noch in der Zeit vor dem Abitur dazu, in den Betrieb eintreten zu wollen. „Wir haben damals das Gespräch mit unserem Vater gesucht“, erinnert sich Tim Gottschalk. Die Söhne bringen frisches Know-how mit, um den Betrieb weiterentwickeln zu können.

Tim Gottschalk arbeitet bereits als Assistent der Geschäftsführung. Er hat ein duales Studium mit der Ausbildung Anlagenmechaniker SHK und dem Bachelor in Betriebswirtschaft absolviert und ist zudem Installateur- und Heizungsbaumeister. Er betreut die über zwanzig Azubis bei den Anlagenmechanikern. „Und ich kümmere mich auch um Digitalisierung und Prozessoptimierung“, berichtet Tim Gottschalk. Bruder Jan hat einen

Mitarbeiter montieren eine Indach PV-Anlage auf dem Steildach.





Photovoltaik ist ein Wachstumsfeld bei Gottschalk, einzelne Module werden am Firmensitz ausgestellt (Foto rechts).



Bachelorabschluss in Management Erneuerbarer Gebäudeenergie-technik und ist zudem Klempnermeister. Da hat wohl einiges abgefärbt vom Vater auf die Söhne. Alle drei geben sich nicht mit einzelnen Kompetenzen zufrieden, sie wollen mehr, auch mehr erreichen. Und sie ergänzen sich hervorragend. Ist der Vater mehr der Handwerker und Macher, der den Betrieb allein aufgebaut hat, sind die Söhne diejenigen, die mit ihrem zusätzlichen Studien-Know-how das Geschäft in die Zukunft führen können.

PV-Anlagen: Weiterbildung für alle Mitarbeiter

Das können sie etwa dann zeigen, wenn es um die neuen Geschäftsfelder Wärmepumpen und PV-Anlagen geht. „Wir machen viel Photovoltaik inzwischen“, sagt Abteilungsleiter Bodo Siewert. Bislang kooperiert Firma Gottschalk für die Anschlüsse mit zwei Elektrobetrieben. „Doch wir haben auch einen Elektriker im Unternehmen, der die Anschlüsse übernehmen soll“, erklärt Bodo Siewert. Alle gewerblichen Mitarbeiter der Dachsparte wurden im Bereich PV-Anlagen weitergebildet, halbe Sachen gibt es bei Firma Gottschalk nicht. Wenn sie etwas angehen, dann richtig. Es findet sich sogar eine eigene kleine Ausstellung draußen an der Straße mit PV-Modulen und Dachziegeln. Auf dem Firmendach ist eine PV-Anlage mit 60 Kilowatt-Peak (kWp) installiert.

Die PV-Anlagen werden am liebsten in Kombination mit einer energetischen Dachsanierung angeboten, aber bei Bedarf auch als Einzelauftrag. „Wir wollen kein schnelles Geschäft und machen keinen Preiskampf mit den Solateuren“, sagt Bodo Siewert. Die Firma Gottschalk setzt auf ehrliche Beratung, am Ende können sie viele potenzielle Kunden mit ihrer Qualität überzeugen. „Das hat auch mit Service zu tun. Wir sind vor Ort ansässig, die Kunden können uns anrufen und wir kommen, wenn es Probleme gibt“, erklärt Bodo Siewert. Bei den Aufträgen liegt der Flachdachanteil mit 60 Prozent höher als beim Steildach.



Vor dem Firmenkran: Dachdeckermeister Bodo Siewert sowie Jens und Tim Gottschalk (von links).

Gottschalk macht dabei vor allem energetische Sanierungen für Privatsleute und nur wenig Neubau. Das Material für die Dach- und Fassadenaufträge liefert als einer von zwei Lieferanten die DEG Alles für das Dach eG, wo der Betrieb langjähriges Mitglied ist. „Wir sind sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit den Fachberatern der Hamburger Niederlassung“, berichtet Abteilungsleiter Siewert.

Persönliche Ansprechpartnerin für die Kunden

Neben den 18 gewerblichen Mitarbeitern gibt es in der Dach- abteilung noch einen Altgesellen, einen kaufmännischen Mitarbeiter und seit kurzem auch eine Mitarbeiterin für den Kundendienst im Büro. „Wir setzen auf langfristige Kundenbindung. Deshalb haben wir eine persönliche Ansprechpartnerin. Bei uns soll keiner in der Warteschleife hängen wie im Callcenter“, so Tim Gottschalk. Der Kunde bekommt direkt einen Termin, wenn auch nicht immer sofort, weil Firma Gottschalk sehr gut ausgelastet ist. „Der wertschätzende Umgang mit den Kunden, das macht uns aus.“ Deshalb gibt es einen Notdienst mit zwei



Das Dachdecker-Team saniert eine unter Denkmalschutz stehende Villa an der Elbe in Hamburg.

Gesellen, für kleinere Abdichtungen und Reparaturen. Daraus wird dann immer mal wieder ein größerer Auftrag.

Bürgerschaftliches Engagement wird großgeschrieben

Aufträge erhält Gottschalk über viele Multiplikatoren, etwa Lieferanten, Architekten und Bauträger. „Mittlerweile sind wir eine Marke, auch über Fahrzeugbeschriftung, Werbung, Social Media und Sponsoring, wie für den Handballbundesligisten HSV Hamburg“, erläutert Senior Jens Gottschalk. Trommeln

gehört halt zum Handwerk. Sehr aktiv ist der Betrieb auch in Sachen bürgerschaftliches Engagement. „Wir helfen vor Ort in Norderstedt, wo es zu uns passt. Wir sind ein Wirtschaftsfaktor in der Region mit 130 Mitarbeitern. Man bekommt etwas und gibt etwas an die Gesellschaft zurück“, benennt Jens Gottschalk die Philosophie.

Er hat wie seine beiden Söhne Handball gespielt, also wird im örtlichen Verein die höherklassig spielende Frauenmannschaft unterstützt. Weitere Projekte sind die Förderung des Stadtparks, von Kitas und Schulen oder des Frauenhauses. „Das ist unserem Betrieb eine Herzensangelegenheit“, so Jens Gottschalk. Da wurde auch schon mal als Spende ein Behinderten-WC gebaut, um ein weiteres Beispiel zu nennen. Viele Worte wollen sie bei Firma Gottschalk darüber nicht machen. Das ist wie in ihrem Kerngeschäft in den drei Gewerken. Der Betrieb ist so erfolgreich, weil er mit Taten, also Projekten in bester Qualität überzeugt – als Rundum-Sorglos-Pakete aus einer Hand.



Das digitale Büro für Dachdecker & Zimmerer

- **Websitebaukasten**
Mit wenigen Klicks zur eigenen Homepage
- **Dach-Sanierungsrechner, Gründachrechner, Fördermittelrechner und PV-Rechner**
Zur einfachen Integration in die eigene Homepage
- **Neues Tool: Terminverwaltung**
Direkt über Ihre Homepage können Kunden Telefon- und Videotermine buchen



DACHPROFI24.online®

Ihre kostenlose Registrierung auf [DACHPROFI24.online](https://dachprofi24.online)

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns: Tel. 02385 92005 - 10 | info@dachdigital.eu | www.dachdigital.eu





Flying-Fox im Münchener Olympiastadion

Seit 150 Jahren gibt es den Münchener Dachdecker- und Spenglerei-Innungsbetrieb J.A. Burghart GmbH. Und seitdem engagiert sich das Unternehmen für den Nachwuchs und sichert damit seine Existenz. Mit einer spektakulären Nachwuchsaktion sorgt der Familienbetrieb, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG, jetzt für die Zukunft vor.

Doch gehen wir zunächst zwei Schritte zurück. Erster Glücksfall der Geschichte: In den 1990er Jahren trat der Spenglermeister Herbert Kalms in den Betrieb ein und übernahm bis zur Jahrtausendwende die Leitung des Familienunternehmens. Stets an seiner Seite ist seitdem seine Ehefrau Petra.

Glücksfall Nummer zwei: 2017 verstärkt mit dem Spenglermeister Tobias Kalms die nächste Generation die Geschäftsführung des inzwischen 65-köpfigen Betriebs, der aus Platzmangel kurz darauf ins nahegelegene Sauerlach vor den südlichen Toren Münchens umzieht. Hier ist auch Platz für die schon traditionelle Ausbildung des Nachwuchses, die ein wesentlicher Teil der Firmenphilosophie ist. Sechs angehende Dachdecker und Spengler werden hier aktuell auf die Zukunft „ganz oben“ vorbereitet.

Absicherung mit Seilen gehört dazu in dieser luftigen Höhe.

Weitblick bei der Nachwuchssuche

Das ist eine gute Quote, die sich viele andere Betriebe wünschen würden, ganz klar, aber gut ist für Herbert und Tobias Kalms nicht gut genug. Schließlich haben die beiden Chefs von ihrem Arbeitsplatz aus nicht nur den physischen Weitblick, sondern auch Weitblick genug für die Zukunft ihrer Gewerke Dachdeckerei und Spenglerei. Denn wer morgen hoch qualifizierte Fachkräfte im Team haben will, muss heute schon auf die Suche gehen.

Dachdeckerbetrieb setzt voll auf Photovoltaik

Und Fachkräfte braucht Tobias Kalms. Schließlich hat er erst 2022 mit der Dachdeckerei Bauer in Aschheim einen weiteren Dachdeckerbetrieb mit zehn Mitarbeitern übernommen und zusätzlich zusammen mit einem Elektrofachbetrieb Ende des Jahres 2022 die Solar Dach Bayern GmbH gegründet. Diese hat sich auf die zukunftsorientierte Energiegewinnung mit Photovoltaikanlagen auf Dächern spezialisiert.



Text: Harald Friedrich, Fotos: J.A. Burghart, Rene Pferner



Der Betrieb konnte gute Kontakte zu potenziellen Azubis und Fachkräften knüpfen.

Volle Auftragsbücher ohne personelle Vollbesetzung

„Volle Auftragsbücher haben wir – nur leider keine personelle Vollbesetzung“, erklärt Tobias Kalms. Dennoch kommt für ihn eine Praxis nicht infrage, die heute leider schon vielfach Alltag ist: die Abwerbung von Mitarbeitern auf und vor der Baustelle von Mitbewerbern. „Die Hürden des Arbeitsalltags sind für uns alle im Handwerk schon hoch genug – da müssen wir uns nicht noch gegenseitig Gräben schaufeln.“

„Die klassischen Suchoptionen, von Agentur für Arbeit bis zur Stellenzeile, waren für uns ein Auf-der-Stelle-Treten“, so Tobias Kalms. Um heute neue Fachkräfte zu finden, von Auszubildenden über Gesellen bis zu Bauleitern und Meistern, braucht es neue, ungewöhnliche Suchoptionen. So kam es zu Glücksfall Nummer drei: der Kooperation mit Brigitte Bischoff und ihrer Kommunikationsagentur schnellesWort, der Designerin Claudia Schlicht und der Webagentur Bitlabstudio von Tobias Lorenz.

Nachwuchsaktion auf dem Zeltdach des Olympiastadions

Als ehemalige Mitarbeiterin bei ProSiebenSat.1 weiß Brigitte Bischoff, dass Bilder – aufmerksamkeitsstark präsentiert – in den (Hinter-)Köpfen hängenbleiben und damit etwas bewirken. So entstand die Idee für eine einzigartige Recruiting-Kampagne, die zu Recht als olympiaverdächtig bezeichnet werden darf. Auf der Suche nach einer spektakulären Location für die Nachwuchs- und Fachkräftebegeisterung hoch über den



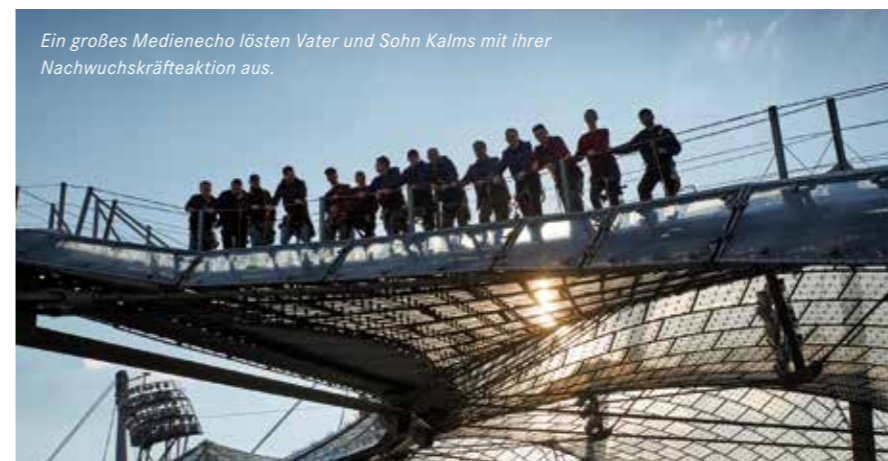
Sohn und Vater, beide Spenglermeister: Tobias und Herbert Kalms.

Münchener Dachwelten stießen das Dreiergespann und Tobias Kalms auf das wohl berühmteste Dach Münchens: das Zeltdach im Olympiapark. Hier bietet die Olympiapark GmbH Dachbegehungen an. Das ist genau die richtige Basis für eine Kampagne, deren Bilder in allen Medien mehr sagen und mehr erreichen als jede gedruckte Stellenanzeige. Das Highlight des Highlights ist das furiose Finale – der Flying-Fox-Flug am Seil quer über und durch das Olympiastadion.

Dachdecker-Aktion findet riesiges Medienecho

Die Olympiapark GmbH war sofort begeistert von der Idee und gab grünes Licht für diese innovative Nachwuchs- und Fachkräftewerbung. Die Resonanz auf die Recruiting-Kampagne, die auch auf allen Social-Media-Kanälen verbreitet wurde, war so berauschend wie die Kampagne selbst. Die bundesweite Tagespresse, TV- und Radiosender sowie Fachmedien berichteten allesamt.

Und der Erfolg für Herbert und Tobias Kalms? „Das Dachhandwerk und die Handwerker insgesamt wurden auf einmal zu Helden und zum Gesprächsthema – und gute Kontakte zu potenziellen Azubis und Fachkräften wurden nicht nur zu den Dach-Spaziergängern geknüpft“, weiß Brigitte Bischoff zu berichten. „Alle, die von dieser Aktion gelesen, gehört oder sie gesehen haben, wurde auf J.A. Burghart und die Solar Dach Bayern aufmerksam.“



Ein großes Medienecho lösten Vater und Sohn Kalms mit ihrer Nachwuchsakademie aus.

Betrieb bietet mehr als nur Arbeitsplätze ganz oben

Und diese beiden Betriebe haben ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Alltag mehr zu bieten als nur Arbeitsplätze „ganz oben“. So finanziert J.A. Burghart allen Auszubildenden den Führerschein, zahlt jedem Mitarbeiter eine 1000 Euro Prämie nach bestandener Probezeit und unterstützt mit einem freien Freitag pro Monat die Work-Life-Balance. Wie erkannte schon Mahatma Gandhi: „Die Zukunft basiert auf dem, was wir heute tun.“



Meister kostenlos: Bayern geht voran

Der Bundesrat hat sich Anfang März auf Initiative Bayerns für die Einführung der kostenfreien Meisterweiterbildung ausgesprochen. Es geht um die Gleichstellung von dualer und akademischer Ausbildung oder wie es Bayerns Wirtschaftsminister Hubert Aichinger in einer Pressemeldung vom 21. Dezember 2022 formulierte: „Der Meister muss genauso kostenfrei sein wie der Master!“

Zudem soll die Zukunft der Handwerksbetriebe abgesichert werden. Ob Dachdecker oder Zimmerer, in den nächsten zehn Jahren suchen viele Inhaber einen Nachfolger. Dafür braucht es genug Gesellen, die die Meisterschule absolvieren und dafür auch die Kosten tragen wollen. „Der Bund muss dafür sorgen, dass eine Meisterfortbildung genauso kostenlos wird wie ein Hochschulstudium“, fordert Aichinger.

Weil das Thema dringlich ist, wollen sie in Bayern jedoch nicht warten, bis die Bundesregierung tatsächlich aktiv wird. So hat Ministerpräsident Markus Söder angekündigt, dass in Bayern auf jeden Fall ab Herbst 2024 der Besuch der Meisterschule kostenlos sein wird. „Wir müssen ein klares Signal für die berufliche Bildung setzen. Keiner, der sich zum Meister fortbilden will, darf an finanziellen Hürden scheitern oder gegenüber der gebührenfreien akademischen Ausbildung benachteiligt werden“, erläutert Wirtschaftsminister Aichinger.

125 000 Betriebsnachfolgen stehen im Handwerk an

Die finanziellen Hürden für weiterbildungswillige Gesellen abzubauen, ist seit Jahren erklärtes Ziel der Politik. Seit 2020 gibt es das im Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) geregelte Aufstiegs-Bafög, das frühere Meister-Bafög, als „ein bundesweit etabliertes Förderinstrument, das Fortbildungsteilnehmerinnen und -teilnehmern und Meisterschülerinnen und

-schülern in Teilen von ihren Fortbildungskosten entlastet“, wie der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) schreibt. Dieser hat ermittelt, dass im Handwerk rund 125 000 Betriebsnachfolgen in den kommenden fünf Jahren anstehen. Verbunden mit dem Fachkräftemangel reiche aber laut ZDH die bisherige Bundesförderung nicht mehr aus.

Meisterfortbildung Thema im Koalitionsvertrag

Zwar sieht der Berliner Koalitionsvertrag grundsätzlich vor, den Zugang zur Meisterausbildung durch Kostensenkungen sowie den Ausbau des Aufstiegs-Bafög zu erleichtern. Doch konkrete Vorschläge dazu bleiben SPD, Grüne und FDP bislang schuldig. Um einen Schritt voranzukommen, hat deshalb das Bundesland Bayern Ende 2022 die Bundesratsiniti-

Rolf Fuhrmann ist Geschäftsführer des BBZ Mayen.



Text: Ulf Buschmann, Fotos: Michael Jordan, BBZ Mayen



Abschlussfeier des Meisterjahrgangs 2023 am BBZ Mayen.

Aufstiegs-Bafög bringt Entlastung

Immerhin werden Dachdecker- und Zimmerergesellen durch das Aufstiegs-Bafög bereits in Sachen Kosten entlastet. So erhalten Prüflinge zur Finanzierung ihrer Lehrgangs- und Prüfungsgebühren einkommens- und vermögensunabhängig 50 Prozent der Förderung als Zuschuss.

