

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2022 | II

Wachstumsmarkt Fassade

ZEDACH auf der Dach+Holz
vom 5. bis 8. Juli in
Köln: Halle 6, Stand 6.310

MARKETING

Chiara Monteton gewinnt Preis

BETRIEB

Marktreport Gründach

ZEDACH INSIDE

DachProfi24 und Dach24

BauderECO. Dämmt Dächer nachhaltig. Mit Biomasse.



BauderECO. Der neue Dachdämmstoff.

Sie suchen einen wohngesunden Dachdämmstoff, der Energie einspart und das Klima schont? Dann ist BauderECO die Lösung. BauderECO besteht weitgehend aus Biomasse (pflanzliche Ernteabfälle), recycelten Wertstoffresten und Muschelkalk. Dämmen Sie deshalb Dächer mit BauderECO: ökologisch und mit bester Dämmleistung. Mehr unter www.baudereco.de

BAUDER
macht Dächer sicher.

Die Globalisierung kommt an ihre Grenzen

Wir befinden uns einer Zeit des Wandels, in der nichts mehr selbstverständlich ist. Das ist auch in unserer Bedachungsbranche deutlich zu sehen, wenn wir auf Preise und Warenverfügbarkeit schauen. Die Globalisierung kommt an ihre Grenzen. Wir brauchen wieder mehr Autarkie und Nachhaltigkeit in den Prozessen – nicht nur in Sachen Energieversorgung.

Wir als Einkaufsgenossenschaften wollen in diesen herausfordernden Zeiten für unsere Mitglieder und Kunden die Grundversorgung beim Material sicherstellen. Dabei sind Verzögerungen aktuell jedoch unvermeidlich und nicht immer gibt es auch das jeweils präferierte Produkt. Doch auf uns ist weiter Verlass, wir bleiben lieferfähig.

Was uns zudem umtreibt, ist die Mitgestaltung der Energie-wende. Wir wollen noch mehr als bisher unsere Betriebe mit ganzheitlichen Lösungen von der Beratung über die Planung bis zur Umsetzung in Sachen PV-Anlagen und Dachbegrünung unterstützen. Denn dies sind lukrative Geschäftsfelder, die Dachdecker und Zimmerer auf keinen Fall anderen Gewerken überlassen sollten.

Als Titelthema haben wir in dieser Ausgabe das boomende Geschäftsfeld Fassade mit seinen Chancen und Herausforderungen gewählt. Auch hier bieten die Einkaufsgenossenschaften Unterstützung von A bis Z für einen erfolgreichen Einstieg. Im Betriebsportrait lernen Sie den Betrieb Boysen Zimmerei kennen. Zudem finden sich im Heft Holzbauprojekte und ein Portrait der Zimmerer-Nationalmannschaft.



Stefan Krieger, Vorstand
Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

Ein weiterer Schwerpunkt ist das Thema Ausbildung. Wir stellen die Einstiegsqualifizierung als geförderte Brücke in eine Lehre vor, beleuchten den Girls'Day und präsentieren eine Dachdeckerin, die einen renommierten Bloggerpreis gewonnen hat. Außerdem schauen wir auf die Lieferengpässe bei Dachziegeln und haben beim ZVDH nachgefragt zum Thema Nachhaltigkeit. Dazu passt auch ein Artikel über die Marktchancen bei der Dachbegrünung.

Ich hoffe, wir sehen uns am ZEDACH-Stand auf der Messe Dach+Holz vom 5. bis 8. Juli in Köln, und wünsche Ihnen eine sonnige Sommer- und Urlaubszeit.

DELTA®-FOXX PLUS und DELTA®-MAXX PLUS

Unsere Premiumprodukte für maximale Effizienz
und höchsten Schutz



DELTA®-FOXX PLUS

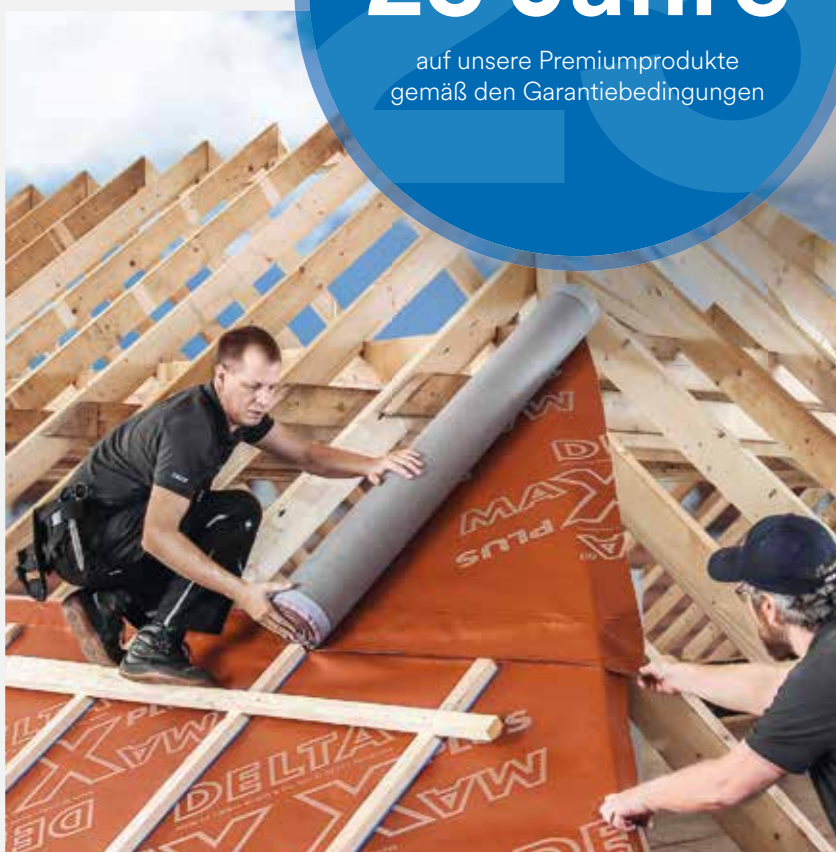
- Stark bei jedem Wetter
- Mit Lotus-Effekt
- Schwer entflammbar

DELTA®-MAXX PLUS

- Spart Zeit und Kosten
- Weniger Materialverbrauch
- Geprüft durchsturzsicher

Funktionsgarantie
25 Jahre

auf unsere Premiumprodukte
gemäß den Garantiebedingungen



DIESE AUSGABE:

37

3
EDITORIAL
Stefan Krieger

6-7
ZEDACH INSIDE
Plattformen DachDigital:
Dach24 und DachProfi24

8-9
NEWS
Holzbau weiter im Aufwind
Messe Dach+Holz international

10-13
TITELTHEMA
Wachstumsmarkt Fassade

14-17
BETRIEBSPORTRAIT
Boysen Zimmerei

18-19
AUSBILDUNG
Einstiegsqualifizierung

20-21
SERIE AUSBILDUNGSZENTREN
Holzbau Baden-Württemberg



22-23
MARKETING
Chiara Monteton gewinnt Preis
Goldener Blogger 2022

24-26
BETRIEB
K. Weißenberger-Bedachungen

27-29
AUS DER PRAXIS:
Kita in Holzbauweise

30-31
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Roto
Advertorial: Fleck

32-33
TRENDS
Wachstumsmarkt Dachbegrünung

34-36
NACHWUCHSWERBUNG
Girls'Day bei MT Dachbau

37-39
VORGESTELLT
Dachdeckermeisterin
Sabrina Wollscheid

40-41
BETRIEB
Schnickers Bedachungen

42-43
BETRIEB
Preissteigerungen und Knappheit
bei Dachziegeln

44-45
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial Innovation: Braas

46-47
MARKTUMFELD
Konjunktur Dachdecker

48-49
ADVERTORIAL
Cembrit

50-51
TRENDS
Forschungsprojekt Standard-
Holzbausystem

52-53
VORGESTELLT
Zimmerer-Nationalmannschaft

54-55
BETRIEB
Schieferspezialist Reiner-Dach

56
RÄTSEL
IMPRESSUM

58
NACHGEFRAGT
Martin Weihswiler vom ZVDH



14



42

Die Plattform für die Bedachungsbranche

Die ZEDACH-Gruppe hat ihre digitalen Aktivitäten neu ausgerichtet und in der DachDigital GmbH gebündelt. Das Ziel: Es soll die Plattform im Bedachungsfachhandel für alle Marktakteure entstehen.

Nach einer 18-monatigen Planungs- und Entwicklungsphase stehen zwei zentrale Bereiche für Endkunden sowie Dachdecker und Zimmerer zur Verfügung. „Unter Dach24 bündeln wir alle unsere digitalen Aktivitäten. Hier wird es zum Start am 10. Juli für die Zielgruppe ‚private Dachsanierer‘ ein Magazin mit allen relevanten Themen, einen Sanierungsrechner und einen Marktplatz geben sowie das bekannte Magazin DachLive für Dachhandwerker“, erläutert Geschäftsführer Jean Pierre Beyer. Weitere Rubriken, wie eine Handwerkersuche oder ein Bestellshop für Endkunden, sollen im Laufe der Zeit hinzukommen.

Von IT-Profis für Dach-Profis

Von Dach24 aus können die Dachdecker und Zimmerer in den geschützten Profibereich wechseln. „Wir stellen auf DachProfi24 den Inhabern von Betrieben ein komplettes Set an digitalen Tools zur Verfügung, mit denen sie von der Kundenanfrage bis zur Rechnung Zeit und damit Kosten bei der Arbeit im Büro einsparen sowie ihre Abläufe transparenter machen können. Erste Zielgruppe sind dabei kleinere Betriebe mit bis zu zehn Mitarbeitern, aber unsere Lösungen sind auch für größere Betriebe

Die beiden Geschäftsführer der DachDigital GmbH: Jean Pierre Beyer (links) und Markus Jüngst.



interessant“, sagt Markus Jüngst, ebenfalls Geschäftsführer der DachDigital und IT-Leiter der ZEDACH-Gruppe.

Was bis Anfang 2021 noch als digitaler Werkzeugkasten Flexbox bekannt war, ist aufgegangen in die DachDigital GmbH. „Wir haben alle bisherigen digitalen Tools auf den Prüfstand gestellt und mit unserem Branchen-Know-how verbessert und neu programmiert. So haben wir etwa den Websitebaukasten übernommen, aber mit einigen wichtigen neuen Features erweitert“, sagt Jüngst.

Jeder Betrieb kann sich bei DachProfi24 anmelden

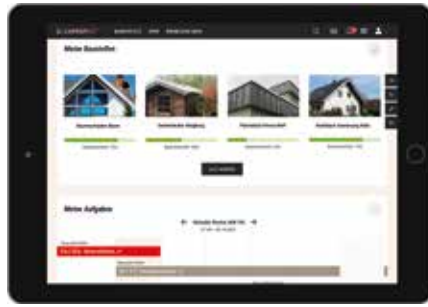
Dachdecker und Zimmerer können sich ganz einfach bei DachProfi24 anmelden und haben dort Zugriff auf den Online-Bestell- und Informationsservice (OBIS), den Marktplatz für den Handel mit Materialresten oder gebrauchten Maschinen und Werkzeugen sowie einen Store mit hilfreichen Apps. Sie können auch ein Branchenprofil anlegen, über das sie später in der Handwerkersuche auf Dach24 für die privaten Dachsanierungskunden sichtbar sein werden. Eine gute Möglichkeit, neue Aufträge zu generieren.

Herzstück DachERP-System

Zudem gibt es Software-Tools vom erwähnten Websitebaukasten über Kommunikationsmittel via Videocall, Chatfunktion oder Online-Telefonie bis zur kompletten Software für alle betrieblichen Abläufe. „Wir bieten den Betrieben ein DachERP-



Im personalisierten Bereich finden Nutzer alles für die Abarbeitung ihrer Büroaufgaben.



Baustellen können einfach und übersichtlich verwaltet werden.



Auch die Mitarbeiterplanung ist über das DachERP-System möglich.

Highlights auf einen Blick

Im Einzelnen bietet das DachERP-System folgende Highlights:

- Kalkulation von Aufträgen auf Basis von definierten Leistungstexten.
- Baustellenverwaltung inklusive Aufgaben, Angebotsverwaltung, Zeiterfassung und Abrechnung.
- Vereinfachte digitale Zeiterfassung für Mitarbeiter, Maschinen und Material.
- Artikelsuche und Angebotsabfrage an OBIS, bei Bedarf inklusive direkter Übernahme der Angebote.
- Automatische Übernahme der Eingangsrechnungen aus OBIS und Übergabe an Datev Unternehmen online.
- Automatische Übergabe der Ausgangsrechnungen an Datev Unternehmen online.

System, das alles enthält, was es braucht, damit Inhaber ihr Büro effektiver und zeitsparend managen können. Es ist das Herzstück von DachProfi24 und die ersten Dachdecker und Zimmerer nutzen es bereits. Sie helfen uns zudem mit ihren Rückmeldungen, die Anwendungen noch besser anzupassen an die betriebliche Praxis“, berichtet Jüngst.

Marketing-Services

In DachProfi24 können Nutzer ihre Features auf einen Blick verwalten. In ihrem personalisierten Bereich finden sie unter „Mein Büro“ alles für die Abarbeitung ihrer Aufgaben. „Sie können von jedem PC, Laptop, Tablet oder Smartphone an jedem Ort auf die betrieblichen Daten zugreifen, ob sie im Büro sind, auf einer Baustelle oder bei der Besprechung mit einem Kunden“, erläutert Jüngst einen zentralen Vorteil des webbasierten DachERP-Systems.

Webbasiert und sicher gegen Hacker

Und es braucht eben auch keine eigenen Server und keine aufwendige Datensicherung mehr. „Wir sorgen dafür, dass alle Daten immer und überall verfügbar sind, dass sie sicher sind und dass dies alles konform ist mit der aktuellen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)“, sagt Jüngst.

Das heißt für Dachdecker und Zimmerer: Sie können an dieser Stelle Kosten für IT-Investitionen und Zeit für die Sicherung der Daten sparen. Zudem müssen sie sich keine Sorgen machen wegen Hackerangriffen, die immer mehr zunehmen. Markus Jüngst: „Es ist unser Ziel, mit DachProfi24 den Dachdeckern und Zimmerern das administrative Leben so leicht wie möglich zu machen, damit sie mehr Zeit für Kunden, die Baustellen und ihre Planung haben.“

Links ab 10. Juli: [Dach24.online](#) und [DachProfi24.online](#)



Wir haben Ende Mai unseren Grafiker Frank Petersen mit einer Feier in den Ruhestand verabschiedet. Er startete 1999 seine berufliche Karriere bei der ZEDACH und baute die Dachmarketing GmbH mit auf. Dort betreute er neben vielen anderen Projekten lange unser Magazin Das Dach und den Kunden Isola. Sein Nachfolger ist Marcel Dietrich.

Holzbau weiter im Aufwind

Wie aus dem Lagebericht 2022 von Holzbau Deutschland hervorgeht, ist das Zimmerer- und Holzbaugewerbe im Jahr 2021 erneut gewachsen – und das trotz der erschwerten Bedingungen durch die anhaltende Corona-Pandemie sowie der angespannten Lage bei der Verfügbarkeit von Holz. Die Anzahl der Betriebe erhöhte sich auf 12014 und die der Beschäftigten auf 73727. Die Holzbauquote für den Wohn- und Nichtwohnbau stieg ebenfalls und liegt nun bei über 21 Prozent. Dies ließ 2021 auch den Umsatz der Branche um mehr als sieben Prozent auf 9,7 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr klettern. Für 2022 prognostiziert der Verband den Sprung auf über 10 Milliarden Euro pro Jahr. Vor allem die Vorfertigung von Holz-



bauelementen gewinnen zunehmend an Bedeutung für die Arbeitsprozesse in den Zimmereibetrieben und auf den Baustellen.

Wohnungsbau schwächelt angesichts des Ukraine-Krieges

Im Vergleich zum Vorjahresmonat sind im März dieses Jahres in Deutschland fast zehn Prozent weniger Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt worden. Auch der Blick auf den Gesamtzeitraum Januar bis einschließlich März zeigt einen Rückgang von fast vier Prozent, wie das Statistische Bundesamt mitteilt. Insgesamt wurden während dieser drei Monate 92507 Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt. In den Zahlen sind sowohl die Baugenehmigungen für Wohnungen in neuen Gebäuden als auch für neue Wohnungen in bestehenden Gebäuden enthalten.

Noch stärker gesunken sind die Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser. Diese nahmen um knapp 26 Prozent ab. Bei den Zweifamilienhäusern gab es hingegen nur einen Rückgang von etwa 3 Prozent. Ausschließlich bei den Mehrfamilienhäusern ging es im Vergleich zum Vorjahr bergauf, um fast 13 Prozent.

Ein Hauptgrund für die eher schwierige Lage sei nach Meinung des Hauptverbands der Deutschen Bauindustrie die Krise in Osteuropa. „Die Bauindustrie kämpft mit den Auswirkungen des Ukraine-Krieges“, schreibt der Verband. Deshalb korrigiere man auch die eigene Konjunkturprognose für die Branche nach unten. Man erwarte nun für das laufende Jahr für die realen Umsätze im Bauhauptgewerbe eine Entwicklung zwischen null und minus zwei Prozent. Und in der neuen Schätzung sei auch das – vor-

allem witterungsbedingte – hohe reale Umsatzplus von neun Prozent im Januar und Februar berücksichtigt worden.

Ende 2021 hatte der Verband noch ein Plus von 1,5 Prozent für 2022 prognostiziert. „Fakt ist: Wir haben ein Problem. Fehlendes Bitumen für den Straßenbau, fehlende Investitionen durch Preissteigerungen und in letzter Konsequenz eine Konjunktur im Minus, Sie können sicher sein, das Problem der Bauindustrie betrifft uns alle“, warnt Präsident Peter Hübner.



Bundesfreiwilligendienst bald auch bei Dachdeckern?

„Gerade angesichts der Klimawende, die viele junge Menschen bewegt, ist zu überlegen, den Bundesfreiwilligendienst auf Gewerke des Handwerks auszuweiten, um so jungen Menschen Tätigkeitsfelder zu eröffnen zu den Themen, die sie bewegen. Das könnte dann in einer anschließenden Berufsausbildung münden“, erklärte ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer in der Bild-Zeitung. Auch einige Bundestagsabgeordnete haben das Thema aufgegriffen. Hintergrund ist, dass für die Umsetzung der Klimawende gerade im Handwerk die Fachkräfte fehlen. Eine Öffnung des freiwilligen sozialen Jahres auf das Handwerk und damit die Dachdecker könnte das Interesse bei Schulabgängern erhöhen.



Messe Dach+Holz bietet interessantes Programm



Die Dach+Holz findet erstmals im Sommer statt: vom 5. bis 8. Juli auf dem Kölner Messegelände. Zentraler Treffpunkt wird wieder der ZEDACH-Stand in Halle 6 sein, auf dem die neuen digitalen Dienstleistungen für Dachdecker und Zimmerer erstmals öffentlich vorgestellt werden.

In drei Hallen präsentieren die Aussteller Neuentwicklungen aus den Bereichen Holzbau, Dach, Fassade, Ausbau, Klempnertechnik und Metallbearbeitung. Die ZEDACH eG ist wie sonst auch mit einem großen Stand als zentralem Treffpunkt für Dachdecker und Zimmerer vertreten. „Wir freuen uns darauf, unsere Mitglieder und Kunden sowie alle weiteren Akteure der Bedachungsbranche endlich wieder zu einem persönlichen Austausch begrüßen zu können“, sagt Jean Pierre Beyer, Koordinator der ZEDACH eG. „Als Highlight werden wir an großen Bildschirmen unsere neuen digitalen Projekte für Dachhandwerker vorstellen. Lassen Sie sich gerne persönlich beraten.“

Dach+Holz mit vielen Themen-Foren und Events

Das gemischte Planungskonzept der Dach+Holz International hat sich bereits 2020 in Stuttgart bewährt und soll in den Kölner Messehallen für noch mehr Interaktionen sorgen: „Es wird keine reine Themenzuordnung pro Halle geben. Stattdessen werden wir weiterhin für mehr Synergieeffekte aus der Sicht des Fachbesuchers sorgen“, sagt Messeleiter Robert Schuster. Zudem setzt die Dach+Holz als Fachmesse für Green Building, Gebäudehülle und konstruktiven Holzbau vermehrt auf den Erlebnischarakter in allen Hallen.

Dazu gehören neue Formate, wie Netzwerk-Plattformen für Start-ups, Betriebsinhaber und Multiplikatoren oder Themen-Parcours, die handfesten Input vermitteln, sowie themenspezifische Foren, etwa zu den Chancen und Risiken des Klimawandels. Mitarbeiter gewinnen und binden, den Betrieb mit



hilfe von Digitalisierung fit für die Zukunft machen oder Nachhaltigkeit am Bau sind Schwerpunkte der Dach+Holz 2022. Auch Arbeitssicherheit am Bau wird ein zentrales Thema: Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und Holzbau Deutschland wollen gemeinsam mit der BG Bau in Live-Vorfürungen „absturzsichere“ Tipps zeigen. Und am Donnerstag, 7. Juli, gibt es einen großen Netzwerkabend.

