

# Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2017 | III

## Wohin geht die Reise?

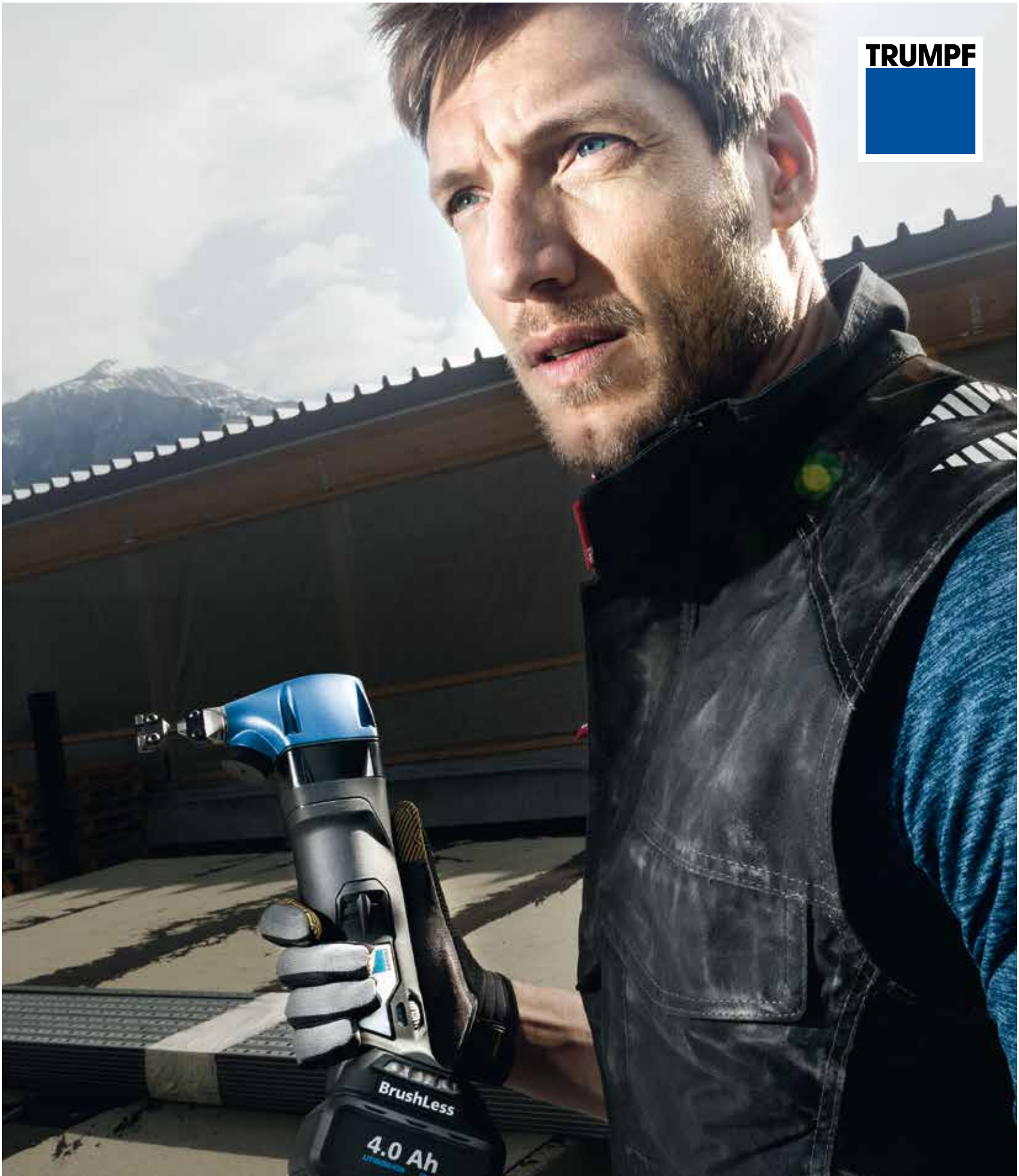
Die Dachdecker formulieren ihre Anforderungen an die künftige Regierung

ZEDACH INSIDE  
DACH+HOLZ

BETRIEBSPORTRAIT  
Unternehmen Pause

AUSBILDUNG  
Nachwuchswerbung

TRUMPF



.NEW

## Laufen länger. Schaffen mehr.

Bei unseren aktuellsten 18 V-Akkumaschinen verbinden wir unsere langjährige Metallkompetenz mit neuester Technik. Dabei sorgt ein akkuoptimierter Getriebekopf in Kombination mit einem bürstenlosen Motor für eine bis zu 60 % längere Laufleistung pro Akkuladung. Produkte: Schlitzschere TruTool C 250, Schere S 250, Nibbler N 200, Profilnibbler PN 200 und PN 201, Falzschließer F 300 und F 301 sowie Fügepresse TF 350.

[www.trumpf.com](http://www.trumpf.com)



Wir Wähler haben entschieden. Und nach der Bundestagswahl ist vor der Umsetzung guter Politik. Die erwarte ich auch für mittelständische Unternehmen wie die ZEDACH-Gruppe und das Handwerk. Wir brauchen vor allem gute, verlässliche Rahmenbedingungen. Ein Beispiel ist die Entsorgung von HBCD-Dämmstoffen. Da muss die Politik endlich eindeutige, verlässliche gesetzliche Regeln schaffen.



## Ausbildung von Fachkräften

*Andreas Hauf,  
geschäftsführendes Vorstandsmitglied  
(DEG Dach-Fassade-Holz eG)*

Für die Dachdeckerbetriebe war und ist das Thema Entsorgung eine hohe Belastung, die Zeit, Nerven und Geld kostet. Hinzu kommt die energetische Dachsanierung. Ich kann nicht verstehen, warum es immer noch keine steuerliche Abzugsfähigkeit für den privaten Hauseigentümer gibt. Die Vorteile liegen doch auf der Hand: hohe beschäftigungspolitische Effekte und private Investitionen. Was drei unserer Landesinnungsmeister von der künftigen Regierung erwarten, erfahren Sie im Titelthema.

Was mir persönlich besonders am Herzen liegt, ist die Ausbildung von Fachkräften. Für die ZEDACH gilt dabei das Gleiche wie für die Dachdecker – wir stehen in harter Konkurrenz. Junge Menschen zu gewinnen und ihnen berufliche Chancen aufzuzeigen, das wird immer wichtiger. Denn wir wollen sie auch nach der Ausbildung weiter beschäftigen und nicht wieder verlieren. In den Innungen gibt es viele gute Ideen für Aktionen, die Aufmerksamkeit wecken und Jugendliche ansprechen. Mehr dazu lesen in unseren Artikeln auf den Seiten 18 und 19.

Auch wenn es erst im Februar 2018 soweit ist: Unsere Fachmesse DACH+HOLZ wird auch schon in dieser Ausgabe Thema in der Rubrik „ZEDACH inside“. Wir als ZEDACH-Gruppe freuen uns darauf, Sie wieder an unserem Messestand begrüßen zu können. Und wir richten in guter alter Tradition auch erneut den Eröffnungsabend aus.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Jahresendspurt und viel Spaß beim Lesen.

Ihr Andreas Hauf



## **Profis lieben Testsieger\***

\*RotoQ und Designo R8 sind Gesamtsieger der Zufriedenheitsstudie 2013 und 2017 durch den TÜV Rheinland. Getestet wurde in den Kategorien Produktqualität, Montagefreundlichkeit und Anwenderfreundlichkeit. Im Test waren drei Dachfenster. Detaillierte Testergebnisse unter [www.roto-dachfenster.de/testergebnisse](http://www.roto-dachfenster.de/testergebnisse)

## DIESE AUSGABE:

3

### EDITORIAL

Andreas Hauf

6-7

### ZEDACH INSIDE

Ausbildung  
DACH+HOLZ

8-9

### NEWS

Holzbau im Plus  
Persönlich: Rainer Brunkhorst

10-13

### TITELTHEMA

Bundestagswahl:  
Die Forderungen der Dachdecker  
an die zukünftige Regierung

14-17

### VORGESTELLT

Betriebsportrait:  
Unternehmen Pause

18-19

### BETRIEB

Ausbildung

20-21

### BETRIEB

Baustellensicherung  
Hartmut Bergener

22-23

### BETRIEB

Absturzsicherung

24-25

### MATERIAL+TECHNIK

Dachflächenfenster  
Gratklammer

26-27

### BETRIEB

Nachfolgeregelung  
Winterbauer

28-29

### VORGESTELLT

Frauen im Handwerk  
Joana Wittler

30-31

### VORGESTELLT

Zimmerer-Präsident  
Peter Aicher im Interview

32-33

### BETRIEB

Digitalisierung



18

36-37

### PERSÖNLICH

Vom Gesellen zum Meister  
Malte Blaszyk - Teil 3

38-39

### INNOVATION

VELUX

40-41

### MATERIAL+TECHNIK

Holz konstruktiv -  
Mehrfamilienhaus in Bremen

42-43

### MATERIAL+TECHNIK

Dachpfannenbohrer  
Gründach Komplettpakete  
HBCD Dämmstoffe

44

### RÄTSEL UND

### IMPRESSUM

46

### NACHGEFRAGT

Mike Sternkopf

Titelbild: Fotofila | Beilagen: ALUTEK, BRAAS



30



34-35

### PERSÖNLICH

Dachdecker und ihre Hobbys  
Flieger Reinhard Köper



# Ausbildung ist die Zukunft



Die ZEDACH-Gruppe setzt voll auf Ausbildung. Aktuell haben in den fünf Genossenschaften insgesamt 81 Auszubildende neu angefangen. Über alle drei Jahrgänge hinweg sind es inzwischen 183 Auszubildende. „Die Ausbildung ist für uns die Zukunft“, sagt ZEDACH-Vorstand Andreas Hauf.

Denn gerade in Zeiten des demografischen Wandels wird es immer wichtiger, gute Fachkräfte zu gewinnen. „Wenn sie sich anstrengen, haben sie bei der ZEDACH alle Chancen und Perspektiven für ihre berufliche Karriere. Wir wollen, dass sie sich gemeinsam mit uns entwickeln und nach der Ausbildung gerne bleiben“, erklärt Hauf. Das ist nicht so einfach, denn die Konkurrenz wirbt gerne junge Fachkräfte ab. „Die Industrie bildet kaum selbst aus und lockt lieber unsere ausgebildeten Mitarbeiter weg“, berichtet Hauf.

Was dagegen hilft, ist ein gutes Betriebsklima. Und dass die Auszubildenden wissen, dass wir sie wertschätzen. „Wir können da als Genossenschaften

## Auszubildende bei der ZEDACH-Gruppe

GENOSSENSCHAFT	AUSZUBILDENDE	NEU IN 2017
Dachdecker-Einkauf Nordwest	16	8
Dachdecker-Einkauf Ost	28	16
Dachdecker-Einkauf Süd	29	13
DEG Alles für das Dach	68	25
DEG Dach-Fassade-Holz	42	19

schon einiges bieten“, meint Hauf. Und das gelte natürlich auch für die Mitglieder, also die Dachdeckerbetriebe und Zimmereien. „Die jungen Leute können heute alles werden, auch ohne Studium. Wir brauchen eine gesellschaftliche Aufwertung der dualen Ausbildung, gerade von Seiten der Politik.“

Er selbst wusste als Lehrling auch noch nicht genau, was er werden wollte, aber seine Chancen hat er nach der Ausbildung Schritt für Schritt genutzt. Hauf versucht dies auch seinen Auszubildenden bei der DEG Dach-Fassade-Holz zu vermitteln. „Man kann auch mit einer Ausbildung Führungskraft werden.“

# Der ZEDACH-Stand – Ihr Treffpunkt auf der Leitmesse DACH+HOLZ

Die ZEDACH-Gruppe präsentiert sich auf der DACH+HOLZ vom 20. bis 23. Februar in Köln wieder mit einem eigenen Messestand als Treffpunkt für Dachdecker und Zimmerer. Auf 750 Quadratmeter Fläche in Halle 6, Standnummer 6.121, werden mehr als 150 Mitarbeiter der fünf Genossenschaften zu den Niederlassungen, dem Fachgroßhandel oder zum Marktgeschehen Rede und Antwort stehen.

Alle Mitgliedsbetriebe sind herzlich eingeladen zu Essen und Getränken – und zum persönlichen Gespräch. Inhaltliche Schwerpunkte am ZEDACH-Stand sind die Weiterentwicklungen beim Online-Bestell- und Informations-System OBIS sowie der Baustellen-App, der Dachdatenpool, eine Werkzeugaktion, der Versicherungs- und Finanzservice der DEBAU, die Solarspeichersysteme, der Holzbau sowie die Werbeaktionen von DACH-MARKETING. Wie in den Vorjahren wird die ZEDACH-Gruppe erneut das „Internationale Willkommen“ am Eröffnungsabend ab 18 Uhr auf dem Messeboulevard ausrichten.

Die DACH+HOLZ ist der Spitzentreff der internationalen Dach- und Holzbaubranche. Das Portfolio umfasst vor allem folgende Themen: Dach, Wand, Metall, Abdichtung, Holzbau, Ausbau oder energetische Sanierung. Im Vorjahr präsentierten sich 550 Aussteller aus 22 Ländern den knapp 50.000 Besuchern. Besondere Highlights werden in Sonderschauen vorgestellt. Die Sonderschau Dachbegrünung in Halle 8 bietet eine „lebende Werkstatt“, viele Aktionen und eine Live-Demonstration einer fachgerechten Dachbegrünung. Hier werden die besten Konzepte und Lösungen fürs Gründach vermittelt.

Die Sonderschau Sicherheit richtet ihren Fokus auf das Thema Arbeitssicherheit und die Kampagne „Absichern statt Abstürzen“. In Zusammenarbeit mit der Berufsgenossenschaft BG BAU und den Trägerverbänden können Besucher neue Systeme auf einem interaktiven Parcours in Halle 9, Stand 9.323, selbst ausprobieren. Die Sonderschau Drohnen widmet sich dem Einsatz unbemannter Flugsysteme zur Inspektion von Dächern und Fassaden. Besucher erfahren bei Expertenvorträgen im DACH+HOLZ Forum alles Weitere zum Thema Drohnen. Beides findet in Halle 6 statt.

Ebenfalls in Halle 6 gibt es die Thementage mit umfassenden, praxisorientierten Informationen. Am Dienstag geht es um die Wohnungswirtschaft, am Mittwoch um das Klempnerhandwerk, am Donnerstag um die Digitalisierung und am Freitag um den Brandschutz.

Weitere Infos unter: [www.dach-holz.com](http://www.dach-holz.com)



*Die Mitarbeiter der Genossenschaft freuen sich auf Ihren Besuch am ZEDACH-Stand.*



Stolz auf ihren Gesellenbrief!

Der Professor spricht von einem „Irrweg“ sowie einer fatalen „De-Qualifizierungsoffensive“ und weist einen Teil der Verantwortung den Medien zu, die unreflektiert Bildung mit einem Universitätsstudium gleichsetzen. Wird diese Entwicklung fortgeführt, dann droht die Arbeitslosigkeit junger Akademiker zu steigen, während dem Handwerk und dem mittelständischen verarbeitenden Gewerbe der Nachwuchs fehlt.

Und das, obwohl Deutschland doch gerade in diesem Bereich im internationalen Vergleich höchst erfolgreich und innovativ ist. Wer einen vergleichsweise krisensicheren Job haben und gut verdienen will, der ist nicht schlecht beraten, sein Glück als Handwerker zu suchen – ob als Angestellter oder als Meister und Firmenchef.

## „Gegen den Akademikerwahn“

Der Münchner Philosophie-Professor Julian Nida-Rümelin und einstiger Kultusstaatsminister plädiert für das duale Ausbildungssystem. Nida-Rümelin warnt eindringlich vor einem „Akademisierungswahn“.

Seine Kernbotschaft: Viel zu viele junge Menschen streben an die überfüllten und unterfinanzierten Universitäten. Weil das politisch so gewünscht ist, sind die Anforderungen dort gesunken.

