

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2024 | I



Neue Arbeitszeitmodelle im Dachhandwerk

BETRIEB

Brüder Apel

MARKETING

Ohrwurm: Der dicke Dachdecker

HOBBY

Weinsommelier Schmidt

BAUDER
macht Dächer sicher.



**SOLARDACH.
EINFACH.
SCHNELL.**

Nutze dein Dach.

**BauderSOLAR F XL:
So leicht geht Photovoltaik**

Wer heute auf grünen Strom setzen und steigenden Energiepreisen entgegenwirken will, liegt mit einer Solaranlage auf dem Dach genau richtig. Wir wissen genau, wie das Dach zum optimalen Lieferanten für saubere Energie wird. Unser Photovoltaik-System BauderSOLAR F XL überzeugt mit einer leichten, einfach zu montierenden Unterkonstruktion, die die Dachabdichtung nicht perforiert.

www.bauder.de

Stimmung in der Bedachungsbranche bleibt positiv

Die Aussichten im Dachhandwerk sind weiterhin gut. Ob bei größeren oder kleineren Betrieben, die Auftragslage ist stabil. Hinzu kommt, dass in der Bedachungsbranche 2024 voraussichtlich nicht mit Lieferengpässen bei Materialien gerechnet werden muss. Eine gewisse Sorge bereiten uns allerdings die Dachziegelhersteller, die ein schweres Jahr hinter sich haben. Gerade mit Blick auf die Krise im Neubau bleibt hier abzuwarten, wie sich der Sanierungsmarkt in diesem Jahr entwickelt.



Stefan Klusmann,
Vorstand Vertrieb und Marketing bei
Dachdecker-Einkauf Ost eG

Große Chancen sehen wir als Einkaufsgenossenschaften weiterhin beim Thema PV-Anlagen und unterstützen die Kunden und Mitglieder von der Beratung über die Planung und Materialauswahl bis zu Schulungen. Dabei sollten nicht allein Aufdachanlagen im Fokus stehen. Als Profis für das Dach sollten die Betriebe auch die Nachfrage in Sachen Indach-PV, Solar-Komplettedächer oder Flachdächer bedienen. Des Weiteren kommen auch Lösungen im Bereich der Fassade hinzu. Diese Aussichten sind mehr als positiv zu bewerten, da die Chancen für unsere Betriebe mit jedem Segment sukzessive steigen.

Eine zentrale Herausforderung für uns als Bedachungshändler und für Dachdecker und Zimmerer bleibt der Fachkräftemangel. Wir stellen im Titelthema Arbeitszeitmodelle vor, mit denen Betriebe ihre Attraktivität für Mitarbeiter erhöhen können. Heiß diskutiert wird in diesem Zusammenhang die 4-Tage-Woche. Die Frage ist, ob dieses Modell zukunftsfähig ist. Jeder Betrieb kann und wird seinen individuellen Weg finden – Möglichkeiten gibt es viele.

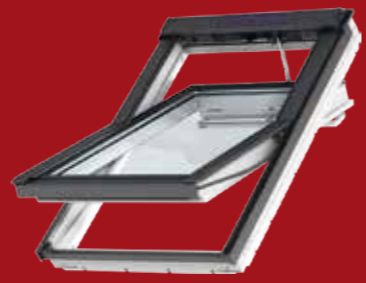
Weiterhin zeigen wir Ihnen in dieser Ausgabe Betriebe, die mit einer klaren Strategie erfolgreich gewachsen sind – und in Sachen Nachwuchswerbung keine Sorgen haben. Im Bereich Dachsanierung geht es diesmal um Kirchen und Türme, im Holzbau um eine Großsporthalle über zwei Etagen. Und wie immer portraituren wir interessante Menschen aus dem Dachhandwerk, wie die Landesgeschäftsführerin in Brandenburg, Anke Maske, und den Dachdeckermeister und Weinsommelier Jochen Schmidt.

Ich wünsche Ihnen einen schönen Frühlingsanfang und weiterhin gute Geschäfte.



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.



Titelbild: Shutterstock, Beleger: Maschinen Werkzeug Aktionen, DEG Dach-Fassade-Holz Treue-Steildach-Aktion

DIESE AUSGABE:

27

3 EDITORIAL
Stefan Klusmann

6-7 ZEDACH INSIDE
DEG Dach-Fassade-Holz
Gelebte Inklusion

Kooperation mit Ennogie

8-9 NEWS
Neuer ZVDH-Vizepräsident

Fachgruppe Maschinen Werkzeuge
Fazit Dach+Holz 2024

10-13 TITELTHEMA
Neue Arbeitszeitmodelle
im Dachhandwerk

14-17 BETRIEBSPORTRAIT
Dadego

18-19 PERSONALFÜHRUNG
Schaaf GmbH:
Fachkräfte finden

20-21 VORGESTELLT
Dachdeckermeister
Helmut Zimmer



22-23 AUS DER PRAXIS
Dachdecker-Nationalmannschaft
auf der Messe Dach+Holz

24-26 BETRIEB
Brüder Apel:
Dachallrounder mit Weitblick

27-29 BETRIEB
Michael Zimmermann GmbH

30-31 MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Fleck
Advertorial: Roto

32-33 MARKTUMFELD
Kostenlose Meisterschule
in Hessen

34-36 BETRIEB
W. Müller Bedachungen GmbH

37-39 PERSONALFÜHRUNG
Hörnschemeyer Dächer:
Eigenes Fitnessstudio für Mitarbeiter

40-41 VORGESTELLT
Senior-Mitarbeiter
Erhard Schiefelbein



20

42-43 AUS DER PRAXIS
Kirchensanierung

44-45 MATERIAL + TECHNIK
Advertorial Innovation: Velux

46-47 HOBBY
Weinsommelier Jochen Schmidt

48-49 VORGESTELLT
Anke Maske

50-51 MARKETING
Der dicke Dachdecker

52-53 HOLZBAU
Großsporthalle auf zwei Ebenen

54-55 AUS DER PRAXIS
Turmsanierung einer historischen Villa

56 RÄTSEL IMPRESSUM

58 NACHGEFRAGT
Dachdeckermeister Jan Voges



40

Menschen mit Handicap als Mitarbeiter

Niederlassungsleiter Marco Klaßen von der DEG Dach-Fassade-Holz eG am Standort Münster ist sehr zufrieden mit der Übernahme von Florian Ridder in sein Team. Er sieht großes Potenzial in der Einstellung von Menschen mit Handicap für Betriebe des allgemeinen Arbeitsmarktes.

Der Weg von Florian Ridder führte, wie bei vielen Menschen mit Handicap, nach dem Besuch der Förderschule mit dem Förderschwerpunkt „Geistige Entwicklung“ zunächst in die Werkstatt für behinderte Menschen (WfbM) und nicht direkt auf den allgemeinen Arbeitsmarkt. Hier erwerben Beschäftigte Fähigkeiten und Kompetenzen mit dem Ziel, in ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis zu wechseln. Doch nicht immer gestaltet sich der Weg einfach. Florian Ridder ist mächtig stolz, dass ihm der Schritt in den ersten Arbeitsmarkt gelungen ist. „Mit seinem starken Willen, seiner Verlässlichkeit und nicht zuletzt seiner körperlichen Kraft konnte er viel kompensieren“, erläutert Marco Klaßen. Als Helfer im Holzlager kommissioniert er mithilfe eines Hochregalstaplers die Kundenware und sichert sie für den Transport.

Große Offenheit für Menschen mit Handicap

Das stabile Gerüst des Arbeitsverhältnisses bilden eine transparente Kommunikation, fairer und respektvoller Umgang mit den Mitarbeitenden und eine große Offenheit für die Anstellung von Menschen mit Einschränkungen bei der DEG. Um im Bild des Hausbaus zu bleiben, sollen weitere wichtige „Handwerker“ nicht unerwähnt bleiben. Da wäre zunächst die WfbM in Trägerschaft der Alexianer Werkstätten GmbH in Münster. Durch deren Unterstützung konnte Florian Ridder den Gabelstaplerführerschein erwerben und sich so weiterqualifizieren. Nach einem mehrwöchigen Praktikum und der Einrichtung eines betriebsintegrierten Arbeitsplatzes erfolgte die Einstellung von Florian Ridder Anfang April 2022 bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG.

Erster Kontakt über die Mutter

Den ersten Kontakt zur DEG stellte die Mutter von Florian Ridder her, die in einer Nachbarfirma der Niederlassung angestellt ist. Sie nahm ihn anfangs auch mit auf dem Weg zu ihrem eigenen Arbeitsplatz. Doch inzwischen bewältigt Florian Ridder den Arbeitsweg von Emsdetten nach Münster selbstständig mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Eine weitere Architektin des Integrationserfolges ist Renate Potts vom Integrationsfachdienst (IFD) in Münster. Sie hat die DEG bezüglich möglicher Förde-



Florian Ridder arbeitet jetzt als Helfer im Holzlager der DEG-Niederlassung Münster.

rungen mit Rat und Tat unterstützt, denn Arbeitsverhältnisse von Menschen mit Handicap können mit einem Lohnkostenzuschuss von mindestens 50 Prozent der Arbeitnehmerbruttokosten gefördert werden.

Im Kern bleibt festzuhalten, dass es trotz unterschiedlicher „Handwerker und Architekten“ während des Übergangsprozesses von der Förderschule ins Arbeitsverhältnis bei der DEG nur zu einer erfolgreichen Integration kommen konnte, weil Florian Ridder sich dies durch seinen Fleiß sowie seine anpackende, offene und ehrlichen Art erarbeitet hat. Für den 26-Jährigen ist klar: „Ich bin im Betrieb angekommen und gehe auch nicht mehr weg.“

Von links: Kristina Steffen (Landschaftsverband Westfalen-Lippe, Inklusionsamt Arbeit), Renate Potts vom Integrationsfachdienst (IFD), Florian Ridder (DEG), Ulrike Hakenes (DEG) und Marco Klaßen (DEG-Niederlassungsleiter Münster).



Text: Kristina Steffen, Fotos: Michael Gahlen

PV-Komplett Dach: Kooperation mit Ennogie startet

Auf der Messe Dach+Holz wurde es offiziell bekannt gegeben: Der Hersteller erhält die erste innovative Materialgarantie des Zentralverbands des Deutsche Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und schließt eine Vertriebspartnerschaft mit drei Einkaufsgenossenschaften.

Der PV-Markt boomt, immer mehr Anlagen finden den Weg auf deutsche Dächer – ein lukratives Geschäftsfeld auch für die Einkaufsgenossenschaften der Dachdecker, die ihren Mitgliedern und Kunden einen kompletten Service von der Beratung bis zur Baustelle bieten. Wichtig sind dabei auch Vertriebspartnerschaften, wie sie mit dem Hersteller Ennogie in Sachen PV-Komplett Dach von der DEG Dach-Fassade-Holz eG, der Dachdecker-Einkauf Ost eG und der DENW geschlossen wurde. „Wir sind seit zwei Jahren in Kontakt und freuen uns, dass es mit der Kooperation jetzt geklappt hat“, erklärt Stefan Klusmann, Vorstand Dachdecker-Einkauf Ost eG. Die Ennogie GmbH ist bereits seit 2010 auf dem deutschen Markt mit PV-Lösungen aktiv.

Erste innovative ZVDH-Materialgarantie

Ein ganz wichtiger Baustein für die Kooperation ist die sogenannte innovative Materialgarantie für Ennogie, die der ZVDH erstmals vergeben hat. Ziel ist, Dachdeckern Anreize zu schaffen, trotz fehlender Erfahrung neuartige Produkte einzusetzen – bei gleichzeitigem Schutz gegen mögliche Materialfehler. Der ZVDH hat das Komplett Dach von Ennogie anhand des Datenblatts und der Verlegeanleitung geprüft, im Gegenzug gibt der Hersteller eine mit zehn Jahren deutlich längere Garantiezeit als sonst üblich. Bei den gängigen ZVDH-Materialgarantien hingegen, etwa für Dachziegel, erstattet der Hersteller dem Dachdecker die entstandenen Kosten nur über sechs Jahre.

Mit der innovativen Materialgarantie im Rücken bringen die drei Einkaufsgenossenschaften das PV-Komplett Dach von Ennogie jetzt in die Niederlassungen. Zudem erhalten die Mitglieder und Kunden auch umfassenden Service in Sachen Vertrieb, Montage und Schulungen. „Wir wollen mit dieser hervorragenden Lösung das Thema PV-Komplett Dach weiter vorantreiben“, erläutert Jörg Lecke, Vorstand der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Und DENW-Vertriebsleiter Tobias Meyer fügt hinzu: „Das PV-Komplett Dach ist noch ein Nischenprodukt. Aber klar ist auch, dass so vermehrt die Dächer der Zukunft aussehen werden.“



Von links: Stephan Tölpe (Ennogie), Stefan Klusmann (DEG Ost), Tobias Meyer und Janeke de Beet (DENW), Lars Petersen (Ennogie) und Jörg Lecke (DEG DFH).

PV-Module sicher gegen Hagel und Sturm

Das Ennogie PV-Komplett Dach besteht aus rahmenlosen Solarmodulen mit einer einheitlichen Oberfläche, die einen ruhigen Eindruck ohne störende Elemente vermittelt. Die Module sind in der Leistungsklasse 130 Watt verfügbar. Grundsätzlich werden die Module in mattem Schwarz geliefert, sind aber auf Nachfrage auch in Rot verfügbar. Bei einem Ennogie Solardach werden ausschließlich geprüfte und zertifizierte monokristalline Glas-Glas-Module verwendet, die hagel- und sturmsicher sind. Darüber hinaus bieten die Module eine Leistungsgarantie von 25 Jahren. Aufgrund der ästhetischen Optik sowie der hohen Energieproduktion trägt das Ennogie Solardach zur Wertsteigerung des Gebäudes bei.

Stephan Tölpe, Geschäftsführer Ennogie Deutschland GmbH, freut sich über die innovative Materialgarantie.



Jan Voges ist neuer ZVDH-Vizepräsident

Auf der Delegiertenversammlung am 7. März 2024 wurde Jan Voges (43) zum neuen Vizepräsidenten des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) gewählt. Er konnte sich über eine deutliche Mehrheit der Delegiertenstimmen freuen. Voges löst den amtierenden ZVDH-Vize Mike Schilling ab, der das Amt seit 2018 innehatte. Die Mitglieder des ZVDH-Präsidiums werden alle drei Jahre gewählt.



Jan Voges (mit Blumen) freut sich über seine Wahl zum ZVDH-Vizepräsidenten.

„Als neuer Vizepräsident des ZVDH freue ich mich sehr auf meine Amtszeit. Das entgegengebrachte Vertrauen gibt mir die Zuversicht und Energie, meine Ideen und Pläne umzusetzen. Mir ist vor allem wichtig, das Dachdeckerhandwerk als modernes Handwerk zu präsentieren und für junge Menschen attraktiv

zu machen. Auch in der Digitalisierung von Betriebsabläufen sehe ich noch großes Potenzial. Angesichts zunehmender Bürokratie gewinnt dies zunehmend an Bedeutung“, so Dachdeckermeister Voges, der im niedersächsischen Lamspringe einen Betrieb mit 18 Mitarbeitern führt.

40. Sitzung der ZEDACH-Fachgruppe Maschinen Werkzeuge



Den Investitionskatalog der ZEDACH, der jedes Jahr im Herbst unserem Magazin Das Dach beigelegt wird, kennen sicher alle Mitglieder und Kunden. Verantwortlich für die Inhalte ist die Fachgruppe Maschinen Werkzeuge, die sich zum 40. Mal getroffen hat, diesmal in der Niederlassung Cölbe. Die Fachberater aus allen fünf Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften tauschten sich einen Tag lang aus unter der Moderation von Dirk Bollhorst, Leiter Produktmanagement DEG Dach-Fassade-Holz eG. In diesem Gremium wird festgelegt, welche Partner mit welchen Maschinen und Werkzeugen Aufnahme finden in



Von links: Andreas Gottbehüt, Frank Schmidt, Stefan Lohmann, Dennis Bruchschmidt, Sebastian Osthof, Peter Gehrke, Kai Imgenberg, Dirk Bollhorst.

den Katalog. Auf jeder Sitzung stellen einzelne Industriepartner ihr Portfolio vor. In Cölbe präsentierte diesmal Schleichbach seine Profiliermaschinen.

PV-Kooperation: ZVDH und Elektroverband

Der ZVDH und der Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) haben gemeinsam mit der Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro Medienerzeugnisse (BG ETEM) sowie der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) eine Vereinbarung zur Installation von Photovoltaikanlagen auf Dächern unterzeichnet. Die Unterzeichnung fand am 7. März 2024 in einer Liveübertragung zwischen den Messen Dach+Holz in Stuttgart sowie Light + Building in Frankfurt statt.

ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk kommentiert: „Diese Vereinbarung wurde ins Leben gerufen, um die Sicherheit bei der Montage von Photovoltaikanlagen zu maximieren und insbesondere unsere Dachdeckerbetriebe vor elektrischen Gefahren zu schützen.“ ZVEH-Präsident Stefan Ehinger ergänzt: „Der Geltungsbereich dieser Vereinbarung umfasst die Anforderungen

an Betriebe beider Verbände. Dem E-Handwerk war wichtig, ein am bewährten Sicherheitsstandard orientiertes Verfahren für die Kooperation weiterzuentwickeln.“

Von links: Michael Kirsch (BG Bau), Dirk Bollwerk und Ulrich Marx (ZVDH).



Text: Knut Köstergarten, Fotos: ZVDH, ZEDACH eG, GHM, Jürgen Biniash

Eine überaus erfolgreiche Dach+Holz

Wen man auch anspricht: Nach den Corona-Jahren sind die Aussteller und Besucher begeistert von der diesjährigen Messe Dach+Holz. Das gilt auch für die ZEDACH, die mit einem neuen Standkonzept wieder ein Magnet für Dachdecker und Zimmerer war.



Gute Stimmung herrscht auch am Zedach-Stand. Die Fachberater führten viele Kundengespräche.

Die Dach+Holz International 2024 in Stuttgart war ein großartiges und erfolgreiches Branchenfest. Vom 5. bis 8. März präsentierten sich 529 Aussteller aus 26 Ländern in sechs Messhallen und auf großen Außenflächen. 51 000 Besucher feierten ihr Treffen mit vollem Enthusiasmus. „Es war zu Beginn die große Unbekannte, wie die Messe diesmal angenommen wird. Doch dann haben wir eine überaus erfolgreiche und tolle Dach+Holz erlebt, begleitet von zahlreichen positiven Botschaften für dieses Jahr“, berichtet ZEDACH-Vorstand Oliver Pees. „2024 wird zwar sehr anspruchsvoll werden, bietet aber viele Chancen und Möglichkeiten. Wir blicken absolut optimistisch in die Zukunft.“

Optimismus des Handwerks war spürbar

Die richtig gute Stimmung spiegelte sich auch in den Bewertungen der Ausstellerbefragung wider: 95,3 Prozent gaben der Messe Bestnoten und 81,5 Prozent sehen die Dach+Holz weiter als Pflichttermin. Während die Prognosen für die Baubranche im allgemeinen eher düster sind, bleiben die Auftragsbücher der Dachdecker und Zimmerer weiter gut gefüllt. „Der Optimismus des Handwerks war hautnah spürbar und gab den Herstellern aus der Industrie einen großen Schwung an Motivation“, berichtet Messechef Dieter Dohr.

Auch der Präsident des Deutschen Dachdeckerhandwerks, Dirk Bollwerk, zeigte sich zufrieden. „Diese Messe hatte für mich von Anfang an etwas Magisches. Schon kurz nach der Eröffnung waren die Hallen rappellvoll, es wurde ausprobiert, gefachsimpelt und diskutiert. Man spürte eine regelrechte Begeisterung, sowohl bei den Besuchern als auch bei den Ausstellern, die bis zum letzten Tag angehalten hat.“ Einen Grund dafür sah Bollwerk im Rahmenprogramm, das wichtige Themen für das Handwerk wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, aber auch Arbeitsschutz und Fachkräftemangel aufgegriffen hat. „Ich bin mir sicher: Diese Messe wird lange nachhallen.“



Maurice Sadowsky zeigt Besuchern die Software-Lösungen von DachProfi24.

Vermehrtes Interesse an PV-Anlagen

Die Angebotsgruppen Steil- und Flachdächer, Holz und Holzbau sowie Geräte, Maschinen und Werkzeuge weckten das größte Interesse der Besucher. Ein besonderes Augenmerk erhielten in diesem Jahr Lösungen rund um die Solartechnik. Knapp 20 Prozent der Besucher gaben an, sich für das Produktangebot PV-Anlagen interessiert zu haben.



Stephanie Kühnel von DachdeckerMädelz und Influencer Sauerland Roofer werkeln am Zimmerer-Treffpunkt.



ZEDACH-Vorstand Oliver Pees im Gespräch mit Dachdeckermeister Leon Hain, daneben ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.



Dachdeckerin Chiara Monteton führt neue Produkte am Bauder-Stand vor.

Neue Arbeitszeitmodelle im Dachhandwerk



Fachkräfte zu finden, bleibt ein zentrales Thema für Dachdecker und Zimmerer. Dabei kommen immer öfter flexible Arbeitszeitmodelle ins Spiel, etwa die 4-Tage-Woche. Das Interesse wächst und erste Betriebe sind bereits in der Umsetzung.

In der letzten Zeit hört er in seiner Telefonberatung vermehrt Fragen von Dachdeckern zum Themenfeld Arbeitszeitmodelle. Da kam Peter Welter, ehemaliger pädagogischer Leiter des BBZ Mayen, auf die Idee, Seminare und Vorträge in diesem Bereich anzubieten – mit wachsender Nachfrage. So hielt er einen Vortrag auf dem Verbandstag des Landesinnungsverbandes Nordrhein und leitete später noch einen zusätzlichen Workshop mit 45 Teilnehmern. Welter ist mit seinen 73 Jahren längst im Unruhestand, doch das Thema Fachkräftegewinnung liegt ihm am Herzen wie einem jungen Betriebsinhaber. „Dachdeckerbetriebe denken oft zu traditionell. Heute schlagen die Innovativen die Bewahrer, nicht die Großen die Kleinen.“

Sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren

Seinen Worten lässt sich klar entnehmen, was die Stunde in Zeiten des demografischen Wandels geschlagen hat. Wollen sie zukünftig genug Fachpersonal haben, müssen sich Dachdecker und Zimmerer Gedanken machen, wie sie zu attraktiven Arbeitgebern werden. Und neben vielen anderen Themen spielen Arbeitszeitmodelle eine wichtige Rolle – gerade im Hinblick auf die Wünsche der Generation Z. „Wir müssen dem Wertewandel gerecht werden. Freizeit ist den jungen Menschen wichtig, darauf gilt es sich einzustellen, ob es uns passt oder nicht“, so Welter.

Dabei muss es für den 73-Jährigen gar nicht unbedingt die 4-Tage-Woche sein, die aktuell in aller Munde ist. „Bei der reinen 4-Tage-Woche ohne Arbeitszeitreduzierung bin ich eher skeptisch, wie das funktionieren kann,

vor allem bei Hitze im Sommer oder Kälte im Winter.“ Doch Arbeitszeitmodelle gibt es ja viele, da kann jeder Betrieb das erproben und auswählen, was zu ihm passt. In seiner Telefonberatung für den Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hatte Welter etwa einen Betrieb, der jeden zweiten Freitag einen freien Tag plant, also eine 4,5-Tage-Woche.

Arbeitnehmer wollen 4-Tage-Woche

Noch sind es eher wenige Betriebe, die das Thema Arbeitszeitmodelle angehen wollen. Das erlebt

Peter Welter, ehemaliger pädagogischer Leiter des BBZ Mayen, hält Vorträge und gibt Workshops zum Thema Arbeitszeitmodelle.



Die Motivation ist gestiegen, die Krankentage sind gesunken. Das Team des Betriebs Tim Evertz Dachdeckermeister will weiter vier Tage die Woche arbeiten.



