

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

IV/2015

Was bringt 2016?

Trends, Prognosen, Meinungen

ZEDACH INSIDE
DACH+HOLZ
2016

BETRIEB
Webseite
des Jahres

IM FOKUS
Der
Kranproduzent

Über 30 Jahre Fachkompetenz: Willkommen bei Sita.

Der Name Sita steht seit Jahrzehnten für Kompetenz bei der Entwässerung und Notentwässerung flacher Dächer. In jedem Produkt steckt hier die Erfahrung von mehreren Millionen produzierten Gullys. Systematisch verfolgen wir ein Ziel: Qualität in allen Bereichen. In der Produktion von Entwässerungs- und Lüftungssystemen liegt Sita in Deutschland ganz vorn. Wir wissen, wie wichtig gute Produktqualität für das hervorragende Endergebnis ist. Deshalb tun wir alles, um Ihnen mit unseren Produkten und Systemen eine perfekte Ausgangsbasis für Ihre Arbeit zu liefern. Bei Sita können Sie absolut sicher sein, auf Qualität zu bauen.



Wir liefern Antworten!

Sita ist Problemlöser. Zusammen mit dem Fachhandel, Architekten, Planern und Anwendern finden wir die jeweils ideale Lösung – auf Dienstleistungs- und Produktebene.

Einerseits geben wir gern unser Spezialistenwissen weiter, andererseits profitieren wir von den Anregungen der Praxis. Die Wünsche von Architekten, Planern, Anwendern und Fachhändlern nehmen in Form von Problemlösungsprodukten und -systemen Gestalt an.

**BESUCHEN SIE UNS:
DACH + HOLZ IN STUTTGART
2. BIS 5. FEBRUAR 2016
HALLE 7, STAND 7.505**



GUTE GRÜNDE FÜR SITA

- 1 Spezialist:** Wir sind Flachdachentwässerung
- 2 Experte:** Kompetent, innovativ – seit 1976
- 3 Partner:** Von Kollegen für Kollegen
- 4 Qualität:** Geprüft und zertifiziert
- 5 Service:** Schnell, sicher, pünktlich

sita 
Für gutes Wetter im Bau.

Sita Bauelemente GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 1
33378 Rheda-Wiedenbrück
Fon +49 (0)2522 8340-0
Fax +49 (0)2522 8340-100
info@sita-bauelemente.de
www.sita-bauelemente.de

Gut miteinander leben

Schon wieder ein Jahr vorbei. Wo ist die Zeit geblieben? Fragt man sich manchmal, fällt es doch nicht immer leicht, während der Ereignisse der vergangenen Monate so einfach zum Tagesgeschäft überzugehen. Während wir den Wunsch nach bleibenden Werten doch immer hegen, erlebt die Welt derzeit starke Veränderungen. Flüchtlingsströme, insbesondere hervorgerufen durch einen neuen Terrorismus um den Kampf der Kulturen, fordern uns alle heraus, klaren Kopf zu behalten und uns den Herausforderungen zu stellen. Sachliches Argumentieren und besonnenes Handeln ist jetzt eher gefragt, als rohe Gewalt walten zu lassen.

Stärke durch Gemeinschaft und Zusammenhalt ist gefragt, wie dies zum Beispiel im Bereich genossenschaftlicher Organisationen sei eh und je Tradition ist. Darüber hinaus gilt es, Chancen zu erkennen, die sich hinsichtlich der Nachwuchsmisere im Handwerk bieten und ganz vorne mit dabei zu sein, wenn für die Flüchtlinge kurz- und mittelfristig Wohnraum geschaffen werden muss. Internetplattformen wie www.schnellerwohnraum.de, eine Initiative des bayerischen Zimmererhandwerks, helfen hier weiter. Von Beginn dieses Jahres bis zum Oktober sind rund 225.000 Wohnungen in Deutschland genehmigt worden. Das waren fast 5 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Der Aufwärtstrend im Wohnungsbau nimmt damit weiter an Fahrt auf. Bis September wurden insgesamt rd. 192.000 Neubauten genehmigt. Das ist ein Plus von 5 Prozent, wobei der Anstieg der Einfamilienhäuser plus 5,6 Prozent beträgt. Auch im öffentlichen Bau konnte mit 2,5 Prozent ein Zuwachs der Genehmigungen erzielt werden (Seite 8).

90 Prozent der Handwerksbetriebe in Deutschland bewerten ihre aktuelle Geschäftslage mit gut oder zufriedenstellend. Angesichts guter Aussichten hat der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) seine Umsatzerwartung von 1,5 auf 2 Prozent erhöht. Wie die Lage in 2015 beurteilt wird und wie unsere Branche das kommende Jahr wirtschaftlich einstuft, erzählt unsere Titelgeschichte, „Gute Stimmung bei durchwachsenen Umsätzen“, ab Seite 10. Wie Zimmererpräsident Peter Aicher dagegen die Lage für die Zimmerer- und Holzbaubranche sieht, verrät er in seinem Kommentar auf Seite 13.

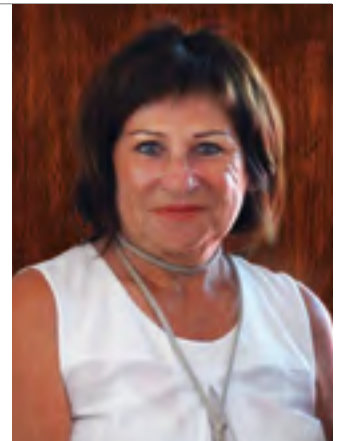
Nach dem plötzlichen Tod seines Vaters übernahm Alexander Böcker die Geschäftsführung des renommierten Kranproduzenten in Werne. In unserer neuen Rubrik „Im Fokus“ sagt er uns, wie es ihm seither ergangen ist und wie die Zukunft für die Böcker-Gruppe aussieht (Seite 18 ff.).

In vielen Berichten dieser Ausgabe geht es um Zukunft. Eine Zukunft, die wir uns im Zusammenleben mit allen Menschen auf dieser Erde sicherlich rosiger vorstellen können. Die Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe stehen dabei für eine große Vielfalt, für gemeinsames Miteinander und Stärke. Auf deutliche Weise liefern sie einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Unterstützung des Mittelstandes. Für die kommende Zeit wünsche ich uns allen, dass es gelingt, den Weltfrieden zu festigen und das Zusammenleben auf unserem Planeten in geordnete Bahnen zu leiten. Ihnen wünsche ich Gesundheit, gute Ergebnisse, friedvolle Weihnachten und ein erfolgreiches 2016.

Herzlichst



Ihre Brigitte Puech



■ **Brigitte Puech, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG, Mannheim.**

MEINE DÄCHER BIETEN SICHERHEIT.



Der Winter bei uns ist hart und der Schnee hat alles im Griff. Die Menschen und die Landschaft. Aber wir lieben ihn, denn er gehört zu unserer Heimat. Allerdings bringt er auch Gefahren mit sich, denn auf so einem Dach liegen schon mal ein paar Tonnen Schnee. Da ist unser ganzes Können gefragt und der Einsatz von Dachsystemteilen wie Schneesicherungen, die Schutz und Sicherheit bieten.

>> *Dieter Stahl, Zimmermeister in Dornstetten*



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

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

 www.facebook.com/BraasDeutschland

Part of **BRAAS MONIER BUILDING GROUP**


BRAAS
ALLES GUT BEDACHT

BETRIEB

14 Social-Media gewinnt bei der Kundenakquise und bei der Präsentation des eigenen Unternehmens immer mehr an Bedeutung. Dass man damit recht erfolgreich im Markt agieren und ganz nebenbei noch Preise gewinnen kann, zeigt unsere Reportage.



BETRIEB



17 Nachwuchswerbung ist für das Handwerk überlebenswichtig. Jede Aktion hat dabei ihren Wert. Außergewöhnlichen Wert hatte die Aktion der Bremer Innung, die dafür besonders ausgezeichnet wurde.

VORGESTELLT



20 Mit Schaufenster und Weitblick arbeitet der Betrieb Gabur in Ravensburg schon seit Jahren. Und unser Bericht wird vielen die Augen öffnen, die bisher dachten, sie wüssten alles über Dachdecker.

VORGESTELLT



32 Von der Unternehmerfrau des Jahres berichten wir an dieser Stelle. Dort erfährt der geneigte Leser ebenfalls, wie man dies als Leiterin eines Fußballwohnprojektes von Hannover 96 noch wuppen kann.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	8

TITELTHEMA

Zukunft – Gute Stimmung bei durchwachsenen Umsätzen	10
--	----

IM FOKUS

Alexander Böcker	NEU	18
-------------------------	------------	----

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Gabur GmbH, Ravensburg	20
Landesverbände – Zimmererverband Brandenburg	30
Frauen im Handwerk – Marion Windisch	32

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Hans-Jürgen Schwind	28
Hobby – Stefan Slegl	34
Nachgefragt – Christian Harste	46

BETRIEB

Social Media – Dachdecker Webseite des Jahres	14
Marketing – Nachwuchswerbung mit DACHMARKETING	16
Nachwuchswerbung – Sie kamen cool daher	17
Von der Schule zum Gesellen V – Zimmererhandwerk	36

MATERIAL+TECHNIK

Paslode – Garantie- und Service-System	24
Icopal – Neue Sicherheitsdämmbahn MONO-EPS	25
Böcker – Drei Kran-Neuheiten vorgestellt	26
Braas – Neue Beratungs-App für Dachhandwerker	38
Holz konstruktiv – Dämmung mit Thermofibre	40

STANDARDS

Editorial – Brigitte Puech	3
Kommentar – Peter Aicher	13
Service	42
Impressum	44



DACH+HOLZ 2016

Impulsgebend, richtungsweisend, dynamisch, umfassend und voller positiver Stimmung: Es gibt viele Möglichkeiten, drei wesentliche Worte zu umschreiben: DACH+HOLZ International. Sämtliche Themen und Produkte rund um die Gebäudehülle machen die Fachmesse zur großen Informations-Plattform. Und ZEDACH ist wieder mitten drin.

Treffpunkt DACH+HOLZ

Halle 5, Stand 5.307

In guten und in schlechten Zeiten stand die ZEDACH-Gruppe zur DACH+WAND, zum ZVDH und tut dies natürlich ebenso zur DACH+HOLZ vom 02.-05.02.2016 in Stuttgart. Die Fachmesse ist im Markt angekommen und in Stuttgart mit 450 Ausstellern aus 20 Ländern auf 70.000 m² ausgebucht. Immer mehr ausländische Aussteller drängen dabei in den Markt. Mit 5 % der Anmelder belegen sie etwa 20 % der Fläche in den 5 Hallen. Interessant wird es auf der neugeschaffenen Fläche der Galerie in Halle 1.

Eine Sonderschau befasst sich mit dem Einsatz von Drohnen und dem Dachdecker als Klimaschützer Nummer 1. Ein Treff-



punkt der Messe wird Anfang Februar wieder der ZEDACH-Stand in Halle 5 sein. Über 150 Mitarbeiter der rund 140 Niederlassungen aus dem Bundesgebiet stehen dann Rede und Antwort und haben einige Neuigkeiten auf Lager. Ob es um die Baustellen-App, strapazierfähige Solarelemente oder ein Gerät geht, das die Verlegung von Unterspannbahnen erleichtert, der Besuch lohnt sich immer. Denn wer zur ZEDACH kommt, ist immer gut aufgehoben und kann immer auch noch etwas Nützliches mitnehmen. Das „Internationale Willkommen“ findet am Eröffnungstag von 18.00 - 20.00 Uhr im Atrium, Eingang Ost, statt. Info: www.dach-holz.de

ZEDACH fördert AktionDACH

Tue Gutes und rede darüber. Werbung und Öffentlichkeitsarbeit waren schon immer ein großes Anliegen der Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe. Damit das auch den Handwerksbetrieben der Dachbaubranche leichter gemacht werden konnte, war ZEDACH von der ersten Minute an bei der AktionDACH da-

dem Fachhandel und der Bedachungsindustrie, um die Ziele der AktionDACH fortzuentwickeln: Fachkräftesicherung, Auftrags- und Imagewerbung. Dafür werden den Mitgliedern der Berufsorganisation zahlreiche Werbemittel und Aktionspakete kostenfrei zur Verfügung gestellt. So können Betriebsinhaber und Innungen schnell und einfach ein wirksames Marketing betrei-



bei. Vor 25 Jahren rief sie die Gemeinschaftswerbeaktion von Handwerk, Industrie und Handel mit ins Leben, die inzwischen auf eine erfolgreiche Arbeit zurückblicken kann. Seit 25 Jahren treffen sich im Beirat regelmäßig Entscheider aus dem Dachdeckerhandwerk,



ben. Zur DACH+HOLZ findet am Mittwoch, 3.2.2016 um 11.00 Uhr ein kurzer Jubiläumsempfang am ZVDH-Stand im Obergeschoss der Halle 1 statt.

■ **Der Beirat AktionDACH setzt sich aus Handwerk, Industrie und Handel zusammen. Hier gemeinsam mit dem Vorsitzenden André Büschkes (r.), Guido Vandervelt, Geschäftsführung D+W GmbH (2.v.r.) und dem stellvertr. Vorsitzenden Klaus H. Niemann (2.v.l.).**

ZEDACH International

Die Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks ist nicht nur in Deutschland aktiv, sondern pflegt auch die Beziehungen zu den Nachbarstaaten und darüber hinaus zur IFD, der Internationalen Föderation des Dachdeckerhandwerks. Neben den hier vertretenen Zentralverbänden des Dachdeckerhandwerks wurde ZEDACH seinerzeit als erstes Mitglied außerhalb der Verbandsebene aufgenommen. Unter anderem sorgte ZEDACH in den Folgejahren dafür, dass die „Weltmeister im Wettbewerb der Dachdeckerjugend“ einen Arbeitsaufenthalt in einem ihnen fremden Land absolvieren konnten. Die gute Beziehung der ZEDACH zur IFD wird seither gemeinsam mit dem ZVDH und dem IFD-Generalsekretär Detlef Stauch auf zahlreichen Kongressen und Veranstaltungen gepflegt. So auch beim diesjährigen IFD-Kongress in Königswinter am Rhein, von dessen Programm, Organisation und Qualität der Gespräche sich auch ZEDACH Vorstand Andreas Hauf, Hamm, beeindruckt zeigte.

„Die Genossenschaftsidee beruht auf Fairness, Transparenz und Vertrauen.“

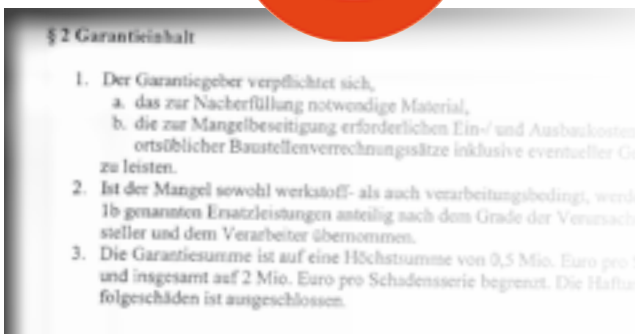
Horst Böckling, Senior-Vorstand der ZEDACH eG



■ Senior-Vorstand Horst Böckling erklärte die Vorzüge des genossenschaftlichen Fachgroßhandels.

Die Strukturen des genossenschaftlichen Fachgroßhandels brachte ZEDACH Senior-Vorstand Horst Böckling den Gästen nahe. Diese waren auch von den Verbänden aus den USA und Südafrika angereist. Böckling bezeichnete die ZEDACH als leistungsstarke Gruppe mit über 135 Verkaufsstellen in Deutschland, Tschechien, Polen und Luxemburg. Der Leistungsverbund sei im Dachbau-Handwerk Marktführer in Europa mit über 6.600 Handwerksbetrieben als Mitglieder und jährlich über 1,2 Milliarden Euro Umsatz.

■ Bestens organisiert fand ZEDACH-Vorstand Andreas Hauf (l.) den IFD-Kongress in Königswinter. Hier im Gespräch mit Artur Wierschem vom Dachdeckerbildungszentrum Mayen.



ZEDACH KDS sorgt für umfassende Information

Alleinstellung im Markt

Die ZEDACH-Abteilung Kommunikations- und Daten-Service (KDS) sorgt nicht nur für die ständige Aktualität der größten Artikelstammdatenbank in der Bedachungsbranche, sie stellt sie auch weiteren Großhändlern zur Verfügung. Das geschieht über die Dach-Daten-Pool eG & Co. KG (DDP). Neben umfangreichen Leistungstexten enthält die Datenbank die handelsrelevanten Aspekte und Forderungen der Bauproduktenverordnung.

Weiterhin hat jeder Industriepartner die Möglichkeit, zusätzlich seine beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hinterlegte Garantieerklärung dort aufnehmen zu lassen. DDP und KDS sind damit die einzigen Institutionen, die diese Daten dem Markt zur Verfügung stellen können.

Niedersachsen geht voran

Modellprojekt für Flüchtlinge

Niedersachsen gab den Startschuss für das neue Integrationsprojekt „Handwerkliche Ausbildung für Flüchtlinge und Asylbewerber“, das von Land, Handwerkskammern, Bundesagentur für Arbeit und den Landkreisen finanziert wird. Im Rahmen des Projektes können Asylsuchende und Flüchtlinge auf Handwerksausbildungen im Ausbildungsjahr 2016/2017 vorbereitet werden. Ersten Schätzungen zufolge können von dem Projekt etwa 500 junge Asylbewerber und Flüchtlinge profitieren.



■ **Niedersachsen gibt jungen Asylsuchenden und Flüchtlingen eine Chance zur Qualifizierung.**

Junge Flüchtlinge

Jeder 2. Flüchtling ist unter 25 Jahre. Sicher wollen nicht alle Dachdecker werden. Aber es bieten sich Chancen. Viele kommen mit guter Vorbildung ins Land. Einer Umfrage zufolge haben 13 % eine Hochschule, 17,5 % ein Gymnasium und 30 % eine Mittelschule besucht. Rund 50 % erklärten, aus guten oder durchschnittlichen wirtschaftlichen Verhältnissen zu kommen.