### ZITAT:

„Muss heute jeder studieren? Zählt nur noch derjenige etwas, der mit seinem Abitur in der Tasche nur noch diesen Weg gehen will? Zahlen belegen, dass der eine oder andere sein Talent vielleicht besser in einem Handwerksberuf ausgeübt hätte, bevor er am versuchten Studium scheiterte.“

Seiner Überzeugung zufolge sollten viel mehr Schulabsolventen einen Handwerksberuf erlernen. Er zitiert Statistiken der OECD, aus denen hervorgeht, dass die Akademikerquote in Deutschland bei 18,5, die der Studienanfänger sogar bei 57 Prozent liegt.

„Fast 60 Prozent Führungskräfte? Das kann nicht funktionieren!“ Dabei belegen die Zahlen, dass Länder mit vergleichsweise niedrigen Akademikerquoten, aber guten Berufsausbildungssystemen wie etwa die Schweiz, eine signifikant geringe Jugendarbeitslosigkeit und ein hohes Durchschnittseinkommen haben.

## „Simple Show“ der AktionDACH

Die AktionDACH bietet jetzt eine „Simple Show“ für Landesverbände, Innungen, Obermeister und alle, die dem Handwerk den Nutzen der Gemeinschaftswerbung zwischen Handwerk, Handel und Industrie näher bringen wollen.

Per USB-Stick lassen sich die Aktivitäten und Nutzungsmöglichkeiten in einem 2-minütigen Trick-Tonfilm präsentieren. Die Handlung erklärt sich von selbst und dem Handwerk bieten sich Möglichkeiten, die kostenlosen Werbemaßnahmen bei der Endverbraucherwerbung zu platzieren. Gleichzeitig wird die Show ins Netz gestellt und auf Youtube gezeigt.

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





# Holzbau im Plus



Im 1. Halbjahr 2017 konnte die deutsche Holzindustrie ihren Umsatz um 1,7 % auf 17,7 Mrd. Euro erhöhen. „Auch wenn die Holzindustrie damit etwas langsamer wächst als im Vorjahr, sind wir insgesamt zufrieden“, so HDH-Präsident Johannes Schwörer. „In Anbetracht der stabilen Branchelage gehen wir für das Gesamtjahr 2017 von einem Umsatzwachstum für die deutsche Holzindustrie von rund 2 % aus.“

Der Umsatz des Holzgewerbes stieg im 1. Halbjahr 2017 um 3,2 % auf 8,1 Mrd. Euro. Für fast alle Segmente der Holzindustrie ist der Bau ein wichtiger Taktgeber. Trotz der sich abkühlenden Bautätigkeit zeigt der baunahe Bereich der Holzindustrie weiter ein robustes Wachstum. Der Holzfertigbau verzeichnete im ersten Halbjahr 2017 ein Baugenehmigungsplus von 4,1 %.

Da der gesamte Ein- und Zweifamilienhausbau zugleich um fast 9 % zurückging, konnte die Holzfertigbauweise in diesem Segment deutlich an Marktanteil hinzugewinnen. Die bundesweite Fertigbauquote stieg auf einen neuen Halbjahresrekordwert von 19,3 %. Insgesamt ist der baunahe Bereich des Holzgewerbes um 7,8 % auf rund 2,7 Mrd. Euro gewachsen. Hieran hatten auch die Hersteller von Fenstern, Türen, Treppen und anderen holzbasierten Bauelementen Anteil.

Das Exportgeschäft der gesamten Holzindustrie entwickelte sich von Januar bis Juni 2017 überdurchschnittlich positiv. Insgesamt stieg der Auslandsumsatz im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 um 2,2 %. Die deutsche Holzindustrie beschäftigte im 1. Halbjahr 2017 rund 151.000 Männer und Frauen. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konnte die Zahl der Beschäftigten um 1,2 % gesteigert werden.



## Persönlich

Rainer Brunkhorst (51) gehört seit dem 1. August 2017 zur Geschäftsleitung der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, Weyhe/Bremen. Der langjährige kaufmännische Leiter der Genossenschaft absolvierte ab 1983 eine zweijährige Lehre bei der DENW und schloss ein berufs begleitendes Studium der Betriebswirtschaft erfolgreich ab.

Rainer Brunkhorst zeigte sich sehr erfreut über das entgegengebrachte Vertrauen. In seinem erweiterten Verantwortungsbereich, verbunden mit neuen Herausforderungen, sieht er Ansporn und Verpflichtung zugleich.

# Politik sollte für mehr Gerechtigkeit

**Bundestagswahl: Die Dachdecker formulieren ihre Anforderungen an die künftige Regierung. Die reichen von der steuerlichen Förderung energetischer Sanierung über Unterstützung beim digitalen Wandel und Entbürokratisierung bis zu einem klaren Einwanderungsgesetz.**

Der erste Eindruck nach den Gesprächen mit Landesinnungsmeistern über die Anforderungen an die Politik anlässlich der Bundestagswahl: Die gestandenen Dachdecker haben den Hals voll, auch wenn sie es so natürlich nie sagen würden. Aber das Grundgefühl ist so, dass alle eine klare Schiefelage beim Thema Gerechtigkeit sehen, und dass sie viele Entscheidungen der Politik nicht mehr verstehen, ganz unabhängig von einzelnen Parteien.

„Es muss gerechter werden. Wir dürfen das als Unternehmer nicht mehr so hinnehmen“, fordert etwa Andreas Schmidt aus Sachsen-Anhalt. Was er damit meint? „Je größer die Konzerne sind, desto mehr dürfen sie sich erlauben, siehe Diesel-Gate.“ Ausbaden müssen es Handwerker und Mittelständler, wenn jetzt wieder die Fahrverbote in den Innenstädten auf der Tagesordnung stehen – Stichwort „Blaue Plakette“.

Auch Ewald Kreuzer aus Bayern kann das nicht verstehen. „Hier werden alle über einen Kamm geschoren, die Umsetzung ist unausgegoren und kommt viel zu schnell. Bei einem Zeit-

raum von zehn Jahren würde ich sagen, wir sind dabei, gerade mit Blick auf den Klimaschutz. Aber wie soll ein kleiner Betrieb aus dem Stand die Umstellung seines Fuhrparks finanziell stemmen?“

## **Steuergerechtigkeit: Leistung muss sich lohnen**

Zur Gerechtigkeit gehört auch das Thema Steuern und Lohnnebenkosten. „Erhält ein Mitarbeiter brutto 100 Euro mehr, bleiben ihm vielleicht 50 Euro netto. Den Betrieb kostet das Ganze 200 Euro. Das steht alles in keinem Verhältnis mehr“, berichtet Andreas Schmidt weiter. Für Ewald Kreuzer ist es eine Frage der Motivation, auch bei den Mitarbeitern. „Wir arbeiten richtig hart und was bleibt am Ende übrig im Portemonnaie?“ Für einen Witz mit Anlauf hält er es, dass der Spitzensteuersatz von 42 Prozent schon ab einem Einkommen von 56.000 Euro greift. Er fordert: „Leistung muss sich wieder lohnen. Und wer von staatlicher Unterstützung lebe, dürfe nicht mehr haben als einer, der arbeiten geht.“

Noch ein Beispiel hat Raban Meurer, Landesinnungsmeister in Nordrhein. „Der Solidaritätszuschlag wurde mal als Steuer auf Zeit eingeführt für den Aufbau Ost. Das darf keine Dauersteuer werden, sonst ist es Abzocke. Das Geld muss zurück an die Konsumenten.“

Meurer hat aber auch ein positives Beispiel dafür, wie Handwerk und Politik miteinander in einen guten Dialog treten

können. In Nordrhein-Westfalen hat eine Enquetekommission Mittelstand und Handwerk unter Beteiligung unabhängiger Sachverständiger zwei Jahre getagt und dabei mehr als 160 Punkte mit Verbesserungen erarbeitet. Der Landtag hat dies mit den Stimmen aller Parteien als Ergebnis angenommen. Nun geht es um die konkrete Umsetzung. Auf einer



*Die Kreuze sind gemacht: CDU und SPD verlieren hoch, die AfD kommt als drittstärkste Kraft in den Bundestag und eine Jamaika-Koalition ist die Regierungsoption für Kanzlerin Angela Merkel.*

# keit sorgen



Homepage dazu findet sich eine Umsetzungs-Ampel, die bei den ersten Punkten schon auf Grün steht. Das Wichtigste ist für Meurer: „Die Politik hat hier Handwerk verstanden, auch unseren Stellenwert für die Gesellschaft. Ich wünsche mir deshalb eine solche Enquetekommission auf Bundesebene.“

## **Steuerliche Anreize für energetische Sanierung**

Vielleicht käme dann auch ein Thema wieder prominent auf den Tisch, das völlig in der Versenkung verschwunden ist – die steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung. „Die Politik hat zwar ehrgeizige Ziele beim Klimaschutz, hängt aber mit der Umsetzung hinterher“, sagt Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). „Wir wollen eine staatliche Förderung.“ Als Modell dafür schwebt Marx vor, die bereits vorhandene Möglichkeit der Sonderabschreibung für fremdgenutztes Gebäudeeigentum auch auf das privat genutzte Eigenheim auszuweiten. „Viele potenzielle Kunden halten sich aktuell zurück, deshalb muss die Politik Anreize schaffen“, fordert Ewald Kreuzer. Es sei ja teilweise schon günstiger, alte Gebäude abzureißen, als zu sanieren. „Abschreibungen gilt es möglich zu machen, auch um Schwarzarbeit konsequent zu vermeiden.“

## **Partnerschaft mit der Politik hat sich verbessert**

In den Programmen der Parteien findet sich dazu nichts Konkretes. Immerhin sprechen CDU, SPD und FDP die Bedeu-

tung von Handwerk als Wirtschaftsfaktor an, und sie alle betonen auch die Wichtigkeit der dualen Ausbildung und der beruflichen Bildung. Insgesamt sieht Ulrich Marx einen Fortschritt in den Beziehungen zur Politik. „Die Partnerschaft ist deutlich besser geworden. Wir werden im Vorfeld in die neue Gesetzgebung einbezogen und haben als Politikberater im positiven Sinne mehr an Einfluss gewonnen.“

Eine Herausforderung bleibt für ihn das Thema Bürokratie, gerade auch im Hinblick auf die Europäischen Union. „Die Inhaber haben im Büro immer mehr Arbeit. Dass zuletzt – zumindest auf dem Papier – mehr Gesetze abgeschafft wurden als neue hinzugekommen sind, kommt bei den Betrieben im Alltag nicht an.“

## **Gegen Gleichmacherei in Europa**

Hinzu kommt der Ärger mit der EU-Kommission und ihren Regulierungen oder Deregulierungen, wie zuletzt mit der Einführung einer Dienstleistungskarte. „Gleichmacherei ist hier der Deckmantel für Verschlechterungen“, sagt Ewald Kreuzer. Europa dürfe nicht der kleinste gemeinsame Nenner sein, meint Ulrich Marx.

„Die Dienstleistungskarte ist im Grundsatz gut als Berufspass. Allerdings darf die Anerkennung nicht im Herkunftsland vergeben werden. Wir wollen nicht Osteuropa als Maßstab, sondern Qualität, um das Vertrauen der Verbraucher in das Handwerk zu stärken.“



### **Andreas Schmidt (Sachsen-Anhalt):**

„Je größer die Konzerne sind, desto mehr dürfen sie sich erlauben, siehe Diesel-Gate.“ Ausbaden müssen es Handwerker und Mittelständler, wenn jetzt wieder die Fahrverbote in den Innenstädten auf der Tagesordnung stehen – Stichwort „Blaue Plakette“.



### **Ewald Kreuzer (Bayern)**

„Wir arbeiten richtig hart und was bleibt am Ende übrig im Portemonnaie?“ Für einen Witz mit Anlauf hält er es, dass der Spitzensteuersatz von 42 Prozent schon ab einem Einkommen von 56.000 Euro greift. „Leistung muss sich wieder lohnen.“



Brüssel solle sich auf seine Kernkompetenzen besinnen und ansonsten die nationalen Freiheiten und Besonderheiten achten, sagt Raban Meurer. „Es geht um die großen Linien, unsere Werte und um Punkte wie eine gemeinsame Grundlage für die Besteuerung von Unternehmen oder die Sicherung der Grenzen.“

Beim Thema Flüchtlinge wünscht sich Meurer ein gutes Einwanderungsgesetz, am besten nach dem kanadischen Vorbild mit Hotspots, in denen vorab geschaut wird, wer wirklich einen Anspruch auf politisches Asyl hat und wer ansonsten als Fachkraft willkommen ist. „Wir können nicht der ganzen Welt helfen“, sagt Andreas Schmidt. Was die unkontrollierte Aufnahme von allen Flüchtlingen an Auswirkungen habe, zeige sich gerade im Osten, wo Pöbeleien und Fremdenfeindlichkeit an der Tagesordnung sind. Dass das Thema Flüchtlinge bei den etablierten Parteien im Wahlkampf kaum eine Rolle spiele, kann der Dachdeckermeister nicht verstehen.

**Rentengerechtigkeit: Übergänge mit genug Geld zum Leben**  
Bleibt noch ein zentrales Thema, das den Dachdeckern schon lange am Herzen liegt: Der Übergang von Mitarbeitern in die Rente. „Wir wollen gerade mit Blick auf die Fachkräftesicherung eine klare Perspektive im Alter. Dafür braucht es eine sinnvolle staatliche Beteiligung“, erklärt Ulrich Marx.

Die Flexi-Rente ab 63 Jahre reicht nicht, denn Dachdecker können die harte Arbeit oft schon mit Mitte 50 nicht mehr schaffen, vor allem in Vollzeit. Ewald Kreuzer benennt das erste Ziel: „Wer 45 Jahre auf dem Dach gearbeitet habe, sollte abschlagsfrei in Rente gehen können – mit genug Geld zum Leben.“



**Raban Meurer**  
(Landesinnungsmeister in Nordrhein)

„Der Solidaritätszuschlag wurde mal als Steuer auf Zeit eingeführt für den Aufbau Ost. Das darf keine Dauer-Steuer werden, sonst ist es Abzocke. Das Geld muss zurück an die Konsumenten.“



**Ulrich Marx (Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks – ZVDH)**

„Wir wollen eine staatliche Förderung.“ Als Modell dafür schwebt Marx vor, die bereits vorhandene Möglichkeit der Sonderabschreibung für fremdgenutztes Gebäudeeigentum auch auf das privat genutzte Eigenheim auszuweiten.

## Das Handwerk stärken

Das Handwerk brummt. Die Auftragsbücher sind voll. Wenn es so gut weiterläuft, rechnen wir mit einem Umsatzanstieg von drei Prozent am Jahresende. Dieser Erfolg unserer Handwerksbetriebe ist umso beachtlicher, wenn man weiß, vor welchen Herausforderungen sie zugleich stehen: Nachwuchs- und Fachkräftemangel, gesetzlich oft komplizierte Regelungen im Steuer-, Sozial- und Arbeitsrecht, Digitalisierung – um nur einige zu nennen.

Für unsere rund eine Million Handwerksbetriebe braucht es künftig eine Politik, die das Handwerk stärkt. „Zusammenhalten – Zukunft gestalten!“ haben wir unsere Erwartungen zur Bundestagswahl betitelt. Die künftige Bundesregierung muss den gesellschaftlichen Zusammenhalt in Deutschland festigen, soziale Sicherheit chancengerecht und zukunftsfest gestalten und Betrieben die Möglichkeiten eröffnen, ihre Chancen zu nutzen.

