

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

II/2016

ZEDACH INSIDE

Treffpunkt
Hamburg

BETRIEB

Quer durch
Europa

IM FOKUS

Die Abrollhilfe

Mit der U-Bahn zur Baustelle

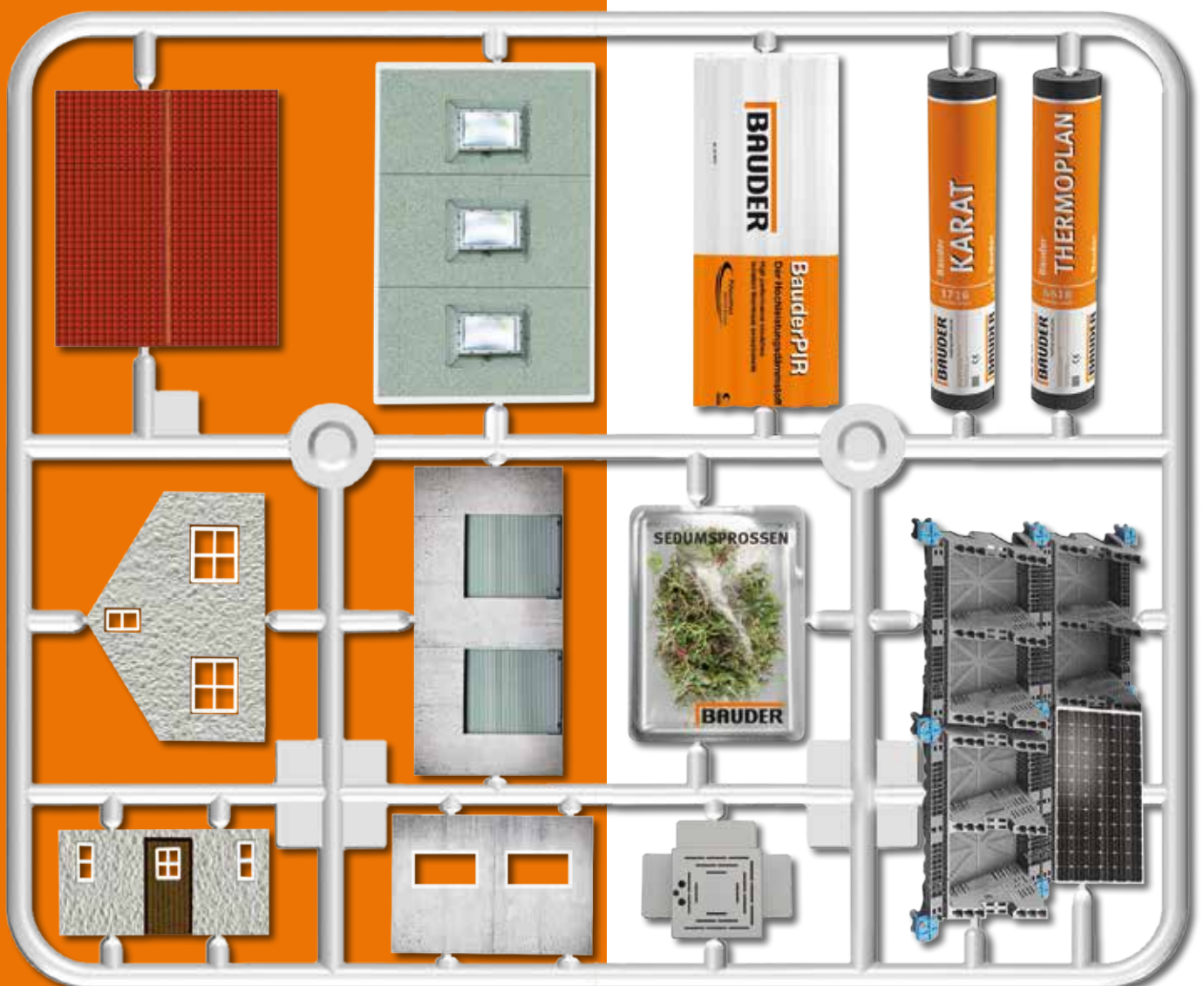


SICHERE

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

DACHSYSTEME

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



Wer würde uns vermissen?

„Ohne Genossenschaft ist alles doof“, heißt es in einer ZEDACH-Anzeige. Da erübrigt sich eigentlich die Frage, wer uns vermissen würde, wenn es unsere Dachdecker-Genossenschaften nicht gäbe? In der Tat wird die Gruppe derjenigen überwiegen, die nicht mehr auf die Annehmlichkeiten verzichten wollen, die heute mit dem genossenschaftlichen Leistungsspektrum verbunden sind.

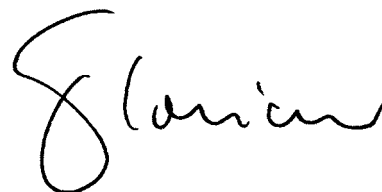
Dabei ist es ganz gleich, ob es um nachhaltige und persönliche Kundenansprache, Kundennähe, Fachkompetenz der Mitarbeiter, die digitale Ausrichtung oder modernste Ausschreibungsangebote geht. Egal ob Werkstattservice, Kant- und Schneidservice sowie Lieferung mit Kranfahrzeugen jederzeit an jeden Ort gefragt sind, ob die zeitnahe Verfügbarkeit eines umfassenden Lagersortimentes im Vordergrund steht oder ob es um Mitbestimmung und Erfolgsbeteiligung an einer bundesweit agierenden Verbundgruppe geht. Das alles ist für unsere Genossenschaften selbstverständlich. Zugegeben, der eine oder andere Mitstreiter am Markt wird nicht zu Unrecht behaupten, das eine oder andere genauso leisten zu können. Aber in dieser Summe? Man würde uns vermissen, denn das Modell der ZEDACH-Genossenschaften ist attraktiv. Dem entsprechend zielt der optimale Kompromiss aus wirtschaftlichem Erfolg und sozialer Verantwortung klar auf den Vorteil der Mitglieder ab; auf die Menschen, die in und mit ihnen zusammen arbeiten. Die Mitgliederzahlen steigen. Immer mehr zeigen sich vom Prinzip Genossenschaft beeindruckt. Nicht nur wegen Dividenden oder Rückvergütungen, sondern aus Überzeugung.

Als wahren Exportschlager kann man das Geschäftsmodell Genossenschaft heute bezeichnen. Die genossenschaftliche Idee gedeiht inzwischen auf der ganzen Welt. Wohl kaum eine andere Unternehmensform macht es möglich, unternehmerisch zu handeln und dabei gleichzeitig soziale Verantwortung zu übernehmen. Positiv in die Zukunft blicken und über den Tellerrand schauen, heißt dabei die Devise. Das haben sich auch zahlreiche Handwerksbetriebe auf die Fahnen geschrieben, die grenzüberschreitend aktiv sind. Wie das am besten funktioniert, erzählt unsere Titelseite ab Seite 10.

Dass ZEDACH in über 50 Jahren seit der Gründung nie stehen geblieben ist, beweist die ständige Aufwärtsentwicklung ihrer Dachdecker-Genossenschaften, zeigt sich in ihrem Wachstum und ihrem Mitarbeiter- und Mitgliederzuwachs. Heute wie morgen wird hier die Förderung jedes einzelnen Mitgliedes immer im Mittelpunkt des Handelns stehen. So lautet auch der Tenor der 53. Generalversammlung der ZEDACH eG, ab Seite 6.

Genossenschaften sind erfolgreich, wenn sie viele zufriedene Mitglieder haben. Daran arbeiten wir Tag für Tag. In diesem Sinne wünsche ich uns allen einen schönen Sommer ohne Katastrophen, sowohl von menschlicher als auch meteorologischer Gewalt.

Ihr
Jörg Florian




■ Jörg Florian, Geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, Weyhe, und Vorstandsmitglied der ZEDACH eG, Hamm.

Weißes Dachfenster von VELUX

Jetzt können Sie Ihre Kunden doppelt gut beraten

NEU
Weiß lackierte
Holzfenster

Weißes Kunststoff-Fenster

- Besonders pflegeleichte und kratzfeste Oberfläche
- Feuchtigkeitsunempfindlich
- Sehr hohe Haltbarkeit – kein Nachstreichen erforderlich

Weiß lackierte Holzfenster

- Jetzt standardmäßig erhältlich
- Natürliche Holzstruktur bleibt sichtbar
- Preislich attraktive Alternative
- Pflege-Empfehlung: ca. alle 7 Jahre streichen

TITELTHEMA

10 In Deutschland gibt es für das Dachhandwerk jede Menge Arbeit. Aber auch der Blick über die Grenzen lohnt sich. Über das Für und Wider, und wie man es anpacken muss, erzählt unsere Titelgeschichte.



IM FOKUS



18 Bisher war die Abrollhilfe für Unterspannbahnen nur auf der Messe zu sehen. Mit Erfolg. Der Dachdeckerbetrieb Burdorf+Hartmann aus Wathlingen/Celle zeigt, wie das Gerät in der Praxis eingesetzt werden kann.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	8

TITELTHEMA

Im Ausland – Mit der Londoner U-Bahn zur Baustelle	10
---	-----------

IM FOKUS

Die HIWI Abrollhilfe	18
-----------------------------	-----------

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Hans-Hermann Ohm, Reetdachdecker	20
Landesverbände – Westfälischer Zimmererverband	30
Frauen im Handwerk – Mareike Nöth	32

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Hans Varnhagen	28
Hobby – Rolf Janker	34
Nachgefragt – Johannes Lauer	46

BETRIEB

Fassadenplatten – biegsam, fräsbar, dehnbar	14
Auf Wanderschaft – Nora Warhof	16
Von der Schule zum Gesellen VII – Sebastian Praml	36

MATERIAL+TECHNIK

Paslode – Lithium Powerakku	24
Zambelli – Innovative Rohrschelle	25
Knauf – Mediathek App	26
Marcris – Diamantbohren	26
Loro – Staffelgeschoss-Entwässerung	27
Holz konstruktiv – Holzmodule in Serienfertigung	40

STANDARDS

Editorial – Jörg Florian	3
Kommentar – Karl-Heinz Schneider	13
Service	42
Impressum	44

VORGESTELLT



20 Ein Quereinsteiger hat im schleswig-holsteinischen Norddeich den Betrieb vom Großvater übernommen. Nicht ohne Stolz wird er inzwischen auch „de Reetdachdecker“ genannt. Firma Ohm ist in diesem Metier auf allen Dächern zuhause.

PERSÖNLICH



34 Ein Faible für alte Autos hatte Rolf Janker schon immer. Besonders haben es dem stellvertretenden Obermeister der Dachdecker-Innung Mittelfranken die Lastkraftwagen aus einer vergangenen Zeit angetan.



■ Gute Stimmung nach Jahr 1.
Vorstand und Aufsichtsrat.

ZEDACH: 53. Gene

In diesem Jahr trafen sich die Entscheidungsträger der fünf Mitgliedsgenossenschaften der ZEDACH eG im Hotel Hyatt in Hamburg, um über die Ergebnisse ihrer Zentralgenossenschaft für das Jahr 2015 abzustimmen. Mit je einem Vorstandsmitglied aus jeder Genossenschaft saß erstmals der 2015 neu berufene Vorstand auf dem Podium.

ZEDACH
GRUPPE

■ Vorstandsmitglied Jörg Florian:
„Nicht immer Schmusekurs.“



Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid freute sich insbesondere über die Herren André Büschkes, Fred Schneider und Josef Rühle vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks. Er dankte nochmals dem Mitte 2015 ausgeschiedenen Vorstand Edith Weerd und Horst Böckling für die langjährige erfolgreiche Arbeit und sprach über den neuen Weg, den die ZEDACH eingeschlagen habe. Jede der 5 Dachdecker-genossenschaften sei nun im Vorstand vertreten und die Aufgabenbereiche seien klar geregelt. „Es war ein richtiger Weg zur richtigen Zeit“, so Krautscheid, „neue Zeiten erfordern Veränderung. Es hat sich auch hier die sehr positive Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand fortgesetzt.“ ZEDACH sei auf einem guten Weg. Dazu gehöre auch kostenbewusstes Handeln, dass ebenso bei den Mitgliedsgenossenschaften für stabile Verhältnisse Sorge.

„Dies ist keine Generalversammlung wie jede andere. Es ist die erste nach der erfolgreichen Ära Weerd, Böckling“, sagte

25 Jahre ZEDACH KDS

Die ZEDACH KDS, Kommunikations- und Daten-Service, kann auf 25 erfolgreiche Jahre zurückblicken. 1991 ins Leben gerufen, bietet sie eine zielgenaue Artikelsuche sowie umfassende Informationen über Stamm- und Zusatzdaten aller gelisteten Produkte, die in den jeweiligen Systemen der ZEDACH-Standorte verfügbar sind. Dachdecker und Zimmerer können Infos, Leistungserklärungen und vieles mehr über das Online-Tool OBIS schnell und gezielt abrufen. Artikel-Neuanlagen und Preispflege stehen zeitnah in allen ZEDACH Standorten zur Verfügung. Der ZEDACH-Außendienst hat per Vertriebs-App direkten Zugriff auf die hinterlegten Artikeldaten auf der Baustelle oder im Büro des Kunden.

KDS hat 2015 die Katalogserie "Volles Programm" mit dem Waren- und Werkzeugkatalog und den Produkten von über 500 Industriepartnern neu aufgelegt. KDS fungiert als einziger Dienstleister beim Dach-Daten-Pool (DDP) und stellt dem Bedachungsfachhandel so die Warenwirtschaftsdaten bereit. Den Mitgliedern stehen ca. 800.000 Artikeldaten zur Verfügung.

Jörg Florian, geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, der den Bericht des ZEDACH-Vorstandes darlegte. „Die ZEDACH-Gruppe konnte trotz Preisverfall bei den auf dem Ölpreis basierenden Produkten und fehlender Großprojekte eine Umsatzhöhe von 1,22 Milliarden Euro erwirtschaften und ihre führende Marktposition erneut sichern“, so Florian, der ergänzte: „Wer in der Bedachungsbranche erfolgreich sein will, kommt an ZEDACH nicht vorbei.“

Damit sprach er auf das umfassende Leistungsspektrum des Verbundes mit seinen 140 Verkaufsstellen und rund 7.000 Handwerksbetrieben als Mitglieder an. Diese Zahl habe sich im vergangenen Jahr wieder erhöht. Kein Zufall, denn, so Florian: „ZEDACH bietet dem Handwerk optimale Bedingungen und Dienstleistungen. Die rund 2.400 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sehen die einzelnen Mitgliedsbetriebe, egal ob groß oder

Die Zusammenarbeit mit dem ZVDH werde nach wie vor gepflegt. Das habe sich insbesondere durch die Unterstützung beim IFD-Kongress, bei der Aktion DACH und der gemeinsamen Ausrichtung des Internationalen Willkommens

ralversammlung

klein, nicht als Max Mustermann mit der Nr. 08/15 an, sondern wir alle wissen, dass die Genossenschaft ihren Mitgliedern gehört, für die wir uns tagtäglich einsetzen“.

Die neue Findungsphase des Vorstandes im Jahr 1 habe sehr gut geklappt und auch mit den Herren des Aufsichtsrates arbeite man bestens zusammen. Jörg Florian: „Das muss nicht immer Schmusekurs bedeuten. Aber Reibung erzeugt Energie, und das bringt uns in jedem Fall zu fortschrittlichen Ergebnissen.“ Wenn wir nicht zusammen arbeiten, werden wir für unsere Probleme keine Lösung finden, zitierte er den Dalai Lama und ging auf die Neuentwicklungen der Baustellen-App und Erweiterungen im Online-Shop ein.

Ebenso positiv seien die Entwicklungen in den ZEDACH-Abteilungen Kommunikations- und Daten-Service (KDS) und Informationstechnologie zu bewerten. Darüber hinaus habe sich die ZEDACH-Tochter DACHMARKETING GmbH mit ihren Werbekampagnen zu einem Erfolgsmodell für die Gruppe entwickelt.

zur DACH+HOLZ bestätigt. „Wir haben gezeigt, dass wir keine Angst vorm Wandel haben. Kein Chef ist in der Lage, den Unternehmenstanker allein auf Kurs zu halten“, sagte Jörg Florian abschließend und dankte den Herren des Aufsichtsrates und allen, die sich für das Erfolgsmodell ZEDACH einsetzen.

Nachdem Thorsten Seidel, ZEDACH-Generalsekretär, die Zahlen der Bilanz erläutert hatte, wurden Vorstand und Aufsichtsrat für ihre geleistete Arbeit einstimmig vom Plenum entlastet. ▲



■ Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid:
„Richtiger Weg zur richtigen Zeit.“



■ André Büschkes,
Josef Rühle und
Fred Schneider
vom ZVDH (v.l.n.r.).