Zimmererhandwerk

Kurzfristiger Wohnraum kontra kurzlebiger Wohnraum

Wenn im Zeichen der Flüchtlingszuzuges schnell Wohnraum geschaffen werden muss, sollten keine Kompromiss-Lösungen entstehen. Diese Ansicht vertritt das bayerische Zimmererhandwerk und reagiert mit einer neuen Initiative. Die Internetplattform www.schnellerwohnräum.de wendet sich in erster Linie an Kommunen und Landkreise, die einen schnellen Kontakt zu den regionalen Innungen herstellen können.

Mit Eingabe der Postleitzahl bzw. des Ortsnamens werden sofort die Kontaktdaten zu einem Ansprechpartner vor Ort gezeigt. Dieser kann der anfragenden Kommune oder dem Landkreis schnellstmöglich die freien Kapazitäten der Zimmererbetriebe in der Region benennen.

Da die Module zur Erstellung von neuem Wohnraum vorgefertigt werden, ist eine schnelle Montage möglich. Eine ansprechende architektonische Gestaltung und die Möglichkeit der Nachnutzbarkeit erhöhen die Akzeptanz für die Errichtung von zusätzlichem Wohnraum.



Widmeten sich bisher nur relativ wenige, größere Holzbaubetriebe dem Bau von Flüchtlingsunterkünften, sollen künftig auch mittlere und kleinere Betriebe die Produktivität der Branche deutlich steigern.

Nach wie vielen Jahren sind Flüchtlinge im Arbeitsmarkt integriert:

Zuzugsjahr	8 %
Nach 5 Jahren	50 %
Nach 10 Jahren	60 %

Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

2 Milliarden für den Bau

Mit der Aufstockung der Bundeszuweisungen für den Wohnungsbau um jeweils 500 Mio. Euro für die Jahre 2016 bis 2019 geht der Bund einen wichtigen Schritt für eine bedarfsgerechte Unterbringung der Flüchtlinge. So zu vernehmen von Rechtsanwalt



Michael Knipper, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie. „Es müssen aber weitere Voraussetzungen geschaffen

werden, um schnell kostengünstigen Wohnraum errichten zu können“, erklärt Knipper. Kommunen sollten verstärkt auf industrielle Bauweisen zurückgreifen. Statt in Unikaten zu denken, seien Prototypen zu entwickeln, die bundesweit in Serie umgesetzt werden könnten. Das erspare aufwändige Genehmigungsverfahren.



Persönlich

Thorsten Koch [51] ist neuer Vorstand der Ewald Dörken AG. Nach rund 25 Jahren in operativer Verantwortung haben die beiden aus der Gründerfamilie stammenden Vorstandsmitglieder Karl E. Dörken und Ute Herminghaus entschieden, die Weichen für eine zukunftsorientierte Nachfolge des Unternehmens rechtzeitig zu stellen. Die Dörken-Holding wird künftig nur noch über ein Vorstandsressort verfügen, das von einer erfahrenen Führungskraft außerhalb der Familie verantwortet wird. Karl E. Dörken und Ute Herminghaus werden voraussichtlich ab 2016 im Aufsichtsrat aktiv sein. Thorsten Koch war zuletzt Vorsitzender der Geschäftsführung für den weltweit agierenden Technologieführer Wagner-Gruppe in Markdorf/Bodensee und gilt als technisch orientierter, strategisch denkender Mensch.



■ **Bernd Beier** (rechts) freut sich über sein neues iPad, das ihm **Werner Rohrmann** überbrachte.

So sehen Sieger aus

Gewonnen mit Das DACH

Höchst erfreut zeigte sich Bernd Beier von den Hans Welsch Dacheindeckungen in Coburg über seinen Gewinn. Werner Rohrmann von der DEG Alles für das Dach eG, Niederlassung Weidhausen, überbrachte ihm das iPad mini2. Es hat sich also wieder einmal gelohnt, Das DACH aufmerksam zu lesen und ganz nebenbei mit dem Gewinnspiel auf Seite 44 zu punkten.

Deutsche Meisterschaft der Dachdecker in Weilburg

Erstmals fand der Bundeswettbewerb der besten deutschen Dachdecker im Bildungszentrum Hessen in Weilburg statt. Sieben Landessieger nahmen teil (Vj. = 10). Insgesamt herrschte bei den zu erfüllenden Aufgaben in Pflicht und Kür ein hohes Niveau. Erster Bundessieger wurde Tom Gladisch aus Schleswig-Holstein. Den zweiten Platz belegte Albert Scherer aus Hessen vor Mirco Ziegenhain aus Nordrhein-Westfalen. Die ersten beiden treten im kommenden Jahr bei der 26. IFD-Weltmeisterschaft in Warschau an. Auch das Fernsehen war dabei: @ <http://hessenschau.de/tv-sendung/video-7226.html>



■ **Die Bundessieger: Tom Gladisch, Albert Scherer, Mirco Ziegenhain** (v.r.n.l.).

Dachdecker goes digital

Das Handwerk digitalisiert sich – langsam. Die Initiative „Mittelstand 4.0“ wird u.a. Thema auf der DACH+HOLZ und der Handwerksmesse sein. Fakt ist: Mit dem Internet der Dinge kommt die vierte industrielle Revolution – die Vernetzung der physikalischen und virtuellen Welt – auf uns zu. Neben dem Drohneneinsatz gibt es weitere Möglichkeiten, erste „digitale Schritte“ zu gehen, zum Beispiel die Arbeitszeiten digital zu erfassen. Die Arbeitsleistung wird transparent, Zeit und Kosten reduzieren sich. Auch der Einsatz von Apps, beispielsweise zur Gefährdungsanalyse, zum Umgang mit Gefahrstoffen oder zum Projektmanagement, ist ein Schritt hin zum „digitalen Dachdecker“, ebenso wie die Überwachung sämtlicher Geräte und Maschinen mittels eines Gerätemanagementportals. Überlegt eingesetzt, kann die Digitalisierung auch kleineren Dachdeckerbetrieben Zeit und Kosten sparen.



■ **Heidi Kluth, Bundesvorsitzende der UFH.**

Unternehmerfrauen melden sich

„Herz und Seele des Handwerks ist das Ehrenamt. Um dieses zu bewahren, brauchen wir neue Ansprachen an die handelnden Personen. Daran werden wir arbeiten.“ So Heidi Kluth, die dem Bundesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) für weitere drei Jahre vorstehen wird. Mit Peter Wollseifer, dem Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), hat der Frauenverband jetzt ein neues Fördermitglied für sich gewinnen können. Wollseifer: „Frauen übernehmen in den meisten Familienbetrieben vielfältige Führungs- und Managementaufgaben. Der UFH ist auf dem richtigen Weg.“



Gute Stimmung bei

Dachdeckerbetriebe beurteilen Konjunkturaus
Umsätze sprechen der boomende Wohnungsneu
Flüchtlingsthematik wird als Chance gesehen –

Die Stimmung in den Betrieben ist positiv. Im Handwerk insgesamt erreicht das Geschäftsklima 2015 ein Allzeithoch. Das ist das Ergebnis der Konjunkturumfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), die Anfang November vorgestellt wurde. Gleich 90 Prozent der Betriebe bewerten ihre aktuelle Geschäftslage mit gut oder zufriedenstellend und vertrauen auf weiteres Wachstum. „Angesichts der guten Entwicklung korrigieren wir unsere Umsatzerwartungen für 2015 von 1,5 auf ein Plus von 2 Prozent herauf“, berichtete ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke auf einer Pressekonferenz in Regensburg.

Ganz so uneingeschränkt positiv stellt sich bei den Dachdeckern die Lage jedoch nicht dar. Die Umfrage des Zent-

Sprache. „In Bezug auf das Vorjahr sind wir vier Quartale im leichten Minus“, erklärt Diplomökonom Felix Fink. „Erst gegen Ende dieses Jahres gibt es wahrscheinlich noch einen leichten Dreh ins Positive.“

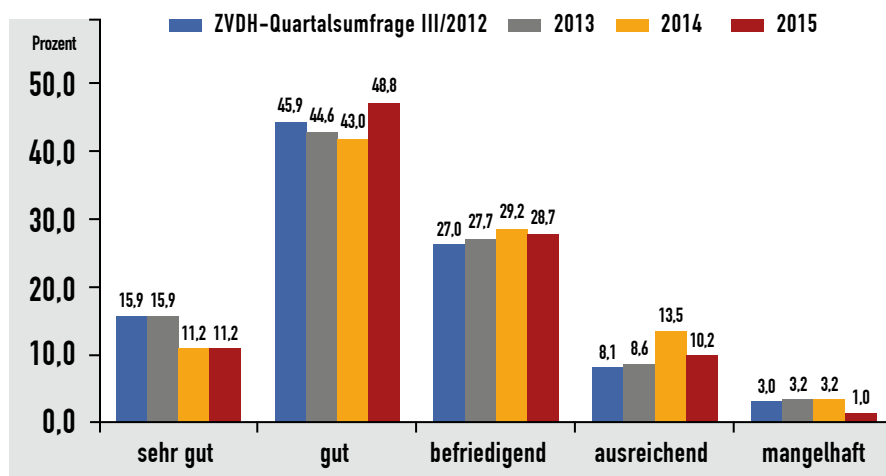
Betriebe sollten Produktivität weiter erhöhen

Insgesamt fehlt für Fink in 2015 die Dynamik im Markt. Das hat auch damit zu tun, dass der Bereich energetische Sanierung trotz niedriger Zinsen nicht nachhaltig anzieht. Dazu tragen sicher niedrige Preise für Energie und milde Temperaturen bei, aber auch die fehlenden steuerlichen Anreize. Die Politik konnte sich auch nach der Bundestagswahl 2013 nicht auf eine gemeinsame Gesetzeslinie verständigen. Für die Betriebe sieht Fink im nächsten Jahr zwei zentrale Aufgaben.

„Das leichte Plus an Investitionsbereitschaft sollte ausgebaut werden. Denn nur mit Maschinen und Fuhrpark auf dem aktuellen Stand der Technik lassen sich dauerhaft gute Ergebnisse erzielen.“ Zudem steigt bereits seit einigen Jahren, auch durch die Tarifabschlüsse, der Personalkostenanteil am Betriebsergebnis. „Es ist deshalb das A und O, für eine gute Baustellenorganisation zu sorgen und die Produktivität weiter zu erhöhen“, sagt Fink.

Geschäftslage III. Quartal

Schnitt 2012 - 2013 - 2014 - 2015: 2,4 - 2,4 - 2,5 - 2,4



ralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks im dritten Quartal 2015 zeigt zwar auch eine positive Stimmung in Bezug auf aktuelle Umsätze und die nächsten Monate, doch die tatsächlichen Zahlen sprechen eine differenziertere

Ein leichtes Plus für 2016 erwartet

Für 2016 erwartet der Diplomökonom ein leichtes Plus. „Wir haben eine gesamtwirtschaftlich stabile Lage und in der Bauwirtschaft sehe ich weiterhin eine günstige Entwicklung. Der Wohnungs-

durchwachsenen Umsätzen

sichten für 2016 positiv. Für leicht steigende Bau und eine stabile Gesamtwirtschaft. Die auch in Hinblick auf Fachkräftegewinnung.



■ Felix Fink, Diplom-Ökonom.

bau boomt mit Plusraten seit 2009. Es gibt deutlich mehr Baugenehmigungen als Fertigstellungen.“ Dabei rechnet Fink in der Prognose das Thema Flüchtlinge

linge brauche. Doch der Diplomökonom glaubt eher, dass nächstes Jahr zunächst die Modernisierung von Bestandsimmobilien ein Thema sein wird, um sofort Wohnraum für Flüchtlinge schaffen zu können. Negativ schlägt hingegen ein Minus von fünf Prozent bei den Genehmigungen für den Industriebau, also Fabriken, Büros oder Lagerhallen, zu Buche. Der Bereich Flachdach schwächelt also im Gegensatz zum Wohnungsbau.

! Gute Stimmung trotz regionaler Unterschiede

Generell macht Fink darauf aufmerksam, dass es sich bei den Ergebnissen der Betriebsumfrage um Durchschnittswerte handelt. „Es gibt einen Boom in Ballungszentren, etwa in Berlin, im Münchener Raum oder generell in Baden-Württem-



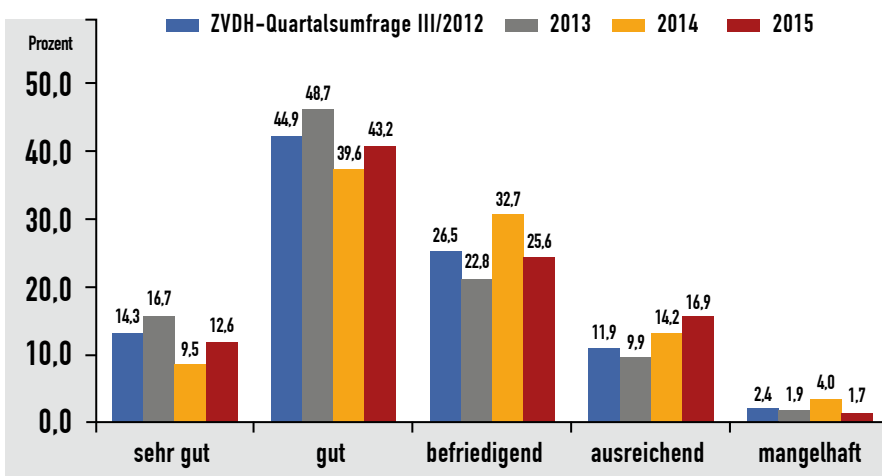
■ Sten Schmidt, Geschäftsführer Landesinnungsverband Thüringen.

Ein gutes Beispiel für ganz unterschiedliche Auftragslagen ist das Bundesland Thüringen. „An der A 4 mit den Städten Jena oder Erfurt läuft es gut, da gibt es Industrie und Mittelstand. Das gilt auch für Südthüringen, wo es zudem viele Einfamilienhäuser gibt. Hingegen sind der Osten oder der Norden unseres Bundeslandes deutlich strukturschwächer“, erläutert Sten Schmidt, Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes. Doch trotzdem sei die Auftragslage 2015 generell ganz gut gewesen. Einen extremen Preisdruck sieht Schmidt nicht und in den strukturschwachen Regionen suchten sich die Betriebe ihre Nischen.

„Für 2016 ist die Stimmung verhalten optimistisch.“ Was die Betriebe nach diesem harten Jahr allerdings dringend bräuchten, wäre eine Zeit zum Durchpusten. „Viele Chefs und Mitarbeiter sind am Limit. Und es ist wichtig, sich auch mal Gedanken zu machen über die weitere Ausrichtung. Auf Teufel komm raus Aufträge anzunehmen, macht zudem die Preise kaputt.“

Geschäftsaussichten III. Quartal

Schnitt 2012 - 2013 - 2014 - 2015: 2,4 - 2,3 - 2,6 - 2,5



noch gar nicht mit hinein. „Da bin ich zunächst vorsichtig. Das wird uns etwas helfen, den großen Boom sehe ich kurzfristig jedoch nicht.“ Experten gehen zwar davon aus, dass es rund 160.000 Wohneinheiten für eine Million Flücht-

berg. Dagegen fällt etwa das Saarland ab, aber auch andere grenznahe Regionen gen Osten oder Westen.“ Und natürlich profitierten größere Betriebe mehr von der Belebung im Wohnungsneubau, weil eben oft mehrgeschossig gebaut wird.

! Praktika für Flüchtlinge in Dachdeckerschulen

Von den Landes- und Bundesprogrammen zum Wohnungsbau angesichts der rasant steigenden Flüchtlingszahlen verspricht sich Schmidt ab 2016 einen leichten Impuls. Zudem sieht er die Chance,



hier Fachkräfte zu gewinnen. „Die Politik ist jetzt in der Pflicht, dass die Flüchtlinge schnell Deutsch lernen. Sonst funktioniert das nicht mit der Integration.“ In der Dachdeckerschule in Lehesten sieht der Geschäftsführer genügend freie Kapazität, um talentierte und motivierte Flüchtlinge in Praktika an den Job als Hilfsarbeiter oder sogar an die Ausbildungsreife heranzuführen, „wenn das irgendwie vom Staat bezahlt wird.“



■ **Jochen Angerstein,**
Landesinnungsmeister Niedersachsen/Bremen.

Flüchtlinge als Fachkräfte – das ist für Jochen Angerstein eher eine mittelfristige Perspektive. „Es dauert sicher ein bis zwei Jahre, bis diese jungen Menschen so gut Deutsch können, dass sie etwa die Dachtechnik erklären können.“ Der bereits durchschlagende Fachkräftemangel lasse sich also so schnell nicht mit Flüchtlingen ausgleichen. Für 2015 sieht der Landesinnungsmeister, dass „wir eine Konsolidierung auf hohem Niveau durchmachen, nicht ganz so gut wie im Vorjahr.“ Bei den weiteren Aussichten seien die Betriebe eher verhalten. Das gelte auch für eine Boomregion wie Braunschweig

und Wolfsburg. „Da weiß keiner so recht, wie sich die Krise bei VW auswirkt.“

■ **Aufträge sauber kalkulieren und auch mal Nein sagen**

In Baden-Württemberg sieht Landesinnungsmeister Hans-Peter Kistenberger auch im nächsten Jahr keinen Grund zur Beunruhigung. „Wir haben hier die Infrastruktur an Industrie. Privates Geld und Einnahmen des Staates sind ausreichend vorhanden.“ Den Betrieben empfiehlt Kistenberger denn auch vor allem mehr Gelassenheit. „Es macht keinen Sinn jetzt schon die Angebote rauszuhauen für das nächste Jahr, um unbedingt schon die Aufträge zu generieren.“ Vielmehr gelte es, auch einmal Nein zu sagen. Und vor allem sauber zu kalkulieren mit den Preisen, damit es am Ende passt mit dem Ergebnis.

