

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2020 | III

Fachkräfte selbst ausbilden und im Betrieb halten



WEITERBILDUNG
Meister BAföG

VORGESTELLT
Kooperation Zimmerer-Treffpunkt

HOLZBAU INNOVATIV
Dom Hotel Limburg

Ob Flach- oder Steildach, PVC, TPO oder Bitumen: Leister bietet Ihnen die Lösung.

Unsere WELTNEUHEITEN:

TRIAC AT mit Energiesparfunktion

Ab sofort serienmäßig: Wenn sich das Gerät nicht im Einsatz befindet, schaltet es sich bei Bedarf automatisch in den umweltfreundlichen Energiesparmodus. Besonders wirtschaftlich - bis zu 40 % weniger Energie und 10 % weniger Verschleiß!

LötKolben-Kit

Ganz ohne Flamme: Mit dem praktischen LötKolben-Kit und dem TRIAC AT führen Sie Lötarbeiten an Dachrinnen, Dacheinfassungen und Anschlussblechen sicher und präzise durch.



LEISTER

DEUTSCHLAND

Leister Technologies
Deutschland GmbH
Rohrstr. 16
D-58093 Hagen

Tel. +49 2331 9594 0
info.de@leister.com

Reparatur- und Logistikzentrum

Leister Technologies
Deutschland GmbH
Elsässer Straße 14-18
D-42697 Solingen

Tel. +49 2331 9594 0
info.de@leister.com

Online-Shop:

www.leister.de



App zum Download:



Einmalige Chance: ZEDACH und Handwerk als digitale Vorreiter

Auch wenn gerade sehr viele Dachdecker und Zimmerer mit Aufträgen ausgelastet sind, irgendwann wird sich der Wind wieder drehen. Gerade dann, wenn die Betriebe jetzt nicht beginnen, die Digitalisierung als Chance zu sehen, für eine professionelle Akquise im Internet, für zeitsparende Abläufe im Büro oder eine effektive Baustellenplanung.

*Volkmar Sangl,
Vorstandsvorsitzender der DEG
Alles für das Dach eG, Koblenz*

Wir als ZEDACH-Gruppe entwickeln dafür gerade gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks eine Plattform für unsere Mitglieder und Kunden. Dazu gehört die FLEXBOX mit hilfreichen digitalen Tools und dazu wird mittelfristig der direkte Draht zum Endkunden gehören für die Auftragsakquise. Das Ziel: Wir wollen die Ersten sein in unserer Branche und das Feld nicht Amazon, Google und Co. überlassen. Keiner dieser großen Player sollte unserer Branche von außen die Spielregeln diktieren können. Das muss in unseren Händen bleiben, da sonst die Gefahr besteht, dass unser Handwerk zum ausführenden Erfüllungsgehilfen degradiert wird.

Zur Digitalisierung gehört auch die Nachwuchswerbung über Homepage und soziale Medien. Wie das etwa Dachdecker Sascha Kloss auf innovative Weise umsetzt, erfahren Sie in unserer Titelgeschichte zum Ausbildungsstart 2020. Auch die Drohne gehört zu den wichtigen digitalen Werkzeugen. Nicht nur für das Aufmaß, sondern immer öfter für die Dachinspektion. Lesen Sie, wie Raffael Eckstein den lukrativen Auftrag für öffentliche Gebäude in Ingolstadt gewonnen hat.

Weiterer Schwerpunkt in dieser Ausgabe ist das stark wachsende Geschäftsfeld Holzbau, wo wir als ZEDACH bundesweit mit unseren kombinierten Dach- und Holzstandorten immer mehr Zimmerer als Mitglieder und Kunden gewinnen. Wir berichten darüber in der Rubrik ZEDACH inside und stellen zudem ein besonderes Praxisprojekt vor: den modernen Dachausbau in Kubus-Form des alten Dom Hotels in Limburg. Zudem kommt mit Barbara Küpper eine Geschäftsführerin zu Wort, die nach dem plötzlichen Tod ihres Mannes die Dach Werkstatt Küpper mutig und erfolgreich weiterführt. Ich wünsche Ihnen weiterhin beste Gesundheit und einen guten Start in den Herbst.




LORO-X

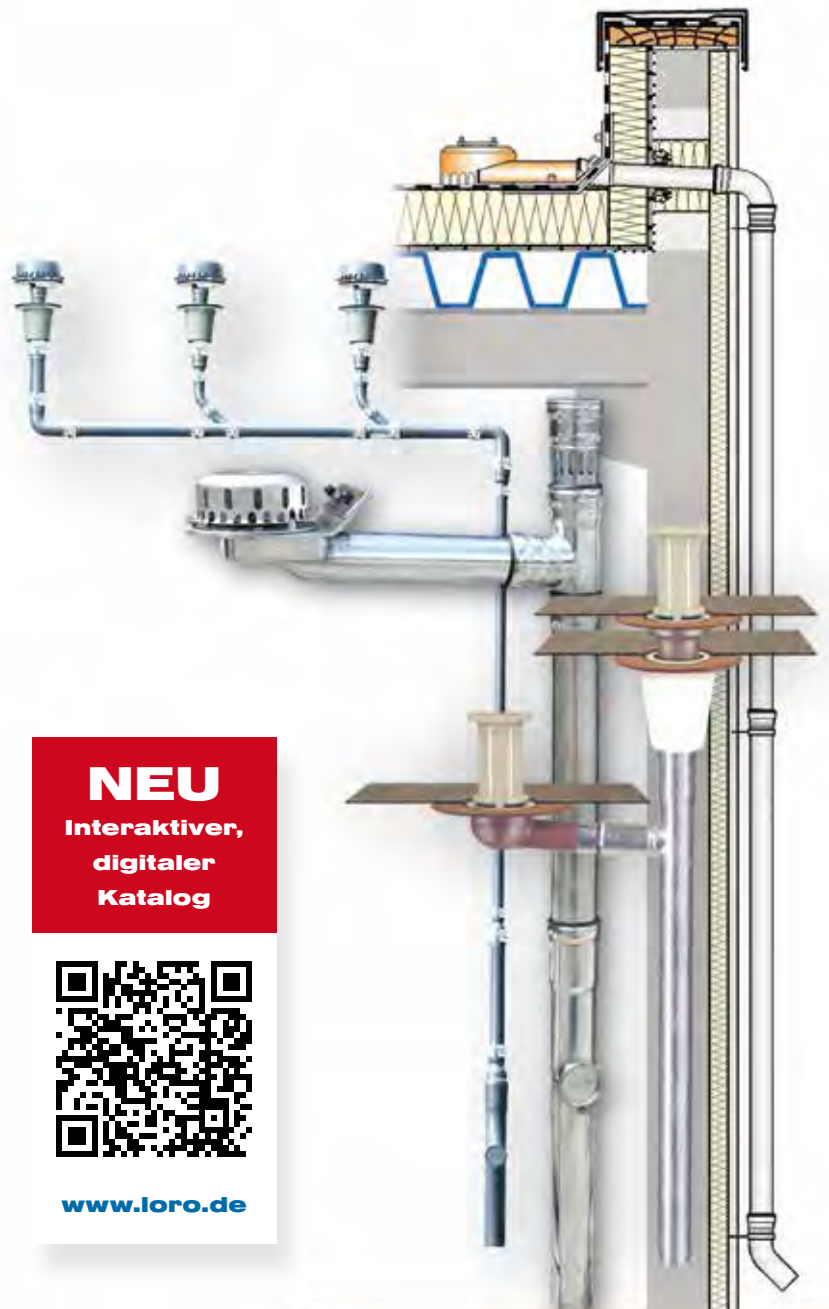


LORO®

Dachentwässerungssysteme

bestehend aus Abläufen, Rohren und Formteilen
mit Nachweis von Form und Leistung

- LORO-X Attikaentwässerung
- LORO-X Flachdachentwässerung
- LORO-X Balkonentwässerung
- LORO-X Stahlabflussrohre



DIESE AUSGABE:

3
EDITORIAL
Volkmar Sangl

20



6-7
ZEDACH INSIDE
FLEXBOX Sanierungsrechner
Dähn Dachtechnik GmbH
DE Süd Niederlassung
Geschäftsfeld Holz

23-25
VORGESTELLT
Beste Meisterschülerin
am BBZ Mayen:
Julia Peetz

40-41
INNOVATION
Advertorial: VELUX

8-9
NEWS
Verlängerung des Baukindergeldes
Erste Tarifrunde im Dachhandwerk
ohne Ergebnis

26-27
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Loro
Advertorial: Marcrist

42-43
VORGESTELLT
Frauen im Handwerk:
Barbara Küpper

10-13
TITELTHEMA
Ausbildung:
Fachkräfte gewinnen
und halten

28-29
AUS DER PRAXIS
11.000 Quadratmeter
Photovoltaik

44-45
HOLZBAU INNOVATIV
Dom Hotel Limburg

14-17
VORGESTELLT
Betriebsportrait:
Göhler Bedachungen GmbH
Advertorial: Erlus

30-32
BETRIEB
Baustellenradios
im Vergleich

46-47
VORGESTELLT:
Kooperation DACH\LIVE mit
Zimmerer-Treffpunkt

18-19
BETRIEB:
Dachcheck per Drohne
Raphael Eckstein

33-35
VORGESTELLT
Organisation und Marketing:
Querdenker Jan Voges

48
GEWINNSPIEL
IMPRESSUM

20-22
BETRIEB
Wo Schiefer-Ornamente
zu Kunst werden

36-37
WEITERBILDUNG
Aufstiegs-BAföG

50
NACHGEFRAGT
Florian Jentsch

Titelbild: Philipp Haustechnik, Beilagen: Investitionskatalog



38

38-39
VORGESTELLT
Hobbies:
Dachdecker keltert eigenen Wein

30



28



Dachdecker überzeugt Kunden mit Website inklusive Sanierungsrechner

Viele Betriebe haben nur eine „Verlegenheits-Website“, weil man eben eine haben muss. So war es auch bei Dachdeckermeister Carsten Dähn, der in Bottrop einen Betrieb mit neun Mitarbeitern führt. Mittlerweile kommen die Kunden von selbst über seine neue Website.

Wie gewinnt man als Dachdecker heute Kunden?

Wir bekommen noch immer die meisten Aufträge über Mundpropaganda, also aufgrund von Empfehlungen. Das sind rund 60 bis 70 Prozent, gerade im Privatkundenbereich ist das der Fall. Die Leute verlassen sich immer noch sehr darauf, was der Bekannte oder der Nachbar berichtet. Ansonsten arbeiten wir mit ausgewählten Architekturbüros. Aber seit Neuestem erhalten wir auch Anfragen über den Sanierungsrechner, das läuft komischerweise auch.

Was heißt das?

Wir haben den Sanierungsrechner auf unserer neuen Website eingerichtet, beides über die FLEXBOX. Die Seite war erst drei Tage online, da bekamen wir schon die erste Anfrage über den Sanierungsrechner, inklusive Bitte um einen Termin. Und innerhalb der ersten drei Wochen waren es vier Kundentermine über den Rechner. Damit hätte ich niemals gerechnet, ich war selbst überrascht, wenn ich ehrlich bin.

Sie waren skeptisch – weil das Tool direkt eine Preisspanne ausspuckt?

Ja, ich hab mich schon gefragt, ob das sinnvoll ist. Der Kunde gibt nur wenige Informationen ein und bekommt dann eine Summe von 30.000, 40.000 oder vielleicht sogar 50.000 Euro genannt. Ich habe ja in dem Moment nicht die Möglichkeit, dem Kunden den Preis zu erläutern beziehungsweise ihn auf die Summe vorzubereiten. Aber es scheint zu funktionieren. Und wir haben das Tool auch selbst durchgespielt. Die Preisspannen sind schon sehr realistisch.



Und wie kommt das Ganze bei den Kunden an?

Sie sagen oft: „Wir hatten gar keine Vorstellung davon, in welchem Preisbereich wir uns bewegen, wenn wir ein neues Dach haben wollen.“ Der Sanierungsrechner hilft ihnen weiter. Und was anscheinend ebenfalls ausschlaggebend ist: die Aufmachung unserer Internetseite. Gleich drei Kunden sagten, sie kam ihnen sehr professionell vor.

Wie sind Sie auf die FLEXBOX gekommen?

Zuerst hat mich mein Fachberater in der Niederlassung Bottrop der DEG Dach-Fassade-Holz darauf angesprochen und es mir gezeigt. Das sah schon mal sehr interessant aus. Und wenn ich ehrlich bin: Wir hatten nie eine 100-Prozent gute Website. Wir wollten es schon lange in Angriff nehmen, sie professioneller zu machen.

Das hört man oft, doch viele schieben es im Tagesgeschäft auf, oder?

Richtig. So etwas macht man, wenn man Luft hat – also nie. Dann war es bei uns allerdings so, dass wir Velux-Premiumpartner geworden sind. Und Velux sah auch dringenden Handlungsbedarf bei unserer Website. Also habe ich meinen Fachberater angerufen. Die FLEXBOX schien mir die beste Lösung, mit so wenig Aufwand wie nötig so viel wie möglich rauszuholen. Mittlerweile haben wir auch den Dachfenster-Konfigurator von Velux für unsere Website aktiviert.

Das Internet schafft auch für die Kunden neue Möglichkeiten. Wie gehen Sie mit Bewertungen auf Google und Co. um, gerade mit negativen?

Eine positive Bewertung freut mich natürlich. Bei eher negativen schreibe ich, wie ich die Situation empfinde, ganz einfach. Es gibt auch Bewertungen, auf die ich nicht antworte. Manchmal haben Kunden einfach Erwartungen, die ich nicht erfüllen kann. Zum Beispiel, dass ich etwas ausführen soll, was fachlich nicht richtig ist.

Investitionen in wachsendes Geschäftsfeld Holz



Tim Genath ist der Koordinator Holzbaustoffe bei der Dachdecker-Einkauf Süd eG und treibt von Cölbe aus dieses wichtige Geschäftsfeld voran.

Die ZEDACH-Gruppe hat sich als Lieferant für Holzbaustoffe einen Namen gemacht.

Der Umsatz im Geschäftsfeld Holz wächst kontinuierlich. Bundesweit wird in neue kombinierte Dach- und Holzstandorte investiert, aktuell am Standort Dietzenbach.

Als Tim Genath vor acht Jahren als Mitarbeiter in der Niederlassung Cölbe der Dachdecker-Einkauf Süd eG begann, wurde dort auch das Geschäftsfeld Holz neben dem klassischen Sortiment für den Dachdecker gestartet. „Da wurden wir anfangs noch belächelt. Doch mit der Zeit sind die Umsätze mit Holzbaustoffen immer weiter angestiegen“, erinnert sich Genath. Die Zimmerer waren erstmal vorsichtig und fragten sich, ob die ZEDACH überhaupt Holz kann. Und dass sie es kann, zeigt sich auch an der Person Tim Genath. Vor einem Jahr hat der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann die neue Stelle als Koordinator Holzbaustoffe bei der DE Süd übernommen. Und er sagt: „Wir wollen auch nach der Neueröffnung in Dietzenbach weiter in das Geschäftsfeld Holz investieren und weitere Niederlassungen zu kombinierten Dach-Holz-Standorten ausbauen.“

Verantwortung für Ressourcen übernehmen durch Zertifizierung

Genath ist mit Holz groß geworden, seine Lehre hat er im Holzhandel gemacht. Jetzt verantwortet er Einkauf, Vertrieb und Organisation. Genath ist zentraler Ansprechpartner, wenn die Niederlassungen Fragen zum Thema haben, etwa zum wichtigen Bereich der Zertifizierung. Aktuell ist Genath mit dem Zertifizierungsprozess nach dem Label PEFC beschäftigt, das bekannteste neben FSC. „Wir wollen da tiefer in das Thema einsteigen und Verantwortung übernehmen. Holz und Wald liegen

uns am Herzen. Wir brauchen Gewissheit, dass die Ressourcen aus verantwortungsvollen Quellen kommen.“ Gerade dann, wenn wie aktuell die Nachfrage hoch ist und die Beschaffung der benötigten Mengen damit schwieriger. Genath sagt: „Wir machen keine Abstriche bei der Qualität.“

„Der Boom im Bereich Holz ist gerade durch die Endkunden ausgelöst worden. Inzwischen wollen auch öffentliche Auftraggeber vermehrt Gebäude in Holzbauweise errichten. Und beide Zielgruppen legen gesteigerten Wert auf eine nachvollziehbare und nachhaltige Herkunft des Holzes“, erklärt Genath. Denn keiner will gerne mit seinem Hausbau mitverantwortlich sein für das Sterben des Waldes. Am besten kommt das Holz regional aus deutscher Forstwirtschaft.

Dachdecker und Zimmerer setzen auf Holzbau

Laut des aktuellen Lageberichts von Holzbau Deutschland ist trotz Corona auch 2020 ein erneutes Wachstum beim Umsatz der Zimmerer von fünf Prozent zu erwarten. Doch es sind ja längst nicht mehr allein die Zimmerer, die mit Holz bauen. „Dachdecker und Zimmerer rücken immer enger zusammen. Die Betriebe holen sich wechselseitig die jeweiligen Meister mit ins Boot und bieten die kompletten Dacharbeiten aus einer Hand an“, erläutert Genath. Die Endkunden wollten nur noch einen Ansprechpartner, beim schlüsselfertigen Bauen oder der Sanierung.

Die DE Süd bietet wie alle Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe selber einen kompletten Service. „Wir bekommen die fertigen Pläne, am besten schon mit Statik. Für die Vorkonfektionierung kooperieren wir mit Abbundzentren, sodass das Material von uns bei Bedarf montagefertig direkt zur Baustelle ausgeliefert wird. Da können sich die Betriebe ganz auf die Errichtung konzentrieren“, beschreibt Genath.

Anträge auf Baukindergeld bis Ende März 2021 möglich

Das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat sieht vor, den bisher bis zum 31. Dezember 2020 befristeten Förderzeitraum für die Gewährung des Baukindergeldes um drei Monate bis zum 31. März 2021 zu verlängern.

Hintergrund ist laut einer Pressemeldung des Ministeriums, dass Familien mit Kindern, die Baukindergeld beantragen, bestimmte Fristen einhalten müssen, um Anspruch auf die Förderung zu erhalten. Aufgrund der Corona-Pandemie könnten viele Antragsteller diese Fristen nicht einhal-



ten und zum Beispiel ihre Baugenehmigung oder die Unterzeichnung des Kaufvertrages wie vorgesehen bis zum Jahresende 2020 erhalten. Im jüngst verabschiedeten Regierungsentwurf zum Bundeshaushalt 2021 werden für die Förderverlängerung Finanzmittel übertragen, die 2020 pandemiebedingt ungenutzt bleiben.