Positive Stimmung

Das Dachdeckerhandwerk hat 2015 einen Gesamtumsatz von rd. 9 Milliarden Euro erzielt und blieb damit 2,4 % unter dem Vorjahr. Lt. ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider ist diese Situation aufgrund der seit Jahren positiven Baukonjunktur zwar enttäuschend, sei aber auch auf die nicht umgesetzte steuerliche Begünstigung von Wärmedämm-Maßnahmen zurückzuführen. Die Stimmung unter den Betriebsinhabern bleibt jedoch auf hohem Niveau. Schneider: „Für 2016 sind wir eher zuversichtlich. Der florierende Wohnungneubau wird auch dem Dachdeckerhandwerk nutzen. Ebenso wie die neue EnEV und eine Sonder-Abschreibung als Steueransatz für den privaten Wohnungsbau.“

■ **Positiv ins zweite Halbjahr.**

Genossenschaft ist „in“

124 neue Genossenschaften wurden im Jahr 2015 registriert, 2.700 Personen haben diese kooperativen Unternehmen gegründet. Branchenschwerpunkt ist weiterhin der Bereich der erneuerbaren Energien. Der DGRV ist Spitzenverband und Prüfungsverband der genossenschaftlichen Gruppe, die mit 19,4 Mio. Mitgliedern in 5.600 Genossenschaften die bei Weitem mitgliederstärkste Wirtschaftsorganisation in Deutschland ist.



Zahlungsmoral verschlechtert

„Die Zahlungsmoral der öffentlichen Hand hat sich zwei Jahre nach Inkrafttreten des ‚Gesetzes zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr‘ wieder verschlechtert – und das, obwohl das Gesetz eigentlich doch mehr Zahlungsdisziplin bringen sollte“, so Michael Knipper, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie. Dabei sei



besonders die Baubranche von der schlechten Zahlungsmoral der öffentlichen Hand betroffen. Dagegen konnten sich die Gläubiger privater Schuldner über eine weitere Verbesserung ihrer Zahlungsmoral freuen.



Bauhauptgewerbe im Plus

Der Bau kann 2016 die Rolle der Konjunkturlokomotive in einem insgesamt schwächelnden gesamtwirtschaftlichen Umfeld übernehmen. Ein akuter Bedarf an zusätzlichem Wohnraum wird auch dazu beitragen. Die Bauunternehmen konnten in 2016 bisher aufgrund der milden Temperaturen und hohen Auftragsbestände zur Jahreswende durcharbeiten. So lag der baugewerbliche Umsatz im Bauhauptgewerbe (Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten) im 1. Quartal bei 11,5 Mrd. Euro und damit um nominal 4,9 % über dem entsprechenden Vorjahreswert. Dies war der höchste Umsatzwert in den ersten drei Monaten seit 15 Jahren.

■ **Bauhauptgewerbe wird wieder Konjunkturlokomotive.**



Partnerschaft Deutschland – USA – China



Unter Mitwirkung des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) ist eine neue Partnerschaft der Bedachungs-Fachverbände in Deutschland, USA und China entstanden. Mit der International Roofing Alliance gibt es nun ein grenzübergreifendes

se dringenden Probleme betreffen die Menschen weltweit. Die Dachbranche spielt dabei mit ihren Kompetenzen in nachhaltiger Technologie, zum Beispiel durch zeitgemäße Wärmedämmung und Dachbegrünung, eine unverzichtbare Rolle. Wir appellieren daher ausdrücklich an Industrie



und Handel, gemeinsam mit uns die Idee eines weltweiten Bündnisses auszubauen“, erklärt ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider.

■ **Traditionelle Dachdeckung in den USA...**

Kompetenznetzwerk der Dachbranche. „Damit wollen wir auch Themen wie Umweltschutz und Energiewende global angehen, denn die-

■ **...und in China.**



Neue Ausbildungsordnung

Sie tritt ab 1. August 2016 für Dachdecker und Dachdeckerinnen in Kraft. Wichtigste Neuerung: Der Betrieb legt gemeinsam mit dem Auszubildenden zu Beginn der Lehre einen Schwerpunkt fest. Die Vertiefung erfolgt dann im 3. Lehrjahr. Ausgewählt werden kann zwischen Dachdeckungstechnik, Abdichtungstechnik, Außenwandbekleidungstechnik, Energietechnik an Dach und Wand oder Reetdachtechnik. Bei der überbetrieblichen Unterweisung (ÜLU) wurde die Dauer von 14 auf 15 Wochen erhöht.

Zugelegt: 33 % mehr Baugenehmigungen



Lt. Statistischem Bundesamt wurden zu Beginn des Jahres in Deutschland 33,1 Prozent oder 13.500 mehr Baugenehmigungen von Wohnungen erteilt als im Vorjahreszeitraum. Dies betraf insgesamt 54.200 Wohnungen. Eine höhere Zahl an Genehmigungen im entsprechenden Zeitraum hatte es zuletzt im Jahr 2004 gegeben (58.500). Von den im Januar und Februar 2016 genehmigten Wohnungen waren 45.400 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (+31,9 %). Dieses starke Plus resultierte aus dem Anstieg von Baugenehmigungen für Wohnungen in Einfamilienhäusern (+33,4 %), in Zweifamilienhäusern (+31,0 %) und in Mehrfamilienhäusern (+23,7 %). Die Baugenehmigungen für Wohnungen in Wohnheimen haben sich mehr als verdoppelt (+118,0 %).

Günstige Fahrzeuge

Der ZVDH hat mit der Nissan Center Europe GmbH ein neues Rahmenabkommen geschlossen, das bis zum 31. März 2017 läuft. Es hält bei den in der Vergangenheit von Dachdeckerbetrieben am stärksten nachgefragten Modellen noch einmal verbesserte Konditionen bereit. Mit einem Abrufschein können Mitglieder der Berufsorganisation des Dachdeckerhandwerks Nissan-Neufahrzeuge zu den vereinbarten Konditionen bei einem Vertragshändler erwerben. Der Nachlass beträgt bei Bargeschäften bis zu 32 %, bei Leasing bis zu 37 %.

Bezugs-scheine

vergibt der ZVDH.

Info: 0221/398038-10 oder per Mail an

@ zvdh@dachdecker.de





Mit der Londoner U-Bahn

Dachdecker im Auslandseinsatz: Die einen sind weltweit auf Montage, die anderen im grenznahen Bereich unterwegs. Geschenkt wird einem auch in der Fremde nichts, aber es bieten sich in einigen Ländern gute Chancen für ein zweites geschäftliches Standbein.



■ Hochwertiger Wohnungsbau im Londoner Quartier Kings Cross. Sperber führt die Abdichtung der Balkone und die Montage der Fallrohre aus.

Wie geht es mit meinem Betrieb weiter, fragte sich Dachdecker- und Spenglermeister Andreas Sperber um die Jahrtausendwende. „Auf dem deutschen Markt gab es eine große Preisschlacht, echter Wahnsinn. Da habe ich ganz bewusst nach Alternativen im Ausland gesucht“, erinnert sich Sperber, der heute rund 40 feste Mitarbeiter beschäftigt. Der liegt in Windischeschenbach in der Oberpfalz, nahe der tschechischen Grenze. Ausguckt hatte sich Sperber jedoch ein anderes Land: Großbritannien. Dort gab es nach 2000 einen großen Bauboom. Die Kontakte stellte er über seine Lieferanten aus der Industrie her. „Die arbeiten ja international und haben auch in England einen Vertrieb“, erklärt Sperber. So kam er an die ersten Aufträge. Sein Geschäft läuft bis heute vor allem über große Fassadenbauer, die ihren Kunden komplette Gebäudehüllen anbieten. „Für das Dach wollen diese Unternehmen einen Partner, auf den wirklich Verlass ist.“

Das neue Londoner Rathaus als Türöffner

Einer der ersten großen Aufträge in England war das 2002 eröffnete, zehnstöckige Londoner Rathaus mit der außergewöhnlichen kuppelartigen Form – entworfen vom Stararchitekten Lord Norman Foster. „Wir haben die Dachdecker- und Spenglerarbeiten ausgeführt“, berichtet Sperber. Mit dem besonderen Referenzprojekt hat er die Werbetrommel gerührt und die Auslandsumsätze wuchsen schnell. Projekte in der Schweiz, in Italien, Tschechien oder Tunesien kamen hinzu. „Wir machen rund 50 Prozent unserer Umsätze im Ausland. Allein in England haben wir seit 2000 rund 30 Aufträge abgewickelt. Aktuell gibt es dort



LUXEMBURG



PARIS

zur Baustelle



■ Andreas Sperber.

drei Baustellen, zwei davon in London, wo Sperber bereits an mehreren renommierten Projekten beteiligt war – etwa am Fußballstadion von Tottenham oder an der Tourist-Info an der St. Paul's Kathedrale.

■ Grenznah arbeiten in Luxemburg

Sperber hat in der Ferne sein Glück gesucht und gefunden – für die Dachdeckerei Thieltges-Zunker Bedachungen GmbH aus Dreis in der Nähe von Trier waren die Wege kürzer. Bis Luxemburg sind es maximal eine halbe Stunde Fahrzeit. Dies ist das andere Modell von Auslandseinsätzen, grenznah und als Teil des lokalen Aktionsradius. „Viele denken dann, das ist ja leicht verdientes Geld.

Aber das ist ein Trugschluss. Der Aufwand ist der gleiche, wir betreuen die dortigen Kunden genauso intensiv und müssen für jeden Auftrag hart arbeiten“, berichtet Elisabeth Gansen-Thieltges, die mit Ehemann Jürgen Thieltges den Betrieb führt. Die einheimische Konkurrenz besteht dort vor allem aus italienischen und portugiesischen Unternehmen, die einen harten Preiskampf führen. Luxemburger selbst arbeiten kaum im Handwerk. „Wir setzen dort vor allem auf Privatkunden“, so Gansen-Thieltges.

■ Eigenes Unternehmen mit Büro im Ausland

Das Geschäft in Luxemburg haben beide vor knapp 25 Jahren Schritt für Schritt aufgebaut, erst von Deutschland aus und über Empfehlungen, später mit einer eigenen Gründung in Luxemburg. „Das wurde von den Kunden einfach erwartet, dass wir vor Ort über ein Büro erreichbar sind, auch noch nach Ende der Bauarbeiten, und dass wir dort Steuern und Sozialversicherungsbeiträge bezahlen.“ Gansen-Thieltges fährt jeden Tag über

für die Mitarbeiter einen Papier-Pass mit Barcode ausdrucken“, erklärt Gansen-Thieltges. Der wird bei Kontrollen vom Zoll eingescannt. Es braucht die Lohnabrechnung der letzten drei Monate, wegen des Mindestlohns, Bescheinigungen der Berufsgenossenschaft, der Krankenkasse oder der Handwerkskammer.

■ Deutsche Dachdecker in Dänemark heute unerwünscht

Dass einheimische Betriebe weniger scharf kontrolliert werden, hat sie in



■ Spektakulärer Neubau der Pathé-Stiftung für Filmliebhaber. Sperber führte die Arbeiten an der Glasdach-Kuppel aus, die 25 Meter über die Mansardendächer der umliegenden Häuser hinauswächst.

die Grenze und arbeitet im Luxemburger Büro. Ihr dortiger Betrieb beschäftigt heute vier Mitarbeiter, in Dreis sind es weitere 15 Mitarbeiter. „Es war ein guter Schritt, nach Luxemburg zu gehen“, sagt sie heute. Auch wenn die Aufwand hoch ist. Der Zoll in Luxemburg kontrolliert scharf und effektiv. Die Mitarbeiter auf den Baustellen haben deshalb alle notwendigen Unterlagen dabei. „Inzwischen läuft das über eine Plattform im Internet. Ich lade alle Dokumente hoch und kann

Luxemburg nicht erlebt. Die deutschen Dachdecker sind dort willkommen. In Dänemark machen die Betriebe aus den grenznahen Regionen um Flensburg seit dem Ausbruch der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise gänzlich andere Erfahrungen. „Die Behörden wollen, dass dänische Betriebe die Aufträge bekommen.



DÄNEMARK



TUNESIEN



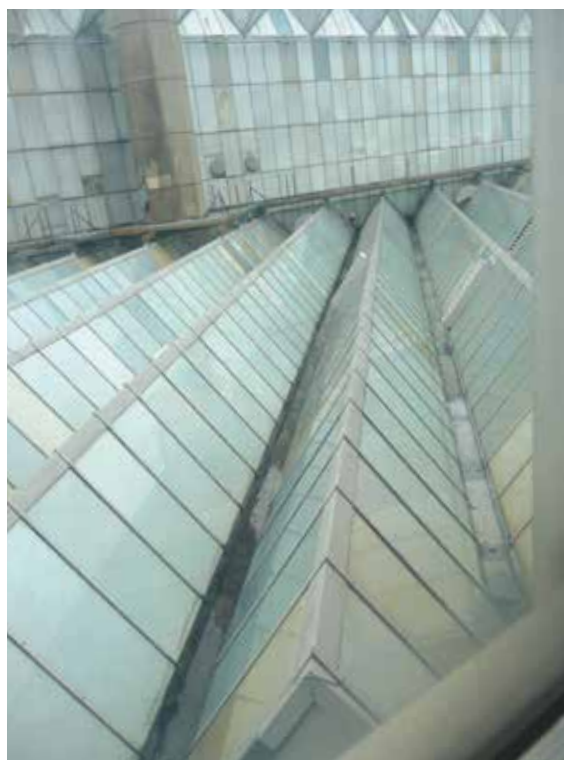
■ Flachdächer gibt es auch in Tunesien: Eine aktuelle Baustelle von Sperber in Sousse.

Es wird heute jede Kleinigkeit verfolgt und sofort mit einem Bußgeld belegt“, berichtet Heiko Oehlert aus Harrislee, Obermeister der Flensburger Innung. Viele Betriebe würden sich wieder aus Dänemark zurückziehen. „Die dortigen Gewerkschaften haben da richtig Druck gemacht für dänische Bauhandwerker. Wenn es etwa bei Kontrollen Probleme bei der Schuh- oder Helmpflicht gibt, dürfen die Dänen unbehelligt weiterarbeiten, wir aber nicht“, führt Oehlert aus. Bis zur Finanzmarktkrise gab es diese Hindernisse nicht. „Ich habe gerne in Dänemark gearbeitet und mit den einheimischen Betrieben gab es ein gutes Einvernehmen“, erzählt der Obermeister. Es gibt dort zwar andere Normen beim Brandschutz oder der Dämmung sowie einen Mehrwertsteuersatz von 25 Prozent, aber auf der anderen Seite ähnliche Preise und Ansprüche der Kunden.

! Beratung durch die Handwerkskammern

Die Anforderungen und Bedingungen

unterscheiden sich also von Land zu Land. Deshalb macht es Sinn, sich vorab beraten zu lassen. Wer Anfragen aus dem Ausland hat oder sich dort ein zweites Standbein aufbauen möchte, wendet sich am besten an die jeweils zuständige Handwerkskammer. Dort arbeiten Au-




ßenwirtschaftsberater, die dabei helfen können, dass die Betriebe in Sachen Versicherungsschutz, Arbeitsrecht oder Steuern auf der sicheren Seite bleiben. Seine Erfahrungen muss dann natürlich jeder

selbst machen. So wie Andreas Sperber in Tunesien, wo er zunächst versuchte, über eine eigene Firmengründung Personal für seine Baustellen vor Ort zu rekrutieren. „Das hat nicht funktioniert, die Leute waren unzuverlässig und haben nicht die Qualität gebracht“, erklärt Sperber. Inzwischen arbeitet er mit einem tunesischen Unternehmer vor Ort zusammen, der ihm Mitarbeiter zur Verfügung stellt. „Das sind tolle Leute, die sind motiviert und wollen arbeiten.“

! Vertrauen in die Mitarbeiter vor Ort

Was Sperber im Ausland besonders schätzt, ist die Auftragsvergabe. „Du machst ein Angebot und entweder erhältst Du den Auftrag oder nicht. Das Nachverhandeln und den Preis drücken – das erlebe ich nur in Deutschland.“ Zudem hat Sperber etwa in England auch eine sehr gute Quote, denn aus fünf Angeboten werden in der Regel auch vier Aufträge. Und was halten seine Mitarbeiter von den Montage-Reisen? Sperber geht hier auf die Wünsche ein. „Manche wollen gerne nach England, andere lieber nach Tunesien oder in Deutschland auf Montage gehen. Ich schaue, dass das meistens passt, weil ich zufriedene Mitarbeiter will.“ Die größte Veränderung bringen die Londoner Baustellen. Alle Materialien und benötigten Fahrzeuge werden direkt vor Ort angeliefert. Die Mitarbeiter müssen mit der U-Bahn zur Arbeit fahren.