Social Media und Fachkräfte

Am ersten Messetag, 5. Juli, stellt die Messe Influencer und Nachwuchs ins Rampenlicht. Dazu gibt es im Forumsprogramm des Tages jede Menge Informationen und zudem die Möglichkeit, sich direkt mit den Influencern in einer sogenannten Social-Media-Sprechstunde über Nachwuchswerbung via Internet auszutauschen. Denn ohne Präsenz bei Instagram und Co. wird es immer schwieriger, junge Menschen für eine Ausbildung zu gewinnen. Und Experte und Dachdeckermeister Jörg Mosler hält einen Vortrag zu „Mitarbeitergewinnung in Handwerk und Mittelstand“ mit anschließender Diskussionsrunde.

Wachstumsmarkt Fassade: große Chancen und kleine Herausforderungen

Die Fassade wartet mit Anforderungen an Dachdecker auf, die sich von denen am und auf dem Dach grundlegend unterscheiden. Aus diesem Grund steigen viele Betriebe nicht in dieses lukrative Geschäftsfeld ein. Dabei ist Fassade kein Hexenwerk und die fünf Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH-Gruppe unterstützen Mitglieder und Kunden von der Beratung über die Vermessung bis zum Zuschnitt der Tafeln komplett aus einer Hand.

Es ist weit mehr als nur die Hülle eines Gebäudes: schützende Haut, individueller optischer Hingucker, isolierende Schicht, Platz für Photovoltaik light, Anker- und Rankort für Pflanzen. Dies alles und noch viel mehr ist die Fassade. Dieses Geschäftsfeld birgt gute Chancen für Dachdecker bei kleineren Flächen, während der Markt rund um die Installation von großen Fassaden erstaunlich fest aufgeteilt ist unter wenigen Betrieben.



Die neue Fassade des Fraunhofer-Instituts für Digitale Medizin MEVIS an der Universität Bremen aus Händen der Henke AG erstrahlt in Weiß.



Spezialisten wickeln die Großaufträge ab

„Die Fassade gehört an sich schon immer zum Dachhandwerk“, erläutert Heiko Walther, Leiter Vertriebsstrategie und Marketing bei der Dachdecker-Einkauf Ost eG. „Über Jahre haben sich in Deutschland einige Dutzend spezialisierte Betriebe entwickelt, die den Großteil des Marktes unter sich ausmachen.“ Ein Grund hierfür sind die teils enormen Abmessungen der Paneele und die schieren Ausmaße der Flächen. Größere Aufträge oberhalb der 1000 Quadratmeter würden in der Regel unter absoluten Spezialisten ausgemacht, betont er.

Chancen bei kleineren Aufträgen bisher ungenutzt. Dabei bieten sich auch Chancen für kleinere und mittlere Betriebe, doch diese werden bisher noch zu selten genutzt. Der für Niedersachsen tätige Außendienstler Jens Pözl kennt die Dachdecker in seiner Region. „Kaum einer sucht gezielt nach Fassadenaufträgen.“

Henke erstellte die Fassade der Airport City unter Zeitdruck: Etwa 90 Prozent der Aluminiumverbund-Fassadenelemente wurden deshalb anhand von Zeichnungen in der Produktionsstätte Hagen vorgefertigt.



Blick auf den Neubau der Airport City Düsseldorf.

das ist immer öfter der Fall. Bauherren wollen Dach und Fassade aus einer Hand vergeben.

Berechtigter Respekt vor Fassadenarbeiten

„Es gibt lösbare Herausforderungen“, räumt Stefan Klusmann, Vorstand Vertrieb und Marketing, unumwunden ein. Diese sind vielfältig, teils dem Material, teils der Lage des Hauses im Windfeld oder schlicht der Konstruktion der Grundmauer geschuldet. Und je nach Art des Unterbaus können selbst bei guter Planung vor Ort noch spezifische Probleme auftreten – zum Beispiel bei der Lagerung der Tafeln.

„Doch egal, ob man Holz verwendet, woran man noch sägen kann, oder nicht mehr abänderbares Aluminium, es muss immer millimetergenau gearbeitet werden“, erläutert Pölzl weiter. „Am Dach können kleinere Toleranzen ausgebügelt werden, bei der Fassade ist das nicht so einfach.“ Der Respekt ist also durchaus berechtigt. Beim Thema Verschnitt helfen die Dachdecker-Einkäufe und ihre professionellen Partner in der Planungs-

phase, damit auch sauber kalkuliert wird in Sachen Materialeinkauf.

Hilfe von den Profis des Dachdecker-Einkaufs

Doch genau hier setzt die Dachdecker-Einkauf Ost eG an: „Es braucht wirklich Hilfe im Vorfeld. Deshalb stellen wir unsere Kompetenzen zur Verfügung, um es den Betrieben so einfach wie möglich zu machen“, erläutert Stefan Klusmann. „Wir sind der Lotse auf einem schwierigen Markt für Neueinsteiger.“ Letztendlich übernimmt die Genossenschaft, wenn gewünscht, fast alles: von der Beratung der Handwerker, über die Projektplanung bis hin zum Zuschnitt samt Bohrungen und dem verpackungsintensiven Transport der vorbereiteten Paneele zur Baustelle.

Kleinflächige Fassaden die Regel

Dabei geht es in der Regel um eher kleinere Projekte. „Wir sprechen hier von Fassadenprojekten mit 100 bis 300 Quadratmetern, vielleicht im äußersten Fall eine Turnhalle“, sagt Klusmann. Gerade diese Projekte sind lukrativ für Dachdecker. „Wir übernehmen auf Wunsch alles von der Berechnung

Philipp Brüggemann, Heiko Walther und Jens Pölzl (von links)



Auch beim Neubau der Volksbank Freiburg setzte Henke auf Aluminiumverbundplatten der Marke Alucobond.

der benötigten Rohmaterialien über die exakte Vermessung der Fassade bis zur möglichen Optimierung des Entwurfes und bestellen dann auch das Material“, zählt Walther auf.

Exakter Zuschnitt der Fassadentafeln

Auch den exakten Zuschnitt der Fassadentafeln bieten alle fünf Einkaufsgenossenschaften ihren Mitgliedern und Kunden als Service an. „Richtiges Maß, richtige Bohrung, richtige Kante“, sagt Stefan Klusmann. „Wir haben für den Zuschnitt die Frieser Fassadentechnik GmbH in Berlin gekauft, um an diesem Geschäft teilzuhaben“, fügt Heiko Walther hinzu. Dort können die Paneele auf die benötigten Maße zugeschnitten und im Anschluss verpackt, sortiert und beschriftet direkt zur jeweiligen Baustelle verschickt werden.

„Jede unserer fünf Einkaufsgenossenschaft schneidet selbst“, erklärt Klusmann. Dies bietet vor allem Netzwerkchancen. Wenn es aufgrund der örtlichen Lage einer Baustelle erforderlich ist woanders zuzuschneiden, kann die Niederlassung einer anderen Genossenschaft übernehmen. „Das sind die Vorteile unserer ZEDACH-Gruppe, wobei wir trotzdem der Ansprechpartner für unsere Betriebe bleiben.“

Unterstützung auch bei der Unterkonstruktion

Fachberatung gibt es natürlich auch in Sachen Unterkonstruktion und Befestigung. Denn da stellt sich immer die Frage, wie sicher die spätere Fassade auch unter extremen Witterungseinflüssen standhält. „Wenn es Unsicherheiten wegen des Untergrunds gibt, können wir einen Experten hinzuziehen, der in einem sogenannten Auszugsversuch bestimmt, welches Gewicht die Dübel in dieser speziellen Wand halten können. Solche notwendigen



Beim Fraunhofer Institut verbaute Henke die Fassade so, dass die Kanten des Baus durch gerundete Alucobond Platten versteckt werden, das Ergebnis: Kein einziger 90 Grad Winkel



statischen Prüfungen werden bei Bedarf vermittelt, aber meistens vom Lieferanten der Unterkonstruktion als Fremdleistung erbracht.“

Vertrauen in die Genossenschaft

Das heißt nicht, dass diese Dienstleistungen nur von der ZEDACH-Gruppe angeboten werden. „Doch wir blicken in den meisten Fällen auf eine jahrelange, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedsbetrieben zurück“, so Stefan Klusmann. „Und wir springen nicht nur für einen Auftrag bei, sondern bleiben an der Seite unserer Partner, um immer wieder das jeweils gebrauchte Maß an Hilfe zu bieten.“ Man könne so auf jeden Dachdecker individuell eingehen und die Unterstützung über die Jahre an die Erfahrung des Betriebes und seiner Mitarbeiter anpassen.

Lukratives Geschäftsfeld

„Die Dachdecker haben im Fassadengeschäft Chancen auf Alleinstellungsmerkmale und gute Margen“, sagt Pölzl. Und er weiß, dass die Auftraggeber zunehmend Dach und Fassade aus einer Hand angeboten haben wollen. Deshalb sei jetzt der ideale Zeitpunkt, um einzusteigen. Jens Pölzl ist jedenfalls davon überzeugt, wenn er sagt: „Traut euch, es lohnt sich und wir stehen an eurer Seite!“

Henke AG ist einer der Platzhirsche

Einer der deutschen Platzhirsche für die großen Fassadenaufträge ist die Henke AG mit Sitzen in Hagen/Westfalen, Berlin und Hamburg. „Der Fassadenbau macht wohl etwa 70 Prozent unseres Jahresumsatzes aus“, gewährt Philipp Brüggemann, Vor-

standsmitglied bei Henke, Einblick. Deutschlandweit bekannte Fassaden des Unternehmens sind das Berliner Bauhaus am Kurfürstendamm oder die Fassade des Stadions BayArena in Leverkusen.

Trend hin zur Individualität bei Fassaden

Das Geschäft läuft gut. Durch die Flutkatastrophe im letzten Sommer habe man am Standort Hagen zwar einigen erzwungenen Leerlauf gehabt, aber „die Fassade an sich ist mit dem Bausektor mitgewachsen.“ Diese positive Entwicklung werde, sagt Brüggemann, auch von einem Trend in Richtung Hochwertigkeit mitgetragen. „Es geht weg von 0815-Bauten hin zu mehr Individualbauten.“

Die Fassade sei halt für viele Bauherren – egal ob gewerblich oder privat – mehr als nur nötige Hülle, sondern auch Repräsentation. „Es ist die Visitenkarte nach außen.“ Das spiegelt sich laut Heiko Walther auch in einer hohen Wachstumsrate bei Fassaden im städtischen Wohnungsbau wider. Die Aussichten für Dachdecker sind also bestens.



Der Zuschnitt von Fassadenelementen erfordert große Anlagen, wie man sie zum Beispiel auch bei der Firma Frieser Fassadentechnik GmbH in Berlin findet.

RUNDUM GUT: Unsere nfk-Rohrschelle



Lemp nfk-Rohrschellen Made in Germany entsprechen den Vorgaben der Fachregeln des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und der Klempnerfachregeln (ZVSHK) – darauf können Sie sich verlassen! Erhältlich in allen gängigen Materialien, Formen und Größen.



Ringschraube aus
Edelstahl

M6-Gewindemutter mit
geforderten 4 tragfähigen
Gewindegängen

M10-Gewindemutter



hochwertiger Korrosionsschutz
sowie Rundum-Verzinkung mit
arrondierten Kanten

5-fach geführter Scharnierstift
zur zusätzlichen Stabilisierung

beidseitig geschlossener
Scharnierstift aus einer Alulegierung

Erfahren Sie mehr:
auf www.lemp.de

**Besuchen Sie uns vom 05.–08. Juli
in Köln auf der Messe DACH+HOLZ**
(Halle 6 | Stand 6.309)



Boysen Zimmerei macht die Kunden glücklich



Vater Jens und Sohn Jorne Boysen führen gemeinsam einen Betrieb, in dem der menschliche Umgang im Mittelpunkt steht und neben Qualität und ständiger Entwicklung die Basis für den nachhaltigen Erfolg seit fast 70 Jahren ist.

Leidenschaft für den Werkstoff Holz - dafür steht Boysen Zimmerei.



Für den ersten Eindruck gibt es ja bekanntlich keine zweite Chance. Bei Boysen Zimmerei wissen sie das. Wer den Firmensitz in Reinbek im Hamburger Speckgürtel betritt, trifft sofort auf freundliche, hilfsbereite Mitarbeiter. Und wenn Seniorchef Jens Boysen in den Besprechungsraum kommt, liegt ein Strahlen in seinem Gesicht. Die positive Ausstrahlung färbt sofort auf einen ab. Das gilt auch für seinen Sohn Jorne, der seit Anfang 2021 mit ihm gemeinsam die Geschäftsführung bildet. Es sind zwei Zimmermeister, die gerne mit Menschen zu tun haben. „Wir wollen die Kunden glücklich machen“, sagt denn auch Jens Boysen.

Stammkunden wollen immer die gleichen Gesellen

Das scheint gut zu funktionieren. Das Team mit rund 35 Mitarbeitern ist bis Jahresende weitgehend ausgebucht mit Aufträgen. Und was schätzen die Kunden? „Wissen, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und Qualität“, sagt Juniorchef Jorne Boysen. „Unser Anspruch verbindet individuelle Beratung und höchste Qualität mit stetiger Innovation und Zukunftsorientierung“, ergänzt Vater Jens. Hinzu kommt die Art und Weise, wie sich die Mitarbeiter auf den Baustellen präsentieren, vom Firmenfahrzeug, über die Kleidung bis zur Kommunikation. „Die Kunden freuen sich, wenn sie die Zunftkleidung sehen und freundlich begrüßt werden“, weiß Jens Boysen. Viele seien positiv überrascht, wie wertschätzend der Umgangston im Team ist. „Es gibt Stammkunden, die wollen immer die gleichen Gesellen haben.“

Die Chefs leben das vor und erwarten dasselbe von ihrem Team. „Unsere Mitarbeiter sollen Verständnis für die Kunden entwickeln und sich in deren Lage versetzen. So eine Bauphase ist eben besonders für die Auftraggeber“,

*Drei Impressionen von der Baustelle
Beratungszentrum für den Verein Südstormarner
Vereinigung für Sozialarbeit in Reinbek.*

erzählt Jens Boysen. Wichtig ist für ihn auch, dass vor Ort die Gesellen selbst mit ihrer Kompetenz bei Fragen Rede und Antwort stehen. Da müsse nicht immer gleich einer der Chefs auflaufen. Im Gegenteil: Bei Boysen Zimmerei wird erwartet, dass die Bauleiter ihre Projekte in Eigenregie abwickeln – selbstständiges Arbeiten ist erwünscht.

Teams setzen sich Ziele für die Baustelle

Jeden Morgen vor Arbeitsbeginn geht es darum, dass sich die Teams Ziele setzen, was sie an diesem Tag auf der Baustelle erreichen wollen. Gerade auch deshalb, damit sie mit dem guten Gefühl, etwas geschafft zu haben, in den Feierabend gehen können – oft genug noch zusätzlich mit einem Lob des Kunden. Bei Boysen denken die Mitarbeiter mit. Sie schauen auf den Baustellen darauf, ob etwa ein zusätzliches Fenster dem Kunden nicht noch einen Mehrwert bieten könnte. „Die Gesellen sind bei uns auch ein wenig Verkäufer“, so Jens Boysen.

So ist es ein Geben und Nehmen zwischen den beiden Chefs und den Mitarbeitern. „Wir stellen alles an Maschinen, Werkzeug und Ausrüstung zur Verfügung, was unsere Leute auf den Baustellen so brauchen. Und diese können im Gegenzug jederzeit Ideen einbringen, was sie noch benötigen, um beste Arbeit abzuliefern.“ Die Mitarbeiter wissen zudem, dass die Chefs immer ein offenes Ohr für sie haben, auch bei privaten Themen. „Das Team ist wichtig, Erfolg geht nur zusammen“, erklärt Jorne Boysen.

Kunden kommen längst von alleine

Weil Service und Qualität so gut sind, kommen die Kunden inzwischen von alleine. „Als ich vor 40 Jahren bei meinem Vater und Gründer Christoph Boysen einstieg, war das noch anders. Da lief das meiste Geschäft über Architekten und öffentliche Ausschreibungen“, erinnert sich Jens Boysen. Heute geht vieles über Erfahrungsberichte und Empfehlung. Zudem schauen sich potenzielle Kunden oftmals die aktuellen Baustellen der Zimmerei an. Eine gute Visitenkarte ist zudem die modern gestaltete Homepage – auch für neue Auszubildende.

Holzbau im Zeitraffer: Drohnenaufnahmen vom Projekt Beratungszentrum für den Verein Südstormarner Vereinigung für Sozialarbeit in Reinbek.



Sehr guter Zulauf an Lehrlingen

In Sachen Lehrlinge gibt es sogar ohne Werbung einen sehr guten Zulauf, sowohl aus Hamburg als auch aus Schleswig-Holstein. „Fünf neue starten ab August, drei Azubis lernen aus, zwei werden wir übernehmen“, sagt Jens Boysen. Dabei sind die Lehrlinge vom Werdegang her bunt gemischt und nicht nur die sonst üblichen Haupt- oder vielleicht noch Realschüler. „Wir haben Abiturienten, Studienabbrecher oder auch Quereinsteiger, die raus aus dem Büro und praktisch arbeiten wollen“, berichtet Boysen weiter.



Bauen und Sanieren im Bestand sind ein wichtiges Standbein der Zimmerei.

Doch warum kommen die alle von alleine? „Wir haben einen guten Ruf als vernünftige Ausbilder. Bei uns gibt es ganz verschiedene Projekte, die Jungs können viel lernen“, sagt der Seniorchef. Und Jorne Boysen fügt hinzu: „Ich habe damals in meiner Lehre bei einem Betrieb in der Region nicht so viel Unterschiedliches gelernt.“ Besonders ist bei Boysen, wie sie die Ausbildung auf den Baustellen angehen. „Wir lassen die Azubis machen und Verantwortung übernehmen. Die Gesellen sollen dann auch mal in die zweite Reihe rücken. Das dauert dann zwar etwas länger, ist aber sehr hilfreich. Denn gleich ausprobieren gehört zum Lernen und Fehler prägen sich ein“, meint der Seniorchef.

Nachwuchskräfte für den Betrieb begeistern

Das Thema Fachkräfte ausbilden und halten ist für die beiden Chefs zentral für eine erfolgreiche Zukunft der Zimmerei. „Die Frage ist: Wie können wir junge Menschen so begeistern, dass sie bei uns bleiben. Das beschäftigt uns beide sehr“, sagt Jens Boysen. Da hilft es, dass mit Jorne Boysen jetzt auch ein junger Chef mit im Boot ist, der allein vom Alter her leichter mit den Azubis kommunizieren kann, der mit seinen 26 Jahren näher dran ist an der Lebenswelt des Nachwuchses.

„Die Interessen die Jugendlichen sind heute extrem vielfältig, wir wollen ihnen eine sehr gute Ausbildung bieten und Sicherheit geben“, erläutert Jorne Boysen. Und in der Kommunikation gehe es mehr um Augenhöhe, nicht so sehr um Azubi und Chef. Weiterbildung sei selbstverständlich und ein Aufstieg im Betrieb möglich. „Wir brauchen auch Häuptlinge“, sagt Vater Jens Boysen. Junge Gesellen bekommen bereits früh einen eigenen Transporter für die Baustellen.



Seniorchef möchte noch lange arbeiten

Weitergeben wollen die beiden aber auch die eigene Begeisterung für den Beruf des Zimmerers. „Die Lebendigkeit und Vielseitigkeit der Aufgaben macht die Arbeit so befriedigend. Jede Baustelle ist anders. Wir machen Holzbau und Bauen im Bestand. Da ist so viel zu erleben“, so der 60-jährige Jens Boysen, der sich gut vorstellen kann, auch mit 70 Jahren noch im Betrieb zu arbeiten. „Wenn mein Sohn mich so lange aushält“, fügt er mit einem Schmunzeln hinzu. Die beiden ergänzen sich sehr gut. Vater Jens bringt sein Know-how und seine Erfahrung ein, Sohn Jorne neue Ideen. „Die Zusammenarbeit macht richtig Spaß. Ich kann viel lernen und mein Vater lässt mich auch machen. Vertrauen ist da die Basis“, sagt Jorne Boysen.

Zentrales Geschäftsfeld Holzrahmenbau

Eines der beiden zentralen Geschäftsfelder ist der Holzrahmenbau. Hier stellt der Betrieb die großen Wand- und Deckenelemente in eigener Vorfertigung her. „Es hat sich ausgezahlt, dass wir uns nach der Wiedervereinigung entschieden haben, unsere Räumlichkeiten dafür zu nutzen“, sagt Jens Boysen. Im Gegenzug war klar, dass der Abbund an externe Dienstleister vergeben wird. Für beides hätte der Platz nicht ausgereicht.



Die beiden Chefs in Aktion: Junior Jorne (vorne) und Senior Jens Boysen.

Jüngst hat der Betrieb in Reinbek für den Verein Südstormarner Vereinigung für Sozialarbeit direkt neben deren Sozialstation ein Beratungszentrum mit knapp 1 000 Quadratmetern über drei Etagen errichtet. Nach zwölfwöchiger Vorfertigungszeit der Decken- und Wandelemente und dem Transport mit dem firmeneigenen Tieflader wurde das Gebäude in gerade einmal drei Wochen errichtet. „Bei Holzbau sind wir zwar nicht Generalunternehmer, aber bieten die Projekte dennoch mit unseren langjährigen Partnerbetrieben komplett aus einer Hand an – bei Bedarf auch mit PV-Anlage oder Begrünung auf dem Dach“, sagt Jens Boysen.

