

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

III/2016

IM FOKUS

Hauptschul-
Power

VORGESTELLT

Er macht sein
Ding

PERSÖNLICH

Ein großes Herz

Dachklempner oder Dachdecker?



LEISTER

Leister UNIROOF AT/ST randnah - effizient Dachbahnen schweißen

Dank verschiebbarer Transportachse meistert er randnahes Schweißen ohne Umrüsten. Ideal für Flach- und flach geneigte Dächer (bis 30°). Der in der Andruckrolle integrierte wartungsfreie Direktantrieb führt zu deutlich optimierter Gesamtleistung.

UNIROOF AT:

Digitale Regelung von Temperatur, Antrieb und Luftmenge, optimale Kontrolle aller Schweißparameter inkl. Spannungsanzeige, bürstenloser Motor für Gebläse und Antrieb

UNIROOF ST:

Manuell einstellbare Temperatur, Geschwindigkeit und Luftmenge, Bürstenmotor für Gebläse, Antriebsmotor bürstenlos, einfache Einstellung über Drehknöpfe

**HEISSLUFTTECHNIK
FLOCKE**



Heisslufttechnik Flocke GmbH
Elsässer Str. 14 -18, 42697 Solingen Tel. 0212 -38260-0
info@heisslufttechnik.de

Niederlassung Nord: Tel. 040 - 7679772-0 hamburg@heisslufttechnik.de
Niederlassung Süd: Tel. 089 - 1787666-0 muenchen@heisslufttechnik.de
Niederlassung Ost: Tel. 0371 - 851729 chemnitz@heisslufttechnik.de

Sind Sie schon digital?

Vor 20 Jahren hat wohl kaum einer geglaubt, dass wir heute bequem vom Sofa aus shoppen, sei dies mit dem Laptop, Tablet oder Smartphone. Wie selbstverständlich führen sie uns durch eine virtuelle Welt des Handels und mit einem Fingerzeig liefern sie uns die Waren vor die Haustür. Online Shopping ist in. Nach Aussagen des Handelsverbandes Deutschland (HDE) und der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) hat der Online-Handel im Endkunden-Bereich (B2C) in Deutschland inzwischen einen Anteil von über zehn Prozent am Gesamteinzelhandelsumsatz erreicht. Bis zum Jahr 2020 wird der Online-Umsatzanteil auf 22 % prognostiziert. Und auch bei den ZEDACH-Genossenschaften erfreut sich der Handel über das „Online-Bestell- und Informations-System“ OBIS zunehmender Beliebtheit.

Längst hat die Digitalisierung auch die mittelständischen Betriebe erreicht. Digitalisierung bedeutet Beschleunigung, und die Unternehmen müssen sich auf mehr Einsatz von Technik und schnelle Veränderungen bei Organisationsstrukturen einstellen. Auf dem Laufenden bleiben, lautet die Devise. Das gilt sowohl für den Chef als auch für seine Mitarbeiter, denn ohne letztere kann der digitale Wandel nicht funktionieren. Alle stehen im Zentrum digitaler Transformation und alle sind gefordert, sich lebenslang weiter zu qualifizieren.

Sprach man gestern noch von Industrie 4.0, so ist die „digitale Revolution“ längst im Handwerk 4.0 angekommen. Und wer hier rechtzeitig aufspringt, wird die neuen Möglichkeiten zur Verbesserung der Arbeitsabläufe und Dienstleistungsange-

bote schnell erkennen und eine Steigerung der Kundenzufriedenheit erleben.

Unterstützung bietet das neue „Kompetenzzentrum Digitales Handwerk“. Im Rahmen der Initiative „Mittelstand 4.0“ sind fünf neue Informations- und Dokumentationszentren bei verschiedenen Handwerkskammern entstanden, u.a. in Koblenz. Diese sollen Unternehmen bei der weiteren Digitalisierung ihrer Wertschöpfungs- und Geschäftsprozesse unterstützen und dabei speziell auch auf die Belange der Handwerkswirtschaft eingehen. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat dazu im intensiven Austausch mit den Handwerkskammern, den Fachverbänden des Handwerks und den handwerkswissenschaftlichen Instituten ein Netzwerkkonzept ausgearbeitet, das auf die spezifischen Anforderungen des Handwerks hin ausgelegt ist. Die vorgesehenen Arbeitsstrukturen des geplanten Innovationsverbundes werden die mittelständischen Handwerksunternehmen flächendeckend sowohl mit branchenspezifischen wie mit -übergreifenden Hilfestellungen unterstützen (Seite 42). Welche Möglichkeiten Handwerk 4.0 bietet und wie ein Betrieb sie zu seinem Vorteil umsetzen kann, lesen Sie ab Seite 16.

Wer den Beruf des Dachdeckers erlernt, dem stehen alle Türen offen, auch direkt zur Justiz, wie unsere Geschichte ab Seite 14 zeigt. Ich wünsche uns allen einen guten Herbst, mit offenen Türen bei unseren Kunden und viel Spaß beim Lesen.

Ihr
Kurt Krautscheid




■ Kurt Krautscheid,
Aufsichtsratsvorsitzender der
DEG Alles für das Dach eG, Koblenz,
und der ZEDACH eG, Hamm.

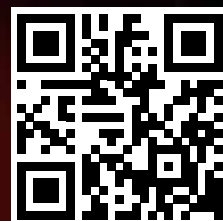
Roto **Q** *RACING TEAM II*

Mit RotoQ ein MotoGP-
Wochenende live erleben



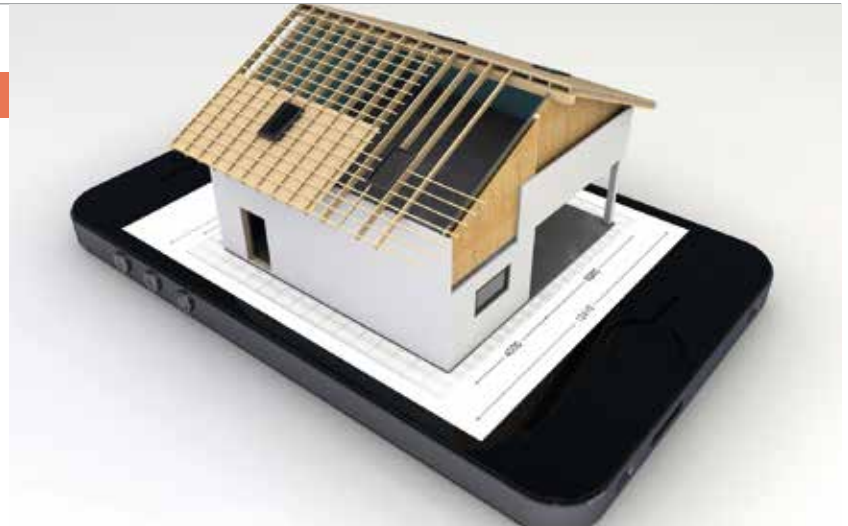
Mitmachen
& gewinnen!

www.ROTOQ-RACINGTEAM.DE



BETRIEB

16 Handwerk 4.0 hat begonnen. Die Handwerkskammern bieten inzwischen an fünf Standorten Informations- und Dokumentationszentren, in denen man sich informieren kann. Auch im Handwerk ist die digitale Zukunft längst Gegenwart.



VORGESTELLT



20 Selbstständig zu arbeiten ist das Ziel vieler junger Menschen, die den Beruf des Handwerkers ergreifen. In der Tat entscheidet man sich in diesem Metier oft schneller für eine Führungsposition, als nach einem Studium. Unser Betriebsporträt zeigt die Geschichte eines Zimmermannes.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	8

TITELTHEMA

Heavy Metal erobert Dach und Fassade	10
---	----

IM FOKUS

Firmenjubiläum und Hauptschul-Power	18
--	----

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Stefan Ervenich, Zimmerermeister	20
Landesverbände – Landesfachgruppe Zimmerer Schleswig-Holstein	30
Frauen im Handwerk – Janine Neureuther	32

VORGESTELLT



32 Familie mit Kindern und Selbstständigkeit im Beruf scheint oft nicht miteinander vereinbar zu sein. Packt man die Sache strukturiert und überlegt an, so können plötzlich neue Arbeitsfelder entstehen, die den Betrieb weiter nach vorn bringen.

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Thomas Neger	28
Hobby – Helmut Preusker	34
Nachgefragt – Rüdiger Thaler	46

BETRIEB

Neue Wege – Cornelia Kiskalt	14
Die digitale Zukunft des Handwerks – Michael Zimmermann	16
Auf der Walz um die Welt – Michael Vahder	27
Von der Schule zum Gesellen VIII – Zimmererhandwerk	36
Dachmarketing – Mit starken Marken gewinnen	40

BETRIEB



40 Mit starken Marken schneller beim Kunden landen. DACHMARKETING macht's möglich. Nach den erfolgreichen Kampagnen mit Industriepartnern bietet sich Handwerksbetrieben jetzt die Möglichkeit, bei der ROCKWOOL-Kampagne mit dabei zu sein.

MATERIAL+TECHNIK

GRÜN – Absturzsicherung	24
ST Quadrat – Dokumentation Absturzsicherung	25
ISOLA – Neue Bitumenschindel "Premium"	26
FRIESS – Neues Dämmstoffschnide-System	26

STANDARDS

Editorial – Kurt Krautscheid	3
Kommentar – Ulrich Marx	13
Service	42
Impressum	44



| Parametrische Wetterversicherung

Das gilt ebenso für die parametrische Wetterversicherung. Auch hier kennt man sich bestens aus. In der Baubranche spielt das Wetter seit jeher eine wichtige Rolle. Teilweise hängt der Erfolg einer Baumaßnahme entscheidend von günstigen Wetterbedingungen ab. Als Dachdecker ist man hiervon natürlich in besonderem Maße betroffen. Einerseits befindet sich das Arbeitsgebiet naturgemäß in exponierter Lage, andererseits sind es oft enge Zeitfenster, die bis zur Fertigstellung zur Verfügung stehen. Beispielsweise setzt die Abdichtung eines Flachdachs mit Flüssigkunststoffen trockene Oberflächen und Temperaturen über 5° C voraus.

Im Frühsommer 2016 konnte man in vielen Gebieten Deutschlands wieder einmal das Wetter von seiner unschönen Seite kennenlernen. Viele Baumaßnahmen mussten ruhen und liefen aus dem Zeitplan. Fristen nicht einzuhalten, bedeutet meist nichts Gutes und es drohen empfindliche Vertragsstrafen. So erging es einem Dachdecker in Süddeutschland, der den Auftrag hatte, die Parkflächen des Parkhauses eines Möbelhausneubaus zu beschichten. Durch die vielen Regentage konnten die Arbeiten vor dem Eröffnungstermin nicht beendet werden.

Das Parkhaus stand bei der Eröffnung nur teilweise zur Verfügung und durch den anschließenden laufenden Betrieb konnten die abschließenden Arbeiten nur mit Mehraufwand fertiggestellt werden. Aufgrund der Verzögerungen macht der Auftraggeber zusätzlich eine Vertragsstrafe geltend. Mit einer Wetterrisikoversicherung hätte sich der Dachdecker jedoch gegen zu viele Regentage in den Tagen bzw. Wochen vor dem Eröffnungstermin absichern können. Ebenso kann das Risiko von Umsatzausfällen durch einen besonders langen Winter mit einer Wetterversicherung abgesichert werden.

| Grenzwerte definieren

Grundsätzlich werden bei dieser Art der Absicherung gemeinsam mit dem

Kunden Grenzwerte definiert, ab denen nicht mehr gearbeitet werden kann (z. B. maximale Tagestemperatur 5° C oder Niederschlag mindestens 3 mm). Als Datenbasis dient das Messstationsnetz des



Deutschen Wetterdienstes (DWD). Wird an der vereinbarten Wetterstation der Grenzwert überschritten, leistet die Ver-

DEBAU macht gutes

Die von der ZEDACH ins Leben gerufene DEBAU Versic GmbH bildet das Bindeglied zwischen Handwerker-Ver Bauherrn, wenn es darum geht, bestmögliche Versiche



Baustellen-App

Zur DACH+HOLZ 2016 stellte ZEDACH ihre neue Baustellen-App vor. Inzwischen hat sie sich im Service-Programm der ZEDACH etabliert und wird von zahlreichen Anwendern genutzt. Bequemer geht es kaum, wenn es heißt, die Gefahren auf der Baustelle vorab zu checken und zu beurteilen. Gemeinsam mit dem ZVDH und dem Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Hessen wurde die App entwickelt und ständig ausgebaut. Die App bietet die Möglichkeit, Baustellen einzupflegen und stellt eine digitale Unterstützung bei der Einhaltung der Arbeitssicherheitsrichtlinien dar.

Baustellenbezogene Checklisten füllt der Mitarbeiter direkt auf der Baustelle über sein Smartphone aus. Ein vom Mitarbeiter digital gepflegtes Baustellentagebuch ist über den Verwaltungsbereich zugänglich. Die App ist mit dem ZEDACH-Artikelstamm verbunden. Direkt vor Ort können damit Informationen über Gefahrstoffe und Arbeitsmittel sowie Sicherheitsdatenblätter und Betriebsanweisungen abgerufen werden.



Die neue Baustellen-APP bietet alle Vorteile, damit sich ein Betrieb erfolgreich und zeitgemäß am Markt behaupten kann.

Die dafür notwendigen Zugangsdaten können direkt unter www.baustellen-app.de angefordert werden.



Wetter

herungs- und Finanzdienst
sicherungsgesellschaft und
rungsleistungen zu bieten.

sicherung Ersatz für den entgangenen Umsatz oder die Mehrkosten. Der DWD bietet qualitätsgesicherte, verlässliche und transparente Messdaten. In vielen Fällen können die Messdaten am Folgetag über die Homepage des DWD (www.dwd.de) abgerufen werden.

Individuelle Anpassung

Jede Absicherung kann ganz individuell an die Bedürfnisse der Unternehmer angepasst werden. Beispielsweise können die Grenzwerte, Absicherungszeiträume (Tage bis Monate) und Auszahlungen je Schadenstag individuell vereinbart werden. Aus diesem Grund ist auch immer eine individuelle Beitragsermittlung notwendig. Grundsätzlich spiegelt der Beitrag aber die Eintrittswahrscheinlichkeit des versicherten Ereignisses sowie die Versicherungssumme wider.

@ Info: www.debau-zedach.de

Am Rande notiert

„Ich werde hier geehrt und möchte auch mal etwas zurückgeben. Es macht Freude, Teil der DEG zu sein. Hier wird der Genossenschaftsgedanke gelebt. Dank meiner Genossenschaft geht es auch mir gut. In schweren Jahren und Zeiten zeigt sich der Wert der Genossenschaft. Auch Kritik steht man hier offen gegenüber. Sie wird oft auch als Anregung aufgenommen.“

Dachdeckermeister Schaumlöffel, Fuldabrück, während der Generalversammlung der Dach-Fassade-Holz eG in Hamm, nachdem er für 40 Jahre Mitgliedschaft geehrt wurde.

50 Jahre Ausbildungszentrum

„Wenn ich zurückblicke, bin ich stolz, was aus dem Ausbildungszentrum geworden ist“, sagt André Hannes, technischer Direktor des ABZ St. Andreasberg und Dachdeckermeister und Ehren-Landesinnungsmeister Traugott Grundmann ergänzt: „Alle Mitglieder unseres Verbandes Niedersachsen/Bremen können mit Stolz auf das zurückblicken, was in den letzten 50 Jahren hier entstanden ist.“ Zur Jubiläumsfeier mit einem „Tag der offenen Tür“ traf man sich im sonnigen Harz, und der Landesverband eröffnete sein historisches Museum im ABZ. Hauptgeschäftsführer Rudolf Kirschner betonte: „Die Weitsicht der Gründer nötigt uns Respekt ab. Die weitere technische Entwicklung des Dachdeckerberufs zu seinem heutigen Berufsbild wäre ohne überbetriebliche Ausbildung nicht möglich gewesen.“



■ Rudolf Behr, stellvertr. LIM, Heinrich Meier, Mitglied Hauptgeschäftsführung, Carsten Stelter, stellvertr. LIM, Werner Grübmer, Altbürgermeister St. Andreasberg und Jochen Angerstein, Landesinnungsmeister (v.l.n.r.).