■ Aktuelles Projekt von Sperber an der Universität im englischen Leicester: Sanierung der Rinnen zwischen den Glasdächern.

Geleitet werden die Baustellen-Teams im Ausland von Vorarbeitern. „Die wissen, was zu tun ist. Ich habe da Vertrauen und muss das nicht kontrollieren“, erklärt Sperber. Er selbst ist jede zweite Woche auf Reisen, um nach den Baustellen zu schauen. Aber oft aus dem Grund, weil die Kunden den Chef auch mal sehen wollen. „Ich komme aber nie unangemeldet“, sagt Sperber. „Dann können sich die Vorarbeiter darauf einstellen und wir besprechen, was anliegt.“ Auch wenn Sperber immer wieder durch die Welt fliegt: „Ich bin sicher öfter am Schreibtisch als einige Kollegen, die nur in ihrer Region arbeiten.“ 

Aus Erfahrung lernen

Laut aktueller Erhebungen des ZVDH sind rund 7,5 Prozent der Dachdeckerbetriebe im Ausland unterwegs. Verstärkt natürlich die Betriebe, die in grenznahen Gebieten angesiedelt sind, also Betriebe aus Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein, Sachsen und dem Saarland. Wenn man bedenkt, dass wir innerhalb Deutschlands schon 16 verschiedene Landesbauordnungen haben, kann man sich leicht vorstellen, dass das Arbeiten im Ausland nicht unbedingt leichter ist. Die Idee des grenzenlosen Arbeitens innerhalb der EU scheitert auch hier oft an bürokratischen Hürden oder einem Mehraufwand, der dann den Gewinn wieder schmälert: Fahrtkosten, möglicherweise Kosten für Übernachtungen, Erbringen besonderer Nachweise usw. Auch gibt es einige Staaten, die Beiträge zu den Sozialkassensystemen einfordern, ohne dass daraus ein Leistungsanspruch entsteht. Nichtsdestotrotz ist eine Auslandserfahrung immer von Vorteil, denn Lernen kann man überall.

Was muss man beachten? Erst einmal gilt generell, dass Selbstständige innerhalb der EU eine gewerbliche Tätigkeit befristet ausüben dürfen, ohne sich niederzulassen.

Wichtig ist aber, die jeweiligen Regelungen des Landes zu be-

achten. Das heißt: Der EU-Bürger darf eine Dienstleistung in einem anderen Mitgliedsstaat nur dann erbringen, wenn er die Bedingungen erfüllt, die auch von den Unternehmen im jeweiligen Land gefordert werden. Kurz gesagt, er muss genau das tun und können, was die Betriebe im Gastland auch machen und können. Und obwohl in der EU bereits viele Dinge vereinheitlicht wurden, gibt es beispielsweise bei Normen, Umsatzsteuer oder Gewerbesteuer noch viele Unterschiede. Darüber sollten sich Betriebsinhaber rechtzeitig informieren.

EU-Bescheinigungen für den Nachweis der Befähigung werden in Deutschland von den Handwerkskammern ausgestellt. Allerdings fordern einige Länder, wie zum Beispiel Österreich, noch zusätzlich einen Qualifikationsnachweis. Wichtig auch zu wissen: Für entsendete Mitarbeiter besteht in den meisten EU-Ländern eine Meldepflicht. Angestellte, die zum Arbeiten mit ins Ausland gehen, müssen beim Finanzamt gemeldet werden.



■ **Karl-Heinz Schneider,**
Präsident des Zentralverbands
des Deutschen Dachdecker-
handwerks.



Roto Außenrollladen
für optimales Raumklima
das ganze Jahr

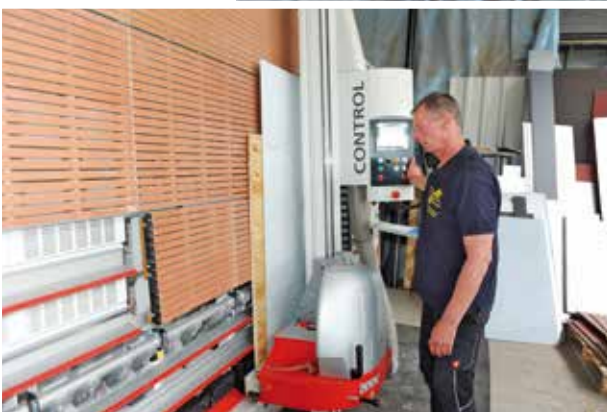
Bieten Sie Ihren Kunden mehr:

Sicht-, Lärm- und Einbruchschutz, hohe Hitzereduktion im Sommer sowie erhöhte Wärmedämmung im Winter

Der Roto Aussenrollladen

- + schneller und unkomplizierter Einbau von innen
- + für nahezu alle Roto Einbauvarianten und Kombinationen geeignet – auch bei sehr geringen Fensterabständen

Biegbar, fräsbar, dehnbar:



■ **Passgenau werden die Falzlinien vorher im Dachdeckerbetrieb Schmidt gefräst. Auf der Baustelle werden die Platten entsprechend der Fräsung gefalzt.**



Im Hochhaus in der Sonneberger Straße in Bremen expandiert das Ingenieurbüro STB und freut sich über zunehmende Aufträge. Deshalb wurde jetzt ein Stockwerk drauf gesetzt. Zur Fassadengestaltung entschied man sich für ein Produkt aus dem Hause Dolle in Bremen, Lieferant für ALPOLIC Fassadenplatten, die eine Alternative zur Alucobond-Platte sein können, da das Produkt extrem leicht ist. Gewählt wurde die 4 mm starke Alu-Verbundplatte der Brandschutzklasse B1 (schwer entflammbar) in weiß, RAL 9010. Die Rückseite, ebenfalls Aluminium, ist mit einem Schutzlack ausgestattet.

Als weitere Farben hat der Lieferant u.a. die Farbtöne Champagne metallic und Anthracite grey im Programm. Die Größe beträgt 3.099 x 1.575 mm. Auf Anfrage sind alle Varianten in Ausführung B2 (nicht brennbar) erhältlich. Ebenso sind Beschichtungen in speziellen Dekoren möglich.

Mit der Verarbeitung und Montage wurde die Friedrich Schmidt Bedachungs GmbH, Bremen, beauftragt. Die Lieferung für die 260 m² Fläche übernahm die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG. Heinz-Dieter Bargmann von der DENW zeigt sich überzeugt von dem Produkt, „dessen Innenkern beidseitig von Aluminium umgeben ist und das sich insgesamt sehr gut bearbeiten lässt“.


ALPOLIC

Nach Aussage von Michael Olberding, Fa. Dolle, zeichnet sich das Material durch seine „gute Stabilität und Robustheit aus und lässt sich variabel einsetzen.“ Dachdeckermeister Siegfried Hartendorf, Schmidt-Beda- chungen, erklärt, dass „ALPOLIC über eine Vielzahl leichter Verarbeitungs- und Einbaumöglichkeiten verfügt, die mit handelsüblichen Werkzeugen, zum Teil direkt auf den Baustellen, ausgeführt werden können. Das Material kann gesägt, gefräst, abgekantet und gebo- gen werden. Die Installation auf der Unterkonstruktion kann sowohl geklebt, geschraubt, genietet oder auch als eingehängte Kassette erfolgen.“

Im Dachdeckerbetrieb sind die Platten an den Falzstel- len bereits gefräst worden. Oben auf dem Dach zeigen die Dachdecker beim Falzen und Biegen dann, dass sie ihr Handwerk verstehen. Nachdem die Halterungen montiert sind, gilt es, diese und die Platten von Fett und Staub zu befreien, damit der Kleber des Herstellers Innotec hundertprozentig für den sicheren Halt sor- gen kann. Mittels Pistole wird der Kleber aufgebracht, danach wird jede einzelne Platte justiert und montiert.



Die Fassadenplat- ten sind einseitig be- schichtet mit Lumi- flon, basierend auf einer Fluorpolymerbe- schichtung. Lt. Her- steller gilt Lumiflon als hochwertigste Be- schichtung und eignet

sich durch seine Vorteile insbesondere für die Außen- darstellung. Farbbeständig- und Kratzfestigkeit werden garantiert und der Anti-Graffiti-Schutz sorgt dafür, dass Schmierereien einfach abgewischt werden können. Auf die Beschichtung wird 20 Jahre Garantie gewährt. 

■ **ALPOLIC Fassadenplatten zeichnen sich durch farbbeständige und ro- buste Beschichtung aus und sind in verschiedenen Farbtönen lieferbar.**



DER BLEIB' ICH TREU.

Seit 2009 in festen Händen.

Bei Handwerkern ist es „Liebe auf den ersten Blick“: Die Knauf Insulation Glaswolle-Dämmstoffe mit dem formaldehydfreien Bindemittel ECOSE® Technology. Leistungsfähig, nachhaltig und angenehm zu verarbeiten: Das Original von Knauf Insulation ist einfach einzigartig und lässt Sie nicht mehr los!

www.ecose-liebe.de

KNAUFINSULATION
Energie sparen, jetzt!



Foto: Andrea Müller

■ Nora Warhof hat viel erlebt und gesehen.

Quer durch Europa

Vertrauen in die Menschheit zurück gewonnen

Mit Hut, Zimmermannshose und einigen Werkzeugen war die Zimmerin Nora Warhof aus Bochum auf Wanderschaft gegangen. In ihren Wanderjahren ist sie durch halb Europa gereist – ohne Geld für Kost und Logis. Dabei hat die junge Frau das Vertrauen in die Menschen wiedergewonnen. Die typische Weste und Hose eines Zimmermanns, ein auffälliger Hut und darunter eine lange Mähne. Ist da wirklich eine junge Frau auf der Walz? Nora Warhof lacht. Sie kennt die Skepsis. „Meist sind es ja wirklich Männer, die auf Wanderschaft gehen“, sagt sie. Nach knapp drei Jahren Wanderschaft war sie in der Gegend um Berlin angekommen und zog zum Ende ihrer Wanderjahre nochmal in Richtung Görlitz.

Ohne Geld für Kost und Logis unterwegs

Dabei dachte sie oft über die Rückkehr ins bürgerliche Leben nach. Verspürte dazu aber kaum Lust, wenn sie dabei an die 50 Wochenstunden dachte, die sie vorher gearbeitet hatte. „Ich finde es außerdem einfach ganz spannend, am Morgen noch nicht zu wissen, wo das Lager für die nächste Nacht sein wird“, sagt Nora Warhof. Mit den Mahlzeiten sei es so ähnlich. Gesetz der Wanderjahre sei, kein Geld für Kost und Logis auszugeben. Das scheint kein Problem zu sein. In Deutsch Wustehausen, südlich von Berlin, bekommt Nora Warhof sofort von Fleischermeister Dieter Kemmethmüller ein Frühstück angeboten. Sie hebt abwehrend die Hände: „Bloß kein Fleisch, aber danke für das Angebot“, sagt sie lachend.

Zu Fuß und per Anhalter durch halb Europa

Sie scheint eine Frohnatur zu sein. „Das öffnet Tür und Tor“, meint sie, die nun schon halb Europa zu Fuß und per Anhalter bereist hat. Nora Warhof wanderte bis nach Rumänien, nach Norwegen, besuchte Wien in Österreich und Odessa in der Ukraine. „Damals war es da noch ruhig“, so die Zimmerin. In Deutschland selbst ging es kreuz und quer; am meisten aber durch Ostdeutschland. In ihrem Bündel hat sie immer Werkzeug, wie es sich für eine Frau ihres Handwerks gehört: Hammer, eine Säge, Stemmeisen. „Ich frage meist, ob ich als Gegenleistung für Unterkunft und Essen etwas reparieren kann“, so die junge Frau auf der Walz. Geblieben ist sie nirgends länger, mit Ausnahme von Görlitz. Hier hat sie einen Winter verbracht, weil sie noch eine Restauratorenausbildung absolviert hat.

Im Winter gen Süden

Nochmal nach Görlitz, wohl aber nicht für länger, sondern nur, um die Freunde von damals zu besuchen. Danach wolle sie am liebsten wieder in den Süden. In Deutschland sei es für Leute, die auf der Wanderschaft sind und somit fast ständig draußen, einfach zu kalt. Wohin die Fü-

ße sie tragen werden, wer weiß das schon. Schlechte Erlebnisse hatte sie keine. „Ich habe das Vertrauen in die Menschheit auf der Wanderschaft wieder gewonnen“, resümiert sie aus den fast drei Jahren, in denen sie immer wieder auf viel Hilfe und Freundlichkeit gestoßen sei.

Weihnachten, so Nora Warhof, sei es besser, irgendwo in Deutschland zu sein, wie z.B. in Sankt Peter Ording an der Nordsee. Trotz der Sehnsucht nach dem Süden dachte die junge Frau ab und zu an die Rückkehr. Sie sei ganz froh, wenn sie statt Gast zu sein selbst wieder Gäste empfangen und bewirten könne. Basilikum im Blumentopf auf der eigenen Fensterbank sei auch so ein Zukunftstraum. „Die Hörner habe ich mir inzwischen doch abgestoßen“, meinte Nora Warhof seinerzeit und zog weiter. **▲**



Das wichtigste Dokument der Wandergesellen ist das in 4 Sprachen verfasste Wanderbuch. Es dient als eine Art Reisepass. Man kann sich damit bei Behörden im In- und Ausland als Schachtmitglied ausweisen und es erleichtert die Arbeitssuche bzw. im Ausland den Erwerb einer Arbeitserlaubnis. Mit dem Wanderbuch kann die Gesellin oder der Geselle später durch Stempel der besuchten Rathäuser den Reiseverlauf belegen.

Um auf Wanderschaft gehen zu können, muss sich eine Gesellin oder ein Geselle, je nach Schacht, während der Reise an bestimmte Regeln und Traditionen halten. Diese werden nur mündlich übermittelt, dennoch möchten wir hier einige der weithin bekannten zusammentragen.

Wesentliche Voraussetzungen sind die bestandene Gesellenprüfung und ein polizeiliches Führungszeugnis ohne Befund. Die Gesellin oder der Geselle sollte schuldenfrei und unter 30 Jahre alt sein. Der sogenannte Bannkreis von 50 km um den Heimatort darf für 3 Jahre und 1 Tag nicht betreten werden. Ein eigenes Fahrzeug ist tabu, öffentliche Verkehrsmittel sind verpönt (außer Flugzeuge bei Kontinentalreisen). Die Kluft muss in der Öffentlichkeit immer getragen werden, eine gepflegte Erscheinung sowie ehrbares und zünftiges Ver-

halten gegenüber der Bevölkerung sind selbstverständlich. Für Kost, Logis und auch das Reisen selbst sollte nicht mit Geld gezahlt werden. Sein komplettes Hab und Gut trägt man im Charlie und zieht dann mit Schallern (Singen von traditionellen Liedern) und Klatschen (bestimmte Klatschrituale mit Gesang) durch die Lande.

Auf der Walz ...

Als Schalmachen wird das Vorsprechen um Arbeit, Kost, Logis oder Reiseunterstützung bei sog. Krautern (Handwerksmeistern),

Geschäften, Betrieben, Handwerkskammern und -innungen sowie Gewerkschaften genannt. Dafür werden verschiedene, meist mündlich überlieferte Sprüche, aufgesagt.

Fremdreisende haben häufig gegenüber anderen Gesellen einen Wissensvorsprung, da sie auf ihrer Reise neue Fertigkeiten und Techniken erlernen; zudem verfügen sie über Praxisnähe und Menschenkenntnis. Die Krauter können von ihrem angestellten Fremdreisenden Qualität, Zuverlässigkeit, Fleiß und Hingabe erwarten. Wenn ein Fremdgeschriebener bei einem Krauter schaniegelt (arbeitet), dann wird dies heutzutage nur noch in Ausnahmefällen mit Kost und Logis vergolten (z. B. bei sozialen Projekten). Meist wird heute den Wandergesellen der jeweilige Ortstarif gezahlt.

www.loro.de

LORO[®]

LORO-X Dachentwässerungssysteme

Normgerechte oder auch individuelle Entwässerungslösungen für Flachdach und Terrasse.

LORO-X Dach- und Terrassenentwässerungssysteme mit Leistungsnachweis für Haupt- und Notentwässerung.

made in Germany

Da kommt was ins



■ Die neue Hilfe beim Verlegen.



■ **Ralf Hartmann:**
„Warum soll meine Tochter sich mit den Dachbahnen herumquälen, wenn es auch einfacher geht.“



■ **Daniel Poppke:**
„Aufbauen, loslaufen, fertig. Das Gerät macht sich in jedem Fall bezahlt.“

Es begann im Februar auf dem ZEDACH-Messestand zur DACH+HOLZ 2016 in Stuttgart. Dort sah Dachdeckermeister Ralf Hartmann aus Wathlingen bei Celle den HIWI zum ersten Mal. Es kam was ins Rollen, denn das neue Unterspannbahn-Abrollgerät gefiel ihm auf den ersten Blick. Die Erfinder dieser Neuheit, selber gestandene Dachdecker, hatten ihn bei ihrer Präsentation von einfacher Handhabung und erheblicher Arbeiterleichterung überzeugt. Inzwischen hat er sich das Gerät bei seiner Dachdecker-Einkauf Ost eG, Niederlassung Hannover, gekauft und es auch gleich eingesetzt.