Den Rest der Fördersumme müssen sie zwar über die bundeseigene Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) als zinsgünstiges Darlehen aufnehmen. „Aber bei bestandener Abschlussprüfung der Aufstiegsfortbildungsmaßnahme werden dem Geförderten auf Antrag 50 Prozent des Maßnahmedarlehens erlassen. Bei einer Existenzgründung innerhalb von drei Jahren nach Abschluss der Meisterschule gibt es weitere Möglichkeiten für einen Teilerlass“, klärt Fuhrmann auf.

Der Vorstoß stößt bei den Handwerksvertretern auf Wohlwollen. „Angesichts von Fachkräftemangel und Nachwuchssorgen ist eine Stärkung des Meisterbriefs dringend erforderlich. Zudem suchen zahlreiche Betriebe dringend Nachfolger, auch deswegen benötigen wir mehr Meister und Meisterinnen“, erläutert Rolf Fuhrmann, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und zudem Geschäftsführer des Bundesbildungszentrums in Mayen.

Mehr Wertschätzung für duales Ausbildungssystem

In diese Richtung zielt auch die Entschliebung des Bundesrats, laut welcher die Kosten für die Meisterschule vollständig vom Bund übernommen werden sollten. „Um eine umfassende Gleichstellung aller Bildungszweige zu erreichen, fordert der Bundesrat die Bundesregierung auf, die Fortbildungen an Fachschulen und Fachakademien ebenfalls über das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz mit Bundesmitteln kostenfrei auszugestalten“, heißt es in der Entschliebung. Und: „Gleichbehandlung mit der kostenfreien akademischen Bildung ist wichtig, weil Berufsentscheidungen nicht durch Fortbildungskostenunterschiede verzerrt werden dürfen, sondern von langfristigen Perspektiven geleitet sein müssen.“

Rolf Fuhrmann, beim ZVDH für Berufsbildung zuständig, unterstreicht das alles mit Blick auf die zahlreichen Betriebsnachfolgen: „Inhaber der Jahrgänge 1955-69, also die sogenannten Babyboomer, gehen in den Ruhestand oder planen dies in den nächsten Jahren. Doch schon jetzt finden viele Inhaber keinen Nachfolger mit der Konsequenz, dass gut laufende Betriebe dichtgemacht werden. Das ist eine fatale Entwicklung in Zeiten, wo jeder Dachdecker und jede Dachdeckerin dringend benötigt wird, um an der Klimawende mitzubauen.“

Den Rest der Fördersumme müssen sie zwar über die bundeseigene Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) als zinsgünstiges Darlehen aufnehmen. „Aber bei bestandener Abschlussprüfung der Aufstiegsfortbildungsmaßnahme werden dem Geförderten auf Antrag 50 Prozent des Maßnahmedarlehens erlassen. Bei einer Existenzgründung innerhalb von drei Jahren nach Abschluss der Meisterschule gibt es weitere Möglichkeiten für einen Teilerlass“, klärt Fuhrmann auf.

Meisterprämien in elf Bundesländern

Und dann sind da noch die Bundesländer: Baden-Württemberg, Bayern, Bremen, Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz, das Saarland, Sachsen und Thüringen zahlen sogenannte Meisterboni oder Meisterprämien. Spitzenreiter mit jeweils 4000 Euro sind die Länder Bremen und Niedersachsen. Am wenigsten gibt es mit jeweils 1000 Euro in Hamburg, Hessen, dem Saarland und Thüringen. Alle Zahlen finden sich in einem Artikel der Deutschen Handwerkszeitung. „Erstrebenswert wäre, wenn alle Bundesländer den Meisterbonus gleichermaßen auf hohem Niveau anbieten würden“, sagt Fuhrmann.

Neben dem Aufstiegs-Bafög gibt es in elf Bundesländern noch Meisterprämien zwischen 1000 und 4000 Euro.



Die neuen Gesichter der Dach+Holz 2024

Mit Jennifer Konsek wird erstmals eine Spenglermeisterin als Messebotschafterin ausgewählt. Sie und Zimmerermeister Stephan Pöschl sind die Gesichter der Dach+Holz 2024. Die Leitmesse der Dach- und Holzbranche wird vom 5. bis 8. März in Stuttgart ausgerichtet.

Den beiden neuen Protagonisten ist gemeinsam, dass sie in ihren Familienbetrieben die Nachfolge des Vaters antreten werden. Jennifer Konsek arbeitet im Betrieb ihres Vaters, Die Dachlatte, in Eching bei München. Stephan Pöschl ist bereits Geschäftsführer der Pöschl Zimmerei & Holzbau GmbH mit Sitz in Schmatzhausen in Niederbayern. Vor zwei Jahren hatte die Jury mit dem Dachdecker René Gößling und Zimmerin Sabrina Simon zwei Gesellen ausgewählt.

Nicht nur auf Plakaten, sondern auch auf der Website, in Videos, Fachmedien und Social-Media-Kanälen sowie als Ehrengäste auf der Dach+Holz 2024 werden Jennifer Konsek und Stephan Pöschl als Messegesichter auftreten.

„Die eingereichten Bewerbungen sind alle sehr spannend. Unter den zahlreichen Kandidaten haben sich über 40 Prozent Frauen beworben“, berichtet Robert Schuster, Messeleiter der Dach+Holz 2024. „Die Kandidatinnen und Kandidaten waren alle höchst motiviert, die Fachmesse mit ihrem Können und Engagement zu repräsentieren. Die Wahl fiel uns dieses Jahr wieder sehr schwer. Es war ein richtiges Kopf-an-Kopf-Rennen“, berichtet Schuster.

Mit 29 Jahren schon Geschäftsführer im Familienbetrieb: Stephan Pöschl.



Zeigt auf Instagram, was sie beruflich drauf hat als Spenglermeisterin: Jennifer Konsek.

Influencerin und Markenbotschafterin

Das bislang bekanntere Gesicht ist sicherlich Jennifer Konsek, die als Jenni vom Dach auf Instagram über 81 000 Follower hat und dort interessant und abwechslungsreich Einblicke in ihre Arbeit auf dem Dach gibt. „Ich möchte so vor allem jungen Frauen zeigen, dass sie sich sehr gut in dieser scheinbaren Männerdomäne behaupten können“, erläuterte sie in einem Portrait auf DACH+LIVE.

„In den Schulferien habe ich schon in der Firma mitgeholfen und es hat mir total Spaß gemacht“, schildert Jennifer Konsek ihren Werdegang. Ihr Berufswunsch war früh klar: „Ich will nicht im Büro sitzen, sondern brauche bei der Arbeit Bewegung.“ Also begann sie 2016 ihre Klempnerausbildung und absolvierte direkt im Anschluss die Meisterschule. Seitdem sammelt sie weiter praktische Erfahrung auf den Dächern Münchens. Jennifer Konsek ist seit kurzem auch Markenbotschafterin und kooperiert dabei mit dem Hersteller Zambelli.

Zimmerermeister bewirbt sich einfach mal

Während also die Bewerbung von Jennifer Konsek als Gesicht der Dach+Holz wie der nächste logische Schritt erscheint, war sie bei Zimmerermeister Stephan Pöschl eher dem Zufall geschuldet. „Ich hatte die Ausschreibung gesehen und mir dann einfach einmal 15 Minuten Zeit genommen, um die Bewerbungsunterlagen auszufüllen und abzusenden.“ Danach vergaß Pöschl das Thema gleich wieder im Alltagsgeschäft

des Betriebs, bis vier Monate später die Nachricht kam, dass er als neues Gesicht der Dach+Holz 2024 ausgewählt wurde. Jetzt freut er sich auf seine ehrenamtliche Aufgabe als Messebotschafter. „Mir liegt besonders das Thema Fachkräfte am Herzen. Ich möchte dafür werben, dass junge Menschen die Berufe Zimmerer und Dachdecker ergreifen und eine Ausbildung im Handwerk starten.“

Fasziniert vom Baustoff Holz

Stephan Pöschl ist bereits seit den frühen Lebensjahren fasziniert vom Baustoff Holz. So wurde ihm schnell klar, dass er ins Zimmererhandwerk einsteigen wollte. Auch wenn er in seiner Jugendzeit mit Vorurteilen gegen eine Ausbildung im Handwerk zu kämpfen hatte: „Als Handwerker kann man viel bewegen und erreichen“, ist Pöschl überzeugt.

Sein Familienbetrieb, in dem er bereits neben dem Vater Führungsverantwortung übernimmt, beschäftigt derzeit zwölf Mitarbeiter, darunter zwei Lehrlinge. Pöschl möchte gerne weiter ausbilden, aber es kämen aktuell kaum noch Bewerbungen. Gerade deshalb freut er sich darauf, „als Gesicht der Dach+Holz 2024 den Nachwuchs für das Arbeiten am Dach und mit Holz zu begeistern.“ Was ihn noch reizt an der Messe? „Neue Menschen kennenlernen, die eine ähnliche Leidenschaft an den Tag legen wie ich.“

Auf den Dächern von München: Jennifer Konsek macht auch gerne Werbung für das Handwerk.



Text: Knut Köstergarten, Fotos: Stephan Pöschl, Jennifer Konsek

Kombi

KNALLER

2 PASLODE® KOMBIPAKETE KAUFEN

> 1 IMPULSE®-NAGLER

GRATIS.

KOMBIPAKETE ZUR AUSWAHL

IM90Xi inkl. 3 Packs
Streifen Nägel, gerillt, 3,1 x 80 mm,
Galv-plus® Art.-Nr. 5393702

IM90Xi inkl. 3 Packs
Streifen Nägel, Unilock, 3,1 x 90 mm,
Galv-plus® Art.-Nr. 5393705

IM100Xi inkl. 3 Packs
Streifen Nägel, Unilock, 3,1 x 90 mm,
Galv-plus® Art.-Nr. 5393704

PPN50Xi inkl. 3 Packs
Ankernägel, gerillt, 4,0 x 50 mm,
galvanisiert 12 µm Art.-Nr. 5393705

IM45GN Lithium inkl. 3 Packs
Coilnägeln, gerillt, 2,8 x 25 mm,
Edelstahl Art.-Nr. 5393706

IM45CW Lithium inkl. 3 Packs
Dachpappnägeln, glatt, 3,0 x 25 mm,
Feuerverzinkt Art.-Nr. 5393703

GRATIS-NAGELGERÄTE

IM90Xi Art.-Nr. 5393573 **IM100Xi** Art.-Nr. 5393574 **PPN50Xi** Art.-Nr. 5393572 **IM45 GN Li** Art.-Nr. 5393013 **IM45 CW Li** Art.-Nr. 5393012



HIER GEHT ES ZU DEN ANGEBOTEN
IM AKTUELLEN ZEDACH INVESTITIONSKATALOG AUF SEITE 67





Vor sieben Jahren kaufte Yannick Menkhoff (33) den Dachdeckerbetrieb Gläßner GmbH in Bad Salzuflen und übernahm vom damaligen Inhaber Heinz Dieter Starke dessen vier Mitarbeiter. Heute hat der 1924 gegründete Betrieb über 60 Angestellte.

Yannick Menkhoff verwirklicht seinen Lebens Traum

Yannick Menkhoff hatte schon als junger Dachdeckermeister eine genaue Vorstellung von dem, was er erreichen wollte: Inhaber und Geschäftsführer des größten Dachdeckerbetriebes in Ost-Westfalen werden. Er wollte den Betrieb schaffen, von dem er als Dachdecker immer geträumt hatte, wo die Mitarbeitenden sich wohlfühlen und sich mit ihren Stärken entwickeln können. „Ich wollte immer viele Mitarbeiter beschäftigen können“, erinnert sich Yannick Menkhoff. „Ich freue mich, wenn ich ihnen den Job geben kann, in dem ich selbst gerne gearbeitet

Hat genaue Vorstellungen, was er erreichen will: Dachdeckermeister Yannick Menkhoff.



hätte. Ich bin auch ein bisschen verrückt, was das angeht. Denn ich bin bereit, dafür immer neue Risiken einzugehen, mich zu verändern und zu verbessern. Gemeinsam haben wir auch schon viel erreicht.“

Wachstumskurs nach Betriebsübernahme

2007 begann Yannick Menkhoff seine Ausbildung zum Dachdecker. 2014 folgte der Meister in Vollzeit. Während der Meisterschule sah der junge Dachdecker für sich drei Möglichkeiten: in der Industrie arbeiten, einen Betrieb gründen oder einen Betrieb zu übernehmen. Da hörte er von einem Betriebsinhaber, der einen Nachfolger suchte. Yannick Menkhoff nahm Kontakt auf, die Übergabe wurde ins Auge gefasst und 2016, nach einem halben Jahr Mitarbeit als Dachdeckermeister, übernahm Menkhoff.

Ob auf der Baustelle oder generell im Team: Gute Kommunikation ist für Yannick Menkhoff sehr wichtig.



Die Mitarbeiter sollen sich wohlfühlen und ihre Stärken entwickeln können.

Weg in die Digitalisierung gehen

Vom Geschäftsführer eines Handwerksbetriebes zum Manager eines Unternehmens: Menkhoff will auf das nächste Level kommen. Unter kundiger Begleitung im Rahmen eines Coachings geht er jetzt entschieden den Weg in die Digitalisierung. „Es wurde klar, dass es dieses Jahr passieren muss. Bislang hatten wir nur im Bereich Lohn- und Gehaltsabrechnung die DATEV-Software benutzt. Jetzt stellen wir auf neue Programme um. Natürlich führen wir alle Mitarbeiter, von denen die meisten ja typische Handwerker sind, da Schritt für Schritt heran“, erläutert Yannick Menkhoff. „Sie müssen sich von Stundenzetteln verabschieden und digitale Abläufe und Dokumentation verinnerlichen.“ In diesem Prozess weiß der junge Unternehmer sein Team hinter sich. „Alles was Veränderung verlangt, löst schon erstmal Unmut aus. Aber ich habe sehr viele gute Erfahrungen gemacht. Auch die Mitarbeiter wollen eine Verbesserung der Abläufe.“

Schon ein Jahr nach der Übernahme hatte der Betrieb sechs Mitarbeitende mehr. Im zweiten Jahr wuchs die Belegschaft auf 21 Angestellte. Zwei Jahre später, 2019, übernahm Yannick Menkhoff auch den Betrieb des größten Mitbewerbers vor Ort, die Fritz Jünemann und Horst Vossler GmbH & Co KG mit ihren 12 Mitarbeitenden. Im Januar 2022 kam noch die Belegschaft der ebenfalls übernommenen Tischlerei und Zimmerei Althof hinzu.

Stolz auf die Leistung seines Teams

Heute sind im Team um Yannick Menkhoff rund 50 Mitarbeitende auf den Baustellen unterwegs, darunter 32 Dachdecker, Zimmerer und Malerhandwerk. 14 Angestellte halten den Betrieb im Büro am Laufen: Dachdeckermeister, Bauingenieure, Buchhalterinnen, ein Marketingmanager und ein Disponent. Aktuell werden zudem acht Lehrlinge im Betrieb ausgebildet.

Yannick Menkhoff ist stolz auf das, was er mit seinem Team geschafft hat: „Wir haben dreimal eine erfolgreiche Betriebsübernahme gemacht. Angefangen haben wir mit einem Unternehmen, das wirtschaftlich nicht gut aufgestellt war. Wir haben es durch gute Restrukturierung in kürzester Zeit enorm wachsen lassen. Die wenigsten Betriebe wachsen in einem so großen Sprung.“

Dachziegel schneiden für die exakte Verlegung.



Text: Anja Streiter, Fotos: Gläßner GmbH

Betriebliche Prozesse transparent machen

Im Betrieb Gläßner, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, hat man sich etwa für die Software Trello entschieden, mit der Kommunikationswege und auch Betriebsabläufe für alle einsehbar abgebildet werden können. Menkhoff kann über Tickets Aufgaben verteilen. Es gibt immer eine aktuelle Übersicht und auch die Angestellten sehen genau, was sie noch erledigen müssen. „Damit kann ich Prozessketten sichtbar machen und kontrollieren, ob alle Schritte gut abgearbeitet werden.“ Zudem vereinfacht ein neues Warenwirtschaftsprogramm die Kundenzuordnung, die Abrechnungen, die Buchhaltung sowie die digitale Zeiterfassung.

„Einen Betrieb mit 20 Mitarbeitenden zu führen, ist etwas ganz anderes, als einen mit über 40 Angestellten. Man muss plötzlich viel mehr unter einen Hut kriegen und benötigt größere Strukturen. Dazu braucht es eine perfekt abgestimmte Digitalisierung in allen Bereichen“, erläutert Menkhoff. So gut aufgestellt können auch sehr große und schwierige Projekte erfolgreich

Das Team der Gläßner GmbH mit Kran und Fuhrpark.



Erste Dachflächen sind fertig, das Projekt Leopoldinum läuft aber noch bis Ende des Jahres.

durchgeführt werden. Zurzeit ist die größte Baustelle der Gläßner GmbH die Dachsanierung des Altbaus des Leopoldinums, des ältesten Gymnasiums Detmolds, einem Gebäude aus dem ersten Drittel des 19. Jahrhunderts. Nach öffentlicher Ausschreibung bekam Yannick Menkhoff mit seinem Angebot den Zuschlag.

Meisterleistungen in Planung und Umsetzung

„Es ist ein Projekt, bei dem alle Facetten des Dachdecker- und Spenglerhandwerks Anwendung finden und das uns zu einer logistischen und handwerklichen Höchstleistung herausfordert“, erläutert Yannick Menkhoff. „Es ist ungemein kompliziert, vom Umfang, in der Koordination und Planung sowie in der Detailausführung. Allein die Organisation der Abstellflächen für die benötigten Dachziegel ist eine Meisterleistung. Es gibt drei Bauabschnitte. Der Kran muss zweimal umgebaut werden, damit alle Seiten bedient werden können.“

Außerdem gibt es kaum Standardlösungen. Fast alle Detailpunkte müssen handwerklich erstellt werden. „Einer der Türme des Leopoldinums hat eine Kupfer-Stehfalzdeckung. Hier, wie auch an anderen Stellen des Dachs, müssen alle Bleche bei uns in der firmeneigenen Klempnerei extra angefertigt werden.“ Spezielle Dachziegel – einen Biberschwanz mit bestimmter Rundung – brauchte es für den Zwiebelturm des Leopoldinums. Diese wurden vom Hersteller Meyer-Holsen als Sonderanfertigung produziert.