Nur wenn die kleinen und mittelständischen Betriebe des Handwerks stabil und wettbewerbsfähig bleiben, behält Deutschland insgesamt seine wirtschaftliche Stärke. Thema Sozial- und Steuerrecht: Hohe Sozialbeiträge treffen das Handwerk besonders, da es sehr lohnintensiv ist. Bei den Sozialabgaben ist mit

40 Prozent die Schmerzgrenze längst erreicht. Weitere Belastungen darf es nicht geben und auch keine Vermögenssteuer oder verschärften Regelungen bei der Erbschaftssteuer, da sie die Investitionsfähigkeit der Betriebe schwächen und Betriebsübergaben gefährden. Aus den vollen Steuer- und Sozialkassen muss mehr in die Portemonnaies unserer Beschäftigten fließen. Der Mittelstandsbauch bei der Einkommensteuer muss flacher werden. Der Soli-Zuschlag muss weg und zwar nicht nur für Geringverdiener.

Unsere Betriebe bleiben nur zukunftsfähig, wenn sie ausreichend Fachkräfte und Nachwuchs haben. Ein Garant dafür ist der Meisterbrief. Die Politik muss ihn und seine tragenden Strukturen erhalten und stärken. Bund und Länder müssen mehr für berufliche Bildung tun. Wir brauchen endlich einen Berufsbildungspakt, in dem eine gleichwertige finanzielle Ausstattung der beruflichen Bildung vereinbart wird. Bürokratielasten müssen für unsere Betriebe weiter verringert werden. Die Kosten für



Hans Peter Wollseifer,  
Präsident des Zentralverbandes des  
Deutschen Handwerks

die Energiewende müssen fair, gerecht und für alle bezahlbar verteilt werden.

Und unsere Betriebe müssen flächendeckend an 5G-Datenautobahnen angebunden werden, damit sie den Anschluss nicht verlieren. Wenn die Politik der künftigen Bundesregierung das beherzigt, dann kann und wird das Handwerk seinen Beitrag dazu leisten, Zukunft zu gestalten.

# LEMPHIRZ:

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



Dreifach wärmegeämmt.

# Alles aus einer Hand

Das Berliner Handwerksunternehmen Pause bietet neben dem größten Geschäftsbereich Dachdeckerei auch Klempnerei, Zimmerei und Holzbau sowie Maurerarbeiten und Bauhauptleistungen an. Mit diesem Komplettangebot für Bauvorhaben hat sich der Betrieb über die Stadtgrenzen hinaus einen exzellenten Ruf erarbeitet.

Service aus einer Hand ist nur ein Erfolgsgeheimnis von Benjamin Pause und Torsten Rotheudt. Die Geschäftsführer lenken zu zweit die Geschicke des Berliner Bauunternehmens, das 2017 fast vier Jahrzehnte am Markt besteht. Rotheudt ist Betriebswirt und Zimmerermeister. Pause, der Sohn des Firmengründers, ist Meister im Dachdecker- und Klempnerhandwerk. Auf den ersten Blick scheint es ungewöhnlich, dass der Familienbetrieb die Gewerke Dachdeckerei und Klempnerei, Zimmerei und Holzbau mit Maurerarbeiten und Bauhauptleistungen kombiniert. Durch diese Bandbreite bewältigt das Unternehmen vollständige Bauvorhaben und bietet ein umfangreiches Leistungspaket aus einer Hand.

## **Berliner Markt: Viele Bauaufträge im Bestand**

„Bei rund 70 Prozent unserer Aufträge führen wir Bauvorhaben komplett aus. Damit vermeiden wir Schnittstellenprobleme zwischen den Gewerken“, erklärt der Betriebswirt Rotheudt. Engpässe beim Koordinieren mehrerer Firmen oder ein unterschiedliches Niveau der Bauleistungen entstehen gar nicht erst. „Wir bauen oft im Bestand, weil die verfügbare Fläche in der Großstadt begrenzt ist“, sagt der Betriebswirt. „Wir realisieren Aufstockungen und aktivieren Dachgeschossrohlinge zu Wohnraum.“

Hinzu kommen die Sanierung von Altbauten und Flachdächern sowie die Flächenverdichtung im Bestand. „Wir haben außerdem Kunden, die ihre Häuser vor 30 bis 40 Jahren errichtet haben und nun umbauen oder neu gestalten“, ergänzt der Dachdeckermeister. Wohnungsgenossenschaften und Architekturbüros zählen zu den wichtigsten Auftraggebern. In der Hauptstadt und im Umland arbeitet das Unternehmen auch für die öffentliche Hand, die Kirche und Privatkunden.

## **Starkes Umsatzwachstum**

Der mittelständische Handwerksbetrieb erwirtschaftete 2005 einen Umsatz von 3,5 Millionen Euro. Bis 2017 kletterte der Wert auf rund 14 Millionen Euro pro Jahr. „Um nicht in Abhängigkeit zu geraten, begrenzen wir den Umsatz pro Kunde auf zwei Millionen Euro im Jahr“, erläutert Rotheudt. Das Unternehmen bewältigt etwa 80 Projekte zeitgleich und beschäftigt rund 105 Mitarbeiter. Dabei sind vier Meister und rund 70 Gesellen, außerdem 18 Mitarbeiter in der Verwaltung, Bauleitung und Technik. Größter Geschäftsbereich ist das Dachdeckerhandwerk, die Maurer- und Bauhauptleistungen sind der kleinste Teil. Das Team setzt auf moderne Technik. „Bei Neuerwerbungen konzentrieren wir uns auf Werkzeuge und Maschinen, die unsere Mitarbeiter entlasten, wie den Anhängerkran“, sagt Rotheudt. Der Nutzen macht sich in der geringeren Zahl an Arbeitsstunden auf der Baustelle bemerkbar. „Die modernste Abkantanlage der Stadt steht zur Zeit bei uns“, betont Dachdeckermeister Pause.

Die Berufsausbildung wird bei den Geschäftsführern großgeschrieben. „Wir sind ausbildungstärkster Dachdeckerbetrieb Berlins und haben dieses Jahr zehn Lehrlinge eingestellt, darunter eine Bürokauffrau, vier Dachdecker, zwei Klempner und zwei Zimmerer“, berichtet der Dachdeckermeister. „Wer bei uns einen Beruf lernt, der bleibt bei uns. Viele Mitarbeiter sind schon 20 Jahre im Unternehmen.“ Der Betrieb ist in der Berliner Dachdeckerinnung und in der Klempnerfachgruppe der Innung Sanitär-Heizung-Klima organisiert. Einen Wettbewerb zwischen Zimmerern, Klempnern und Dachdeckern sieht das Führungsduo nicht gern. „Die drei Handwerkszweige haben ähnliche Anliegen. Eine Kooperation könnte die Außenwirkung sogar noch erhöhen“, ist Betriebswirt Rotheudt überzeugt.



### ***Führungskräfte treffen sich zum Dienstags-Meeting***

Das Führungsduo schätzt flache Hierarchien und steht mit seinen Bauingenieuren sowie Meistern in ständigem Austausch. „Unser Dienstags-Meeting ist ein Pflichttermin und notwendig für die Kommunikation im Unternehmen. Neun Leute besprechen an einem Tisch alle Bauvorhaben“, so der Betriebswirt. Durch diese Treffen bleiben die Geschäftsführer auf dem aktuellen Informationsstand. Das Unternehmen legt viel Wert auf Kundenpflege, Service und Dialog. Zwei firmeneigene Serviceteams sind nur für Reparaturen zuständig. „So können wir bei unseren Objekten bis zu zehn Jahre nach dem Bauabschluss feststellen, ob wir gute Arbeit geleistet haben“, sagt Dachdeckermeister Pause. „Wir zwei halten den Kontakt zu den Bauherren. Ohne persönliche Beratung läuft kein Bauvorhaben. Das geht nicht online.“

Neukunden kommen meist über Empfehlung. Rotheudt: „Wir haben beschriftete Firmenfahrzeuge, Baustellenplanen und stellen unseren Mitarbeitern die Arbeitskleidung, die wir auch reinigen lassen.“ Der Betrieb verzichtet jedoch auf Werbung. Die Internetseite präsentiert vielen Kunden einen ersten Eindruck. Allerdings löst der Facebook-Auftritt, mit dem das Unternehmen seine Bauprojekte vermittelt, die Webseite immer mehr ab. „Zuletzt hatten wir 3200 Leser bei einem Posting“, freut sich der Betriebswirt.

*Das Team an der Unternehmensspitze: Dachdecker- und Klempnermeister Benjamin Pause (re.) mit Betriebswirt und Zimmerermeister Torsten Rotheudt.*

*Der Betrieb verwendet eine moderne CNC-gesteuerte Abkantanlage, um Metallprofile zu bearbeiten. Vorn rechts die Steuerung per Bildschirm.*



*Das Kleineisenteile-Lager wirkt wie eine Schatzkammer: „Der Durchlauf der Teile beträgt nur zwei Wochen“, verrät Dachdeckermeister Benjamin Pause (rechts).*

**Langjährige Partnerschaft mit Dachdecker-Einkauf Ost**

Seit über 25 Jahren besteht die Geschäftsbeziehung zur Dachdecker-Einkauf Ost, bei der das Unternehmen als Mitglied gelistet ist. „In Berlin sind wir größter Kunde und bundesweit gehören wir zu den Top-Ten-Kunden“, erwähnt Zimmerermeister Rotheudt lächelnd. Dachdeckermeister Pause erklärt die Gründe: „Der Standort in Berlin-Biesdorf hält im gut sortierten Lager viele Produkte vorrätig, die andere Händler nicht führen. Wir bestellen auch online mit OBIS. Das bringt uns Komfort, wenn wir nach Feierabend niemanden mehr in der Niederlassung erreichen.“ Der Handwerksbetrieb holt täglich Ware mit dem Firmenwagen und nutzt zudem die Lieferungen auf Strecke. Eilige Ware schickt der Biesdorfer Standort sogar per Stadtboten.



*Das Lager für Regenrinnen und Entwässerungskomponenten bietet Auftraggebern eine Fülle an Werkstoffen und Produkten.*



*Harmonische Nachfolge: Firmengründer Joachim Pause arbeitet weiter im Betrieb und hat seine Geschäftsanteile seinem Sohn übergeben.*

Der Betriebswirt spricht aus Erfahrung: „Guter Service zeigt sich dann, wenn etwas nicht nach Plan läuft. Das Team der Dachdecker-Einkauf Ost funktioniert perfekt bei außergewöhnlichen Anfragen und bei der Fehlerbewältigung. Die Mitarbeiter kümmern sich schnell um uns und bieten bei speziellen Produktanfragen oft Alternativen an.“ Das Unternehmen setzt mit der Genossenschaft pro Jahr eine Summe von 1,3 Millionen Euro um, die sich auf die Niederlassungen in Biesdorf, Lichterfelde, Spandau und Finowfurt (Brandenburg) verteilt.

**Rückblick und Ausblick**

„Am 1. Dezember 1977 gründete Joachim Pause, mein Vater, die Bauklempnerei, die sich mit steigender Mitarbeiterzahl zur Dachdeckerei erweiterte“, blickt Benjamin Pause zurück. Um bei Projekten nicht auf andere Unternehmen angewiesen zu sein, kamen die Maurer- und Bauhauptleistungen dazu. Der jüngste Bereich ist die Zimmerei. Der Sohn des Firmengründers erlernte selbst den Zimmererberuf, bevor er seine Meistertitel erwarb.

*Der Handwerksbetrieb verzichtet auf klassische Werbung und setzt lieber auf Fahrzeugbeschriftungen und Baustellenplänen.*







„Im Jahr 2014 übernahm ich die Anteile von meinem Vater und wurde Geschäftsführer.“ Die Nachfolge ist langfristig gesichert. Im Tagesgeschäft arbeitet der Firmengründer nach wie vor mit Torsten Rotheudt, der seit 2005 als geschäftsführender Gesellschafter im Betrieb aktiv ist, prognostiziert: „Falls die Zinsen steigen, könnte der Bauboom abschwellen. Viele Investitionen in Immobilien sind noch von den niedrigen Zinsen geprägt, was sich die nächsten Jahre nicht ändert.“

[www.facebook.com/pausegbh](http://www.facebook.com/pausegbh)

*Auf dem Firmengelände des  
Handwerksunternehmens*



# Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

**NELSKAMP**



## Runder Tisch für die Nachwuchswerbung



*Heiner Lüpke ist Jugendbeauftragter mit Leib und Seele.*

**Auszubildende gewinnen: Die Landesinnungen und der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) arbeiten intensiv an diesem Thema. Davon könnten alle noch mehr profitieren, wenn der Austausch über die Projekte und Erfahrungen besser wäre.**

Heiner Lüpke ist Jugendbeauftragter der Landesinnung Niedersachsen/Bremen. Er nimmt den Job sehr ernst – im Juni war er jeden Tag dabei am Stand auf der IdeenExpo in Hannover. Dort war auch richtig was los, denn die Dachdecker lockten mit einer spannenden praktischen Aufgabe.

Es galt, mit Holz, Schiefer und Metall gleich drei Materialien zu bearbeiten, um ein Herz mit Standfuß zu bauen. Über die Facebook-Seite gab es das beste Stück für einen Preis zu gewinnen: ein Tablet.

„Wir hatten immer volles Haus, bis zu 150 Exponate wurden pro Tag gefertigt“, berichtet Lüpke. In der Konkurrenz zu anderen Gewerken oder der Industrie setzt er mit seinem Kollegen Mike Janetzko auf sägen, hämmern, biegen und verarbeiten. „Viele Kinder und Jugendliche wissen nicht mehr, was Handwerk ist. Da wollen wir sie ganz praktisch abholen, am besten schon in der Kita oder in den fünften und sechsten Klassen – weit vor der eigentlichen Berufswahl.“ Dass die Jugendlichen einen Geschmack bekommen, etwas selber mit den Händen fertigen, ist das Ziel.



Ebenso vermitteln die beiden Jugendbeauftragten, dass ihr Beruf bleibende Werte schafft, die jeder sehen und bestaunen kann. „Neben der Ausbildung gibt es zudem das Triale Studium (Geselle-Meister-Bachelor BA) als weitere Möglichkeit, sodass alle Schulformen angesprochen werden“, sagt Lüpke mann.

Großer Andrang am Messestand: Viele Jugendliche wollten Handwerk praktisch erleben.

### **Austausch zwischen den Landesinnungen verbessern**

Auf diese oder eine andere Weise versuchen alle Landesinnungen Jugendliche für das Berufsbild des Dachdeckers zu gewinnen. Lüpke mann würde sich dabei wünschen, dass es mehr Austausch gibt zwischen den Landesinnungen und mit dem ZVDH.

Er hat bereits einige Anläufe gemacht und ist dabei nicht immer auf offene Ohren gestoßen. „Eine Idee wäre, dass sich die Jugendbeauftragten der Landesverbände einmal gemeinsam mit dem ZVDH an einen Tisch setzen.“ Um sich auszutauschen über Projekte und Erfahrungen und um Synergien zu nutzen. Es muss ja nicht jeder das Rad neu erfinden. Was in einem Landesverband an Aktionen entwickelt wurde und funktioniert, kann ja auch anderen zur Verfügung gestellt werden.

### **Facebook-Aktion mit großer Resonanz**

Einer, der das auch so sieht, ist Harald Friedrich. Der Journalist unterstützt elf Landesinnungen des Dachdeckerhandwerks bei der Öffentlichkeitsarbeit. Er hat an Ständen auf Berufsmessen immer wieder die gleichen Sätze gehört, von Jugendlichen, von Eltern und von Lehrkräften. „Du sollst es mal besser haben.“ „Willst Du nicht doch besser Abitur machen?“ „Nur mit

einem Studium steht Dir die Welt offen.“ Da hat er – eigentlich mehr aus Frust – eine Kampagne mit fünf Motiven entwickelt, die auf provokante Art aufzeigen sollten, dass ein Studium noch lange kein Garant für Berufserfolg ist. Beispielhaft wurde als Absender das Bayerische Dachdeckerhandwerk integriert. Und natürlich fehlte nicht der Hinweis auf das neue Bewerbungsportal des ZVDH. Um den Aufwand und die Kosten gering zu halten, griff Friedrich auf angekaufte Archivfotos zurück.