Chef Tim Evertz freut sich, dass er am Wochenende mehr Zeit für die Familie hat.

Welter auch in den Reaktionen auf seine Vorträge. „Da sind Widerstände in der Masse der Zuhörer, aber einige Teilnehmer hören sehr aufmerksam zu.“ Und sie tun gut daran, denn der Wind dreht sich nicht nur bei den jungen Beschäftigten, wie eine Umfrage der Hans-Böckler-Stiftung zeigt. Rund 81 Prozent der Vollzeitbeschäftigten wünschten sich demnach eine 4-Tage-Woche mit niedrigerer Wochenarbeitszeit. Knapp 73 Prozent gaben an, eine Arbeitszeitverkürzung nur bei gleichem Lohn zu wollen. Als Hauptgründe nannten die Befragten, mehr Zeit für sich selbst und ihre Familie sowie für Hobbys, Sport und Ehrenamt haben zu wollen.

Peter Welter kann sich sogar eine Arbeitszeitreduzierung bei vollem Lohnausgleich vorstellen, weil ja genug Arbeit da ist für die Dachdecker. Und welche Vorteile eine 4-Tage-Woche bietet, zeigen die Ergebnisse eines Pilotprojekts aus dem Jahr 2022 mit 61 britischen Unternehmen. Die Mitarbeiter waren ausgeruhter, motivierter und vor allem gesünder. Die Fehltagereduzierungen um 65 Prozent – ein Grund, warum sich oftmals auch die Produktivität erhöhte. In Deutschland ist im Februar 2024 ein Pilotprojekt mit 45 Unternehmen und wissenschaftlicher Begleitung gestartet. Für Welter muss es da als freier Tag auch nicht immer der Freitag sein, womöglich passt der Montag besser. Und neben der 4-Tage-Woche sieht er noch einen weiteren

wichtigen Bereich: Teilzeitverträge. Das erfordert eine gewisse Flexibilität, kann aber vor allem helfen, ältere Mitarbeiter länger im Betrieb zu halten, bis zur Rente und darüber hinaus.

4-Tage-Woche bei Dachdecker Tim Evertz

Dachdeckermeister Tim Evertz hat die 4-Tage-Woche ohne Stundenreduzierung umgesetzt. Der 27-Jährige führt in Kempfen bei Krefeld einen Betrieb mit acht gewerblichen Mitarbeitern, einem Kranfahrer und einer Vollzeitkraft im Büro. „Ich habe viel über das Thema gehört und mir dann Gedanken gemacht und erste Ideen aufgeschrieben, wie ich das als Handwerker umsetzen kann.“ Danach sprach Evertz mit der Soka Dach über rechtliche Themen wie Arbeitszeitkonten, Überstunden oder Schlechtwettergeld und ließ sich auch von der örtlichen Handwerkskammer beraten.

Schließlich setzte sich der Dachdeckermeister mit seinem Team zusammen. „Meine Mitarbeiter sind ohnehin aufgeschlossen und generell offen für Neuerungen. So beschlossen wir eine dreimonatige Testphase ab Oktober 2022, um zu sehen, wie wir damit klarkommen. Das hat funktioniert, trotz des extremen Wetters“, berichtet Evertz. Seitdem haben die Mitarbeiter jeden Freitag frei, Überstunden werden für Schlechtwetterzeiten genutzt. Als zentralen Vorteil sieht Evertz die Steigerung der Produktivität. „Wir fahren meist eine Stunde bis zu Baustellen. So kamen wir vorher freitags bis zum Mittag nur auf eine wirtschaftliche Arbeitszeit von 3, maximal 3,5 Stunden. Da macht es mehr Sinn, jeden Tag eine Stunde länger zu bleiben, komprimiert auf vier Tage.“



Text: Knut Köstergarten; Fotos: BBZ Mayen, Martin Gaedt, Tim Evertz, Merit-Bedachungen

Dachdeckermeister Andreas Mertl ist skeptisch in Sachen 4-Tage-Woche.



Ein weiterer Vorteil: Die Motivation im Team ist höher und es gibt weniger Krankentage. „Die Regeneration mit einem Tag mehr macht viel aus“, erklärt Evertz. Auch für ihn selbst als Unternehmer ist die 4-Tage-Woche wichtig, gerade als junger Vater. „Ich bin leidenschaftlich gerne selbstständig als Dachdecker, aber ich will auch Zeit für die Familie haben. Jetzt bin ich vier Tage auf den Baustellen und bei Kunden. Freitag mache ich das Telefon aus und kann in Ruhe und mit Konzentration fast alles abarbeiten im Büro.“

Dachdecker Andreas Mertl ist skeptisch

Eher skeptisch ist hingegen Dachdeckermeister Andreas Mertl aus dem bayerischen Kirchdorf an der Amper im Landkreis Freising. „Wir machen jedes Jahr eine Umfrage unter unseren zwölf Mitarbeitern zu allen Themen, bei letzten Mal auch zur 4-Tage-Woche. Es gab Befürworter und Gegner.“ Der 32-jährige hatte auch mit der BG Bau das Gespräch zum Thema gesucht – in Sachen Arbeitsschutz. „Gerade bei der Hitze im Sommer, unter anderem mit dem erhöhten Hautkrebsrisiko, hält er eine Verdichtung

der Arbeitszeit auf vier Tage für schwierig. „Hinzu kommt, dass aus meiner Sicht in den letzten Stunden auch die Konzentration abnimmt. Und die Witterungsabhängigkeit unserer Arbeit erfordert, dass wir über die volle Woche verteilt flexibel auf Regentage reagieren können. Wir machen viele Dachsanierungen, da muss es trocken sein, wenn wir das Dach aufreißen.“ Was sich Mertl aber gut vorstellen kann für sein Team, wäre ein freier Freitag im Monat.



Das Buch zum Thema

Berater Martin Gaedt hat das Buch „4-Tage-Woche“ geschrieben, mit 151 Beispielen, darunter 75 Betriebe aus dem Handwerk. „Der Fachkräftemangel ist aus meiner Sicht der Hauptgrund dafür, neue Arbeitszeitmodelle auszuprobieren.“ Gaedt nennt hier das bekannte Beispiel der Malermeisterin Jessica Hansen aus Osterby im Kreis Rendsburg-Eckernförde. Sie hatte im Frühjahr 2022 nur vier Mitarbeitende für viel zu viele Aufträge. Kunden mussten lange warten. In den sozialen Medien warb sie dann mit der 4-Tage-Woche und konnte sich vor Bewerbungen kaum retten. Bereits im Herbst 2022 beschäftigte Hansen 20 Mitarbeitende, zudem gibt es eine längere Warteliste.

„Das ist kein Zufall und keine Ausnahme. Viele Beschäftigte in Vollzeit wollen reduzieren, 50 Prozent von ihnen um fünf bis sechs Stunden pro Woche, berichtet das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Folgerichtig hat sich die Zahl der Stellenanzeigen mit 4-Tage-Woche 2023 versechsfacht“, erläutert Gaedt. Das bestätigt etwa der Jobwechsel-Kompass, den die Königsteiner Gruppe quartalsweise mit der Online-Jobbörse stellenanzeigen.de erhebt. 42 Prozent der Befragten, die offen für einen Wechsel sind, suchen gezielt nach Arbeitgebern, die eine 4-Tage-Woche bieten.

Er hat das Buch zum Thema 4-Tage-Woche mit vielen Beispielen aus dem Handwerk geschrieben: Martin Gaedt.



Martin Gaedt rät allen Betrieben, neue Arbeitsmodelle mit dem Team abzusprechen und erst einmal zu testen.

ist meist auch produktiver.“ Wenn Martin Gaedt in seinen Vorträgen auf das Thema weniger Krankentage kommt, „dann hören auf einmal alle zu, auch wenn vorher Skepsis herrschte“.

Handwerk kann Arbeitszeitmodelle flexibler testen

Gaedt sieht das Handwerk bei der Umsetzung neuer Arbeitszeitmodelle gegenüber der Industrie im Vorteil. „Handwerker sind viel flexibler, können schnell testen und dann entscheiden.“ Oft sind es dann die innovativen Betriebe, die es tatsächlich umsetzen. „Weil die Chefs sich natürlich alle Prozesse anschauen, wenn es um eine solche Änderung geht. Da kann so einiges gleich mit optimiert werden.“ Die 4-Tage-Woche ist für Gaedt ein Baustein für mehr Mitarbeiterzufriedenheit neben vielen anderen, der auch für die Mitarbeitergewinnung wichtig ist. Denn neue Arbeitszeitmodelle sind immer noch etwas Besonderes. „Die Zeitungen berichten, oft sogar das Fernsehen. Das ist neben dem eigenen Auftritt in den sozialen Medien kostenlose Werbung für den Betrieb – als Arbeitgeber und als Auftragnehmer bei den Kunden. Auch Dachdeckermeister Tim Evertz konnte sich vor Bewerbungen kaum retten und zwei neue Mitarbeiter gewinnen, die sich inzwischen gut eingelebt haben.“

Weniger Krankentage – höhere Produktivität

Gaedt empfiehlt den Betrieben, die Beschäftigten mit einzubeziehen und zuerst eine Testphase zu machen. „Die Mitarbeitenden schreien ja nicht alle gleich ‚Hurra‘. Sie sind oft in Sorge, mehr Arbeit in weniger Zeit leisten zu müssen, also noch mehr Druck zu haben.“ Darum macht es Sinn zu testen, zu erleben, wie es ist, und dann gemeinsam zu entscheiden, ob es weitergehen soll. Und schon in der Testphase zeigt sich meist ein erster Effekt: weniger Krankentage.

„Die Chefs waren positiv überrascht, dass die Stimmung im Team noch besser wurde. Und wer entspannter arbeitet, der

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

Dachdecker als erfolgreiche Genossen

Der Betrieb Dadego ist als Genossenschaft organisiert, was sich seit der Gründung 1945 bewährt hat. Heute gehen hier Tradition und Innovation Hand in Hand. Dadego hat sich in und um Bremen herum einen Namen gemacht als qualitätsbewusster Dachdeckerbetrieb.

An der Wand im Büro von Olaf Sievert hängt ein interessantes historisches Foto. Es zeigt einen Kleinlaster mit einem Dachmodell auf offener Ladefläche, vorne auf der Motorhaube prangt ein Plakat mit der Aufschrift Dadego. Hinter dem Auto laufen zahlreiche Menschen – es ist ein Demonstrationszug am 1. Mai. Was hat ein Dachdeckerbetrieb damit zu tun? Dadego ist die Abkürzung für Dachdecker-Genossenschaft Bremen eG, gegründet 1945. Die Genossen gingen früher mit anderen Arbeitern auf die Straße. Ein Dachdeckerbetrieb als Genossenschaft, zumindest in Bremen gibt es das kein zweites Mal. „Nach dem Krieg war kein Geld da, also haben sich mehrere Leute zusammengetan“, berichtet der geschäftsführende Vorstand Olaf Sievert.

Seitdem hat sich das genossenschaftliche Prinzip bei Dadego bewährt. Tradition und Innovation gehen hier Hand in Hand. Mittel- und langfristige Planung und Kontinuität in der Ausrichtung sind dabei wichtiger als kurzfristiges Streben nach Gewinn. „Wir investieren erst einmal, bevor wir Geld ausschütten an die Mitglieder“, erklärt Sievert. Neben Dachdeckermeister Sievert führt der Dachdecker und technische Fachwirt im Handwerk Jürgen Blome die Geschäfte.

Doppelspitze mit Treue zum Betrieb

Beide sind schon eine gefühlte Ewigkeit im Betrieb. Sievert startete vor 35 Jahren seine Lehre, Blome kam ein Jahr später als junger Geselle dazu. Sie haben mit dafür gesorgt, dass Dadego seit den 1980er Jahren und dem Umzug an den heutigen Firmensitz in Habenhausen zum zweitgrößten Bremer Dachdeckerbetrieb heranwuchs. Aktuell arbeiten hier 38 Beschäftigte, darunter rund 30 gewerbliche Mitarbeiter. Sievert ist das Gesicht nach



Die beiden Vorstände Olaf Sievert (links) und Jürgen Blome vor der firmeneigenen Ladestation für E-Fahrzeuge.

außen, Blome mehr im Hintergrund aktiv. Diese Aufgabenteilung passt auch gut zu den Temperamenten der beiden. Sievert ist der emotionalere, der gerne im Gespräch einen Spruch raushaut. Blome ist ruhiger und sachlicher.

„Wir investieren erst einmal...“

Was sie verbindet, ist die Liebe zum Dachdeckerhandwerk, die Lust am Anpacken und die Treue zu einem Betrieb, der ihnen ans Herz gewachsen ist. Und beide sind Aufsteiger, die sich jeden Schritt auf der Karriereleiter erarbeitet haben.

So ist Dadego ein gewachsener Betrieb mit zwei etablierten Vorständen an der Spitze. Sievert macht den Job seit 13 Jahren, Blome ist ihm vor drei Jahren gefolgt, nachdem ein Experiment mit einem Architekten als zweitem Vorstand nicht



Vorzeigeobjekt: Flachdachsanieierung auf dem Aalto-Hochhaus in Bremen-Vahr.



Bohrung durch die Außenwand auf dem Flachdach der Oberschule Lerchenstraße in Bremen-Nord.

wie die Schulzeit vorher war“, führt der Dachdeckermeister weiter aus. „Dafür lernt er ja auch drei Jahre. Und in dieser Zeit lassen sich Defizite jeglicher Art aufholen.“ Das funktioniert nicht immer, aber Nachwuchsmangel herrscht bei Dadego keiner. Und wenn es dann, wie im letzten Jahrgang, gleich zwei Top-Absolventen sind, suchen Sievert und Blome auch sofort das Gespräch mit den jungen Gesellen.

„Wir wollen beide zu Führungskräften weiterentwickeln und haben ihnen diese Perspektive inklusive Meisterschule aufgezeigt.“ Und auch wenn es bei den Nachwuchskräften andere Vorstellungen von Zielen und Work-Life-Balance gibt, sehen die Chefs gute Chancen, mit ihnen potenzielle Nachfolger finden zu können. Ein Thema, das beide vorausschauend angehen wollen, obwohl sie selbst gerade erst die 50 Jahre überschritten haben. „Als Genossenschaft haben wir hier eine super Grundlage, aber wir wollen den Betrieb auch so übergeben, dass es für die Nachfolger nicht zu einer Sackgasse wird“, erläutert Blome.

wirklich funktionierte. „Der hat einfach anders getickt als unsere Jungs hier“, erläutert Sievert. Die Jungs, das ist so ein Thema für sich. Zwar ist immer wieder zu hören, dass beide nicht ganz nachvollziehen können, wie die Jüngeren unter ihnen ticken. Denn Ausbildung und berufliche Ambitionen früher und heute, das seien schon zwei Paar Schuhe, stellen die beiden fest. Aber auf der anderen Seite wird deutlich, dass Sievert und Blome für ihr Team eintreten und ihren Mitarbeitern so gute Arbeitsbedingungen ermöglichen, wie es geht.

Sieben Azubis und ein Landessieger

„Die wenigsten jungen Leute strahlen noch Spaß und Freude an der Arbeit aus“, erklärt Sievert. Gerade die Ausrichtung auf soziale Medien, das Starren aufs Smartphone, sieht er negativ. „Der Altgeselle möchte in der Pause mal mit dem jungen Kollegen schnackern, aber der schaut gar nicht mehr hoch“, berichtet Blome. Doch wer jetzt denkt, die beiden wollen nur jammern, liegt falsch. Aktuell gibt es sieben Auszubildende, den Bremer Landesieger 2023 stellt Dadego auch.

„Wir wollen Leute in Arbeit bekommen“, benennt Sievert die Philosophie. „Jeder erhält bei uns eine Chance, egal

Die Mitarbeiter Marcus Ganzer, Kevin Wöllner, Max Welker (von links) auf der Baustelle eines Neubaus der Oberschule an der Lerchenstraße in Bremen-Nord.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Dachdecker-Genossenschaft Bremen eG, Henning Höpken

Metalldächer von Kalzip sind eine Spezialität von Dadego.



Angestellter Meister als Azubibetreuer

Die Lehrlinge werden vom angestellten Meister André Strohmeyer betreut, der bei Dadego auch das Privatkundengeschäft verantwortet. „Die neuen Azubis erhalten am ersten Tag Kleidung, Werkzeug und eine zweistündige Einführung in unsere Abläufe und Regeln. Das ist schon anders heute als zu meiner Zeit. Da wurde ich auf dem Hof am ersten Tag gefragt, wer ich denn sei und was ich hier wolle“, erinnert sich Sievert. Alle im Team erhalten Weihnachts- und Urlaubsgeld, es gibt Weiterbildungen und auch eine Gesundheitsschulung in Kooperation mit der Krankenkasse IKK. Sogar die 4-Tage-Woche haben sie bei Dadego ausgiebig getestet nach Rücksprache mit dem Team. „Die Mannschaft war nicht zufrieden damit. Die meisten brauchten den Freitag nur dafür, sich von den vier Tagen davor zu erholen“, erläutert Sievert. Was sie danach geändert haben: „Die Jungs arbeiten von Montag bis Freitag die gleiche Stundenzahl. Vorher passierte am Freitag nicht mehr viel, jetzt haben wir fünf volle produktive Tage“, berichtet Sievert.

Viele öffentliche Aufträge als Basis

Eine hohe Produktivität ist wichtig, denn die Auftragsbücher bei Dadego sind gut gefüllt. „Wir arbeiten zu 70 Prozent für die öffentliche Hand, in Bremen und den Umlandgemeinden, bauen und sanieren Kitas, Schulen und andere Gebäude“, so Sievert. Er hat sich über viele Jahre in die Ausschreibungsbürokratie hineingefuchst. „Wir sind hineingewachsen und haben Kontakte aufgebaut.“ Das gilt auch für Bremer Wohnungsbaugesell-

schaften wie Brebau und Gewoba. Für letztere sanierte Dadego vor gut zwei Jahren das Flachdach des Aalto-Hochhauses, mit seiner markanten Architektur das Wahrzeichen des Stadtteils Vahr. „Da mussten wir wegen Statik und Brandschutz auch die oberste Geschossdecke abtragen und haben alles neu gemacht. „Wir können das noch, Foamglas in Heißbitumen verlegen“, erklärt Sievert.

Neben den Wohnungsbaugesellschaften gehören große Industriefirmen zu den Stammkunden des Mitgliedsbetriebs der DENW. Zudem übernimmt Dadego viele lukrative Wartungsverträge, etwa über die Performa Nord für Bremer Kasernengebäude oder für die Gebäude der Wirtschaftsförderung Bremen. „Aber wir reparieren auch die Regenrinne und machen energetische Dachsanierungen für Privatkunden, Einfamilien- oder Reihenhäuser“, erläutert Sievert. Getreu dem gereimten Motto aus den genossenschaftlichen Anfängen: „Ist das Dach auch noch so klein, muss es dennoch von Dadego sein.“

Eine Spezialität sind Metalldächer

Insgesamt gibt es deutlich mehr Aufträge für Flachdach als für Steildach. Eine Spezialität sind Metalldächer vom Hersteller Kalzip, die auch immer wieder in Ausschreibungen verlangt

Alles in bester Ordnung: Dadego beschäftigt einen Mitarbeiter für die Lagerlogistik.

Der firmeneigene Lkw wird via Gabelstapler mit Material beladen.



werden. „Wir sind da Premiumpartner und erhalten so Aufträge über Architekten, die beim Hersteller nach ausführenden Betrieben fragen“, erläutert der Dachdeckermeister. So sind seine Leute aktuell auf einer Baustelle in Stade, obwohl Sievert gar kein Freund von langen Fahrzeiten oder Montage ist. Dort haben die Mitarbeiter auch zusätzlich eine PV-Anlage installiert. „Wir machen Photovoltaik schon seit 20 Jahren, damals haben wir schon eine Anlage auf unserem Firmendach realisiert“,

erinnert sich Vorstand Blome. Kollege Sievert hat auch die Weiterbildung zum PV-Manager absolviert. „Die Urkunde macht sich gut an der Bürowand und es war noch Platz neben dem Meisterbrief“, so Sievert mit seinem trockenen Humor. Dadego bietet in Sachen PV alles aus einer Hand und kooperiert für die weiteren Anschlüsse mit einem örtlichen Elektriker.

Bürokratieaufwand bleibt ein Ärgernis

Keinen Spaß versteht Sievert in Sachen Bürokratie. „Wir werden hier ständig kontrolliert, das war während der Coronakrise so, ist bei Arbeitssicherheit so und auch bei Finanzprüfungen. Die denken wohl alle, das ist ein großer, guter Betrieb, da gehen wir hin und müssen nicht nach den schwarzen Schafen schauen.“ Die Bürokratiekritik gilt auch für den Bereich Entsorgung. Dadego hat jetzt eine eigene Maschine, in der Verpackungsmüll wie Papier und Kunststoff für das Recycling gepresst werden. Die Chefs ärgern sich zwar, aber sie schauen immer, welche Lösungen sie selbst finden können. Das gilt für alle Bereiche und damit sind sie bislang sehr gut gefahren.



Schweißarbeiten auf dem Flachdach mit 2600 Quadratmeter Fläche der Oberschule Lerchenstraße in Bremen-Nord.



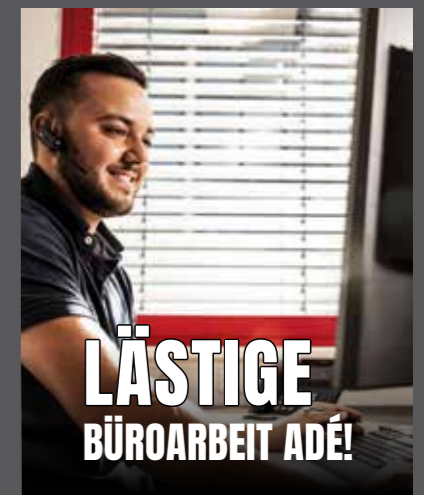
Das digitale Büro für Dachdecker & Zimmerer

- **Neues Layout Websitebaukasten**
Mit wenigen Klicks zur eigenen Homepage
- **Mein Büro**
Von Angebot bis Rechnung:
Die Dachdecker Software für Ihren Betrieb
- **Neues Tool: Terminverwaltung**
Direkt über Ihre Homepage können Kunden
Telefon- und Videotermine buchen

Infos unter:

DACHPROFI24.online®

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



Fachkräfte finden über persönlichen Kontakt

Trotz Fachkräftemangels gelingt es der Schaaf GmbH immer wieder, passende Mitarbeitende zu finden. Die Dachdeckerei und Zimmerei hat im letzten Quartal 2023 drei neue Gesellen eingestellt, zwei sind nach dem Ende der Probezeit geblieben.