Steuerbonus für Handwerkerleistungen

Abzugsfähig sind 20 Prozent von maximal 6.000 Euro der Handwerkerkosten, das sind also bis zu 1.200 Euro pro Jahr und Haushalt. Begünstigt sind alle handwerklichen Tätigkeiten für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen z. B. Arbeiten an Innen- und Außenwänden, am Dach, an der Fassade, an Garagen o. ä. oder Reparaturen oder Austausch von Fenstern, Türen und Bodenbelägen.

Handwerkliche Tätigkeiten im Rahmen einer Neubaumaßnahme sind jedoch nicht begünstigt. Auch die Tätigkeit eines Gutachters gehört weder zu den haushaltsnahen Dienstleistungen noch handelt es sich um Handwerkerleistungen.



Mehr Meister-BAföG



Seit dem 1. August 2016 erhält derjenige mehr Berufsausbildungsförderung (BAföG), der sich zum Handwerksmeister fortbilden will. Beim Meister-BAföG haben sich nicht nur die Fördersatzte, sondern auch die Zuschussanteile erhöht.

Auch Bachelor-Absolventen können Meister-BAföG erhalten, wenn sie den Meister machen und später einen Handwerksbetrieb leiten wollen. Damit wird auch die Durchlässigkeit zwischen beruflicher und akademischer Bildung gestärkt.

Neue Flexi-Rente

Der Bundesminister für Arbeit und Soziales hat das aktuelle System der Teilrente durch ein flexibleres System ersetzt. Erhöht wurde die Hinzuverdienstgrenze: So können bei einer vorzeitigen Vollrente künftig 6.300 Euro pro Jahr ohne Anrechnung auf die Rente hinzuverdient werden.

Bei höheren Hinzuverdiensten, z. B. 20.000 Euro, werden von dem übersteigenden Anteil, also 13.700 Euro, 40 Prozent von der Rente abgezogen. Von einer monatlichen gesetzlichen Vollrente von 1.300 Euro würde also eine Teilrente in Höhe von 844 Euro



ausgezahlt. Die Neuerungen schaffen Anreize, um auch im Rentenalter weiterzuarbeiten, z. B. beratend oder im Ausbildungsbereich, so der ZVDH.

Pressearbeit: XING, Twitter und Co.

Laut ZVDH hat das Interesse der Journalisten an Themen rund ums Dachdeckerhandwerk zugenommen. Um schnell auf ganz unterschiedliche Anfragen vorbereitet zu sein, wurden bislang sieben Faktenblätter erstellt. Zum Beispiel über die Ausbildung zum Dachdecker, die Leistungen der SOKA-DACH, über Gründächer oder die Notwendigkeit eines Dachchecks (www.dachdecker.de/Presse/Faktenblätter).

Zu allen Themen kann hochwertiges Bildmaterial geliefert werden. Innungsmitgliedern steht die Bilderdatenbank im internen Bereich ebenfalls für die eigene Pressearbeit zur Verfügung. Social-Media-Kanäle sind derweil fester Bestandteil der Pressearbeit. Unter DachdeckerDeinBeruf ist der ZVDH auf Facebook vertreten. Mit derzeit über 1900 „Gefällt mir“-Angaben konnte die Zahl in den letzten sechs Monaten um rund 400 erhöht werden.

Auf XING wurde der ZVDH ebenfalls als Unternehmen angelegt, sodass XING-Nutzer Unternehmensnews abonnieren können. Hier gibt es aktuell 316 Abonnenten. Weitere Kanäle, auf denen der Zentralverband aktiv ist, sind Youtube, Twitter (@DachdeckerDeinBeruf) und Pinterest (de.pinterest.com/zentralverband).



■ ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider.

Augen nicht verschließen

Die Koalition hat ein vorläufiges Aus der steuerlichen Förderung für den Wohnungsbau bekannt gegeben. ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider erklärte dazu: „Der seit Langem erwartete Steueranreiz für den Mietwohnungsbau ist nun wohl endgültig Geschichte: Unüberbrückbare Differenzen der Koalitionspartner werden als Gründe angegeben.“

Mit einer solchen Politik werden die dringend benötigten 400.000 Wohnungen jedenfalls nicht gebaut. Die Mieten in den Ballungsräumen werden weiter steigen, bezahlbarer Wohnraum für Geringverdiener bleibt weiterhin Mangelware. Die Zahl der Baugenehmigungen in Ballungsgebieten geht teilweise wieder zurück. Hiervor darf die Politik nicht die Augen verschließen!“

Integration ist kein Sprint

„Das Handwerk ist ein wichtiger Partner, wenn es um die Integration von Geflüchteten geht“, so Detlef Scheele, Vorstandsmitglied der Bundesagentur für Arbeit. Gerade hier hätten die Menschen optimale Möglichkeiten, die deutsche Arbeitswelt und das duale Ausbildungssystem im Handwerk kennenzulernen. Daran gelte es festzuhalten, denn es dürfe „bei der Ausbildung keine Kompromisse geben.“

Keinesfalls dürften die Hürden im Unternehmen und in der Berufsschule für die Geflüchteten gesenkt werden. Eher müsse diesen mehr Zeit gegeben werden. „Die Integration ist kein Sprint, sondern ein Langstreckenlauf“, so Scheele, der davon ausgeht, dass in 5 Jahren die Erwerbstätigenquote bei den Geflüchteten bei 50 Prozent liegt.

Arbeit sei in Deutschland nicht nur Gelderwerb, würde viele der neuen Mitbürger in den Alltag einbinden. Spannungen auf dem Arbeitsmarkt sieht Scheele nicht. Der Arbeitsmarkt sei groß genug, um nennenswerte Konkurrenz zu vermeiden.



■ Keine Kompromisse bei der Ausbildung.

Heavy Metal



Das Bremer Rathaus, Weltkulturerbe der UNESCO, erhielt ein neues Kupferdach. Ein Anlass, um das Geschäftsfeld Metall genauer zu beleuchten. Die Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH-Gruppe bieten hier die komplette Produktpalette und vielfältige Dienstleistungen.

erobert Dach und Fassade

Klar, Schräg- und Flachdach sind immer noch die Kernbereiche für die Dachdecker. Doch wer sich in Betrieben umschaut und in den Einkaufsgenossenschaften der Zedach-Gruppe nachfragt, erfährt und sieht, dass der Bereich Klempnerei deutlich zulegt. Größere Betriebe beschäftigen eigene Klempner, haben Abkantbänke und weitere Maschinen vor Ort. Das Ziel: alles aus einer Hand anbieten. Und es gibt natürlich auch hier die Spezialisten.

Weltkulturerbe der UNESCO steht unter Denkmalschutz, was das Projekt zu einer Herausforderung macht. Es darf kein Wasser in den Dachstuhl gelangen, die provisorischen Aufstiege auf dem Dach müssen vorher exakt berechnet werden in Sachen physikalische Belastung. Es galt: höchste Vorsicht bei der historischen Dachsubstanz. Vorher war das Rathausdach grün von der alten Patina, jetzt ist es wieder in hellem Braun. Ein ungewohnter Anblick für alle Bremer



■ Josef Schabos (oben) und sein Team verpassen dem Bremer Rathaus ein neues Kupferdach.

Betriebe wie die Schabos GmbH aus Nordwalde, die allein Klempner beschäftigen und nur Dächer mit Metall eindecken. Das haben die Brüder Heinz-Jürgen und Josef Schabos mit ihren 20 Mitarbeitern jetzt beim Bremer Rathaus getan. Ein historisches Gebäude mit einem Dachstuhl aus dem



Jahre 1608. Immobilien Bremen verantwortet die Sanierung des rund 90 Jahre alten Daches mit einer Fläche von 1300 Quadratmetern für 1,1 Millionen Euro.

■ Herausforderung Denkmalschutz

Die Eindeckung erfolgt mit walzblanken Kupferblechen in Tafeldeckung, befestigt an der alten Holzschalung. Die Scharen sind zwei Meter lang, einen halben Meter breit und 0,7 Millimeter stark. Die Befestiger wurden auf Wunsch des Auftraggebers extra aus Kupfer gefertigt, üblicherweise sind sie aus Edelstahl. Das

und Besucher frühestens in 20 Jahren erstrahlt alles wieder im gewohnten Grün.

■ Klempnerei ist auf dem Vormarsch

Das Rathausdach ist ein besonderes Projekt, doch der Bereich Klempnerei ist auch im Alltag von Dachdeckern auf dem Vormarsch. „Diese haben sich zu kompetenten Ansprechpartnern für den Bereich Bauklempnerei entwickelt“, sagt Raimund Schrader, Vertriebsleiter der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG. Die Umsätze im Bereich Metall steigen, dieser einheitliche Tenor ist in der Ze-

dach-Gruppe zu vernehmen. „Trapezverkleidungen sind auf dem Vormarsch, auch Rinnen, Metallfassaden oder Dachgauben in Metall“, erläutert Andreas Hauf, Vorstand der DEG Dach-Fassade-Holz eG.

Und auch Bernhard Scheithauer, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG, sieht ein wachsendes Geschäft im Bereich Metall –

trotz harter regionaler und spezialisierter Konkurrenz. Im Süden gibt es große Fachhändler als Wettbewerber mit flächendeckender Logistik sowie viele Metallbauer und Spenglereien, die schon lange im Dachsektor aktiv sind. Deshalb setzt die DE Süd auch nicht nur auf Wachstum über die Akquise neuer Kunden. „Wir bieten unseren guten und treuen Kunden das komplette Sortiment für Dach und Fassade an. Die Betriebe, die mit unserer Leistung generell zufrieden sind, sind froh darüber, auch Metall bei uns kaufen zu können.“ So hat der



Dachdecker-Einkauf Süd eG auch keine auf Metalle spezialisierten Niederlassungen, sondern Experten an möglichst vielen ausgewählten Standorten.

Volles Sortiment im Bereich Metall

Bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG gibt es mit Lage und Solingen zwei Niederlassungen, die sich neben dem Kernsortiment mit kompletten Fachabteilungen und Fertigungslinien auf den Bereich Metall spezialisiert haben. „Wir schauen hier, wie sich Umsätze und Auslastung entwickeln und investieren in neue La-

terung von Metalldächern eine große Rolle spielen“, erklärt Schrader. Weiterhin bietet der Dachdecker-Einkauf Nord-west Massenauszüge und Aufmaß-Unterstützung im Zusammenspiel mit den Industriepartnern an. Alle Maschinen für eigene Bearbeitung der Metalle in den Betrieben sind ebenfalls im Angebot. Die Zedach-Gruppe kooperiert bundesweit mit namhaften Herstellern.

Wie bei der DE Süd gibt es auch bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG eine spezielle Abteilung, wo Know-how in Sachen Maschinen gebündelt wird. „Wir beraten bei der Finanzierung, übernehmen die Auslieferung und wir geben schon vorab Hilfestellung beim Prozess im Betrieb. Da geht es um die Frage, welche Maschinen jeweils zu den besonderen Abläufen passen. Wir haben auch schon eine mobile Klempnerei auf dem Anhänger geliefert“, erläutert Andreas Hauf.

■ Fachabteilungen für Metall gehören heute bei vielen ZEDACH Genossenschaften zum Service.



gerkapazitäten, wenn weiterer Bedarf absehbar ist“, erklärt Andreas Hauf. Ob Aluminium, Zink, Kupfer oder Edelstahl – in den Niederlassungen der Zedach-Gruppe findet sich das volle Sortiment in allen gängigen Größen und Beschichtungen. „Das Lagersortiment hat sich in der Breite und auch in der Tiefe in den letzten Jahren kontinuierlich weiterentwickelt – etwa mit Weichstahl, Stahl in Form von Bändern (Coils) und Tafelware. Hinzu kommt umfangreiches Zubehör wie Hafte, Trennlagen, Werkzeuge oder Arbeitsschutz“, berichtet Raimund Schrader.

Maschinenverkauf und viele Serviceangebote

Ein Plus bei der Zedach-Gruppe sind viele zusätzliche Dienstleistungen. „Wir bieten auch technische Unterstützung im Bereich der Bauphysik bei den unterschiedlichen Produkten, etwa Vergleiche im Hinblick auf das Verhalten von Zink, Kupfer, Stahl und Aluminium bei Temperatur-Veränderungen. Denn die Unterschiede können bei der Ausfüh-



Schulungen in Kooperation mit Innungen und Industrie

Beratung und Full-Service aus einer Hand mit kompetenten Mitarbeitern – darauf setzen alle Einkaufsgenossenschaften im harten Kampf um Marktanteile. „Wir setzen uns ab durch hohen Service oder schnelle Fertigung. Fehlt ein Teil auf der Baustelle oder ist eine Kante verschnitten, fertigen wir auch kurzfristig am selben Tag“, erklärt Andreas Hauf. Es gibt also alle Produkte von der Rohvariante bis zur Veredelung für den sofortigen Einsatz auf den Baustellen. Zum sehr guten Service gehören zudem Schulungen für die Be-

triebe. „Die bieten wir für Metall jährlich in Theorie und Praxis an. Hier gibt es Einsteiger-Kurse und darauf aufbauende Maßnahmen

für Fortgeschrittene und Profis“, sagt Raimund Schrader. Innungen und die Industrie werden dabei in der Zedach-Gruppe mit ins Boot geholt. „Wir verstehen uns als Informationsvermittler, bringen oft mehrere Innungen für Schulungen zusammen und nutzen die Kompetenzen der Industrie. Es geht nur im Miteinander“, sagt Hauf.

Positiver Zukunftstrend

Insgesamt und beim Blick auf die nähere Zukunft sind alle Befragten optimistisch. „Der Bereich Metall ist bei uns nicht mehr wegzudenken und längst ein wichtiges Zusatzgeschäft. Es ist ein Trend, dass Dachdecker verstärkt Metallarbeiten auf Baustellen übernehmen“, sagt Bernhard Scheithauer. Schwierig sei einzig, dass die Betriebe oft zu wenig kompetentes Personal für Metallarbeiten finden würden. „Zwar verfügt das Dachdeckerhandwerk auch im Umgang mit Metall über eine solide Grundausbildung, aber viele Kunden setzen die eigenen Ressourcen bevorzugt bei Schräg- und Flachdacharbeiten ein und vergeben die Metallarbeiten an Subunternehmer.“ Im Bereich der Metallbedachung werden sich die Umsätze, auch aufgrund der veränderten Ausschreibungs-Kultur, weiterhin überdurchschnittlich erhöhen.

Davon ist Raimund Schrader überzeugt. „Zudem wird der Baustoff Metall auch im Bereich der Fassade in Zukunft eine noch größere Rolle spielen.“ Weiter im Fokus bleibt Metall auch bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG. „Wir sind im Bedachungshandel der Marktführer und da müssen wir auch im Bereich Metall gegenüber dem Wettbewerb die größere Anzahl an Standardprodukten vorhalten für unsere Kunden. Und es geht um gute Kommunikation mit den Betrieben, im Außendienst und in den Niederlassungen. Weil die Kunden das Vertrauen haben, dass es mit uns läuft, wickeln sie auch ihren Einkauf im Bereich Metall über die Genossenschaften ab“, sagt Andreas Hauf.

Wie nahe stehen sie sich?

Dachdecker und Klempner: Vetternwirtschaft?

Dachdecker- und Klempnerhandwerk stehen sich sehr nahe: Sie sind durch eine gegenseitige Verwandtschaftserklärung seit dem 1. Juli 2004 miteinander „verbandelt“. Das bedeutet, dass Dachdecker sämtliche Klempnerarbeiten ausführen können und umgekehrt. Betriebe, die im jeweiligen anderen, verwandten Handwerk tätig sein wollen, müssen sich allerdings vorher in die Handwerksrolle für dieses Handwerk eingetragen haben. Die Eintragung erfolgt ohne weitere Prüfung, jedoch bleibt nach wie vor die Qualifikation ein entscheidender Faktor. Zahlreiche Dachdeckerschulen, wie zum Beispiel das Bundesbildungszentrum in Mayen oder das Bildungszentrum des westfälischen Dachdeckerhandwerks in Eslohe, bieten Ausbildungen zum Klempnermeister an.