### **Synergien nutzen bei erfolgreichen Aktionen**

Die Kampagne schickte er an den PR-Ausschussvorsitzenden Kay Preißinger vom Bayerischen Dachdeckerhandwerk mit dem Vorschlag, doch einfach mal eine Woche lang täglich ein neues Motiv auf der Facebook-Seite zu posten. Preißinger, der immer für neue ungewöhnliche Ideen ein offenes Ohr hat, gab spontan grünes Licht. Bilanz nach einer Woche Facebook: Nach Veröffentlichung des fünften Motivs wurden über 20.000 Personen erreicht.

Kurze Zeit später sprang der Landesinnungsverband Schleswig-Holstein auf das „laufende Rad“ auf. Landesgeschäftsführer Jan Juraschek ließ von Friedrich eines der Motive auf ein Querformat für eine Anzeige des Berufsbildungsvereins Mecklenburg-Vorpommern/Schleswig-Holstein umsetzen. Der finanzielle Aufwand war überschaubar: Nur die anteilige Zeit für die Motiventwicklung und den Ankauf der Archivfotos sowie die Arbeitszeit für die Umgestaltung wurden berechnet. Ein Beispiel dafür, wie Synergien genutzt werden können. „Es macht Sinn, auch bei der Nachwuchswerbung gemeinsame Sache zu machen“, meint Friedrich. Und damit lädt er alle interessierten Verbände ein, die Kampagne mit geringem finanziellen Aufwand und großer Wirkung ebenfalls zu nutzen.



Eines der fünf Motive der Kampagne, die auf der Facebook-Seite des Bayerischen Dachdeckerhandwerkes eine enorme Reichweite hatte

# Sicherheit kostet Geld – aber Gesundheit ist unbezahlbar



**An der Arbeitssicherheit zu sparen, wäre nicht nur verantwortungslos, sondern auch unternehmerisch „tödlich“. Eine Dach-Baustelle des Dachdeckerbetriebes von Hartmut Bergener bei der Münchener Siemens AG präsentiert sich als „Vorzeige-Baustelle“ in Sachen Sicherheit.**

Auf einem zwei Stockwerke hohen Gebäude des Education-Centers werden 2 x 14 und 2 x 28 Meter der rund 1,5 Meter breiten Kehlrippen zwischen den Tonnendächern saniert. Die vorgehängte Metallfassade des Gebäudes erforderte ein Standgerüst. Während der Arbeiten darf der Ausbildungsablauf innerhalb des Gebäudes ebenso wenig behindert werden wie der Zugang oder die Fluchtwege. Das gilt auch beim tageweisen Kraneinsatz. Als Auftraggeber überwacht die SPIE GmbH, die bei dieser Maßnahme als Partner der Siemens Real Estate fungiert, den Bauablauf durch unangemeldete Sicherheitsüberprüfungen.

Einschließlich der beiden sechs Meter hohen Treppentürme für einen sicheren Zugang, mit denen sich auch kleinere Materialmengen leicht aufs Dach bringen lassen, wurden hier rechtzeitig zum Baubeginn Mitte September 2016 rund 1.000 m<sup>2</sup> Gerüst aufgebaut. Um Gerüstschwankungen soweit wie möglich zu

reduzieren, wurden jeweils gegenüber der Schrägabstützungen auf dem Nachbardach Abstützungen gegen die Fassade des zu sanierenden Gebäudes vorgesehen. Über dem Zugangsbereich zum Gebäude verhindern Planen Gefährdungen oder Verschmutzungen dieses Bereichs.

## ***Im Dach-Baubereich herrscht doppelte Sicherheit***

Kommt es zum Kraneinsatz in diesem Bereich, wird der direkte Zugang zum Gebäude vorab gesperrt und über einen eigens unter dem Gerüst angelegten Fluchttunnel umgeleitet. In diesem Bereich steht auch der Abfallcontainer, der zur Vermeidung von Verschmutzungen des Umfeldes permanent abgedeckt sein muss. In einem zweiten Sperrbereich ist der Standplatz des Material- und Werkzeugcontainers. Auch in dem Baubereich auf dem Dach herrscht doppelte Sicherheit. Zusätzlich zu den erforderlichen Geländern wurden Schutznetze montiert. Das Standgerüst mit seiner doppelten Laufbohlenbreite ist durch zusätzliche schmale Laufgitter zur Fassade hin abgesichert. Dach-Randbereiche, an denen nicht gearbeitet wird und für die daher kein Gerüst notwendig war, wurden durch Sperrketten mit mehr als 2 Meter Randabstand zur Dachkante deutlich sichtbar abgesichert.



Maximaler Aufwand für maximale Sicherheit ist die Grundanforderung bei Siemens.



Treppentürme erleichtern den Zugang auch mit kleinen Materialmengen.

„Es kann durchaus auf einer solchen Baustelle vorkommen, dass Absperrmaßnahmen drei Stunden dauern, bevor eine halbe Stunde gearbeitet werden kann“, erinnert sich Dachdeckermeister Bergener. „Kommt eine Materiallieferung, tragen alle Warnwesten“, berichtet der Inhaber eines neunköpfigen Betriebs aus Otterfing weiter.

Auch die Ladungssicherung bei der An- und Abfahrt wird bei unangemeldeten Kontrollen unter die Lupe genom-

men. Die von Bergener und seinem freiberuflichen Bauleiter Jürgen Hinz vorab erstellte Gefährdungsbeurteilung wird bis ins kleinste Detail mit SPIE besprochen. Und was kostet so viel Sicherheit? „Die Kostenanteile für Gerüst und eigentliche Dachdeckerarbeit liegen hier nicht weit auseinander“, so Hinz, der für diese Baustelle verantwortlich ist.

*„Das ist vielleicht einer der wichtigsten Beiträge zum entspannten Arbeiten.“*

### **Schulung und Unterweisung der Mitarbeiter**

„Wer hier arbeiten will, hat zunächst einmal eine eigene Schulung und Unterweisung durch SPIE zu absolvieren“, weiß Hartmut Bergener. Dabei werden sowohl die gegenüber den BG BAU-Vorschriften noch höheren Sicherheitsstandards als auch Themen wie Umgang miteinander und Verhalten der beteiligten Mitarbeiter

auf der Baustelle angesprochen.

Das Rauchen auf der gesamten Baustelle ist ebenso tabu wie eine Arbeitskleidung, die nicht bis zur letzten Naht den Sicherheitsvorschriften entspricht. Und noch mehr: Es wird größten Wert auf ein gepflegtes Erscheinungsbild von Mitarbeitern, Fahrzeugen und eingesetzten Werkzeugen gelegt. Von den Vorarbeitern wird erwartet, dass sie als kompetente, immer erreichbare Ansprechpartner zur Verfügung stehen.

Die Arbeitszeiten werden streng kontrolliert, um Ausbeutung einen Riegel vorzuschieben. Bei Flämmarbeiten ist vorab ein Heißbrandschein bei SPIE zu beantragen. Hier müssen die Arbeiten im Detail angemeldet und beschrieben werden. Diese Angaben werden auch an die zuständige Berufsfeuerwehr, die Werksfeuerwehr und die Sicherheitszentrale weitergegeben.

*„Jeder weiß ganz genau, was er zu tun hat. So wird sicher und entspannt gearbeitet“, so Hartmut Bergener.*

Bevor auch nur ein einziger Brenner gezündet wird, sind hier zwei Feuerlöscher und eine Branddecke vorzuhalten. Ebenso wird genau kontrolliert, ob alle eingesetzten Elektrowerkzeuge den Unfallverhütungsvorschriften entsprechen. Dazu gehört der DGUV-Aufkleber ebenso wie ein gültiger E-Check-Nachweis.

### **Maximale Sicherheit auf allen Bergener-Baustellen**

Auch die Entsorgung der Baustellenabfälle muss vorab lückenlos dokumentiert werden. „In einem Fall“, so Bergener, „hatte sich ein hoher Siemens-Manager persönlich auf den Weg zu einem Entsorger gemacht, um dies nachzukontrollieren.“ Alle Mitarbeiter und eingesetzte Fahrzeuge auf Siemens-Baustellen sind vorab anzumelden. Wer oder was nicht gemeldet ist, muss draußen bleiben.

Nervt das nicht eigentlich – so viel Aufwand? „Ganz im Gegenteil – das ist vielleicht einer der wichtigsten Beiträge zum entspannten Arbeiten. Jeder weiß exakt, was er wie zu tun hat.“ Bergeners Betrieb hat davon insgesamt profitiert. Maximale Sicherheit gilt schon lange für jede seiner Baustellen. Und das ist für die Kunden von Bergener auch nicht verhandelbar.



# Absturzsicherung im Leistungsverzeichnis exakt beschreiben

**Baustellensicherheit: Die bürokratischen und technischen Vorgaben sind hoch. Doch am Ende schützt eine exakt definierte Leistungsbeschreibung gegen Regress und Schadensersatz.**

Nach der Planung der Absturzsicherungsmaßnahmen muss die projektspezifische Anlage leistungstechnisch erfasst und ausgeschrieben werden. Erst dann folgt die Fachmontage. Hier sind ausschließlich Profis gefragt, die diese Bauaufgabe als ausführbare Lösung realisieren. Das Ausschreiben von Bauleistungen bedeutet, dass geplante und zumeist zeichnerisch dargestellte Leistungen in Textform umgesetzt werden. Zweck dieser „textlichen Form der Planung“ ist es, geplante Bauleistungen durch Handwerksbetriebe, Baufirmen oder Generalunternehmer ausführen zu lassen. Das gilt selbstverständlich auch für kleine Gewerke wie die Absturzsicherungseinrichtungen für Wartung und Instandhaltung höher gelegener Gebäudebereiche, Dächer und Fassaden.

## **Zügige Projektumsetzung**

In der Regel wird eine möglichst zügige Umsetzung der Planung angestrebt. Problematisch für den Projektlauf ist häufig die fehlende bzw. die knappe Vorlaufzeit der Ausführungsplanung vor der Ausschreibung und der Vergabe der Leistungen. Insbesondere die Aufstellung der Leistungsverzeichnisse (LV) im Hinblick auf die Vollständigkeit der Leistungsbeschreibung und auf die Genauigkeit der

Mengenermittlung ist hierdurch beeinträchtigt. Es verlangt jede Menge Input von dem Planer, der die Leistung umfassend erläutern und bauzeitenmäßig zur rechten Zeit einplanen muss.

Die Projekteinbindung des ausführenden Handwerksbetriebes erfolgt meist zu einem Zeitpunkt, an dem alle grundsätzlichen Entscheidungen über die Realisierung des Projektes getroffen sind. Vom ausführenden Handwerksbetrieb, der sich dieser Bauaufgabe mit allen erforderlichen Detailleistungen stellt, verlangt das LV eine handwerksgerechte und praktische Lösung gemäß vorgegebener Leistungsbeschreibung. Viele Hersteller bieten dem ausführenden Handwerk professionelle Beratung und Unterstützung bei der Planung unterschiedlichster Absturzsicherungssysteme und der LV-Erstellung.

## **Basis für das Entscheidungsschema LV**

Das Entscheidungsschema zur LV-Erstellung verlangt eine chronologische Denk- und Vorgehensweise (Vorbereitung, Bauausführung, Verkehrssicherheit), Klarheit und Aufschluss über alle mit der ausgeschrieben Position zusammenhängenden Bedingungen, inklusive aller Vergütungsregelungen, Ausmaß-

*Nach der Planung muss die projektspezifische Anlage leistungstechnisch im LV erfasst und ausgeschrieben werden. Erst dann folgt die Fachmontage der Absturzsicherung.*



bestimmungen, Begriffe, Abkürzungen und Informationen, die das Gewerk betreffen. Weiterhin gehören auch Vorarbeiten und Arbeiten nach Aufwand, etwa Baustelleneinrichtungen, temporäre Sicherungen, Abbrüche, Abtransport und Entsorgung, wie auch Vorbereitungsarbeiten und Instandsetzungen, Arbeitsunterbrechungen, Planungen und Arbeiten nach Aufwand in den Entscheidungsprozess und bilden eine jeweils eigene Position innerhalb des umfassenden LVs. Auch die Absturzsicherungssysteme für die Gebäudehülle eines Hochbaus gehören auf diese Weise geplant und unmissverständlich formuliert.

### **Ganzheitliche Betrachtungsweise**

Eine Grundsatzfrage in diesem Zusammenhang lautet: horizontales Seil- oder Schienensystem? Hierzu sind dann etwa entsprechende Ergänzungen für Stützen (Höhe und Material), Unterkonstruktionen (Material und Stärke) sowie Zubehör und die Art der Befestigung verbindlich vorzugeben. Das bloße Vorhandensein einer Absturzsicherung ist noch lange kein Garant dafür, dass auch die Benutzung sicher vonstattengeht. Es kommt auf die ganzheitliche Betrachtungsweise an.

Auch die Komponenten für kollektive Schutzeinrichtungen mit Sicherheitsgeländern auf geneigten oder flachen Dächern, Durchsturz-Sicherungseinrichtungen bei Tagesoberlichtern (Lichtkuppel und/oder Lichtband) müssen ausführlich behandelt werden. Weitere wichtige Positionen stellen die Herstellung von Flucht- und Wartungswegen sowie Zu- und Abgänge der Flachdächer über ortsfeste Steigleitern oder Haltevorrichtungen von Anstellleitern dar. Last but not least muss der Aufwand für die erforderlichen Absperrungen auf Flachdächern beschrieben werden. Kaum jemand macht sich Gedanken über Materialschränke zur Aufbewahrung von Gerätschaften und die persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz. Auch diese Position sollte in einem LV nicht fehlen.

### **Bauprodukteverordnung**

Neben den bürokratischen und technischen Herausforderungen müssen sich Handwerksunternehmen auch den juristischen stellen. Vor diesem Hintergrund nimmt das LV eine wichtige Stellung im Falle eines Rechtsstreites ein und kann das Haftungsrisiko erheblich minimieren. So schützt die in einem LV exakt definierte und eingegrenzte Leistungsbeschreibung vor Regress und Schadensersatz.

Durch den dauerhaften Verbleib der Anschlageneinrichtungen am Gebäude sind sie zu Bauprodukten geworden. Daher fallen sie grundsätzlich unter den Geltungsbereich der Bauprodukteverordnung. Was die Produkte und Systeme angeht, so dürfen heute in Deutschland nur noch allgemein bauaufsichtlich zugelassene Anschlageneinrichtungen montiert werden. Eine dauerhafte, einheitliche europäische Regelung soll über eine künftige harmonisierte Norm erzielt werden.

# Frost sicher.



bis -15°

## Auch im Winter auf dem Dach. Impulse® Gastechnik.

- + einsetzbar bei Umgebungstemperaturen von -15°C bis +49°C
- + ohne Rüstzeiten, sofort einsetzbar
- + kein Schlauch, kein Kompressor
- + für jede Anwendung auf dem Dach das richtige Gerät





# Profis wechseln mit Roto

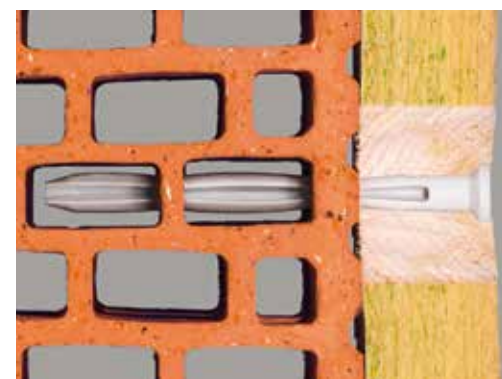
In der Renovierung alter Häuser steckt für Profis aus dem Handwerk jede Menge Potenzial. Eine Runderneuerung sollte dann auch ausgediente Dachfenster umfassen. Denn die alten Modelle sind oftmals alles andere als optimal, wenn es um Wärmedämmung, Hitzeschutz oder Schallschutz geht. Passgenaue und unkomplizierte Lösungen auf dem neuesten Stand der Fenstertechnologie kommen von Roto.