Koordinierung verschiedener Gewerke

Im Zuge dieser Sanierung fielen auch noch Schäden an der Fassade und den Stuckkanten auf. „Während des Bauablaufs sind wir so von Malern, Steinmetzen und Stuckateuren abhängig geworden. Die Bauleitung hat hier für die Stadt Detmold die Architektin Elke Kuhleemann-Stobbe übernommen. Sie hat das sehr gut koordiniert. Die Abstimmung klappt super und reibungslos“, berichtet der Dachdeckermeister. Die Dachsanierung des großen Altbaus des Leopoldinums läuft seit Januar 2023. Ein Drittel ist schon erledigt. Voraussichtlich im kommenden November kann das Projekt abgeschlossen werden. Acht bis zehn Mitarbeitende, hauptsächlich Dachdeckerge-sellen und -meister, sind durchgehend auf dieser Baustelle beschäftigt.



Ein Großprojekt: die Dachsanierung des Altbaus des Leopoldinums, des ältesten Gymnasiums Detmolds.

Zukunftsplanung: mehr delegieren, reduzieren, erholen

Yannick Menkhoff arbeitet selbst nur noch zwei- bis dreimal im Jahr auf dem Dach. Fast ausschließlich Büroarbeit zu machen, das fällt dem passionierten Dachdeckermeister nicht leicht. „Ich kann nicht mehr so klar sehen, was ich am Ende des Tages geschafft habe. Ich rede, mache Computerarbeit, schiebe Zettel von links nach rechts. Da sind Baustellen befriedigender.“

Auf seinen Schultern ruht eine große Verantwortung und ein hohes Arbeitspensum liegt hinter ihm. „Wir haben mit dem Team viele Jahre über die Zeit gearbeitet, sechs Tage die Woche, 14 Stunden am Tag. Da braucht es eine Familie, die dahintersteht. Bei mir waren das meine Frau und meine Schwiegermutter“, berichtet Yannick Menkhoff. Jetzt aber sei die Zeit gekommen, an Strukturen zu arbeiten, die das Delegieren möglich machen. „Ich möchte innerhalb der nächsten zwei Jahre so organisiert sein, dass der Arbeitsalltag sich normalisiert und dass ich auch Urlaub machen kann.“



Der 14. AOK-Firmenlauf in Hamm - Ein sportliches Highlight für die DEG Dach-Fassade-Holz eG

In diesem Jahr verwandelte sich Hamm erneut in eine sportliche Hochburg. Über 6000 Läuferinnen und Läufer von Unternehmen aus der Region gingen bei der 14. Auflage des AOK-Firmenlauf an die Startlinie.

Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der DEG Dach-Fassade-Holz eG ließen es sich nicht nehmen, bei diesem traditionellen Event dabei zu sein. Der Firmenlauf, der nicht nur sportlichen Ehrgeiz fördert, sondern auch den Teamgeist stärkt, bot dem DEG-Team eine einzigartige Gelegenheit, sich gemeinsam sportlich zu betätigen.

Stark im WIR

Es war erneut beeindruckend zu erleben, wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unseren 23 Zweigniederlassungen sich für den diesjährigen Firmenlauf angemeldet haben und extra angereist sind, um gemeinsam an diesem sportlichen Großereignis teilzunehmen. Diese starke Präsenz verdeutlicht nicht nur das Engagement der Kolleginnen und Kollegen, sondern auch den tief verwurzelten Teamgeist, der in der Unternehmenskultur der DEG Dach-Fassade-Holz eG verankert ist.

Wetterfest und hochmotiviert

Der Firmenlauf fand bei gelegentlichem Regen statt, aber das tat der Motivation unseres Teams keinen Abbruch. Unsere Kolleginnen und Kollegen zeigten sich wetterfest und hochmotiviert, als sie die Strecke in Angriff nahmen. Der Spaß am Sport und die Freude am gemeinsamen Erlebnis standen im Vordergrund, und das war während des gesamten Laufs spürbar.

Gemeinsam stark und wetterfest beim Firmenlauf in Hamm



Gute Stimmung bei der After-Run-Party

Nach dem Zieleinlauf wurde der sportliche Erfolg gebührend gefeiert. In einer ausgelassenen Atmosphäre tauschten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre persönlichen Lauferlebnisse aus. Die erfolgreiche Teilnahme der DEG am 14. AOK-Firmenlauf in Hamm ist ein weiteres Beispiel für den starken Teamgeist und die gemeinschaftliche Verbundenheit innerhalb unserer Genossenschaft.

Wir freuen uns schon jetzt, erneut als Team beim Firmenlauf 2024 anzutreten.

Tolle Atmosphäre trotz Regen bei den 6000 Läufern





Erfolgreicher Start für 16 Auszubildende und Erfolg bei Ausbildungsbörse in Münster

Die DEG Dach-Fassade-Holz eG stolz darauf, dass sie am 01. August 2023 insgesamt 16 neue Auszubildende in ihren 23 Zweigniederlassungen und der Hauptverwaltung willkommen heißen durfte.

Diese engagierten jungen Menschen werden in den Ausbildungsberufen Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandelsmanagement sowie Fachkraft für Lagerlogistik ausgebildet und tragen die Verantwortung für die vielversprechende Zukunft unseres Unternehmens.

Die Ausbildung junger Talente liegt der DEG Dach-Fassade-Holz eG besonders am Herzen, da sie eine wichtige Rolle für die Entwicklung und den Erfolg des Unternehmens spielt.

Nicht nur der Start der neuen Auszubildenden ist ein Grund zur Freude, sondern auch die erfolgreiche Teilnahme an der Ausbildungsbörse in Münster am 29. August 2023. Unter dem Motto „Lernt Eure Berufe kennen“ fand zum 22. Mal diese Veranstaltung des Ludwig-Erhard Berufskollegs statt und bot eine einzigartige Gelegenheit für Unternehmen, sich den Schülerinnen und Schülern vorzustellen.

Premiere des McDEG-Maskottchens

Die Zweigniederlassung Münster war bei dieser Messe aktiv vertreten und kann auf eine äußerst erfolgreiche Teilnahme zurückblicken. Über 1200 Schülerinnen und Schüler strömten in das „Pädagogische Zentrum“ der Schule, um sich an den Ständen der rund 70 Münsteraner Unternehmen über mehr als 100 verschiedene Ausbildungsberufe und Studienmög-



Führung durch das Zentrallager



Großes Interesse bei den Besuchern am DEG-Stand

lichkeiten zu informieren. Unsere Zweigniederlassung in Münster nutzte diese Chance, um sich als attraktiver Standort und Ausbildungsbetrieb zu präsentieren.

Der Messestand der DEG erwies sich als wahrer Publikumsmagnet. Ein Grund dafür war sicherlich auch der McDEG, der seine Premiere als Messe-Maskottchen feiern konnte. Unser sympathischer Markenbotschafter zog die Aufmerksamkeit der Besucherinnen und Besucher auf sich und trug maßgeblich zum Erfolg bei.

Die DEG Dach-Fassade-Holz eG ist stolz auf ihre neuen Auszubildenden und freut sich darauf, sie auf ihrem Weg zu kompetenten Fachkräften zu begleiten. Wir sind zuversichtlich, dass diese engagierten jungen Men-



Premiere des McDEG-Maskottchens



Ausführliche Beratung über die Möglichkeiten bei der DEG

schen einen wertvollen Beitrag zum Erfolg unseres Unternehmens leisten werden. Mit der Teilnahme an Veranstaltungen wie der Ausbildungsbörse in Münster unterstreichen wir unser Engagement für die Ausbildung und die Förderung junger Talente in unserer Genossenschaft.





UNSERE SERIE

Wir stellen uns vor: *Zweigniederlassung Fuldabrück*

Historie

Die Chronik unserer Zweigniederlassung in Fuldabrück ist eine Geschichte des Wandels und des Fortschrittes. Ursprünglich, als Standort der DEK Mitteldeutschland bekannt, übernahm die DEG Dach-Fassade-Holz eG nach dessen Insolvenz im Jahr 2001 diesen Standort in Hessen. Diese Umwandlung und Neuausrichtung markierte den Grundstein für die gegenwärtige Bedeutung unserer Zweigniederlassung in dieser Region.

Besonderheiten

Die Zweigniederlassung in Fuldabrück zeichnet sich durch seine Besonderheit aus. Hier befindet sich einer unserer insgesamt vier kombinierten Dach- und Holzstandorte und es ist der größte Standort innerhalb unserer Genossenschaft. Diese besondere Kombination ermöglicht es uns, in Nordhessen eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen anzubieten und somit sowohl die Dachdecker- als auch die Holzhandwerksbranche zu bedienen.

Zusammenarbeit

Die Entwicklung des Standortes in Fuldabrück wäre ohne ein engagiertes Team nicht möglich. Unter der Leitung von Ulrich Pavel, der die Zweigniederlassung bereits seit 22 Jahren erfolgreich führt, arbeiten hier insgesamt 47 Mitarbeiter, darunter zwei kaufmännische Auszubildende. In unserem Team befinden sich auch zwei Fachberater im Außendienst für den Bereich „Dach“ sowie zwei weitere für den Bereich „Holz“. Diese Experten stehen immer bereit, ihr Wissen und ihre Erfahrung mit unseren Mitgliedern und Kunden zu teilen.

Erfolge

Die Zweigniederlassung Fuldabrück kann auf einige Erfolge zurückblicken. Im Jahr 2015 wurde der Neubau der Zweigniederlassung abgeschlossen, wodurch die Kapazitäten erheblich erweitert wurden. Dies war ein Meilenstein in unserer Entwicklung und unterstreicht unsere Bedeutung als zentraler Knotenpunkt in dieser Region. Dieser Fortschritt spiegelt sich auch in unserer beeindruckenden Flotte von insgesamt acht LKW wider, darunter drei klassische Baustoff-LKW und drei Holz-LKW mit Kran. Diese vielseitige Flotte ermöglicht es uns, nahezu alle Anforderungen unserer Mitgliedern und Kunden an Lieferung und Entladung zu erfüllen, sei es durch Stapler- oder Kranentladungen oder den Transport von Langholz und sperrigen Gütern bis zu einer Länge von 16 Metern.

Ziele

Unsere Ziele in der Zweigniederlassung Fuldabrück sind klar definiert. Wir streben danach, unseren Kunden weiterhin hochwertige Produkte und Dienstleistungen anzubieten und unsere Position als verlässlicher Partner in der Dachdecker- und Holzhandwerksbranche zu festigen. Gleichzeitig setzen wir auf den Ausbau unserer Schulungs- und Beratungsangebote, um immer auf dem neuesten Stand der Branche zu sein. Zusätzlich zu unseren klassischen Bedachungsartikeln wie Tondachziegeln, Dachfenstern und Schiefer haben wir mit der Eröffnung des Holzstandortes eine separate Holzhalle von 2611 qm mit einer Regalanlage von über 5000 lfm für Holzartikel wie OSB-Platten, KVH, BSH, Terrassendielen und 3-Schichtplatten geschaffen. Die Zweigniederlassung Fuldabrück ist ein lebendiges Beispiel für die Flexibilität und Vielseitigkeit der DEG-Dach-Fassade-Holz eG.

Zweigniederlassung Fuldabrück - größter Standort der DEG Dach-Fassade-Holz eG





Denn sie lieben, was sie tun

Vor drei Jahren haben Dachdeckermeister und Zimmerer Andreas Helfert (38) und Zimmerermeister Patrick Rossmannith (32) es gewagt, im südhessischen Bensheim ihren eigenen Betrieb zu gründen. Ihr Markenkern: Sanierungen und Modernisierungen mit ökologischen Materialien sowie eine sehr hohe Kundenzufriedenheit.

Diese Ausrichtung hat sich gelohnt: Die Auftragsbücher sind voll. Auch an jungen Leuten, die bei HeRo-Holzbau ein Handwerk lernen wollen, mangelt es nicht. Doch drei Jahre zuvor brauchte es schon Mut, aus sicheren Anstellungsverhältnissen heraus einen eigenen Betrieb von Null auf die Beine zu stellen und inklusive aller eigenen Ersparnisse bislang rund 250 000 Euro zu investieren. „Hier gab es zu Beginn nicht einmal eine Büroklammer“, unterstreicht Andreas Helfert. Jetzt verfügt HeRo-Holzbau über einen kleinen Fuhrpark inklusive eigenem Kran, eine Einblasmaschine und einen Abbundwagen. Die gemietete Halle wurde in Eigenarbeit mit Büros, Aufenthaltsräumen sowie einem Ausstellungsbereich versehen. Auf staatliche Förderungen verzichteten die Gründer. Das hätte die Sache zu kompliziert gemacht.

Die eigenen Werte leben

Im ersten Jahr schulterten die beiden Meister die Aufbauarbeit und das Tagesgeschäft allein. Dabei war so viel zu tun und gleichzeitig ein Versprechen einzuhalten, das die Männer ihren Lebensgefährtinnen vor der Gründung gegeben hatten: ihre Arbeitszeit zu begrenzen. Heute arbeiten die beiden Geschäftsführer weniger Wochenstunden als in ihrer Zeit als angestellte Meister, in der sie noch zu vielen Überstunden bereit waren. Vor allem arbeiten die erfahrenen Meister anders: Im eigenen Betrieb können sie ihre beruflichen und persönlichen Werte leben. Fachliche Weiterentwicklung, Verwendung ökologischer Materialien, nachhaltige und exzellente Leistung stehen hier ganz oben auf der Liste.

Sich in der Selbstständigkeit weiterentwickeln

Der Eindruck, sich als angestellter Dachdeckermeister nicht mehr weiterzuentwickeln, war bei Andreas Helfert einer der Auslöser für den Schritt in die Selbstständigkeit. Auch Kollege Patrick Rossmannith sah als Angestellter zu wenig Möglichkeiten, sein Wissen einzusetzen, um neue Wege zu gehen. Beide Zimmerer kannten sich schon seit zehn Jahren und hatten in verschiedenen Betrieben Seite an Seite gearbeitet, bevor sie beschlossen, gemeinsam ihre Zukunft in die Hand zu nehmen und nach ihren Vorstellungen zu gestalten. >>

Das Team von HeRo-Holzbau (von links): Joshua Wunderlich, Noel Kindinger, Andreas Helfert, Patrick Rossmannith und Marcel Benecke.



Sprung in die Selbstständigkeit: Bei HeRo-Holzbau wollten die Chefs ihre Zukunft nach eigenen Vorstellungen gestalten.

Kompetenzen nachschärfen und Digitalisierung vorantreiben

Die Herausforderung, in allen Bereichen ihres Geschäftes auf dem neusten Stand zu sein, nahmen die Freunde und Geschäftspartner gerne an. In den Bereichen, in denen sie Nachholbedarf hatten, brachten sie mit gegenseitiger Unterstützung ihr Fachwissen auf den neusten Stand. Andreas Helfert holte im Umgang mit CAD-Programmen auf, Patrick Rossmannith in der kaufmännischen Geschäftsführung. Fernziel ist die Digitalisierung in allen Geschäftsbereichen, auch wenn der Weg zum papierlosen Büro noch weit ist und die deutsche Bürokratie noch immer auf Papier setzt.

Baustellen werden bei HeRo-Holzbau mithilfe einer Drohne aufgemessen. Die Luftbilddaten werden ins CAD-Programm eingespeist und auf Basis der hier errechneten Werte ein Angebot erstellt. Weil beide Meister jedes Angebot gemeinsam Posten für Posten prüfen, ist die Fehlerquote in der Berechnung des Bedarfs minimal. Kunden und Kundinnen profitieren von einer hohen Planungssicherheit.

Leidenschaft für ökologische Materialien

In der Beratung der Kundschaft werben beide Gründer mit Leidenschaft für ökologische Materialien. „Die Leute wollen gesünder leben und da kann man sich doch nicht den letzten Dreck ins Wohnhaus knallen! Wir beraten die Kunden dahingehend, dass sie sich was Gesundes anschaffen“, erklärt Patrick Rossmannith. Ein Beispiel: „Ich lege da Glaswolle hin und daneben unsere schön duftende Holzdämmung. Dann lass ich sie prüfen. Das eine juckt und stinkt, das andere duftet. Dann verweise ich auf die Leistung: Bei Glaswolle geht nach vier Stunden die Sonne durch, bei Holzfaserdämmung nach elf



Die Drohne wird vorab für das Aufmaß und später für coole Überblicksbilder eingesetzt.

Stunden.“ Bei einer Bausumme von 80 000 Euro kostet die Entscheidung für ökologische Materialien rund 2000 Euro zusätzlich. Meistens wählen Kunden und Kundinnen trotzdem die ökologische Sanierung.

HeRo-Holzbau setzt zudem auf Lieferanten mit nachhaltigen und regionalen Produkten. Eine breite Palette baubiologisch unbedenklicher und umweltschonender Materialien finden Helfert und Rossmannith bei Steico. Diese kaufen sie über die Dachdecker-Einkauf Süd eG, wo HeRo-Holzbau Mitglied ist. Das Holz wird aus zertifiziert nachhaltiger Waldwirtschaft bezogen und Dachziegel aus deutscher Produktion von Erlus.

Eigene Weinedition für die Kunden

82 positive Google-Bewertungen hat HeRo-Holzbau schon. Die erste Werbeaktion war ein Video mit einem QR-Code dazu. Inzwischen gibt es zusätzlich Verlinkungen zum Instagram-Account und einen speziell entworfenen



links: Unterwegs mit der Einblasmaschine: HeRo-Holzbau setzt auf ökologische Materialien.

Einblasdämmung aus Holzfaser: duftet und isoliert super.



Die eigene Wein-Edition: Jeder Kunde bekommt nach Projektabschluss dieses persönliche Präsent.

Bewertungsflyer, der über einen QR-Code eine Online-Bewertungsmaske öffnet. So ist die Abgabe der Bewertung für Kunden nach einem größeren Bauprojekt einfach und schnell möglich.

Auch das erhöht die Kundenzufriedenheit: Als spezielles Präsent bei größeren Aufträgen haben die beiden Geschäftsführer zusammen mit einem befreundeten Bensheimer Weingut eine eigene, im Handel nicht käufliche Weinedition herausgebracht, einen Rosé. „HERO“ Edition steht auf dem Logo und: „Handwerk trifft Handwerk, Heimat verbindet.“ Dazu gibt es einen selbst entworfenen und gezimmerten Weinständer – aus dem jeweiligen Holz des sanierten oder modernisierten Hauses.

