

# Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

III. 2015

# Plakatieren verbessert erwünscht

## ZEDACH INSIDE

Zukunft für  
das Handwerk

## BETRIEB

Nachwuchs-  
werbung

## VORGESTELLT

Fastnachtsänger  
Thomas Neger

Lokal  
werben –  
Profil  
schärfen!



# Saubere Arbeit. Für Dach-Profis.

**Paslode IM45 GN.  
Der erste Impulse  
Haften-Coilnagler.**

- ✚ Sauberes Ergebnis  
– keine Kunststoff-  
reste 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](http://www.itw-paslode.de)**





# Vielfalt und Stärke beweisen

Genossenschaften zeigen Wirtschaftsdemokratie mit dem Ziel, gemeinsam das Optimale zu erreichen. Das gilt insbesondere für die 5 Dachdecker-Genossenschaften des ZEDACH Verbundes mit ihren über 130 Verkaufsstellen im In- und Ausland. Gemeinsam mit den über 6.800 Handwerksbetrieben als Mitglieder am Erfolg beteiligt zu sein, hat dabei oberste Priorität.

Die Idee der Genossenschaft lebt davon, durch Zusammenhalt Lösungen für konkrete Probleme zu realisieren. ZEDACH verdeutlicht dabei seit jeher, dass zwischen Gewinnmaximierung und einem gesamtverantwortlichen sozialen Bewusstsein kein Spagat gelingen muss, sondern beide Prinzipien langfristig ineinandergreifen. Darüber hinaus wirken Genossenschaften weltweit Entwicklungen entgegen, die eine Chancengleichheit verhindern. Ein Thema, das durch die brisante Situation in vielen Ländern der Welt starke Aktualität erfährt. Chancengleichheit war schon immer eine Triebfeder, die Menschen zur Gründung von Genossenschaften veranlasst hat. Die derzeitige Flüchtlingssituation bedeutet für uns alle eine große Herausforderung. Es gilt vorbereitet zu sein. Sei dies im Bereich des Wohnungsbaus oder in der Gewinnung neuer Mitarbeiter, um den derzeitigen Nachwuchsmangel zu mindern. Auch hierbei kann das Handwerk, als Treiber für Innovation, fortschrittlich und modern agieren. Seit jeher schon sind Ideen in Handwerksunternehmen aus der täglichen Arbeitspraxis entstanden. Genossenschaften nehmen das auf, helfen in der Weiterentwicklung und sind durch ihre Vielfalt und Stärke in der La-

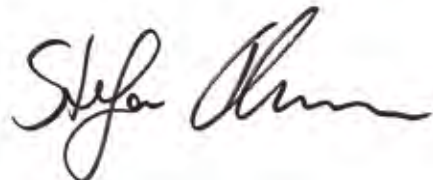
ge, die Dinge mit Fachkompetenz und umfassendem Service in eine positive Richtung zu lenken. Im Juni dieses Jahres hat sich der ZEDACH Vorstand neu formiert. Der Kommunikationsfluss ist noch effizienter geworden. Ständige Lieferbereitschaft und nutzbringender Service stehen im Mittelpunkt. Wie ZEDACH das handhabt und wie sie mit lokalem Marketing im Blickpunkt steht, verdeutlichen „ZEDACH-Inside“ ab Seite 6 und unsere Titelgeschichte ab Seite 10. Weiterführende Informationen zur Beschäftigung ausländischer Zuwanderer sowie nützliche Adressen finden Sie in der Service-Rubrik auf Seite 42.

Unser Betriebsporträt wirft einen Blick in den Osten unseres Landes, wo wir ab Seite 20 über keinen geringeren als den Betrieb unseres ZVDH-Präsidenten in Weimar berichten. Auch bei der Vorstellung eines Zimmererverbandes bleiben wir in den neuen Bundesländern. In Sachsen gehen positiv denkende Handwerksmeister sehr eigenwillige, aber erfolgreiche Wege, Seite 30. Und dass man als engagierter Dachdecker durch ehrenamtliche und politische Arbeit einiges bewirken kann, zeigt unser Bericht über Dachdeckermeister Heick aus Steinhagen ab Seite 28.

Mit dem Wunsch auf weiterhin gute Geschäfte für Sie, verbunden mit der Hoffnung auf einen humanen Verlauf der aktuellen Völkerwanderung, wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst

Ihr  
Stefan Klusmann



■ Stefan Klusmann, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG, Braunschweig.

**NEU!**

## KEMPERWET® – Lassen Sie Dampf ab!



Die neue Platte für die Sanierung von **durchfeuchteten Balkonen.**

Unter der KEMPEROL® Abdichtung sorgt KEMPERWET® für einen **sicheren Dampfdruckausgleich.**

[www.kemperwet.de](http://www.kemperwet.de)

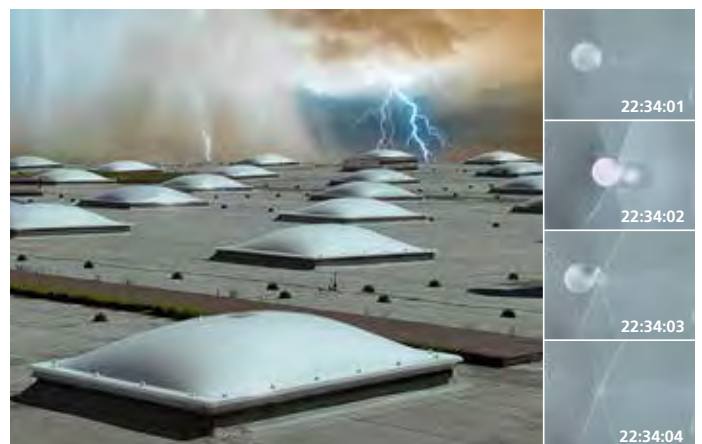


**FÜR IHRE SICHERHEIT**

## KEMPEROL® FALLSTOP



Stürzen – aber **nicht durchstürzen!**  
Bis zu 10 Jahre Gewährleistung.



Je nach Art und Typ der Lichtkuppel wird der **Hagelwiderstand um bis zu 3 Klassen erhöht.**

[www.kemperol-fallstop.de](http://www.kemperol-fallstop.de)



## BETRIEB

**17** Den Blick nach oben gerichtet hatten viele junge Menschen, die sich am Tag des Handwerks in Bremen über das Dachdeckerhandwerk schlau machten. Während der Handwerksshow konnten sie per Kran gen Himmel reisen oder das Gerät selber steuern.



## VORGESTELLT



**20** Weimar spielte in der deutschen Geschichte schon immer eine wichtige Rolle. Ob positiv oder negativ sei dahingestellt. In jedem Fall positiv ist die Geschichte unseres Firmenporträts, bei dem es nicht nur um den Präsidenten unseres Gewerkes geht.

## NEWS

<b>ZEDACH Inside</b>	6
<b>News</b>	8

## TITELTHEMA

<b>DACHMARKETING: Lokal werben</b>	10
------------------------------------	----

## VORGESTELLT

<b>Betriebsporträt – Dach-Schneider Weimar GmbH</b>	20
<b>Landesverbände – Sächsischer Zimmererverband</b>	30
<b>Frauen im Handwerk – Ursula Schuster</b>	32

## PERSÖNLICH



**28** Wie man sich über Jahre hinaus auch als gestandener Dachdeckermeister sozial und ehrenamtlich engagieren kann und wie man dabei etwas bewegen kann, zeigt Thomas Heck aus der Region Stralsund und Steinhagen.

## PERSÖNLICH

<b>Handwerk und Politik – Thomas Heck</b>	28
<b>Hobby – Thomas Neger</b>	34
<b>Nachgefragt – Thomas G. Schmitz</b>	46

## BETRIEB

<b>Social Media – Jeden Tag zur Frühstückspause</b>	14
<b>Nachwuchswerbung – Mountainbike-Rampe</b>	16
<b>Nachwuchswerbung – Handwerksshow in Bremen</b>	17
<b>Insolvenzrecht – Rechtsanwalt Justus Schneidewind</b>	18
<b>Von der Schule zum Gesellen IV – Zimmererhandwerk</b>	36

## MATERIAL+TECHNIK

<b>Roto – Dachfenster</b>	23
<b>Loro – Attikaentwässerung</b>	23
<b>Klöber – Be- und Entlüftung</b>	24
<b>Kemper – Lichtkuppel-Beschichtung</b>	25
<b>DWS Pohl – Durchsturzsicherung</b>	26
<b>Icopal – Leistungstexte online</b>	27

## PERSÖNLICH



**34** „Heile, heile Gänschen, et is bald widder gut...“, sang schon sein Großvater zu Karnevalszeiten. Dachdeckermeister Thomas Neger ist in seine Fußstapfen getreten und füllt sein Hobby mit großer Leidenschaft aus.

## STANDARDS

<b>Editorial – Stefan Klusmann</b>	3
<b>Kommentar – Jörn-Teja Gerke</b>	13
<b>Service</b>	42
<b>Impressum</b>	44



# ZEDACH: Zukunft für das Handwerk!

Das ZEDACH-FORUM Mitte des Jahres brachte ja schon einige Aspekte der bewährten und neuen Ausrichtung der ZEDACH eG, Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks in Hamm hervor. Begrüßt wurde seitens des Aufsichtsrates und auch der Industrie, dass der neue Vorstand sich jetzt aus jeweils einem geschäftsführenden Vorstand der Mitgliedsgenossenschaften zusammensetzt. Der Kommunika-

echten Full Service bieten. Deshalb verstehen wir die Fülle der IT- und SAP-Lösungen, die ZEDACH schon heute bietet, als Dienstleistungsangebot.“

Andreas Hauf von der Dach-Fassade-Holz eG und im ZEDACH Vorstand verantwortlich für den Kommunikations- und Daten-Service sowie mit verbandspolitischer Arbeit befasst, ergänzt: „Bei den Artikelstammdaten ist ZEDACH übrigens heute schon Marktführer und weil die Technik nichts ohne den Menschen ist, werden wir uns in Zukunft noch stärker der Zusammenarbeit mit den berufsständigen Organisationen der Dachdecker und der Zimmerer widmen.“

Ebenso zum ZEDACH Vorstand gehört Jörg Florian von der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, der den Gesamtvorstand in besonderen Fällen unterstützen wird. Jörg Florian: „Weil wir starke Wurzeln haben, können wir kräftig wachsen und neue Märkte erschließen. ZEDACH macht aus handwerklicher Tradition Zukunft für das Handwerk.“



■ ZEDACH Vorstand (v.l.n.r.):  
Bernhard Scheithauer, Christian Kurth,  
Andreas Hauf, Volkmar Sangl,  
Jörg Florian.

tionsfluss wird dadurch erheblich erleichtert und gemeinsam interessierende Themen und Objekte können schnell und präzise in Angriff genommen werden.

Vorstandsmitglied Volkmar Sangl von der DEG-Alles für das Dach eG, zuständig für den warenwirtschaftlichen Bereich, sagt dazu: „Wer in der Bedachungsbranche erfolgreich sein will, kommt an ZEDACH nicht vorbei.“

Ähnlich sieht es sein Kollege Bernhard Scheithauer von der Dachdecker-Einkauf Süd eG, der sich ebenfalls um die Warenwirtschaft kümmert: „ZEDACH kennt die Märkte besser als jeder andere – denn unsere Mitglieder sind diese Märkte! Wer, wenn nicht der Dachhandwerker selbst, weiß, was auf den Dächern wirklich gebraucht wird.“

In der ZEDACH Informationstechnologie geht es um den reibungslosen Informationsfluss und die Bereitstellung sämtlicher Artikelstammdaten von über 500 Industriepartnern. Zu diesem Service gehört auch OBIS, Online-Bestell- und Informationsservice. Christian Kurth vom Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG und im ZEDACH Vorstand zuständig für den IT-Bereich, erklärt dazu: „Wir wollen unseren Mitgliedern



## Stärke und Erfolg in Stuttgart

Impulsgebend, richtungsweisend, dynamisch, umfassend und voller positiver Stimmung: Es gibt viele Möglichkeiten, drei wesentliche Worte zu umschreiben: DACH+HOLZ International. Zwei Jahre sind schon fast wieder vergangen und die Vorbereitungen für die nächste Veranstaltung vom 2. – 5. Februar 2016 in Stuttgart laufen auf vollen Touren. Sämtliche Themen und Produkte rund um die Gebäudehülle machen die Fachmesse zur Plattform für alle mit dem Dachdecker-, Zimmerer und Klempner-Handwerk verbundenen Akteure. Und ZEDACH ist wieder mitten drin.

# Nicht nur Papier sparen

Das elektronische Zeitalter verändert die Kommunikation in immer kürzeren Zeitabständen. Auf manches kann man verzichten, vieles erweist sich als nützlich. Und das nutzen natürlich auch ZEDACH-Genossenschaften, um ihren Mitgliedern und Kunden optimalen Service zu bieten. Das gelingt u.a. mit der elektronischen Rechnungserstellung, der sogenannten eRechnung. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- | Die Rechnung trifft sofort nach Rechnungsstellung ein, Postlaufzeiten und Verzögerungen entfallen
- | Lästige Papierberge, das Öffnen der Briefe sowie die Entsorgung der Umschläge entfallen
- | Teure Papierarchive können zu Gunsten von kostengünstigen elektronischen Archivsystemen abgebaut werden
- | Auf Wunsch erfolgt die Zustellung der Rechnung direkt beim Rechnungswesen. Die Rechnung erreicht somit genau die Person oder den Personenkreis, der die Buchung tätigt
- | Die eRechnung kommt im PDF-A Format und kann mit dem kostenfreien Adobe Reader sicher geöffnet werden
- | Lieferscheine zu den Rechnungen können zusätzlich jederzeit über OBIS eingesehen werden



■ Elektronische Rechnungserstellung bringt eine Menge Vorteile.

- | Kommt der Beleg beim Empfänger abhanden, ist dieser jederzeit wieder durch das Original zu ersetzen
  - | Letztendlich spart das nicht nur Papier, sondern schützt auch die Umwelt und steigert die Effizienz nachhaltig
- Das Umsatzsteuergesetz, § 14 Abs. 3 regelt den elektronischen Rechnungsversand. Auch hier gelten die Aufbewahrungspflichten im Ursprungszustand entsprechend der Abgabeordnung (AO).

## Fusion im Süden

# Gemeinsamer Weg: DE Süd und DEG Rhein-Main

Hundertprozentige Zustimmung gab es auf den Generalversammlungen der Dachdecker-Einkauf-Süd eG, Mannheim, und der Dachdecker-Einkauf Rhein-Main eG, Dietzenbach, zur Verschmelzung beider Genossenschaften, die jetzt unter dem Namen der DE Süd firmieren. Damit wächst nicht nur der Umsatz der Genossenschaft, sondern durch die Zusammenlegung können jetzt über 2.000 Mitgliedsunternehmen vom gemeinsamen Einkauf und vom Service der 29 Verkaufsstellen profitieren. Darüber hinaus betreibt das bestens aufgestellte Unternehmen noch weitere Niederlassungen in Tschechien, Polen und der Schweiz in Form von Mehrheitsbeteiligungen.

Von der Dachdecker-Einkauf Rhein-Main wurden im Zuge der Fusion die Dachdeckermeister Manfred Feger und Ludwig Held, Sachverständiger und Landesinnungsmeister von Hessen, in den Aufsichtsrat gewählt.

Die Zustimmung der Generalversammlungen lässt die Führungsgremien der DE Süd positiv in die Zukunft blicken. Bernhard Scheithauer, einer der geschäftsführenden Vorstände, sieht dabei in erster Linie auch die positiven Aspekte für die ehemaligen Mitglieder der DEG Rhein-Main, deren genossenschaftlicher Stand sicher sei. Dafür habe die DE Süd gesorgt, „denn“, so Scheithauer, „gerade

in nicht so leichten Zeiten muss eine starke ZEDACH-Genossenschaft bestehen und die flächendeckende, genossenschaftliche Versorgung der Mitglieder und deren Einlagen sichern. Schließlich gehört ein solches Füreinander und Miteinander zu den Grundgedanken genossenschaftlichen Handelns.“ In der Fusion sehen er und die Vorstandsmitglieder Brigitte Puech und Franz Kolbeck ebenso die Chance, die Marktposition zu stärken und zusätzliche Gewinne zu schaffen, von denen die Mitglieder langfristig profitieren. Scheithauer spricht von einer modernen, zukunftsorientierten Genossenschaft als starkem Fachgroßhandel im Süden, deren Ergebnisse jedoch mit dem Einsatz der Mitglieder stehen und fallen. Scheithauer: „Wie gewohnt, geben wir alles hinsichtlich Wareneinsatz, Beschaffung, Lieferung und Service. Aber auch unsere Kunden sind gefordert, die

„neue DE Süd“ mit Aufträgen zu unterstützen

und die direkte Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu praktizieren. Dann werden wir alle gemeinsam von den Ergebnissen profitieren können.“



■ Der Aufsichtsrat der DE Süd, jetzt mit den AR-Mitgliedern der ehemaligen DEG Rhein-Main, Manfred Feger und Ludwig Held (2. u. 3. v.l.).



„Deutschland kann mehr“

## Wiedereinführung der Meisterpflicht

Bei der Reform der Handwerksordnung und der damit verbundenen Abschaffung der Meisterpflicht in einigen Handwerksberufen hatte man sich deutlich mehr erhofft. Doch gut zehn Jahre später zwingen der drastische Rückgang der Ausbildungszahlen und die vermehrt auftretenden Qualitätsmängel bei Anbietern ohne Meisterprüfung zum Umdenken. Das Baugewerbe freut sich, dass endlich Bewegung in dieses wichtige Thema kommt. Daher begrüßt es die Forderung der Mittelstandsvereinigung von CDU und CSU, die Meisterpflicht in allen Handwerksberufen wieder einzuführen. Unter dem Titel „Deutschland kann mehr“ wird dazu im November beim Bundesmittelstandstag ein entsprechender Leitantrag eingereicht. Statt den jungen Menschen in den betreffenden Berufen einen entscheidenden Schritt auf der Karriereleiter zu verwehren, müsse die duale Ausbildung als Alternative zum Studium gesetzt werden.