Die einfachste Variante ist der Fensteraustausch alt gegen neu. Dabei bleibt die Innenverkleidung erhalten, sodass keine Brech-, Putz- oder Folgearbeiten notwendig sind. Mit Fenstern von Roto, die perfekt auf das bestehende Innenfutter passen, geht der Tausch schnell, sauber und sicher vonstatten. Wer auch die Wärmedämmung verbessern möchte, setzt ein Dachfenster ein, das beispielsweise über einen Roto Montage-, Dämm- und Anschlussrahmen verfügt. In diesem Fall wird auch das Innenfutter getauscht – was zudem für einen besseren Lichteinfall und eine moderne Optik sorgt.

Die dritte Möglichkeit für einen Fenstertausch ist eine Fenstererweiterung. Wer grundsätzlich renoviert oder saniert und dabei unterm Dach mehr Luft und Licht schaffen möchte, sollte über eine Vergrößerung der vorhandenen Fensterfläche durch zusätzliche Fenster nachdenken. Angeordnet als Zwilling, Drilling oder Tandem werten sie das sanierte Dachgeschoss sowohl optisch als auch energetisch deutlich auf. Dank der vollständigen Vormontage ab Werk sind sogar solche umfangreichen Renovierungen mit Roto Dachfenstern schnell und einfach und somit wirtschaftlich für Handwerk und Eigentümer zu erledigen.

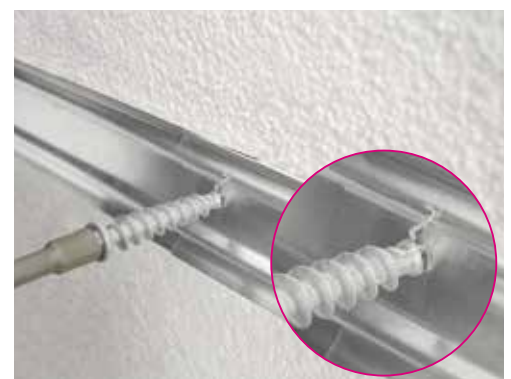
## AVE - Hersteller und Lieferant von innovativen Produkten für den Fachhandel



**Glasfaserdübel „Herkules“**



**Anschluss Bänder „KA-WA“**



**WDVS Dübelssystem „KR“**



**Seitenfalzklammer „DC 2016“**



**Gratklammer „UWE“**



**Kehklammer „KF 217“**

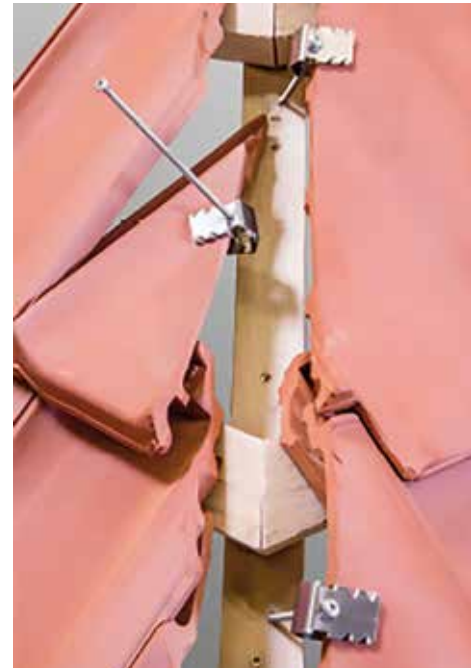


# AVE: Neue Gratklammer für Ausspitzer

Die Befestigung von Ausspitzern im Gratbereich gestaltet sich oft aufwendig: Handelsübliche Gratklammern finden vor allem bei Ziegeln ohne Aufhängenase kaum Halt und rutschen leicht ab, da die Klammer zu wenig Druck erzeugt. Die Fixierung der Klammer selbst erfolgt in der Regel über einen Bindedraht, der zum einen mühsam an einem eigens eingeschlagenen Nagel angebracht werden muss, zum anderen ein Einfallen des Deckmaterials nicht verhindert. Für eine sichere Befestigung muss deswegen der Ausspitzer separat unterbaut werden. Jeder dieser Arbeitsschritte fällt bei jedem einzelnen Ziegel an - in Summe ein gewaltiger Zusatzaufwand für Dachdecker. Mit der Gratklammer „Uwe“ bietet AVE eine Lösung, die Ausspitzer durch den Einsatz nur einer Schraube sicher zu fixieren. Für die Montage genügt dabei ein Akkuschrauber; Bindedraht und Unterbau sind nicht mehr notwendig. Gleichzeitig kann mithilfe der Schraube die Höhe des Ziegels einfach nachjustiert werden.

Die Gratklammer besteht aus einem c-förmigen Klammerkörper, durch den senkrecht durch zwei runde Aussparungen eine Befestigungsschraube verläuft. Beide Bestandteile sind den Vorschriften des ZVDH gemäß aus korrosionsbeständigem Edelstahl.

Da die Gratklammer „Uwe“ schnell und platzsparend genutzt werden kann, ist die Montage sowohl vor als auch nach dem Eindecken möglich. Die Klammer erlaubt dabei eine Materialstärke von 10 bis 15 mm. Durch die großzügig dimensionierte Schraube mit wählbar 8, 15 oder 17 cm Länge kann der Abstand zwischen Ausspitzer und Holzunterkonstruktion flexibel variiert werden. So eignet sich „Uwe“ für die universelle Befestigung von Dachsteinen und -ziegeln im Gratbereich.



Die Gratklammer besteht aus einem c-förmigen Klammerkörper, durch den senkrecht durch zwei runde Aussparungen eine Befestigungsschraube verläuft.



## Dachdecker Super Pro

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

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

- Lebenslange Hersteller Garantie
- Gratis Schulung
- Garantie auf Bohrkronen



**marcrist**  
Erleben Sie den Unterschied

### Set Inhalt:

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

Art. Nr. 2544487

# „Ich geh dann mal...“

**Unternehmensübergaben sind nicht immer ganz so problemlos wie bei den Winterbauers**

„Ich geh dann mal hoch“, so oder ähnlich war der Wortlaut, an den sich keiner mehr so genau erinnern kann. Karl-Heinz Winterbauer packt seine Schreibtischutensilien und zieht in ein neues Büro, ein Stockwerk höher. Den Sohn Sebastian lässt er zurück. Er hat die Leitung des Dachdeckerbetriebes in Heidelberg übernommen, sitzt von nun an selbst ohne den langjährigen Lenker und Vater im Leitstand des Betriebes. Sebastian Winterbauer ist damals 29 Jahre alt und schaut etwas verdutzt. Das ging schnell und weg war der Vater.

Klar, das Ganze war lange vorher abgesprochen. Zusammen mit dem Großvater, der viele Jahre zuvor den Betrieb an den Vater abgegeben hatte und längst nicht mehr tätig war. Sebastian, der zunächst mit seinem Jura-Studium ganz andere Wege ging, hatte nach dem Gespräch die Handwerkerlaufbahn bis zum Dachdeckermeister eingeschlagen. Nun, dort angekommen, saß er in der Führung des 30-Mann-Betriebes allein da.

Der ehrgeizige junge Mann versuchte, alles allein zu schultern, Rat war ja nur auf Anforderung zu haben. Der Vater arbeitete als selbstständiger Gutachter unabhängig weiter. Er steht ebenfalls bis heute als Berater mit entsprechendem Vertrag gegenüber seiner Ex-Firma auch ganz offiziell dem Sohn zur Seite.

Die Rollen sind klar geregelt. Sohn Sebastian hält unterdessen das Steuer alleine, er ist der Ansprechpartner bei allen Entscheidungen.



## ***Eine untypische Geschichte***

Dies ist eine Geschichte, die sehr untypisch ist. Oft passiert das Ganze umgekehrt: Der Nachfolger kann seinen eigenen Stil nicht ausfeilen, eigene Entscheidungen nicht treffen, weil der ehemalige Inhaber auch noch mitreden will. Konflikte sind an der Tagesordnung, nicht selten führen sie zum Zerfall des Betriebes.

Der Beginn als Firmenchef von Sebastian Winterbauer ist nun schon gut sieben Jahre her. Das gute familiäre Klima herrscht weiterhin. Wenn nichts Dringendes anliegt, gehen der Vater, die ebenfalls im Büro arbeitende Mutter und Sohn Sebastian zusammen in die Mittagspause. Der enge familiäre Kontakt bleibt bestehen, Absprachen können leicht getroffen werden. So, wie sich der Senior Karl-Heinz Winterbauer seine Zeit nach dem Ausstieg aus der Firmenleitung vorgestellt hat, so lebt er sie auch in Unabhängigkeit, ohne das Korsett eines stetigen Betriebsablaufs.

*Die dritte und vierte Generation des Dachdeckerbetriebs Winterbauer. Junior Sebastian und Senior Karl-Heinz reden auch nach der Übergabe noch gern und viel miteinander. Ein klarer Übergangszeitpunkt aller Betriebsentscheidungen an den Sohn sorgte für ein konfliktfreies Miteinander in allen Phasen.*



dann die Verantwortlichkeit und auch das Eigentum an den Nachfolger unwiderruflich übergeht“, sagt Kossak.

Seine Methode für die Konfliktlösung ist die der Mediation. Hier werden die Emotionen einbezogen, die in jedem Konflikt stecken: Sie werden angesprochen und sichtbar gemacht. Es kann sich aber auch aufklären, dass es lediglich Verständigungsprobleme sind, die überwunden werden können. Wichtig ist auf alle Fälle, dass nach den Hintergründen eines Konfliktes gefragt wird, um seine Substanz kennenzulernen.

#### ***Teilen und doch das Ganze bekommen***

Ein Beispiel: Zwei Menschen streiten sich um eine Orange. Der Streit könnte jetzt um die Vorherrschaft gehen: Wer kann durchsetzen, dass er sie auch bekommt. Oder: Beide wollen die ganze Orange und teilen Sie in zwei Hälften. Niemand ist wirklich zufrieden. Der Mediator untersucht nun, warum die beiden Kontrahenten die Orange überhaupt haben wollen. Unter Umständen findet er jetzt heraus, dass der eine die Orange möchte, um mit dessen Schalengaroma einen Kuchen zu backen, der andere aber das Fruchtfleisch verzehren möchte. Beide könnten nach dieser Untersuchung eine ganze Orange bekommen, ohne verzichten zu müssen. Die Mediationstechnik versucht also, nicht den Konflikt konventionell zu lösen, sondern durch die Analyse der hinter den Forderungen steckenden – oft emotionalen – Bedürfnissen eine Lösung herbeizuführen.

Einen solchen Trennungskampf hat es bei den Winterbauern nie gegeben. Vater Karl-Heinz war schon immer in der Innung tätig, hat viele Ehrenämter in der Politik und auch im Vorstand des Dachdeckereinkaufs Süd und im Aufsichtsrat der Zedach bekleidet. Jetzt, wo der Druck nicht mehr so hoch ist, geht er regelmäßig Golf spielen. Er ging mit der Betriebsübergabe entspannt einem neuen Abschnitt seines Lebens entgegen. Das ist vielleicht auch der Grund, warum der gelassene 67-Jährige dem damals 29-Jährigen vor gut 7 Jahren den Betrieb schmerzfrei überlassen konnte. Er musste nicht zurückblicken, sondern hatte viele neue Ziele vor sich, auf die er sich freute. Er ist dann einfach mal losgegangen...

Eigentlich ist es ja auch ganz einfach: Der eine will gehen, der andere übernehmen. Man vereinbart die Modalitäten und die Übergangsphasen. Fertig! In der Realität ist das oft nicht so einfach. Ein Lebenswerk wird übergeben, da hängt eine Familiengeschichte dran und entsprechend viele Emotionen. Dann ist die Eltern-Kind Beziehung auch nicht immer problemlos...

#### ***Die Methode der Mediation***

Der Wirtschaftsmediator Ralph Kossak unterstützt die Lösung von Konflikten bei Unternehmensnachfolgeprozessen. Oft wird er gerufen, wenn die üblichen Berater wie Rechtsanwälte oder Steuerberater nicht mehr weiterkommen. „Oft spielen bei den Konflikten fehlendes Vertrauen, eine emotional aufgeladene Kommunikation und fehlende Absprachen eine große Rolle“, sagt er. Vor der Übergabe habe der Firmeninhaber oft die Geschicke des Unternehmens allein geführt. Die Verantwortlichkeit und auch die Entscheidungsbefugnis müsse bei einer Übergabe dann langsam in neue Hände gelegt werden. „Bis zu einem definierten Punkt, wo

# „Du schaffst das ja doch nicht“

Abwinken und aufgeben gibt es für die 27-jährige Joana Wittler nicht. Das war schon in der Realschule daheim im Saarland so. Das Ergebnis war eine Mittlere Reife als Jahrgangsbeste mit Auszeichnung. Die beiden „A“ – also abwinken und aufgeben – kamen auch nicht infrage, als sie ihren Klassenkameraden verkündete „Ich werde Dachdeckerin“ und die meinten „Das schaffst Du ja eh' nicht“.

Abgewunken haben viele Dachdeckerbetriebe, als sich die Vorbild-Schülerin („Schule war Klasse, da war ich gerne“) für eine Ausbildung beworben hat. Bei ihren Eltern löste der Berufswunsch auch nicht gerade Begeisterungstürme aus. Obwohl gerade die Mutter, selbst Landschaftsgärtnerin, eigentlich zwei Dinge hätte wissen müssen: 1. Handwerk hat Zukunft. Und 2.: Tochter Joana hat einen Dickkopf.

Joana Wittler blickte über den Tellerrand der saarländischen Grenzen und bewarb sich in Bayern. Mit Erfolg. Bei den anderen Auszubildenden in der Berufsschule und im überbetrieblichen Ausbildungszentrum der bayerischen Dachdecker in Waldkirchen war sie die einzige angehende weibliche Dachdeckerin.

Und sie stand ihre Frau. Im September 2015 wurde mit Dachdecker-Azubis die mit 15 m höchste Rampe für den RedBull District Ride in Nürnberg gebaut. Und wer war dabei und bald schon gefragter Interviewpartner der Medien? Joana Wittler! Übrigens zeigt Mama inzwischen – mega-stolz auf ihre Tochter – allen die Aufzeichnungen der TV-Interviews.

„War nicht ganz einfach“, meint Joana rückblickend. „Irgendwie musst Du immer einen Tick besser sein als die Jungs.“ Und man – Verzeihung: frau – muss ein dickes Fell haben, wenn sie auch dort mehr als einmal zu hören bekam „Du schaffst das ja doch nicht“.

Dieser Spruch, der für Joana Wittler offenbar mehr Motivation als Bremsklotz war, verstummte spätestens, als sie vorzeitig die Gesellenprüfung ablegte. Erst recht, als im Zeugnis eine 1 vor dem Komma stand.

*„Das schaffst Du nicht“, gibt es nicht für die Dachdeckerin Joana Wittler.*



*Ganz oben zu sein, war schon immer  
Joana Wittlers Ziel.*

Nach ihrer Ausbildung und einem weiteren Jahr Berufserfahrung bewarb sie sich beim Dachdeckerbetrieb von Markus Sieber in Olching bei München. Von dem hatte sie schon viel gehört, weil er zu den besonders engagierten Mitgliedern der Dachdecker-Innung München-Oberbayern gehört.

„Joana hat sich ganz förmlich bei mir beworben – und gleich darauf haben wir gleich mal stundenlang zusammengesessen – und sie hatte den Job“, erinnert sich Markus Sieber. Probleme oder Zweifel bei den Kollegen gab es nie. Warum auch? Gute Kolleginnen und Kollegen sind Gold wert.

Und weil ihr der Job alles bedeutet, will sie die Begeisterung auch weitergeben. Inzwischen ist sie die „Leitfigur“ der Nachwuchsarbeit der Innung geworden. Es gibt kaum eine Berufs-Infoveranstaltung in Oberbayern, auf der Joana nicht dafür sorgt, dass der Funke für „das Handwerk ganz oben“ überspringt – auch bei den Mädchen.