Zweites Standbein Bauen im Bestand

Das zweite zentrale Geschäftsfeld ist das Bauen im Bestand mit Dachaufstockung, Dachfenstern, Dachgauben oder Anbauten. „Es ist auch das Thema ‚mehr Licht im Gebäude‘“, sagt der Seniorchef. Dabei gibt es eine enge Kooperation mit Velux. „Wir machen da rund 150 Dachfenster pro Jahr, alle möglichen Modelle, etwa zuletzt ein Modular Skylight für Flachdach“, fügt der Juniorchef hinzu. In Sachen Hersteller und Bedachungsfachhandel setzen beide auf verlässliche und vertrauensvolle Partnerschaften. „So halten wir das auch mit der DEG-Niederlassung Hamburg Ost, die ja nur einen Kilometer entfernt liegt“,



Ein gutes Beispiel für Wohnraumerweiterung ist eine Dachaufstockung im Zentrum von Hamburg.

sagt Jens Boysen. Manchmal fährt gleich mehrmals am Tag ein DEG-Laster vor, um Material zu liefern, auch in schwierigen Zeiten wie jetzt.

Ein gutes Beispiel für Wohnraumerweiterung ist eine Dachaufstockung im Zentrum von Hamburg. Dort hat Boysen eine moderate Dacherhöhung vorgenommen, die im Straßenbild nicht aus dem Rahmen fällt. Nach dem Abriss des Bestandsdaches und der alten Dachbodenräume entstand in Holzrahmenbauweise ein neues Dachgeschoss mit sichtbarem Dachtragwerk. Zwei lichtdurchflutete Wohneinheiten mit zusammen 220 Quadratmetern sind dabei entstanden – made by Boysen.



Besuchen Sie uns auf der Messe DACH+HOLZ!

Freigelände 6-7 Stand 01



Neue Brandschutz-Lösungen von Roto

Europaweit zertifiziert für sicheres Planen und Bauen.

Mit exzellenten und richtungsweisenden Lösungen setzt Roto Maßstäbe für intelligentes und sicheres Bauen. Unsere europaweit zertifizierte Brandschutz-Lösung **Flachdachausstieg Stahlluke** bietet Planern, Architekten und Verarbeitern eine neue Flexibilität in der sicheren Umsetzung baurechtlicher Vorschriften. Und natürlich ist auch auf die bewährte Montagefreundlichkeit und die „german made“ Produktqualität unverändert Verlass!

Nachweislich sicher. Zertifiziert zuverlässig.

Roto Frank Treppen GmbH
www.roto-treppen.de

 german made

Über Einstiegsqualifizierung

in den Traumberuf



Egal mit welchem Dachdecker oder Zimmerer man spricht, das Thema Fachkräfte finden und halten beschäftigt die meisten. Nicht allein Abiturienten sind schwer zu gewinnen, auch Schulabgänger generell. Wir stellen eine Möglichkeit vor – die Einstiegsqualifizierung.

Ein Beispiel dafür ist Nico Hoffmann aus Bremen-Nord, der nach seiner Schulzeit eigentlich keine Idee für einen Beruf hatte. „Allerdings war mir klar, dass ich keinen Papierkram am Schreibtisch bearbeiten will, den der Chef mir auf den Tisch packt“, sagt der 19-Jährige. Sein Wunsch: Handwerker werden. „Mein Zeugnis war nicht das Beste und die Zensuren in Mathe gefielen mir selber nicht, aber ich habe zwei Hände, mit denen ich etwas leisten kann“, so der meist bestens gelaunte Nico.

Einstiegsqualifizierung als Chance für Betriebe

Er schrieb rund 200 Bewerbungen an Betriebe in verschiedenen Gewerken, „leider ohne Erfolg“, wie Nico ergänzt. Doch dann wurde er durch die Jobvermittlung der Arbeitsagentur auf die sogenannte „Einstiegsqualifizierung“ (EQ) aufmerksam. Dieses von den Bundesländern geförderte Angebot bietet als Jahrespraktikum eine Brücke hin zu einer regulären Ausbildung. Für Betriebe ist das eine Chance ohne großes Risiko. Sie erhalten von der Bundesagentur für Arbeit oder dem Jobcenter auf Antrag einen Zuschuss zur Praktikumsvergütung

Nico Hoffmann hat nach langer Suche seine „Berufung“ im Handwerk gefunden und freut sich, in luftiger Höhe arbeiten zu können.

und einen pauschalierten Anteil zur Sozialversicherung. Dafür schließen sie mit dem EQ-Teilnehmenden einen Praktikumsvertrag ab. Der Erfolg spricht für sich: 70 Prozent der Teilnehmer werden danach in eine betriebliche Ausbildung übernommen.

Genauso lief es auch bei Nico Hoffmann. Ein Freund seines Vaters, der einst bei der Friedrich-Schmidt-Bedachungs GmbH in Bremen gearbeitet hatte, empfahl ihm, dort wegen einer EQ-Maßnahme nachzufragen und sich zu bewerben. „Der Betrieb fand das gut und ich habe dort erstmal ein kürzeres Praktikum gemacht“, erzählt Nico Hoffmann. Chef Lutz Detring, immer auf der Suche nach geeigneten Nachwuchskräften, bot ihm dann das einjährige EQ-Projekt an.



Annika Port von der Jugendberufsagentur Bremen hat Freude an ihrer Aufgabe, junge Schulabsolventen oder Studienabbrecher bis 25 Jahre bei der Berufsfindung zu unterstützen.



Mit Langzeitpraktikum zur Dachdeckerausbildung

Heute ist der 19-Jährige happy. Seit rund einem halben Jahr erlebt er nun schon auf verschiedenen Dachbaustellen in luftiger Höhe, wie abwechslungsreich die Arbeit als Dachdecker ist. „Ich lerne jeden Tag etwas Neues und alles ist sehr abwechslungsreich. Heute eine Abdeckung, morgen Fenster einbauen und immer an der frischen Luft. Oft wird auch erst kurzfristig entschieden, mit wem und zu welcher Baustelle ich fahre. Da muss man flexibel sein und gut aufpassen“, sagt der angehende Auszubildende, dem man ansieht, dass er sich in diesem Metier wohlfühlt. „Die Leute hier sind alle prima und ich kann mit meinen eigenen Händen etwas Nützliches tun und abends sehen, was ich geschafft habe“, schwärmt der junge Mann. „Beim Spaziergang durch die Stadt zeige ich meinen Eltern, auf welchen Dächern ich mitgearbeitet und was ich dort gemacht habe.“

Zeugnis nach EQ-Maßnahme

Die Kolleginnen und Kollegen freuen sich ebenfalls über den zupackenden Mitarbeiter. Auch Chef Lutz Detring zeigt sich sehr zufrieden mit der Entwicklung des jungen Mannes, der nach seinem EQ-Jahr in die dreijährige Dachdeckerlehre einsteigen will. „Ich bekomme jetzt schon das Gehalt des ersten Lehrjahres“, sagt Hoffmann, der auch die Berufsschule besucht und bei guter Leistung seine spätere Lehrzeit um bis zu 6 Monate verkürzen kann. Am Ende der EQ werden die Leistungen in einem betrieblichen Zeugnis erfasst. Zudem gibt es ein offizielles Zertifikat, das den Übergang in Ausbildung oder Berufstätigkeit erleichtert.

Nico Hoffmann fühlt sich wohl in seiner Haut: „Hier herrscht ein gutes Klima, die Gesellen und Meister erklären mir viele Dinge. Und wenn ich letztlich insgesamt vier Jahre in der Ausbildung bin, so ist das ja nicht unbedingt ein Nachteil. Ich lerne dadurch mehr und alles etwas gründlicher.“

Jugendberufsagentur hilft

Geholfen hat dem jungen Mann Annika Port von der Jugendberufsagentur (JBA) Bremen. Sie hat sichtlich Freude an ihrer Aufgabe, junge Schulabsolventen oder Studienabbrecher bis 25 Jahre bei der Berufsfindung zu unterstützen. „Vor einem Jahr haben wir für die JBA den Instagram-Kanal ‚Zukunft klar machen‘ eingerichtet. Da können wir die Jugendlichen direkt ansprechen, indem wir in kurzen Videos über verschiedene Berufsbilder berichten und kleine Geschichten erzählen.“ So erhalten die Berufe ein Gesicht und die Videos klären über Ausbildungsmöglichkeiten auf. Das ist eine gute Möglichkeit, die potenziellen Interessenten zu erreichen. Mit Nico Hoffmann hat sie im Februar 2022 zwei kleine Videos gedreht und auf den Instagram-Kanal gestellt.

Die Empfehlung von Nico Hoffmann an jemanden, der seinen Traumberuf finden will: „Sich gut beraten lassen, wie zum

Beispiel von der Jugendberufsagentur. Sich zwei bis drei Firmen rausuchen. Die Chefs anrufen und nach der Möglichkeit für ein Praktikum fragen. Dann merkst du, ob es dein Ding ist. Ich hab meines hier gefunden.“





Geldsegen für Zimmererausbildung im Ländle

Der Volksmund nennt sowas „einen großen Schluck aus der Pulle“. 490 000 Euro hat das Land Baden-Württemberg Anfang 2022 locker gemacht, um das Leitprojekt „Zukunft Holzbau – Qualifizierungswege für nachhaltiges Bauen“ auf den Weg zu bringen.

Umgesetzt wird es im Bildungszentrum Holzbau Baden-Württemberg in Biberach an der Riß. „Solch eine Förderung bekommen wir wahrlich nicht jeden Tag“, freut sich Konstantin zu Dohna, Hauptgeschäftsführer der Zimmerer-Interessenvertretung. Bis zu dem positiven Entscheid musste man viel Energie aufbringen: Ideen, Konzepte, Überzeugungsarbeit, Abstimmungsrunden. Am Ende stand dann aber der bedeutende Erfolg.

„Das Leitprojekt ist der nächste Meilenstein“

In dem 2020 eingeweihten Neubau des Zimmerer-Ausbildungszentrums wird nun das vom Land geförderte Leitprojekt „Zukunft Holzbau – Qualifizierungswege für nachhaltiges Bauen“ umgesetzt. Konstantin zu Dohna: „Dadurch können wir jetzt unsere Ausbildung weiter modernisieren, Inhalte auf den neuesten technischen Stand heben und digitalisieren sowie die Ausstattung weiter verbessern. Das ist der nächste Meilenstein für uns!“

Bald tausend Zimmererbetriebe im Verband

Die Arbeit für dieses Projekt ist nur ein Beispiel von vielen für die Tätigkeit des „Verbandes des Zimmerer- und Holzbaugewerbes Baden-Württemberg“ – so der offizielle Name des Holzbau-Landesverbandes. Im Alltag wird er indes mit „Holzbau Baden-Württemberg“ kürzer umschrieben. Er ist der

zweitgrößte dieser Art in Deutschland, „nur Bayern hat noch ein paar Mitgliedsbetriebe mehr“, so der Chef. Mehr als 950 sind es derzeit und gerne würde der Verband bald die Tausendermarke überschreiten. Immer gibt es auch Betriebe, die sich dem Landesinnungsverband noch nicht angeschlossen haben, weil sie die Vorteile nicht sehen. „Über unsere 31 Innungen – von A wie Aalen bis Z wie Zollernalb – versuchen wir natürlich, mit direkter Ansprache durch unsere Obermeister weitere Firmen von uns zu überzeugen.“

Webseite verdeutlicht umfassendes Angebot

Dabei reicht ein Blick auf die exzellent gestaltete Webseite, um das umfassende Portfolio der in Ostfildern bei Stuttgart ansässigen Interessenvertretung kennenzulernen. Kaum eine Frage bleibt unbeantwortet, es gibt jede Menge Infos und Unterstützungsangebote. Wer dann noch Hilfe braucht, kommt schnell an den richtigen Mann oder die richtige Frau für seine Fragen. Der Eindruck: „Hier wird Ihnen geholfen.“ Und genau das ist ja der Auftrag von Holzbau Baden-Württemberg: jene Aufgaben zu übernehmen, für die die Zimmerer und Holzbauer im Alltag keine Zeit haben.

Fast 1 000 Betriebe lassen derzeit als Innungsmitglieder von Holzbau Baden-Württemberg im „Ländle“ die Späne fliegen.

Ausbildung und Dienstleistungen für Betriebe im Fokus

„Wir haben einerseits einen starken Fokus auf die Sicherung und Weiterentwicklung einer starken und modernen Ausbildung – unter anderem durch überbetriebliche Schulungen mit einem ganz breiten Themenspektrum“, umschreibt Konstantin zu Dohna die Kernziele seines Verbandes. „Auf der anderen Seite kümmern wir uns darum, als Dienstleister die Zimmerereien und Holzbaubetriebe vor dem Hintergrund ihrer täglichen Herausforderungen so umfassend wie möglich zu unterstützen.“

Ob es um technische, rechtliche und betriebswirtschaftliche Fragen geht oder um Hilfe beim Marketing: Holzbau BaWü hilft. „Wenn Fragen zum Vertrags-, zum Immobilien-, zum Gesellschafts- oder zum Arbeitsrecht auftauchen, gibt es bei uns persönliche Beratung, Mustervorlagen, Vertragsprüfungen und mehr“, gibt er ein Beispiel aus dem juristischen Bereich.

Der Landesverband behält den Durchblick

Welcher Zimmererbetrieb blickt schon komplett durch bei Themen wie Kalkulationssätze, Unternehmens- und Mitarbeiterführung, bei allen Fragen der modernen Bauphysik, Feuchtigkeitsmanagement, mehrgeschossigem Holzbau, Brandschutz, Schallschutz und vielem mehr? „Es gibt mittlerweile so viele Verordnungen und Regelungen – die sich auch noch ständig ändern –, dass die Orientierung schwerfällt. Die zu haben, ist unsere Aufgabe, die wir stellvertretend für unsere Mitgliedsbetriebe übernehmen“, so zu Dohna.

Der Innungsbeitrag, der umsatzabhängig ist und durchschnittlich um 1 600 Euro liegt, deckt alle Leistungen des Landesverbandes ab – „Leistungen, die jeder Zimmererbetrieb braucht“,



ist der Hauptgeschäftsführer überzeugt. „Den Beitrag bekommt man mit einem großen Auftrag wieder rein, und die Unterstützung, die wir leisten, ist meines Erachtens ein Vielfaches der Aufwendung wert.“

Harter Wettbewerb um Fachkräfte

Marketing und Lobbyarbeit sind weitere Felder, die die Interessenvertretung „beackert“. Dazu gehört das Einwerben von Geldern für moderne Ausbildungsprojekte wie eingangs beschrieben, aber natürlich auch die Öffentlichkeitsarbeit und Nachwuchsgewinnung einzelner Betriebe. „Wir haben zum Beispiel die Nachwuchskampagne ‚Z wie Zimmerer‘ entwickelt, um junge Menschen für den Zimmerer-Beruf zu interessieren und zu begeistern.“

„Leistungen, die jeder Zimmererbetrieb braucht.“

Zu Dohna weiter: „Um gegen die Wettbewerber um die Fachkräfte anzukommen, müssen wir deutlich herausarbeiten, wie schön und begeisternd die Tätigkeit im Zimmerer- und Holzbaugewerbe ist. Dass es auch jede Menge Vorteile gibt und dass diese Handwerkstätigkeit nicht ein Beruf von gestern, sondern einer mit Zukunft ist“, wirbt er um die zukünftigen Holzbauer in Ausbildung.

Biberach: Von der Zimmererausbildung bis zum Studium

Zurück zur Aus- und Weiterbildung, die der Landesinnungsverband beispielhaft organisiert und ausgestaltet hat. Das Bildungszentrum für Zimmerer in Biberach an der Riß ist der ganze Stolz von Holzbau Baden-Württemberg: 1986 gegründet, hat es seither laut Dohna eine „sensationelle Entwicklung“ genommen. Hier läuft die Ausbildung im zweiten und dritten Lehrjahr unter besten Bedingungen, es gibt Seminare aller Art und Sommercamps für angehende Zimmerer, sogar ein trialer Studiengang – das „Biberacher Modell Holzbau Projektmanagement“ – ist für angehende Führungskräfte oder die Firmenlenker der Zukunft belegbar.

Auch wenn Frauen im Zimmererhandwerk noch immer klar in der Unterzahl sind, sie holen langsam auf.



Chiara Monteton gewinnt Preis Goldener Blogger 2022

Es ist eine große Auszeichnung: Dachdeckergesellin Chiara Monteton hat den renommierten Preis „Die Goldenen Blogger“ in der Kategorie Berufsbotschafterin gewonnen.

Sie war dort als eine von drei Kandidaten für die Endausscheidung nominiert worden. Als Preisverleihung von Bloggern für Blogger 2007 ins Leben gerufen, hat dieser Award längst viele bekannte Sponsoren und findet großes Medienecho.

Kurt Krömer und Diana zu Löwen sind auch nominiert

Für „Die Goldenen Blogger“, die am 4. April auf einer Feier in Berlin vergeben wurden, waren etwa Gesundheitsminister Karl Lauterbach (SPD) in der Rubrik Twitter, der Comedian Kurt Krömer in der Rubrik Instagram oder die Influencerin Diana zur Löwen in der Hauptrubrik BloggerIn der Jahres nominiert. In diesem illustren Kreis kann sich Chiara Monteton völlig zurecht bewegen. Denn als Berufsbotschafterin für das Dachhandwerk sorgt sie für viel öffentliches Interesse. „Das ist am Ende des Tages auch mein Ziel“, sagt die 25-Jährige. „Es ist Werbung für das Gewerk, nicht den Betrieb in Klein-Wattenscheid.“

Große Freude über den Preis

Nominiert werden kann für diesen Bloggerpreis jeder. Wer sie letztlich vorgeschlagen hat, weiß Chiara Monteton nicht. Als sie den Brief mit der Nominierung bekam, dachte sie erst an eine Betrügermasche. „Da habe ich erstmal recherchiert, was das für ein Preis ist, den ich bis dahin gar nicht kannte.“ Gefreut hat sie sich dann aber sehr – zuerst über die Nominierung und dann über den Sieg, verkündet auf der feierlichen Preisverleihung in Berlin.

Knapp 50 000 Follower auf Instagram

Chiara Monteton hat auf Instagram bereits über 110 000 und bei TikTok über 100 000 Follower. Sie ist die bekannteste Dachdeckerin in den sozialen Medien – und das hat sie sich hart erarbeitet. „Ich investiere jeden Abend zwei Stunden für die Erstellung der Beiträge“, sagt die Dachdeckergesellin. „Über den Winter mache ich mal eine längere Pause, aber dann vermisse ich es auch schon wieder.“ Was ist ihr Antrieb, nach der Arbeit auf dem Dach noch so viel Zeit dranzuhängen für Instagram und

TikTok? „Ich bekomme einfach super viel positives Feedback.“

Berufsbotschafterin statt Influencerin

Das hängt auch damit zusammen, dass Chiara Monteton von Anfang an eine Berufsbotschafterin sein wollte und keine Influencerin, die etwa Geld über Instagram verdient. Die Posts drehen sich um das, was sie auf den Baustellen erlebt, zu sehen ist sie immer in Arbeitskleidung. Es gibt nichts Privates, keine Bilder über

Immer ein Lächeln auf den Lippen: Chiara Monteton bei der Arbeit.



NEU! Jetzt als App**IM APP-STORE UNTER
myFOS**

- ✓ Komplette Geräteverwaltung (alle Marken) über das Smartphone
- ✓ Lagerbestand und Standort der Geräte per Knopfdruck
- ✓ Zur Registrierung einfach Barcode scannen
- ✓ Direktkontakt, Beratung und Support per Livechat

Besuchen Sie uns auf der
DACH + HOLZ International
in Köln vom 05. bis 08.07.22

HALLE 8, STAND 406

Hobbies, Urlaub, Freunde oder den Freund. „Ich will mein Leben nicht zeigen und würde nie meinen Freund vor die Kamera holen“, sagt die 25-Jährige. Ihre Posts sind aus dem Leben gegriffen, mit coolen Bildern und Texten, die interessant sind, auch humorvoll und selbstironisch. Chiara Monteton nimmt sich gerne mal selbst aufs Korn.

Qualität auf Instagram so gut wie auf dem Dach

Es geht bei ihr um Qualität, wie auch bei der Arbeit als Dachdeckerin. Und für diese Qualität ist sie jetzt mit der Auszeichnung „Die Goldenen Blogger“ belohnt worden. Chiara Monteton weiß, was sie will. Gemeinsam mit ihrem Bruder Luca, der bereits seinen Bachelor in Betriebswirtschaftslehre gemacht hat und den Master plant, möchte die 25-Jährige irgendwann das Unternehmen Dachdeckermeister Ingo Monteton in Wattenscheid, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, vom Vater übernehmen.

Meisterschule in Eslohe soll der nächste Schritt sein

Seit Januar ist Chiara Monteton Gesellin, die nach dem Abitur zuerst studieren wollte und vor dem Start als Dachdeckerin bereits eine Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement absolvierte. Schon damals zeigten sich Talent und Ehrgeiz. So wurde sie Landessiegerin im Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks Nordrhein-Westfalen. Da wundert es nicht, dass die Meisterschule in Eslohe der nächste Karriereschritt sein soll. „Vielleicht klappt das 2023. Ich stimme mich da eng mit meinem Bruder ab, der ja noch seinen Master machen möchte. Einer von uns beiden sollte halt im Betrieb sein und unseren Vater unterstützen“, erläutert Chiara Monteton.