Berufsbildungszentrum

## Neue Meistersemester gestartet

Mit einer kurzweiligen Feierstunde wurden die neuen Meistersemester am Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (Dachdeckerfachschule) in Mayen gestartet. 96 neue Meisterschüler, darunter zwei Frauen, haben sich für die neuen Semester eingeschrieben. 86 hiervon haben sich für den Studiengang zum „Staatlich anerkannten Fachleiter für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik“ in gleichzeitiger Verbindung mit der „Meisterprüfung im Dachdeckerhandwerk“ entschieden. BBZ-Geschäftsführer Artur Wierschem schaltete symbolisch die „Startampel auf grün“ und startete damit den Studiengang 2015/16. Mit verschiedensten sportlichen Herausforderungen wie einem Marathonlauf, einer Bergtour oder dem 24-Stunden-Rennen auf dem Nürburgring verglich Vizepräsident Fred Schneider vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks in Köln die vor den Meisterspirantinnen und -aspiranten liegende Schulzeit. „Jeder, der das Ziel erreicht, ist ein Sieger, dahingestellt, auf welchem Platz er ankommt. Das gilt auch für den Meisterkurs.“

■ **Freuen sich auf die Schulzeit in Mayen: 96 neue Meisterschüler an der Dachdeckerfachschule, darunter zwei Frauen.**



## Abiturienten entscheiden sich für das Handwerk



Nicht nur die wirtschaftliche Lage im niedersächsischen Handwerk entwickelt sich weiter auf hohem Niveau, sondern auch Zahl der abgeschlossenen Ausbildungen stieg im Handwerk in 2014 leicht an. Zunehmend gewinnen dabei die Absolventen der Realschulen und der Gymnasien an Bedeutung. So stellten die Realschüler 2014 die stärkste Gruppe unter den Ausbildungsanfängern. Aber auch für viele Abiturienten ist die Ausbildung im Handwerk ein Einstieg ins Berufsleben. Mit einem Anteil von 8,3 Prozent erreichte die Gruppe der Abiturienten 2014 einen Höchststand.

## Weniger Unfälle

Bauarbeiter leben gefährlich. Doch das hat sich gebessert. Die Berufsgenossenschaft registrierte im vergangenen Jahr bundesweit knapp 140.000 Arbeitsunfälle (1,4 %) weniger als im Vorjahr und 16 % weniger als vor 10 Jahren. Der Arbeitsschutz ist also besser organisiert, allerdings ist die Arbeit am Bau riskanter als in anderen Branchen. Am häufigsten sind Stürze von Leitern, Gerüsten und Dächern.





Persönlich

**Artur Wierschem** startete vor 40 Jahren seinen Dienst im heutigen Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (BBZ) in Mayen. Als frischgebackener Meister sah er damals gute Chancen, Berufserfahrung als Lehrer bei den Dachdeckern zu sammeln. Der Dachdeckermeister und Groß- und Außenhandelskaufmann wurde 1982 in die Schulleitung der Bundesfachschule für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik im Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks berufen. Seit 2009 ist Artur Wierschem stellvertretender Hauptgeschäftsführer des ZVDH in Köln. Außerdem ist er Geschäftsführer des Berufsbildungswerks des Deutschen Dachdeckerhandwerk e. V. (BBW).

## Qualität im Handwerk: qih

Ab sofort kann von allen Innungsbetrieben das Kundenbewertungsportal qih genutzt werden. Das Kürzel steht für „Qualität im Handwerk“ und ermöglicht eine neutrale und transparente Kundenbefragung. Beschrieben mit „Ausgezeichnet vom Kunden – neutral überwacht“ ist die Plattform speziell auf die Bedürfnisse der Handwerksfachbetriebe und deren Kunden ausgerichtet. Interessierte Innungsbetriebe melden sich über [www.qih.de](http://www.qih.de) unter der Rubrik „qih für Handwerker“ „qih-Mitgliedsantrag“ an. Danach erwerben die Betriebe ein Starterpaket mit hundert Bewertungspostkarten, die der ZVDH gemeinsam mit dem qih speziell für das Dachdeckerhandwerk entwickelt hat. Das Porto ist bereits enthalten; die Kunden müssen also die Karten nicht mehr frankieren.



„Ich bin qih-Qualitäts-Handwerker: ausgezeichnet von meinen Kunden.“



Die teilnehmenden Betriebe verpflichten sich, jeder ausgehenden Rechnung eine Karte beizulegen. So können die Kunden schnell die sechs wichtigsten Kriterien bewerten. Zeigen sich die Kunden regelmäßig zufrieden, erhält das Unternehmen ein Qualitätssiegel, das es für die eigene Werbung einsetzen darf.

Innungsbetriebe können sich ab sofort direkt bei qih anmelden und das Gesamtpaket für 199,00 Euro netto im Jahr bestellen unter [@ www.qih.de](https://www.qih.de). Hier sind auch die ausgezeichneten Betriebe aufgelistet.

## Alkohol im Betrieb

Die Deutsche Hauptstelle gegen Suchtgefahren (DHS) schätzt, dass bei 10 bis 30 Prozent der Arbeitsunfälle Alkohol eine Rolle spielt.: Dadurch ist auch der Versicherungsschutz der BG BAU gefährdet. Die Einschränkung der Leistungsfähigkeit wird mit circa 25 Prozent bewertet, das kostet einen Betrieb im Schnitt 1,25 Prozent der gesamten Lohn- und Gehaltssumme. Ganz wichtig ist es frühzeitig einzuschreiten, um Schaden für den Betroffenen und den Betrieb abzuwenden. Doch gerade bei Alkoholsucht wird die Krankheit von den Betroffenen oft hartnäckig geleugnet. Daher kann sich ein Gespräch als sehr schwierig erweisen. Wer es sich selbst nicht zutraut, mit dem Mitarbeiter zu reden, findet Hilfe bei regionalen Suchtstellen. Genauso wichtig ist es, jedem Mitarbeiter von Anfang an ganz klare Handlungsanweisungen im Umgang mit Alkohol an die Hand zu geben, z.B. in Form einer Betriebsvereinbarung. [@ www.sucht-am-arbeitsplatz.de](https://www.sucht-am-arbeitsplatz.de)



## Neubau im Aufwind

Trotz jüngster Meldungen über einen Auftragsrückgang im Juli, zeigt die langfristige Entwicklung im Neubau weiter aufwärts. Marktforschungsinstitute bestätigen den Aufwärtstrend. So wird die Zahl der Fertigstellungen im Wohnungsbau für 2015 und 2016 insgesamt weiter ansteigen. Insbesondere das Mehrfamilienhaus-Segment erweist sich hierbei deutschlandweit als Wachstumsmotor.

Sanierung und Modernisierung dominieren das deutsche Bauvolumen, wobei die energetische Sanierung an Gewicht zulegen wird. Die Fassade und die Heizung werden am häufigsten in Angriff genommen. Nach einer Umfrage werden Smart Home und intelligente Gebäudetechnik von jedem dritten Bauherrn im Neubau genutzt. Energetische und Qualitäts-Aspekte sind die wichtigsten Entscheidungskriterien der Bauherren.



# Lokal werben –





# Profil schärfen!

## I Viele Vorteile für kleines Geld

„Lokale Werbung ist teuer und bringt nichts.“ Falsch! Der Erfolg ist zwar nicht an einem direkten Gewinn messbar, dennoch bringt lokale Werbung viele positive Effekte mit sich. Dank der Präsentation des Betriebs und der fachgerechten Handwerksleistung wird die Auffindbarkeit für potenzielle Kunden verbessert und nebenbei können neue Mitarbeiter und Auszubildende gewonnen werden. Viele Vorteile für kleines Geld – diese Serviceleistung bieten die Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe mit ihrem Dienstleistungspartner der DACHMARKETING GmbH. Diese ist spezialisiert auf lokale Werbung für das Dachbauhandwerk

## I Online ist in

und bietet jedem Kunden auf ihn abgestimmte und für ihn individualisierte Leistungen an – ein durchgängig professionelles Auftreten vor Ort mit Konzept!

Lokale Werbung gibt es sowohl on- als auch offline. Viele Bauherren suchen heute schon online meist über Google nach einem geeigneten Dachhandwerker in ihrer Nähe. Um im Netz auffindbar zu sein, sollten Handwerksunternehmen eine professionelle, Google-optimierte Webseite mit Leistungsbeschreibungen und Kontaktdaten haben. Wichtig ist bei der regionalen Suche eines Kunden weit vorne in den Suchergebnissen zu stehen, um wahrgenommen zu werden. Zudem können Landingpages (spezielle Webseiten mit Angeboten) oder Social Media-Auftritte dazu beitragen, bei der regionalen Suche im Internet schneller gefunden zu werden. Gerade junge Menschen, die viel Zeit in sozialen Netzwerken verbringen, können hierdurch angesprochen und als Mitarbeiter oder Auszubildende angeworben werden. Aber auch Synergien mit anderen

Handwerksunternehmen lassen sich mit Hilfe solcher Kanäle herstellen. Bilder der Mitarbeiter und Handwerksleistungen führen zu einem verbesserten Image und einem Vertrauensvorschuss potenzieller Kunden.

## I Vielfältige Offline-Werbung

Aber auch die traditionelle lokale Werbung hat ihre Vorteile. Mit Hilfe von



„Wir wollen in unserer Region arbeiten und nicht weit fahren, weil das meist hohe Kosten mit sich zieht und uneffektiv ist. Hierfür ist gerade lokale Werbung in und um Düren wichtig. Gerüstbanner sorgen dafür, dass wir potenziellen Kunden ins Auge fallen und im Gedächtnis bleiben. Meiner Meinung nach sind Bilder und lustige, einprägsame Motive wichtig, um die Werbewirkung zu verbessern. Zur Annakirmes in Düren mit circa 800.000 Besuchern hatten wir Großplakate mit einem Velux-Motiv gebucht. So konnten wir uns als regionaler Dachdeckermeisterbetrieb noch bekannter machen.“

**Dirk Hombach, Dachdeckermeisterbetrieb Hombach und Schäfer GmbH, Düren**

regionalen Zeitungsanzeigen, Großplakaten an viel frequentierten Straßen in der Umgebung oder Postwurfsendungen in Wohngebieten können potenzielle Kunden auf den Handwerker und seine Leistungen aufmerksam gemacht werden. Flyer und Werbemittel setzen den Betrieb auf regionalen Handwerks- oder Ausbildungsmessen ins richtige Licht. „Schaut her, das habe ich gemacht!“ – das sagen Gerüstbanner an aktuellen



„Gemeinsam lokal werben. Wenn echte Partner zusammenkommen, ist jeder auf der Gewinnerseite. Die Profi-Aktionen der DACHMARKETING können wir nur begrüßen. Sie bringen Handwerk und Hersteller noch näher zusammen.“

**Stefan Beeg, Leitung Kommunikation Handel/Handwerk/Architektur Velux**

## Lokal werben: freie Auswahl

Bei der Flut von Angeboten und Informationen, E-Mails, WhatsApp etc. stößt der Verbraucher doch ab und an an seine Grenzen. Diese Reizüberflutung kann man sich zunutze machen. Lokal werben, Marken setzen und davon langfristig profitieren. Klare Aussagen, klare Werbung in der Region. Möglichkeiten gibt es viele: Gerüstbanner, Baustellenschild, Plakat, Anzeigenblätter, Flyer, Fahrzeugwerbung, Türanhänger, Sponsoring Sportverein, Werbung an öffentlichen Verkehrsmitteln, Radio-Werbung, soziales Engagement, Eventmarketing.

Objekten aus. Ein tolles Bild oder ein cooler Spruch in Verbindung mit den Kontaktdaten sorgen dafür, dass ein zukünftiger Kunde nicht nur die Baustelle bewundert, sondern sich auch den Namen des Handwerkers einprägt.

**Marke als Zugpferd**

Mit einem starken Marktpartner erzeugt die lokale Werbung noch mehr Aufmerksamkeit. So kann man die Markenbekanntheit des Lieferanten nutzen und für den eigenen Betrieb werben. Vielen Kunden ist die Verwendung hochwertiger Produkte ebenso wichtig wie die fachgerechte Ausführung der Arbeiten. In Kooperation mit Velux bietet DACHMARKETING unter dem Motto: „Werbung für Profis“ interessante Werbeangebote, mit denen die Marktpräsenz erhöht und die Außendarstellung deutlich verbessert werden kann. Dachhandwerker präsentieren sich gemeinsam mit Velux und zeigen so ihre Fachkompetenz – das Image strahlt auf den Partner ab. Kampagnen mit weiteren Marken-Partnern sind geplant.

**DACHMARKETING – kompetenter Partner für lokale Werbung**

Die DACHMARKETING GmbH bietet, wie der Name schon verrät, für Dachhandwerker deutschlandweit zielgenaue, lokale Werbung an. Ob online oder offline – es werden alle Sparten abgedeckt und der Kunde wird nach seinen speziellen Wünschen beraten und betreut. Die Besonderheit gegenüber ei-

ner herkömmlichen Werbeagentur liegt in der langjährigen Erfahrung mit Dachhandwerkern, und ihren Wünschen und Vorstellungen. DACHMARKETING ermöglicht einen bequemen und schnellen Zugang zu preiswerter, individueller Werbung.

Die Erfahrung hat gezeigt: Individualisierte, professionelle Werbung weckt Interesse, schafft Nähe und bleibt im Gedächtnis der Bauherren. **▲**



„Für mich gilt der Grundsatz: weniger ist mehr. Ich werbe für meinen Betrieb auf meinen Firmenfahrzeugen, mit einer Webseite online und mit Gerüstbannern direkt vor Ort an der Baustelle. Gerüstbanner finde ich super, weil man dadurch klar erkennt, wer hier am Werk ist. Außerdem steht so ein Baustellengerüst ja schon mal mehrere Wochen. Von Zeitungsanzeigen halte ich nicht so viel, da diese für mich nicht genug Werbewirksamkeit haben und sehr teuer sind.“ **Dachdeckermeister Jürgen Schacht, Kurt Schacht GmbH, Gifhorn**

**Lokal werben, lokales Branding**

Für Handwerksbetriebe bietet sich das Einbrennen (Branding) ihrer Marke, ihres Namens geradezu an, sind sie doch an ihrem Standort nahezu lokal verwurzelt. Das Unternehmen in der Region deutlich herauszustellen bedeutet:

- | Eigenständiges Profil durch Individualisierung schärfen
- | Vertrauen schaffen durch gemeinsamen Auftritt mit einem starken Partner. Hier profitieren beide in einer Win-win-Situation voneinander.
- | Starke Vernetzung vor Ort
- | Durch Emotionen langfristige Kundenbindung erreichen

Text: Martin/Höplken, Fotos: DACHMARKETING.



**Jetzt noch ordern: einer für das ganze Jahr**

Der ZEDACH-Bildkalender 2016 bringt jeden Kunden auf positive Gedanken. Wunderbar gezeichnete Cartoons, die ihre Wirkung nicht verfehlen und die bestens in den gesamten Werbeauftritt passen. Zeigen sie doch den Alltag des Dachdeckers und die Geschichten rund um Dach und Fassade auf eindrucksvoll humoristische Weise. Miriam Wurster, die ihr Handwerk versteht und die auch für den „Spiegel“ zeichnet, hat alles plakativ in Szene gesetzt. Den Bildkalender im handlichen DIN A3 Hochformat, mit praktischem Kalendarium gibt es unter [www.dachmarketing.de](http://www.dachmarketing.de). Natürlich wie immer zum Selbstkostenpreis!



## Werbung – die gute Hälfte?

„50 Prozent der Werbung ist rausgeschmissenes Geld. Nur weiß man nicht, welche Hälfte es ist.“ So etwa soll es Henry Ford einst formuliert haben. Zu Recht fragt man sich manchmal, ob man nicht am Kunden vorbei wirbt, ob er sich nicht in ganz anderen Medien schlau macht, als dort, wo man gerade versucht, ihm die Vorteile des Unternehmens zu übermitteln. Dabei haben wir als kleine und mittelständische Handwerksunternehmen einen klaren Vorteil. Wir sind in der Regel lokal verwurzelt und werden oft auch genau so wahrgenommen. Darüber hinaus wird die Situation auf dem Angebotsmarkt in fast allen Bereichen immer komplexer und sorgt bei vielen Verbrauchern für Verunsicherungen. Der Überfluss sorgt für Überdross und der Trend zeigt eher wieder in die Richtung Nähe, Persönlichkeit und Regionalität, auch wenn viele Anbieter davon ausgehen, dass sie sowieso im Internet gefunden werden. Das Ansehen eines Handwerksbetriebes wird oft auch im Zusammenhang mit einem besonderen Engagement für die Region gesehen und genau das gilt es, sich zunutze zu machen. Wer rechtzeitig handelt und im sogenannten Local Branding, also der Festsetzung seiner Marke bzw. seines Firmennamens in der Region aktiv wird, kann langfristig ganz vorne mitspielen. Sich plakativ und deutlich in der Region präsentieren, lautet die Devise. Sei dies durch klare Herausstellung des Firmennamens und der wichtigsten At-

tribute des Betriebes auf Gerüstbannern, Plakaten, in Anzeigen oder Flyern. Durch die lokale Präsenz der Marke „Dachdeckerbetrieb in der Region“ wird u.a. mehr Nähe zum Verbraucher erreicht, die bei der Werbung nach dem Gießkannenprinzip kaum gegeben ist. Die lokale Werbung bietet den Einsatz von Werbemitteln je nach lokalem Strategieansatz mit der Möglichkeit, die Individualität herauszustellen. Sie schafft eine hohe Identifikation mit dem Unternehmen und sorgt durch emotionale Fakten für stärkere Kundenbindung. Ein zusätzlicher Weg ist die Darstellung in der Außenwerbung, gemeinsam mit einem Industriepartner, der durch seinen Bekanntheitsgrad beim Verbraucher von vornherein schon für Vertrauen zum Betrieb sorgt. Gleichzeitig lässt sich dadurch die eigene Fachkompetenz sowie das Vertrauen zum Kunden steigern. Das eigene Corporate Design bleibt erhalten und durch den gemeinsamen Auftritt mit bekannten Herstellern erfolgt eine weitere Wertschätzung des Betriebes. Allein oder gemeinsam lokal werben bedeutet, langfristig davon zu profitieren. So gehört lokales Branding dann eher zu den 50 Prozent, die nicht zum Fenster rausgeschmissen sind.