Bei unserer Suche nach geeigneten Mitarbeitenden schauen wir nicht nur auf deren Qualifikation. Bei uns müssen die Menschen vor allem ins Team passen“, erklärt Hanna Jornitz, Geschäftsführerin im Familienbetrieb, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG. „Um das sicherzustellen, ermutigen wir unsere Angestellten, passende Leute vorzuschlagen oder selbst anzusprechen, zum Beispiel in der Berufsschule. Außerdem hat das Team immer ein Mitspracherecht, wenn es um Neueinstellungen geht.“ Denn darauf legt man bei Schaaf großen Wert: „Das Zwischenmenschliche muss stimmen. Unser Credo lautet: zurück zur Menschlichkeit. Das gilt für die Mitarbeitersuche genauso wie für unsere Arbeitsweise und den Umgang mit Partnern und Kunden.“

Die Chefs gehen selbst auf Messen oder in die Schule

So setzt die Schaaf GmbH bei der Mitarbeitersuche voll auf den persönlichen Kontakt: „Wir gehen auf Messen wie die ‚Hands Up‘, bieten Praktikumsplätze und Schnupperwochen an, zum Beispiel bei den Praktikumswochen Baden-Württemberg, die jeweils in den Oster- und Herbstferien stattfinden. Dabei stehen wir immer für ein persönliches Gespräch und Fragen zur Verfügung“, so Hanna Jornitz. Mit „wir“ meint sie sich und ihren Bruder David Schaaf, mit dem sie sich die Geschäftsführung teilt. „Wir pflegen auch eine Bildungspartnerschaft mit der örtlichen Realschule. David geht regelmäßig in die Klassen und stellt die Handwerksberufe und Ausbildungsmöglichkeiten in unserem Betrieb vor, steht Schülern, Lehrern und bei Elternabenden auch den Eltern Rede und Antwort.“

Dieses Engagement lohnt sich: Allein im Rahmen der Praktikumswochen des Landes haben 16 junge Menschen binnen drei Wochen ein Praktikum absolviert und aus der Bildungspartnerschaft resultieren immer wieder Praktika und Ausbildungsverträge. Zusätzlich nutzt die Schaaf GmbH Social Media, um Azubis und Gesellen auf sich

Weiterbildung wird bei der Schaaf GmbH immer ermöglicht und finanziert.



aufmerksam zu machen und auf offene Stellen hinzuweisen. „Wir haben gelernt, uns dort zu bewegen und sichtbar zu werden, wo sich unsere Zielgruppe bewegt.“

Zwei Neuzugänge durch den eigenen Nachwuchs beeindruckt

Die beiden jüngsten Neuzugänge wurden allerdings nicht über Social Media rekrutiert, sondern in der Berufsschule. „Mein Berufsschulkollege hat sehr positiv über seinen Ausbildungsbetrieb gesprochen“, erinnert sich Zimmerergeselle Stefan Eberhard, der seit September ebenfalls bei der Schaaf GmbH arbeitet. „Ich habe ihn einmal auf der Arbeit besucht und bei der Gelegenheit einen der Chefs kennengelernt, der mir gleich sympathisch war. Als mein Klassenkamerad mich

Hanna Jornitz führt mit ihrem Bruder David Schaaf den Familienbetrieb.



Text: Katharina Meise, Fotos: Schaaf GmbH



dann gefragt hat, ob ich nicht zu Schaaf wechseln will, habe ich mich direkt beworben.“ Ähnlich lief es auch bei Zimmerergeselle Moritz Sohn: „Auch ich wurde durch die Lehrlinge der Schaaf GmbH in der Berufsschule aufmerksam. Mir war klar, dass ich nach der Ausbildung in einen anderen Betrieb möchte, schon um bessere Aufstiegschancen zu haben.“

Pluspunkte: Wertschätzung, Teamgeist und Weiterbildung

Beide Männer schätzen an ihrem neuen Arbeitgeber ähnliche Dinge: Ein junges Führungsteam, das Arbeiten im Team auf Augenhöhe, das Gefühl, ernst genommen und wertgeschätzt zu werden – unabhängig von der Hierarchie –, sowie ein kollegiales, angenehmes Arbeitsklima. „Ich finde es außerdem super, dass wir umweltfreundliche Lösungen erarbeiten und immer der ökologische Gedanke eine Rolle spielt. Alles andere ist schlicht nicht mehr zeitgemäß“, so Moritz Sohn. Zwar seien die meisten Aufträge Arbeiten im Bestand, bei denen man naturgemäß eher eingeschränkt Ideen einbringen könne. Trotzdem mache ihm die Arbeit großen Spaß, sie sei abwechslungsreich und er könne an „tollen Projekten“ mitwirken. Stefan Eberhard ist zudem davon angetan, dass die Arbeitskleidung gestellt wird – und dass die Schaaf GmbH den Mitarbeitenden Weiterbildungskurse und Seminare ermöglicht und bezahlt.

Begrüßungstag mit den Chefs persönlich

Wie wichtig den Chefs die persönliche Ebene ist, zeigt sich auch bei der Begrüßung und Einarbeitung neuer Teammitglieder. „Bei uns beginnt der Einstieg immer mit einem Begrüßungstag“, erklärt Hanna Jornitz. „Hier begleiten mein Bruder und ich die Neuen, heißen sie willkommen und vermitteln ihnen unser Unternehmenskonzept und unsere Haltung.“ So beginnt auch der Einarbeitungstag bei der Schaaf GmbH um 6.55 Uhr. David Schaaf geht mit den Mitarbeitenden die Planung durch und klärt Feinheiten zu den Baustellen. „Dabei tauscht sich das gesamte Team zu den Projekten aus, Hierarchien spielen hier keine Rolle.



Moritz Sohn und Stefan Eberhard an ihrem Begrüßungstag in der Schaaf GmbH.



Zufriedene Mitarbeiter zu haben, ist ein zentrales Ziel bei der Schaaf GmbH.

Das bringt eine ganz andere Dynamik in die Arbeit, das macht Spaß und bringt unsere Projekte für unsere Kunden schneller und besser voran“, so Jornitz.

Danach erfahren die Neuen alles Weitere über die Schaaf GmbH, das Führungsteam, zu Arbeitsschutz und Arbeitszeiten. „Aufkommende Fragen können wir in diesem Rahmen direkt beantworten. Das gibt von Anfang an Sicherheit und schafft Vertrauen“, weiß Hanna Jornitz. Beim anschließenden Rundgang durch die Werkstätten erfahren die neuen Angestellten, wo was zu finden ist, welche Maschine welche Besonderheiten hat und, ganz wichtig, wo Erste Hilfe zu finden ist.

Wenn die persönliche Ebene stimmt, arbeitet es sich besser

„Wir wollten zurück zur Menschlichkeit, nehmen uns bewusst Zeit für unsere Mitarbeitenden, haben immer ein offenes Ohr und eine offene Bürotür. Das klingt erstmal nach Mehraufwand – ist es aber gar nicht. Bei uns gehört diese Art des persönlichen Austauschs einfach fest zur Unternehmenskultur, so arbeiten wir eben zusammen. Als Teil des Teams gefällt mir das. Als Unternehmerin und Geschäftsführerin weiß ich: Es lohnt sich auch wirtschaftlich“, so Hanna Jornitz. „Wenn die persönliche Ebene stimmt, arbeitet es sich besser. Denn wo zufriedene Menschen arbeiten, ist es einfacher, schwierige Aufgaben zu stemmen – und neue Mitarbeitende fürs Unternehmen zu gewinnen!“





Erfolgreich in Beruf und Ehrenamt

Helmut Zimmer hat das Bundesverdienstkreuz erhalten, das sein Engagement über die Firma hinaus ehrt. Helmut Zimmer ist Macher und Unternehmer im besten Wortsinn.

Helmut Zimmer ist ein Unternehmer mit einer ausgeprägten sozialen Ader.

Er hat die Helmut Zimmer GmbH, Mitgliedsbetrieb der DEG Alles für das Dach eG, gegründet und führt sie seit 39 Jahren. Der klassische Steildachbereich, einschließlich Dachsanierungen, wird längst durch Dämmung, Sanierung und Fassadenbau erweitert. Zudem gehören zum Unternehmen sieben Businessparks sowie ein 15 Megawatt Solarpark. Das macht den 59-jährigen unabhängig von Banken und vor allem von Kompromissen. Wenn er etwas tut, dann zu 100 Prozent. So wollte er seit der Lehre stets weiterkommen. Mit 21 war er einst jüngster Dachdeckermeister im Saarland. Sein Betrieb ruht heute auf drei Säulen: Dach und Fassadentechnik, Vermietung beziehungsweise Verpachtung der Businessparks und Energiegewinnung aus Photovoltaik.

Schule und Wirtschaft verbinden

In Sankt Wendel und dem Saarland ist er jeden Abend unterwegs, aber nicht zum Spaß. Wobei ihm genau das, was er tut, natürlich auch Spaß macht. Immer geht es um ehrenamtliches Engagement, meistens hat es mit Bildung, Auszubildenden und Jugendlichen zu tun. 150 junge Menschen hat er bereits selbst oder im Betrieb ausgebildet. „Man muss sich bewegen“, sagt er und genau das lebt er den Menschen im Betrieb und den Lehrlingen vor. Dafür setzt er sich in vielfältiger Weise ein und dafür erhielt er bereits 2004 das Bundesverdienstkreuz aus der Hand des damaligen Bundespräsidenten Johannes Rau.



Der Bereich Schule und Wirtschaft ist das Spielfeld, auf dem er sich am wohlsten fühlt. Viele Kooperationen ist er eingegangen, beispielsweise mit 15 Schulen im Umland, alle über feste Verträge. „Wir gehen in die Schule mit verschiedenen Handwerksberufen, also nicht nur Dachdecker, zeigen und erzählen von der Vielseitigkeit des Handwerks, der Chance, aus der Berufung einen Beruf zu machen.“ Schließlich sollte der Job mehr sein als nur notwendiges Übel zum Geld verdienen.

Helmut Zimmer lebt es vor, seine Arbeit mit Kreativität, Leidenschaft und Erfüllung zu gestalten. Das lockt junge Menschen an. Schüler kommen in Bussen und machen einen „Wandertag“ in den Betrieb. Er tickt nicht allein so. In Sankt Wendel hat er viele Handwerker mit seinem Engagement „infiltrieren“ können. Vor allem sind es die Jugendlichen, denen er hilft, einen „höheren Sinn“ in Ausbildung und Arbeit zu erkennen. Zimmer erhielt dafür den Schule-Wirtschaft-Preis 2017 und 2023.

Vielfältig im Ehrenamt verwurzelt

Auch über seine Art von Jugendarbeit hinaus ist er stark im lokalen und bundesweiten Ehrenamt verwurzelt und aktiv. Zu seinen „Erfindungen“ gehört ein Handwerkerforum mit inzwischen 300 Betrieben. Er ist in den Arbeitskreisen Schule-Wirtschaft sowie Kirche-Wirtschaft aktiv. Den Rotary-Club in der Region hat er geprägt und dem Landesfachausschuss der CDU im Saarland seinen Stempel aufgedrückt. Bundesweit ist er im Fachausschuss Solar im Zentralverband des Dachdeckerhandwerks aktiv. „Leider hat der Tag einfach nicht genug Stunden“, so Helmut Zimmers trockene Erkenntnis.

Preisverleihung Schule-Wirtschaft in Berlin 2023 – Helmut Zimmer ist erneut dabei.



Helmut Zimmer vertritt in Brüssel im Unternehmer-Parlament die Interessen des Handwerks.



Noah Zimmer (links) belegte Platz zwei beim Leistungswettbewerb der Dachdecker.

Was treibt ihn an? „Wenn man eins gut macht, dann kommt das nächste“, so Helmut Zimmer. Wer auf diese Weise unterwegs ist, ist irgendwann perfekt vernetzt. Es gibt in der Region kaum Menschen, die er nicht kennt. Das ermöglicht die berühmten und wichtigen kurzen Wege. Die reichen bis in die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer und den Vorstand der Handwerkskammer. In beiden ist er aktiv und spannt so auch hier „ein Dach drüber“.

Der Betrieb leidet nicht unter dem Engagement, sondern profitiert eher davon. Und umgekehrt gibt ihm der Erfolg auf der Arbeit die Freiheit, sich zu engagieren. Er fühlt sich glücklich und das Wort Stress kommt ihm nie über die Lippen – selbst dann nicht, wenn er nach Brüssel fährt, ins Parlament der Unternehmer. Auch dort ist er zu Hause und kämpft stets um den Erhalt des Meisterbriefes.

Azubis positiven Zuspruch geben

Der eigene Betrieb ist familienfreundlich und investiert viel in die Ausbildung, ohne die er keine Zukunft hätte, ist Helmut Zimmer überzeugt. Er ist unter fünf Brüdern aufgewachsen und hat die Zuverlässigkeit einer Familie erlebt. Von 20 Mitarbeitern in der Firma sind sechs Azubis. Er weiß, dass auch ein Lehrling, der nicht so viele Gaben hat, über sich hinauswächst durch positiven Zuspruch. Einen ehemaligen Sonderschüler hat er zum Lernen einmal vier Wochen freigestellt. Es hat funktioniert, der junge Mann war der erste in seiner Familie, der anschließend ohne Transferleistungen seinen Lebensunterhalt bestreiten konnte. Auch einen ehemaligen Straffälligen, der heute ein erfolgreicher Unternehmer ist, hat Helmut Zimmer begleitet.

Der Sohn wird die Nachfolge antreten

Sein Sohn Noah tritt inzwischen in die Fußstapfen seines Vaters. Er hat seine Lehre abgeschlossen und ist zurzeit am BBZ Mayen auf der Meisterschule. Als Deutscher Vizemeister fährt er im nächsten Jahr zur Dachdecker-Weltmeisterschaft nach Österreich. Schon als Kind hat er Schieferherzen geklopft, sehr schnell und ordentlich, startete danach durch und war plötzlich Saarlandmeister. Der 59-jährige Helmut Zimmer

wollte früh genug die Übergabe planen. Das läuft seit ein paar Jahren fließend. Dabei denkt er zurück an seine eigenen Anfänge, als er den Betrieb selbst neu gegründet hatte, mit einem VW Bus und zwei Werkzeugkisten. Heute hat er einen eigenen Kran, der Arbeiten in 48 Meter Höhe ermöglicht.

Seit vier Jahren schreibt er an einem Buch mit Tipps für andere Unternehmer: „Es muss nicht jeder die gleichen Probleme durchmachen“, erläutert Helmut Zimmer seine Motivation. Eine wichtige Botschaft hat er für Jungunternehmer: „Unabhängig zu sein, ist das Wichtigste!“

Schüler kommen in Bussen und machen einen „Wandertag“ im Betrieb.



Text: Rainer Sander, Fotos: Helmut Zimmer, ZVDH, Schule/Wirtschaft Deutschland/William Veder

Dachdecker-Nationalmannschaft trainiert auf der Dach+Holz



Die Premiere für die Dachdecker-Talente auf der Messe war ein voller Erfolg. Viele Besucher schauten vorbei und fachsimpelten mit den fünf Teammitgliedern. Als Sponsor der ersten Stunde ist die ZEDACH nicht nur im Rahmen der Dach+Holz, sondern auch bei der Dachdecker-WM im November 2024 in Innsbruck mit im Boot.

Das große Interesse am öffentlichen Training der Dachdecker-Nationalmannschaft zeigt, dass die Entscheidung für die erstmalige Teilnahme an der Dach+Holz richtig war. „Wir hatten oft 40 bis 50 Besucher zugleich am Stand. Die Resonanz war super positiv, wir sind zufrieden mit der Premiere“, berichtet Martin Krick, technischer Verwaltungsleiter am BBZ Mayen. Somit erwies sich der Schritt, es mit einem öffentlichen Training den Zimmerern gleichzutun, als echter Erfolg, trotz des nicht optimalen Standorts hinten rechts in Halle 8.

ZEDACH-Vorstand Oliver Pees ist begeistert

Sehr zufrieden zeigte sich auch ZEDACH-Vorstand Oliver Pees. „Die Nachwuchsförderung liegt uns besonders am Herzen und wir wollen mit unserem Engagement ein positives Zeichen gegen den Fachkräftemangel setzen.“ Pees besuchte das Team gemeinsam mit Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), und war begeistert. „Es macht unglaublich Spaß, den Damen und Herren beim Werkeln zuzuschauen und wahrzunehmen, mit welcher Fachkompetenz, mit welcher Geschwindigkeit und mit welchem Herzblut sie am Modell schiefern.“ Mit Blick auf die Dachdecker-WM in Innsbruck fügt Oliver Pees hinzu. „Wir fühlen uns als ZEDACH von diesem Team sehr gut repräsentiert.“

Austausch mit den Besuchern

Vor Ort dabei waren Paul Ostermann, Raphael Schleuer, Jan Thullesen, Nina Weber und Noah Zimmer sowie die beiden Trainer Jörg Schmitz und Carsten Daub. Drei weitere DachdeckerInnen werden das achtköpfige Team in Innsbruck komplettieren, das dort in den vier Disziplinen Abdichtung, Fassade, Metall und Steildach antreten wird. Erstmals öffentlich und nicht – wie sonst – zurückgezogen am BBZ Mayen zu trainieren, war für die jungen DachdeckerInnen am Anfang schon ungewohnt. „Dass ihnen da auf die Finger geschaut wird und Verbesserungsvorschläge kommen, haben sie aber sehr gut aufgenommen. Es gab viel Austausch mit den Besuchern und natürlich auch immer wieder Phasen intensiven freien Arbeitens am Schiefer- und Metalldach“, berichtet Dachdeckermeister Martin Krick. Die Besucher selbst konnten am Stand Schieferherzen schlagen. „Das haben auch viele Zimmerer gerne angenommen, die aus Halle 10 herüberkamen“, so Krick.



Martin Krick vom BBZ Mayen freut sich über viele Besucher, Nina Weber übt am Schiefermodell.



Noah Zimmer passt eine Schieferplatte für die Eindeckung an.

Positives Gefühl für die Dachdecker-WM

Der Dachdecker-WM blickt Martin Krick mit einem positiven Gefühl entgegen. „Unser Team hat richtig Bock. Wenn sie weiter so intensiv trainieren und ihre Skills im Wettkampf umsetzen können, werden wir wieder Medaillen gewinnen. Es wird schwer bei der Konkurrenz, aber die Chancen sind sehr gut.“ Bis zum November wird es weitere Trainingswochenenden am BBZ Mayen geben. „Dafür opfern unsere DachdeckerInnen ihr Wochenende“, so Krick. Ab März kann das Team dann auf die Aufgaben zurückgreifen, die auch bei der WM vom 13. bis 15. November 2024 in Innsbruck auf sie zukommen werden. „Die Aufgaben werden demnächst verschickt und dann bauen wir sie an den Dachmodellen für das Training nach“, erläutert Krick.

Dachdecker-Nationalteam zur Marke machen

Nach dem erfolgreichen Auftritt auf der Messe Dach+Holz ist für Martin Krick klar, dass das Dachdecker-Nationalteam auch in Zukunft ein wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Nachwuchswerbung sein kann. Es gilt jetzt, das Team zu einer ähnlich bekannten Marke zu machen, wie es die Zimmerer-Nationalmannschaft schon ist. Die ZEDACH unterstützt diesen Weg bereits jetzt aktiv und im Idealfall sollen weitere Unterstützer perspektivisch hinzukommen.

Jan Thullesen arbeitet am Metalldach-Modell.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Picture Colada, Jürgen Biniäsch

WELTNEUHEIT
COMBI Xi

THE FIRST
2 IN 1



STREIFEN- UND ANKERNAGLER IN EINEM GERÄT.

Für Holz-auf-Holz und Stahl-auf-Holz Verbindungen.



INFO COMBI XI



www.spitpaslode.de

Dach-Allrounder mit Weitblick

Angefangen hat Sascha Apel vor 25 Jahren als Soloselbstständiger. Heute führt er zusammen mit seinem Bruder Michael Apel in Bremen einen florierenden Betrieb mit mehr als 20 Mitarbeitenden. Das Erfolgsgeheimnis: viel Leidenschaft für den Beruf, eine breite Aufstellung und aktive Nachwuchsarbeit.

Dass aus den Apel-Brüdern einmal Dachdecker werden würden, dürfte in ihrem Umfeld kaum jemanden überrascht haben. Vater Apel, auch schon Dachdecker und Vorbild für seine beiden Söhne, nahm die Jungs hin und wieder mit auf seine Baustellen und zeigte ihnen am Beispiel des Häuschens auf der familieneigenen Parzelle, wie man ein Dach deckt. Seine Begeisterung für das Handwerk fiel auf fruchtbaren Boden. So musste Sohn Michael nicht lange überlegen, in welchem Beruf er sich nach der Schule ausbilden lassen wollte.

Sascha Apel, drei Jahre jünger als sein großer Bruder, brach nach einem Dachdecker-Praktikum in der neunten Klasse sogar die Schule ab, um sofort in die Berufsausbildung zu starten. „Meine Eltern wollten damals zuerst den Lehrvertrag nicht unterschreiben“, erzählt er und lacht. „Da habe ich mit schlechten Noten gedroht, sodass ihnen schließlich nichts anderes übrig blieb.“

Stetiges Wachstum seit der Gründung

Während Michael Apel (53) nach seiner Ausbildung noch ein Studium der Hochbautechnik anschloss und zunächst in der Industrie arbeitete, machte Sascha Apel (50) nach sechs Jahren als Dachdecker Geselle seinen Meister und gründete schließlich 1999 als Soloselbstständiger seinen eigenen Betrieb in Bremen. Schon im Jahr darauf stieg sein Bruder mit ein, kurz darauf folgten ein weiterer Geselle und ein erster Azubi.

2005 wandelten die beiden ihr Unternehmen, in dem sie bis heute auch die gemeinsame Geschäftsführung innehaben, dann in die Sascha Apel Dachdeckermeister GmbH & Co. KG um. „Seitdem sind wir stetig gewachsen“, berichtet Sascha Apel. Neben den Brüdern und einer zusätzlichen Bürokräft gehören heute 17 Gesellen und drei Auszubildende zum Team.

Klare Arbeitsteilung zwischen den Brüdern

Die Arbeitsaufteilung zwischen den beiden Chefs ist klar geregelt: Sascha betreut die Angebote für die großen Objekte und die Baustellenplanung, Michael ist für die kleineren Projekte sowie die Baustellenüberwachung zuständig. Dabei deckt ihr



Die Brüder Sascha (links) und Michael Apel führen gemeinsam den Betrieb.

Betrieb die gesamte Bandbreite der Dachdeckerei ab – vom Steildach über das Flachdach bis hin zu Reparaturen, Balkonbeschichtungen und Installation von PV-Anlagen. „Wir sind ein klassischer Allrounder“, macht Sascha Apel deutlich. Für die unterschiedlichen Bereiche gebe es spezialisierte Kolonnen. Welcher Kollege dann letztlich in welchem Bereich unterwegs sei, ergebe sich mit der Zeit: „Wir sehen ja, wer was besonders gut kann und wer an was besonders viel Spaß hat.“

Breit gestreutes Kundenspektrum als Vorteil

Für die Firmenchefs hat diese breite Aufstellung einen naheliegenden Vorteil: Wenn einer der Bereiche einmal nicht so gut läuft, lässt sich das an anderer Stelle ausgleichen. Eine Taktik, die aufgeht, gerade aktuell, wo der Neubau schwächelt. Kundenakquise müssen die Apel-Brüder nach eigener Aussage so gut wie nie betreiben, weil immer genug zu tun ist. Ob Privatleute, Industrie, Wohnungsbaugesellschaften oder die Bremische Evangelische Kirche: Die Kundschaft kommt aus ähnlich unterschiedlichen Bereichen wie die Aufträge.

24-Stunden-Notdienst und auffällige Arbeitskleidung

„Was uns von anderen abhebt, ist unser 24-Stunden-Notdienst, den wir gleich zur Betriebsgründung auf die Beine gestellt ha-



Ein Markenzeichen von Apel: Gelb. Alle Pullover und auch die Fahrzeuge haben diese Farbe. Auch das Firmenlogo ist natürlich in Gelb, dazu tragen die Mitarbeiter markante schwarze Westen.

ben“, berichtet Sascha Apel. „Das war damals noch nicht üblich und hat uns sicher einen Vorteil verschafft.“ Ebenfalls vorne mit dabei war er mit der Einführung der knallgelben Oberteile, die seine Leute bei der Arbeit tragen und die für einen hohen Wiedererkennungswert auf den Baustellen sorgen. „Wir waren die Ersten in Bremen, die konsequent auf eine Farbe gesetzt haben. Damit fallen wir auf.“

Qualitativ hochwertige Arbeit

Viel wichtiger als Äußerliches ist dem 50-Jährigen allerdings die Qualität der abgelieferten Arbeit. „Unsere Mitarbeiter sind deswegen darauf gebrieft, dass sie sich auf jeden Fall die Zeit nehmen, ihre Arbeit zu überprüfen“, betont er. Als Obermeister der Dachdecker-Innung Bremen hat Sascha Apel zudem die Initiative „Bremer Qualitätsdach“ mitbegründet, in deren Rahmen die Innung einen Qualitätsstandard sowie ein entsprechendes Siegel entwickelt hat. Die teilnehmenden Innungsbetriebe können ihren Kunden damit zeigen, dass sie Sicherheit und fachgerechte Arbeit an Dach und Fassade garantieren.