Später gerne mal selbst ausbilden

Für sie kein Problem: „Ich möchte sowieso erst einmal weitere praktische Erfahrungen als Gesellin sammeln.“ Einen neuen Auszubildenden hat der Betrieb auch gefunden, der jüngst mit dem Siegel für Ausbildungsqualität der Handwerkskammer Dortmund ausgezeichnet wurde. Als Ausbilderin kann man sich die 25-Jährige auch gut vorstellen, so kommunikativ und genau wie sie ist bei der Arbeit und bei ihren Aktivitäten in den sozialen Medien.



So sehen Gewinner aus: Chiara Monteton mit dem Preis „Die Goldenen Blogger“ 2022.

Mit klarer Philosophie zum Erfolg



Vielleicht sollte man die Firmengeschichte von K. Weissenberger-Bedachungen Schülern und Eltern als Beispiel für eine Alternative zum Studium erzählen. Denn der Familienbetrieb zeigt, wie Erfolg für Dachdecker funktionieren kann.

Ein neues Jahr soll man immer mit einem guten Vorsatz beginnen. So hielt es auch der Dachdeckermeister Klaus Weissenberger, der das Jahr 1991 mit dem Schritt in die Selbstständigkeit startete. Und weil Leidenschaft auch Erfolg schafft, ging es mit dem als Ein-Mann-Betrieb gegründeten Dachdeckerunternehmen steil bergauf. Bereits zwei Jahre nach der Gründung stand der eigene Kran auf dem Hof – genauer gesagt stand er selten auf dem Hof, weil er meist im Einsatz war. Gute Dachdeckerarbeit spricht sich eben schnell herum.

Rasches Wachstum

Aus der Ein-Personen-Dachdeckerei wurde in den 30 Jahren nach Betriebsgründung ein gefragter Arbeitgeber für heute rund 25 Mitarbeiter. Und das nicht etwa rein zufällig, weil in Unterfranken die Dächer schlechter sind oder eine Bauwut grassiert. Klaus Weissenberger bringt den Erfolg auf einen ganz einfachen Nenner: „Beste Mitarbeiter erbringen beste Leistungen.“ Und ein Handelspartner wie die Dachdecker-Einkauf Süd eG belohnt den Erfolg mit entsprechenden Vergütungen am Jahresende nach dem Genossenschaftsprinzip.

Es braucht mehr als nur Personal, um Erfolg zu haben. Es braucht Zusammenhalt und der findet sich im großen Team von K. Weissenberger-Bedachungen.

Der Sohn als Verstärkung

Ein weiterer Erfolgsbooster für den Handwerksfamilienbetrieb kam mit dem Eintritt von Weissenbergers Sohn Manuel im Jahr 2009. Denn der junge Zimmerermeister erweiterte das Portfolio des väterlichen Betriebs um das, was Kunden wollen: das komplette Dach aus einer Hand – von Oberkante Mauer bis Oberkante First. Komplettiert wird das Weissenberger-Team durch erfahrene Spengler.

Beratungswelt auf der Homepage

Zimmerei, Dachdeckerei, Spenglerei – was liegt da näher, als auf Wunsch auch komplette Häuser anzubieten? Und auch wenn Weiterempfehlungen zufriedener Kunden die beste Werbung für neue Kunden sind, gibt es bei vielen Bauherren und solchen, die es werden wollen, die „Berührungsängste“ mit einem so großen Handwerksbetrieb. Die Lösung dafür ist so genial wie einfach – der „anonyme“ Erstkontakt per Internet. Dafür gibt es auf der Homepage der K. Weissenberger Bedachungen den Menüpunkt „Beratungswelt“.



Noch vor dem ersten Bauteil beginnt der Service des Unternehmens: in der digitalen Beratungswelt auf der firmeneigenen Homepage.

Schritt für Schritt und Klick für Klick werden hier die potenziellen Kunden durch die Dach- und Wand-Planungswelt geführt. Und wenn sie dann ihr virtuelles Traumprojekt erstellt haben, genügt ein Mausklick auf den Senden-Button für eine erste unverbindliche Angebotsanfrage. „Unsere Kunden empfinden das nicht als Hürde, sondern als tolles Serviceangebot“, erklärt Stefanie Büttner, die Social Media-Expertin und Grafikdesign-Fachfrau bei Weißenberger-Bedachungen.

Weißenberger Philosophie

Zu den weiteren Serviceleistungen gehört ein umfassendes Info-Portal für die Planung mit entsprechenden Tools und Input, mit aktuellen Informationen zu Fördermöglichkeiten und unzähligen Referenzen aus drei Jahrzehnten. „Darf es etwas mehr sein?“, ist die Betriebsphilosophie.

Gegen den Nachwuchs- und Fachkräftemangel

Eine eigene Expertin für Social Media und Internetauftritt? Ist das nicht Luxus pur für einen Handwerksbetrieb? Stefanie



Büttner lacht: „Mein Job hier ist eigentlich entstanden wegen des Fachkräfte- und Nachwuchsmangels.“ Beste Mitarbeiter spricht ein Arbeitgeber heute nicht mehr über die Agentur für Arbeit oder auf der Baustelle an, sondern über Facebook, Instagram und Co.

„Mit lebendigen Stories machen wir nicht nur Appetit aufs Arbeiten bei Weißenberger-Bedachungen – wir schaffen auch den zeitgemäßen Erstkontakt zu potenziellen Auszubildenden“, weiß Stefanie Büttner. „Es kann doch nicht sein, dass wir gerade die 25- oder 30-jährigen Jubiläen von Mitarbeitern feiern und ohne Nachfolger für sie dastehen.“

Um das zu verhindern, verlässt Stefanie Büttner auch schon mal den Stuhl vor dem PC-Monitor und steigt in die Sicherheitsschuhe, um Baustelle live zu erleben und danach vermitteln zu können. So zum Beispiel bei einem von vielen Vorzeigeprojekten: dem Kindergarten in dem eine knappe Autostunde entfernten Frammersbach im Spessart.

Dachdecker kann schnell und gut zugleich

Den Zuschlag für den Kindergarten in Holzbauweise bekam die K. Weißenberger-Bedachungen nach einer öffentlichen Ausschreibung. Der Zeitplan war mehr als straff: Die ersten Massivholzwände wurden im Mai 2021 aufgestellt – und die Fertigstellung konnte im September 2021 gefeiert werden. Hier war das gesamte Team von Dachdeckern, Spenglern und Zimmerern gefordert, die Pläne des Architektenbüros Redelbach aus Marktheidenfeld in nur drei Monaten in die Realität umzusetzen.

Noch ist er nicht als solcher zu erkennen, doch hier baut K. Weißenberger-Bedachungen einen Kindergarten in Holzbauweise im benachbarten Frammersbach im Spessart.



Inzwischen bauen Vater und Sohn Weißenberger und ihre Mitarbeiter komplette Häuser und nicht mehr „nur“ Dächer.



Manuel Weißenberger übernahm dabei die Werkplanung für den kompletten Holzbau in Trapezform mit vier unterschiedlich geneigten Dachflächen, die allesamt keine waagrecht verlaufenden Traufen aufweisen sollten. Die Sichtholzdecke wurde mit bituminöser Dampfsperre und einer zweilagigen Bitumen-Abdichtung erstellt. Die Dämmung erfolgte mit Steinwolle. Wie im Deckenbereich wurden auch die Wände als Sichtholzoberflächen konzipiert. Eine zusätzliche Herausforderung für die Zimmerer des Teams, denn nur höchste Präzision bei der Ausführung stellt auch glatte Oberflächen sicher.

Betriebsdrohne als luftiger Hilfsfotograf

Für die fotografische Baubegleitung ließ Social Media-Expertin Büttner eigenhändig auch die Betriebsdrohne starten, die sonst oft bei der Planung und Dokumentation von Baustellen zum Einsatz kommt.

Positives Image als Nachwuchsmagnet

Drohne – das ist doch bestimmt das Highlight für die Nachwuchswerbung? Stichwort: Dachdecker digital. „Nein, ganz und gar nicht“, weiß Büttner. „Wir müssen vielmehr mit einem positiven Image des Handwerks in die Köpfe der Jugendlichen, der Lehrkräfte und der Eltern. Und unser Betrieb ist doch das beste Beispiel dafür, dass Erfolg kein Abitur und keinen Uniabschluss braucht.“

Manuel (links) und Klaus Weißenberger führen gemeinsam den Familienbetrieb.



Alle Technik kann dennoch den Einsatz von fähigen Dachdeckern hoch oben nicht ersetzen.

Das hat in den letzten 25 Jahren sechs Dachdeckerazubis, sechs Zimmerer und vier Spengler überzeugt. Und derzeit sind weitere zwei Dachdeckerlehrlinge auf Erfolgskurs. Nach Klaus und Manuel Weißenbergers Wunsch dürften es – getreu ihrer Unternehmensphilosophie – gerne etwas mehr sein.

Nach Arbeitsschluss sitzt man bei K. Weißenberger-Bedachungen immer mal wieder zusammen und tauscht sich aus.



Anspruchsvolle Kita im Holzrahmenbau errichtet



Kinder brauchen Wände neben sich und ein Dach über dem Kopf. So auch in Neustadt am Rübenberge: Bei einem 2,5 Millionen Euro Projekt – einem Erweiterungsbau für die Kindertagesstätte Ratzenspatz – hat die ortsansässige Firma Hanebutt GmbH unter schwierigen Bedingungen ganze Arbeit geleistet.

Mittlerweile toben 80 Knirpse durch den hellen Neubau. Aber bis es so weit war, hatte die Dachdeckerei Hanebutt in Neustadt bei Hannover einige knifflige Aufgaben zu lösen.

„Kräne-Tango“ à la Hanebutt

Zimmermeister Jens Prüser, der die Arbeiten plante und zusammen mit Chef Heiner Hanebutt leitete, denkt noch immer an den „Tango“ zurück, den gleich zwei Kräne des Traditionsunternehmens aufgeführt haben. „Wir mussten unter schwierigen räumlichen Bedingungen beidseitig geschlossene Holzrahmenbauwände mit bis zu acht Metern Höhe richten. Der Radius eines Kranes reichte nicht aus. Deshalb mussten wir die massiven Bauteile von einem Kran zum nächsten umhängen, um sie an die richtige Position zu bekommen.“

Ensemble rund um eine alte Kastanie

Für die von einem Elternverein getragene Neustädter Kindertagesstätte Ratzenspatz gab es die Möglichkeit zur Erweiterung durch den Umbau eines Bestandsgebäudes und einen zusätzlichen Neubau. Am Ende sollte sich das Gebäudeensemble einmal rund um eine alte Kastanie gruppieren. „Die Architekten wollten einerseits den alten Baumbestand erhalten. Andererseits haben sie auf Holz als Material im Innen- wie Außenbereich

gesetzt, um damit für die Kleinen den Bezug zur Natur herzustellen. Sie können Holz und Natur sehen, anfassen und fühlen“, erläutert Prüser von dem Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Ost eG.

Auftragsvolumen von 600 000 Euro

Zimmerarbeiten, Dachdeckung und Innenausbau waren Aufgabe der Dachdeckerei Hanebutt – Auftragsvolumen rund 600 000 Euro. „Dort, wo der Neubau entstand, war früher eine alte Schule. Außerdem sollte dieser Neubau an das ältere Kita-Gebäude anschließen“, sagt Prüser. „Wir hatten dabei mit erheblichen Höhenversätzen von bis zu 70 Zentimetern zu kämpfen.

Mit bloßem Auge war es gar nicht zu erkennen, dass das Grundstück so fällt.“

Reichlich Quellmörtel unter den Niveauschwellen

Hanebutt musste deshalb drei Höhenversprünge ausgleichen. Beim Einbau der Holzrahmenbauwände mussten die Höhen genau einnivelliert werden, schon deswegen, weil die Rohbautoleranzen im Holzrahmenbau sehr gering sind. „Es



Vorbereitung für die Montage:
Die extern vorgefertigten
Holzrahmenbauwände.





Was wären Dachdeckerbetriebe heutzutage ohne Drohnen? Diese Bilder demonstrieren eindrücklich den Baufortschritt in Neustadt.



Tiefbettanhänger nicht zu bekommen

So kamen die Bauteile – insgesamt hat die Dachdeckerei Hanebutt 320 laufende Meter dieser Wände verbaut – nicht wie sonst auf einem Tiefbettanhänger, sondern auf Bock-Gestellen wie bei der Fensteranlieferung. „Janssen hat zu diesem Zeitpunkt einfach keine Tiefbettanhänger bekommen“, erklärt Hauke Prang. Von diesen Gestellen musste Hanebutt dann die Wände entnehmen und per „Kräne-Tango“ an den richtigen Ort bringen. Hauke Prang: „Wenn man solche Bauteile mehrmals ‚in die Hand‘ nehmen muss, ist das natürlich suboptimal, aber anders ging’s nicht.“



Tolle Optik mit Zambelli-Aluminiumblechen

Das Dach der neuen Kita zu bauen, war ebenfalls anspruchsvoll. Weil eine Zwischenetage fehlte, waren die Dacharbeiten zwangsläufig in bis zu acht Metern Höhe auszuführen. Hier wurde eine konventionelle Konstruktion mit tragenden Firstpfetten und ganz normaler Sparrenlage realisiert, auf die eine 60 cm dicke Holzweichfaserplatte kam. Das Dach wurde eingelattet, darauf wurde dann Zambelli Aluminiumbleche befestigt. „Das Gleitfalz-Profilbahnsystem lässt die Dächer schlicht und edel erstrahlen“, sagt Pruser. Natürlich fehlen auch Solarmodule nicht. „Die Dachform an sich war noch mal eine Zusatzaufgabe, denn es handelt sich um lauter kleine Satteldächer, die in eine Lagerkehle laufen.“

„Lego für Anspruchsvolle“

Dank exquisiter Planung dauerte das komplette Richten des Baus dann nur zehn Werkstage, „das war dann nur noch Lego für Anspruchsvolle“, scherzt Jens Pruser. „Man muss schon aufpassen, was man wo hinstellt.“ Mit sechs Mann vor Ort wurden die durchnummerierten Bauteile nach ausgearbeiteter Reihenfolge zusammengesetzt. Lediglich auf eine Ecke

war schon einiges an Aufwand, das alles genau auszumessen und die Unterschiede auszugleichen. Die Nivellierschwellen mussten dann noch vollflächig mit Quellmörtel unterfüttert werden“, berichtet Zimmermeister Hauke Prang, der zusammen mit Pruser den Bau plante und die Ausführung begleitete. „Da ist mehr drunter gegangen als geplant, weil die Rohbautoleranzen wirklich ausgereizt wurden.“

musste man wegen der besonderen Länge etwas länger warten, „aber die war natürlich besonders wichtig, um die Maßketten zu schließen.“

Holzrahmenbauwände aus dem Emsland

Schwierig war auch die Anlieferung und Positionierung der vorgefertigten Holzrahmenbauwände. Diese hatten zwischen sechs und acht Metern Höhe, waren gedämmt und beidseitig geschlossen. Weil die Dachdeckerei Hanebutt sie nicht selbst herstellen kann, wurden sie von der darauf spezialisierten Firma Holzbau Janssen aus Werlte im Emsland geliefert. „Das sind dann Transporte mit Überlänge und Überbreite. Das hat uns bei dem schwer zu erreichenden Baugelände vor einige Herausforderungen gestellt“, sagt Pruser.



Welches Bauteil muss wo hin? Sechs Mitarbeiter führten die Montage durch.



Die massiven Holzbauteile mussten von einem Kran zum nächsten umgehängt werden.

Auf den Zambelli-Aluminiumblechen wurden die Solarmodule angebracht - heutzutage bei Neubauten selbstverständlich.



Eigene Drohnen – Aufmaße vom Airteam Berlin

Für das Projekt setzte Hanebutt wieder auf den Einsatz seiner eigenen Drohnen, mit denen das Grundstück samt dem bestehenden und dem neuen Gebäude abgeflogen wurde. „Die nach festgelegten Routinen erfassten Daten gingen dann zu Airteam Aerial Intelligence in Berlin, die für uns alle interessanten und wissenswerten Maße zum Projekt errechneten.“ Airteam lieferte die Aufmaße, die die Neustädter Firma braucht, um Angebote und Planungen zu erstellen und die Abmessungen für Arbeitsvorbereitungen und Materialbestellungen zu nutzen.

Außen bunte Lärchen-Glatkantbretter

Für den Innenausbau war schon alles vorbereitet, denn die geschlossenen Holzrahmenbauwände waren überwiegend bereits mit Gipskartonplatten verkleidet. Außen realisierte die Dachdeckerei Hanebutt auch die Fassadenverkleidung durch Lärchen-Glatkantbretter in drei verschiedenen Breiten. „Die haben wir dann in wilder Optik mit zehn Millimeter Abstand verschraubt, insgesamt 750 Quadratmeter“, so Prüser. Gestrichen wurde das Holz in verschiedenen bunten Farben – wahrlich stilecht fröhlich für eine Kita. „Das ist ein wirklich schönes Ensemble geworden“, sagt Jens Prüser. „Da möchte man fast selbst noch mal Kind sein.“



Fassade: Bunte Lärchen-Glatkantbretter für fröhlich spielende Kinder.

ADVERTORIAL

Roto sucht die besten Renovierungsprojekte

Jeden Tag setzen Dachdecker und Zimmerer beeindruckende Arbeiten mit Roto Dachfenster-Lösungen um. Besondere Renovierungsprojekte belohnt der Premiumhersteller noch bis 31. Dezember 2022 bei der Aktion „Aus alt mach Wow“.

Dafür melden Profis ihre Arbeiten einfach online und haben dann die Chance auf einen Videodreh im Wert von bis zu 10000 Euro. Sie füllen einfach einen Online-Bewerbungsbogen aus und geben eine erste Orientierung: Wie viele Dachfenster werden verbaut, ist Außen- und/oder Innenausstattung geplant - und wann sollen die Kunden in den Genuss der neuen Roto Premiumqualität im Dachgeschoss kommen?

Mit etwas Glück werden sie ausgewählt und ihr Projekt zum Star des nächsten Shootings gewählt. Den fertigen Film erhalten die Roto Partner im Anschluss zur freien Verwendung, sei es für die ei-



gene Website, den YouTube-Kanal oder für einen anderen Zweck der Eigenwerbung.

Weitere Infos und Bewerbung unter www.roto-dachfenster.de/aus-alt-mach-wow.



Text und Bilder: Roto

LORO-X

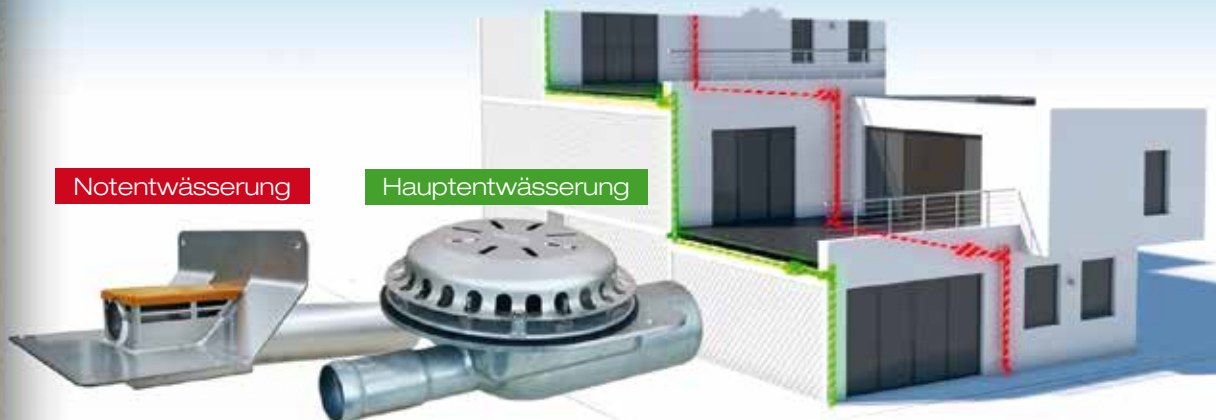
Made
in
Germany

LORO®

LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung mit drückender Freispiegelströmung



- mit Sammelleitung über der Dachabdichtung oder in der Wärmedämmung
- mit Mehrgeschossabläufen direkt in der Attika



www.loro.de

ADVERTORIAL

NEU: ROOFGUARD mit FLECK connect – für maximale Sicherheit vor Überflutungen auf dem Flachdach

Der ROOFGUARD ist ein selbstreinigendes Laubsieb mit patentiertem Lift-Mechanismus, das Bauherren bzw. Eigentümern einen effektiven Schutz vor Wasserschäden am Dach und somit an der Bausubstanz bietet.