Klempnerei als Teil der Dachdeckerausbildung

Bereits während der Ausbildung zum Dachdecker sind schon Metallarbeiten vorgesehen; zum Beispiel Rinnen und Kehlen aus Metall fertigen oder traufseitige Anschlüsse bei profilierten Dachdeckungen herstellen. Auch bei der Bearbeitung der Außenwand kommt der Dachdecker-Lehrling mit Metallarbeiten in Berührung, wenn er diese beispielsweise mit Metallelementen auskleidet. Hier werden also schon Grundfertigkeiten des Klempnerhandwerks gelehrt. In der neuen Ausbildungsordnung wird der Bereich ebenfalls gestärkt: Im 2. Lehrjahr wird dem Thema „Be- und Verarbeiten von Metallblechen und Herstellen von Dachentwässerungen“ zwei Wochen gewidmet – statt bisher eine Woche.



■ Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

GRÜN

Innovative Entwicklung für Ihren Erfolg!

- Horizontale Edelstahlseilsysteme
- Horizontale Schienensysteme
- Permanente & temporäre Schutzgeländer
- Lichtkuppel-Durchsturz Sicherungen
- Einzelanschlagpunkte
- Persönliche Schutzausrüstung



Komplettanbieter für
Sicherheitsysteme
gegen Absturz



GRÜN GmbH

Spezialmaschinenfabrik

Siegener Straße 81-83
57234 Wilnsdorf-Niederdielfen

Tel.: 0 2 71 - 39 88-0
Fax: 0 2 71 - 39 88-158





„Erbsen ist

Das war knapp: Auf diesen Seiten hätte auch eine wissenschaftliche Studie stehen können, wie viele Honigbienen auf den Namen Maya hören oder ob Löwenzahn mit Karies bekämpft werden kann. Doch als die Cornelia Kiskalt 1983 das Abi in der Tasche hatte, war für sie kein Studienplatz in ihrem Wunschfach Biologie mehr frei.

„Na, dann mach‘ doch eine Ausbildung bei uns zur Bürokauffrau“, meinte ihr Vater, Inhaber eines großen Dachdecker-, Spengler- und Gerüstbaubetriebs in Dachau östlich von München. „Büro – nein Danke“. Dann doch schon lieber ganz cool nach ganz oben aufs Dach, dachte sich Cornelia Kiskalt. Zum Entsetzen ihrer Mutter: „Kind, da kannst du runterfallen.“

Ein Mädchen in der Männerdomäne Dachdeckerhandwerk. Das war auch Anfang der 1980er Jahre ein echtes Thema für die Presse. Und dann noch eine Abiturientin, die Handwerk lernt. Weil sie mit dem Abi die Ausbildung auf zwei Jahre verkürzen konnte, hängte Cornelia Kiskalt gleich noch die Spenglerausbildung ebenfalls im elterlichen Betrieb dran. Dann folgten drei Gesellinnenjahre auf dem Bau. „Männer haben da ein echtes Hilfesyndrom“, erinnert sie sich. Teamarbeit wird auf der Baustelle ganz groß geschrieben: „Der eine hat Kraft, der andere hat Hirn.“ Erfolg stellt sich im Team ein, war die Erkenntnis, die Cornelia Kiskalt aus dieser Zeit mitgenommen hat.

■ **Spricht Klartext mit Klienten und vor Gericht. Rechtsanwältin Cornelia Kiskalt ist Dachdeckermeisterin und Spenglerin.**

zählerei nichts für mich“

Der Weg von Cornelia Kiskalt vom Dach zu Justizia

1989 folgte die Dachdecker-Meisterinnenprüfung im niederbayerischen Waldkirchen. Danach war die mittlerweile 28-jährige Dachdeckerin und Spenglerin mit Abitur immer öfter im elterlichen Betriebsbüro als auf der Baustelle. Sie nennt es heute schlichtweg Unterforderung. Blieben die Alternativen als Dachdeckermeisterin in einen anderen Betrieb zu wechseln. Oder Sachverständige zu werden.

Ihr heutiger Ehemann, seines Zeichens Jurist, riet ihr: „Studier‘ doch Jura. Die Bücher haben wir schon. Das spart Geld. Und versichert bist du dann auch erst mal.“ Schon nach den ersten Vorlesungen entdeckte Cornelia Kiskalt, dass Jura ganz und gar keine graue Theorie, sondern eine kreative Herausforderung sein kann.

Was lag näher für eine Dachdeckermeisterin, als die Referendarzeit im Jurastudium in einer auf das Baurecht spezialisierten Kanzlei zu absolvieren? Gesucht und gefunden: Dr. Nils Kleine-Möller, Rechtsanwalt in München und Mitautor von "Handbuch des Baurechts", war von der Bewerbung von Cornelia Kiskalt begeistert: eine Handwerkerin als Juristin.

Nur – leider war in der Kanzlei kein Platz mehr frei. „Ich nehm‘ auch die Besenkammer“, bot Kiskalt an. Doch soweit kam es nicht. Ein anderer Rechtsanwalt der Kanzlei wollte gerade das Mandat eines Maurers ablehnen: „Der kommt in Arbeitsklamotten, hat ja nur handschriftliche Aufzeichnungen – und auf denen sind noch Fettflecke von der Brotzeit“.


Cornelia Kiskalt hatte weder mit der Arbeitskleidung noch mit der Handschrift oder den Spuren der Brotzeit Probleme –

und hatte damit die Stelle in der Kanzlei. Mit gleich noch einem Zusatznutzen für den angesehenen Kanzlei-Inhaber Kleine-Möller: „Frau Kiskalt, übernehmen Sie bitte mal den Anrufer – der spricht urbayerisch und ich verstehe kein Wort“.

Cornelia Kiskalt, die handwerkende Juristin, juristische Handwerkerin und Team-Playerin, unterscheidet sich bis heute als Rechtsanwältin in der eigenen Kanzlei, die sie zusammen mit ihrem Ehemann in Haar bei München führt, von vielen anderen. Vor allem durch die nicht vorhandenen Berührungängste mit dem Handwerker von nebenan. „Ich lebe von Weiterempfehlungen“, sagt sie nicht ohne Stolz. So unterhält sie zum Beispiel eine Kooperation mit der Dachdeckerinnung München-Oberbayern. Sie steht für eine erste kostenlose Rechtsberatung für die Mitgliedsbetriebe zur Verfügung. Noch wichtiger sind ihr aber die Workshops, die sie dort anbietet: „Bevor wir beraten, wenn das Kind in den Bauträgerbrunnen gefallen ist, müssen wir doch erst mal die Basics vermitteln.“ Vertragsabschluss, Bauablauf, Abnahme. Stimmt hier alles, erübrigt sich oft die Beratung für den Fall des Reinfalls.

Fälle übernimmt Cornelia Kiskalt in der Regel nicht per Aktenlage. Erst geht sie selbst auf die Baustelle und schaut sich an, um was es geht. Und findet dann nicht selten schon eine Alternative zur Klage: Das Gespräch miteinander. Der Ton macht die Musik, nicht die Disharmonie. „Ich melde hiermit meine Bedenken gegen dies und das an“ ist für Cornelia Kiskalt eher der Start in die Disharmonie als zur Lösung. „Warum nicht einfach als Ratgeber auftreten, der dem Bauherrn Risiken aufzeigt und Empfehlungen für eine bessere fachgerechte

Lösung gibt?“ ist ihr Tipp für die Formulierung einer Bedenkenanmeldung. Und schon sind Auftraggeber und Auftragnehmer ein Team – genau das also, was Cornelia Kiskalt, die sich selbst als eine Art „Robin Hood für Handwerker“ versteht, so liebt. Doch leider ist der Paragrafenschungel im deutschen Baurecht meist undurchdringlicher als Nottingham Forest.

Vor der Klage („vielen Kollegen fällt nichts Besseres ein“) kommt für Rechtsanwältin Kiskalt die Vernunft und die Strategie. Warum nicht mit der Gegenseite auf einen gemeinsamen Sachverständigen einigen? Das ist oft besser, billiger und geht meist schneller, als den Sachverständigen vom Gericht bestimmen und bestellen zu lassen. Dem sind dann beide Parteien auf Gedeih und Verderb ausgeliefert. Zur erfolgreichen Juristerei gehört eben doch auch eine Menge Kreativität. Und natürlich der praktische Sachverstand einer Frau, die selbst Meisterin im Handwerk ist. Dank der Einrichtung spezialisierter Baukammern an vielen größeren Gerichten können - mit dem nötigen Praxisbezug von Anwälten und Richtern – selbst vor Gericht noch komplizierte Verfahren wirtschaftlich und lösungsorientiert behandelt werden. Zur Vermeidung der gefürchteten jahrelangen Bauprozesse müssen die Parteien aber stets bereits sein, Grenzpositionen aufzugeben und aufeinander zuzugehen. „Erbsenzählerei hilft auch hier nicht weiter“, meint Cornelia Kiskalt. Wie Recht sie doch hat. 



■ Michael Zimmermann setzt konsequent auf das papierlose Büro.

Handwerk 4.0 hat begonnen. Das sagt Dachdeckermeister Michael Zimmermann. Auch in seinem Unternehmen hat er bereits losgelegt, um die Abläufe zu optimieren und immer effektiver zu gestalten. Eine Innenansicht vom Weg zum papierlosen Büro.

■ Alle wichtigen Infos auf dem Tablet: Im Gespräch mit Ehefrau Martina Zimmermann.



Die Digitalisierung bedeutet für Dachdeckermeister Michael Zimmermann aus Ockenheim in Rheinland-Pfalz eine Verbesserung der Arbeitsabläufe und der Dienstleistungsangebote. Das Ergebnis ist für ihn eine Qualitätssteigerung und somit die Erhöhung des Kundennutzens. Er unterscheidet dabei grundsätzlich zwischen dem internen und externen Bereich. Zum internen Bereich gehören unter anderem das Büro, das Lager und die jeweiligen Informationen für die Baustellen. Der externe Bereich ist der Datenpool für die Bündelung der zur Ausführung notwendigen Informationen. Der Handel und die Industrie spielen in dem gesamten Informationsfluss eine wichtige und zentrale Rolle.

■ Mit dem Tablet zum Kunden

„Mit der Digitalisierung in unserem Büro haben wir bereits im Jahr 2005 begonnen“, erklärt der Ockenheimer Unternehmer und fügt hinzu, dass wir „mittels

Die digit

unseres DMS-Systems damals schon alle Dokumente eingescannt und über eine Volltextsuche archiviert haben.“ Heute werden viele Dokumente bereits in elektronischer Form versendet. Im Büro hält Zimmermann seitdem keine physikalischen Bauakten mehr vor. „Für Kundenbesuche und Baustellentermine nehmen wir die notwendigen Informationen in digitaler Form auf unseren Tablets mit. Das ist auch für die Beratung sehr praktisch. Mittlerweile haben wir auch die Fachregeln als App immer mit dabei.“

Auf der Internetseite des Unternehmens hat Zimmermann einen passwortgeschützten internen Bereich eingerichtet. „Hier finden unsere Mitarbeiter die betriebsinternen Informationen und die für den jeweiligen Auftrag notwendigen personenbezogenen Daten.“ Dazu gehören etwa die

Betriebsanweisungen, die Betriebshandbücher, die unterschiedlichsten technischen Informationen und Regelwerke, alle sicherheitsrelevanten Informationen rund um den Arbeitsschutz sowie die Qualitäts- und Kundenversprechen. Im internen Bereich kann der Mitarbeiter Urlaubsanträge und Werkzeugwunschliten, aber auch Verbesserungsvorschläge ausfüllen.

■ **Das eingeschworene Team:**
Auf den Baustellen sind alle Mitarbeiter mit ihrem Firmen-Smartphone unterwegs.

■ Digital Infos austauschen zwischen Büro und Baustelle

„Mittlerweile haben wir auch ein für uns passendes System zum digitalen Informationsaustausch vom Büro zu unseren 14 Mitarbeitern auf den Baustellen gefunden. Hierzu benut-

■ Terminkalender für alle statt morgendlicher Besprechung

„Das System muss zu uns und zu unseren Mitarbeitern passen und nicht umgekehrt. Hierfür stellen wir unserem Team die technischen Voraussetzungen in Form von Smartphones und Tablets zur Verfügung“, erklärt Zimmermann. Die Mitarbeiter haben auch eine eigene

mit zu vielen Schnittstellen.“ Für Handwerk 4.0 brauche es das „große Ganze“ und dabei unbedingt die Unterstützung des Handels, der Industrie, der Handwerkskammern und der Berufsorganisation. „Das Ziel ist ein möglichst einfach gehaltener kompletter Prozessablauf, der alle internen und externen Ressourcen berücksichtigt und integriert. Die



ale Zukunft des Handwerks

zen wir ein frei verfügbares Kommunikations-Tool. Es ist eine Kombination aus Desktop-Programm fürs Büro und App für die Smartphones und Tablets auf der Baustelle“, erklärt der Dachdeckermeister. Gefüttert wird dieser digitale Ordner aus dem Büro mit allen für die Ausführung der Baustellen notwendigen Informationen. Eingeladen werden nur die Mitarbeiter, die auf dieser Baustelle auch tätig werden. „Gerade bei der Digitalisierung ist eine Dosierung der Informationen sehr wichtig. Viel hilft viel, ist hier nicht angebracht. So viel wie nötig, so wenig wie möglich, ist die eigentliche Devise“, sagt Zimmermann. Jeder Mitarbeiter muss die für ihn notwendigen Informationen in einer für ihn verständlichen Form zur Verfügung gestellt bekommen. Die Kommunikation verläuft auf eine Art, welche die Mitarbeiter ohnehin aus der Freizeit kennen. In einem Chat werden die notwendigen Informationen in SMS-Kurzform ausgetauscht. Und zur Dokumentation fertigt der Mitarbeiter auf der Baustelle Bilder an, die er direkt im System hochlädt.

betriebliche E-Mail-Adresse und einen Terminkalender. Bei der Terminierung der Baustellenplanung werden die Termine direkt im Terminkalender der Mitarbeiter und in das Kommunikationssystem des Betriebs eingetragen. „Das erspart uns unheimlich viel Zeit bei der morgendlichen Einteilung“, weiß der Unternehmer. Zurück fließen die Informationen nach der Ausführung mittels digitaler Zeiterfassung über die Smartphones in die Branchensoftware und Nachkalkulation. „Wir wissen also immer sehr zeitnah, wo wir stehen und können dadurch mögliche Abweichungen direkt hinterfragen und die notwendigen Korrekturen einleiten.“ Als nächstes möchte Zimmermann ein „Wissenswiki“ für das Unternehmen einrichten und das Lagersystem digitalisieren.

„Für die Zukunft wünsche ich mir ein interdisziplinäres Gesamtsystem“, erklärt der Unternehmer. „Bei Tageslicht betrachtet handelt es sich bei den meisten Systemen um kleinere Insellösungen

Zedach-Gruppe spielt dabei jetzt schon, alleine durch die Zurverfügungstellung der Stammdaten, eine sehr wichtige Rolle“, meint Zimmermann.

■ Handwerk attraktiver machen für junge Menschen

Das alles gehört für ihn zu einem modernen, interessanten, innovativen und auch zukunftsfähigen Handwerk. Es hilft gerade auch bei der Suche nach guten Auszubildenden. „Wir müssen weg vom verstaubten Image und uns den jungen Leuten so attraktiv wie möglich präsentieren. Die Botschaft sollte sein: Ihr braucht Know-how, es geht nicht nur um das Ziegelschleppen.“ Für Zimmermann gehört dazu neben Smartphone, iPad, Aufzug oder Kran auch eine Drohne, die er für Luftaufnahmen von Dächern einsetzt. Handwerk 4.0 ist also keine Spielerei, sondern vielmehr der Weg in eine erfolgreiche betriebliche Zukunft. ▲

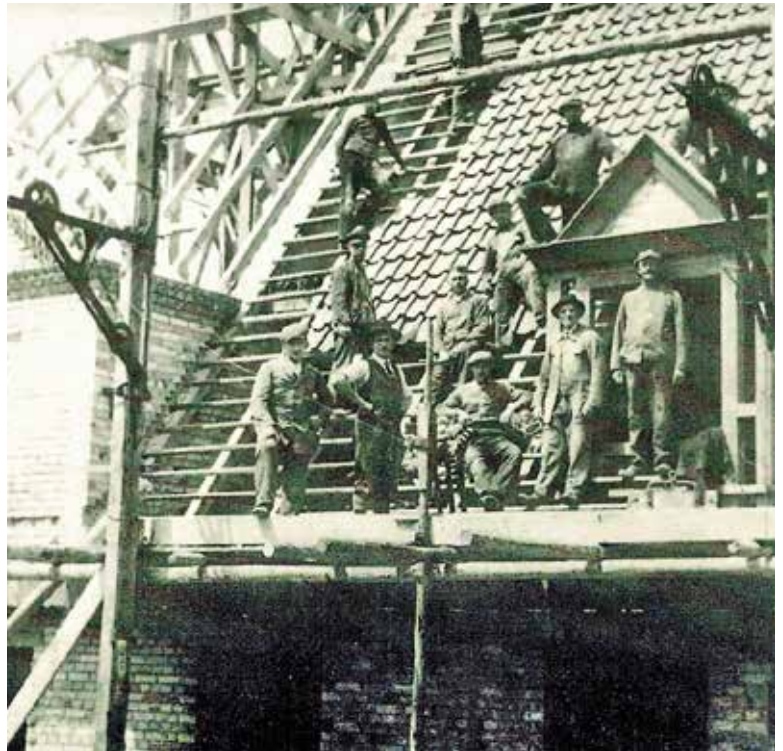
Vorgestellt: Soziales Engagement

Firmenjubiläum und Hauptschul-Power

Die Rudolf Maring GmbH blickt auf eine 125-jährige Tradition zurück und ist damit der älteste Dachdeckerbetrieb Braunschweigs. Ernst Maring gründete ihn am 1. Juni 1891. Heute führt Dipl.-Ing Axel Maring das Unternehmen in vierter Generation.