Netzwerk statt Konkurrenz

Selbstständigkeit bedeutet für Patrick Rossmannith und Andreas Helfert nicht, Einzelkämpfer zu sein. Sie verstehen sich als Teil eines Netzwerkes mit Partner aus verschiedenen Gewerken, das sie schaffen und pflegen. „Gott sei Dank nimmt die Haltung: ‚Wir lassen uns nicht in die Karten gucken‘, ab. Das brutale Konkurrenzdenken wird weniger. Noch vor zehn Jahren hätten wir uns das nicht vorstellen können“, so Andreas Helfert.

Das private Glück kommt nicht zu kurz: Patrick Rossmannith (links) und Andreas Helfert mit ihren Partnerinnen und Nachwuchs.



Lehrling Marcel Benecke hat Spaß bei der Arbeit, die Materialien kommen per Kran aufs Dach.

Beispielsweise verfügt HeRo-Holzbau über eine Maschine für die Einblasdämmung. Da nur wenige andere Betriebe das Verfahren anbieten, übernimmt das Team diese Arbeit auch als Subunternehmer für andere Zimmereien. „Dabei lassen wir uns gerne in die Karten gucken, damit dieses Verfahren, von dem wir überzeugt sind, bekannter wird“, berichtet Helfert. Auch die Kunden und Kundinnen lädt er mit Kollege Rossmannith auf Baustellen ein, um das Verfahren vorzuführen. „Der Beratungsbedarf ist hier höher. Wir nehmen die Leute an die Hand, erklären die Maschine, zeigen die Dämmstoffe.“

Selbst ausbilden steht im Fokus

Die Suche nach guten Auszubildenden stand früh im Fokus der beiden Meister. Der Betrieb HeRo-Holzbau sollte wachsen können. Es brauchte Werbung, Geduld und Glück, aber jetzt sind die Meister stolz auf ihre beiden ersten Lehrlinge – Klassenbeste alle beide. Einer von beiden stand plötzlich abends vor dem Büro. Statt zu studieren wollte er eine Ausbildung absolvieren. „Fang an!“, haben die Meister zu ihm gesagt. „Wir gucken, dass wir aus dir was machen.“ Ein dritter junger Mann ist schon im Praktikum.

Auch eine junge Frau würden Helfert und Rossmannith gerne demnächst ausbilden. Doch hier stellt sich bislang noch die Handwerkskammer quer, weil es für einen vierten Lehrling laut Handwerksordnung einen Gesellen braucht. Gesellen aber

sind aktuell kaum zu finden, man muss sie ausbilden – und da beißt sich die Katze in den Schwanz. „Absurd!“, findet Andreas Helfert. „Wir sind zwei Meister mit Führungserfahrung und dürfen diese Frau vielleicht nicht ausbilden, die vorher schon von mehreren Zimmereien eine Absage bekommen hat. Nicht, weil sie nicht gut wäre, sondern angeblich wegen fehlender Toiletten. Das ist Steinzeitdenken.“

ADVERTORIAL

Qualität und Innovation als Schlüssel zum Erfolg

Familienunternehmen Lemp ist auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Tradition trifft Innovation

Seit 1856 steht das Unternehmen für nachhaltig gute Qualität und Service am Kunden. Doch gleichzeitig hat es nie gezögert, neue Technologien und innovative Prozesse zu integrieren. Durch die geschickte Kombination von Altbewährtem und Zukunftsorientiertem konnte Lemp seine Position im Markt stärken und weiter ausbauen.

Pionierarbeit in der Branche

Lemp ist ein Paradebeispiel dafür, wie ein Familienunternehmen durch konsequente Investitionen in Entwicklung und Maschinen neue Maßstäbe in den letzten Jahren setzen konnte. Mit einer klaren Vision für Qualität und die Zukunft der Branche hat sich Lemp als Vorreiter im Bereich Dachentwässerung etabliert.



Nachhaltigkeit als Innovationsantrieb

Durch die Entwicklung innovativer Produkte und Prozesse zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks hat das Unternehmen nicht nur seine Umweltbilanz verbessert, sondern sich auch durch den ZVDH mit seinem Green Building Zert zertifizieren lassen und neue Marktchancen erschlossen. Dies zeigt, dass Nachhaltigkeit und Innovation Hand in Hand gehen können.

Auf den Kunden hören

Lemp hat verstanden, dass der Schlüssel zum Erfolg in einer kundenorientierten Denkweise liegt. Durch enge Kundenbeziehungen und regelmäßiges Feedback ist das Unternehmen in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

Text und Foto: Lemp



Auspacken. Aufsetzen. Festschrauben.

Roto OnTop Flachdachfenster

Mehr Licht, mehr Luft, mehr Sicherheit:
Das Komplettprogramm für jedes Flachdachprojekt.

Roto OnTop Flachdachfenster überzeugen mit montagefreundlicher Premiumqualität. Durch umfangreiche werkseitige Vormontage und perfekt abgestimmte Anschlusssysteme gestaltet sich der Einbau der OnTop Flachdachfenster schnell und unkompliziert.

www.roto-ontop.de

ADVERTORIAL

Die Beantragung von Fördergeldern kann Zeit und Geduld in Anspruch nehmen. Mit dem Roto Förderservice beschleunigen Verarbeiter die Abläufe für ihre Kunden und können so schneller mit der Umsetzung des Modernisierungsprojektes starten.



Mit dem Roto Förderservice einfach zum Sanierungszuschuss

Wer in die Jahre gekommene Dachfenster gegen neue, energieeffiziente Modelle tauscht, kann mit dem Programm „Bundesförderung für energieeffiziente Gebäude“ (BEG) des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) einen Zuschuss für die Sanierung erhalten. Mindestens 15 Prozent der Investitionskosten sind dabei für Bauherren drin.

Mit dem Roto Förderservice lässt sich der oftmals aufwendige und zeitintensive Antragsprozess vereinfachen – und beschleunigen! Profis entscheiden sich gemeinsam mit ihren Kunden für passende energieeffiziente Fensterlösungen, füllen den Förder-

antrag mit grundlegenden Informationen aus und reichen ihn dann an die Förderexperten weiter. Dort kümmert man sich um alles Weitere. Nach der Genehmigung der Fördergelder können die Modernisierungsarbeiten beginnen.

Der Förderservice steht exklusiv Mitgliedern der Roto Profi-Liga zur Verfügung. Das Partnerprogramm bietet Profis zahlreiche Leistungen und Services, die den Arbeitsalltag weiter vereinfachen. Die Registrierung ist gratis unter www.roto-profiliga.de möglich.

Text und Bilder: Roto Fenster



FINANZIERUNGEN FÜR DIE BAUBRANCHE

DIE BESTE FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR IHRE INVESTITION.

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

- ✓ Jedes Investitionsvolumen
- ✓ Neu- oder Gebrauchtmaschinen
- ✓ Ein persönlicher Ansprechpartner



Thomas Weidmann
Firmenkundenberater
T +49 211 99883-215
M +49 171 6284500
thomas.weidmann@fm-leasingpartner.de

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:
 • Dachdecker-Einkauf Ost eG
 • DEG Alles für das Dach eG
 • DEG Dach-Fassade-Holz eG
 • Dachdecker-Einkauf Süd eG



Jörn Bohlen
Firmenkundenberater
T +49 421 848022737-2
M +49 151 62863243
joern.bohlen@fm-leasingpartner.de

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:
 • Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

fm-leasingpartner.de

FM LeasingPartner
Fortschritt finanzieren.



Hilfsaktion: Maschinen für die Ukraine

Es gibt eine große private Bereitschaft in Deutschland, den vom Krieg in der Ukraine betroffenen Menschen vor Ort zu helfen. Wie das ablaufen kann, zeigen die bayerischen Dachdecker in einer vorbildlichen Spendenaktion.

Der russische Angriffskrieg in der Ukraine hat weitreichende Auswirkungen auf das gesellschaftliche Leben in Deutschland im Allgemeinen und die Bedachungsbranche im Besonderen. Die Dachdecker und Zimmerer mussten vor allem im vergangenen Jahr auf eine unsichere Situation in Sachen Preise und Materialverfügbarkeit reagieren. Doch das alles verliert beim Blick auf die Lebensverhältnisse der Ukrainer in diesem brutalen Krieg an Bedeutung.

Ein Sattelzug Dachmaterial für die Kriegsregion Cherson

Die bayerischen Dachdecker haben Mitte Juni in Kooperation mit der Hilfsorganisation Space-Eye, die konkrete Projekte in der Ukraine unterstützt, Material- und Werkzeugspenden in einen Sattelzug verladen und auf den Weg gebracht. Nur eine Woche später erreichte der Transport als Hilfe zur Selbsthilfe für das neue Eindecken von Dächern die Bestimmungsregion Posad-Pokrovske nordwestlich von Cherson. Das ist eine stark von Zerstörungen durch den Krieg betroffene Region im Südosten der Ukraine, wo jüngst ein riesiger Staudamm von den russischen Truppen zerstört wurde, was zu schweren Überschwemmungen führte.

Zeichen setzen für den Wiederaufbau

Mit dem Sattelzug gelangten Dampfsperrbahnen, eine Abkantbank, eine Tafelschere, dutzende Maschinen und Handwerkzeuge für Maurer-, Holzbau-, Dachdecker- und Metallarbeiten in die Ukraine. Darüber hinaus wurde Zubehör wie Werkstattwagen, Schuttlören, Schaufeln, Besen, Schränke, Tische und Stühle verladen. „Wir wollen die Not der Menschen in der Ukraine lindern und schon jetzt ein Zeichen für den Wiederaufbau setzen“, heißt es dazu in einer Pressemeldung der bayerischen Dachdecker.

Doch woher kommt das ganze Material? Nach dem jahrelangen Umbau und der Sanierung wurde beim KPZ Kompetenzzentrum Dachtechnik Waldkirchen e. V., dem überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungszentrum des Bayerischen Dachdeckerhandwerks, eine Vielzahl von Maschinen, Werkzeugen und anderen Arbeitsmitteln aussortiert und durch Material auf dem neuesten Stand der Technik ersetzt. Klar war, dass die bisherige Ausstattung nicht einfach auf dem Müll landen sollte. Das gesamte KPZ-Team um Ausbildungsleiter Jürgen Lehner, Dachdecker- und Zimmerermeister, setzte sich für eine sinnvolle Weiterverwertung ein.

Kollegen in der Ukraine unterstützen

Und bald war eine Idee geboren – die bayerischen Dachdecker wollen den Kollegen in der Ukraine helfen und ihnen die nicht mehr benötigten, aber natürlich noch voll funktionstüchtigen Maschinen, Werkzeuge und weitere Arbeitsmittel zur Verfü-

gung stellen. Den Kontakt nahm der Dachdeckermeister Mario Kunzendorf auf, Vorstandmitglied der Landesinnung der bayerischen Dachdecker. Er engagiert sich schon länger in internationalen Projekten und organisierte etwa eine Hilfe zur Selbsthilfe für Handwerker in Uganda, wo er sich selbst aufhielt. Kunzendorf stellte die Verbindung zur Hilfsorganisation Space-Eye her und die wiederum nutzte ihre Kontakte, um vor Ort in der Ukraine Partner zu finden.

Große Begeisterung und Dankbarkeit

Die Begeisterung und Dankbarkeit über die bereitgestellte Material- und Werkzeugspende war groß. Unmittelbar nach der Ankunft des Sattelzugs in der Region Posad-Pokrovske bedankte sich einer der Helfer und Organisatoren dort in einem Video bei den bayerischen Dachdeckern und dem KPZ. Nach seinen Worten haben sich in dieser Region insgesamt sieben Ortschaften, die besonders vom russischen Beschuss betroffen waren, zu einer gemeinsamen Initiative für die Reparatur der beschädigten Dächer zusammengeschlossen.

Aufbau eines Dach-Reparaturzentrums

Bislang konnten die Dächer einiger hundert Häuser nur notdürftig mit Planen und Folien abgedeckt werden, um die Bewohnbarkeit für die mehreren tausend betroffenen Menschen wenigstens behelfsmäßig zu gewährleisten. Nach Angaben des Mitarbeiters wird mit der Materialspende der bayerischen Dachdecker jetzt der Aufbau eines „Dach-Reparaturzentrums“ für die Region ermöglicht. Das Beispiel zeigt, wie sinnvoll konkrete Hilfe für die Ukraine sein kann, wenn sie sich am Bedarf vor Ort orientiert. Die bayerischen Dachdecker haben hier auf jeden Fall ein Ausrufezeichen gesetzt.

Die umfangreiche Material- und Werkzeugspende wurde vom KPZ-Team in Waldkirchen zur Abholung bereitgestellt.



Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP



Problemlöser im Denkmalschutz

Diesmal geht es um die Sanierung eines historischen Holzturms mit Schiefereindeckung auf dem Dach einer ehemaligen Schlossanlage. Wieder ein Projekt ganz nach dem Geschmack von Werner Zultner, Geschäftsführer von Zultner Holzbau aus Hückeswagen im Oberbergischen Land.

Die Witterung hatte großen Schaden an dem denkmalgeschützten Turm verursacht. In die Verschalung und die Holzkonstruktion war Feuchtigkeit eingedrungen und der Schiefer spröde geworden. „Wir standen vor der Herausforderung, die Statik unter Auflagen des Denkmalschutzes wieder zu ertüchtigen. Nach eingehender Prüfung haben wir uns für die Demontage des Turmes als komplette Konstruktion entschieden“, erklärt Zultner. Seine Mitarbeiter lösten den Turm als Ganzes aus dem Dach des Gebäudeteils und zogen ihn mit dem Kran nach unten. So konnte die Sanierung am Boden ausgeführt werden.

Spezielles Know-how erforderlich

Eine Aufgabe für echte Spezialisten: Die beiden Mitarbeiter von Zultner Holzbau haben einen Restauratoren-Lehrgang absolviert. Der eine ist bereits Zimmerermeister, der andere besucht aktuell die Meisterschule. „Für so eine Sanierung braucht es besonderes Know-how. Es geht darum, möglichst viel des bisherigen Holzes aus Eiche zu erhalten, aber zugleich dafür zu sorgen, dass keine Schädigung durch Pilz- und Insektenbefall in der Konstruktion verbleibt“, sagt Zultner, selbst gelernter Kaufmann, Zimmermann, Restaurator des Zimmererhandwerks und Bauingenieur. „Wir haben Geschnittene gemäß der Norm von 30 bis 50 Zentimeter hinter dem letzten Pilzbefall und zur Sicherheit noch einige Zentimeter darüber hinaus gemacht und dann neue Hölzer oder Füllhölzer mit denkmalgerechten Holzverbindungen angearbeitet.“

Verbindungen denkmalgerecht ausführen

Zuerst wurden Verschalung und Eindeckung entfernt, dann tauschten die Spezialisten die Traghölzer im Bereich der Schädigung eins zu eins aus. Dabei galt es, alle Verbindungen denkmalgerecht auszuführen. Das Dach



Die Projekte im Denkmalschutz haben dem Betrieb den entscheidenden Schub gegeben.

des Turmes erhielt neben einer neuen Schiefereindeckung als Traufabschluss ein neues Kastengesimse. Der untere Teil des Turmes wurde als tragendes Fachwerk mit einer verlorenen Verschalung (konstruktiver Holzschutz) ausgeführt. Zusätzlich gibt es eine Metallverblendung mit Ausstiegs Luke zum Dach gegen das Eindringen von Feuchtigkeit. „Wir sind Problemlöser“, berichtet Zultner.

Problemlöser mit Fokus Holzarbeiten

Der Bereich Denkmalschutz macht rund 25 Prozent aller Aufträge aus. „Wir agieren aber nur regional. Hier kennen wir die Denkmalschützer und wissen,

Mit dem Kran wurde erst der marode Turm nach unten transportiert und hier der sanierte wieder nach oben.

was diese erwarten.“ Der Fokus liegt komplett auf Holzarbeiten. So hat bei diesem Projekt die Schiefereindeckung des Turmes ein Dachdecker als Partner übernommen. „Man kennt sich, das sind verlässliche Beziehungen“, so Zultner. Inzwischen beschäftigt Zultner Holzbau rund 25 Mitarbeiter. „Wir machen neben Denkmalschutz vor allem Holzrahmenbau und Sanierungen im Bestand“, erläutert der Geschäftsführer.

Dafür gibt es eine Abbundanlage – für eigene Projekte sowie die Belieferung von Kollegen. „Wir übernehmen dann die Konstruktion als CAD-Planung und liefern das komplett verzimmerte Holz für den Dachstuhl oder für die Konstruktion auf die Baustelle des jeweiligen Betriebs.“ Auch Vorfertigung von Wand- oder Deckenelementen führt das Team von Zultner Holzbau an einem Weinmann-Tisch in den eigenen Räumen aus. Es gibt eigene Auflieger und Wechselpritschen, den Transport zur Baustelle übernimmt dann eine externe Spedition. „Wir setzen auf veredelten Holzbau, wollen so viel wie möglich vorab machen und die Montagezeit kurzhalten, um aus dem Wetterisiko rauszukommen“, so Zultner.

Unikate bauen – keinen Standard

Die aktuelle Auslastung ist trotz der Krisenzeichen im Neubau sehr gut. Für dieses Jahr stehen noch sechs weitere Holzrahmenhäuser in den Auftragsbüchern, hinzu kommen Sanierungen, Reparaturen und Aufstockungen im Bestand. „Wir bauen Unikate, nichts aus der Schublade. Und das ist eine wichtige Kompetenz, etwa im Bereich Lückenbebauung. Da ist alles individuell auszuführen, da gibt es keine Standards“, so Zultner. Für die vielen Aufträge braucht es entsprechenden Nachwuchs an Fachkräften. Kein Problem bei Zultner Holzbau, wo aktuell fünf Lehrlinge ausgebildet werden. „Wir ziehen uns die Jungs selbst heran, auch wenn der eine oder andere danach noch studieren geht“, so Zultner. Der Betrieb hat sich in 35 Jahren einen Namen in der Region gemacht. „Junge Leute wollen gerne eine Lehre bei uns absolvieren, gerade auch, weil die Aufgaben so vielfältig sind.“



Alles auf die Karte Denkmalschutz gesetzt

Zultner Holzbau ist über die Jahre nachhaltig gewachsen. Doch wie fing alles an? „Wir starteten mit der Sanierung von drei Fachwerkhäusern in Hückeswagen.“ Das waren 1988 nur er selbst, sein Bruder Klaus und ein Lehrling. Altes Fachwerk gibt es viel in dieser Region, dem Oberbergischen Land. Über die Empfehlung eines Dachdeckers kam gleich der nächste Auftrag herein, ein Großprojekt: Die Sanierung des kompletten Schlosses Lerbach plus Reithalle im nahen Bergisch Gladbach.