Das Team Apel soll Spaß haben und mitbestimmen können.



Machen es nicht vom Schulzeugnis abhängig, ob sie junge Leute einstellen: Die Apel-Brüder.

Aktiver Einsatz für guten Nachwuchs

Dass sein Handwerk für Sascha Apel nicht nur ein Beruf ist, sondern tatsächlich eine Berufung, belegt sein weiteres ehrenamtliches Engagement: Zusammen mit vier anderen Bremer Dachdeckerbetrieben hat er vor gut zehn Jahren den „Dachdecker-Campus“ ins Leben gerufen, der den Auszubildenden dieser Betriebe einmal im Monat samstags zusätzlichen Praxisunterricht ermöglicht. „Sie können dort vertiefen, was auf den Baustellen vielleicht zu kurz kommt“, berichtet Apel. „Und Azubis mit Lernschwäche bekommen außerdem einmal pro Woche zusätzlichen Theorieunterricht.“ Der Erfolg gibt dem außergewöhnlichen Projekt recht: Die letzten sieben Bremer Landessieger im Dachdeckerhandwerk haben ihre Ausbildung in einem der fünf Campus-Betriebe gemacht.

„Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“

Überhaupt spielt das Thema Ausbildung eine große Rolle für ihn. „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“, meint Sascha Apel, „und das gilt auch für Gesellen. Ich mache es nicht von der Schulbildung abhängig, ob ich jemanden als Azubi einstelle. Wichtig ist, dass die Jungs ein Praktikum bei uns machen und wir sehen, dass sie Lust auf den Beruf haben. Den Rest kann man lernen.“ Über sein Engagement im Dachdecker-Campus, der auch Schnuppertage für Schulklassen anbietet, sowie eine lockere Kooperation mit zwei Bremer Schulen ist er regelmäßig im Kontakt mit jungen Leuten. So gelingt es ihm, die Ausbildungsplätze im Betrieb stets aufs Neue zu besetzen und permanent drei bis fünf Azubis im Haus zu haben.

Text: Anne-Katrin Wehrmann; Fotos: Sascha Apel Dachdeckermeister GmbH & Co. KG

Gut aufgestellt für die Zukunft

Für die Zukunft sieht er seinen Betrieb, der sein Material von der DENW eG bezieht und dort Mitglied ist, nicht nur deswegen gut aufgestellt. Auch der 2017 in Betrieb genommene Firmenneubau, moderne Maschinen und Fahrzeuge sowie ein Kran für die schweren Lasten bieten die besten Voraussetzungen, auch weiterhin auf dem Markt zu bestehen. Tablets für die Vorarbeiter und Firmenhandys für die übrigen Beschäftigten erleichtern sowohl die Kommunikation als auch die Zeiterfassung und sorgen außerdem dafür, dass benötigte Unterlagen mittlerweile auch elektronisch zur Verfügung stehen. Im zwischenmenschlichen Umgang achten die Apel-Brüder darauf, sowohl Kunden als auch Mitarbeitern stets auf Augenhöhe zu begegnen und ein offenes Ohr für sie zu haben.

Das Team soll Spaß haben und mitbestimmen

„Wir fragen uns immer, wie wir die Abläufe verbessern können, und besprechen das auch im Team“, berichtet Sascha Apel. „Wenn jemand einen Vorschlag hat, stimmen wir darüber ab.“ Beispiel aus der Praxis: Ein Kollege, der aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr auf dem Dach arbeiten kann, ist seit einiger Zeit als Lagermeister tätig und sorgt für Ordnung in den Beständen.

Ebenfalls durch Abstimmung kam eine Maßnahme zustande, die die Motivation im Team weiter fördert: Statt freitags früher Feierabend zu machen, arbeiten die Dachdecker seit einem Jahr an diesem Tag voll und haben dafür jeden sechsten Freitag frei. „Unter dem Strich sind das neun Urlaubstage mehr pro Jahr“, rechnet der Chef vor. „Das kommt gut an.“ Und so stehen die Chancen gut, dass die Apel-Brüder auch in Zukunft ihre Ziele für den Betrieb erreichen werden. Denn ganz oben auf der Liste steht: Die Mitarbeiter sollen Spaß an der Arbeit haben und sich keine Sorgen um ihre Jobs machen müssen.

In den Firmenräumen gibt es eine eigene Werkstatt für die Metallbearbeitung.



Der Betrieb ist ein klassischer Allrounder – hier zu sehen eine größere Steildachsanierung.



Hat von Beginn an einen 24-Stunden-Notdienst etabliert: Sascha Apel.



Gute Lagerhaltung und Logistik in Kooperation mit der DENW ist wichtig für reibungslose Abläufe.





Dach-Foren 2024

Zukünftige Herausforderungen gemeinsam bestreiten



Es war wieder soweit: Im Januar und Februar fanden die beliebten jährlichen Dach-Foren der DEG Dach-Fassade-Holz eG statt, an denen über 600 interessierte Mitglieder und Kunden teilnahmen. Durch den krankheitsbedingten Ausfall von Vorstand Andreas Hauf musste Vorstand Jörg Lecke die Veranstaltungen in Paderborn, Kassel, Gelsenkirchen, Mettmann, Hamm und Hagen alleine moderieren.

In seinem Rückblick auf das vergangene Jahr hob Jörg Lecke die Erfolge der Genossenschaft hervor, die trotz schwieriger Marktbedingungen den zweithöchsten Umsatz ihrer Geschichte verzeichnen konnte. Dieser Erfolg sei das Resultat einer starken Zusammenarbeit und des Engagements aller Beteiligten. Lecke dankte den Mitgliedern für ihren Einsatz und betonte die Wichtigkeit einer solidarischen Gemeinschaft, insbesondere in Zeiten des Wandels.

Neben den Erfolgen wurden auch die Herausforderungen angesprochen, denen sich die Branche gegenüber sieht. Fehlende Baugenehmigungen von eigenen Bauprojekten und die wirtschaftspolitischen Unsicherheiten führten zu Verzögerungen und beeinträchtigten die Auftragslage. Dennoch zeigte sich die Genossenschaft im abgelaufenen Geschäftsjahr flexibel und arbeitete aktiv an Lösungen, um diesen Herausforderungen erfolgreich zu begegnen.

Ein zentraler Punkt, den Jörg Lecke ansprach, ist die geplante Fusion mit der DENW. Jörg Lecke betonte, dass die Fusion aus einer Position der Stärke heraus geschehe und es darum ginge, die Zukunft gemeinsam zu gestalten.



Auch in diesem Jahr haben zahlreiche Interessierte erneut den Weg zu unseren Dach-Foren gefunden.



**Heißbegehrtes Fotomotiv:
Unser sympathisches
Maskottchen McDEG.**

Die Fusion bietet die Möglichkeit, die Kräfte zu bündeln und gemeinsam den demografischen Wandel anzugehen sowie die Leistungen für die Mitglieder zu erweitern.

Die Dach-Foren hielten wieder eine breite Palette von Themen und Referenten bereit, die die aktuellen Herausforderungen und Innovationen der Branche beleuchteten. Friedhelm Dill von 1A Bau Dill GmbH eröffnete die Veranstaltung mit seinem Vortrag über die Bedeutung einer fachgerechten Klempnertechnik für kreative Dach- und Fassadengestaltung.

Nick Bullmann von SYSTEA Unterkonstruktionssysteme referierte über das Thema vorgehängte hinterlüftete Fassaden für moderne Bauvorhaben. Ein weiterer Schwerpunkt lag auf dem Thema Liquiditätsmanagement, präsentiert von der First Debit GmbH, die Lösungen rund um Bonität und Inkasso vorstellte. Den Abschluss bildeten Dr. Thorsten Möller und Christoph Gottwald vom Genoverband e.V. mit Strategien und Lösungsansätzen für eine betriebliche Nachfolgeregelung.

Die Dach-Foren boten den Teilnehmern nicht nur eine ideale Plattform für den fachlichen Austausch, sondern auch die Möglichkeit, gemeinsam Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Branche zu diskutieren. In diesem Sinne gehen wir gestärkt

und optimistisch in die Zukunft, bereit, gemeinsam neue Wege zu beschreiten und unser Handwerk weiter voranzutreiben.



Der neue Katalog „Kompetenz in Metall“ feierte auf den Dach-Foren seine Premiere.



DEG CAMPUS



So wird der DEG Campus aussehen. © Visualisierung: Architekt Schulenberg

Investition in die Zukunft: Grundsteinlegung für neues Schulungs- und Konferenzzentrum

Mit der Grundsteinlegung für ein neues Schulungs- und Konferenzzentrum am Hauptsitz in Hamm investiert die DEG Dach-Fassade-Holz eG in die eigene Ausbildung von Fachkräften und stellt damit die Weichen für kommende Generationen.

Bei der offiziellen Grundsteinlegung mit Platzierung einer Zeitkapsel im Fundament des neuen DEG Campus, bei der Vertreter des Genossenschaftsverbandes, Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer sowie Oberbürgermeister Marc Herter geladen waren, unterstrich Vorstand Jörg Lecke die Vision der DEG, in der der Mensch stets im Mittelpunkt steht. „Dieses hat uns zu einem der größten Unternehmen im Bedachungs Großhandel gemacht“, betonte er. Jörg Lecke wies darauf hin, dass es nicht nur wichtig sei, auf vergangene Erfolge zurückzublicken, sondern sich auch auf die Zukunft zu konzentrieren. Dieser Blick nach vorne habe die DEG bewegt, den Campus zu errichten. Die Idee für den DEG-Campus entstand bereits 2014 im Rahmen des internen Qualifizierungsprogramms der Genossenschaft. Seitdem wurden über 300 Seminarangebote ins Leben gerufen, die nun in dem neuen Schulungs- und Konferenzzentrum eine Heimat finden sollen.

Der Campus wird auf rund 1100 Quadratmetern Platz für Weiterbildungen und Konferenzen bieten und dabei bewusst auf analoge Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten setzen, um Raum für kreatives Denken zu schaffen.

Der Campus umfasst demnächst zwei Besprechungsräume für bis zu sechs Personen, einen Tagungsraum für bis zu 20 Personen und zwei Seminarräume für bis zu jeweils 40 Personen. Durch flexible Zwischenwände können diese Räume miteinander verbunden werden, um Platz für insgesamt bis zu 100 Personen zu bieten. Die DEG Dach-Fassade-Holz eG plant zudem, die Infrastruktur nebst Konferenz- und Seminarservice in Zukunft auch für externe Unternehmen zu öffnen. Das Gebäude wird nachhaltig in Holzbauweise errichtet, wobei PEFC-zertifizierte Hölzer verwendet werden, um den Nachhaltigkeitsanspruch der DEG zu erfüllen. Zusätzlich werden eine Dachbegrünung und Solarmodule installiert, um die ökologische Ausrichtung zu unterstreichen.



Die Zeitkapsel vor dem Einlassen in das Fundament: Markus Happe (Vorsitzer des Aufsichtsrates), Oberbürgermeister Marc Herter und Jörg Lecke vom DEG-Vorstand, von links

Auch Lösungen für E-Mobilität werden berücksichtigt, mit überdachten Parkplätzen, ausgestattet mit Photovoltaikmodulen und Ladeinfrastruktur. Die Vergabe der Aufträge erfolgte mit Fokus auf lokale Unternehmen, um die regionale Wirtschaft zu stärken. Der Bau des Campus ist bereits fortgeschritten, nachdem im vergangenen Jahr der Baustart erfolgte. In der Zeitkapsel stecken übrigens eine aktuelle Ausgabe der Tageszeitung, das aktuelle Schulungsprogramm des Campus, eine Dokumentation der Historie des Campus sowie ein Schlüsselanhängler in Form des McDEG als Glücksbringer.



Die geladenen Gäste verfolgten aufmerksam die verschiedenen Reden

Gemeinsam stärker: DEG Dach-Fassade-Holz eG und DENW eG prüfen Fusion



In den letzten Wochen fanden richtungsweisende Gespräche zwischen den Vorständen, Aufsichtsräten und Führungskräften der DEG Dach-Fassade-Holz eG und der DENW eG statt. Das Ziel? Eine stärkere Zusammenarbeit zwischen beiden Genossenschaften.

In diesen sehr positiven Gesprächen wurde deutlich, dass beide Genossenschaften ähnliche Stärken besitzen: Sie sind finanziell gesund, gut aufgestellt und regional stark verwurzelt. Doch zugleich stehen sie vor ähnlichen Herausforderungen. Steigende Anforderungen des Marktes, rechtliche Hürden, Digitalisierung, Fachkräftemangel und die zunehmende Komplexität im Handwerk sind nur einige der Gründe, die zu dieser Überlegung geführt haben.

In diesem Umfeld ist es umso wichtiger, sich gut für die Zukunft aufzustellen, um attraktive Angebote für alle Mitglieder zu sichern und unabhängig von regionalen Entwicklungen zu bleiben. Die genossenschaftlichen Stärken sollen erhalten bleiben, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und das Unternehmen für Mitarbeiter und potenzielle Bewerber attraktiv zu machen.

Die Lösung? Gemeinsam stärker werden. Ziel ist es dabei, Synergien zu nutzen, neue Möglichkeiten zu schaffen und gemeinsam eine zukunftsfähige Perspektive zu gestalten. Ein möglicher Schritt in diese Richtung ist die Prüfung einer Fusion zu einer noch stärkeren Genossenschaft.

Was sind die nächsten Schritte? In den kommenden Monaten werden gemeinsam organisatorische Details ausgearbeitet. Ein Austausch auf Augenhöhe, um das Beste aus zwei Genossenschaften zu nutzen und weiterzuentwickeln. Nach Abschluss dieses Prozesses wird die Entscheidung über eine Fusion den Generalversammlungen beider Genossenschaften überlassen, wobei letztendlich die Mitglieder das letzte Wort haben.

Die aktuellen Entwicklungen zeigen, dass die DEG Dach-Fassade-Holz eG und die DENW eG mit Weitblick und Entschlossenheit die richtigen Weichen für ihre zukünftige Zusammenarbeit stellen. Um beide Unternehmen zu stärken und sich gemeinsam für die Zukunft optimal aufzustellen.

DEG AZUBIS erleben die Dach+Holz 2024

Die DACH+HOLZ International in Stuttgart ist eine der bedeutendsten Veranstaltungen in der Baubranche.

In bewährter Tradition lud die DEG Dach-Fassade-Holz eG auch in diesem Jahr ihre insgesamt 46 Auszubildenden nach Stuttgart ein, um die aktuellen Entwicklungen und innovativen Lösungen der Branche hautnah zu erleben.

Dabei hatte die junge DEG-Generation die Möglichkeit, die Stände unserer Industriepartner zu besuchen, wo sie einen tiefen Einblick in die Produkte, Dienstleistungen und Technologien erhielten, die unsere Branche vorantreiben. Von modernsten Dach- und Holzkonstruktionen bis hin zu innovativen Materialien und nachhaltigen Lösungen gab es eine Fülle von Informationen und Inspirationen für unsere zukünftigen Fachkräfte. An den Ständen unserer Industriepartner konnten unsere Auszubildenden direkte Gespräche mit Experten führen, Fragen stellen und ihr Wissen über die verschiedenen Aspekte vertiefen. Sie lernten dabei nicht nur die aktuellen Trends und



Insgesamt 607 Aussteller aus 29 Ländern präsentierten ihre Produkte und Dienstleistungen auf der Dach+Holz 2024.

Entwicklungen kennen, sondern erfuhren auch Interessantes über bewährte Praktiken und die Bedeutung von Qualität und Innovation in unserer Branche.

Die Teilnahme an der DACH+HOLZ Messe war für unsere Auszubildenden nicht nur eine berufliche, sondern auch eine persönliche Bereicherung. Sie kehrten mit einem reichen Schatz an Wissen, Erfahrungen und Inspirationen zurück, der sie auf ihrem beruflichen Weg weiter voranbringen wird.



PV-Komplett Dach: exklusive Kooperation mit Ennogie

Auf der Messe Dach+Holz wurde es offiziell bekannt gegeben: Der PV-Hersteller Ennogie Deutschland GmbH erhält die erste innovative Materialgarantie des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und schließt eine exklusive Vertriebspartnerschaft für das PV-Komplett Dach mit der DEG Dach-Fassade-Holz eG.

Der PV-Markt boomt, immer mehr Anlagen finden den Weg auf die deutschen Dächer. Ein lukratives Geschäftsfeld auch für die Einkaufsgenossenschaften der Dachdecker, die ihren Mitgliedern und Kunden einen kompletten Service von der Beratung bis zur Baustelle bieten. Wichtig sind dabei auch Vertriebspartnerschaften, wie sie mit dem Hersteller Ennogie in Sachen PV-Komplett Dach von der Dachdecker-Einkauf Ost eG, der DEG Dach-Fassade-Holz eG und der DENW gemeinsam geschlossen wurde. „Wir wollen mit dieser hervorragenden Lösung das Thema PV-Komplett Dach weiter vorantreiben“, erläutert Vorstand Jörg Lecke. Die Ennogie GmbH ist bereits seit 2010 auf dem deutschen Markt mit PV-Lösungen aktiv.

Erste innovative ZVDH-Materialgarantie

Ein ganz wichtiger Baustein für die Kooperation ist die sogenannte innovative Materialgarantie für Ennogie, welche der ZVDH erstmals vergeben hat. Ziel ist, Dachdeckern Anreize zu schaffen, neuartige Produkte trotz fehlender Erfahrung einzusetzen – bei gleichzeitigem Schutz gegen mögliche Materialfehler. Der ZVDH hat das Komplett Dach von Ennogie anhand des Datenblatts

geprüft, im Gegenzug gibt der Hersteller eine mit zehn Jahren deutlich längere Garantiezeit als sonst üblich. Bei den üblichen Materialgarantien, etwa für Dachziegel, erstattet der Hersteller hingegen dem Dachdecker die entstandenen Kosten nur über sechs Jahre.

Mit der innovativen Materialgarantie im Rücken bringt die DEG Dach-Fassade-Holz eG jetzt das PV-Komplett Dach von Ennogie in die Niederlassungen. Zudem erhalten die Mitglieder und Kunden auch umfassenden Service in Sachen Vertrieb, Montage und Schulungen.

PV-Module sicher gegen Hagel und Sturm

Das Ennogie PV-Komplett Dach besteht aus rahmenlosen Solarmodulen mit einer einheitlichen Oberfläche, die einen ruhigen Eindruck ohne störende Elemente vermittelt. Die Module sind in der Leistungsklasse 130 Watt verfügbar. Grundsätzlich werden die Module in mattem Schwarz geliefert, sind aber auf Nachfrage auch in Rot verfügbar. Bei einem Ennogie Solardach werden ausschließlich geprüfte und zertifizierte monokristalline Glas-Glas-Module verwendet, die hagel- und sturmsicher sind. Darüber hinaus bieten die Module eine Leistungsgarantie von 25 Jahren. Aufgrund der ästhetischen Optik sowie der hohen Energieproduktion trägt das Ennogie Solardach zur Wertsteigerung des Gebäudes bei.



Von links: Stephan Tölpe (Ennogie), Stefan Klusmann (DEG Ost), Tobias Meyer und Janeke de Beet (DENW), Lars Petersen (Ennogie) und Jörg Lecke (DEG DFH).



Stephan Tölpe, Geschäftsführer Ennogie Deutschland GmbH, freut sich über die innovative Materialgarantie.



Michael Zimmermann führt den Betrieb mit Sohn Kevin.



Eigentlich wollte Michael Zimmermann aus dem schönen Bingen am Rhein nach einem Praktikum ja Autoschlosser werden. Doch dann wurde das Dach seines Elternhauses neu gedeckt – und so kam alles anders.

Gut so“, meint nicht nur Dachdeckermeister Michael Zimmermann heute selbst. Als Mitglied der geburtenstarken Jahrgänge – die heute so gerne Babyboomer genannt werden – musste er sich noch um einen Ausbildungsplatz bemühen. Die Mühe und das vorherige Praktikum hatten sich gelohnt: Er begann eine Ausbildung als Autoschlosser.

Beim elterlichen Dach mit angepackt

Dass sich der Blick nach vorn – und nach oben – lohnt, zeigt sich am Beispiel Michael Zimmermann: Als das Dach seines elterlichen Hauses eines Tages neu gedeckt wurde, packte er nicht nur mit an, sondern fasste auch einen Entschluss: Dachdecker war sein neues Berufsziel. So wechselte er den Ausbildungsplatz und der „Zimmermann“ wurde zum Dachdecker. Nach dem erfolgreichen Abschluss der Ausbildung und der damals noch üblichen mehrjährigen Gesellenzeit folgte der nächste Schritt nach ganz oben – zum Dachdeckermeister.

Der Meistertitel war jedoch für Michael Zimmermann kein Grund, sich nun entspannt auf dem Dach zurückzulehnen. „Meine Ziele waren schon immer, einen eigenen Betrieb zu gründen und Sachverständiger zu werden“, erinnert er sich. Und im Nachsatz präzisiert er das: „Ich will einfach ein Experte sein in dem, was ich mache.“

Betriebsgründung neben der Festanstellung

Gewollt, gesagt und getan: Mit dem Meisterbrief in der Hand (und zunächst an der Kellerwand) gründete er 1992 seinen eigenen Betrieb, im Keller seiner ersten Wohnung. Der erste Aufstieg war kurze Zeit später die Betriebsverlegung in eine Doppelgarage. Parallel arbeitete Michael Zimmermann weiter als Meister in seinem Ausbildungsbetrieb, den er eigentlich übernehmen wollte. Wenn heute so gerne von der 4-Tage-Woche gesprochen wird, war damals die 6-Tage-Woche mit 60 Arbeitsstunden ganz normal – jedenfalls für Michael Zimmermann. „Lieber abends müde als pleite“, lautet bis heute sein Motto.

„Lieber abends müde als pleite.“

Doch bald stellte sich heraus, dass Zimmermanns Tempo ein anderes war, als es die Zeitpläne seine einstigen Arbeitgebers vorsahen. Zimmermann wollte schneller nach oben kommen. „Das ist wie beim Fliegen: Erstmal Vollgas geben, dann abheben und danach mit dem Kompass den richtigen Kurs finden“, erklärt er. Auf Erfolgskurs war Zimmermann schnell. 1997 baute er seinen Dachdeckerbetrieb in Ockenheim auf, der heute rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. „Einige davon sind uns seit den Anfangstagen treu geblieben“, freut sich der heute 57-Jährige und ist zu Recht ein bisschen stolz darauf.

Freude an den eigenhändig gedeckten Dächern

Was war und ist eigentlich seine Motivation, Dachdecker zu sein? „Ich fahre noch heute gerne an Dächern vorbei, die ich





Michael Zimmermann (links) bei der Montage einer PV-Anlage auf dem Flachdach.

mal gebaut, gedeckt oder saniert habe.“ Dabei erinnert sich Zimmermann auch gerne an die vielen Feierabende, an denen er zusammen mit seinen Auftraggebern vor seinem Tagewerk gestanden und sich mit ihnen über den Fortschritt gefreut hat.