Der Betrieb Burdorf und Hartmann, seit 33 Jahren im Geschäft, ist überwiegend mit Sanierungs- und Reparaturarbeiten beschäftigt und bezeichnet die derzeitige Auftragslage für Neubauten in der Region als „durchwachsen“. „Manche haben extrem zu tun, manche gar nichts und wir sind mitten drin“, sagt Ralf Hartmann, dessen Tochter Miriam gerade ihren Meister gemacht hat und die, wie die weiteren Gesellen des 5-Mann-Betriebes, der Neuanschaffung noch skeptisch gegenüber steht.

DEG Ost Außendienstmitarbeiter Daniel Poppke ist rechtzeitig zum ersten Einsatz vor Ort und erklärt noch kurz einige Grundlagen, nachdem die „Hilfe“ von ihrer Verpackung be-

Rollen...

freit worden ist. Poppke hat noch ein Arbeits-Video dabei. Als er erklärt, dass es nur 2 Minuten dauert, sind alle Augen auf das iPad gerichtet, auf dem der kurze Film läuft.

Das Dach ist bereits von der alten Deckung und den Latten befreit. Die Dämmung bleibt die alte. Konterlatten und Dachbahnen werden unkonventionell nach oben gebracht und dann kann es losgehen. „Das erklärt sich ja eigentlich von selbst“, wird später ein Geselle sagen, nachdem Miriam Hartmann die ersten beiden Dachbahnen verlegt hat. In der Tat funktioniert die Sache recht einfach. Der HIWI wird auf den Dachbalken gesetzt, justiert, die Bahn wird auf die vorhandene Abrollstange gebracht und die Verlegung kann beginnen.

„Das trägt natürlich auch zum Unfallschutz bei“, sagt Miriam Hartmann, „da keiner mehr die Rolle in der Hand halten, sich drehen oder gefährliche Schritte machen muss.“ Daniel Poppke ergänzt: „Ob 150 m² Dachfläche eines Einfamilienhauses oder große Flächen, die Abrollhilfe macht sich in jedem Fall bezahlt, da je nach Fläche oft nur ein Mitarbeiter für die Arbeit nötig ist.“ „Aufbauen, loslaufen, fertig“, meint Meister Hartmann, der sich freut, dass die Neuheit so komplikationslos in den Arbeitsablauf integriert werden kann.

Und zum Feierabend sind sich alle einig, dass dieses Unterspannbahn-Abrollgerät doch erheblich dazu beiträgt, „dass man sich zukünftig nicht mehr mit den Rollen herumquälen muss und unnötig Energie verschwendet.“ Der HIWI sorgte auf der DACH+HOLZ in Stuttgart schon für starkes Interesse. Dort hatten die Entwickler ihr neues Unterspannbahn-Abrollgerät mit all seinen Vorzügen präsentiert. Der Bezug erfolgt über die Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH Gruppe.



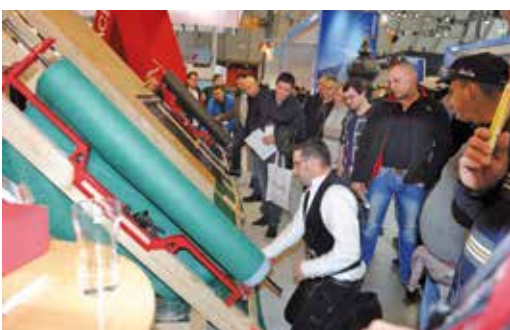
■ DEG Ost Mitarbeiter Daniel Poppke gibt noch kurze Erklärungen zum HIWI (oben).

■ Einfach zu handhaben, das neue Arbeitsgerät.



■ Interessiert schaut man dem kurzen, aber informativen Video zu.

■ HIWI Präsentation auf der DACH+HOLZ 2016.





■ Immer mit auf dem Dach: Bruder Reimer Ohm (rechts).

Volle Kraft für die Zu

Hans-Hermann Ohm führt mit seinem Bruder Reimer „De Reitdachdecker“ in Norddeich/Schleswig-Holstein. Er ist ein Quereinsteiger, der erst Anfang Juli 1990 den großväterlichen Betrieb übernahm. Dem Reetdach hat er sich mit Herz und Stolz verschrieben – in den unterschiedlichsten Projekten.

Reeet, Reet – da war doch was, oder? 2006 ging eine Geschichte durch die Öffentlichkeit, dass ein Killerpilz angeblich bereits 80 Prozent der Reetdächer habe verrotten lassen. Das war damals der Super-Gau für die Reetdachdecker.

„Zwischen 2007 und 2009 erhielten wir keinen einzigen Auftrag für eine Neueindeckung“, erinnert sich Hans-Hermann Ohm. Er gehörte damals zu denen, die sofort aktiv wurden über die Reetdachdeckerinnung Husum, die zum Landesinnungsverband der Dachdecker zählt. Dem damaligen Landesinnungsmeister Manfred Arp stellte Ohm das Problem vor. Und federführend über die Deutsche Bundesstiftung Umwelt wurden vier Universitäten mit einem Forschungsauftrag zum Thema der Ursachen für Verrottung von Reet beauftragt.“ Die Finanzierung

lief über die Reetdachdecker der drei Bundesländer Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Mecklenburg-Vorpommern. Zudem konnte Arp nach vielen Gesprächen alle im Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks organisierten Betriebe gewinnen. „Sie haben je 5 Euro Umlage bezahlt. Das war eine großartige solidarische Aktion“, so Ohm. Der heutige Geschäftsführer der Landesinnung, Jan Juraschek, wurde Koordinator der neugegründeten Qualitätssicherung Reet. Auf der nachfolgenden Versammlung des ZVDH bedankte sich Ohm dann bei den Anwesenden auf Plattdeutsch – Tradition wird hoch angesehen in diesem Jahrtausende alten Handwerk.

Die Reet-Krise als harte Belastungsprobe

Die Forscher der Universitäten hatten bereits im Sommer 2007 gute Nachrichten und verbannten den Killerpilz ins Reich der Fabel. Wenn es zu Feuchtigkeitsschäden und Verrottung komme, dann gebe es dafür vier Ursachen: zu frühes Ernten des Reets, unsachgemäße Lagerung, sowie Mängel bei der Bauphysik und bei der handwerklichen Verar-



■ Hans-Hermann Ohm.

kunft des Reetdachs

beitung auf dem Dach. Doch bis sich diese guten Nachrichten aus der Wissenschaft auch öffentlich herumsprachen bei den potenziellen Bauherren, dauerte es noch einmal zwei Jahre. Ohm entließ dennoch keinen seiner damaligen Mitarbeiter und verpfändete sogar sein Privathaus bei der Bank für frisches Geld. Er will daraus keine große Sache machen. Das ist nicht sein Ding. Doch die anhaltende Krise hat auch ihn auf eine harte Probe gestellt.

Frauen waren schon immer mit auf dem Dach

Gemeinsam mit dem Bruder Reimer stand er diese schwierige Phase durch. Auf die Familie baut er, für die Familie ist er immer da. Inzwischen arbeiten neben seiner Frau auch die Tochter und deren Mann, der Schwiegersohn von Bruder

Reimer sowie dessen Schwager mit im Betrieb. Wer bereit ist, sein Leben selbst in die Hand zu nehmen und anzupacken, der hat mit ihm keine Probleme. Ohm ist direkt und gerade heraus, eine ehrliche Haut, freundlich und hilfsbereit. Auf den Baustellen blüht der Flachs mit den Mitarbeitern, wenn er vorbeikommt. Der Umgang ist familiär, beide Seiten wissen, was sie aneinander haben. „Bei mir gibt es klare Regeln auf den Baustellen. Ich will Freundlichkeit und sauberes Auftreten gegenüber den Kunden, keine grobe Rede untereinander und Bier gibt es erst nach Feierabend“, sagt Ohm. Heute hat er 17 Mitarbeiter im Team, darunter vier Auszubildende, von denen zwei Frauen sind. „Bei uns waren Frauen schon zu Großvaters Zeiten mit auf dem Dach“, erklärt Ohm, warum er auch diese Tradition gerne fortführt. ➤

■ Auch aus Reet: Zunftzeichen an der Halle des Mitgliedsbetriebes der DEG Alles für das Dach eG.





■ **Trocken muss das Reet sein und dafür braucht es eine sachgemäße Lagerung.**



■ **Der Nachfolger: Dachdeckermeister Sascha Lahrssen wird den Betrieb übernehmen.**

Die Betriebsnachfolge ist bereits geregelt

Seit 1951 gibt es den Betrieb und auch heute noch bringt der Bereich Reetdach über 80 Prozent der Aufträge. „Doch seit der Krise bieten wir alle Dachdeckerarbeiten an, um die Abhängigkeit geringer zu halten“, sagt Ohm. Auch für den Nachfolger, der spätestens in fünf Jahren den Betrieb von ihm und seinem Bruder übernehmen soll: Sascha Lahrssen. Der hat bei Ohm gelernt und ist inzwischen Meister. Auf der Baustelle ist schon zu bemerken, dass die beiden längst auf Augenhöhe miteinander reden. Seinen Betrieb loslassen, um Zeit für andere Projekte zu haben, das ist für Ohm kein Problem. Vielleicht liegt es daran, dass er erst spät zur Dachdeckerei kam und vorher nach einer ersten Lehre als Groß- und Außenhandelskaufmann in verantwortlichen Positionen in der Holzbranche tätig war.

Der Vertrieb ist sein Metier und als er mit Bruder Reimer den großväterlichen Betrieb übernahm, baute er sich zunächst nebenher ein zweites Standbein auf als Versicherungsmakler. „Falls es nicht klappen würde mit der Dachdeckerei“, erinnert sich Ohm. Geklappt hat es dann sehr gut, gerade im Team mit dem Bruder. Der arbeitete in jungen Jahren zunächst als Kfz-Mechaniker und schraubte an

Motorrädern. Bis heute ist er derjenige, der immer auf dem Dach ist und das Reet verlegt, während Hans-Hermann Ohm die Kunden betreut, die Angebote schreibt und das Büro leitet.

Qualitätsoffensive in Sachen Reet

Beim Thema Reet setzt Ohm auf Qualität. Einen kleinen Teil der Rohware erntet er gemeinsam mit den Auszubildenden noch selbst auf einem Pachtgrundstück, das schon dem Großvater gehörte. „Da sehen die jungen Leute, wo und wie unser Reet wächst.“ Die überwiegende Menge an Reet bezieht Ohm aber aus Ländern Osteuropas oder China. „Von der Qualität gibt es da keinen Unterschied.“ Wichtiger sind da der Einkauf und die Lagerung des Reets. Ohm kauft im Frühjahr und Sommer bereits die für das Jahr benötigte Gesamtmenge ein. „Wenn ich im Herbst nachkaufen muss, dann bekomme ich nur noch schlechtere Qualität.“

Deshalb hat er drei Lagerhallen, eine auf dem Firmengelände, zwei weitere angemietet. Dort werden die Reetballen auf Holzbalken deponiert, damit darunter die Luft zirkulieren kann. Sonst zieht das Reet Feuchtigkeit. Ohm wird seinen Betrieb extra zertifizieren lassen. Unabhängige Gutachter kommen dann unangemeldet und kontrollieren die Hallen und Baustellen. „So kann ich gegenüber Kunden dokumentieren, dass sie keine Angst vor Verrottung haben müssen“, erläutert Ohm. Solche vertrauensbildenden Maßnahmen sorgen mit dafür, das Reet aktuell wieder „in“ ist bei den Bauherren. Für Ohm natürlich keine Frage: „Wir verarbeiten ein Naturmaterial, das selbst für Allergiker unbedenklich ist. Und unter Reet gibt es keine Kondensatbildung. Es bietet bestes Wohnklima im Sommer wie im Winter.“

Stolz auf das althergebrachte Gewerk

Die Reetdachdecker sind stolz auf ihr althergebrachtes Gewerk. Kein Wunder, denn ihre Baustellen fallen natürlich sofort auf. Es bleiben immer wieder stauende Passanten stehen und schauen zu, wie auf dem Dachstuhl aus von unten nach oben ausgelegten Bündeln durch Festmachen und Ausklopfen ein



■ Die Reetballen werden von unten nach oben auf dem Dach ausgelegt.



■ Das Reet wird geklopft, bis es flächig und dicht liegt.

wunderschönes Reetdach wird – alles in Handarbeit. Der Stolz überträgt sich auf die Lehrlinge. Da brauche man nur die Lehrer im Lübecker Ausbildungszentrum zu fragen, sagt Ohm. „Reetis“ seien pflegeleicht, hätten die Sachen bereit und seien ordentlich gekleidet. „Da gibt es kaum Probleme, die leuchten von innen.“ In Sachen Ausbildung hat Ohm harte Kämpfe hinter sich als Obermeister der Reetdachinnung Schleswig-Holstein. Die hat er mit gegründet, „weil das Gewerk speziell ist und wir unsere Mitglieder so direkt beraten können“, erklärt Ohm. Das Verhältnis zur übergeordneten Landesinnung der Dachdecker sei selbstverständlich gut, doch die sei natürlich in der täglichen Beratung eher auf das normale Dachdeckergeschäft fokussiert. So hat es viel Zeit und Lobbyarbeit gebraucht, damit Reetdachdecker überhaupt ausbilden konnten. „Früher waren die Lehrlinge zwei Jahre bei einem normalen Betrieb und das dritte Jahr bei uns. Da war es schwierig, überhaupt einen Partnerbetrieb zu finden“, berichtet Ohm. Heute bildet er selber aus und freut sich darüber, dass Reet in der neuen Ausbildungsordnung einer von fünf wählbaren Schwerpunkten im dritten Lehrjahr ist. „Das wird hoffentlich Reet noch attraktiver machen für Auszubildende.“

Reetdach-Projekt in Uganda voranbringen

Als Obermeister würde sich Ohm im Herbst wiederwählen lassen und er hat ein weiteres ehrenamtliches Projekt gestartet. „Wir wollen drei junge Männer aus Uganda nach Deutschland holen, um sie als Reetdachdecker auszubilden.“ Sie kommen aus einer der ärmsten Regionen dieses sehr armen Landes, wo die Menschen noch weitgehend als Nomaden leben. Das soll sich ändern, damit sie anfangen, nachhaltig Landwirtschaft zu betreiben und die Böden nicht länger kurzfristig auslaugen, bevor sie weiterziehen. „Hütten werden dort mit Reet gedeckt, wobei auch Gras und anderes Material zum Einsatz kommt. Ich war vor kurzen mit meiner Frau vor Ort und habe dort mit den jungen Männern eine Lagerhalle erstellt. Die können arbeiten, sind motiviert und lernen jetzt Deutsch an einem Goetheinstitut.“ Im Sommer sollen die jungen Männer nach Schleswig-Holstein kommen, wenn bis dahin die Finanzierung steht, die Ohm zum großen Teil selbst auf die Beine stellt. Warum er das macht? „Ich bin ein Heimatmensch und möchte es diesen Menschen ermöglichen, dort zu leben und zu arbeiten, wo sie aufgewachsen sind.“ ▲



■ Als Material für den Dachfirst verwendet Hans-Hermann Ohm Heidekraut.



70% mehr Leistung

Mit dem neuen Paslode Lithium Powerakku länger arbeiten!

Kraftvoll, kompakt und ausdauernd – die neuen Lithium Powerakkus von Paslode.

Seit Kurzem werden die Impulse® Geräte von Paslode mit den innovativen Lithium Powerakkus der neuesten Generation ausgeliefert. Die Weiterentwicklung der bewährten Li-Ion Technik macht es möglich, bei gleichen kompakten Abmessungen mit einer einzigen Akkuladung nun bis zu 13.000 mal befestigen zu können. Viele Kunden können ab sofort mit nur einem Akku die Woche über arbeiten, ohne nachzuladen! Für den Fall der Fälle sorgt die Schnellladefunktion für raschen Nachschub. Nach nur 2 Minuten Ladezeit sind bereits wieder 200 Befestigungen möglich, nach nur 60 Minuten kann man wieder bis zu 6.000 Befestigungen tätigen.



■ Der neue Powerakku ist viel leistungsstärker, bei gleichen kompakten Abmessungen. Passend für Paslode Impulse® Streifen- und Stiftnagler, wird nur ein Ladegerät benötigt.