Hohe Kundenzufriedenheit, sichere Arbeitsplätze und die Ausbildung junger Menschen lauten seine betrieblichen Ziele. Er übernahm den Betrieb 1991 von seinem Vater Rudolf. Mit seinem Sohn Arne nimmt bereits die fünfte Generation die Dachdecker-Ausbildung auf.

Als geschäftsführender Gesellschafter achtet Axel Maring darauf, dass das Unternehmen wettbewerbs- und zukunftsfähig bleibt. Unterstützt wird er von seiner Frau Petra Maring, die als studierte Dipl.-Ing. Architektin mit den Herausforderungen im Dachdeckerhandwerk vertraut ist. Der Betrieb investiert in moderne Maschinen und Werkzeuge und sorgt dafür, dass das Personal



■ **Dacheindeckung eines Wohnhauses in Braunschweig im Jahre 1926, vor der Dachgaube stehend Betriebsgründer Ernst Maring.**

permanent durch externe Fortbildungen und interne Schulungen auf dem neuesten Stand der Technik arbeiten kann. „Es gibt wenige Handwerksberufe, die sich so extrem gewandelt haben wie unser Dachdecker-Handwerk“, sagt Axel Maring.

Initiative für den Nachwuchs

Axel Maring engagiert sich ehrenamtlich im Vorstand der Dachdecker-Innung Braunschweig und im Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG. Das Firmenjubiläum wurde nicht nur dazu genutzt, ein großes Event auf die Beine zu stellen. Maring sorgte in erster Hinsicht dafür, dass es von sozialem Engagement begleitet wurde. Das Projekt „Hauptschul-Power“ wurde in Braunschweig angestoßen, das auf einer Idee aus Nürnberg fußt, wo dieses seit 2007 läuft.

■ **Axel Maring: „Unser Firmenjubiläum diente gleichzeitig zum Anstoß eines Projektes zur Nachwuchsförderung im Handwerk.“**






■ Geschäftsführer Axel Maring mit seinen Mitarbeitern auf dem Betriebsgelände.

Es geht darum, junge Menschen in den Schulen zu erreichen und dafür zu interessieren, sich an 8 Wochenenden zusätzlich schulen zu lassen. Unter Anleitung von erfahrenen Pädagogen und Trainern entwickeln die Schüler ihre fachlichen und sozialen Kompetenzen. Es gilt, Verantwortung und Eigeninitiative zu fördern, um mit Lust die eigene Zukunft zu gestalten. Der Projektzeitraum ab November 2016 beträgt acht Monate.

So sollen auch die Möglichkeiten bestehen, erste Schritte in einen Handwerksberuf zu setzen. Axel Maring: „Daran anschließen kann sich ein Praktikum und eine Lehrstelle, die der junge Mensch dann hoffentlich mit Lust und Begeisterung zum Handwerk ergreift. Er ist ja gut vorbereitet und sollte gespannt auf seinen Beruf sein.“

Auch André Hannes, technischer Geschäftsführer vom Landesverband Niedersachsen-Bremen zeigte sich begeistert und will den jungen Leuten Platz und Zeit im Ausbildungszentrum St. Andreasberg zur Verfügung stellen. Bei allen Terminen ist nicht nur lernen

angesagt, sondern es geht auch um Spiel und Besuche u.a. von Klettergärten, um die Gemeinschaft und Teamfähigkeit zu fördern. Die Wochenenden finden mit Workshops überwiegend in der Harz-Region statt, da z. B. in Torfhaus, Braunlage, Schierke, Wernigerode, Goslar, Hildesheim, Braunschweig etc. die guten Möglichkeiten gegeben sind.

Bereits im August fand eine Informationsveranstaltung statt, gefördert von der Volksbank Braunschweig. Laut Maring geht es primär darum, ein Netzwerk herzustellen, um Maurer, Zimmerer, Steinmetze und Dachdecker hinzuzugewinnen. Hier gelte es, sich einzubringen, Menschen zu begeistern und die nötigen finanziellen Mittel zu beschaffen. Das Firmenjubiläum mit klarer Ausrichtung auf den Nachwuchs und soziales Engagement war ein Schritt in diese Richtung. 

Zimmerermeister Stefan Ervenich ist seit 16 Jahren selbstständig. Doch erst nach einer Neuausrichtung des Geschäfts hat er in die Erfolgsspur gefunden. Eine gut durchdachte Organisation der Abläufe und hervorragender Kundenservice zeichnen den Betrieb aus.



Erfolgreich sein eigenes Ding gemacht

Er steht zwar ganz hinten auf dem Firmenhof, aber ist doch ein Symbol für den Aufschwung der Dachdeckerei HBD Holzbau Burgwedel GmbH: Der erste eigene Kran. Geschäftsführer Stefan Ervenich beschreibt es so: „Wir hatten davor immer höhere Leihkosten und darüber bin ich dann mit Daniel Poppke von der Dachdecker-Einkauf Ost eG ins Gespräch gekommen.“ Die Basis ist persönliches Vertrauen, die beiden kennen sich schon viele Jahre. Für den Zimmerermeister Ervenich gilt das generell. Er hat im Betrieb

ein Klima aufgebaut, das sein angestellter Meister Bastian Westmann als „gute Atmosphäre“ beschreibt. Die beiden machen gemeinsam das Büro, zwölf weitere Mitarbeiter sind draußen auf den Baustellen. Ervenich hat volle Auftragsbücher, ist bis in den Winter ausgebucht. Es läuft und der Kran zeigt die Richtung an – nach oben.

Über Jahre viel Lehrgeld bezahlt

Doch auch wenn Umsatz und Ertrag steigen, Ervenich bleibt mit beiden Füßen

fest auf dem Boden. So einer ist er – kein Überflieger, sondern einer, der sich den Erfolg hart erarbeitet hat. Und er ist einer, der die andere Seite der Medaille aus eigener Erfahrung kennt. „Ich bin seit September 2000 selbstständig und habe über Jahre die Tiefen kennengelernt und viel Lehrgeld bezahlt.“ Lange hat Ervenich auf wenige große Auftraggeber gesetzt und war mit seinen Leuten auf Montage unterwegs, quer durch Deutschland und Europa. „Wir haben vor allem Supermärkte gerichtet für Bauträger.“ Doch auf einen grünen

■ Die Liebe zum Werkstoff Holz hat Stefan Ervenich zur Zimmerei geführt.



Zweig hat ihn das nie gebracht. Von Gewinn war oft keine Rede, nicht mal kostendeckend hat er zeitweise gearbeitet. Da war irgendwann klar, dass es so nicht weitergeht. Vor vier Jahren entschied sich der Zimmerermeister, wieder auf lokales Geschäft mit Privatkunden zu setzen. Keine Montage mehr, als Multiplikatoren und Partner nur noch wenige ausgewählte Architekten.

■ Begeisterung für den Werkstoff Holz

Selbstständig zu arbeiten, das war schon immer das Ziel von Stefan Ervenich. „Aber ich bin mehr der Handwerkstyp und habe schon als Kind viel herumgebastelt.“ Die Begeisterung für den Werkstoff Holz weckte dann ein Ferienjob; als Schüler arbeitete er in einem Sägewerk. Das passte und da ihm die Tischlerei zu filigran war vom Arbeiten, entschied sich Ervenich für eine Lehre als Zimmerer. Es folgte das Fachabitur mit der Idee, noch ein Studium der Architektur draufzusatteln. „Das war mir aber doch zu theoretisch.“

■ Bastian Westmann (rechts) ist die rechte Hand von Chef Stefan Ervenich.

Ervenich arbeitete danach vier Jahre als Geselle und beließ es bei der Meisterschule sowie Fortbildungen zum Betriebswirt im Handwerk und Gebäudeenergieberater des Handwerks. Dann kam endlich der Sprung in die Selbstständigkeit. Kein Senkrechtstart allerdings, sondern mehr ein Durchbeißen. Nach den ersten Jahren stand er vor einem Scherbenhaufen, Kunden bezahlten nicht, Ervenich zahlte Lehrgeld.

Doch der Mann ist ein hartnäckiger Kämpfer, was bei seiner guten Laune und Freundlichkeit auf den ersten Blick gar nicht auffällt. Er hat weitergemacht und Erfahrungen gesammelt, wie es nicht läuft. Und dann startete er vor



■ Heute arbeitet der Betrieb wieder überwiegend für Privatkunden.

vier Jahren konsequent einen Neuanfang.

■ Umstellung auf Geschäft mit Privatkunden


Warum es danach geklappt hat mit steigenden Umsätzen und Erträgen? Ervenich hat nur noch sein Ding gemacht. Und das sind Geschäfte mit verlässlichen Partnern, vor

allem mit Privatkunden. Zu ihnen findet Ervenich mit seiner zugewandten, herzlichen Art schnell Kontakt. Er verbindet



■ Besprechungstisch für Kundenbesuche aus massivem Holz mit Materialproben.

eine gesunde Bodenständigkeit mit Begeisterung für seinen Job – die Zimmerei. Das überträgt sich auf seine Mitarbeiter und kommt bei den Kunden als hervorragender Service an. So was spricht sich herum in der Region – Burgwedel und der Großraum Hannover. Empfehlungen sind das Resultat.

„Wir haben eine super Truppe. Ich stelle die Zimmererkluft, die Wagen sind immer top sauber. Die Jungs höflich zu den Kunden, auch wenn es knifflig wird. Bei mir können sie den Ärger danach ablassen und auf der Baustelle gilt am nächsten Tag wieder: weitermachen“, erläutert Ervenich. 

! Hälfte der Aufträge über das Internet

Zudem hat er konsequent auf das Internet und die Suchmaschinenoptimierung bei Google gesetzt. Die Homepage des Betriebs findet sich im Ranking bei den wichtigen Suchbegriffen weit oben. „Als ich anfangs gehört habe, was die Profis der Branche dafür als Honorar haben wollen, bin ich ins Nachdenken gekommen. Doch die hohe Investition habe ich nie bereut. Wir akquirieren heute rund 50 Prozent der Aufträge über das Internet“, erklärt Ervenich. Als Nächstes will er die Programmierung so anpassen, dass die Homepage auch auf Tablet und Smartphone optimal angepasst angezeigt wird. Responsive Design nennt sich der Fachbegriff dafür.

! Abläufe Schritt für Schritt optimiert

Im Hintergrund hat Ervenich zudem dafür gesorgt, dass die Abläufe im Betrieb immer reibungsloser funktionieren. Mit Bastian Westmann hat er seit Jah-

verschiedene Typen sind. „Ich bin eher der Nette, der Kompromisse sucht, er ist eher der Gradlinige und gibt klare Kante. Good Guy und bad Guy – das passt ganz gut“, meint Ervenich mit einem Grinsen.

! Großaufträge – kein Problem mit einem Netzwerk

Die hervorragende Ablauforganisation trägt gerade dann Früchte, wenn auch noch unerwartete Großaufträge hinzukommen. Ervenich erhielt den Auftrag für eine Flüchtlingswohnanlage in Altwarmbüchen – eingeschossig in Holztafelbauweise. 26 Familien sollen dort im Herbst einziehen, zudem gibt es noch ein Gebäude für die Kinderbetreuung. Da zahlt es sich aus, dass Ervenich ein Netzwerk an Partnern geknüpft hat. Ein Subunternehmer liefert fertige Bauelemente, ein zweiter stellt zuverlässige, zusätzliche Mitarbeiter zur Verfügung. „Mit unserem Team und dem Netzwerk können wir inzwischen auch solche großen Aufträge stemmen“, freut sich Ervenich. Er holt sich gerne Spezialisten dazu, um

■ **Metallverarbeitung in einer umgebauten Garage. Stefan Ervenich hält die Kosten gering.**

Über einen Maschinenhersteller ist er darauf gestoßen, das Inventar mit Barcode einzuscannen. „Die haben mir das Projekt vorgestellt und auch die Ausführung übernommen. Über die Software im Büro können wir jetzt digital Inventur machen. Und

resanfang einen Zimmerermeister eingestellt, mit dem er sich die Arbeit im Büro teilt. Ein Schritt, den sich Ervenich sehr gründlich überlegt hat. „Wir sind einfach stark gewachsen auf zwölf Mitarbeiter, da musste auch die Organisationsstruktur mitwachsen.“ Ein Risiko war es trotzdem, allein von den Kosten. Doch die erste Zwischenbilanz fällt positiv aus. „Er ist mein wichtigster Mann, macht die Einteilung der Mitarbeiter, ist dabei auf den Baustellen, schreibt Angebote“, sagt Ervenich. Westmann fügt lachend vom Flur aus hinzu: „Ich bin das Mädchen für alles.“ Der Flachs blüht, die beiden verstehen sich gut, gerade weil sie

wir wissen immer, welche Sachen gerade in den Fahrzeugen, in der Reparatur oder im Lager sind und wann wir nachbestellen müssen. Wir können über die Software auch checken, wie viele Stunden die Mitarbeiter auf Baustellen bereits gearbeitet haben, wie viel Material verbraucht wurde“, erklärt Ervenich. Sein Ziel ist es, dass seine Leute sich voll auf ihre Arbeit auf den Baustellen konzentrieren können und damit keine produktiven Stunden verloren gehen. Das Material lässt er direkt auf die Baustellen liefern, im Lager hat er nur kleine Sachen. Und auch dort überlegt er, das Ganze auf Kommission extern führen zu lassen.





■ „Wir haben eine super Truppe“: Stefan Ervenich ist stolz auf sein Team.

sich selber aufs Kerngeschäft konzentrieren zu können. „Ich habe etwa einen Kollegen, der Statik berechnet, Bauanträge und Ausschreibungstexte macht.“

Und was kommt als Nächstes? Ervenich überlegt, ob er eigene Räume für Büro und Lager suchen soll. Bislang hat er alles gemietet, aber es wird schon wieder eng im Lager. „Mal sehen, was sich findet“, sagt der Zimmerermeister. Er wird auf jeden Fall nichts überstürzen, auch wenn er aktuell vorsichtig optimistisch ist. Was er sich jetzt aufgebaut hat, will er erst mal absichern. Denn da gibt es ja auch noch seine private Kraftquelle, die Familie – die Ehefrau und seine drei Söhne. ▲

■ Großauftrag professionell abgewickelt: Flüchtlingswohnanlage in Altwarmbüchen.



Text: Köstergarten, Fotos: Köstergarten, Ervenich

Neue Impulse® Geräte für FOS registrieren!