Zum Ende August 2020 hatten rund 260.500 Familien das Baukindergeld beantragt. Dadurch sind Mittel in Höhe von rund 5,5 Milliarden Euro gebunden. Vor allem junge Familien mit kleineren und mittleren Einkommen werden mit dem Baukindergeld unterstützt.

Rund 86 Prozent der Anträge werden von Familien mit ein bis zwei Kindern gestellt, rund zwei Drittel aller Antragsteller haben Kinder im Alter unter sechs Jahren. Bei mehr als 60 Prozent der Familien liegt das durchschnittliche zu versteuernde Haushaltseinkommen unter 40.000 Euro pro Jahr. Mit dem Baukindergeld fördert der Bund seit September 2018 den Bau oder Kauf von selbst genutztem Wohneigentum für Familien mit Kindern.

Erste Tarifrunde im Dachdeckerhandwerk ohne Ergebnis vertagt

Die erste Tarifrunde rund um die Löhne und Gehälter im Dachdeckerhandwerk am 01.09.2020 in Frankfurt ist ohne Ergebnis vertagt worden. Die Gewerkschaft IG BAU forderte eine Erhöhung der Löhne und Gehälter um 4,8 Prozent sowie eine deutliche Anhebung des SOKA-Beitrags zur Sicherung der Rentenbeihilfe bei gleichzeitiger Aufstockung auf das Niveau der zum Jahresende auslaufenden Ergänzungsbeihilfe. Diese wird bislang aus SOKA-Überschüssen finanziert und ist daher nicht garantiert.

Die Tarifkommission des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks zeigte sich auf Arbeitgeberseite offen für eine dauerhafte Absicherung der Rentenbeihilfe für die gewerblich Beschäftigten im Dachdeckerhandwerk, sieht aber laut Pressesprecherin Claudia Büttner für eine Aufstockung der Renten angesichts der pandemiebedingt unsicheren Aussichten für die Betriebe keine Spielräume. Dies gelte erst recht für Lohnerhöhungen. Die zweite Verhandlungsrunde ist für den 07.10.2020 angesetzt.

Tarifparteien im Bauhauptgewerbe nehmen Schlichterspruch an

Die Tarifverhandlungen für die rund 850.000 Beschäftigten des Bauhauptgewerbes sind Anfang September nach über 15-stündigen Verhandlungen mit einem mehrheitlichen Schlichterspruch beendet worden. Die Beschäftigten erhalten laut Zentralverband Deutsches Baugewerbe eine Corona-Prämie in Höhe von 500 Euro als steuer- und sozialabgabenfreie Einmalzahlung für 2020, die Auszubildenden in Höhe von 250 Euro. Darüber hinaus erhöhen sich zum 1. Januar 2021 die Entgelte der Beschäftigten um 2,1 Prozent im Tarifgebiet West und 2,2 Prozent im Tarifgebiet Ost. Ferner wird die monatliche Vergütung der Auszubildenden nach Lehrjahren gestaffelt ab Januar 2021 angehoben: im ersten Lehrjahr um 40 Euro, im zweiten um 30 Euro und im dritten um 20 Euro.



Bilder: Pixabay, Shutterstock, Velux

Velux Gruppe will „lebenslang klimaneutral“ werden

Mit Blick auf die Zukunft verpflichtet sich Velux als Teil dieser Strategie, die CO₂-Emissionen des Unternehmens und seiner Wertschöpfungskette im Einklang mit dem 1,5° C-Ziel des Pariser Klimaschutz-Abkommens drastisch zu reduzieren. Zugleich will das Unternehmen den historischen CO₂-Fußabdruck seit seiner Gründung im Jahr 1941 binden, insgesamt 5,6 Millionen Tonnen CO₂.

Dies soll gemeinsam mit dem WWF durch Waldprojekte erreicht werden, die dabei helfen, die Klimakrise zu bekämpfen, den Verlust von Lebensräumen zu stoppen, die Artenvielfalt zu erhalten und die Lebensgrundlage für lokale Gemeinschaften zu verbessern.



David Briggs, CEO der Velux Gruppe

ZDH fordert, Lehrlinge und Studenten bei Sozialabgaben gleichzustellen

In einem Interview mit dem Kölner Stadt-Anzeiger forderte der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), Hans Peter Wollseifer, Ende Juli angesichts der Folgen von Corona „unsere Azubis gleichwertig zu Studenten zu fördern und zu behandeln. Studenten dürfen bis zum 25. Lebensjahr auf dem Ticket ihrer Eltern krank- und pflegeversichert sein. Warum steht das Auszubildenden eigentlich nicht zu? Ähnlich die Unfallversicherung. Für Studenten werden die Kosten von den Ländern getragen – also aus Steuermitteln. Eine solche Entlastung bietet die Gelegenheit, einmal Ernst zu machen mit einer gleichwertigen Behandlung von beruflicher und akademischer Ausbildung.“



Überbrückungshilfe des Bundes wird bis Dezember 2020 fortgesetzt

Die Überbrückungshilfe wird laut Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) in den Monaten September bis Dezember fortgesetzt. Dabei werden die Zugangsbedingungen abgesenkt und die Förderung ausgeweitet. Das Hilfsprogramm unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen sowie Soloselbstständige und Freiberufler, die von den Maßnahmen zur Pandemie-Bekämpfung besonders stark betroffen sind, mit nicht rückzahlbaren Zuschüssen zu den betrieblichen Fixkosten. Je nach Höhe der betrieblichen Fixkosten können Unternehmen für die vier Monate bis zu 200.000 Euro an Förderung erhalten.



Baustoffhersteller Saint-Gobain: Ökopower durch Grünstrom

Saint-Gobain mit seinen Marken Isover und Rigip deckt künftig einen erheblichen Teil seines Strombedarfs in Deutschland durch erneuerbare Energie. Dazu hat die Firmengruppe kürzlich einen Industriekunden-Liefervertrag für Strom aus Wasserkraft abgeschlossen. Bereits in 2021 werde laut einer Pressemeldung dadurch der Anteil der erneuerbaren Energie bei 60 Prozent liegen und sich 2022 auf 75 Prozent steigern, um dann zügig die angestrebten 100 Prozent zu erreichen.

„Für Saint-Gobain ist Nachhaltigkeit ein elementarer Baustein der Unternehmensstrategie“, sagt Raimund Heinl, CEO Saint-Gobain Deutschland und Österreich.

Fachkräfte selbst ausbilden und im Betrieb halten

Eine Studie zu Erwerbsverläufen im Auftrag der Soka-Dach zeigt, dass der Fachkräftemangel im Dachdeckerhandwerk vielschichtige Ursachen hat. Zentral ist sicher, dass viel zu viele Lehrlinge in den ersten Gesellenjahren in andere Berufe wechseln. Wer also selbst ausbildet, sollte den jungen Mitarbeitern von Beginn an eine echte Perspektive und ein motivierendes Umfeld bieten.



Einer, der beispielhaft vorangeht, um Fachkräfte zu gewinnen und zu halten, ist Sascha Kloss. Der Dachdeckermeister ist im Bielefelder Betrieb Philipp Haustechnik für alle Aufträge im Bereich Dach zuständig.

Sein Leitspruch dazu stammt von Jörg Mosler, der früher als Dachdecker einen Betrieb führte und inzwischen ein gefragter Experte für Nachwuchswerbung im Handwerk ist. Der Satz lautet: „Man kann nur für mich arbeiten, wenn man mich sieht.“ Eigentlich eine Binsenweisheit, doch noch immer sind viele Dachdecker-Betriebe für Jugendliche weitgehend unsichtbar und warten deshalb immer öfter vergeblich auf Bewerber für Lehrstellen – so auch im schwierigen Corona-Jahr.

Dachdecker gehen unkonventionelle Wege in Sachen Nachwuchs

Sascha Kloss gehört nicht dazu. Für ihn gehört das Trommeln ganz selbstverständlich zum Handwerk, vor allem auf Instagram, dort, wo er sichtbar wird für Jugendliche. „Ich brauche keine Krone, Rücken gerade machen und hinstellen“, lautet seine Devise. Seine Sprache ist klar und schnörkellos.

Vor Kurzem lud er in einem knappen, kernigen Videostatement Jugendliche ein, mit ihm am Sonntag Joggen zu gehen, also ihre Fitness zu beweisen, und danach mit ihm über einen Ausbildungsplatz zu sprechen. „Da ist so spontan natürlich keiner gekommen, gehört ja auch viel Mut dazu. Aber die Resonanz auf Instagram war mega“, berichtet Kloss. Er kann sich darüber freuen, wenn er wieder einen rausgehauen und sich ins Gespräch gebracht hat. „Andere Kollegen lehnen sich aus dem Fenster, weil sie keine Auszubildenden mehr finden, tun aber nichts“, meint Kloss und macht es anders. „Es gilt, sich was zu trauen, neue Wege zu gehen, auch mal anzuecken.“

Keine Klagen über Qualität der Bewerber

Kloss klagt auch nicht über fehlende Qualität der Bewerber, er nimmt die Dinge, wie sie kommen. Was ihn ärgert, ist eher die gesellschaftliche Grundstimmung. „Es müssen nicht alle studieren.“

Sascha Kloss weiß, dass er selbst aktiv werden muss, um Azubis zu gewinnen.





Ein gutes Betriebsklima und Spaß bei der Arbeit sind heute wichtiger denn je, um Fachkräfte zu gewinnen und zu halten.

Und Kloss versteht auch nicht, warum Eltern wollen, dass ihre Kinder immer auf das Gymnasium sollen. „Mir ist der Abschluss doch egal, ob Hauptschule oder Sonderschule. „Was wir doch auch brauchen, das sind Indianer und nicht nur Häuptlinge.“ Indianer auf dem Dach, um im Bild zu bleiben, die gerne, geschickt und kraftvoll mit ihren Händen und ihrem Körper arbeiten wollen. Mit Paul Heide hat Kloss auch in diesem Jahr einen neuen Auszubildenden gefunden und mit Bild auf Instagram vorgestellt.

Sein Top-Team ist für Kloss die Basis des Erfolgs. „Die meisten arbeiten schon zehn, fünfzehn Jahre bei uns. Einige sind auch wiedergekommen, nachdem sie mal weg waren“, erklärt der 47-Jährige. Er hat selbst bei Philipp Haustechnik gelernt und ist seitdem an Bord – mittlerweile 31 Jahre. Kloss lebt das vor, diese Kontinuität, als angestellter Meister. Und er weiß: „Man muss was anbieten, gute Fachleute können sich die Jobs aussuchen.“ Geld muss bezahlt werden, klar. Zudem gibt es professionelle Arbeitskleidung, Werkzeug und Fahrzeuge. „Und wir machen auch mal ein Event am Wochenende.“



Das Team nachhaltig motivieren und zusammenhalten

„Es gilt, viele kleine Stellschrauben zu drehen, damit die Mitarbeiter gerne zur Arbeit kommen und motiviert sind.“ Eine weitere Idee für den Teamzusammenhalt ist der bereits erwähnte sonntägliche Lauffreff. Der hat sich längst etabliert bei den Mitarbeitern. Kloss selber hält sich auch körperlich gerne in Bewegung, ist fit, auch wenn er inzwischen vor allem die Kundentermine und die Büroarbeit macht. Er ist der Frontmann, der gerne und gut reden kann. Sein jüngster Coup in Sachen Marketing: Er will Mister Handwerk 2021 werden und hat inzwischen das Finale erreicht. „Aber wenn es nicht klappt, werde ich nicht weinen. Das Wichtigste ist, nach außen stolz zu zeigen für die eigene Arbeit.“

Auf Instagram bespielt er das Thema in vielen Posts. Zudem haben die Medien seine ungewöhnliche Bewerbung aufgegriffen. Beide lokalen Tageszeitungen in Bielefeld, ein Radiosender und der WDR mit einem TV-Beitrag berichteten über Kloss – kostenlose Werbung für den Betrieb, das Gewerk Dachdecker und das Handwerk allgemein. In Bielefeld ist auch das ZEP-Team von Zimmerermeister Eugen Penner zuhause, der sich mit Kloss bestens versteht. Dort wird viel ausgebildet und insgesamt dem Team einiges geboten bis hin zu einem Masseur, der jeden Freitag in den Betrieb kommt. Dabei ist der Name Programm – wenn sich die Mitarbeiter wirklich als Team fühlen, geht so schnell auch keiner von der Fahne.

Junggesellen mit einem Top-Umfeld im Betrieb halten

Kloss und Penner sind Chefs, die verstanden haben, wie sie nachhaltig Fachkräfte gewinnen und halten können. Und mit ihren motivierten Teams sind sie natürlich auch wirtschaftlich erfolgreich, bezahlen ihre Mitarbeiter kontinuierlich über zwölf Monate. Sie finden neue Auszubildende und sie haben auch nicht das Problem, dass ihre Junggesellen in andere Berufe abwandern. Doch genau dies ist laut einer neuen Studie im



Auch spontanes Grillen mit den Kollegen nach der Arbeit gehört bei Philipp Haustechnik zum Alltag.



Auftrag der Soka-Dach das Hauptproblem für einige Betriebe. Kaum zu glauben, aber wahr: Fünf Jahre nach der Ausbildung sind nur noch 41,3 Prozent der Junggesellen im Dachdeckerhandwerk beschäftigt. Das heißt: Viel zu viele Betriebe bilden aus und verlieren dann ihre Fachkräfte an andere Berufe. Die Investition in Geld, Zeit und Kommunikation zahlt sich oftmals nicht aus. Als Hauptursache benennt die Studie hier die mangelnde Kontinuität der Beschäftigung, sodass Junggesellen immer wieder nicht den vollen Jahreslohn erreichen. Zudem sollten Ausfallzeiten, etwa im Winter, konstruktiv für Weiterbildung genutzt werden.

Weil so viele junge Fachkräfte abwandern, ist der Anteil der älteren Arbeitnehmer zwischen 1985 und 2017 stark angestiegen. So ist die Gruppe der über 50-Jährigen mit 23,8 Prozent inzwischen fast genauso groß wie die Gruppe der unter 30-Jährigen mit 28,3 Prozent. Dem Dachdeckerhandwerk droht eine Überalterung der gewerblichen Beschäftigten und eine Zunahme der gesundheitlichen Probleme. Schon in den zehn Jahren zwischen 2007 und 2017 ist der Krankenstand von etwa vier auf über sechs Prozent angestiegen.

Perspektivwechsel: Dachdecker bewirbt sich bei Jugendlichen

Alarmierende Zahlen, die den Betrieben zu denken geben sollten. Ohne ein langfristig gesundes, funktionierendes und motiviertes Team lässt sich auf Dauer kein Geld verdienen. Sascha Kloss spricht in einem Instagram-Video für Jugendliche aus, was aktuell die größte Veränderung ist. „Ich drehe jetzt den Spieß mal um. Ihr bewirbt Euch nicht bei mir, ich bewerbe mich bei Euch!“ Heute können sich angehende Lehrlinge und spätere Junggesellen ihren Job aussuchen. Sie werden den nehmen, der ihnen eine wirklich gute Perspektive bietet – finanziell und menschlich und mit Möglichkeiten zur Weiterbildung.



Zimmerer David Maisuradze wurde nach der Ausbildung im Betrieb ins ZEP-Team übernommen.

Artur Wierschem sieht aktuell gute Chancen für Dachdecker, um Nachwuchs zu gewinnen.



Beim ZEP-Team ist der Name Programm: Chef Eugen Penner schafft für die Mitarbeiter beste Bedingungen.

Historische Chance für die Gewinnung von Auszubildenden

Das weiß auch Artur Wierschem, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Er sagt: „Unsere Betriebe müssen die jungen Leute nicht nur gewinnen, sondern dann möglichst auch deren Erwartungen erfüllen in der Ausbildung und danach.“ Der ZVDH hat dafür eine Art Knigge aufgelegt. Darin ist nachzulesen, wie und mit welchen konkreten Dingen die Betriebe ihre Auszubildenden begeistern können. Dazu gehört für Wierschem auch die Digitalisierung, etwa mit dem digitalen Berichtsheft. „Wir als ZVDH gehen voran in der Nachwuchswerbung, gerade mit unseren Jugendbotschaftern, die etwa auf Messen und in den sozialen Medien sehr aktiv sind.“

Für Wierschem bietet die aktuelle Situation mit Corona auch eine historische Chance für die Betriebe des Dachdeckerhandwerks. „Wir sind im Gegensatz zu vielen anderen Gewerken verhältnismäßig gut durch die Krise gekommen und sollten jetzt in die Lücke hineinstoßen, die andere Gewerke wegen Corona hinterlassen, um geeignete Kandidaten für Lehrstellen zu gewinnen.“ Das erfordert allerdings die Bereitschaft der Betriebe zu einer gezielten Personalentwicklung. „Sie haben drei Jahre Zeit, die Lehrlinge so auszubilden, wie sie es brauchen im Betrieb. Das macht unsere neue Ausbildungsordnung mit der Schwerpunktbildung möglich“, erklärt Wierschem.





Positiver Trend bei Einstellung von neuen Auszubildenden

Die ersten Zahlen für die Neueinstellung von Auszubildenden zum August 2020 zeigen, dass die Betriebe trotz Corona weiter Lehrlinge einstellen. Bundesweit betrachtet berichten laut Wierschem die Landesverbände von einer nochmals gestiegenen Zahl im ersten Ausbildungsjahr. Dabei falle aber der Trend durchaus differenziert aus. „So gibt es auch Landesverbände mit deutlichen Rückgängen wie auch einer Stagnation. Doch die Mehrzahl der Verbände vermeldet einen positiven Trend, so dass dieser bundesweit in Summe ebenfalls positiv ausfällt“, erläutert Wierschem. Konkrete Zahlen werde es vom ZVDH aber erst zum Stichtag 01.01.2021 geben, entsprechend bereinigt durch die Auszubildenden, welche die Probezeit nicht erfolgreich durchlaufen haben.

Bestätigt wird der Trend vom BBZ Mayen. Dort werden die Azubis aus Rheinland-Pfalz und dem Saarland überbetrieblich ausgebildet. Die Zahl der neuen Lehrlinge ist in beiden Bundesländern laut Geschäftsführer Rolf Fuhrmann gegenüber dem Vorjahr mindestens konstant geblieben.