In Sachen Wohnungsbau für Flüchtlinge gilt es laut Kistenberger Tempo reinzubringen, damit private Investoren starten können. „Der Druck ist enorm, deshalb müssen wir Standards in den Bereichen Brandschutz oder Energieeinsparverordnung absenken. Hier werden wir uns als Dachdecker in den Prozess einbrin-



■ **Hans-Peter Kistenberger,**
Landesinnungsmeister Baden-Württemberg.

lingsunterkunft läuft. Es gilt, die jungen Flüchtlinge erst einmal fit zu machen für unseren Beruf.“ Das Handwerk will die Integration von Flüchtlingen in Arbeit und Gesellschaft unterstützen, ist auch vom ZDH zu hören. „Dazu stellen wir ein ganzheitliches Angebot bereit. Es reicht von einer frühen Kompetenzerfassung über Berufsvorbereitung und Qualifizierungsangebote bis hin zur Anerkennung bestehender beruflicher Qualifikationen“, erklärte Generalsekretär Holger Schwannecke. ▲



Text: Küstergarten, Fotos: Archiv, Höpken, Schmidt

gen.“ Auch in Sachen Ausbildung müsse sich das Handwerk seiner Verantwortung stellen. Doch das Ganze brauche eine Koordinierung und Steuerung. „Es macht keinen Sinn, wenn jeder Betrieb mit seinem Schild durch eine Flücht-

gen.“ Auch in Sachen Ausbildung müsse sich das Handwerk seiner Verantwortung stellen. Doch das Ganze brauche eine Koordinierung und Steuerung. „Es macht keinen Sinn, wenn jeder Betrieb mit seinem Schild durch eine Flücht-

■ **Der Boom beim Wohnungsbau wird weiter anhalten. Davon und vom Umbau von Bestandsimmobilien für den kurzfristigen Bezug durch Flüchtlinge profitieren auch die Dachdecker.**

Große Chancen für den Holzbau

„Der Holzbau kann bei zwei aktuellen gesamtgesellschaftlichen Herausforderungen eine wichtige Schlüsselrolle einnehmen. Das ist zum einen die Schaffung von Wohnraum, das ist zum anderen der Schutz des Klimas durch unsere energieeffiziente Bauweise.

Bei der Schaffung von kurzfristigem Wohnraum kommt die große Stärke des Holzbaus – seine schnelle und flexible Bauweise mit einem hohen Anteil in der Vorfertigung – stark zum Tragen! Es ist aber wichtig, dass entsprechend der baurechtlichen Standards geplant und gebaut wird, allerdings sollten bauplanungsrechtliche Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. Schon in der Genehmigungsphase von Notunterkünften muss aber über die Nachnutzung der Gebäude nachgedacht werden. Die Kommunen benötigen Wohnraum, der langfristig zur Verfügung steht und so geplant und gebaut wird, dass er zu einem späteren Zeitpunkt mit geringem Aufwand umgebaut werden kann. Danach könnte er als Studentenwohnung, Sozialwohnung oder anderweitig weiter genutzt werden. Um hier den Holzbau ins Spiel zu bringen, unterstützt Holzbau Deutschland mit einem Netzwerk von Ansprechpartnern den Dialog zwischen den Kommunen als Bauherren und den Ausführenden, also den Betrieben, Innungen und Landesverbänden usw. Dazu hat der Deutsche Holzwirtschaftsrat eine Internetseite eingerichtet:

@ www.wohnraum-fuer-fluechtlinge.info

Eine andere große Herausforderung ist der Schutz unseres Klimas. Ich bezeichne den Holzbau schon lange als „das Klimaschutzhandwerk“. Jeder Kubikmeter zusätzlich verbautes Holz, jede Entscheidung für ein Gebäude aus Holz bedeutet eine Entlastung der Erdatmosphäre von klimaschädlichem CO₂ und damit einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz. In diesem Zusammenhang ist mir die „graue Energie“ wichtig. Darunter versteht man die Energiemenge, die für Herstellung, die Bewirtschaftung und die spätere Entsorgung eines Gebäudes benötigt wird. Bei so einer Lebenszyklusbetrachtung punktet der Holzbau extrem.

Zum Abschluss noch einige Worte zur wirtschaftlichen Lage der Zimmerer- und Holzbaubranche. Sie ist stabil, wie wir in unserem Lagebericht Zimmerer/Holzbau für das Jahr 2015 geschrieben haben. Der prognostizierte Umsatzzuwachs von 2 Prozent im Jahr 2013 hat sich bestätigt. Für 2014 rechnen wir mit einem Anstieg von 4 Prozent auf 6,5 Mrd., unsere Prognose für 2015 lautet 2 Prozent. Dieser Umsatz wird von derzeit gut 11.200 Betrieben mit rund 65.000 Mitarbeitern erwirtschaftet. Rund 15 Prozent aller genehmigten Wohngebäude werden in Holzbauweise gebaut.



■ Peter Aicher, Vorsitzender von Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V.

SICHERHEIT AUF HÖCHSTEM NIVEAU:

Hochwertige Anschlagereinrichtungen für alle gängigen Einbausituationen!



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



DACH+HOLZ
International
Sie finden uns in
Halle 9
Stand 9.316



Ausgezeichneter Auftritt im Internet

Dachdecker-Webseite



■ Dirk Sindermann ist sichtlich stolz auf seine ausgezeichnete Webseite.

Die Webseite www.dachdecker-dortmund.de wurde von einer unabhängigen Jury unter circa 170 teilnehmenden Dachdecker-Webseiten zur Gewinnerin gekürt. Seit 1999 ist die Bedachungen Sindermann GmbH im WWW mit einer Seite vertreten und seit circa drei Jahren gibt es die Gewinnerseite. Zudem wurde der Online-Auftritt im Jahr 2010 um eine Facebook-Seite erweitert.

Internetpioniere mit einprägsamer Domain

Die Firma Bedachungen Sindermann GmbH wurde 1998 gegründet und hat sich mit ihren 16 Mitarbeitern auf die Dachsanierung spezialisiert. Die meisten Kunden sind Bestandskunden. Neukunden kommen zu 50 % über Empfehlungen und zu 50 % über die Websuche. Zu den Internetpionieren gehörend, hat sie sich 1999 bereits die einprägsame Domain www.dachdecker-dortmund.de gesichert und sind somit heute noch sehr gut für jeden auffindbar, der einen Dachdecker im Kreis Dortmund sucht. Im Laufe der Jahre gab es insgesamt drei Webseiten. Die aktuelle Version wurde nun sogar ausgezeichnet.



■ Die Jurybegründung zur Wahl der Handwerkerseite des Jahres in der Kategorie Dachdecker.

Dachdecker-Webseite des Jahres

„Bei unserer dritten Webseite war es mir sehr wichtig, auf unsere Kunden einzugehen. Ich habe mir die Frage gestellt: Was wollen potenzielle Kunden eigentlich auf einer Dachdecker-Webseite sehen? und habe diese Frage auch mit Freunden und Bekannten besprochen. Zur Erstellung habe ich mir dann einige Experten ins Boot geholt – Texter, Grafik- und Webdesigner usw. Wie sich nun gezeigt hat, hat sich die Anstrengung gelohnt“, erklärt der Geschäftsführer Dirk Sindermann. Die Zufriedenheit der Kunden mit der Webseite zeigte sich schon in den regelmäßig durchgeführten Befragungen und nun wurde die Seite auch von einer unabhängigen Jury mit Seiten der Konkurrenz verglichen und als die beste Handwerkerseite des Jahres in der Kategorie Dachdecker gewählt. Dies war die Bestätigung für seine Arbeit und erfüllte Dirk Sindermann sichtlich mit Stolz.

Über Facebook aktuelle Inhalte verbreiten

Im Jahr 2010 kam dann zudem eine Facebook-Seite hinzu. Mit dieser sollten viele Menschen erreicht und aktuelle Inhalte schnell verbreitet werden. „Das Verbreiten von aktuellen Infos und Bildern gestaltet sich über eine Webseite ja eher schwierig,



■ Gute Laune bei der Preisverleihung am 20.11.2015 in Berlin, Dirk Sindermann (2. v. l.) mit der Auszeichnung.

des Jahres

deshalb haben wir uns dafür entschieden, eine Facebook-Seite zu erstellen. Facebook war zu der Zeit der namenhafteste Kanal und zudem kostenlos – da fiel unsere Entscheidung nicht schwer“, erläutert Dirk Sindermann.

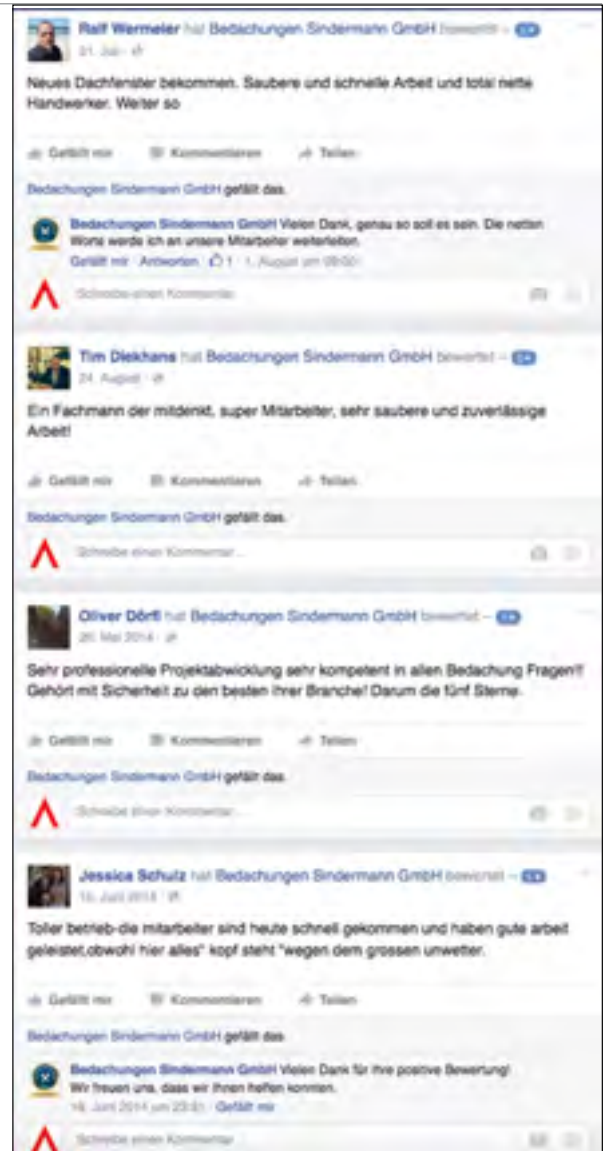
Seitdem versucht er, regelmäßig neue Inhalte zu posten, zu sichten, zu teilen oder zu liken. Einen Plan dazu verfolgt er nicht, sondern er wählt einfach aus dem Bauch heraus etwas aus. „Ich will zeigen, dass unser Betrieb mit Leben gefüllt ist. Ich zeige gerne Bilder von Aufträgen, Bewertungen von Kunden aber auch Bilder von Firmenevents und meinen Mitarbeitern. Besonderheiten in 2015 war der b2run Lauf im Mai durch Dortmund, an dem alle Mitarbeiter teilnahmen oder unser Familienfest im Juni. Die Mitarbeiter freuen sich, wenn ich etwas Positives über sie oder ihre Arbeit veröffentliche und teilen, liken oder kommentieren dann diese Posts teilweise“, erklärt Dirk Sindermann seine Intension. Ab und an werden auch Stellenanzeigen gepostet, auf die auch einige Bewerbungen eingegangen sind. Auch zur Stimmabgabe im Bezug auf die Handwerkerseite des Jahres hat Dirk Sindermann seine Fans auf Facebook gebeten.



! Gigantisch – fast 2.000 Likes!

Dass die Facebook-Seite und die geposteten Inhalte gut ankommen, zeigen die aktuell 1.957 Likes („Gefällt mir“-Angaben). Außerdem wurden schon 19 durchweg positive fünf-Sterne-Bewertungen abgegeben. Aber wie kommt es zu dieser wirklich hohen Zahl? Ganz einfach – durch Facebook-Werbung. Dirk Sindermann gibt jährlich einen gewissen Betrag dafür aus, seine Seite oder bestimmte Posts innerhalb seiner zuvor genau definierten Zielgruppe zu bewerben. Wie man sieht, mit Erfolg.

■ **Beliebt und gern angeklickt: Schon annähernd 2000 Likes verzeichnet die Facebook-Seite von Sindermann.**



■ **Einige der durchweg positiven 5-Sterne-Bewertungen auf Facebook.**

Er gibt dafür laut eigener Aussage nicht mehr aus als für eine Zeitungsanzeige. Dies sorgte für ein stetiges Wachstum seiner „Fans“. Werbeanzeigen auf Facebook kann jedes Unternehmen schalten und damit unterschiedliche Ziele verfolgen, wie z. B. Erhöhung der „Gefällt mir“-Angaben der Seite oder Erhöhung der Teilnehmeranzahl einer Veranstaltung. Diese Anzeigen können dann direkt an die gewünschte Zielgruppe gerichtet werden und erscheinen dann diesen Personen auf Facebook entweder in den Neuigkeiten oder in der rechten Spalte.

! Tipps für den Facebook-User von Dirk Sindermann

„Bleiben Sie dran und posten Sie regelmäßig. Probieren Sie es einfach aus – es tut nicht weh und kostet Sie nichts. Dennoch rate ich immer zur gesunden Zurückhaltung. Seien Sie gerne stolz auf eigene Leistungen, aber ohne zu prahlen und machen Sie keinesfalls andere nieder. Das macht unsympathisch und im Handwerk geht es ja oft um Vertrauen und Sympathie des Kunden. Verlassen Sie sich aber nicht nur auf Facebook und andere Soziale Medien. Die beste Werbung ist und bleibt der zufriedene Kunde durch qualitativ hochwertige Arbeit und persönliche Beratung.“

Nachwuchswerbung mit DACHMARKETING



miliengeführten Dachdeckerbetrieb in 4. Generation aufmerksam gemacht. Wir buchten Ende Oktober für 10 Tage eine Plakatwand vor den stark frequentierten Aldi- und Edeka-Märkten in Bad Bramstedt. Dort befindet sich auch eine unserer Niederlassungen. Die Plakatwand steht in einem Kreisverkehr an einer Bundesstraße und wird somit von vielen Menschen gesehen, die hier aufgrund der Straßengegebenheiten langsam vorbei fahren müssen.

Das Motiv hat DACHMARKETING für uns entwickelt und ebenso die Abwicklung übernommen. Blickfang auf dem Plakat bildet ein Teil meiner Mitarbeiter. Die Reaktionen auf diese Maßnahme waren überwältigend. Wir erhielten 4 Bewerbungen von potenziellen Mitarbeitern und Auszubildenden. Nach einigen Vorstellungsgesprächen haben wir uns für einen Zimmerergesellen sowie einen Azubi entschieden und beide zum 01.12. eingestellt. Was für ein Erfolg! Das

Wie man in diesen Zeiten zu guten Nachwuchskräften kommt, zeigt ein Beispiel des Dachdeckerbetriebes Gerke aus Bad Bramstedt. Jörn-Teja Gerke sagt dazu: „Für uns Dachdecker wird es immer schwieriger, qualifizierte Mitarbeiter und motivierte Auszubildende zu finden. Deshalb bin ich mal neue Wege gegangen und habe über eine XXL-Plakatwerbung auf meinen fa-

zeigt doch: Besondere Werbemaßnahmen können wirklich etwas bewirken. Wichtig bei einer solchen Plakatwerbung sind meiner Meinung nach ein einprägsames und einfach verständliches Motiv sowie der richtige Standort. Wir sind mit dieser Werbeaktion unseres Marketing-Partners vollauf zufrieden und werden bei Bedarf wieder darauf zurückgreifen.“

Qualität, die Bestand hat.



Besuchen Sie uns auf der
DACH + HOLZ International
vom 02. bis 05. Feb. 2016
in Stuttgart
Halle 5, Stand 311/313

- Dachziegel
- Dachsteine
- Solarsysteme

Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP



„Sie kamen cool daher!“


Dachdecker sind die Publikumsliebliche beim Bremer Freimarkt-Umzug und belegen den 3. Platz in der Gunst der Jury.



„Wir wollen Dich! Werde Dachdecker.“ Mit dem traditionsreichen Onkel Sam Motiv gingen junge Dachdeckerlehrlinge voran und warben für ihren Beruf. Sie waren spontan und mit Freude dabei, den Auftritt der Bremer Dachdecker beim diesjährigen Freimarkt-Umzug zu bereichern. Einige Meister hatten auch gleich ihre ganz jungen Sprösslinge mitgebracht, die in ihrer Handwerkskluft besonders gut beim Publikum ankamen.

„Kuck mal, da kommen unsere Dachdecker“, war insbesondere von den weiblichen Zaungästen zu hören. Meist wurde der Festwagen lautstark beklatscht und manche Männer fragten, ob man nicht noch mal eben einen Termin für die Reparatur eines Dachscha-dens bekommen könne. An diesem Tag waren alle jedoch ganz auf Präsentieren eingestellt. Und das taten sie vor über 200.000 Besuchern unter dem Motto „Unser Herz schlägt für Bremens Dächer“ und „Dachdecker mit Herz“. Dazu wurden Lebkuchenherzen, Bonbons und Werbemittel der AktionDACH verteilt.

! Dritter Platz der Jury

Von der Jury wurde der Auftritt der zünftig gekleideten Handwerker und Freunde aus Industrie und Handel mit dem 3. Platz von 150 Wagen und Gruppen gekürt. Das gab gute Fernsehbilder und die Presse schrieb: „Unübersehbar und nicht zu überhören waren auch die Dachdecker. In Manchester-Hosen und mit Rockmusik zeigten sie, dass traditionelles Handwerk ziemlich cool daher kommen kann.“ 

■ Immer gern genommen: Die Werbemittel der AktionDACH, die den Dachdeckerbetrieben und der Innung kostenlos zur Verfügung stehen.





