

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

I. 2015

ZEDACH INSIDE

Marktposition
ausgebaut

BETRIEB

Nachwuchs:
„Werde Macher“

VORGESTELLT

Dicke Bretter
bohren



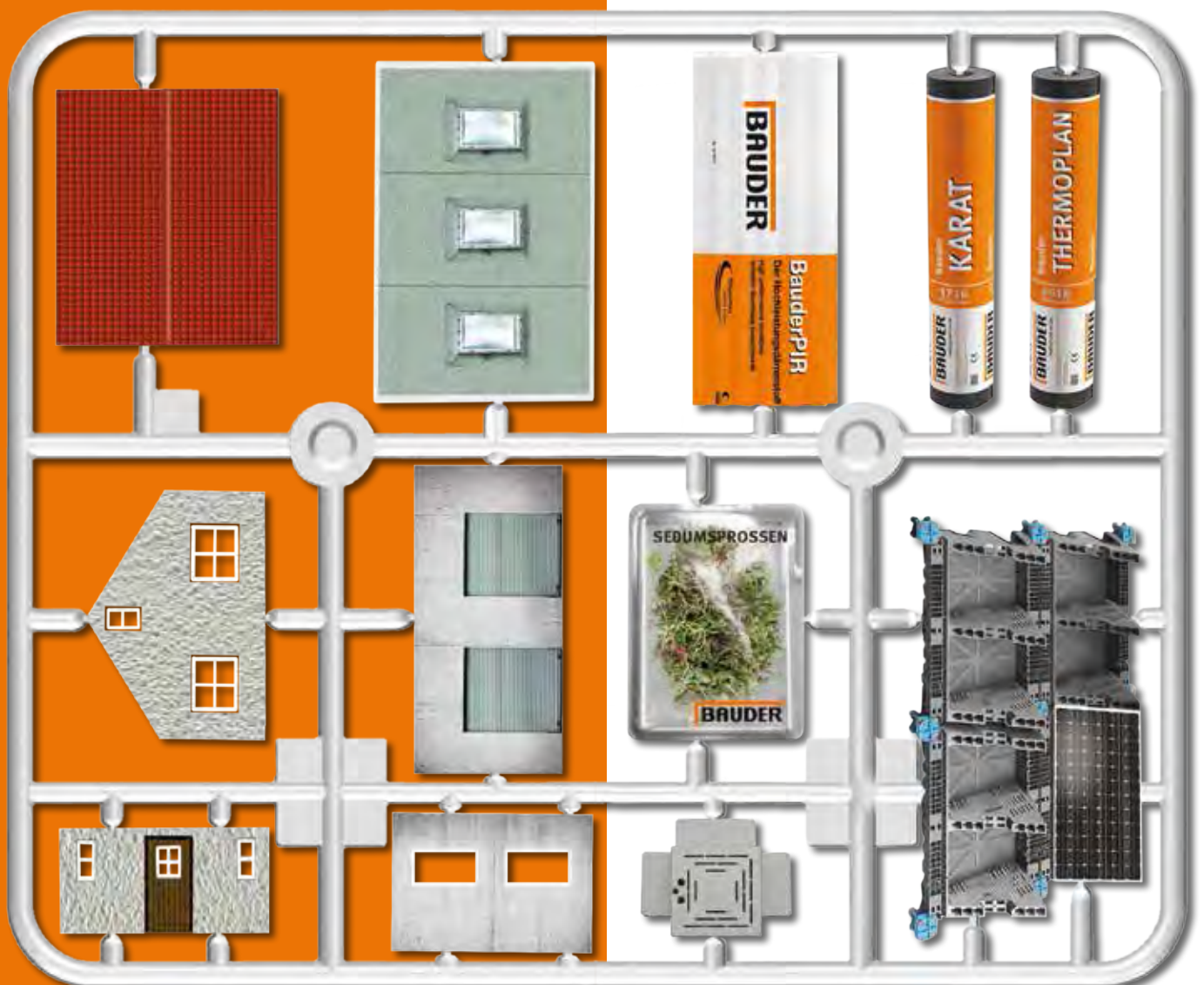
**Energetische
Sanierung
ohne Anreiz**

SICHERE

Ein System funktioniert nur dann,
wenn alle Komponenten optimal
aufeinander abgestimmt sind.

DACHSYSTEME

Mit einer perfekt abgestimmten Produktpalette bietet Europas führender Hersteller von Dachsystemen zu jedem Dach den passenden Systemaufbau. Für sicher abgedichtete und gedämmte Dächer bei jeder Nutzung – von der Begrünung bis hin zur Energiegewinnung.



Dicke Bretter bohren

Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung – die im 19. Jahrhundert in Deutschland begründete Genossenschaftsidee soll immaterielles Kulturerbe der UNESCO werden. Die Anträge sind gestellt, nachdem die Idee bereits als eine von 27 Traditionen, Bräuchen und Fertigkeiten in das bundesweite Verzeichnis des immateriellen Kulturerbes manifestiert ist. Nachdem die UNO das Jahr 2012 zum „Jahr der Genossenschaften“ ernannt hat, wäre dies eine weitere großartige Würdigung dieser Unternehmensform. Nun gilt es, mit Nachdruck dafür zu werben, denn es kann nicht hoch genug eingeschätzt werden, welche Weltgeschichte die Pioniere des Genossenschaftswesens geschrieben haben. Dafür stehen heute weltweit über 900.000 Genossenschaften mit mehr als 800 Millionen Mitgliedern. In Deutschland sind die rund 8.000 Genossenschaften mit 22 Millionen Mitgliedern die stärkste Wirtschaftsorganisation. Im Handel, Handwerk und Kreditwesen sind Genossenschaften stabilisierende Unternehmen, die durch ihren Förderauftrag den Mitgliedern verpflichtet sind.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise in den letzten Jahren hat die Nachhaltigkeit der genossenschaftlichen Idee erneut deutlich gemacht. Ihre Aktualität zeigt sich heute auch in der Gründung zahlreicher neuer Genossenschaften, u.a. in den Bereichen erneuerbare Energien, Nahversorgung oder Gesundheit.

Um Nachhaltigkeit geht es auch bei der Umsetzung der energetischen Gebäudesanierung. Hier werden seitens der Bundesregierung bereits verabredete Steueranreize gekippt. Dabei ist nichts notwendiger als ein Impuls, um wieder Schwung in die Sache zu bringen. Die ZEDACH-Genossenschaften sind mit ihren Angeboten und dem nötigen Service auf diese Zukunft eingestellt und was die Macher aus Handwerk und Verband dazu sagen, zeigt unsere Titelgeschichte ab Seite 10.

Auch das Zimmererhandwerk hat inzwischen erfahren, dass es auf die Dachdecker-Genossenschaften setzen kann. Unter unseren rund 140 Verkaufsstellen bundesweit befinden sich heute zahlreiche Holzstandorte, denen ein fester Kundenstamm vertraut. Über die Verbände des Zimmererhandwerks berichtet Das DACH seit einigen Ausgaben. Klar, dass die Marktmacht „Holz“ sich im Süden Deutschlands befindet. Interessant ist jedoch zu beobachten, dass auch kleine Verbände, weiter nördlich, dicke Bretter bohren können; ab Seite 30.

Das Jahr 2015 hat gut begonnen. Die Wirtschaftsforschungsinstitute sagen eine positive Zukunft voraus. In diesem Sinne wünsche ich uns allen einen guten Start ins Frühjahr, beste Geschäfte und viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst

Ihr Jörg Lecke




■ Jörg Lecke, Vorstand der DEG Dach-Fassade-Holz eG, Hamm.

DELTA®

DELTA® schützt Werte. Spart Energie. Schafft Komfort.

DÖRKEN

Strongman getestet: Belastbarkeit

**Die volle Action:
strongmaxxx.de**

Die neue innovative
Unterdeckbahn
DELTA®-MAXX X

Daniel Wildt,
stärkster Mann
Deutschlands 2013



Besuchen Sie uns auf
[facebook.com/
doerkensysteme](https://facebook.com/doerkensysteme)

Hier geht's direkt
zu den ultimativen
Strongman-Härtetests.



You Tube

BETRIEB

17 Fachkräfte zu finden wird schwerer. Am besten, man bildet sie sich selber aus. Wie aber kommt man an junge Menschen, die noch Handwerker werden wollen.
„Werde Macher – und mache das Richtige.“



VORGESTELLT



18 Ein Dachdeckerbetrieb mit 90 Mitarbeitern. Keine einfache Aufgabe in der heutigen Zeit. Wie es trotzdem optimal laufen kann, erzählt uns Frank Metzler aus dem Höhenluftkurort Hinterzarten im südlichen Schwarzwald.

BETRIEB



26 Wer die Königsklasse der Naturschieferdeckung beherrscht, versteht sein Handwerk. Wer das Dach eines Schlosses mit 80 Gauben, 5.330 m², saniert und neu mit Moselschiefer® eindeckt, hat alles im Griff und einen guten Partner auf Handelsseite.

PERSÖNLICH



34 Über den Wolken ist die Freiheit heute auch nicht mehr grenzenlos. Aber zur Entspannung reicht es allemal, sich einfach den Naturgewalten hinzugeben und davonzuschweben.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	8

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Rudi Metzler GmbH	18
Landesverbände – Zimmerer- und Holzbau-Verband Nordrhein	30
Frauen im Handwerk – Nicola Weller-Burmann	32

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Josef Bobinger	28
Hobby – Jörg Rauscher	34
Nachgefragt – Peter Aicher	46

BETRIEB

Social Media in der Praxis – Jeder Beitrag zeigt seine Wirkung	14
Nachwuchswerbung – Wenn man nichts macht, kommt auch keiner	16
Nachwuchswerbung – Werde Macher – Xtreme	17
Dachmarketing – Lokale Präsenz zeigen	22
Dachsanierung – Schieferdeckung Schloss Siegen	26
Von der Schule zum Gesellen II – Zimmererhandwerk	36

MATERIAL+TECHNIK

Roto – Innovative Fenstertechnik	24
Grün – Alte Dächer entfernen	25
Holz konstruktiv – Triste Fassade war gestern	40

STANDARDS

Editorial – Jörg Lecke	3
Kommentar – Felix Pakleppa	13
Service	42
Impressum	44

Marktposition ausgebaut



Die ZEDACH-Gruppe hat ihre führende Position weiter ausgebaut. Der Umsatz konnte im Jahr 2014 um rd. 2 % auf rund 1,3 Milliarden Euro ausgedehnt werden. Als Teilhaber ihres eigenen Handelsunternehmens schöpfen die Mitglieder aus mehr als nur einem qualitativ hochwertigen Produktangebot und praktizieren ihre eigene Handelsfunktion. Die Ergebnisse der 6 Dachdecker-Genossenschaften, die durch Zusammenschluss zum Dienstleister ZEDACH den Weg zu gleichberechtigter Beteiligung am gemeinsamen Erfolg gelegt haben, bestätigen, dass in wesentlichen Wirtschaftsbereichen mit gemeinschaftlicher Selbsthilfe mehr zu erreichen ist. Davon profitieren insbesondere die über 6.600 Handwerksbetriebe als Mitglieder dieses Leistungsverbundes. ZEDACH kann mit über 130 Verkaufsstellen im In- und Ausland flächendeckend aus einer Hand agieren. Mehr als 500.000 Artikel haben die Dachdecker-Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe heute im Sortiment, und jedes Produkt ist in Kürze verfügbar. Über 2.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind im Einsatz. Sie helfen Mitgliedern und Kunden bei der Angebotsabwicklung, beim Marketing, der Fachberatung vor Ort, Schulung und flexibler zeitgemäßer Anlieferung. Sie stehen für Service und Qualität, die sich sehen lassen kann, für ein bundesweites Netz an Niederlassungen, hohen Lagerkapazitäten vor Ort, Sortimentstiefe und -breite, Hochverfügbarkeit der Artikel und kompetenter Fachberatung.

Der Vorstand: „ZEDACH ist auf einem guten Weg, und es ist Zeit für weitere Schritte, um die Bahnen in eine sichere Zukunft zu lenken. Es geht darum, unseren Mitgliedern und weiteren Kunden die größtmögliche Förderung zu bieten. Dabei konzentrieren wir uns klar auf unsere Fähigkeiten und darauf, die Idee ZEDACH, die uns alle begeistert und für deren Werte wir stehen, weiter voranzubringen.“



Gemeinsam werben und profitieren!

Im Zuge der großen VELUX Dachfenster-Austauschaktion „Keine halben Sachen“ wurden dazu gemeinsam mit DACHMARKETING interessante Werbeangebote entwickelt. „Vor Ort gemeinsam mit VELUX werben“, lautet die Devise. „Wir als Dachdecker können davon nur profitieren“, sagt Jörn-Teja Gerke, Dachdeckermeister aus Bad Bramstedt. „Gerüstbanner, XXL-Plakatwerbung oder eine Google-optimierte Werbeseite bieten die ideale Ergänzung. Mein Auftritt mit Logo und Slogan tritt dadurch noch mehr in den Vordergrund.“

ZEDACH-IT hat Fahrt aufgenommen

Umfangreiche Umstrukturierungsmaßnahmen innerhalb dieses Unternehmensbereiches wurden erfolgreich abgeschlossen. ZEDACH-IT hat Fahrt aufgenommen und gemeinschaftlich mit ihren Kunden eine Vielzahl an Projekten erfolgreich umgesetzt. Besonders hervorzuheben sind:

- Umstellung von 102 Standorten auf das VODAFONE Netz
 - Einführung des Standard Clients für 1.500 User
 - Proaktive Beratung unserer Kunden vor Ort
 - Projektdurchführung nach international anerkannten Projektmanagement-Richtlinien
- Damit hat sich die ZEDACH-IT mittlerweile zu einem verlässlichen Partner und anerkannten Dienstleister mit innovativen Ideen entwickelt.





„Zeit vergeht. ZEDACH besteht.“

Nunmehr schon seit mehr als 50 erfolgreichen Jahren. Trotzdem gilt es, die Marschroute immer wieder zu überdenken und neu zu definieren. Einzig und allein geht es der Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks dabei um die uneingeschränkte Förderung ihrer Mitglieder, den Dachdecker-genossenschaften mit ihren über 6.600 angeschlossenen Handwerksbetrieben.

Unter dem Motto: „Willkommen – Gemeinsam mehr erreichen“, wird ZEDACH im Juni 2015 in Bonn das ZEDACH-FORUM dazu nutzen, ihren Partnern die neue Weichenstellung und Ausrichtung nahe zu bringen.

Jacobi steht zu ZEDACH-KDS

Lucas Jacobi (27), Sohn des geschäftsführenden Gesellschafters Klaus Jacobi, verstärkt seit Januar das Vertriebsmanagement der Fa. WALTHER Dachziegel GmbH. Der studierte Betriebswirt begrüßt Aktivitäten der ZEDACH-KDS, die den Handwerksbetrieben mit dem einheitlichen Materialnummernschlüssel erhebliche Erleichterung bei der Angebotserstellung bringen. Die ZEDACH-KDS, Kommunikations- und Daten-Service, legt die Katalogserie „Volles Programm“ mit dem Waren- und Werkzeugkatalog und den Produkten von über 500 Industriepartnern jährlich neu auf. Den Mitgliedern stehen über 500.000 Artikeldaten auch online zur Verfügung. Dazu gehören auch die Produkte der Jacobi Gruppe, bei der gerade die nächste Generation Verantwortung übernommen hat.



ZEDACH beim Dachdeckertag

Als vollen Erfolg verbuchte der ZVDH den ersten Deutschen Dachdeckertag. Nahezu 300 Gäste zeigten während des Obermeistertages und der Delegiertenversammlung starkes Interesse am interessanten Tagungsprogramm. Anklang fand auch Gastredner Ralph Goldschmidt, der einen lebhaften Vortrag rund um die schwierige Balance zwischen Beruf, Ehrenamt und Familie bot und mit der Frage: „Was ist wirklich wichtig im Leben?“ die Teilnehmer ins Grübeln brachte. Ein guter Rat: Zuerst die großen wichtigen Projekte im Zeitplan unterbringen, dann die kleineren, nicht ganz so dringenden. Aber auch Zeit für Familie, Freunde und sich selber einplanen!