Aus dieser Motivation ist eine Vorliebe für das Geschäft mit Privatkunden geworden und bis heute geblieben. „Die freuen sich einfach, wenn ein Meister und Macher kommt und sie gemeinsam mit ihm planen können und von ihm beraten werden“, erklärt Michael Zimmermann. „Passatfahrer“ nennt er den Kundentypus schmunzelnd und zutreffend. „Es sind Menschen, die Sicherheit, Beratung und eine solide, ehrliche handwerkliche Leistung sowie Wertbeständigkeit wollen – und nicht alles immer besser wissen.“ Und lachend fügt er hinzu, dass viele seiner Kunden tatsächlich einen VW Passat fahren. „Unsere Kunden müssen einfach genauso ticken wie wir.“

Problemlöser für die Kunden

Damit wäre schon einmal der bevorzugte Kundentyp geklärt. Jetzt zur Philosophie der Zimmermann Bedachungen GmbH, Mitgliedsbetrieb der DEG Alles für das Dach eG: „Wir sind dazu da, Probleme der Kunden zu lösen“, bringt es der Chef auf einen einfachen Nenner. „Unsere Kernkompetenz ist es, Gebäudeteile und Gebäude energetisch zu optimieren und damit unseren Kunden einen messbaren Nutzen zu verschaffen.“ Nutzen, den sein Team und Betrieb konsequent verfolgen und auch mit perfekter Dämmung von Dach und Wand sowie Solartechnik realisieren.

Sohn Kevin ist bereits Geschäftsführer

Diese Kompetenz ist durchaus ansteckend. Vom Dachdeckervirus wurden sowohl Ehefrau Martina Zimmermann als Büro- und Finanzleiterin als auch Michael Zimmermanns Sohn Kevin infiziert. Schon als Kind waren dessen liebster Spielplatz nach der Schule die Baustellen und die Dach+Wand Messen ganz normale Urlaubsziele. Heute ist Kevin Zimmermann selbst Dachdeckermeister und Geschäftsführer – und ein Anpacker wie sein Vater.

Angesteckt wurde übrigens auch Paul Ostermann, der sich als Auszubildender bei Zimmermann Bedachungen 2023 den Titel „Deutschlands bester Dachdecker-Azubi“ bei den German Craft Skills erkämpft hat

und damit das Ticket zu den nächsten Dachdecker-Weltmeisterschaften im Herbst 2024 in Innsbruck in Österreich.

Azubis müssen vor allem wollen

Wie geht Nachwuchssuche heute in einer Zeit, in der alles anders ist und ein Überangebot an Ausbildungsplätzen auf die Schulabsolventen wartet? „Wir suchen uns den Nachwuchs, der es nicht nur können, sondern vor allem wollen muss“, lautet die Zimmermann'sche Formel für guten Nachwuchs auf dem Dach. „Das handwerkliche Können ist erlernbar und vermittelbar – es muss menschlich einfach zwischen uns und den Mitarbeitern in unserem Team

Das Material kommt mit dem firmeneigenen Kran aufs Dach.



Training in Sachen Arbeitssicherheit für die Mitarbeiter.



Mitarbeiter bei der energetischen Steildachsanieurung.

passen.“ Seine Aufgabe sieht Michael Zimmermann aber nicht nur darin, die DachdeckerInnen für morgen für den Markt und seinen Betrieb auszubilden. „Ich habe dem Dachdeckerhandwerk viel zu verdanken – da ist es meine Pflicht, auch etwas zurückzugeben.“

Das Dachdeckergesicht der Energiewende

Das tut er mit einem Engagement, als ob er im Betrieb nicht schon genug zu tun hätte. Michael Zimmermann ist zum Beispiel Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), stellvertretender Vorstandsvorsitzender des BBZ Mayen und Beiratsmitglied der Aktion Dach zur Förderung des Nachwuchses. Beim ZVDH betreut er die Bereiche Fachtechnik und Digitalisierung. Zimmermann ist wie kein Zweiter das Gesicht der Energiewende im Dachhandwerk. Der Experte für PV-Anlagen reist quer durch die Republik, um für das wichtige Thema zu trommeln, als Dozent in der BBZ-Weiterbildung zum PV-Manager oder als Redner auf Verbandstagen und anderen Veranstaltungen.

Gehör verschafft er sich in Dachdeckerkreisen auch mit seinem Podcast, den er zusammen mit Baden-Württembergs Landesinnungsmeister Karl-Heinz Krawczyk ins Leben gerufen hat und bis heute zu den unterschiedlichsten Themen produziert. Alle 14 Tage sendet der „Dachdecker-Podcast“ News, Infos und Interviews zu den Themen Technik, Organisation und Digitalisierung.

Dienstleister für Kunden und Mitarbeitende

„Handwerker sein alleine genügt heute einfach nicht mehr“, stellt Michael Zimmermann ganz nüchtern fest. „Wir sind Dienstleister unserer Kunden und MitarbeiterInnen.“ Doch das ist nicht leichter geworden, im Gegenteil: „Wir müssen Regeln haben, auf die wir uns verlassen können – und kein politisches Entscheidungshickhack.“ Damit meint er auch Planungssicherheit und praxisnahe und -taugliche Vorschriften. „Warum können beispielsweise Dach und PV-Anlage nicht als ein Bauteil betrachtet, behandelt und gefördert werden?“, lautet seine berechtigte und bedenkenswerte Frage an die Politik.



Das Team Zimmermann wandert auf dem Jakobsweg.

Bleibt neben Beruf und Ehrenämtern eigentlich noch Zeit für Hobbies? Michael Zimmermann hat eine spontane Antwort darauf: „Ich habe ganz einfach meinen Beruf zu meinem Hobby gemacht.“ Und er ergänzt: „Aber genauso gerne bin ich zu Fuß unterwegs oder mit dem E-Mountainbike oder meiner Can-Am – einem dreirädrigen Motorrad.“ Und wer ihn kennt, kann sich schon denken: Er ist dann wohl auch auf Tour, um seine Dächer wiederzusehen.

Mit dem E-Mountainbike geht es auf einen Betriebsausflug.



ADVERTORIAL

FLECK-Produkt-Neuheiten für die Saison 2024

Die Fleck GmbH, namhafter Hersteller für Dachzubehör aus dem nordrhein-westfälischen Datteln, hat auch in diesem Jahr wieder einige Neuheiten für die aktuelle Saison zu bieten.

Die Vorstellung aller Neuprodukte fand auf der diesjährigen Messe Dach+Holz statt, an der FLECK zum ersten Mal als Aussteller teilgenommen hat. Einige der neuen Produkte bzw. Erweiterungen sind bereits in der FLECK-Preisliste enthalten. Gänzlich neu sind folgende Produkte:

- 4 in 1 Flachdachlüfter in DN 250 sowie 4 in 1 Systemrohre in DN 150, DN 200 und DN 250 – lieferbar ab Mai
- Flachdach-Zwangslüfter mit Rotor – lieferbar ab April
- Flachdach-Schwannenhals mit Klappenelement – lieferbar ab April

Neu: Flachdachlüfter-System in Dimension DN 2050

Das bewährte 4 in 1 Flachdachlüfter-System (Flachdachlüfter inkl. Systemrohre) bietet FLECK ab sofort auch in der Dimension DN 250 inklusive einer großen Auswahl an Flansch-Manschetten aus Kunststoff- oder Elastomerdachbahnen sowie aus Bitumen-Schweißbahn an. Mithilfe der Systemrohre DN 250, DN 200 oder DN 150 kann das System individuell an entsprechende Lüftungsleitungen angeschlossen werden.

Der Flachdach-Zwangslüfter mit Rotor wird zur Entlüftung von Räumen oder schlecht belüfteten Dachbereichen verwendet. Seine Rotorhaube aus witterungsbeständigem Polypropylen (PP) bewegt sich allein durch Windkraft. Der Flachdach-Schwannenhals mit Klappenelement wird für die Durchführung starrer Leitungen, z. B. von Klimaanlage oder Wärmepumpen eingesetzt. Das Klappenelement besteht aus witterungsbeständigem Polypropylen (PP), das Unterrohr ist abnehmbar.

Mehr Informationen über die Produkt-Neuheiten sind übersichtlich in einer Broschüre zusammengefasst. Hier finden Sie die Datei zum Download: fleck-dach.de/neuheiten.



Mit dem Flachdach-Schwannenhals mit Klappenelement lassen sich Leitungen noch leichter wetterfest verlegen.

Text und Foto: Fleck

ADVERTORIAL

Leistungsstarkes Dach mit Roto: Solar und Dachfenster kombinieren

Immer mehr Eigenheimbesitzer setzen auf eine Photovoltaikanlage auf dem Dach, um erneuerbaren Strom aus Sonnenlicht zu erzeugen, die Energieeffizienz zu steigern und langfristig Kosten zu sparen. Mit Roto lassen sich Solaranlagen und Dachfenster einfach kombinieren – bei voller Funktionsfähigkeit beider Lösungen.

Eindeckrahmen für Aufdach-PV

Für das leistungsstarke Dach bietet Roto verschiedene Eindeckrahmen an, die die Verbindung zwischen Dachfenster und PV-Anlage komfortabel und sicher ermöglichen. Sollen Roto Dachfenster zum Beispiel bei einer energetischen Sanierung in ein Dach mit Aufdach-PV integriert werden, gelingt das mit dem Standard-Eindeckrahmen.

Eindeckrahmen für Solarziegel und Indach-PV

Solarziegel und Roto Dachfenster sind wiederum mit dem Standard-Eindeckrahmen für flache Ziegel kombinierbar. Damit auch der sichere Anschluss von Indach-PV-Anlagen gewährleistet ist, hat das Unternehmen außerdem den neuen Eindeckrahmen ESI ins Sortiment aufgenommen. Er wird einfach zusammengesteckt und auf dem Dach montiert. Dann lassen sich dank universellem Anschlussystem Solarpaneele verschiedener Hersteller wie GSE oder Creaton am Eindeckrahmen anbinden.

Weitere Informationen unter: www.rotodachfenster.de



Roto bietet passende Fenster-Eindeckrahmen für alle Arten von Photovoltaikanlagen.

Text und Bilder: Roto Fenster



Roto
Das Dachfenster.

Wärmstens zu empfehlen.

Roto Designo Heat

Das Dachfenster mit Heizfunktion. Behagliche Wärme für Ihre Kunden, einfache Montage für Sie.

- Schnelle, angenehme Wärme
- Energieeffizient dank kurzer Heizvorlaufzeit und Reflexionsgrad der Infrarotstrahlung von 97%
- Für Renovierung und Neubau
- Als Zusatz- und Vollheizung
- Förderfähig dank top U_w -Werten

Mehr erfahren:
www.rotodachfenster.de/designo-heat



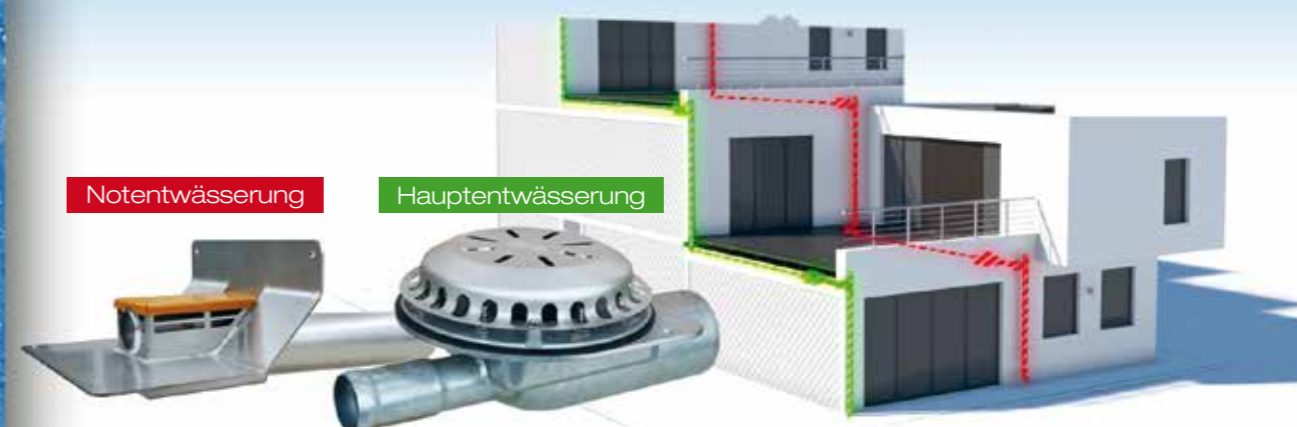
Made in Germany

LORO[®]



LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung mit drückender Freispiegelströmung

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



www.loro.de



Hessen plant kostenlose Meisterschule 2024

Nachdem Bayerns Ministerpräsident Markus Söder im letzten Jahr den Anfang gemacht hat, will auch das Bundesland Hessen 2024 die kostenlose Meisterschule einführen.

Bereits im vergangenen Herbst kündigte der damalige Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir (Grüne) gegenüber der Nachrichtenagentur dpa an: „Wir müssen das duale Ausbildungssystem noch deutlich attraktiver machen.“ Im Wirtschaftsausschuss des Landtags in Wiesbaden beschloss die damals noch amtierende schwarz-grüne Koalition die kostenlose Meisterschule, mit Zustimmung der oppositionellen SPD. Wir geben alle wichtigen Infos und erläutern zudem, wie andere Bundesländer fördern mit Meisterprämien und Meistergründungsprämien nach dem Start in die Selbstständigkeit.

Kostenlose Meisterschule stärkt berufliche Bildung

Inzwischen regiert nach der Wahl im Oktober 2023 seit Mitte Januar eine Koalition aus CDU und SPD, doch auch bei diesen Partnern hat es der kostenlose Meisterbrief in den Koalitionsvertrag geschafft. Norbert Hain, Geschäftsführer des Landesinnungsverbands der hessischen Dachdecker, kann das bestätigen. „Mit der kostenlosen Meisterschule soll die Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung noch einmal unterstrichen werden. Vom Handwerk aus unterstützen wir das.“

Es sollen den Teilnehmern keine Kosten mehr entstehen. „Vieles wird ja schon länger über das Meister-Bafög des Bundes und über die Meisterprämie des Landes abgedeckt. Damit das Ganze tatsächlich kostenlos für die Teilnehmer wird, will das Land Hessen am Ende mit einer deutlich höheren Meisterprämie als bisher die Abzahlung des KfW-Darlehens ermöglichen“, erläutert Hain. Das Meister-Bafög wird vom Bund finanziert und muss weiterhin beantragt werden. „Und Voraussetzung für die Meisterprämie durch das Land Hessen ist natürlich der erfolgreiche Abschluss der Meisterprüfung“, berichtet Hain.

Wartezeiten beim Meister-Bafög

Beantragt und genehmigt wird das Meister-Bafög in den Bundesländern über die Ämter für Ausbildungsförderung, in Hessen über die Studentenwerke. Zuletzt war häufig zu hören, etwa aus Nordrhein-Westfalen, dass Antragsteller wegen der langen Wartezeiten die Gebühren vorfinanzieren mussten. Mit der Auszahlung der Bundesmittel für das Meister-Bafög in Hessen gebe es laut Hain hingegen keine Probleme. „Mein Sohn Leon hat etwa für die Meisterschule am BBZ in Mayen die Förderung in Marburg beantragt und sehr schnell erhalten. Mitschüler aus anderen Bundesländern hatten allerdings auch nach einem halben Jahr noch kein Geld bekommen.“

Was Hain zudem positiv sieht: Die neue Regierung in Hessen wolle generell die berufliche Bildung verstärkt fördern und tausche sich dafür auch mit Vertretern des Handwerks aus. „Es ist positiv, dass wir da frühzeitig einbezogen werden. So wird darüber diskutiert, dass es überall dort, wo die Berufsschule im Blockunterricht stattfindet und es bislang keine kostenlosen Übernachtungsmöglichkeiten für die Teilnehmer gibt, ein Azubi-Campus entstehen soll.“

Norbert Hain, Geschäftsführer des Landesinnungsverbands der hessischen Dachdecker.



Meisterprämie auch in Nordrhein-Westfalen

Auch in Sachen Meisterprämie der Bundesländer gibt es ein wichtiges Signal. Seit Juli 2023 können in Nordrhein-Westfalen, dem bevölkerungsreichsten Bundesland mit zwei der größten Dachdeckerverbände (Nordrhein und Westfalen), frischverbriefte Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister erstmals eine Meisterprämie beantragen. Wer erfolgreich die Meisterschule abschließt, kann sich nun über eine Prämie in Höhe von 2500 Euro freuen. Mit der Meisterprämie soll dem bestehenden Fachkräftemangel im Handwerk entgegengewirkt werden.

Damit soll in Nordrhein-Westfalen auch ein negativer Trend gestoppt werden. Neben der Zahl der Auszubildenden ist auch die Zahl der abgeschlossenen Meisterprüfungen seit Jahren rückläufig. Im Jahr 2002 wurden laut der Statistik des Westdeutschen Handwerkskammertags in Nordrhein-Westfalen noch 4706 Meisterprüfungen erfolgreich abgeschlossen, 2022 waren es nur noch 3760 Prüfungen. Das Antragsformular und alle wichtigen Informationen zum Antragsverfahren finden sich auf der Website.

Zwölf Bundesländer zahlen Meisterprämie

Auch 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, dem Saarland und Thüringen.



Neue Meister und Meisterinnen brauchen das Land: Abschlussfeier 2023 am BBZ Mayen.

Text: Knut Köstergarten; Fotos: LIV Dachdecker Hessen, BBZ Mayen/Michael Jordan



Isola Bitumendachschindeln

Das Beste, wenn's drauf ankommt





Zum aktuellen Sortiment

Alles andere als Durchschnitt

In Deutschland kommen auf einen Dachdeckerbetrieb durchschnittlich 5,5 gewerbliche Arbeitnehmer. Die W. Müller Bedachungen GmbH, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, im sächsischen Oberlungwitz zählt rund 50 Mitarbeitende im Team. Und das ist nicht das Einzige, was diesen Betrieb vom bundesweiten Durchschnitt unterscheidet.

Nachdem der Dachdeckermeister Werner Müller 1993, ohne vererbte Dachdecker-Vorbelastung, seinen Betrieb in einer Garage gegründet hatte, benötigte er schon wenige Jahre später weitere Mitwirkende – und mehr Platz. So rasant wie diese Entwicklung war im übertragenen Sinne auch der neue Standort, der 1997 bezogen wurde: direkt am Sachsenring, der wohl schnellsten Straße im Freistaat. Mit Vollgas wurde aus dem Einmann-Betrieb, der im wahrsten Sinne des Wortes und der Berufsbezeichnung mit dem Eindecken von Dächern einst begann, das Unternehmen W. Müller Bedachungen, das seinen Kunden die gesamte Palette des „Gewerks für die Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik“ anbietet.

PV-Anlagen und Begrünung auf dem Flachdach

„Wir wollen nicht nur Aufträge entgegennehmen, sondern im Team mit unseren Kunden sinnvolle zukunftssichere Lösungen entwickeln“, betont Isabel Müller, Prokuristin und Ehefrau des seit 2010 alleinigen Betriebsinhabers und Dachdeckermeisters Norman Müller. Und sie ist zurecht

Isabel und Norman Müller (hinten von rechts) freuen sich über ihr engagiertes Team.



Neubau „Quartier am Sachsenring“ mit Räumen für eine Auto-Folierung sowie fünf Ferienappartements.

stolz darauf. „Gerade mit unserem Schwerpunkt Flachdach können wir in Richtung Nachhaltigkeit und Klimawandel sinnvolle Alternativen anbieten.“ Denn flache Kieswüsten auf Dächern sind nicht mehr zeitgemäß. Gründächer sind ein wertvoller Beitrag zur energetischen Optimierung von Gebäuden und zur Schaffung von Minibiotopen – und dazu energiefreie Klimaanlage.

Dass auch bestehende Flachdächer mit Photovoltaik-Leichtbau-Komponenten auf den Stand der Zeit oder besser auf den Stand der Zukunft gebracht werden

Auch auf dem eigenen Firmensitz direkt am Sachsenring wurde eine PV-Anlage installiert.



Metalldächer gehören zum Portfolio des Betriebs.

können, ist der nächste Beweis für das zukunftsorientierte Denken und Handeln des Teams von W. Müller Bedachungen. „Wir wollen einfach innovativ unterwegs sein“, klingt da fast schon bescheiden aus den Mündern der Eheleute Müller.

Auch eine Baufirma gehört dazu

Natürlich geht auch nicht ohne Auftragserteilung nach Hause, wer einfach nur eine klassische Schieferdeckung, ein Metalldach, ein neues Ziegeldach oder eine vorgehängte hinterlüftete Fassade will. Dem Bauherren und der Baufräule kann bei W. Müller Bedachungen eigentlich immer geholfen werden. Das gilt übrigens auch, wenn im Zuge der geplanten Dachsanierung oder energetischen Optimierung noch gleich ein Anbau geplant ist. Dafür gehört seit mehreren Jahren eine kleine Baufirma zum Müller-Besitz. Rund zehn Mitarbeiter kümmern sich hier um solche Zusatz- und Anbauwünsche der Kunden.

Aus altem Gebäudebestand modernen Wohnraum zu entwickeln, ist nicht nur das Credo für die Kunden. Die Müllers erwerben auch gerne selbst alten Gebäudebestand und zeigen, dass sie ihr Metier beherrschen, wenn sie die komplette Sanierung solcher Immobilien durchziehen, um dann neuen Wohnraum zur Vermietung anbieten zu können. Ein kleiner praktischer Fingerzeig in Richtung Bundespolitik, wie es gehen könnte.

Neubau „Quartier am Sachsenring“

Auch auf dem eigenen Betriebsgelände mit den 300 Quadratmeter Büro- und 600 Quadratmeter Hallenflächen wurde weiter gebaut. Erst kürzlich entstanden hier neben dem Firmensitz Räume für eine Auto-Folierung sowie fünf Ferienappartements – natürlich mit Blick auf den Sachsenring. „Und die Dachterrasse mit extensiver Dachbegrünung und Hochbeeten ist gleichzeitig ein Anschauungsobjekt für unsere Kunden, was wir aus einem Dach machen können“, so das einfallsreiche Ehepaar.

Den Azubis wird der Führerschein finanziert und es gibt eine betriebliche Altersvorsorge.



Ausbildung ist ein wichtiger Baustein für das niedrige Durchschnittsalter im Team.

Dieses neue Gebäude mit dem Namen „Quartier am Sachsenring“ wurde komplett in Eigenleistung erbaut. Ein Blickfang ist hier die offene Romboid-Fassade in sibirischer Lärche. Darunter verlegte das Team von W. Müller Bedachungen eine rote Fassadenbahn von Stamisol. Die Gesamtgestaltung wirkt dadurch einladend wohnlich und wertig und erinnert an moderne alpine Architektur.

Weiterdenken gehört zum Betriebsalltag

Weiterdenken gehört zum Alltag im Hause W. Müller Bedachungen. Aus den Materialengpässen hat der Betrieb sofort gelernt und entsprechende Änderungen der Abläufe schnell umgesetzt. Eine langfristige Bedarfsplanung und deutlich vergrößerte Lagerkapazitäten waren für Isabel und Norman Müller die „logische Konsequenz“ aus der Coronazeit. Zum Weiterdenken gehört auch, in Sachen Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung mit gutem Beispiel voranzugehen. Auf dem kompletten Firmensitz wurde eine PV-Anlage zur weitgehenden Deckung des eigenen Strombedarfs installiert. Und für das gesamte Büroteam stehen fünf E-Autos (Dacia Spring und Renault Twingo) zur Verfügung, die während der Arbeitszeit geladen werden können.

Fachkräfte selbst ausbilden

Dass die beiden Müllers im Unternehmen gerne als „alte Hasen“ bezeichnet werden, liegt nicht nur an ihrer langjährigen Erfahrung. Bei einem Durchschnittsalter der Mitarbeiter von



Text: Harald Friedrich; Fotos: W. Müller Bedachungen GmbH



Norman Müller setzt auf eine eigene App, um die Kommunikation von Bauabläufen zu verbessern.

An Renntagen herrscht Trubel direkt am Firmensitz von W. Müller Bedachungen am Sachsenring.