Und was sagen die Kunden, wenn ihnen eine Frau aufs Dach steigt? „Reaktion durchweg positiv“, antwortet Joana. Und mit einem Augenzwinkern: „Und mehr Trinkgeld gibt’s auch.“

Zukunftspläne? „Na klar, Meisterschule muss sein“, kommt ohne auch nur eine Sekunde zu zögern. „Und dann vielleicht Betriebsleiterin – denn mit 65 stehe ich wohl nicht mehr jeden Tag auf dem Dach.“



Auf volles Verständnis trifft Joana mit ihrer Begeisterung für das Dachdeckerhandwerk auch bei ihrem Partner, der selbst Dachdeckergeselle ist. „Der weiß, dass ich abends oft mal schmutzig, stinkend und immer ohne manikürte Fingernägel heimkomme.“

Nach ihren Hobbys gefragt, muss Joana Wittler nicht lange überlegen: „Am liebsten nach Nordhessen fahren und dort Schieferornamente verlegen.“ Soviel zu dem Spruch, der sie viele Jahre lang begleitet hat: Du schaffst es ja doch nicht.

Und dass Joana Wittler inzwischen wirklich eine Vollblut-Dachdeckerin ist, wird beim Handschlag zum Abschied klar: Den tätowierten rechten Unterarm ziert ebenso ein Schieferhammer wie das Zunftzeichen auf zwei Fingern ihrer Hand.



*Dachdeckerin mit Leib und Seele -  
das zeigen auch die Tattoos.*



# „Steuervorteile für nachhaltiges und ressourcenschonendes Bauen“

Der Verbandschef der Zimmerer Deutschlands, Peter Aicher, fordert, dass die positive Energiebilanz eines Bauwerks steuerlich begünstigt wird.

***Herr Aicher, die Liste Ihrer sportlichen Aktivitäten ist beachtlich lang...***

...na ja, aufgrund meiner vielen Ehrenämter habe ich viel im Betrieb abgegeben, meine beiden Töchter sind inzwischen die Geschäftsführerinnen. Da muss ich schon sehen, dass ich sportlich dran bleibe, sonst sind die anderen plötzlich fitter als ich (lacht). In der abgelautenen Sommersaison habe ich mit dem Mountainbike allein 60.000 Höhenmeter überwunden! Na und dann ist da noch das Tauchen, Bergsteigen oder Ski-Bergsteigen, Mountainbiken, Tischtennis, Kanufahren und Fliegen ist ebenfalls mein Hobby.

***Morgen fliegen Sie in der Eigenschaft als europäischer Präsident der Zimmerer nach Oslo...***

Aber nicht selbst. In Norwegen werden 80 Prozent der Häuser aus Holz gebaut. Norwegen wird künftig ein interessantes Mitglied in unserer europäischen Dachorganisation, der Timber Construction Europe, werden, deren Präsident ich seit Jahresbeginn bin.

***Blicken wir nach Deutschland, was sind die Forderungen der Zimmerer an die nationale Politik?***

Es wird immer wichtiger, klimafreundlich und nachhaltig zu bauen. Gerade dem energieintensiven Bausektor kommt eine entscheidende Rolle zu, den Ausstoß an Treibhausgasen zu reduzieren. Damit fordern wir die Berücksichtigung der Energie, die für Herstellung eines Hauses benötigt wird. Der Energieverbrauch bei der Herstellung eines Bauwerks soll genauso in die Gebäudeenergiebilanz einfließen wie der Energieverbrauch bei der Nutzung. Hieraus sollen sich Steuervorteile für nachhaltige und CO<sub>2</sub>-einsparende Bauweisen ergeben.

***Welche infrastrukturellen Rahmenbedingungen müssen sich in Deutschland für die Zimmerer verbessern?***

Da ist zum Beispiel die Verwaltungsvorschrift Technische Baubestimmungen. Es gibt ja nicht etwa eine, die für alle Bundesländer gleichermaßen gilt. Im schlimmsten Fall wäre es sogar möglich, 16 verschiedene Vorschriftenregelwerke zu haben, für jedes Bundesland ein anderes. Hier muss Vereinheitlichung her. Ebenso bei den Landesbauordnungen.

***Sie zielen auf die Brandschutzbestimmungen?***

Ja, das ist ein wichtiger Punkt! Beim Brandschutz ist es ja vor allem wichtig, bestimmte Sicherheiten einzuhalten, also die Mindestzeitdauer eines Brandes zu gewährleisten, bevor der Bau an den tragenden Teilen nachgibt.

Über die aktuellen Herausforderungen des Zimmererhandwerks sprechen wir mit Peter Aicher (58), dem Bundesvorsitzenden von Holzbau Deutschland, Berlin, dem Präsident des Europäischen Dachverbandes, der Timber Construction Europe.





Dabei ist es unseres Erachtens vollkommen unerheblich, ob das Material brennbar ist oder nicht. In vielen Verordnungen wird hier aber unterschieden. Es kommt vor allem darauf an, dass das Material den Flammen je nach Brandschutzklasse – bei Feuerschutzklasse F90 beispielsweise 90 Minuten lang – standhält. Das kann ein entsprechend dicker Balken genauso wie ein Stück Mauerwerk. Wir brauchen beim Brandschutz eine stärkere staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung, um solche Grenzen auszutarieren.

**Vielen Gewerken, den Dachdeckern beispielsweise, fehlt es an Nachwuchs. Auch der demografische Wandel zeichnet hier seine Spuren. Bei den Zimmerern scheint es dieses Problem nicht zu geben. Wie erklären Sie sich das?**

Die Arbeitssicherheit konnte in den vergangenen Jahrzehnten deutlich erhöht, die körperlichen Arbeitsanforderungen deutlich gesenkt werden. Wir können als Zimmerer mit den digital gesteuerten Abbundmaschinen und CNC-Fräsen wesentliche Teile eines Dachstuhls in Hallen im Betrieb vormontieren. Die Arbeit geschieht nicht in großer Höhe und kann optimal mit Maschinen vor Ort unterstützt werden.

Danach montieren wir auf der Baustelle in nur kurzer Zeit unter freiem Himmel beispielsweise einen Dachstuhl auf ein Gebäude. Das bedeutet hohe Präzision bei den Werkstücken, aber auch hohe Arbeitssicherheit und auch flexible Arbeitszeiten sind möglich. Dazu sind die Mitarbeiter nicht stetig der Witterung ausgesetzt. Das macht den Handwerksberuf des Zimmerers besonders attraktiv.

**Apropos digital: Ist „Building Information Modeling“ (BIM, siehe Kasten) ein Thema, mit dem sich die Zimmererzunft auseinandersetzt? Welchen Wandel erleben Zimmerer durch die Digitalisierung?**

Seit mehr als 30 Jahren gibt es computergesteuerte Abbundanlagen. Somit ist die Digitalisierung, also die digitale Verknüpfung von Planung und Fertigung, bei den Zimmerern bereits lange Realität. Wir achten auch darauf, dass unsere Auszubildenden lernen, wie sie digitale Technik in ihrem Beruf einsetzen. Davon profitieren auch die Betriebe.

Dennoch ist BIM im Bauwesen noch in einem Anfangsstadium. Vielen auf dem Markt eingesetzten Programmen fehlt es noch an vernünftigen Schnittstellen. Dann könnten die Datenpakete vom Aufmaß über die Vorplanung bis zur Nachkalkulation und das Gewährleistungsmanagement durchgehend genutzt werden. Über unseren europäischen Verband Timber Construction Europe wirken wir bereits an den Normungen in Europa mit.

**Herr Aicher, ich danke Ihnen für das Gespräch.**

## BIM, „Building Information Modeling“

bezeichnet eine kooperative Arbeitsmethodik, mit der auf der Grundlage digitaler Modelle eines Bauwerks die für seinen Lebenszyklus relevanten Informationen und Daten konsistent erfasst, verwaltet und in einer transparenten Kommunikation zwischen den Beteiligten ausgetauscht oder für die weitere Bearbeitung bereitgestellt werden.

# Schadensdiagnostik aus der Luft



**Der Einsatz von Drohnen ist auf dem Vormarsch – auch im Dachdeckerhandwerk. Betriebe können gerade im Bereich der Ermittlung von Schäden mit diesem Zusatz-Service punkten. Dachdeckermeister Titus Recker aus Georgsmarienhütte ist einer der Vorreiter.**

Mit einer Drohne lassen sich phantastische Sachen machen. So sieht es Dachdeckermeister Titus Recker, der bereits seit rund zwei Jahren Erfahrungen mit dieser neuen und angesagten Technologie macht. „Die Kameras schießen inzwischen so präzise Aufnahmen, dass man die Fliege am Mauerwerk eines Schornsteins sieht. Es ist fast so gut, als wenn ich selber auf dem Dach danebenstehe.“ Längst hat sich in seiner Region rund um Georgsmarienhütte herumgesprochen, dass er Drohnenflüge zur Schadensdiagnostik anbietet. „Das ist ein bezahlter Zusatz-Service, der mir zudem weitere Aufträge bringt“, erklärt Recker.

So rufen ihn etwa Hausmeister oder Mitarbeiter des Gebäudemanagements der Stadtverwaltung an, wenn es Probleme auf den Dächern gibt, etwa mit verstopften Rinnen oder Undichtigkeiten an Dachflächen. „Dann lasse ich die Drohne aufsteigen und vereinbare gleich mit, dass ich auch die möglichen Reparaturaufträge ausführen kann.“

## ***Eine Frage der Arbeitssicherheit***

Der Einsatz einer Drohne ist für Recker vor allem eine Frage der Sicherheit. „Ich nehme zu Kunden meine 4-Meter-Leiter mit, danach ist Schluss. Alles, was ich damit persönlich nicht erreiche und in Augenschein nehmen kann, lasse ich sein. Ich riskiere nicht mein Leben.“ Wer Schäden auf Dächern aufnimmt, lebt gefährlich, weil er nah ran muss für eine verlässliche Diagnose, etwa wenn es um Anschlüsse bei Schornsteinköpfen geht. Das braucht dann oft einen Hubsteiger.

„Doch da kostet allein die Arbeitssicherheit ein Heidengeld – Antrag, Beschilderung und so weiter“, sagt Recker. Er ist dann nicht der Typ, der einfach nur so einen Hubwagen hinstellt und hofft, dass nichts passiert. „Ich will das rechtssicher haben und keine Passanten, Kunden oder Mitarbeiter gefährden.“ Und dann ist für Recker die Drohne im Preis-Leistungs-Verhältnis unschlagbar.



### **Qualität bei Kamera und Flugeigenschaften**

Doch was gilt es zu beachten, wenn ein Dachdecker seinen Kunden diesen Zusatz-Service anbieten will? Für Recker ist da einmal die Technik wichtig. Er setzt deshalb auf einen etablierten Hersteller mit langjährigem Know-how wie DJI. Es geht zum einen um die Qualität der Kamera und zum anderen um die Flugeigenschaften. „Es braucht eine gute Steuerungsprogrammierung, um auch bei Wind oder etwa bei Verwirbelungen an Firstaufgängen sicher fliegen zu können.“ Was Recker auch als hilfreich ansieht, ist eine Abstandsautomatik. „Wenn ich unten am Gebäude stehe, kann ich nicht immer genau sehen und einschätzen, wo an Fassade oder Dach Hindernisse lauern. Das können auf dem Flachdach etwa Blitzableiterstangen oder auch an Gebäuden Äste von nahestehenden Bäume sein. Ich kann einen Abstand einstellen, so dass meine Drohne etwa 50 Zentimeter vor einem Gegenstand oder einer Wand automatisch anhält.“

### **Auf jeden Fall einen Führerschein machen**

Weil die Qualität der Drohnen-Kameras mittlerweile so gut ist, sollte ein Betrieb dann auch über entsprechend leistungsstarke Computer im Büro verfügen, damit diese Bilder adäquat auf dem Monitor abgebildet werden können. Rund 2.500 bis 3.500 Euro sollte ein Dachdecker laut Recker investieren, wenn er eine Drohne guter Qualität einsetzen möchte. An zusätzlichen Kosten fallen verbindlich der Abschluss einer Haftpflichtversicherung an und ein Lehrgang zur Schulung im sachgemäßen Umgang mit einer Drohne im Luftverkehr.

Zwar sieht der Gesetzgeber mit der neuen Drohnenverordnung einen „Drohnen-Führerschein“ erst für Drohnen ab zwei Kilogramm Gewicht vor. Doch hier sollte man aufpassen, da das Überfliegen von Wohngebieten und Wohnhäusern im neuen Gesetz grundsätzlich untersagt ist. Deswegen macht Recker regelmäßig Schulungen und Weiterbildungen, obwohl seine Drohne nur 1,8 Kilogramm wiegt. Für Recker ist in jedem Fall der Ausweis der Sachkunde ganz wichtig und ein Zeichen von Seriosität und Qualität gegenüber dem Kunden.

*Geht gerne neue Wege: Drohnen-Pionier Titus Recker mit seinem Flugobjekt*



*Luftaufnahmen gestochen scharf, hier als Übersichtsbild*

Weiterhin ist die Kenntnis der gesetzlichen Vorschriften unabdingbar, da für gewerbliche Flüge etwa Ordnungsämter und die Polizei in Kenntnis zu setzen sind. „Man sollte schon wissen, was da so Sache ist“, sagt Recker. Der offizielle so genannte Kenntnissnachweis für das Steuern von unbemannten Flugobjekten beinhaltet nicht nur eine Lehrgangsteilnahme für den Umgang mit Drohnen, sondern auch eine abschließende Prüfung bei einer vom Luftfahrtbundesamt zugelassenen Stelle. Mit diesem Kenntnissnachweis kann dann eine Aufstiegserlaubnis bei der zuständigen Landesbehörde beantragt werden.

Recker ist überzeugt, dass für gewerbliche Nutzung auch weiterhin eine Aufstiegserlaubnis für Drohnen unter 5 Kilogramm notwendig bleibt. Doch hier muss sich das neue Gesetz erst einmal in den Bundesländern etablieren. „Es bleibt abzuwarten, inwieweit die jeweils rechtlich zuständigen Landesluftfahrtbehörden ihre Anforderungen nach der neuen Gesetzeslage umsetzen.“

Weitere Informationen unter: [www.lba.de](http://www.lba.de)





**„Weil es Spaß macht!“**

**Die Gegend ist hier dünn besiedelt, viel Acker, viel Weideland, Maisfelder. Wir fahren durch ein unwegsames Waldgebiet und gelangen zu mehreren Hallen auf einem ehemaligen Militärgelände. Dachdeckermeister Reinhard Köper öffnet eine davon und da steht es: sein ganzer Stolz, sein „Breezer“, sein „bunter Vogel“, sein Flugzeug.**

Keine fünf Minuten von seinem Dachdeckerbetrieb im niedersächsischen Kirchdorf entfernt, nutzt er hier oft die Möglichkeit, seinem Hobby nachzugehen, abzuheben und sich zwischen Himmel und Erde zu bewegen. Etwas, was er in seinem Beruf ja auch häufig macht.

„Nicht ganz“, schwärmt Reinhard Köper, „denn die Freiheit, die du da oben in der Maschine hast, die wunderbaren Aussichten, die Weite und ein Ziel vor Augen, lassen alle Sorgen und Nöte aus deinem Kopf verschwinden und bringen dich auf neue Gedanken.“ Augenzwinkernd fügt er jedoch hinzu, „dass man



wie Hundertwasser oder Rizzi erinnert, wurde vom Werk dann auch als „Art-work“ bezeichnet, mit der Bemerkung, dass man ja schon einiges produziert habe, aber ein so wüstes Styling habe es noch nicht gegeben. Reinhard Köper ist zufrieden und freut sich, wenn seine Maschine auf den Flugplätzen schon mal für positiven Gesprächsstoff sorgt.