Kartellrecht und Notfallmanagement, ein eher trockenes Thema über kartellrechtliche Aspekte der Innungsarbeit, wurde von ZVDH-Justiziar Wolfgang Reinders in sehr launiger Art umgesetzt, sodass ihm die Aufmerksamkeit gewiss war.

Zur Delegiertenversammlung gab ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider einen Rundum-Blick zu Themen wie Nachwuchssicherung, Aufzeichnungspflicht, Arbeitsstättenverordnung, Erbschaftssteuer, mangelhafter Infrastruktur, aber auch den Rat, sich mit neuen Techniken wie BIM (Building Information Modeling = Gebäudedatenmodellierung) zu beschäftigen. Für gute Verpflegung hatte die ZEDACH gesorgt, die das Abendessen am Ende des Obermeistertages gesponsert hatte.



■ ZEDACH Vorstand Edith Weerd, Horst Böckling und Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid beim 1. Dachdeckertag in Bonn.

ZDBF Zentralverband des Deutschen Bedachungsfachhandels

Handel kommt sich näher



■ ZDBF Mitglieder und Fördermitglieder trafen sich in Berlin.

Zur Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Bedachungsfachhandels (ZDBF) in Berlin begrüßte Vorstandsvorsitzender Horst Böckling (ZEDACH eG) auch die Fördermitglieder aus der Industrie und wies auf das starke persönliche Engagement des Vorstandes im ZDBF hin. „Dieses“, so Böckling, „hat auch dazu beigetragen, den Dach-Daten-Pool (DDP) ins Leben zu rufen, der heute allen Bedachungsfachhändlern einheitliche Artikelstammdaten zur Verfügung stellt.“ Erfreut zeigte sich Böckling darüber, dass mit rd. 40 Mitgliedern fast 75 % des Bedachungsgroßhandels im ZDBF organisiert seien und sich inzwischen 17 Fördermitglieder dem Verband angeschlossen hätten. Böckling betonte, dass dieses Zusammenkommen und insbesondere die Gespräche außerhalb der Tagesordnung ein Pluspunkt für die Bedachungsbranche sei. „Inzwischen reden wir nicht mehr übereinander, sondern miteinander“, sagte Vorstandsmitglied Heinz Slink (FDF). „Der ZDBF war dringend notwendig, um wichtige Dinge anzugehen, die uns gemeinsam betreffen.“ Vorstandsmitglied Heinz-Jürgen Kemming (COBA) sprach von einer „großen Plattform für Dachspezialisten, von einer großen Familie, die sich trifft, um über Vertriebswege zu diskutieren und die Fortsetzung der Qualitätskette Lieferant, Handel, Handwerk optimal zu gestalten.“

ZDH-Imagekampagne

Wird auch 2015 fortgesetzt



Seit Mitte Januar wirbt die ZDH-Kampagne mit fünf neuen Plakatmotiven an rd. 7.500 Flächen bundesweit. Die Kampagne soll Jugendlichen Lust auf die über 130 Ausbildungsberufe machen und ist zusätzlich auf weiteren Werbeträgern zu sehen. „Die Welt war noch nie so unfertig. Pack mit an“, heißt der Spot, der ebenfalls

bundesweit angelaufen ist. Die neuen Motive werden in ihrer Botschaft konkreter und appellieren an jungen Menschen: „Verleih der Welt Glanz“ oder „Gib ihr Stil“. @ www.handwerk.de

Neu: Checkliste Energieberatung

Die Deutsche Energie-Agentur (dena) stellt neue Checklisten auf ihrer Internetplattform

@ www.zukunft-haus.info/expertenservice für Energieberater zur Verfügung. Die Listen unterstützen die Experten dabei, die Daten von Wohngebäuden aufzunehmen. Das erleichtert die Kundenberatung und das Erstellen von Energieausweisen.



Rekord im Wohnungsbau

Niedrige Zinsen und hohe Zuwanderung befeuern den Wohnungsbau in Deutschland. In 2014 stiegen die Investitionen in den Wohnungsneubau und -bestand um 3,7 %. Die Zahl der neuen Wohnungen erreichten mit rund 250.000 einen neuen Zehn-Jahres-Rekord.



2015 dürfte dieser Wert sogar nochmals übertroffen werden. Die staatseigene Förderbank KfW rechnet nach ihrem aktuellen „Investitionsbarometer“ mit der Fertigstellung von etwa 260.000 neuen Wohnungen. Das Wachstum der Wohnungsbau-Investitionen werde aber etwas gebremst. Neben den höheren Einkommen und niedrigen Zinsen sei auch die Wertsteigerung von Immobilien in vielen Regionen ein Investitionsgrund.



Persönlich

Jörg Lecke wurde zu Beginn dieses Jahres in den Vorstand der Dach-Fassade-Holz eG in Hamm berufen. Der Diplom-Kaufmann verstärkte seit Jahresbeginn 2014 das Unternehmen. Der gelernte Industriekaufmann und studierte Betriebswirt startete 1999 bei einem europaweit tätigen Großhandelsunternehmen. Ab 2007 verantwortete er als Vertriebsleiter und Prokurist die 40 deutschen Niederlassungen der in 28 Ländern aktiven Unternehmensgruppe. Jörg Lecke wird seine ganze Kraft daran setzen, die DEG weiterhin in eine erfolgreiche Zukunft zu führen und dabei insbesondere die Unternehmenskultur und Unternehmenswerte der Genossenschaft voran zu stellen.



Persönlich

Stephan Eickhoff wurde anlässlich der Delegiertenversammlung in Bonn mit überwältigender Mehrheit als Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) wieder gewählt. Eickhoff konnte 98,2 % aller Stimmen auf sich vereinigen. Stephan Eickhoff, Dachdecker und Zimmerermeister, ist seit sechs Jahren Vorstandsmitglied des ZVDH. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind die Bereiche Technik, Umwelt und Unfallverhütung. Seit vielen Jahren ist er Leiter der Fachtechnischen Tagung und Vorsitzender des Lenkungsausschusses Technik.



Persönlich

Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), wurde das Handwerkszeichen in Gold verliehen anlässlich der Delegiertenversammlung im Rahmen des Deutschen Dachdeckertages. Diese hohe Auszeichnung erhielt er von Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). Schwannecke hob den unermüdlichen Eifer, die Dienstleistungsorientierung, den Sachverstand und auch die Unerschrockenheit hervor, mit der Ulrich Marx seine Aufgaben umsetze: „Gerade deshalb ist das Dachdeckerhandwerk verbandsmäßig heute gut aufgestellt.“

Lehrlingszahlen im Dachdeckerhandwerk



Am 01.01.2015 wurden insgesamt 7.394 Lehrlinge im Dachdeckerhandwerk ausgebildet. Im Vorjahr waren es noch 7.920. Mit 526 weniger Azubis (= 6,6 %) setzt sich die negative Entwicklung fort. Dabei nimmt die Zahl der Lehrlinge in allen Lehrjahren ab. Ein weiteres Problem: die recht hohe Abbrecherquote quer durch alle Ausbildungsjahre. Laut LAK ist die Zahl der Dachdeckerlehrlinge, die vorzeitig abbrechen, von 18,8 Prozent (2005) auf 23,4 Prozent (2014) angestiegen. Hier sind Besuche in Schulen oder die Teilnahmen an Jugendmessen sinnvoll. Hilfreich ist es, Praktika anzubieten, aber auch, Kooperationen mit Hochschulen einzugehen. Auf www.dachdecker.de (Bereich: Online-Shop) gibt es Materialien und Ideen für die Nachwuchsgewinnung.

Genossenschaft liegt im Trend

Genossenschaften gelten als besonders stabile Unternehmen. Laut FES-Studie kommen in Deutschland auf 10.000 Unternehmen 101 Insolvenzen. Bei Genossenschaften sind es nur 23. In Deutschland existieren rund 8.000 Genossenschaften. In den vergangenen Jahren gab es einen regelrechten Boom an Neugründungen. Verantwortlich dafür sind bundesweit über 900 Energiegenossenschaften, die primär dezentral Strom aus erneuerbaren Energien erzeugen.

FÜR DIE KLEINEN

Kater Felix und der Dachdecker Thomas

Das Vorlese-Mal-Bilderbuch ist für Kinder zwischen zwei und acht Jahren gedacht und erzählt die Geschichte des kleinen Katers Felix, der vom netten Dachdecker Thomas gerettet wird. Dabei erfahren die Leser allerlei Wissenswertes über den Dachdeckerberuf. Damit die Kleinsten sofort mit dem Ausmalen beginnen können, sind Buntstifte beigelegt. Kostenfreier Bezug über: www.aktiondach.de ausschließlich für Mitglieder der Berufsorganisation des Dachdeckerhandwerks.





Die energetische tritt auf der

Bundesregierung stoppt überraschend die bereits verabredeten steuerlichen Anreize, stockt jedoch die KfW-Förderung deutlich auf. Die Dachdecker reagieren mit Unverständnis, weil ein Steuerimpuls dringend gebraucht wird, um das Thema energetische Sanierung wieder nach vorne zu bringen.



Hans-Peter Kistenberger:
„Energetische Sanierung funktioniert auch ohne steuerliche Anreize.“

Für das Handwerk ist es ein Schlag ins Gesicht, besonders auch für die Dachdecker. Die steuerliche Absetzbarkeit von energetischer Gebäudesanierung wurde kurzfristig und völlig unerwartet noch im Koalitionsausschuss von SPD, CDU und CSU gestoppt. Es ist bereits das zweite Mal, dass es in diesem für Energieeinsparung und Klimaschutz so wichtigem Feld keine Einigung gibt im Finanzgerangel der Parteien sowie von Bund und Ländern. Schon vor der letzten Bundestagswahl versandete das Thema im Vermittlungsausschuss von Bundestag und Bundesrat. „Wir nehmen es so, wie es kommt“, erklärt dazu Hans-Peter Kistenberger, Obermeister der Landesinnung Baden-Württemberg. Er hat es

sich abgewöhnt, auf die Politik zu schauen. Natürlich wäre auch aus seiner Sicht ein steuerlicher Anreiz sinnvoll. „Aber es funktioniert bei uns auch so und ist nicht ausschlaggebend, ob ein Hausbesitzer in die Gebäudesanierung investieren will.“

Druck für die Politik ist noch nicht hoch genug

So scheint es letztlich auch die Politik zu sehen. Der Druck ist noch nicht hoch genug. Anders lässt sich kaum erklären, dass alle Beteiligten steuerliche Anreize wollen, aber keine gemeinsame Finanzierung realisiert wird. Dabei gab es schon eine Kompromisslinie. Im Gegenzug zu den Steueranreizen für energetische Sanierung sollte der Steuer-Bonus für

Schwarzarbeit; der Steueranreiz für Gebäudesanierung macht Sinn für Energieeinsparung und Klimaschutz. Wir sind aber trotzdem bereit, die Untergrenze von 300 Euro zu akzeptieren“, sagt der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), Karl-Heinz-Schneider.

Jeder Euro Steuergeld bringt ein Vielfaches an privaten Investitionen

Seine Argumentationslinie ist klar. Die energetische Sanierung bringt den Dachdeckern lukrative neue Aufträge. Hier ist bei einer aktuellen Sanierungsquote von nur einem Prozent des



Dirk Bollwerk:

„Es gibt weniger Anfragen für energetische Sanierung.“

Dünow. Und er fügt hinzu, dass der Ball gegenwärtig nicht im Feld des Bundeswirtschaftsministers Sigmar Gabriel liege.

Bei fallenden Energiepreisen sinkt der Sanierungsdruck

Im Gegensatz zu Baden-Württemberg wird diese Hängepartie in anderen Bundesländern schon Auswirkungen auf die Auftragslage haben, die jüngst auf dem Dachdeckertag in Bonn von den Gesprächspartnern übereinstimmend als durchaus positiv bewertet wurde. „Wir brauchen die steuerlichen Anreize dringend, das Thema energetische Sanierung ist nicht mehr so aktuell wie in den letzten Jahren“, sagt Dirk Bollwerk, Obermeister der Landesinnung Nordrhein.

Gebäudesanierung Stelle



Karl-Heinz Schneider:

„Jeder Euro an Steuergeld löst ein Vielfaches an neuen privaten Investitionen aus.“

Handwerkerleistungen reduziert werden. Mit diesem können Kunden von Handwerkern 20 Prozent der jeweiligen Arbeitsleistung eines Auftrags von der Steuer absetzen. Hier war eine neue Untergrenze von 300 Euro vorgesehen, ab der künftig der Handwerker-Bonus erst greifen sollte. Eine Regelung, mit der sich sogar die Handwerksverbände anfreunden konnten. „Es ist zwar eine unzulässige Vermengung von zwei verschiedenen Instrumenten. Der Steuer-Bonus macht Sinn im Kampf gegen

Gebäudebestands noch jede Menge Luft nach oben. „Es ist jetzt eigentlich die richtige Zeit. Die Zinsen sind niedrig, das Investitionsklima gut, die Staatseinnahmen hoch. Und jeder Euro an Steuergeld wird ein Vielfaches an neuen privaten Investitionen im Bereich energetischer Gebäudesanierung auslösen, was dann wiederum mehr Steuereinnahmen für die öffentliche Hand bedeutet.“

Geklappt hat es trotzdem nicht, Horst Seehofer und seine CSU legten im Koalitionsausschuss ihr Veto ein. Steuerliche Anreize ja, aber nicht auf Kosten des Handwerker-Bonus. Nun beginnt das politische Spiel von vorne, mal sehen, wer den Ball wann wieder aufs Spielfeld wirft. „Wir können uns keine endlose Hängepartie leisten, denn die Folge wäre schlicht und ergreifend, dass dringend erforderliche Investitionen weiter verzögert würden“, so der Pressesprecher im federführenden Bundeswirtschaftsministerium, Tobias



Die Dringlichkeit sei für Privatleute weg, wo doch die Energiepreise eher wieder sinken. „Bei uns werden die Anfragen weniger, weil die Rendite über die Einsparung von Energie sinkt.“

Das sieht Kurt Krautscheid ähnlich, Aufsichtsratsvorsitzender der ZEDACH. Gerade mit Blick auf den ländlichen Raum seien steuerliche Anreize wichtig, denn dort gebe es keine Wertsteigerung der Immobilien wie in den Ballungsräumen. „Zudem ist ganz klar, dass die energetische Sanierung einfach viel Geld kostet. Die Investition überlegen sich Hausbesitzer bei gerade wieder sinkenden Energiekosten eher zweimal.“ Dirk Bollwerk sieht zudem ein stärkeres Misstrauen der Kunden gegenüber dem Thema Dämmung. „Wenn im Spiegel oder anderen Medien negativ und einseitig über Fassadendämmung mit Styropor berichtet wird, bleibt das nicht ohne Folgen. Da müssen wir



Kurt Krautscheid:
„Hausbesitzer überlegen sich die Investitionen bei sinkenden Energiekosten zweimal.“

aufklären, was wir Dachdecker alles an Möglichkeiten bieten, und dass ein gut gedämmtes Dach je nach verwendetem Werkstoff sehr wohl noch atmen kann und ökologisch sinnvoll ist.“

I Deutliche Aufstockung der KfW-Förderung

Was immerhin kommen wird ab diesem Jahr, ist eine Aufstockung der KfW-Förderprogramme um 200 Millionen Euro auf zwei Milliarden Euro pro Jahr. Das beinhaltet auch eine Erhöhung der neben kostengünstigen Krediten ebenfalls gewährten Zuschüsse auf 300 Millionen Euro. Doch was die Wirkung von KfW-Förderung angeht, gehen die Meinungen auch unter Dachdeckern auseinander. „Diese Mittel sind schon in den vergangenen Jahren nicht voll ausgeschöpft worden. Und Anträge sind zu kompliziert und dauern zu lange bis zur Bewilligung“, meint Karl-Heinz Schneider. Zudem gebe es viele Nachweispflichten. Da könne

einem die Hausbank in dieser Niedrigzinsphase ein ähnlich gutes Angebot ohne bürokratische Hürden machen.“ Einen nachhaltigen Impuls für Investitionen sieht Schneider hier nicht.