■ Jörn-Teja Gerke,  
Dachdeckermeister  
aus Bad Bramstedt.



Sicher, leistungsstark  
und energieeffizient.  
Eben typisch Roto.

- » **Montagefreundlichkeit**  
Sicherheit und Zeiteinsparung  
beim Einbau durch eine innovative  
„Klick“- Technologie
- » **Produktqualität**  
Imagesteigerung und zufriedene  
Kunden
- » **Energieeffizienz**  
Kompetente Beratung mit  
energieeffizienten Produkten von Roto

Jetzt erleben unter: [www.roto-q.de](http://www.roto-q.de)

# Jeden Tag zur Frühstück



## I ZEP Team – jung und dynamisch

Eugen Penner, Geschäftsführer des ZEP Teams aus Bielefeld, gründete das Geschäft im August 2013 und beschäftigt aktuell sechs Mitarbeiter sowie seit August einen Auszubildenden. Spezialisiert hat sich das junge und dynamische Team neben den üblichen Zimmerei- und Dacharbeiten auf den Hochwasser- und Unwetterschutz sowie den Umbau für behindertengerechtes Wohnen. So versuchen sie sich breiter aufzustellen und von anderen Betrieben abzugrenzen. Der Kontakt zur DEG Dach-Fassade-Holz eG besteht seit der Gründung. Eugen Penner erklärt: „Sven Brinkmann ist unser zuständiger Außendienstmitarbeiter. Auf ihn können wir uns immer verlassen. Die DEG überzeugt mit Qualität, Service und passgenauen Lieferungen.“

## I Social Media-Auftritt von Beginn an

Direkt vom ersten Tag an widmete sich Eugen Penner dem Social Media-Auftritt seiner Firma. „Privat habe ich schon Facebook genutzt und bei der Meisterschule wurde uns dieses Thema auch in Bezug auf Handwerksunternehmen nahe gebracht. Da war mir sofort klar: Da kommt man nicht drum herum und wir müssen direkt da rein“, erläutert er seine Entscheidung. Zunächst wurde eine Facebook-Seite eingerichtet und später dann ein Youtube-Kanal sowie ein Instagram-Account.

## I Schnellere und höhere Verbreitungsrate

„Informationen verbreiten sich über Facebook und Co. viel besser und schneller und die Aufmerksamkeit ist höher. Viele Nutzer schauen jeden Tag auf den Seiten nach Neuigkeiten“, so Eugen Penner. Er will mit seinen Posts, Fotos und Videos Neu- und Bestandskunden sowie potenzielle Mitarbeiter an-

sprechen. „Es soll für jeden in allen Altersklassen etwas dabei sein. Einerseits soll man natürlich sehen, wie wir arbeiten, aber wir versuchen auch Abwechslung zu schaffen, indem wir z. B. Posts zu unseren regelmäßigen Betriebsausflügen oder auch zu Motorsportereignissen verfassen.“

## I Social Media kostet Zeit – eine halbe Stunde täglich

Laut Eugen Penner müsse man mehr dafür tun, um wahrgenommen zu werden. Der Aufbau eines professionellen Social Media-Auftritts sei sehr anstrengend. Regelmäßiges Posten von Fotos und Videos sei wichtig. Von der Überlegung bis zum fertigen Post kann es täglich von einer halben bis vollen Stunde

### ■ Das ZEP-Team auf Instagram.





# ückspause #zepteam

dauern. Dies ist für ihn der Nachteil an Social Media-Auftritten. „Aber es macht auch richtig viel Spaß, den Leuten zu zeigen, wer wir sind und was wir machen“, stellt er klar. Neue Posts vom ZEP Team gibt es jeden Tag und meistens in der Frühstückspause, also gegen 8:30 Uhr. Hier wurden bisher die besten Erfolge in Form von hohen Reichweite-Werten erzielt. So können sie als Follower live auf der Baustelle dabei sein, die gerade ansteht.

## I Fotos und Videos mit Mitarbeitern kommen am besten an

Arbeitsprozesse und fertige Objekte werden den Followern mit Bildern und kurzen Texten präsentiert. Diese Texte beinhalten häufig auch einige Hashtags (#). Durch sie werden Formulierungen in den Beiträgen zu anklickbaren Links. So können andere Nutzer nach diesen Formulierungen suchen und Beiträge über Themen finden, die sie interessieren. Jeden Donnerstag wird seit Kurzem ein neues Video auf dem Youtube-Kanal hochgeladen und über Facebook verbreitet. Das mit der GoPro aufgenommene Bildmaterial zeigt meist die Arbeiten an einem Objekt im Zeitraffer. Auch mit der neuen Drohne aufgenommene Videos werden nun regelmäßig veröffentlicht: „Auf diese bekommen wir immer eine super Resonanz. Das ist eine neue Perspektive für viele und zeigt, wie hoch hinaus wir Dachhandwerker oft müssen und wie gefährlich es werden kann. Diese Einblicke sind etwas Besonderes.“ Die höchsten Reichweiten und die meisten Likes bekommt das ZEP Team aber für Fotos und Videos, auf dem die Mitarbeiter zu sehen sind.

## I Erfolge zu verzeichnen

„Wir generieren 15 % unserer Neukunden über Facebook und erhalten pro Woche eine Bewerbung. Auch Kontakte zu anderen Handwerkern, mit denen wir zusammen arbeiten, kamen schon über Facebook zustande“, stellt Eugen Penner zufrieden fest. Die Mitarbeiter sind über die Social Media-Tätigkeiten der Firma sehr erfreut und teilen und "liken" fleißig alle Beiträge. Die Dokumentation der professionellen Arbeit und des tollen Arbeitsklimas auf Facebook haben dazu geführt, dass sich schon einige Dachhandwerker beim ZEP Team beworben haben. Ein Beispiel für eine gelungene erfolgreiche Zusammenarbeit durch Facebook gibt es auch: Das ZEP Team bekam einen Auftrag, bei dem eine Wand mit Dämmung ausgeblasen werden musste. Die Technik und das Know-how dazu hatten sie nicht und so haben sie eine Firma bei Facebook angeschrieben, die genau so etwas anbietet. Die Baustelle wurde gemeinsam erfolgreich und zur Zufriedenheit des Kunden abgeschlossen. „Social Media verbindet und überzeugt potenzielle Kunden und Mitarbeiter“, stellt Eugen Penner zufrieden fest.

## I Wir machen weiter

Eugen Penner erklärt: „Im Gegensatz zu einigen Mitbewerbern, die finden, dass wir zu viel Zeit in unsere Social Media-Maßnahmen investieren und dass man so etwas nicht braucht, sind wir davon überzeugt, den richtigen Weg zu gehen. Wir hatten bisher viele tolle Erfolgserlebnisse dadurch und sind stolz, dass unser Team und unsere Arbeit so viel positiven Anklang findet.“ Vor Kurzem hat das ZEP Team einen neuen Kanal, Instagram, für sich entdeckt. Die Resonanz war bisher sehr gut. Nach einer Testphase wird dann entschieden, ob es zum Unternehmen passt und weiter genutzt werden soll. ▲



■ Auf Facebook zeigt das ZEP-Team mit der GoPro aufgenommene Videos. Die werden gerne von anderen geteilt und "geliked".



Abgehobene Idee

# Nachwuchswerbung mit der

# Mountainbike-Rampe



machen. In kurzen Posts wurde eine Dramaturgie aufgebaut, die Neugier wecken sollte. Während die ersten Beiträge noch mit keinem Wort verrieten, was da gebaut wird, wurde das Geheimnis über Wochen Stück für Stück gelüftet. Weit über 25.000 Mal wurden diese Beiträge auf Facebook angeklickt.



Im Juli lud die Pressestelle dann zur „Jungfernfahrt“ ein. Sowohl die Regionalzeitung als auch Antenne Bayern waren dabei, als Tobi Wrobel die erste Abfahrt über die 60 Grad steile Rampe absolvierte. Und noch vor den bayerischen Sommerferien wurde die Rampe mit Aludibond-Platten verkleidet – in edlem, matten

Schwarz mit dem unübersehbaren Link auf die Praktikumsbörse der bayerischen Dachdecker und dem „Prädikat“: Gebaut von Lehrlingen des bayerischen Dachdeckerhandwerks.

Unterstützt wurde das Projekt durch Braas und Klöber, die Material für den Aufbau der Rampe zur Verfügung stellten. Ein großer Teil des Holzbedarfs konnte aus der Red Bull District Rampe in Nürnberg einer Wiederverwendung zugeführt werden.

Eine abgehobene Idee, gibt auch Kay Preißinger, stellv. Landesinnungsmeister und Mitinitiator des Projekts zu. Aber eine dauerhafte Werbung genau dort, wo die jungen Trendsportler der Mountainbike-Szene an jedem Wochenende anzutreffen sind. 

Um sich für potenziellen Dachdecker-Nachwuchs „cool“ darzustellen, sind Bayerns Dachdecker immer für neue Ideen aufgeschlossen. Während sich im vergangenen Jahr die Dachdecker-Lehrlinge für den Bau der Riesen-Rampe für den Red Bull District Ride in Nürnberg ins Zeug legten, ging es in diesem Jahr um ein „Trainingsgerät“ für den Mountainbike-Profi Tobi Wrobel.

Als er sich wünschte, eine eigene Rampe am mittelfränkischen Bikepark Osternohe zu besitzen, kam nicht etwa die gute Fee, sondern Bayerns Dachdecker. Der Jugendbeauftragte Jürgen Lehner fragte mal im Ausbildungszentrum KPZ Dachtechnik Waldkirchen bei den Lehrlingen an – und traf damit voll ins Schwarze (was sich nachher auch in der Gestaltung zeigte).

Nach den Vorgaben des Bike-Profis wurde im Ausbildungszentrum die Grundkonstruktion der 6 Meter hohen Rampe gefertigt. Ab Frühsommer erfolgte der Aufbau am Bikepark Osternohe. Der PR-Mann des Landesinnungsverbandes Bayern, Harald Friedrich, schlug vor, daraus eine Story für Facebook zu



■ Mit voller Begeisterung dabei waren die Dachdecker-Lehrlinge, wenn sie mit dem Mountainbike-Profi im Team „seine“ Rampe entwickeln und bauen konnten.



# Handwerksshow in Bremen

Wie man junge Leute gezielt anspricht, wie man sie für den Handwerksberuf interessieren kann und wie man mit ihnen oder ihren Eltern ins Gespräch kommt, das zeigten zahlreiche Bremer Handwerker-Innungen. Zum bundesweiten „Tag des Handwerks“ hatte die Handwerkskammer sich mit der Handwerksshow etwas ganz besonderes einfallen lassen. In einem großen Einkaufs-Centrum gab es viele Stationen, an denen gebacken, geschweißt, gehämmert, repariert, frisiert, geschminkt, gemauert, geschliffen und gesägt werden konnte. Martina Jungclaus, Geschäftsführerin der Handwerkskammer Bremen, hatte zahlreiche Betriebe motiviert, Mitmachaktionen zu präsentieren. „Schließlich“, so Jungclaus, „ist das Handwerk ein moderner Arbeitgeber, immer auf der Höhe der Zeit, ohne Bewährtes aufzugeben.“ Weg von der passiven Messestanddarstellung, hin zur aktiven Präsentation, lautete ihr Motto. Und es kam an, sowohl bei jungen als auch bei älteren Menschen. Bremens Wirtschaftssenator sprach ein Grußwort und stellte nochmals die Bedeutung des Handwerks für eine florierende Wirtschaftsgesellschaft in den Vordergrund. Mit von der Partie waren ebenso Repräsentanten vom SV Werder Bremen.

Auch Bremens Dachdecker zeigten gleich an 3 Standorten, warum es sich lohnt, diesen herrlichen, vielseitigen Beruf zu ergreifen. Die Besucher konnten hier schon einmal Standfestigkeit testen und mit dem Kranwagen die Welt aus 40 m Höhe betrachten. Darüber hinaus durfte jeder einmal einen Kran per Fernbedienung lenken und eine Palette zielgerecht an einen neuen Standort manövrieren. Zahlreiche Meister, Gesellen und Auszubildende halfen, gaben Auskunft und freuten sich über das Interesse der Menschen. Eine Lehrerin hatte gleich ihre ganze Klasse mitgebracht und sie dann über die Stände ausschwirren lassen.

Das Konzept der 1. Handwerksshow ging auf. Mit diesem Format gelang es, das Handwerk in seiner Vielfalt darzustellen und die Leute so anzusprechen, dass sie verstehen, warum es bei diesem wichtigen Wirtschaftsfaktor geht. ▲



■ Klassenlehrerin Sonja Ben Chaladia brachte gleich ihre Schulklasse mit und stieg mit Schüler-Florian Schulz (r.) in die Lüfte.



■ Einmal dort sein, wo die Dachdecker sind, nämlich ganz oben, oder einmal einen Kran selber lenken – das nutzten an diesem Tag zahlreiche junge Menschen.



Der Rechtsanwalt und Insolvenzverwalter Justus Schneidewind führt seit 2002 eine eigene Kanzlei mit 20 Mitarbeitern. Im Interview gibt der ausgewiesene Experte praktische Tipps, was Dachdecker tun können, wenn Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung drohen.

# „Insolvenzplanverfahren

## Ein Spezialist für Insolvenzrecht

Justus Schneidewind war nach seiner Zulassung zur Rechtsanwaltschaft im Jahre 1992 zunächst in zwei großen überregionalen Insolvenzverwaltersozietäten tätig. Im Jahre 2002 begründete er seine eigene Kanzlei, aus der die Sozietät SCHNEIDEWIND Rechtsanwälte/Insolvenzverwaltung hervorging. Die Sozietät unterhält Büros in Potsdam, Düren (NRW) und Rostock. Schneidewind ist Fachanwalt für Insolvenzrecht und für Steuerrecht und auch vereidigter Buchprüfer. Er ist Insolvenzverwalter und berät auch im Wirtschafts- und Insolvenzrecht, etwa den Bundesverband des Deutschen Baustoff-Fachhandels e.V. (BDB). Darüber hinaus vertreten die Anwälte der Sozietät in insolvenzrechtlichen Streitigkeiten Mandanten im gesamten Bundesgebiet.

### Was sind die Warnsignale, worauf müssen die Dachdeckermeister aufpassen?

Insolvenzgründe sind die Zahlungsunfähigkeit und die Überschuldung. Achtung: Zahlungsunfähigkeit liegt nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) schon dann vor, wenn jemand in den nächsten drei Wochen zehn Prozent oder mehr seiner fälligen Schulden nicht bezahlen kann. Diese gesetzliche Verpflichtung gilt aber nur bei Haftungsbeschränkung – also etwa bei einer GmbH oder einer Genossenschaft. Zu beachten ist auch, dass die Verletzung der Antragspflicht eine Straftat darstellt. Der als Einzelunternehmer tätige Dachdecker hat hingegen keine Antragspflicht. Er haftet ja sowieso mit allem, was er hat.

### Wo und wie können sich die Dachdeckermeister Hilfe holen?

Am besten bei einem Fachanwalt für Insolvenzrecht, auch wenn das Geld kostet. Das sollte aber einer sein, der auch selbst Unternehmensinsolvenzen abwickelt. Also nicht jemand, der nur Verbrauchern bei der Entschuldung behilflich ist. Häufig wird der Steuer- oder Unternehmensberater befragt. Dort fehlt aber in aller Regel die nötige Expertise, um fachgerecht beraten zu können und auch die Angst vor eigener Haftung ist bei diesen Berufsgruppen häufig groß.

### Wie kommunizieren Dachdecker am besten mit ihren Lieferanten, etwa der Einkaufsgenossenschaft?

In der Regel erfahren Lieferanten viel zu spät vom Dachdeckermeister, dass er in Schwierigkeiten steckt. Dahinter steckt natürlich die Furcht, nicht mehr oder nicht mehr zu guten Konditionen beliefert zu werden. Mit einem solchen Verhalten verärgert man aber nicht nur – auch für die Zukunft – die Lieferanten. Sondern diese werden dann auch nicht

mehr bereit sein, an einer Sanierung des Dachdeckerbetriebs mitzuwirken, etwa durch ein Insolvenzplanverfahren. Es ist also besser, ehrlich mit seinen Lieferanten umzugehen.

### Wie können sich die Einkaufsgenossenschaften gegen die sogenannte Anfechtung schützen?

Wer einen bereits zahlungsunfähigen Kunden beliefert, läuft große Gefahr, dass der später auftretende Insolvenzverwalter die Zahlungen dieses Kunden anfechtet, also zur Insolvenzmasse zurückverlangt. Ein typisches Anzeichen für eine Zahlungsunfähigkeit ist etwa, dass ein Dachdecker seine Zahlungsziele überzieht, dass man gegen ihn erst vollstrecken muss, um an sein Geld zu kommen, oder dass man erfährt, dass selbst Krankenkassen und Finanzämter von diesem Kunden nicht mehr pünktlich bezahlt werden.

Auch die Bitte um Gewährung einer Ratenzahlung für aufgelaufene Rückstände ist ein Indiz für eine Zahlungsunfähigkeit. Lässt sich die Genossenschaft trotzdem auf Ratenzahlung ein, um ihren Mitgliederauftrag nachzukommen, dann sollte sie sich vom Dachdecker unbedingt versichern lassen, dass dieser bei Gewährung der Ratenzahlung in der Lage ist, allen Verbindlichkeiten zeitgerecht nachzukommen.

### Wie kann die Genossenschaft den Mitgliedsbetrieben effektiv helfen?

Die Genossenschaft kann natürlich Zahlungserleichterungen gewähren. Sie läuft aber Gefahr, dass bei einer Insolvenz des Mitgliedsbetriebs der Insolvenzverwalter ihr gegenüber Anfechtungsansprüche geltend macht. Im Endeffekt geht dies zu Lasten aller übrigen Mitglieder der Genossenschaft.



# kann eine attraktive Lösung sein“



■ **Rechtsanwalt**  
**Justus Schneidewind.**

stimmung aller Gläubiger notwendig war. Dies hat sich mit dem neuen Insolvenzrecht vollständig geändert. Wenn die Mehrheit dem Insolvenzplan zustimmt, können „Störenfriede“ unter den Gläubigern sogar überstimmt werden. Aber es gibt noch viele weitere Gestaltungsmöglichkeiten, sodass das Insolvenzplanverfahren eine wirklich attraktive Lösung sein kann.