Er wird einfach über dem vorhandenen Dachgully montiert. Beträgt die Wasseranstauhöhe auf dem Flachdach bei extremen Wetterlagen ca. 60 mm, da der Gully bzw. Ablauf z. B. durch Laub oder Hagelkörner verstopft ist, löst eine einzigartige Sieb-Lift-Mechanik aus: Die beweglichen Schwimmkörper und das Sieb fahren nach oben und öffnen so den Zugang zum Dachablauf schlagartig – Laub oder angestauter Hagel werden dann ungehindert weggespült. Sobald die Wasseranstauhöhe auf unter 60 mm fällt, sorgt der Sieb-Lift-Mechanismus dafür, dass die Schwimmkörper sich wieder senken und in ihre ursprüngliche Position zurückkehren, sodass der ROOFGUARD als herkömmliches Laubsieb fungieren kann.

Um noch mehr Sicherheit vor Überflutungen auf dem Flachdach bieten zu können, kann der ROOFGUARD mit „FLECK connect“ ausgestattet werden. FLECK connect ist eine Funkeinheit, die auf dem ROOFGUARD angebracht wird und eine E-Mail sendet, wenn der Sieb-Lift-Mechanismus aufgrund von Stauwasser auslöst oder die in ihr integrierte Batterie schwach ist. Eigentümer, Dachhandwerker oder Facility Manager können dann entscheiden, ob eine Kontrolle bzw. Wartung erfolgen sollte.

Der ROOFGUARD mit FLECK connect ist u. a. bei der Nordic Industrial Services GmbH (NIS) erhältlich. NIS ist als einer der führenden Anbieter im Bereich des nachhaltigen Roof Managements (RM) bekannt und mit seinem umfangreichen Serviceangebot in mehr als elf europäischen Ländern präsent. Weitere Informationen finden Sie hier: www.nordic-industrial.com.



Text und Bilder: Fleck

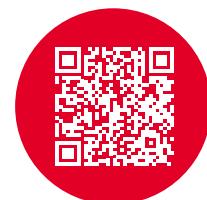


Aus ALT mach WOW:

Projekt einreichen und gewinnen!

Wir von Roto wissen: Als Dachprofi setzen Sie täglich großartige Projekte mit unseren Dachfenster-Lösungen um. Lassen Sie uns dieses Wissen mit dem Rest der Welt teilen! Gewinnen Sie einen professionellen Videodreh **im Wert von rund 10.000,00 Euro!**

Jetzt QR-Code scannen und teilnehmen oder direkt auf roto-dachfenster.de/aus-alt-mach-wow vorbeischaun.





Wachstumsmarkt Dachbegrünung – Chancen für Dachdecker

Der Klimawandel bringt höhere Temperaturen und mehr Starkregen. Dachbegrünung ist ein hilfreiches Mittel dagegen und hat sich inzwischen als echter Zukunftsmarkt mit guten Chancen auf Profit für Dachdecker entpuppt.

Der Marktreport 2021 des Vereins Bundesverband GebäudeGrün (BuGG), in dem über Dach-, Fassaden- und Innenraumbegrünung in Deutschland berichtet wird, zeigt klar in eine Richtung: aufwärts.

Verdoppelung der Dachbegrünung in den letzten zehn Jahren

Durchschnittlich wuchs die Fläche der extensiven Gründächer während der vergangenen 13 Jahre um knapp sieben Prozent und intensiv um gut zehn Prozent pro Jahr. Doch auch wenn der Trend klar erkennbar ist, blieben indes 2020 weiterhin noch 92 Prozent aller neu geschaffenen Flachdachflächen pflanzenfrei. Dennoch: Gegenüber 2008 hat sich die Gesamtdachfläche der extensiven Bepflanzung mehr als verdoppelt oder bei den Dachgärten gar vervierfacht.



Fördermittel für Dachbegrünung

Spannend wird das Thema ähnlich wie bei der Solartechnik auch durch Förderungen. So ist Dachbegrünung zum Beispiel unter bestimmten Voraussetzungen im Zuge der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) förderfähig – entweder über einen Förderkredit mit Tilgungszuschuss von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder durch einen Zuschuss vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Obendrein lohnt es sich, nach regionalen Förderprogrammen zu suchen. Denn verschiedene Bundesländer und Kommunen haben eigene Förderprogramme aufgelegt. Die Einbindung eines sachverständigen Energieberaters ist Pflicht.

Konkurrenz oder Partner: Der GaLaBauer

Eine Besonderheit bei Dachbegrünung für Dachdecker ist die Konkurrenz oder auch eine denkbare Partnerschaft mit Betrieben des Garten- und Landschaftsbaus (GaLaBau). Gerade bei extensiver Begrünung von Flachdächern braucht es heute für Dachdecker kein umfangreiches Know-how, um diese lukrative Zusatzleistung mit anbieten zu können. Eine Partnerschaft mit einem GaLaBauer ist eher dann wichtig, wenn es um intensive Dachbegrünung bis hin zu Dachgärten geht. Da macht es Sinn, im eigenen Netzwerk einen solchen Gartenbauexperten zu haben, um Flachdachaufträge aus einer Hand anbieten zu können.

Testprojekt intelligente Dachbegrünung und Wasserspeicherung

Vor diesem Hintergrund findet sich seit Kurzem ein spezielles Gründach in Hamburg: Es wird nicht nur bald Heimat für viele

Gründächer sind wichtige Stützen innerhalb des Konzeptes einer sogenannten Schwammstadt, denn sie saugen wortwörtlich viel Wasser in sich auf.

Pflanzen sein, sondern kann Wasser im Übermaß speichern, in die Zukunft schauen und weiß so sogar, wann es besonders durstig sein muss. Dieses wenige Quadratmeter große und auf dem Betriebsgelände von Hamburg Wasser realisierte Retentionsdach dient als Testfläche für eine Idee: automatische Wasserabgabe vor Starkregenereignissen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Gründächern wurde hier eine zusätzliche Speicherschicht aufs Dach gesetzt.

Hamburg Wasser Geschäftsführer Ingo Hannemann (links) und Christian Günner, Leiter Infrastruktur und Stadthydrologie, inspizieren gemeinsam das Testbett-Dach.



So kann Regenwasser (etwa 800 Liter) dezentral zwischengespeichert werden, verdunsten oder verzögert an eine nahe Versickerungsmulde abgegeben werden. Diese Abgabe wird nicht manuell ausgelöst, sondern die smarte Drossel – ein „intelligentes“ Wasserablassventil – ist mit einer Wetter-App verbunden und öffnet sich automatisch, wenn große Regenmengen durch die Wetterdienste angekündigt werden.

Monitoring zur Bewertung

Das smarte Gründach wird in den nächsten Wochen bepflanzt. Die Zukunft muss zeigen, ob die Idee taugt und die Innovation auch für größere Dachflächen infrage kommt. „Da die Starkregensaison zwischen Mai und September liegt und wir das Dach erst letzten Winter in Betrieb genommen haben, können wir hierzu noch keine fundierte Aussage treffen“, so Ole Braukmann, Pressesprecher von Hamburg Wasser. Der Betrieb des Dachs werde durch ein Monitoring per benachbarter Wetterstation begleitet. Valide Ergebnisse dazu sollen im vierten Quartal dieses Jahres vorliegen.

Idee mit Potenzial für Dachbegrünung

Das Konzept könnte bei Erfolg großflächig eingesetzt werden, damit zahlreiche Dächer verschiedener Abmessungen – die passende Statik vorausgesetzt – zu intelligenten Wasserspeichern machen und so helfen, Hamburg vor Starkregenereignissen zu schützen.

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

MT Dachbau macht mit beim



Marvin Janaschek und Tobias Wecker von MT Dachbau handeln mit Blick auf die Zukunft, in der es gute Dachdeckerinnen und Dachdecker braucht und Betriebe, die Bestand haben. Sie setzen auf traditionelle Handwerkskunst, hohe Dienstleistungsorientierung, moderne Betriebsführung – und Unterstützung für junge Frauen auf ihrem Weg.

Am 28. April war wieder bundesweit Girls'Day. Bei der MT Dachbau GmbH, dem Dachdeckermeisterbetrieb im westfälischen Schwelm, waren die beiden angebotenen Plätze dieses Jahr schnell besetzt. 2019 noch hatten die beiden Geschäftsführer, Wecker und Janaschek, nur einen Tagespraktikumsplatz ausgeschrieben, für den sich spät eine Interessentin fand.

Mädchen wollen Freundin mitbringen

Inzwischen ist klar: Für Mädchen und junge Frauen ist es einfacher, sich zu zweit in eine Männerwelt zu begeben. „Die Mädels haben angerufen und gefragt: ‚Kann ich meine Freundin mitbringen?‘ Wir konnten das erst nicht einordnen.“

Gemeinsam Mut fassen unter Männern

Doch dann ging den beiden Dachdeckermeistern ein Licht auf.

Emilia (links) und Carolina zeigten sich begeistert vom Girls'Day im Betrieb MT Dachbau.



„Die sind doch ganz verunsichert, nur unter Männern zu sein! Ich habe selbst zwei Töchter“, erzählt Tobias Wecker. „Eine will mit neun Jahren schon Dachdeckerin werden. Die Jüngere der beiden, die jetzt zum Girls'Day zu uns kommen, ist zwölf. Da hab ich schon gemischte Gefühle, mir meine Tochter in der Situation vorzustellen“, erklärt Wecker. So können nun gleich zwei junge Frauen das Dachdeckerhandwerk und das dahinterstehende Büromanagement kennenlernen. „Der Girls'Day mit den beiden Mädels war klasse und hat uns allen sehr viel Freude gemacht. Und die jungen Damen waren begeistert“, freut sich Wecker.

Frauen und Handwerk, das passt

Dass Frauen ins Handwerk passen, daran haben die beiden Gründer von MT Dachbau keinen Zweifel. „Es gibt bei Männern wie Frauen welche, die nicht hart körperlich arbeiten können, die für was anderes geschaffen wurden“, sagt Marvin Janaschek. Für „was Anderes“ heißt nicht: für „Höheres“. Das Handwerk ist für Janaschek und Wecker das Höchste, ihr Beruf, Berufung und Zukunftsaufgabe. „Ich weiß, wofür ich das mache“, so Tobias Wecker, „für die nächste Generation, für andere junge Menschen.“

Die Geschäftsführer Marvin Janaschek (links) und Tobias Wecker sind Freunde seit Kindertagen.



Freundschaft seit Kindertagen

Janaschek und Wecker waren selbst sehr jung, 6 und 13 Jahre alt, als sie sich über ihre Eltern und ihre Leidenschaft für das Werkeln kennenlernten. „Es hat gleich gefunkt“, erinnert sich Janaschek an den Beginn ihrer langen Freundschaft. Beide sind froh, dass die Eltern den Herzenswunsch, Handwerker zu werden, unterstützten.



Gegen das schlechte Image des Handwerks

Als fertige Dachdeckermeister arbeiteten beide zuletzt beim selben Arbeitgeber in der herstellenden Industrie für Dachdeckmaterialien. Bei den Fahrten zur Arbeit wurde diskutiert. Ein heißes Thema war das Gerede über „die Handwerker“. „Es wird viel über das Handwerk gelästert, in der Industrie, aber auch in meinem Bekanntenkreis“, ärgert sich Wecker. „Handwerk gilt als nichts Gescheites.“

Eltern sagen ihren Kindern: ‚Wenn du was im Leben erreichen willst, mach Abitur und studiere!‘ Ich frage dann: ‚Wer repariert in 15 Jahren den Wasserhahn, wenn der tropft?‘ Da kommt als Antwort: ‚Irgendeinen Dummen gibt es immer.‘ Ich wehre mich aber vehement dagegen, dass Handwerk nur was für Leute ist, die in der Schule nicht aufgepasst haben.“

Freunde gründen eigenen Betrieb

Nach vielen Gesprächen und sorgfältiger Risikoabschätzung wollten die Freunde selbst den Beweis antreten, dass sich gutes Handwerk und zufriedene Kundschaft mit ordentlichem Verdienst, Nachhaltigkeit und der Ausbildung hervorragender Dachdeckerinnen und Dachdecker vereinbaren lassen. 2017 gründeten sie ihren Betrieb MT Dachbau, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, mit Materiallager in einer Doppelgarage. Wecker war 33, Marvin Janaschek 26 Jahre alt.

Erstmals selbst Arbeitgeber

Nach einem Jahr stellten sie erste Mitarbeiter ein. 2020 war der Betrieb so gewachsen, dass der Umzug in eine Halle nötig wurde. Inzwischen hat die MT Dachbau GmbH zehn festangestellte Mitarbeiter im betriebswirtschaftlichen und handwerklichen Bereich, darunter zwei Lehrlinge im zweiten Lehrjahr. Zurzeit sind drei weitere Stellen ausgeschrieben: Ausbildungsplätze und eine volle Stelle für eine Dachdeckermeisterin oder einen Dachdeckermeister.



Chefs und Lehrlinge bei MT Dachbau: Marvin Janaschek, Azubi Chris Kempe, Azubi Kilian Brandenburg, Azubi Jonathan Seela und Tobias Wecker (von links).



Tobias Wecker und Ehefrau Silenny freuen sich auf die jungen Mädchen und stellen ihnen Arbeitsschuhe und T-Shirts mit Firmenlogo zur Verfügung.

Kooperation, Kundenorientierung, Qualität

M steht für Marvin und T für Tobias. MT Dachbau vereint enge Zusammenarbeit mit klarer Aufgabentrennung. Marvin Janaschek verantwortet als technischer Geschäftsführer Bauleitung, Auswahl des Materials und Umsetzung der Arbeiten. Er ist während der Ausführung präsent. Tobias Wecker ist betriebswirtschaftlicher Geschäftsführer und verantwortet die Kundenberatung. Gerade absolviert er in Teilzeit eine Fortbildung zum geprüften Betriebswirt im Handwerk. Gemeinsam mit seiner Frau wuppt er das Büromanagement. Demnächst wird er in diesem Bereich auch ausbilden.





Mit MT Dachbau haben sich Tobias Wecker und Marvin Janaschek vorgenommen zu zeigen, dass Nachhaltigkeit, Kundenorientierung, gute Ausbildung und Erfolg zusammengehen.

Die Arbeitsteilung ermöglicht ein hohes Beratungsniveau, mit täglichem Kontakt auf der Baustelle und ständiger Ansprechbarkeit im Büro. Das ist entscheidend, denn das Motto von MT Dachbau ist: „Für Sie!“ „Wenn der Kunde noch nicht zu hundert Prozent zufrieden ist, dann wird er zufriedengestellt“, erklärt Tobias Wecker.

Hohe Qualität statt Flickschusterei

Zu diesem Betriebskonzept gehört ein hohes Qualitätslevel, erklärt Wecker: „Wir arbeiten im Hochpreissegment. Die Mitarbeiter werden gut bezahlt, leisten gute Arbeit, wir machen keine Flickschusterei. Kunden, die nicht bereit sind, die Qualität zu bezahlen, die verweisen wir gerne weiter.“

Nachhaltigkeit und Innovation

Bei den Materialien können Kunden immer zwischen nachhaltigen konventionellen und ökologischen Produkten wählen. Zusätzlich setzen die Geschäftsführer auf Resteverwertung und Müllvermeidung. MT Dachbau hat zudem besondere Expertise in der Kombination von Flachdach mit Gründach und/oder Photovoltaik. Seit 2022 ist die Nachfrage sehr stark gestiegen. „Das hat mit globalen Entwicklungen und dem aktuellen Kriegsgeschehen zu tun,“ erklärt Wecker.

Von Anfang an haben die beiden Gründer ihren Betrieb auf konsequente Innovation, Investitionen und Digitalisierung ausgerichtet. Der Fuhrpark wird alle drei Jahre getauscht, ausgewähltes Material vorgehalten. Gute Akkugeräte und Tablets machen die Arbeit auf dem Dach effizienter. Angebotsschreiben, Zeiterfassung, Baustellendokumentation und Rechnungen wurden von Beginn an papierlos erstellt.

Stillstand ist Rückschritt

Der nächste Schritt ist hier eine digitale Lösung aus einer Hand: das PDS System, eine speziell für Handwerksbetriebe entwickelte Software. Für Tobias Wecker ist klar: „Man kann trotz der Rieseninvestitionen einfach ausrechnen, wie schnell sich das rentiert.“ Marvin Janaschek fügt hinzu: „Wir haben uns immer gesagt, dass wir mit der Zeit gehen. Stillstand ist Rückschritt. Wir arbeiten an der Firma und nicht nur in der Firma.“

NIS
PROFESSIONAL
ROOF MANAGEMENT

**Patentiertes
FLECK-
Produkt**

RAL
GÜTEZEICHEN

DETAIL
PRODUCT AWARD
WINNER 2021

Mehr Sicherheit auf dem Flachdach installieren.

Jetzt Angebot anfordern.



ROOFGUARD mit FLECK connect

Das Laubsieb, das sich selbstständig von Laub, Hagel und Schmutzablagerungen befreit und mit FLECK connect Status-Meldungen direkt vom Dach sendet.

Ihre Vorteile:

- Erkennt dringend nötige Wartungen schon aus der Ferne
- Lässt sich nachträglich auf nahezu allen Gullys bzw. Abläufen montieren
- Funktioniert rein mechanisch, ohne externe Stromversorgung (nur durch Batterie)





Kindergarten. „Dann ging die Tendenz klar zum Dach.“ 2009 beginnt Sabrina Wollscheid die Lehre im Betrieb des Vaters – der erste Schritt hin zum eigenen Betrieb.

Sexismus und Konfliktbereitschaft

In der überbetrieblichen Ausbildung war Sabrina Wollscheid die einzige Frau. Sie erinnert sich: „Da kamen Sprüche, die waren so unter der Gürtellinie, teilweise auch sexistisch. Ich hab mir gedacht, ich kann da nicht nur stehen und grinsen.“ Die Berufswahl habe sich sehr stärkend auf ihre Persönlichkeit ausgewirkt, findet die Dachdeckerin. „Bis dahin war ich ein liebes Mäuschen, das nie den Mund aufgemacht hat. Mein beruflicher Weg hat mir gezeigt: Ich muss in den Konflikt gehen und sagen, wenn mir was nicht passt.“

Für Respekt der Männer ihr gegenüber sorgt sie noch auf andere Weise: „Mir war wichtig, dass ich zeigen kann: Nur weil du ein Typ bist, heißt das nicht, dass du mehr kannst. Ich hab mich nach dem

Vom Lehrling zur selbstbewussten Juniorchefin

Sabrina Wollscheid, 29 Jahre jung, Dachdeckermeisterin in Dortmund-Brackel, übernimmt immer mehr Verantwortung im Betrieb Wollscheid Bedachungen, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG.

War das der Juniorchefin in die Wiege gelegt? „Mein Vater hat mich nie dahin lenken wollen“, sagt Sabrina Wollscheid. „Ich war frei in meiner Entscheidung.“ Doch die beruflichen Möglichkeiten hat der Vater ihr schon als Schülerin gezeigt. Er nahm sie ab und an mit ins Büro und auf Baustellen, jedoch ohne Druck. Denn schon damals war der Rat des Dachdeckermeisters: „Geh niemals mit Widerwillen zur Arbeit, sonst kannst Du sie nicht gut machen!“

Von nichts kommt nichts: der Weg zur eigenen Firma

Sabrina Wollscheid gefiel die Vorstellung eines eigenen Betriebs und schon früh stand die Firmenübernahme als Thema im Raum. „Wenn du daran Gefallen findest und die Verantwortung übernehmen möchtest, kannst du die Firma mit hochziehen“, bot ihr der Vater an. Als die Entscheidung Abitur oder Ausbildung anstand, ging die Schülerin zwei Wochen lang mit auf die Baustellen und machte zum Vergleich ein Praktikum im

Unterricht hingesetzt und gelernt.“ Bis heute lautet ihr Motto: „Von nichts kommt nichts. Wenn man was erreichen will, muss man sich dahinterklemmen.“

Sabrina Wollscheid machte ein Praktikum im Kindergarten, entschied sich aber für eine Lehre als Dachdeckerin.



*„Ich war frei in meiner Entscheidung“:
Sabrina Wollscheid tritt in die Fußspuren ihres Vaters.*

Meisterschule im Abendkurs nach der Arbeit

2012 schließt Sabrina Wollscheid ihre Gesellinnenprüfung bei der Dachdecker-Innung Dortmund und Lünen mit dem besten Ergebnis aller Lehrlinge ab - und erhält einen Förderpreis. Den Meisterkurs beginnt sie gleich im Anschluss. Statt einer kompakten Ausbildungszeit in der Meisterschule im sauerländischen Eslohe besucht die Gesellin nach der Arbeit Abendkurse. Es geht ihr um Selbstständigkeit und die Verantwortung im Betrieb.

„Ich wollte nicht neun Monate am Stück weg sein und kein Geld verdienen. Privatleben gab es kaum, das war eine schwierige Zeit“, erinnert sich die Dachdeckermeisterin, die „megaglücklich vergeben“ ist und mit dem Mann an ihrer Seite inzwischen an Familienplanung denkt.

Im Berufsalltag liebt Sabrina Wollscheid Flachdachabdichtungen - wegen der Vielfalt der verwendeten Materialien. Weitergebildet hat sie sich zudem als Gebäudeenergieberaterin.