Aktion 1.9. - 30.11.2016: Gratis-Pack beim nächsten Einkauf sichern!*



GRATIS-Pack zu jedem registrierten Gerät*

* Gültig für IM900i, IM1000i, PPN500i, IM45 GN, IM45 CW, IM65A F16 Li



Ihre Vorteile mit FOS „Garantie & Service“:

- bis zu 3 Jahre Komplett-Garantie – Reparatur, Verschleißteile, Wartung – alles inklusive
- danach 2 Jahre fixe Reparaturkosten
- schnellstmögliche und fachmännische Reparatur direkt beim Hersteller
- Online-Reparaturauftrag – schnell per Mausklick mit Gratis-Abholung am Wunschort

Info unter www.itw-fos.de

Seilgleiter für grünen Bogen

Bei einer Höhe von 26 m gelten für den Kö-Bogen in Düsseldorf andere Voraussetzungen bei der Planung von Absturzsicherungsmaßnahmen als bei einem zweistöckigen Gebäude. Neben den zu erwartenden Windlasten musste auch der extensive Gründachaufbau berücksichtigt werden. Zum Einsatz kam ein überfahrbares Seilsystem. Dabei sind die Arbeiten so zu gestalten, dass keine Gefährdung für Leben und Gesundheit entsteht. Auf dem Dach befinden sich auch die Technikzentralen, deren Zugänge durch Wege gesichert werden müssen. Darüber hinaus galt es für Dachinspektion und Pflege der Grünpflanzen sichere Zuwege zu schaffen. Wer in schwindelnder Höhe arbeitet, kommt um die Sicherung gegen Absturz nicht herum. Bauherr bzw. Planer müssen nach einer Gefährdungsbeurteilung für die geeignete Absturzsicherung sorgen.

Absturzsicherung ist Pflicht

Das bloße Vorhandensein einer Absturzsicherung ist noch lange kein Garant dafür, dass auch die Benutzung sicher vonstatten geht. Die Planung und Fachmontage der erforderlichen Sicherheitseinrichtungen für die extensiv begrünten Flachdachflächen der Kö-Bogen-Dächer basiert auf der



Installation einer Seilanlage, mit der mehrere Personen gleichzeitig eine sichere Anschlagmöglichkeit mit uneingeschränkter Überfahrbarkeit zwischen Stützen und Eckstützen haben. Alle Anschlagvorrichtungen sind so konzipiert, dass eine Installation des Seilsystems im flach geneigten Dach möglich ist. Zum Einsatz kam das System GreenLine von GRÜN. Hierbei handelt es sich um ein nach DIN EN 795 Klasse C geprüft und zertifiziertes Seilsystem, das als Rückhaltesystem ausgelegt ist und den Personen mit entsprechender Schutzausrüstung (PSA-gA) in absturzgefährdeten Bereichen den erforderlichen sicheren Rückhalt bei temporären Arbeitseinsätzen und bei Inspektions- und Wartungsarbeiten ohne die Nutzung zusätzlicher Gerüste bietet. Das gesamte System kann ohne Umhängen komfortabel befahren werden. Es ist ausgelegt für 4 Personen, wobei gleichzeitig 4 Personen in einem Feld angeschlagen sein dürfen. Info: www.absturzsicherungen-gruen.de



Fotos: Art Invest

Profi-Plus Dämmstoff- schneider PP330



- alle normalen Schnittvarianten möglich inkl. Trennschnitte für Gefälle (Gefälldämmplatten) und beidseitige Gehrungsschnitte
- Diagonalschnitte bei Plattengröße 1 m x 1 m
- durch extra breite Auflagefläche auch für die Bearbeitung von sehr dickem Material geeignet
- 2 x 1 Meter langer Seitenanschlag
- bequemes Arbeiten mittels Fußschalter
- Lieferung inkl. praktischem Stoff-Koffer mit Rollen

max. Schnittlänge:	1.470 mm
max. Schnitthöhe:	330 mm
Gehrung:	0 - 45 ° beidseitig
Winketeilung vom Seitenanschlag links:	0 - 60 °
Winketeilung vom Seitenanschlag rechts:	0 - 60 °
Gewicht:	22 kg
Größe:	180 x 51 x 21 cm

Quick-Doku LUX-top

Dokumentation ist Pflicht

Die Dokumentation der Montage der Absturzsicherung wird seit einigen Jahren gefordert. Diese muss zwingend Angaben über das Objekt, die Montagefirma, den Namen des verantwortlichen Monteurs, die Produktbezeichnung sowie die eingesetzten Befestigungsmittel enthalten. Außerdem ist ein Dach-Schemaplan mit der Angabe, wo sich die nummerierten Anschlagpunkte befinden, obligatorisch. Auf diese Nummern bezieht sich auch die vom Monteur zu erstellende Montage-Dokumentation. Somit ist es jederzeit möglich, jeden einzelnen Anschlagpunkt zu identifizieren. Damit ist die Montage auch noch Jahre später im Detail nachvollziehbar.

Der Dachaufsichtsplan ist ein wichtiger Bestandteil der Montage-Dokumentation und zwingend den Unterlagen beizulegen. Der Dachdecker wird hier per Norm in die Pflicht genommen, auch für den Fall, dass die Dokumentation vom Bauherrn/Investor nicht ausdrücklich verlangt wird. Sie ist nachträglich nicht möglich. Nach Abschluss der Arbeiten an den Sicherungssystemen wird vor Erstbenutzung die Inbetriebnahme durchgeführt. Diese erfüllt gleichzeitig die Erstprüfung und ist wie die Jahresprüfung für ein Jahr gültig. Hierunter fallen auch die Prüfung der Befestigung am Baukörper (soweit möglich) sowie die Montage der Seilssysteme.

In der Betriebsanweisung wird z.B. dargestellt, bei welchen Seilsystemen es sich um ein Auffang- bzw. um ein Rückhaltesystem handelt. Des Weiteren sind Maßnahmen zur Rettung und Alarmierung des Notdienstes aufgeführt.

Die Absturzsicherung sollte einmal pro Jahr geprüft werden. Das gilt für die Anschlagpunkte und Seile als auch für die Gurte und Verbindungsmittel. Des Weiteren müssen Mitarbeiter atypischer Dachberufe wie z.B. Elektriker und Lüftungstechniker ebenfalls jährlich einmal im Jahr im Umgang mit Anseilschutz geschult werden.

Mit der LUX-top QUICK-DOKU stellt ST QUADRAT Fall Protection den Verarbeitern eine elektronische Applikation für die geforderte Dokumentation der Befestigung von Anschlag-einrichtungen zur Verfügung. Neben einer einfachen und übersichtlichen Dokumentation der Befestigung der LUX-top Anschlageinrichtungen bietet das digitale Werkzeug außerdem eine bequeme Erfassung und Auswertung aller wichtigen Montagedaten, inklusive Fotodokumentation am PC oder Smartphone. Info unter: [@ www.lux-top-absturz-sicherungen.de](https://www.lux-top-absturz-sicherungen.de)



Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Isola PREMIUM – die neue Bitumenschindel mit kristallschwarzem Glanz

Seit mehr als 60 Jahren entwickelt und produziert Isola Bitumenschindeln höchster Qualität, die auf dem deutschen Markt ihren festen Platz haben. Die Isola Bitumenschindel PREMIUM in der Wabenform "Skraa" ist die neueste Entwicklung der Norweger. Die kristallschwarze Oberfläche aus feinkörnigem Granulat besticht mit schönem Glanz und hat eine noch stärkere Glasvlies-Trägereinlage. Sie ist damit deutlich reißfester und haltbarer als andere Bitumenschindeln. Die feinkörnige Oberfläche reduziert die Wasseraufnahme und führt zu weniger Moos- und Grünbelagsbildung. Ein einzigartiges Klebesystem sorgt für eine unmittelbare Verklebung über die gesamte Schindelbreite.



Isola gewährt auf die PREMIUM Bitumenschindeln 30 Jahre Produkt- und Funktionsgarantie. Das Zubehör Trauf-/Firststück in kristallschwarz ergänzt die neue Bitumenschindel. Isola ist seit langem Exklusiv-Partner der ZEDACH-Gruppe. Weitere Informationen unter [@ www.isola-platon.de](https://www.isola-platon.de) oder bei den Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften.

■ Kristallschwarz glänzend und äußerst flexibel: die neue Bitumenschindel Isola PREMIUM.



Das neue Friess-Techno Dämmstoff-Schneidesystem für den professionellen Dachdecker



Der neue Friess Techno PP330 ist ein komplettes Profigerät, mit dem alle normalen Schnittvarianten ausgeführt werden können. Ein wichtiges Merkmal ist der verlängerte Schneidebügel, um 1m x 1m Dämmplatten diagonal schneiden zu können.

Verlängerte Holzplatten und Winkelauflagen sorgen für eine bessere und sichere Führung beim Schneiden der Dämmstoffplatten.

Die neue Halterung des Schneidebügels ermöglicht jetzt ein beidseitiges Schneiden einer Gehrung ohne das Werkstück zu drehen.

Ebenso hat der PP330 die spezielle Vorrichtung, um Trennschnitte mit Gefälle (Gefälldämmplatten) zu erstellen.

Weitere Informationen finden Sie unter [@ www.friess-techno.de](https://www.friess-techno.de)

■ Der neue PP330 von Friess-Techno bietet dank seiner hervorragenden Ausstattung zahlreiche Schnittmöglichkeiten für den professionellen Anwender.



Auf der Walz um die Welt



Michael Vahder ist wieder da. Zurück in der Heimat Kiel. Neun Jahre war der 33-Jährige auf der Walz und gehört damit wohl zu den Rekordhaltern.

Mutter Sabine schließt ihren großen, blonden Jungen überglücklich in die Arme, während bei einer der beiden Schwestern schon Freudentränen rollen. Als Zimmerer Michael Vahder 2007 verkündete, durch die Welt zu ziehen, fiel die Familie aus allen Wolken und war schockiert: Vater und Maurermeister Lutz Vahder, seine Frau und die beiden Töchter hatten zuvor mit ihm noch fröhlich seinen 24. Geburtstag gefeiert, als er plötzlich aus seinem Zimmer mit der schwarzen Zimmermannskluft kam und damit klar war, dass er in die Welt der Wandergesellen eintaucht – mit ihren festen uralten Regeln.

■ **Neun Jahre auf der Walz: Michael Vahder ist zurück.**

Die Gesellen müssen ledig und schuldenfrei sein, dürfen kein oder nur das allernötigste Geld

fürs Reisen oder Schlafen ausgeben und während der gesamten Wanderjahre (Minimum drei Jahre plus ein Tag) die Bannmeile von 50 Kilometern um das Elternhaus nicht überschreiten. Keine Uhr, kein Handy, das traditionelle Tuch lediglich mit Unterhosen, Socken, Hose und Handwerkszeug bepackt, ein Wanderstock, Hut auf dem Kopf und immer die schwarze Kluft an: Es ist verständlich, dass viele die Walz für eines der letzten Abenteuer der Welt halten. Für die Familie Vahder hieß sie aber, ihren Michael nur zum Urlaub in Dänemark oder in Deutschland treffen zu können. Die Trennungen danach waren immer die schlimmsten, erinnern sich die Eltern.

■ **Rückkehr von der Walz. Erst hinter dem Ortsschild von Kiel darf Geselle Michael Vahder seiner Familie in die Arme fallen.**

Im ersten Jahr durfte sich Michael Vahder im deutschsprachigen Raum aufhalten, arbeitete in Österreich und der Schweiz. Doch dann ging es gleich in sein Traumland, nach Australien. Sein Weg führte ihn danach von Norwegen, nach Afrika über Indien, wo er für eine Sozial-Einrichtung für Straßenkinder einen Hühnerstall und eine Spielplatz-Umrandung baute, am Ende nach Kanada und dann wieder in die Schweiz.

Heute hier, morgen dort, oft allein zu Fuß unterwegs. Michael, sagt sein Vater mit sichtlichem Stolz, ist ein zurückhaltender Mann, einer, der konsequent durchzieht, was er sich vorgenommen hat. Und er hatte sich vorgenommen, „meinen Horizont zu erweitern“, fremde Länder zu bereisen, andere Kulturen, Menschen und Arbeitsformen kennenzulernen.

Aber wieso neun Jahre lang, während die meisten der etwa 400 Wandergesellen und einigen Gesellinnen deutlich kürzer unterwegs sind? Es sei nicht so, dass ihn nichts zu Hause gehalten habe, antwortet er. Im Gegenteil: Mit dem festen Rückhalt durch die Familie sei es ihm leicht gefallen, auf die Tippelei – so nennen die Gesellen die Walz – zu gehen. Zurück kommt er mit der Erkenntnis: „Man lernt, mit wenig auszukommen, entspannter und lockerer zu leben, die Balance zu finden.“ Eine Erfahrung, die auch Altgeselle Sebastian Dageförde-Woberzil aus Celle bestätigt: „Es gibt immer eine Wegbiegung, die ein neues Ziel ermöglicht.“

Überall, wohin Zimmermann Vahder kam, waren die Leute höflich. Nur einmal, in Namibia, geriet die Gelassenheit ins Wanken: Wegen eines Visa-Missverständnisses drohten ihm und zwei weiteren deutschen Wandergesellen 2011 Gefängnis. Das Trio musste das Land vorzeitig verlassen. Wo war es am schönsten? Das kann er gar nicht beantworten: Es sei atem-



beraubend gewesen, die Polarlichter in Norwegen zu sehen ebenso wie die sich spiegelnden Gebirgsketten in den klaren Seen Kanadas. Viel hat er erlebt und interessante Eindrücke gewonnen – „aber jetzt ist es Zeit, einen neuen Abschnitt in meinem Leben zu beginnen.“



Weltoffen, fröhlich und gut gelaunt steht uns der Kommunalpolitiker und Dachhandwerker Thomas Neger aus Mainz Rede und Antwort. Dabei hätte seine Laune nach den Ereignissen des vergangenen Jahres wahrlich auch anders ausfallen können.



Viel Stahl

Der Empfang von Vanessa Kögel hinter dem Stahlresen ist überaus herzlich. Die Mitarbeiterin mit sanfter Stimme fragt vor Beginn des Gesprächs, ob es ein Getränk sein darf. Als der Kaffee kommt, steht der Stahlbecher mit dem inzwischen berühmten Logo der „Thomas Neger Metallsysteme und Bedachungen“ mitten auf dem Tisch. Ein Stein des Anstoßes aus dem vergangenen Jahr. Dabei ist das Logo mehr als doppelt so alt wie der Firmeninhaber Thomas Neger: Bereits vor mehr als 70 Jahren entwickelte sein weit über die Grenzen von Mainz hinaus als Fastnachtssänger bekannter Großvater Ernst Neger („Humba humba täterä“, „Rucki Zucki“) das Logo. Niemand hatte bislang daran Anstoß genommen.

Das Logo zeigt einen Schwarzen mit einem Schieferhammer und einen als Dach stilisierten „Rock“. Also kein Speer und kein Baströckchen, wie es Neger als „kolonialistische Stereotype“ vorgeworfen wurde.

■ **Inhaber Thomas Neger (links) ist ehrenamtlicher Kommunalpolitiker im Stadtrat von Mainz. Er hatte im vergangenen Jahr allerhand Ärger mit dem von seinem Großvater und Fastnachtssänger Ernst Neger ersonnenen Firmenlogo (unten und rechts).**

Über das Logo, ob es nun rassistisch gedeutet werden kann oder nicht, berichtete inzwischen sogar die ferne Washington Post. Der Streit eskalierte zu Beginn des vergangenen Jahres, als der Fachschaftsrat Ethnologie und Afrikastudien der Universität Mainz es als ein Problem sah, dass „der Nachname des Unternehmensgründers in Verbindung mit dem kolonialistisch geprägten Image afrikanischer Menschen auftaucht.“ Es folgten wilde Plakatieraktionen gegen den Unternehmer mit seinem Konterfei, auf dem er als Rassist beschimpft wird und schließlich Facebook-Seiten für und gegen die möglichen Sichtweisen des Logos. „Klar“, sagt Thomas Neger, „wir würden das Logo heute nicht mehr so entwerfen, aber es steht nun mal seit Firmengrün-

aber ein großes, offenes Herz

dung nach dem Krieg für diesen Bedachungsbetrieb, der Mitglied der DEG Alles für das Dach ist. Und auf Traditionen will der auf Beständigkeit Wert legende Firmeninhaber keinesfalls verzichten.