Und im Bauhauptgewerbe insgesamt liegt die Zahl der in den Monaten Januar bis Juli 2020 erfassten Ausbildungsverträge im ersten Lehrjahr sogar um 6,1 Prozent höher als im Vergleichszeitraum des Vorjahrs. Waren es 2019 noch 6180 junge Menschen, die einen Ausbildungsvertrag am Bau abschlossen, so sind es dieses Jahr laut Zahlen der Soka-Bau 6658 Lehrlinge.

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Erfolgsmodell Flachdächer für öffentliche Auftraggeber

Die Göhler Bedachungen GmbH ist mit kluger Strategie, hervorragender Qualität und gesundem Understatement einer der besten Dachdeckerbetriebe in der Rhein-Main-Region geworden.

Wer zum Firmengelände kommt, der erwartet nicht, dass bei der Göhler Bedachungen GmbH im hessischen Nidderau rund 75 Mitarbeiter beschäftigt sind. Doch der erste Blick täuscht, was auch damit zu tun hat, dass bei Göhler ein gesundes Understatement herrscht.

Die beiden jungen Geschäftsführer Alexander Kullmann und Timo Quillmann sind auch sonst weit davon entfernt, ihren Betrieb und seine Qualitäten groß hervorzuheben. Bei Göhler lassen sie lieber ihre Arbeit sprechen – und die spricht für sich.

Zukunft liegt in städtischer Nachverdichtung mit Flachdächern

75 Mitarbeiter beschäftigt der Betrieb aktuell. Die Kunden sind seit Ende der 80er Jahre überwiegend öffentliche Auftraggeber. Auf ein gutes Netto ist der jährliche Umsatz angestiegen, weiteres gesundes Wachstum wird avisiert, vor allem im florierenden Bereich Flachdach. „Hier sehen wir auch die Zukunft“, sagt Timo Quillmann. „Gerade in der städtischen Nachverdichtung werden Etagen in Holzbauweise und mit Flachdach aufgesetzt.“

Verzicht auf Werbung und Homepage

Wachstum heißt bei Göhler aber keineswegs Akquise. Auf Werbung jeglicher Art wird verzichtet, es gibt bewusst keine Homepage, allein auf den 35 Kasten- und Pritschenwagen findet sich das Logo als Aufkleber. „Wir wollen unsere Stammkunden so gut wie möglich bedienen. Zusätzliche neue Kunden kommen nur vereinzelt dazu“, erklärt Alexander Kullmann. Göhler hat sich über Jahre eine starke Position am Markt erarbeitet. Über das aufgebaute Netzwerk mit Architekten und öffentlichen Auftraggebern gibt es immer neue Empfehlungen. Klar, dass es bei Göhler auch kein Gefeilsche um Preise gibt.



Die drei Geschäftsführer: Manfred Göhler, Alexander Kullmann und Timo Quillmann (von links)

Highlight-Projekt 2009 auf einem Militärlughafen auf Sardinien



Erst Versicherungskaufmann – dann Dachdeckermeister

Wie hat sich der ungewöhnliche Betrieb so erfolgreich entwickelt? Das hat vor allem mit Gründer Manfred Göhler zu tun, der eigentlich Versicherungskaufmann ist, per Zufall zum Dachdecker wurde und heute als dritter Geschäftsführer im Hintergrund mitwirkt. Göhler machte 1985 mit 32 Jahren seine Gesellenprüfung im Dachdeckerhandwerk.

Voran ging eine Lehrzeit mit Besuch der Berufsschule in Frankfurt am Main und der überbetrieblichen Ausbildung im BBZ Mayen. 1987 folgte dann der erfolgreiche Abschluss zum Dachdeckermeister vor der Handwerkskammer Wiesbaden.



Für Werkzeug und kleine Maschinen in Top-Qualität hat jeder Mitarbeiter einen eigenen Spind. Der Stapler kommt auf dem Hof und im Lager zum Einsatz.

Danach veränderte Göhler nach und nach die Strategie hin zu öffentlichen Aufträgen. „Die ersten 2,5 Jahre hatten wir mit vier bis sieben Mitarbeitern eher Privatgeschäft gemacht. Wir wollten wachsen und eine sichere Stammkundschaft aufbauen.“ Geduldig hat er das öffentliche Geschäft aufgebaut, Auftrag für Auftrag in bester Qualität.

Highlight-Projekt Militärlughafen auf Sardinien

So kam es auch zu einem Highlight-Projekt 2009 auf Sardinien. Der Kontakt lief über Empfehlung des hessischen Baumanagements in Frankfurt bis nach Italien. „Dort haben wir ein abhörsicheres Flachdach auf einem Militärlughafen realisiert“, erzählt Göhler. Abhörsicher wurde das Dach durch unten liegende Kupferbahnen, die nicht beschädigt werden durften.

„Wir mussten das Flachdach also komplett verkleben. Das war eine ambitionierte Aufgabe, gerade bei den Windverhältnissen.“ Es sind solche schwierigen Spezialaufgaben, über die sich der exzellente Ruf des Betriebs in der Branche herumspricht. Ein anderes gutes Beispiel sind die Serverräume für die Commerzbank in Frankfurt. „Da wollte keiner ran und wir haben dort die Räume im Erdreich sicher abgedichtet. Danach hatten wir einen neuen Stammkunden“, berichtet Timo Quillmann.

Der Aufstieg vom Lehrling zum Geschäftsführer

Er wechselte als 17-Jähriger im dritten Lehrjahr zu

Göhler. „Ich bin mit seiner Tochter in die Kita gegangen. Den Manfred kenne ich seit der Kindheit.“ Ein gutes Beispiel dafür, wie es bei Göhler läuft. Hier bekommen die Leute eine Chance sich zu bewähren. Hier werden die Mitarbeiter, Lieferanten, Partner und Kunden ehrlich, wertschätzend und vertrauensvoll behandelt.

„Wir sind schon sozial eingestellt. Das Arbeitsklima ist gut, an sehr gut arbeiten wir noch“, beschreibt es Quillmann. Der Lohn wird immer pünktlich bezahlt, es gibt Weihnachts- und Urlaubsgeld, die Ausstattung mit Kleidung, Werkzeug, Maschinen und Fahrzeugen ist erstklassig.





Alexander Kullmann zeigt auf einem Rundgang die Halle mit den Maschinen, hier die Abkantbank.

„Wir machen eine Weihnachtsfeier sowie ein Grillfest und wenn Mitarbeiter mal Probleme haben, unterstützen wir sie“, sagt Kullmann, der seit der Lehre bei Göhler ist und diese als Innungsbester im Bezirk Hanau abgeschlossen hat. „Auf der Feier hat Manfred Göhler damals meiner Mutter versprochen, dass ich Karriere machen kann im Betrieb“, erinnert sich Kullmann.

Neue Geschäftsführer über längeren Zeitraum eingearbeitet

Warum er sich für Kullmann und Quillmann als neue Geschäftsführer entschieden hat? „Weil es gute Leute sind, die das machen, was sie gesagt bekommen. Und heute machen sie längst alles allein in eigener Verantwortung“, sagt Göhler. Den Prozess hat er über einen längeren Zeitraum geplant. Der Betrieb hat die Meisterschule mitfinanziert. Fünf Jahre haben Göhler und Quillmann dann zusammen geführt, „danach war ich fünf Jahre noch im Hintergrund“, berichtet Göhler. „Bei Kullmann ging es dann schneller.“

Klare Aufteilung in die beiden Geschäftsbereiche Flach- und Steildach

Heute haben sich Quillmann mit Flachdach und Kullmann mit Steildach die Bereiche aufgeteilt. Beide haben ihre eigenen Kolonnen mit Personal. Ausgehandelt werden muss, wer die drei Kräne jeweils bekommt. Hier ist der Betrieb, wie auch bei der Größe des Firmensitzes, längst am Limit. Kullmann und Quillmann übernehmen alle Managementaufgaben, auf den Baustellen gibt es jeweils Bauleiter.

Den Job können auch Quereinsteiger bekommen, wenn sie sich bewähren. „Wir haben hier gelernte Metzger, Automechaniker oder Rettungssanitäter, die als Helfer angefangen und sich hochgearbeitet haben“, berichtet Quillmann. „Und es gibt Gesellen, da fangen jetzt schon die Söhne bei uns an.“ Insgesamt beschäftigt der Betrieb neun Auszubildende, es könnten auch noch mehr sein. Die Kooperation mit Schulen soll dafür ausgebaut werden. Da drängt sich der Eindruck auf, dass sie bei Göhler so einiges richtig machen im Umgang mit dem Personal.

Familienbetrieb – persönlich und sozial

Persönlich und sozial ist auch die Verbindung zu den Partnern, die für Göhler als Subunternehmer arbeiten. „Wer einmal sauber und verlässlich mit uns arbeitet, macht das immer wieder“, erklärt Kullmann. Die Partner wissen: Arbeit ist immer da und es gibt pünktlich das Geld bei Göhler. „Das Vertrauen ist da, man kennt die Menschen dahinter und schätzt sich. Das haben die Göhlers uns vorgemacht“, erklärt Kullmann.



Sprechen eine Sprache und verstehen sich richtig gut: die drei Geschäftsführer der Göhler Bedachungen GmbH.

Es ist auch bei der Größe noch immer ein echter Familienbetrieb. Ehefrau Göhler arbeitet weiter im Büro, die Frau von Quillmann ist neue Assistentin der Geschäftsführung.

Auf dem Weg zum papierlosen Büro

Was sind die nächsten Aufgaben? „In der Folge von Corona stellt sich die Frage, ob es ausreichend Material gibt. Im März hatten wir schon mal weitblickend eingekauft beim Partner Dachdecker-Einkauf Süd eG“, erklärt Quillmann. Der Betrieb ist dort Mitglied. „Wir sind da treu, weil wir zufrieden sind mit der Zusammenarbeit.“

„Wichtiger ist es uns, zu den Besten zu gehören.“

Das Firmengelände platzt von der Größe aus allen Nähten. Falls in der Nähe tatsächlich ein neues Gewerbegebiet entsteht, wird wohl zugeschlagen und komplett umgezogen. Die EDV wollen die beiden Geschäftsführer erneuern und dafür richtig Geld in die Hand nehmen. „Wir machen uns auf den Weg zum papierlosen Büro, auch mit neuem Personal für diesen Bereich“, erklärt Quillmann.

Zu den Besten gehören und gesund wachsen

Ansonsten sehen beide einen Wandel am Markt hin zu mehr Flachdach. Zudem werde laut Quillmann viel investiert in Wohnraum rund um Frankfurt. „Wir wollen gesund wachsen. Wichtiger ist es uns, zu den Besten zu gehören“, sagt

Kullmann. Dann ergeben sich weiter neue Aufträge, weil der Betrieb gerade im Bereich Flachdach und Spezialabdichtung eine hervorragende Expertise besitzt.

Manfred Göhler sagt am Schluss: „Das Handwerk hat Zukunft, besonders das Dachdeckergewerk. Dies sollten Schulabgänger und ihre Eltern bei der Berufswahl der Junioren stärker berücksichtigen.“

ADVERTORIAL

Aus Teistung Buntsandstein: Der Dachziegel für Generationen

Nur das beste Material: Der vorzeitliche Teistung Buntsandstein bildet die Basis für die hochwertigen ERLUS Dachziegel.

Die Geschichte des Buntsandsteins beginnt vor rund 250 Millionen Jahren. In Teistungen kann man ein solches Rohstoffvorkommen für Tondachziegel in bester Qualität finden. Für ERLUS der gute Grund, 2001 das ehemalige Ziegelwerk dort zu kaufen und umzubauen. „Für den archaischen Rohstoff haben wir ein Aufbereitungs- und Fertigungsverfahren entwickelt, das dem gebrannten Dachziegel seine feine, edle Oberfläche verleiht“, erläutert Guido Hörer, Vertriebsleitung Dach/Gesamtleitung Produktmarketing bei ERLUS. In Teistungen entstehen heute die hochwertigen Dachziegel Hohlfalz SL, E 58 PLUS[®], E 58 SL-D und Karat[®] XXL.

Tondachziegel als nachhaltigste Form der Dacheindeckung

Gerade in unseren Breitengraden hat sich der Tondachziegel bewährt, wo das Dach starken Temperaturschwankungen ausgesetzt ist. Ein ERLUS Dachziegel überdauert Generationen. Wie gut und wertbeständig die ERLUS Dachziegel sind, bestätigt der E 58 PLUS[®]. Als erster Großflächenziegel Europas hat er im Test die Hagelwiderstandsklasse (HW) 5 erreicht. Außerdem können Dachdecker und Zimmerer beim ERLUS Dachziegel sicher sein, dass sie ihren Kunden ein nachhaltiges Produkt bieten. Denn das Unternehmen hat eine Umweltproduktdeklaration (EPD) erstellt und diese vom Institut für Bauen und Umwelt e. V. (IBU) zertifizieren lassen.

Geringer Energiebedarf – recycelbare Materialien

„Wir halten den Energieverbrauch so gering wie möglich und verbessern den spezifischen Energiebedarf fortwährend“, erläutert Dr. Carsten



Vier ERLUS Dachziegel-Modelle

Der Hohlfalz SL hat die regionaltypische sanfte Wellenform mit der für den Teistung Buntsandstein charakteristischen Oberfläche.

Der E58 PLUS[®] ist das größte Modell unter den 25 ERLUS Dachziegeln und ideal für große Dachflächen.

Der E58 SL-D ist das universelle Modell mit durchgefärbter Masse.

Der Karat[®] XXL ist der moderne Designziegel und perfekt für zeitlos schöne Häuser.

Ackerhans, Energiemanagementbeauftragter bei ERLUS. Alle Abläufe werden kontinuierlich auf ihre Umweltverträglichkeit überprüft: vom Rohstoffeinsatz bis zur Verpackung.



Geschäftsfeld Dachcheck per Drohne für öffentliche Gebäude

Dachdeckermeister Raphael Eckstein erhält mit seinem Start-up AirView Bavaria immer mehr Aufträge für Aufmaß oder Dachcheck mit der Drohne. Wir waren live dabei, als er in Ingolstadt die Dächer öffentlicher Gebäude überprüft hat – inklusive einer großen Herausforderung.

Die Ausschreibung für die Dachüberprüfung von 94 Liegenschaften im Stadtgebiet von Ingolstadt mit einer Gesamt-Dachfläche von über 50.000 Quadratmetern forderte eigentlich das Vorhalten von Gerüsten oder Hebebühnen für diese Dachchecks. „Es geht auch zeitgemäßer“, findet Raphael Eckstein, Juniorchef der eckstein Bedachungen GmbH aus Pfahldorf und Gründer von AirView Bavaria. Und damit meint der Dachdeckermeister den Drohneneinsatz.

Die Mavic 2 Enterprise Drohne liefert 4K-Qualität.



Dachcheck per Drohne spart Kosten für Hebebühne und Gerüste
„Drohnen sind auch für uns kein Neuland“, sagt der zuständige Mitarbeiter des Hochbauamts. Bei so viel Aufgeschlossenheit gegenüber einem „Dachcheck 2.0“ ging der Zuschlag an Raphael Eckstein. Er konnte das wirtschaftlichste Angebot vorlegen. Auch deshalb, weil durch diese neue Art der Dachüberprüfung eben auf Hebebühnen oder Gerüste verzichtet werden kann, die hohe Kosten verursachen.

Die Herausforderung: Ingolstadt ist militärisches Fluggebiet
Allerdings musste Raphael Eckstein nun ein ganz ungewöhnliches Problem lösen. Ingolstadt hat zwei militärische Nachbarn. Im Westen liegt der Fliegerhorst Neuburg an der Donau. Von hier aus steigen etwa bei kritischen Lagen im zivilen Luftverkehr die Eurofighter auf, die für Aufklärung sorgen. Und im Südosten von Ingolstadt befindet sich der Bundeswehr-Airport Manching. Damit ist Ingolstadt eigentlich eine „No-go-Zone“ für Drohnenpiloten. Denn nicht die Deutsche Flugsicherung ist hier, wie sonst üblich, die zuständige Genehmigungsbehörde, sondern die Bundeswehr.

Bundeswehr genehmigt Dachcheck per Drohne
Dennoch ein für Raphael Eckstein lösbares Problem, um seine detaillierte, ausführliche Dokumentation mit hochauflösendem Bildmaterial mit bis zu 25 MB Datenvolumen pro Aufnahme und Videosequenzen in 4K-Auflösung für das Hochbauamt der Stadt zu erstellen. Seine Anfrage bei der Bundeswehr stieß auf offene



Ohren. „Wohl auch wegen meiner fundierten freiwilligen Ausbildung für den Drohnenflug und meiner Erfahrung mit den unbemannten Flugobjekten, wurde uns mit zahlreichen Auflagen die Überschreitung der Flughöhe Null in Ingolstadt genehmigt“, berichtet Eckstein.

Drohne fliegt zum Turm Baur und zum Gymnasium

Zu den zu überprüfenden Liegenschaften gehörte etwa der Turm Baur, ein in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts erbautes ovales 50 mal 79 Meter großes Festungswerk mit Metalleindeckung. Da dieses Bollwerk von Rasenflächen umgeben ist, wäre hier der Einsatz einer Hebebühne bei nassem Untergrund sehr aufwändig. Ein weiteres Objekt war das Christoph-Scheiner-Gymnasium. „Auch hier zeigte sich der Vorteil der Drohne gegenüber eines Hebebühneneinsatzes, der großräumige Sperrungen zur Sicherheit der Schüler vorausgesetzt hätte“, so Raphael „AirView Bavaria“ Eckstein.

Eigener Mini-Flugplatz für die Drohne eingerichtet

Vor der Inspektion baute Eckstein seinen „Flugplatz“ mit einer Absperrung für Start und Landung. Dazu kam das Stativ für den externen Monitor. Hier konnte der verantwortliche Mitarbeiter des Hochbauamtes den Flug live verfolgen und bei Bedarf Wünsche für Detailaufnahmen einzelner Komponenten äußern. Bevor der Countdown zum Abheben seiner neuen Mavic 2 Enterprise Drohne mit einem Startgewicht von 1,1 Kilogramm anlief, rief Eckstein den Tower in Manching an und bat um Starterlaubnis unter Angabe seiner Position und der voraussichtlichen Flugdauer. Eine zusätzliche Sicherheit für den Drohnenflug in militärischer Umgebung – also eigentlich einer Tabu-Zone für Drohnenpiloten – stellt die Erkennung und Lokalisierung von echten Flugzeugen da. „Hier bekomme ich gerade angezeigt, dass ein dicker Brummer 37 km entfernt von uns in der Luft ist“, erklärt der drohnenfliegende Dachdeckermeister.