Drei Jahre waren die Brüder mit ihren vier Mitarbeitern auf der Baustelle beschäftigt und damit komplett ausgebucht. „Wir haben alles auf die Kar-

Da ist die Arbeit am Holzturm fast vollendet. Mithilfe des Krans wird er wieder neu an seinen alten Standort transportiert.



Text: Knut Köstergarten, Fotos: Zultner Holzbau

te Denkmalschutz gesetzt. Ob ich das heute wieder so machen würde, weiß ich nicht. Aber damals hat uns das den entscheidenden Schub gegeben“, erklärt Zultner. Einbringen konnte er Erfahrungen aus der Sanierung der Fachwerkhäuser und sein Know-how aus dem Bauingenieurstudium. Der Kunde war sehr zufrieden. „Und als das Projektende absehbar war, haben wir uns nach Folgeaufträgen umgesehen“, erinnert sich der Zimmerer.

Echte Leidenschaft für Denkmalschutz

Die eine Karte Denkmalschutz hat sich dabei als sehr hilfreich erwiesen. „Mit dem Schlossprojekt hatten wir uns sofort einen Namen gemacht. Danach kamen immer neue Anfragen der öffentlichen Hand sowie von Privatleuten und Kirchen. Mit dem Denkmalschutz haben wir eine Alleinstellung. In der Region sind wir da allein auf weiter Flur“, berichtet Zultner. „Diese Arbeit macht mit ihren unterschiedlichen Aspekten und Herausforderungen einfach großen Spaß – trotz Dreck und Staub, trotz Pilzen, Schwamm oder Insekten im alten Holzgebälk.“

Zultner hat deshalb vor Jahren noch die Zusatzqualifikation Restaurator im Zimmererhandwerk in Biberach draufgesattelt. Dort lässt er auch seine Mitarbeiter schulen – etwa in der Technik der alten Holzverbindungen. Zudem hat der Zimmerer den Sachkundenachweis Holzschutz. Dieses vielfältige Know-how braucht es im aufwendigen Prozess der Sanierung im Denkmalschutz.

„Ein Teil meiner Mitarbeiter arbeitet nur im Denkmalschutz, das sind Spezialisten geworden“, weiß der Bauingenieur. Das gilt auch für ihn selbst. Wenn er über Bauabläufe wie bei der Sanierung des Holzturms spricht, wird spürbar, mit welcher Leidenschaft Werner Zultner seiner Arbeit nachgeht.



Vorfertigung Tiny House in der Produktionshalle von Zultner Holzbau.

TopGRÜN
einfach und sicher montiert.

Das auflastgehaltene System für Grün-, Substrat- und Kiesdächer.

DIE TOPGRÜN VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- | Durchdringungsfrei und auflastgehalten
- | Schnelle und leichte Montage
- | Anschlagpunkt für zwei Personen (inkl. Ersthelfer)
- | Kombinierbar mit GreenLine Seilsicherungssystem
- | Feldlängen bis 10 m
- | Dachneigung 0-5° mit Attika
- | Abmessungen 3000 x 3000 x 350 mm





Dachdecker Peter Bärwald im Noteinsatz

Schon Tage zuvor wusste Deutschland, dass Gewitter kommen. Am Vortag zeichnete sich ab, in welchen Regionen etwas passieren würde. Stunden und zuletzt noch einmal Minuten davor am 22. Juni 2023 warnte der Deutsche Wetterdienst vor schweren Unwettern. Michael Weinreich in Kassel-Harleshausen dachte um 17 Uhr noch, als es tatsächlich losging, dass auch dies vorübergehen würde.

*Mehr als faustgroße Löcher begutachten
Michael Weinreich (links) und Peter Bärwald*



Text und Fotos: Rainer Sander

Das hofften auch alle anderen Menschen in der nordhessischen Metropole, die sich tatsächlich gar nicht schützen konnten, und irgendwie kam es auch so: Es ging vorüber. Nur war für viele die Welt zu Hause danach nicht mehr so wie zuvor. Keine halbe Stunde hatte der Spuk gedauert, bei dem 40 Millimeter dicke Hagelkörner die Kunststofffolien auf dem Flachdach der Weinreichs durchschlugen. Die Bitumenbahnen auf dem Vordach hingegen hielten, ohne Spuren zu zeigen. Dachdecker Peter Bärwald ist sich sicher: „Solch große Hagelkörner hat es in Kassel noch nicht gegeben und schon gar nicht in dieser Menge mit so viel Regen vorweg und hinterher.“ Die Folgen des Klimawandels werden auch Auswirkungen auf die zukünftige Wahl von Baustoffen haben.

Wassermassen bahnen sich den Weg vom Dach bis zum Keller

Die wie ein Schweizer Käse durchlöchernte Dachhaut stellte kein Hindernis mehr da für die Wassermassen. Sie durchdrangen die Dachkonstruktion, saugten sich in den Balken fest, flossen in die Zimmerdecken, bahnten sich den Weg zu den Außenwänden, wo zusätzlich Wasser durch beschädigte Blechprofile eindrang. Durch die Wohnungen der Mieter, die Zwischendecken der Etagen und vor allem die Wände hinab erreichte das Wasser schließlich den Keller, wo es sich sammelte und „zum Stehen“ kam. Das Ergebnis des Schreckens: Drei



Glatt durchschlagen haben hier die 40 Millimeter dicken Hagelkörner die Kunststofffolien.



Etagen komplett durchnässt, Wasser in allen Schränken und Möbeln, der Keller als Auffangbecken.

Noch am Abend besorgte der in Mannheim lebende Sohn der Familie Teichfolie. Im Baumarkt kaufte er den gesamten Vorrat auf. In Mannheim war von Katastrophenwetter schließlich nichts zu sehen und wer sollte einen 100 Quadratmeter großen Teich bauen wollen? Noch in der Nacht kam die Plane aufs Dach in Kassel und ein Hilferuf ging raus an Peter Bärwald.

750 Notrufe gingen bei Peter Bärwald ein

Es war einer von inzwischen über 750 Notrufen. „Es hört noch immer nicht auf, berichtet der Fuldataler Dachdeckermeister Peter Bärwald: „Niemanden der Hilfesuchenden will ich im Stich lassen. Zu 80 Prozent sind es Kunden, bei denen wir irgendwann schon einmal tätig waren.“ Neben der mangelnden Zeit und den fehlenden Fachkräften sind Lieferschwierigkeiten beim Material gerade das größte Problem. Dach- und Wohndachfenster oder Lichtkuppeln könne der Bedachungsfachhandel so schnell und in den plötzlich erforderlichen Mengen trotz Lagerhaltung nicht liefern.

Das Angebot für die Weinreichs erstellte Dachdeckermeister Peter Bärwald schon in der Nacht von Freitag auf Samstag. Der Gerüstbauer, Gerüstbau Wagner aus Ahnatal, war als Geschäftspartner in dieser Situation prompt zur Stelle. Unter langjährigen geschäftlichen Weggefährten hilft man sich zuerst. „Treue zahlt sich aus“, sagt Bärwald. Bereits am Dienstag, also fünf Tage nach dem Unwetter, stand das Gerüst, ohne das es nicht geht. Bis dahin mussten die Weinreichs nach jedem noch so geringen Regen Patrouillengänge auf dem Dach absolvieren.



Das Team von Peter Bärwald bei den schnell begonnenen Aufräum- und Abrissarbeiten.

Dachdeckerteam ist zwei Wochen im Dauereinsatz

„Die Bauherren und Auftraggeber aller bestehenden Baustellen und solcher, die eigentlich jetzt Baubeginn gehabt hätten, hatten vollstes Verständnis, dass nach solch einer Katastrophe ihre Aufträge zurückstehen“, freut sich Bärwald über die große Solidarität in der Region. „Auch alle Mitarbeiter haben mitgespielt. Von Donnerstagnacht bis Sonntagabend haben wir immer bis zur anbrechenden Dunkelheit durchgearbeitet und von Montagmorgen bis Samstagabend ging es mit Überstunden weiter. Erst der übernächste Sonntag war der erste freie Tag. Das geht nur, wenn der Beruf auch eine Berufung ist. Eine große Portion Liebe zum Job gehört dazu“, erläutert der Dachdeckermeister, warum sich sein Team so engagiert hat. Nur deshalb war es möglich, bereits mehr als die Hälfte der 700 Notrufe so weit zu bearbeiten, dass zumindest eine Notversorgung gelang.

Familie muss ausziehen – Komplettsanierung steht an

Für Familie Weinreich wurde auf einen Schlag alles anders. Die beiden Mieter sind bereits ausgezogen und in ein paar Tagen kommt der Möbelwagen, holt das verschont gebliebene Hab und Gut und bringt es in eine vorübergehende Wohnung. Mit ein bisschen Glück können sie vor Weihnachten zurückkehren. Bis dahin darf aber nichts schiefegehen.

Die Reste der abgerissenen Kunststofffolie und Holzlatten gesammelt für den Müllcontainer.

Mit Teichfolie, vorne rechts, installierte die Familie eine erste Notabdeckung, bevor später die Dachdecker kamen.



Bis auf den Dachstuhl wird die gesamte Dachkonstruktion jetzt entfernt und es gibt ein komplett neues Dach. Diesmal aus Bitumen, in der Hoffnung, dass sich solch eine Katastrophe nicht wiederholt. Inzwischen kriecht der Schimmel an den Haus- und Innenwänden empor, denn das Wasser steht unter dem Estrich und sucht sich seinen Weg nach oben durch Mauerwerk und Putz. Sogar der muss ab! Die Feuchtigkeit kann in dieser Menge gar nicht verdunsten, auch weil jetzt Teichfolie auf dem Dach liegt. Das gesamte Haus ist renovierungsbedürftig.

Materiallager: Nachbar stellt Carport zur Verfügung

Den Anfang muss der Dachdecker machen, damit kein weiterer Schaden entsteht und nicht weiteres Regenwasser den Weg ins Gemäuer findet. Der Betrieb Bärwald & Zinn GmbH, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, freut sich, dass die Nachbarn Verständnis haben und helfen. Im Haus unmittelbar nebenan können die Dachdecker vorübergehend den Carport nutzen. Nur so finden die bereits gelieferten Dachpapperollen und der Container zum Abtransport des Schutts überhaupt Platz.

Dachdeckerbetriebe leisten Außergewöhnliches

Jetzt – Stunden später – da der Text fertig ist, rieche ich noch immer den muffigen Stockgeruch in meiner Kleidung. Er beißt sich förmlich in die Nasenschleimhaut und kribbelt. Dabei bin ich im Haus selbst gar nicht gewesen. Allein die Ausdünstungen auf dem Dach für 15 Minuten haben gereicht, um diese Spuren zu hinterlassen. Dank Dachdeckermeister Bärwald und Handwerkern aus anderen Gewerken wird das Haus wieder ein Ort zum Leben. Insgesamt leisten die Betriebe der Dachdecker-Innung Kassel gerade Außergewöhnliches für die von der Hagelkatastrophe betroffenen Menschen.

KLÖBER

Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

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

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



Jonas Lauhoff gewinnt Gold bei EuroSkills 2023

Drei Tage lang hat Zimmerer Jonas Lauhoff während der Euro Skills vom 5. bis 9. September in Danzig an seinem Modell geschiftet, gesägt und geschraubt. Er musste einen Pavillon mit zahlreichen Holzverbindungen, Überblattungen und Verzapfungen erstellen. Insgesamt galt es, 59 Holzstücke zu vermessen, zu bearbeiten und zu verbauen – und das alles in einem Zeitraum von 19 Stunden. „Das waren die herausforderndsten, aber gleichzeitig auch die schönsten Tage meines Lebens. Ich bin stolz und glücklich, dabei gewesen zu sein“, berichtet Jonas Lauhoff.



Maß- und Passgenauigkeit standen im Vordergrund, denn bereits geringste Abweichungen führten zu Punktabzügen. Andreas Großhardt, Unternehmer aus Uhlhingen-Mühlhofen und Deutscher Experte bei den EuroSkills 2023: „Jonas hat hervorragende Arbeit geleistet. Er hat geschwitzt und alles gegeben. Trotz der versteckten Maße und der Zeitknappheit hat er den Pavillon mit höchster Präzision fertiggestellt.“ Lauhoff gibt die Anerkennung gerne zurück.

Der Wettkampf seines Lebens

„Ohne das Training und die Unterstützung durch meine Trainer Michael Rieger und Sascha Brück, das Team und Andreas Großhardt hätte ich nicht gewinnen können. Mein Teamkollege

Erster Wettkampftag: Jonas Lauhoff macht anhand der Dachstuhlpläne das Aufmaß.



Lukas Baumann nahm sogar Urlaub, um nach Danzig zu fahren und mich zu unterstützen“, so Lauhoff.

„Die Chance, bei den EuroSkills teilzunehmen, hat man nur einmal im Leben, weil sie eine Altersbegrenzung haben“, sagt Jonas Lauhoff. Entsprechend bereitete der 22-Jährige sich auf den Wettkampf seines Lebens vor. Alle zwei bis drei Wochen ging es ins Trainingslager der Nationalmannschaft. Neben den Lehrgängen auf Bundesebene stand fast tägliches Üben in der heimischen Werkstatt auf dem Tagesplan. Sein Arbeitgeber, die Zimmerei Ständer in Geismar, sieht das Engagement mit einem lachenden und einem weinenden Auge. „Auf der einen Seite sind sie stolz, auf der anderen Seite bedauern sie die Ausfallzeiten wegen der Lehrgänge bei der Nationalmannschaft“, sagt der Zimmerergeselle.

EuroSkills: Maschinen und Zeitmanagement

Die EuroSkills waren für alle teilnehmenden Zimmerer Neuland. Sie sind der Nachfolger der bisherigen Europameisterschaften. Um die Praxisnähe zu dokumentieren, kommen jetzt auch Maschinen zum Einsatz. Jonas Lauhoff brauchte viel mehr Equipment und musste mehr anpassen, sowohl auf die Körperteile als auch auf die Schnitte. „Mit einer Kappsäge hat man schnell einen falschen Schnitt gemacht“, sagt der Thüringer. Denn bei

den EuroSkills muss unter Zeitdruck auf halbe Millimeter genau gearbeitet werden. Klingt ein bisschen nach Gesellenprüfung. „Die EuroSkills haben ein ganz anderes Niveau“, ist sich Lauhoff sicher. Und weiter: „Ein Geselle würde es ohne viel extra Training nicht hinbekommen.“

Da es für die Zimmerer noch keine Erfahrungen mit den EuroSkills gibt, gestaltete sich das Training als herausfordernd. Jonas Lauhoff: „Man baut Wettbewerbe aus den letzten Jahren nach. Wir nehmen die Modelle der WorldSkills, weil dort schon immer Maschinen im Einsatz waren.“ Neben dem Maschineneinsatz gehört auch das Thema Zeitmanagement zu den Trainingsinhalten.

Von der Lehre zur Nationalmannschaft

Bis zu den EuroSkills war es ein langer Weg. Nach der Realschule begann Jonas Lauhoff eine Zimmererlehre. Am Ende der Ausbildung stand die Gesellenprüfung an. „Dort habe ich recht gut abgeschnitten und wurde zu den Thüringer Landeswettbewerben eingeladen.“ Bei der eintägigen Veranstaltung sicherte er sich den Landesmeistertitel. Es folgte der nächste logische Schritt – die Einladung zur Deutschen Meisterschaft. Sie musste 2020 wegen Corona ausfallen. Trotzdem war es die Eintrittskarte auf dem Weg in die Nationalmannschaft.

„Ich möchte noch viel lernen.“

Im Juni 2021 gab es dann einen Sichtungslehrgang. „Wir haben eine Woche lang trainiert und Modelle gebaut“, sagt Jonas Lauhoff. Seine Ergebnisse waren so gut, dass der Thüringer ins Nationalteam kam. Seitdem nimmt er sechs Wochen im Jahr an Lehrgängen teil. Die Lehrgänge und das tägliche Üben zu Hause sind die Grundvoraussetzung, „wenn man bei einem Turnier eine Chance haben will.“

Interner Wettkampf um den Startplatz

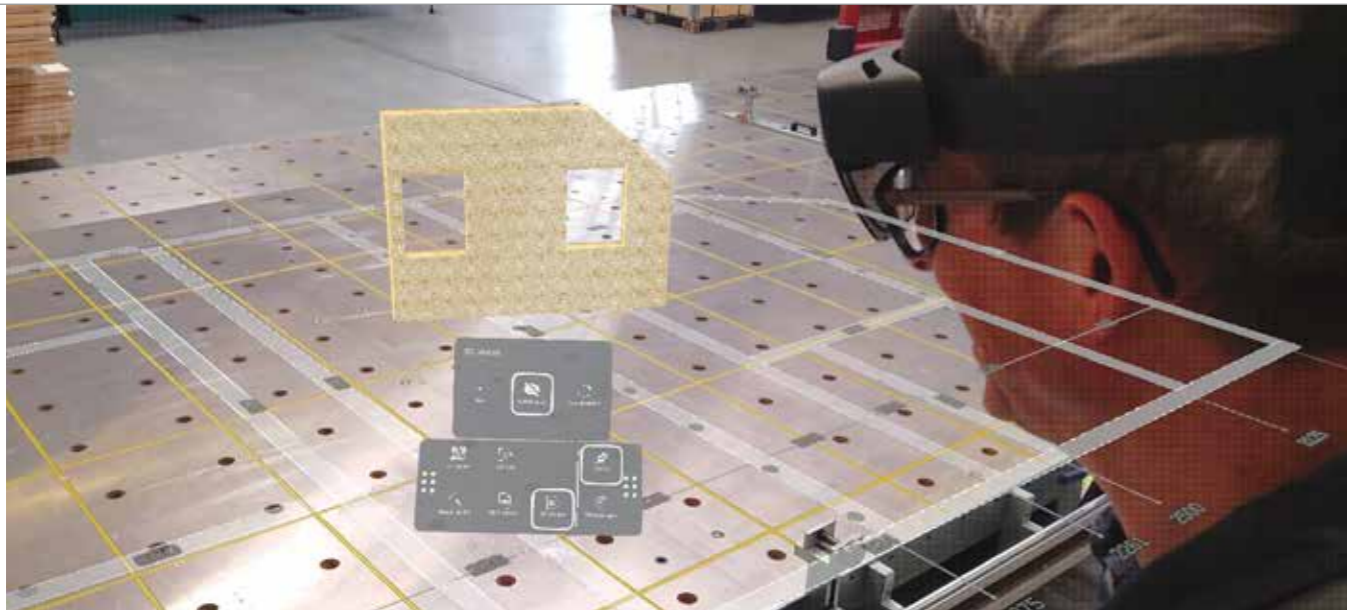
Das aktuelle Team der Zimmerer-Nationalmannschaft besteht aus Lukas Baumann aus Baden-Württemberg, Isabel Peters aus Schleswig-Holstein, Pascal Frauendorf aus Sachsen und eben Jonas Lauhoff. Da bei den EuroSkills nur ein Teammitglied antreten darf, wurde in einem internen Wettbewerb entschieden, wer das Team vertritt. Während eines Trainings baute das Team ein anspruchsvolles Dachstuhlmodell. Hier setzte sich Jonas Lauhoff durch.