So steht Thomas Neger auch als Mainzer Karnevalsänger in der Tradition seines Dachdecker-Großvaters Ernst Neger. Er spezialisierte sich aber auf Edelstahlbedachungen, sein Bruder Karl-Christian Neger führt den traditionellen Dachdeckerbetrieb unter dem Namen des Großvaters auf der gegenüberliegenden Straßenseite. Das politische Engagement von Thomas Neger im Mainzer Stadtparlament ist stark geprägt von der Erfahrung, die er aufgrund seines mehrfach behinderten dreizehnjährigen Sohnes Luca macht. An dieser Linie entlang reflektiert er das Verhältnis des einzelnen Menschen in Bezug auf die Gesellschaft. Neben Luca gehören Lilli (fast 16) und Toni (8) zu sei-



■ Die Debattenkultur im Mainzer Rathaus (Foto) mischt Neger mit gerader Direktheit getreu seinem Motto: „Von der Lung auf die Zung“ auf.


Neger 1970 kurz nach dessen Tod die „Pony-Station Toni Hämmerle, Stätte zur Gesundheitsförderung körperbehinderter Kinder“, in der hauptsächlich blinde Kinder betreut werden.

Die Hilfe für die Schwachen hat auch Thomas Neger in seinem politischen Werdegang fest integriert. Auch durch seinen Sohn angestoßen, setzt er sich für die Belange behinderter Menschen ein. So engagiert sich das Mitglied des Mainzer Stadtrats in der Fraktion der CDU beispielsweise jüngst für eine Förderschule, deren Toilettenanlage erneuert werden musste.

Jede Woche stehe mindestens ein längerer Termin im Dienste der Kommunalpolitik: Eine Ausschusssitzung oder allmonatlich die Stadtratssitzung. Behindertenbeirat, Bauausschuss oder Sparkasenzweckverband, daneben noch zahlreiche Telefonate und Gespräche. Und die beginnen in der Regel noch vor 17 Uhr, eine Zeit, zu der ein Unternehmer noch gar nicht frei hat. Im Mainzer Stadtparlament tummeln sich inzwischen acht Fraktionen, was die Diskussionen nicht immer einfach macht. Thomas Neger sagt, er könne das Engagement als Unternehmer bringen, weil er mit seinen 14 Angestellten eine Mannschaft habe, auf die er sich absolut verlassen könne.

Die zahlreichen Beamten im Stadtrat hätten es da leichter, sie würden vom Dienst freigestellt für die kommunale Politikarbeit. Daher gäbe es auch aus dieser Gruppe einen großen Anteil in der politischen Landschaft, Unternehmer dagegen nur wenige.

Das politische Engagement werde aber in der Fastnachts-Kampagne von seinem Einsatz als Sänger mit seiner festen Band, den „Humbas“ übertroffen: Wenn in der heißen Phase des Karnevals in der Woche vor Rosenmontag eine Sitzung angesetzt werde, dann sei das für diese Stadt nicht angemessen. Denn die „singt und lacht“ dann ausschließlich, wie es ein berühmtes Karnevalsmotto der Stadt vermittelt. In der Kernwoche des Karnevals singt Thomas Neger mit seinen „Humbas“ teils auf mehreren Veranstaltungen im Verlauf eines Abends.

Diese Verbundenheit zum Volksgut Fastnacht ist in der Gegenwart von Thomas Neger zu spüren: Er ist ein stets positiv strahlender Mensch, der sich eine positive Grundhaltung bewahrt hat. „Von der Lung auf die Zung“ beschreibt er denn auch seinen Diskussions- und Politikstil: Gerade heraus, auch wenn seine Meinung manchmal nicht gut ankommt oder eher unbequem ist. 



nem Nachwuchs. Letzterer ist nach dem Komponisten Toni Hämmerle benannt, der die Karnevalslieder für den Großvater schrieb. „Wir haben noch viele Bierdeckel, wo die beiden in der Kneipe Textentwürfe für neue Lieder gesponnen haben“, sagt Enkel Thomas nicht ohne Stolz. Und er ergänzt verschmitzt mit hoch gezogenen Augenbrauen: „Vieles davon ist aber nicht jugendfrei.“

Toni Hämmerle war durch einen Bombenangriff im zweiten Weltkrieg erblindet. In seinem Gedenken stiftete Ernst



■ Erik Preuß (li.), Leiter des Holzbauzentrums Nord, mit Michael Schönk, der die Landesfachgruppe Zimmerer und Holzbau im Baugewerbeverband Schleswig-Holstein führt.

Zimmerer im Norden

Ein starker Partner unterstützt die Landesfachgruppe der Zimmerer im Baugewerbeverband Schleswig-Holstein: Das Holzbauzentrum Nord



■ Der Baugewerbeverband Schleswig-Holstein vertritt insgesamt 11 Gewerke, darunter die Landesfachgruppe der Zimmerer.

Lebhaft geht es zu, wenn sich Erik Preuß, Michael Schönk und Georg Schareck für das Zimmererhandwerk einsetzen. Der Leiter des Holzbauzentrums Nord, der Zimmerermeister an der Spitze der Landesfachgruppe und der Hauptgeschäftsführer des Baugewerbeverbandes Schleswig-Holstein spielen einander die Bälle zu. Beim Treffen Mitte August in Kiel erklärten die Fachleute, wie der Verband Kompetenzen rund um den nachwachsenden Rohstoff im Holzbauzentrum bündelt.

! Zusammen agieren

Bestes Beispiel ist der Gemeinschaftsstand während der Nord-Bau in Neumünster. Auf Nordeuropas größter Kompaktmesse des Bauens, die dieses Jahr vom 7. bis 11. September stattfand, zeigt der Verband seit Jahren Präsenz mit seinen Partnern. Das Holzbauzentrum stellte seine Angebote auf einer anschaulichen Modellfläche vor. Passend dazu richtete die Landes-

fachgruppe der Zimmerer am 8. September den alljährlichen Holzbautag aus, an dem Vorträge über eine effiziente Planung und schnelle Bauweise mit dem Werkstoff aus der Natur auf dem Programm standen. „Die Idee des Tages besteht darin, Architekten, Zimmererbetriebe, Auftraggeber, Sachverständige und Besucher zusammenzubringen“, sagt Diplom-Ingenieur Preuß. Ein ideales Forum, denn die Baumesse lockt regelmäßig zehntausende Besucher an, allein 2015 knapp 66 000.

Hohe Beratungskompetenz

Das Holzbauzentrum Schleswig-Holstein wurde 2009 aus der Taufe gehoben. „Unser Kompetenzpartner übernimmt Aufgaben, für die der Baugewerbeverband aus rechtlichen Gründen und aus Fairness gegenüber anderen Gewerken nicht zuständig ist“, erklärt Rechtsanwalt Georg Schareck den Hintergrund. Das HBZ agiert am Markt und bewegt sich mit seinen Angeboten, Seminaren sowie Dienstleistungen aktiv auf Holzbaubetriebe, Architekten, Dachdeckereien und Bauherren zu. „Wir bieten eine fundierte Fachberatung an“, ergänzt der Leiter des HBZ. „Das sind Themen von der Dampfbremse bis hin zu bauphysikalischen Berechnungen und Nachweisen, die Betriebe, Planer oder Bauherren im Alltag kaum bewältigen, weil nicht jedes Fachbuch sofort griffbereit vorliegt.“

Aktionsradius ausgeweitet

Über 400 qualifizierte Fachanfragen beantwortete das HBZ nach eigenen Angaben im Jahr 2015. „In der letzten Wintersaison haben wir 18 eigene Seminare und Workshops durchgeführt“, beziffert der leitende Ingenieur das Weiterbildungsangebot. Viele von ihnen sind z.B. im Meisterhaft-Qualitätssystem der Bauwirtschaft anerkannt. „Das Zentrum vermittelt als



naus auf Hamburg und Nord-Niedersachsen auszuweiten, firmiert es seit September unter dem Namen Holzbauzentrum Nord. Der Zimmerermeister bewertet die Entwicklung optimistisch: „Wir können uns auch vorstellen, dass weitere Länder, z.B. Mecklenburg-Vorpommern, die Angebote nutzen.“

Flexible Konstruktionen

Das Zimmererhandwerk des Landes steht recht stabil da. Etwa 430 Betriebe sind in der Fachgruppe organisiert. Die Holzbaquote für 2015 liegt laut aktueller Statistik von Holzbau Deutschland im Nicht-Wohnbereich bei 21,9 % und damit weit über dem Durchschnitt (16,9 %). Im bundesweiten Vergleich ist das der zweitbeste Wert. „Im Land baut vor allem die öffentliche Hand mit Holz. Viele Kitas entstanden so“, berichtet der Zimmerermeister. Der Diplom-Ingenieur ergänzt: „Innerstädtische Baulücken lassen sich optimal mit vorgefertigten Elementen schließen, die kostengünstig und schnell errichtet werden können.“ Im Wohnbereich beträgt die Quote 15,9 % (Bundesschnitt: 16,1 %). Als einer der Erfolgsfaktoren dafür gilt der „schnelle Wohnraum“. Unter diesem Begriff bündelt der Verband die Vorteile des Holzbaus. „Die preiswerte, trockene Bauweise, die auch im Winter erfolgen kann, eröffnet viele Möglichkeiten für Erweiterungen oder Umbauten, z.B. um später Grundrisse umzunutzen“, erklärt der Geschäftsführer. Dadurch können die Konstruktionen mehrfach genutzt werden. Michael Schönk prognostiziert weitere Entwicklungen: „Private Bauherren führen energetische Sanierungen durch oder bauen für die Rente.“ Demnach zeichnen sich gute Aussichten ab für das Zimmererhandwerk im Norden. ▲

gut aufgestellt

neutrale Instanz, wenn sich z.B. Bauherr und Fachbetrieb nicht einigen können“, betont Michael Schönk, der eine eigene Zimmerei in Havetoft leitet. Ein Netzwerk aus Sachverständigen reagiert schnell und kompetent auf Anfragen. Die Einschätzungen und Empfehlungen, die ausgesprochen werden, basieren auf dem aktuellen Regelwerk, sodass Betriebe, Planer und Bauherren auf die Kompetenz vertrauen können. Das Projekt zählt nach eigener Auskunft bereits 220 direkte Mitglieder und ist im Norden so einzigartig. Um den Wirkungskreis über die Landesgrenzen hi-



Die Chemie stimmt zwischen dem Landesfachgruppenleiter Michael Schönk (links), Erik Preuß vom Holzbauzentrum Nord (Mitte) und dem Hauptgeschäftsführer des Baugewerbeverbands Schleswig-Holstein, Georg Schareck (rechts). Zimmerermeister Michael Schönk deckt mit seinem Fachbetrieb in Havetoft alle Bereiche des Holzbaus ab und bietet energetische Sanierungen an.

Für eine Lernkultur im Betrieb

Auch nach der Geburt ihrer Söhne Max (4) und Ben (knapp 2 Jahre alt) arbeitet Janine Neureuther, 32, weiterhin in ihrem Dachdeckerbetrieb in Karlsruhe, den noch ihre Eltern leiten. Unterdessen macht sie sich fit, um die Qualifikation einer Gutachterin zu erreichen. Eine Form der Altersvorsorge durch Spezialisierung und Weiterbildung.

Den wichtigsten und schließlich auch erfreulich verlaufenden Termin hatte das Führungsduo der Neureuther Bedachungen bereits am frühen Morgen: Janine Neureuther und ihr Mann Danny hatten zusammen eine Besprechung von großer Bedeutung – vielleicht auch für die Zukunft des Unternehmens: Die Erzieher der Kita von Sohn Max riefen zu einem persönlichen Elterngespräch über den Sohn. Ergebnis: Max integriert sich gut in die Gruppe, hat ein positives Sozialverhalten und eine schnelle Auffassungsgabe. Sein Konfliktverhalten – nicht ganz unerheblich für den Frieden in einer Kita – sei positiv. Für die Eltern war das die Premiere: Max ist erst seit einem knappen Jahr in der Kita und ein solches Gespräch mit Beurteilung von außen hatten die jungen Eltern bislang noch nie.

Max und der nachfolgende zwei Jahre jüngere Bruder Ben waren der Grund, warum Janine Neureuther bis auf Weiteres ihre Präsenz im Betrieb auf einen halben Tag beschränkt. „Ich will ja auch was von meinen Kindern mitbekommen“, sagt sie und stellt klar, dass sie nicht zu den Müttern gehören will, die ihre Kinder abends kurz vor dem Schlafengehen sieht und nichts mit ihnen erlebt. Auch wenn es ein Familien-Alltag ist, der manchmal nicht nur erbaulich sei. Sie sagt es und schmunzelt doch mit einer inneren Freude auf das heranwachsende Leben. Aber wie kam Janine Neureuther überhaupt auf das Dach? Klar, ihre Familie führt seit ihres Urgroßvaters Zeiten den Betrieb und war auch schon früh Mitglied der DE Süd. Doch auch schon als Kind kam Janine häufig mit auf die Baustellen und wollte mitarbeiten, was sie später als Schülerin dann auch in den Sommerferien tat. Vier der damals tätigen Mitarbeiter ihres Vaters arbeiten heute noch im Betrieb, kennen Janine sozusagen von Anfang an.


Als sie Feuer gefangen hatte, da fing sie an, als Auszubildende im Dachdeckerhandwerk – wie üblich in einem anderen Betrieb. Doch der erste Arbeitstag war hart: nicht von der handwerklichen Arbeitsanforderung oder der physischen Kräfte, die ihr abverlangt wurden, sondern von der Begrüßung eines Altgesellen: „Wir brauchen keine Frauen in unserem Handwerk“, bemerkte er nur knapp, um sich gleich wieder abzuwenden.

Das war also die Begrüßung als Frau unter all den Männern. Der Schock saß zunächst tief, doch als Reaktion machte sich keine Depression, keine Resignation breit, sondern der Durchhaltewillen war stärker als je zuvor: „Jetzt war für mich klar, ich muss es schaffen“, sagt sie.

Um die alltägliche Organisation der Baustellen kümmern sich ihr Mann Danny und ihr Vater. Sie hat sich hingegen Nischen geschaffen, die eine permanente Anwesenheit nicht erfordern: Sie betreut das Arbeitsfeld Arbeitssicherheit und hält den Betrieb hierbei auf dem aktuellen Stand. Auf der Meisterschule in Karlsruhe gibt sie Unterricht in Berufs- und Arbeitspädagogik und will demnächst im Prüfungsausschuss der Innung für die Meister der Zukunft aktiv sein.

Dabei setzt die Meisterin des Dachdeckerhandwerks (Beste ihres Lehrgangs 2010) neben der Qualifikation im Betrieb zunehmend auf eine „Lernkultur im Betrieb“, die den permanenten Wandel und die sich stets steigernden Anforderungen an das Handwerk gerecht wird. Dies sei allein an den bauphysikalischen Folgen der gesetzlich vorgeschriebenen Wärmedämmung nach der Energieeinsparverordnung zu sehen. Allein hier sei jetzt ein Wissen notwendig, das ihr Großvater oder Urgroßvater damals noch gar nicht haben musste, was nicht in die Zuständigkeiten seines Gewerkes fiel.

Die Meister von morgen sind nach ihrer Sicht die Zukunft von übermorgen und sollten den Betrieb nicht nur weiterführen, sondern auch weiterentwickeln.

In ihrer persönlichen Qualifikation strebt die ruhige aber dennoch zielstrebige künftige Unternehmerin den Abschluss als staatlich vereidigte Sachverständige an. Hierfür bereitet sie sich aktiv vor. Dies gilt für sie auch als ein Element, die Zukunft ihres Betriebes zu sichern. 

■ **Mutter und Dachdeckermeisterin: Janine Neureuther.**



Raritäten mit



Dachdeckermeister Helmut Preusker öffnet die Garage und zwei schneeweiße Oldtimer von Mercedes-Benz kommen zum Vorschein. Mitte September reicht die Saison noch für eine Ausfahrt. Von Brandenburg an der Havel aus unternimmt der Gründer der Dachdeckerei Preusker mit seiner Ehefrau bundesweite Touren. Bis es soweit war, wurden die Fahrzeuge aufwändig instand gesetzt. Das Interesse weckte der erste Wagen im Jahr 2004. Später kam noch ein Cabrio hinzu.

Jeder Oldtimer erzählt seine eigene Geschichte. „Der Mercedes W 115 - 8 gehörte einem Kunden zwei Dörfer weiter, dessen Dach unser Betrieb neu eingedeckt hatte“, erinnert sich der Handwerksmeister. Lange Zeit stand das Fahrzeug ungenutzt in der Garage und setzte Rost an. Jahre später, nachdem der Besitzer verstorben war, wandten sich die Hinterbliebenen an den Handwerker, ob er das Fahrzeug nicht übernehmen und aufarbeiten könne. Der Dachdeckermeister ließ die Roststellen beseitigen, den Motor reparieren und den Wagen neu lackieren, der seitdem einwandfrei fährt.