Für Hans-Peter Kistenberger spielt die KfW-Förderung hingegen sehr wohl eine wichtige Rolle – als Bestandteil einer umfassenden Kundenberatung. „Wir müssen heute alles bieten. Ob ich den Energieberater mit zum Kunden nehme oder eben im Detail die besten Fördermöglichkeiten erklären kann. Das erwarten unsere Privatkunden, die überwiegend aus der Mittelschicht kommen.“ Für ihn sind die KfW-Programme ein Mosaikstein, um die Kunden überzeugen zu können. Dirk Bollwerk setzt auf einen Mix von KfW-Förderung und steuerlichen Anreizen. Beides sei wichtig, aber Geld sparen über die Steuer, das habe doch mehr Zugkraft für die Investitionsentscheidung.

Der Geschäftsführer der Landesinnung Schleswig-Holstein, Jan Juraschek, bringt noch einen weiteren Aspekt ins Spiel. „Die Themen Wertigkeit und Lebensqualität spielen vor allem für jüngere Hausbesitzer eine große Rolle. Da geht es nicht nur um Dämmung, auch um Solar und um Wohnräume unter dem Dach mit tollen Glasfenstern.“ Und womöglich geht es auch nicht um eine große Investition, sondern um einzelne Teilbereiche. Da kommt wieder das Thema Beratung ins Spiel, das gerade bei den anspruchsvollen Privatkunden immer wichtiger wird.

I „Wir sehen uns als Berater der Politik“

Ob es bei den Zuschüssen der KfW eine weitere Aufstockung geben wird, wie sie der Vorsitzende der SPD-Bundestagsfraktion, Thomas Oppermann, ins Spiel gebracht hat, bleibt offen. Das zuständige Bundeswirtschaftsministerium hält sich da bedeckt. Wie auch immer, die Handwerker müssen ihre Lobbyarbeit

weiter vorantreiben. „Wir sehen uns als Berater der Politik“, sagt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx. Die Kontakte über den Zentralverband des Deutschen Handwerks seien sehr gut. „Wir führen

viele persönliche Gespräche, in denen wir unsere Anliegen besser vermitteln können. Die Atmosphäre ist dann entspannter als im Schlagabtausch über die Medien.“ Trotzdem fällt die erste Bilanz der Arbeit der großen Koalition für Karl-Heinz-Schneider




Ulrich Marx:
„Wir sehen uns als Berater der Politik.“

ernüchternd aus. „Bislang wurden mit Mütterrente, Rente mit 63 und Mindestlohn Wohltaten verteilt. Jetzt sollte endlich ein langfristiges Denken Einzug halten.

Am Thema Steuererleichterung für energetische Sanierung werden Schneider und Marx dran bleiben. Weil sie beide vom Sinn dieses Anreizsystems überzeugt sind. Der Nationale Aktionsplan Energieeffizienz umfasse Investitionen von vier bis sechs Milliarden Euro. „Das löst



Jan Juraschek:
„Wertigkeit und Lebensqualität spielen vor allem bei jüngeren Hausbesitzern eine große Rolle.“

in Deutschland Investitionen im Privatsektor von bis zu 40 Milliarden Euro aus.“ Das ist das Credo des ZVDH. Gesagt hat diesen Satz der Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel Anfang Dezember bei der Vorstellung des Aktionsplans. Da besteht schon eine gewisse Einigkeit – doch noch steht die Umsetzung aus. 

Energetische Gebäudesanierung – aber wie?

Die Hoffnung stirbt bekanntlich zuletzt – das ist auch im Hinblick auf die steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung der Fall. Wir hoffen weiter, dass die Bundesregierung endlich die notwendigen Maßnahmen ergreift, um ihre eigenen Klimaschutzziele zu erreichen.

Denn die nun schon mehrere Jahre anhaltende Hängepartie, die noch zur Zeit der letzten Bundesregierung ihren ersten Akt erfahren hatte, führt dazu, dass Verbraucher abwarten. Es herrscht Stillstand auf dem Sanierungsmarkt, und dieser ist vom der abwartenden Haltung der Eigentümer und Investoren wie auch von der Politik verschuldet.

Denn auch der zweite Anlauf zur steuerlichen Förderung ist kläglich gescheitert. Der bayerische Löwe hat zur Gegenfinanzierung gebrüllt – und Berlin hat den Schwanz eingezogen. Wobei an dieser Stelle anzumerken ist, dass die bisher nur in einem Eckpunktepapier vorgeschlagene Förderung ohnehin nur wenig Impulse gebracht hätte, so schlecht war der Entwurf. Denn eines ist für uns klar: Eine echte steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung ist ein wichtiger Baustein, um zu einem klimaneutralen Gebäudebestand zu kommen. Zu dieser Einsicht muss sich die große Koalition erst noch durchringen. Unserer Auffassung nach müssen min-

destens 25 Prozent der Investitionssumme steuerrelevant werden. Ansonsten verpufft die Wirkung einer solchen Förderung. Die Gegenfinanzierung durch Einschränkung des Handwerkerbonus ist für uns keine Alternative.

Neben der Förderung ist die Information der Immobilienbesitzer von großer Bedeutung. Denn so mancher zweifelt, ob eine Rendite auch tatsächlich gegeben ist. Der niedrige Ölpreis tut sein Übriges zu dieser Diskussion. Hier wäre eine Aufklärungskampagne von großer Bedeutung. Zwar sollte sich die Politik aus einer Diskussion über den Dämmstoff tunlichst heraushalten, aber auch die anhaltende öffentliche Debatte über Polysterol und seine Brennbarkeit führt nicht dazu, dass mehr gedämmt wird.

Daher lautet unsere Forderung: Wir brauchen eine ordentliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung, die aus einer steuerlichen Absetzbarkeit und dem CO₂-Sanierungsprogramm besteht. Und wir brauchen eine Informationskampagne, die mit so manchem Irrtum aufräumt und die Diskussion über Sinn und Unsinn einer energetischen Sanierung versachlicht.



■ **Felix Pakleppa,**
Hauptgeschäftsführer
Zentralverband
Deutsches Baugewerbe.

SICHERHEIT AUF HÖCHSTEM NIVEAU:
Hochwertige Anschlagseinrichtungen
für alle gängigen Einbausituationen!

LUX-top®
Absturzsicherungen
www.lux-top-absturzsicherungen.de

Jeder Beitrag zeigt seine

„Ich betreibe seit März 2012 eine Facebook-Seite für meinen Dachdeckerbetrieb und bin mit der Entwicklung sehr zufrieden“, erklärt Roy Charnow, Geschäftsführer von Bedachungen Roy Charnow aus Duisburg.

Bedachungen Roy Charnow wurde im Mai 2005 gegründet und besteht mittlerweile aus vier Mitarbeitern. Als langjähriger Kunde der DEG Dach-Fassade-Holz eG und seit letztem Jahr auch Mitglied der Genossenschaft weiß Roy Charnow die Vorteile zu schätzen: „Für mich sind die Rückvergütung, das Online Bestell- und Informations-System OBIS sowie der Online Rechnungsversand klare Vorteile, die mir die Genossenschaft bietet.“ Besonders OBIS sieht er als Vorteil für die

Dachdeckerbetriebe, denn man hat so 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche den Einblick ins eigene Kundenkonto sowie Preise und Informationen zu Artikeln zur Verfügung. Da die Geschäftsführer kleiner Dachdeckerbetriebe häufig tagsüber selbst auf Baustellen mitarbeiten, bietet sich gerade für sie OBIS als Hilfe zur Angebotserstellung an.

Facebook-Auftritt von Bedachungen Roy Charnow

Facebook – erst privat und dann beruflich

„Facebook habe ich zuerst privat genutzt und dann im zweiten Schritt eine Facebook-Seite für meinen Dachdeckerbetrieb erstellt“, sagt Roy Charnow. Auch heute nutzt er seine private Facebook-Seite noch sehr intensiv, aber nur für private Zwecke. Hier herrscht eine strikte Trennung von Privatem und Beruflichem.

Viele Gründe sprechen dafür

Ich habe bisher nur positive Erfahrungen gemacht“, stellt Roy Charnow fest. Vorteile einer Facebook-Seite sieht er in:

- kostenfreier Nutzung
 - schneller und einfacher Verbreitung von Neuigkeiten, auch ohne IT-Kenntnisse
 - hoher Reichweite (in kurzer Zeit werden viele Menschen erreicht über Freunde und Freundes-Freunde/Schneeballprinzip)
 - Entbehrlichkeit von Speicherplatz
- Besonders positiv und erstaunlich ist für Roy Charnow die Entwicklung der letzten Jahre in Bezug auf Aufträge über Facebook. Seit circa zwei Jahren erhält er regelmäßig zwei bis drei Anfragen pro Monat über Facebook, aus denen natürlich auch manchmal Aufträge resultieren. Aber auch die Nachteile liegen für Roy Charnow klar auf der Hand: der Druck, dass man sich kümmern und am Ball bleiben muss und somit einiges an Zeit investieren sollte.

Unterschiedliche Zielgruppen ansprechen

Mit der Facebook-Seite möchte Roy Charnow unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Zum einen will er junge Menschen unter 30 Jahren erreichen, die einerseits zum künftigen Kundenkreis zählen und andererseits sich so vielleicht für den Beruf des Dachdeckers begeistern könnten. Des Weiteren möchte er natürlich Facebook-User mittleren Alters ansprechen, um sie von seiner Leistung



Wirkung

zu überzeugen und so als mögliche Kunden zu gewinnen. Zudem informiert er mit dem Teilen von Fachberichten aus Presse und Fernsehen seine Kunden über Aktuelles rund ums Dach. Der Mehrwert für den Kunden ist ihm sehr wichtig. Genauso wichtig ist es ihm aber auch, die Freunde seiner Seite mit erheiternden Bildern zu unterhalten und postet deshalb immer wieder Fotos in das Album „Lustiges Bauen“.



■ Aus dem Album "Lustiges Bauen"

Über 130.000 Aufrufe – erstaunliche Reichweite

Über Facebook verlinkt ist Roy Charnow mit anderen Dachhandwerkern, mit Architekten, Sachverständigen, Fachmedien sowie Plattformen für Dachhandwerker. Aktuell gefällt 194 Personen seine Seite. Besonders erstaunlich ist, welche Reichweite er mit einzelnen Beiträgen erreicht. Ein Video eines Baufehlers (Wellendach), das er im Januar 2015 postete, wurde beispielsweise 71 Mal geliked, 27 Mal kommentiert und 212 Mal geteilt. Insgesamt wurde eine beachtliche Reichweite von 130.287 Aufrufen erreicht. Über kein anderes Medium ist solch eine Reichweite möglich.

Die Mitarbeiter stehen voll hinter den Facebook-Aktivitäten und werden teilweise bei Posts verlinkt bzw. kommentieren diese. Dies führt natürlich wieder zu höheren Verbreitungsraten im Sinne des Schneeballprinzips. Die große Ver-

■ **Das Video eines Baufehlers (Wellendach) sorgt für Aufregung - über 130.000 Aufrufe.**



breitung der Bilder bzw. Posts hat laut Charnow aber auch den negativen Effekt, indem man über diese in gewisser Weise die Kontrolle verliert. Durch das Teilen werden nicht mehr alle Kommentare für den Ersteller direkt sichtbar.

Realitätsferne Bewertungen auf Facebook

Auf die Frage nach Bewertungen über Facebook antwortet Roy Charnow, dass er für seine Arbeit eher per Telefon eine Rückmeldung erhält. Aber auch auf Facebook ist eine Bewertung mittels Rezensionen möglich. Hier hat seine Seite 21 Rezensionen erhalten mit einem Durchschnitt von 4,6 von 5 Sternen. „Die Rezensionen auf Facebook haben für mich aber keine große Bedeutung, da hier jeder bewerten kann, auch ohne dass man sich bzw. die Leistungen kennt. Dies empfinde ich als ungerecht. Auf negative Bewertungen, die mit einem Text begründet wären, würde ich natürlich antworten und versuchen, eine Lösung zu finden. Dies ist aber bisher noch nicht vorgekommen.“

Weitere Aktivitäten wie Google+

Neben Facebook ist die Firma Charnow noch bei Google+ angemeldet, um bei der Suche über Google besser gefunden zu werden. Dies führt dazu, dass seine Seiten weiter oben im Ranking erscheinen. Beim Google Maps-Eintrag werden seine Kontaktdaten auch direkt angezeigt sowie die von ihm hinterlegten Bilder. Er meint dazu: „Viele nutzen heute die Google-Suche, um einen geeigneten Handwerker in der Umgebung zu finden. Deshalb würde ich allen raten, sich ein Google+ Profil anzulegen, um besser gefunden zu werden.“ Des Weiteren nutzt er die moderne QR-Code-Technik, um seine Kontaktdaten für jeden ein-

fach nutzbar zu machen. So muss man nur den QR-Code abschnappen und erhält sofort alle Kontaktdaten digital auf dem Handy. Diese kann man dann in seine eigenen Kontakte abspeichern.

Zukunftsperspektiven

Für die Zukunft plant Roy Charnow, sich weiterhin intensiv mit Facebook auseinanderzusetzen. Außerdem lässt er sich gerade eine professionelle Webseite erstellen. Unüblicherweise hat er zuerst auf eine Facebook-Seite gesetzt, um seinen Dachdeckerbetrieb online zu präsentieren. Auf seiner Webseite werden ebenfalls die aktuellsten Facebook-Posts angezeigt, um die Webseite up to date zu halten und einer ständigen Doppelpflege aus dem Weg zu gehen. Andere Social Media Kanäle möchte Roy Charnow nicht ausprobieren, da er für sein Unternehmen und seine Betriebsgröße das passende Medium gefunden hat.

Sein Rat an Neueinsteiger

Roy Charnow: „Besonders wichtig sind ordentlich gepflegte Einstellungen, ein Impressum und gute Bilder. Ansonsten – Attacke!“ Sowohl mit den Einstellungen seiner privaten als auch seiner Firmen-Facebook-Seite hat er sich längere Zeit beschäftigt und sich diese genauestens vorgenommen. Ihm ist wichtig, dass er seine Seiten unter Kontrolle hat und bestimmte Beiträge, wenn er es wünscht, nur von Freunden gesehen werden dürfen. Und nicht jeder soll einen Beitrag auf seine Pinnwand posten können. Jeder sollte für sich entscheiden, wie viel er bereit ist, preiszugeben und in wie weit er bereit ist, die Kontrolle abzugeben. 🚩

Wenn man nichts macht, kommt auch keiner!

Frank Willkomm, Geschäftsführer der Heinz Schneider GmbH aus Heusenstamm, setzt sich seit vielen Jahren für die Nachwuchswerbung ein, denn er weiß – von nichts kommt nichts! Den Dachdeckerbetrieb haben Frank und sein Bruder Marc Willkomm 1992 übernommen und seitdem sind sie bestrebt, immer Nachwuchs für die Dachdeckerausbildung zu werben. Ihr Ziel ist es, immer zwei bis drei Auszubildende im Betrieb zu haben. Vor Beginn einer Ausbildung muss jeder ein bis zu zweiwöchiges Praktikum absolvieren, um festzustellen, ob der Beruf des Dachdeckers auch wirklich die richtige Wahl ist.

Fachkräfte sind Mangelware auf dem freien Markt und dem versucht die Dachdeckerei Schneider durch die eigene Ausbildung von Fachkräften entgegenzuwirken. Auszubildende

suchen an. Dies führt dann auch zu einigen Fachgesprächen“, sagt Frank Willkomm.

Jährlich wird am bundesweiten Tag des Handwerks, in Zusammenarbeit mit mehreren Schulen, eine Messe für zukünftige Auszubildende im Handwerk veranstaltet. Zu einigen Schulen in der Umgebung besteht ein sehr enges Verhältnis und so werden regelmäßig Vertreter des Handwerks zu Elternabenden oder sonstigen Schulveranstaltungen eingeladen, um über den jeweiligen Beruf im Besonderen zu referieren. Auch an solchen Vorträgen nimmt Frank Willkomm regelmäßig teil.