„Wir stehen weiterhin

Alexander Böcker übernahm nach dem plötzlichen Tod seines Vaters die Böcker Gruppe. Er setzt auf Kontinuität, gerade auch in der gewachsenen Zusammenarbeit mit der ZEDACH, und eine Qualitäts-offensive mit neuen Kranmodellen.

Wie war das, als Sie nach dem plötzlichen Tod Ihres Vaters das Unternehmen übernahmen?

Als Mitglied des Aufsichtsrates kannte ich die Strukturen und die leitenden Mitarbeiter. Ich habe mich schnell eingelebt und eingearbeitet. Dabei kam mir zugute, dass mein Vater über Jahrzehnte ein vertrauensvolles Netzwerk mit Kunden und Händlern aufgebaut hatte. Ich habe im letzten Jahr oft gehört, er war der mit dem Kran.

■ **Setzt auf eine Modelloffensive:**
Alexander Böcker vor dem neuen Autokran 46/6000.

Was haben Sie vorher beruflich gemacht?

Zuletzt arbeitete ich im Konzernvertrieb bei Volkswagen. Ich bin sehr dankbar, dass ich nach dem Tod meines Vaters dort kurzfristig meinen Vertrag auflösen konnte.


Hatten Sie mit Ihrem Vater die Nachfolge geplant?

Ja, wir sind das systematisch angegangen und haben die Übergabe sehr genau geplant. Mein Einstieg war zum Jahresbeginn 2016 avisiert, mein Vater hatte dies zu seinem 60. Geburtstag Ende 2014 angekündigt.

Gab es nach dem plötzlichen Tod eine Verunsicherung in der Belegschaft?

Mein Vater war eine Identifikationsfigur für viele Mitarbeiter. Deshalb haben wir auch sofort eine Betriebsversammlung am Standort Werne einberufen. Dort würdigte ich die Verdienste meines Vaters und stellte klar, dass wir an der bisherigen Ausrichtung festhalten. Böcker bleibt ein Familienbetrieb und wir entwickeln und produzieren weiterhin vor Ort in Deutschland.

BÖCKER Kundendienstwochen

In Kooperation mit der DEG Dach-Fassade-Holz eG startet BÖCKER von Dezember bis Mitte nächsten Jahres die Kundendienstwochen. Die Mitarbeiter von BÖCKER sind mit ihrem Kundendienstfahrzeug vor Ort in verschiedenen Niederlassungen. So erhalten die Kunden der Genossenschaft ohne große Fahrwege die Möglichkeit, Wartungen und kleinere Reparaturen an ihren Geräten durchführen zu lassen. Für Krane ist dieser Service nur nach vorheriger Absprache möglich. Termine finden sich zeitnah auf der Homepage:  www.boecker-group.com.

Wie war das für Sie persönlich, plötzlich an der Spitze zu stehen?

Führungserfahrung hatte ich ja schon im Management bei Volkswagen gesammelt. Es macht mir Freude, Entscheidungen zu treffen und Verantwortung zu überneh-

neue Modelle vorstellen und Einblicke in die Produktion in Werne sowie die Niederlassungen vor Ort geben. Natürlich werden wir auch weiterhin an den Kunden- und Servicetagen festhalten, die wir gemeinsam mit den Einzelgenossen-

für Tradition und Zukunft“

men. Und ich setze gerne Dinge direkt um, was natürlich in einem Familienbetrieb schneller geht als in einem Konzern. Was mir den Einstieg sehr erleichtert hat, ist die Führungskräftekultur bei Böcker. Mein Vater hat über Jahre ein gutes Team aufgebaut, mit dem sich hervorragend zusammenarbeiten lässt.

Wie entwickelt sich die Kooperation mit dem Bedachungshandel?

Mein Vater hat da ja sehr vertrauensvolle Netzwerke aufgebaut, gerade auch zur ZEDACH-Gruppe. Diese enge Zusam-

schaften ab Dezember veranstalten. Sie sind sehr nah dran an den Endkunden, den Dachdeckern. Gemeinsam können wir so schneller auf Trends und Kundenbedarfe reagieren.

Sie führen Handel und Kunden auch gern durch die Produktion, warum?

Wir sind ein Qualitätshersteller und zeigen gern, wie etwa unsere Krane entstehen. Viele Besucher sind überrascht, wie tief die Wertschöpfung bei Böcker ist. Wir lassen uns nicht die Einzelteile liefern, um dann nur noch die Endmontage

selbst zu machen. Es ist weiterhin unsere Philosophie, das Know-how von der Entwicklung über die einzelnen Schritte der Produktion möglichst vollständig im eigenen Haus zu behalten. Allein in der Entwicklung beschäftigen wir über 30 Ingenieure und technische Zeichner. Wir denken, dass wir nur so unsere Marktstellung

als innovativer Qualitätshersteller halten und ausbauen können.

Welcher Geschäftsbereich steht aktuell im Fokus?

Ganz sicher die Krantechnik, wo wir gerade eine Modelloffensive starten. Wir haben sehr genau geschaut, wo unsere Kunden wie die ZEDACH-Gruppe großen Bedarf sehen. Das Ergebnis sind zwei neue Autokrane, einmal mit 46 Metern Ausfahrlänge und 6 Tonnen Nutzlast, einmal mit 37 Metern Ausfahrlänge und 4 Tonnen Nutzlast. Hinzu kommt ein An-



■ Hohe Fertigungstiefe bei Böcker: ein Mitarbeiter in der Montage.

hängerkran mit 36 Metern Ausfahrlänge und 2,4 Tonnen Nutzlast. Wir denken, dass wir mit diesen Modellen neue Maßstäbe setzen können.

Zum Abschluss: Was ist Ihre Botschaft an Kunden und Handel?

Wir setzen sowohl auf Kontinuität als auch auf Fortschritt. Die persönlichen Ansprechpartner bleiben die gleichen, ich übernehme den Part meines Vaters. Wir wollen Leistung und Kundenservice weiter verbessern. Und wir werden am Standort Werne investieren. Böcker bleibt ein Familienunternehmen, das für Tradition und Zukunft steht. ▲

■ Hightech-Produktion: Bedienung der neuen Fahrständermaschine.



■ Ein Mitarbeiter beim Schweißen eines Aluminiummastes.

menarbeit möchte ich fortführen und – wenn möglich – noch intensivieren. Es hat bereits viele Treffen und Gespräche gegeben. Ich komme da immer besser rein und spüre eine hohe Wertschätzung für unser Unternehmen. Die ZEDACH-Gruppe und die Einzelgenossenschaften haben mich sehr gut aufgenommen.

Wie wollen Sie die Zusammenarbeit intensivieren?

Zum Beispiel durch gemeinsame Aktionen. Seit diesem Jahr veranstalten wir zusätzlich Krantage, an denen wir

Mit Schaufenster



und Weitblick

Seit Jahrzehnten hat Ravensburg das Image der Stadt der Spiele. Puzzles, Lernspiele, Kartenspiele haben dieses Bild von Ravensburg geprägt. Das könnte sich ändern. Vielleicht wird Ravensburg schon bald die Stadt des Weitblicks. Jedenfalls für die Dachdecker-Welt.

Der kleine Ortsteil Grünkraut ist das Zuhause des größten Dachdeckerbetriebs der Innung Oberschwaben: die Gabur GmbH. Wer hierher kommt, sollte (oder wird) alles vergessen, was er bisher über Dachdecker wusste.

Anstatt mit einer Handwerkerhof-Fassade wird der Besucher bei Gabur mit großen Schaufenster-Flächen begrüßt. Schaufenster-Bummel beim Dachdecker? Richtig. Plötzlich wird klar, dass dieses Gewerk viel zu zeigen hat: zum Beispiel Steildach, Flachdach, Gründach, Turmdach, Fassade, Metallarbeiten, Dachschmuck. Wer dann die Geschäftsräume betritt, tritt ein in die Dachdecker-Welt, von der jeder dachte, er kennt sie. Nur die ist ganz anders, als es das althergebrachte Dachdecker-Image bisher vermittelte.

Wären da nicht die Dachmodelle, könnte der Ausstellungsraum auch zu einem Designstudio, zu einer edlen Möbelmanufaktur oder zu einem Architektenbüro gehören. Und wäre da nicht im Terminkalender der Termin mit dem Geschäftsführer von Gabur, Mike Schilling, eingetragen, könnte der freundliche Herr durchaus eben der Designer, Edelschreiner oder Architekt sein. Doch es ist der Dachdeckermeister Mike Schilling, der einst seine Lehre hier absolvierte, später hier als Meister gearbeitet hat und nun der Chef von 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist.

„Beim Pizza-Essen hatte mich 2001 der ehemalige Inhaber und Chef gefragt, ob

ich nicht den Betrieb übernehmen will. Pizzaessen war damit gegessen für den Abend“, erinnert sich der heutige Inhaber. Daraus wurde ein fließender Übergang von 2001 bis zum 31.12.2006. „Erich Gabur hat am 31.12. den Schlüssel zum Betrieb auf den Tisch gelegt und Adé gesagt.“ Dieser Übergang über Jahre hat es Mike Schilling ermöglicht, einen Dachdeckerbetrieb im Wert von mehreren Millionen Euro nach und nach zu 100 % zu übernehmen. Den Weg, den er gegangen ist, kann sich der 45-jährige zweifache Vater durchaus auch für seinen Nachfolger einmal vorstellen, sofern sein heute 14-jähriger Sohn nicht in seine Fußstapfen treten sollte.



■ Hell und einladend auch von innen.

Schilling kommt gleich zur Sache: „Wenn der Kunde sieht und anfassen kann, was wir für ihn leisten können, wird er es besser verstehen – und nicht das Gespräch mit der Preis-Frage beginnen.“ Die Modelle helfen seinen Kunden zu verstehen, erlauben das Anfassen und wecken Wünsche. Zum Beispiel nach dem Unikat Dach. „Wir planen und stellen Einzelanfertigungen her.“ Das ist zwar bei jedem Dachdecker



■ Warum soll ein Dachdecker nicht auch sein „Angebot“ im Schaufenster zeigen?

der Fall – aber warum sagt es nur einer so deutlich – Mike Schilling?

Sein Beratungsgespräch mit Kunden beginnt mit der Frage, wie groß denn das Budget für das geplante Dach sei. „Hat der Kunde nur 40.000 Euro für sein Dach zur Verfügung, muss ich ihm keine 50.000-Euro-Lösung präsentieren – und die dann auf 40.000 Euro abspecken.“ Stattdessen wird dem Kunden in diesem Fall ein optimales 40.000 Euro-Dach angeboten. Damit wird das Budget eingehalten – also auch nicht mehr über den Preis diskutiert. Allenfalls über die Details des individuellen Einzelstücks Dach. Möchte der Kunde das Dach in Anthrazit

■ Team heißt hier nicht „toll – ein anderer macht es“



edelengobiert, bestellt sein Dachdeckerbetrieb Gabur auch schon mal einige der Wunsch-Ziegel und deckt damit ein Modell ein. „So kann der Kunde die Fläche bei Tageslicht sehen und nicht auf Hochglanzbildern im Katalog“, so der „Dach-Designer“ Schilling.

Und wenn Zweifel aufkommen, ob eine Dachbegrünung nicht nach spätestens zwei Jahren die Dachhaut durchwurzelt? „Dann bitte ich meine Kunden auf unser Hallendach“, so die ebenso einfache wie logische Lösung des „Handcrafters“, wie er sich zu Recht selbst gerne bezeichnet. Dort betritt der Kunde eine extensive Dachbegrünung, kann sich rechts davon für die Sträucher oder links davon für den kleinen Wald begeistern, der hier auf dem Dach prächtig gedeiht.



■ **Das beste Argument für ein Gründach ist, es auf dem eigenen Dach dem Kunden zu zeigen.**

Auf dem 5.000-Quadratmeter-Betriebsgelände ist alles groß – die Metallwerkstatt, die Ausstellung, der Fuhrpark mit rund 15 Fahrzeugen – nur nicht das Lager. „Als Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG lasse ich mir das Material direkt auf die Baustelle liefern“, so Schilling. Nur die wenigen Reste werden mit ins Lager genommen – um beim nächsten Auftrag zuerst verarbeitet zu werden. Ein schlankes Lager sorgt für schlanke Kostenstrukturen.

Mit der gleichen Begeisterung, mit der er seine Kunden für seine Arbeit infiziert, steckt er auch den potenziellen Nachwuchs an: „Die Jugendlichen müssen

es cool finden, hier ausgebildet zu werden.“ Nachwuchssuche bei Gabur geht so: Warten, bis die Bewerbungen kommen und dann auswählen.

Schilling spricht da aus eigener Erfahrung. Er kommt aus keiner Dachdecker-Familie, sondern wollte einen Beruf, der ebenso cool ist wie der Betrieb, der ihn darin ausbildet. „Wenn der Dachdecker nicht in Arbeitskleidung, sondern im edlen Zwirn in der Freizeit zu erleben ist, wenn er nicht über die Auftragslage jammert, sondern von guten Geschäften schwärmt, wenn er mit dem Touareg und nicht mit dem rostigen Caddy-Pickup vorfährt – dann bist Du erfolgreich“, so die Philosophie des etwas anderen Dachdeckers. Erfolg ist cool, macht cool. Neid muss man sich hart erarbeiten, könnte man auch sagen. Und warum sollten Dachdecker nicht auch mal etwas progressiver und provokanter auftreten, um ihr Uni-



kate-Handwerk zu verkaufen? „Ich kann mir einen YouTube-Clip vorstellen, in dem wir Feindbilder aufbauen: Mit alles kopierenden Asiaten, die feststellen, dass unsere Dächer Einzelanfertigungen sind. Mit Menschen am Fließband, die uns für unsere individuelle Arbeit beneiden. Mit Baumärkten, die 08-15-Ware zu an-



■ **Die "Dach-Manufaktur" am Bodensee.**

geblichen Schnäppchen-Preisen verramschen“.

Schillings weiteres Erfolgsrezept für die Ausbildung: „Für Verantwortung ist es nie zu früh“. So werden von ihm auch schon mal ganze Lehrlings-Teams in Absprache mit dem Auftraggeber zum Kunden geschickt. Nur so lernen sie von der Pike auf, sich freundlich vorzustellen, Aufmaß zu nehmen, Material- und Zeitbedarf zu kalkulieren, eigenverantwortlich zu arbeiten. Und danach werden sie bei der Nachkalkulation selbst überprüfen können, ob sie gute Arbeit geleistet haben. Begleitet wird die Arbeit von Anfang bis Ende mit der Videokamera-Funktion des Smartphones. „Hier entstehen Clips auf Augenhöhe – von Kids für Kids“, so Schilling. Seine Auszubildenden bleiben Gabur-Dach treu. Das erspart ihm teure Ausbildung für den Markt und die Mitbewerber und das schweißt Teams zusammen.

■ **Hier ist der Dachdecker ein "Unikate-Hersteller".**

Ob denn auch eine Dachdeckerin in sein Vorstellungsbild passt? „Aber sicher. Dachdecker ist ein kreativer Beruf – und wer kann kreativer als eine Frau sein?“, so die Gegenfrage von Schilling.

Mike Schilling geht aber nicht nur bei der Auftragsakquisition und der Ausbildung eigene Wege, die irgendwann



einmal vielleicht sogar die Zukunftswege für das Dachdeckerhandwerk sein werden. Als stellvertretender Obermeister der Innung und Mitglied des Marketingkreises im Landesinnungsverband Baden-Württemberg stellt er oft genug unter Beweis, dass Querdenken durchaus Weiterdenken bedeuten kann.

„Warum arbeiten Innungen nicht wie Ärztehäuser? Ein Zusammenschluss selbstständiger Spezialisten mit einer gemeinsamen Buchhaltung, einem Steuerberater, einem Empfang spart administrative Kosten, erleichtert eine Spezialisierung und optimiert die Personalauslastung“, so die „ketzerischen“ Gedanken des Visionärs Schilling.

Schaufenster sind für Dachdeckerbetriebe ungewöhnlich. Aber sie gewähren Einblicke. Anders zu denken, ist vielleicht auch für viele Dachdecker heute noch undenkbar. Aber es lohnt sich. Denn das schafft Ausblicke – auf das Morgen dieses Gewerkes. Der Schritt vom Dachdeckerbetrieb zur Dachmanufaktur ist vielleicht der entscheidende Schritt für ein Handwerk, das sich heute oft mit seiner Tradition noch mehr beschäftigt als mit seiner Zukunft. ▲

Wer schon mal einen Blick in diese Zukunft werfen will – reinklicken lohnt sich: @ www.gabur.de

■ "Dachdecker zu sein muss einfach cool sein".



Wir sind die Höhe.

37 METER AUSFAHRLÄNGE
4.000 KILOGRAMM NUTZLAST
60 M/MIN HAKENGESCHWINDIGKEIT



DACH+HOLZ
 International
HALLE 3
STAND 3.1.2

▶ Die **Nr. 1** in der
 7,49 t LKW-Klasse
 von Böcker!



Erfahrung mit dem FOS Service-System. Er hat alle seine Gasnagler Spit Pulsa 800P registriert und ist sehr zufrieden, auch mit dem Gerät selber: „Ein Pulsa Gerät liegt in jedem Fahrzeug und ist immer auf der Baustelle dabei – jedes Zweier-Team hat ein Gerät.“ Aktuell gibt es im Betrieb acht Stück. Es ist bereits die dritte Geräte-Generation im Einsatz. Der Betrieb mit 22 Angestellten, vor allem in den Bereichen Trockenbau, Akustik und Brandschutz tätig, arbeitet durch den Komplettservice von FOS schneller und effizienter, hat die

Paslode stellt neues Garantie- & Service-System vor

! Kostenlose Komplettgarantie + Reparaturkosten-Schutz

Eingeführt und für gut befunden – nach dem Erfolg mit der FOS Komplettgarantie für Geräte der Marke SPIT legt ITW Befestigungssysteme GmbH jetzt nach und bietet den Paslode-Kunden denselben umfassenden Service an: Alle Paslode-Kunden, die ab sofort einen neuen Impulse Gasnagler kaufen, können sich genauso wie Spit-Kunden kostenlos für den Full Original Service (FOS) registrieren. Mit der Komplettgarantie werden drei Jahre lang alle entstehenden Reparaturkosten, Wartungs-Service und Verschleißteile abgedeckt. Danach greift



■ Im ITW Service Center werden die Geräte schnell und fachmännisch repariert.

der zweijährige Reparaturkosten-Schutz: egal was defekt ist, die Kosten sind fix und zudem gibt es nach der Reparatur wieder 6 Monate Komplettgarantie auf das Gerät.