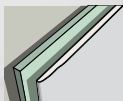
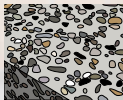
Zudem steht die neue Technologie für grenzenlose Flexibilität, da der Powerakku in allen Lithium-Geräten eingesetzt werden kann. Nur ein Ladegerät ist notwendig, um die neuen Powerakkus schnell und schonend auf 100 % Leistung für den nächsten Einsatz aufzuladen. Mehr Info unter: www.itw-paslode.de

Das Duo aus Power und Schlauer.

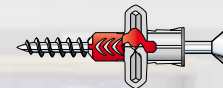
Der neue DUOPOWER.



Power: Kraftvoll in verschiedenen Baustoffen



Schlauer: 2 Komponenten für sichere Funktionen



ZWEI KOMPONENTEN FÜR MEHR LEISTUNG.

Der neue DUOPOWER von fischer ist der erste Dübel, der sich intelligent anpasst. Dafür wurde er aus zwei perfekt zusammenarbeitenden Komponenten entwickelt, die ihm seine charakteristische Zweifarbigkeit verleihen. Dank seiner Funktionsprinzipien ist der DUOPOWER die neue Leistungsklasse in allen Voll- und Lochbaustoffen. Mehr Informationen unter www.fischer.de/powerduo



innovative solutions

■ **Zambelli Meister-Rohrschelle – die geniale Alternative mit neuem selbststehendem Befestiger-Set.**

Zambelli Dachentwässerungen

Neue Rohrschelle für alle Einbausituationen

Im Zuge der EnEV und der damit verbundenen Reduzierung der CO₂-Emissionen erfordert die Ausstattung der Gebäudehülle eine Dämmung mit immer größeren Dämmstoffdicken. Ein Nachteil sind die enormen Durchdringungen für die Montage der notwendigen Entwässerungskomponenten, wie z.B. für die Rohrschellen. Die fehlende thermische Trennung und die nicht optimal gelöste Lastverteilung machten die Rohrschellen in der Vergangenheit extrem reparaturanfällig. Die neue Meister-Rohrschelle von Zambelli mit innovativem Befestigungsset vereint beste Produktdetails „Made in Germany“ in Ästhetik und Funktion. In der Kombination mit neuen selbstfurchenden Schrauben und Dübeln in verschiedenen Längen können damit künftig alle Einbausituationen mit nur einem System gelöst werden. Die Vorteile lassen sich an einer Hand bequem darstellen:



Der selbstfurchende Schraubstift passt für alle Rohrschellen mit M10 Gewinde. Er kann in allen gängigen Untergründen, d.h. in Holz- und Aluminiumkonstruktionen ebenso wie in Stahlbauten mit Trapezprofil- und Paneel-Bekleidungen und außerdem in Beton- und Vollziegelmauerwerk montiert werden und passt immer. Vorbohren – Dübel setzen – fest montieren. Der

Lamellendübel füllt das komplette Bohrloch aus. Das Bohrloch ist relativ klein (10 mm). Dadurch ist die Lastübertragung von der Dübelspitze bis zur Außenkante im Untergrund gleichmäßig verteilt. Die Rohrschelle hat somit dauerhaft ihren perfekten Sitz. Sicherheitsabdeckkappen decken das Bohrloch passgenau ab. Die angeformte Tropfnase sorgt dafür, dass das am Ablaufrohr und an der Rohrschelle abfließende Niederschlagswasser noch vor der Fassade abgeleitet wird.

Geniale Handhabung, einfach und schnell

Zambelli fertigt seine Rohrschelle auf modernsten Produktionsanlagen in Eigenproduktion. Alle Schnittkanten sind gerundet ausgeführt und zusätzlich durch Verzinkung dauerhaft gegen Korrosion geschützt. „Ich mach's einfach“, nach dieser Devise entwickeln die Dachentwässerungsspezialisten ihre Systeme und Komponenten ständig weiter. Im Ergebnis bedeutet dies für den Handwerker noch mehr Verarbeitungskomfort und Nutzen. Danach werden alle Einzelkomponenten mit nur wenigen Handgriffen schnell und einfach passgenau zusammengefügt. Mit der Zambelli-Systemgarantie garantiert der Hersteller sogar für einen Zeitraum von mindestens 15 Jahren, dass seine Dachentwässerungssysteme keine Mängel bezüglich Material und Produktion aufweisen, die die Stabilität oder Funktion des Systems beeinträchtigen. @ www.zambelli.de



Dachdecker Super Pro

Alles drin, was der Dachdecker zum Diamantbohren in den Durchmessern Ø60 - Ø250mm braucht.

Bohren Sie Ihre Löcher selbst mit dem Dachdecker Super Pro Set.

- Lebenslange Hersteller Garantie
- Gratis Schulung
- Garantie auf Bohrkronen



Aktionspreis
1699,- €
statt ~~2107,- €~~

marcris
Erleben Sie den Unterschied

Set Inhalt:

- 1 St. Diamantbohrmaschine DDM4 Der Muskelprotz
 - 1 St. Diamantbohrständer DS250 bis Ø250mm
 - 1 St. Diamant-Univ. Nass WCU850X Ø152mm
 - 1 St. DS250 Schnellwechselsystem Klick
 - 1 St. Zubehör Wasserdruckbehälter 11 Liter
 - 1 St. Anker-Set kompl. mit 3 Kombi-Anker
- Art. Nr. 2544487

www.marcris.com

Bibliothek in der Hosentasche

Die Knauf Insulation Mediathek App bringt das gesamte Literaturprogramm des Dämmstoffherstellers auf Smartphones und Tablets. 27 Broschüren und Kataloge immer griffbereit – im Büro oder unterwegs auf der Baustelle. Mit der neuen Mediathek App von Knauf Insulation können sich Planer, Händler und Handwerker das komplette Literaturprogramm des Dämmsystemanbieters auf ihre Mobiltelefone und Tablets holen.

■ Die Knauf Insulation Mediathek App bringt das gesamte Literaturprogramm des Dämmstoffherstellers auf Smartphones und Tablets.



Produktkataloge, Anwendungsbroschüren zu allen relevanten Bauteilen und detaillierte Planungshilfen wie der Detailkatalog „Fachgerecht dichten und dämmen“ stehen nach der Installation über den Apple App Store oder den Google Play Store blitzschnell und übersichtlich zur Verfügung. Das komplette Literaturprogramm ist nach dem Download jederzeit, auch ohne Internetverbindung, verfügbar. Die Seiten der einzelnen Medien können geblättert und vergrößert werden, sodass das Lesen auch auf kleineren Bildschirmen möglich ist, wobei die optimale Darstellung auf Tablets realisiert wird.

Die Knauf Insulation Mediathek steht ab sofort im Apple App Store und dem Google Play Store zum Download bereit – natürlich kostenfrei. Erweiterte Funktionen, wie das Versenden einzelner E-Paper aus der App heraus, sowie das Streaming von Videos und der Abruf von Produkt-Datenblättern in der Mediathek sind bereits geplant.

@ Für weitere Informationen:



Technologie auf dem Vormarsch: Diamantbohren

Noch vor wenigen Jahren war Diamantbohren vorwiegend eine Angelegenheit für spezialisierte, professionelle Dienstleister wie Diamant Bohr- und Sägeunternehmen. Diamant-Bohrsysteme waren aufwändig, zum Teil äußerst komplex und sehr teuer, sowohl in der Anschaffung als auch im Unterhalt.

Der niedrige Maschinenpreis beflügelt die Nachfrage

Der Markt für Diamant Bohrsysteme wächst rasant. Die Maschinen werden heute in Groß-Serien gefertigt, sind technisch ausgereift, zuverlässig und einfach in der Handhabung. Vor Jahren lag ein Profi Bohrsystem für Bohrungen von Ø 60 mm - Ø 250 mm noch bei bis zu 7.000,- Euro. Heute liegt der Preis für ein gutes Profi Bohrsystem Ø 60 mm – Ø 250 mm bei unter 2.000,- Euro und dies mit lebenslanger Hersteller-Garantie kostenfreier Schulung auf der Baustelle und technischem Support innerhalb von 24 Stunden.

Diamant-Bohren macht sich bezahlt

Die niedrigen Beschaffungskosten, minimale Wartungskosten und einfache Handhabung haben dazu geführt, dass das Handwerk seine Bohrungen zusehends selbst bohrt. Die Wartezeit entfällt ebenso wie die Einrichtzeit und das Einholen von Angeboten.

Die Qualität der Bohrkronen ist enorm wichtig

Beim Diamantbohren ist die Qualität der Bohrkronen ausschlaggebend. Das Bohrgerät kann nur so gut sein wie die Diamantbohrkrone. Wenn der Diamantbohrer poliert und nicht bohrt, hilft auch die beste Maschine nichts. Bei Diamantbohrkronen sollte man nicht nach den tiefsten Einkaufspreisen verlangen, sondern nach dem tiefsten Preis pro Bohrung. Dieser errechnet sich nach der Zeit, die ich für eine Bohrung benötige und der Anzahl Bohrungen, die eine Bohrkronen hält.

Wenn daher eine Bohrkronen pro Bohrung 10 Minuten Zeit spart und 200 Stück Ø 150 mm tiefe Bohrungen hält, dann beträgt die Zeiteinsparung alleine 33,3 Stunden, bei 50,- Euro Stundensatz 1.650,- Euro. In der Realität aber kosten gute, professionelle Diamantbohrkronen lediglich 20 - 30 % mehr als Billig-Bohrkronen. Weitere Informationen unter

@ www.marcrist.de



■ Marcrist Diamantbohrmaschine DDM3.
Leistung 1500 W. Bohrleistung in Mauerwerk 200 mm.
3 Gänge 950/1800/3450 min⁻¹. Inkl. Bohrständer DS250.

LORO-X Staffelgeschoss-Entwässerung

Trend zum Staffelgeschoss

Im modernen Wohnungsbau zeigt sich die Tendenz zum Wohnen in der Stadt, mit dem Gefühl „im Grünen“ zu wohnen. Dazu gehört wenigstens ein Balkon oder eine Loggia; besser jedoch eine größere Dachterrasse. Auch die Verdichtung städtischen Wohnraumes durch „Aufstockung“ – als Staffelgeschoss auf bestehende Gebäude – ist von zunehmender Bedeutung. Insbesondere in Großstädten.

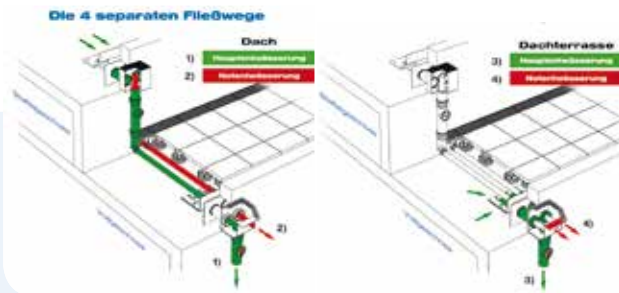
Hohe Anforderungen an die Entwässerung

Die Dachterrasse ist eine Terrasse über einem bewohnten Raum, was für den Feuchtigkeitsschutz, Wärmeschutz und Schallschutz von entscheidender Bedeutung ist. Daher muss das Wasser vom Dach kontrolliert und sicher über die Dachterrasse geführt werden, ohne diese zu fluten. Ein geschlossenes Rohrsystem bietet gegenüber offenen Stichkanälen erhöhte Sicherheit. Jede Staffelgeschoss-Entwässerung muss daher besonderen Ansprüchen gerecht werden, als Standard oder objektbezogen.

4 Fließwege

Eine Staffelgeschoss-Entwässerung als Attikaentwässerung soll optisch so unauffällig wie möglich an der Fassade des Gebäudes verbaut sein. Trotzdem müssen die Hauptentwässerung und Notentwässerung von Dach und Dachterrasse verwirklicht werden. Das führt dazu, dass 4 separate Fließwege eingeplant werden müssen.

- Fließweg 1: vom Dach in die Grundleitung
- Fließweg 2: vom Dach ins Freie
- Fließweg 3: von Dachterrasse in Grundleitung
- Fließweg 4: von Dachterrasse ins Freie



Beispiel: Dach-Dachterrasse-Haupt-Not-Kombi

Als vorgefertigtes Dachentwässerungssystem mit gemessenem Leistungsnachweis bietet die neue LORO-X QUATTROFLUX Staffelgeschoss-Entwässerung hohe Sicherheit bei Planung und Verlegung mit nur einer sichtbaren Falleitung anstatt vier.

Die LORO-X QUATTROFLUX Staffelgeschoss-Entwässerung erfolgt über die leistungsfähige Hauptentwässerung und Notentwässerung der zwei DUOFLUX® Haupt-Not-Kombi Attikaentwässerungen. Im Haupt-Not-Kombi Attikaablauf der Dachterrasse dient ein Rohr dem Fließweg der Hauptentwässerung und ein zweites Rohr dem Fließweg der Notentwässerung – wie auch im Haupt-Not-Kombi Attikaablauf des Daches.

Stille Druckströmung mit Überdruck

Bei der Entwässerung des Daches entsteht in der Falleitung zwischen Dach und Dachterrasse eine Druckströmung mit Überdruck. Diese „drückt“ das Wasser – gegen den Reibungswiderstand der beiden waagrecht liegenden DN 50 Rohre – ohne Gefälle und ohne störende Saugeräusche über die Dachterrasse. Die waagerechten Rohre weisen einen kleinen Durchmesser von DN 50 auf, sodass eine geringe Aufbauhöhe des Dachterrassenbelages möglich ist. Die Verlegung der zwei liegenden, druckfesten Rohre in DN 50 erfolgt schnell, einfach, sicher und maßgenau mit LORO X Steckmuffenverbindung www.lorowerk.de

Qualität, die Bestand hat.



Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP

Ein Dach



■ Hans Varnhagen als Redner im Wahlkampf unterwegs.



■ Am Wahlkampfstand mit FDP-Vizechef Wolfgang Kubicki und Carola Möllemann-Appelhoff (von rechts).

Wer kennt seinen Namen nicht – Jürgen Möllemann. Der so umstrittene wie streitbare und 2003 verstorbene FDP-Politiker war auch in Münster ein gern gesehener Gast. So etwa 1998 auf einem Senatsfest der Karnevalsgesellschaft Freudenthal, wo er Ehrensensator war. Im Festsaal des Rathauses kam Dachdeckermeister Hans Varnhagen ins Gespräch mit Möllemanns Gattin Carola. Und die führte etwas im Schilde. „Die FDP war damals nicht im Stadtrat vertreten und sie wollte mich von einer Kandidatur zur Kommunalwahl überzeugen“, erinnert sich Varnhagen an den Beginn seiner politischen Karriere. „Das war ein nettes Treffen. Aber ich sagte ihr auch klar, dass ich keine Zeit hätte, mich zunächst über Jahre in der Partei hochzudienen.“ Brauchte der gestandene Betriebsinhaber und Obermeister der Innung auch nicht. Über den sicheren Listenplatz 2 schaffte er 1999 den Sprung in den Stadtrat und startete dort direkt als Vize-Fraktionschef.

Politik ist ein anderes Geschäft

So schnell der Start gelang, so langwierig war das Ankommen im politischen Geschäft. „Das hat fast eine Legislaturperiode gebraucht, bis ich richtig reingekommen bin. Es dauert, bis man weiß, wie und wann man agieren muss. Da geht es oft um Kleinigkeiten, die es im Blick zu behalten gilt, um etwas zu erreichen und durchzusetzen“, berichtet Varnhagen. Einen Handwerksbetrieb zu führen, ist halt eine Sache. In der Politik zu führen, eine durchaus andere. Denn in der Politik dauern Entscheidungen viel länger, gilt es Kompromisse einzugehen, braucht es einen langen Atem, um Projekte umzusetzen. Lernen konnte der

decker als Bürgermeister

Hans Varnhagen ist eine Größe in der Münsteraner Lokalpolitik. Er war ehrenamtlicher Bürgermeister und sitzt bis heute für die FDP im Stadtrat. Gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen, das ist für ihn eine Selbstverständlichkeit.

Dachdeckermeister erst einmal auf der harten Oppositionsbank, denn die CDU regierte mit absoluter Mehrheit. „Trotzdem haben wir schon damals viele Themen im Konsens auf den Weg gebracht“, erinnert sich Varnhagen. Er ist ein Netzwerker und Teamplayer, Vertrauen zählt für ihn. „Wenn man zu einer Entscheidung kommt, sollte sie danach von allen getragen werden“, ist sein Credo.