Dachcheck per Drohne: Auswertung und Beurteilung des Bildmaterials am PC

Mit dem rund 30-minütigen Überflug ist Ecksteins Arbeit eigentlich gerade erst am Anfang. Denn jetzt geht es an den PC im Betrieb zur Auswertung und Beurteilung des Bildmaterials. „Die Mavic 2 verfügt über ein 6-fach-Zoom, das am Computer auch extreme Ausschnittvergrößerungen erlaubt“, begeistert sich Eckstein. „Damit kannst du sogar einzelne Schraubenköpfe an der Blechabdeckung vom Kamin oder Risse in einzelnen Ziegeln erkennen.“ Dann erstellt Raphael Eckstein das von der Stadt Ingolstadt auszufüllende detaillierte Prüfprotokoll.

Dachcheck per Drohne bringt oft zusätzliche Reparaturaufträge

Eckstein profitiert von den Aufträgen für Dachchecks nicht nur als Inhaber von AirView Bavaria, sondern auch als Dachdecker: „Bei vielen Objekten ist dann eine Reparatur fällig, bevor daraus ein kapitaler Dachschaden werden kann“, bestätigt Eckstein. Für den Auftraggeber Ingolstadt und den Dachdecker ist das Ganze also eine Win-win-Situation. Denn die Stadt kommt ihren Obliegenheitspflichten zur Abwendung von Gebäudeschäden und Gefahren für Dritte nach und der Dachdecker hat mit dem Dachcheck und den Ergebnissen potenzielle Aufträge für eventuell notwendige Reparaturen. Hier haben Auftraggeber und Auftragnehmer

wirklich verstanden, wie sinnvoll eine regelmäßige Dachwartung mit der Drohne sein kann. Und dann noch mit Erlaubnis der Bundeswehr, also mit „olivgrünem Licht“.



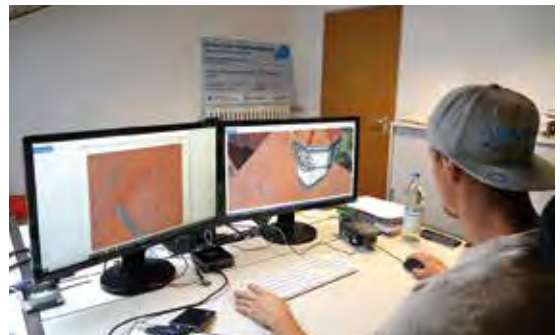
Absperrung des Start- und Landebereichs...



...letzter Check der Verbindung zum Monitor...



...und unmittelbar vor dem Start die Freigabe vom Tower der Bundeswehr.



Ein Großteil des Zeitaufwands beansprucht die Auswertung und Beurteilung aus Sicht des Dachdeckermeisters.



Wo Schiefer-Ornamente zu Kunst werden

Eine kernige Dachdecker-Truppe und Schiefer-Ornamente als echte Hingucker: Schon die Homepage mit dem Slogan „Schieferliebe“ zeigt, dass Wenzel Bedachungen aus Vellmar kein Betrieb von der Stange ist. Bei Chef Michael Wenzel wird Handwerk auch mal zu Kunst.

Und genauso war es auch gedacht: einerseits als Verschönerung der Stadt, andererseits natürlich auch als Werbung für unsere Fähigkeiten“, sagt Chef Michael Wenzel.

Ist das noch Dach oder ist das schon Kunst? Das wird sich schon so mancher Einwohner oder Besucher des kleinen nordhessischen Städtchens Vellmar gefragt haben, der eine der Einfallstraßen des Ortes nahe Kassel befährt.

Denn an vier der sechs Straßen gibt's was zu sehen – aus schwarzem und farbigem Schiefer gestaltete Drachen, Hummeln, Eidechsen oder Ornamente finden sich in den Dächern, Fassaden, Gauben und Schornsteinverkleidungen. Spielereien und gleichzeitig echte Hingucker, bei denen so mancher denkt: Das hätte ich auch gerne.

Vom Schornsteinfeger zum Dachdecker Schiefer hat es Wenzel angetan, seitdem er merkte, dass er zum Dachdecker geboren ist. Dafür brauchte er einen kleinen Umweg. Erstmal machte der heute 49-Jährige nämlich eine Schornsteinfeger-Lehre. „Aber ich habe schnell gemerkt, dass mir das zu eintönig ist. Ich habe dann relativ spontan umgeschaltet und zunächst



„Wir kriegen nicht selten Anfragen, die sich auf diese ‚Aushängeschilder‘ beziehen.“

Warum nicht mal der unglaubliche Hulk am Schornstein? Die Schiefer-Motive, die Michael Wenzel und seine Leute gestalten, sind „gegen den Strich“ gefertigt – und sorgen damit umso mehr für Aufsehen.





Die Biene aus Schiefer ist einer der vielen Hingucker, mit denen sich Michael Wenzel und seine Mitarbeiter an einem der Häuser Vellmars verewigt haben.



ein Jahr als Helfer in einer Dachdeckerei gearbeitet. Das hat mir gefallen, und über eine Umschulung bin ich zum Dachdecker geworden. Bis zum Meister und zum eigenen Betrieb waren es dann auch nur wenige Jahre.“

Händchen für Schiefer-Ornamente in der Ausbildung entdeckt

Gleich in der Ausbildung kam Wenzel mit Schiefer in Kontakt. „Da habe ich gemerkt, dass ich ein Händchen dafür habe. Mit Schiefer zu gestalten, hat mir unheimlichen Spaß gemacht, und mein Lehrchef hat mir oft freie Hand gelassen.“

Seine Schiefer-Ornamente und Kettengebinde fielen auf – zum Beispiel auf den Messen, zu denen er immer wieder mitfahren durfte, um dann vor Ort „live“ mit Schiefer zu basteln. Er steigerte sich, besuchte

als Gast Ornamentkurse und sammelte mehr und mehr Erfahrung: „Aus einem kleinen Seepferdchen zu Anfang wurden immer größere Projekte. Heute ist die Arbeit mit Schiefer ein wichtiges Standbein der Firma. Wir haben hier in der Gegend ein Alleinstellungsmerkmal. Wenn es um Schiefer geht, fällt automatisch unser Name.“

Auffällige Selbstdarstellung und außergewöhnliche Schiefer-Ornamente

Das liegt nicht nur am Können, sondern auch an der durchaus auffälligen Selbstdarstellung. Wenzel Bedachungen, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, will anders sein und zeigt es auch. „Eine kleine Firma aus etwas anderen Dachdeckern mit nicht so normalen Talenten“, so beginnt einer der Filme, die der Chef selbst mit seinem Smartphone gekonnt schneidet. Und dann macht es „Bumm! Peng! Krach!“ in dem Streifen und zu sehen ist das Außergewöhnliche: mit schwarzem und farbigem Schiefer gestaltete Hummeln, Eidechsen, Drachen, Tauben, Mühlen, Sonnenuhren oder Windrosen, aber auch ungewollt „schräg“ gestaltete Vordächer.

„Wir wollen besonders sein und auch mal ‚gegen den Strich‘ arbeiten“, so Michael Wenzel, „und das präsentieren wir dann auch mit Filmen auf YouTube und Fotos bei Facebook und Instagram.“ Wobei der Chef zugibt, dass hier auch der Einfluss seiner jüngeren Mitarbeiter zum Tragen kommt. „Ob ich damit zusätzliche Kunden gewinne, weiß ich nicht. Aber zumindest zeigen wir so, was wir können.“

Die Spezialisierung auf Schiefer hat zu vielen ausgefallenen Gestaltungen geführt, über die auch schon die Presse öfters berichtet hat. Manche besonders auffällige Arbeiten entstanden auch zu Übungszwecken oder als Vorzeigeobjekte, um zu demonstrieren, was alles geht.

Große und kleine Besonderheiten an den Häusern in Vellmar und Umgebung haben „der Wenzelerei“, wie Michael Wenzel seinen Betrieb auch nennt, ein Alleinstellungsmerkmal verschafft.





Andere gehen zur Entspannung Sport treiben – Michael Wenzel hingegen kann abschalten, wenn er sich in die Details ausgefeilter Schieferarbeiten vertieft.



Ein ehemaliger Mitarbeiter erstellte zum Beispiel ein „Hänsel-und-Gretel-Knuserhäuschen“, das dann der Stadt Kassel geschenkt wurde. „Die Brüder Grimm haben ja sehr lange in Kassel gelebt“, so Wenzel.

Eigenes Schiefer-Lager aufgebaut

Um bei Aufträgen in Sachen Schiefer schnell auf die besonderen Wünsche der Kunden reagieren zu können, hat sich der Betrieb aus Vellmar ein eigenes Lager aufgebaut. „Schwarzer Schiefer ist in Deutschland kein Problem, aber roten, grünen und braunen Schiefer findet man nur im Ausland. Im Laufe der Jahre baut man sich ein Netzwerk auf und weiß, welches Material man sich in größeren Mengen hinlegen muss.“ Wenzel geht hier in Vorleistung. Nicht in jedem Fall entspricht das finanzielle Ergebnis dem vorherigen Aufwand: „Auf die Stunde gerechnet verdient man an den Spezialarbeiten nicht viel. Für mich ist das auch ein Ausgleich zu den Bürotätigkeiten. Andere fahren Rad oder laufen – ich bastele an Schiefer-Ornamenten.“

Immer eine Besonderheit mit dabei

Natürlich beherrscht die Wenzelerei, wie Michael Wenzel seinen Betrieb gerne bezeichnet, auch das klassische „Brot und Butter“-Geschäft. Neueindeckungen, Dachreparaturen, den Austausch von Dachflächenfenstern, Abdichtungen mit Kemperol, sämtliche Zimmerei-Arbeiten, Schornsteinverkleidungen sowie Bauklempnerei und Gerüstbau werden zum Festpreis und in bester Qualität ausgeführt. „Aber wir haben immer eine kleine Spielerei dabei“, schmunzelt der Firmenchef. „Wenn es nicht offen zu sehen ist, verstecken wir halt was, was nur uns ins Auge fällt.“ Das Verstecken kann auch wörtlich gemeint sein: „Manchmal landen eine Zeitung, eine kleine Flasche Schnaps oder eine andere Besonderheit hinter der Fassade. Wenn das dann in 50 Jahren jemand findet, freut er sich vielleicht.“

Schiefer gekonnt gestaltet: Die Arbeiten des Betriebes aus dem nordhessischen Vellmar sind durchweg Unikate, die zum Schmuck eines Hauses werden. Jahre-lange Erfahrung sorgt dabei für exzellente Ergebnisse.



Dachdeckerin macht den besten Abschluss im Meisterkurs

Nach dem Sieg beim Bundeswettbewerb der besten Auszubildenden 2018 hat Julia Peetz jetzt den Top-Abschluss unter den 86 Teilnehmern im Meisterkurs 2020 am BBZ Mayen hingelegt. Es waren spannende neun Monate inklusive Corona-E-Learning zu Hause.

Jetzt geht sie erst mal zwei Wochen in den verdienten Urlaub. Julia Peetz hat am BBZ Mayen gerade als Jahrgangsbeste ihre Meisterin gemacht.

Sie schaffte 95,8 von 100 möglichen Punkten und absolvierte auch die beste Prüfung als Fachleiterin für Dach-, Wand und Abdichtungstechnik mit der Note 1,0. „Ich bin sehr zufrieden mit dem Ergebnis“, sagt die 24-Jährige, die bereits vor zwei Jahren den Bundeswettbewerb der besten Auszubildenden gewonnen hatte. Seit August war sie mit 85 Kollegen, darunter vier weitere Frauen, Vollzeit am BBZ Mayen – bis zur Corona-Krise Mitte März.

Danach war alles anders. „Ich habe auf mich allein gestellt zu Hause gelernt. Das ging ganz gut, bei mir ist genug Ehrgeiz da“, berichtet die Dachdeckerin. Zudem blieb sie immer in Kontakt mit den Kollegen aus ihrer Klasse. „Da haben wir uns gegenseitig aufgebaut.“ Insgesamt sieht sie in Bezug auf die schriftlichen Prüfungen sogar einen Corona-Bonus. „Ich konnte mich in den sechs Wochen zu Hause sehr konzentriert vorbereiten.“



Text: Knut Köstergarten, Bilder: privat und BBZ Mayen



Endlich geschafft: Julia Peetz hat ihren Meister in der Tasche und das als Jahrgangsbeste.

Meisterkurs-Projekt: Biberschwanz-Kronendeckung mit eingebundener Kehle

Der Nachteil auf der anderen Seite: Die Teilnehmer am Meisterkurs der Dachdecker hatten am Ende deutlich weniger Vorbereitungszeit für die praktischen Prüfungen. Peetz hat als Meisterprojekt eine Biberschwanz-Kronendeckung mit eingebundener Kehle gedeckt, zwei Ziegel breit in 4er Teilung. Dazu kam als Gegenprobe ein Flachdachmodell mit FPO-Abdichtungsbahn. Als etwas zu theorielastig empfand die 24-Jährige schon vor der Corona-Krise den Meisterkurs. Sie hätte gerne ihre praktischen Kenntnisse an den verschiedenen Lernstoffen wie Steildach, Flachdach, Biber, Fassade oder Schiefer noch weiter vertieft.

Dachdeckerin schätzt das gemeinsame Lernen in der Kleingruppe

Wie läuft das denn generell mit 86 Teilnehmern? „Am ersten Tag haben wir uns in der großen Aula getroffen. Ich kannte vorher niemanden persönlich und habe dann beim Warten schon die ersten Kontakte zu sechs Kollegen geknüpft, mit denen ich



Julia Peetz hat als Meisterprojekt eine Biberschwanz-Kronendeckung mit eingebundener Kehle gedeckt, zwei Ziegel breit in 4er Teilung.



Noch vor Corona: Julia Peetz arbeitet am Dachmodell im BBZ Mayen.

Besonders gut liegen ihr die Fächer Kostenrechnung und Betriebswirtschaft. „Ich habe halt Abitur auf einem Wirtschaftsgymnasium gemacht“, sagt Peetz. Ansonsten war es

bei ihr wie es oft in der Schule ist: Mit einem Lehrer ist die Chemie besser als mit dem anderen. „Das Themenfeld Kostenrechnung und Gemeinkosten gestaltete der zuständige Lehrer sehr anschaulich und klar. Aber beim Themenfeld Kalkulation und Preise war der Unterricht eines anderen Lehrers hingegen zu kompliziert und nicht so auf den Punkt“, verrät die Dachdeckerin.

auch später gelernt habe“, erzählt Peetz. Es werden dann die Lehrer genannt und jeder kann quasi in eine der drei Klassen laufen. „Das verteilt sich tatsächlich ganz gut“, sagt Peetz, die 27 Kollegen in der Klasse hatte. Das gemeinsame Lernen in der Gruppe hält sie auf jeden Fall für lohnend. „Es gibt immer Dinge, die ich von anderen lernen kann. In unserer Gruppe waren drei bessere und drei nicht so gute Schüler, da hilft jeder jedem in gutem Gleichgewicht.“

Dachdeckerin legt gleich den Klempnermeister nach

Nach dem kurzen Urlaub geht es gerade mal für knapp zwei Monate zurück in den Familienbetrieb Peetz-Bedachungen GmbH in Tübingen. Dann folgt bereits der nächste Meisterkurs am BBZ Mayen.

Sehr gute Kommunikation im Meisterkurs

Generell war Peetz sehr zufrieden mit ihrer Entscheidung für den Meisterkurs am BBZ Mayen. „Wir sind gut vorbereitet worden. Die Lehrer sind sympathisch und haben die Themen gut eingegrenzt.“ Der Lernstoff sei klar gegliedert und vor allem gebe es eine sehr gute Kommunikation an der Schule. „Die Dozenten sprechen sich untereinander sehr gut ab, jeder von ihnen weiß, was die anderen mit den Teilnehmern machen.“ Für jemanden wie Julia Peetz, die sehr interessiert ist an vielen Themen und zudem lernfreudig und wissbegierig, ist das eine gute Basis.

„Ich mache dann in vier Monaten Vollzeit den Klempnermeister. Wir bieten das auch im Betrieb an und ich möchte das Fachwissen haben für die Ausbildung der Lehrlinge.“ Die 24-Jährige freut sich sehr, dass BBZ-Geschäftsführer Rolf Fuhrmann ihr und ihrem Kollegen Matthias Kremer einen Platz freigehalten hat. Der Hintergrund: Eigentlich sollten die beiden im Oktober zur Dachdecker-WM nach Peking reisen. Doch die ist wegen Corona abgesagt worden und findet vielleicht nächstes Jahr statt. „Deshalb können wir doch schon dieses Jahr den Klempnermeister dranhängen“, erklärt Peetz.

Die Teilnehmer beim Auftakt des Meisterkurses am BBZ Mayen im August 2019





Hätte gerne im
Meisterkurs mehr Zeit
für die Praxis gehabt:
Julia Peetz.

Dachdeckerin möchte ohne Stress in die betrieblichen Aufgaben hineinwachsen

Nach dem zweiten Meisterkurs wird Julia Peetz dann Anfang 2021 wieder richtig einsteigen im Familienbetrieb mit den aktuell 42 Mitarbeitern. „Welche konkreten Aufgaben ich übernehmen werde, besprechen wir, wenn es soweit ist. Ich möchte langsam und ohne Stress in die Aufgaben hineinwachsen.“

Wichtig ist Peetz vor allem, draußen auf den Baustellen mitzuarbeiten und dabei weiter zu lernen. Hinzu werden sicher auch Aufgaben im Büro kommen wie etwa die Kalkulation. „Und ich möchte gerne mit meinem Vater mitgehen und erste Erfahrungen bei der Leitung von Baustellen und im Kundenkontakt sammeln“, sagt Peetz. Das wird ihr sicher nicht schwer fallen, wo die frischgebackene Dachdeckermeisterin bislang schon alle Herausforderungen so hervorragend gemeistert hat.