35-38 Jahren sind die beiden Chefs mit ihren 44 und 45 Jahren schon fast „Oldies“. Maßgeblich zur Senkung des Durchschnittsalters der Belegschaft trägt die Bereitschaft zur Ausbildung bei. „Wir laden im Rahmen der ‚Woche der offenen Unternehmen‘ Schulklassen zum Hereinschnuppern ein“, erklärt Isabel Müller. „Und wer im Team künftig dabei sein will – ob als Azubi oder als Quereinsteiger – kommt zu uns zum Probearbeiten.“ Solches Engagement in Sachen Ausbildung wird belohnt: Zu den derzeit vier Auszubildenden kommen in diesem Jahr weitere vier hinzu.

Fluktuation gilt als Fremdwort

Die Erfahrung zeigt, wer einmal zu W. Müller Bedachungen ins Team kommt, der bleibt in den allermeisten Fällen auch dort. Dazu tragen auch Extraleistungen bei, wie eine betriebliche Altersvorsorge, die Finanzierung des Führerscheins für Azubis, eine Zusatz-Krankenversicherung und eine flache Hierarchie. Mitarbeiter profitieren zudem von gemeinsamen Teamevents und Weiterbildungsmöglichkeiten, die der Arbeitgeber anbietet. Kein Wunder, dass Fluktuation hier als Fremdwort gilt.

Auf dem Weg zum digitalen Büro

Eigens für den Betrieb wurde eine App entwickelt, die eine deutlich verbesserte Kommunikation von Bauabläufen sowie zwischen den Mitarbeitern und der Betriebsführung ermöglicht. Auch dafür wird W. Müller Bedachungen im Rahmen des Förderprogrammes „Elektronischer Geschäftsverkehr (E-Business)“ aus Mitteln des Freistaates Sachsen und der Europäischen Union gefördert. Dazu kommt die digitalisierte Buchhaltung als ein weiterer Schritt auf dem Weg zum papierlosen Betrieb.

Isabel Müller fasst zum Schluss die Philosophie in einem Satz zusammen: „Wir wollen Handwerk einfach anders denken.“ Der Betrieb W. Müller Bedachungen ist eben weit mehr als nur Durchschnitt.



FLECK-Neuheiten zum Saisonstart 2024

Das Produktsortiment wächst weiter

Mit fast 20 Innovationen bzw. Ergänzungen bestehender Produkte bei Farbe, Dimension und Material präsentiert FLECK eine Vielzahl an Neuheiten. Gespräche mit Partnern aus dem Dachhandwerk lieferten Inspirationen, die getreu dem Motto „Das Mögliche. Einfach. Gemacht.“ für die neue Saison umgesetzt wurden.



Neu: Der Flachdach-Zwangslüfter mit Rotor



Jetzt FLECK Neuheiten-Broschüre 2024 heruntergeladen: fleck-dach.de/neuheiten

FLECK GmbH

Industriestr. 12 | 45711 Datteln | T +49 2363 9123-0 | info@fleck-dach.de | fleck-dach.de

Fit fürs Dach im hauseigenen Schwitzkasten



Spätnachmittags nach einem langen Tag auf dem Dach: Während anderswo die Kolleginnen und Kollegen schnell ihre Sachen zusammenpacken und nach Hause fahren, findet sich bei der Hörnschemeyer Dächer GmbH & Co. KG eine Gruppe körperbewusster Mitarbeitender zusammen, um gemeinsam zu trainieren.

Im „Schwitzkasten“, wie sie das hauseigene Fitnessstudio getauft haben, arbeiten sie in lockerer Atmosphäre an ihrer Fitness und kümmern sich dabei auch gezielt um die Gelenk- und Muskelgruppen, die im Arbeitsalltag besonders stark beansprucht werden. Ob moderne Fitnessgeräte, Langhanteln, Laufband, Rudergerät oder Boxsack: Auf 120 Quadratmetern finden die Trainierenden hier nach Feierabend alles, was das Sportlerherz begehrt.

Dreimal pro Woche sind zudem geschulte Physiotherapeuten und Personal Trainer dabei, um im Rahmen von professionellen Trainingsstunden qualifizierte Tipps zu speziellen Übungen und guter Körperhaltung zu geben. „Diese Art von Ausgleich ist ganz wichtig, um unter anderem den Rücken zu stärken“, sagt Ina Hörnschemeyer, die den Betrieb zusammen

mit ihrem Mann Holger Henzel leitet. Vorrangiges Ziel des Fitnessangebots sei es, die Gesundheit der Mitarbeitenden zu fördern: „Wenn man mit 16 mit dem Dachdecken anfängt, ist es schon eine Herausforderung, bis 60 durchzuhalten. Da muss man seinem Körper etwas Gutes tun.“

Jung und Alt trainieren zusammen

Von den rund 55 Mitarbeitenden am Hauptstandort in Wallenhorst bei Osnabrück nutzen knapp 20 das neue Fitnessstudio regelmäßig. Es befindet sich zusammen mit modernen Büros und gut ausgestatteten Sozialräumen in dem neuen Firmengebäude, das der Betrieb Mitte April 2023 bezog. „Die jüngeren Mitarbeitenden sind meistens schon von sich aus ziemlich gesundheitsbewusst“, berichtet Hörnschemeyer. „Bei den älteren hat es etwas länger gedauert, sie vom Fitnesstraining zu überzeugen. Aber es werden stetig mehr. Und viele sagen schon, dass sie jetzt tatsächlich weniger Beschwerden haben.“ Was nach den bisherigen Rückmeldungen besonders gut ankommt: Die Trainierenden verlieren keine Zeit für Fahrten zu externen Studios und kommen frisch geduscht und entspannt mit etwas Abstand nach Hause.

Sport steigert den Teamgeist

Für die Inhaberin steht das Thema Gesundheit nach eigener Aussage weit oben auf der Prioritätenliste.

Die Mitarbeitenden können an modernen Geräten trainieren.





Einmal trainieren vor Kamera und Mikrophon.



Geschulte Personal Trainer zeigen den Mitarbeitenden die richtige Ausführung der Übungen.

„Nur wer gesund ist, kann zufrieden und glücklich zur Arbeit gehen“, macht sie deutlich. Dabei geht es ihr nicht nur um die Arbeitsfähigkeit ihrer Mitarbeitenden, sondern auch um den Teamgeist. „Es ist eine ganz andere Stimmung, wenn man zusammen Sport macht“, sagt sie. Und als sichtbares Zeichen dafür, dass die Hierarchien im Betrieb flach sind, geht auch die Chefin nach getaner Arbeit selbstverständlich selbst regelmäßig in den „Schwitzkasten“ und trainiert dort zusammen mit ihren Angestellten. Die dürfen im Übrigen ihre Familien zum Training mitbringen, auch an den Wochenenden.

Benefit zur Mitarbeiterbindung

In Zeiten des Fachkräftemangels ist es besonders wichtig, den Angestellten ein gutes Arbeitsumfeld zu bieten. Das weiß auch Ina Hörnschemeyer. „Mitarbeiterbindung ist ein riesiges Thema bei uns im Handwerk“, macht sie deutlich. Es sei nicht so einfach, sich als Arbeitgeber attraktiv darzustellen: „Da versuchen wir schon, uns mit so einem Benefit von anderen abzuheben. Das ist ein großes Investment, allein schon die wöchentlichen Trainingsstunden. Aber wir machen das gerne.“ Wenn unter dem Strich die Botschaft ankomme, dass es „ganz cool“ sei, was Hörnschemeyer so mache, habe es sich schon gelohnt.

Entspannen mit Sauna und Whirlpool

„Ganz cool“ finden die Angestellten auch die unterschiedlichen Firmenevents, wie jüngst die Saunabend. An einem Freitag Mitte November standen für sie nicht nur eine mobile Sauna und ein Whirlpool bereit, sondern auch gutes Essen und Getränke. „Wir sind ein familiärer Betrieb, darum sind uns solche Aktionen außerhalb des Jobs wichtig“, erläutert die

Chefin. Dass sie sich um das Wohlergehen ihres Teams sorgt, zeigt auch diese Anekdote: Mit dem Einzug in den Firmenneubau kaufte sie bei einem österreichischen Hersteller spezielle Skischuh-Trockner, die nun fest in den Trockenräumen eingebaut sind und den gewerblichen Angestellten morgens warme und trockene Schuhe bescheren.

Mitarbeiter binden und finden

Altersvorsorge, private Unfallversicherung mit Zweibettzimmer und Chefarztbehandlung im Falle eines Unfalls, soziale Absicherung über die betrieblichen Bestimmungen hinaus und bei Bedarf auch mal finanzielle Unterstützung, wenn privat der Schuh drückt: All das sind für Ina Hörnschemeyer Selbstverständlichkeiten – und zugleich weitere Bausteine zur Stärkung der Mitarbeiterbindung. Mit Blick auf die Mitarbeiterfindung liegt es ihr besonders am Herzen, junge Leute für den Beruf zu begeistern und damit idealerweise für ihren Betrieb.

Den Nachwuchs immer im Blick

So betreibt sie auf der Suche nach Nachwuchs einigen Aufwand, von Social-Media-Aktivitäten über die Kooperation mit mehreren Schulen im Osnabrücker Land bis hin zur Zusammenarbeit mit der „Generationenwerkstatt“, die Jugendlichen zwischen zwölf und 15 Jahren die Möglichkeit bietet, Unternehmen aus Handwerk und Mittelstand kennenzulernen. Und das durchaus mit Erfolg: Aktuell beschäftigt der Betrieb, der Mitglied der DENW eG ist und dort sein Material bezieht, sechs Lehrlinge.

Azubiprojekt bei Hörnschemeyer: eine Wandverkleidung mit Tafelware aus Zink.



Die Azubis präsentieren ihr Werk der Geschäftsleitung: Ina Hörnschemeyer (links) und Holger Henzel (rechts).

Sie lernen nicht nur auf eigenen, von erfahrenen Meistern angeleiteten Azubibaustellen, sondern jeden Freitag auch in der firmeneigenen Ausbildungswerkstatt, in der sie ihre theoretischen Kenntnisse an Modellen praktisch vertiefen. Beim Umzug in das neue Firmengebäude konnten sie außerdem schon einmal öffentlichkeitswirksam zeigen, was sie auf dem Kasten haben. Im Rahmen eines Azubiprojekts bekleideten die Nachwuchskräfte die Innenwand zwischen Halle und Aufenthaltsraum mit Coils und Tafelware aus Zink. Damit gestalteten sie ein kleines handwerkliches Meisterwerk, das Bestand haben wird.



Sat 1 berichtete angesichts der Eröffnung des Fitnessstudios über den Betrieb.

Handwerk hat Zukunft

„Einfach so kommen die Bewerbungen um Ausbildungsplätze nicht“, weiß Ina Hörnschemeyer, „da muss man sich schon anstrengen.“ Ihr Ziel sei es, nicht nur als coole Firma wahrgenommen zu werden, sondern auch als hervorragender Ausbildungsbetrieb. Dabei ist ihr eine Botschaft wichtig: „Ich bin überzeugt davon, dass man als Handwerker sein Leben lang gutes Geld verdienen kann. Es heißt Handwerk, weil man dafür die Hände braucht – das können keine Maschinen übernehmen.“

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP

55 Jahre Dachdecker im Betrieb Gläßner

Erhard Schiefelbein hat 55 Jahre im selben Beruf und Betrieb gearbeitet. Das geht, findet der 70-Jährige, wenn das Arbeitsklima stimmt und man für die eigene Gesundheit ein paar einfache Dinge beachtet. Und die Erfahrung eines Altgesellen kann Gold wert sein für ein Dachdeckerteam.



Zum Jahresbeginn 2016 hat Dachdecker Erhard Schiefelbein nur noch wenige Monate bis zu seinem 63. Geburtstag und zum Rentenbeginn. Seit seinem 15. Lebensjahr hat er bei der Dachdecker Gläßner GmbH im ostwestfälischen Bad Salzuflen gearbeitet. Da wird der Betrieb von Firmeninhaber Heinz Dieter Starke an einen jungen, dynamischen Dachdeckermeister verkauft: Yannick Menkhoff übernimmt die vier Mitarbeiter der Firma mit dem Ziel Wachstum. Im Mai 2016 organisiert der neue Chef mit dem Team für Erhard Schiefelbein ein schönes Abschiedsfest und überreicht ihm einen vergoldeten Schieferhammer. „Das hat mich gewundert“, erinnert sich Erhard Schiefelbein, „Herr Menkhoff hatte doch gerade erst den Betrieb übernommen. Das brauchte der eigentlich nicht. Hat er aber gemacht!“

Will you still need me when I'm 64?

Ein halbes Jahr später ist Erhard Schiefelbein zurück im Betrieb. Yannick Menkhoff hat ihn darum gebeten, denn er möchte, dass der erfahrene Altgeselle als Teil des eingespielten Kernteams für Kontinuität und Ver-



lässlichkeit sorgt. Der Betrieb wächst sehr schnell und wird umstrukturiert. Jede Veränderung wird von der alten Kernbelegschaft mit begleitet. Die Chemie zwischen Chef und Altgeselle stimmt. Für Erhard Schiefelbein ein wesentlicher Punkt: „Wenn der mich sieht, hat der immer ein Lächeln auf den Lippen. Das hat man nicht so oft, dass man sich mit dem Chef so versteht.“

Weitermachen, weil es Freude macht

So kommt es, dass Erhard Schiefelbein weiterarbeitet, fast so wie vorher. „Nur das, was richtig schwer war, das hab ich dann die jungen Leute machen lassen. Die waren froh, dass ich ihnen zeigen konnte, wie das am besten geht.“ Danach gefragt, was es ihm ermöglicht hat, über ein halbes Jahrhundert die körperlich oft anstrengende Arbeit so gut durchzustehen, kommt Erhard Schiefelbein als Erstes gegenseitige Wertschätzung in den Sinn. „Es hat eben Spaß gemacht mit den Kollegen. Wir haben ein schönes Arbeitsklima gehabt. Darum hatte ich viel Freude an dem Beruf.“

Dabei wollte Erhard Schiefelbein ursprünglich eigentlich Autoschlosser werden. Doch jemand schnappt dem Schüler die gewünschte Lehrstelle vor der Nase weg. Zufällig muss zu der Zeit am Dach des Elternhauses in Wüsten bei Bad Salzuflen etwas repariert werden und Dachdeckermeister Hermann Gläßner kommt selbst vorbei. Bald ist es ausgemachte

Der Chef wollte nicht auf seine Erfahrung verzichten und holte Erhard Schiefelbein aus der Rente zurück aufs Dach.



So sah ein Gesellenbrief Anfang der 1970er Jahre aus.



Der junge Erhard Schiefelbein (rechts) mit Kollegen auf einem offensichtlich stark sanierungsbedürftigen Steildach.

Sache, Erhard Schiefelbein wird bei Gläßner in die Lehre gehen. „So bin ich Dachdecker geworden. Das war 1968.“

Knochenarbeit und schneebedingte Ruhezeiten

1968 gibt es noch keine Lastenaufzüge oder Kräne, die den Dachdeckern die Ziegel aufs Dach bringen. Auch Nagelpistolen sind noch nicht erfunden. Ein bisschen wundert sich Erhard Schiefelbein über junge Leute, die trotz vieler Arbeitserleichterungen nach einem Jahr Lehre das Handtuch werfen. Er selbst fand seine Lehrjahre auch kein Zuckerschlecken. „Früher musste man viel mehr Knochenarbeit leisten.“ Sein Vater, Gärtner im Kurpark Bad Salzuflen, sagte ihm damals: „Da musst du durch.“ Es sind die Kollegen, die Erhard Schiefelbein in seinen ersten Berufsjahren motivieren und ihm helfen, schwierige Momente oder Phasen durchzustehen – und die Winter.

„Es hat eben Spaß gemacht mit den Kollegen.“

Denn in den 1960er und 1970er Jahren gibt es sie noch, die Winter, in denen länger Schnee liegt. „1968 konnten wir drei, vier Monate zu Hause bleiben – schneebedingte Ruhezeit“, erinnert sich Schiefelbein. „Auf dem Dach war es zu gefährlich. Heute wird eigentlich immer durchgearbeitet. Damals hat der Meister in den Wintermonaten nur ab und zu gesagt: ‚Komm mal fegen!‘“

Besserer Arbeitsschutz

Der Arbeitsschutz hat sich in der Berufszeit Schiefelbeins sehr verbessert. „Früher hat man bei Schadstoffen ab und zu mal eine Maske aufgehakt. Mehr nicht. Ich werde alle drei Jahre geröntgt, so lange ich lebe, wegen der vielen Asbestplatten, mit denen ich ohne Arbeitsschutzkleidung zu tun hatte.“ Heute ist das anders. Auch in Sachen Sonnenschutz veränderte sich einiges. „Früher hat man sich als Sonnenschutz mal ein T-Shirt angezogen“, sagt Erhard Schiefelbein. „Wenn man das den Jungen heute erzählt, die glauben das nicht.“

Die Sonneneinwirkung ist intensiver geworden. Das hat Erhard Schiefelbein zuletzt noch einmal deutlich gemerkt. Im Mai diesen Jahres holte er sich bei der Arbeit einen Sonnenstich. „Da hat meine Frau gesagt: ‚Jetzt ist aber Schluss!‘. Ich hätte sonst noch ein bisschen weitermachen können.“ Nach 55 Jahren im selben Betrieb und Beruf hat der 70-jährige Dachdecker sich nun endgültig in die Rente verabschiedet.

Sich schützen und sich pflegen

Für ein langes, gutes Berufsleben hat der erfahrene Dachdecker ein paar einfache Gesundheitstipps: „Gute Ernährung, nicht rauchen und Gymnastik. Der alte Herr Gläßner hat mir anfangs gesagt: ‚Vor Arbeitsbeginn erstmal die Knochen in Bewegung bringen. Der Rücken muss beweglich sein und die Muskeln durchblutet, bevor es los geht, sonst läuft nichts.‘“ All die Jahre hat Erhard Schiefelbein das beherzigt und immer etwas Gymnastik gemacht: „So ein bisschen rauf und runter und hin und her. Knieschmerzen oder groß Rückenschmerzen hatte ich nie, da hab ich immer aufgepasst. Die Muskeln wurden einfach durch die Arbeit trainiert und im Sommer hab ich mich gut eingecremt. Mir geht es gut.“

Die Tage sind weiter gut ausgefüllt

Ruhestand im Sinne von Rumsitzen, das ist nichts für Erhard Schiefelbein: „Ich brauche jeden Tag ein bisschen Bewegung, etwas um die Ohren. Gerade mache ich bei meiner Tochter, die mit ihrem Freund in eine größere Wohnung zieht, alle Maler- und Tapeziererarbeiten.“ Ansonsten hält er mit seiner Frau das große Mietshaus in Ordnung, in dem sie wohnen. „Ich mache da auch den Garten. Unsere Vermieter sind über 90. Wir kümmern uns um sie, wie um die eigenen Eltern, fahren sie zum Arzt und so. Das füllt mich aus.“

Text: Anja Streiter; Fotos: Dachdecker Gläßner GmbH, Erhard Schiefelbein

Türme und Dächer von Kirchen saniert

Bereits in der Lehre kam Dachdeckermeister Oliver Vonderach in Kontakt mit zwei zentralen Bereichen, die bis heute eine große Bedeutung für sein Berufsleben haben: Die Arbeit mit Naturschiefer und damit verbunden die Sanierung von Kirchendächern und Türmen.



In meinem Lehrbetrieb gab es einen Altgesellen, von dem ich damals die Bearbeitung von Naturschiefer lernen konnte“, erinnert sich der 56-Jährige. Für diesen Betrieb arbeitete der Dachdeckermeister zehn Jahre, bevor er sich selbstständig machte. Damals war er schon bei Kirchensanierungen dabei und konnte Kontakte pflegen. „Daran habe ich dann angeknüpft nach der Gründung meines eigenen Betriebs“, berichtet Oliver Vonderach. Gleich zwei solcher Projekte realisierte der Dachdeckermeister 2023. Zuerst sanierte er mit seinem Team den Zwiebelturm der Stephanuskirche im zehnten Kilometer vom Firmensitz entfernten Alfdorf. „Der Turm wurde eingerüstet und wir haben den Turm komplett neu in altdeutscher Deckung mit Naturschiefer versehen. Das macht man nur einmal im Leben. Wir sind stolz auf diese Arbeit“, so Oliver Vonderach.

Der Zwiebelturm der Stephanuskirche in Alfdorf erstrahlt in neuem Schieferglanz.

Schieferwissen an die Mitarbeiter weitergeben

Für die Arbeit mit Naturschiefer bildet der Dachdeckermeister seine Mitarbeiter eigenhändig aus und gibt so Wissen weiter, dass oftmals wegen fehlender Praxisprojekte in der Ausbildung nur noch am Rande vorkommt. Zum Team gehört auch sein Sohn, der inzwischen Dachdeckergeselle ist und jetzt noch die Ausbildung als Zimmerer dranhängt. Dabei lernt sein Sohn in externen Betrieben. „Ich finde es wichtig, dass er sieht, wie es andere angehen.“ Dachdeckerei und Zimmerei aus einer Hand, das hält Oliver Vonderach für die Zukunft. „Deshalb will mein Sohn später noch den Zimmerermeister machen, damit wir als Betrieb beides kompetent anbieten können.“ Dabei war nicht immer klar, dass der Nachfolger aus der eigenen Familie kommt. „Tim hat dann aber angefangen, samstags und in den Ferien bei uns auf den Baustellen mitzuarbeiten. Ich konnte ihn langsam hinführen“, erinnert sich der 56-Jährige mit einem Schmunzeln. Das Büro führt Oliver Vonderach gemeinsam mit seiner Frau, in seinen Worten „die wichtigste Säule im Kontakt zu den Kunden“.



Oliver Vonderach lernte bereits in der Lehre das Arbeiten mit Schiefer von einem Altgesellen.

Heimspiel auf dem Dach der Stadtkirche Lorch

Ein Heimspiel ist die aktuelle Eindeckung der Stadtkirche Lorch, wo auch der Firmensitz liegt. „Ich bin gebürtiger Lorcher und das ist natürlich eine besondere Ehre und Freude, den Auftrag für dieses Projekt bekommen zu haben.“ Im ersten Schritt restaurierten Oliver Vonderach und seine Mitarbeiter den Turm der Stadtkirche. „Da war wieder die alte Kunst des Dachhandwerks gefragt. Alle Schieferplatten haben wir einzeln von Hand beigehtauen.“ Danach startete das Team die Dacheindeckung mit Biberschwanzziegeln am Kirchenschiff.

Gibt es bei solchen Denkmalschutzprojekten nicht immer wieder Überraschungen beim Abriss der alten Eindeckung? „Manchmal zeigt sich Unverhofftes wie Beschädigungen an der Unterkonstruktion. Bis zu einem gewissen Umfang führen wir das dann selbst aus, wenn es etwa um das Ersetzen von Holzbalken

geht“, erläutert Oliver Vonderach. Er liebt diese besonderen Projekte und 2023 haben sie fast 50 Prozent seiner Aufträge ausgemacht. Das nächste steht auch schon vor der Tür im nahen Schwäbisch Gmünd, ein denkmalgeschütztes Wohn- und Geschäftshaus in der Innenstadt. „Bei diesem stellen wir den Kran, übernehmen den Abbruch des alten Daches und realisieren die neue Holzschalung, Dämmung und Eindeckung“, berichtet Oliver Vonderach.



Das Material für die Schiefereindeckung liegt bereit.



Dachdeckergeselle Daniel (hinten) und Azubi Alfredo decken die Stadtkirche Lorch ein.