! Persönliche Chemie muss stimmen

Mit der CDU hat seine FDP dann später mit gerade einer Stimme Mehrheit im Stadtrat regiert. Das war genau nach seinem Geschmack. „Wir hatten eine kleine Koalitionsrunde, zwei aus jeder der beiden Fraktionen und der Oberbürgermeister. Das hat gepasst und war von Fairness getragen.“ Auch in der Politik muss die persönliche Chemie stimmen zwischen den handelnden Akteuren. „Man hat es mit Menschen zu tun“, beschreibt es Varnhagen. Im kleinen Kreis Entscheidungen vorbereiten und dann die eigene Fraktion überzeugen, das ist noch Politik der alten Schule. Konsens herstellen und dabei immer das Gemeinwohl der Stadt im Blick zu behalten, auch über Parteigrenzen hinweg. „Diese Kultur der Fairness geht heute kaputt. Damals in unserer Koalition galt noch das Wort, Absprachen mussten nicht schriftlich fixiert werden“, erzählt Varnhagen. Zehn Gruppierungen gibt es aktuell im Stadtrat. Die Piraten und die AfD haben sich

selbst zerlegt, ein Linker ist heute bei den Grünen. „Ein guter Politiker“, sagt Varnhagen. Das räumt er gerne ein, damit hat er kein Problem. Eher damit, dass alles unverbindlicher und rauer wird im politischen Miteinander und der inhaltlichen Debatte.



■ Teilnahme an der Verleihung des Deichmann-Förderpreises in Düsseldorf als Bürgermeister von Münster, hier mit Schirmherrin Eva Louise Köhler, Ehefrau des Ex-Bundespräsidenten Horst Köhler.

! Politisches Highlight: Ehrenamt Bürgermeister

Ein Highlight seiner politischen Karriere war sicher das Amt des ehrenamtlichen Bürgermeisters, das der Dachdeckermeister 2007 übernahm. „Das lief vor allem an den Wochenenden. Da hatte ich viele Termine vom Jubiläum des Gesangvereins bis zur Schiffstau.“ Varnhagen hat dieses Amt sehr ernst genommen. „Das Parteibuch habe ich dabei immer zu Hause gelassen. Ich wollte den Menschen eben als Bürgermeister begegnen

und habe auch Termine angenommen, wo ich privat nicht hingegangen wäre. Aber die Menschen haben sich gefreut und die vielen Begegnungen waren für mich eine echte Bereicherung.“ Varnhagen traf im Ehrenamt die einfachen Leute und „große Tiere“, wie den Dalai

Lama, den ehemaligen Bundespräsidenten Horst Köhler oder den ehemaligen UN-Generalsekretär Kofi Annan. „Im persönlichen Umgang merkst du schnell: Das sind auch ganz normale Menschen.“ Varnhagen erinnert sich etwa an eine Episode mit dem Dalai Lama. „Da kam eine Frau im Rollstuhl zu ihm nach vorne. Und er hat sich spontan Zeit genommen und zehn Minuten mit ihr gesprochen.“

Was er sich für die Lokalpolitik wünscht? „Die Mitglieder im Stadtrat sollten den Querschnitt unserer Bevölkerung abbilden. Deshalb sollten auch mehr Handwerksmeister den Weg in die Politik finden.“ Varnhagen selbst hat noch bis September 2020 sein Mandat im Stadtrat, danach will er die Jüngeren nachrücken lassen. Das gilt auch für den Betrieb mit den zehn Mitarbeitern. Der 71-Jährige möchte Schritt für Schritt weniger machen, sein Sohn ist bereits ins operative Geschäft mit eingestiegen. ▲

Der Kohlenstoff-



Eine „CO₂ Bank“ ist eine von vielen schlüssigen Erfindungen aus dem Westfälischen Zimmererverband, der Problemlagen deutlich macht und mit Marketingideen hinterlegt. „Kohlenstoffeinzahler erwünscht“.

■ Am Sitz des Westfälischen Zimmererverbandes in Olsberg direkt an der Ruhr haben sich zahlreiche Behördenabteiler, Firmen und Vereine zum Thema Holz angesiedelt.



„Kohlenstoff gehört ins Holz und nicht als CO₂ in die Atmosphäre“, so ähnlich könnte ein Werbeslogan lauten, den Matthias Eisfeld formuliert. Der Geschäftsführer des Zimmerer-Innungsverbandes Westfalen hat mit der Gründung der CO₂-Bank einen Denkanstoß geliefert, der das Schlagwort von der CO₂-Bilanz auf seine Bedeutung hin seziert: „Denn“, so sagt Eisfeld, „eine buchhalterische Bilanz hat immer Aktiv- und Passivposten.“

Das sei auf der einen Seite der Eintrag von CO₂ in die Atmosphäre durch das Verbrennen fossiler Energieträger, die sich in vielen Millionen Jahren angesammelt haben und in historisch sehr kurzer Frist in die Atmosphäre als CO₂ durch Verbrennung gebracht würden. Auf der anderen Seite der Bilanz aber wird der Kohlenstoff aus der CO₂ Verbindung in der Luft wieder gebunden mit Hilfe der Waldwirtschaft. Wird dieses so gewonnene Holz nicht verfeuert, sondern beispielsweise zum Hausbau genutzt, so verwandelt sich dieses Gebäude in einen Kohlenstoffresor etwa für die nächsten 100 Jahre. Kohlenstoff, der zunächst einmal nicht in die Atmosphäre als CO₂ eindringen kann und damit den Treibhauseffekt befördern würde. Dies sind gänzlich andere Perspektiven auf die Ursachen der Erderwärmung: Danach stehen die Zimmerer für ein Gewerk, das die chemische Kohlenstoff-Bindung im Holz nachhaltig und in großen Zeitzyklen fördert und umsetzt. So bringen sich die Holzwerker in die Diskussion um die Überlebens Themen der Menschheit und der Erde.

Tresor

Die Datenlage für die „Bilanz“ könnte besser nicht sein. Der Fiskus hat die Wälder genau erfasst: Er berechnet auf diese Weise für die Waldbesitzer eine jährliche Steuer, die sich nach dem Hochzuwachs und dem daraus resultierenden Wertzuwachs berechnet. Da das je nach Baumart unterschiedlich ist, sind auch alle Baumarten und Ihre Mengen genau gelistet. So kann die Waldwirtschaft auf ein umfangreiches Datenmaterial zurückgreifen, welches lediglich für eine CO₂-Bilanz umgerechnet werden muss.

Der Westfälische Zimmererverband hält dazu zahlreiche Marketingaktivitäten rund um die CO₂-Problematik bereit: Für ein im Holzrahmenbau erstelltes Haus wird ein Zertifikat über die Menge der Kohlenstoffbindung ausgestellt, je nach Holzart und Menge. Da der beauftragte Zimmerer die Daten bereits im Vorfeld – zwingend allein schon wegen der Statik – errechnet hat, ist die Ableitung, wieviel Tonnen CO₂ durch das neue Haus der Atmosphäre entzogen wurden, ein Kinderspiel. Visionen, wie ein gebrauchstaugliches Elektroauto aus Holz, ein Holzflugzeug oder eine Holz-Windkraftanlage, die schon bei der Herstellung den Kohlenstoff binden, sind bereits seit Jahrzehnten realisiert.



Größtes Holz-Infozentrum außerhalb Österreichs

Aber weg von den Visionen und dahinter liegenden Marketingaktivitäten hin zum täglichen „Brot- und Buttergeschäft“ des Landesinnungsverbandes. An seinem Sitz im westfälischen Olsberg haben sich Behördenableger, Firmen und Vereine zum Thema Holz angesiedelt. Am augenfälligsten ist das größte 4000 Quadratmeter messende Holz-Informationszentrum außerhalb Österreichs. Es unterteilt sich in einen Teil, der über die Verbrennung von Holz als Heizmaterial informiert und in einen Teil, der vom Bauen mit Holz handelt. Hier sind verschiedene Anbieter unter einem Dach zusammengefasst, die an Ständen – einer Dauermesse gleich – über ihre Angebote informieren. Zweimal jährlich ist an je einem Wochenende eine große Messe, wo sich aus NRW und den angrenzenden Bundesländern 4000-6000 Besucher vor Ort informieren. Dies sind meist Bauherren, das Fachpublikum verabredet sich mit den Firmen auf Termin unterjährig. ▲

Mit Baumarkt-Angeboten locker konkurrieren

Ein Holz-Carport ab 350 Euro? Das sehen die Kunden häufig im Baumarkt. Standardversion, Extras kosten. Das kann der Zimmererbetrieb auch.

Nur werden beim Angebot vom Zimmerer selbstredend Extras gefragt und dann „Äpfel mit Birnen“ verglichen. Um das deutlich zu machen und mit dem anfragenden Kunden im Gespräch zu bleiben, hat der Westfälische Zimmererverband ein Standard-Carport durchplanen lassen und stellt diesen allen Mitgliedern in verschiedenen Varianten (PKW, Caravan, Einzel- und Doppelparker) zur Verfügung. Dieses Standardkonstrukt kann mit den gleichen (Nicht-)Leistungen des Baumarktangebotes mithalten. „Die Standardplanung dient dazu, mit dem Kunden im Gespräch zu bleiben“, sagt Matthias Eisfeld, der Geschäftsführer des Landesverbandes Westfalen. Denn was der Kunde will, sei meist mehr und nicht im Baumarktangebot enthalten, sagt er.

■ Matthias Eisfeld ist Geschäftsführer des Landesverbandes der Zimmerer und bringt seine 600 Betriebe aus 21 Innungen immer wieder mit neuen Ideen ins Gespräch. Im Hintergrund ist die Dauerausstellung „Bauen mit Holz“ zu sehen, die ganzjährig dem Laien- und Fachpublikum am Verbandssitz in Olsberg zugänglich ist.





■ Ein eingespieltes Team:
Mareike Nöth und ihr Vater Johann.

Familienmensch

Mareike Nöth führt mit ihrem Vater einen Dachdeckerbetrieb in Jever. Ihr Beispiel zeigt, dass Karriere und Kinder in Einklang zu bringen sind. Ein echter Familienbetrieb ist dabei natürlich von Vorteil.

■ Ein Familienmensch mit viel
Tatkraft. In Ihrem Büro hängt ein
Bild, das die vier Generationen
des Betriebs vereint.



Zu Beginn des Gesprächs führt sie gleich durch den Betrieb. Mareike Nöth ist gerne in Bewegung und ihre Energie sofort spürbar. „Heute bin ich viel entspannter als früher“, sagt die 35-Jährige dann mit Blick auf die Anfänge ihrer beruflichen Karriere als Dachdeckerin. Da kann man sich gut vorstellen, welche Frauenpower sie früher hatte. „Ich bin manchmal hochgegangen wie eine Rakete“, erinnert sich Nöth. Sie startete als junge Frau mit der Lehre im väterlichen Betrieb, arbeitete dann ein Jahr als Gesellin, holte das Fachabitur nach und studierte Baumanagement in Oldenburg. Wieder im Betrieb führt sie diesen seit 2007 gemeinsam mit dem Vater. „Damals gab es nur die Firma, ich wollte alles alleine schaffen“, berichtet Frau Nöth. Auch gegen Widerstände in den eigenen Reihen. Es gab da Mitarbeiter, die wollten nicht unter einer Frau arbeiten. Da wurde es schon mal lauter und der eine oder andere Geselle verließ den Betrieb. Die Unterstützung und das Vertrauen des Vaters hatte sie immer, gemeinsam planten und planen die beiden die Betriebsübergabe fließend Schritt für Schritt.

I Sich durchsetzen in der Männerdomäne

Mit ihrem Ehrgeiz, ihrer Energie und ihrer Fähigkeit sehr gut organisieren zu

gehen sollte, das wusste sie damals nicht. „Ich habe gedacht, das geht nie, morgens und abends nicht im Betrieb zu sein.“

I Kinder und Betrieb: Das kann funktionieren

Es ging dann doch, dass sie für ihre beiden Kinder jeweils ein Jahr Pause machte im Betrieb. Und es klappte auch im Alltagsgeschäft, als sie wieder da war. Ein

diesen turbulenten Jahren. „Die Kinder haben mich ruhiger gemacht.“ Mareike Nöth muss sich niemandem mehr beweisen. „Ich kann heute Aufgaben loslassen und an den Meister abgeben. Das war früher undenkbar.“ Sie setzt heute klare Prioritäten und fährt gut damit. Die Mitarbeiter müssen sich erst einmal daran gewöhnen. Nach der Geburt des zweiten Kindes ist sie erst seit März wieder



■ Der angestellte Meister Frank Kieseewetter (links) übernimmt morgens die Einteilung der Baustellen, Mutter Hildegard Nöth nachmittags die Kinderbetreuung.

zentraler Grund ist die Familie, die ihr den Rücken stärkt und freihält. Der Mann, der sich gerne Zeit nimmt für die Kinder neben seinem Beruf. Die Mutter, die gerne tagsüber die Kinder betreut,

im Büro. „Viele sehen mich tagsüber gar nicht, weil ich morgens nicht bei der Besprechung dabei bin und abends meist schon wieder weg“, erklärt Frau Nöth. Viele sprechen bei Problemen auf der Baustelle erst mal Frank Kieseewetter an. „Da müssen wir beide immer mal wieder sagen, dass dies hier meine Baustelle ist.“ So ist das im Alltag als Chefin und Mutter. Doch damit kann sie heute ganz entspannt umgehen.

Und was kommt als nächstes? Mareike Nöth möchte den Betrieb, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Nordwest, nach vorne bringen, die Prozesse immer weiter verbessern. „Das Technische habe ich drauf, jetzt kommt das Kaufmännische. Mit dem Büroteam zusammen werden wir eine neue Software für die Auftragskalkulation einführen.“ Bereits neu ist die Homepage, auf der alle Mitarbeiter persönlich vorgestellt werden. Und da wäre noch die Telefonanlage. Verbessern und optimieren möchte sie einiges, aber inzwischen ohne Stress und lieber Schritt für Schritt. ▲

mit Frauenpower

können, hat sich Frau Nöth durchgesetzt und Respekt verschafft. „Ich weiß noch, wie ich gleich am Anfang als Chefin eine sehr schwierige Situation bewältigen musste. Mitten in der Altstadt von Jever ließ einer unserer Krane richtig Öl. Da ist es mir gelungen, gemeinsam mit der Stadt und anderen Behörden die Situation wieder zu entschärfen“, erzählt Frau Nöth. Da merkten die Mitarbeiter – die macht das ja richtig gut. Die meisten von ihnen kennt sie noch aus der eigenen Lehre. 16 Mitarbeiter beschäftigt der Betrieb heute. Die 35-Jährige setzte sich durch in dieser Männerdomäne, doch irgendwann tauchte die Frage auf: Wofür das alles? „Ich wollte Kinder haben. Nur den Betrieb allein, das war mir für das Leben zu wenig.“ Doch wie das praktisch

wenn sie aus dem Kindergarten kommen. Und natürlich der Vater. „Vor der zweiten Geburt hatte er schon die Tage im Betrieb reduziert, jetzt arbeitet er wieder volle fünf Tage, damit alles läuft“, berichtet Frau Nöth. „Wir sind eben tatsächlich ein echter Familienbetrieb.“ Zudem gibt es mit Frank Kieseewetter einen angestellten Meister, der schon im Betrieb gelernt hat und morgens die Einteilung der Mitarbeiter für die Baustellen übernimmt. Dann, wenn Frau Nöth erstmal Frühstück für die Kinder macht und diese in die Kita bringt.

I Gelassener Prioritäten setzen

Die große familiäre Unterstützung ist eine Seite der Medaille. Die andere ist, dass sich die 35-Jährige verändert hat in

Lasterhafter Dachdecker

Rolf Janker sammelt Old



Wenn der stellvertretende Obermeister der Dachdecker-Innung für Mittelfranken zum Bedachungsfachhandel fährt, kann dort der Geschäftsbetrieb schon mal zeitweise zum Erliegen kommen. Nicht etwa, weil er ein besonders wählerischer Kunde ist. Sondern weil sein

Lastkraftwagen noch keine Trucks und Fernfahrer noch keine Trucker waren.

Liebe auf den ersten Blick war es, als Rolf Janker einst in einer Scheune im Münsterland einen Magirus Typ F6L 12-Tonner entdeckte. „Der Motor ist im Eimer, den kannst Du mitnehmen“, so der damalige Besitzer. Das ließ sich Janker nicht zweimal sagen und „importierte“ den Magirus ins Nürnberger Land. „Wasser raus aus dem Motor, Öl und Diesel rein und schon lief er“, erinnert sich Janker. Der blaue Magirus Baujahr 1961 lief einst als Kohlelaster, dann als Heizöl-Tankwagen – und jetzt in seiner auf 7,5 Tonnen abgelasteten Version als Hobby- und Sammlerstück bei dem Nürnberger Dachdeckermeister.

Geradezu ein „Youngtimer“ ist die 16-Tonner Sattelzugmaschine BS 16 S von Büssing, erste ihrer Art mit Kippkabine. Der V8-Motor des 1970er Lkw sorgt auch heute noch mit seinen 320 PS aus über 12 Litern Hubraum für einen vehementen Vortrieb. Heavy Metal, würde man heute sagen.