Vorarbeiten für das Dachmodell: Zuschneiden der Dachziegel

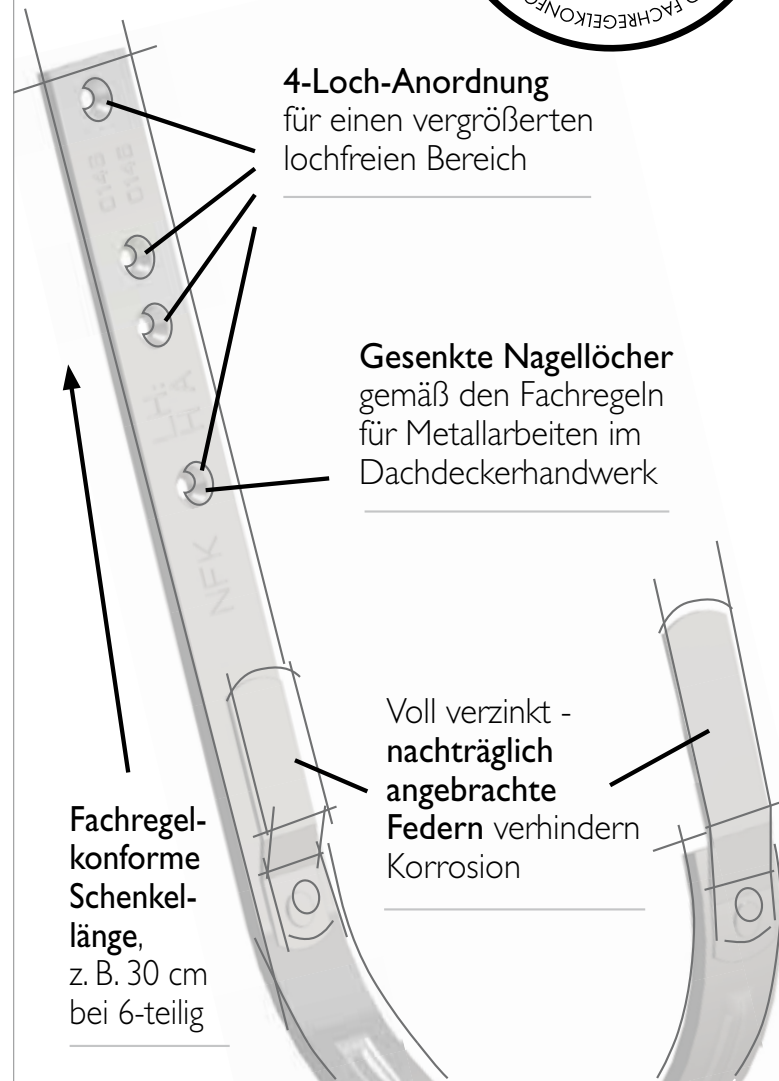


LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



4-Loch-Anordnung
für einen vergrößerten
lochfreien Bereich

Gesenkte Nagellöcher
gemäß den Fachregeln
für Metallarbeiten im
Dachdeckerhandwerk

Voll verzinkt -
nachträglich
angebrachte
Federn verhindern
Korrosion

**Fachregel-
konforme
Schenkel-
länge,**
z. B. 30 cm
bei 6-teilig

Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers
Telefon: 02841 / 142 – 0
E-Mail: info@lemphirz.de



www.lemphirz.de

ADVERTORIAL

Aus 14 mach 2

Innovativ und wirtschaftlich: LORO-X-Flachdach-Entwässerung

Ursprünglich 14 Abläufe sah der Plan für eine 1.780 Quadratmeter große Dachfläche vor. Durch die frühzeitige Rücksprache mit LORO konnte die Anzahl auf nur einen Haupt- und einen Notablauf reduziert werden.



Kooperation mit Hersteller führt zur optimalen Lösung

In einer ausführlichen Beratung mit dem LORO-Außendienst ging es um die Optimierung der Flachdach-Entwässerung. Im Zuge der Umplanung kamen leistungsstärkere LORO-X Komplettsysteme aus verzinktem Stahl in den Blick. Dies führte nicht nur zu geringeren Kosten, auch der Innenraum des Gebäudes lässt sich nun besser nutzen.

Die Projekt-Story: umplanen, verbessern, realisieren

Der ursprüngliche Plan sah fünf Haupt- und neun Notabläufe vor. Das Ziel war, die Zahl der Abläufe zu verringern und nach außen zu verlegen. Die Berechnung für die 1.780 Quadratmeter große Fläche (erfolgte online über **LORO.de**) ergab, dass die Abflussleistung der Hauptentwässerung mindestens 66 Liter pro Sekunde nach Norm betragen muss.



Mit dem leistungsfähigen LORO-Drainjet ist die Flachdachentwässerung auch bei Starkregen kein Problem.

Für die gesamte Fläche reichte jeweils eine Haupt- und eine Notentwässerung. Damit die Entwässerung mit einem LORO-X-Drainjet-Schnellablaufsystem für die Hauptentwässerung und einem Schnellablaufsystem für die Notentwässerung funktionierte, war nun zunächst das Dachgefälle neu zu planen. Somit ging der Arbeitsaufwand erheblich zurück – statt 14 waren nur noch zwei Abläufe einzubauen. Zudem liegt die Falleitung jetzt außen.

Anhand des online verfügbaren LX-Datenblattes ließen sich Systemform und -leistung direkt mit den baulichen Gegebenheiten abgleichen. Zusammen mit gemessener Abflusskurve und CAD-genauer Systemzeichnung erhielt der Planer den optimalen Leistungsnachweis für seinen Auftraggeber und Versicherer und eine anschauliche Darstellung für die Verarbeiter.

Text und Bilder: LORO

Flavent pro

Die neue Entwässerung und Lüftung von Flachdächern

Top Performer!

Kennen Sie schon das Flavent pro Baukastensystem von Klöber? Erfahren Sie mehr auf

WWW.KLOEBER.DE



KLOEBER

ADVERTORIAL

Die Funken SICHER fliegen lassen!

Mit der 850 Inox Spezial Ultradünn sind Sie auf der sicheren Seite.
Kein Bersten, kein Verkanten, kein Risiko.

Lernen Sie die verbesserten ultradünnen Inox-Trennscheiben der 850-Reihe von Marcrüst kennen. Sie sorgen für sichere und perfekte Schnitte in Metall, Inox, Edelstahl, Stahl, Messing sowie Aluminium und verursachen weniger Rückstände in der Luft bei Geschwindigkeiten bis zu 300 km/h.

FlexiTec: Die Marcrüst 850 Inox-Trennscheibe hat eine einzigartige, flexible Scheibenkonstruktion und beugt dadurch dem größten Risiko, dem „Verkanten“, vor. Das macht den Schnitt im Einsatz deutlich einfacher und sicherer.

SafeTec: Die individuelle Kombination aus Bindemittel und Schleifmittel bewirkt einen wesentlich kühleren Schnitt. Der Abtrag des Bindemittels und die damit verbundenen Gerüche und giftigen Dämpfe werden auf ein Minimum reduziert.

CleanTec: Die Marcrüst 850 Inox-Trennscheibe schneidet effizienter und erzeugt mit der ultradünnen Schnittkante dabei bis zu viermal weniger Staub. Dadurch wird ihr Schnitt effizienter und maximiert die Sicherheit.

MaxLife: Die Trennscheiben-Reihe enthält Korund und Zirkon, die die Lebensdauer erheblich steigern. Ihre Schnitte werden dadurch wesentlich günstiger.

CoolCut: Die Trennleistung bei niedrigen Temperaturen hat weitere Vorteile. Der Schnitt ermöglicht eine saubere und gratfreie Kante und bedeutet für den Anwender weniger Zeitaufwand für die Nachbearbeitung.



AkkuMAX: Marcrüst AkkuMAX-Produkte sind für den Einsatz mit Akku-Geräten optimiert, erzielen mehr Leistung und bessere Ergebnisse als herkömmliche Produkte.

Jetzt Ihre Gratis-Testscheibe über info@marcrust.de anfordern und das Produkt hautnah testen. Überzeugen Sie sich selbst ganz unverbindlich mit unserer 30 Tage Geld-zurück-Garantie.

Text und Bild: Marcrüst

„Meine Geschichte beginnt vor 250 Millionen Jahren*... und ich bleibe Dein – für ewig!“

Entscheide Dich nachhaltig:
www.fuer-ewig-dein.de

ERLUS
Qualität aus Deutschland

Teistunger Buntsandstein

11.000 Quadratmeter Flachdach komplett mit Photovoltaik



Photovoltaik wird für Dachdecker im Rahmen der Energiewende wieder zu einem lukrativen Geschäftsfeld. Ein gutes Beispiel dafür ist das jüngste Flachdach-Projekt des Betriebs Voss. Die ausführenden Dachdecker können sich dabei im Zusammenspiel mit Hersteller und Bedachungshandel auf die fachliche Ausführung konzentrieren.

Ein großer Schritt für die Solarenergie soll im Bundesland Bremen getan werden. Bremens Regierungsbündnis hat sich darauf geeinigt, Solardächer bei jedem Neubau zur Pflicht zu machen.

Noch vor der Sommerpause will man einen Dringlichkeitsantrag beschließen. Auf Bundesebene hat sich die Koalition darauf geeinigt, die Aufhebung des Förderdeckels für neue Solaranlagen zügig auf den Weg zu bringen.

Photovoltaik sorgt für 451 Megawattstunden Strom

In diese Richtung blickend, hat jetzt im nahegelegenen Hoya bei Nienburg an der Weser ein namhafter Fahrrad- und Autohersteller agiert. Auf mehr als der Hälfte seiner rund 20.000 Quadratmeter neu mit BauderTHERMOPLAN T abgedichteten Hallen-Flachdächer sind durchweg Photovoltaik-Module zu sehen. Zum Einsatz kommt hier die Lösung SOLAR UK FD

des Stuttgarter Flachdach-Spezialisten Bauder. Nach dessen Angaben ist das Produkt „speziell für die Anwendung auf flachen Dächern mit wenig Lastreserve“ entwickelt worden. Der Bauherr kann sich über eine Leistung der installierten Anlage von insgesamt 531,7 kWp freuen. Das entspricht pro Jahr einer Stromerzeugung von etwa 451 Megawattstunden.

Vor und während der Bauphase wurde der ausführende Dachdeckerbetrieb Voss Bedachungs GmbH aus dem benachbarten Hilgermissen durch die Bauder Anwendungstechnik fachlich begleitet, die auch die gesamte Planung der Anlage erstellte. Die Mitarbeiter von Voss sorgten für die einwandfreie Realisierung der Gesamtanlage auf dem Flachdach, wobei sie rund sechs Kilometer Verbindungskabel verlegten. Vier bis fünf Dachdecker arbeiteten hier einige Wochen an diesem Großprojekt.

Unterkonstruktion der Photovoltaik-Anlage: Bauder berechnet Standsicherheit

Nach einer Reihe von Vorarbeiten wie Legen der Kabelkanäle und Hochlegen der Kontakte, konnte die Befestigung der Unterkonstruktion erfolgen. Dazu ist seitens Bauder zu hören: „Für die Lagesicherheit der Unterkonstruktion wird weder eine Ballast noch eine Durchdringung benötigt. Die homogene Verschweißung von Manschetten mit der Dachabdichtung und der dadurch erfolgten Fixierung des Grundfußes reicht aus. Die Hauptstruktur, auf der die Photovoltaikmodule installiert werden, wird mittels eines Bajonetts auf dem Grundfuß verankert. Der Nachweis der Standsi-



Ansprechende Leistung der gesamten Anlage: 531,7 kWp entsprechen einer Jahreserzeugung von ca. 451 MWh



Solarelemente der „Solar Fabrik“. Sichere Befestigung der Elemente ist gewährleistet. Die Module sind mittels eines Bajonetts auf dem Grundfuß verankert.



Sechs Kilometer Kabel waren zu verlegen und zu verbinden. Die Lagesicherheit der Unterkonstruktion erfordert weder Ballast noch eine Durchdringung.

cherheit der Anlage wird immer objektbezogen von Bauder berechnet. Daraus geht hervor, wie viele Grundfüße für die Standsicherheit verschweißt werden müssen.“ Die Verschweißung selbst erfolgt mit Hilfe des neu entwickelten Gerätes Leister-Unidrive. „Damit können wir gegenüber herkömmlichen Methoden bis zu drei Viertel der Arbeitszeit einsparen“, berichtet Harm Gansbergen, Mitarbeiter bei Voss.

Die Materialanlieferung erfolgte durch die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

Unter der Photovoltaik-Anlage befindet sich die Wärmedämmung, zum Teil bestehend aus BauderPIR FA. Weitere Flächen sind mit Steinwolle gedämmt. Die komplette Dachfläche ist gesichert mit einer FPO-Abdichtung BauderTHERMOPLAN.

Für Materiallieferung und Abwicklung des Gesamtobjekts sorgte die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG in Weyhe bei Bremen, bei der Voss Mitglied ist. Bauder lieferte bei diesem Projekt neben der eigenen Unterkonstruktion die Module, Wechselrichter und Kabel.

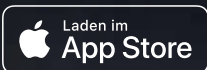
Die Module produziert die Firma Solar Fabrik aus dem unterfränkischen Wiesen. Hier handelt es sich um monokristalline Module mit 325 Wp Leistung. Die Wechselrichter und Leistungsoptimierer kommen von der Firma SolarEdge. Elf Exemplare wurden an den Außenwänden der Halle angebracht. „Dort endet unsere Arbeit und geht in die Hände der Elektriker über“, sagt Dachdecker Geselle Harm Gansbergen.

Betrieb Voss: ein bärenstarkes Team als Erfolgsgarant

Der 1972 von Richard Voss gegründete Betrieb wird inzwischen von Sohn Bernd geleitet. Er ist Diplom-Bauingenieur und erweiterte das Leistungsspektrum um die Sparte Hallenbau. Damit konnte der Betrieb bereits über die Grafschaft Hoya hinaus Aufträge gewinnen. Bernd Voss zählt darüber hinaus „Steildach, Flachdach, Holzbau, Trockenbau, Bauklempnerei und Solartechnik“ zu den zentralen Leistungsbereichen.



Im gleichen Atemzug nennt er das „bärenstarke Team aus Topleuten unserer Zunft, die für die Erfolgsgeschichte des Dachdeckerbetriebes stehen“.



ABS-Lock Book

Mobile Dokumentation. Jetzt als App!

- ◆ Unkomplizierte Montage- und Wartungsdokumentation nach Vorschrift
- ◆ Einbaufotos und Skizzen direkt mit dem Smartphone erstellen und zuweisen
- ◆ Hersteller- und produktunabhängig für Anschlagereinrichtungen aller Art



Jetzt als App
Jederzeit nutzbar. Auch ohne Internetverbindung.



abs.lock-book.com

Auf dem Dach schaffen mit Musik: Baustellenradios



Gerade im Sommer bei schönem Wetter gehört Musik für viele Dachdecker und Zimmerer zwingend mit aufs Dach. Wir stellen Baustellenradios von drei Herstellern in Bezug auf Robustheit, Handhabbarkeit, Sound und Vielfalt der Musikquellen vor.

Geht es nach einer kurzen, aber natürlich überhaupt nicht repräsentativen Umfrage auf DACH\LIVE Instagram, favorisieren Dachdecker und Zimmerer bei den Baustellenradios die Marke Makita.

Hier haben wir zudem die Hersteller Milwaukee und DeWalt in unsere Vorstellung aufgenommen. Welche Features sind besonders wichtig für die Auswahl?

Da geht es zum einen um Robustheit, die natürlich proportional zum Gewicht wächst. Da ist der Rahmen wichtig und wie schmutz- und wasserabweisend ein Baustellenradio ist.

Dann müssen Baustellenradios einfach zu bedienen sein. Also braucht es ausreichend große Knöpfe, die leicht zugänglich und auch mit Arbeitshandschuhen bedienbar sind.

Auch ein satter, lauter Sound ist entscheidend für ein Baustellenradio, damit Musik auch bei all den Arbeits- und Umweltgeräuschen auf dem Dach noch Spaß macht. Ein gute Akkuleistung und zudem Ersatzakkus sind wichtig, damit das Vergnügen nicht schnell wieder endet.

Zentral ist heute eine vielfältige Ansteuerung von Musikquellen neben der normalen Radiofunktion. Hier geht es um Digitalradio (DAB), USB-Anschluss, AUX-Anschluss und natürlich Bluetooth.

DRM115 von Makita

In vielen Tests ist das Baustellenradio DRM115 von Makita ganz weit vorne. Kein Wunder, handelt es sich doch um ein hochleistungsfähiges Bluetooth-Radio mit IP65-Gehäuseschutzklassifizierung für besten Schutz gegen äußere Einflüsse wie Staub, Feuchtigkeit oder Stürze. Das Baustellenradio verfügt über DAB, DAB+ und Bluetooth 5.0.

Im Vergleich zum Vorgänger DMR 112 bringt es einen noch besseren Klang mit 25 Watt Leistung. Es sind ein extra Subwoofer unten sowie Mittel- und Hochtonlautsprecher verbaut. Der Sound lässt sich dank vordefinierter Equalizer-Einstellungen für sieben verschiedene Musikgenres aussteuern. Das Gewicht liegt bei rund 5,5 Kilogramm.



Makita DRM115

Musikquellen	DAB, DAB+, FM, Bluetooth 5.0, MP3
Anschlüsse	AUX, USB (zum Laden von Mobilgeräten)
Leistung	25 Watt
Gewicht	ca. 5,5 kg

DCR029-QW von DeWalt

Ein DAB+ und FM Stereo Baustellenradio mit leistungsstarken Lautsprechern inklusive Hoch- und Tieftöner für guten Sound bei der Arbeit. Es gibt allerdings keinen Rundum-Sound. Das DCR029-QW verfügt über ein robustes Gehäuse mit Überrollbügel, Kabelaufbewahrung sowie flexibler Antenne und ist leicht zu transportieren.

Das Gewicht liegt bei schlanken rund vier Kilogramm. Smartphone oder MP3-Player lassen sich problemlos über Bluetooth verbinden.



DeWalt DCR029-QW

Musikquellen	DAB, DAB+, FM, Bluetooth, MP3
Anschlüsse	AUX, USB
Leistung	25 Watt
Gewicht	ca. 4,2 kg



M18 RC von Milwaukee

Das M18 RC besitzt einen guten Sicherheitsstandard mit einem schlagfesten Gehäuse bei einem Gewicht von rund zehn Kilogramm. Allerdings fehlt der Schutz gegen Feuchtigkeit. Das M18 RC bietet neben dem USB-Anschluss zum Laden externer Geräte auch als Extra Bluetooth.