Der Fokus liegt im Moment auf den EuroSkills. Ab Februar 2024 steht die berufliche Laufbahn wieder im Mittelpunkt, dann geht es zur Meisterschule nach Kassel. „Im Anschluss bin ich offen für alles. Ich möchte einmal einen großen Holzbetrieb sehen und ich möchte noch viel lernen.“

Feinschliff am letzten Wettkampftag: Jonas Lauhoff arbeitet hochkonzentriert an seinem Modell.



Text: Andree Wächter, Fotos: ZDB



Mehr Durchblick im Holzrahmenbau

Um in eine völlig virtuelle Welt eintauchen zu können, setzen sich Gamer eine VR-Brille auf. Wenn hingegen die reale Umgebung mit virtuellen Inhalten ergänzt wird, spricht man von Augmented Reality (AR). Diese findet jetzt den Weg in die Vorfertigung im Holzrahmenbau.

Der Schweizer Maschinenhersteller Woodtec Fankhauser GmbH entwickelte eine Software, die die technischen Zeichnungen vor das Auge des Mitarbeiters bringt. Dazu setzen sich die Zimmerer eine AR-Brille auf. Sie tauchen dabei aber nicht komplett ins Virtuelle ab, die reale Umgebung bleibt im Display immer mit sichtbar. Die ersten Feedbacks von Zimmereien und Holzbaubetrieben, die diese AR-Brille in der Vorfertigung für den Holzrahmenbau getestet haben, sind positiv.

Zeitersparnis und Fehlerminimierung

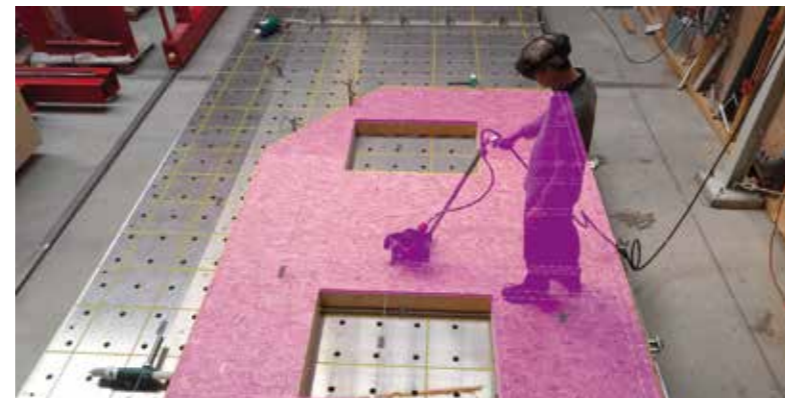
Zwei zentrale Vorteile dieses digitalen Hilfsmittels sind Zeitersparnis und Minimierung von Fehlern. Der Mitarbeiter muss sich nicht mehr vorab in den Plan einlesen und die Bauteile hinlegen. Des Weiteren sieht er auch alle Einzelteile und verdeckte Kanten oder Ständer, die ohne AR-Brille nicht sichtbar wären. Zudem kann der Mitarbeiter über diese AR-Brille zu jeder Zeit auf alle relevanten Informationen zu seiner jeweiligen Aufgabe zugreifen. Er muss im Zweifel also keine Dokumente suchen oder bei Kollegen nachfragen.

Durch die AR-Brille sieht der Mitarbeiter alle wichtigen Linien von sichtbaren und unsichtbaren Kanten.

Zimmerer kann alle Infos über AR-Brille aufrufen

Der Zimmerer sieht alles so wie auf einem Papierplan: Alle Bohrungen, Ausschnitte und Schraffuren sind so, wie auf dem Plan. Es ist also kein händisches Messen mehr nötig. Ein weiterer Vorteil: Änderungen werden sofort im Display angezeigt. Doch mit der AR-Brille HoloLens 2 von Microsoft und der Fankhauser-Software ist noch viel mehr möglich. Über die Kameras können Bauteile mit einem QR-Code markiert werden. Wird ein Teil gescannt, zeigt die Brille, wo das Bauteil hinkommt und ob es in diesem Arbeitsschritt benötigt wird.

Gerade im Hinblick auf den aktuellen Facharbeitermangel, auch im Holzrahmenbau, macht die AR-Brille Sinn. Denn sie kann nicht nur Fachkräfte, sondern auch ungelernetes Personal, Lehrlinge oder Wiedereinsteiger beim Vorfertigen unterstützen und diesen einen einfachen und schnellen Einstieg in die Branche ermöglichen.



Sinnvolle digitale Unterstützung für Zimmereien

Hinter dem Woodtec-Projekt steckt Geschäftsführer Benjamin Fankhauser. „Wir haben uns die Frage gestellt, welche Möglichkeiten die Digitalisierung für kleine und mittlere Handwerksbetriebe bieten kann“, erläutert der Schweizer die Ausgangslage. Die Robotik mache die Mitarbeiter in Zimmereien oder Holzbaubetrieben überflüssig oder sie unterstütze diese. Fankhauser und sein Team haben sich für das Zweite entschieden. Bis die jetzt auf dem Markt erhältliche Lösung dann fehlerfrei lief, verging einige Entwicklungszeit.

Integrierte Kameras erkennen Handbewegungen

In einem ersten Schritt sucht sich die AR-Brille den Nullpunkt. Anschließend kann sich der Arbeiter frei bewegen und der Plan bleibt immer der Standposition angepasst. An der Brille sind Kameras angebracht. Dadurch können die Hände wie eine Maus am Computer verwendet werden. Die Brille erkennt die Gesten und öffnet weitere Menüs oder zeigt im Display an, welche Aktionen auszuführen sind. Angeklickt werden die Menüs mit dem Finger, wie auf einem Touchmonitor. „Die Benutzer lernen sehr schnell, damit zu interagieren“, berichtet Fankhauser.

Jedes Bauteil im Display drehen oder zoomen

Der Zimmerer kann sich auch das herzustellende Bauteil als reduziertes 3D-Modell einblenden lassen, es drehen und zoomen im Display. So kann er alles sehen, beispielsweise wo der Giebel hinkommt oder die Lage der



Benjamin Fankhauser will die AR-Brille in die Vorfertigung des Holzbaus bringen.

Stromleitungen. Auch lassen sich die Informationen filtern. Es besteht die Möglichkeit, sich für jeden Arbeitsschritt einen dazugehörigen Layer anzeigen zu lassen, was die Anzeige im Display übersichtlicher macht. Die Reduzierung von Informationen schützt den Zimmerer vor Überfrachtung.

Interessierte Firmen können die AR-Brille von Woodtec samt dazugehöriger Software testen. Dazu wird ein kleines Projekt zusammen mit Woodtec realisiert.

Weitere Infos:

<https://www.woodtec.ch/augmented-reality/>

LORO-X

LORO-X DUOSTREAM

Kaskadenentwässerung

mit drückender Freispiegelströmung

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

Notentwässerung

Hauptentwässerung

www.loro.de

Made in Germany

Text: Andree Wächter, Fotos: Woodtec Fankhauser GmbH

Mehr Gestaltungsfreiheit unter dem Flachdach

Velux erweitert das Sortiment seiner Flachdach-Fenster Konvex- und Flach-Glas ab Herbst 2023 um drei neue Größen. Während die Ausführungen in 150 x 120 cm und 150 x 80 cm schon allein durch die große Dachöffnung beeindruckend, bietet die dritte Variante zudem die Möglichkeit, neue gestalterische Akzente zu setzen. Mit 200 x 60 cm lassen sich schmale, lange Lichtbänder künftig auch im Flachdach realisieren. Wie alle Konvex- oder Flachglas-Varianten sind sie sowohl festverglast als auch elektrisch oder solarbetrieben. Öffnenbar erhältlich. Bei den Basiselementen hat man die Wahl zwischen 2-fach- oder 3-fach-Isolierverglasung mit Verbundsicherheitsglas (VSG). Als Zubehör stehen Hitzeschutz-Markise, Verdunkelungs- und Insektenschutz-Rollo zur Verfügung.

Die Flachdach-Fenster Konvex- und Flach-Glas sind damit ab Herbst in insgesamt 13 Größen von 60 x 60 cm bis 200 x 100 cm erhältlich. Mit ihren vollständig randlosen Oberelementen aus gehärtetem Einscheiben-Sicherheitsglas mit Hochleistungsversiegelung bieten sie nicht nur eine attraktive Optik. Sie garantieren zudem ein einfaches Abfließen von Regenwasser und Schmutz.

Die Motorenkomponenten sind bei den öffnenbaren Ausführungen jeweils in das Basiselement integriert – bei den rechteckigen Varianten auf der langen Seite. Der durch den schlanken Rahmen besonders großzügige Tageslichteinfall und Ausblick wird nicht beeinträchtigt. Große Größen sind mit einem zweiten Antrieb und bei den solarbetriebenen Ausführungen mit einer zweiten Solarzelle ausgestattet. Die Bedienung erfolgt über den im Lieferumfang enthaltenen, vorprogrammierten Funk-Wandtaster. Ein integrierter Regensensor stellt sicher, dass sich die Fenster bei Regen automatisch schließen oder geschlossen bleiben.

Für höheren Komfort kann die Bedienung über das als Zubehör erhältliche Velux App Control erfolgen. Dann lassen sich Fenster und Sonnenschutz über das Smartphone per App oder Sprachsteuerung öffnen und schließen. Wer maximalen Komfort will, überlässt dem Smart-Home-System Velux Active with Netatmo die automatische Herstellung eines angenehmen Raumklimas auf der Basis von Raumsensordaten zu CO₂, Luftfeuchtigkeit und Temperatur sowie externen Wetterdaten. Wer eine Steuerung per



Mit der großen Ausführung von 150 x 120 cm entsteht ein Atrium-Gefühl unter dem Flachdach. Sonnenschutz schützt bei Bedarf vor zu starkem Lichteinfall.



Ein Insektenschutz-Rollo, das innen unterhalb des Basiselements montiert wird, ermöglicht Lüften ohne unerwünschten Besuch von Mücken, Wespen und Co.



Funk bevorzugt, aber gern mehrere Produkte gleichzeitig über eine intuitive Touchscreen-Oberfläche bedienen möchte, kann auch das ab März erhältliche Velux Touch nutzen.

Für die Flachdach-Fenster Konvex- und Flach-Glas bietet Velux neben Hitze- und Sonnenschutz auch einen passenden Insektenschutz an. Während Markise oder Verdunkelungsrollo zwischen Oberelement und waagrecht im Aufsetzkranz integrierter Isolierglasscheibe liegen, wird der neu entwickelte Insektenschutz-Rahmen innen unter dem Fenster montiert. Die Variante Konvex-Glas eignet sich für den Einbau auf Dächern mit 0-15 Grad Neigung; das Flachglas-Modell kann bei 2-15 Grad zum Einsatz kommen.



Mit der neuen Größe des Velux Flachdach-Fensters Flach-Glas von 200 x 60 cm lassen sich schmale, lange Lichtbänder künftig auch im Flachdach realisieren.

Die vollständig randlosen Oberelemente aus gehärtetem Einscheiben-Sicherheitsglas der Velux Flachdach-Fenster der neuen Generation überzeugen mit attraktiver Optik und garantieren ein einfaches Abfließen von Regenwasser und Schmutz. Hier ist die Ausführung Konvex-Glas in der neuen Größe 150 x 120 cm zu sehen.

Die öffnenbaren Flachdach-Fenster sind in den großen Größen mit zwei Antrieben und bei deren solarbetriebenen Varianten mit einem zweiten Photovoltaik-Modul ausgestattet. Der in der Mitte integrierte Regensensor stellt sicher, dass sich die Fenster bei einsetzendem Regen automatisch schließen.



Text und Bilder: Velux



Ein Dachstuhl der sehr besonderen Art

Die Bot ist das heiligste Gebäude auf einem buddhistischen Tempelgelände in Thailand. Ein solches Bauwerk errichtet gerade die religiöse Organisation Wat Pah Puritattaram in Gießen und mittendrin ist Zimmerermeister Patrick Schötz. Er hat den Dachstuhl konstruiert und realisiert – die architektonisch größte Herausforderung.

Um das zu verstehen, muss man wissen, worauf sich Patrick Schötz mit seinem Team eingelassen hat. Bei einem Bot-Tempel gibt es nicht nur einen Dachstuhl, sondern gleich mehrere hintereinander in unterschiedlichen Höhen und Längen. Sie ragen sehr steil nach oben und machen zusammen das sehr besondere Erscheinungsbild aus. Beim Gießener Tempel gibt es vier verschiedene Dachstühle, die vom vorne gelegenen in der Höhe ansteigen, um dann mit dem letzten wieder abzufallen.

Schnell das Interesse geweckt

Viele Zimmerer aus der Region wurden für das Projekt angefragt. „Doch keiner habe sich das nach Rücksprache mit dem Architekten zugetraut“, berichtet Schötz. Denn der Architekt sei da auch nicht fachkundig gewesen, er habe nur die Baugenehmigung grob abgewickelt und konnte wenig dazu sagen, wie die Konstruktion aussehen sollte. Patrick Schötz hatte zu Beginn nur eine



Technische Zeichnung von Patrick Schötz von der neuen Dachstuhlkonstruktion.

Angebot machen“, erinnert sich der Zimmerermeister. Irgendwie weckte das sein Interesse und er stieg ein in die Planung. Denn die Frage war ja, wann gibt es noch einmal ein so spezielles Projekt im Berufsleben eines Zimmerers?

Freie Hand für eigene Dachstuhlplanung

Schnell wurde Patrick Schötz klar, dass die Thailänder ganz anders bauen. „Die Unterkonstruktion bei der ursprünglichen Konstruktionsart ist gerade. Es handelt sich um eine Koppelpfetenkonstruktion, die so angeordnet ist, dass die darauf befestigte Schalung gebogen wird beim Verschalen.“ Der Statiker hatte dann die ursprünglichen Pläne quasi eingedeutscht. „Wir arbeiteten mit vorgebogenen Bindern. Dadurch wurde der Aufbau höher und die Geometrie musste geändert werden. Die verschiedenen Dachstühle durften nicht ineinanderlaufen. Es ging darum, die Mindestabstände einzuhalten“, erläutert der Zimmerermeister. Er zeichnete die Pläne der Thailänder nach und merkte, dass es so nicht ging. „Die Dachstühle hätten sich überschritten, ich musste einiges ändern bei Krümmung und Radius.“

Das Hauptproblem war, eine passende, umsetzbare Konstruktion zu finden. Die Auflagenhöhe war vorgegeben, nun musste er herausfinden, was damit zusammenpasste. „Ich habe mich mit dem Bauleiter kurzgeschlossen. Er hat mir freie Hand gegeben. So konnte ich es machen, wie ich es mir vorstelle. Die Hauptsache war, dass es funktioniert“, erzählt Patrick Schötz. „Auch die Thailänder selbst waren da sehr tolerant. Der neue Dachstuhl sollte einfach gut aussehen, das Erscheinungsbild richtig sein am Ende.“



Patrick Schötz (links) führt gemeinsam mit Vater Frank die Zimmerei.



Die gebogenen Sonderträger ragen steil nach oben und sorgen für eine Dachhöhe von zehn Metern.



Vier verschiedene Dachstühle hat dieses eher kleine Tempelgebäude.

Abstand zwischen Dachstühlen leicht vergrößert

Patrick Schötz traute sich also heran an diese Herausforderung. „Ich war immer im Gespräch mit dem Statiker, wir haben uns die Bälle hin und her gespielt, bis es passte.“ Die Lösung lag dann darin, in der Konstruktion den Abstand zwischen den drei übereinanderliegenden Dachstühlen leicht zu vergrößern. So konnten wir die Mindestabstände zwischen den Bögen einhalten.“

Eine weitere Herausforderung: Die Konstruktion der Dachstühle ragte viel zu weit nach oben. „Am Ende lagen wir einen Meter höher als geplant, aber das ging, wir haben die Baugenehmigung dafür erhalten“, erläutert Patrick Schötz. Er machte auf Basis seiner neuen Planungen ein Angebot für Konstruktion und Bau nach genauen Maßen und mit aktualisierten Materialpreisen. Das Holz für den Dachstuhl lieferte die Niederlassung Limburg der DEG Alles für das Dach eG zuverlässig in den Betrieb und zur Baustelle.

Gebogene Sonderträger aus Brettschichtholz

Patrick Schötz hat alle Holzelemente für den Dachstuhl mit seinem Team in den eigenen Räumen vorgefertigt – bis auf die gebogenen Sonderträger als Brettschichtholz, die die DEG über ihren Lieferanten Hasslacher aus Österreich bestellt hatte. Diese Sonderträger wurden dann einzeln vor Ort vorbereitet für die Montage, jede Klaue dabei geschnitten. Die Umsetzung auf der Baustelle war ansonsten gegenüber der Planung, die viel Nachdenken erforderte, eher normaler Standard. Nach einer Woche stand der Dachstuhl. „Wir haben zusätzlich noch Bohlen geschnitten und angebracht, die den Mönchen als Flächen für die spätere Verzierung dienen.“

Hier sind die Podeste zu sehen, die komplett vom Kran aufs Dach gezogen wurden.

Komplette Holzelemente mit dem Kran hochgezogen

Die Herausforderung bei der Montage war die Dachhöhe von zehn Metern. „Wir haben zuerst die Deckenbalken zwischen den Mittelpfetten befestigt und diese Fläche dann zugeschalt. Das ganze Element wurde dann am Stück mit dem Kran hochgezogen“, berichtet der Zimmerermeister. „So hatten wir ein geschlossenes Podest, auf dem wir arbeiten konnten.“ Firstpfetten, Firstpfosten und die vorgebogenen Sparren wurden erst danach aufgebaut.