Darf es noch etwas mehr sein? Der ganze Stolz von Rolf Janker aber ist ein Exemplar, das er vor 20 Jahren in Einzelteilen erworben und erst 2013 fertiggestellt hat: eine dreiachsige Faun Sattelzugmaschine F 6083/42 K mit dem „Geburtsjahr“ 1968. Für diesen 18-Tonner mit 10-Meter-Ladekran hinter dem Führerhaus hat Janker sogar noch einen 30-Tonner-Sattelaufleger von Kässbohrer auf dem Hof stehen. Zugelassen, versteht sich.

Als im Zuge der Restaurierung die große Frontscheibe zu Bruch ging, verpackte der Oldtimer-Fan die Bruchstücke sorgfältig und ließ sich eine Scheibe in Russland nachbauen. „In Deutschland hätte ich 20 Stück bestellen müssen“, so Rolf Janker. „Wenig sinnvoll – dazu hätte ich noch 19 Faun gebraucht“, meint er schmunzelnd. Das aber hätte seine Frau nicht mehr einfach nur mit Kopfschüt-



■ 10 Räder, 18 Tonnen Eisen, 285 Pferde unter der Haube: Das ist Rolf Jankers Prachtexemplar Faun.

21 Jahre alter Mercedes 820 oder der ebenfalls über 20 Jahre alte Magirus-Deutz hier für Aufsehen und Gesprächsstoff sorgen.

„Neue Lkw kann ja jeder fahren“, kommentiert der fast 65-jährige Dachdeckermeister das Erstaunen der anderen, wenn sie seinen aktuellen aktiven Fuhrpark sehen. Dabei sind die beiden Lkw geradezu „Neuwagen“ im Vergleich zu seinen echten „Schätzen“. Lkw aus einer Zeit, als

timer-„Brummis“

teln hingenommen. „Aber sie fährt doch gerne zu Oldtimer-Treffen mit in meinen Lkw“, freut sich der dieselbegeisterte Dachdecker.

Schon als kleiner Junge hat Rolf Janker sich mit dem Diesel-Virus infiziert. Allein am Motorengeräusch der vorbeifahrenden dicken Brummer konnte er Fahr-



■ **"Gentleman, start your Engine". Das lässt sich Sammler Janker nicht zweimal sagen.**

zeugmarke und -typ genau bestimmen. In der 8. Klasse wurde er von seinem Lehrer gefragt, was er denn mal werden wolle: „Lastwagen-Mechaniker“, war die spontane Antwort. Pech nur, dass der Herr Lehrer mit Jankers Vater gut befreundet war. Mit einer schallenden Ohrfeige rückte der den Berufswunsch sofort wieder zurecht: „Da draußen ist unser Dachdeckerbetrieb – klar?“.

Rolf Jankers Wehrdienstzeit erwies sich als Glücksfall für ihn. Lkw-Führerschein gemacht, 24- und 30-Tonner Kranfahrzeuge gefahren und dann noch durch die damalige Verkürzung des Pflichtwehrdienstes von 18 auf 15 Monate drei Monate Zeit gewonnen – fürs Lkw-Fahren. Na gut, er lernte Dachdecker, machte seinen Meister – und betrieb so ganz nebenbei mit 10 Fernverkehrs-Lastzügen und acht Nahverkehrs-Lkw bis vor wenigen Jahren eine eigene Spedition.

Je länger man mit Rolf Janker spricht, umso sicherer ist man: Der hat Diesel anstatt Blut in den Adern. Während moder-

ne Lastwagen-Hersteller mit Filtern und vielleicht sogar mit Schummel-Software versuchen, das Feinstaub-Problem zu lösen, hat Janker dafür nur ein müdes Lächeln übrig: „Ich brauche keine Umweltplakette, bin von der Maut befreit und darf auch den Sonntagsausflug mit dem Lkw machen.“ Feinstaub? Was bei den Oldtimern den Auspuff verlässt, ist zu groß um „lungengängig“ zu sein. Umweltfrelve? „Und was ist Ferrari-Fahren?“, so Jankers Gegenfrage. Er hat ja recht: Ein Ferrari wurde nur zu einem Zweck gebaut: um zu fahren. Man kann nichts in ihm transportieren, keinen Familienausflug machen. Nur fahren. Für Rolf Janker übrigens alles andere als ein Traumwagen. Mit so kleinen Autos mit filigraner Technik kann er irgendwie nichts anfangen. Mal abgesehen von seiner Modell-Lkw-Sammlung mit ungefähr 1.200 Fahrzeugen. So genau

weiß er es auch nicht mehr, wie viele zuhause davon in Glasvitrinen stehen.

Moderne Lkw haben in der Instrumententafel eine Ganganzeige. Bei Jankers dicken Brummern zeigt die Stellung des Schalthebels einen halben Meter vor oder zurück an, in welchem Gang er fährt. Während die automobile Welt wieder mal über das 3-Liter-Auto diskutiert, freut sich Janker über seine 12-Liter-Autos – wobei hier allerdings der Hubraum, nicht der Verbrauch gemeint ist.

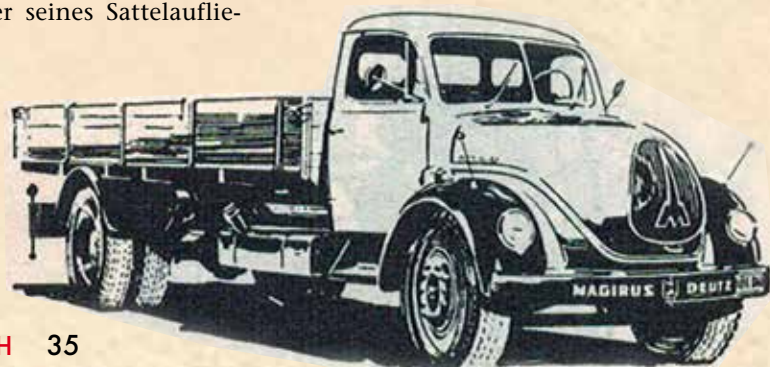
Ist er deshalb etwa ein ewig Gestriger? Die Skeptiker überzeugt er immer wieder, wenn er beim Beladen beim Dachdecker-Einkauf Süd die Hinterachse seines Mercedes 820 oder seines Sattelauftrie-



■ **Drei Oldtimer, zwei Youngtimer und 1.200 Lkw-Modelle umfasst die Sammlung.**

gers mit einem Handgriff absenkt. Und nicht selten hilft er Kollegen auch schon mal mit seinem nur 2 Meter 20 breiten 9-Tonnen-Anhänger von anno 1962 aus, wenn Material auf engen Zufahrten zur Baustelle in der Reihenhaussiedlung angeliefert werden muss.

Vielleicht war früher doch manches besser – oder besser durchdacht. Oder zumindest für den ursprünglichen Zweck konzipiert. Warum fällt einem da fast unwillkürlich der Vergleich zwischen Wählscheiben-Telefonen und Smartphones ein...? ▲





■ Geht zuversichtlich ans Werk: Sebastian Praml.

Fit für's Finish

Wie man sich so fühlt – drei Wochen vor der Gesellenprüfung? Zimmerer-Lehrling Sebastian Praml wirkt ungefähr so aufgeregt, als würde er in wenigen Minuten Brotzeit machen. Da kommt kein Stöhnen „Ohgottohgott, ich bin total im Lernstress“, wie es jetzt gerade zeitgleich an bayerischen Gymnasien zu den Abiturprüfungen zu hören ist.

Auch für Ausbilder und Betriebsinhaber Albert Patzak ist jetzt, so kurz vor der Prüfung seines Auszubildenden, ein ganz normaler Arbeitstag wie alle anderen. Er fragt nicht „Hast Du das nochmal gelernt, weißt Du noch, wie dies und das geht?“ Seit knapp zwei Wochen wird in seinem Betrieb, zusammen mit seinem Azubi, gerade ein Holzständerhaus vorgefertigt. Wand für Wand entsteht gerade. Mit Dämmung und allem Drum und Dran. Volltreffer. Kann ein Ausbildungsbetrieb seinen Zimmerer-Lehrling besser auf die bevorstehende Prüfung vorbereiten als mit dem Bau eines kompletten Hauses? Volles Programm in der Praxis.

Die Gelassenheit von Sebastian Praml hat einen weiteren guten Grund: In den letzten Berufsschultagen stand intensive Prüfungsvorbereitung auf dem Stundenplan. Giebelsparren, Kehlbalken, Holzverbindungen, Balkonbau, Übertragen von Computerkonstruktionen auf das Holz. Und natürlich Mathematik und Bauphysik: Energieeinsparverordnung, deren Vorgaben und die Berechnung als Dauerthema. Nur das Dachdecken – eigentlich nicht erst seit der Verwandtschaftserklärung

mit dem Dachdeckerhandwerk im April 1998 durchaus Alltag im Zimmererhandwerk – war kaum ein Thema. „Das hatten wir ausführlich im Berufsgrundschuljahr vor dem Start der eigentlichen Ausbildung“, erinnert sich der Lehrling Praml.



„Zimmer' Dir Deine Zukunft“, heißt der Slogan der Ausbildungskampagne in diesem Gewerk. Und die Zukunft der Zimmerer von morgen wird in der Berufsschule und in der Innung offenbar perfekt vorbereitet. So macht man Fachkräfte. Qualität statt Quantität. Die bevorstehende Prüfung in der Berufsschule in München – ein Tag Theorie, ein Tag Praxis – sieht Sebastian Praml als nächste Etappe im Zimmerer-Berufsleben. Dem möchte er vorerst mal treu bleiben. Meisterkurs? „Nein, noch nicht. Ich will praktische Erfahrung und erst dann vielleicht den Meister angehen.“ Das klingt nach Vernunft und solidem Berufsweg anstatt nach Turbokarriere ohne Praxis.

„Und jetzt muss ich weiter machen“, meint Sebastian Praml mit Blick auf die nächste Wand des Holzhauses. Das kann man jetzt als freundliches Ende des Gesprächs verstehen. Oder hat er damit seinen Berufsweg gemeint...?

LEMPHIRZ:



Laubfangsysteme „multidrain“

Laubfangen kinderleicht



Neuer Braas PV-Speicher für

- Referenzobjekt mit PV Indax (oben).
- Objekt eingedeckt mit Braas Tegalit und PV Premium.

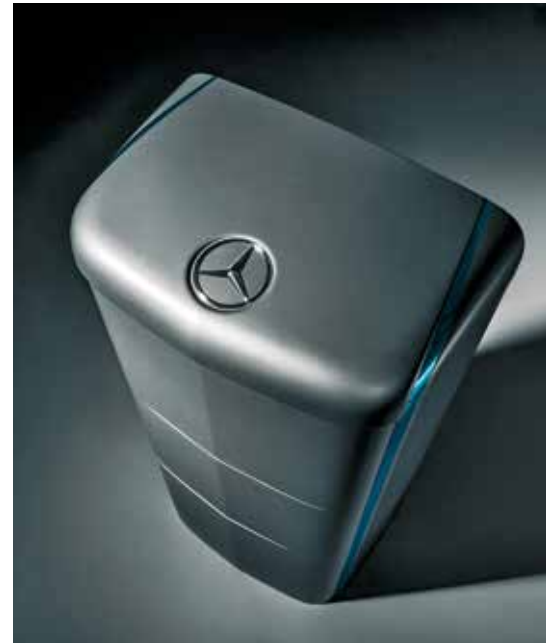




■ Die Module des Indach-Systems PV Premium werden anstelle der Dacheindeckung schnell und einfach in das Dach integriert und fügen sich nahtlos in die Dachoptik ein.

Energiespeicherung für Fortgeschrittene

Braas hat sein Angebot im Bereich der Solarsysteme um einen neuen PV-Speicher erweitert: Die intelligente Speichertechnik ermöglicht es, den mit einer Photovoltaik-Anlage erzeugten Strom auch dann selbst zu nutzen, wenn es keine direkte Sonneneinstrahlung gibt, statt externen Strom zu beziehen. Braas verfügt über die exklusiven Vertriebsrechte des neuen Energiespeichersystems von Mercedes-Benz im Dachhandel und ermöglicht mit dem Produkt ein effektives Energiemanagement für Neu- und Bestandsanlagen in ansprechendem Design.



■ Der Braas PV-Speicher ermöglicht mit einer leistungsstarken Lithium-Ionen-Technologie intelligentes Energiemanagement und sorgt für Unabhängigkeit von externen Energieversorgern.

intelligentes Energiemanagement

Mit dem neuen PV-Speicher präsentiert Braas eine konsequente Erweiterung seines kompletten Dachsystems: Energie, die mit den Braas Photovoltaik-Anlagen PV Premium und PV Indax gewonnen, aber nicht sofort verbraucht wird, muss dank des PV-Speichers nicht mehr in das Stromnetz eingespeist werden. Sie kann im Bedarfsfall selbst genutzt werden – auch nachts oder wenn die Sonne gerade nicht scheint. Das System verwendet entweder Energie direkt aus der Photovoltaik-Anlage oder nutzt zusätzlich Strom aus dem Speicher. Erst wenn diese beiden Bezugsquellen erschöpft sind, wird auf das öffentliche Netz zugegriffen. Endverbraucher profitieren so von einer enormen Kostenersparnis durch maximale Versorgung mit eigenem Strom und machen sich unabhängig von externen Energieversorgern.

Die Batteriemodule bestehen aus 2,5 kWh Speichereinheiten für eine wirtschaftliche Auslegung und sind bis zu 20 kWh erweiterbar. Dank der leistungsstarken Lithium-Ionen-Technologie lässt sich überschüssiger Solarstrom nahezu verlustfrei zwischenspeichern. Die Dimensionierung des PV-Speichers erfolgt entsprechend der installierten PV-Anlagengröße und ergänzt so optimal auch bereits bestehende PV-Systeme. Der Braas PV-Speicher lässt sich dank seiner kompakten Bauweise und eines Gewichts von nur 35 Kilogramm pro Speichereinheit einfach handhaben. Die Montage kann an einer Wand oder als Standmodell erfolgen und bietet einen flexiblen Einsatz. Der PV-Speicher überzeugt zudem mit gewohnt hohen Sicherheitsstandards und bis zu 15 Jahren Ersatzteilgarantie. ▲



■ Das Indach-System PV Indax ist mit beeindruckender Optik und fachgerechter Dachintegration universell einsetzbar für alle Dachpfannen.

Weitere Informationen unter [@ www.braas.de](https://www.braas.de)

Holzmodule in



Die Flüchtlingswelle hat weiteren Schwung in den Wohnungsbau gebracht und damit die Auftragslage für Handwerksbetriebe belebt. So auch beim Holzbau- und Dachdeckerbetrieb Michael Pomplun aus Hymendorf bei Bremerhaven, der sich frühzeitig mit der Entwicklung modularer Bausysteme in Holzbauweise beschäftigte. Eine 2015 in Stade innerhalb von 10 Wochen schlüsselfertig hergestellte Flüchtlingsunterkunft zog die Aufmerksamkeit der Stadt Osterholz-Scharmbeck auf sich. Hier wurde kurzfristig Raum für 120 Personen benötigt. Michael Pomplun: „Das Angebot musste übers Wochenende erstellt werden. Ich entwickelte eine Container-Bauweise, bestehend aus drei verschiedenen Modulen, per CAD-Programm.“

Pünktlich zum 10-jährigen Bestehen seines Betriebes erhielt er die Zusage für die Unterkunft mit 1.200 m² Wohnfläche und freute sich über den bisher größten Einzelauftrag.

Eine ca. 3.000 m² große Halle wurde angemietet, Konstruktions-Vollholz (KVH), OSB-Platten, Dach-Wand-Dichtungsplatten (DWD) wurden von der Dachdecker-Einkauf Nordwest geliefert und die Dachdecker und Zimmerleute der Fa. Pomplun konnten mit der Vorfertigung



■ Transport und Aufstellung mit schwerem Gerät.

■ In einer Halle beginnt die Serienfertigung. Jeweils 5 Container bilden je 2 Wohnungen.



Serienfertigung

der Container beginnen. Gearbeitet wurde in Serienfertigung nach Baukasten-System. Jede Wohnung besteht aus Aufenthaltsraum, Schlafräum, Küche und Bad und ist für 6 Personen zugelassen. Es entstanden einzelne transportable Container, die mit Schwerlasttransportern zum Bauplatz gebracht und zu Gebäudeeinheiten zusammengefügt wurden.

Die Grundkonstruktion der Wohnungen besteht aus Holzrahmenbauweise. Zwischen den Wandplatten und Deckenplatten wird gedämmt, den Abschluss bilden Gipskartonplatten.

Die Vorarbeiter Lars Ilken und Markus Steffen, jeweils verantwortlich für Vorfertigung und Koordination der Folgegewerke sowie Zusammenfügen der Einzel-elemente und Montage auf der Baustelle, hielten sich an genaue Zeit- und Konstruktionsvorgaben. In der Bauzeit von Februar bis Mai 2016 arbeiteten hier täglich etwa 20 Handwerker.