! Wirtschaftlich, mit einfacher Handhabung

Der große Vorteil: Die Kunden können sich auf ihre Arbeit konzentrieren, denn ihre Geräte werden schnell und fachmännisch repariert, lästige Kostenvoranschläge entfallen und zudem werden

die Geräte am Wunschort abgeholt. Das alles spart Zeit, Geld und Nerven. Der Kunde weiß also ganz genau schon beim Kauf, was ihn sein Gerät über 5 Jahre Nutzungszeit kosten wird. Er kann sich darauf verlassen, dass sie im niedersächsischen ITW Service Center fachmännisch und unter hohen Qualitätsvorgaben repariert werden. Das garantiert ITW, denn jedes reparierte FOS Gerät erhält nach Verlassen des Service Centers eine 6 monatige Komplettgarantie!

! Geschätzter Schutz mit positiver Kundenresonanz

Die Erfahrung mit FOS für Spit-Geräte zeigt, dass dieses Service-System beim Kunden ankommt: Seit der Einführung 2012 wird heute der überwiegende Teil der verkauften Geräte für FOS registriert. „Das FOS-System ist für unseren Betrieb ein Gewinn!“ Ralf Müller, Inhaber und Geschäftsführer bei DeWa Innenausbau GmbH in Wallenhorst, hat schon mehrere Jahre



■ Überzeugt vom FOS Service-System: Ralf Müller, Inhaber und Geschäftsführer bei DeWa Innenausbau GmbH.

laufenden Kosten besser im Blick und wenn ein Gerät ausfällt geht alles ganz einfach. „Man gibt den Reparaturauftrag Online mit wenigen Mausklicks ein, das Gerät wird umgehend abgeholt, repariert, zurückgeschickt und nach kurzer Zeit ist das Gerät wieder im Einsatz. Dadurch spare ich Zeit und Geld“, so Ralf Müller. „Die Registrierung läuft einwandfrei und ist selbst-erklärend.“

! Schnell und unkompliziert: Online-Registrierung und Reparaturaufträge

Das neue Paslode FOS Service-System umfasst alle Impulse Gasnagler: vom Streifenagler IM90Ci über den Ankernagler PPN50Ci bis zum Klammergerät IM200/50 S16. Um von FOS zu profitieren, registriert sich der Kunde einmalig innerhalb von vier Wochen nach Kauf einfach und schnell auf der Website www.itw-fos.de. Die Anmeldung dauert nur 2 - 3 Minuten. Die Eingabe einer Handvoll Daten genügt und die Registrierung ist perfekt.



■ Einfache und schnelle Registrierung, auch auf mobilen Endgeräten.

Natürlich ist die Registrierung auch über Smartphones, Tablets usw. möglich, genauso wie die Nutzung der Daten für das

Ausfüllen der Online-Reparaturaufträge. Auf der FOS-Seite wird das angeklickte Online-Formular teilweise automatisch ausgefüllt und kann direkt vom Endgerät abgeschickt werden. Kein Ausdrucken, Ausfüllen, Einscannen, Mailen oder Faxen mehr.

Weitere Informationen unter [@ www.itw-fos.de](https://www.itw-fos.de)

Icopal MONO-EPS

Kombi-Element aus Dämmstoff und werkseitig aufgebrachter Oberlage

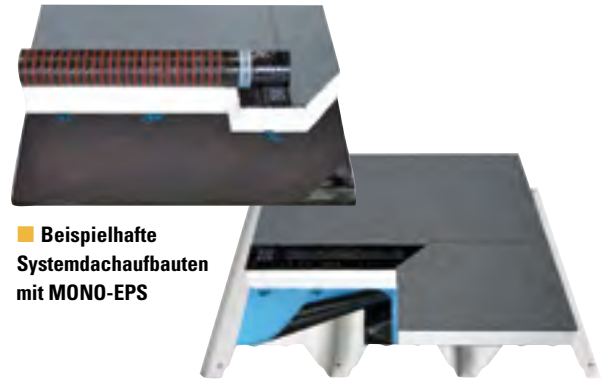
Abdichtung und Wärmedämmung sind auf einem Flachdach unmittelbar miteinander verbunden. Die fach- und regelgerechte Erstellung von größeren Dachflächen mit allen gewünschten Dachschichten ist in der Praxis jedoch seit jeher zeitaufwändig und erfordert mehrere komplexe Arbeitsschritte. MONO-EPS kombiniert auf innovative Weise die mit Elastomerbitumen bestreute Oberlage MONOTHERM mit einem Dämmstoff und ermöglicht so, dass Dämmung und bestreute Oberlage in einem Arbeitsschritt verlegt werden können. Nach Herstellung der Anschlüsse sind keine weiteren Verlegeschritte mehr nötig – das Dach ist fertig.

Vorteile Sicherheitsdämmbahn MONO-EPS:

- 3 m² Dämmung und Oberlage in einem Arbeitsgang verlegt
- Zu jeder Jahreszeit schnell, sicher und eben verlegt
- Erfüllt alle technischen Anforderungen der gültigen Regelwerke
- Mit eingebautem Dampfdruckausgleich, doppelter Icopal-Sicherheitsnaht und optimiertem Dämmstoff mit Niveau-Ausgleich
- Abmessungen: Dämmstoff: 3,00 x 1,02, m je Element
Schweißbahn: 3,10 x 1,12 m je Element
Deckmaß: 1,00 m²/m



■ Sicherheitsdämmbahn MONO-EPS mit eingebautem Dampfdruckausgleich, Flammenschutz und Niveau-Ausgleich.



■ Beispielhafte Systemdachaufbauten mit MONO-EPS

Weitere Informationen über Icopal finden Sie unter www.icopal.de.

GRÜN

Innovative Entwicklung für Ihren Erfolg!

Ihr Profi für Dachsanierungsgeräte

Aufschweißbrenner-Set EDELSTAHL

St 65/800

K 35/400

Dreh-Schnellkupplung + 2 Kupplungsstifte

10 m HD-Schlauch mit MD-Regler

Aufschweißbrenner-Set TITAN

TS 65/800

TA 55/400

Dreh-Schnellkupplung + 2 Kupplungsstifte

10 m HD-Schlauch mit MD-Regler

Dachbahnen-transportwagen SPEEDY



Überragende Technik

Drei Kran-Neuheiten von Böcker

Mit drei neuen Produkt-Modellen untermauern die Böcker Maschinenwerke ihre Innovationsführerschaft im Bereich der Hebe- und Krantechnik: Das Unternehmen aus dem westfälischen Werne erweitert sein bestehendes Portfolio um zwei leistungsstarke neue Autokrane sowie einen flexibel einsetzbaren Anhängerkran. Abhängig vom Einsatzbereich ist das Zusammenspiel von Ausfahrlänge, maximaler Nutzlast und Effizienz entscheidend für die Wahl des passenden Kranmodells.

Hochleistungsfähige Autokrane

In der LKW-Klasse bis 7,49 Tonnen ist der auf einem MAN- oder Mercedes-LKW-Fahrgestell aufgebaute AK 37/4000 die neue Nummer eins unter den kompakten Autokranen. Das Modell verfügt über eine maximale Ausfahrlänge von 37 Metern und punktet insbesondere durch seine Leistungsstärke. So kann der Kran bis zu 4.000 Kilogramm Nutzlast transportieren. Darüber hinaus sorgt das neue Hybrid-Mastprofil dafür, dass bei einer Last von 250 Kilogramm eine Reichweite von 27 Metern erlangt werden kann. Dank dieser Eckdaten ist der kraftvolle Neuling für jede

Die neue Funksteuerung mit Farbdisplay bietet eine optimale Übersicht aller Funktionen.



Herausforderung am Bau bestens geeignet. Bei der Bedienung setzt Böcker auf eine moderne SPS Steuerung, die unter anderem auch eine Autonivellierfunktion der Stützen beim Aufbau des Kranes beinhaltet. Die Steuerung gewährleistet weiterhin, dass selbst große Lasten unkompliziert und sicher zum jeweiligen Bestimmungsort transportiert werden können. Das intelligente

LEMPHIRZ:

Dachausstieg wingopan 'wra 0.8'
Dreifach-Verglasung und $U_w = 0,78 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$



Dreifach wärmedämmend.



■ **Sorgt für sicheres und effizientes Arbeiten –**
der neue Autokran AK 37/4000 in der
7,49-Tonnen-LKW Klasse von Böcker.

Steuerungssystem gibt außerdem automatisch den maximalen Arbeitsbereich frei, der durch die Positionierung der Stützen sowie der aktuellen Last ermittelt wird. Dadurch wird bei allen Arbeitsvorgängen Sicherheit auf allerhöchstem Niveau geboten und gleichzeitig der Arbeitsbereich optimal ausgenutzt. Alle Funktionen werden über eine neue Funksteuerung mit Vollfarbdisplay gesteuert, in die auch bis zu vier Funkkameras für eine optimale Baustelleneinsicht eingebunden werden können.

Mit dem neuen AK 46/6000 präsentiert Böcker weiterhin den stärksten Alukran weltweit. Dank des kraftvollen PTO-Nebenantriebs ist das präzise Arbeiten unter Nutzlasten von bis zu 6.000 Kilogramm problemlos möglich. Damit übertrifft das neue Modell den Arbeitsbereich und die maximale Nutzlast seiner Vorgänger deutlich und beweist seine Leistungsfähigkeit vor allem unter extremen Bedingungen und Höhen von bis zu 46 Metern. Noch mehr Flexibilität bietet ein hydraulisch teleskopierbarer Wippausleger, der optional lieferbar ist. Das Modell erreicht bei einer Nutzlast von 250 Kilogramm eine Reichweite von 39,3 Metern; bei 1.000 Kilogramm sind es immer noch bis zu 26 Meter.

! Stärkster Anhängerkrane seiner Klasse

Aktiv geworden sind die Entwicklungsteams aus dem Hause Böcker ebenfalls im Bereich der Anhängerkrane – auch hier gibt es mit dem Hybrid-Modell AHK 36/2400 einen neuen Klassenprimus unter den Anhängerkranen. So ist er für Nutzlasten bis maximal 2.400 Kilogramm ausgelegt und erreicht eine Ausfahrlänge von 36 Metern. Dabei garantiert der integrierte Hydraulikzylinder stets ein ruckfreies Ein- und Austeleskopieren des Mastes – auch unter höchsten Beanspruchungen. Bei einer Belastung von 250 Kilogramm kommt der Anhängerkrane immer noch auf eine Reichweite von 23 Metern. Doch nicht nur die Leistungsfähigkeit spielt eine wichtige Rolle. Gerade bei Anhängerkranen ist das Fahrverhalten entscheidend. Dies und eine optimale Bodenlastverteilung gewährleistet ein innovatives Tandemgestell. Selbst auf begrenztem Raum ist der AHK 36/2400 problemlos einsetzbar. Denn durch die Multiflexabstützung benötigt das Gerät nur wenig Aufstellfläche und ist extrem wendig. Bodenunebenheiten und Hindernisse bereiten den schwenk- und klappbaren Stützen keinerlei Probleme. Die Abstützung lässt sich komfortabel über die Funkbedienung mit Doppeldisplay steuern und ist mit einer automatischen Selbstnivellierung ausgestattet.

Weitere Informationen @ www.boecker-group.com



GANZ GROSS

IN JEDEM DETAIL.

Große Vielfalt bis ins kleinste Detail: Erleben Sie das Messe-Highlight des Jahres für Ihren beruflichen Erfolg!

Mehr Infos zu Ausstellern und zum Rahmenprogramm finden Sie unter: www.dach-holz.de/besucher



02. – 05. FEBRUAR 2016
MESSEGELÄNDE
STUTTGART
DIENSTAG – FREITAG · 9 – 18 UHR

Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket online unter:
www.dach-holz.de/tickets

Noch größer, noch erfolgversprechender: Mit einem deutlichen Angebotszuwachs bietet die **DACH+HOLZ International 2016** in Stuttgart eine noch größere Vielfalt an Produktneuheiten und Innovationen. Nutzen Sie Ihren Messebesuch um in eine einzigartige Angebotstiefe einzutauchen.

Wir freuen uns auf Sie!



Zentralverband des Deutschen
Dachdeckerhandwerks e.V. (ZVDH)



Your Fair Partner

www.dach-holz.de

Das Gemeinwohl steht oben



■ **Stadtrat Hans-Jürgen Schwind engagiert sich seit 25 Jahren im Stadtrat und im Technischen Ausschuss. Seit '90 in Langenhessen, ab '97 in Werdau.**

■ **Ein Geschenk zum 50. Firmenjubiläum unterstreicht die gute Beziehung zur DEG Alles für das Dach eG. Im Aufsichtsrat und im Vorstand der DEG war Hans Jürgen Schwind lange aktiv.**



Ohne Menschen wie Hans-Jürgen Schwind wäre Kommunalpolitik kaum denkbar. Seit 1990, ein Vierteljahrhundert lang, engagiert sich der Dachdeckermeister im Stadtrat und im Technischen Ausschuss. Zunächst in seiner Gemeinde Langenhessen, ab 1997 in der Stadt Werdau (Sachsen). Der Senior-Chef im Fachbetrieb Bedachung und Holzbau Schwind trug außerdem Verantwortung in der DEG alles für das Dach eG.

■ Persönliche Motivation

Die Aufbruchstimmung 1989 gab den entscheidenden Impuls: „Politisch interessiert war ich schon immer“, erklärt der Dachdeckermeister. „Doch vor 1989 habe ich mich nicht beteiligt. Danach war mir wichtig, mich in die Gesellschaft einzubringen.“ Der Ort Langenhessen, wo der 1963 gegründete Betrieb arbeitet, zählte etwa 1900 Seelen, als er nach Werdau eingemeindet wurde. Danach entschied sich der Unternehmer

für den Schritt ins Rathaus der Kreisstadt, in der nach weiteren Eingliederungen heute fast 22.000 Menschen leben. „Der Landkreis oder der Freistaat Sachsen waren nie mein Ziel“, gesteht der Fachmann, der sich mit dem Ort, in dem er aufwuchs, verbunden fühlt. „Mir geht es darum, hier Entscheidungen mit sichtbarem Ergebnis zu treffen.“ Durchschnittlich 15 bis 20 Stunden im Monat investiert der Dachdeckermeister für Sitzungen in der Fraktion, im Stadtrat und im Technischen Ausschuss. Hinzu kommen Klausuren. „Die Vorbereitung zählt nicht dazu“, sagt der Unternehmer. „Die gilt als Freizeit – als Abendbeschäftigung.“

■ Schwere Entscheidungen

Veränderungen im Erscheinungsbild von Werdau sind Ergebnisse erfolgreicher Stadtrat-Arbeit, über die sich Hans-Jürgen Schwind freut. Alte, ungenutzte Fabriken mussten vor dem Abriss erst samt Gelände von der Stadt gekauft werden. Anschließend entstanden Parks, Grünflächen und Parkplätze, teilweise gefördert mit öffentlichen Mitteln. „Wir haben auch ein Industriedenkmal errichtet“, sagt der Fachmann. „Aus einem Gelände des Betriebs Maßindustrie Werdau gestalteten wir den MASSI-Park.“ Das Gebiet hinter dem Rathaus ist heute eine Sehenswürdigkeit.

Unangenehme Entscheidungen mit Auswirkungen auf die Einwohner und Betriebe gehören auch zur Arbeit. Eine Schulschließung führte zu vielen Diskussionen. „Infolge des Geburtenrückgangs konnte die Stadt diese Schule mit 5 - 10 Kindern nicht aufrechterhalten“, schildert der Dachdeckermeister. Schulden und Steuererhöhungen sind in Werdau ebenso unpopuläre Themen wie andernorts.

■ Konstruktive Arbeit

Der Unternehmer gehört der CDU-Fraktion an, doch ein Fraktionszwang besteht nicht. „Kommunale Fragen werden oft nicht parteipolitisch ent-

schieden. Mehrheiten entstehen quer durch alle Fraktionen zum Wohle der Gemeinde“, berichtet der Fachmann aus seiner Erfahrung. So passiert es, dass sich in Werdau mal Mehrheiten von Unions-Vertretern und der SPD oder sogar mit den Linken bilden. In die Abläufe der Entscheidungsfindung hat sich der Handwerksmeister eingearbeitet.

Die Ratsmitglieder diskutieren aktuelle Themen in Aussprachen. Dann folgt eine Entscheidung per Abstimmung, um einen Beschluss zu fassen. „Bei Abstimmungen, die meinen Betrieb betreffen, muss ich rausgehen“, sagt der Dachdeckermeister. „Ich stimme auch nicht über Aufträge ab, um die sich unsere Firma beworben hat.“ Größere Entscheidungen erfordern oft Sonder-sitzungen. „Im Technischen Ausschuss prüfen wir Fachthemen, die z.B. das Bauwesen betreffen“, erläutert der Ex-perte längere Entscheidungswege. Beschlüsse erfolgen nur bis zu einer gewissen Grenze, über die hinaus allein der Stadtrat abstimmen darf. Wie bei der Sanierung eines Gebäudes im Wert von



■ Per Kran bietet der Betrieb seinen Kunden die Ausführung größerer Aufträge.