Wenn der Familienvater von der gut gewalzten Grasbahn in Kirchdorf startet, kann er sich als Sichtflieger überall hinbegeben. „Das Wetter muss schon ‚durchsichtig‘ und gut sein“, sagt er, sonst mache das wenig Sinn. Manchmal begleiten ihn seine Frau oder seine Tochter, während der Sohn sich eher bodenständig verhält.

Wie ein PKW wird die Ultra-Leicht-Maschine von einem 4-Zylinder-Motor mit 120 PS angetrieben. 70 Liter Superbenzin fasst der Tank. „Damit kann ich ca. 5 Stunden oben bleiben oder rd. 800 km durch die Lüfte fliegen. Der Dachdeckermeister orientiert sich dabei nach Flugkarten, peilt Sichtpunkte in der Landschaft an, fliegt nach Kompass oder nutzt heute auch schon ein Navigationsgerät, das genau zeigt, was unter einem liegt. Die Anflugkarten für die einzelnen Flughäfen findet der Pilot auf seinem iPad.

*Bunt findet Reinhard Köper gut und setzte das mit seinem Flugzeug in die Tat um.*

sich natürlich auch aufs Fliegen konzentrieren muss und besser nicht mit allzu großer Wut im Bauch aufsteigen soll.“

Produzieren lassen hat Köper seinen „Breezer“ in Bredstedt in der Höhe der Insel Sylt. „Bunt finde ich gut, und ich wollte ein einmaliges Outfit“, sagt Köper, und so fertigte man die Maschine nach seinen eigenen Ideen an. Die ungewöhnliche Art der Gestaltung, die an Künstler

Oft geht es zu den nahegelegenen Ost- oder Nordfriesischen Inseln. „Herrliche Touren, in denen man in ein bis zwei Stunden sein Ziel erreicht, dort um Landeerlaubnis bittet, das Meer genießen kann, bevor es wieder zurück geht“, sagte der Dachdeckermeister, der keine Angst bei seinem Hobby kennt. Als Dachdecker habe man gelernt, damit umzugehen und die Dinge auf allen Ebenen konzentriert anzugehen. „Sollte es mal ganz brenzlich werden gibt



es da noch den Knopf, der den Fallschirm wie ein Rakete startet und dich rettet.“ Man wisse dabei doch nie, wie hart man mit so einem Fallschirm aufsetzt und ob man nicht im Wasser landet oder im Baum hängen bleibt. Besser sei es in jedem Fall, den „Breezer“ schön sachte gegen den Wind auf Gras oder Asphalt zu landen, ergänzt Köper mit einem Schmunzeln.

Gelernt hat er die Fliegerei von rund 15 Jahren. Damals war er im weiter entfernten Damme einmal mitgeflogen. „Das wars“, sagt er und machte neben der täglichen Arbeit seinen Flugschein. Eine harte Geschichte, die sich aber gelohnt hat. Hat man einmal den Schein, braucht man jährlich noch seine Gesundheitsbestätigung, eine bestimmte Anzahl von Flugstunden und einen Überprüfungsflug mit einem Lehrer.

Die Köper Bedachungen GmbH ist Mitglied der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG und beschäftigt 7 Mitarbeiter und zwei Auszubildende. Die Geschäfte laufen gut, sagt der Meister, und vielleicht hat er ja manchmal auch etwas mehr Zeit für sein Hobby, seitdem er das Scan-Programm von OBIS eingerichtet hat. „Wie beim Flugschein muss man erstmal die Grundlagen schaffen, aber dann läuft die Bestell-Sache wie geschmiert. Das ist einfach hervorragend“, sagt Reinhard Köper, der fast täglich per DENW-LKW beliefert wird.

Auf die Frage, warum er ab und an in die Luft geht, folgt ein klares: „Weil es einfach Spaß macht!“ Und wie lange will er sein Hobby noch pflegen: „Bis der Arzt nein sagt!“

# Erfrischend anders

Denn erstens kommt es anders und zweitens, als man denkt. Anders gekommen ist es für den Zimmerer-Gesellen Malte Blaszyk jobmäßig. Bei seinem Arbeitsgeber gab es ein „Sommerloch“. Und weil der angehende Meister ohnehin inzwischen die Zusage für die Meisterschule bekommen hat, verständigte er sich mit seinem Chef: Bevor ein anderer Kollege gehen muss, ging er im gegenseitigen Einvernehmen.

Doch das Wort „arbeitslos“ existiert nicht im Sprachschatz des Zimmerer- und Spenglergesellen Malte Blaszyk. Anstatt sich eine kurze Auszeit bis zum Start des Meisterkurses am 11. September zu nehmen, „heuerte“ er bei dem Holzbauprofi und Montageservice Haggemüller + Aierstock nahe Ulm an. Die bauen nämlich gerade für das Münchener Oktoberfest das Armbrustschützen-Festzelt auf.

„Erfrischend anders“, meint Blaszyk zu dieser Erfahrung. „Das ist eigentlich keine typische Zimmermanns-Arbeit, so ein Festzelt zu erstellen – aber eine neue Erfahrung.“ Das gilt auch für die Kollegen, die als Helfer mit dabei sind: Polen, Spanier, Portugiesen und der Rest von Europa, wie es Malte Blaszyk ausdrückt. „Da gibst Du die Anweisungen und verständigst Dich international – von Englisch bis zu Händen und Füßen.“

Weniger erfrischend war in der Zwischenzeit der Versuch, auch über die Agentur für Arbeit mehr Infos zum Meister-BAFöG zu bekommen. „Ich rufe in

*„Ohne Arbeit bis zur Meisterschule:  
Das ist nicht mein Ding.“*



der Zentrale an und bitte darum, dass der zuständige Sachbearbeiter mich zurückruft – auch wenn ich vielleicht nicht permanent erreichbar bin auf der Baustelle.“

Klingt einfach. Ist es aber nicht. „Dann endlich bekam ich Terminvorschläge für ein Gespräch. Die aber lagen alle während meiner Arbeitszeit.“

Malte Blaszyks Rückruf mit der Bitte, ob das Gespräch nicht an einem Freitag nachmittags stattfinden kann, endete wiederum in der Zentrale der Arbeitsagentur. Anders – und vielleicht sogar erfrischend – wird auf jeden Fall der Meisterkurs. Da

ist sich der engagierte Geselle sicher. „Schulbank und Theorie anstatt Baustelle – das wird spannend – und ganz sicher nicht entspannend.“

*„Das ist eigentlich keine typische Zimmermanns-Arbeit, so ein Festzelt zu erstellen – aber eine neue Erfahrung.“*

Schon jetzt weiß er: Nach ein paar Wochen oder Monaten wird er die Baustelle auf jeden Fall vermissen. So ist das eben bei Machern.

Und was kommt nach der Meisterschule – mal so in die Ferne gedacht? „Spenglermeister wäre nicht schlecht“, so die kurze, knappe Antwort eines Handwerkers, der genau weiß, was er will.

MEIN GESCHMACK.  
ZAMBELLI BRINGT'S.

1957 – 2017  
60 JAHRE  
Zambelli

Richtig schön ist es geworden, unser Haus. Jedes Detail ergänzt sich perfekt und ergibt ein ästhetisches Gesamtbild. Deshalb haben wir zusammen mit unserem Spengler auf die Firma Zambelli gesetzt. Denn mit ihrem Dachentwässerungs-Sortiment haben sie die bessere Auswahl. Das bedeutet,

farblich absolut passend zu unserem Haus. Damit sind wir rundum zufrieden. [www.zambelli.com](http://www.zambelli.com)

**zambelli**  
EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

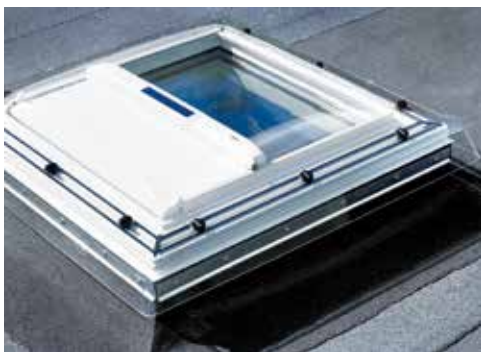
# Geschützt unterm Flachdach

Bei der Wahl des Fensters empfiehlt es sich,  
auch den Sonnenschutz nicht außer Acht zu lassen



**Flachdach-Fenster bringen viel Licht unter flache oder flach geneigte Dächer und ermöglichen einen direkten Blick in den Himmel. Gerade im Sommer kann dies jedoch auch Nachteile mit sich bringen. Zu viel Licht stört beim Einschlafen am Abend und intensive Sonneneinstrahlung kann Räume unterm Flachdach-Fenster unangenehm aufheizen. Deswegen ist es ratsam, auch darauf zu achten, ob es passende Sonnenschutzlösungen gibt.**

Bungalows erfreuen sich zunehmender Beliebtheit und sind gerade für die ältere Generation eine praktische Wohnform – nicht zu groß und ebenerdig! Räume unter Flachdächern wirken jedoch bisweilen dunkel und ungemütlich, wenn die seitlichen Fensterflächen zu klein dimensioniert sind oder einzelne Räume, wie beispielsweise das Bad, über gar keine Fensteröffnung verfügen. Insofern ist das Einplanen oder der nachträgliche Einbau von Flachdach-Fenstern eine lohnenswerte Investition, um Tageslicht in die Räume unterm Flachdach zu bringen und so die Wohnqualität zu erhöhen. Bei der



Auswahl der passenden Lösung sollten über Größe und Form hinaus auch die Möglichkeit der Ausstattung mit Sonnenschutz-Produkten bedacht werden. Denn auch bei modernen Oberlichtern mit hervorragender Wärmedämmung kann zu viel Sonneneinstrahlung zu einer Überhitzung des Raumes führen.

*Die Flachdach-Fenster in der Ausführung Konvex-Glas und Kuppel lassen sich mit einer Solar-Hitzeschutz-Markise ausstatten.*

Bevor sich Bauherren für ein Flachdach-Fenster entscheiden, sollten sie folglich überlegen, welchen Sonnenschutz sie benötigen und prüfen, ob die entsprechenden Lösungen für ihr neues Oberlicht erhältlich sind. Sonst drohen kostspielige Sonderanfertigungen oder unbefriedigende Eigenkonstruktionen.

Einen guten Anhaltspunkt, was verfügbar sein sollte, geben Anbieter wie beispielsweise VELUX. In puncto Hitzeschutz können sowohl das Flachdach-Fenster mit Kuppel als auch die Ausführung mit konvexer Verglasung mit einer Hitzeschutz-Markise ausgestattet werden. Diese lässt sich ganz einfach mit einem mitgelieferten Handsender steuern und wird von außen zwischen innerer und äußerer Scheibe montiert. So werden die Sonneneinstrahlungen bereits gestoppt, bevor sie die innere Verglasung erreichen, wodurch eine



*VELUX Flachdach-Fenster können mit Plissees (oben) und Wabenplissees (unten) kombiniert werden.*

effektive Hitzereduktion möglich ist. Dank des lichtdurchlässigen Netzstoffes gelangt dennoch ausreichend Helligkeit in den Innenraum.

Falls jedoch genau dies nicht gewünscht ist, etwa zur Schlafenszeit, sorgt ein innenliegendes Wabenplissee für die gewünschte Verdunkelung. Ganz nebenbei lassen sich mit Wabenplissees sogar noch Energiekosten sparen, da sie durch ihre Wabenstruktur die Wärmedämmung am Fenster verbessern. Für Wohnräume, in denen die Lichtintensität nur gemildert und nicht gänzlich abgedunkelt werden soll, sind für VELUX Flachdach-Fenster Plissees in drei Farben erhältlich. Diese sorgen für ein weiches und harmonisches Licht, ohne dass die Bewohner geblendet werden.

Alle Sonnenschutz-Produkte fürs Flachdach sind elektrisch oder solarbetrieben erhältlich und mit geräuscharmen Motoren in der unteren Bedienschiene ausgestattet. Diese sorgen für ein leichtgängiges Öffnen und Schließen und lassen sich einfach mit einer Funkbedienung steuern.

# Neu, innovativ und nachhaltig: Massivholzmauer



„Früher stand hier ein Haus mit einem Blumenladen und einem Gewächshaus dahinter. Nach dem Abriss blieb eine große Lücke zwischen den Häusern zurück. Dann wurde ein Turm aus Beton gemauert und nun wird drum herum ein Haus aus Holz gebaut“, stellte eine erstaunte Anwohnerin der Orleanstraße in Bremen mit fragendem Blick fest.

In der Tat passierte hier etwas ganz Neues. Erstmals wurde in der Hansestadt ein Haus aus Massivholzmauern gebaut. „Das ist das einzige seiner Art hier in Bremen“, erklärt Dachdecker- und Zimmerermeister Michael Pomplun aus Geestland bei Cuxhaven, der mit seinem Unternehmen die Werksvertretung des Herstellers übernommen hat und Gebietsschutz im Norden genießt. Die Michael Pomplun GmbH hat bereits einschlägige Erfahrungen mit der Konstruktion und Produktion von Übergangswohnhäusern für Zuwanderer gemacht und zeigt sich geradezu prädestiniert für die Verarbeitung dieser Mauern.

So sieht es auch der Bauherr, der mit dem nachhaltigen Baustoff Holz ein sechsgeschossiges Gebäude errichten ließ, in dem sechs neue Wohnungen Platz finden. Das spart Zement, Beton, Steine und Sand, der ja bekanntlich immer knapper wird. „Bei dem Turm, der zunächst gemauert werden musste, handelt es sich um ein platzsparendes Treppenhaus mit Fahrstuhlschacht, um den die fertigen Hauswände in den einzelnen Stockwerken angeordnet sind“, konnte Pomplun die Nachbarin aufklären.

„Natürlich braucht so eine neue Bautechnik auch ein bisschen Vorlaufzeit, denn hier wurden hohe Anforderungen an den Brandschutz gestellt und es galt, die Akustik zu einer nahegelegenen Hauptverkehrsstraße einzuplanen. Klar, dass bei dem Thema die zuständigen Mitarbeiter der Baubehörde zunächst skeptisch reagieren und die Prüfungen sehr genau vornehmen“, sagt der Dachdecker- und Zimmerermeister.

Aber nach dem „Go“ sei es gelungen, den Rohbau mit seinen zahlreichen Zimmern vom Keller bis zum Dachstuhl innerhalb von fünf Wochen hochzuziehen, was wohl bei einem Steinmauerwerk so schnell nicht möglich gewesen wäre. Jede Woche sind dazu ca. 40 m<sup>3</sup> Holz angeliefert und mit einem Kran an die richtige Position manövriert worden. Insgesamt seien über 200 m<sup>3</sup> verbaut worden.



*Durch präzises Arbeiten kann der Rohbau in einer Bauzeit von nur fünf Wochen fertiggestellt werden.*





Konstruiert hat man das Wohnhaus im Team, gemeinsam mit dem Bremer Architekten Walter Wiedenmann, der schon für den Bau mehrerer Holzobjekte gesorgt hat und u. a. in der Bremer Bauordnung 2010 eine Holzbaurichtlinie initiierte.

Walter Wiedenmann weist ebenfalls auf das nötige Brandschutzkonzept sowie auf die ca. 21 cm starken Holzwände hin, die den nötigen Schallschutz und eine vorgehängte Fassade erhalten. „Der Holzbau wird unterstützt durch Stahlträger. Die Verbindungsteile der Wände bestehen ebenso aus Stahl“, erklärt der Architekt und ergänzt: „Es ist eine wunderbare Arbeit. Die Planung nimmt vielleicht etwas mehr Zeit in Anspruch, aber wenn dann gut und nach Plan gearbeitet wird, ist die Bauzeit deutlich kürzer als bei herkömmlicher Bauweise.“

Diese Bautechnik sei *„So etwas baut man nicht jeden Tag.“* dabei nicht teurer als der Massivbau.