Wer Respekt erwartet, muss respektvoll sein

Ihr Vater zieht sich inzwischen langsam zurück und so übernimmt die Juniorchefin mehr und mehr Verantwortung für den Betrieb mit rund zehn Mitarbeitenden. Unter ihnen gibt es einen Altgesellen, der Sabrina Wollscheid seit ihrem zweiten



Lebensjahr kennt. Er hat sie aufwachsen sehen, ihre Anfänge als Lehrling begleitet und nun ist sie seine Juniorchefin. Wie gelingt so ein Wechsel der Rollen? „Mit Respekt für den Azubi genauso wie für den Altgesellen“, ist Sabrina Wollscheids Antwort. „Ich kann mich nicht hinstellen und in einem Ton reden, als wäre ich wunders was für ein Mensch. Wenn ich Respekt erwarte, muss ich respektvoll sein, auch wenn ich sage, was nicht passt.“

Engagement und Nachwuchssorgen

Sabrina Wollscheid liebt ihren Beruf und wirbt dafür auf Instagram und Facebook. „Eine Lehre ist so viel wert. Es gibt viele Möglichkeiten, sich weiterzuentwickeln: Studieren, in die Industrie gehen, sich selbstständig machen. Man kann stolz sein, verdient gut, sieht, was man geschafft hat. Und so eine Dachdeckerprüfung ist kein Hexenwerk. Wer sich hinsetzt und lernt, kann das.“ Die Meisterin engagiert sich ehrenamtlich im Prüfungsausschuss der Dachdecker-Innung Dortmund und Lünen. Doch die Sorgen um den Nachwuchs sind groß.

Kaum einer will sich noch dreckig machen

In der Branche mangelt es an Bewerbungen auf die Lehrstellen. „Ich weiß nicht, woher das kommt: Ob alle nur noch das Studieren gut finden oder das Nichtstun? Als hätten die Leute keine Lust mehr, rauszugehen und sich dreckig zu machen“, rätselt Sabrina Wollscheid. Von den Lehrlingen, die im Spätsommer

*Früher ein liebes Mäuschen, heute eine selbstbewusste Frau und Chef:in:
Sabrina Wollscheid.*



anfangen, seien im Februar nur noch 40 Prozent da, berichtet die Meisterin. „Wenn es schmutzig und kalt wird, haben sie keine Lust mehr. Sie spielen lieber mit der Playstation oder wollen Influencer werden und ihr Essen fotografieren.“

Bewerbung als Miss Handwerk

Doch es gibt auch einen Hoffnungsschimmer: immer mehr Frauen, die sich für das Dachdeckerhandwerk interessieren. Damit es noch mehr werden, möchte Sabrina Wollscheid Markenbotschafterin für das Handwerk werden. Sie macht mit beim Wettbewerb Miss und Mister Handwerk 2023, bei dem jetzt gerade das Online-Voting läuft.

Auf ihrer dortigen Portraitseite beschreibt sie sich wie folgt: „Ich arbeite gerne im Team, bin lebensfroh und loyal.“ Und sie spricht über ihre Hobbys. „Ich mache Sport im Fitnessstudio, treffe mich gerne mit Freunden, auch zum Essen, oder gehe mit meinem Hund Leo spazieren.“ Für das Dachhandwerk wäre es ein Gewinn, wenn zehn Jahre nach Sonja Theisen wieder eine Dachdeckerin Miss Handwerk werden könnte. Das Standing dafür hat Sabrina Wollscheid mit Sicherheit.



Bei der Arbeit auf dem Flachdach: Sabrina Wollscheid wirbt auf Instagram für ihren Beruf.

KLOBER

Flavent Pro setzt neu Maßstäbe

- Standardmäßig wärmegeklämt
- Herausragende Abflusswerte
- Geringer Lagerbedarf
- Schnelle & sichere Verarbeitung

Für weitere Informationen
kontaktieren Sie bitte Ihren
Vertriebsberater oder
besuchen Sie
[kloeber.de](https://www.kloeber.de)

KLOBER
QUALITÄT &
INNOVATION
SEIT 1960

Auf den Dächern von Wesel

60 000 Einwohner, herrliche Lage am Fluss, viele Häuser mit ebenso vielen Dächern – und seit mittlerweile 127 Jahren mittendrin statt nur dabei: der Betrieb Schnickers Bedachungen. Nachdem die Hansestadt am Niederrhein im Februar 1945 fast völlig zerstört worden war, baute Schnickers sie wieder mit auf.

Ein Familienbetrieb mit traditionellem Handwerk, 127 Jahre aktiv, mit Kenntnissen, die von Generation zu Generation weitergegeben werden – das ist Schnickers. Wer in Wesel schon einmal mit Dach und Drumherum zu tun hatte, kennt die Firma. Vor allem Kunden aus dem privaten Bereich, die die Leistungen rund um Steil- und Flachdächer, Reparaturen, Abdichtungen, Fassade, Klempnerei, Gauben, Dachfenster und vieles mehr zu schätzen wissen. „Wir arbeiten fast nur in Wesel. Auf Strecke haben wir gar keine Lust“, sagt Firmenchef Hendrik Schnickers.

Kunden zahlen gerne für Qualität von Schnickers

Reicht ja auch – der Laden läuft, bestätigt der Chef. „Wir zählen zu den teureren Betrieben unseres Gewerks hier in der Stadt und arbeiten zu 80 Prozent für eine zahlungskräftige Kundschaft. Das hat auch einen Grund: Gute Arbeit und gute Produkte haben ihren Preis.“ Der Erfolg der Firma sei kein Geheimnis. „Exakte Ausführungen mit hochwertigen Produkten, das ist gerade bei

Hendrik Schnickers ist auch als Firmenchef mit draußen auf den Baustellen.



Dachsanierungen das A und O. Und die werden hier in Wesel stark nachgefragt.“ Die Kunden seien bereit, für Qualität zu zahlen. Das gelte besonders seit der Corona-Pandemie, die hier und da noch einmal Mittel freigemacht habe, die sonst vielleicht in Kreuzfahrten oder neue Autos geflossen wären.

Bedingungslose Qualität rund um Wesels Dächer

Das Ergebnis ist eine langjährige Kundenzufriedenheit. „Wir bieten bedingungslose Qualität rund um Wesels Dächer“, wirbt Schnickers auf seiner Webseite. „Eine Sanierung bedeutet, anders als beim Neubau, mit den Gegebenheiten vor Ort zurechtzukommen – alte Bausubstanz, knifflige Ecken, besondere Herausforderungen“, so der 32-jährige Firmenchef. „Da erzielt man mit hochwertigen Produkten einfach bessere Ergebnisse.“ Anschlüsse beispielsweise werden von Schnickers oft noch mit Venusblei durchgeführt und handwerklich korrekt verfalzt, „auf solche Dinge legen wir sehr viel Wert“.

2021 habe der Traditionsbetrieb viel Aufdachdämmung aus Holz- wolle mit sechs Zentimeter entsprechender Zwischensparren- Dämmung gemacht. „Die, die etwas mehr bezahlen wollen, verlangen nach einer vollökologischen Lösung“, weiß Hendrik Schnickers. Die Auftraggeber wollten einfach „ein richtig geiles Dach“ für ihr Geld. Und es gibt ja auch etwas zurück, denn durch die eingesparte Energie amortisiert sich die Investition über die Jahre.

Söller werden zu schicken Räumen ausgebaut

Zur Dachsanierung gehören oftmals auch Gauben, mit denen der Weseler Betrieb durch eine Kombination von Velux Aufkeilrahmen und Velux Lichtlösungen bislang ungenutzte Dachböden in schicke Räume verwandelt. In den 1950er- und 1960er-Jahren wurden im zerstörten Wesel viele Einfamilienhäuser neu gebaut, das Dach kam dabei nicht selten von Schnickers. Die Dachböden, am Niederrhein auch Söller genannt, blieben dabei zunächst Stau- und Nutzräume – heute werden sie ausgebaut. Dass es dabei auf gute Planung und abgestimmten Einbau ankommt, ist bei Schnickers selbstverständlich. „Viele Elemente werden vorher von uns zusammenschraubt und dann mit dem eigenen Kran gehoben und eingebaut. Das beeindruckt die Kunden: morgens ist noch nichts zu sehen, abends dann zwei riesige Gauben auf dem Dach.“

Erstklassiges Netzwerk als Erfolgsgarant

Auch mit hinterlüfteten Fassaden hat der Bedachungsbetrieb in den vergangenen beiden Jahren Geld verdient. Private Auf-

traggeber haben Mehrfamilienhäuser mit mehreren hundert Quadratmetern Fassade ausstatten lassen: „Das ist gut gelaufen und hat Spaß gemacht, damit bin ich sehr zufrieden.“

Die Bedachungsfirma profitiert bei solchen Aufträgen von einem erstklassigen Netzwerk, das Hendrik Schnickers aufgebaut hat. „Mein Vater hat vieles noch selbst gemacht, aber ich denke, dass die Spezialisten es schneller und besser können. Bei Gerüst- oder Holzrahmenarbeiten, bei Klempnerei oder Fassade greifen wir gerne auf deren Expertise zurück.“ Bei der Realisierung nutzt Schnickers meist die Fassadenverkleidungen von Rockpanel. Der Dachdeckerbetrieb ist froh, als Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eine Niederlassung direkt in Wesel zu haben, „denn die betreuen und versorgen uns super, das läuft!“



Immer ein Platzhirsch für Dachsanierungen in Wesel gewesen: Schnickers Bedachungen.

Uropa Alfons Schnickers als Namensgeber

Ein Schnickers hatte 1895 den Betrieb gegründet. „Vor dem Krieg hat die Firma unter anderem viele Auslässe für Brieftauben in die Dächer eingebaut – das wissen wir noch“, so der heutige Chef. Sicher ist, dass 1945 die 50-Jahr-Feier stattfand und die Tatsache, dass sein Uropa Alfons nach dem Krieg die Geschicke übernahm und auch Namensgeber der Alfons Schnickers & Sohn GmbH & Co. KG war.

Unter Alfons Schnickers, der später auch Kreishandwerkermeister war, wurden bedeutende Kirchenbauten eingedeckt und natürlich die vielen privaten Neubauten der Wirtschaftswunderzeit. Auf ihn folgte sein Sohn Heinz, dann dessen Sohn Wilhelm, 2016 schließlich dessen Sohn Hendrik. „Ein Selbstläufer war das nicht, ich wurde nicht dazu gedrängt“, sagt der heutige Chef. Er machte erstmal eine Tischlerlehre, dann holte ihn aber doch das Dachdeckerhandwerk ein. „Dass wir ein echter Familienbetrieb sind, zeigt wohl unsere Geschichte. Wobei auch unsere Angestellten zur Familie gehören – viele der Gesellen, die wir heute haben, kannten mich schon als Kind!“

Gute Auftragslage

Der 32-Jährige will den Betrieb auf hohem Niveau konsolidieren: „Wachsen müssen wir nicht mehr. Wenn ich ständig vier Teams auf den Baustellen habe, reicht das.“ Wichtig ist ihm eine permanente Schulung der Mitarbeiter, „dann haben die es ja auch entspannter, wenn sie wissen, was mit welchem Material zu tun ist.“ Weil er selbst gerne „draußen auf dem Dach“ ist, hat Schnickers mit Patrick Buschak einen Dachdeckermeister an seiner Seite, der ebenfalls viel führen und planen soll. Um die Zukunft macht sich der Chef keine Sorgen: „Die Auftragslage ist gut.“

zambelli

**Zambelli
Attika-Stutzen**

Die formelegante & sichere
Alternative zum klassischen
Wasserfangkasten.

- ▶ MODERN
- ▶ ANSPRECHEND
- ▶ MONTAGEFREUNDLICH
- ▶ QUALITATIV

NEU

**EINFACH
MACHEN.
AUS
METALL.**

www.zambelli.com/dachentwaesserung



Liefersituation bei Dachziegeln weiterhin angespannt

Die Preise steigen stark und einige Hersteller nehmen aktuell keine Neubestellungen mehr an. Wir beleuchten die Ursachen und Hintergründe beim Thema Dachziegel.

Sogar Spiegel online hat sich des Themas bereits angenommen. Dort heißt es bereits in einem Artikel vom 19. April: „Eine anhaltend hohe Nachfrage, ein begrenztes Angebot und erheblich gestiegene Energiekosten treiben die Preise für Dachziegel massiv nach oben.“ Gegenüber 2021 gibt es aktuell bereits eine Steigerung um 30 bis 40 Prozent. Hinzu kommen Verzögerungen bei der Lieferung. „Die Hersteller sind überrannt worden von der hohen Nachfrage und bis zur Jahresmitte voll ausgelastet mit der Auslieferung für bereits bestehende Bestellungen. Ansonsten haben einige von ihnen einen Bestellstopp für neue Projekte verhängt“, erläutert Björn Augustin, Vorstand Warenwirtschaft der ZEDACH-Gruppe.

Material allein für beauftragte Bauprojekte

Verschärfend hätten sich kleinere Ausfälle in der Produktion oder planmäßige Revisionen einzelner Produktionslinien ausgewirkt. „So sind unsere Lager in den Niederlassungen zwar noch voll, aber viele dieser Dachziegel sind schon an unsere Betriebe verkauft für geplante Bauprojekte.“ Es geht für die fünf Einkaufsgenossenschaften darum, für die Mitglieder und Kunden die Materialversorgung sicherzustellen. Das heißt: Material gibt es allein für bereits beauftragte Bauprojekte. Hamsterkäufe und Vorratswirtschaft sollen vermieden werden.

Gasembargo als Risikofaktor

Wie es weitergehen könnte, ist auch für Augustin schwer zu prognostizieren. „Ich denke, die Lage wird sich Richtung Jahresende langsam wieder entspannen, wenn das Mengenplus der letzten Monate verarbeitet ist.“ Aber über allem schwebt laut Augustin ein mögliches Gasembargo Russlands als Risikofaktor. Denn die Ziegelindustrie ist sicher nicht systemrelevant und müsste im Fall der Fälle die sehr energieintensive Produktion herunterfahren.

Lagerbestände der Industrie auf null

Für Guido Hörer, Vertriebsleiter beim Hersteller Erlus, nahmen die aktuellen Probleme 2021 ihren Anfang. „Wir hatten schon letztes Jahr eine sehr hohe Marktnachfrage bis an die Kapazitätsgrenze mit einer extremen Steigerung im November und Dezember.“ Das hat sicher damit zu tun, dass wegen der bis Ende 2021 abgesenkten Mehrwertsteuer Aufträge vorgezogen wurden. „Wir konnten von da an die Nachfrage nicht mehr erfüllen. Seit 2022 sind die Lagerbestände auf null. Was wir produzieren, das geht aktuell sofort raus Richtung Bedachungsfachhandel und Baustellen“, sagt Hörer.



links: Björn Augustin, Vorstand Warenwirtschaft der ZEDACH-Gruppe und Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG.

Trotz der Revisionen und Reparaturen an Produktlinien: Erlus liefert Dachziegel aus für möglichst viele projektierte Bauvorhaben.



Guido Hörer ist Vertriebsleiter beim Dachziegel-Hersteller Erlus.

Revisionen von Produktionslinien

Bei Erlus kommt hinzu, dass Anfang des Jahres zwei Produktionslinien standardmäßig zeitweise in Revision und damit abgeschaltet waren. „Wegen der rasant steigenden Energiepreise seit Beginn des Ukraine-Kriegs haben wir die Linien dann noch etwas länger vom Netz genommen.“ Auch Erlus war laut Hörer gezwungen, zusätzlich Energie am Spotmarkt zu extrem hohen Preisen einzukaufen. All das führte dazu, dass der Hersteller nach jahrelang stabilen Preisen jeweils im Frühjahr 2021 und im Frühjahr 2022 Erhöhungen vornehmen musste.

Eine gute Nachricht hat Hörer jedoch auch: „Unsere Produktionslinie 3 im Werk 2 in Neufahrn ist im Mai nach einer dringend erforderlichen Reparatur wieder in Betrieb gegangen. Die Umbaumaßnahmen des Ofens werden wir jedoch bis auf Weiteres verschieben, um auch dort wieder die maximale Dachziegelmenge produzieren zu können.“ Mit diesem Schritt versucht Erlus, die extrem starke Nachfrage nach den Produkten etwas zu entspannen.

2022 kann Nachfrage nicht komplett erfüllt werden

„Die bisher aufgelaufenen Fehlmengen können wir jedoch nicht kompensieren“, sagt Hörer. Seine Prognose: „Die Nachfrage bleibt weiter extrem hoch und wir werden 2022 die Nachfrage nicht komplett erfüllen können.“ So bitter das ist, Erlus wolle weiter offen und ehrlich kommunizieren in Sachen Mengen und Preise. „Wir versuchen, alle Wünsche zu erfüllen. Nicht das Wollen ist das Problem, sondern das Können“, erklärt Hörer.

Weiterhin längere Lieferzeiten bei Dachziegeln

Auch laut dem Bundesverband der Deutschen Ziegelindustrie in Berlin ist bereits seit dem vierten Quartal 2021 eine stark zunehmende Nachfrage nach Tondachziegeln zu beobachten. Der Grund dafür sei in erster Linie die gute Baukonjunktur. Wegen der großen Nachfrage müssten bei einigen Unternehmen vorübergehend lange Lieferzeiten in Kauf genommen werden, sagte Verbands-Hauptgeschäftsführer Matthias Frederichs der dpa. Teilweise könnten keine neuen Aufträge mehr angenommen werden.

TopGRÜN einfach und sicher montiert.

Das auflastgehaltene System für
Grün-, Substrat- und Kiesdächer.

DIE TOPGRÜN VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- | Durchdringungsfrei und auflastgehalten
- | Schnelle und leichte Montage
- | Anschlagpunkt für zwei Personen (inkl. Ersthelfer)
- | Kombinierbar mit GreenLine Seilsicherungssystem
- | Feldlängen bis 10 m
- | Dachneigung 0–5° mit Attika
- | Abmessungen 3000 x 3000 x 350 mm



Braas-Aufsparrendämmung: Dämmung drauf, Kosten runter



Die Notwendigkeit, viele kleine Schritte gegen den Klimawandel zu tun, ist ein Vernunftargument. Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) ist ein zwingendes Argument – bei der Sanierung wie im Neubau.

Der Nutzen beim Energiesparen und für das Innenraumklima ist ein wirtschaftliches Argument. Und die mögliche Förderung für energetische Maßnahmen ist ein verführerisches Argument. Genug überzeugende Argumente für ein Hochleistungsdämmdach von Braas, das dazu beiträgt, den Neubau zum Niedrigstenergiegebäude zu machen und in der Sanierung die aktuellen Grenzwerte des GEG einzuhalten.

Die Aufsparrendämmung von Braas (unter der Frankfurter Pfanne, Granit) macht den Winter gemütlich – und die Sommerhitze erträglich.

Wärmstens zu empfehlen

Wer heute ein Haus baut oder modernisiert, ist vom Gesetzgeber dazu verpflichtet, die im GEG vorgegebenen Grenzwerte einzuhalten. Das gilt selbst bei behutsamen Sanierungen und kleineren Veränderungen am Haus. Werden mehr als 10 % eines Bauteils geändert, zum Beispiel an der Fassade, auf dem Dach oder bei den Fenstern, müssen die neu eingebauten Teile zwingend die Dämmwerte in der Verordnung einhalten. Am Dach,

da sind sich die Fachleute einig, funktioniert das am besten mit der Aufsparrendämmung. Da das Dämmmaterial dabei von oben auf die Sparren aufgebracht wird, entsteht eine lückenlose Dämmschicht zwischen Dachpfannen und Dachsparren. Und damit eine optimale Hochleistungsdämmung ohne Wärmebrücken.

Dafür gibt es bei Braas zwei besonders leistungsfähige Dämmstoffe, nämlich Polyurethan- und Resol-Hartschaum-Dämmstoffe. Im Vergleich zu anderen Dämmstoffen bieten sie bei gleicher Dämmschichtdicke einen deutlich besseren Wärmeschutz – im Sommer wie im Winter. Die „Nebenwirkung“: Trotz hoher Dämmleistung wird der Dachaufbau schlank gehalten.

ClimaComfort – erfüllt auch Passivhausstandard

ClimaComfort von Braas ist ein besonders hocheffizientes, diffusionsfähiges Dämmelement aus Resol-Hartschaum für den Einsatz in der Dachsanierung und im Neubau. Der sehr hochwertige und robuste Kunststoff besteht hauptsächlich aus Phenol-Harz. Ein guter Vernetzungsgrad und die Ringstruktur verleihen dem Resol-Hartschaum eine gute Stabilität. Das Material ist sehr widerstandsfähig gegen mechanische Einwirkung, Säuren und hohe Temperaturen. Hervorragende Dämmwerte und seine Langlebigkeit tragen zudem noch zu einer exzellenten Ökobilanz bei.

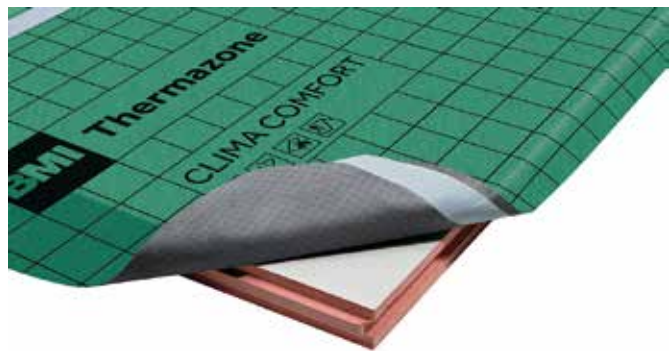
Mit einer Wärmeleitfähigkeit von $\lambda = 0,021 \text{ W/mK}$ ergeben sich besonders schlanke Konstruktionen. Der diffusionsfähige Schichtenaufbau sorgt für schnelle und effektive Austrocknung des Daches und beugt Schimmelbildung vor.