Die Klangqualität ist dank der beiden integrierten Lautsprecher sauber in den Höhen, sorgt für satten Bass, sodass sich das Milwaukee Baustellenradio auch ohne Subwoofer mit 40 Watt locker gegen die Arbeitsgeräusche behauptet.

Der Klang strahlt allerdings nur in eine Richtung und nicht 360 Grad. Ein praktisches Extra ist das integrierte, sichere Handyfach. Das M18 RC hat außerdem ein integriertes Ladegerät für die M18 V Akkus verbaut und lädt den Akku auf, sobald es ans Netz angeschlossen wird.



Milwaukee M18 RC

Musikquellen	DAB, DAB+, FM, Bluetooth, MP3
Anschlüsse	AUX, USB
Leistung	40 Watt
Gewicht	ca. 10 kg



Das Dachfenster.

Dachfenster in Premiumqualität „german made“

- + Einzigartige Montagefreundlichkeit für sorgenfreien, schnellen Einbau
- + Hervorragende Produktqualität für absolute Sicherheit
- + Beste Energieeffizienz für höchste Kundenzufriedenheit

Besser Roto.

www.roto-dachfenster.de

Dachdecker will die Dinge immer besser machen



Herausfordernde Projekte sind ganz nach dem Geschmack von Jan Voges und seinem Team.

Jan Voges hat eine klare Vision. Sein Dachdecker-Betrieb soll so gut durchdachte und transparente Abläufe haben, dass die Mitarbeiter auch ohne den Chef alles regeln können. Voges zeigt, wie sich ein Unternehmen durch Veränderungen stark machen lässt.

Ein Altgeselle hatte Jan Voges ermutigt, den Meister zu machen. „Da habe ich mich mit 23 Jahren am BBZ in Mayen angemeldet und hatte sofort per Post die Zusage.“

Gegründet hat er seinen Betrieb Jan Voges GmbH in Lamspringe bei Hildesheim dann 2005. „Ich habe mit 150 Euro Startkapital, einem Gerüst und einem Transporter richtig Gas gegeben. Und mein Anspruch war von Beginn an, dass ich die Dinge besser machen will.“ Voges ist einer, der das buchstäblich meint. Ein Querdenker, der gerne andere Wege ausprobiert, während Kollegen noch auf der alten Hauptstraße unterwegs sind.

Organisation und Marketing sind seine unternehmerischen Schwerpunkte. Hier will er immer neu herausfinden, was geht, wenn man mit einer klaren Strategie und optimierten Abläufen unterwegs ist. „Ich habe keine Angst vor Veränderung. Es geht darum Dinge zu tun, auch wenn ich nicht weiß, wie es danach weitergeht. Einfach mal springen aus der Komfortzone.“

Dachdecker zieht die Reißleine und initiiert einen Neustart

Zuletzt so richtig weit gesprungen ist Voges vor gut vier Jahren. 2016 initiierte er einen kompletten Neustart. „Ich habe immer mehr gespürt, der Betrieb funktioniert nicht mehr und die Reißleine gezogen. Denn es geht doch um die Frage, warum ich das Ganze mache“, erklärt Voges. Bis auf zwei ehemalige Lehrlinge, die von Gesellen kurz gehalten wurden, ist keiner der gewerblichen Mitarbeiter mehr an Bord. „Ich habe die beiden besser eingeschätzt. Sie bilden inzwischen das Rückgrat auf den Baustellen, übernehmen gerne Verantwortung und haben neue Kompetenzen entwickelt.“

Für Voges zählt vor allem Sozialkompetenz. Die erwartet er von seinen Leuten. „Das Team ist wichtig. Wer sich da nicht einordnet, der kann gehen.“ Er will von den guten die netten Leute finden. Das braucht Zeit. Voges arbeitet da nach dem Motto: „Langsam einstellen, schnell rausschmeißen.“ Also sich sofort zu trennen, wenn es nicht passt. So hat er jetzt ein verschworenes Team. Voges ist dabei kein Chef alter Schule. „Ich habe keinen Bock nach alter Schule zu führen. Was ich vorgebe sind Leitplanken. Ich kommuniziere, warum wir Dinge so machen.“ Dann laufe Führung von selbst und die Mitarbeiter könnten selbstständig und frei arbeiten.



Hat auch vor dem Mikro immer was Interessantes zum Dachdeckerhandwerk zu sagen: Jan Voges





Der Betrieb setzt auf engagierte Mitarbeiter, die auf der Baustelle selbstständig arbeiten und entscheiden.

Dachdecker vermarktet Nische Denkmalpflege über Facebook

Eine zweite Nische ist aktuell die Denkmalpflege. „Da gibt es von Erben oder Käufern eine bewusste Entscheidung. Da sind Emotionen im Spiel, diese Menschen wollen einen Wert erhalten“, berichtet Voges. Hier kommt sein zweiter Schwerpunkt ins Spiel, das Marketing. Voges setzt konsequent auf Google. „Wir sind dort auf Platz eins im regionalen Ranking der Dachdecker. Aktuell bekommen wir über die Hälfte der Aufträge ohne Konkurrenz über Google und Facebook.“ Das soziale Medium Facebook nutzt Voges sehr geschickt. Er hat bei Facebook Gruppen gegründet und genutzt, um unter anderem das Thema Denkmalpflege zu spielen. In den Posts verlinkt er auf sein Kontaktformular. „Zum Beispiel meldete sich eine Frau bei uns für ein Denkmalprojekt über 78.000 Euro brutto. Über Empfehlung kamen danach laut Voges weitere Aufträge für rund 400.000 Euro.

Für die Kunden Probleme lösen und Wünsche erfüllen

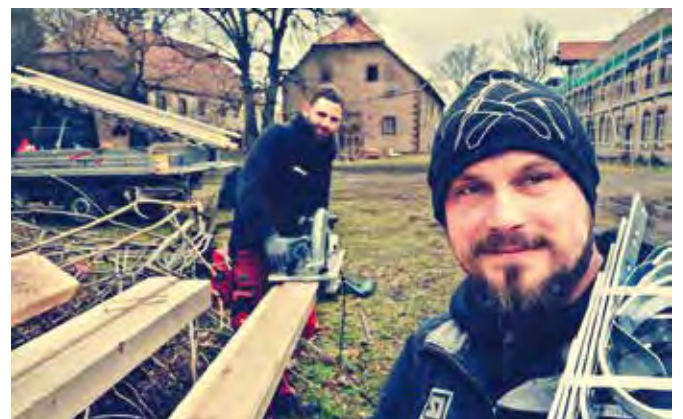
Das ist natürlich kein Selbstläufer und funktioniert nur, weil Voges seit der Gründung alle Abläufe akribisch plant und in den Blick nimmt. „Ich habe schon zu Beginn ein Drehbuch für den Betrieb geschrieben. Seine Vision ist eine konsequente Orientierung am Kunden und Service. Über seiner Bürotür steht als Motto: Wir stehen jeden Morgen auf, um für unsere Kunden Probleme zu lösen und Wünsche zu erfüllen.

„Es geht darum, neue Wege zu gehen, vom Markt weg. Das Interesse ist da. Ich sehe mich als Problemlöser: Für die Kunden und wenn ich selber Vorträge über Positionierung, online Marketing oder Kommunikation zwischen den Generationen halte.“ Für Voges ist klar: „Wer bereit ist sich zu verändern, der kann niemals am Erfolg gehindert werden.“

Basis für seine Strategie ist die einfache Tatsache, dass ein „normales“ Dach keine Emotionen weckt. Es geht Voges darum, das Produkt Dach mit den Menschen und ihren Wünschen in Verbindung zu bringen, so wie es etwa Velux oder Creaton in ihrem Vertrieb machen. Es gelte, vom Bedarf her zu denken, vom Konsum, nicht über die Preisschraube. „Freiheit ist das höchste Gut, also wollen wir für unsere Kunden Wohlfühlräume schaffen.“ So gewinnt Voges Kunden, die einen fairen Preis zu zahlen bereit sind. „Für eine junge Familie haben wir am Ende in Holzrahmenbau das Haus erweitert“, nennt Voges ein Beispiel. Das ist seine Nische, eine Positionierung über das Schaffen von Emotionen.

Der Dachdeckermeister hat von Beginn an geschaut, in welcher Nische er wachsen und was er anders machen kann als die etablierten Wettbewerber. „Mit meinem Bruder und dem Freund meiner Schwester habe ich mit Reparaturen angefangen, vor allem bei Landwirten. Alles, was die anderen Dachdecker nicht machen wollten. Dachziegel wechseln auf Scheunen, neue Rinnen, kleine Dinge mal so für 1.000 Euro“, erinnert sich Voges. Er machte sich einen Namen mit verlässlicher Arbeit in der ländlichen Region. Auch als einer, der sich für keinen Auftrag zu schade ist. Dann passierte etwas, das Voges so nennt: Erfolg entsteht, wenn Vorbereitung auf Glück trifft. Die ersten Landwirte beauftragten ihn mit größeren Projekten.

Nicht einfach eine Dachsanierung anbieten, sondern die Emotionen und Wünsche der Kunden in den Fokus rücken. Das bringt bei Voges Aufträge. Die fachlich saubere Umsetzung ist dann der selbstverständliche nächste Schritt.



Der Erfolg kam mit dem Photovoltaik Boom für Landwirte, mal eben 1.500 Quadratmeter auf einer Scheune.

Erster Kran in der Region: Kollegen erklären Voges für verrückt

Um die Projekte bewältigen zu können, ging Voges neue Wege und kaufte einen ersten, gebrauchten Kran beim Dachdecker-Einkauf Ost. Natürlich hatte er vorher die Zeiten gestoppt im Vergleich zur Materialanlieferung aufs Dach per Förderband. „Die starke Erhöhung der Produktivität lohnte sich“, erklärt Voges. „Die Kollegen Dachdecker sagten damals, der ist komplett verrückt oder bald pleite.“ Das erste Projekt lag an einer zentralen Straße. „Alle Leute haben den Kran gesehen, den damals noch kaum ein Betrieb hatte. Und das Projekt war superschnell fertig“, erinnert sich Voges.

Über sein „Netzwerk Reparaturen“ wollten auch andere Landwirte Photovoltaik. Ende 2009 kam schon der zweite Kran neu hinzu. Da wollten die Konkurrenten über den Preis gehalten, was nicht funktionierte mit Anlieferung des Materials über ein Förderband. Da sind einfach zu viele Mitarbeiter beschäftigt. „Jetzt kauften die anderen auch Kräne, aber wenn du den frühen Zug verpasst, siehst du nur noch die Rücklichter“, sagt Voges. Da war sein Marktanteil schon hoch, der Betrieb beschäftigte damals rund 16 Mitarbeiter, ab 2012 auch einen angestellten Meister.

Für flexible und erfolgreiche Planung: Standardisierung aller Abläufe

Voges zweiter Schwerpunkt ist die Organisation. „Ich habe alle Abläufe im Betrieb standardisiert. Das ist die Voraussetzung für Digitalisierung. Software und Systeme sind ja da, vorher müssen aber die Prozesse durchdacht und verändert werden, der Rahmen.“ Er habe Abläufe geschaffen, mit denen jeder Betrieb arbeiten könne. „Auch wenn es noch ein steiniger Weg ist, es läuft, es gibt Zeitersparnis von rund 20 Prozent im operativen Bereich“, freut sich Voges. Für ihn darf die Kompetenz nicht im Kopf des Chefs bleiben. Voges hat etwa die Zeiterfassung über Tablet digitalisiert. „Tagesaktuell habe ich Soll und Haben auf den Baustellen im Blick, kann sofort reagieren, wenn etwas schief läuft.“ Über den Kalender visualisiert er etwa den Bauzeitenplaner: wann, wer, wie und wo, gibt es Lücken? „Wir machen eine vernünftige Planung, bei uns gibt es kein Sommerloch. Wir wissen am Anfang des Jahres, was am Ende dann herauskommt.“

Optimierte Abläufe bringen auch mehr Zeit für die Familie

Jeden Tag führe er Buch, sagt Voges. „Meine Aufgabe: den Betrieb sicher in die Zukunft zu führen.“ Er ist ein Chef, der immer im Blick hat, warum und wofür er das Ganze macht. Gute Organisation ist für Voges kein Selbstzweck. „Wir haben dank optimierter Abläufe weniger Druck, ab Freitag 12 Uhr ist Schluss für meine Mitarbeiter und mich. Ich habe eine Frau und zwei Kinder, will auch mal mit denen wegfliegen oder privat Dinge machen im Garten. Mit den Kindern Salto auf dem Trampolin springen, das ist doch Lebensqualität.“



Mach was Festes draus.

Testen und
Kaufen –
ohne Risiko.

Haftennagler IM45 GN Li und
Dachpappnagler IM45 CW Li

SOMMERAKTION
für die neuen
Modelle 2020

Start und Details unter
www.im45gn.de

Neues Aufstiegs-BAföG bringt höhere Förderung



Zum Meistertitel mit Fleiß,
Geschick – und Förderung

Das neue, ab Anfang August geltende Aufstiegs-BAföG bietet Dachdeckern und Zimmerern positive Änderungen bei der Unterhaltsförderung und für Existenzgründer.

Das neue Aufstiegs-BAföG soll die berufliche Bildung noch attraktiver und flexibler machen. „Dabei wird die finanzielle Unterstützung deutlich angehoben. Denn eine Karriere darf nicht an den finanziellen Möglichkeiten scheitern – und auch nicht an privaten Verpflichtungen“, erklärt Bundesbildungsministerin Anja Karliczek.

Ein zentraler Punkt: Die Unterhaltsförderung muss nicht mehr zurückgezahlt werden. „Und Existenzgründern wird das Restdarlehen für die Fortbildungskosten komplett erlassen, damit sie schuldenfrei in die Selbstständigkeit starten können. Gefördert werden unabhängig vom Alter alle, die sich mit einem Lehrgang oder an einer Fachschule auf eine anspruchsvolle berufliche Fortbildungsprüfung in Voll- oder Teilzeit vorbereiten.“

Wichtig für die Gleichstellung beruflicher Bildung

Für den 22-jährigen Matthias Kremer steht fest: Schon vor den jüngsten Änderungen war das Aufstiegs-BAföG eine wichtige Komponente in Richtung der Gleichstellung von akademischer und handwerklicher Laufbahn. „Nach dem Abitur sind viele meiner Freunde zur Uni gegangen. Das Handwerk wurde mir am Gymnasium auch nicht ans Herz gelegt“, berichtet der überzeugte Dachdecker aus Trier. Er jobbte bereits als Schüler im elterlichen Traditionsbetrieb Konrad Kremer Bedachungen. „Wenn ich mich heute mit früheren Schulkollegen treffe und höre, welche Unterstützung man als Student erhalten kann, dann fühle ich mich da teilweise benachteiligt. Dass in den

Studiengebühren beispielsweise ein ÖPNV-Ticket integriert ist, halte ich für einen finanziellen Vorteil.“

Beim Aufstiegs-BAföG zählt nur Vermögen des Antragstellers

Nachdem Matthias Kremer nicht nur das Abitur als Drittbester absolvierte, sondern auch die anschließende Ausbildung nach 18 Monaten als Bester abschloss, machte ihn die Handwerkskammer in Trier darauf aufmerksam, dass er die sogenannte Begabtenförderung beantragen könne. Dass es außerdem ein Aufstiegs-BAföG und den Meisterbonus gibt, erfuhr der angehende Handwerker eher nebenbei von anderen Auszubildenden.

„Nach meinen ersten Recherchen hatte ich das BAföG zunächst abgeschrieben. Ich dachte, dass das Einkommen meiner Eltern zu hoch wäre, weil ich nicht wusste, dass das Aufstiegs-BAföG etwas anderes ist als die Förderung für Studierende.“ Was Kremer erst später herausfand: Beim Aufstiegs-BAföG zählt nicht das Vermögen der Eltern, sondern das des Antragstellers.

Förderungen können kombiniert werden

Als Kremer klar war, dass er das Aufstiegs-BAföG beantragen kann, kamen neue Fragen auf. Lässt sich das BAföG eigentlich mit weiteren Unterstützungen wie dem Meisterbonus und der Begabtenförderung kombinieren? Wo müssen die Anträge gestellt werden? Welche Unterlagen und Noten sind erforderlich? „Ich hatte Glück, dass die Sekretärin im BBZ Mayen mich zur Seite und sich die Zeit genommen hat, um mir die verschiedenen Förderprogramme einmal zu erklären“, lobt Kremer die Unterstützung durch seine Ausbildungsstätte. „Aber trotzdem hätte ich mir eine Anlaufstelle gewünscht, die etwas offensiver und zusammengefasst über die regional ja teils unterschiedliche Förderlandschaft informiert.“

Aufstiegs-BAföG gibt Karrieren zusätzlichen Schub

Dank der finanziellen Unterstützung, die das Aufstiegs-BAföG, der Meisterbonus und die Begabtenförderung bieten, konnte Kremer seinen Dachdeckermeister deutlich schneller realisieren. „Dass ich den Meistertitel will, war mir immer klar. Aber ohne die Förderungen hätte ich mir mehr Zeit gelassen, um Geld zu verdienen. Und ich wäre vermutlich erst in ein paar Jahren zur Meisterschule gegangen.“ Für den jungen Handwerker steht fest, dass ein solcher Aufschub für machen Handwerker am Ende den Verzicht auf den Meistertitel bedeutet. „Ich denke, dass man solche Weiterbildungsziele unter der alltäglichen Arbeitsbelastung schnell aus den Augen verlieren kann.“ Ist der (finanzielle) Druck zu groß, bleibt die Karriere ohne Förderung eher auf der Strecke.

Aufstiegs-BAföG fördert auch weitere Meistertitel

Matthias Kremer ist sich sicher, an der Meisterschule eine positive Auswirkung der Förderungen zu erkennen. „Plötzlich sind alle 15 Plätze für den aktuellen Kurs zum Klempnermeister besetzt. Das war nicht immer so und liegt meiner Meinung nach sicherlich mit am Aufstiegs-BAföG.“ Auch Kremer will den Klempnermeister noch anschließen. Schon im August soll es losgehen – auch deshalb, weil das Aufstiegs-BAföG nun eine mehrfache Förderung ermöglicht.