## Ist eine Entschuldung über das Insolvenzplanverfahren möglich?

Das neue Insolvenzrecht bietet mit dem Insolvenzplanverfahren die Chance, sich in relativ kurzer Zeit zu entschulden. Eine Entschuldung ist dem Einzelunternehmer aber auch ohne Planverfahren möglich. Dann allerdings nur mit einer sechsjährigen „Wohlverhaltensperiode“. Während dieser Periode verbleibt dem Dachdecker nur ein Einkommen in Höhe der gesetzlichen Pfändungsgrenze, für Alleinstehende ohne Unterhaltspflicht rund 1.000 Euro netto pro Monat.

## Wann sollte die Genossenschaft nicht mehr liefern?

Ein Betrieb der eindeutig insolvent ist – auch, wenn der Inhaber sich dies nicht eingestehen mag, wie häufig – sollte auf keinen Fall mehr beliefert werden. Hier ist Treue zum Mitglied fehl am Platz und geht im Endeffekt auf Kosten aller anderen Mitglieder. Wer wirklich helfen will, sollte schon bei den ersten Krisenindizien, wie laufenden Zielüberschreitungen oder Pfändungen durch Dritte, das Gespräch mit dem Kunden suchen und auf die Möglichkeiten hinweisen, welche die Insolvenzordnung bietet.

## Warum kann Insolvenz auch eine Chance sein?

Wenn ein Insolvenzgrund vorliegt und der Dachdeckerbetrieb ist etwa als GmbH organisiert, dann kommt er um

die Insolvenzanmeldung nicht herum. Es geschieht aber nicht selten, dass der Dachdecker dann anschließend mit einer neuen Gesellschaft den ehemals eigenen Betrieb dem Insolvenzverwalter aus der Insolvenzmasse wieder abkaufen kann, also Werkzeuge und Maschinen, Kundenstamm (soweit datenschutzrechtlich zulässig) und so weiter. Wir nennen dies „übertragende Sanierung“. Nachteil: Man muss das Geld für den Kaufpreis haben oder jemanden, der es einem leiht.

Als Alternative bietet sich das Insolvenzplanverfahren an. Es ähnelt dem Vergleichsverfahren, das wir aus früherer Zeit kennen. Letzteres kam kaum jemals erfolgreich zur Anwendung, weil sehr hohe Vergleichsquoten an die Gläubiger gezahlt werden mussten und die Zu-

## Wie finde ich einen Insolvenzverwalter, der wirklich versucht, den Betrieb zu erhalten?

Das funktioniert oft nur über „Mundpropaganda“. Hier können die Genossenschaften sinnvolle Hilfe leisten, wenn sie Beispielfälle für erfolgreiche Sanierungen aus der Insolvenz heraus unter den Mitgliedsfirmen kommunizieren. Dies kann ja auf Wunsch auch ohne eine Namensnennung des betroffenen Betriebes geschehen. Wie es gehen könnte, zeigt der Baustoffhandel, der gerade mit seinen Mitgliedern ein Insolvenzverwalternetzwerk aufbaut. ▲



Dach Schneider Weimar GmbH

# Die Großfamilie



Die Chronik Weimars liest sich wie das „Who-is-who“: Bach, Lizst, Goethe, Schiller, Feininger, Kandinsky, Klee haben hier gelebt. Das ist eine große Vergangenheit. Und Karl-Heinz Schneider, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks, lebt hier. Das ist die Gegenwart. Und wer sich diese Gegenwart im Familienbetrieb Dach Schneider Weimar GmbH anschaut, wirft damit gleichzeitig einen Blick in die Zukunft.

Es könnte ein Architekturbüro sein oder eine IT-Beratung, vielleicht die erfolgreiche Anwalts-Kanzlei oder eine Unternehmensberatung? Wer den Firmensitz der „Schneiders“ im Gewerbepark Umpferstedt bei Weimar betritt, ist mental nicht unbedingt bei einem der ältesten Gewerke angekommen. Natürlich – die Dachmodelle auf dem 8.000 qm-Grundstück und die vierfarbige Eindeckung des Firmensitzes mit edelengobierten Biberschwänzen deutet schon auf Dachdecker hin.

Ganz und gar nicht kühl und sachlich, sondern herzlich wird der Besucher empfangen. Umschalten im Kopf: Hier ist nicht der Präsident König, sondern der Kunde – das wird sofort klar.

Die Kunden der Schneiders – Dach Schneider Weimar GmbH ist ein Großfamilien-Betrieb – kommen aus ganz Europa. Und sie lassen die derzeit 76 Mitarbeiter mit ihren 31 Firmenfahrzeugen



■ „Full Service“ vom Dachdecker: Von der Planung bis zur Projektbetreuung stehen für den Kunden ganze Teams zur Verfügung. Auch Sonderlösungen gehören durchaus zum Alltagsgeschäft.

Kann man eigentlich noch ruhig schlafen als Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks, als Vorsitzender der Bundesvereinigung Bauwirtschaft, als Vizepräsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, als Vollversammlungsmitglied der Handwerkskammer Erfurt und eben als einer der Geschäftsführer eines Dachdeckerbetriebs? „Ich schlafe zunehmend ruhiger, weil die Verantwortung auf vier Familienmitglieder verteilt ist“, erklärt Karl-Heinz Schneider. Und die Frage, ob er noch einmal das Amt des ZVDH-Präsidenten, das er seit einem Jahrzehnt inne hat, übernehmen würde, kommt die Antwort spontan, diplomatisch und mit einem Augenzwinkern: „Zum Glück weiß niemand vorher, was auf einen da zukommt.“

Karl-Heinz Schneider hat dies z. B. zusammen mit seiner „geschäftsführenden Familie“ 1994 getan, als er einen Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit im Bereich Fassade setzte. Damit war ein großer Schritt in Richtung bundes- bzw. sogar europaweit agierender Montagebetrieb getan. Die Umsatzzahlen zeigen: Der Schritt war nicht verkehrt. 2015 erwartet Schneider den Durchbruch der 10 Mio. Euro-Umsatzmarke.

Um das zu erreichen, muss man als Handwerksbetrieb seinen Kunden mehr bieten als die Verlegung von Ziegeln oder das Verarbeiten von Schiefer. Zum Beispiel Projektplanung von Anfang an. Deshalb gehören zum Team auch eine Architektin, eine Bauingenieurin und eine Bauzeichnerin. Gespräche bei Kunden werden also auf Augenhöhe geführt mit deren Planern. Mit dem großen Unterschied, dass im Hause Schneider nur das geplant wird, was auch nach dem Fachregelwerk realisierbar ist. Schneider'sche Planer sind also keine Schreibtischtäter, sondern „Hand-in-Hand-Werker mit Handwerkern“, die Pläne umsetzen. ▶

■ Schon bei der Einfahrt erfährt der Kunde: Hier geht es um Dach und Wand.

# auf dem Dach

nach ganz Europa zu ihren Baustellen kommen. „Nicht der Einfamilienhaus-Besitzer aus Weimar, sondern der Gewerbekunde, der einzigartige Lösungen braucht, ist unser typischer Kunde“, klärt Karl-Heinz Schneider auf. Gemeinsam mit Bruder Michael und den Söhnen Udo und Holger bildet er die Geschäftsführung des vor 90 Jahren in Weimar gegründeten Dachdeckerbetriebs.

■ Deutschlands „oberster Dachdecker“ – ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider – ist in seinem Betrieb ein Chef und Dachdecker „zum Anfassen“ geblieben.





Teamarbeit wird überhaupt ganz groß geschrieben in Umpferstedt. Ob als Präsident, Präsidiumsmitglied oder als Geschäftsführer: Karl-Heinz Schneider weiß, dass führende Köpfe immer nur so gut sind wie ihr Team. Das ist bei Verbänden nicht anders als bei Dachdeckerbetrieben. Nur wenn sich jeder auf jeden verlassen kann, funktioniert das System Team. Neben der baustellenspezifischen Konfektionierung der Materialien gibt es beispielsweise auch das „offene Lager“. Jeder kann sich im Bedarfsfall auch mal selbst bedienen. Vom Material bis zum Werkzeug. „Und niemand nimmt es für sich privat mit – da lege ich meine Hand ins Feuer“, ist sich Schneider sicher.

Heute Weimar, morgen ZVDH-Zentrale Köln, übermorgen Brüssel. Ein ganz normaler Drei-Tagesablauf für Karl-Heinz

■ Das "offene Lager" hat sich bewährt.



■ Die Metallwerkstätten mit ihren umfangreichen Ausstattungen sind in ihrer Dimension schon fast eigene Betriebe im Betrieb. Hier wird maßgenau vorgefertigt, was die Montageteams „draußen“ bestellen und verarbeiten.

Schneider. Ebenso Routine wie die regelmäßigen Teambesprechungen im Betrieb. Montags z. B. sitzt schon kurz nach 5 Uhr in der Früh die Geschäftsführungs-Familie zusammen. Um halb 8 Uhr Bauleiter-Besprechung. Und dann ran an die Arbeit.

Das klingt eher nach Konzern-Management als nach Handwerk. Ist es irgendwie auch, meint Karl-Heinz Schneider. Was aber für ihn auch nicht ausschließt,

dennoch ein Chef zum Anfassen und Ansprechen zu sein. „Wenn Mitarbeiter mit mir sprechen wollen, habe ich vielleicht nicht sofort Zeit – aber ich nehme mir dann schnellstens die Zeit für sie.“ Da ist er wieder, der Karl-Heinz Schneider, der

Mensch und Handwerker geblieben ist, obwohl er Präsident geworden ist.



■ Kleine Freizeit – große Leidenschaft von Karl-Heinz Schneider: seine Oldtimer-sammlung.

Nach einem Freitags-Mittags-Imbiss im Kreise seiner Mitarbeiter (Rostbratwurst aus Thüringen – ist ja wohl klar), öffnet Karl-Heinz Schneider dann seine „Schatztruhe“: Der Oldtimer-Fan Schneider ist nicht nur stolzer Besitzer von Raritäten wie einem Barkas-Lieferwagen, einem Wolga (beide Baujahr 1957), einem chinesischen BMW-Motorrad-Gespannplagiat, einem Mercedes-Oldie aus den 1930er Jahren. Er ist selbst auch ein begnadeter und begeisterter Schrauber.

Öl an den Fingern und Schieferstaub an der Hose sind auch für Präsidenten keine Schande. Unwillkürlich überlegt man, wieviel besser wohl für alle die Welt sein könnte, wenn Bundeskanzler, Bundespräsident oder überhaupt Politiker Ausbildungenberufe wären...▲



Wichtigstes Kriterium bei der Entscheidung für Dachwohnfenster ist bei Dachhandwerkern die Montagefreundlichkeit. Denn sie gewährleistet einen sicheren, einfachen und schnellen Einbau. Daher ist das RotoQ ganz einfach einzubauen,

Justierung des Flügels möglich. Die Spaltmaßgarantie und ausschließlich innenliegende Schrauben gewährleisten den perfekten Sitz des Flügels für dauerhafte Dichtigkeit – und zufriedene Kunden. Denn sie bescheren dem Dachhandwerker Weiterempfehlungen und gute Geschäfte.

## RotoQ: einfach intuitiv einbauen

da es der gewohnten Montageabfolge von Dachhandwerkern entspricht. Wenn sie es sehen, können sie sofort loslegen – als hätten sie es schon immer verbaut. Dafür sorgen pfiffige Details: Die innovative Klick-Rückmeldung gibt dem Profi beim Dachfenstereinbau Sicherheit bei der Montage, die weitgehende Vormontage ermöglicht einen schnellen und größtenteils werkzeuglosen Einbau. Auch die Flügel-Einhängehilfe sorgt dafür, dass das Fenster ruckzuck sitzt. Schon nach wenigen Handgriffen ist das RotoQ komplett eingebaut. All diese Innovationen bieten Dachhandwerkern die Sicherheit, dass der Einbau fehlerfrei und ohne spätere Reklamationen möglich ist.



Die hochwertigen und besonders stabilen Rahmenprofile zeichnen sich durch ausgesuchte Holzqualität aus. Mit dem einstellbaren Schwinglager ist auch eine nachträgliche

Auch die hervorragende Energieeffizienz dank hochwertiger Wärmeschutzverglasung und vormontiertem Wärmedämmblock zeichnet das RotoQ aus. Außerdem erfüllen die Verglasungen die aktuellen Fördervorgaben für Energieeffizientes Sanieren. Bereits in der Standardverglasung erreichen Roto Fenster einen UW-Wert von 1,1 W/m<sup>2</sup>K. Mit UW-Werten bis 0,78 W/m<sup>2</sup>K ist das RotoQ tauglich für Passivhäuser. Von diesen Werten profitiert auch der Dachhandwerker – als kompetenter Berater mit dem Blick

für Nachhaltigkeit und Kosteneffizienz. Der vormontierte Folienanschluss sorgt für einen sicheren und einfachen Anschluss an die Dampfbremse. Der 1:1-Austausch mit den gängigsten Dachfenstern ist möglich. Damit eignet sich das RotoQ auch ideal als Renovierungsfenster. Weitere Infos finden Sie unter [www.rotodachfenster.de](http://www.rotodachfenster.de)

## LORO-X Haupt-Not-Kombi Attikaentwässerung

„Einfach zu planen, schnell einzubauen und sicher im Leistungsnachweis.“ So lassen sich die Reaktionen vieler Dachhandwerker auf die neuen Haupt-Not-Kombi Attikaentwässerungssysteme auf dem Messestand des Systemanbieters LORO zusammenfassen.

### Was bedeutet „Haupt-Not-Kombi“?

Grundsätzlich wird ein Flachdach durch eine Hauptentwässerung in die Grundleitung und eine zusätzliche Notentwässerung auf eine schadlos frei überflutbare Fläche entwässert. Normalerweise werden hierfür pro Tiefpunkt auf dem Dach 2 separate Abläufe benötigt: Ein Hauptablauf, der ständig läuft und ein Notablauf mit einem Anstaeuelement, der nur im Falle des Jahrhundertregens oder bei Rückstau aus der Grundleitung läuft. Ein Haupt-Not-Kombi System verbindet die Haupt- und Notentwässerungsfunktion in nur einem Ablauf und sichert dabei trotzdem zwei getrennte Fließwege, die sich nicht gegenseitig beeinflussen.



### Einsatzfälle von Haupt-Not-Kombi Systemen

Jedes Flachdach und flach geneigte Dach kann mit Haupt-Not-Kombi Systemen entwässert werden. Insbesondere bei kleinen und mittelgroßen Dachflächen zwischen 50 m<sup>2</sup> und 500 m<sup>2</sup> wird der Vorteil gegenüber getrenn-

ten Systemen deutlich. So werden bei einer Teilfläche von ca. 150 m<sup>2</sup> normalerweise mindestens 2 getrennte Abläufe und Fallleitungen benötigt, wobei sich der Aufwand beim Einsatz eines Haupt-Not-Kombi Systems auf 1 System halbiert. Der optische Vorteil ist im modernen Wohn- und Gewerbebau ein zusätzliches Argument, da nur noch eine sichtbare Fallleitung benötigt wird. Je nach Größe, Beschaffenheit und Nutzung der Dachfläche stehen mehrere Haupt-Not-Kombi Systeme zur Auswahl.

### LORO-X Haupt-Not-Kombi „Rohr-in-Rohr“ DN50/100

Eine bewährte Lösung für die Haupt-Not-Kombi Attikaentwässerung stellt seit Jahren das innovative Rohr-in-Rohr Komplettsystem von LORO dar. Gemäß der patentierten Rohr-in-Rohr Technik wird das Rohr für die Notentwässerung in DN50 „unsichtbar“ innerhalb der Hauptentwässerung in DN100 geführt, ohne dass sich die beiden Strömungen beeinflussen können. Die Reduzierung des Querschnittes der DN100 Hauptentwässerung sorgt für eine optimale Nutzung des Platzes mit mehr Wasser und weniger Luft und sorgt so auch für einen besseren Selbstreinigungseffekt. Die innenliegende Notentwässerung in DN50 ist als leistungsstarke Druckströmung ausgelegt.

Ausführliche Informationen finden Sie auf [www.loro.de](http://www.loro.de). Über den QR-Code gelangen Sie direkt zum Video!



NEU: Flavent® Be- und Entlüfter mit Unterteil in DN 150

## Flachdach-Programm erweitert

Den Flavent® Dachraum Be- und Entlüfter sowie den Flavent® Wohnraum Be- und Entlüfter gibt es jetzt auch in DN 150. Die Artikel haben einen integrierten Kondensatablauf und sind wahlweise mit Hart-PVC-Flansch oder mit Bitumen-Manschette erhältlich. Vier integrierte und außen angeordnete Befestigungslaschen ermöglichen die bauseitige mechanische Fixierung. Darüber hinaus ist die Wetterkappe generell abnehmbar und wird final mit beigefügten Schrauben gegen Windsog gesichert.

Neu ist auch das Flavent® Unterteil, welches modular als Dachablauf, Aufstockelement oder Lüfterunterteil bei zweiteiligen Wohnraum Be- und Entlüftern DN 150 eingesetzt werden kann. Wie die neuen Flavent® Be- und Entlüfter ist das Unterteil mit Hart-PVC-Flansch oder vorkonfektionierter Bitumen-Manschette verfügbar und dient als Basis für die Verbindung mit einer Vielzahl von hochpolymeren Flachdachbahnen. Das Flavent® Unterteil DN 150 verfügt ebenfalls über vier integrierte und außen angeordnete Befestigungsla-

schen zur bauseitigen mechanischen Fixierung des Artikels. Die modularen Bestandteile können wie in einem Baukasten untereinander kombiniert werden. Fehlerquellen, Falschbe-



■ Flavent® Dachraum Be- und Entlüfter DN 150 mit Hart-PVC-Flansch.



■ Flavent® Unterteil DN 150.