DivoDämm – besser als Mineralwolle

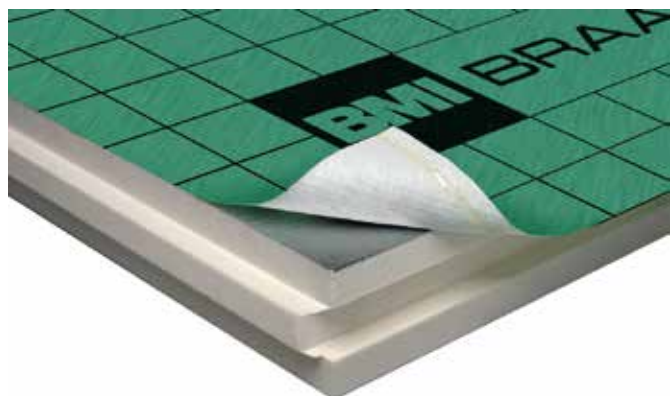
Auch DivoDämm ist ein Hochleistungsdämmstoff. Er besteht aus Polyisocyanurat-Hartschaum (PIR), der im Vergleich zu gebräuchlichen Dämmstoffen um bis zu 67 % besser dämmt und deutlich besser ist als selbst Mineralwolle. Sein guter Vernetzungsgrad verleiht dem verbesserten PU-Hartschaum gute Stabilität und eine sehr gute thermische Beständigkeit. Die sogenannten Duroplaste schmelzen auch bei hohen Temperaturen nicht und bleiben form- und dimensionsstabil. Sie sind druckfest, langlebig, wasserabweisend und beständig gegenüber fast allen Bauchemikalien. Die günstige Wärmeleitfähigkeit ermöglicht Konstruktionen mit geringer Dämmstoffdicke. Das Material hat eine deutlich bessere Dämmleistung als Mineralwolle.



Lückenlos gedämmt, GEG-Forderungen erfüllt.



ClimaComfort – die hocheffiziente Dämmplatte.



DivoDämm Top – die klimafreundliche Dämmplatte.

Wollen Sie mehr über die Braas Dämmkonzepte im Steildach erfahren, dann besuchen Sie uns doch unter <https://www.bmigroup.com/de/alle-daemmungen>.



Eingetrübte Stimmung trotz guter Auftragslage

Die Auftragsbücher der Dachdecker sind mindestens bis Mitte 2022 prall gefüllt. Dennoch hat sich die Stimmung in den Betrieben spätestens seit dem Ukraine-Krieg durch Materialknappheit und hohe Preissteigerungen verschlechtert.

Wie sich der Gesamtumsatz in diesem Jahr entwickeln wird, ist angesichts von ersten Verzögerungen und Stopps auf Baustellen kaum seriös vorauszusagen. Für das Jahr 2022 ist damit zu rechnen, dass aufgrund der Preissteigerungen der Umsatz im Dachdeckerhandwerk im Vergleich zu 2021 noch einmal leicht aufwärtsgeht. Die Stimmung der Betriebsinhaber hat sich jedoch mit dem Ukraine-Krieg, den damit verbundenen Preiserhöhungen und weiteren Unsicherheiten wie beispielsweise steigenden Zinsen eingetrübt.

Gesamtumsatz 2021: 11,2 Milliarden Euro

Das Dachdeckerhandwerk erzielte 2021 einen Gesamtumsatz von 11,2 Milliarden Euro. Im Vergleich zu 2020 bedeutet das einen Rückgang von einem Prozent oder 113 Millionen Euro. Angesichts von Preissteigerungen bei wichtigen Baustoffen von durchschnittlich knapp 20 Prozent und einem Materialkostenanteil von etwa 40 Prozent ist der Gesamtumsatz der Betriebe allerdings real um rund neun Prozent gegenüber dem Vorjahr eingebrochen.

„Wegen der damals reduzierten Mehrwertsteuer wurden viele Aufträge noch im November und Dezember 2020 abgerechnet.“

Preissteigerungen an Kunden weitergegeben

Die Ergebnisse fielen damit auf das Niveau von vor 2018 zurück, obwohl die Betriebe nach Ansicht von Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), weitgehend die Preissteigerungen an ihre Kunden weitergeben konnten. Der Abschwung 2021 überrascht ihn nicht. „Wegen der damals reduzierten Mehrwertsteuer wurden viele Aufträge noch im November und Dezember 2020 abgerechnet. Das hat die Umsätze im Januar und Februar 2021 einbrechen lassen“, erklärt Fink. Zudem sei in den ersten Monaten 2021 im Vergleich

zum Vorjahr das Wetter viel schlechter gewesen, was sich mit den Regenperioden im Juli inklusive der Flutkatastrophe wiederholt habe.

Eingetrübte Stimmung wegen

Materialmangel und Preissteigerungen

ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx kommentiert: „Die Stimmung der Betriebsinhaber hat sich im Laufe des Jahres verständlicherweise weiter eingetrübt: Hier spielen vor allem die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs eine große Rolle: Die schon im letzten Jahr spürbare Verknappung wichtiger Baumaterialien hat sich weiter verschärft. Dazu machen die erheblichen Preissteigerungen sowie Unsicherheiten bezüglich der gesamtwirtschaftlichen Lage unseren Betrieben zu schaffen.“



Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks

Preise für Dachdeckungs- und Dachabdichtungsarbeiten

Monat November, Veränderung gegenüber dem Vorjahr (inkl. USt), zur besseren Vergleichbarkeit der Werte wurde die Umsatzsteuersatz-Senkung im 2. Halbjahr 2020 herausgerechnet

	2017	2018	2019	2020	2021
Neubau Wohngebäude	3,8 %	4,1 %	4,1 %	2,6 %	17,1 %
Neubau Nichtwohngebäude/ Bürogebäude	5,4 %	4,81 %	4,2 %	2,8 %	20,9 %
Neubau Nichtwohngebäude/ Gewerbliche Betriebsgebäude	4,5 %	4,6 %	4,3 %	2,9 %	19,9 %
Instandhaltung Wohngebäude (ohne Schönheitsreparaturen)	4,1 %	3,6 %	3,4 %	6,4 %	17,9 %

Aufgrund der gestiegenen Rohstoffpreise mussten auch die Dachdecker in allen Sparten ihre Preise stark anziehen.

Durch die aktuell drastisch gestiegenen Preise bei Energie, Kraftstoffen und nahezu der gesamten Produktpalette im Bereich Außenwand/Dämmung, Dach- und Holzbau, Türen und Fenster, Bauchemie sowie Werkzeug sei die seit vier Jahren stetig positive Entwicklung in Gefahr. Marx erklärt: „Auch bei den Auftraggebern sind die finanziellen Mittel begrenzt. So kommen bereits angebahnte Bauverträge vermehrt nicht mehr zum Abschluss oder zur Umsetzung.“

Bedachungshandel übernimmt Pufferfunktion

Außerdem wird es laut Marx für die Betriebe angesichts nie dagewesener Preisschwankungen fast unmöglich, Angebote realistisch zu kalkulieren. Materialengpässe und schwindende Lagerbestände erschwerten die Arbeit auf den Baustellen. Und Felix Fink fügt hinzu, dass bereits erste Betriebe wegen der Verzögerungen durch Materialengpässe Kurzarbeit anmelden mussten. In diesem Zusammenhang sieht er den Bedachungshandel in einer wichtigen Pufferfunktion. Gerade auch die Einkaufsgenossenschaften der Dachdecker würden mit ihrer Materialvergabe ausschließlich gegen projektierte Auftragsbestätigungen die Grundversorgung aufrechterhalten: Kontingente statt Hamsterkäufe.

Erreichung der Klimaziele nur mit energetischer Sanierung

Die aktuelle Material- und Preissituation hat auch fatale Folgen für die Klimawende. „Der Politik muss klar sein: Wird weniger saniert, ist dies eine ernste Gefahr für das Erreichen der Klimaziele. Denn eine deutliche Zunahme der Maßnahmen bei der energetischen Gebäudesanierung ist dafür unabdingbar“, erklärt Marx. Und auch auf dem Markt der Solar-

module zeichneten sich Lieferhemmnisse und Preissteigerungen ab. „Unsere Dachdecker berichten, teilweise mehr als zwölf Monate auf PV-Anlagen zu warten.“ Damit ist auch der Ausbau der erneuerbaren Energien gefährdet und damit der Weg hin zu einer weitgehenden Unabhängigkeit von russischen Gasimporten.

Alle drei Bausparten betroffen

Betroffen seien alle drei Bausparten. Der Wohnungsbau, seit mehr als einem Jahrzehnt Impulsgeber der Bauwirtschaft, verliere laut Marx an Schwung. Dazu habe auch die sich schnell ändernde Förderkulisse seitens des Bundes beitragen, die immer noch für Unsicherheiten Sorge. So liege zum Beispiel ein angekündigtes Programm „Klimafreundliches Bauen“, das ab Januar 2023 starten solle, immer noch nicht vor. „Auch wenn die Auftragspolster die schwierigen Zeiten in der Bauwirtschaft noch eine Weile aufhalten können, so hängt viel davon ab, wie lange der Ukraine-Krieg und dessen Folgewirkungen andauern werden, macht Marx abschließend deutlich.

Eine erfreuliche Nachricht zum Schluss: Die Insolvenzquote im Dachdeckerhandwerk liegt 2021 mit 91 Insolvenzeröffnungsverfahren (0,6 Prozent) auf einem äußerst niedrigen Niveau, das bereits seit 2019 anhält.

Nach einer Ära des Aufschwunges brachte das 2021 erstmals ein Umsatzminus im Vergleich zum Vorjahr.

Umsatz Gewerbebereich Dachdeckerhandwerk

Jahr	Veränderung	Umsatz in Mrd. Euro
2008		8,099
2009	-3,8 %	7,794
2010	6,1 %	8,266
2011	13,3 %	9,369
2012	-2,5 %	9,131
2013	-1,3 %	9,009
2014	3,5 %	9,322
2015	-1,5 %	9,183
2016	0,0 %	9,188
2017	3,3 %	9,487
2018	9,8 %	10,421
2019	1,3 %	10,553
2020	7,0 %	11,292
2021	-1,0 %	11,179

Moderne Wellplatten für eine Werfthalle am Starnberger See



„Cembrit Wellplatten“ bieten ein hohes Maß an Sicherheit und Langlebigkeit. So sind sie zum Beispiel, selbst wenn sie Feuchtigkeit aufgenommen haben, dauerhaft frostbeständig. Darüber hinaus vermindern die Sinuswellen der Platten die Geräuschentwicklung bei Regen. Das verbessert die Arbeitsbedingungen in der Halle. Die Masse der Eindeckung sorgt zugleich für eine weitere Reduzierung der Schallemissionen.

Die 1924 gegründete Bootswerft Markus Glas in Possenhofen gehört zu den traditionsreichen Adressen am Starnberger See. Damit einer erfolgreichen Fortführung des Werftgeschäfts nichts im Wege steht, investierte Familie Glas jüngst in eine neue Dacheindeckung für ihre aus den 1970er-Jahren stammende Halle, in der Boote repariert und gelagert werden.

Das knapp 1700 m² große Hallendach besteht aus einem großen Mittelschiff und auf beiden Seiten jeweils sechs davon abgehenden, tieferliegenden Satteldächern, die auf allen vier Gebäudeseiten von abgewalmten Dächern umrahmt sind. Gerade in den Satteldachbereichen gab es immer wieder Undichtigkeiten. Mit der Sanierung beauftragt wurde die Paul Mayr Bedachungen – Spenglerei aus Starnberg.

Nach fachgerechter Demontage und Entsorgung der alten Asbestzement-Eindeckung kamen das ursprüngliche Stahlbetontragwerk und längslaufende Holzbinder zum Vorschein, an denen die alte Eindeckung befestigt war. Eine Holzschalung bildete die Unterkonstruktion in den Kehlen der nebeneinanderliegenden Satteldächer. Tragwerk, Binder und Schalung waren in gutem Zustand, sodass sie auch für den neuen Dachaufbau genutzt werden konnten.

Cembrit Wellplatten in Pastellgrau

Als neue Dacheindeckung kamen „Wellplatten W177/51 P6“ von Cembrit in Pastellgrau zum Einsatz. Sie führten optisch zu einer deutlichen Aufwertung der Gebäudeansicht und schützen auf Jahrzehnte zuverlässig vor der Witterung. Für dauerhafte Attraktivität sorgt u. a. die robuste, werkseitig





Für die neue Eindeckung einer Bootshalle am Starnberger See wählten Dachdecker und Bauherr die qualitativ und optisch attraktiven „Wellplatten W177/51 P6“ von Cembrit in Pastellgrau. Stichwort Qualität: Die unterstreicht der Hersteller mit einer 15 Jahre währenden Vollgarantie.

mehrfach beschichtete Oberfläche der Wellplatten. Regenwasser läuft schnell ab. Der hohe pH-Wert des Faserzements macht sie resistent gegenüber Fäulnis und Pilzbefall.

Wirtschaftlich verlegt, individuell angepasst

Die Dachneigungen sowohl des Mittelschiffs als auch der Sattel- und Walmdächer betragen im Falle der Bootswerft zwischen 20 und 36 Grad. Für die beiden Seiten des großen Mittelschiffs wurden jeweils zwei Plattenreihen mit einer Deckbreite von 1 050 mm und einer Länge von 2 500 mm benötigt. Für die Satteldachflächen reichte eine Plattenreihe mit 2 000 mm aus. An den Walmdächern wurden mehrere Plattenreihen mit unterschiedlichen Längen verlegt.

Die Verlegung erfolgte von rechts nach links, die Befestigung der Wellplatten an den längslaufenden Holzpfetten mit Spezialschrauben und integrierter Dichtung. So konnte eine gleichermaßen zwängungsfreie wie sichere Fixierung der Platten gewährleistet werden. Nach Berechnung unter anderem der zu erwartenden Windsoglasten waren Befestigungspunkte auf den zweiten und fünften Wellenbergen für den Normalbereich vorgesehen sowie weitere Befestigungen für die Rand- und Eckbereiche.

Herstellerservice und -zubehör für ein perfektes Ergebnis

Auf Wunsch des Dachdeckers lieferte Cembrit für dieses Bauvorhaben Platten ohne Eckenschnitt. So konnten die unterschiedlichen Höhenüberdeckungen der Wellplatten, die durch die vorhandenen Holzbinder vorgegeben waren, problemlos angepasst werden. In den Höhen- und Seitenüberdeckungen wurden spezielle Dichtungsprofile eingearbeitet, die zur Erhöhung der Schlagregensicherheit für ein Dach ohne Unterdach in exponierter Lage am See dienen.

Für die Ausbildung der First-/Grat- und Traufbereiche aller Teildächer setzte das Team um Paul Mayr auf das breite Zubehörsortiment von Cembrit. Dieses umfasst zum Beispiel ent-

rechts: Für die Ausbildung der First-/Grat- und Traufbereiche aller Teildächer setzten die Dachdecker auf das breite Zubehörsortiment von Cembrit. Dieses umfasst zum Beispiel Welldachfirste, konische Firstkappen sowie Traufenfußstücke im passenden Farbton.



Kein Standard-Hallendach: Aufgrund der Dachgeometrien galt es eine Vielzahl an Graten, Firstausbildungen und Anschlüssen zu gestalten.

sprechend ausgebildete Welldachfirste, konische Firstkappen sowie Traufenfußstücke im passenden Farbton.

Durch den in jede Welle eingearbeiteten Sicherheitsstreifen aus Polypropylen haben „Cembrit Wellplatten“ eine nachgewiesene Durchsturzicherheit. Sie eignen sich also auch für Gebäude ohne tragfähige Dachschalung.

Sicher, ruhig und optisch ansprechend

Nach Abschluss der Arbeiten zeigt sich Paul Mayr von der Wahl der Eindeckung überzeugt. Das Material sei hervorragend zu verarbeiten und eigne sich auch für kleinere Flächen oder bauseitig herzustellende Detaillösungen. „Nach meiner Einschätzung profitiert der Bauherr von einem hohen Maß an Sicherheit und Langlebigkeit der Gesamtkonstruktion. Die Platten sind, selbst wenn sie Feuchtigkeit aufgenommen haben, dauerhaft frostbeständig. Darüber hinaus vermindern die geformten Sinuswellen der Platten die Geräuscentwicklung bei Regen oder Hagel. Und ihre Masse sorgt parallel für eine Reduzierung der Schallemissionen.“

Holzbausystem soll Projekte für Zimmereien erleichtern



Unter Federführung der Hochschule Wismar wird jetzt ein Standard-Holzbausystem entwickelt, das vor allem bei öffentlichen Bauten eingesetzt werden soll. Das vom Bund geförderte Projekt soll den Holzbau voranbringen und vereinfachen, gerade auch für kleinere und mittlere Zimmereien.

Das Holzbausystem soll unkompliziert umsetzbar sein und kleinen bis mittleren Zimmerei- und Holzbaubetrieben die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen ermöglichen. Dabei soll das System produktneutral und unabhängig von einzelnen Herstellern aufgestellt werden.

Vielfältige Planungsinstrumente für Zimmerer

„Mit einem interdisziplinär entwickelten systematischen Ansatz für den Holzbau von öffentlichen Gebäuden werden schnellere Planungs-, Genehmigungs- und Bauabläufe, einfachere Prozesse und effizientere Gebäude aus Holz möglich“, erwartet Projektkoordinator Professor Martin Wollensak, Prorektor der Hochschule Wismar. „Auf diese Weise lassen sich die Wettbewerbsfähigkeit des Holzbaus und der Anteil an Gebäuden in Holzbauweise bei der öffentlichen Hand erheblich steigern“, sagt Wollensak, dessen wissenschaftlicher Schwerpunkt auf das energiebewusste und nachhaltige Bauen ausgerichtet ist.



Hierbei wird auch nicht nur ein Aspekt des Holzbaus in den Blick genommen, sondern das gesamte Bauwerk von der Planung bis hin zum möglichen späteren Abbau mitbedacht – inklusive Kostenkalkulation, Montage- und Rückbaukonzepten sowie Darstellung baurechtlicher Vorgaben und ökologischer Kennwerte.

„Die standardisierte Holzsystembauweise stellt Planungsinstrumente für Fertigung und Montage, Rückbaubarkeit und Weiterverwendung aller Bauteile bereit, ohne auf gestalterische Individualität und Vielfalt zu verzichten“, erklärt Wollensak. Das Holzbausystem berücksichtigt ökonomische und ökologische Aspekte und belegt die Wettbewerbsfähigkeit klimafreundlicher Holzbauten gegenüber herkömmlichen Bauweisen.

Konzepte und Kalkulationen für den Holzbau

Das von einem Beirat aus Vertretern der Wissenschaft, der Holzwirtschaft und aus Holzbauunternehmen, begleitete Projekt wird in drei Stufen umgesetzt – Entwicklung, Anwendung und Etablierung. Vorgesehen sind unter anderem die Konstruktion und Umsetzung digitaler, an verschiedene Nut-

Professor Martin Wollensak ist Prorektor für Forschung an der Hochschule Wismar.



zungsarten anpassbarer Prototypen, die dann von Zimmereien zeitsparend und ohne großen Aufwand als Basis für ihre eigene Projektplanung übernommen werden können. Die Projektbeteiligten entwickeln zudem produktneutrale Konstruktionskataloge und ein webbasiertes Informationsportal „Standard-Holzbausysteme+nR“ und vernetzen es mit bereits existenten Holzbauportalen.

Am Ende des Projektes wird ein vollständiges Holzbausystem mit Bauteilkatalog, Berechnungen, Nachweisen und Beispielen zur Integration technischer Gebäudeausrüstung vorliegen. Offen zugänglich sein wird es allen relevanten Zielgruppen durch einen Leitfaden Holzbau sowie durch Internetauftritte, Veröffentlichungen und Seminare.

Auflagen als Hemmnis für den Holzbau

Vor allem bürokratische Auflagen behindern die Umsetzung von Holzbauprojekten. So werden etwa öffentliche Bauwerke aus Holz oftmals als Sonderbauwerke der Gebäudeklassen 4 und 5 eingestuft. Dies bringt vor allem beim Brandschutz besonders hohe Anforderungen mit sich. Der Holzbau unterliegt ähnlich hohen Auflagen wie Krankenhäuser oder Schulen.

Ende 2024 soll das offene Standard-Holzbausystem für öffentliche Gebäude fertig sein.

Dies wirkt sich auch auf die Holzbauquote aus, also den Anteil der Holzbauten an allen Neubauten eines Jahres. 2020 knackte er in Deutschland bei Nichtwohngebäuden und Wohngebäuden jeweils erstmals die Marke von 20 Prozent. Nach einer Stagnation in den Jahren 2016/17/18 geht es weiter aufwärts.

Für diese langsame Entwicklung beim Bauen mit Holz gibt es mehrere Gründe. Aus Sicht der Betriebe sind dies in erster Linie die bürokratischen Genehmigungsverfahren, die durch den Stellenabbau, fehlende

„Der Holzbau unterliegt ähnlich hohen Auflagen wie Krankenhäuser oder Schulen.“

Fachkompetenz und mangelnde Ausstattung in den Behörden verschärft werden. Zudem fehlen den Betrieben Facharbeiter und Führungskräfte. Als drittgrößtes Erfolgshindernis gilt die mangelnde Digitalisierung auf Seiten des Handwerks. Daran könnte das innovative Forschungsprojekt etwas ändern. Ende 2024 soll das offene Standard-Holzbausystem für öffentliche Gebäude fertig sein.