5 Mio. Euro, als der Ausschuss lediglich eine Empfehlung erteilte.

! Betrieb bleibt Nr. 1

Außer in Werdau engagierte sich der Dachdeckermeister lange im Aufsichtsrat und im Vorstand der DEG alles für das Dach eG. „Der Arbeit in den Gremien

widme ich mich aus Überzeugung. Da gehört Herzblut dazu“, versichert Hans-Jürgen Schwind. „Zeitlich funktioniert das nur mit einer Partnerin, die mich unterstützt und die das mitträgt.“ Alles eine Frage der Organisation, damit der Betrieb nicht auf Aufträge verzichten muss. „Die Firma bleibt die Nr. 1.“ ▲

HW850-D Dämmstoff-Schneider

Eine perfekte Schneidlösung für alle Dämmstoffe!

Spezialmaschinen braucht's nicht mehr, passt auf alle Winkelschleifer!

- Blitzschnell
- Sauberer Schnitt
- Total sicher + einfach
- Gehrungsschnitte
- Aussparungen
- Längsschnitte etc.



Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns auf dem Messestand an der Dach und Holz in Stuttgart.

Halle 1, Stand:
415A & 417



	Speed ⁽²⁾	Life ⁽²⁾
A	A	A
B		
C		
D		
E		
F		
G		

⁽²⁾ Die Produkt-Empfehlungen dienen zum Vergleich der verschiedenen Marcris-Produkte und können je nach Anwender/Maschine und Material variieren.

⁽³⁾ In GB Patent-Nr. GB2382544

Patentierter ⁽³⁾, verstärkter Stahlkern für grössere Schnittpräzision, Sicherheit- und Seitenstabilität





Neu



■ Der neu gewählte Landesinnungsmeister Thomas Telleis (rechts), studierter Diplomingenieur (FH) der Fachrichtung Holztechnik, erhält Glückwünsche vom Obermeister der Havelländischen Zimmererinnung Andreas Graf (links).

Mit einer Reihe von Veränderungen positioniert sich der Brandenburger Landesinnungsverband des Zimmerer- und Holzbaugewerbes neu.

Viel Arbeit wartet auf den frisch gewählten Landesinnungsmeister Thomas Telleis und die neue Geschäftsführerin Kerstin Rehfeldt. Der Landesverband der Brandenburger Zimmerer wird ab jetzt von Eberswalde aus in der Kreishandwerkerschaft Barnim geleitet. Die Mitgliederversammlung Ende Oktober wählte zudem einen neuen Vorstand und einen stellvertretenden Landesinnungsmeister (Andreas Graf). Die Neuausrichtung soll das Brandenburger Zimmererhandwerk sichtbarer in der Öffentlichkeit präsentieren und mehr für die Betriebe bieten.

! Aufbauarbeit

Lange Zeit bestand der Verband Brandenburger Zimmerer nur auf dem Papier. „Wichtigstes Ziel war, die Kräfte zu bündeln und zu zeigen, dass der Verband wieder da ist“, sagt die Geschäftsführerin, die extra eine neue Satzung schrieb. Mit ca. 50 Innungsbetrieben zählen die Brandenburger Zimmerer zu den kleineren Landesverbänden. Organisiert sind drei Innungen: Die Havelländische Zimmererinnung sowie die

Innungen Frankfurt/Oder und Cottbus. „Als nächstes steht an, eine Internetseite zu erstellen“, steckt die Geschäftsführerin die weiteren Aufgaben ab. „Neu aufgestellt wollen wir uns mehr Gehör bei der Politik verschaffen.“ Thomas Telleis möchte die Außenwirkung des Handwerks verbessern und eine fundierte Informationsarbeit bei der Auftragsvergabe durch die öffentliche Hand leisten: „Nicht der billigste Anbieter soll den Zuschlag erhalten, sondern der wirtschaftlichste.“ Der Landesinnungsmeister engagiert sich seit März 2011 im Vorstand der Innung Frankfurt/Oder und führt diese seit April 2015 als Obermeister. Der Diplomingenieur studierte Holztechnik an der Hochschule Eberswalde.

■ **Staffelstab-Übergabe: Der frühere Landesinnungsmeister Heinz Thielke (Mitte) mit seinem Nachfolger Thomas Telleis (rechts) und dem neuen Stellvertreter Andreas Graf (links).**

| **Holzbau in Brandenburg**

Tradition und Innovation im Holzbau gehen hier Hand in Hand. Thomas Telleis war 4 Jahre selbstständig als Tragwerksplaner und hat knapp 2 Jahre in den USA und Kanada gearbeitet. In Brandenburg führte der Holztechniker bereits Workshops zum amerikanischen Holzbau durch. Der Spezialist schätzt moderne Konstruktionstechniken ebenso wie die hier gelebten Traditionen des Handwerks, mit Kluft, Gesang und

aufgestellt

Klatsch beim Richtfest. Seit 2002 ist der Fachmann Sachverständiger für Holzbau und -schutz. Seine 2009 gegründete Zimmerei, in der 2 Mitarbeiter beschäftigt sind, hat sich ganz der

■ **Zimmerergesellen während der feierlichen Freisprechung am Tag des Handwerks 2015 in der Maria-Magdalenen-Kirche Eberswalde.**




■ **Kerstin Rehfeldt führt die Geschäfte der Kreishandwerkerschaft Barnim und seit Oktober auch die des Landesinnungsverbandes für das Brandenburger Zimmerer- und Holzbaugewerbe.**

Denkmalpflege und dem klassischen Holzbau verschrieben. Der Trend der Brandenburger Holzbaquote zeigt leicht nach oben. Laut Statistik des Bundes Deutscher Zimmermeister aus dem Jahr 2015 betrug der Wert bei Wohngebäuden 11,2 %, ein Plus von 0,3 % zum Vorjahr. Ohne Wohngebäude kletterte die Zahl um 0,7 % auf 12,0 %. Im Flächenland hat sich eine zweistellige Quote stabilisiert, mit erfreulichem Abstand zu den einstelligen Werten anderer Regionen.

| **Stabile Lage**

„Die Situation im Handwerk zur Zeit ist gut. Alle haben gut zu arbeiten und genug Aufträge“, bewertet Kerstin Rehfeldt die Lage. Die diplomierte Ökonomin, die in Leipzig studiert hat, betreut in ihrem Kammerbezirk 18 Innungen mit ca. 600 Betrieben über alle Gewerke verteilt, darunter Bäcker, das Elektro- & Metallhandwerk, Friseure, Sattler und Tischler. Seit 1999 arbeitet die Geschäftsführerin in der Kreishandwerkerschaft und bewältigt viele Aufgaben parallel: Sie berät Innungsbetriebe und koordiniert die Öffentlichkeitsarbeit. In Sachen Handwerksordnung sowie beim Tarif-, Arbeits- und Wettbewerbsrecht ist sie Spezialistin.

| **Ideales Umfeld**

In der Eberswalder Geschäftsstelle setzt der Landesverband auf die bestehende Infrastruktur: Das Team berät in rechtlichen Fragen und pflegt die Internetauftritte von Innungsbetrieben. Für die Gesellen der Region Frankfurt/Oder findet seit über 10 Jahren eine äußerst festliche Freisprechung in der Maria-Magdalenen-Kirche Eberswalde statt. Handwerkerstammtische, zu denen sich z.B. die Zimmerer der Frankfurter Innung einmal im Monat treffen, erfreuen sich großer Beliebtheit. Die Dachdecker Einkauf Ost eG, die vom Nachbarort Finowfurt aus die Region beliefert, ist als Gastmitglied der Dachdeckerinnung in der Geschäftsstelle bereits präsent und gut erreichbar für die Zimmerer. 



■ Eine Frau voller Tatkraft:
Marion Windisch.

Marion Windisch wurde vom "handwerk magazin" als Unternehmerfrau im Handwerk 2015 ausgezeichnet. Als ihr Ehemann und Dachdeckermeister Stefan Windisch von einem Tag auf den anderen ausfiel, hat die Diplompädagogin den Betrieb ein Jahr allein am Laufen gehalten und danach gleich strukturell weiterentwickelt.

Große Herausforderung mit Bravour

Es sind oft die einschneidenden Ereignisse, die ungeahnte Kräfte und Fähigkeiten freisetzen. Marion Windisch hat so eine Situation durchlebt und ist gestärkt daraus hervorgegangen. Es war ein ganz normaler Tag im Februar, an dem ihr Mann Stefan plötzlich

mit Verdacht auf Herzinfarkt auf die Intensivstation kam. „Nach einer Woche war klar, es ist eine Herzmuskelentzündung, die in Ruhe ausheilen muss“, erinnert sich

zu führen. Wie das ging? „Ich habe jeden Abend auf der Intensivstation Besprechungen mit meinem Mann gemacht, auch wenn den Ärzten das weniger gefiel. Er hatte damals als Chef das gesamte Know-how und das informelle Wissen im Kopf“, berichtet Windisch. Sie arbeitete 16 Stunden und dachte nur noch von Tag zu Tag. „Es ist erstaunlich, wozu man alles fähig ist.“

Organisationstalent und kommunikative Kompetenz

Die Rettung des Unternehmens ging die 43-Jährige so zielstrebig wie pragmatisch an. „Das musste gemacht werden.“

Ihre erste Frage lautete: Was kann ich selbst, wo muss ich mir Hilfe holen? Im Betrieb selbst waren die Mitarbeiter sofort bereit, selber in die Verantwortung zu gehen und die Entscheidungen auf den Baustellen zu treffen. „Und ein zukünftiger Mitarbeiter, um den wir lange geworben hatten, fing kurz nach meinem Anruf sofort bei uns als Vorarbeiter an“, erzählt Windisch, die selber die Regie im Büro



■ Verleger Alexander Holzmann, Marion Windisch, Bundesvorsitzende Heidi Kluth, Maria Fleuren, ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer, Christina Besemer und Chefredakteur Olaf Deininger (v. li.).

Windisch. Der behandelnde Arzt sagte ihr: „Von gesund bis zur Herztransplantation ist alles möglich.“ Die Ungewissheit dauerte Monate, sie hat Windisch nicht davon abgehalten, sofort aktiv zu werden und den Dachdeckerbetrieb aus dem Stand alleine

übernahm. „Ich habe alle Kunden, Partner und Lieferanten sofort und offen über die neue Situation informiert. Es gab viel Unterstützung in dieser schwierigen Phase, auch von der Niederlassung der Dachdecker-Einkauf Ost.“ Was ihr ge-

holfen hat, sind ihr Organisationstalent und ihre kommunikative Kompetenz. Die Diplompädagogin hat eine herzliche, gewinnende und sehr verbindliche Art. So hielt sie den Betrieb auf Kurs, bis ihr Mann nach knapp einem Jahr wieder zurückkehrte. Eine beeindruckende Leistung, verfügt sie doch über keine Ausbildung als Dachdecker. Sie hat mit dem Team von sechs erfahrenen Gesellen ein noch besseres Miteinander etabliert und

reichen Recht und Personal ihre Qualifikation als Geisteswissenschaftlerin hervorragend einbringen konnte. „Diese Themen fielen mir leichter als den Männern.“ Fünf Monate in Vollzeit und zu Hause eine eineinhalb Jahre alte Tochter und einen 14-jährigen Sohn, sie hat es geschafft.



■ Industrielklettern ist sein Spezialbereich: Stefan Windisch.

Alle Abläufe auf den Prüfstand gestellt

Nachdem Ehemann Stefan in den Betrieb zurückkehrte, brachten die beiden einen strukturellen Veränderungsprozess auf den Weg. Denn der Dachdeckermeister musste körperlich kürzer treten, konzentrierte sich verstärkt auf Kundengespräche, Planung und Kalkulation sowie seine besondere Spezialität, die Industrielkletterei. „Wir haben mit dem Team eine Organisationsentwicklung auf den Weg gebracht. Bei uns kann jetzt jeder auf alle wichtigen Informationen zurückgreifen. Fällt einer aus, kann ein anderer einspringen“, erklärt Windisch. Sie selbst hat diesen Prozess angestoßen und die Mitarbeiter einbezogen. „Mein Mann ist da nicht so der Typ für.“ Auch die betriebswirtschaftliche Entwicklung des Betriebs ließ das Ehepaar von einer Unternehmensberatung auf den Prüfstand stellen. Gerade sind sie dabei, mit einer Werbeagentur die Dachdeckerei als Marke zu etablieren. „Und wir wollen das Geschäftsfeld Industrielkletterei als zweites Standbein weiter ausbauen. Das ist unser Alleinstellungsmerkmal im Großraum Hannover, einen zusätzlichen Industrielkletterer haben wir hier bereits eingestellt“, berichtet Windisch.

Endlich mal wieder in den Urlaub fahren

Ungewöhnlich für einen Betrieb dieser Größe, so viel Energie und Zeit in die

Optimierung der Abläufe zu investieren. Windisch verfolgt damit ein klares Ziel. „Es geht darum, unser Unternehmen als modernen, innovativen Handwerksbetrieb zu positionieren. Dabei wollen wir immer auf dem neusten Stand der Technik sein, auf der Baustelle und im Büro. Qualitätssicherung und permanente Weiterentwicklung sind auch für unseren kleinen Betrieb keine Fremdwörter. Die Erkrankung und der Ausfall meines Mannes haben uns zu Umstrukturierungen gezwungen, und das hat uns den Blick auf neue Möglichkeiten eröffnet. Wir sind besser denn je aufgestellt und haben ein gutes Gefühl für die Zukunft.“ Urlaub soll es 2016 auch wieder geben, zwei Wochen mit den Kindern. „Darauf freue ich mich riesig.“ ▲

Der Film zum Preis: www.handwerk-magazin.de/preistraegerin-ufh-2015-maerion-windisch/245/1094

erungen gemeistert

„mein Mann und ich sind enger zusammengerückt.“ Nach dem Motto: Was soll uns jetzt noch passieren?

Vorher Leiterin eines Fußball-Wohnprojekts

Mit schwierigen Situationen kennt sich die 43-Jährige aus. Als mit Tochter Lucy 2012 das zweite Kind geboren wurde, gab sie ihren bisherigen Job auf. Nicht irgendeine Arbeit, denn Windisch war bis dahin Leiterin des Fußball-Wohnprojekts von Hannover 96 in Hemmingen. „Das war eine schwierige Entscheidung. Auf einmal als Ehepaar alles zusammen zu machen, auch die Arbeit.“ Sie hat das erst einmal ein Jahr auf Probe gemacht und gemerkt, dass es „total gut klappt.“ Das Wohnhaus steht auf dem gleichen Gelände wie die Firmengebäude. „Ist mal ein Kind krank, bin ich sehr flexibel.“ Dennoch war der Start alles andere als einfach. Zu Beginn kam sich Windisch im Betrieb wie eine Praktikantin vor, als Quereinsteigerin ohne Vorkenntnisse im Handwerk. Doch davon ließ sie sich nicht abschrecken, im Gegenteil.

Sie startete im Februar 2013 eine Weiterbildung zur Betriebswirtin im Handwerk – als einzige Frau in einer Gruppe mit sieben Männern, alles gestandene Meister. „Am ersten Tag wollte ich gleich wieder nach Hause, fühlte mich völlig fehl am Platz.“ Doch die Männer nahmen sie gut auf in die Lerngruppe und Windisch merkte schnell, dass sie etwa in den Be-

Fernweh – mit dem Drahtesel

Das Fahrrad von Stefan Slegl als Drahtesel zu bezeichnen, grenzt wohl an Frevel. Als Extrem-Radfahrer hat er natürlich ein speziell für ihn angefertigtes Rennrad aus Titan, was sich durch hohe Stabilität und Qualität auszeichnet. Das Rad trägt ihn schon seit vielen Jahren durch die Welt – von Europa bis Japan und Neuseeland hat Stefan Slegl schon viele Ziele auf zwei Rädern bereist.

„Ich bin schon als Kind gerne Rad gefahren und habe so die Gegend erkundet. Der Weg zum Ultra Cycling war ein schleicher Prozess. Ich wollte mein Fernweh befriedigen und stellte dann schnell fest, dass ich das autark mit meinem Rad in der Natur unterwegs am Besten kann. Meine ersten längeren Touren fuhr ich mit Anfang 20 und diese führten mich nach Südfrankreich und Schweden“, erklärt Stefan Slegl. Bis 2005 zeigte er noch seine Sportleidenschaft hauptsächlich beim Rugby, Marathon und Triathlon. Er absolvierte sogar drei Mal die Königsdisziplin den „Ironman“ erfolgreich. Durch Knieprobleme wurde er zum Aufhören gezwungen und entschied sich dann, hauptsächlich Extrem-Radfahren als Hobby zu betreiben.

Radfahren hält fit fürs Dach

Beruflich ist Stefan Slegl Zimmermeister und gründete im Februar 2004 gemeinsam mit seinem Partner Torsten Venth die VS Holzbau GmbH. Die Firma mit sieben Mitarbeitern arbeitet in dem Bereich Sanierung von Dach und Holzbau in Thüringen und Hessen. Die meisten Baustellen sind jedoch im Rhein-Main-Gebiet, besonders in Frankfurt am Main. Seit dem 31.12.2013 ist die Firma Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG. Ein besonders gutes Verhältnis besteht zum Team der Niederlassung Niederdorfelden und dem Außendienstmitarbeiter Enrico Friebe. „Mein Job macht mich glücklich und das Radfahren hält mich fit, sodass

ich Tag für Tag ans Werk gehen kann“, stellt Stefan Slegl fest.