Erste PV-Anlagen in Kooperation mit dem Dachdecker-Einkauf

Neben diesen Denkmalschutzprojekten realisiert der Betrieb viel Steildachsanierung mit Ziegeln, vor allem im Einfamilienhausbereich, Flachdachsanierungen sowie Industriedächer für Firmen. Auch die erste PV-Anlage hat Oliver Vonderach jüngst auf dem Steildach installiert. Er kooperiert dabei mit einem ortsansässigen Elektriker. „Wir machen die Unterkonstruktion und die Module fertig bis zur Dachrinne, unterhalb übernimmt der Kooperationspartner.“ Mit im Boot ist die Niederlassung der Dachdecker-Einkauf Süd eG in Nürtingen, die auch Planung und Berechnung

übernimmt. Der Betrieb kann sich auf die Montage konzentrieren. „Wir haben für 2024 einen Industriebau als PV-Projekt in Aussicht“, so Oliver Vonderach. „Die Abläufe beim Material sind reibungslos. Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zur Niederlassung.“

KLÖBER Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

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

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

KLÖBER
QUALITÄT & INNOVATION
SEIT 1960

Text: Knut Köstergarten; Fotos: Vonderach Bedachungen

Förderfähige Scheibe ermöglicht mehr Energieeffizienz zu günstigerem Preis

Ab April 2024 erweitert Velux sein Sortiment um die Variante „Energie“, eine weitere 3-fach-Verglasung. Diese ermöglicht einen kostengünstigen Einstieg in hohe Energieeffizienz mit ausgezeichneten Wärmedämmwerten. Mit einem Uw-Wert von 1,0 W/(m²K) erfüllt sie zudem die Voraussetzungen für staatliche Förderungen.

Velux bietet mit der neuen Verglasung nun eine weitere Möglichkeit, dank besserer Wärmedämmung nachhaltiger zu bauen. Aufgrund des sehr guten Uw-Wertes von 1,0 W/(m²K) ist die neue Scheibe förderfähig. Ein energieeffizienteres Fenster mit 3-fach-Verglasung ist dadurch, je nach Förderhöhe, zu einem günstigeren Preis erhältlich als ein Fenster mit 2-fach-Verglasung.



Mit neuer Velux 3-fach-Verglasung Energie und Kosten sparen

Die Scheibe ist bei der Verglasung „Energie“ mit dem Anti-Regengeräuscheffekt ausgestattet, der die Lautstärke prasselnden Regens auf ein angenehmes Maß reduziert, und erfüllt die Anforderungen an Schallschutzklasse 2. Für noch mehr Wohnkomfort ist im Velux Scheibenprogramm zu einem geringen Aufpreis weiterhin die „Energie Plus“-Verglasung erhältlich. Diese bietet besseren Schallschutz (Schallschutzklasse 3) sowie zusätzlich Anti-Tau-Effekt und natürlichen Reinigungseffekt.

Aufgrund des sehr guten U-Wertes von 1,0 W/(m²K) ist die Velux Verglasung „Energie“ förderfähig.



Wer sich für die Verglasung „Energie“ entscheidet, profitiert von der Ausstattung der Scheibe mit Anti-Regen-Geräusch-Effekt.

Technische Werte Velux Verglasung „Energie“

Verglasungsart	3-fach
U-Wert Fenster	$U_W = 1,0 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$
U-Wert Scheibe	$U_g = 0,6 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$
g-Wert	0,46
Luftschalldämmung (Fenster als Ganzes)	35 db
Lichttransmissionsgrad	$TV = 0,63$
UV-Transmissionsgrad	$TUV = 0,05$

Flexiblerer Einbau, einfachere Bestellung – dank verbessertem Kombi-Eindeckrahmen

Vereinfachte Montage von Velux Lichtlösungen dank flexibler Mittelrinne

Das Dachhandwerk kann sich ab April 2024 auf einen optimierten Kombi-Eindeckrahmen für Velux Lichtlösungen freuen. Der Einbau der Fensterkombinationen wird durch eine künftig im Lieferumfang enthaltene flexible Mittelrinne für Abstände von 10–16 cm deutlich einfacher.

Das erleichtert auch den Bestellprozess, da es nicht notwendig ist, vorab auf der Baustelle die genaue Einbausituation zu vermessen. Geliefert wird der Eindeckrahmen künftig direkt inklusive Dämm- und Anschlussset. Die darin enthaltenen Anschlussschürzen wurden zudem für den Einbau von Lichtlösungen optimiert. Der zwischen den Dachfenstern liegende Bereich wird zukünftig nicht mehr plissiert, sondern glatt zugeliefert werden – eine weitere Erleichterung bei der Verarbeitung.

Velux legt seit jeher Wert darauf, dem Handwerk die Montage der eigenen Produkte so einfach wie möglich zu gestalten. Bei Lichtlösungen musste bisher vor dem eigentlichen Einbautermin der Sparrenabstand gemessen werden, um die Mittelrinne im exakt richtigen Abstand zu bestellen. Gerade wenn die Sparren nicht sichtbar sind, entstand ein nicht unerheblicher Zusatzaufwand. Um diesen Schritt einzusparen und etwa beim Austausch auch Einbausituationen mit schiefen Dachsparren einfacher meistern zu können, entwickelte Velux gemeinsam mit Handwerkerinnen und Handwerkern aus mehreren Ländern eine neue, patentierte Lösung: Eine flexible Mittelrinne, die für deutlich mehr Flexibilität beim Einbau sorgen wird. Bei der Montage wird sie zunächst am linken Fenster angesetzt und von oben in das Eindeckrahmen-Unterteil eingeschoben. Im nächsten Schritt kann sie dann je nach Fensterabstand um maximal sechs Zentimeter bis an das rechte Fenster herangeschoben werden. So muss nicht vorab auf den Millimeter exakt gemessen werden und auch schiefe Dachsparren stellen keine Herausforderung mehr dar. Die flexible Mittelrinne eignet sich für Abstände von 10–16 cm zwischen den Dachfenstern.

Bestellung und Anschluss vereinfacht

Wie auch das Dämm- und Anschlussset wird die flexible Mittelrinne künftig standardmäßig als Zubehör im Lieferumfang aller gängigen Kombi-Eindeckrahmen enthalten sein. Handwerksbetriebe erhalten jetzt mit nur einer Bestellung alles, was für den Einbau der Lichtlösung benötigt wird. Dank der Flexibilität der Mittelrinne ist die Passgenauigkeit dann in je-



Die neue, patentierte Mittelrinne kann flexibel je nach Fensterabstand um maximal sechs Zentimeter bis an das rechte Fenster herangeschoben werden.

der üblichen Einbausituation gewährleistet. Zudem wurden die Anschlussschürzen optimiert: Künftig wird der zwischen den Dachfenstern liegende Bereich nicht mehr plissiert, sondern glatt gefertigt sein. Auf den Schürzen ist jeweils vermerkt, ob sie auf der rechten und oder linken Seite zum Einsatz kommen. Das Glätten der Schürze bei der Verarbeitung im mittleren Bereich entfällt und der Anschluss wird so wesentlich erleichtert. Mit einem jetzt im Lieferumfang enthaltenem Klebeband lassen sich die übereinandergelegten Schürzen dann ganz einfach und sicher abdichten.

„Uns war es wichtig, Handwerksbetrieben den Einbau unserer Fensterkombinationen deutlich zu erleichtern. Da wir die in der Vergangenheit dabei auftretenden Herausforderungen bei der Entwicklung der flexiblen Mittelrinne gemeinsam mit dem Handwerk gelöst haben, bin ich mir sicher, dass wir jetzt eine Lösung gefunden haben, die in der Praxis einen echten Mehrwert bieten wird“, freut sich Kevin Bode, Produktmanager bei Velux.

<https://presse.velux.de/de/mit-neuer-velux-3-fach-verglasung-energie-und-kosten-sparen/>

<https://presse.velux.de/de/flexiblerer-einbau-einfachere-bestellung-dank-verbessertem-kombi-eindeckrahmen/>

Der Weinexperte vom Dach

Jochen Schmidt ist ein Dachdecker aus Leidenschaft. Doch so ganz reicht ihm das noch nicht. Es gibt da eine zweite Leidenschaft: Wein! So begann Schmidt den eigenen Riesling anzubauen. Jetzt hat er zudem eine Weiterbildung zum Weinsommelier absolviert und bietet Weinwanderungen an.



Jochen Schmidt beim Verkosten seines selbst angebauten Rieslings.

Der Dachdeckermeister und Mitinhaber von Molitor-Bedachungen GmbH in Eltville im Rheingau, Jochen Schmidt, ist nicht nur auf oben dem Dach, sondern auch auf den obersten Sprossen der Weinleiter angekommen. Bereits 2020 berichtete DachLive, wie der heute 42-jährige Dachdeckermeister, eher durch eine Urlaubslaune, zum Weinbau gekommen ist. Mit seiner damaligen Lebensgefährtin Stephanie Ullrich gründete er die Roof and Wine GbR. Mit 860 Flaschen des eigenen guten Rieslings startete der Dachdeckermeister seine Weinkarriere.



Erfolgreiche Prüfung zum Sommelier

Inzwischen hat er die Prüfung zum Sommelier am Internationalen Weininstitut in Ahrweiler erfolgreich abgeschlossen. „Ich will mich irgendwie immer weiterentwickeln. Stillstand gibt's bei mir nicht, glaube ich“, gibt Jochen Schmidt zu. „Ich habe den Meister im Dachdeckerhandwerk, den Betriebswirt und den Energieberater absolviert – aber die Ausbildung zum Sommelier war das Heftigste.“

Dennoch bereut er das neunmonatige Fernstudium mit mehreren Präsenzterminen am Weininstitut im Ahrtal nicht. Für ihn war es nicht nur ein „Zeitfüller“ in Coronazeiten, sondern eine Herzensangelegenheit. Jochen Schmidt ist durch seine damalige Partnerin und Inhaberin der Gutsschänke „Klerner Erben“ in Walluf im Rheingau im wahrsten Sinne des Wortes auf den Weingeschmack gekommen.

und bewarb sich am Internationalen Weininstitut. Dabei leistete er echte Überzeugungsarbeit, um für das Studium angenommen zu werden. „Meine Vorgeschichte mit dem eigenen Wein aus dem Weinberg des Bruders meiner damaligen Partnerin öffnete mir schließlich die Türen zur großen Weinwelt“, freut sich Jochen Schmidt noch heute.

Dann folgte ein Marathon in Sachen Weinwissen. „Da musst du über alle Weinbauggebiete weltweit eigentlich alles wissen“, erzählt der Dachdecker- und „Weinmeister“. „Pro Anbaugbiet weltweit sind so rund 30 Seiten geballte Informationen über Klima, Rebsorten, Anbauarten und Charaktere der Weine zu lernen.“ Wie gesagt, nicht etwa als gesamter Lernstoff, sondern pro Land, in dem irgendwo auf der Welt Wein angebaut wird. Macht zusammen einige Hundert Seiten Lernstoff.



Lernstoff für die Prüfung zum Sommelier.

Türen zur Weinwelt öffnen sich langsam

Auch wenn ihm die Möglichkeit zum Sommelier-Abschluss an der Industrie- und Handelskammer mangels gastronomischer Vor- und Ausbildung verwehrt war: Jochen Schmidt blieb hartnäckig



Jochen Schmidt lädt gerne Gäste ein, zum Probieren und um seine Weinkenntnisse weiterzugeben.



Richtfest: Jochen Schmidt in Aktion mit Schieferhammer und Weinflasche auf dem Steildach.

Herzensangelegenheit ja – aber kein Beruf

Langeweile kam also ein gutes Dreivierteljahr abends und an den Wochenenden bei Jochen Schmidt nicht auf. Doch auch mit der Urkunde für die erfolgreiche Ausbildung zum Sommelier in der Hand wird er seinen Beruf nicht wechseln. „Vielleicht werde ich mich als Rentner noch mehr in der Weinberatung für die Gastronomie engagieren – aber ein neuer Beruf wird's nicht“, stellt der Dachdeckermeister klar. Dennoch kennen auch schon heute viele seiner Kunden der Molitor-Bedachungen, die er gemeinsam mit Cornelis Schreijer führt, seine zweite Leidenschaft neben dem Dach. „Gerade kürzlich habe ich wieder mal eine Magnum Champagnerflasche beim Richtfest mit dem Schieferhammer geköpft“, so Schmidt lachend.

Die Sektflasche köpfen mit dem Schieferhammer

Eine echte Leidenschaft, wie es scheint. Auch zum Abschluss der Schieferarbeiten in der MM-Sektellerei von Mumm und Rotkäppchen köpfte Schmidt die Sektflasche mit dem Schieferhammer – anstatt mit dem Säbel, wie es eigentlich Tradition ist beim sogenannten Sabrieren. Und das termingerecht zum deutschen Sekttag im Mai.

„Weinaffin“ ist laut Jochen Schmidt auch sein Mitinhaber und Dachdeckermeister Cornelis Schreijer. Und so übernimmt Molitor-Bedachungen, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, erstmals die Rolle als Sponsor in diesem Bereich, beim Rheingau Gourmet & Wein Festival in Eltville 2024. Und vielleicht wird man ihn als Dach- und Weinkenner sogar ab 5. Februar auf der Messe Dach+Holz 2024 in Stuttgart sehen, deutet Jochen Schmidt schon mal augenzwinkernd an.

Weinwanderungen und Schnitzeljagden

Sogar Weinwanderungen und Schnitzeljagden in der weiterhin intensiven Zusammenarbeit mit der Gutsschänke „Klerner Erben“ durch und in den Weinbergen im Rheingau gehören zum Portfolio des Sommeliers Jochen Schmidt. Für Kolleginnen und Kollegen anderer Dachdeckerbetriebe bietet Jochen Schmidt zudem sein geballtes Fachwissen rund um Dach und Wein für Firmenevents und Betriebsausflüge an. Auch bei Herstellern der Bedachungsbranche war er schon in Sachen Wein unterwegs. Bereut er es da eigentlich, damals durch ein Praktikum im Dachdeckerhandwerk anstatt im Winzerhandwerk gelandet zu sein? „Nein niemals,“ so die spontane Antwort.

PV-Anlagen am Weinhang – vielleicht kombinieren

Da liegt doch gleich eine weitere Frage nahe: Wenn sich ein Weinberg durch seinen Südhang geradezu anbietet für Photovoltaik – was hätte bei ihm als Dachdecker und Sommelier Vorrang? Jochen Schmidt braucht für die Antwort keine Sekunde Bedenkzeit: „Die Rebe gehört dahin.“ Und dann denkt er doch noch kurz nach. „Vielleicht könnte man ja künftig beides kombinieren...?“ Nichts scheint unmöglich für Jochen Schmidt. Das beweist er immer wieder, wenn er die Schnittmenge von Dachdeckerhandwerk und Weinliebhaberei entdeckt und nutzt.



Jochen Schmidt (links) verkostet mit den Teilnehmern Wein auf einer Wanderung.

Text: Harald Friedrich; Fotos: Roof and Wine GbR



„Ich habe den besten Job der Welt“

Dem Handwerk eine Stimme geben und die Innungsbetriebe in ihrer Entwicklung unterstützen: Das ist es, was Anke Maske bei ihrer Arbeit antreibt. Seit 2013 ist die 62-jährige Potsdamerin Geschäftsführerin des Landesinnungsverbands (LIV) des Dachdeckerhandwerks Brandenburg, als bundesweit erste Frau in dieser Position. Sich als Frau in einer Männerdomäne durchzusetzen, fiel ihr trotz anfänglicher Vorbehalte nicht schwer.

Ein guter Kaffee steht auf dem Tisch, im Radio läuft Tina Turner, die Familie ist da: So sieht ein idealer Morgen für Anke Maske aus. Und mehr braucht es dann auch gar nicht für einen gut gelaunten Start in den Tag. Wobei – schlechte Laune kennt die 62-Jährige eigentlich ohnehin nicht. „Sie können mich wecken und ich fange an zu singen“, sagt sie über sich selbst. „Ich stehe auf und bin ein fröhlicher Mensch. Ich kann gar nicht anders.“

Seit gut 30 Jahren ist dieser fröhliche Mensch nun schon in der Verbandsarbeit tätig, und das mit Leib und Seele. Dabei war zu Beginn ihrer beruflichen Laufbahn nicht unbedingt absehbar, wohin ihr Weg führen würde. Nach ihrer Ausbildung im Elektrohandwerk arbeitete Anke Maske noch zu DDR-Zeiten als Instandhaltungsmechanikerin für Industrieanlagen und dann in der Materialbeschaffung eines Elektrobetriebs, bevor die Wende einen Neustart erforderlich machte. „Kurz vor dem Mauerfall kam unser drittes Kind zur Welt und noch während der Babypause wurde mein Betrieb abgewickelt“, erinnert sie sich. „In der Zeit spielte Angst schon eine große Rolle. Aber ich bin grundsätzlich neugierig, und darum war ich auch gespannt, welche neuen Chancen sich eröffnen würden.“

Die Geschäftsführerin hat ihre Dachdecker mit bester Laune gut im Griff.

„Verbandsarbeit ist mein Ding“

Für sie habe sich durch die Wende eine Zukunft eröffnet, die sie damals noch nicht erahnt habe, so die heutige LIV-Chefin. „Ich habe die Möglichkeit beim Schopf ergriffen, mich weiterzuentwickeln.“ Anke Maske absolvierte Anfang der 1990er-Jahre eine Umschulung zur Industriekauffrau und begann für den LIV SHK Brandenburg zu arbeiten. Weil die Voraussetzung für eine Führungsposition dort ein abgeschlossenes Studium war, startete sie zehn Jahre später ein berufsbegleitendes BWL-Studium, das sie 2006 erfolgreich abschloss. „Verbandsarbeit



Text: Anne Katrin Wehrmann; Fotos: Anke Maske, LIV Dachdecker-Brandenburg



Macht auch am Mikrophon Werbung für das Handwerk: Anke Maske.

Handwerk ist der Motor der Gesellschaft

Der Verband sei nicht nur die Interessenvertretung der Betriebe, sondern auch deren „verlängertes Büro“, meint Anke Maske: „Wir unterstützen immer dann, wenn es Probleme gibt.“ Ein besonderes Anliegen ist es ihr, bei jeder sich bietenden Gelegenheit die Vorteile einer Mitgliedschaft in einer Innung und in einem Landesverband darzustellen und den Organisationsgrad weiter auszubauen. Dabei blickt sie optimistisch in die Zukunft. „Wir können dem Handwerk wieder mehr Anerkennung verschaffen – auch in der Politik“, ist sie überzeugt. Das sei wichtig, denn letztlich sei das Handwerk der Motor der Gesellschaft: „Das Handwerk schafft dezentrale Arbeitsplätze und damit die Basis dafür, auch in Zukunft noch in der Region leben zu können.“

ist mein Ding, das habe ich ganz schnell gemerkt“, erläutert Anke Maske. Bei ihrem damaligen Arbeitgeber baute sie den Bereich Betriebsberatung federführend mit auf: „Das hat mir unheimlich viel Spaß gemacht.“

Doppelte Geschäftsführung

Doch Anke Maske wollte mehr. Als der Fachverband Tischler Brandenburg 2012 eine neue Geschäftsführung suchte, warf sie ihren Hut in den Ring – und bekam den Job. Ein Jahr später fragte der LIV der Dachdecker an, ob sie nicht auch dort Geschäftsführerin werden wolle. „Da habe ich nicht lange überlegt“, erinnert sie sich. „Ich liebe es einfach, wenn sich Betriebe weiterentwickeln und ich ihnen dabei helfen kann.“ Zwei Geschäftsführungen für zwei Gewerke: Über mangelnde Auslastung kann die 62-Jährige nicht klagen. Als Doppelbelastung nimmt sie ihre beiden Tätigkeiten dennoch nicht wahr: „Im Gegenteil, da lassen sich viele Synergien schaffen.“



Als Frau unter Männern

Als Frau in einer Männerdomäne tätig zu sein, hat ihr nach eigener Aussage nie Probleme bereitet. „Ich habe schon als junge Frau im Elektrohandwerk mit vielen Männern zusammengearbeitet, das hat mich in meiner Entwicklung nie behindert.“ Bei der Übernahme der Verbands-geschäftsführung habe sie in der ersten Zeit allerdings schon in manchen Gesprächsrunden Skepsis und Vorbehalte wahrgenommen. Die habe sie aber mit ihrem Engagement schnell zerstreuen können. „Mittlerweile erfahre ich viel Anerkennung und Wertschätzung für meine Arbeit. Dabei hat mir sicher geholfen, dass ich sehr transparent bin: Ich sage, was ich meine, und zeige, was ich mache.“

Bürokratieabbau als Aufgabe

Als Zusammenschluss der acht Brandenburger Dachdeckerinnungen mit mehr als 130 Mitgliedsbetrieben engagiert sich der LIV auf allen Ebenen für seine Mitglieder und unterstützt die Innungen bei der Erfüllung ihrer Aufgaben. „Wir sind die Stimme der Betriebe gegenüber der Politik“, macht Anke Maske deutlich, „und das müssen wir auch laut zum Ausdruck bringen.“ Das hat sie getan, als 2018/2019 in Brandenburg die Preise für die Entsorgung von Asbest explodierten. Zu den großen Herausforderungen, mit denen sich der Verband aktuell auseinandersetzen habe, gehöre neben dem Fachkräftemangel der Abbau bürokratischer Hindernisse. „Von Normierungen bis hin zu immer neuen Dokumentationspflichten: Wir müssen immer wieder deutlich machen, dass wir einen Bürokratieabbau brauchen.“

„Wir sind die Stimme der Betriebe gegenüber der Politik.“

Etwas bewirken können

Der Austausch mit Menschen, die Vielfältigkeit der Aufgaben und die Gewissheit, etwas bewirken zu können – die 62-Jährige liebt ihre Arbeit und sagt aus tiefster Überzeugung: „Ich habe den besten Job der Welt!“ Nur eines macht ihr keinen Spaß: Büro-Organisation und Ablage. „Das finde ich doof“, räumt sie ein, „das ist nicht meins. Mein Schreibtisch hat viele Bereiche, in denen ich mich gut auskenne.“ Was übersetzt bedeutet: Nur sie selbst findet sich in den diversen Papierstapeln und Notizen zurecht. Mit diesem eigenen Ordnungssystem wird sie sich auch in den kommenden beiden Jahren bis zu ihrem Renteneintritt mit viel Herzblut für die Belange des Dachdeckerhandwerks einsetzen, so viel steht fest.



Ein Song geht durch die Decke

Mit Dachdeckern hat Klavierkabarettist Bodo Wartke eigentlich nichts am Hut. Mehr schon mit Zungenbrecher-Songs. So entstand „Der dicke Dachdecker“, millionenfach aufgerufen in den sozialen Medien, viel von Kindern und Jugendlichen – kostenlose Werbung fürs Dachhandwerk.

„Der dicke Dachdecker deckt das Dach.
Nicht mein Dach, nein, das Nachbardach.
Davon wurd ich heute früh schon um acht Uhr wach!
Ich hätte nie gedacht, wie viel Krach das macht!“

Millionenfach aufgerufen

So beginnt ein Song, der seit dem Sommer 2023 in den sozialen Medien TikTok und Instagram steil durch die Decke geht und mehrere Millionen Male bereits angeklickt wurde. Das ist ein Glückfall in Sachen kostenlose Werbung für das Dachdeckerhandwerk. Denn die Story dreht sich. Erst ist der Mann genervt, doch am Ende will er den dicken Dachdecker selbst beauftragen. Und entsprechend begeistert fallen auch die Kommentare der echten Dachdecker aus, etwa bei Instagram.

„Ich frage mich, was er mit diesem Krach bezweckt,
der dicke Dachdecker, der das Dach da deckt,
und warum er das Dach nicht etwas sachter deckt
und ob sich das so heut' noch über'n ganzen Tach erstreckt.“

Ein Klavierkabarettist macht Werbung für Dachdecker

Autor des Songs ist Bodo Wartke, der sich als Klavierkabarettist bundesweit einen Namen gemacht hat und aktuell durch die Republik tourt mit seinem Programm „Klaviersdelikte.“ Der Zeitung FAZ hat er Folgendes erzählt: „Ich wollte auf Social Media etwas machen, was mir selber Spaß macht. Ich finde es so uninspiriert, mich überall da, wo ich gerade bin, zu filmen und zu sagen: ‚Hallo, ich bin grad hier, und guck mal, das ist mein Essen.‘ Ich suchte nach etwas, das in der Kürze funktioniert. So bin ich auf die Idee mit den Zungenbrechern gekommen.“

Dachdecker Maurice Odendahl hat ein Video zum Song gedreht.