Anfang Mai ist es soweit. Die Container werden auf Tieflader umgeladen. Ein Spezialkran setzt die Container gezielt

auf Lagerhölzer, die auf einem festen Untergrund liegen. Jedes Modul wiegt 4 Tonnen. Die Mitarbeiter verbinden die einzelnen Container sofort miteinander. 5 Container bilden je zwei Wohnungen. Jetzt zeigt sich, dass zuvor passgenau gearbeitet wurde. Ein Satteldach bildet den oberen Abschluss, die vorgehängte Fassade bietet der Holzkonstruktion Schutz.

Nachhaltigkeit ist angesagt, denn die Wohnungen sind funktional und dämmtechnisch auf Zukunft ausgelegt. Wenn Flüchtlinge eines Tages in andere Regionen umgezogen sind, bleibt hier qualitativ guter und günstiger Wohnraum. ▲



■ Michael Pomplun (l.) hat die Container-Bauweise entwickelt, die aus verschiedenen Modulen besteht.



■ Aus den einzelnen Holzcontainern sind ansehnliche Häuser mit Zweiraumwohnungen entstanden.

■ Auf dem Bauplatz zeigt sich, dass zuvor maßgerecht gearbeitet wurde.



Asbest, oft unterschätzt

Das ganze Ausmaß der Asbestkatastrophe wird immer deutlicher: Wurden 1994 in der Bauwirtschaft 119 Todesfälle durch Asbest verzeichnet, so waren es 2012 bereits 281, Tendenz steigend. Somit gab es am Bau über dreimal mehr Asbesttote als tödliche Arbeitsunfälle. Zwar wurde die Verwendung von Asbest 1993 verboten, doch gerade bei Sanierungen im Altbau kommen Dachdecker auch heute noch mit dem krebserregenden Stoff in Berührung. Detaillierte Hinweise und Anweisungen für die Gefahrenmomente im Umgang mit Asbest geben die Technischen Regeln für Gefahrstoffe TRGS 519 Asbest – Abbruch-, Sanierungs- oder Instandhaltungsarbeiten. Info:

@ www.bgbau-medien.de/bau/asbest/titel.htm

Neue Leiternorm

Derzeit wird die Leiternorm EN 131 überarbeitet. Die Änderungen betreffen nahezu alle Leitertypen wie Anlege-, Schiebe-, Seilzug-, Allzweck- und Teleskopleitern. So müssen zukünftig alle Leitern, die länger als 3 m sind, mit einer Standverbreiterung (Traverse) ausgestattet werden. Mehrteilige Leitern müssen künftig gegen Entnahme gesichert werden, sofern das Leiterteil über 3 m misst. Bis zum Zurückziehen der alten Norm im November 2016 behält die bisherige nationale Fassung Gültigkeit.

GS-Zertifikat

Dies ist ein nur in Deutschland verwendetes, freiwilliges Prüfsiegel, das auf Antrag von TÜV, Dekra etc. erteilt wurde. Den Prüfstellen wurde nun die Erlaubnis entzogen, neue GS-Zeichen für Leitern zu vergeben. Lt. Hersteller beeinträchtigt das jedoch in keiner Weise die Sicherheit der Produkte, die z. B. von Mauderer gemäß einer europaweiten Norm konzipiert und geprüft werden. Unabhängig vom GS-Zeichen kann die Norm-Konformität jederzeit in Form von Herstellererklärungen nachgewiesen werden.

@ www.mauderer.de/news



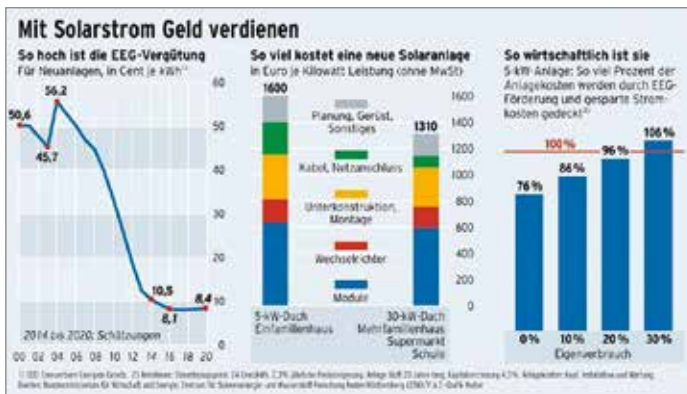
Nachholbedarf beim Rechnungsscannen

Längst ist es möglich, Rechnungen, die Handwerker von Fremdfirmen erhalten, einzuscannen und in die elektronische Buchhaltung zu integrieren und im digitalen Archiv abzulegen. Der Vorteil: Statt Originalrechnungen wie bisher jahrelang in Plastikordnern aufzuheben und damit viel Platz zu verschenken, können diese jetzt nach der Onlinebuchung geschreddert werden. Auch die lästige und oft aufwendige Suche nach Rechnungen in Altordnern durch Mitarbeiter entfällt. Alle Belege können digital in einem Dokumentenmanagement-System gesucht werden. Viele Betriebe meinen, zu wenig Belege zu haben und der Aufwand lohnt sich nicht. Über die Jahre betrachtet kommen jedoch auch in kleinen Handwerksbetrieben Berge von Rechnungen zusammen.



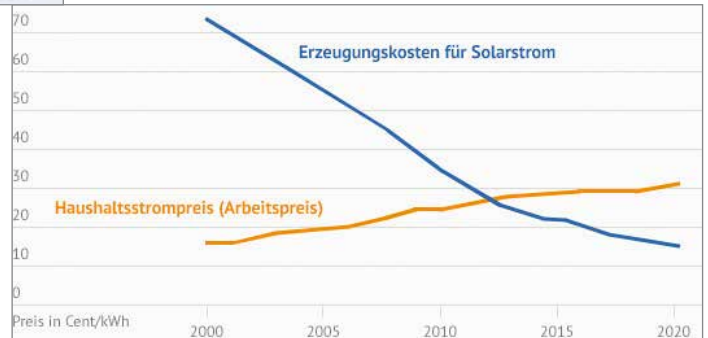
Initiative pro Energiewende

Die Bundesministerien für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie Bildung und Forschung (BMBF) haben eine gemeinsame Forschungsinitiative für energieeffiziente Gebäude und Quartiere gestartet. Das Ziel ist es, bis 2050 den Primärenergiebedarf im Gebäudebereich um 80 Prozent gegenüber dem Jahr 2008 zu senken. Die Projekte sollen zeigen, wie durch Innovationen und intelligente Vernetzung energetisch hochwertige, lebenswerte Häuser und Quartiere entstehen können. Für die neue Forschungsinitiative "Solares Bauen/Energieeffiziente Stadt" stellt die Bundesregierung 150 Millionen Euro bereit.

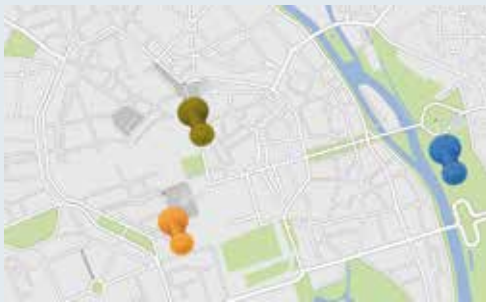


Energiewende stockt

Die Energiewende in Deutschland ist in den vergangenen Jahren etwas ins Stocken geraten. Staatliche Förderungen nehmen immer weiter ab, wodurch viele Projekte in ihrer Rentabilität nachlassen. Doch gerade für Privatverbraucher ist die Solarenergie immer noch ein gutes Investitionsprojekt.



Kunden gewinnen mit Google Maps



Gibt man bei Google zum Beispiel „Dachdecker + Köln“ ein, erscheinen die Google Maps-Kartenergebnisse in der Regel noch oberhalb der natürlichen Suchergebnisse, direkt unter den bezahlten Anzeigen. Allerdings werden je Suchanfrage nur maximal sieben Google Maps-Einträge angezeigt. Kunden finden das Unternehmen über die Google-Suche, in Google Maps oder auf Google+. Die Anzeige der Ergebnisse ist kostenlos, man muss sich nur bei Google My Business mit seinen Unternehmensdaten eintragen. Per Post erhält man dann einen Bestätigungscode, um die Angaben freizuschalten. So wird Missbrauch verhindert.

Neue PSA Richtlinie

Am 20. April 2016 trat die neue PSA-Verordnung (EU) 2016/425 in Kraft. Sie wird die seit 1989 geltende Richtlinie 89/686/EWG am 21. April 2018 aufheben. Ziel des Gesetzes ist es, die Anforderungen für persönliche Schutzausrüstungen an den neuen Rechtsrahmen der Europäischen Union (EU) anzupassen, um einen besseren Schutz der PSA-Träger zu erreichen. Dieser neue Rechtsrahmen bildet die einheitliche Grundlage für die Überwachung von Produkten in der EU.

Die bisher geltende Richtlinie musste von jedem EU-Mitgliedsstaat in nationales Recht umgesetzt werden. Verordnungen gelten jedoch nach ihrer Verabschiedung direkt in allen Mitgliedsstaaten. Somit ist eine schnellere und effektivere Anpassung des Gesetzes möglich. Mit der neuen PSA-Verordnung werden nun die EU-einheitlichen Begrifflichkeiten, wie z.B. das „Inverkehrbringen“ oder „auf dem Markt bereitstellen“, angewendet. Die ZEDACH Genossenschaften bieten dazu die sicheren Produkte.



Das iPad mini 2 wartet!

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



Über das neu iPad mini kann sich Dipl.-Ing. Hauke Haß von der Hans Hass GmbH & Co. KG in Eckernförde freuen. Unter zahlreichen richtigen Lösungen wurde seine Einsendung aus dem Topf gezogen. Der Betrieb ist Mitglied und selbstverständlich auch Kunde der DEG Alles für das Dach eG und sein Preis wird ihm in Kürze von Jörg Brunke, Niederlassung Kiel, überbracht. Herzlichen Glückwunsch!

SIE HABEN GEWONNEN!



Na sowas...



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

--	--	--	--	--	--

Schicken Sie die Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der **25. August 2016**
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 144

Impressum

Das DACH 14. 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.eu

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, Felix Holland,
Knut Köstergarten, Andrea Müller,
Margot Müller

Grafik und Layout:
Frank Petersen, Michael Kunsch

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.

Flüssig. Sicher. Dicht.

KEMPEROL® Die Abdichtung.

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

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



KEMPERWET

- ✓ Sanierung durchfeuchteter Balkone
- ✓ Sicherer Dampfdruckausgleich

KEMPEROL® FALLSTOP

- ✓ geprüft durchsturz-sicher
- ✓ erhöhter Hagelwiderstand



KEMPER SYSTEM

Ihr Partner für professionelle Abdichtungs- und Beschichtungssysteme

www.kemperol.de



Ein persönlicher Fragebogen an Johannes Lauer, Dachdecker- und Klempnermeister aus Lahnstein. Als Landesinnungsmeister des Landesverbandes Rheinland-Pfalz, als Kreishandwerksmeister, Mitglied im Stadtrat und Kreistag sowie in verschiedenen Institutionen ist er weit über die Grenzen seiner Heimat bekannt. Seit über 30 Jahren sorgt er mit seinem Dachdeckerbetrieb für einwandfreie handwerkliche Qualität und ist mit starkem Engagement für seinen Berufsstand aktiv.

Nachgefragt Johannes Lauer

Herr Lauer, nach kaufmännischer Lehre noch Dachdeckermeister werden. Warum?

Die Berufswelt des Kaufmannes hat mich nie richtig ausgefüllt. Durch meinen Freundeskreis kam ich über die freiwillige Feuerwehr zum Dachdeckerhandwerk und habe mich auf Anhieb in dieses Handwerk verliebt. Nach der Helferzeit habe ich eine Lehre gemacht und dann auch die nächsten Schritte zur Selbstständigkeit konsequent vollzogen.

Das Beste an Lauer Bedachungen?

Für mich persönlich ist Lauer Bedachungen mein kleines eigenes Lebenswerk. Für meine Kunden ein verlässlicher Partner in allen Problemen rund ums Dach und für meine langjährigen Mitarbeiter ein kleines Stück beruflicher Heimat und Identifikation.

Politisches Engagement – wichtig für Dachdecker?

Nicht nur für Dachdecker, sondern für das gesamte Handwerk unverzichtbar. Selbst die Handwerkszünfte haben schon vor Jahrhunderten in den Stadträten gesessen und ihre Interessen politisch vertreten. Also hat das ja auch Tradition. Ohne dieses Engagement hätte das Handwerk nicht die Bedeutung, die es hat.

Bringen Nachwuchskampagnen den gewünschten Erfolg?

Ich kann es nicht genau bemessen, wieviel Erfolg alle Kampagnen haben. Dafür weiß ich aber genau, dass es ohne diese massive Werbung um unseren Nachwuchs mit Sicherheit noch deutlich dramatischer aussehen würde. Daher gibt es keine echte Alternative hierzu.

DEG Alles für das Dach Koblenz heißt für Sie?

Seit weit über dreißig Jahren ein kompetenter Partner in vielen Dingen rund um das Dachdeckerhandwerk und seine Protagonisten. Ich habe bei den Koblenzer Kollegen immer ein offenes Ohr und hilfreiche Unterstützung gefunden, auch wenn es mal nicht so rund läuft. Zu einer guten geschäftlichen Partnerschaft gehört nicht nur ein günstiger Einkaufspreis, sondern auch zwischenmenschliches Vertrauen.

Niederlahnsteiner Carneval-Verein bedeutet Ihnen?

Ein echt starkes Stück ehrenamtliches Engagement in meiner Heimatstadt Lahnstein zur Freude vieler Mitbürger und zur Traditionspflege des rheinischen Brauchtums. Für mich als gebürtigen Oberlahnsteiner wäre Lahnstein ohne die Niederlahnsteiner nur halb so schön. Der NCV ist daher einzigartig und bedeutet mir somit sehr viel.

Marken, die in Ihrem Leben 5 Sterne haben?

Gesundheit und Lebensfreude, eine intakte Familie gemeinsam mit der richtigen Partnerin, echte Freundschaft, das rheinland-pfälzische Dachdeckerhandwerk in all seinen Facetten, die Marke „Dachdeckerinnung“, die Bundesrepublik Deutschland.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Als Teilnehmer eines Jugendaustausches 1974 und 1975 mit unterschiedlichen Ferienjobs in England. Mit nur 5 Pfund Tageslohn habe ich gelernt, die soziale Marktwirtschaft in Deutschland zu schätzen. Das war verdammt wenig Geld für richtig harte Arbeit.

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

Ich würde nur einen Teilnehmer zu jeweils einem Thema einer TV-Sendung einladen: Zu meinem Hobby deutsche Geschichte den australischen Professor Christopher Clark, zum Thema Politik den Altbundeskanzler Helmut Schmidt (leider kürzlich verstorben) und zum Thema Fußball Franz Beckenbauer.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Dass meine drei Töchter ihren Weg in ein ausgefülltes Leben mit guter Ausbildung, klaren Vorstellungen und auch ohne dumme Flausen im Kopf gefunden haben. Dass ich da als Vater und auch ein wenig als Vorbild helfen konnte, erfüllt mich schon mit einem gewissen Stolz.

Ihr Lebensmotto?

Eigentlich habe ich kein generelles Lebensmotto, aber ich beherzige gerne zwei Sprüche. „Carpe Diem“ („Nutze den Tag“) und „Mut zur Lücke“. Der erste Spruch soll heißen, dass man jedem Tag im Leben etwas Positives abgewinnen sollte und der zweite Spruch tröstet etwas darüber hinweg, dass man doch nicht alles richtig machen kann.

Paslode®



NEU: Pure Energie. 70 % mehr Leistung.

**Paslode Lithium Powerakku.
Mit Impulse® Naglern länger arbeiten.**

- ⊕ Grenzenlose Freiheit – bis zu 13.000 Befestigungen pro Akkuladung
- ⊕ Schnellladefunktion – 200 Befestigungen in 2 Minuten.
- ⊕ 100 % kompatibel – nur 1 Ladegerät für alle Lithium Powerakkus

Mehr Infos unter www.itw-paslode.de

Innovationsrollen



Jetzt die neue
DELTA®-Klebe-
kompetenz APP
kostenlos downloaden!

Zukunftsweisendes Quartett

Die DELTA®-MAXX-Familie macht zukunftsicheres Bauen möglich: DELTA®-MAXX X, die innovative Unterdeckbahn mit extrem hoher Reißkraft sorgt jetzt für noch mehr Sicherheit auf dem Dach. Alle Bahnen schützen das Dach und die Wärmedämmung dauerhaft zuverlässig und sichern schon heute Qualitätsstandards von morgen.