■ Flavent® Wohnraum Be- und Entlüfter DN 150 mit Bitumen-Manschette.

stellungen und Verzögerungen auf der Baustelle werden so reduziert und die Lagerhaltung bei Handel und Handwerk optimiert. Info unter [www.kloeber.de](https://www.kloeber.de)

## Neue Möglichkeiten für eine Vielzahl von Holzkonstruktionen



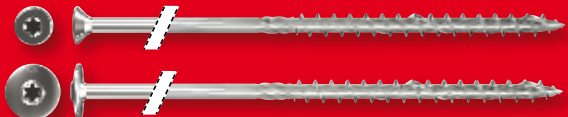
### Vollgewindeschrauben fischer Power-Full

Für wirtschaftliche Verbindungen von tragenden Holzkonstruktionen



### Holzbauschrauben fischer Power-Fast

Ansetzen – Eindrehen – Sitzt



**fischer**   
innovative solutions



BG-Bau prüfte Lichtkuppelbeschichtung Kemperol Fallstop

## Prüfung mit Bravour bestanden

Im Juni 2015 haben Prüfer der BG-Bau Deutschland (BG) und AUVA Österreich Kemperol Fallstop einem Härte- und Sturztestet nach den neuesten Anforderungskriterien unterzogen. Insgesamt 26 Lichtkuppeln verschiedener Durchmesser und unterschiedlicher Hersteller waren mit Kemperol Fallstop beschichtet worden. Der 50 kg schwere Sandsack wurde lotrecht über der Lichtkuppel platziert und aus einer Fallhöhe von 1,20 m fallen gelassen. Um ein Nachgeben der Beschichtung zu überprüfen, wurde dann noch ein zusätzlicher Sandsack mit 50 kg positioniert. Insgesamt wurden 19 verschiedene alte, bewitterte und neue Lichtkuppeln getestet. Mehrere Lichtkuppeln wurden auch mit einer Fallhöhe von 2,40 m (nach franz. Richtlinien) und 3 m geprüft. Bei jedem Versuch hat die Kemperol Fallstop Beschichtung gehalten. Kemperol Fallstop stoppt im wahrsten Sinne des Wortes den Fall und macht die Lichtkuppel durchsturz-sicher. Das Produkt, eine einkomponentige, gebrauchsfertige Beschichtung auf Polyurethanbasis, ist UV- und witterungsbeständig, flexibel und stoßfest. Kemperol Fallstop bietet eine einfach zu verarbeitende, wirtschaftliche Alternative für die nachträgliche Sicherung von bauüblichen Lichtkuppeln aus GFK, PC, PMMA und PETG. Die Beschichtung kann bei laufendem Betrieb erfolgen. Das transparente Beschichtungssystem besitzt die geprüfte

Durchsturz-sicherheit nach GS BAU 18.

Kemperol Fallstop hat auch die „Hagelschlagprüfung mittels Eiskugeln“ erfolgreich bestanden. Geprüft wurden Lichtkuppeln verschiedener Hersteller. Je nach Art und Typ der Lichtkuppel steigt der WD-Hagelwiderstand durch eine Beschichtung mit Kemperol Fallstop um bis zu 3 Klassen, was zu einer erhöhten Wasserdichtheit (WD) führt. Selbst wenn die Lichtkuppel durch den Hagelschlag beschädigt wird und Risse oder Sprünge aufweist, hält die elastische Kemperol Fallstop Beschichtung weiter dicht. Die Wasserdichtheit bleibt bestehen. Mit Kemperol Fallstop lassen sich Betriebsunterbrechungsschäden vorbeugend reduzieren. @ [www.kemper-system.com](http://www.kemper-system.com)



■ Der genormte 50 kg Sack wurde aus einer Höhe von 1,20 m auf eine Kemperol Fallstop beschichtete Lichtkuppel fallen gelassen.



DAS FLAVENT® FLACHDACHPROGRAMM

MIT UNS GEHEN SIE NICHT BADEN!

Kennen Sie schon das erweiterte Flachdachportfolio von Klöber? Erfahren Sie mehr auf [www.kloeber.de](http://www.kloeber.de)!

**Klöber GmbH**

Scharpenberger Str. 72 – 90 · 58256 Ennepetal  
Tel. +49 2333 9877-0 · Fax +49 2333 9877-199 · Techn. Hotline +49 2333 9877-164



**KLÖBER**

# Zertifizierte Durchsturzicherung von DWS POHL

Ein Unfall auf dem Dach kann verheerende Folgen haben. Im Ruhrgebiet ist der Albtraum eines jeden Dachdeckers und Bauherrn Realität geworden. Nach dem Absturz eines Beschäftigten durch eine Lichtkuppel hat die Stadt Oberhausen unverzüglich die Ausrüstung der städtischen Gebäude mit Durchsturzicherungen veranlasst – trotz angespannter finanzieller Lage der Stadt. Personenschutz hat schließlich allerhöchste Priorität und deshalb setzt man in Oberhausen auf hochanspruchsvolle Sicherheitsstandards und ein Höchstmaß an Qualität. Als zuverlässiger Partner und führender Anbieter für Absturzicherungen wurde



die DWS Pohl ins Boot geholt, um die Lichtkuppeln und Lichtbänder der Oberhausener Sportstätten mit SECUR®Net-Lösungen auszustatten.

## BeDACHte Sicherheit

Dachoberlichter sind nicht in jedem Fall durchsturzicher und bergen deshalb immense Gefahren: Ein Absturz durch Lichtkuppel oder Lichtband kann im schlimmsten Fall tödlich enden. Die ideale Lösung sowohl bei geöffnetem als auch bei de-

montiertem oder beschädigtem Oberlicht ist hier SECUR®Net. Denn das im Notfall Leben rettende Netz gewährleistet eine 100%ige Durchsturzicherheit. So wurde es von der Deutschen Unfallversicherungsanstalt geprüft und für uneingeschränkt durchsturzicher erklärt. Da dieses äußerst stabile und permanente Sicherungssystem der DWS Pohl an der tragenden Rahmenkonstruktion befestigt wird, können die Tageslichtspender auch nachträglich mit dem entscheidenden Attribut „durchsturzicher“ versehen werden. Die zukunftsweisende Lösung schafft sowohl am Neubau als auch beim nachträglichen Einbau jeder Gefahr auf dem Dach Abhilfe – von der ersten Minute an.

Für individuelle Ansprüche Angesichts steigender Anforderungen an nachhaltiges Bauen ist man mit SECUR®Net auf der sicheren Seite. In Edelstahl- und Kunststoffausführung sowie in nahezu allen Größen erhältlich, erfüllt das System darüber hinaus die steigenden Anforderungen an ein hochwertiges Erscheinungsbild und glänzt mit den eindeutigen Vorzügen des Werkstoffs wie Korrosionsbeständigkeit und hohe Belastbarkeit. Außerdem kann die Sicherheit durch den Einbau von einbruchshemmenden Sicherungen an den Ecken noch optimiert werden.

## Für individuelle Ansprüche

Über Nacht gesichert Zusätzlich zur garantierten Durchsturzicherheit bieten die DWS Pohl jahrzehntelanges technisches Know-how sowie einen flexiblen Service inklusive professioneller Beratung vor Ort. In Oberhausen wurden die Montagearbeiten nachts durchgeführt, damit das tägliche Treiben in der Turnhalle ungestört vonstatten gehen konnte.

## Über Nacht gesichert

Zusätzlich zur garantierten Durchsturzicherheit bieten die DWS Pohl jahrzehntelanges technisches Know-how sowie einen flexiblen Service inklusive professioneller Beratung vor Ort. In Oberhausen wurden die Montagearbeiten nachts durchgeführt, damit das tägliche Treiben in der Turnhalle ungestört vonstatten gehen konnte.

[@ dws.pohl.net.com](https://www.dws.pohl.net)

**VERSPRECHEN HALTEN? KEIN PROBLEM.**

ICH MACH'S EINFACH.

**DACHENTWÄSSERUNG, DIE MEHR KANN.**

Mit den Dachentwässerungs-Produkten von Zambelli können Sie es sich einfach machen. Denn die meisterhafte Gesamtpalette vereint makellose Optik mit herausragender Qualität. Höchster Korrosionsschutz garantiert äußerste Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit. Das breitgefächerte Sortiment ermöglicht eine absolut passgenaue Montage. Zusätzlich unterstützen wir Sie mit Montagetipps auf unserer Homepage und Youtube. Praktisch anzuwenden, ästhetisch anspruchsvoll und dabei auch noch wirtschaftlich – das ist Dachentwässerung made by Zambelli. [www.zambelli.com](http://www.zambelli.com)

**zambelli**  
EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY



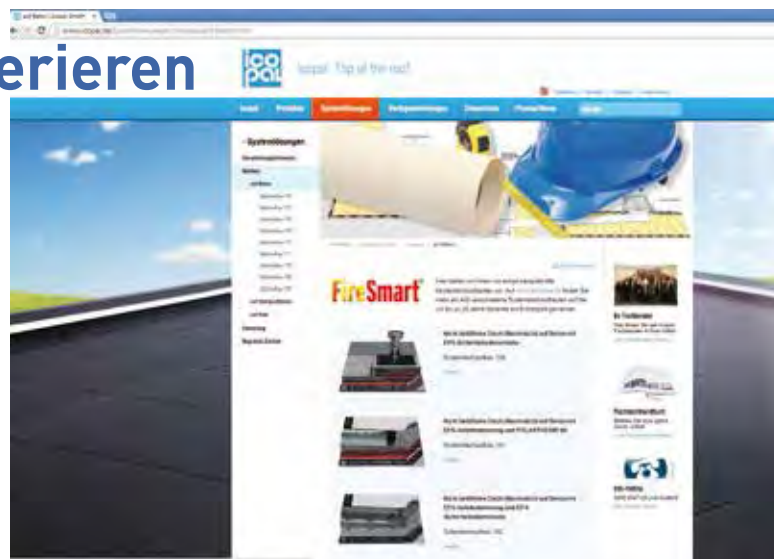
Systemlösungen für jedes Dach

# Leistungstexte online generieren

Unterschiedliche Nutzungen und Klimaeinflüsse mit immer heftigeren Auswirkungen erfordern maßgeschneiderte, zukunftssichere Lösungen. Icopal, Hersteller hochwertiger Abdichtungsprodukte aus Elastomerbitumen, bietet ein Online-Tool zum Generieren von kompletten Leistungstexten, einschließlich Detailanschlüssen, zu den von Icopal empfohlenen Systemdachaufbauten.

Über Checkboxes erfolgt die Auswahl der Texte für die regelgerechte Ausführung von Anschlussdetails. Ist die Auswahl abgeschlossen, kann das Leistungsverzeichnis in drei verschiedenen Formaten heruntergeladen werden, u. a. auch im GAEB-Format zum Einbinden in ein Ausschreibungsprogramm. Die ausgewählten Systemdachaufbauten von Icopal basieren auf den Fachregeln für Dächer mit Abdichtungen vom (ZVDH) sowie den „Technische Regeln für die Planung und Ausführung von Abdichtungen mit Polymerbitumen- und Bitumenbahnen“ vom VDD. Die Leistungstexte sind zu finden auf der Internetseite [www.icopal.de](http://www.icopal.de) unter dem Punkt „Systemlösungen“.

Bei objektspezifischen Lösungen unterstützt Icopal Ihre Kunden bei Planungsaufgaben mit einem beispielhaften Rundum-



■ Leistungstexte online generieren mit dem Online-Tool von Icopal.

Service. Für den direkten Kontakt vor Ort stehen allein in Deutschland mehr als 40 Fachberater und Anwendungstechniker zur Verfügung.

Weitere umfassende Informationen über Icopal, das komplette Produkt- und Serviceprogramm sowie die Anwendungsgebiete sind zu finden unter [www.icopal.de](http://www.icopal.de).

## Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

# Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

**NELSKAMP**

**D**achdeckermeister Thomas Heick besitzt reichlich Erfahrung darin, Interesse für das Handwerk zu wecken. Seit Jahren engagiert sich der Bedachungsunternehmer überaus erfolgreich für die Öffentlichkeits- und Jugendarbeit in der Region Steinhagen und Stralsund (M-V). Durch seinen unermüdlichen Einsatz kooperieren die Innung und das Handwerk konstruktiv mit Schulen, Bildungsträgern und mit der Stadt.

**| Schüler motivieren**

Seit 1995 ist Thomas Heick ehrenamtlich aktiv. Zunächst wirkte der Dachdeckermeister 10 Jahre im Prüfungsausschuss mit und konzentrierte sich dann darauf, das Berufsbild in Schulen zu präsentieren. Oft in mehreren Klassen pro Tag.

■ **Der Dachdeckermeister fährt oben offen – ideale Werbung für den Beruf.**

14-tägigen Praktika testen, ob Dachdecker der richtige Beruf für sie ist. Seit 2012 nimmt Thomas Heick mit seinem Betrieb an den Projekten des Fördervereins Schule/Wirtschaft teil.

**| Mitmachen und erleben**

Selbst löten, Schieferherzen schlagen und Ziegel eindecken durften Schüler beim Dachdeckermeister auf dem 1. Stralsunder Berufscamp.



# Schieferherz und 2-Takt Ca

„Wir wollen auf die Schüler der Mittel- bis Oberstufe (10. Klasse) zugehen und auch die Lehrer erreichen, damit sie den Unterricht attraktiver gestalten. Geometrie, Mathematik und Bauphysik – diese Themen und Fächer werden im Dachdeckerhandwerk gebraucht“, erklärt der Fachmann. „Weil die Lehrer trotz Vorgaben und Lehrplänen auch Freiheiten in ihrer Unterrichtsgestaltung haben, bieten wir ihnen Themen an, die sie in den Unterricht integrieren können.“ Gemeinsam mit anderen Gewerken bereiten die Innungsvertreter die Schüler außerdem auf Bewerbungsgespräche und -situationen vor. Im Rahmen der Nachwuchsarbeit können Jugendliche in einwöchigen bis

Drei Tage lang im Juli 2014 engagierten sich regionale Ausbildungsbetriebe, darunter Maler, Tischler und Innenausstatter, unentgeltlich und ernteten eine überwältigende Resonanz: Insgesamt sieben Schulen mit über 200 Acht- bis Zehnklässlern aus Stralsund und der Region Vorpommern/Rügen beteiligten sich am Camp. „Die Jugendberufshilfe des Kreisdiakonischen Werks Stralsund organisierte die Veranstaltung gemeinsam mit dem Maritimen Zentrum Frankenvorstadt“, sagt Thomas Heick rückblickend und bereitet sich schon auf das nächste Ereignis vor: „Berufe live“ heißt die Informationsbörse am 14. 10., ein Projekt des Vereins Schule/Wirtschaft mit der Arbeitsagentur Stralsund. Die Veranstaltung, die erstmals 1996 stattfand, macht seit 20 Jahren Berufe für Jugendliche sichtbar und erlebbar. Ehrenamtliche Arbeit braucht kompetente Partner und eine aufwändige Vorbereitung.



■ **Der Stralsunder Oberbürgermeister Alexander Badrow (li.) ließ sich am Stand der Dachdecker von der Begeisterung für die Handwerkskunst anstecken.**



**| Vom Handwerkstag zur Uni**

Seit 2012 zeigt der Unternehmer Flagge am Tag des Handwerks, an dem sich Betriebe jedes Jahr öffentlich präsentieren. Auf dem Stralsunder Markt überreichte der Dachdeckermeister 2013 Kanzlerin Angela Merkel ein Schieferherz, als sie zu einem Kurzbesuch vorbeischaute. Der diesjährige Tag des

■ **Riesenfreude bei den Jüngsten, denen Thomas Heick auf dem Tag des Handwerks 2013 zeigte, wie sie selbst Schieferherzen anfertigen.**





**brio**

Handwerks am 19. 9. tauchte ab in den Gewölbekeller im alten Meeresmuseum Stralsund. Der Ort wird sorgfältig gewählt, um den Erlebnischarakter zu erhöhen. Handwerksmeister gehen mit Flagge und Wappen voran, Musik spielt, Gesellen werden freigesprochen und die Besucher erhalten Flyer. Weil das Ereignis so populär ist, kündigte der EU-Abgeordnete Werner Kuhn seinen Besuch an. Seit 2013 widmet sich der Dachdeckermeister außerdem speziellen Lehangeboten an der Universität Greifswald. Studenten, die nach ihrem Abschluss mit Handwerkern arbeiten oder diese ausbilden, d.h. künftige Ingenieure, Betriebswirtschaftler, Lehrer oder Architekten, können Betriebe besuchen und Fragen stellen. Im Uni-Seminar „Ausbilder berichten aus der Praxis“ gab Thomas Heck zuletzt am 11. Juni 2015 Einblicke in den Arbeitstag eines Dachdeckers. Das Lehangebot „Berufs-Orientierung“ von Mechthild Helms erstreckte sich über das gesamte Sommersemester.

### Perfekt organisiert

Zeit fürs Ehrenamt bleibt, weil der Betrieb technisch gut ausgestattet ist. „Rechnungs- und Angebotsstellung läuft viel automatisiert. Das arbeite ich dann abends ab“, deutet der Inhaber an, wann der Arbeitstag endet. Ein Termin jagt den nächsten: Bauabnahme, Vorstandssitzung der Innung, ganzjährig Info-Veranstaltungen. Zeit einteilen ist gefragt. Sechs Mitarbeiter entlasten den Chef im Betrieb, der 1994 gegründet wurde und seit Jahren bei der DEG Alles für das Dach Kunde ist: „Der Händler ist zuverlässig. Die DEG fragt den Lagerbestand ab,



■ Herzblut-Dachdeckermeister Thomas Heck führt Kundengesprächen auch an der Abkantbank in der Werkstatt.

„Was brauchst Du?“, berät gut und liefert pünktlich. Der Service ist da“, sagt der Fachmann. Dank Menschen wie ihm wird das Handwerk wieder thematisiert und der Erfolg gibt ihm recht. Die Resonanz steigt. Kamen früher 2 bis 3 Schulklassen, sind es heute 20 und mehr. Die Info, dass Ausbildungsplätze vorhanden sind, erreicht junge Menschen. Das Handwerk hat goldenen Boden und bietet riesiges Potential. Wen wundert's, dass der Dachdecker die größte Wirkung ohne Dach erzielt – im Cabrio mit wehender Innungsfahne? ▲

# Mit Innovationen



Die Landesfachgruppe der Zimmerer in Sachsen sieht beste Zukunftschancen für Betriebe, die Vielseitigkeit bieten und ihre Aufträge größtenteils in der Werkstatt vorfertigen.