Architekt Wiedenmann verweist nochmal auf die Lebensqualität in den einzelnen Wohnungen, mit Balkonen, Terrassen und Dachgeschoss und meint: „So etwas baut man nicht jeden Tag. Da musst du schon jemanden finden, der innovativ denkt und so etwas bauen will.“ Laut Bauherr soll das Holz auch nicht komplett verkleidet werden: „Die Decken sollen in natura sichtbar sein“.



„Eigentlich kommt die Grundidee dieser Massivholzmauern aus dem Allgäu, produziert werden sie jedoch im Osten Deutschlands, von wo aus das Material zur Baustelle transportiert wird“, sagt Michael Pomplun.

Von seinen Mitarbeitern ist zu hören, dass man zwar schon einige Objekte dieser Art kennt, dieses Bauwerk jedoch eine ganz besondere Herausforderung sei und es sehr spannend wäre, dabei sein zu können. Als Vorteilhaft für dieses Bauen mit Holz erweist sich auch die Tatsache, dass andere Gewerke immer zügig nachkommen können.

Nun ist die Lücke zwischen den Häusern in der Orleanstraße geschlossen. Die Wände zu den Nachbarhäusern stehen



Am Computer wird die genaue CAD-Zeichnung erstellt, die sich in alle Richtungen drehen lässt.

Pompluns Mitarbeiter sind mit Begeisterung bei der Arbeit. Sie kennen die Materie. Aber dieses Objekt und der Zeitplan verlangen nochmal ihre ganze Konzentration.

Jede Woche werden rd. 40 m<sup>3</sup> komplette Holzwände angeliefert. Insgesamt sind es über 200 m<sup>3</sup> für die sechs Stockwerke.

von allein, dazwischen wird schwer entflammbare Steinwolle angebracht. Hier kommt die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG ins Spiel, die für die Lieferung der Dämmung und weiterer Produkte wie Balkonabdichtungen sorgt.



## Weltneuheit von Marcris: der Dachpfannenbohrer RD850

Dachpfannen variieren in Härte und Oberflächen-Beschaffenheit. In vielen Regionen Deutschlands sind äußerst harte Ton-dachpfannen verbreitet, die zum Teil extrem schwierig zu bohren sind.

Jeder Dachdecker kennt diese Probleme: der Bohrer verläuft, die Spitze bricht, die Glasur platzt oder der Bohrer verglüht bereits nach wenigen Löchern oder bohrt zu langsam.

Marcris ist ein führender Hersteller von Diamantwerkzeugen, insbesondere auch für Dachdecker. In Zusammenarbeit mit führenden Herstellern von Dachpfannen wurde in 2½ Jahren Entwicklungsarbeit der RD850 Dachpfannenbohrer entwickelt. Das Resultat ist ein bahnbrechender Dachpfannenbohrer, selbst zentrierend, selbst kühlend, absolut präzise mit enorm hoher Lebensdauer.

Der Bohrer hat eine revolutionäre, asymmetrische Wolfram-mocarbide Schneide und bohrt auch härteste Dachpfannen sehr schnell und zuverlässig.

Der RD850 hat eine Hex- und Bit-Aufnahme und passt somit auf alle gängigen Bohr- und Akku-Bohrmaschinen mit Drehzahlen von 450-1000 U/min.

Im Gegensatz zu üblichen Präzisionsbohrern liebt der Marcris Bohrer einen hohen Anpressdruck und ist daher nicht anwendungsempfindlich. Je stärker der Druck, desto schneller bohrt der Bohrer und hält zudem auch länger. Dies ist bei Präzisionsdachpfannenbohrern absolut neu. Der Preis des RD850 Bohrers ist nur ein paar Cent höher als der vieler konventioneller Bohrer.

„Mit dem RD850 Dachpfannenbohrer ist uns ein ‚Riesenwurf‘ gelungen“, sagt Sven Sosinski, der Entwickler bei Marcris. „Unglaublich schnell, hält viel länger und bohrt auch die härtesten Dachpfannen extrem schnell, anwenderfreundlich – ich bin total glücklich!“



## RIB-ROOF Gründach Komplettpakete von Zambelli

### Fix und fertig aus einer Hand

Der Trend zu als Grünflächen genutzten Dächern hält an. Dieser Entwicklung folgt Zambelli mit seinem neuen Gründach. Die Produktidee mündete in der Komplettlösung mit einem für die gesamte Nutzungsdauer des Daches ausgelegten, sicher konzipierten Komplettdach passend für die Zambelli Gleit-Falzprofildachsysteme RIB-ROOF Evolution und Speed 500. Es besteht aus einem Drainage-System mit Wasserspeicherung, einer Vlies-Trennlage, einer Wachstumsmatte aus bindemittelfreier Steinwolle und einer vorkultivierten Vegetationsschicht. Dieses Gründachsystem wurde speziell für die einfache Montage auf Flachdächern und flach geneigten Dächern im Wohnungsbau und für den Gewerbebau konzipiert.

Dazu sind sämtliche Gründachkomponenten bereits fertigungstechnisch auf die Profilbreiten der Zambelli RIB-ROOF-Metalldachbahnen ausgelegt. Das Besondere an diesem System ist seine geringe Aufbauhöhe und das geringe Flächengewicht im gesättigten Zustand.

### Ultraleichter Aufbau mit hohem Wasserspeichervermögen

Das RIB-ROOF-Metalldachsystem ist dauerhaft durchwurzelungssicher, daher ist keine Wurzelschutzfolie notwendig. Für zusätzliche Sicherheit wird im RIB-ROOF-Profilbahnsteg ein dampfdiffusionsoffenes Spezialdichtband eingebracht.



*Das Gründach ist ein innovatives leichtes System mit einer sehr hohen Wasserspeicherkapazität.*

Der gesamte Gründachaufbau wird von Zambelli geplant, werkseitig konfektioniert und montagefertig (inkl. technischem Support)

auf die Baustelle befördert. Die Dächer sind sofort nach der Verlegung begrünt und abnahmefähig. Mit seinen Komplettlösungen für begrünte Dächer geht Zambelli RIB-ROOF den richtigen Weg zu mehr Verantwortlichkeit für Ökologie und Ökonomie – leicht, effizient und nachhaltig.

# HBCD-Dämmstoffe sind keine gefährlichen Abfälle mehr

Die Politik hat endlich den Rückwärtsgang eingelegt in Sachen HBCD-Dämmstoffe. Nach dem Bundestag hat auch der Bundesrat der neuen, seit Anfang September 2017 gültigen Verordnung zugestimmt, nach der HBCD-Dämmstoffe dauerhaft wieder als ungefährliche Abfälle einzustufen sind. Vom Verfahren her gilt, dass zu entsorgende HBCD-haltige Abfälle von den Betrieben getrennt gesammelt werden müssen. Dafür besteht auch eine Nachweispflicht. Wer also HBCD-haltige Dämmstoffe entsorgen will, braucht einen Übernahmeschein vom Entsorgungsbetrieb, der sowohl die entsorgte Menge als auch deren fachgerechte getrennte Sammlung bescheinigt. Das hört sich einfach und unbürokratisch an, hat aber einen kleinen Haken. Denn der Gesetzgeber fordert hierfür von den Entsorgern ein spezielles elektronisches Nachweisverfahren. Da wird erst die Praxis zeigen, ob gerade die kleineren Entsorger diesen zusätzlichen Aufwand tatsächlich auf sich nehmen oder den HBCD-haltigen Abfall gar nicht erst annehmen.

In den Verbrennungsanlagen wiederum kann die energetische Verwertung auch zusammen mit anderen Abfällen erfolgen. Es gibt aber Anlagenbetreiber, die generell HBCD-haltige Dämmstoffe nicht als eigene Charge, sondern nur als kleinen Anteil unter zehn Prozent in einer Abfallmi-

schung annehmen. So spricht zwar Bundesumweltministerin Barbara Hendricks davon, dass die Verordnung zu einer dauerhaften Lösung führe. „Wir schaffen die Grundlage dafür, dass die Entsorgungspreise gerade für Dämmstoffe mit HBCD langfristig stabil bleiben. Gleichzeitig ist garantiert, dass solche Abfälle dauerhaft sicher und umweltverträglich entsorgt werden und dies auch gründlich überwacht werden kann.“ Doch letztlich wird sich erst in der Umsetzung zeigen, wie das Zusammenspiel von Handwerkern, Entsorgern und Anlagenbetreibern funktioniert und ob der Entsorgungsstau sich tatsächlich im Sinne der verarbeitenden Betriebe auflöst.



Dachstripper TURBO



Dachschneider DS30

# GRÜN

*Innovative Entwicklung für Ihren Erfolg!*

## Unsere Profis für die Dachsanierung



# Neu: Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein. Und das ganz kostenlos. Mitmachen und gewinnen: die Apple Watch. Sie hat nicht nur alle Funktionen einer Uhr, sie macht mit zahlreichen Apps das Leben leichter. Einfach die gesuchte Lösungszahl addieren, übermitteln und mit ZEDACH immer dabei sein.

Das Bilderrätsel aus Heft II/2017 hat Karsten Schaer, Inhaber der Berenguel Bedachungen GmbH in Harsum, richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch. Überreicht wird ihm sein Gewinn von Matthias Tietze, Regionalleiter der Dachdecker-Einkauf Ost eG, Hildesheim.

*Herzlichen Glückwunsch!*

Machen Sie mit und senden Sie Ihre Lösungszahl ein! Vielleicht freuen auch Sie sich schon bald über eine neue Apple Watch.



Addieren Sie die Seitenzahlen der oben gezeigten sechs Bilder und tragen Sie hier die Summe ein.

--	--	--

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

DACHMARKETING GmbH  
 Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel  
 Fax: 0431 259704-59  
 dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der 30. November 2017.  
 Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 133.

## IMPRESSUM

**Das DACH** 16. Jahrgang, erscheint quartalsweise

**Herausgeber:** ZEDACH eG  
 Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks  
 c/o DACHMARKETING GmbH  
 Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel  
 Tel. 0431 259704-50, Fax 259704-59  
 info@dachmarketing.de, www.zedach.eu

**Konzeption** DACHMARKETING GmbH  
**und Inhalt:** Jean Pierre Beyer, beyer@dachmarketing.de  
 Knut Köstergarten, redaktion@dachmarketing.de

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

**Redaktion:** Knut Köstergarten

**Mitarbeiter** Harald Friedrich, Henning Höpken, Felix Holland,  
**dieser Ausgabe:** Knut Köstergarten, Margot Müller, Henry Rasch,  
 Susanne Ruhrländer

**Grafik, Layout,**  
**Bildbearbeitung:** Katinka Knorr, Frank Petersen

**Lektorat:** Renate Redmann  
**Anzeigenverwaltung:** DACHMARKETING GmbH  
**Anzeigenschluss:** Vier Wochen vor Erscheinen  
**Druck:** dfn! Kiel

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







# Alles rund um Ihre KEMPEROL® Abdichtung in einer App



Der neue **KEMPEROL® Easy Finder** kombiniert einen innovativen Produktfinder, mit vielen Zusatzfunktionen rund um Ihre Abdichtungsarbeit. Jetzt kostenlos und von überall aus nutzen.



## NEU: KEMPEROL® **Easy Finder** App

-  easy Ihr KEMPEROL® Produkt finden
-  easy Mengen kalkulieren
-  easy Händler in Ihrer Nähe finden
-  easy Ihren Einkaufszettel erstellen
-  easy Kontakt mit uns aufnehmen
-  easy Haftversprechen



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



# Mike Sternkopf

Mike Sternkopf ist neues Mitglied im ZEDACH-Aufsichtsrat. Der Dachdeckermeister führt gemeinsam mit einem Kollegen einen Betrieb mit rund 30 Mitarbeitern in Gelsenkirchen. Der 44-Jährige ist verheiratet und Vater von zwei Kindern. Sternkopf ist Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz und sitzt dort ebenfalls im Aufsichtsrat.

## **Wie sind Sie „Genosse“ geworden?**

Das war vor über 20 Jahren und ich habe damals einen gut sortierten Händler gesucht. Ich war am Anfang eher skeptisch, die DEG war für mich zunächst ein Händler wie jeder andere.

## **Ihre Einstellung hat sich dann verändert?**

Ja, ich habe bemerkt, dass die Genossenschaft einen echten Mehrwert bietet. Und damit meine ich jetzt nicht den finanziellen, etwa in Form der Rückvergütungen. Für mich geht es um Fachkompetenz, das menschliche Miteinander im Umgang, den guten informativen Veranstaltungsmix und die enge Zusammenarbeit mit den Innungen.

## **Wie kam es dazu, dass Sie Mitglied im Aufsichtsrat wurden?**

Ich bin nicht der Typ, der sich selbst nach vorne drängt. Mein Vorgänger war ausgeschieden, ich wurde gefragt und habe zugesagt. Und so war es jetzt auch beim ZEDACH-Aufsichtsrat, wo ja Dirk Bollwerk seinen Sitz niedergelegt hat. Da habe ich mich mit ihm abgestimmt, was das Profil an Aufgaben ist und welcher Zeitaufwand damit verbunden ist. Dann war spontan klar: Ich mache das gerne.

## **Was ist das Besondere an der Arbeit im Aufsichtsrat?**

Dieses Ehrenamt hat eine andere Dimension als die Arbeit im Betrieb, wirtschaftlich und auch, was die Zeiträume angeht. Das ist wirklich sehr interessant und macht viel Freude, hier mitarbeiten und mitgestalten zu können. Wenn etwa eine neue Niederlassung geplant oder ein neues Geschäftsfeld initiiert wird, dann sind das hohe Investitionen für die nächsten 20 bis 30 Jahre. Das ist auch eine Bürde, weil es um Verantwortung für zukünftige Generationen geht.

## **Als Dachdecker haben Sie Ihre Kompetenzen durch zahlreiche Fortbildungen erweitert. Was ist der Grund dafür?**

Es geht für mich darum zu wissen, was man nicht kann. Ich möchte meine Kunden optimal beraten können und dazu gehört auch, meine Grenzen genau zu kennen. Dann kann ich Fachkompetenzen von Partnern hinzuziehen. Ich bin ja auch öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Dachdeckerhandwerk und auf dem Weg dahin konnte ich viel Wissen und Kompetenz aufbauen. Es reicht heute einfach nicht mehr, ohne hier einem Kollegen zu nahe treten zu wollen, vor vielen Jahren mal den Meister gemacht zu haben.

## **Warum, was hat sich in den letzten Jahren verändert?**

Der Anspruch der Kunden steigt und diese sind in Zeiten des Internets oft schon bestens informiert, wenn sie einen Dachdecker suchen. Wenn ein Privatkunde sein Dach für 50.000 Euro neu eindecken lassen will, wem gibt er diesen Auftrag? Doch dem, bei dem er sich am besten fühlt. Also dort, wo er wirklich Kompetenz sieht, auch ablesbar an Lehrgängen, und wo er sich optimal und sehr freundlich beraten sieht.

## **Zum Schluss: Was machen Sie, um abzuschalten von Betrieb und Ehrenämtern?**

Ich bin leidenschaftlicher Hobby-Fotograf und mache Aufnahmen von Tieren und Landschaften. Gerne fahre ich in den Norden ans Meer – etwa auf die Insel Hallig Hooge oder nach Juist. In der Natur kann ich gut abschalten und zum Wesentlichen zurückkommen – einfach mal wahrnehmen, was um mich herum passiert.

**VELUX®**

VELUX Flachdach-Fenster "KONVEX-GLAS"

# Perfektes Design für Ihre Kunden

- Innovativ: Das gebogene Glas und die randlose Oberfläche lassen Regenwasser einfach ablaufen
- Ideal: Perfekt geeignet für Dachneigungen von 0° – 15°
- Einfach: Gewohnt leichter und schneller Einbau
- Überzeugend: Hervorragende Wärmedämmung dank 3-fach-Verglasung – optimal für Wohngebäude

Mehr Informationen unter [www.velux.de/konvex-glas](http://www.velux.de/konvex-glas)

**NEU**

CurveTech





**+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 unverwüsthlich. 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](http://www.braas.de)