■ Schiefer-Heizen kommen immer gut an!



■ Dachdecker-Truck erregt Aufmerksamkeit bei der Bildungsmesse in Rodgau.

werden einerseits über die Agentur für Arbeit gesucht und andererseits über Messen.

Am 21. Februar fand die 19. Bildungsmesse in Rodgau statt. Bei dieser kommunalen Messe für Berufsausbildung, Studium und Weiterbildung trafen Suchende auf 120 Ausbildungsunternehmen und Bildungsinstitutionen. Frank Willkomm informierte dort mit weiteren Handwerkskollegen Interessierte über die einzelnen Handwerksberufe. Zu diesem Zweck wurde auch der Dachdecker-Truck vom ZVDH präsentiert. Dieser Blickfang lockte viele Besucher an. Auf der Video-Leinwand des Trucks wurde der aktuelle Werbespot von „Das Handwerk – die Wirtschaftsmacht von nebenan“ gezeigt und vor dem Truck zeigte Frank Willkomm, wie man aus Schieferplatten Herzen klopft. „Die Schieferherzen und der Truck locken immer viele Messebe-

Was bringt das Ganze? Frank Willkomm findet: „Sehr viel, denn wenn man nichts macht, kommt auch keiner! Einige Handwerkskollegen haben große Probleme, Nachwuchs zu finden, da sie in der Vergangenheit wenig ausgebildet haben und auch keine Werbung betreiben.“ Besonders ist Frank Willkomm ein Erlebnis von der Bildungsmesse in Rodgau in Erinnerung geblieben: Eltern hatten sich mit ihrem Sohn am Stand der Kreishandwerkerschaft zum Thema Handwerk und besonders zum Beruf des Dachdeckers informieren lassen. Einige Zeit später meldeten sich die Eltern bei Frank Willkomm und bedankten sich für seine tolle Beratung. Sie berichteten ihm erfreut, dass ihr Sohn nun eine Dachdeckerlehre beginnt. Gute Beratung ist also viel Wert und sorgt dafür, dass sich immer mehr junge Menschen für den Beruf des Dachdeckers interessieren. 

Bei der Bildungsmesse in Rodgau wird der Dachdecker-Truck präsentiert. Die Video-Leinwand zeigt den Werbespot von „Das Handwerk – die Wirtschaftsmacht von nebenan“.

■ Beim Tag des Handwerks werden Interessierte über verschiedene Handwerksberufe informiert.



„Werde Macher – Xtreme!“

Auszubildende sind schwer zu finden. Das Dachdeckerhandwerk konkurriert mit vielen anderen attraktiven Berufen. Eine Tendenz zur Akademisierung tut ein Übriges.



■ Einen ganzen Drehtag lang waren die Filmcrew, die Teams der Handwerkskammer und deren Werbeagentur sowie die Dachdecker-Lehrlinge und Ausbilder vor und hinter den Kameras beschäftigt.



Die Zahl der Lehrlinge nimmt in allen Lehrjahren ab. Im ersten sind es 7 %, im zweiten 4,2 % und im dritten 8,9 %. Da tut Werbung not. Es gilt, sich mit Aktionen von anderen abzuheben, wie jetzt in Bayern geschehen. Normalerweise arbeiten Dachdecker ganz oben. Im Februar hatten Dachdecker-Lehrlinge aus allen Regionen Bayerns ihren Arbeitsplatz vor laufenden Kameras – in der überbetrieblichen Ausbildungsstätte in Waldkirchen im Bayerischen Wald. Für die Nachwuchs-Kampagne der Handwerkskammer München-Oberbayern wurden die Dachdecker-Lehrlinge im Kompetenzzentrum Dachtechnik Waldkirchen zu Schauspielern.

Aus der Vielzahl von Materialien, die zum Alltag des Dachdeckers gehören, fertigten sie die einzelnen Buchstaben des Kampagnen-Logos „Werde Macher – Xtreme!“. Jeder einzelne Herstellungsschritt – vom Behauen des Schiefers über die Arbeit mit Bitumen, Flüssigkunststoff bis zu Metallarbeiten – wurde für den Werbeclip festgehalten. Das fertige Dachmodell mit dem Aktionslogo war dann auf der Internationalen Handwerksmesse im März in München am Stand der Bayerischen Dachdecker im Bereich YoungGeneration im Original zu sehen.

■ Die Buchstaben des Xtreme-Macher-Logos wurden aus den unterschiedlichsten Materialien des Dachdeckers vor laufenden Kameras angefertigt.





Beruflich Höhenluft schnuppern

Den Begriff „Dach“ assoziiert wohl jeder spontan mit „ganz oben“ und „Höhe“. So gesehen gibt es eigentlich für einen Dachdeckerbetrieb wohl kaum einen passenderen Betriebssitz als den Höhenluftkurort Hinterzarten im Südschwarzwald.

Doch nicht die gesunde Luft auf 1.400 m Höhe und damit fast so hoch wie der Feldberg mit seinen 1.493 m, sondern der Urgroßvater von Frank Metzler, Geschäftsführer der Rudi Metzler GmbH, war es, der hier den Einstieg ins Dachdeckerhandwerk begann. Genauer gesagt, im benachbarten Altenweg im heutigen Titisee-Neustadt. Im Jahr 1900 begann er hier mit der Herstellung von Holzschindeln, der traditionellen Schwarzwälder Dacheindeckung. Schon bald wollten die Kunden von Urgroßvater Metzler aber nicht nur die Schindeln, sondern auch die Eindeckung aus der Hand des Meisters. Der Grundstein für den Dachdeckerbetrieb war gelegt. In guter alter Tradition ging der Betrieb später auf Alfred Metzler, danach auf Rudi Metzler und schließlich 1996 in vierter Generation auf Frank Metzler über.

sind die „Außenposten“ der Metzler-Dächer. Und jetzt gleich nochmal umdenken: Geschäftsführer Frank Metzler ist – kein Dachdecker.

Auch sich selbst sieht der 43-jährige Betriebswirt „eher als Unternehmen“ und nicht so richtig als Handwerksbetrieb. Dennoch weiß er, dass Handwerk seine Branche ist. Die Mitgliedschaft in der



Wer nun bei dem Begriff Dachdeckerbetrieb an einen Handwerksbetrieb in der Bundesdurchschnittsgröße von etwa acht Mitarbeitern denkt, muss dazu lernen. Rund 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählt dieser Dachdeckerbetrieb heute, verteilt auf vier Standorte in Baden-Württemberg: Herbolzheim, Villingen-Schwenningen und Heidelberg

Dachdecker-Innung Freiburg im Breisgau ist ebenso das ganz klare Bekenntnis dazu wie die Mitgliedschaft bei der Dachdecker-Einkaufsgenossenschaft. Letztere nicht nur aus betriebswirtschaftlichen Überlegungen. Und das „klassische“ Dachdeckerhandwerk bietet er in einem 30-km-Radius rund um Hinterzarten nach wie vor an. „Wir sind schließlich

■ **Wo andere Urlaub machen, ist der Hauptsitz einer der größten Dachdecker-Innungsbetriebe.**



■ Die Chancen, in Süddeutschland eines der 70 Firmenfahrzeuge zu sichten, ist hoch, meint Frank Metzler.

Fast schon wie eine Konzernzentrale mutet der Stammsitz in Hinterzarten mit Abteilungen wie Bauleitung, Kalkulation, Buchhaltung etc. an. Dazu ein Lagergebäude und eine 400 qm große Metallwerkstatt. Dennoch: Frank Metzler hat nicht vergessen, dass in seinen Adern Dachdeckerblut fließt. Sein älterer Bruder hat in der Nähe von Leipzig einen eigenen Dachdeckerbetrieb. „Schon sehr früh war klar, dass einer von uns beiden das Handwerk des Dachdeckers, der andere das Handwerk des Betriebswirts lernt.“ Nach einem Schlaganfall von Vater Rudi kam allerdings für beide Söhne der „Sprung ins kalte Wasser“.

Ausbildungsbetrieb und müssen unserem Nachwuchs die gesamte Dach-, Wand- und Abdichtungspalette bieten.“ Und um den Dachdecker-Nachwuchs bemüht sich der Betrieb seit Jahren selbst: mit Beteiligungen an Berufs-Informationsveranstaltungen, mit Berufspraktika, mit einer Bildungspartnerschaft mit der Hauptschule Hinterzarten, die nun allerdings durch den aktuellen Eltern-Trend „mein Kind muss das Abitur machen“ beendet wurde – durch die Schließung der Schule mangels Schüler.

Der große Schritt vom Handwerksbetrieb zum Unternehmen der Dachbranche wurde in den 1970er Jahren eingeleitet mit der Folienabdichtung von Flachdächern. Hier sah Vater Rudi Metzler seine Chance zur Spezialisierung. Flachdach und der schneelastige Hochschwarzwald – wie passt das denn?

„In der Rhein- und speziell der Oberrheinebene sind viele Gewerbestandorte und damit potenzielle Kunden von uns“, klärt Frank Metzler auf. „Unser Arbeits- und Einsatzgebiet erstreckt sich aber über ganz Baden-Württemberg und Bayern.“ So zählt auch die Audi AG in Ingolstadt zu den Unternehmen, die auf Flachdach und Fassade „made im Hochschwarzwald“ setzen. Selbst in der hessischen Braas-Heimat Oberursel trägt das Dach des Hallenbades den „Metzler-Stempel.“


Und sogar ein Autohaus auf Zypern gehört zu den Referenzen des Dach- und Fassadenunternehmers Metzler. Erzeugt eine solche Größe Neid beim „Durchschnitts-Dachdecker-Kollegen?“ Frank Metzler kann beruhigen: „Für Auftraggeber wie z. B. Audi sind so umfangreiche Dokumentationen vorgeschrieben, dass damit jeder konventionelle Handwerksbetrieb schlichtweg überfordert wäre.“

Betriebswirt als Geschäftsführer eines Handwerksbetriebs? Für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kein Problem. Sie wissen: Wenn der Chef (der auch auf Baustellen persönlich anzutreffen ist) nicht wäre, gäbe es so manchen Auftrag und Arbeitsplatz nicht. Und auch bei 90 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist jeder Einzelne keine Personalnummer, sondern ein Mensch, den der Chef noch



Text und Fotos: Friedrich

persönlich kennt – und der den Chef noch persönlich kennt. Denn er weiß, dass Handwerk nun mal Menschenwerk ist. Deshalb gehören auch regelmäßige betriebsinterne Schulungen, Weiterbildungsmaßnahmen und Sicherheitsunterweisungen zum festen Bestandteil der Unternehmenskultur. Und dazu ein ganz klares Bekenntnis zum Meisterbrief.

Man kann eben auch Dachdecker sein, ohne Dachdecker gelernt zu haben. Schwarzwälder Kirschtorte besteht ja auch nicht nur aus Schwarzwälder Kirschen. 



■ Vorzeige-Werkstätten im Vorzeige-Betrieb: Ordnung muss sein.



Saubere Arbeit. Für Spengler.

Paslode IM45 GN.
Der erste Impulse Haften-Coilnagler.

- ⊕ Sauberes Ergebnis – keine Kunststoffreste auf dem Dach oder unter dem Nagelkopf
- ⊕ Länger Nageln ohne Nachladen – jetzt 125 Nägel im Coil
- ⊕ Beidseitiges Befestigen – dank langer Nase bis 28 mm Höhe rechts oder links vom Falz

Mehr Infos unter www.itw-paslode.de

Lokale Präsenz zeigen



■ Anders werben mit Comic-Motiven.

Werbeaktion mit VELUX

Inzwischen läuft bei DACHMARKETING die gemeinsame Aktion mit einer VELUX-Kampagne (siehe auch Seite 6), die sowohl für gezielte Produktinformation als auch für Bewegung im Markt sorgt. Bei der Dachfenster-Austausch-Aktion „Keine halben Sachen“ steht der Dachdeckerbetrieb klar im Vordergrund und kann dabei gleichzeitig von der Popularität profitieren, die der Name Velux beim Verbraucher genießt. Auch hier hat DACHMARKETING die entsprechenden Werbeangebote parat.

■ Online-optimierte Werbeseite.



„Lokal werben“ ist das Motto der ZEDACH eigenen Werbeagentur, der Tochtergesellschaft DACHMARKETING ZEDACH CONCEPT. Die Werbe- und Kommunikationsagentur kommt direkt aus dem Verbund und ist auf Marketingthemen rund um das Dachbauhandwerk spezialisiert. DACHMARKETING tritt dabei als Dienstleister für die Industrie, Dachdecker-Genossenschaften und Handwerksbetriebe auf, die aus einer Fülle von Angeboten auf das passende Sortiment für jeden Werbezweck zugreifen können. Das Angebot reicht vom Streuartikel über Mailings, Flyer, Internetauftritt, Bannerwerbung bis hin zur bundesweiten Plakatwerbung und lässt sich über Knopfdruck auf www.dachmarketing.de realisieren. Ziel ist es, die Handwerksbetriebe in ihrer lokalen Marktpräsenz zu stärken. Gemeinsame Aktionen mit Industriepartnern der ZEDACH runden das Angebot ab. Zum Kundenkreis gehören weiterhin Innungen und natürlich die ZEDACH-Genossenschaften.



Bestellen leicht gemacht!

Für eine Bestellung kann das Deckblatt dieser Ausgabe mit den entsprechenden Wünschen genutzt werden. Gerne stehen auch die Fachberater oder Außendienstmitarbeiter der Niederlassungen beratend zur Verfügung.

Weitere interessante Angebote für effektive Werbung unter:

@ www.dachmarketing.de

Jetzt bestellen!



■ Gerüstbanner, die Wirkung zeigen.

Plakativ Stärke zeigen

So wie die Bilder auf dieser Seite zeigen, zeigt auch der Dachdeckerbetrieb Präsenz in seiner Region. Bundesweit sind Handwerksbetriebe und Innungen bereits diesem Beispiel gefolgt. Plakate werden gesehen und erregen Aufmerksamkeit, die mit zusätzlichen Gerüstbannern auf Baustellen noch intensiviert werden kann. Türhänger sind kleine, aber sehr effektive „Botschafter“, die gezielt an den Türen von Häusern mit sanierungswürdigen Dächern angebracht werden.

„Sei kein Frosch...“

Türhänger als „Türöffner“.

Sei kein Frosch...
auch dein Dach braucht ab und an mal einen Dach-Fachmann:

Meister-Qualität seit 1899

GERKE
Dachdeckerei

Jörn-Teja Gerke
Dachdeckermeister e. K.
Am Hasselt 17B
24576 Bad Bramstedt

Tel.: +49 (0) 4192 88 05 70
Fax: +49 (0) 4192 88 05 78
Email: info@gerke-dach.de
Web: www.gerke-dach.de

NOTRUF
0171 - 63 85 61 8



SCHIEFER MACHT DEN MEISTER

Lebendiger Baustoff mit natürlichem Charme. Seine gewachsene Struktur macht jede Dach- oder Fassadeneindeckung zum Unikat.

Er setzt anspruchsvolle Architektur wirkungsvoll in Szene und harmoniert mit jedem Baustil. Schiefer macht das Dachdeckerhandwerk zu einer Kunst, die nicht jeder beherrscht. Denn die Verlegung von Schiefer will gelernt sein.

Stellen Sie sich dieser Herausforderung und überzeugen Sie Ihre Kunden durch Kompetenz.