Das Beste am Hobby sind die Reisen, die Fahrspaß und Lebensgefühl vermitteln. Etwa 5 bis 6 solcher Touren unternimmt der Dachdeckermeister im Jahr. Zuletzt ging's nach Blankenburg in den Harz. „Mit dem ersten Wagen fuhren wir bis in die Alpen.“ Ehefrau Birgitta Preusker begleitet ihren Mann unterwegs. „Meine Frau teilt meine Leidenschaft, das ist bei einem solchen Hobby wichtig“, sagt der Oldtimer-Fan. „Als Beifahrerin behält sie den Überblick über die Route auf der Karte.“ Sie besitzt eine Fahrerlaubnis und könnte die Modelle selbst steuern, doch das überlässt sie ihrem Ehemann.

„Als ich das Cabrio, einen Mercedes R 107, zum ersten Mal sah, befand es sich in einem schlechten Zustand. Trotzdem war ich fasziniert“, so der Firmengründer. Der Kauf war günstig, doch der Boden musste ausgewechselt werden, die Kotflügel wurden erneuert. Der Wagen hatte vor dem Kauf schon einiges erlebt,

wurde 1973 in Deutschland gebaut und später in die USA verkauft. Dort lief das Fahrzeug einige Jahre in Virginia, bevor es über Holland nach Deutschland zurückkehrte. „Mittlerweile fahre ich das Cabrio schon acht Jahre, der V8-Motor mit Automatik-Getriebe schafft noch immer Tempo 220.“ Da funkeln die Augen.

Ölwechsel und Lackpflege erledigt der Dachdeckermeister selbst. „An den Motor lasse ich nur Spezialisten ran. Da ist Erfahrung gefragt“, versichert der Handwerker. Häufig erlebt der Besitzer, dass sich ältere Mechaniker viel besser mit Oldtimern auskennen als jüngere Kfz-Techniker. Heutzutage schließen die Techniker bei modernen Autos einfach ihre Computer an und stellen fest, welches Teil ausgetauscht werden soll. Hilfe bei einer Panne, die zum Fahren historischer Autos auch mal dazugehört, fand sich bisher immer und an jedem Ort.





■ Dachdeckermeister Helmut Preusker hinter dem Lenkrad seines Mercedes Cabrio.

Im Oldtimer-Club Automobil Veteranen Freunde (AVF) trifft der Dachdeckermeister auf Gleichgesinnte, um gemeinsam über die Fahrzeuge zu fachsimpeln und sich über die Touren auszutauschen. Auf dem Oldtimer-Treffen 2006 in Rathenow oder während der Ausfahrt zur Burg Ziesar (Brandenburg) im Mai 2016 kommen bis zu 50 Raritäten zusammen. Unterwegs sind viele Blicke auf die Kolonne gerichtet und wenn die stoppt, entstehen schnell Gespräche zwischen Fahrern und Anwohnern oder Passanten.

Der Fachbetrieb, der mittlerweile von der Tochter, Bau-Ingenieurin Susann Mai, geleitet wird, ist seit Jahren Kunde und Mitglied bei der Dachdecker Einkauf Ost eG. Die Niederlassung in Berlin-Lichterfelde betreut den Betrieb. „Ware geholt mit den Oldtimern habe ich noch nie“, lacht der Firmengründer. „Für die Baustelle oder den Alltag sind die Wagen viel zu schade.“ Mitfahren dürfen natürlich auch die Chefin und die Enkelin Juliane Mai, die als Dachdeckermeisterin im Betrieb arbeitet. Doch vor allem begeistern sich Helmut Preusker und seine Ehefrau für die Oldtimer. ▲

■ Zwei "Schätzchen" und der ganze Stolz des Besitzers: Mercedes-Benz R 107 Cabrio, Baujahr 1973 (rechts oben) und sein erster Oldtimer, der Mercedes-Benz W 115 - 8.





Das Sebastian Praml jetzt Zimmerer-Geselle ist, wurde ihm schon am Tag nach Bekanntgabe der Prüfungsergebnisse bewusst. Als ihn ein anderer Geselle auf der Baustelle zum Einkauf der Brotzeit schicken wollte, mischte sich ein weiterer Kollege ein: „Moment mal – das geht gar nicht. Sebastian ist schließlich auch Geselle.“

„Ist schon

Das Gefühl war dabei für den frischgebackenen Gesellen fast so gut wie beim tief Luftholen, als er sein Prüfungsergebnis erfuhr. Das Ergebnis des Theorie-Teils war dabei nicht gerade die Vorzeige-Note. Klar hatte er noch vor der Prüfung intensiv gelernt. Aber mit dem teilweisen Scheitern an einer mit 28 Punkten bewerteten Aufgabe hilft es nicht mehr besonders viel weiter, den Rest ganz anständig absolviert zu haben. Aber damit stand er nicht allein in seiner Prüfungsgruppe. Mündlich lief es dafür so gut, dass eine glatte 2 auf dem Notenblatt steht. Und als echter „Anpacker“ war eigentlich schon im Vorfeld klar, dass auch der praktische Teil der Gesellenprüfung in Ordnung geht. Und damit ist er nun der Zimmerer-Geselle Sebastian Praml.

Beim Rückblick auf seine Ausbildungszeit muss er schon einen Moment überlegen: „Was an der Berufsschule vermittelt wird, ist nicht unbedingt das, was er im Betrieb und auf der Baustelle braucht“, so sein Fazit. Noch etwas mehr „Lebensnähe“ würde er sich schon wünschen.

Dennoch kein Grund für ihn, Schulabgängern nun von der Ausbildung im Zimmererhandwerk abzuraten. „Zwischen Schule und Leben ist eben irgendwie immer ein Unterschied.“ Zimmerer war schon immer sein Berufswunsch. Und den hat er sich nun erfüllt. Draußen arbeiten, ganz oben arbeiten – das ist eben sein Ding.

Hat sich – außer der Befreiung vom Brotzeiteinkauf – für ihn noch etwas geändert? „Ich merke, dass ich mehr darf. Und ich arbeite mehr“, fasst Sebastian

es zusammen. Als Lehrling habe er sich eigentlich mehr als Helfer gefühlt. Jetzt als Geselle ist er einer der anderen im Team auf der Baustelle. Klingt nach Spaß am Arbeiten.


Die erste Etage auf der Karriereleiter ist nun erreicht. Auf die Frage, ob er nun im Sauseschritt die Leiter weiter hochstei-

■ **Endlich ganz oben: Sebastian Praml ist jetzt Zimmerer-Geselle (links). „Der Meistertitel muss noch warten“. Zuerst kommen für Sebastian die Gesellenjahre.**



ein gutes Gefühl“

gen will in Richtung Meisterbrief, bleibt er bei der Vernunftseinstellung wie bisher: „Erst mal ein paar Jahre Praxis und Erfahrung sammeln muss sein. Sonst wäre ich doch einfach nur ein Theoretiker als Meister.“

Das klingt, als wäre der immer wieder zitierte Fachkräftemangel für seinen Ausbildungsbetrieb von Albrecht Patzak erst mal kein Thema mehr. 

Empfehlen Sie mehr. Empfehlen Sie ROCKWOOL.



ROCKWOOL®
DÄMMT PERFEKT & BRENNT NICHT

Mit gutem Gewissen gedämmt.

Empfehlen Sie Ihren Kunden mehr als nur Dämmung. Empfehlen Sie die besonderen Stärken der hervorragenden Steinwolle-Dämm Lösungen von ROCKWOOL. Empfehlen Sie verlässlichen Brandschutz, effektiven Schallschutz, vorbildliche Nachhaltigkeit und extreme Langlebigkeit. Mehr Informationen unter www.rockwool.de

Für Brandschutz.
Für Schallschutz.
Für viele Jahre.

VELUX Hebevorrichtung für Dachfenster

VELUX Fenster leicht und schnell



auf das Dach

Der Transport von großen, schweren Dachfenstern in das Dachgeschoss ist oft eine körperliche Herausforderung. Dank der neuen VELUX Hebevorrichtung ist dies nun leicht und schnell erledigt. Die VELUX Hebevorrichtung wird einfach auf beiden Seiten des VELUX Dachfensters befestigt, um dieses anschließend mittels Kran direkt von außen in die vorbereitete Dachöffnung zu setzen. Das erleichtert die Arbeit auf der Baustelle und schont die Gesundheit.



■ **Das Set beinhaltet zwei VELUX Hebevorrichtungen (für linke und rechte Fensterseite).**

Die Vorteile für den Handwerker

- Arbeitserleichterung auf der Baustelle
- Ideal bei großen, schweren Fenstern und schwierigen Transportwegen vor Ort (z. B. enge Treppenhäuser)
- Passt für alle gängigen VELUX Dachfenster
- Einfache und schnelle Montage sowie Demontage
- Flexible Anpassung an die Dachneigung möglich
- Sehr hohe Stabilität und Haltbarkeit
- CE-Kennzeichen

Zusätzlich erforderlich

- Mindestens 2 Hebebänder* inkl. -Haken/Schäkel mit mind. 120 kg Gesamtlast
- Kran(-wagen)
- Sicherheitsausrüstung: Helm, Handschuhe, Sicherheitsschuhe und -brille

Das zulässige Gesamtgewicht des angehängten Fensters beträgt 120 kg.

* Mindestlänge der Hebebänder: 150 cm bei Fensterbreite unter 110 cm; 250 cm bei Fensterbreite über 110 cm.

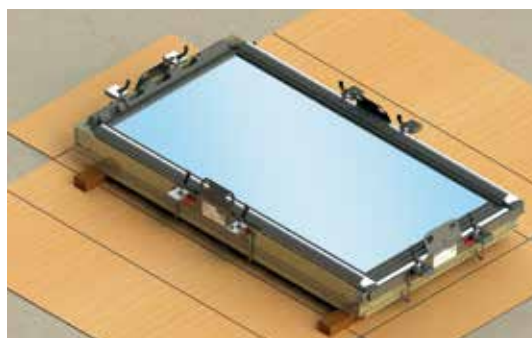
** Nicht im Lieferumfang enthalten.

Die VELUX Hebevorrichtung ist alle 12 Monate gemäß Unfallverhütungsvorschriften (UVV) von einem Sachverständigen zu überprüfen.



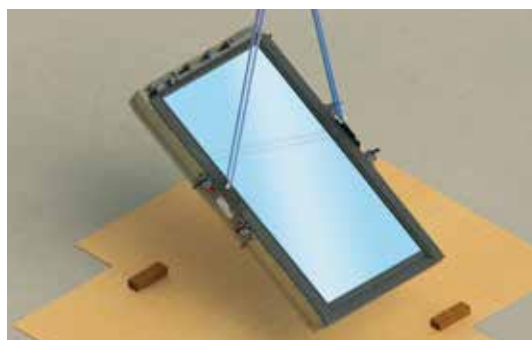
■ VELUX Dachfenster vorbereiten

Fenster auspacken und Montagewinkel befestigen. Anschließend Abstandshalter zwischen Verpackung und Fenster positionieren. Das erleichtert die Montage der VELUX Hebevorrichtung.



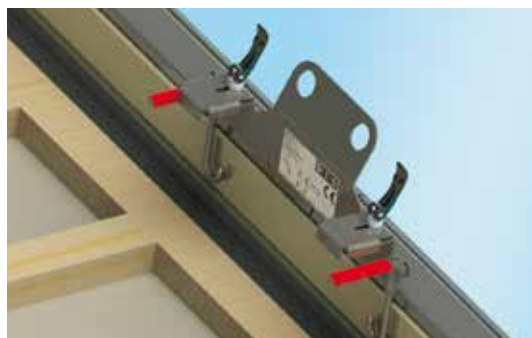
■ Montage der VELUX Hebevorrichtung

VELUX Hebevorrichtung seitlich links und rechts am Fenster befestigen, wobei die Haken in die Innenfutter-Nut greifen. Hebebänder** mit -Haken/Schäkel** beidseitig in die dafür vorgesehenen Ösen einhängen.



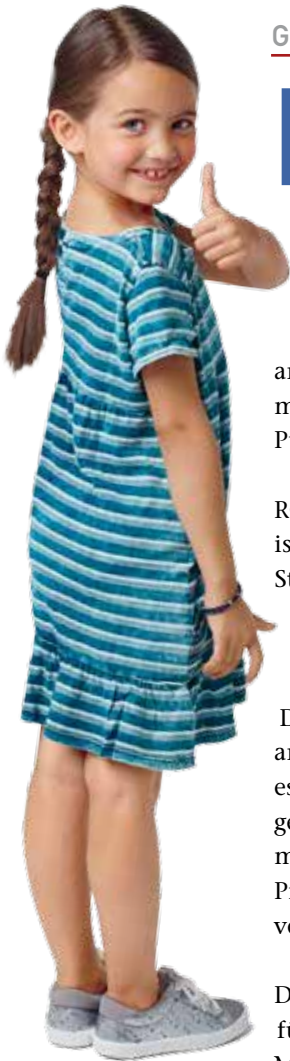
■ Anheben des Dachfensters

Fenster mittels Kran** anheben und in den vorbereiteten Dachausschnitt einsetzen.



■ Demontage der VELUX Hebevorrichtung

Hebebänder** lösen und VELUX Hebevorrichtung demontieren. Anschließend das Fenster im Dach wie gewohnt montieren.



Gemeinsam werben bringt Vorteile

Mit starken Marken

Die aktuelle ROCKWOOL-Kampagne begeistert immer mehr Betriebe des Dachhandwerks. Zahlt sich die enge Zusammenarbeit mit dem Industriepartner doch gleich mehrfach aus: Preisgünstig, plakativ, auf den Punkt gebracht!

ROCKWOOL besteht seit 1909 am Markt und ist heute der weltweit führende Anbieter von Steinwolleprodukten und -lösungen. Das Unternehmen gehört zu den Weltmarktführern im Bereich Dämmstoffe.

Durch stetige Innovationen und Anpassung an die Ansprüche modernster Bautechnik ist es ROCKWOOL gelungen, sich in dieser langen Zeit ein stabiles, nachhaltiges Markenimage aufzubauen und sich durch garantierte Produktqualität das Vertrauen der Kunden zu verdienen.

DACHMARKETING bietet jetzt allen Betrieben für Dach-, Wand und Abdichtungstechnik die Möglichkeit, von dieser etablierten Marke zu

profitieren und sich gemeinsam mit ROCKWOOL als Werbepartner optimal beim Kunden zu positionieren.

Der hohe Wiedererkennungswert der gesamten Marken-Kampagne, die ROCKWOOL derzeit in Zeitschriften, TV und Internet schaltet, kommt an und liefert den direkten Weg in die Köpfe der Kunden.

Dazu erklärt DACHMARKETING Geschäftsführer Jean Pierre Beyer: „Gemeinsam mit den Industriepartnern der Dachbranche haben wir schon einige Kampagnen erfolgreich auf den Weg gebracht. Wir sind überzeugt, dass auch diese Aktion mit ROCKWOOL den Handwerksbetrieben wieder direkten Nutzen bringen wird. Die einzelnen Betriebe können aus unserem Angebote-Mix wählen, ob sie mit Gerüstbannern, XXL-Plakaten, Anzeigen oder Fahrzeugbeschriftung werben wollen.“



STROER

Mit gutem Gewissen gedämmt.




Für Brandschutz.
Für Schallschutz.
Für Wärmeschutz.

ROCKWOOL
DÄMMT. PERFECT & BRENNT NICHT


HANDWERK
DACHBAU GmbH


HARALD
54576 Hillesheim
Am Stockberg 5
Telefon 06593-10 66
www.handwerk-daecher.de

gewinnen

Ein weiterer Vorteil dieser Kampagnen-Kooperation besteht im Sponsoring seitens ROCKWOOL. Die Gerüstbanner und XXL-Plakate werden zu speziell günstig kalkulierten Preisen produziert und bei der Fahrzeugwerbung werden sogar bis zu 50 % der Kosten der Beklebung übernommen.