Die Zimmerei Schötz in Weilmünster gibt es seit inzwischen 90 Jahren, mit Patrick Schötz in der vierten Generation. „Wir machen viel Bauen im Bestand, Altbausanierung und Dachaufstockung.“ Und auch historische Gebäude, wie den Limburger Dom oder das Weillburger Schloss, hat die Zimmerei schon saniert. Gerne übernimmt das Team kompliziertere Projekte. „Wir wollen uns da einen Ruf aufbauen“, erklärt Patrick Schötz. Für das Tempelprojekt war der ganze Betrieb auf der Baustelle aktiv, Patrick Schötz und sein Vater Frank, auch Zimmerermeister, sowie die vier Gesellen.

Tiefenentspannte Mönche erlebt

Und wie hat der Zimmerermeister den Kontakt mit den Mönchen beim Tempelprojekt erlebt? „Das war sehr angenehm. Die Mönche waren tiefenentspannt. Als wir ihr Auto auf der Baustelle zugeparkt hatten, saßen sie ruhig im Wagen und warteten ab, was passieren würde. Die hatten keinen Stress.“ Nach der Dacheindeckung werden die Mönche die Verzierungen vornehmen, wahrscheinlich ebenfalls sehr gelassen – auch deshalb, weil Patrick Schötz mit seinem Team beste Vorarbeit geleistet hat.



Wenn das Leben kopfsteht

Der 46-jährige Dachdeckermeister René Specht, seine Frau Nelli, im Familienbetrieb die Bürokauffrau, die Söhne Dennis und Maximilian, damals 22 und 9 Jahre alt, sind im April 2022 eigentlich auf Osterurlaub eingestellt, als alles ganz anders kommt. René Specht bricht plötzlich zusammen und stirbt am nächsten Tag im Krankenhaus.



Der Tod kommt so plötzlich, dass die Existenz des Betriebes, für den René Specht alles gegeben hatte, auf dem Spiel steht. Obwohl Nelli Specht, eine erfahrene Bürokauffrau, jahrelang das Büro geleitet hat, verfügt sie zunächst nicht über die nötigen geschäftlichen Befugnisse. Der vermeintlich einfachste Weg scheint zu sein, das Geschäft aufzugeben.

„Aber Aufgeben war keine Option und wäre nicht im Sinne meines Mannes gewesen. Die Verantwortung für die Mitarbeiter und deren Familien ging auf mich über. Ohne Zeit für Trauer zu haben, musste ich funktionieren“, erinnert sich Nelli Specht. So begann der Kampf mit Behörden und Institutionen, die ihr zu verstehen gaben, was alles nicht geht, aber nicht, wie eine Lösung aussehen könnte. Die administrativen Anforderungen erscheinen Nelli Specht zunächst wie ein Irrgarten. „Doch Aufgeben ist keine Option! Dieser Gedanke begleitete mich Tag und Nacht und dann gab es doch Lösungen, die ich mir erkämpft habe.“

Wie hätte der Ehemann entschieden?

Nach dem Tod ihres Mannes fragte sich Nelli Specht jeden Tag: „Wie hätte René entschieden?“ Wenn Sohn Dennis am Wochenende von der Dachdeckermeisterschule heimkam, fuhr er zu Kunden, erstellte mit der



Mutter Angebote und Rechnungen. Gemeinsam besprachen Mutter und Sohn die betrieblichen Belange und planten die Arbeitsabläufe. Dann sagte Dennis Specht oft: „Der Papa hätte das so gemacht.“

In der schwersten Zeit ihres Lebens findet Nelli Specht den stärksten emotionalen Rückhalt bei ihren Eltern und Kindern, auch wenn die Söhne in ihrer Trauer selbst Zuspruch brauchen. „Hätte ich unsere Kinder nicht, ich wüsste nicht, was ich machen sollte.“ „Was hätte der Papa gewollt?“, wird zur Leitfrage zwischen Nelli und ihren Söhnen. „Er hätte gewollt, dass wir weitermachen“, sagt Sohn Dennis.

Loyale Mitarbeiter

Noch vor der Beerdigung versicherte die Witwe den Mitarbeitern des Betriebes, dass dieser weitergeführt werde. Statt ein möglicherweise sinkendes Schiff zu verlassen, standen alle an der Seite ihrer neuen Chefin. Die zahlte in den ersten administrativen Wirren, als geschäftliche Konten gesperrt waren, die Löhne aus eigener Tasche und überzeugt ihren Schwiegervater Günter Specht, der die Firma im Jahre 1986 gegründet hatte, für eine Übergangszeit noch einmal der betriebsleitende Dachdeckermeister zu sein.

Die eigene Kompetenz als Kraftquelle

Nelli Specht und dem Betrieb kommt auch das Fachwissen zugute, das die Bürokauffrau bei einer früheren Anstellung in einer Unternehmensberatung erworben hatte. Sie brauchte daher in den beson-

Das Team stärkt Nelli Specht den Rücken – keiner ging nach dem Tod des Mannes von Bord.



Inzwischen können die Mitarbeiter auf den Baustellen auch wieder lachen.



Auch der jüngste Sohn Maximilian hilft schon mit auf den Baustellen.



Sohn Dennis bestand in diesem Mai die Meisterschule am BBZ Mayen.

ders schwierigen Monaten direkt nach dem Tod ihres Mannes keinen Interimsmanager, den sie teuer hätte bezahlen müssen. Denn sie weiß, worauf sie in der betrieblichen Führung und Entwicklung zu achten hat, und kennt sich mit den Zahlen aus.

Woher kommt Hilfe, Rat und Tat?

Schneller Beistand kommt vom Materiallieferanten, der Dachdecker-Einkauf Süd eG. Dort unterstützt Vorstandsmitglied Björn Augustin die Geschäftsführerin mit Rat und Tat. Auch die Hilfe langjähriger Geschäftspartner und Hersteller gibt Kraft: „Die für uns zuständigen Mitarbeiter waren auch zu später Stunde für mich erreichbar und haben das ein oder andere Mal das Unmögliche möglich gemacht“, erinnert sich Nelli Specht.

Unter anderem die befreundeten Dachdecker Gregor Müllenhoff und Stefan Schöffmann waren jederzeit erreichbar und beantworteten viele Fragen. Alte Freunde des Verstorbenen aus der Zeit der Meisterschule am BBZ Mayen standen der Witwe am Tag der Beerdigung bei. „Sie melden sich noch immer regelmäßig und bieten Hilfe an, wie etwa Jan-Marco Hermann oder Henning Schlaumann.“

Vater meldet Sohn an der Meisterschule an

René Specht war es sehr wichtig, dass Sohn Dennis nach der zweijährigen Lehre und zwei weiteren Jahren als Geselle im elterlichen Betrieb ab Sommer 2022 die Meisterschule am BBZ Mayen absolviert. Nur zwei Monate vor seinem Tod begleitete er stolz seinen Sohn und sie schauten sich die Schule gemeinsam an. „Er wünschte seinem Sohn eine ebenso schöne und lehrreiche Zeit an der Meisterschule, wie er sie selbst genossen hatte“, erzählt Nelli Specht.

Zustimmung, Anerkennung und ein offenes Ohr

Wichtige Zustimmung kommt auch von den Kunden, von denen die Mitarbeiter mit Worten der Wertschätzung zurückkehren. Langjährige Kunden, so erzählt Nelli Specht, rufen an und sagen: „Deine Jungs waren heute da, und die haben es genauso gemacht, wie René es gemacht hätte.“ Beistand bekommt sie

auch vom Rotary Club Wetter-Hessen und wird dort anstelle ihres Mannes aufgenommen. Und schließlich kommen Worte der Anerkennung von Menschen aus dem Dorf Niederasphe, wo die Familie lebt, von denen die aus Frankenberg zugezogene Geschäftsführerin es nicht unbedingt erwartet hätte.

Dankbarkeit gegenüber den Mitarbeitern

Das Specht-Team besteht derzeit neben Nelli und Dennis Specht aus sechs Mitarbeitern, darunter zwei Auszubildende. „Es vergeht kein einziger Tag, an dem wir nicht an meinen Mann denken, auf jedem Dach, mit jedem Hammerschlag, bei jedem einzelnen Nagel, Schieferstein und Ziegel in der Hand, ist er in Gedanken bei uns“, sagt Nelli Specht. „Ich bin ‚meinen‘ Mitarbeitern sehr dankbar dafür, dass sie diesen schweren Weg mit mir gegangen sind, ihr Vertrauen in mich gesetzt haben und dies immer noch tun. Die Fußstapfen sind sehr groß, aber mit meinem Team und meinen Kindern schaffe ich alles.“

Kundentermine gehören inzwischen zum Arbeitsalltag von Nelli Specht.



Text: Anja Streiter, Fotos: Dachdeckermeisterbetrieb Günter Specht GmbH

Kühlende Dächer gegen Hitze im Haus



Dachdecker sehen sich inzwischen zu Recht als Klimahandwerker. Mit energetischer Dachdämmung, PV-Anlagen und Gründächern arbeiten sie mit an einer gelingenden Energiewende. Doch auch die Dacheindeckung rückt langsam in den Fokus und damit die sogenannten Cool Roofs.

Cool Roofs sind kühlende Dächer, die bis zu 90 Prozent der Sonneneinstrahlung reflektieren und damit spürbar die Wärmeentwicklung unter dem Dach reduzieren können. Solche Dächer sind im sonnenreichen US-Bundesstaat Kalifornien bei Neubauten vorgeschrieben. In Deutschland sind helle Steildachflächen hingegen noch die Ausnahme, was sich nach Einschätzung von Klaus H. Niemann, dem früheren Sprecher der Initiative Steildach, aber bald ändern könnte. „Der Klimawandel ist kein Ereignis, auf das wir uns irgendwann in der Zukunft einstellen müssen. Er ist längst da und beeinflusst sowohl die Architektur als auch die Bauproduktehersteller in Europa.“

Cool Roof gewinnt Nachhaltigkeitspreis

Beim Deutschen Nachhaltigkeitspreis Architektur 2021 wurde bereits ein Hotelgebäude prämiert, das mit einem Cool Roof ausgestattet ist. Schon allein aufgrund seiner kreidigen Erscheinung ist das von der Preisjury nominierte und vom Architekturbüro VON M geplante Hotel in der Bauhofstraße in Ludwigsburg ein außergewöhnlicher Hingucker. Die helle Gebäudehülle hat aber nicht nur einen gestalterischen Effekt. Sie ist auch Teil eines in die Zukunft gerichteten, nachhaltigen Gebäudekonzepts, bei dem laut Aussage der ArchitektInnen die größtmögliche Reduzierung des CO₂-Ausstoßes sowohl bei der Errichtung als auch im Betrieb eine wesentliche Rolle spielt.

Ganz in Weiß präsentieren sich auch die Wohnhäuser von CAS Architects. Die helle Farbgebung der Fassade und die als Cool Roof ausgeführten, asymmetrischen Satteldächer sorgen in Kombination mit einer energieeffizienten Haustechnik für ein ganzjährig konstantes Raumklima.



Das für den deutschen Nachhaltigkeitspreis Architektur 2021 nominierte Hotel in Ludwigsburg wurde vom Architekturbüro VON M mit einem sogenannten Cool Roof ausgestattet.



Hitzereduktion für Gebäude und Umgebung

Helle Dachflächen mit einem hohen Sonnenreflexionsgrad (SRI) können bis zu 90 Prozent der Sonneneinstrahlung zurückwerfen, wodurch sich die Gebäude darunter weniger aufheizen. Solche Cool Roofs schaffen es laut Studien des US National Centers for Climate Research aber auch, dass die Außentemperatur in Städten um bis zu ein Grad Celsius gesenkt werden kann. Einer Studie des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik zufolge wirken sich aktive Fassaden, Dächer, Straßenbeläge und Pflanzen nachhaltig auf die Verbesserung der Luftqualität in Städten aus. Helle, die Sonneneinstrahlung reflektierende Farben könnten dabei eine entscheidende Rolle spielen.

Cool Roofs kühlen tagsüber effektiver als PV-Module

Der Effekt fällt zwei amerikanischen Studien zufolge regional unterschiedlich stark aus: Neben der Klimazone beeinflussen auch Architektur, lokales Wetter und die Oberflächenenergiebilanz des Gebäudes das Ergebnis. Zudem kühlen Cool Roofs tagsüber effektiver als PV-Module. Nachts ist es genau umgekehrt. Bei einer Ausrüstung aller Gebäude mit den entsprechenden Technologien würden Cool Roofs den täglichen stadtweiten Kühlenergiebedarf um 13 bis 14 Prozent verringern. Auf dem Dach montierte PV-Anlagen sparen 8 bis 11 Prozent ein. Auch erste europäische Studien belegen diesen Effekt. Cool Roofs und PV-Dächer könnten laut Pressemeldung der Initiative Steildach einen standortabhängigen Beitrag zur Abkühlung der Innenstädte leisten. Die zusätzlichen Einsparungen durch die Nutzung der Sonnenenergie wurden in den Untersuchungen aber noch nicht berücksichtigt.

Wie Cool Roofs funktionieren

Cool Roofs werden Dächer genannt, die mithilfe heller oder spiegelnder Eindeckungen oder auch Beschichtungen die energiereiche kurzwellige Sonneneinstrahlung reflektieren, wodurch sie sich weniger stark aufheizen als herkömmliche dunklere Dachoberflächen. Dieser Effekt trägt dazu bei, die Temperatur im Inneren des Gebäudes zu senken. Bei Gebäuden, die durch Klimaanlage gekühlt würden, verringerten Cool Roofs den Kühlbedarf, wodurch der Energieverbrauch gesenkt und die Treibhausgasemissionen reduziert würden, beschreibt Barbara Jahn den Vorteil in einem Artikel im Magazin Handwerk+Bau.

Cool Roofs auf Steildach und Flachdach

Im Bereich Steildach können Cool Roofs etwa als Metaldach wie beim prämierten Hotelbau oder als Dachziegel aus Beton verlegt werden. Zusammen mit einer hellen Fassade ergibt sich eine schöne und besondere optische Wirkung. Zudem bieten einige Hersteller seit längerem Cool Roofs als Beschichtungen für das Flachdach an, vor allem im gewerblichen Bereich. Diese Beschichtungen gibt es inzwischen auf Basis von robusten Pigmenten auch für Steildächer, was dort ebenfalls einen nachträglichen Hitzeschutz ermöglicht.

Im historischen Zentrum von Mechelen schlossen dmvA architecten eine Baulücke durch ein Mehrfamilienhaus mit spitzem Dach und gänzlich weißer Farbgebung.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Nelskamp/Dachkult, Prefa/Croce & Wir, Brigida Gonzales, Sergio Pirrone



Betrieblicher Erfolg ist planbar

Eine top Auslastung sagt noch nichts darüber aus, wie profitabel Dachdecker tatsächlich wirtschaften, ob und in welcher Höhe sie Gewinne erzielen und wie sie bei nachteiligen Entwicklungen im Zweifel erfolgreich gegensteuern können.

Das lässt sich an Kennzahlen ablesen, die der Steuerberater für den Chef aufbereiten kann. „Kennzahlen geben in kompakter Form Auskunft über Stärken und Schwächen des Betriebes und ermöglichen Aussagen über seine Finanzsituation und Zahlungsfähigkeit“, erläutert Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

Die wichtigste Kennzahl ist für Fink die Umsatzrentabilität. Diese gibt Auskunft darüber, wie hoch der Gewinnanteil am Umsatz ist. „Aktuell ist dieser Wert erfreulich hoch, wie wir anhand der DATEV-Buchungsdaten sehen können, die wir regelmäßig für unseren Wirtschaftszweig analysieren. Der Gewinn vor Steuern lag 2022 für Kapitalgesellschaften durchschnittlich bei 6,6 Prozent und für Einzelunternehmer bei 17,5 Prozent. Der letztere Wert ist deutlich höher, weil bei Kapitalgesellschaften wie einer GmbH das Geschäftsführergehalt bereits eingerechnet wurde“, erklärt Fink.

Sauber kalkulieren oder einfach Preise erhöhen

Im Rating der Banken und Kreditinstitute ergeben beide Werte ein „gut“ oder sogar „sehr gut“. Heißt das auch, dass die meisten Dachdecker tatsächlich so sauber kalkulieren in Sachen Stundenverrech-

nungssätze, dass über laufende Kosten, mögliche Investitionen und ein auskömmliches Chefgehalt hinaus ein Gewinn übrig bleibt – einer, der dem unternehmerischen Risiko angemessen ist? Felix Fink sieht zwar, dass die Betriebe erkannt haben, dass sie angesichts der anhaltenden Nachfrage der Kunden auch ihre Preise entsprechend erhöhen können.

Einträgliche Kalkulation lohnt den Aufwand

Aber: „Auch in guten Zeiten gilt, dass die Betriebe sich die Mühe machen sollten, einträglich zu kalkulieren. Doch viele sind getrieben vom hohen Alltagsdruck im Büro – Aufträge bearbeiten, Rechnungen schreiben, die Bürokratie bedienen. Da zahlen einige drauf,

„Kennzahlen machen Sachverhalte deutlich.“

obwohl sie viel zu tun haben“, erläutert Fink. Betriebe, die sich hingegen Gedanken machen, haben auch bei der Bank bessere Karten in Sachen Sicherheiten und Kreditlinien.

„Kennzahlen machen Sachverhalte deutlich, die sich nicht unmittelbar aus den üblichen Betriebsdaten herauslesen lassen. Gleichzeitig dienen sie durch Vergleiche mit Werten aus früheren Jahren oder Branchendurchschnitten als Steuerungsinstrument. Auch für Kreditinstitute sind Kennzahlen wichtige Entscheidungskriterien im Rating-Prozess, der wiederum die Kreditvergabe an den Betrieb beeinflusst“, führt Fink aus.



Felix Fink, ZVDH-Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung.