■ **Uwe Pikart** (re.), Landesfachgruppenleiter der Zimmerer in Sachsen, **Klaus Bertram** (Mitte), Geschäftsführer des sächsischen Baugewerbeverbandes, und **Jörg Pikart** (li.), der den Betrieb in 4. Generation leitet.

**K**laus Bertram und Uwe Pikart prognostizieren, dass vor allem die Zimmerer erfolgreich bleiben, die neuen Materialien und Technologien vertrauen. CNC-Werkzeugmaschinen und moderne Baustoffe setzen sich immer mehr durch. Das veranschaulichten der Geschäftsführer des sächsischen Baugewerbeverbandes und der Landesfachgruppenleiter Mitte August im Zwickauer Betrieb, den der Sohn Jörg Pikart seit 6 Jahren leitet.

## ! Kommunikation zwischen den Gewerken

Als sich die Landesfachgruppe 1991 formierte, zählte der heutige Holzbaubetrieb zu den Gründungsmitgliedern. Ca. 20 % der Baubetriebe in Sachsen (über alle Gewerke verteilt) gehören dem Verband an. „Dieser Wert ist der Krise geschuldet, die von 1997 bis 2007 dauerte“, erklärt Klaus Bertram, der im September 1991 zum Geschäftsführer bestellt wurde und die Branche seit 25 Jahren genau kennt. „Im sächsischen Baugewerbe arbeiten viele 1-Mann-Betriebe“, beschreibt der Fachmann die Lage, „die einen ohnehin schwierigen Wettbewerb noch verschärfen.“ Bevor der Verband kleinere Betriebe gewinnen kann, fordern diese viel Überzeugungsarbeit. Anhand der Bruttolohnsumme errechnet läge die Quote bei ca. 50 %. Im Verband organisieren sich demnach vor allem größere Unternehmen mit mehreren Beschäftigten.

■ Faserplatten lassen sich ebenso präzise maschinell verarbeiten wie Holz; Reststücke sind kein Sondermüll.





# punkten

„Im Bundesland arbeiten zahlreiche Baubetriebe, die eine eigene Zimmererabteilung unterhalten, aber keine reine Zimmerei darstellen“, beschreibt der Geschäftsführer die Realität. „Deshalb zählen zur Fachgruppe etwa 20 Zimmererbetriebe, aber über 100 solcher zimmererinteressierten Betriebe.“ Der Bau- und Gewerbeverband, der seine Gewerke in Fachgruppen bündelt, unterscheidet sich strukturell von innungsgetragenen Zimmererverbänden. Der sächsische Verband legt großen Wert darauf, dass die einzelnen Gewerke miteinander in Kontakt bleiben und sich austauschen.

## Service und neue Wege

Die Fachgruppe setzt ganz auf Dienstleistung für ihre Zimmerer, um sie für den Wandel zu wappnen. Einerseits bekommen sie Infos über den Bundesverband Holzbau Deutschland, andererseits erhalten sie vor Ort eine fachliche, rechtliche und betriebswirtschaftliche Beratung. „Viele Vorteile sind nicht mit Geld aufzuwiegen“, begründet Uwe Pikart, der gleichzeitig im Verbandsvorstand und im Bildungsausschuss aktiv ist, seine langjährige Mitgliedschaft. „Die Weiterbildung ist viel mehr wert, es gibt 2 Tagungen pro Jahr, im Herbst und Frühjahr. Die rechtliche Unterstützung lohnt sich sogar noch mehr. Es geht um Leistungsstärke durch Gemeinsamkeit.“ Der Verband ist ideeller Träger der Messe ‚Haus‘ in Dresden.

■ **Jörg Pikart stellt die Schwerentflammbarkeit von Holzfaserplatten unter Beweis: Die gemahlene Fasern (re.) sind so dicht gepresst, dass kein Sauerstoff eindringt.**



„Neu ist seit 2014 die Bausommernacht“, freut sich Klaus Bertram über eine hochkarätige Veranstaltung, die viel Aufmerksamkeit auf die Branche lenkt. „Die Nacht war fantastisch, ein voller Erfolg.“ Die Premiere mit zahlreichen Verbandsbetrieben und politischer Prominenz, darunter Minister sowie Landespolitiker, fand im Ausbildungszentrum Dresden statt. Das Ereignis erntete eine so überwältigende Resonanz, dass beschlossen wurde, es 2015 fortzusetzen.

## Zweistellige Holzbauquote

„In Sachsen bauten bislang vor allem private Auftraggeber mit Holz. Das ändert sich langsam“, erklärt Uwe Pikart eine Tendenz in der Branche. „Durch den verbesserten Schall-, Wärme- und Brandschutz sind viele gewerbliche und öffentliche Aufträge hinzugekommen. Jetzt entstehen auch Bürogebäude für die öffentliche Hand oder Hallensysteme für Industrie und Gewerbe mit Holz.“

chenländern mit einstelliger Quote entwickelt sich Sachsens Holzbau recht stabil.

## Ausblick auf die nächsten Jahre

Der Einfluss neuer Baustoffe und Werkzeuge auf die Branche wächst. Leichte, schwer entflammbare Holzfaserprodukte isolieren hervorragend gegen Schall und Wärme. Die Platten aus getrockneten, gepressten Fasern lassen sich schnell verarbeiten, sodass auch das Tempo beim Holzbau steigt. „Neben den innovativen Baustoffen hat die digitale Arbeitsvorbereitung Bautechniken ermöglicht, die es vorher nicht gab“, sagt Uwe Pikart. Der Ingenieur modernisierte kontinuierlich die 1928 gegründete Zimmerei, nachdem er sie 1987 übernommen hatte. Zusammen mit Inhaber Jörg Pikart erledigen heute 4 Mitarbeiter an computergestützten Maschinen das Abbinden, den Zuschnitt und die Montage, womit früher über 10 Leute beschäftigt waren. „Der maschinengesteuerten Zimmerei gehört



■ **Mit der computergesteuerten Formatkreissäge erledigen Uwe Pikart und Jörg Pikart (re.) seit 2010 Platten-Zuschnitt und Abbind.**

Die Statistiken von Holzbau Deutschland bestätigen den Trend: Bei neu errichteten Wohngebäuden sank die sächsische Holzbauquote leicht von 13,2 % im Jahr 2012 auf 13 % im Folgejahr. Im Bereich

der Nichtwohngebäude stieg der Wert von 12,2 % auf 15,7 % im Jahr 2013. Damit liegen die Zahlen knapp unter dem Bundesdurchschnitt von 15 % bei neuen Wohnhäusern bzw. 17,6 % im Nichtwohnbereich. Im Vergleich zu anderen Flä-

die Zukunft, wobei die Investitionen immens sind“, fügt der Ingenieur hinzu. Der Betrieb, der bei der DEG Alles für das Dach in Reichenbach Kunde ist, bietet mittlerweile eine komplette Bauplanung, nicht nur für Carports und Dachstühle. Im Ingenieurholzbau entstehen Spezialkonstruktionen, wie z.B. das Schalungsnegativ für ein hochpräzises Brückenfundament, mit dem sich ein Viadukt bei Chemnitz erhalten ließ, während die A 4 von zwei auf drei Spuren erweitert wurde. Innovationen mit Holz eröffnen auch künftig viele Potenziale. ▲

# „Als Frau im Dachhandwerk

Ursula Schuster, Geschäftsführerin der Schuster Dachtechnik GmbH aus Ochsenfurt, ist heute 56 Jahre alt. Ihre Dachdeckerei mit 17 Mitarbeitern hat sie in den letzten Jahren breit aufgestellt und bietet neben den üblichen Dacharbeiten Spengler-, Zimmerer- und Kranarbeiten an.

## Die Anfänge im Dachdeckerbetrieb

Seit 1980 arbeitete die gelernte Hauswirtschafterin halbtags im Dachdeckerbetrieb ihrer Schwiegereltern mit. 1984 übernahm dann Ursula Schuster gemeinsam mit ihrem Mann Rainer Schuster den Betrieb, der seit 1859 besteht, und führt ihn nun in vierter Generation. Sie war für das Büro verantwortlich und lernte alles Notwendige von ihrer Schwiegermutter und in Abendkursen. Aufmaß und Pläne lesen, Angebote und Rechnungen schreiben sowie Buchhaltung und Lohn führen gehörten von da an zu ihren Aufgaben. „Es war viel einfacher mit unseren Kindern, als wir neu gebaut hatten und dann neben dem Büro und der Lagerhalle unser Wohnhaus stand. So konnten wir immer für unsere Kinder da sein und sie konnten später bei Fragen zu Hausaufgaben immer schnell zu uns rüber kommen“, erinnert sich Ursula Schuster. Die Arbeit zusammen mit ihrem Mann im eigenen Betrieb ermöglichte es ihr überhaupt erst, Familie und Berufsleben miteinander zu vereinbaren.

## Schicksalsschlag – aufgeben oder weitermachen?

Im Jahr 2001 traf die Familie Schuster dann ein schwerer Schicksalsschlag – der Ehemann und Familienvater, Geschäftsführer und Dachdeckermeister Rainer Schuster verstarb. Ursula Schuster hatte zu dieser Zeit bereits mit einer Weiterbildung zur Fachwirtin bei der Handwerkskammer begonnen und ihr gemeinsamer Sohn Jochen befand sich zur Dachdeckerausbildung in einem anderen Betrieb. Nun stand sie vor der schwersten Entscheidung ihres Lebens: „Führe ich den Betrieb meines Mannes weiter oder nicht?“ Nach einigen Überlegungen und Gesprächen mit ihren Mitarbeitern entschied sie sich schließlich dafür. „Ich musste meine Mitarbeiter unbedingt mit einbeziehen – ich brauchte sie und sie brauchten mich. Ich hätte es mir nie verziehen, es nicht wenigstens versucht zu haben“, erklärt Ursula Schuster.

## Handeln war angesagt

Die Entscheidung weiterzumachen war nur ein erster Schritt, danach musste gehandelt werden. Es wurde eine Ausnahmegenehmigung beantragt, um vorerst ohne Meister weiterarbeiten zu dürfen. Für Ursula Schuster änderten sich die Aufgaben – von nun an übernahm sie auch die Baustellenüberwachung



■ Geschäftsführerin Ursula Schuster ist stolz auf den Erfolg ihrer Firma, trotz schwerer Vergangenheit.



# akzeptiert zu werden – das ist mir gelungen!“

und teilte ihr Team ein. Umdenken und neu lernen waren angesagt, denn sie musste ja nun so gut es eben ging die Aufgaben ihres verstorbenen Mannes erledigen. Erleichtert blickt sie zurück: „Ich habe von meinen Mitarbeitern viel erklärt bekommen, was mir Sicherheit gebracht hat. Besonders meine Vorarbeiter Günther und Wolfgang Beyer waren mir gute Berater. Meine ehemalige Auszubildende musste dann größtenteils das Büro übernehmen.“ Auch mit der Bank musste gesprochen und ein neuer Plan vorgelegt werden. Ursula Schuster entschied sich, mehr auf Spenglerarbeiten zu setzen und eine Werkstatt dazu einzurichten sowie Spengler einzustellen. Diese Entscheidung stellte sich später als richtig heraus, da es heute ein weiteres Standbein der Firma ist.

„Ich musste auch lernen, mein privates und berufliches ICH voneinander zu trennen und in gewissen Situationen, wie beispielsweise bei Entscheidungen, hart nach außen zu wirken. Gleichzeitig war und ist mir die Harmonie im Betrieb sehr wichtig. Ich versuche viel mit meinen Mitarbeitern zu reden, was mich vielleicht als Frau von einem Geschäftsführer unterscheidet.“ Im Jahr 2003 beendete Ursula Schuster dann glücklich und geschafft die Weiterbildung zum Fachwirt und 2004 zum Betriebswirt bei der Handwerkskammer. So, dachte sich die damals 42-Jährige, habe sie auch die Möglichkeit, noch woanders einen Job zu finden, falls alle Stricke reißen sollten. Dazu sollte es aber nicht kommen.

## ! Die 5. Generation steigt ein

Ebenfalls 2004 absolvierte Ursula Schusters Sohn Jochen erfolgreich die Prüfung zum Dachdeckermeister und stieg auf eigenen Wunsch in den elterlichen Betrieb ein. Er bildete sich dann noch zum Energieberater und Zimmerermeister weiter. Seit 2008 ist Jochen Schuster nun als Betriebsleiter komplett im Betrieb und nimmt seiner Mutter einige Aufgaben ab. Ursula Schuster schwärmt: „Es ist so schön, meinen Sohn im Betrieb zu haben. Er entlastet mich sehr und so muss ich nicht mehr jeden Tag von früh um 5 Uhr bis abends um 20 Uhr vor Ort sein.“ Sie ist zwar vorerst noch Geschäftsführerin, will sich aber in den nächsten fünf Jahren immer mehr zurückziehen. Nun ist sie wieder hauptsächlich für das Büro zuständig. Ihr zur Seite stehen ein Mitarbeiter, den sie selbst ausgebildet hat und ihre Schwiegertochter, die sie nach und nach anlernt. Diese soll in Zukunft dann das Büro führen.

## ! 100 Top-Dachdecker – Austausch ohne Grenzen

Neben der Arbeit als Geschäftsführerin der Dachdeckerei engagiert sich Ursula Schuster seit 2001 bei dem deutschlandweiten Unternehmensverbund 100 Top-Dachdecker. „Der offene Austausch ohne Grenzen ist hier etwas ganz Besonderes. Da wir keine direkten Konkurrenten sind, kann man viel offener



■ Juniorchef Jochen Schuster (r.) mit Mitarbeiter Fabian Hemmkepler (l.) über den Dächern von Ochsenfurt.

miteinander umgehen. Ich schätze das und die Meinung der anderen Mitglieder sehr“, erklärt sie. Seit 2006 engagiert sie sich aktiv in der Marketinggruppe. Von Beginn an wurde sie in dem Verbund voll als Geschäftsführerin akzeptiert.

## ! „Zeit mit meiner Familie und Spaziergänge geben mir Kraft!“

Ursula Schuster war es trotz des teilweise hohen Arbeitsaufkommens immer wichtig, sich Zeit für ihr Privatleben zu nehmen: „Wie für geschäftliche Termine, schaufele ich mir auch Zeit für private Aktivitäten frei. Das muss sein, um abzuschalten und neue Energie zu tanken. Man muss lernen, Arbeit abzugeben, aber dennoch die Kontrolle zu behalten.“ In ihrer Freizeit unternimmt sie im Winter gerne Reisen mit ihrem Lebensgefährten, geht mit dem Hund spazieren oder verbringt viel Zeit mit ihren beiden Enkeln Philipp und Amelie. „Mir geht es gut, ich habe eine gesunde und glückliche Familie, der Betrieb läuft erfolgreich – was kann man sich mehr wünschen...“, resümiert Ursula Schuster. ▲

## ■ Betriebsgelände mit angeschlossenen Wohnhaus in Ochsenfurt.



„Das Wichtigste ist, dass das Publikum und auch wir auf der Bühne Spaß haben“, erklärt Thomas Neger, der singende Dachdecker aus Mainz. Er ist Geschäftsführer der Thomas Neger Metallsysteme und -bedachungen GmbH, die sich auf Spenglerarbeiten spezialisiert hat und 14 Mitarbeiter beschäftigt. Zur Niederlassung Weiterstadt der Dachdecker-Einkauf Süd eG besteht ein sehr gutes Verhältnis. Thomas Neger lobt: „Die Mitarbeiter sind engagiert, ambitioniert und haben ein ausgeprägtes Fachwissen.“

### ! Besonderheiten der Mäenzer Fastnacht

Die Mainzer Fastnacht ist laut Thomas Neger etwas ganz Besonderes: „Mainz ist ein Kaff – jeder kennt jeden. Das Einzugsgebiet ist aber aufgrund der zentralen Lage im Rhein-Main-Gebiet sehr groß. Außerdem wird die Fastnacht fast 100 % von Ehrenamtlichen auf die Beine gestellt. Die Akteure sind keine Vollprofis, wie das häufig in Köln der Fall ist, sondern haben normale Berufe. Dies hat einen gewissen Abenteuercharme. Seit jeher ist der politisch-literarische Vortrag auch eine Besonderheit der Mainzer Fastnacht. In Köln und anderen Hochburgen steht ja eher die Musik im Vordergrund.“

### ! Fastnacht feiern ist eine Familientradition

Das Hobby, als Schlager-Fastnachtssänger auf der Bühne zu stehen, wurde ihm quasi in die Wiege gelegt. Schon sein Opa, Ernst Neger, war deutschlandweit als singender Dachdecker bekannt, auch durch seine Hits wie „Humba Täterä“. Seine Eltern meldeten Thomas Neger direkt nach der Geburt bei der Mainzer Prinzengarde, einer der ältesten und wichtigsten Fastnachtskorporationen, an. Somit bestand gar kein Zweifel, ob er ein Karnevalist werden würde. In den 1980er Jahren war Thomas Neger Kinderprinz des MCV (Mainzer Carneval-Verein) und später einige Jahre bei der Zugleitung tätig. Heute steht er selbst auf der Bühne als Sänger oder Moderator oder er organisiert Bühnenprogramme.

„Mein Opa und meine Eltern haben mir den Spaß an der Dachdeckerei und der Fastnacht vorgelebt“, erklärt Thomas Neger sichtlich stolz diese Traditionen weiterführen zu können. Seinem Vater habe es viel bedeutet, dass er und sein Bruder Dachdecker geworden sind und so gut miteinander auskommen. Es habe nie eine Verpflichtung oder einen Zwang ihnen gegenüber gegeben.