Ultra Cycling als Hobby

Von Ultra Cycling spricht man ab Strecken von 200 km/Tag, was für Hobby-Radfahrer extrem viel ist. Die Bilanz von Stefan Slegl bisher in 2015: 16.000 gefahrene Kilometer mit durchschnittlich 25 km/h. Stefan Slegl verbringt pro



Woche circa 15 Stunden oder mehr auf dem Rad und fährt außerhalb der Saison 200-300 km und in Trainingswochen vor längeren Touren circa 500 km. Wenn das Wetter mal nicht mitspielt, spannt er sein Rad in einen Rollentrainer und absolviert somit im Wohnzimmer seine Kilometer. Allerdings ist er natürlich lieber in der Natur unterwegs. „Man kann fremde Orte und Gegenden viel besser mit dem Rad erkunden. Ich erlebe alles – Gerüche, Geräusche, Natur – viel



■ Erkundung der italienischen Alpen mit dem Rad – Stefan Slegl erklimmt die härtesten und schönsten Alpenpässe mit seinem Titanrad und genießt dabei die abwechslungsreiche Landschaft.

intensiver als mit dem Auto. Ich fühle mich richtig emotional verbunden mit den Orten“, beschreibt Stefan Slegl die Vorzüge seines Hobbys.

Wichtig ist ihm neben seinem Titanrad noch gute Funktionskleidung, dagegen hält er von hightech-Sätteln und Essensplänen nichts. „Ich esse gerne und immer das, auf was ich Lust habe. Gutes Essen gehört neben dem Radfahren zu meinen Leidenschaften“, erklärt er.

die Welt bereisen



qualifizieren. Zur Vorbereitung gehörte unter anderem die Tour Transalp – also mit dem Rad quer über die Alpen. Die Paris-Brest-Paris Tour schafften die Freunde in beachtlichen 75:33 Stunden, bei einer reinen Fahrzeit circa 50 Stunden.

Alles selbst organisiert

Stefan Slegl betreibt das Ultra Cycling als Hobby und absolviert alle Touren ohne Betreuung. Er organisiert alles am liebsten selbst: „Ich finde es gut, meine Strecken, Pausen und Ziele selbst zu or-



Pläne für 2016 bereits geschmiedet

Für das Jahr 2016 hat Stefan Slegl auch schon Pläne. Er will die Grand Tour de Alpes mit 15 Alpenpässen bis auf 2.802 Meter ü. NN, den Race across Italy im April und als Höhepunkt den Transcontinental Race von Belgien in die Türkei fahren. Diese Tour war eigentlich schon für 2015 geplant. Die Qualifikation hatte Stefan Slegl geschafft und seine Vorbereitungen waren fast erfolgreich abgeschlossen, als er sich bei einem Sturz mit seinem Rad den Ellenbogen gebrochen hatte. Somit musste er seine Teilnahme auf 2016 verschieben. „Das war wirklich sehr ärgerlich und zeigte mal wieder, dass durch Routine Unfälle passieren. Aber jetzt bin ich wieder fit und kann nächstes Jahr angreifen“, freut sich Stefan Slegl. Die Tour führt von Geraardsbergen in Belgien über circa 4.200 km bis Istanbul. Dabei müssen immer wieder verschiedene Zwischenziele angesteuert werden. Sein Ziel ist es, diese Tour in 14 Tagen zu absolvieren (Anmerkung: Der Gewinner von 2015 benötigte 10 Tage).

ganisieren und zu planen. Auch das Lösen von auftretenden Problemen gehört da dazu. Nur stumpfes Radfahren ohne rechts und links zu schauen, ist nichts für mich.“ Er stellt klar: „Für mich ist das Radfahren eine große Leidenschaft und mein Hobby. Ich kann mein Fernweh lindern und habe Spaß dabei, neue Orte zu entdecken. Mir geht es nicht um Einheiten oder festgesetzte Ziele und Zeiten, sondern einfach nur um den Spaß auf meinem Rad in der Natur.“ ▲

„Schön ist es überall“

Rad gefahren ist Stefan Slegl schon in vielen Orten der Welt. Er hat Japan und Neuseeland mit seinem Rennrad bereist, ist aber auch viel in Deutschland und Europa unterwegs. Sehr gut gefällt es ihm besonders in Frankreich („Da sind die Menschen nicht so Fahrrad-feindlich“) und in den Alpen, aufgrund der abwechslungsreichen Landschaft.

Im Jahr 2011 fuhr er mit einem gleichgesinnten Freund die alle vier Jahre stattfindende Tour Paris-Brest-Paris. Diese führt über 1.230 km und circa 10.000 Höhenmeter. Dafür mussten sich beide erst mit vorgeschriebenen Langstreckenfahrten



■ Ultra Cycling bis ans Limit.

Je höher, je

■ **Endspurt nach der Zwischenprüfung –**
nächstes Jahr kommt der Schritt vom Lehrling zum Gesellen.



besser

Für manche Auszubildenden ist der Weg das Ziel. Und für andere wie Sebastian Praml wiederum ist das Ziel auch nur ein Etappenziel.

Beim ersten Kennenlernen war Sebastians Ziel den Meister zu machen und das eigene Haus zu bauen. In Holz, versteht sich. Inzwischen ist das Ziel „Meisterbrief“ allenfalls noch ein Etappenziel. Und weil einzelne Etappen Zeit brauchen, denkt er nicht daran, gleich nach der Gesellenprüfung im Frühsommer 2016 den Großen Befähigungsnachweis anzugehen. Es gibt Wichtigeres. Zum Beispiel Erfahrung sammeln im Zimmererhandwerk. Und dann erst mit dieser Erfahrung auch eine saubere Meisterprüfung abzulegen.

Sein Weg führt auf jeden Fall nach oben. Unter allen Arbeitsbereichen des Zimmerers hat er einen Lieblingsarbeitsplatz: am Dach. Na klar, meint er. Treppen bauen und montieren, vorgehängte Fassaden bauen – gehört ja alles dazu. Aber oben ist's am schönsten.

Auf dem Weg nach oben hat er gerade im letzten Berufsschulblock die Zwischenprüfung abgelegt. Das Ergebnis hat er zwar noch nicht, dafür aber ein gutes Gefühl: „Schlecht ging's mir nicht bei der Prüfung.“ Na, das ist dann doch schon mal die halbe Miete.

Das Durchhalten ist offenbar ein ganz besonderes Merkmal angehender Zimmerer. „Bei uns sind noch alle dabei – keiner hat hingeworfen“, bestätigt Sebastian Praml die Klassenstärke seiner Berufsschulklasse.

Ach ja, und wie läuft es eigentlich an der Schule? „Passt“, kommt als Antwort. Und wenn das ein Oberbayer sagt, würde ein Nordlicht es mit dem bescheidenen Wort „Super“ ausdrücken. Neu hinzugekommen und immer anspruchsvoller allerdings in der Schule: das Schiften. Zu diesem Teil des Abbunds gehört eine Menge Mathematik. Glücklicherweise an der Schule eines von Sebastians Lieblingsfächer. Dennoch gibt er zu, dass es nicht gerade einfach ist.

Im praktischen Teil der Berufsschule wird nicht selten diskutiert: „Wir machen das im Betrieb aber so.“ Kein Grund für den Fachlehrer, hier autoritär zu sagen: „So wie ich es sage, wird es gemacht.“ Stattdessen werden die Möglichkeiten in der Gruppe besprochen. Pädagogisch klug, denn so wird Schule als Teamarbeit begriffen. Genau das, was der Zimmerer auch im Betrieb beherrschen muss.



■ Hoch hinaus will Sebastian Praml in seinem Handwerk kommen.

Ob er eigentlich die Befürchtung hat, dass es mit zunehmender Zahl integrationswilliger Flüchtlinge mal einen Kampf um Arbeitsplätze im Zimmererhandwerk geben wird? „Nein, ganz sicher nicht. Ich weiß, was dazu gehört, den Beruf zu lernen. Da holt uns so schnell keiner ein.“ Sebastian sieht vielmehr die Chance, dass mit zunehmender Zahl von Menschen bei uns zunehmend Wohnraum gebaut werden muss.

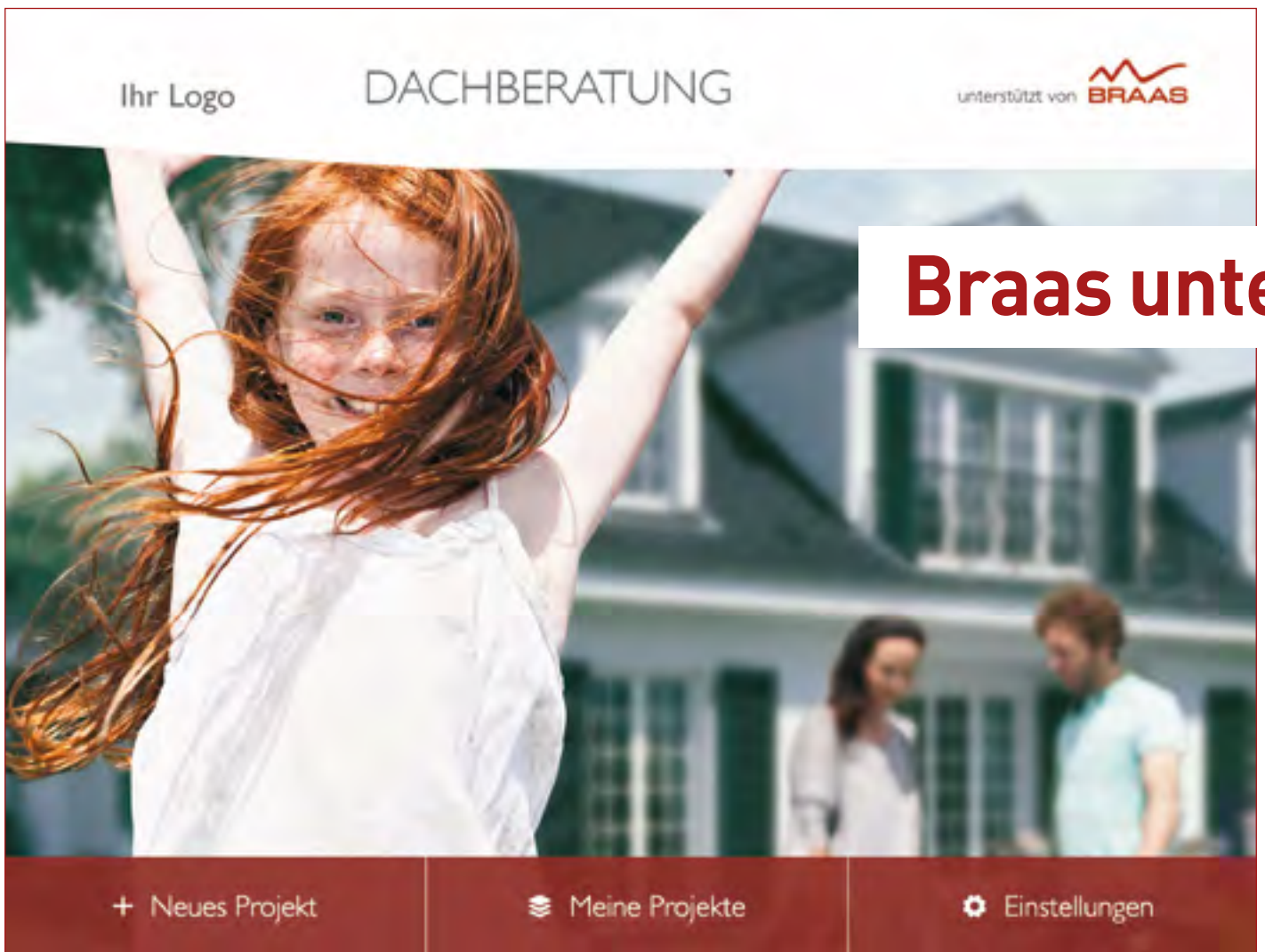
Und dazu braucht's Menschen wie ihn, die für das Dach über'm Kopf sorgen. ▲

DWS POHL
www.wir-sind-securant.com

Securant®
POHLs stärkste Marke

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

Das Original LIVE auf der **DACH + HOLZ** in Stuttgart
vom 02. - 05. Februar 2016, Halle 5, Stand 5.301



Braas unter

Für Handwerksbetriebe ist es nahezu unmöglich, mit einer eigenen Beratungs-App vor dem Kunden zu glänzen, da die finanziellen und technischen Hürden für die meisten Betriebe viel zu hoch sind. Mit der neuen App „Braas Dachberatung“ für iOS und Android bietet Braas seinen Kunden jedoch genau diese Möglichkeit – und das kostenlos.



■ **App-Name, Bild und Logo lassen sich individuell anpassen. Die App kann kostenlos im Apple App Store oder Google Play Store heruntergeladen werden.**

■ Einfache Individualisierung

Die neue Anwendung unterstützt Dachdecker und Zimmerer in ihren Beratungsgesprächen, indem die wichtigsten Auswahlentscheidungen visuell präsentiert werden und jedes Beratungsgespräch als Projekt übersichtlich festgehalten wird.

Diese und viele weitere praktische Funktionen der App erleichtern die tägliche Arbeit des Dachhandwerkers. Dabei lässt sich dank umfangreicher Individualisierungseinstellungen der Eindruck vermitteln, es handele sich um eine App des Handwerksbetriebes: Das eigene Firmenlogo und Hintergrundbilder vom eigenen Betrieb auf der Startseite unterstützen das kompetente und moderne Image des Handwerksbetriebs. Innerhalb der App können darüber hinaus einzelne


Neue Beratungs-App für Dachhandwerker

stützt Dach Profis mit individualisierbarem Beratungs-Tool

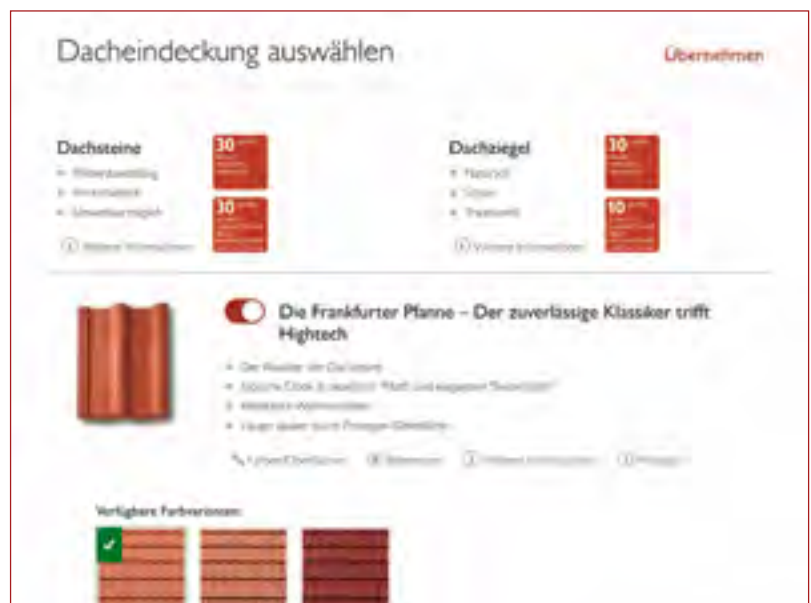
Produkte aktiviert oder deaktiviert werden, um die Produktauswahl an das individuelle Angebot anzupassen, und Bilder eigener Referenzen können integriert werden. Damit bietet Braas Verarbeitern aus der Dachbaubranche die Möglichkeit, unkompliziert und in wenigen Schritten ihre persönliche Beratungs-App zu gestalten.

Das beste Werkzeug für die Steildachplanung

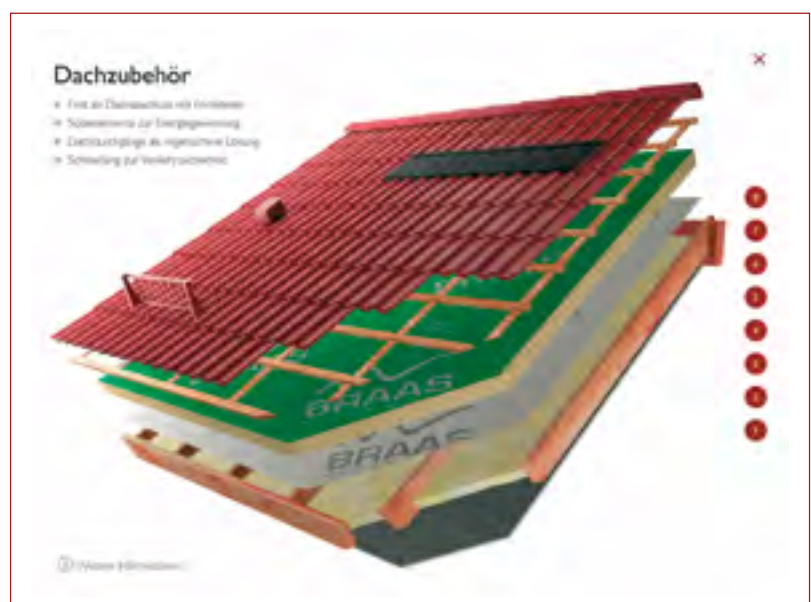
Keine andere Anwendung bietet eine so große Unterstützung für das Kundengespräch. Sämtliche Kontakt- und Objektdaten, Bilder und Aufgaben eines Projektes werden hier gesammelt. Im Einstiegsbereich der App kann dem Kunden der Dachaufbau Schritt für Schritt anhand von Bildern erklärt werden. Danach werden in der Maßnahmenplanung Produkte aus dem Braas Sortiment gemeinsam mit dem Bauherrn begutachtet, ausgewählt und abgespeichert. Dabei stehen die vielfältigen Dachstein- und Dachziegelmodelle in allen verfügbaren Farben und Oberflächenqualitäten zur Auswahl. Zusätzlich werden alle gewünschten Solarsysteme, Dämmungen und Systemteile für das Bauprojekt protokolliert. Am Ende der Planung erstellt der Dachhandwerker mithilfe der App eine Projektübersicht und kann auf Wunsch die passenden Musterpfannen bestellen.

Den Mitgliedern des Braas Kundenclubs „Braas SystemPartner“ bietet die App außerdem einen besonderen Vorteil: Über eine direkte Anbindung an den Braas Dachbild-Service können sie eine virtuelle Visualisierung des Bauprojektes ohne weiteren Zwischenschritt bei Braas kostenfrei in Auftrag geben. 