Text: Knut Köstergarten, Fotos: Shutterstock, ZVDH, Quelle Grafiken: ZVDH

Excel-Tool für Berechnung von Kennzahlen

Der ZVDH hat bereits im Februar 2016 in seiner Unternehmer-Info, Ausgabe 9, die Kennzahlen zusammengestellt, die für Dachdeckerbetriebe eine besonders hohe Aussagekraft haben. Zusätzlich wird im internen Mitgliederbereich der Verbandswebsite ein Excel-Tool bereitgestellt, mit dem sich die unterschiedlichen Kennzahlen betriebsindividuell berechnen lassen. „Dazu müssen die gelb markierten Werte der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung im zweiten und vierten Register überschrieben werden. In den Folgeregistern werden die jeweiligen Ergebnisse der vorgestellten Betriebskennzahlen ermittelt und mit den auch im Jahr 2023 noch gültigen Mittelwerten der Sparkassen und Volksbanken-Raiffeisenbanken verglichen, um die Werte nach Schulnoten einzuordnen. Dazu gibt eine Ampelfarbe an, wo der Betrieb steht. Hinweise am Ende der Tabelle geben Auskunft darüber, wie man die Werte noch verbessern könnte“, erläutert Fink.

Erfolgreiche Betriebe nutzen hilfreiche Tools

Obwohl die Chefs dieses einfach zu handhabende Tool nur herunterladen und ihrem Steuerberater zukommen lassen müssen für das Eintragen der aktuellen Daten, fallen die Zugriffsraten seit 2016 eher gering aus. „Es drängt sich der Verdacht auf, dass in der Vergangenheit größtenteils ohnehin erfolgreiche Betriebe mit genügend Manpower Interesse an der Ausarbeitung hatten“, berichtet Fink.

Und womöglich, so ließe sich hinzufügen, sind diese genau deshalb so erfolgreich, weil sie ihre Zahlen immer im Blick haben und bei Problemen sofort gegensteuern können. „Wir würden gern alle Dachdecker-Innungsbetriebe mit Know-how in diesem Bereich erreichen und unterstützen“, sagt Fink. Doch vielen Chefs scheint es zu aufwendig oder nicht notwendig, sich mit den eigenen Zahlen auseinanderzusetzen und damit noch erfolgreicher zu werden.

Mit der Berechnung der wichtigsten Kennzahlen können Dachdecker ihre Geschäftsentwicklung im Blick behalten.



Vier wichtige Kennzahlen im Überblick

1. Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität gibt an, wie viel Prozent des Jahresüberschusses vor Steuern in der Betriebsleistung (Umsatz) enthalten ist. Es handelt sich um die zentrale Kennzahl für den Erfolg eines Unternehmens.

$$\text{Umsatzrentabilität: } \frac{\text{Gewinn vor Steuern} \times 100}{\text{Umsatz}} = \dots\%$$

2. Produktivität der gewerblichen Mitarbeiter

Die Betriebsleistung je Mitarbeiter zeigt an, wie groß die durchschnittliche Produktivität des einzelnen gewerblichen Beschäftigten im Kalenderjahr war. Es empfiehlt sich, den Wert über Jahre hinweg zu verfolgen und mit den Zahlen ähnlich agierender Betriebe zu vergleichen.

$$\text{Betriebsleistung pro produktiv Beschäftigtem: } \frac{\text{Betriebsleistung}}{\text{produktiv Beschäftigter}} = \dots\text{€}$$

3. Liquidität

Die Liquidität vermittelt einen Einblick in die Zahlungsfähigkeit eines Dachdeckerbetriebs am Bilanzstichtag. Hier geht es um das Verhältnis von flüssigen Mitteln und kurzfristigen Forderungen, etwa aus Bauprojekten, im Verhältnis zu kurzfristigen Verbindlichkeiten, etwa noch nicht bezahlten Materialeinkäufen.

$$\text{Liquidität II: } \frac{(\text{Flüssige Mittel} + \text{Forderungen} < 1 \text{ Jahr}) \times 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} = \dots\%$$

4. Eigenkapitalquote (langfristiges Steuerungselement)

Die Eigenkapitalquote bezeichnet den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital. Eine möglichst hohe Eigenkapitalquote kann laut ZVDH insbesondere mit Blick auf Haftung und Finanzierung von Investitionen wünschenswert sein. Ab 20 Prozent wird die Eigenkapitalquote als „gut“ bewertet.

$$\text{Eigenkapitalquote: } \frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}} = \dots\%$$



Ein Leben für Beruf und Ehrenamt

Freitagnachmittag, 15 Uhr. Eigentlich ist es dann im Gewerbegebiet am Rande der Kleinstadt Syke eher idyllisch ruhig. Nähert man sich jedoch über einige baumreiche Straßen dem Betrieb Gohl Bedachungen GmbH, so lassen von dort her Stimmen auf aktives Wirken schließen.

Kein Wunder, denn die komplette 14-köpfige Mannschaft nimmt nach Feierabend noch an einem Erste-Hilfe-Kurs teil, bei dem jeder der Mitarbeiter konzentriert bei der Sache ist. Guter Teamgeist zieht sich wie ein roter Faden durch die über 60-jährige Firmengeschichte der Gohl-Bedachungen GmbH, die für eine Vielfalt bester Dächer und Fassaden in der Region verantwortlich zeichnet. „Die meisten Gesellen haben hier bei uns gelernt und die Altgesellen sind ihren ganzen Berufsweg mit uns zusammen gegangen“, berichtet Dachdeckermeister Olaf Gohl, der den Betrieb im Jahr 2000 von seinem Vater Herbert übernommen hat. Ein Meister und zwei Auszubildende gehören neben den Gesellen zum Team, in dem Alt und Jung produktiv zusammenarbeiten.

Viel Platz für Maschinen und Materialien

1960 gründete Herbert Gohl sein Bedachungsgeschäft in Syke. 20 Jahre später erfolgte der Umzug in das Industriegebiet Carl-Zeiss-Straße. Das weiträumige Betriebsgelände bietet ausreichend Platz für Bürotrakt, Lagerhalle und Arbeitshalle, in der mit Schneide- und Abkantmaschinen die Dach- und Fassadenbleche bearbeitet werden. Fast 90 Prozent seiner



Eine geräumige Halle bietet genügend Platz, um Metalle mit Abkant- und Schneidemaschinen vorzubereiten.

Materialien ordert der Betrieb bei der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG in Weyhe. Den dortigen Online-Bestell- und Informations-Service (OBIS) möchte man bei Gohl Bedachungen nicht missen.

Regale mit vielen verschiedenen Ziegeln und weiteren Produkten verhindern lange Wartezeiten auf den Baustellen, wenn einmal das ein oder andere Teil dringend benötigt wird. Ein weiteres mit gut sortierten Kleinteilen gewährleistet, dass morgens vor Abfahrt zur Baustelle die benötigten Schrauben, Nägel und weiteres Befestigungsmaterial nicht erst gesucht werden müssen. Daneben lagern Rinnen und Rohre zur Dachentwässerung. Denn Bauklempnerei gehört ebenfalls zum Arbeitsfeld des Betriebs, der hauptsächlich in der umliegenden Region bis Bremen Aufträge annimmt.

Vielfältige Fachkompetenzen und Aufträge

Der Wirkungskreis von Gohl-Bedachungen umfasst in erster Linie private Neubauten, wie Ein- und Zweifamilienhäuser sowie zweigeschossige Stadtvillen. „Altbausanierung machen wir auch gerne. Ist doch herrlich, das Vor- und Nachher zu vergleichen“, sagt der Firmenchef und findet ebenso Gefallen an modernen Metaldächern und -fassaden. Auch Großprojekte öffentlicher Auftraggeber hat sein Betrieb realisiert. Dazu zählen unter anderem die stattlichen Dächer der ehemaligen Sparkasse, des Amtsgerichtes und der Stadtverwaltung in Syke. Unter den zahlreichen Kunden sind auch viele Hausverwaltungen. „Die sind froh, wenn sie einen Dach-



Altbauten zu sanieren, gefällt dem Firmenchef besonders.

decker finden, der kommt“, erklärt Christina Gohl. „Wir kommen“, ergänzt Olaf Gohl. „Denn das ist unser Anspruch: Den persönlichen Kontakt zum Kunden zu pflegen und hundertprozentige Leistung abzuliefern. Unsere Qualität und das fachlich qualifizierte Team sowie gute Beratung zählen, das spricht sich herum.“

Photovoltaikanlagen als Zukunftsbereich

„Eigentlich sind wir auf allen Dächern zuhause“, sagt Gohl, „und selbstverständlich sind unsere Dachhandwerker auch im Bereich von Sanierung und Reparaturen gut geschult. Das gilt für Schieferfassaden ebenso wie für Dachbegrünung und Solarenergie.“ Gohl sieht die Dachdecker ganz klar als Klimaschützer. Für ihn sind Photovoltaikanlagen ein wichtiger Bestandteil zukünftigen Bauens. „Dieser Bereich gehört in die Hände von Dachdeckern. Ich hoffe, dass sich der Markt jetzt besser entwickelt als vor Jahren beim ersten Anlauf. Hier sind wir bereits gut aufgestellt und haben mit einem Elektriker aus dem Freundeskreis einen guten Partner gefunden, um Aufträge komplett abwickeln zu können.“

Leidenschaft für EDV

Seine Ausbildung absolvierte Olaf Gohl im väterlichen Betrieb. Doch es hätte auch anders kommen können, weil er schon früh eine Leidenschaft für EDV und PC-Technik entwickelte. „Wenn mein Vater unseren Betrieb nicht so gut aufgebaut hätte, wäre ich vielleicht Programmierer geworden“, erinnert sich Gohl. Doch so konnte er seine IT-Kenntnisse in den elterlichen Betrieb einbringen. Die Übergabe durch seinen Vater verlief ohne Probleme. Herbert Gohl verstand es loszulassen.



Guter Teamgeist: Alte und junge Gesellen arbeiten seit Jahren produktiv zusammen.

Das Qualitätsprinzip steht bei Ehepaar Gohl an oberster Stelle, wenn es um die vielschichtigen Aufgabenbereiche an Dach und Fassade geht.



Dozent in den Meisterkursen

Dem Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Niedersachsen-Bremen in St. Andreasberg waren die EDV-Begabungen des jungen Meisterschülers, der 1993 seine Prüfung erfolgreich ablegte, nicht verborgen geblieben. So wurde Olaf Gohl zum Ausbilder in den Meisterkursen. Bis heute unterrichtet er dort die Fächer Kalkulation und EDV und fungiert als Prüfer. Zudem ist er ehrenamtlich im Hauptvorstand des Landesverbandes aktiv. Wichtig ist ihm auch die Innungsarbeit. Seit fast 20 Jahren ist er bei der Innung Diepholz im Vorstand aktiv. Als stellvertretender Lehrlingswart gilt sein Engagement dem Nachwuchs.

Ehefrau hält Olaf Gohl den Rücken frei

„Berufliche Nebentätigkeiten und Ehrenamt im Verband sind nur möglich, wenn der eigene Betrieb gut aufgestellt ist, wenn man einen guten Meister und einen versierten Vorarbeiter zusammen in einem großartigen Team hat. Hinzu kommt, dass in unserem Familienbetrieb meine Ehefrau Christina mir in jeder Hinsicht den Rücken freihält“, erklärt Olaf Gohl mit einem anerkennenden Blick auf seine „bessere Hälfte“. Die organisiert bei Gohl Bedachungen die Büroarbeit, erfasst die Stunden, erteilt den Kunden schriftlich oder am Telefon Auskunft und hat stets für jeden ein offenes Ohr.

Text: Henning Höpken, Fotos: Gohl Bedachungen GmbH, Henning Höpken

Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein. Mitmachen und gewinnen: die Apple Watch, immer in der neuesten Version. Sie hat nicht nur alle Funktionen einer Uhr, sie macht auch mit Gestensteuerung und Apps das Leben leichter. Die robuste Apple Watch eignet sich zudem für viele Outdoor-Aktivitäten.

Und so können Sie gewinnen: Einfach die gesuchten Seitenzahlen (Fotos rechts) addieren und die Lösungssumme übermitteln an:

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

Einsendeschluss ist der 15. Dezember 2023.
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.

--	--	--

Der Gewinner

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (II/2023) hat Andreas Böltau von der Erich H. Böltau Dach- und Fassadenbau GmbH aus Scharmbeck richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch.

Herzlichen Glückwunsch!

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

IMPRESSUM

<p>Das DACH 20. Jahrgang, erscheint quartalsweise</p> <p>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</p> <p>Konzeption und Inhalt: DACHMARKETING GmbH Jean Pierre Beyer, beyer@dachmarketing.de Knut Köstergarten, redaktion@dachmarketing.de</p> <p>Redaktionsbeirat: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann, Stefan Krieger, Oliver Pees, Markus Piel, Stefan Schuchard, Heiko Walther</p>	<p>Redaktionsleiter: Knut Köstergarten</p> <p>Mitarbeiter dieser Ausgabe: Ulf Buschmann, Harald Friedrich, Henning Höpken, Rainer Sander, Anja Streiter, Andree Wächter</p> <p>Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr</p> <p>Lektorat: Frauke Manniga, www.foerdelektorat.de</p> <p>Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH</p> <p>Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen</p> <p>Druck: Strube Druck & Medien GmbH</p> <p>Abonnementsbedingungen: Einzelheftpreis 3,- Euro. Der Bezugspreis für Mitglieder der ZEDACH-Gruppe ist in der Mitgliedschaft enthalten.</p>
--	---

Daumen hoch für vier starke Marken



BMI vereint die vier führenden Marken für Steil- und Flachdachsysteme unter einem Dach. Damit Sie in allen Dachfragen beste Lösungen und besten Service aus einer Hand bekommen. Verlassen Sie sich darauf: Gemeinsam stemmen wir jede Ihrer Herausforderungen.

bmgroupp.de

DAS INTERVIEW MIT: Patrick Birnesser

Handwerk ist kein Neuland für Patrick Birnesser (36), dem neuen Geschäftsführer des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg – Landesinnungsverband – in Karlsruhe. In seiner Familie gab und gibt es zahlreiche Handwerker.

Welcher Weg hat Sie „nach ganz oben“ – also ins Dachdeckerhandwerk – geführt?

Der physische Weg war die Rückkehr in die alte Heimat. Früher habe ich in der Nähe von Baden-Baden gewohnt und in Konstanz – neben Marburg und Chicago – auch einen Teil meines Politikwissenschaftsstudiums absolviert. Danach war ich etwa als Referent des Oberbürgermeisters von Freudenstadt tätig, bevor ich in München zunächst als Wirtschaftsreferent, dann als Abteilungsleiter beim Bundesverband der Systemgastronomie e. V. arbeitete. Die Verbandsarbeit ist also nicht neu für mich.

Gibt es Gemeinsamkeiten zwischen Systemgastronomie und Dachdeckerhandwerk?

Ja, da ist natürlich der Fachkräftemangel, mit dem beide Branchen zu kämpfen haben. Und Gastronomen erschaffen mit eigenen Händen etwas, genauso wie Dachdecker. Am Ende eines jeden Tages können sie stolz auf das sein, was sie geschaffen haben. Gemeinsam haben beide Branchen auch, dass sie Ausbildungsplätze schaffen und es die Vielzahl der kleinen und mittelständischen Unternehmen ist, die unsere Wirtschaft am Laufen hält.

Wie sehen Sie die Zukunft des Dachdeckerhandwerks?

Das ist für mich ein absolut zukunftsträchtiges und zukunfts-sicheres Handwerk. Dachdeckerbetriebe sind die unverzichtbaren Partner für eine gelingende Energiewende. Sie bieten zudem jungen Menschen echte berufliche Chancen. Und – ganz menschlich – sorgen die Dachdeckerinnen und Dachdecker dafür, dass Familien stolz auf ihre eigenen vier Wände sein können.

Welche Rolle spielen dabei noch die Innungen?

Die Innungsmitgliedschaft ist wichtig für unsere Betriebe. Und das nicht nur der Tradition wegen. Die Innung gibt gemeinsame Stärke, ermöglicht oft erst den Dialog mit der Politik, schafft Netzwerke. Und dafür brauchen wir im Gegenzug den Input der Mitglieder: Was sind ihre Sorgen, Nöte, Wünsche. In meinem Verständnis sind wir als Landesinnungsverband Dienstleister für unsere Mitglieder.



Patrick Birnesser ist Geschäftsführer der Landesinnung der Dachdecker in Baden-Württemberg.

Welche Themen stehen für Ihre Arbeit im Fokus?

Ein großes Thema für uns als Verband und für mich als neuem Geschäftsführer ist die Unternehmensnachfolge. Jetzt nähert sich auch für die Baby-Boomer-Generation der wohlverdiente Ruhestand. Da muss die Unternehmensnachfolge und Betriebsübergabe – unter anderem in der Familie – sorgfältig geplant werden. Auch die Chancen der Digitalisierung zu nutzen, junge Menschen für eine Ausbildung zu gewinnen oder einfach die Faszination des Dachdeckerhandwerks nach außen zu tragen, sind Zukunftsaufgaben, die wir auf dem Schirm haben und wo wir uns aktiv einbringen.

Haben Sie auch einen familiären Bezug zum Handwerk?

Absolut: In meiner Familie gibt und gab es viele Handwerker, vom Maler über den Schreiner bis zu meinem Großvater, der Schmied war. Ich erinnere mich noch gerne an die Momente meiner Kindheit, wenn ich einmal mit in die Schmiede durfte.

Und was macht Patrick Birnesser, wenn er nicht in Sachen „Dach & Wand“ aktiv ist?

Meine Freizeit gehört einem großen Freundeskreis, vor allem aber meiner Familie. Da sorgt schon unser eineinhalbjähriger Sohn dafür, dass keine Langeweile aufkommt. Und wenn dann noch Zeit bleibt, gehe ich gerne laufen, spiele Badminton oder freue mich über entspannte und gleichzeitig spannende Skatrunden mit Freunden.

Text: Harald Friedrich, Foto: Landesinnung der Dachdecker Baden-Württemberg.

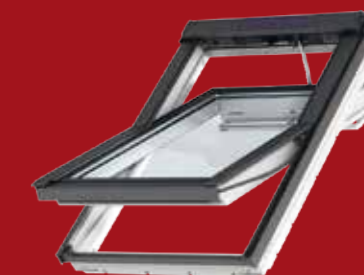


VELUX®

Frische Luft auf Knopfdruck

Automatische VELUX Fenster

Elektrische und solarbetriebene Dachfenster ermöglichen ein Öffnen und Schließen mit nur einem Knopfdruck und bieten somit noch mehr Wohn- und Bedienkomfort.



Extrem maßhaltig
und schnell verlegt



ZUKUNFT BAUT AUF DACHSTEIN

„Weil jeder Stein und jeder Handgriff sitzt.
Absolut passgenau.“

Das Dachsystem, das Ihre Kunden überzeugt – Sie haben es in der Hand.

Mehr erfahren unter www.bmigroup.com/de/zukunftdachstein/profis



BRAAS