„Ich sach es konkret: Dieser Dachdecker geht
mir sowas von fett auf'n Wecker
mit seinem elektrischen Dachziegelschneidegerät
von Black & Decker.
Mit dem arbeitet er leider von früh bis spät.
Ich geh da gleich rüber und mecker,
bevor das hier ewig so weitergeht
und zieh den Stecker!“

Ein Zungenbrecher-Rap mit besonderem Rhythmus

In der Serie der Zungenbrecher-Songs war „Der dicke Dachdecker“ schon fast der 20. Versuch und plötzlich der erste wirklich erfolgreiche. Doch warum bloß? „Der Dachdecker ist mehr als ein Zungenbrecher, er ist eine Alliteration und hat deswegen einen besonderen Rhythmus. Die erste Zeile catcht einen sofort aufgrund des Klangs. Und das inspiriert offenbar viele Leute, es auch selber zu versuchen und mit anderen zu testen, wer es am schnellsten sagen kann“, erläutert Bodo Wartke gegenüber der FAZ.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Maurice Odendahl, Bodo Wartke, Nele Martensen

„Doch auch am nächsten Tach – ach, du Schreck! –
wird ab acht wieder keck das Dach gedeckt.
Ich werde unsanft aus der Nacht geweckt
von des dicken Dachdeckers Krach-Comeback.“

Dach-Influencer macht das Video zum Song

Einer, der den Song noch einmal in seinem Video-Stil neu verfilmt hat, ist der Dach-Influencer Maurice Odendahl, der gerade die Meisterschule absolviert und bei Instagram inzwischen über 200 000 Follower hat. Er hat für seine Videos zwei lustige Figuren erfunden, die er beide selbst spielt: Herr Lehrling und Altgeselle. In einem Instagram-Video aus dem August 2023 greift er den Song „Der dicke Dachdecker“ auf spielerische Weise auf. Odendahl hatte im Jahr 2022 den Influencer Award von Creaton gewonnen.

„Doch während ich da so vom Achterdeck
beobachte, wie er das Dach da deckt,
fällt mir auf: Oh, er macht es korrekt!
Das Dach wird immer mehr zu einem Prachtobjekt!
Respekt! Ich luge hinüber
und bewundere die Dachdeck-Taktik.
Ey, der Typ könnte glatt 'n Buch schreiben über
Dachdeck-Didaktik!“

Kinder und Jugendliche werden auf Dachdecker aufmerksam

Auf TikTok und Instagram hat der Song auf jeden Fall die Kreativität der Nutzer geweckt. Einige filmen sich selbst, wie sie die Lippen zum Song bewegen oder diesen in Gebärdensprache übersetzen. So trägt sich die Bekanntheit des dicken Dachdeckers immer weiter hinaus in die Welt, vor allem in die der Kinder und Jugendlichen – der Zielgruppe für Dachdecker in Sachen Nachwuchswerbung.

„Ich befinde mich seitdem mit dem dicken Dachdecker
in perfekter, trauter Eintracht, (Digger!)
und wünsch mir direkt, sofort im Affekt, er
deckt demnächst auch mein Dach!“

Antwort-Song des dicken Dachdeckers

Bodo Wartke hat sogar noch einen Antwort-Song gemacht, in dem er den dicken Dachdecker selbst mit dessen Sicht zu Wort kommen lässt. Dabei trägt er sogar ein entsprechendes T-Shirt mit Aufdruck. Dieser Song ging nicht mehr ganz so viral, hat aber immer noch viele Nutzer erfreut und nebenbei auf das Dachhandwerk aufmerksam gemacht. Es gibt auch eine schöne Pointe, die hier aber nicht verraten wird!



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 Gebrauchsmaschinen
- ✓ 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



Großsporthalle mit acht Trainingsfeldern

Ein sehr besonderes Gebäude wird in diesen Wochen fertiggestellt. Es ist eine im Holzrahmenbau mit zusätzlichen Betonelementen realisierte Sporthalle, die auf zwei Etagen acht Trainingsfelder für die örtlichen Vereine und Schulen unter einem Dach vereint.

Die Stadt Monheim hat das Großprojekt auf den Weg gebracht und spricht davon, dass es sich um die europaweit erste Achtfach-Sporthalle handele. Besonders ist neben dem Holzrahmenbau auch die ungewöhnliche Gestaltung über zwei Etagen. Die Stadt Monheim investiert in die innovative Sporthalle gut 37 Millionen Euro.

Eine Sporthalle mit zwei Ebenen

Die erste Ebene ist etwas tiefergelegt im Boden versenkt, damit der Holzrahmenbau nicht viel höher als 20 Meter wird und sich besser ins Stadtbild einfügt. Die acht Hallensegmente auf zwei Ebenen bieten Schulen und Vereinen eine hohe Flexibilität für Sport- und Großveranstaltungen. Die innovative Konstruktion erlaubt, die einzelnen Segmente je nach Bedarf zu verbinden oder separat zu nutzen. Eine ausfahrbare Tribüne mit 500 Sitzplätzen ermöglicht zudem größere Veranstaltungen und Events.

Dachtragwerk mit Binderkonstruktion aus Holz

Die ausführende Schlosser Holzbau GmbH hat das gewaltige Dachtragwerk in nur wenigen Tagen aufgerichtet, ein Meilenstein in dem eng getakteten Zeitplan des Großbauprojekts. Mit einem Kran wurden zuerst die 4,6 Tonnen schweren Holzbinder auf die Seitenwände aufgesetzt. Trotz dieses Gewichts ist die Binderkonstruktion aus Holz wesentlich leichter als aus Stahl. Die Holzbinder werden lediglich mit Stahlseilen unterspannt. Bis das Dach, mit allen Dachelementen, vollständig geschlossen ist, braucht es noch weitere drei Wochen.

Daniel Heinrich, Projektleiter bei Schlosser, freut sich über die Baufortschritte.

Vorfertigung ermöglicht flexible Abläufe

Nur zwei Schlosser-Montageteams mit jeweils drei bis vier Personen sind seit Ende November auf der Großbaustelle im Einsatz. „Durch den hohen Vorfertigungsgrad im Holzrahmenbau wird die Bauzeit erheblich verkürzt. Dadurch müssen die Bauteile nur angeliefert und im Prinzip vor Ort zusammengesetzt werden. Wir können unabhängig von Regen, Schnee oder Kälte weiterarbeiten und wir brauchen nur ein Drittel der Mitarbeiter“, sagt Daniel Heinrich, Projektleiter bei Schlosser, der WDR-Lokalzeit im Interview. „Die Produktion der Wand- und Deckenelemente kann beispielsweise bereits parallel zu den Rohbauarbeiten vor Ort erfolgen“, führt er weiter aus.

Ein halbes Jahr Bauzeit gespart

Durch die vorgefertigten Teile könnten Anlieferungen besser getaktet und der Zeitplan präziser eingehalten werden, erklärt Gesamtprojektleiter Thomas Böhme von der Nüssli Gruppe im WDR. „Auf



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Schlosser/pixxeria-media



Die tonnenschweren Dachelemente werden in Position gebracht.

diese Weise sind wir witterungsunabhängig, weil wir nichts vor Ort produzieren müssen, und sparen so etwa ein halbes Jahr Bauzeit.“ Auch für den Bauplaner ist die erste Achtfach-Sporthalle in Holzrahmenbau trotz jahrzehntelanger Erfahrung etwas Besonderes: „Es sind einige Dutzend Firmen beteiligt, die Stadt als Bauherr sowie natürlich die benachbarten Schulen und Vereine, die alle ihre Wünsche äußern und die alle unter einen Hut gebracht werden müssen“, berichtet Böhme.

Witterung die größte Herausforderung

Nachdem klar war, dass es einen Holzrahmenbau mit möglichst vielen vorgefertigten Bauteilen geben sollte, kam nach eigenen Angaben die Schlosser Holzbau GmbH als Holzingenieurbauer ins Spiel. Für deren Team stellte die Witterung die größte Herausforderung dar. Die Winterzeit erfordert eine präzise Planung, um die Montageabschnitte in kürzester Zeit wetterfest zu machen. Das 20 x 60 Meter große Nebengebäude, eine reine Holzkonstruktion, wurde in nur vier Wochen bereits vor Weihnachten 2023 fertiggestellt und beherbergt Umkleiden, Lagerfläche und Konferenzräume.

Sporthalle besteht überwiegend aus Holzelementen

Europas erste Achtfach-Sporthalle selbst besteht überwiegend aus Holz. Die Stützen und der untere Teil der Halle sind Stahl-Beton-Konstruktionen,



Eine Binderkonstruktion aus Holz bildet das Hallendach.

Wand, Decken- und Dachkonstruktionen aus Holz. Alle Holzbauarbeiten werden bis Ende März 2024 abgeschlossen sein. „Die Montagearbeiten befinden sich im Zeitplan“, bestätigt Projektleiter Daniel Heinrich.

Rund 1085 Quadratmeter nachhaltiges Bauholz wurden zu Wand-, Decken, Dach- und Fassadenelementen sowie für die unterspannten Binder der Sporthalle verarbeitet. Für diese 2,50 Meter hohen und 30 Meter langen horizontalen Konstruktionselemente, die sich von Außenwand zu Außenwand spannen und das Dachtragwerk bilden, waren Sondertransporte notwendig. Insgesamt mussten 45 Transporte koordiniert werden, um alle Bauteile für den Holzrahmenbau aus dem baden-württembergischen Jagstzell ins Rheinland anzuliefern.

Referenz: Weltgrößtes Dachtragwerk aus Baubuche

Es ist die erste Zusammenarbeit zwischen dem Temporär- und Sonderbau-Spezialisten Nüssli und dem Holzingenieurbau-Unternehmen Schlosser. Während Nüssli als Generalunternehmer das Gesamtprojekt verantwortet, wurde die Schlosser Holzbau GmbH aufgrund ihrer umfassenden Holzbaukompetenz und beeindruckender Referenzen, wie dem weltgrößten Dachtragwerk aus Baubuche für das SWG-Schraubenwerk in Gaisbach, als Partner für die Fachplanung, Fachbauleitung und Umsetzung der Arbeiten für den Holzrahmenbau ausgewählt.



Die Holzwände stehen, jetzt wird das Dachtragwerk aufgesetzt.

Dachschindeln in Handarbeit hergestellt

Der Denkmalschutz gibt vor, was geht und was nicht geht. Und innerhalb dieser Leitplanken muss sich ein Handwerksbetrieb bewegen, denn dabei spielen häufig auch Fördermittel eine Rolle. Entsprechend hoch waren die Hürden für Dachdeckermeister Christian Kalies. Konkret ging es um die Dachsanierung des Turmes einer Villa in Bad Freienwalde, Baujahr 1905.

Neben dem Turm sind die dunkelgrün glasierten Dachziegel besonders markant. Dazu hat das Dach eine Berliner Mansarde. Dieser Baustil ist in der Region rund um Bad Freienwalde sonst eher untypisch. Weil im Zweiten Weltkrieg der Ort von Bombenangriffen verschont wurde, sind diese alten Bauwerke noch erhalten geblieben.

Graublau und verbwitterte Zinkschindeln

Zu den Vorgaben des Denkmalschutzes gehörte, dass das Dach komplett aus graublauem und verbwittertem Zink in Schindelform bestehen muss. Dabei sollte es optisch dem Original sehr nahekommen. „Es ist schon eine Herausforderung, bestimmte Sachen handwerklich so anzufertigen, wie es vor 120 Jahren gemacht wurde. Es ist aber auch unheimlich interessant“, erläutert Dachdeckermeister

Freut sich über den besonderen Auftrag für die Turmsanierung: Christian Kalies.



Jede Dachschindel ist ein Unikat. Ein Mitarbeiter bei der Arbeit am voll eingerüsteten Turm.

Christian Kalies die Aufgabenstellung. „So ein Auftrag ist für unseren Handwerksbetrieb schon etwas Besonderes, zumal es uns erst seit drei Jahren gibt.“ Natürlich ist es einerseits eine Bereicherung für das Portfolio seines Betriebs Oderdachbruch, eine Visitenkarte. Andererseits muss der Dachdeckermeister auch wirtschaftlich denken und so ein schwieriges Projekt ist nicht einfach zu kalkulieren.

Alte intakte Dachschindeln als Vorbild für die neuen

Um die Vorgaben des Denkmalschutzes und die Wirtschaftlichkeit für seinen Betrieb zu vereinbaren, entschied sich das Team für das 1:1-Kopieren. Dazu wurde alles, was an dem Turm angebaut ist, abgenommen und mit in die Werkstatt genommen. Die noch intakten Schindeln dienten als Vorlage. Erschwerend kam hinzu, dass man ursprünglich den Blitzableiter aus Kupfer direkt auf die Schindeln gebaut hatte. Dadurch hatten die Kupferionen das weichere Zinkblech angegriffen. An diesen Stellen konnte Kalies eine deutliche Schwächung des Materials feststellen.

Learning by doing nach alten Techniken

Beim ursprünglichen Turm war fast jede Schindel ein Unikat und wurde von Hand hergestellt, „wahrscheinlich mit Zange und Schere direkt auf der Baustelle“, so die Vermutung von Kalies. Eine solche Arbeit wäre heute nicht zu bezahlen. Trotz des Einsatzes von Maschinen mussten Meister und Gesellen

Text: Andree Wächter; Fotos: Oderdachbruch

Der sanierte Turm ist ein echtes Schmuckstück.

viel grübeln. Christian Kalies: „Bei einigen Schindeln wussten wir, wie sie fertig aussehen sollten. Also haben wir uns überlegt, wie kommen wir zu diesem Ergebnis?“ Die Dachdecker schauten sich zunächst manches bei alten Techniken ab, dann hieß es: learning by doing!

Wetterfahne vom Stahlbauer restauriert

Der Dachdeckermeister geht davon aus, dass ein Großteil der bisherigen Schindeln noch die Originale von vor über 100 Jahren sind. Im Laufe der Jahrzehnte nahmen die Besitzer zwar einige Ausbesserungen vor und Stürme wehten gelöste Teile weg. Trotzdem hat das Zinkdach im Großen und Ganzen erstaunlich lange gehalten – wenn man davon ausgeht, dass ein Zinkdach durchschnittlich etwa 60 bis 70 Jahre Bestand hat.

Das Alter des Daches lässt sich anhand der Wetterfahne ermitteln. In ihr ist die Jahreszahl 1905 eingearbeitet. Im Zuge der Dachsanierung wurde die Wetterfahne von einem Stahlbauer restauriert. Nun kann sie sich wieder in 20 Meter Höhe nach dem Wind ausrichten.

Hilfreiche Kooperation mit dem Dachdecker-Einkauf

Bei diesem Projekt war die Zusammenarbeit mit der Niederlassung Finowfurt der Dachdecker-Einkauf Ost eG sehr wichtig. Christian Kalies: „Da hatten wir einen kompetenten und guten Partner, gerade auch in Kooperation mit dem Außendienst.“ Der Dachdecker-Einkauf sorgte für die mitunter schwierige Materialbeschaffung und lieferte alles direkt auf die Baustelle, wie etwa die Kordelleisten aus Blech, die auf einer Presse hergestellt werden. Sie stammen von der Firma Nakra, deren Inhaber Michael Messerschmidt ist. Sie sind laut Christian Kalies die einzigen, die in Deutschland noch so etwas herstellen.

Dachdeckermeister gewinnt Gründerpreis

Den Handwerksbetrieb Oderbruchdach von Christian Kalies gibt es erst seit dem 1. August 2020. Zuvor absolvierte der Inhaber die Meisterausbildung. Den letzten Teil der Prüfung bestand er am 20. Juni 2020. Fünf Wochen später startete er in die Selbstständigkeit. Inzwischen arbeiten drei Gesellen und ein Auszubildender im zweiten Lehrjahr bei ihm. Selbst Fachkräfte auszubilden ist für Christian Kalies wichtig. Grundsätzlich soll es bei ihm immer einen Azubi geben. Für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit ist Christian Kalies jetzt mit dem Existenzgründerpreis Oderland-Spree 2023 ausgezeichnet worden, auf den sich 33 junge Unternehmen beworben hatten.

Viele Aufträge über Kooperationen

Zu den Aufgabengebieten gehören alle Dachdeckerarbeiten inklusive Reparatur- und Wartungsarbeiten. Dabei ist laut



Christian Kalies das Kerngeschäft die energetische Sanierung. Immer häufiger installiert sein Team auch Photovoltaikanlagen. Zudem pflegt Christian Kalies Kooperationen, so mit einem Zimmererkollegen, der Häuser errichtet in Holzständerbauweise. Hier übernimmt Oderbruchdach oft die Dachdeckerarbeiten. Weitere Kooperationen bestehen mit Wohnungsbau-gesellschaften und Genossenschaften, mit denen der Betrieb Wartungsverträge hat.

Team Kalies mit dem Chef rechts nimmt den Gründerpreis 2023 als Bestätigung für die geleistete Arbeit.



Apple Watch gewinnen!



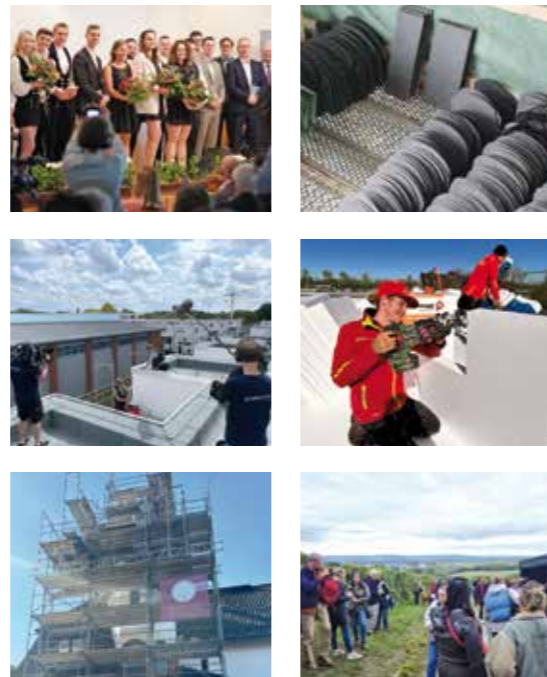
Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein. Mitmachen und gewinnen: die Apple Watch, immer in der neuesten Version. Sie hat nicht nur alle Funktionen einer Uhr, sie macht auch mit Gestensteuerung und Apps das Leben leichter. Die robuste Apple Watch eignet sich zudem für viele Outdoor-Aktivitäten.

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. Juni 2024.
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 (IV/2023) hat Florian Fluck von der Fluck Holzbau GmbH aus Blumberg-Riedböhringen richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch.

Herzlichen Glückwunsch!

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

IMPRESSUM

Das DACH 21. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

Redaktionsbeirat: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann, Stefan Krieger, Oliver Pees, Markus Piel, Stefan Schuchard, Heiko Walther

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Harald Friedrich, Katharina Meise, Rainer Sander, Anja Streiter, Andree Wächter, Anne-Katrin Wehrmann

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Frauke Manniga, www.foerdelektorat.de

Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH

Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen

Druck: Strube Druck & Medien GmbH

Abonnements-

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

Daumen hoch für vier starke Marken



BMI

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.

bmigroup.de

BRAAS

icopal

VEDAG

WOLFIN

DAS INTERVIEW MIT: Jan Voges

Jan Voges ist neuer ZVDH-Vizepräsident und führt als Dachdeckermeister den 2005 gegründeten Betrieb Jan Voges GmbH im niedersächsischen Lamspringe. Der 43-Jährige ist verheiratet und Vater von drei Kindern.

Warum haben Sie sich beworben als ZVDH-Vizepräsident?

Ich habe meine Ideen lange nur im eigenen Betrieb umgesetzt. Nachdem ich mich bereits als Landesreferent für Digitalisierung engagiert hatte, wollte ich noch mehr bewegen, gerade im so wichtigen Zukunftsfeld der Berufsbildung. Und mit der Unterstützung meines Landesverbandes im Rücken habe ich dann meinen Hut in den Ring geworfen.

Wie haben Sie die Wahl erlebt?

Ich war schon im Vorfeld zuversichtlich, hatte gute Gespräche und verspürte viel Rückenwind. Vor meiner Bewerbungsrede war ich angespannt, als ich auf der Bühne stand, war das schnell verflogen. Dann ein so gutes Ergebnis zu erhalten, ist schon cool und habe ich auch nicht erwartet. Da möchte ich mich bei allen Delegierten bedanken, die mir ihre Stimme gegeben haben, und ganz besonders bei meinem Landesverband für die super Unterstützung.

Was sind Ihre Ziele als ZVDH-Vizepräsident?

Zunächst einmal möchte ich sagen, dass es mir nicht um einen Posten geht. Vielmehr habe ich Respekt vor der Aufgabe und möchte inhaltlich etwas bewegen. Nachwuchsgewinnung und Berufsbildung sind zentrale Themen für die Zukunftsfähigkeit des Dachdeckerhandwerks. Es geht für mich generell darum, den gesellschaftlichen Stellenwert der Arbeit unserer Betriebe in den Mittelpunkt stellen – dass wir Teil der Lösung von Problemen sind, etwa im Kampf gegen den Klimawandel, mit energetischer Sanierung, mit Nachverdichtung gegen Flächenverbrauch, mit PV-Anlagen und Gründächern. Da sollten wir schauen, wie wir in Aus- und Weiterbildung die Weichen stellen können, um Azubis und Meister fit zu machen für aktuelle und kommende Herausforderungen.

Was heißt das für den Bereich Ausbildung?

Es ist heute schwierig, vernünftig auszubilden, weil einigen Jugendlichen die private Reife fehlt. Gerade für die Betriebe mit vier bis sechs Mitarbeitern, von denen es ja viele gibt, stellt sich die Frage, wie sie da effektiv ausbilden können ohne Qualitätsabfall. Da sollten wir schauen, wie Ausbildungszentren und Verbänden das unterstützen können. Denn die jungen Leute haben ihr eigenes Lerntempo, ob wir das gut finden oder nicht. Wichtig ist da auch die neue digitale Ausbildungsplattform, um Lehrkräfte, Betriebe und Azubis besser zu vernetzen.



Was haben Sie sich für den Beginn der Amtszeit vorgenommen?

Es geht mir im ersten Schritt noch gar nicht um konkrete Veränderungen. Ich möchte mir einen Überblick verschaffen, mit den Kollegen ins Gespräch kommen, Impulse aufnehmen und die Vernetzung fördern. Es gibt ja schon viele gute Initiativen in den Ausbildungszentren und den Landesverbänden. Im zweiten Schritt können wir schauen, was möglich ist, auch an Synergien zwischen den verschiedenen Akteuren.

Bilden Sie selbst aus in Ihrem Betrieb?

Wir haben aktuell drei Auszubildende, für jedes Lehrjahr einen. Insgesamt beschäftigen wir im Betrieb aktuell 18 Mitarbeiter. Wir machen größere Projekte und viel Privatkundengeschäft, wozu Dachsanierungen inklusive Energieberatung, Installation von PV-Anlagen, Dachfenstereinbau oder Aufstockung gehören. Als Großprojekt betreuen wir die Liegenschaften eines Wasser- und Energieversorgers. Wir befliegen die Gebäude mit der Drohne, machen Aufmaße, erstellen Zustandsberichte und Asbestanalysen, übernehmen Reparaturen und bereiten die Dächer vor in Sachen Arbeitsschutz.

Text: Knut Köstergarten; Foto: ZVDH

KEMPERTEC MA-SF METALLKLEBER

EINFACH KLEBEN, OHNE LÖSEMITTEL.



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

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

kemperol.de/metallkleber

 **KEMPEROL**
Das Beste für Profis.

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