„Über den zweiten Meister hatte ich zwar vorher auch schon nachgedacht, aber durch die Erweiterungen im BAföG ist das nun ganz konkret geworden“, berichtet Dachdecker Kremer.

Obwohl Matthias Kremer das Aufstiegs-BAföG als einen Schritt auf dem Weg der Gleichstellung akademischer und handwerklicher Weiterbildung begrüßt, sieht er durchaus noch Verbesserungsmöglichkeiten. Etwa im Hinblick auf eine Selektion bei den geförderten Handwerkern. „Ich wundere mich oft, wie unmotiviert manche Menschen in den Meisterkursen sind oder wie oft sie von Beginn an fehlen“, berichtet Kremer.

„Natürlich gibt es immer die, bei denen man merkt: Hier ist das Handwerk keine Herzensangelegenheit, sondern der Druck durch die Familie, die einen Nachfolger braucht, hat den Anstoß gegeben.“ Dass das keine Motivation für gute Leistungen ist, versteht sich von selbst. „Aber warum man in dieser Situation auch noch eine Förderung erhält, ist mir etwas schleierhaft. Vielleicht sollte man bei der Förderung auch den Notenspiegel während der Förderphase berücksichtigen“, meint Kremer. Alle Infos zum Aufstiegs-BAföG: <https://www.aufstiegs-bafog.de>

Unsere Profis für ihre Dachsanierung

GRÜN

Dachschäler GDS10

Dachschneider DS30



Ein Dachdecker macht Wein



*Mit dem Wein aufs Dach?
Das gibts bei Jochen Schmidt
nur zu Werbezwecken.*



Guter Wein – das war schon immer Jochen Schmidts Leidenschaft. Mit seiner Lebensgefährtin Stephanie Ullrich hat sich der 39-jährige Dachdeckermeister aus Eltville am Rhein jetzt einen Wunschtraum erfüllt. Gemeinsam haben die beiden einen eigenen Riesling kreiert, der nicht nur bei Kunden gut ankommt.

Das Logo auf den Flaschen des feinherben Rieslings aus dem Rheingau zeigt es deutlich: Hier kommen Handwerk und Weinkultur zusammen. Genauer gesagt: Dachhandwerk und Weinkultur. Was Dachdeckermeister Schmidt an Begeisterung für den Weinbau einbringt, wurde Lebensgefährtin Stephanie Ullrich in die Wiege gelegt.

Die Winzertochter führt seit einigen Jahren das ehemalige Wirtshaus der Eltern, die Guttschänke Klerner Erben in Walluf – ihr Bruder übernahm das elterliche Weingut. Auf einem gemeinsamen Portugal-Urlaub entschieden sich Dachdecker Schmidt und seine Freundin dazu, gemeinsam einen Wein zu kreieren: „Noch im Urlaub haben wir das Logo entworfen, mit mir auf dem Dach und meiner Freundin darunter, die mich auffängt“, berichtet der Hobby-Winzer stolz.



oben: Das Logo zeigt's: Bei diesem Wein war (auch) ein Dachdecker am Werk.

links: Auch der Weinbau ist für den Dachdeckermeister ein herausforderndes Handwerk.



Per Handy dokumentiert:
Dachdecker Schmidt an der Keltermaschine

Wein herstellen mit Leidenschaft und Fachwissen

Wein zu genießen ist eine Sache – Wein herzustellen eine ganz andere. Das weiß auch Dachdecker Schmidt, der sich zunächst fachlich weiterbildete, bevor er daran ging, den ersten eigenen Wein zu keltern: „Ich habe verschiedene Seminare besucht, zum Beispiel zur Sensorik“, erklärt Schmidt. Bei der Wein-Sensorik geht es darum, die Aromen des Weins zu erkennen und zu unterscheiden, und das geschmacklich ebenso wie anhand des Geruchs und Aussehens.

„Wein hat mich einfach schon immer fasziniert“, ergänzt der Dachdecker. „Es gibt so viele verschiedene Sorten und Aromen, das ist unglaublich spannend zu entdecken.“ Sich gemeinsam mit seiner Partnerin an einem eigenen Jahrgang zu versuchen, war für beide schließlich eine lohnenswerte Herausforderung.

Das erste eigene Fass Riesling

Nachdem sich Schmidt und seine Freundin im Urlaub entschieden hatten, es einmal selbst zu versuchen, stellte ihnen Stephanie Ullrichs Bruder das Weingut im Rheingau für das erste eigene Fass zur Verfügung. Und ein Fass, das sind immerhin fast 900 Flaschen. „Stephis Bruder stand uns beratend zur Seite. Aber im Wesentlichen haben wir beide alles allein gestemmt, von der Traubenlese über das Keltern bis zum Abfüllen und Etikettieren der Flaschen.“ Schmidt und seine Freundin sind stolz auf ihren Weißwein. „Der Riesling ist wirklich gut geworden. Beim Ausschank in StepHis Schänke kommt er gut an, meine Kollegen mögen ihn. Und uns selbst schmeckt er auch ziemlich gut.“

Für Kollegen und Kunden

860 Flaschen umfasst der Jahrgang 2019. Ein Großteil ist bereits weg. „Wir schenken unseren Kunden zum Projektabschluss

Ernten, keltern, abfüllen – beim Riesling von Jochen Schmidt und Stephanie Ullrich ist alles selbstgemacht.

immer eine Flasche, aber auch unter Kollegen wird unser Wein immer häufiger nachgefragt“, berichtet Dachdecker Schmidt. Gemeinsam mit Partner Cornelis Schreijer führt er seit 2005 die Molitor Bedachungen GmbH in Eltville, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG. Dort waren beide selbst angestellt, bevor sie das Unternehmen vom Firmengründer Heinz Molitor übernehmen konnten. Mit insgesamt 15 Mitarbeitern ist der Betrieb heute fachlich breit aufgestellt. Auch darauf ist der überzeugte Dachdeckermeister stolz: „Das Dachhandwerk hat mich schon früh begeistert. Ich habe mein Schulpraktikum bei einem Dachbaubetrieb in meinem Heimatort in Hargesheim gemacht, später dort in den Ferien gearbeitet und schließlich auch meine Ausbildung absolviert.“

Roof and Wine

Der Jahrgang 2020 ist bei Dachdecker Schmidt und Wirtin Ullrich bereits fest eingeplant. „Wir haben gerade die Roof and Wine GbR gegründet, um unser Hobby sozusagen weiter zu professionalisieren“, meint Schmidt. Vollständig vom Dachhandwerk auf den Weinbau umzusatteln, kann er sich aber so schnell nicht vorstellen. „Das ist eine schöne Beschäftigung und der Wein kommt auch gut an. Aber das läuft bisher alles eher so nebenher“, sagt der Weinliebhaber. Er ergänzt lächelnd: „Das darf in Zukunft aber gerne mehr werden. Wer weiß, was ich so mache, wenn ich mich mal zu alt fühle, um aufs Dach zu steigen.“ Mit dem Weinbau hat er sich immerhin schon einmal eine Perspektive geschaffen, von der man gerne träumen darf.

„Und uns selbst schmeckt er auch ziemlich gut.“



Förderprogramme für Dachfenster richtig nutzen

Dank staatlicher Förderungen können Bauherren beim Austausch der Dachfenster 20 Prozent der Kosten sparen.

Bauherren stehen 2020 neue Möglichkeiten zur Verfügung, staatliche Förderung für den Einbau oder Austausch von Velux Fenstern zu nutzen. Neben den Programmen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) lassen sich nun auch über steuerliche Maßnahmen Fördergelder beanspruchen.

So spart man beim Dachfenster-Austausch mindestens 20 Prozent der Kosten für Produkte und Handwerkerleistungen. Voraussetzung sind Fenster mit einem sehr guten Wärmedämmwert. Dank einer Erneuerung des Einkommensteuergesetzes (EstG) lassen sich Dachsanierungen seit 2020 mit Hilfe von Steuerermäßigungen fördern.

Der Staat fördert mit seinem Programm die Kosten für Produkte und Handwerkerleistungen.





Beim Dachfenster-Austausch lassen sich dank staatlicher Förderprogramme 20 Prozent der Kosten sparen.

Insgesamt unterstützt der Staat Bauherren mit 20 Prozent der Kosten für Produkte und Handwerkerleistungen bis zu einer Maximalsumme von 40.000 Euro. Die Summe wird nicht einmalig ausgezahlt, sondern in der Steuererklärung über drei Jahre jeweils anteilig geltend gemacht. Bedingung ist unter anderem, dass die Bauherren sich vom durchführenden Fachunternehmen eine Bestätigung der Sanierung in Form der sogenannten Fachunternehmererklärung ausstellen lassen.

*„Insgesamt unterstützt
der Staat Bauherren mit
20 Prozent der Kosten.“*

Alternativ können Bauherren die Förderungen der KfW für Sanierungsarbeiten am Dach in Anspruch nehmen. Energetische Sanierungen unterstützt die KfW etwa mit einem Zuschuss von bis zu 48.000 Euro für die Sanierung zum KfW-Effizienzhaus oder mit bis zu 10.000 Euro für Einzelmaßnahmen. Über das Programm 152 vergibt sie außerdem Darlehen von bis zu 50.000 Euro zu einem jährlichen Zinssatz von 0,75 Prozent. Zum Kredit gibt die KfW einen Tilgungszuschuss von 20 Prozent der Gesamtsumme. Ergänzen lässt sich die KfW-Förderung darüber hinaus noch durch regionale Maßnahmen.

Ein gut gedämmtes Dach hält Hitze draußen und schützt gleichzeitig vor dem Auskühlen der Räume. Der Verzicht auf eine Klimaanlage im Sommer und weniger Heizen im Winter bedeutet nicht nur eine finanzielle Erleichterung, sondern trägt über den gesunkenen Verbrauch von Strom, Heizöl oder Erdgas zum ressourcenschonenden Umgang mit der Umwelt und nachhaltigen Wohnen bei.

Gleichzeitig lässt sich die Gelegenheit nutzen, um mit zusätzlichen Dachfenstern mehr Tageslicht und damit auch mehr

Wohlbefinden in das Dachgeschoss zu holen. Interessierte finden auf www.velux.de/foerderung mehr Informationen, welche Fördermittel konkret in Frage kommen und wie viel Geld sich damit sparen lässt.



Eine Frau kämpft sich durch: Barbara Küpper ist nach dem Tod ihres Mannes über sich hinausgewachsen und hat die Dach Werkstatt in Salach seit 2015 erfolgreich weitergeführt.

Sie hat nicht eine Sekunde ans Aufgeben gedacht

Das Schicksal schlägt oft ohne Vorwarnung zu – im August 2015 auch bei Ludger Küpper. Der Chef der Dach Werkstatt Küpper im baden-württembergischen Salach stirbt völlig unerwartet nach einem Segelunfall in Kroatien. Seine Frau Barbara wächst anschließend über sich hinaus führt den Betrieb erfolgreich weiter.

Im Rückblick ist meist alles klarer. „Ich habe einfach nur funktioniert. Es musste ja weitergehen. Ich habe nicht eine Sekunde daran gedacht, aufzugeben und den Betrieb zu schließen.“ Fünf Jahre nach dem überraschenden Tod ihres Mannes kann Barbara Küpper stolz auf ihre Arbeit zurückblicken. Auf eine Leistung, die sie sich selbst niemals zugetraut und auf die sie liebend gerne verzichtet hätte. Aber so funktioniert es nicht: Leben ist das, was passiert, währenddessen man eigentlich etwas ganz anderes vorhat.

August 2015: Die mehr als 100 Jahre alte Dach Werkstatt Küpper, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG, ist einer der angesehensten Familienbetriebe auf der schwäbischen Alb. Seit fast 30 Jahren ist Dachdecker- und Maurermeister Ludger Küpper ihr Chef. Er musste nach dem unerwarteten Tod seines Vaters Adolf schon als junger Mann die Betriebsleitung übernehmen. „Ein genialer Geschäftsmann mit innovativen Ideen, die Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit in Person“, so beschreibt Barbara Küpper ihren Mann. „Praktisch jeder in unserer Branche kannte Ludger, der zuletzt auch Vize-Obermeister der Dachdeckerinnung Stuttgart war.“

Nach tragischem Tod des Mannes: Erster Weg führt zu den Beschäftigten

Eine Verletzung durch einen Segelunfall in Kroatien, von den Ärzten vor Ort falsch behandelt, führt zu seinem unnötigen Tod. Wo viele Partnerinnen zusammenklappen, hält Barbara Küpper durch: „Man wird irgendwie mit einer Art Schutzmechanismus versehen. Ich habe sofort die Bauleiter telefonisch informiert, und am Tag nach meiner Rückkehr führte mein erster Weg zu den Beschäftigten. Ich wollte, dass sie alle Zusammenhänge direkt von mir erfahren.“ Vor allem aber die Nachricht: Es geht weiter! 42 Beschäftigte hat die Dach Werkstatt zu diesem Zeitpunkt, viele Mitarbeiter haben Familie. „Mir war sofort klar: Aufgeben gilt nicht!“ sagt Barbara Küpper.

Gespräche mit Steuerberater und Hausbank folgten – und mit der Dachdeckerinnung sowie der Interessengemeinschaft „Top 100 Dachdecker Deutschland GmbH“, welcher der Salacher Betrieb angehört. Denn die große Stärke von Ludger Küpper wird nach seinem plötzlichen Able-



Ein starkes Team: Seit April 2017 arbeitet Sohn Jonas Küpper als Technischer Leiter im Betrieb mit. Der gelernte Dachdecker und studierte Bauingenieur ist vom ersten Tag an eine große Hilfe.



Tolle Arbeit, toller Ausblick: Gute Laune beim Steildachteam (links: Jonas Küpper) bei einer Dachsanierung im Jahr 2019.

ben erstmal zu einem Problem. „Er war die Spinne im Netz, der Mann mit den Ideen und der Übersicht, bei dem die Fäden zusammenliefen“, sagt seine Frau heute. „Flachdächer machen 80 Prozent unseres Geschäfts aus, aber plötzlich hatten wir niemanden mehr, der sie vernünftig kalkulieren konnte.“

Schafft sie das als Chefin?

Doch das war dringend notwendig, um den Betrieb am Laufen zu halten. Barbara Küpper hatte zwar mehr als 25 Jahre in der Dach Werkstatt mitgearbeitet und Personal und Finanzen betreut. Aber Chefin? Dass plötzlich eine Frau an der Spitze des Unternehmens stand, brachte kritische Beobachter sowohl bei den Kunden als auch den Mitarbeitern mit sich. Schafft die das? Mir von einer Frau was sagen lassen? Weiß die überhaupt, worum es hier geht? In dieser Situation war aber für Barbara Küpper die Hilfe der Dachdecker-Kollegen von der Innung und von Top 100 ungemein wichtig. Sie engagiert zudem externe Berater und fragt erfahrenen Mitarbeitern Löcher in den Bauch.

Harte Arbeit – auch am Wochenende

Barbara Küpper macht positive und negative Erfahrungen. Sie hat Menschen um sich, die sie unterstützen und mit aller Kraft zu ihr halten. Sie muss aber auch überraschende Kündigungen verkraften, „wobei einige Mitarbeiter dann nach ein paar Monaten wieder zurückgekommen sind.“ Andere Betriebe versuchen, Fachkräfte abzuwerben. Sie muss sehr hart arbeiten, auch am Wochenende. Entspannung verschaffen ihr in dieser Zeit lange Spaziergänge mit ihrer Hündin und die Kunst: Barbara Küpper ist eine begeisterte Malerin und drückt ihre Gefühle in ihren Werken aus.

Familie als wichtiger Rückhalt – und der Sohn steigt voll mit ein

Und dann ist da noch die Familie als wichtiger Rückhalt, die Kinder Franziska, Jonas und Lena. Jonas ist vom Fach: Nach einer Dachdeckerlehre studiert er und wird Bauingenieur. Er steigt nach dem Bachelor dann im April 2017 – wie sein Vater mit erst 26 Jahren – ins Unternehmen ein. „Jonas hat sofort als Technischer Leiter Verantwortung übernommen. Er wurde sozusagen ins kalte Wasser geschmissen und hat vom ersten Tag an seinen

Mann gestanden“, ist seine Mutter noch heute beeindruckt. „Als Technischer Leiter war und ist er der Hauptansprechpartner für unsere Leute auf den Baustellen – sieben Tage die Woche.“ Obwohl die unschätzbare Hilfe sehr willkommen ist, legt Barbara Küpper zu jener Zeit hohen Wert darauf, dass ihr Sohn seine Entscheidung unabhängig und freiwillig trifft.

Erst im Herbst 2019, nach mehr als vier sehr anstrengenden Jahren, gönnt sich Barbara Küpper mit einer Reha eine Auszeit: „Der Akku war endgültig leer. Die Reha hat mir sehr gut getan.“ Vielleicht merkt sie auch erst in diesem Moment – als der Betrieb mit heute 33 Beschäftigten und mit Jonas Küpper in der nunmehr vierten Generation im Familienbesitz gut läuft – welchen Weg sie hinter sich gebracht hat. Sie hat das Werk ihres Mannes bewusst weitergeführt: „Ich gebe viel darauf, wie Ludger das alles zu Lebzeiten bei der Dach Werkstatt gemacht hat. Ich führe das mit meinem Stil weiter – aber in seinem Sinne.“

Notfallmanagement im Betrieb kann überlebenswichtig sein

Einen Schritt bewertet sie heute als überlebenswichtig für den Fortbestand der Dach Werkstatt: „Mein Mann und ich hatten lange vor, uns gegenseitig eine Generalvollmacht zu erteilen. Kurz vor dem Kroatien-Urlaub haben wir es dann getan.“ Glück im Unglück – denn nach dem Tod ihres Mannes kann Barbara Küpper schnell wichtige Entscheidungen fällen. „Ich kann nur jedem Handwerksbetrieb raten, für das Udenkbare vorzusorgen“, sagt sie heute. „Hätte ich die Generalvollmacht nicht gehabt, wäre der Betrieb vielleicht wirtschaftlich eine Zeit lahmgelegt gewesen. Das kann einer Firma das Genick brechen.“

Auch wenn man immer stöhne, dass man keine Zeit dafür habe: Die Vorsorge, das weiß sie heute, ist extrem wichtig. Sie empfiehlt beispielsweise den Ordner „Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb“ des Rudolf Müller Verlags. Er enthält wichtige Informationen und Arbeitshilfen, um einen Fahrplan für den Notfall zu erstellen und alle wichtigen Dokumente zu sammeln. Zudem hat sie ein „Firmen-Handbuch“ angelegt, in dem alle Abläufe und Zusammenhänge nachvollziehbar beschrieben sind.