WEITERE INFOS

www.rathscheck.de

<http://www.facebook.com/schiefer.rathscheck>

Innovationen RotoQ und Roto Designo Flachdach plus

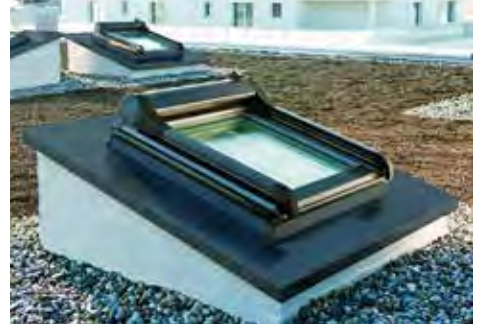
Sicherer und einfacher Einbau

Bei der Roto Dach- und Solartechnologie ist Montagefreundlichkeit längst Standard. Die Bad Mergentheimer verstehen darunter einen einfachen, schnellen und sicheren Einbau ihrer Produkte. Nach diesen Maßstäben entwickeln sie stets neue Lösungen. Zwei davon wurden erst vor wenigen Wochen offiziell vorgestellt: Das RotoQ und Roto Designo Flachdach plus.



Das RotoQ überzeugt durch seine neuartige Technologie und intuitive Handhabung: Das Schwingfenster wird beim Einbau einfach eingeklickt. Ertönt der gut hörbare „Klick“, wissen Verarbeiter sofort, dass es richtig verbaut wurde. Die Montage und Demontage des Innen-Zubehörs erfolgt werkzeuglos, der winddichte Anschluss des optionalen Montagerahmens sowie die ebenfalls werkzeug- und schraubenlose Montage der Verblechung ermöglichen einen mühelosen

Einbau. Bereits in der Standardverglasung erreichen Roto Fenster einen UW-Wert von 1,1 W/m²K. Mit UW-Werten bis 0,78 W/m²K ist das RotoQ zertifiziert für Passivhäuser.



Ein echtes Fenster auf dem Flachdach

Eine Premiere hat Roto mit dem Designo Flachdach plus zur Markteinführung gebracht. Statt gewöhnlicher Milchglaskuppeln kann ab sofort auch ein Fenster auf dem Flachdach verbaut werden. Möglich macht das die Kombination aus quadratischem Aufbau und dem Roto Schwingfenster Designo R6 RotoTronic. Der große Vorteil: Das Flachdachmodul ist ein robustes Fenster; das bedeutet kein Einbrechen und kein Hagelbruch*. Zudem stehen sämtliche Zubehöroptionen zur Verfügung, wie zum Beispiel Sonnenschutz. Damit erlaubt das Flachdachmodul klare Sicht nach draußen und bei Bedarf die entsprechende Verschattung. Die Innovation ist die ideale Alternative für die Sanierung alter Lichtkuppeln – auch auf Passivhäusern. Öffnung und Schließung erfolgen komfortabel per Schalter oder Funkhandsender, bei Regen sogar automatisch.

* 15 Jahre Materialgarantie auf Roto Wohndachfenster: gegen Glasbruch infolge Hagels bei Fenstern mit ESG-Außenscheibe, gegen Bruch der Beschläge und Kunststoffrahmen bei Belastung entsprechend der Güte- und Prüfbedingungen der RAL 716/1.

Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Sanierungshelfer

Alte Dächer entfernen

Vor fast 100 Jahren begann die Firma GRÜN aus Wilnsdorf mit der Produktion von Bitumen-Pumpkochern. Daraus ist heute eine umfassende Palette von Spezialmaschinen geworden. Unentbehrlich, wenn es um Schneiden oder Entfernen alter Dachaufbauten geht.

Die Dachschneider DS 15, DS 30 und DS 31 kommen zum Einsatz, wenn es um Schneiden von robusten Dachaufbauten geht. Zum Abschälen von Dachbahnen und Dämmstoffen eignet sich der Dachstripper Turbo mit leistungsstarkem 2400 W Motor. Presskiesdächer lassen sich am besten mit dem Dachhobler DH 8 bearbeiten. Vier Hobelmesser entfernen die Schichten und glätten gleichzeitig den Untergrund. Der benzinbetriebene Dachschäler BE 600 räumt Dachbahnen und Dachdämmstoffbahnen ab. Stromunabhängig werden alte vorgeschchnittene Dachbeläge ohne manuelle Kraftanstrengung abgeschält. Scrap Air, ein leistungsstarkes Schälggerät mit patentiertem Antivibrationssystem, wurde speziell für den Dachdecker und Bodenschälarbeiten konzipiert.



■ Dachstripper Turbo.



■ Scrap Air 55.



■ Dachschneider DS 30 Benzin.



Die einfache Bedienung erfolgt über im Rahmen integrierte Taster oder ergänzendes Zubehör wie Schalter, Handsender oder Smartphone/Tablet.



RotoComfort i8

Intelligente Technik sieht man nicht. Man spürt sie.

RotoComfort i8: Ein vollautomatisches Klapp- Schwingfenster ohne sichtbare Antriebskomponenten. Intuitiv zu steuern, mit hervorragender Energieeffizienz bei Roto blueTec Plus Verglasung und so leicht einzubauen, wie Sie es von Roto erwarten dürfen. Wohnkomfort auf Knopfdruck, wie Sie ihn so noch nicht erlebt haben.



■ Gros+Zimmermann, Rathscheck Schiefer und die DEG sorgen für das perfekte Dach.

Schloss Siegen erhält neues Schieferdach

5.330 m² in der



■ Nicht jeder ist in der Lage, diese anspruchsvolle Arbeit auszuführen.

FAKTEN UND ZAHLEN

Ausführung Gros+Zimmermann GmbH, Siegen

Mitarbeiter: **30**

Ausarbeitung der Kalkulation: **24 Stunden**

Umdeckungsarbeiten der Dachfläche mit Moselschiefer® Altdeutsche Deckung: **5.330 m²**

Steinhöhen: **1/4-1/12**

Moselschiefer®: **200 t** aus dem Bergwerk

Katzenberg von Rathscheck Schiefer, Mayen

Lieferung über DEG Alles für das Dach eG, Siegen

Nägels zur Befestigung: **500.000 St.**

Taufeneindeckung: **800 m**


Firsteindeckung: **400 m**

Haupt-, Sattel- und Gaubenwangenkehlen: **560 m**

Kupferregenrinnen: **600 m**

die „Königsklasse“ der Naturschieferdeckung. Wir freuen uns, mit unseren Mitarbeitern in der Lage zu sein, diese anspruchsvolle Arbeit ausführen zu können.“

Mit von der Partie war auch Rathscheck Fachberater Wilfried Schäfer. Er ging besonders auf die gute Zusammenarbeit mit Gros+Zimmermann sowie mit der DEG in Siegen ein. „Ein solches Objekt ist ja nicht mal eben

durchkalkuliert und geplant. Da bedarf es schon erstklassiger Partner, wie es hier in Siegen der Fall ist. Wir freuen uns, dass die Dacheindeckung in Altdeutscher Deckung mit Moselschiefer® aus unserem Bergwerk Katzenberg in Mayen ausgeführt wird“, so Wilfried Schäfer. 

„Im Juni 2014 erfuhren wir, dass in Siegen die Schieferdachflächen am Unteren Schloss durch den Bau- und Liegenschaftsbetrieb Nordrhein Westfalen im öffentlichen Verfahren ausgeschrieben wurde“, so Edgar Schäfer, Projektleiter des Dachdeckerbetriebes Gros+Zimmermann in Siegen. Sofort kümmerte man sich um diese interessante Herausforderung. Edgar Schäfer: „Die Ausschreibung war sehr umfangreich und die Kalkulation musste bei so einem großen Objekt auf den Cent genau berechnet werden.“

Nach der Submission erhielt das Mitgliedsunternehmen der DEG Alles für das DACH eG den Auftrag. „Wir waren natürlich sehr froh, dass wir in unserer Nähe, ca. vier Minuten von unserem Firmensatz, solch einen Auftrag an Land ziehen konnten“, erklärte Schäfer. Es galt nun, einen Schieferplan zu erstellen, die Dachflächen aufzumessen und die einzelnen Gebindesteigungen mit den dazugehörigen Steingrößen einzutragen. Um die Arbeiten effizient und einfach im Materialtransport für die Mitarbeiter durchzuführen, wurden die firmeneigenen Kranfahrzeuge und ein Turmdrehkran aufgestellt. Es war ja genügend Dachfläche vorhanden, die zu decken war. Danach erfolgte das Abtragen der vorhandenen Naturschieferfläche. Die schadhafte Dachschalung wurde ausgetauscht

Königsklasse verlegt

und die Vordeckbahn, bestehend aus einer Bitumendachbahn V 13, aufgebracht. Man demontierte die alten vorhandenen Kupferregenrinnen und ersetzte sie durch neue fünfteilige.

Eine besondere Beachtung galt den Gauben. Für den Bauherrn und die Denkmalbehörde wählte man eine der insgesamt 80 Dachgauben als Mustergaube und deckte sie mit dem Moselschiefer® in Altdeutscher Deckung ein. Die Gaubenwangenkehlen wurden eingehend und Sattelkehlen ausgehend eingedeckt. Schneefang und Dachhaken kamen als Muster hinzu, sodass hier die laut Leistungsverzeichnis ausgeschrieben Materialien abgenommen werden konnten.

Dann konnte es mit der Neueindeckung losgehen. Das Schieferprojekt wurde mit der DEG, Niederlassung Siegen, abgewickelt und der Moselschiefer® für den ersten Abschnitt von Rathscheck Schiefer geliefert. Schneefangstützen mit Unterlagsblechen waren zu befestigen und die Altdeutsche Deckung wurde 1/4 - 1/12 aufgebracht. Niederlassungsleiter Arno Kallup kann auf eine jahrzehntelange Zusammenarbeit mit Gros+Zimmermann zurückblicken. Kallup: „Auch bei diesem Objekt stehen wir ständig im Kontakt. In den Jahren hat sich eine vertrauensvolle Zusammenarbeit entwickelt.“ Edgar Schäfer: „Es handelt sich hier um



■ Eine besondere Herausforderung: die 80 Dachgauben.



RATHHAUS



Wer sich aktiv an der Arbeit seiner Heimatgemeinde beteiligen will, muss sich im Klaren darüber sein: Das kostet Zeit. Und genau das ist für viele Menschen der „Bremsklotz“ für die Übernahme eines politischen Amtes.

„Arbeit

„Arbeiten sind wir Handwerker und Selbstständige doch gewohnt“, ist die Ansicht von Josef Bobinger aus Oberau im Landkreis Garmisch-Partenkirchen. Der Dachdecker- und Spenglermeister ließ sich durch den zusätzlichen Arbeits- und Zeitaufwand für eine Tätigkeit im Rat der 3.000-Seelen-Gemeinde nicht abschrecken. 1996 trat der vorher – nach eigenen Worten eher unpolitische Handwerker – seine erste Legislaturperiode im Gemeinderat an. „Na gut, wahrscheinlich liegt das an den Genen in unserer Familie“, gibt er schmunzelnd zu. Schon sein Großvater, der Firmengründer des heutigen Dachdeckerbetriebs, war im Gemeinderat vertreten. Und sein Vater war auch schon mal 3. Bürgermeister von Oberau.

Von 2008 bis 2014 hatte Josef Bobinger das Amt des 3. Bürgermeisters inne. 2014 wurde er zum 2. Bürgermeister gewählt. Einstimmig von allen Gemeinderatsmitgliedern seiner CSU-Fraktion, der SPD und der Freien Wähler. Und derzeit hat er kommissarisch das Amt des 1. Bürgermeisters, da dieser krankheitsbedingt ausgefallen ist. Ach so, ja – und er ist einer der Mitbegründer und inzwischen Sprecher der Bürgerinitiative VEO – Verkehrsentslastung Oberau, die sich dafür einsetzt, dass nicht an jedem Wochenende bis zu 45.000 Wintersportler das

„160 Mio. Euro soll die Umgehungsstraße kosten, die endlich im September gebaut wird. Seit über 40 Jahren hat der Freistaat kein Geld dafür. Der G7-Gipfel wird in wenigen Tagen 100 Mio. Euro verschlingen – und das Geld ist da?“ Konsequenz ist er auch, wenn es darum geht, politische Funktion und eigene Interessen strikt zu trennen. Er ist Mitglied im Fremdenverkehrsausschuss, gleichzeitig Anbieter von Ferienwohnungen. Er ist Mitglied im Planungs- und im Bauausschuss und gleichzeitig als Inhaber eines Dachdecker- und Spenglerbetriebs im Baugewerbe. Wie strikt er trennt, dokumentiert ein Beispiel: Als ein Discounter in Oberau bauen wollte, war er als Gemeinderatsmitglied dagegen. Das Dach des Discounters, der durch Mehrheitsbeschluss die Baugenehmigung erhielt, hat Bobingers Betrieb eingedeckt.

„Wenn es um Verhandlungen geht, an denen mein Betrieb auch nur im Entferntesten beteiligt werden könnte, gehe ich bei den Beratungen im Gemeinderat oder den Ausschüssen raus“, – da ist er kompromisslos.

Die volle Rückendeckung für noch weniger Freizeit hat er von seiner Familie. „Für meine Frau und meine Söhne war das

en sind wir doch gewohnt“

Nadelöhr Oberau passieren, sondern endlich eine Umgehung gebaut wird. „In einer Gemeinde wie unserem Oberau wird nicht die Partei, sondern der Mensch gewählt“, ist sich der 55-Jährige sicher.


Aber ganz im Ernst: Nicht die Gene waren schuld daran, dass er sich zur Wahl stellte, sondern Josef Bobingers ganz persönliche Einstellung zu dem Begriff „Heimat“. Er wollte nicht nur Verantwortung für seine Heimat übernehmen, sondern auch gewachsene Strukturen erhalten – dabei aber auch dem Zuzug in die vielleicht bayerische Region Bayerns nicht blockieren. Was fast wie die Quadratur des Kreises im tiefsten Herzen des Freistaates klingt, gelang in Oberau. Preiß'n und Bayern wohnen Tür an Tür, Haus an Haus und ziehen an einem Strang.

■ **DE-Süd-Kunde Josef Bobinger ist dreifacher Meister: Dachdecker-, Spengler- und 2. Bürgermeister und der Firmenwagen vor dem Rathaus ist schon fast Alltag in Oberau.**



Seine Arbeit sieht Bobinger nicht durch die Parteibrille. „Wenn da meine Partei in Berlin Entscheidungen trifft, die uns Handwerkern das Leben nicht leichter machen, sage ich auch ganz offen: Da haben die schlichtweg mal Mist gebaut.“ Ein Beispiel sieht er im geplanten G7-Gipfel im benachbarten Garmisch-Partenkirchen im Sommer 2015:

schon immer so, dass der Papa viel zu tun hat.“ Dennoch bleiben ab und zu mal ein paar Stunden zum Luftholen: „Wenn ich mich mit meiner Frau auf meine 1200er BMW setze und nach Südtirol fahre, ist der Kopf frei – dann musst du dich einfach nur auf das Motorradfahren konzentrieren.“ An diesem Hobby ist übrigens der Beruf schuld: Als Roto-Fachbetrieb kam er durch eine Aktion des Herstellers

auf den „Motorrad-Trip“. Aber: keine Zeit, um lange zu träumen von den Biker-Trips über die Berge. Schon läutet das Telefon, an der Tür zum Büro steht der nächste Besucher und am Nachmittag gibt's wieder eine Menge Arbeit im Rathaus. 

Dicke Lobbybretter bohren

Zimmerei: Gerade einmal 200 Mitglieder hat der Landesinnungsverband Nordrhein. Doch für deren Interessen tun Geschäftsführung und Vorstand eine ganze Menge: mit Lobbyarbeit, sehr gezielten Veranstaltungen und gutem Service für die Mitglieder.

■ Bislang erlaubt die Landesbauordnung in Nordrhein-Westfalen keinen mehrgeschossigen Holzbau.



Im Süden der Republik ist der Holzbau eine Marktmacht. Am Nordrhein sieht das schon ganz anders aus. „Wir sind hier mit unseren gut 200 Mitgliedsbetrieben in der Holzbau-Diaspora“, beginnt der Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes der Zimmerer, Michael Höllrigl, das Gespräch. Das ist die Realität, die er jedoch als echte Herausforderung nimmt. „Wir bohren gerne die dicken Bretter, um den Holzbau im Rheinland bekannter zu machen, gesetzliche Rahmenbedingungen zu verbessern und Vorurteile abzubauen.“ Gemeinsam mit Landesinnungsmeister Johannes Schmitz hat das Team der Geschäftsstelle dabei einen klaren Fokus: Kooperationen nutzen, gezielt Lobbyarbeit machen und den Innungsmitgliedern besten Service bieten.