Bei der Umsetzung aller Aktionen steht wie immer das DACHMARKETING-Team zur Seite, welches bereits die umfangreichen Kampagnen von Velux und Braas begleitet hat. Das bedeutet: kompletter Service aus einer Hand – vom ersten Layout bis hin zur Erstellung der Druckdaten. So lässt sich kostengünstig mit geringem Aufwand viel Aufmerksamkeit erregen. Komplettiert vom gemeinsamen Auftritt mit einem starken Markenpartner.

Jetzt präsent sein und in die richtige Werbekampagne einsteigen. Es lohnt sich, denn mit starken Marken kann man nur gewinnen. 

Das beweist ein unverbindliches Angebot von DACHMARKETING Tel. 04203 78 27 61 oder von  rockwool@dachmarketing.de



NEU!

Isola Bitumenschindel PREMIUM Form Skraa

Feinkörnige
Besplittung
kristall-schwarz
glänzend

- Noch bessere Reißfestigkeit und Haltbarkeit
- Weniger Grünbelags- und Moosbildung
- Stärkere Glasvlies-Trägereinlage
- Glatte Oberflächenstruktur
- Einzigartiges Klebesystem

www.isola-platon.de





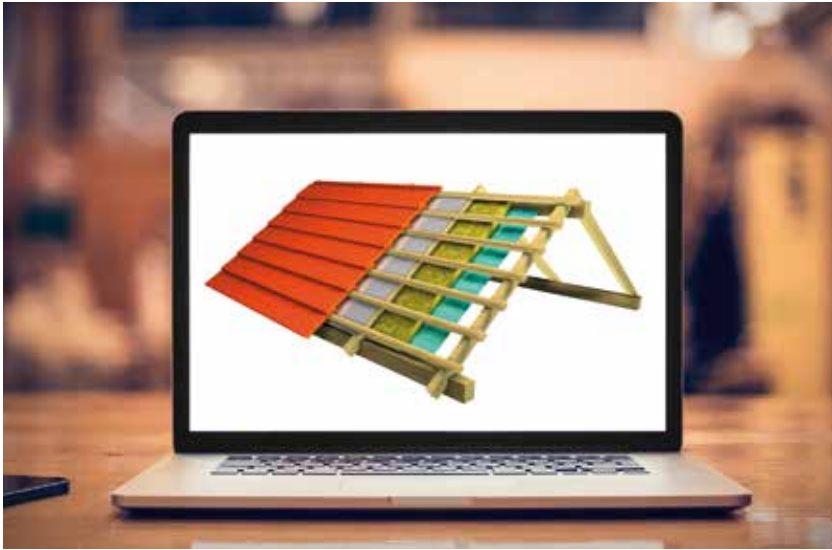
Qualität für Dein Dach



Handwerk 4.0 – Digitalisierung

Social Media und Internet gehören heute zum täglichen Leben dazu. Das gilt ebenso für den beruflichen Bereich und natürlich auch im Handwerk, wo PC und Tablet zu den mobilen Endgeräten gehören. Ob Warenbeschaffung, Rechnungserstellung, Personalverwaltung, Lagerhaltung oder ob dem Kunden die Dachmodelle in 3D-Ausführung dargestellt werden, auf die Hilfe moderner Softwareprogramme kann heute kaum noch ein Betrieb verzichten.

In der Kommunikation zwischen Betrieben, Handel, öffentlichen Stellen und zunehmend auch Privatkunden ist digitaler Kontakt zunehmend angesagt. Inzwischen ist für europäische Ausschreibungen oberhalb der EU-Schwellenwerte die elektronische Kommunikation vorgeschrieben und ab Mitte Oktober 2016 müssen auch Angebote digital verfasst werden. Möglich auch, dass ähnliche Vorschriften bald für nationale Ausschreibungen mit weniger Auftragsvolumen folgen. Oft mangelt es kleineren Unternehmen an Kapazitäten um sich den Anforderungen an das Handwerk 4.0 zu stellen. Das neue „Kompetenzzentrum Digitales Handwerk“ wurde dazu ins Leben gerufen. Im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand 4.0“ soll das Zentrum Betriebe bei der Entwicklung ihrer Digitalisierungsstrategie beraten und sie bei der Umsetzung der Arbeitsprozesse unterstützen. Zum bundesweiten Netzwerk gehören zahlreiche Handwerkskammern, Fachverbände etc., die einschlägige Kenntnisse im Bereich der Digitalisierung haben.



es kleineren Unternehmen an Kapazitäten um sich den Anforderungen an das Handwerk 4.0 zu stellen. Das neue „Kompetenzzentrum Digitales Handwerk“ wurde dazu ins Leben gerufen. Im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand 4.0“ soll das Zentrum Betriebe bei der Entwicklung ihrer Digitalisierungsstrategie beraten und sie bei der Umsetzung der Arbeitsprozesse unterstützen. Zum bundesweiten Netzwerk gehören zahlreiche Handwerkskammern, Fachverbände etc., die einschlägige Kenntnisse im Bereich der Digitalisierung haben.

■ Auch im Handwerk gehören heute aktuelle Software-Programme dazu. Der Kunde ist informiert. Der Handwerker muss auch in der Präsentation besser sein.

SICHERHEIT AUF HÖCHSTEM NIVEAU:

Hochwertige Anschlagseinrichtungen für alle gängigen Einbausituationen!



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



Pressearbeit im Taschenbuch

Wie gut Pressearbeit sein kann, vermittelt der neue Taschen-Workshop „Gut gearbeitet und keiner merkt's“ – Der Workshop im Taschenbuchformat bietet eine gute

Alternative zu „echten“ Workshop- und Seminarangeboten!

Welche Maßnahmen machen die Firma bekannter? Wann berichtet die Presse? Was zeichnet gute Broschüren, Prospekte oder Internetseiten aus? Verlag Hajo Schörl.



Tel.: 0 74 52 26 90, E-Mail: info@schoerle.de,
Web: www.schoerle.de

Geändert: DIN 18334 und DIN 18338

Die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) ist das Grundlagen- und Nachschlagewerk für die Bauvergabe in Deutschland und ist von den öffentlichen Auftraggebern als Vertragsbestandteil zu vereinbaren. Mit der komplett aktualisierten und überarbeiteten Gesamtausgabe 2016 werden Änderungen in den Teilen A, B und C gültig. Wichtig für das Dachdeckerhandwerk sind die Änderungen, die die DIN 18338 Teil C: Allgemeine Technische Vertragsbedingungen für Bauleistungen (ATV) – Dachdeckungs- und Dachabdichtungsarbeiten sowie die DIN 18334 Teil C: Allgemeine Technische Vertragsbedingungen für Bauleistungen (ATV) – Zimmer- und Holzbauarbeiten betreffend. Der besondere Fokus sollte auf die Abschnitte 3 „Ausführung“, 4 „Nebenleistung, Besondere Leistung“ und 5 „Abrechnung“ gelegt werden. Im Abschnitt 3 der DIN 18338 wurden umfangreiche Änderungen bei den „Ergänzungen zur ATV 18299“, zum Beispiel bei mangelnder oder fehlender Leistungsbeschreibung und VOB als Vertragsgrundlage aufgeführt. Bei „Nebenleistung, Besondere Leistung“ gab es vor allem zum Thema „Gerüst“ Neuregelungen. Die Dokumente gibt es unter www.beuth.de

Neue Rechte für Bauherren

Künftig heißt es, den privaten Bauherren umfassend über das Bauvorhaben zu informieren und wenn nötig zu belehren. Das sieht der Entwurf des neuen Bauvertragsrechts vor, der 2017 wirksam werden soll. Dann müssen Bauunternehmer vor Vertragsabschluss eine Baubeschreibung vorlegen, in der die Leistungen und Materialien aufgeführt sind. Der Bauherr soll so präziser informiert werden und bessere Vergleichsmöglichkeiten zwischen verschiedenen Angeboten erhalten. Nach Vertragsunterzeichnung bleibt dem Bauherrn zukünftig eine Bedenkzeit von 14 Tagen, um diesen wieder zu kündigen. Vorgesehen sind weiterhin Möglichkeiten von Änderungswünschen während der Bauphase. Der Bauunternehmer darf sich dem nicht generell verschließen und ist verpflichtet, ein angemessenes Angebot zu machen. An diesem wie auch anderen Punkten dürfte für Bundesjustizminister Heiko Maas jedoch noch Nachbesserungsbedarf bestehen. Insbesondere, wenn es darum geht, was zumutbar und finanziell angemessen ist. Änderungen sind auch bei der Abschlagszahlung vorgesehen, da bis zur Fertigstellung nur noch bis zu 90 Prozent des vereinbarten Preises verlangt werden dürfen. Im Fall von Mängeln soll der Bauherr dadurch mehr Spielraum bekommen.



PERFEKTE AUSWAHL.
ZAMBELLI KANN'S.

ICH MACH'S EINFACH.

Was für ein Gefühl, seinem Kunden die fertige Arbeit zu präsentieren und zu wissen, dass man diese perfekt erledigt hat. Deshalb setze ich auf die Firma Zambelli mit ihrem umfangreichen Dachentwässerungs-Sortiment und praktischen Komplettsystemen.

Das bedeutet beeindruckende Ergebnisse. Und zufriedene Kunden. www.zambelli.com

zambelli
EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

Und wieder wartet das iPad mini!

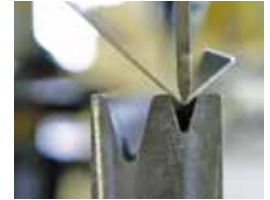
Es liegt gut in der Hand, man ist sehr flexibel damit unterwegs und es hat schon so manches Problem auf schnelle und einfache Weise gelöst. Helfen Sie Ihrem Glück auf die Sprünge!



Das Bilderrätsel aus Das DACH II/2016 hat Dachdeckermeister

SIE HABEN GEWONNEN!

Denis Dettmar aus Herne richtig gelöst. Das iPad mini wird ihm denächst von einem Mitarbeiter der **Niederlassung Bochum** der **DEG Dach-Fassade-Holz eG** überbracht. Denis Dettmar gehört zu den neueren Mitgliedern der Genossenschaft und freut sich über ein Medium, das sich unter anderem auch sehr gut in Handwerk 4.0 benutzen lässt. **Herzlichen Glückwunsch!**



Na sowas...



Wohnen im Niedrigenergiehaus

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 **21. November 2016**
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 134

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, Margot Müller,
Henry Rasch

Grafik und Layout:
Frank Petersen, Michael Kunsch,
Katinka Knorr, Petra Lühr

Cartoon:
Beck
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.

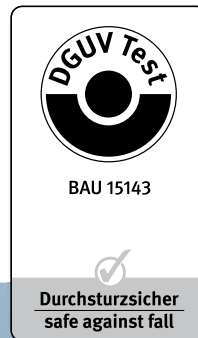


KEMPERWET

- ✓ Sanierung durchfeuchteter
Balkone
- ✓ Sicherer
Dampfdruckausgleich

KEMPEROL® FALLSTOP

- ✓ geprüft
durchsturz-
sicher
- ✓ erhöhter
Hagelwider-
stand



KEMPER SYSTEM

Ihr Partner für professionelle
Abdichtungs- und
Beschichtungssysteme

www.kemperol.de



Ein persönlicher Fragebogen an Ass. jur. Rüdiger Thaler, Geschäftsführer der Landesinnung des Dachdeckerhandwerks Berlin. Nicht nur dort setzt er seine ganze Kraft für die Belange von über 200 Betrieben des Dachhandwerks ein, sondern trägt auch im Aufsichtsrat der Dachdecker-Einkauf Ost eG Braunschweig dazu bei, den Mitgliedern und Kunden des genossenschaftlichen Fachgroßhandels optimale Bedingungen zu bieten.

Nachgefragt Rüdiger Thaler

„stets gelassen bleiben“

Herr Thaler, womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Ich habe mein Studium als Briefträger für die Deutsche Post und als Fließbandarbeiter im Mercedes-Werk Sindelfingen finanziert.

Wie motivieren Sie sich jeden Tag?

Man hat nur eine begrenzte Zeit zu leben. Diese Zeit sollte man nutzen.

Nachwuchskampagne Berlin. Ein Erfolg?

Wir haben viele Praktikantenstellen vermitteln können. Mal sehen, wie viele Lehrverträge daraus entstehen. Bei der Nachwuchswerbung braucht man einen langen Atem. Die Kampagne diente auch dazu, das Dachdeckerhandwerk in den Blickpunkt der Öffentlichkeit und der Eltern zu rücken.

Haben Flüchtlinge Chancen im Dachhandwerk?

Wir hatten bislang zwei Flüchtlingsmaßnahmen in unserem Bildungszentrum. In den Herkunftsländern gibt es den Dachdeckerberuf nicht. Wir konnten aber feststellen, dass Flüchtlinge mit Vorerfahrung am Bau und ausreichenden Deutschkenntnissen durchaus Chancen bei uns haben.

Dachdeckerparty Berlin hat Zukunft?

Absolut! Die Party hat sich als festes Event etabliert. Wir haben Gäste aus ganz Deutschland und sind immer ausverkauft. Die Sponsoren stehen hinter unserem Konzept. Die Party hat sich als hervorragendes Instrument zur Mitgliederwerbung und Imagepflege erwiesen.

Mit Ihrem Vorstand lebt es sich gut?

Wir arbeiten nicht nur bestens zusammen, sondern verstehen uns auch menschlich sehr gut, sind befreundet. Dieses vertrauensvolle Miteinander von Haupt- und Ehrenamt ist für das Funktionieren eines Verbandes essentiell.

Dachdecker-Einkauf Ost eG bedeutet Ihnen?

Die genossenschaftliche Organisation der DE Ost ist etwas ganz Besonderes, was wir hegen und pflegen müssen. Wo sonst können Dachdecker in dieser Weise bei ihrem Einkaufs-Unternehmen mitbestimmen?

„Marken“, die in Ihrem Leben 5 Sterne bekommen?

Meine Frau und meine Tochter, stete Gesundheit, Reisen in ferne Länder, das Berliner Dachdeckerhandwerk.

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

Wolfgang Bosbach, Elon Musk, Peter Sloterdijk.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Dass es mir gelungen ist, mit öffentlichen Mitteln unser Berliner Bildungszentrum so auszubauen, wie es heute dasteht. Die Fläche hat sich mehr als verdreifacht. Nichts ist mehr so wie 1995, als ich hier angefangen habe.

Der beste Ratschlag, den Sie bisher bekamen?

Versuche, Dich über nichts zu ärgern und stets gelassen zu bleiben: Die Welt ist groß.

Berliner Dachdecker sind...?

Tolle Geschäftsleute, die sich am größten geschlossenen Sanierungsmarkt Deutschlands behaupten.

Ihr Wunsch an die Politik?

Dass wir nach der nächsten Wahl endlich wieder eine Regierung mit klaren Zukunftsvisionen für dieses Land bekommen. So wie jetzt kann es nicht weitergehen.

The VELUX logo is displayed in white capital letters on a red rectangular background in the top right corner of the page.

VELUX®

VELUX Hebevorrichtung für Dachfenster

Die Profi-Lösung für den einfachen Transport auf das Dach

- Arbeitserleichterung auf der Baustelle
- Ideal bei großen, schweren Fenstern und schwierigen Transportwegen vor Ort (z. B. enge Treppenhäuser)
- Für alle gängigen VELUX Dachfenster

www.velux.de/hebevorrichtung

A red circular graphic containing the word 'NEU' in white, bold, sans-serif capital letters, positioned to the right of the window being lifted.

NEU





+25%
FESTIGKEIT
Braas Dachsteine sind durchschnittlich 25% fester als DINplus es vorschreibt

WENN SIE ES ETWAS HÄRTER MÖGEN.

Dachsteine mit Nehmerqualität – fester als jede Norm.

Bringen Sie den Schutz eines modernen Werkstoffs aufs Dach. Mit Dachsteinen von Braas. Sie werden aus einem Hightech-Werkstoff hergestellt, der sie 25% fester macht als es DINplus vorschreibt. Unsere Dachsteine sind damit quasi unverwundlich. Darauf geben wir 30 Jahre Material-Garantie sowie eine Zusatz-Garantie auf Frostbeständigkeit. Unsere

Dachsteine liegen absolut sicher auf dem Dach, sind extrem frostbeständig und härten im Lauf der Jahre sogar weiter aus. Innovative Oberflächen sorgen dafür, dass sie länger sauber bleiben und das Dach damit über Jahrzehnte schön.

Weitere Infos: www.braas.de


BRAAS
ALLES GUT BEDACHT