Text: Kai Uwe Bohn, Bilder: Dach Werkstatt Küpper, Tobias Froehner (www.tobias-froehner.de)

Moderne trifft Altstadt: Dachausbau des Dom Hotels



Es ist eine innovative Idee, um mitten in der Altstadt neue Zimmer zu gewinnen. Auf das historische Dach des Limburger Dom Hotels wurde jetzt in Holzbauweise ein moderner Baukörper als Dachausbau vom Betrieb Zimmerei-Holzbau Michael Dombach aufgesetzt.

Schon vor dem Baubeginn war die öffentliche Erregung riesengroß. Anwohner reichten Klage ein, Architekten bekundeten ihr Entsetzen. Die Rede war von einem massiven Eingriff in die historische Altstadt von Limburg.

Die Denkmalpfleger hingegen waren deutlich entspannter und bewilligten den modernen Dachausbau. Worum es geht? Das seit fast 200 Jahren bestehende Dom Hotel wollte sich aus wirtschaftlichen Gründen vergrößern, von 42 auf 48 Zimmer. Und so etwas geht in der Altstadt nur nach oben. Als neue Attraktion für die Gäste ist jetzt in Holzbauweise ein Dachausbau mit sechs neuen, behindertengerechten Doppelzimmern entstanden, einige haben sogar Domblick.

Pläne und Bestand vor Ort unterscheiden sich

Der ausführende Betrieb Zimmerei-Holzbau Michael Dombach erhielt die Projektanfrage kurzfristig Ende November 2019 vom Auftraggeber, der Albert Weil AG. Die Vergabe war dann kurz vor Weihnachten. „Wir haben für diesen Kunden schon oft gearbeitet“, berichtet Michael Dombach. Die Vertrauensbasis war also vorhanden bei diesem auch baulich herausfordernden Projekt.

„Es gab da schon Probleme mit den Plänen, die nicht immer übereinstimmten mit dem, was wir im Bestand so vorfanden“, erinnert sich der Zimmerermeister. Trotzdem gelang eine Fertigstellung der Arbeiten bis Mai 2020. Dass der Hotelbetrieb wegen Corona eingestellt wurde, machte es im Bauablauf für



Öffentliches Streitobjekt in der Altstadt von Limburg: Der Dachausbau des Dom Hotels als moderner Holz-Kubus sorgte für massive Anwohnerproteste.



Herausforderung Logistik: Mal über die Fußgängerzone, mal über den Innenhof des Dom Hotels hob der Kran die schweren Wand- und Deckenelemente hinauf auf das Dach.

Michael Dombach (rechts) freut sich über das spannende Projekt.

alle beteiligten Gewerke etwas einfacher, den zur Verfügung stehenden engen Raum entsprechend aufzuteilen.

Ein Kubus mit 300 Quadratmetern Fläche

Der neue Baukörper sieht aus wie ein Kubus, der auf dem historischen Dach thront. „Das ließ sich im Vorfeld schwer vermessen, weil über der Grundfläche von 300 Quadratmetern alles schief und uneben war. Nach dem Abbruch des alten Satteldachs wurde der Holzbau auf neuen Unterzügen und Trägern hochgezogen. „Der Dachausbau hat allein 40 Tonnen Gewicht, da ist schon die statische Berechnung anspruchsvoll“, sagt Heiko Keller von der DEG Alles für das Dach eG, welche die Lieferung der Außen- und Innenwände organisierte. „Unser Holzmitarbeiter in der Niederlassung Limburg, Jens Schmidt, hat schon in der Planung das ganze Projekt mit dem ausführenden Betrieb durchgesprochen. Die Kooperation lief wirklich rund“, sagt der Leiter des Geschäftsbereichs Holz bei der DEG.

Das kann auch Michael Dombach bestätigen. „Schon die Vorbereitung und Planung waren eine Herausforderung. Und wegen des engen Zeitplans konnten wir die Wandelemente nicht selbst vorfertigen, was wir sonst bei unseren Projekten immer machen. Die Dach- und Deckenelemente wurden, um die Bauzeit zu verkürzen, als Brettsperrelemente hergestellt. Durch die gegebenen Umstände mit der Vorplanung und dem engen Zeitfenster blieb es spannend, ob denn die Termine gehalten werden konnten. Auf Nachfragen beim österreichischen Hersteller zum Liefertermin gab es nur die lapidare Antwort: „Das geht sich aus!“

Verkleidung der Fassade mit bronzefarbenen Schindeln

Auf das Flachdach wurde eine Gefälledämmung verlegt und die Wände mit bronzefarbenen Blechschindeln verkleidet, welche sich je nach Sonneneinstrahlung in unterschiedlichen Farben abbilden. „Für den Holzbau hat die DEG als Partner uns alles fertig für die Montage angeliefert“, sagt Dombach. Während der Realisierung sollte natürlich alles trocken bleiben im Winter und Frühjahr. „Es wurde eine Notabdichtung verlegt, Stahl in der Decke als Unterzüge verbaut und die bereits bestehenden Gauben eingebettet“, berichtet der Zimmerermeister.

„Es ist mal etwas Anderes. Für mich fügt sich der Kubus harmonisch in das Gebäude ein“, sagt Michael Dombach.

Komplizierte Anlieferung der schweren Holzelemente

Kompliziert war in der Limburger Altstadt die Logistik. Die DEG lieferte das Holz in drei Ladungen an, aber nicht alle direkt zum Hotel. Dadurch, dass einige Dach- und Deckenelemente im Bereich der Abladestelle zu schwer für den großen Baukran waren, übernahm Michael Dombach die Umladung auf kleinere Fahrzeuge, die das Material in die Fußgängerzone der Altstadt transportierten. Dort wurden die meisten Holzelemente dann per Kran aufs Dach gehievt. Denn der Innenhof war natürlich bei allen beteiligten Gewerken sehr gefragt.

Zimmerer gefällt die moderne Architektur des Dachausbaus

Dombach und sein Team konnten das Projekt bei allen Herausforderungen professionell abwickeln, zur vollen Zufriedenheit des Kunden. Bis zu sechs seiner Mitarbeiter waren auf der Baustelle im Einsatz. Ihm selbst gefällt die Architektur des Dachausbaus. „Es ist mal etwas anderes. Für mich fügt sich der Kubus harmonisch in das Gebäude ein.“

Die öffentliche Kritik findet er etwas überzogen. Sicherlich sind gewisse Kriterien zum Bauen in dieser Altstadt erforderlich. „Auf der anderen Seite muss jede Stadt froh sein über Menschen, die Geld in die Hand nehmen, um solche Gebäude zu modernisieren und attraktiver zu machen. Ich denke, das Ergebnis spricht für das Vorstellungsvermögen der Verantwortlichen.“



Text: Knut Köstergarten, Bilder: Zimmerer-Holzbau Michael Dombach, Heiko Keller

Zimmerer-Treffpunkt: Onlineportal für die Community



Unser Onlinemagazin DACH\LIVE und der Zimmerer-Treffpunkt kooperieren. Wir stellen vor, was das Onlineportal der Zimmerer-Community bietet, warum es so erfolgreich ist und wie die Idee dazu entstand.

Den Zimmerer-Treffpunkt gibt es schon länger. Entstanden ist er über die sozialen Medien, zuerst gestartet auf Facebook, dann auch auf Instagram. Auf beiden Kanälen ist der Zimmerer-Treffpunkt die Community im Dachhandwerk mit den meisten Followern. Diese Art der Vernetzung trifft also voll den Nerv der Auszubildenden, Gesellen und Betriebsinhaber. „Wir wollen für den Holzbau begeistern und das Thema voranbringen“, sagt Macher Andreas Winkler, selbst gelernter Zimmerer.

Da passt dann auch der Slogan: „Von Zimmerern für Zimmerer“. Und er passt zudem aus einem weiteren Grund. Jeder in der Community – seit der Gründung Ende Januar auf der DACH+HOLZ sind es bereits über 2.500 registrierte Mitglieder – kann die Onlineplattform nutzen, um Themen im Blog zu teilen, Stellenanzeigen oder -gesuche in der Jobbörse aufzugeben oder gebrauchte Maschinen und Werkzeuge in der Rubrik Marktplatz anzubieten.

Für die Leser sind alle Rubriken kostenlos

Wer sich auf der Seite umschaute, sieht schnell, dass alle diese Rubriken auch genutzt werden. „Wir sind mit dem Start sehr zufrieden. Im April und Mai hatten wir jeweils bis zu 25.000 Seitenaufrufe, jetzt im Sommer sind es etwas weniger“, erläutert Winkler. Der Erfolg zieht natürlich auch Partner aus der Industrie an, die im Zimmerer-Treffpunkt sich und ihre Produkte präsentieren können. Darüber finanziert Winkler mit seinem Team das anlaufende Projekt.

Denn das Prinzip ist, dass die Leser und Mitglieder alle Rubriken kostenlos nutzen können, auch die Stellenanzeigen. „Zudem starten wir gerade die Kooperation mit Zimmererverbänden. Die Landesinnung Bayern ist schon dabei, die von Baden-Württemberg folgt im September“, berichtet Winkler. Weitere sind herzlich eingeladen sich zu beteiligen: „Wer will, kann mitmachen.“ Die Mitglieder unter den Zimmerern reichen schon bis Österreich und Südtirol in Italien. „Die sprechen auch Deutsch und da kann man sicher voneinander lernen“, meint Winkler.

Andreas Winkler (links) ist die treibende Kraft hinter dem Projekt Zimmerer-Treffpunkt.



Das Team des Zimmerer-Treffpunkts auf der Messe DACH+HOLZ 2020 an der selbst aufgebauten Zunftbar.



Redaktionelle Inhalte im Blog weiter ausbauen

Ausbauen will er die redaktionellen Inhalte im Blog. Deshalb kooperiert der Zimmerer-Treffpunkt ab sofort mit dem Onlinemagazin DACH\LIVE. „So können wir die dortigen hochwertigen Artikel über das Themenfeld Holzbau unseren Lesern als weiteren Inhalt anbieten.“ Und ab Herbst sollen in die Artikel neben Bildern auch Videos integrierbar sein. Insgesamt kommt der Mix aus persönlichen Artikeln von Zimmerern, die Wissen und Erfahrungen teilen oder Arbeitstechniken zeigen, News aus der Branche und Produktinformationen der Hersteller gut an bei der Zielgruppe, was kein Zufall ist.

Community hat die Rubriken mit ausgewählt

Vor dem Start der Onlineplattform befragten die Macher ihre über 18.500 Follower auf Facebook, was sie denn an Rubriken und Inhalten haben wollten. „Unser Ziel war es ja von Anfang an, dass die Mitglieder sich auf der neuen Onlineplattform informieren, verbinden und austauschen können“, sagt Winkler. Neben den oben genannten Rubriken ist noch das sogenannte Wiki hinzugekommen. Es verbirgt sich dahinter eine von einem Berufsschullehrer entwickelte

Lernplattform mit Inhalten zu allen drei Ausbildungsjahren. „Das sind wertvolle Inhalte, die den Lehrlingen als tolle Ergänzung dienen können zur Berufsschule. Ein Beispiel ist die Herstellung von Holzverbindungen“, erklärt Winkler.

Facebook-Kanal bleibt das Forum für den direkten Austausch

Für ihn bleibt der Facebook-Kanal als Ursprung wichtig für den Zimmerer-Treffpunkt, „doch mit dem Onlineportal können wir darüber hinaus inhaltlichen Mehrwert ausschöpfen.“ Winkler will auf Facebook ganz bewusst das Forum belassen. „Dort soll weiter der Ort sein, wo die Follower ihre Fachfragen diskutieren und tolle Baustellenbilder posten können.“ Facebook bleibt das Medium, wo schnell Fragen gestellt und Antworten gegeben werden können und wo spontan tolle Bilder von Baustellen hochgeladen werden. Das gilt natürlich auch für den wachsenden Instagram-Kanal. Die weiteren Aussichten sind gut, denn mit diesem in der Community verankerten Mix aus sozialen Medien und Onlineportal besitzt der Zimmerer-Treffpunkt ein echtes Alleinstellungsmerkmal in der Branche. www.zimmerer-treff.com

Text: Knut Köstergarten, Bilder: Zimmerer-Treffpunkt, GMS

Der Sanierungsdachablauf 63 T passt immer. Einfach einstecken und 40% Zeit sparen.

Sanierungsdachablauf 63 T in allen Ausführungen mit hoher Ablaufleistung



Einfach in den Stutzen des alten Ablaufs durchstecken

Mit Ablaufkörper fest verbundene, flexible Lippendichtungen für Rückstausicherheit

Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein und das 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.

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 11. November 2020.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (II/2020) hat Olaf Berdelmann von der Firma Berdelmann Holzbau GmbH aus Lienen richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die ihm von dem Zweigniederlassungsleiter Marco Klaßen der DEG Dach Fassade Holz eG in Münster überreicht wird.
Herzlichen Glückwunsch!

 Folge uns auf
www.facebook.com/DACHMARKETING/
 www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 19. 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, Heiko Walther, Stefan Wever

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter Knut Köstergarten, Harald Friedrich, Michael Podschadel,
dieser Ausgabe: Christoph Bertram, Henning Höpken, Kai Uwe Bohn

Grafik, Layout,
Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Renate Redmann
Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: Strube Druck & Medien GmbH

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

KEMPEROL 1K-SF

Das Beste für Profis!

Wie immer.

Unser lösemittelfreies, direkt zu verarbeitendes **KEMPEROL 1K-SF** ist die ideale Flüssigabdichtung für Details und Anschlüsse.

www.kemperol.de/1k-sf

Geprüftes
System
gemäß
ETAG 005

DAS INTERVIEW MIT: **Florian Jentsch**

„Der klassische Beamte wollte ich nie werden.“ Wer – wie Florian Jentsch – ein Studium im Public Management absolviert, gerät schnell in den „Verdacht“, den Grundstein für eine Beamtenlaufbahn zu legen. Der 28-jährige neue Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg winkt gleich ab: Er hatte nie vor, Beamter zu werden.



Wie kam es zu Ihrer Entscheidung für dieses Studium?

Schon in meiner Schulzeit lag mein Fokus auf Fächern wie Gemeinschaftskunde, Geografie, Geschichte und BWL, und mein Interesse galt auch der Politik. Was lag also näher – auch räumlich – als das Public Management Studium an der Hochschule Kehl?

Nach dem Bachelor-Abschluss kam die Praxis?

Ja, unter anderem als Praktikant in Brüssel im Europabüro der sächsischen Kommunen, dann bei der Stadt Konstanz in der Stabsstelle der Wirtschaftsförderung. Und da wusste ich endgültig: Das ist mein Ding.

Wann ging es dann in Richtung Handwerk?

Bei der Stadt Dürreim war ich danach als Wirtschaftsförderer und Breitbandkoordinator tätig und als Energiemanagement-Beauftragter für deren Eigenbetrieb Wasserversorgung zuständig. Da kommen ganz automatisch die Berührungspunkte mit dem Handwerk und Mittelstand.

Anschließend folgten dreieinhalb Jahre beim Baden-Württembergischen Handwerkstag e. V., u. a. im Projekt „Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum Stuttgart“ und als Abteilungsleiter für Technologie-, Digitalisierungs- und Innovationspolitik.

Das klingt nach mehr Digitalisierung für das Handwerk. Drohne und Co?

Jein – ich sehe meine Aufgaben darin, auch gerade hier im Verband, die Rahmenbedingungen für die Zukunft des Dachdeckerhandwerks vorzubereiten und zu optimieren. Die Drohne ist aus meiner Sicht nur ein sehr anschauliches Beispiel dafür, was Digitalisierung im Dachdeckerhandwerk bedeuten kann. Übergeordnet bedarf es vielmehr einer ganzheitlichen Digitalisierungsstrategie mit vorab definierten Maßnahmenpaketen. Bekannte Stichworte sind dabei insbesondere das digitale Bautagebuch, Cloudlösungen für den ortonabhängigen Datenzugriff oder digitales Aufmaß.

Aber auch die Kunden- und Bewerberkommunikation finden zunehmend auf digitaler Ebene statt. Das ist schon in der Gegenwart so und wird die Zukunft – auch im traditionellen Dachdeckerhandwerk – weiter verändern.

Letztendlich möchte ich einen Rahmen schaffen und die Innungsbetriebe mit neuen praxisgerechten Fortbildungs- und Dienstleistungsangeboten unterstützen – auch im Bereich der Digitalisierung, aber nicht nur dort.

Die Zukunft des Dachdeckerhandwerks aus Ihrer Sicht?

Es läuft gut – auch in und nach Corona. Aber die Generationen wechseln und schon damit findet ein Wandel statt, den ich begleiten will, indem ich Wege bereite. Wer diese Wege gehen will, trifft bei mir mit neuen Ideen und konstruktiven Anregungen immer auf ein offenes Ohr.

Sie sind als Rucksack-Reisender weltweit und als Crossfit-Aktiver auch sportlich unterwegs. Noch Zeit dafür?

Die Zeit muss man sich einfach nehmen, um damit auch nach dem körperlichen Auspowern neue Kraft für neue Aufgaben zu sammeln.

Sie haben – noch – keine Kinder. Was wäre, wenn der künftige Nachwuchs mal ins Handwerk wollte? Dachdecker, Dein Beruf?

Ganz gleich, welche Entscheidung meine Kinder da einmal treffen werden: Meine volle Unterstützung werden sie auf jeden Fall haben.



VELUX®

Mindestens
20%
Förderung!

Entspannt zu neuen Dachfenstern – dank staatlicher Förderung

Jetzt schnell und einfach informieren!

Einen Überblick über staatliche
Fördermöglichkeiten und
weitere Infos finden Sie unter:
www.velux.de/foerderung

Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Gunnar Maurer und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Carsten Blumör

BMI **BRAAS**

Zu wissen, man stemmt Herausforderungen gemeinsam, ist ein gutes Gefühl. BMI Braas ist der Fels in der Brandung, wenn's um perfekte Systemlösungen geht. Bei allen Steildachfragen sind Sie mit uns bestens beraten. Das Team steht: **Wir sind da, wenn Sie uns brauchen.**

bmigroup.com/de