Benachteiligung des Holzbaus endlich beenden

Das Stichwort Kooperation zieht sich wie ein roter Faden durch die Arbeit des Landesverbandes. Die Zimmerer sind wie die Dachdecker in den baugewerblichen Verbänden organisiert. Sie profitieren damit von Infrastruktur, Know-how und Kontakten in die Politik, die ein kleinerer Innungsverband seinen Mitgliedern alleine gar nicht bieten kann. So sind Höllrigl und Schmitz in der politischen Lobbyarbeit schon einen großen Schritt vorangekommen. Das heiÙe Thema ist der Brandschutz. „Holzkonstruktionen brennen leichter – dieses Vorurteil hält sich hartnäckig, obwohl es nicht den Tatsachen entspricht“,

erklärt Höllrigl. Besonders hartnäckig hält es sich in Nordrhein-Westfalen, wo die Landesbauordnung bislang mehrgeschossigen Holzbau nicht zulässt. Das ist einzigartig in fast ganz Deutschland, weshalb jetzt eine Novellierung auf dem Plan steht. „Die Chancen stehen gut, dass wir die Benachteiligung des Holzbaus endlich beenden können“, sagt Schmitz.

Auf Messen die Vorteile des Holzbaus präsentieren

Kooperationen nutzen die Zimmerer auch, wenn es um Veranstaltungen für Multiplikatoren geht. „Wir wollen dabei gezielt Stadtplaner, Architekten und Wohnungsbauunternehmen ansprechen und von den Vorteilen des Holzbaus überzeugen. Denn der eignet sich zum Beispiel hervorragend, um gerade in den Städten Baulücken zu schließen oder Gebäude kostengünstig aufzustocken“, erläutert Höllrigl. Deshalb organisieren die Zimmerer im Messeturnus einen Holzbaukongress in Kooperation mit dem Bund Deutscher Baumeister, Architekten und Ingenieure (BDB) auf der Essener Baufachmesse Deubaukom. In der ersten Auflage in 2008 waren es 200 Teilnehmer, im letzten Jahr bereits 500 Teilnehmer. Mit ausgesuchten, besonderen Veranstaltungen auf die eigene Arbeit aufmerksam zu machen, das zeichnet diesen Landesverband aus. Schritt für Schritt und mit Blick für Nachhaltigkeit werden hier die Kontakte auf- und weiter ausgebaut.

in der Holz-Diaspora

■ Mit den Dachdeckern in gutem Austausch

So auch jüngst im Januar 2015 auf dem Energieforum West in Essen, wo es einen Vortragsteil zum Thema energetische Sanierung gab. Hier waren die baugewerblichen Verbände Mitveranstalter und kooperieren mit der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. „Wir haben auf dem Energieforum Kontakte zu Auftraggebern geknüpft und können dort den Holzbau ein wenig mehr in den Markt drücken“, so Höllrigl.

■ Ziehen an einem Strang und ergänzen sich gut: Geschäftsführer Michael Höllrigl (links) und Landesinnungsmeister Johannes Schmitz.

Die Dachdecker waren auf dem Energieforum West ebenfalls mit dabei. „Wir sind mit den Dachdeckern in einem guten Austausch, auch wenn es natürlich eine Konkurrenz unter den Betrieben gibt“, berichtet Schmitz. Ausdruck der guten Kooperation ist vor allem der jährliche gemeinsame Landesverbandstag der beiden Gewerke. „Wir bieten Möglichkeiten, um ins Gespräch zu kommen, Vorträge über technische Themen und auch einen Blick über den Tellerrand“, erläutert Höllrigl. Rupert Neudeck, Gründer des Vereins Cap Anamur – Deutsche Not-Ärzte, hielt dieses Jahr den eindrücklichen Gastvortrag.


■ Johannes Schmitz auf dem Podium beim Holzbaukongress auf der Essener Baufachmesse Debaukom.



■ Unterstützung für die Mitglieder bei allen wichtigen Themen

Mehr Aufmerksamkeit für den Holzbau und die politische Lobbyarbeit nutzen auch jedem einzelnen Innungsmitglied. Oftmals natürlich eher mittelfristig, weshalb der Landesverband nach innen zudem auf besten Service setzt. „Die meisten unserer Betriebe haben maximal sieben Mitarbeiter. Da steckt auch der Chef voll im Tagesgeschäft. Wir bereiten ihm die technischen Infos verständlich auf, die er aktuell für seine Arbeit braucht. Wir bieten ihm rechtliche Beratung und Unterstützung im Streitfall mit dem Kunden. Und wir bieten auch Seminare, unter anderem zu betriebswirtschaftlichen Themen, etwa zur Marktpositionierung oder zur Planungsverantwortung“, berichtet Höllrigl. Unterstützung gibt es auch in Sachen Nachwuchsgewinnung. So wird etwa im Pilotprojekt „Wirtschaft pro Schule“ das Berufsbild Dachhandwerker gemeinsam mit den Dachdeckern in den Klassen vorgestellt. „Wir machen da direkt praktische Arbeiten mit den Schülern, berichten von unseren Erfahrungen und lassen Powerpoint und Hochglanzbroschüren lieber weg“, erklärt Schmitz.

■ Junge Meister für die Vorstandsarbeit gewinnen

Der Zimmermeister will die Menschen von seinem Gewerk überzeugen, deshalb steckt er auch viel Zeit in seine Ehrenämter. Ihm geht es um das Engagement für das Gemeinwohl, um Traditionen und Werte. „Es ist unser Ziel, noch mehr Betriebe für die Innungen zu gewinnen. Und wir wollen junge Meister für die Vorstandsarbeit begeistern“, sagt Schmitz. Denn gute Ideen und viel Schwung können die Zimmerer Nordrhein immer gebrauchen. Gilt es doch bei allen bisherigen Erfolgen weiterhin dicke Bretter zu bohren in der Holzbau-Diaspora. 



Nicola Weller-Burmann führt einen Familienbetrieb mit über 50 Mitarbeitern in Dortmund. Sie hat dabei ihren eigenen, erfolgreichen Stil im Umgang mit dem Team und den Kunden entwickelt.

Viel hat nicht gefehlt und Nicola Weller-Burmann wäre Hotelfachfrau geworden. Einen Vertrag für die Ausbildung hatte sie schon in der Tasche, als ihr klar wurde: „Das ist doch nichts für mich. Ich wollte nicht der Blitzableiter für die Unzufriedenheit von Gästen sein.“ Jetzt sollte aber keiner denken, die Mutter von zwei Söhnen sei zart besaitet. Das Gegenteil ist der Fall. Sie wollte lieber in die Fußstapfen des Vaters treten und Dachdeckerin werden. Sie fand einen Betrieb, doch der Inhaber wollte erstmal seinen Altgesellen fragen. „Kriege ich hin mit dem Mädchen, hat der geantwortet“, erinnert sich die Dachdeckermeisterin. Und wie lief es so unter Männern? Weller-Burmann erzählt dazu gerne ein paar Anekdoten. Der Altgeselle sagte zu ihr nach

jeweils wollen und wie sie ticken. „In 80 Prozent der Fälle weiß ich nach einem Gespräch, ob daraus ein Auftrag wird. Wenn ich hinterher doch positiv überrascht werde, lag es an unserem guten Preis“, berichtet sie mit einem Schmunzeln. Für Weller-Burmann ist trotz der großen Konkurrenz klar, dass vieles nicht nur über den Preis geht, sondern auch über Sympathie und Vertrauen. Und da hat sie mit ihrer offenen, gewinnenden Art einen echten Trumpf. Sehr schnell stellt sie im Gespräch Nähe und eine angenehme Atmosphäre her und ist dabei doch ganz bei sich und abgegrenzt. „Früher haben einige der Kunden gedacht, ich habe keine Ahnung. Mit dem Alter wird das besser“, sagt sie selbst. Weller-Burmann weiß, wie sie Kunden überzeugend beraten kann.



Mit Wertschätzung und

einiger Zeit: „Die ersten Monate sagt sie keinen Ton und jetzt hält sie nicht mehr die Klappe.“ Stolz war sie, wenn der Altgeselle auf einer Baustelle mal wieder den Mahner spielte, als sie genauso anpackte wie die Männer. „Mädchen, Du sollst doch nicht so schwer heben.“ Und als Mädchen unter lauter Jungs bei der überbetrieblichen Ausbildung hat Weller-Burmann den Kumpel gegeben. „Das ging gar nicht anders.“

Sympathie und Vertrauen sind wichtig
Das ist eine ihrer Stärken, sich auf andere Menschen einzustellen. „Ich habe eine gute Einfühlung“, sagt die Dachdeckermeisterin. Die hilft ihr auch einzuschätzen, was die Kunden

Ein super Betriebsklima
Das gilt auch für die Mitarbeiter. „Wir haben ein super Betriebsklima“, sagt die Dachdeckermeisterin. Typisch Frau, könnte man da denken. Sollen sich alle wohlfühlen im Betrieb. Stimmt bei ihr einerseits auch. „Ich bringe allen Mit-

arbeitern Vertrauen und Wertschätzung entgegen. Sie können sich bei mir im Betrieb entfalten, weiterbilden und Dinge selber entscheiden.“ Doch andererseits will sie eine Gegenleistung in Form von Engagement. Vorarbeiter sind bei ihr diejenigen, die richtig gut sind, mitdenken und eigene Ideen einbringen. „Einer hat von seinem Geld Überzieher für die Schuhe gekauft, wenn sie bei Kunden im Haus unterwegs sind. Wir haben da gleich positive Rückmeldungen bekommen. Und ich habe gelernt, dass es bei Kunden



■ **Hat gerne auch Spaß mit ihren Gesellen:**
Nicola Weller-Burmann.



Foto: Ruhr Nachrichten

klarer Kante

gar nicht gut ankommt, auf schwitzigen Socken zu laufen“, sagt Weller-Burmann. Der Vater, von dem sie den Betrieb 2010 übernahm, war nach ihren Worten noch der „Komplettversorger, der alles selbst kontrolliert und entschieden hat.“ Sie macht es anders und gibt konsequent Aufgaben ab.

! Vorarbeiter werden nur die Besten

Die Besten zu Vorarbeitern zu machen, war kein einfacher Schritt. „Da mussten auch Mitarbeiter zurück ins zweite Glied“, sagt Weller-Burmann. So zeigt sich eine weitere Stärke. Sie hat eine klare Vorstellung, wie sie ihr Team führen will und setzt sie durch – unpopuläre Maßnahmen inklusive. Populär ist sie trotzdem. „Ich bin die Erste, die es erfährt, wenn einer Probleme hat oder die Frau schwanger ist.“ Die Mitarbeiter schätzen ihr offenes Ohr. Da hat es sie am Anfang


schon getroffen, als erstmals ein Betriebsrat gewählt wurde. Heute findet Weller-Burmann das richtig gut. Sie hat drei feste Ansprechpartner in der Belegschaft und auch mit denen stimmt die Chemie. „Die tragen sogar Entlassungen mit, weil sie wissen, dass es nicht anders geht.“ Weller-Burmann macht es sich dabei nie einfach. Doch wenn einer nicht teamfähig ist oder auch nach Einzelgesprächen keine Bereitschaft zur Veränderung zeigt, greift sie durch. „Da bin ich auch gegenüber den anderen Mitarbeitern in der Verantwortung. Die können nicht Einzelne mit durchschleppen.“

! Soziale Verantwortung für den Stadtteil

Das gute Klima im Unternehmen spricht sich herum im Dortmunder Stadtteil Kirchlinde und auch darüber hinaus. Letztes Jahr hat die Dachdeckermeiste-

■ Die Chefin und das Team:

Ein gutes Betriebsklima ist ihr sehr wichtig.

rin fünf Auszubildende eingestellt, dieses Jahr sind es wieder drei. Drei von vier Mitarbeitern sind bei Burmann Bedachungen in die Lehre gegangen und geblieben. Der Stadtteil liegt ihr am Herzen. Sie ist Vorsitzende des Gewerbevereins und im Vorstand der Interessengemeinschaft Kirchlinde. Die Firma ist auch Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Sie sponsert Sportvereine, Kindergärten oder Schulen. „Wir dürfen als Unternehmen unseren sozialen Auftrag nicht vergessen.“ Betrieb, Ehrenämter, Familie mit dem Mann und zwei Söhnen: Bleibt da noch Zeit für sich selbst? „Zum Entspannen gehe ich auf den Dachboden und male.“ Und einmal in der Woche geht sie mit der besten Freundin zum Töpfern. Das gefällt ihr sogar noch besser. Denn die Dachdeckermeisterin ist einfach gerne unter Menschen. 

Adrenalinschub gleich

Dachdeckermeister Jörg Rauscher fliegt ultraleichte ein paar Flugstunden geschenkt. Seitdem reist

Interesse am Thema Fliegerei hatte Jörg Rauscher schon immer. Doch erst als er dann mal selber in einer Maschine saß und das Steuer bedienen durfte, packte ihn die Leidenschaft so richtig. Einen echten Adrenalinschub spürte Rauscher bei der Premiere. „Der erste Flug war so ein tolles Erlebnis. Neben mir saß der Fluglehrer und ich konnte gleich selber das Starten üben. Da war klar: Das machst du weiter.“ Was gar nicht so einfach ist in der Umsetzung. Denn Rauscher ist ein vielbeschäftigter Mann, dessen Betrieb Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Hamm ist. Neben dem Dachdeckerbetrieb führt er noch ein zweites Unternehmen, das Arbeits Bühnen vermietet. Und auch ehrenamtlich ist der 46-Jährige sehr engagiert, unter anderem als Landeslehrlingswart in der Landesinnung Westfalen und als Mitglied des Berufsbildungsausschusses im Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks sowie als Prüfungsausschussvorsitzender der Handwerkskammer Ostwestfalen. Das Thema Ausbildung liegt ihm besonders am Herzen.