### ! Dachdeckerei und Fastnacht – das passt zusammen

„Die Fastnacht ist mit dem Geschäft sehr gut vereinbar, da es



# Der singende Dachdec



■ **Thomas Neger rockt die Bühne – Fastnachtssänger mit Leib und Seele.**

in den kalten Monaten meist etwas ruhiger wird auf dem Dach“, erklärt Thomas Neger. Sein Engagement bei der Fastnacht sieht er auch als Werbefaktor für die Firma und als „Türöffner“. Die Kunden gewähren ihm direkt einen Vertrauensvorschuss und bringen ihm viel Sympathie entgegen. So haben sie auch Verständnis, wenn der Meister einmal nicht erreichbar ist aufgrund eines Auftritts. „Bei einem Kundentermin kann es schon mal vorkommen, dass man 5 Minuten über die

Baustelle spricht und sich danach noch 10 Minuten über die Fastnacht unterhält“, scherzt Thomas Neger. Dieser Fokus der Öffentlichkeit auf seine Person und sein Unternehmen führen natürlich auch dazu, dass sich Negativwerbung wie ein Lauffeuer verbreiten würde. Deshalb sind für ihn die Zufriedenheit seiner Kunden und die fachgerechte Ausführung seiner Baustellen besonders wichtig.



## | Gesangskarriere startet mit 26 Jahren

Die Gesangskarriere begann 1997 mit der Anfrage des MCV-Balletts, ob Thomas Neger mit 20 hübschen Mädchen auf die Bühne gehen möchte, um ein Medley der Lieder seines Opas zu singen. Dies ließ sich der damals 26-Jährige natürlich nicht zweimal sagen. „Als Kind war ich immer total aufgeregt, wenn ich vor der Klasse babbeln musste, aber da platzte der Knoten. Scheinbar schlummerte da lange ein Talent in mir“, meint Thomas Neger augenzwinkernd. Er performte ohne je eine Gesangsausbildung erhalten zu haben und bekam dafür sehr viel Lob vom Publikum. Nachdem Thomas Neger im Folgejahr alleine mit selbstgeschriebenen Titeln aufgetreten war, entschied er sich im Jahr 2000 für eine Zusammenarbeit mit zwei Sängerinnen, weil er doch lieber in Begleitung auf die Bühne ging. Es entstanden Fastnachtshits wie „Määnz bleibt Määnz“. Besonders wichtig ist ihm, mit seiner Musik

er anfangs als sehr gewöhnungsbedürftig, da man eine andere Wahrnehmung von sich selbst hat. Man lerne aber mit der Zeit, wie die eigene Stimme am besten auf andere wirkt. Natürlichkeit, nicht auswendig lernen und Määnzler-Gebabbel statt Hochdeutsch seien auf der Bühne wichtig.

Thomas Neger ist froh, durch das Singen der alten Lieder die Erinnerung an seinen Opa aufrechtzuerhalten: „Leider bekam ich nie die Möglichkeit, gemeinsam mit meinem Opa auf der Bühne zu stehen. Der SWR hat mir dann aber einen großen Herzenswunsch erfüllt und im Jahr 2008, ein Jahr vor Opas 100. Geburtstag, ein Video und ein Lied produziert, in denen wir gemeinsam ‚Heile, heile Gänseje‘ singen. Was die Technik doch alles ermöglicht.“

## | Ein Blackout als Running-Gag

„Das beste und schlimmste Ereignis auf der Bühne waren ein und dasselbe“, erinnert sich Thomas Neger zurück. „In meinem zweiten Jahr auf der Bühne bin ich mit zwei selbstgeschriebenen Titeln aufgetreten. Bei einer Sitzung vor circa 2.000 Menschen war mir der Text der zweiten Strophe entfallen.“ Auf Geheiß des Kapellmeisters wurde er von der Bühne geschickt, um sich zu sammeln und seinen Auftritt von Neuem zu beginnen. Beim zweiten Anlauf war allerdings der Text immer noch weg und er sang: „Lalala...“. Das Publikum lachte und grölte dabei mit. Da war über sich selbst lachen zu können wichtig.

Beim Klassiker „Rucki Zucki“ klappte dann der Text und das Publikum tanzte und sang begeistert mit. Der Sitzungspräsident stellte nur fest, dass der Apfel nicht weit vom Stamm fällt und der Enkel, wie früher sein Opa, den Text vergisst. So konnte Thomas Neger auf die „harte“ Tour

lernen, dass man auf der Bühne improvisieren können muss und mit Charme das Publikum trotz kleiner Fehler mitreißen kann. Seitdem gab es kein Lampenfieber mehr, sondern nur noch gesunden Respekt. Viele Jahre danach, wurde er vor Auftritten noch immer gefragt, ob er denn den Text könne. Dies entwickelte sich zum Running-Gag.

## | „Wenn der Spaß weg ist, höre ich auf“

„Ich höre auf, sobald ich oder das Publikum keinen Spaß mehr an meiner Musik haben. Das habe ich mir fest vorgenommen, auch wenn es schwer wird. Man muss rechtzeitig erkennen, wann es Zeit, ist loszulassen und die Bühne zu verlassen, wenn es am Schönsten ist“, sagt Thomas Neger überzeugend. ▲

# ker aus Määnz

junge Menschen zu begeistern, aber auch „die Alten“ nicht abzuschrecken. Seit 2008 arbeitet Thomas Neger mit vier Berufsmusikern zusammen und gründete die Humbas.



■ Die Humbas vor großem Publikum.

## | „Der Spaß mit den Humbas ist mir am Wichtigsten“

Während seiner Musikkarriere ging es ihm nie ums Geld verdienen, sondern um den Spaß dabei. „Ich glaube, wir haben Erfolg, weil wir Spaß dabei haben, auch hinter der Bühne. Fastnacht ist für mich in erster Linie ein Riesenspaß mit den Humbas, meinen vier Musiker-Kollegen, mit denen mich seit Jahren eine innige Freundschaft verbindet. Die Wochen, in denen sich die Auftritte ballen, sind für mich sehr exzessiv, anstrengend, inspirierend und auspowernd. Danach haben wir wieder Ruhe“, so Thomas Neger. Außerhalb der Bühne schafft er es zeitlich gar nicht, Fastnacht zu feiern: „Wir absolvieren bis zu 70 Auftritte im Jahr und teilweise vier an einem Abend. Ich bin ein echter Sitzungsmuffel. Ich habe Hummeln im Hintern und muss immer mittendrin sein. Nur still sitzen und zuhören ist nichts für mich.“ Sich selbst im Fernsehen oder im Internet zu sehen und zu hören, empfand

■ Auch wenn es noch so heiß ist:  
Anpacken ist auch für den Lehrling angesagt.



Die Quecksilbersäule hat die 30-Grad-Marke schon in den Vormittagsstunden unter sich gelassen. Sommer in Bayern. Während Touristen und Daheimgebliebene bereits an einem der unzähligen bayrischen Seen, Badeweiern oder Kiesgruben die kühle Erholung suchen, steht Sebastian Praml auf dem Gerüst und beschäftigt sich mit der Bekleidung einer Fassade.

Sein erstes Ausbildungsjahr bei Zimmerermeister Patzak ist fast zuende. Ist jetzt der Moment gekommen, dass der angehende Zimmerer der Schulzeit nachtrauert? Grillen am See anstatt arbeiten auf dem Gerüst? „So warm ist es heute ja auch nicht. Letzte Woche, ja, da war's mal einen Tag heiß – so um die 40 Grad“, meint Sebastian Praml schulterzuckend. „Viel Wasser trinken, dann geht das schon.“ Das klingt nicht so, als hätte er

## Die weiteren





seinen Entschluss, das Zimmererhandwerk zu erlernen, auch nur einen Augenblick bereit.

Natürlich, Durchhänger gibt es immer mal. Nach einem schönen Wochenende fällt es schon mal schwer, am Montag Punkt 7 Uhr wieder die Arbeitswoche einzuläuten. „Du fängst einfach an und bist wieder drin“, lautet Pramls Rezept. Auf jeden Fall ist Baustelle oder Werkstatt für ihn der Favorit – noch lange vor der Berufsschule. Theorie versetzt ihn nicht gerade in Euphorie. Anpacken ist da schon eher der Stoff, aus dem Männer wie er gemacht sind. „Im ersten Zeugnis der Berufsschule gab es Dämpfer für ihn in Mathe und Technik. Das gibt er offen zu. Hat er sich die Ausbildung vielleicht doch etwas zu „easy“ vorgestellt? Mathe war immerhin sein Lieblingsfach an der Schule. „Ich liebe an Mathematik das Abstrakte – in der Berufsschule sind aber die Geometrie und das Zeichnen der Schwerpunkt.“



■ Von wegen Montags-Müdigkeit: „Du fängst einfach an und bist wieder drin“.

# Aussichten: heiß

Das muss man sich mal auf der Zunge zergehen lassen: Für die meisten Schüler ist Mathe das Hassfach Nr. 1 – gerade wegen der abstrakten Rechnungen. Und hier steht ein Zimmerer-Newcomer und bedauert, dass Mathe zu konkret ist? Auf jeden Fall war das Zeugnis für Sebastian Praml so etwas wie der Zündfunke zur Selbstmotivation. Jetzt erst recht, heißt seine Devise. Und Lehrherr Albert Patzak bestätigt das. „Der Bua ist wieder in der Spur“, wie er es ausdrückt. Der Junge hat seine Richtung wiedergefunden. Und er hat Spaß an der Richtung – also an der Arbeit. „Bei uns ist Abwechslung angesagt: Fassadenbekleidungen, Schneefänge, Treppen, Dachfenster – das war unser Programm in den letzten Wochen“, erzählt Sebastian Praml nicht ohne Berufsstolz.

Nicht nur das. Seinen Wunschtraum zu Beginn der Ausbildung, ein eigenes Haus mit den eigenen Händen zu bauen, ist kein Millimeter weiter entfernt für ihn. Im Gegenteil: „Am liebsten so schnell wie möglich“, wünscht sich Sebastian Praml das. Soviel zu den berühmten Vorurteilen, die Jugend von heute hat keine Träume und Ziele mehr.

Wahrscheinlich hat Sebastian auch schon Pläne für den bevorstehenden Urlaub? „Klar, erst mal Berichtsheft nachschreiben, da fehlt noch ein bisschen was – und dann schon mal vorbereiten auf die Zwischenprüfung im Herbst.“ Das klingt schon fast nach Streber. „Und dann nach Jesolo mit 33 Freunden vom Burschenverein.“ Aufatmen. Also doch ein ganz normaler Junge. Nur eben einer, der auch weiterhin ganz heiß ist auf Handwerk. ▲

DWS **POHL**  
www.wir-sind-securant.com

**Securant®**  
POHLs stärkste Marke

Mit **SICHERHEIT**  
das **ORIGINAL!**

# Velux startet Verkauf von

## Erster Fensterlüfter mit Wärmerückgewinnung

**A**b sofort ist mit Velux Smart Ventilation der erste Fensterlüfter mit Wärmerückgewinnung für Dachfenster erhältlich. Mit diesem Zubehör lässt sich der nutzerunabhängige Luftwechsel nach DIN 1946-6 sicherstellen, ohne dabei die Wärme der abziehenden Raumluft zu verlieren. Denn diese gewinnt der Fensterlüfter dank eines Doppel-Kanalsystems mit Wärmeregeneratoren zu 76 Prozent zurück. Der Luftvolumenstrom ist dabei stufenlos

regulierbar. Velux Smart Ventilation ermöglicht es, dezentrale Fensterlüftung mit ähnlich hoher Energieeffizienz wie bei zentralen Lüftungssystemen zu realisieren. Trotz konstanter Frischluftzufuhr geht die Wärme mit der abziehenden Raumluft nicht verloren, sondern lässt sich zu 76 Prozent zurückgewinnen. Damit bietet Velux insbesondere den Bauherren eine attraktive Lösung, die den Luftwechsel sehr energieeffizient sicherstellen wollen. Handwerker oder Planer können mit einem dieser Lüftungselemente pro Raum bis 40 Quadratmeter Grundfläche den nutzerunabhängigen Mindestluftwechsel gewährleisten, der in erster Linie dem Gebäudeschutz dient.

Darüber hinaus lässt sich mit diesem Fensterlüfter auch problemlos die für gesundes Wohnen empfohlene Lüftung nach DIN 1946-6 realisieren, die höhere Luftwechselraten erfordert, um auch organische Schadstoffe in der Luft (VOCs) aus dem Raum zu lüften. Die Planung lüftungstechnischer Maßnahmen ist dabei durch den pro Raum festlegbaren konstanten Luftwechsel sehr einfach. Smart Ventilation ist zunächst für manuelle Velux Schwingfenster der neuen Generation in der Breite von 78 Zentimetern erhältlich.

■ **Die Installation von Velux Smart Ventilation ist einfach: Der Fensterlüfter wird anstelle des Standard-Markisenkastens über das Dachfenster gesetzt.**



■ **Velux Smart Ventilation, der erste Lüfter mit Wärmerückgewinnung für Dachfenster, ist ab sofort verfügbar.**

regulierbar – auf bis zu maximal 29 m<sup>3</sup>/h. Dank der optimalen Abstimmung dieses Zubehörs auf Velux Dachfenster kann die Montage ganz einfach durch einen Handwerker alleine in etwa einer Viertelstunde erfolgen. Dabei wird der Lüfter oberhalb des Dachfensters anstelle des Markisenkastens installiert. Im Inneren des Hauses ist Smart Ventilation nicht sichtbar und überzeugt durch einen sehr leisen Betrieb.



### ■ Einfache Montage

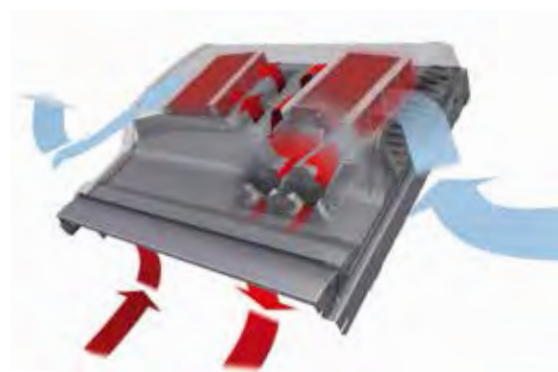
Für den Handwerker entsteht bei der Montage kein größerer Aufwand als bei dem bekannten elektrisch betriebenen Velux Integra® Elektrofenster. Anstelle des Markisenkastens wird Smart Ventilation über das Fenster gesetzt und auf





# Smart Ventilation

für Dachfenster jetzt erhältlich



■ Dank eines Doppel-Kanalsystems mit Wärmeregeneratoren geht mit Velux Smart Ventilation die Wärme mit der abziehenden Raumluft nicht verloren, sondern lässt sich bis zu 76 Prozent zurückgewinnen.

volumenstroms erfolgt bei geöffnetem Fensterflügel stufenlos über eine im Fensterrahmen integrierte Bedieneinheit, die über LEDs etwa auch einen notwendigen Luftfilterwechsel signalisiert. Dieser ist nach ca. 4.000 Betriebsstunden erforderlich und muss nicht durch einen Handwerker ausgeführt werden, sondern lässt sich vom Bewohner selbst mit wenigen Handgriffen erledigen. Der Filter gewährleistet, dass nur staub- und insektenfreie Luft in den Innenraum gelangt.

## ■ Ausgesprochen leiser Betrieb

Da Eigengeräusche bei im Markt vorhandenen Lüftungssystemen von Bewohnern häufig als störend wahrgenommen werden, hat Velux bei der Entwicklung von Smart Ventilation viel Wert auf einen ausgesprochen leisen Betrieb gelegt und diesen durch das Institut für GebäudeEnergetik der Universität Stuttgart (IGE Stuttgart) prüfen lassen. Mit einem Schalldruckpegel von 14 db (A) auf niedrigster Stufe und 24 db (A) auf mittlerer Stufe, jeweils in zwei Metern Entfernung von der Schallquelle gemessen, ist das Ei-

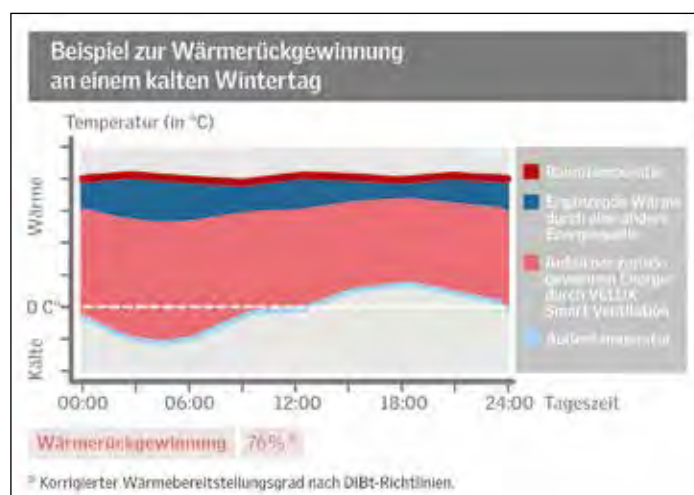
gengeräusch von Smart Ventilation so gering, dass es sich auch sehr gut für Schlafräume eignet. ▲

die Dachlatten aufgeschraubt. Das Unterdach bleibt dabei unberührt. Anschließend erweitert der Handwerker mittels des im Lieferumfang enthaltenen Zubehörs den Eindeckrahmen so, dass er auch Smart Ventilation umfasst. Nach Aufsetzen der Abdeckung des Fensterlüfters ist nur noch das Dach einzudecken und der Netzstecker an eine Standardsteckdose (230 V) anzuschließen. Durch Öffnen der Lüftungsklappe wird der Lüfter aktiviert. Die Montage kann auch nachträglich bei schon installierten Modellen der neuen Generation erfolgen. Selbstverständlich lassen sich die Dachfenster auch weiterhin mit Solar-Hitzeschutz-Markisen oder Rollläden und innenliegendem Sonnenschutz ausrüsten.

## ■ Kein Raumverlust, leichte Bedienung und einfache Wartung

Im Innenraum ist der Lüfter nicht

sichtbar und nimmt dort – im Gegensatz zu zentralen Lüftungssystemen mit Lüftungsschächten – keinen Platz weg. Auch von außen liegt er harmonisch am Dachfenster an und integriert sich so zusammen mit diesem dezent in das Dach. Das Einstellen des erforderlichen Luft-



■ Der hellrote Bereich zeigt den Anteil der durch Velux Smart Ventilation zurückgewonnenen Energie bei konstantem Luftwechsel an einem kalten Wintertag.