Das vom Bund geförderte Forschungsprojekt soll den Holzbau voranbringen und vereinfachen, gerade für Projekte kleinerer und mittlerer Zimmereien.

Isabel Peters in Zimmerer-Nationalmannschaft berufen



Das siebenköpfige Team der Zimmerer-Nationalmannschaft trifft sich regelmäßig zu gemeinsamen Trainings im Süden Deutschlands. Isabel Peters aus Fehmarn im hohen Norden nimmt für die Teilnahme gerne die mit Abstand weiteste Anreise in Kauf. Zu den Besten zu gehören, das ist halt Freude und Ehre zugleich.

Die 19-Jährige ist nicht nur das einzige Nordlicht, sondern auch die Jüngste im Team. Für sie geht es diesem Jahr darum, ihre Fähigkeiten weiter zu verbessern. Zu den beiden großen Wettkämpfen 2022 fahren noch andere. Für die Europameisterschaft im Juli in Köln, die im Rahmen der Dach+Holz International ausgetragen wird, sind die Zimmerergesellen Philipp Kaiser aus Rot an der Rot in Baden-Württemberg, Benedikt Pfister aus Wolfertschwenden in Bayern und Marco Schmidt aus Thalmässing in Bayern nominiert. Dabei geht es um die Verteidigung des Titels als beste Mannschaft und um den Titel des Einzeleuropameisters.

Philipp Kaiser fährt zur WM nach Shanghai

Zur Weltmeisterschaft im Oktober fährt der 21-jährige Philipp Kaiser nach Shanghai. Das Event wurde letztes Jahr wegen Corona verschoben, seine Teilnahme war schon damals vorgesehen. Auch Kaiser wird für sich, seine Zimmerer-Nationalmannschaft und die deutsche Zimmererbranche antreten, um den Titel zu verteidigen, den 2019 Alexander Bruns im russischen Kasan gewinnen konnte.

Isabel Peters ist Botschafterin für den Beruf

Zurück zu Isabel Peters, die es mit ihrem Einzug in das Team der Zimmerer-Nationalmannschaft bis in

die Bild-Zeitung und weitere Medien geschafft hat. Sie ist damit bereits eine Botschafterin für ihren Beruf, wie das gesamte Team. Peters, die vor kurzem als Innungsbeste ihre Gesellenprüfung in Lütjenburg absolviert hat, ist erst die zweite Frau, die es ins Eliteteam der jungen Zimmerer geschafft hat.

Bereits als Kind begeisterte sich Isabel Peters für das Handwerk und das bewahrte sie sich auch in der Jugendzeit. Sie half gerne auf dem Hof der Eltern mit und gleich nach dem ersten Praktikum in den Schulferien bei einem Zimmereibetrieb stand



Trainer Michael Rieger (links) und Teammitglied Lukas Baumann gehen gemeinsam den Plan für eine Aufgabe durch.

das berufliche Ziel fest. Ein Ausbildungsplatz war schnell gefunden und dank guter Leistungen konnte sie die Ausbildung sogar auf zweieinhalb Jahre verkürzen.

Landesmeisterschaft als lehrreiche Erfahrung

Nach der erfolgreichen Gesellenprüfung nahm Peters Ende September vergangenen Jahres in Husum an der Landesmeisterschaft der Zimmerer teil. Trotz einer gründlichen, zweiwöchigen Vorbereitung lief es vor Ort aber leider nicht wie erhofft. In der Berufsschule und in den überbetrieblichen Schiffkursen in Eutin hatte sie zuvor ihre Leidenschaft und Kompetenz für das Dächerbauen verfeinert. „Doch leider war ich bei der Landesmeisterschaft nicht ganz so erfolgreich wie erhofft und habe Fehler gemacht“, sagte Isabel Peters dem Onlinemagazin Fehmarn24. „Das Umfeld war ganz anders, als ich es kannte, und ich hatte noch nie bei so einem Wettbewerb mitgemacht.“ Dieses schwierige Erlebnis hat die junge Frau aber keineswegs abgeschreckt.

Erfolgreich beim Zimmerer Contest

Isabel Peters bewarb sich beim deutschen Zimmerer Contest. Dort und bei der Deutschen Meisterschaft der Landesbesten halten jedes Jahr Teamleitung und Trainer der Zimmerer-Nationalmannschaft Ausschau nach jungen Nachwuchstalenten. Im Oktober 2021 reiste Peters also zum Zimmerer Contest nach Ansbach in Bayern, wo sie endlich ihr ganzes Können bewies und am Ende mit sich zufrieden war. Begeistert waren auch die Experten. Isabel Peters wurde in die Zimmerer-Nationalmannschaft aufgenommen und fuhr kurz vor Weihnachten wieder von Norden nach Süden quer durch die Republik, um an ihrem ersten Training mit dem neuen Team in Biberach an der Riß teilzunehmen.

Meisterschule in Kassel als nächster Schritt

Bei der Zimmerer-Nationalmannschaft folgen nun weitere regelmäßige Trainings, um die Mitglieder auf die Teilnahme an internationalen Berufswettbewerben vorzubereiten. Im jährlichen Wechsel tritt eine Auswahl der Zimmerer-Nationalmannschaft bei der Berufsweltmeisterschaft „WorldSkills“ und bei der Zimmerer-Europameisterschaft an. Das Ziel von Isabel Peters ist es, dort auch einmal die deutschen Farben vertreten zu können. Zudem geht sie beruflich den nächsten Schritt, seit Februar macht sie für ein Jahr in Vollzeit den Zimmerermeister in Kassel.

Teamleiter und Trainer unterstützen die Toptalente

Trainiert wird die Zimmerer-Nationalmannschaft von Teamleiter Roland Bernardi sowie den stellvertretenden Teamleitern Andreas Großhardt und Simon Rehm. Dabei unterstützen sie Trainer Michael Rieger, Ausbildungsmeister im Bildungszentrum für Zimmerer in Biberach, und Sascha Brück, Ausbil-



Völlig vertieft in ihre Aufgabe: Isabel Peters beim Training.

dungsmeister im Bundesbildungszentrum für das Zimmerer- und Ausbaugewerbe in Kassel. Die beiden kümmern sich um die Leitung und den Inhalt der eigentlichen Übungseinheiten. Getragen wird die Nationalmannschaft vom Verband Holzbau Deutschland.

Das siebenköpfige Team

Das gesamte Team der Zimmerer-Nationalmannschaft sind: Isabel Peters aus Fehmarn in Schleswig-Holstein, Julius Bruder (21) aus Berghaupten in Baden-Württemberg, Lukas Baumann (20) aus Jagstzell in Baden-Württemberg, Jonas Lauhoff (21) aus Martinfeld in Thüringen, Philipp Kaiser (22) aus Rot an der Rot in Baden-Württemberg, Benedikt Pfister (21) aus Wolfertschwenden in Bayern und Marco Schmidt (22) aus Thalmässing in Bayern.

Ein starkes Team: Die Zimmerer-Nationalmannschaft.





Denkmalschutz und Schiefer? Dann Reiner-Dach!

„Schuster, bleib bei deinem Leisten!“, heißt es im Volksmund. Bei Reiner-Dach aus Dörth müsste es wohl besser lauten: „Dachdecker, bleib bei deinem Schiefer!“ Denn darauf ist der Betrieb aus dem vorderen Hunsrück mit seinen derzeit 21 Mitarbeitenden spezialisiert.

Es gibt sie, die Aufträge, die wohl jeder Dachdeckerbetrieb in seiner Historie hat: die beispielhaften, herausragenden Arbeiten, mit denen man zeigen kann, was man drauf hat – und die man auch so schnell nicht wieder vergisst. „Wir haben viele Aufträge, die nicht unbedingt ‚von der Stange‘ sind“, berichtet Oliver Reiner, Chef des Familienunternehmens im schönen Hunsrück, nur knapp zehn Kilometer von Rheintal entfernt. „Einer der exklusivsten war sicherlich die historische Himmelsbachsiedlung in Bingen.“

Herausragendes Großprojekt

1922 hatte Josef Himmelsbach, der Chef eines Imprägnier- und Kyanisierwerks, die nach ihm benannte Siedlung als Arbeiterunterkunft bauen lassen – ein Rundbau mit zehn Häusern, großem Garten und gemeinschaftlichem Hof. Die Werkstätigen von damals sollten vernünftig unterbracht werden und es in ihrer Freizeit gut haben. Auch das Dach und die Fassade des eindrucksvollen Komplexes konnte – und kann – sich sehen lassen: Die Dach-, Walm- und Mansardenflächen sind mit vielen Zwiebeltürmchen und Gauben sowie Sattel- und Hauptkehlen versehen – und natürlich komplett mit Schiefer gedeckt.

Reiner-Dach ist mit seinen 21 Mitarbeitenden vorwiegend auf Schiefer spezialisiert.



Bei der Arbeit mit Schiefer wird noch jede Platte mit Hammer und Haubrückle bearbeitet.



Guter Ruf und viele Referenzen

„Allerdings nagte der Zahn der Zeit mächtig daran“, weiß Oliver Reiner. Das Gebäude verfiel zusehends. Ein neuer Investor übernahm es schließlich 2015, setzte sich mit einigen ausgewählten Fachfirmen aus der Region zusammen und begann vier Jahre später mit der Sanierung des Daches. „Wir haben einen guten Ruf und viele Referenzen in der Region für Denkmalsanierungen. Der Auftrag, die mehr als 2 000 Quadratmeter Dachfläche wieder auf Vordermann zu bringen, war eine tolle Sache für uns!“

Insgesamt elf Monate arbeitete das Unternehmen an der Neu-eindeckung, bei großer Hitze und bitterer Kälte. Weil das Dachtragwerk noch gut erhalten war, verlegte Reiner-Dach darauf zunächst eine neue Schalung. An den Gauben und den Fassaden war die Schalung noch zu gebrauchen. Die Firma ging in fünf Bauabschnitten vor, die wegen der Logistik genau geplant werden mussten. Für die Deckung kamen Schuppen von Rathscheck zum Einsatz – für das Dach im Format 30x25, bei Wand- und Kaminflächen 26x21 Zentimeter.

Vor allem Denkmalschutz: Von Mainz über Koblenz und Bonn bis Leverkusen kommen die entsprechenden Aufträge.



Schieferkunden aus 100 Kilometer Umkreis

Mit der Spezialisierung auf Schiefer hat die Firma aus Dörth ihren Platz gefunden. „Der Hunsrück ist ja traditionell Schieferregion, deswegen waren wir mit diesem Werkstoff schon immer beschäftigt. Aber in den vergangenen 15 Jahren haben wir uns noch stärker darauf konzentriert“, so Oliver Reiner. Aus mehr als 100 Kilometer Umkreis – von Mainz über Koblenz und Bonn bis Leverkusen – kommen die entsprechenden Aufträge. „Vieles läuft bei uns über die Empfehlungen zufriedener Kunden. Dazu gehören zum Beispiel auch die Bistümer der Kirche.“

Was den Chef und seine Mitarbeiter dabei täglich neu begeistert: Schiefereindeckung ist ein ursprüngliches Handwerk mit einem hundertprozentigen Naturbaustoff, bei dem noch jeder Stein mit Hammer und Haubrückel bearbeitet und anschließend fachgerecht befestigt wird. „Das lernt man nicht an zwei Tagen und auch nicht in drei Jahren Ausbildung. Da braucht es schon Zeit, bis das handwerkliche Know-how in Fleisch und Blut übergeht.“

Es sind oft Kirchenbauten oder auch öffentliche Gebäude, die die Dörther Firma dachtechnisch auf den neuesten Stand bringt. Der Denkmalschutz birgt dabei besondere Anforderungen. So müssen zum Beispiel die Wandanschlüsse noch traditionell mit Bleiwolle verstemmt werden. Dazu Oliver Reiner: „Kennen wir, können wir.“ Beim Himmelsbach-Projekt habe man 2,5 Kilometer Kehlen und 230 Meter Grate sowie 220 Meter Orte gedeckt – alles kein Problem.

Drei Denkmalschutzbaustellen gleichzeitig

Gerade arbeitet der Betrieb gleichzeitig auf drei Baustellen mit Denkmalschutz hintergrund. So lässt die Universität Bonn ein historisches Gebäude sanieren, in dem die Verwaltung arbeitet. „Nach innen haben wir die Dachflächen mit Ziegeln gedeckt, nach außen – also zur Stadt hin – einmal mehr mit Schiefer.“ Auch hier sind knifflige Details mit im Spiel, etwa Terrassen oder historische Blumenvasen, die mit Blei eingefasst werden. In Leichlingen bei Leverkusen erneuert die Reiner-Truppe 320 Quadratmeter Schieferdach einer katholischen Kirche in 60 Meter Höhe und in Mainz decken sie die Maria-Ward-Privatschule mit 800 Quadratmeter Schiefer neu ein.

Spezialisierung auch auf Metall

Auch Privatkunden können sich das Dach mit dem Naturbaustoff eindecken lassen. Dazu kommt das Know-how der Firma im Metallbereich mit Zink,

Dachdeckermeister Oliver Reiner freut es, dass seine Firma einen guten Ruf hat.



Einer der exklusivsten Aufträge für Reiner-Dach war die historische Himmelsbachsiedlung in Bingen.

Kupfer und Aluminiumverarbeitung. „Im Neubaugeschäft sind wir praktisch gar nicht, weil da nicht viel mit Schiefer gemacht wird. Es sind oft ältere Kunden, die mit Sanierungsaufträgen – auch in Verbindung mit nachträglichem Dachausbau – zu uns kommen.“ Flachdächer und Dachausbauten gehören ebenso zum Tätigkeitsgebiet wie die Beratung und der Einbau von Solarthermie- und Photovoltaikanlagen.

Lehrlingsausbildung sehr wichtig

21 Mitarbeiter hat die Firma mittlerweile: „Ich würde mich freuen, wenn noch drei oder vier Fachkräfte dazukommen.“ Oliver Reiner beschäftigt wie alle im Gewerk der Personalmangel. Er ist immerhin froh, dass alle neuen Kräfte „von selbst gekommen“ sind, weil seine Firma einen guten Ruf hat. Besonderen Wert legt er auf die Lehrlingsausbildung: „Wir sind stolz darauf, jungen Menschen die Möglichkeit geben zu können, einen handwerklichen Beruf zu erlernen. Nur so können wir die Zukunft unserer Zunft nachhaltig sichern.“ Vier Lehrlinge hat der Betrieb, „aber auch sechs Meister“!

Dachdecken ist Teamwork – die Mitarbeiter von Reiner-Dach unterstützen sich gegenseitig.



Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein. 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 16. September 2022.
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 (I/2022) hat Dachdeckermeister Olaf Gohl aus Syke richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die ihm von Vertriebsleiter Raimund Schrader von der DENW Niederlassung Weyhe überreicht wird.

Herzlichen Glückwunsch!

 Folge uns auf
www.facebook.com/DACHMARKETING/

 www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 20. 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.dachlive.de

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

Redaktionsbeirat: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Stefan Krieger, Markus Piel, Volkmar Sangl,
Raimund Schrader, Heiko Walther

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter Kai Uwe Bohn, Harald Friedrich, Henning Höpken,
dieser Ausgabe: Michael Podschadel, Anja Streiter, Gerald Weßel

Grafik, Layout, Katinka Knorr
Bildbearbeitung:

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

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.

KEMPERTEC MA-SF METALLKLEBER

EINFACH KLEBEN, OHNE LÖSEMITTEL.



Mit dem **KEMPERTEC MA-SF Metallkleber** lassen sich unterschiedlichste Metallbleche und -profile jetzt ganz einfach auf Mauern, Fensterbänken oder Attiken aufkleben.

kemperol.de/metallkleber

- ✓ Der erste lösemittelfreie und geruchsarme Metallkleber
- ✓ Verklebt Metallprofile und alle gängigen Metallbleche
- ✓ Hervorragende Haftung auf **KEMPEROL Abdichtungen** mit geeigneter **KEMPERTEC Grundierung**

 **KEMPEROL**
Das Beste für Profis.

DAS INTERVIEW MIT:

Martin Weihswailer

Martin Weihswailer ist 58 Jahre alt, Dachdeckermeister sowie vereidigter Sachverständiger für das Dachdeckerhandwerk und führt den Betrieb Degen Dachhandwerk GmbH in Meckenheim. Seit 2021 ist er Vorsitzender des neuen Ausschusses Nachhaltigkeit, Klimaschutz und Energieeinsparung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks.



Herr Weihswailer, was ging Ihnen als erstes durch den Kopf, als Sie von der Aufteilung des alten Ausschusses erfuhren?

Hoffnung, denn der Vorgängerausschuss war am Ende viel zu breit aufgestellt, sodass er den Herausforderungen in all den Feldern nicht mehr gerecht werden konnte. Wir können uns jetzt intensiv um Nachhaltigkeit, Klimaschutz und Energieeinsparung kümmern – immer noch ein weites Feld, aber ein immens wichtiges mit klaren Zielsetzungen. Denn ohne unser Gewerk wird es keine Energieeinsparung im Bausektor geben und die Klimaschutzziele unserer Gesellschaft wären schlichtweg nicht erreichbar.

Was haben Sie sich vorgenommen?

Wenn wir einmal gezielt auf den Begriff Nachhaltigkeit schauen, möchten wir diesen in seiner Gesamtheit umgesetzt sehen: ökologisch, ökonomisch und sozial. Das Dachhandwerk lebt die Ökonomie sowie die sozialen Aspekte Tag für Tag, denn beides ist unabdinglich, wenn man langfristig erfolgreich und mit guten Mitarbeitern am Markt bestehen möchte. Aber in Sachen Betriebsführung ließe sich zum Thema Nachhaltigkeit vieles verbessern.

Woran hapert es zumeist?

Zum Beispiel der Umgang mit Materialien: Der gestiegene Holzpreis sorgt hier zwar schon für ein Umdenken, aber es wird immer noch zu viel weggeworfen. Und dann der Hang zum Leasen sowie zur Nutzung vieler Dinge im Betrieb nur so lan-

ge, bis diese steuerlich abgeschrieben sind. Wir können auch mehr kooperieren, wenn es um die Nutzung von Maschinen geht. Und wir können unseren Fuhrpark und unsere Geräte so lange wie möglich nutzen. Wir wollen die Betriebe dazu animieren, einen Selbstcheck durchzuführen, inwieweit zum Beispiel Klima- und Ressourcenschutz, Regionalität und nicht zuletzt Innovationsfähigkeit gegeben sind.

Welche Frage würden Sie gerne beantworten, können es aber nicht?

Welche Materialien denn nun die nachhaltigsten sind, zum Beispiel in Sachen Dämmung. Aber ich hoffe, dass wir darauf irgendwann eine Antwort haben. Wir streben hierfür eine hoffentlich mittelfristig verlässliche Daten liefernde Zusammenarbeit mit der Wissenschaft an. Dabei soll dann der komplette Prozess von der Gewinnung der Rohmaterialien über die Weiterverarbeitung, den Transport, den Verbau sowie die Entsorgung oder besser noch das Recycling betrachtet werden. Denn die Antworten der Industrie helfen hier nicht. Fast jeder behauptet, der König in Sachen Nachhaltigkeit zu sein. Das ist verständlich: Es geht um viel Geld. Und hier schließt sich der Kreis, denn neben all der Hoffnung, die ich mit dem neuen Ausschuss verbinde, überkam mich zu Beginn auch schnell eine Befürchtung.

Welche?

Wir werden Gegenwind bekommen. Mit unseren Zielen wird sich fast jeder erstmal identifizieren können. Viele werden uns zunächst auf die Schulter klopfen und uns auf dem Weg begleiten wollen. Doch sobald wir Schritte in die Wege leiten oder auch nur Maßnahmen fordern, die Geld kosten und Veränderungsbereitschaft erfordern, werden wir uns unbeliebt machen. Aber das ist ein Preis, den wir zahlen müssen. Wir brauchen den Wandel und dieser kam noch nie ohne Widerstand. Aber er kam – und das ist heute wichtiger denn je.





VELUX®

TRANSFORMING
SPACES

Auch
als Rauch-
ableitung
mit Ausstieg
erhältlich

VELUX Lichtkuppeln KALTRAUM

Natürlicher Lichteinfall und frische Luft für unbeheizte Gebäude

Natürliches Tageslicht und frische Luft sind die Voraussetzungen für ein gesundes Raumklima am Arbeitsplatz. Mit den VELUX Lichtkuppeln ist es möglich auch nicht beheizte Räume, wie z. B. Werkstätten, Lagerhallen, Garagen oder Carports optimal zu be- und entlüften.

www.velux.de

Extrem maßhaltig
und schnell verlegt



ZUKUNFT BAUT AUF DACHSTEIN

„Weil jeder Stein und jeder Handgriff sitzt.
Absolut passgenau.“

Das Dachsystem, das Ihre Kunden überzeugt – Sie haben es in der Hand.

Mehr erfahren unter www.bmigroup.com/de/zukunftdachstein/profis



BMI

BRAAS