Zeit freischaufeln für die Fliegerei

Für den Flugschein hat er dann neun Monate gebraucht. „Du benötigst mindestens 25 Flugstunden, machst an sechs Wochenenden Theorie und an vier weiteren die Funkprüfung“, erläutert Rauscher. Den Umfang hat er eher als Ansporn genommen und sich immer wieder Zeiten freigeschaufelt im Terminka-

lender. So macht er es bis heute. „Manchmal habe ich einen halben Tag in der Woche und manchmal kann ich auch ein Wochenende unterwegs sein.“ Um möglichst flexibel sein zu können, hat er sich gemeinsam mit einem Kollegen einen eigenen Ultraleichtflieger gekauft. „Die ersten ein, zwei Jahre habe ich noch Maschinen gechartert. Aber dann konnte es passieren, dass kein Flieger da war, wenn ich Zeit hatte.“ Tecnam P96-100 heißt seine Maschine und sie kostete gebraucht so viel wie ein neuer Mittelklassewagen. „Natürlich schaut man auch schon mal nach anderen oder neueren Fliegern, aber bessere Flugeigenschaften haben wir bislang nicht gefunden.“



beim ersten Start

Maschinen. Seine Frau hatte ihm vor zehn Jahren er zur Entspannung regelmäßig durch die Lüfte.



| Simulationsflug im Airbus A 320


Rauscher schätzt an den Ultraleichtfliegern, dass sie mit Superbenzin laufen und einen geringen Verbrauch haben. Zudem ist es in dieser Klasse erlaubt, Reparaturen selber auszuführen. Meist fliegt er mit seinem Kollegen, einem Elektriker. „Meine Frau und die beiden Kinder fanden das Fliegen am Anfang ganz toll, doch die Euphorie ist dann auch wieder abgeflacht. Aber sie gönnen mir das Hobby und unterstützen mich voll“, erzählt Rauscher. So hatten sich seine Frau und die Kinder ein weiteres schönes Geschenk ausgedacht: Am Bremer Flughafen konnte Rauscher am Simulator der Lufthansa den Airbus A 320 von Düsseldorf nach Köln fliegen, inklusive Start und Landung. „Ich war ganz überrascht, dass ich als einziger Teilnehmer den Vogel auf den richtigen Gleitpfad und sehr sauber runtergebracht habe“, erinnert sich der Dachdeckermeister. „Das ist wie beim Radfahren. Einmal gelernt reicht, auch wenn natürlich das Fluggefühl ein ganz anderes ist im Airbus.“

| Landung ist wie ein geplanter Absturz

Auch beim Ultraleichtflugzeug ist die Landung der sensibelste und schwierigste Moment. „Das ist eigentlich wie ein geplanter Absturz, wenn sie einen Strömungsabriss herbeiführen. Eine richtig schwere Sache, für die es auch viel Übung braucht“, berichtet Rauscher. Und das gibt natürlich den besonderen Kick, wenn am Ende die Maschine sauber gelandet ist. Ultraleichtflieger sind auch in Wetterhinsicht anfälliger

und dürfen nur bis Windstärke 6 starten und landen. „Und das Wetter darf nicht zu schlecht sein, weil wir auf Sicht fliegen“, erklärt Rauscher. Die Flughöhe liegt in der Regel bei 1.000 bis 3.000 Metern, was aber in Fuß erfasst wird, also unterhalb der Wolkendecke. „Da sehen sie viele tolle Sachen ganz nah aus der besonderen Perspektive von oben. Ich bin über die Talperre am Edersee geflogen, als wenig Wasser drin war. Da sind die alten Gebäude wieder herausgekommen, die man damals einfach geflutet hatte. Das war ein echtes Erlebnis.“

| Beim Fliegen die Seele baumeln lassen

Fliegen ist für Rauscher Entspannung pur. In den Lüften sein, Landschaften, Städte oder Bauwerke anschauen, dabei fährt er innerlich in den Ruhemodus. „Im Alltagsgeschäft bin ich voll angespannt. Im Flieger kann ich dann die Seele baumeln lassen. Das macht mich auf jeden Fall ausgeglichener und gibt mir neue Energie.“ Schöne Ziele lassen sich schnell erreichen. Nach Helgoland braucht er von seinem Wohnsitz in Lauenförde im Weserbergland etwas mehr als eine Stunde, zum Bodensee sind es rund zwei Stunden. Und wenn das Wetter es zulässt, würde er gerne mal die fünf Stunden bis zu den Kanalinseln Jersey und Guernsey fliegen. „Die Wetterlage ist gerade im Frühjahr und Herbst sehr unbeständig“, sagt Rauscher. Doch davon wird er sich wohl kaum aufhalten lassen. 

Keine Verdunklungs



■ Da besteht keine Verdunklungsgefahr: Bei soviel Begeisterung für sein Zimmererhandwerk ist wohl sicher auszuschließen, dass Sebastian Praml vor dem Erreichen seiner Ziele "abtaucht".



Freitag, 20. März 2015: Alle sind gespannt, ob es dunkel wird am Tag der Sonnenfinsternis. Die Prognosen reichen von: „Alle Vögel werden aufhören zu singen und zu fliegen“ bis zu „Du wirst überhaupt nichts davon merken“.

Ganz gespannt ist auch Sebastian Praml, der zu den Glücklichen gehört, die noch eine Brille für die gefahrlose Beobachtung der partiellen Sonnenfinsternis bekommen haben. Glücksfall Nr. 2 für ihn: Heute ist nicht Werkstatt-Tag, sondern die Außentreppenmontage auf einem Bauernhof südlich von München angesagt.

„Verdunklungsgefahr“ besteht bei dem Zimmererlehrling im zweiten Ausbildungsjahr nicht. Er bleibt dem Zimmererhandwerk auf jeden Fall treu. Denn endlich sind das BGJ-Schuljahr und der Berufsschul-Winterblock vorbei. Praxis ist angesagt. Davor aber galt es noch, eine ganze Woche das Zimmererhandwerk auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München zu repräsentieren. Im Nachwuchsbereich „YoungGeneration“ hatte die Innung ihren Infostand für die Suche nach den Zimmerern von morgen.

Leider aber teilen nicht gerade viele Jugendliche die Begeisterung für das Handwerk, musste Sebastian Praml feststellen. Und das kann er ganz und gar nicht nachvollziehen.

„Am häufigsten wurden wir am Stand nach dem Stempel für die Berufe-Rallye-Karte gefragt“, erinnert er sich. „Danach kamen die Fragen, wie lange die Ausbildung dauert und was man so verdient.“

Praml wundert sich: „Nach der Vielfalt des Zimmererberufs hat eigentlich niemand gefragt.“ Und damit hielt sich das Interesse an Praktikumsplätzen auf der IHM auf überschaubarem Niveau, um es mal vorsichtig auszudrücken.

Vielleicht muss man einfach reinspringen in den Beruf des Zimmerers wie ins

gefahr

kalte Wasser. So, wie es Sebastian Praml gemacht hat. Und die Begeisterung hat dabei weiter zugelegt. Wand- und Dachkonstruktionen standen auf dem Lehrplan im Berufsschulblock. Da rückt der Traum, das eigene Haus eines Tages selbst bauen zu wollen, doch gleich noch ein Stück näher.

Auch die immer noch weit verbreitete Meinung, in einem Baugewerk wie dem des Zimmerers würde man im Winter stempeln gehen müssen, kann der angehende Meister des Holzes nicht nachvollziehen. „Im Winter haben wir in der Werkstatt unseres Ausbildungsbetriebes von Albert Patzak Bilderrahmen angefertigt, Bierzeltgarnituren – auf Nicht-Bayerisch: Tische und Bänke – sowie Treppen gebaut.“

Aber jetzt, am sonnigen Tag der Sonnenfinsternis und dem Frühlingsanfang, geht's endlich raus zur Montage. „Schulbank drücken, Theorie pauken – na gut, muss sein. Aber anpacken ist einfach mein Ding.“

■ Die Begeisterung für die Zimmererausbildung weckte auch Lehrling Praml auf der Internationalen Handwerksmesse.

Also nach wie vor als weitere Lebens- und Karriereplanung nach dem Gesellen der Meister? „Vielleicht doch nicht gleich, sondern erst mal Tradition leben und auf die Walz gehen“, so das neue Ziel von Sebastian Praml. Drei Jahre und einen Tag auf Wanderschaft, heute hier, morgen da Erfahrung sammeln. Das reizt ihn. Auf den Gedanken haben ihn Gespräche auf der Handwerksmesse ge-

bracht. Na also, dann war die IHM doch noch gut fürs ehrbare Handwerk.

Kann sich der junge Frischluft-Fan eigentlich noch etwas Schöneres vorstellen als seinen Beruf? „Eigentlich nur eines:



Mich auf meine Yamaha Chopper – und mit 18 auf ein großes Bike – zu setzen und abzufahren.“

Ab fährt Sebastian Praml auf jeden Fall nach wie vor auf seine Ausbildung. Verdunklungsgefahr besteht also wohl nie. ⚠

GRÜN

*Innovative Entwicklung
für Ihren Erfolg!*

Ihr Profi für Dachsanierungsgeräte

DRUCKLUFTWERKZEUG

ScrapAir

Dachhobler **DH 8**

Dachstripper **TURBO**

Dachsneider **DS 30**





■ Das neue Modell des Cabrio Dachfensters wird zusätzlich in einer breiteren Ausführung und erstmals serienmäßig auch in weißer Lackierung erhältlich sein.

Mehr natürliches Licht, garan und dekorative Vielfalt für das

Velux präsentiert neue Sonnenschutz-Kollektion mit erstem Raff-Rollo für Velux Dachfenster, die neuen Generationen von Cabrio und Tageslicht-Spot sowie ein nützliches Online-Tool zur Erfüllung der DIN 1946-6.



■ Das Velux Integra Solarfenster für Passivhäuser verfügt über eine 5-fach-Verglasung: 3-fach auf der Außenseite und 2-fach auf der Innenseite.

Auf der BAU in München präsentierte Velux seine Produktneheiten 2015. Die komplett neue Sonnenschutz-Kollektion inklusive des ersten Raff-Rollos unterstreicht, dass neben Funktionalität zunehmend auch dekorative Aspekte an Bedeutung gewinnen. Mit Cabrio Dachfenster und Tageslicht-Spot präsentiert der Dachfensterhersteller zwei Produkte in neuen, optimierten Ausführungen. Besucher des Messestandes können sich zudem über das erste vom Passivhaus Institut als „Zertifizierte Passivhaus Komponente“ eingestufte Dachfenster für kaltes Klima informieren: das Integra Solarfenster GGU. Dass Velux nicht nur innovative Produkte einführt, sondern seine Kunden auch bei deren Anwendung unterstützt, zeigt der Lüftungsplaner: Mit diesem kostenlosen Online-Tool können Handwerker und Architekten ganz einfach ein Lüftungskonzept nach DIN 1946-6 erstellen und dieses mit der Anfang 2014 vorgestellten Lüftungstechnologie Balanced Ventilation umsetzen.

Erstmals seit 2008 präsentiert Velux eine komplett neue Sonnenschutz-Kollektion. Sie wurde in Zusammenarbeit mit der

führenden Agentur Trend Union entwickelt und hält zahlreiche neue Farben und Dekore sowie exklusive Design-Dekore bereit. Highlight der Kollektion ist das erste Raff-Rollo für Velux Dachfenster. „Die Anforderungen an Sonnenschutz für Dachfenster gehen heute über die reine Funktion hinaus. Sie werden immer stärker unter dekorativen Gesichtspunkten ausgewählt und diesem Wunsch begegnen wir mit der neuen Kollektion und unseren neuen Raff-Rollos in besonderer Weise“, erklärt Matthias Meyer, Leiter Produktmarketing Sonnenschutz und PoS-Marketing der Velux Deutschland GmbH. Die neue Kollektion ist ab April 2015 verfügbar. Händler und Handwerker können sich zudem über die speziell für diese Kollektion neu konzipierten Verkaufsordner informieren. Hauptaugenmerk bei der Erstellung der Verkaufsordner lag darauf, den Auswahlprozess so einfach und übersichtlich wie möglich zu gestalten. Das Ergebnis ist ein Mix aus Lookbook, Stoffproben-Katalog und Produkt-Broschüre. Die Verkaufsordner können ab Januar 2015 bestellt werden.

| Tageslicht-Lösungen für alle Anforderungen

Mit dem ab April erhältlichen neuen Cabrio Dachfenster schließt Velux die Einführung seiner neuen Fenstergeneration ab. Aufgrund der Umstellung auf die aktuelle Generation zeichnet sich das Cabrio Dachfenster künftig auch durch die schmalen Rahmenprofile der Fensterelemente aus.



■ Die neuen Velux Raff-Rollos können stufenlos am Dachfenster positioniert werden.

Ab sofort bietet Velux mit dem neuen Integra Solarfenster GGU ein Dachfenster für extrem hohe Anforderungen an die Wärmedämmung von Bauteilen. Es weist einen hervorragenden Dämmwert von $U_{W}=0,51 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$ auf und erfüllt als erstes Dachfenster die Kriterien des Passivhaus Instituts an eine „Zertifizierte Passivhaus Komponente“ für kaltes Klima.

| Lüftungskonzepte nach DIN 1946-6 ganz einfach selbst erstellen

Um Handwerker und Architekten die Erstellung eines Lüftungskonzepts nach DIN 1946-6 deutlich zu erleichtern, hat Velux in Zusammenarbeit mit dem ift Rosenheim ein Online-Tool entwickelt. Nur wenige Eingaben zu Größe, Lage und Beschaffenheit des Gebäudes sind erforderlich, damit der Lüftungsplaner zeigt, ob lüftungstechnische Maßnahmen erforderlich sind. Sollte dies der Fall sein, gibt das Online-Tool an, wie hoch der Luftvolumenstrom pro Raum sein muss und wie dieser durch den Einbau von dezentralen Lüftungselementen wie Velux Balanced Ventilation mit freier Querlüftung automatisch sichergestellt werden kann. Darüber hinaus steht das erstellte Konzept als PDF zum Download bereit, sodass Handwerker oder Architekt es ausdrucken und mit der Übergabe an den Bauherren ihre Dokumentationspflicht erfüllen können. Das Tool steht unter www.velux.de/lueftungsplaner kostenlos zur Verfügung.



■ Mit dem Velux Lüftungsplaner in fünf Schritten zum Lüftungskonzept nach DIN 1946-6.

Alle weiteren Informationen über Velux Produkte finden Sie unter: www.velux.de

tiert frische Luft Dachgeschoss

Die dadurch vergrößerte Glasfläche sorgt für noch mehr Licht im Inneren. Zudem verbessert sich dank der Velux Thermo-Technology™ die Wärmedämmung der gesamten Fensterlösung auf einen U_{w} -Wert von $1,2 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$. Darüber hinaus versprechen die Erweiterung um eine zweite, 114 Zentimeter breite Variante und serienmäßig erhältliche Ausführungen in weißer Lackierung mehr Tageslicht und höhere Wohnqualität.



■ Der Diffusor mit neuer Streuscheibe und funktional-eleganter Lichtfuge sorgt beim Velux Tageslicht-Spot für eine gleichmäßigere Verteilung des Lichts im Innenraum.

Die neue Generation des Tageslicht-Spots wird ab April 2015 erhältlich sein. Der rundum optimierte Lichttunnel gewährleistet einen schnelleren, flexibleren und sichereren Einbau. Zugleich verbesserte der Dachfensterhersteller das Design des Diffusors, sodass er durch Klarheit und Minimalismus gestalterischen Ansprüchen gerecht und der Innenraum künftig gleichmäßiger belichtet wird.

Triste Fassade war gestern



Nicht nur das Dach, auch die Fassade ist die Visitenkarte des Hauses. Kann sie doch erheblich zur Verschönerung eines Stadt- oder Landschaftsbildes und damit zur Umwelt beitragen. Hinzu kommt, dass Holz ein sehr langlebiges Produkt mit nachhaltiger Wirkung ist und gleichzeitig zu den nachwachsenden Rohstoffen zählt. Und der Baustoff Holz kann dafür sorgen, dass aus trister Fassaden-Monotonie eine lebensfrohe Kulisse entsteht. Im Angebot der Hersteller finden sich heute zahlreiche Profiltypen in verschiedensten Farben. Ab einer bestimmten Baugröße kann z.B. aus mehr als 1.000 Zwischentönen gewählt werden. Holz schafft Raum für Individualität, egal, ob der Kunde einen schlichten, extravaganen oder modernen Baustil bevorzugt. Gepaart mit neuesten Oberflächentechniken wird aus dem Baustoff Holz mehr als nur eine Alternative. Das Material besteht primär aus nordischer Fichte, heimischer Weisstanne, heimischer Douglasie, sibirischer Lärche, Thermo Nadelholz oder Western Red Cedar.

Fassaden aus Holz haben Tradition. Seit jeher ist der Mensch eng mit dem Naturstoff Holz verbunden.

Erste Adresse

Erste Adresse für den Dachdecker, Zimmermann, den Holzbauer und somit für das gesamte Dachhandwerk ist der genossenschaftliche Fachgroßhandel. Geschultes Fachpersonal steht hier im Holzsegment mit umfassendem Service sowie Rat und Tat bei Planung und Umsetzung zur Verfügung.

| Farbenfrohes Angebot


Das Programm der ZEDACH-Genossenschaften hat in dieser Hinsicht einiges zu bieten, wie die bereits erwähnten zahlreichen Profiltypen und Farben. Dazu kommen Sonderanfertigungen nach Wunsch, individuelle Gestaltung, wärmeisolierende Eigenschaften, bis zu 5 Jahre Garantie, einfaches Einbringen einer zusätzlichen Dämmschicht, moderne, zeitlose, elegante Ausführungen.