# Braas Akademie st

## Trainingsseason 2015/2016: Neues Programm bildet zum Dach-Experten aus



■ Die Weiterempfehlungsrate der Braas Akademie lag 2014 bei 100 Prozent.

Die Braas Akademie startet mit ihrem vielfältigen Programm für das Dachhandwerk und den Handel in eine neue Runde. Die intensiven Praxistrainings und interessanten Schulungen reichen von der Vermittlung handwerklicher Expertise bis hin zu weiterführenden Angeboten in den Bereichen Kundenorientierung und Marketing. Erstmals bietet die Braas Akademie zudem ein Trainingspaket zum „Braas Dach-Experten“ an: Mit diesem speziellen Kursprogramm fördern Betriebe nicht nur ihre Mitarbeiter, sondern erhalten bei erfolgreichem Abschluss auch ein Zertifikat als weiterbildendes Unternehmen.

Die fünfte Saison der Braas Akademie bietet Dachhandwerkern eine Vielzahl an Weiterbildungsmöglichkeiten: 27 Schu-

lungsthemen und über 55 Trainingseinheiten werden an den insgesamt elf Standorten in ganz Deutschland angeboten. Dabei vermitteln die qualifizierten Fortbildungen den Teilnehmern und ihren Betrieben entscheidende Wissensvorsprünge. „Eines ist für alle Kollegen in der Braas Akademie selbstverständlich“, sagt Marion Mossmann, Leiterin der Braas Akademie. „Wir setzen unsere Schulungen immer so praxisorientiert wie möglich um. Denn mit einem perfekten Mix aus Theorie und Praxis lernt es sich viel erfolgreicher.“

Von Oktober 2015 bis April 2016 läuft das Kursangebot der Braas Akademie. Die praktischen Einheiten beschäftigen sich unter anderem mit den Themen „Steildach mal anders – Das Braas 7GRAD



■ Die Kurse der Braas Akademie vermitteln Fachwissen aus den Bereichen „Fachwissen und Praxis“, „Über den Dachrand hinaus“ und „Exklusiv für Sie“, bei dem individuelle Kurspläne zusammengestellt werden können.

Dach“ und „Fledermäuse auf dem Dach? Keine Angst vor dem Eindecken“. Zu den theoretischen Schulungen gehören zum Beispiel die Kurse „Wirtschaftlichkeit und Bauphysik bei der Aufsparrendämmung“ und der „Braas Profi-Fachtag für Dachhandwerker und Planer“. Wer sich für ein maßgeschneidertes Exklusivtraining entscheidet, kann sowohl Zeitpunkt und Veranstaltungsort als auch die Themen der Schulung frei wählen. Die Inhalte werden aus einem breiten Angebot an Praxis- und Theoriebausteinen nach den Bedürfnissen der Teilnehmer individuell zusammengestellt.

Bei dem neuen Trainingspaket „Braas Dach-Experte 2015/2016“ absolvieren mindestens zwei Personen eines verarbeitenden Betriebes vier Kurse aus den Bereichen Steildach und Aufsparrendämm-



# artet in die nächste Saison

mung. Die Betriebe profitieren neben der Kompetenzerweiterung ihrer Mitarbeiter durch eine Auszeichnung als weiterbildendes Unternehmen sowie einen Preisvorteil im Vergleich zu Einzelbuchungen. Zusätzliche Vorteile gibt es auch für die Mitglieder des Braas SystemPartner Clubs: Die Teilnahmegebühren von vielen Trainings und Schulungen in der Braas Akademie können ab dieser Saison mit den gesammelten Clubpunkten bei geringen Zuzahlungen beglichen werden.

Weitere Informationen zur Braas Akademie sowie eine ausführliche Übersicht über die Trainingsaison 2015/2016 finden sich unter [www.braas-akademie.de](http://www.braas-akademie.de). Hier gibt es auch die Möglichkeit, sich für die einzelnen Trainings anzumelden.

■ Im Oktober 2015 startet die neue Saison der Braas Akademie mit praktischen Trainings und interessanten Schulungen.



# Flüchtlinge als Auszubildende

Das Handwerk kann durch betriebliche Berufsausbildungen dazu beitragen, Flüchtlingen die Integration in Deutschland zu erleichtern. Die Wartefrist für die erstmalige Aufnahme einer Beschäftigung für asylsuchende und geduldete Ausländer beträgt drei Monate seit Asylantragstellung im Bundesgebiet. Für asylsuchende Ausländer gilt diese Wartefrist auch bei Aufnahme einer Berufsausbildung. Für Geduldete gilt keine Wartefrist, wenn sie eine Berufsausbildung aufnehmen. Weiterhin entschied die Bundesregierung, dass die bisher erforderliche Zustimmung der Bundesagentur für Arbeit entfällt für Pflichtpraktika, bis zu dreimonatige Orientierungs- oder ausbildungsbegleitende Praktika sowie für Einstiegsqualifizierungen.

## I Aufnahme einer Berufsausbildung

Die Hinweise zur Erwerbstätigkeit (sogenannte Nebenbestimmungen) sind in der Aufenthaltserlaubnis, Aufenthaltsgestattung oder Duldung vermerkt. Arbeitgeber können so schnell erkennen, ob der jeweilige Ausländer eine Berufsausbildung aufnehmen darf. Folgende Nebenbestimmungen gibt es: 1. Erwerbstätigkeit gestattet, 2. Beschäftigung nur mit Genehmigung der Ausländerbehörde gestattet, 3. Erwerbstätigkeit nicht gestattet. In der Regel wird bei Punkt 3. die Aufnahme einer Berufsausbildung nicht möglich sein, zum Beispiel wegen einer unmittelbar bevorstehenden Abschiebung.

## I Junge Flüchtlinge

Ausländerbehörden können jungen Ausländern, die vor Vollendung des 21. Lebensjahres eine Berufsausbildung aufnehmen möchten oder bereits während des Asylverfahrens aufgenommen haben, einen weiteren Aufenthalt bis zum Ende der Ausbildung ermöglichen. Ausgenommen sind Ausländer aus Ländern wie Bosnien-Herzegowina, Ghana, Mazedonien, Senegal und Serbien. Gute Perspektiven auf einen dauerhaften Aufenthalt haben Asylbewerber und Geduldete aus Syrien, Irak, Iran und Eritrea.

## Broschüre zum Thema

Eine aktuelle Broschüre der Bundesagentur für Arbeit (BA) unter Mitwirkung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) informiert über arbeitsrechtliche Regelungen und die Fördermöglichkeiten. Die Broschüre „Potentiale nutzen – geflüchtete Menschen beschäftigen“ gibt es zum Download:

@ :[http://www.zdh.de/fileadmin/user\\_upload/publikationen/sonstige/2015/Potentiale\\_nutzen\\_-\\_gefluechtete...](http://www.zdh.de/fileadmin/user_upload/publikationen/sonstige/2015/Potentiale_nutzen_-_gefluechtete...)



**LORO-X**

[www.loro.de](http://www.loro.de)

**LORO**<sup>®</sup>

**Optimal für Wohnungsbau:**

**LORO-X Haupt-Not-Kombi Attika-Dachentwässerungssystem**

**Rohr-in-Rohr Dachentwässerung**  
mit Freispiegel-Hauptentwässerung DN 100 und leistungsstarker Druckströmungs-Notentwässerung DN 50 in einem System.  
Nur ein Durchbruch in der Dachrandaufkantung und nur ein sichtbares Fallrohr an der Fassade!

**Abflussleistung:**  
Hauptentwässerung: 4,5 l/s,  
Notentwässerung: 8,2 l/s  
nach Datenblatt (LX772)  
mit hQ-CAD-Nachweis.

**...mit Sicherheit optimal entwässert!**

Made in Germany



## Aufzeichnungspflicht

# ZVDH begrüßt Änderung

Die Ankündigung von Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles, die Pflicht zur Aufzeichnung von Beginn, Ende und Dauer der Arbeitszeit entfallen zu lassen, wenn das regelmäßige monatliche Entgelt in den letzten zwölf Monaten mindestens 2.000 Euro brutto betragen habe, stößt auf breite Zustimmung. Ministerin Nahles hat die Bürokratie-Erleichterung ab 01.08.2015 auf den Weg gebracht. Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks:



■ Ulrich Marx.

„Hier kommt die Ministerin unseren Forderungen entgegen, Entlastung vor allem für die kleinen Betriebe im Handwerk zu schaffen und die Aufzeichnungspflicht für kaufmännische Angestellte zu entschärfen. Ein richtiger Schritt in Richtung Bürokratie-Abbau, der uns von der Regierung schon lange versprochen wurde!“ Unverzichtbar bleibe aber weiterhin die gesetzliche Korrektur bei der Auftraggeberhaftung. „Hierzu hat das Bundesministerium für Arbeit und Soziales lediglich ‚Interpretationshilfen‘ angekündigt, die jedoch kein gesetzgeberisches Handeln ersetzen und daher auch nicht die notwendige Rechtssicherheit herbeiführen können.

Das führt zu großen Unsicherheiten in den Betrieben und bei den Auftraggebern und bedarf noch einer Nachbesserung“, erklärt Marx.

## App zur Gesellenprüfung

Die neue App „Dach Training“ der Fachzeitschrift „DDH Das Dachdecker-Handwerk“ macht angehende Dachdecker fit für die Gesellenprüfung. Mit 500 aktuellen Prüfungsfragen – einfach und schnell per Smartphone. Das Prüfungs- und Lernmaterial wurde von fachtechnischen Beratern des Dachdecker-Verbands Nordrhein erarbeitet. Die Lerninhalte vermittelt die App durch einfache Menüführung und quizähnliche Prüfungsfunktionen. Die App ist für die Anwendung auf dem Smartphone optimiert (iOS und Android) und kostenlos im iTunes- bzw. Play-Store erhältlich. Die ersten 100 Fragen sind ebenfalls gratis. Per Upgrade können weitere Fragen-Pakete zum Preis von 1,99 Euro dazugekauft werden. Ein Gesamtpaket aller Fragen gibt es zum Komplettpreis von 4,99 Euro. Exklusiv-Sponsor ist der Flachdach-Spezialist alwitra.

@ <http://dachtrainer-ios.ddh.de> @ <http://dachtrainer-android.ddh.de>



Wir sind die Höhe.

**32** METER AUSFAHRLÄNGE  
**1.500** KILOGRAMM NUTZLAST  
**65** M/MIN HAKEN-GESCHWINDIGKEIT



monatlich ab  
**€ 1.799,-**  
bei 72 Monaten Laufzeit  
und 15 % Restwert

► So **höchst** interessant sind die **EASYLINE ALU-KRANE** von **Böcker**.

Böcker Maschinenwerke GmbH  
Lippestr. 69-73 · 59368 Werne · Fon +49 (0) 23 89/79 89-0  
[www.boecker-group.com](http://www.boecker-group.com)

# Das iPad mini 2 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!

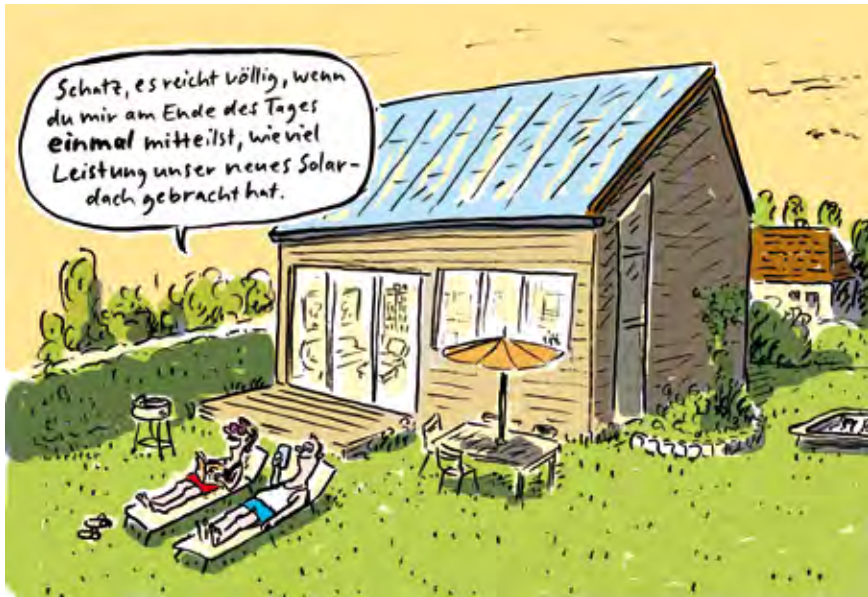


Über das neue iPad mini kann sich Bernd Beier, Hans Welsch Dacheindeckungen in Coburg, freuen. Der Betrieb ist Mitglied bei der DEG Alles für das Dach eG und wird von der Niederlassung Weidhausen betreut. Herr Beier hatte die richtige Lösungszahl parat und wird seinen Gewinn demnächst von einem Mitarbeiter der Niederlassung Weidhausen erhalten. **Herzlichen Glückwunsch!**

**SIE HABEN GEWONNEN!**



## Na sowas...



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

--	--	--

Schicken Sie die Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der **20. November 2015**.  
 Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 136

### Impressum

**Das DACH** 13. Jahrgang  
 Erscheint quartalsweise

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

**Konzeption und Inhalt:**  
 Dachmarketing GmbH  
 Jean Pierre Beyer,  
 beyer@dachmarketing.de  
 Henning Höpken,  
 hoepken@dachmarketing.de

**Redaktionsbeirat:**  
 Andreas Hauf, Stefan Klusmann,  
 Marius Matthias, Jürgen Matuschke,  
 Volkmar Sangl, Bernhard Scheithauer,  
 Raimund Schrader

**Redaktion:**  
 Henning Höpken

**Mitarbeiter dieser Ausgabe:**  
 Harald Friedrich, Knut Köstergarten,  
 Margot Müller, Henry Rasch

**Grafik und Layout:**  
 Frank Petersen,  
 Michael Kunsch (NW, OST)

**Cartoon:**  
 Miriam Wurster

**Lektorat:**  
 Renate Redmann

**Anzeigenverwaltung:**  
 DACHMARKETING 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.



# LEISTER

## Leister Kunststoffschweißgeräte und Schweißautomaten

- Durchdachte Details
- Hochwertige Verarbeitung in Schweizer Qualität
- Technologie der neuesten Generation
- 10 Jahre Nachkaufgarantie für Ersatzteile
- Heisslufttechnik Serviceangebote: Mietservice, Reparaturservice, Beratung vor Ort



Hauptverwaltung Solingen  
Tel.: 0212 - 3 82 60 - 0 info@heisslufttechnik.de  
Niederlassung Hamburg:  
Fon 0 40 - 7 67 97 72 - 0 hamburg@heisslufttechnik.de  
Niederlassung München  
Tel.: 089 - 1 78 76 66 - 0 muenchen@heisslufttechnik.de  
Niederlassung Chemnitz  
Tel.: 0371 - 85 17 29 chemnitz@heisslufttechnik.de



[www.heisslufttechnik.de](http://www.heisslufttechnik.de)

**HEISSLUFTTECHNIK**  
**FLOCKE** 



Ein persönlicher Fragebogen an Rechtsanwalt und Dachdeckermeister Thomas G. Schmitz. Er ist Geschäftsführer des Dachdecker-Verbandes Nordrhein in Düsseldorf und Projektleiter der EU-Projekt Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen.

## Nachgefragt **Thomas G. Schmitz**

**„Alles kommt zu dem,  
der warten kann.“**

### **Herr Schmitz, Meisterprüfung und Juraexamen – musste das sein?**

Nein, weil bereits einer der beiden Berufe anspruchsvoll genug ist.

Ja, weil beide Spaß gemacht haben und ich so keinen Dolmetscher brauche.

### **Nordrheins Dachdecker haben es gut, weil?**

Weil sie eine funktionierende Berufsorganisation (Innungen, Kreishandwerkerschaften und den Dachdecker-Verband) haben, die sich effizient für ihre Belange einsetzt.

### **Zukunfts-Initiative Handwerk bringt was?**

Wenn sie hoffentlich in diesem Jahr als Handwerksförderung von Land und EU weitergeführt wird, viele wichtige Informationen und Entscheidungsgrundlagen für den Betrieb, von der Arbeitssicherheit, über den Gesundheitsschutz bis zur gesicherten Altersvorsorge und der Betriebsübergabe. Die Zukunfts-Initiative ist die professionelle Antwort auf den demografischen Wandel.

### **Social Media – Zukunft auch für Verbände?**

Unbedingt. Unsere Facebook-Seite ist der beste Beleg dafür.

### **Bei welcher TV-Sendung zappen Sie in der Regel nicht weg?**

Aspekte.

### **Außen-Engagement. Chance für Handwerker?**

Wichtig, zumal wir auch in der Arbeitsgemeinschaft der Baugewerblichen Verbände den Deutschen Auslandsbauverband im eigenen Hause haben.

### **Worauf sind Sie besonders stolz?**

Auf meine Familie.

### **Welche Lebensweisheit passt zu Ihnen?**

Alles kommt zu dem, der warten kann.

### **Ihr Lebensmotto?**

Probleme sind da, um gelöst zu werden.

### **Der beste Ratschlag, den Sie bisher bekamen?**

Sich selbst und seinen Weggefährten treu zu bleiben.

### **Ihre größte Hoffnung?**

Dass die Welt eine bessere wird.

### **Mit wem würden Sie gern mal eine Woche ihr Leben tauschen?**

Charles Morgan.



The VELUX logo is positioned in the top right corner, featuring the brand name in white, bold, sans-serif capital letters on a red rectangular background.

**VELUX Lüftungslösungen:**

# Die einfache Lösung für Dachprofis nach DIN 1946-6

- Passend für jedes manuelle VELUX Fenster
- Gewohnt einfache Montage
- Sichere Erfüllung des Mindestluftwechsels
- Mehr erfahren und Lüftungskonzepte online erstellen: [velux.de/lueftung](https://www.velux.de/lueftung)

Neu:  
**VELUX Smart  
Ventilation**  
mit Wärmerück-  
gewinnung



# 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](http://www.braas.de)



[www.facebook.com/BraasDeutschland](https://www.facebook.com/BraasDeutschland)

Part of **BRAAS MONIER BUILDING GROUP**

**BRAAS**  
ALLES GUT BEDACHT