 Die Braas App „Dachberatung“ kann ab sofort kostenlos über den Apple App Store oder Google Play Store heruntergeladen werden.



■ Schritt für Schritt definiert der Handwerker mit seinem Kunden die gewünschten Produkte.



■ Mit anschaulichen Grafiken kann der Dachhandwerker seinen Kunden den Aufbau eines Daches erklären.



Gut gedämmt mit

Energie-Einsparung, Heizkostensparnis, Wärmedämmung sind die Schlagworte der Zeit, wenn es um zukunftsorientiertes Bauen geht. In dieser Hinsicht hatte die Firma Rödel Konzept und Handwerk in Solms eine besondere Aufgabe zu bewältigen. Es ging um die energetische Sanierung eines Wohngebäudes und hier speziell um das Flachdach. Gedämmt wurde mit Gutex Thermofibre, dem fortschrittlichen Einblasdämmstoff aus Holz. Für Verarbeiter Rödel war es als zertifiziertem Thermofibre-Verarbeiter das erste Bauvorhaben in dieser Größenordnung.

Es handelte sich um einen zweischaligen Deckenaufbau mit Hohlkammer (Volumen ca. 280-300 m³). Das zu sanierende Flachdach bzw. die Decke wurde mit mit Pultdachbinder versehen und mit Thermofibre gedämmt. Die vorhandenen

Deckenkammern wurden komplett mit Thermofibre ausgeblasen mit einer Dichte von 40 - 42 kg/m³. Laut Hersteller ist Thermofibre setzungssicher bereits ab 29 kg/m³. Dafür sorgen lange dünne Holzfasern bzw. das Verzahnen der Fasern beim Ausblasen.

Der durch aufgesetzte Binder entstandene Dachraum wurde ebenfalls mit Thermofibre komplett ausgeblasen und enthielt ein Volumen von ca. 350 m³. Der Dämmstoff erwies sich dabei aber als problemloser Helfer, der sich den zu dämmenden Hohlräumen ganz unabhängig von der geometrischen Ausführung exakt anpasste. Es spielte auch keine Rolle, ob die Gefache auf gängige Dämmstoffgrößen abgestimmt waren, da die losen Holzfasern formflexibel und damit formvariabel sind.

■ **Das Objekt: ein fünfgeschossiges Mehrfamilienhaus in Gießen.**



■ **Der Dachraum: reichlich Platz für die Dämmung.**



Die Holzfaser wird mit der Einblasmaschine über flexible Schläuche bis an den Verarbeitungsort transportiert. Über eine Öffnung gelangen die Fasern in den Hohlraum, der fugenfrei und bis in den letzten Winkel aufgefüllt wird. Als praktisch erweist sich hierbei, dass die Maschine sowie die Holzfaser außerhalb des Gebäudes gelagert werden können. Das ermöglicht auch in engeren Räumen ein zügiges Arbeiten.

■ **Kurze Wege:** das Dämmmaterial konnte von Firma Gutex direkt an die Baustelle geliefert werden.

Rödel Konzept und Handwerk arbeitete hier mit der Maschinenteknik von X-Floc (EM 300er Serie), was eine problemlose Einbringung der Dämmung auch an den Hohlräumen ermöglichte. Dank der flexiblen Einblasschläuche ist schnelles Arbeiten gewährleistet. Sie lassen sich binnen kurzer Zeit zu jedem Einsatzort verlegen. In regelmäßigen Abständen werden Löcher gebohrt, der Innenraum mit Gutex-Thermofibre befüllt und dann wieder verschlossen.



Rohstoffen aus dem Schwarzwald

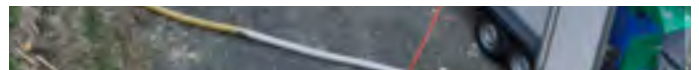
Verarbeiter und Auftraggeber sind von der nachhaltigen Wirkung des Rohstoffs aus dem Schwarzwald überzeugt. Er besteht aus Tannen- und Fichtenholz. Durch seinen niedrigen Lambda-Wert mit 0,04 W/m²K wird ein hoher Schutz vor Wärmeverlust erzielt. Der winterliche Kälteschutz spart Energie und somit bares Geld. Die besonders diffusionsoffenen Holzfasern bewirken ein angenehmes und gesundes Raumklima. Gutex-Thermofibre gilt als formflexibel, dämmstark und setzungssicher. Als weitere positive Eigenschaften sind die hohe gleichbleibende Faserqualität, der Kälteschutz, sommerlicher Hitzeschutz und Schallschutz zu nennen.



■ **Perfekte Logistik:** Maschine und Zubehör in einem mobilen Container.

Alle zeigten sich zufrieden mit der Leistung, die unproblematisch, sauber und kurzzeitig erbracht werden konnte und sind sich sicher, dass die Immobilie am Anneröder Weg 63 in Gießen nachhaltig aufgewertet worden ist. ▲

■ **Für den zertifizierten Thermofibre-Verarbeiter, Firma Rödel, war es das erste Bauvorhaben in dieser Größe. Die Abwicklung des gesamten Projektes erfolgte gemeinsam mit der DEG ABlar, Zweigniederlassung der DEG Alles für das Dach eG.**



GUTEX Thermofibre

- | Innen schon ab 29 kg/m³ setzungssicher (Mindestrohdichte laut ETA-12/0181)
- | Gleichbleibend hohe Faserqualität
- | Formflexibel
- | Formatvariabel
- | Setzungssicher
- | Verschnittfreie Verarbeitung
- | Zeit- und kostensparend
- | Fugenfreie Dämmschicht
- | Aus Tannen- und Fichtenholz
- | 100% frei von Borat und Fungiziden



Mehr Meister-BAföG

Angehende Meister und andere Fachkräfte sollen künftig spürbar mehr staatliche Fortbildungsförderung bekommen. Das Bundeskabinett billigte einen entsprechenden Gesetzentwurf von Bildungsministerin Johanna Wanka (CDU) zur Erhöhung des Meister-BAföG. Ab 1. August 2016 soll dann die Unterstützung steigen, ebenso wie der Zuschussanteil beim Unterhaltsbeitrag. Zum 1. August 2016 steigen die maximalen Unterhaltsbeiträge beim Meister-BAföG:

- Für Alleinstehende von 697 Euro auf 768 Euro/Monat
- Für Alleinerziehende von 907 Euro auf 1.003 Euro/Monat
- Alleinerziehende erhalten zusätzlich einen einkommensunabhängigen Kinderbetreuungszuschlag. Er steigt von 113 Euro auf 130 Euro/Monat.
- Für Verheiratete mit 1 Kind von 1.122 Euro auf 1.238 Euro/Monat

Ausführliche Infos @ www.meister-bafog.info

Prämien für Arbeitsschutz

Das Prämiensystem der BG-BAU zur Förderung ausgewählter Maßnahmen bietet auch Dachdeckern Anreize, um Kosten im Bereich Arbeitssicherheit zu reduzieren und die Produktivität zu erhöhen. Solche Investitionen werden weiterhin durch finanzielle Zuwendungen gefördert. Antragsberechtigt sind gewerbliche Mitgliedsunternehmen der BG BAU mit mindestens einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten. Gefördert werden Sachprävention wie Schutzhelme, Leiterzubehör, Brenner, Sägen etc. sowie die Teilnahme am Arbeitsschutzmanagementsystem der BG. Bei den Prämien handelt es sich um Beträge bis zu 2.000,00 Euro. Förderwürdige Maßnahmen finden sich unter: @ <http://bit.ly/bg-katalog15>
Info: @ <http://www.bgbau.de/prae/anreizsysteme/katalog-der-foerderwuerdigen-massnahmen/foerderkatalog>



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

zambelli
EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

Gesundheit hat Vorrang

Neues Präventionsgesetz

Ziel des Gesetzes zur Stärkung der Gesundheitsförderung und Prävention (PrävG) ist, den Stellenwert der gesundheitlichen Prävention zu erhöhen. Das bedeutet, Krankheiten zu verhindern und sich damit auseinanderzusetzen, was langfristig gesund hält. Vor allem soll die betriebliche Gesundheitsförderung mit mehr Leistungen für die Beschäftigten unterstützt werden.



Davon profitieren vor allem alle Versicherten: durch individuelle Präventionsprogramme oder durch die Gesundheitsförderung zum Beispiel am Arbeitsplatz. Dabei stehen primär die Krankenkassen in der Pflicht, ihre Beratungsangebote für Betriebe zu erweitern. Betriebe und Versicherte können künftig mehr Bonusleistungen von den Krankenkassen erwarten, denn alle Krankenkassen müssen nun verpflichtend Bonusleistungen in ihre Satzungen aufnehmen.
Info: @ www.bundesgesundheitsministerium.de

Rekordeinspeisung

33% mehr Energie

Bis Ende 2015 wird der Anteil erneuerbarer Energien voraussichtlich 33 Prozent des Bruttostromverbrauchs in Deutschland decken. Demnach könnten rund 200 Milliarden Kilowattstunden (Mrd. kWh) Strom aus Sonne, Wind und anderen regenerativen Quellen bis zum Jahresende erzeugt werden. Das ist rund ein Fünftel mehr als im Vorjahr. Deutliche Zuwächse sind primär bei der Stromerzeugung aus Photovoltaik und Windkraft zu verzeichnen. Es wird erneut deutlich, dass die erneuerbaren Energien im deutschen Strommix weiter an Bedeutung gewinnen und schon ein Drittel des Strombedarfs decken. Gleichzeitig steigt dadurch aber der Handlungsdruck für die Integration der regenerativen Energien ins Gesamtsystem der Stromerzeugung.

LKW-Maut auch für 7,5-Tonner

Inzwischen gilt die Lkw-Maut auf dem mautpflichtigen Streckennetz auch für Fahrzeuge zwischen 7,5 und 11,99 Tonnen zulässiger Gesamtmasse. Dachdeckerbetriebe sollten prüfen, ob mautpflichtige Straßen in der Arbeitspraxis genutzt werden, ob die betrieblichen Fahrzeuge in die Gewichtsklasse über 7,5 Tonnen fallen und ob sie nach ihrer Zweckbestimmung oder konkreten Nutzung (Gütertransport) in die Mautpflicht fallen. Achtung: Auch Fahrzeuge mit geringerem Gewicht können in die Mautpflicht fallen, wenn die 7,5-Tonnen-Grenze durch mitgeführte Anhänger überschritten wird. Wer Maut zahlen muss? Ein detailliertes ZVDH-Infoblatt rund um die Lkw-Maut ist für Mitgliedsbetriebe im internen Bereich abrufbar unter [@ www.dachdecker.de](http://www.dachdecker.de)

Neues Förderprogramm

Mehr Geld für mehr Häuser durch KfW

Höhere Investitionszuschüsse bzw. höhere zinsgünstige Kredite auch schon für jüngere Häuser – so lassen sich die Neuerungen beim KfW-Förderprogramm für energetisches Sanieren ab 1. August 2015 zusammenfassen. Seit August haben sich die Bedingungen noch einmal deutlich verbessert. Der Förderhöchstbetrag für Kredit oder Investitionszuschuss steigt um ein glattes Drittel, von 75.000 auf 100.000 Euro. Außerdem kann die Förderung nunmehr für alle Häuser mit Bauantrag bzw. Bauanzeige vor dem 01.02.2002 in Anspruch genommen werden – statt bisher dem 01.01.1995.

Hohe Temperaturen.
Schnelles Arbeiten.
Perfektes Ergebnis.

Ideal für Dachdecker.



Heißluftgebläse HG 2620 E

Das intuitiv und einhändig bedienbare Heißluftgebläse HG 2620 E ist die ideale Werkzeuglösung für Dachdeckerprofis. Das handliche Gerät besticht durch eine sehr kurze Aufheizphase. Es deckt einen Temperaturbereich von 50 bis 700 °C ab und bietet einen bürstenlosen, extra langlebigen Motor, der für über 10.000 Arbeitsstunden ausgelegt ist. 4.000 Pascal Luftdruck und eine Luftmenge von 150 bis 500 Litern pro Minute ermöglichen zügiges Arbeiten und garantieren erstklassige Schweißergebnisse. Das LCD-Display ist dabei immer genau im Blick. Das HG 2620 E ist natürlich mit Leister-Düsen kompatibel. Praktisch: Heizung und Netzkabel lassen sich bequem von außen austauschen.

www.steinell-professional.de



Besuchen Sie uns auf der Dach + Holz,
vom 2. - 5. Februar 2016 in Stuttgart
Halle 5, Stand 5.516

STEINEL[®]
PROFESSIONAL

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!



Das neue iPad mini hat die Becks Bedachungen GmbH in Dülmen gewonnen. Der Betrieb ist Mitglied bei der DFH Dach-Fassade-Handel eG, Hamm, und wird von der Niederlassung in Münster/Westfalen betreut. Herr Becks hatte die richtige Lösungszahl parat und wird seinen Gewinn in Kürze von einem Mitarbeiter der Niederlassung erhalten.

SIE HABEN GEWONNEN!

Herzlichen Glückwunsch!

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 **29.02.2016**
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 101

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,
Carolin Martin, 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.

The VELUX logo is displayed in white, bold, uppercase letters within a red rectangular box. The background of the entire advertisement is a photograph of a man in a dark blue sweater working on a roof with dark grey tiles, installing a grey VELUX Smart Ventilation unit. The sky is clear and blue, and some green foliage is visible in the background on the left side.

VELUX®

VELUX Lüftungslösungen:

Die einfache Lösung für Dachprofis nach DIN 1946-6

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

Neu:
VELUX Smart
Ventilation
mit Wärmerück-
gewinnung



Nachgefragt **Christian Harste**

**„Wenn eine Tür zugeht,
geht eine andere auf“**

Ein persönlicher Fragebogen an Christian Harste. Gemeinsam mit Ingo Quent führt er die Geschäfte des Baufolien-Herstellers Dörken GmbH & Co. KG in Herdecke. Mit der ZEDACH-Gruppe pflegt Christian Harste eine langjährige konstruktive Partnerschaft und gilt als einer der innovativsten Köpfe der expansiven Folienherstellung.

Herr Harste, DELTA bedeutet für Sie?

DELTA ist unser Versprechen in Sachen Hochwertigkeit und Marktführerschaft. DELTA ist unsere Marke und diese Marke steht für unsere gesamte Marktleistung.

ZEDACH heißt für Sie?

Eine starke Gemeinschaft der einzelnen Genossenschaften. Ein zuverlässiger Partner – und dies seit Generationen

Social Media ist die Zukunft?

Ist ein wichtiger Bestandteil unserer Kommunikation in Richtung unserer Dachhandwerker; sie wird aber den persönlichen Kontakt nicht ersetzen.

Dörken-Eröffnung in Hagen hat sich gelohnt?

Auf jeden Fall! Es war bzw. ist die größte Investition in der Dörken-Historie. Die neue Spinnvliesanlage ist die konsequente Investition in Produktionstiefe und den Einsatz neuester Technologien, um die Basis für unser Kernsortiment, unsere Steildachprodukte, zu schaffen.

Welche Marken in Ihrem Leben sind „5 Sterne“?

Auf jeden Fall meine Frau und mein Zuhause, aber auch Dörken. Und, um immer wieder den Akku aufzuladen: der Sport.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Zu meiner Schulzeit habe ich mein erstes Geld im Lebensmitteleinzelhandel verdient, indem ich Ware ausgezeichnet und einsortiert und

ansonsten alles gemacht habe, was mit Ordnung und Sauberkeit zu tun hatte. Letzteres ist im Übrigen auch heute noch meine Passion. Zurzeit arbeite ich daran, dies in unserer Produktion zu optimieren.

Zwei Plätze, an denen Sie nicht vorbei können?

Eine gute Frage! Ein Platz ist in Gelsenkirchen. Manche sprechen von der größten "Turnhalle". Für mich und alle Schalke-Fans ist es das Stadion des geilsten Clubs der Welt. Den anderen Platz oder Ort gibt es überall auf der Welt: Er ist überall da, wo ich eine schöne Strecke zum Joggen finde.

Sie planen eine TV-Talkshow mit drei Prominenten. Wen laden Sie ein?

Das ist schwierig; ich habe es nicht so mit „Promis“. Lieber diskutiere ich mit guten Freunden bei einem Glas Bier.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf die erfolgreiche Zusammenarbeit mit meinem Geschäftsführerkollegen und Freund Ingo Quent.

Der beste Ratschlag, den Sie bisher bekamen?

„Bewirb Dich doch bei Dörken!“ Das war 1988 und der Rat des Vaters meiner damaligen Freundin!

Ihr Lebensmotto?

Immer weitermachen! Wenn eine Tür zugeht, geht eine andere auf.

Besuchen Sie uns
auf der
DACH+HOLZ
in Stuttgart

Halle 1
Stand 1.516

 **Paslode**[®]



SUPER, MANN! 5 Jahre Sorglos-Power.

Full Original Service – für echte Helden! Gratis beim Kauf eines Gasnaglers:

- + 3 Jahre Komplett-Garantie – alle Reparatur- und
Wartungsarbeiten sowie Verschleißteile inklusive
- + danach 2 Jahre Reparaturkosten-Schutz – pro
Reparatur fixe Kosten und anschließend 6 weitere
Monate Komplett-Garantie
- + schnellstmögliche und fachmännische Abwicklung
garantiert – in Deutschland direkt vom Hersteller
- + keine lästigen Kostenvoranschläge für Sie – das
spart Zeit und Geld
- + Online-Reparaturauftrag – schnell per Mausklick mit
Gratis-Abholung am Wunschort

Made
in
Germany

www.loro.de

LORO®

LORO- Regenstandrohre

zur Sanierung von Regenfalleitungen
DN 100

**Keine Beeinträchtigung
der Grundleitung!**

- keine Anschlussstücke erforderlich
- stoßfest und formstabil
- Stand- und Reinigungsrohr in einem Stück
- frostfest
- unempfindlich gegen Hitze und Kälte
- nichtbrennbar
- Lieferlängen: 500 mm, 1000 mm und 2000 mm