Im Neubaubereich liegen die Vorteile der Holzfassade mit zusätzlicher Außendämmung auf der Hand. Der Planer kann dieses von vornherein in den Entwurf mit aufnehmen. Aber auch bei nachträglicher Aufwertung und Energiesanierung im Be-

stand, kommen die Vorteile und Möglichkeiten der Holzfassade zum Tragen. Verglichen mit dem Neubau sind bei der nachträglichen Planung und Montage einer Holzfassade mit Außendämmung keine zusätzlichen Schwierigkeiten zu bewältigen. Die leichte Verarbeitung und schnelle Montage von Unterkonstruktion und Massivholzprofilen bedeutet eine nicht zu unterschätzende Zeitersparnis.

Der Witterung entgegen

Die natürliche Dauerhaftigkeit verschiedener Holzarten erlaubt es, diese völlig unbehandelt im Außenbereich einzusetzen. Im Laufe der Zeit entsteht durch die Alterung eine natürliche, silbergraue Patina, die das Holz schützt.

So unterliegt Holz, wie jeder natürliche Baustoff, typischen Alterungs- und Witterungserscheinungen. Für den Einen gehören die im lebenden Naturstoff ablaufenden chemischen Prozesse, wie ungleichmäßiges Vergrauen und witterungsbedingte Verfärbung, dazu. Wer das nicht mag, dem stehen Holzpflegemittel für eine Oberflächenvergütung zur Verfügung, die solche Effekte verhindern helfen. Sie bieten effizienten Regenschutz und vermindern die durch Licht ausgelösten Abbaumechanismen und Verfärbungen von Holz. Dadurch wird auch die Lebensdauer von Farbanstrichen erheblich erhöht. Heutigem Standard angepasst, sind die Produkte lösungsmittelfrei, ungiftig und absolut ökologisch. Ebenso lässt sich der Natur vorgreifen, denn eine werkseitige Vorvergrauung kann die natürliche Patina der frei bewitterten Fassadenflächen vorweg nehmen. 



■ Zahlreiche Farben und Profiltypen stehen zur Auswahl. Auch Sonderanfertigungen sind möglich..



■ Ob Deckelschalung (l.) oder Stülpschalung (r.), bauen mit Holz steht für zahlreiche Varianten und Profile, die nicht nur optische Vielfalt bieten, sondern gleichzeitig eine gesunde Wärmedämmung ermöglichen.



Text: Höpken, Fotos: Häussermann

„Natürlich Holz“

Der Begriff ist heute zum geflügelten Wort vieler Planer und Architekten geworden. Und denkt man an schöne, herausragende Formen und Strukturen in der Baulandschaft, so kann man dem nur zustimmen. Ob es um Neubau oder Sanierung geht, der ökologische, umweltschonende Baustoff Holz zeichnet sich durch große Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit aus. Er speichert Wärme ebenso wie CO₂ und steht für sicheres, natürliches Bauen.

EU-Fahrpersonalverordnung:


Ausnahme für Handwerker wird auf 100 Kilometer ausgeweitet



Seit dem 2. März 2015 sind die Änderungen der europäischen Tachographenverordnungen in Kraft getreten.

Entscheidend für Dachdecker-, Zimmerer und andere Handwerksbetriebe ist, dass der Radius der HandwerkerAusnahme von 50 auf 100 Kilometer verdoppelt wird. In diesem Radius um den Betriebsstandort besteht keine Nutzungspflicht für digitale Tachographen beim Transport eigener Materialien durch nicht hauptberuflich eingesetzte Fahrer in Fahrzeugen bis 7,5 Tonnen.


Um zu prüfen, inwieweit Betriebe von Aufzeichnungen und Ausnahmen betroffen sind, ist das aktualisierte ZDH-Schaubild hilfreich.

 <http://bit.ly/zvdh-schaubild-lenkzeit15>

Viren im Anmarsch

Vorsicht im Netz!



Computernutzer sollten besonders wachsam sein, wenn sie E-Mails von unbekanntem Absendern erhalten, verdächtige Links oder Beiträge in sozialen Netzwerken sehen. Dahinter könnten sich Versuche verbergen, Schadcodes auf dem Rechner zu installieren oder Bank- und Log-in-Daten auszuspähen. Auch in sozialen Netzwerken publizierte Kurzlinks können auf manipulierte Seiten umleiten. Hier gilt, es Spam-Mails direkt zu löschen und Anhänge auf keinen Fall zu öffnen. Wer sich nicht sicher ist, wohin ein Kurzlink in einer Mail oder einem Social-Media-Beitrag führt, kann dies auf  www.longurl.org überprüfen.

Dachschaden

Beratung ist gefordert

Über zwei Drittel der Eigenheimbesitzer lassen ihr Dach nicht regelmäßig auf Schäden überprüfen. Die Mehrheit der Hauseigentümer kennt ihre Verkehrssicherungspflicht: Weder von ihrem Grundstück noch von dem darauf stehenden Haus darf eine Gefahr für Dritte ausgehen. Laut einer aktuellen, repräsentativen forsa-Umfrage im Auftrag von Braas lassen jedoch 71 % der Befragten ihr Dach nicht regelmäßig auf Schäden überprüfen. Die Folgeschäden sind vielen gar nicht bewusst. Beim Dachcheck besteht also großer Informationsbedarf. Die Vorzüge eines Dachchecks sind gar nicht bekannt. Hier besteht Informationsbedarf und der Verarbeiter sollte den Kunden darauf aufmerksam machen, dass Dach und Aufbauten nach schweren Stürmen überprüft werden sollten.

Kaum bekannt ist, dass ein Dach mit unentdeckten Schäden im Herbst und Winter aufgrund extremer Wetterverhältnisse zur Gefahrenquelle werden kann. Schon minimale Schäden an der Dacheindeckung können zu hohen Folgekosten führen, verursacht durch Feuchtigkeit und Schimmelbildung.



Darüber hinaus kann der Auftraggeber im Zweifelsfall nachweisen, dass er seine Pflichten, wie zum Beispiel die Verkehrssicherungspflicht, ernst nimmt.

■ **Der regelmäßige Dachcheck durch den Dachdecker verhindert häufig aufwändige und teure Reparaturen.**

CE-Pflicht für Dachlatten

Seit Januar 2015 wird für Dachlatten das CE-Zeichen benötigt, das nur von dafür zertifizierten und geprüften Holzlieferanten vergeben werden kann. Die ZEDACH Genossenschaften stellen sukzessive auf CE-gekennzeichnete Dachlatten um und die Verfügbarkeit zeitnah sicher.



Für den Großhandel gilt: Er darf vorrätige Ware aus seinen Beständen auch ohne CE-Kennzeichnung zunächst verkaufen. Auf Verlangen muss die Leistungserklärung des Herstellers vorgelegt werden können. Diese kann auf dessen Internetseite abgerufen werden.

Für den Hersteller gilt: Die CE-Kennzeichnung durch den

Hersteller ist verpflichtend. Sägewerke dürfen alle als „Dachlatten“ bezeichneten Hölzer künftig nur noch mit CE-Kennzeichnung ausliefern. Zur Durchführung einer Qualitäts-Überwachung und Kennzeichnung müssen sie selbst zertifiziert und fremdüberwacht sein.

Bau-Entstauber

BG Bau Aktion auch 2015

Die BG Bau fördert nach wie vor Bauentstauber der Staubklasse M. Der Ablauf zum Erhalt der Förderung von 200 Euro durch die BG Bau bleibt unverändert. Der Käufer muss den Förderantrag mit seinen Daten ausfüllen und diesen mit der Rechnungskopie bei der Berufsgenossenschaft Bau einreichen. Wann der Fördertopf leer, ist wird die BG entscheiden.

Info @ www.bgbau.de

Suchbegriff: Förderung Bauentstauber



LEMPHIRZ:



**Nur bei LempHirz!
NFK®-Rinnenhalter**

**Sicher, bis ins kleinste Detail.
Mit Sicherheit!**

Das iPad mini wartet!

Es liegt gut in der Hand, man ist sehr flexibel damit unterwegs und es hat schon so manches Problem auf schnelle und einfache Weise gelöst. Helfen Sie Ihrem Glück auf die Sprünge!



Über ein nagelneues iPad mini kann sich die **Firma Knopf, Dachdeckerei/Zimmerei in Wolfenbüttel**, freuen. Der Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Ost eG, Braunschweig. Frau Knopf sandte uns die richtige Lösungszahl ein und wird ihren Gewinn demnächst von einem Mitarbeiter der Braunschweiger Genossenschaft erhalten.

SIE HABEN GEWONNEN!

Herzlichen Glückwunsch!

Na sowas...



Jobs for the future: der Sonnenkollektor ©Kaster



Hier die Lösungssumme der 6 Seitenzahlen eintragen, auf denen sich die unten gezeigten Bilder befinden.

--	--	--

Schicken Sie die Lösungszahl an:

ZEDACH CONCEPT GmbH
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel
Fax: 0431 54027-79
dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der **22. Mai 2015**.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 137/-139

Impressum

Das DACH 13. Jahrgang
Erscheint quartalsweise

Herausgeber:
ZEDACH eG
Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks
c/o ZEDACH CONCEPT GmbH
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel
Tel. 0431 54027-73, Fax 0431 54027-79
info@zedach-concept.de, www.zedach.com

Konzeption und Inhalt:
ZEDACH CONCEPT GmbH
Jean Pierre Beyer,
jean-pierre.beyer@zedach-concept.de
Henning Höpken,
henning.hoepken@zedach-concept.de

Redaktionsbeirat:
Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Jürgen Matuschke, Volkmar Sangl,
Bernhard Scheithauer, Raimund Schrader,
Frank Skitschak

Redaktion:
Henning Höpken

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

Grafik und Layout:
Frank Petersen,
Carolin Martin (RM),
Michael Kunsch (NW, OST)

Cartoon:
Petra Kaster

Lektorat:
Renate Redmann

Anzeigenverwaltung:
ZEDACH CONCEPT GmbH

Anzeigenschluss:
Vier Wochen vor Erscheinen

Druck:
dfn! Kiel

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

MEINE DÄCHER SIND WIE MEINE STADT.



Diese Stadt tickt irgendwie anders: moderner und individueller, aber manchmal auch traditionsbewusst. Und trotzdem passt alles zusammen. Genau wie meine Dächer: mal klassisch und mal designorientiert in ungewöhnlichen Farben. Manche mit Thermokollektoren und manche mit Photovoltaikanlagen. Aber immer komplett und mit System.

>> *Rainer Bretsch, geschäftsführender Gesellschafter und Dachdeckermeister in Berlin*



Dachhandwerker leisten einen entscheidenden Beitrag zum Erscheinungsbild unserer Städte und Dörfer. Braas unter-

stützt Sie dabei mit kompletten Dachsystemen für jede Anforderung und jeden Geschmack. www.braas.de

 www.facebook.com/BraasDeutschland

Part of **BRAAS MONIER BUILDING GROUP**


BRAAS
ALLES GUT BEDACHT

Peter Aicher

Ein persönlicher Fragebogen an Peter Aicher aus dem bayerischen Halfing. Peter Aicher ist seit Frühjahr 2014 Vorsitzender von Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes. Seit 2009 ist er bereits Präsident des Landesinnungsverbandes des Bayerischen Zimmererhandwerks.



Nachgefragt

Der beste Rat „Werde Zimmerer!“

Herr Aicher, Holz ein Rohstoff zum Verheizen?

Keineswegs bzw. wenn, nur am Ende der Wertschöpfungskette. Gemäß der Kaskadennutzung, also die der Mehrfachnutzung über mehrere Stufen, ist die abschließende energetische Verwertung absolut opportun.

Zimmermann und Dachdecker kommen miteinander aus?

Selbstverständlich – tagtäglich auf der Baustelle und auch zwischen den Verbänden stimmt es.

Gemeinsame Messe DACH+HOLZ hat Zukunft?

Natürlich, sie hat sich bewährt.

Die größten Anreize zum Bauen mit Holz?

Für mich ist das zum einen die Speicherfähigkeit von CO₂. Dazu ist Holz anderen Baustoffen energetisch überlegen und die Haptik mit positiver Wirkung auf die Wohnqualität und Wohnkomfort stimmt auch.

Holz ist nachhaltig – auch unendlich?

Ein klares Ja, solange das Holz aus nachhaltiger Bewirtschaftung kommt, wie es in Deutschland seit über 300 Jahren praktiziert wird.

Klimaziele der Bundesregierung, realisierbar?

Nur wenn weniger Energie verbraucht wird. Aus meiner Sicht bedarf es hier dringend weiterer Anreize, um weniger Energie zu verbrauchen, mehr zu dämmen und mehr mit Holz zu bauen.

Ihr Rat an einen Berufseinsteiger?

Der Holzbau bleibt hochinteressant und hat Perspektive. Gerade in den letzten Jahren hat der Holzbau, bezogen auf seine technische Entwicklung, einen riesigen Sprung nach vorne gemacht. Auf den Berufsnachwuchs warten tolle Möglichkeiten und spannende Aufgaben.

Ihre Meinung zum Meisterzwang?

Der Meistertitel im Zimmerer- und Holzbauhandwerk ist die Basis für Qualität und Sicherheit im Holzbau. Das muss auch so bleiben. Denn der Zimmermeister und Holzbauunternehmer trägt Verantwortung für Mensch, Umwelt und Gesellschaft! Holz braucht eine fachgerechte Handhabung mit viel Wissen und auch Erfahrungen. Das kann man nicht in einem vierwöchigen Crashkurs, sondern nur in einer mehrjährigen Ausbildung lernen, in der Theorie und Praxis gut aufeinander

abgestimmt sind. Daher appelliere ich an jeden: Setzt euch immer wieder und bei jeder Gelegenheit für den Erhalt des Meisterbriefs als verpflichtende Grundlage für die Gründung und das Führen eines Holzbaubetriebes ein!

Ihr Leitmotiv?

Beruflich ist das ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis für meine Kunden. Im Privaten setze ich auf einen guten Background mit Familie, Sport und einem angenehmen Umfeld.

Ihre größte Hoffnung?

Verbandspolitisch hoffe ich, dass alle Holzbauverbände in der Zukunft mit einer Stimme sprechen, es ein Sprachrohr für den deutschen Holzbau gibt.

Ihre liebste Freizeitbeschäftigung?

Rennradfahren und Skibergsteigen!

Der beste Rat, den Sie bisher bekamen?

Meine Eltern rieten mir vor über 40 Jahren, Zimmerer zu lernen. Ein absolut guter Rat, ich liebe meinen Beruf!

Flüssig. Sicher. Dicht.

KEMPEROL® Die Abdichtung.

- Geruchsneutral und lösemittelfrei
- Nachhaltige Systemlösungen
- Für alle Abdichtungsaufgaben innen und außen
- 50 Jahre Erfahrung
- Weltweite Referenzen

KEMPER SYSTEM ist Weltmarktführer im Segment Flüssigabdichtungen. Nutzen Sie unsere Kompetenz.

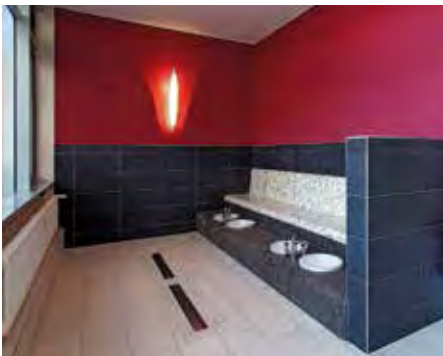


KEMPEROL® FALLSTOP
Stürzen – aber nicht durchstürzen!
Bis zu 10 Jahre Gewährleistung.



Je nach Art und Typ der Lichtkuppel erhöht KEMPEROL® FALLSTOP den Hagelwiderstand um bis zu 3 Klassen.

Weitere Informationen finden Sie auf YouTube:



Der Schnellere gewinnt.
Von 0 auf dicht in 30 Minuten mit KEMPEROL® AC Speed – lösemittelfrei.



VELUX®

Jetzt Dachfenster richtig austauschen und Prämien sichern!

Dachfenster-Profis machen mehr Umsatz
mit den VELUX Kombi-Paketen.

**KEINE
HALBEN
SACHEN**

**Dachfenster-Austauschaktion
1. April bis 31. Mai**

Mehr Infos unter [velux.de/aktionen](https://www.velux.de/aktionen)