

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

1/2016

AZUBIS HEUTE

Aufraffen
oder ...

aufgeben?

IM FOKUS

Neu:
Baustellen-App

BETRIEB

Nachwuchs
ist planbar

VORGESTELLT

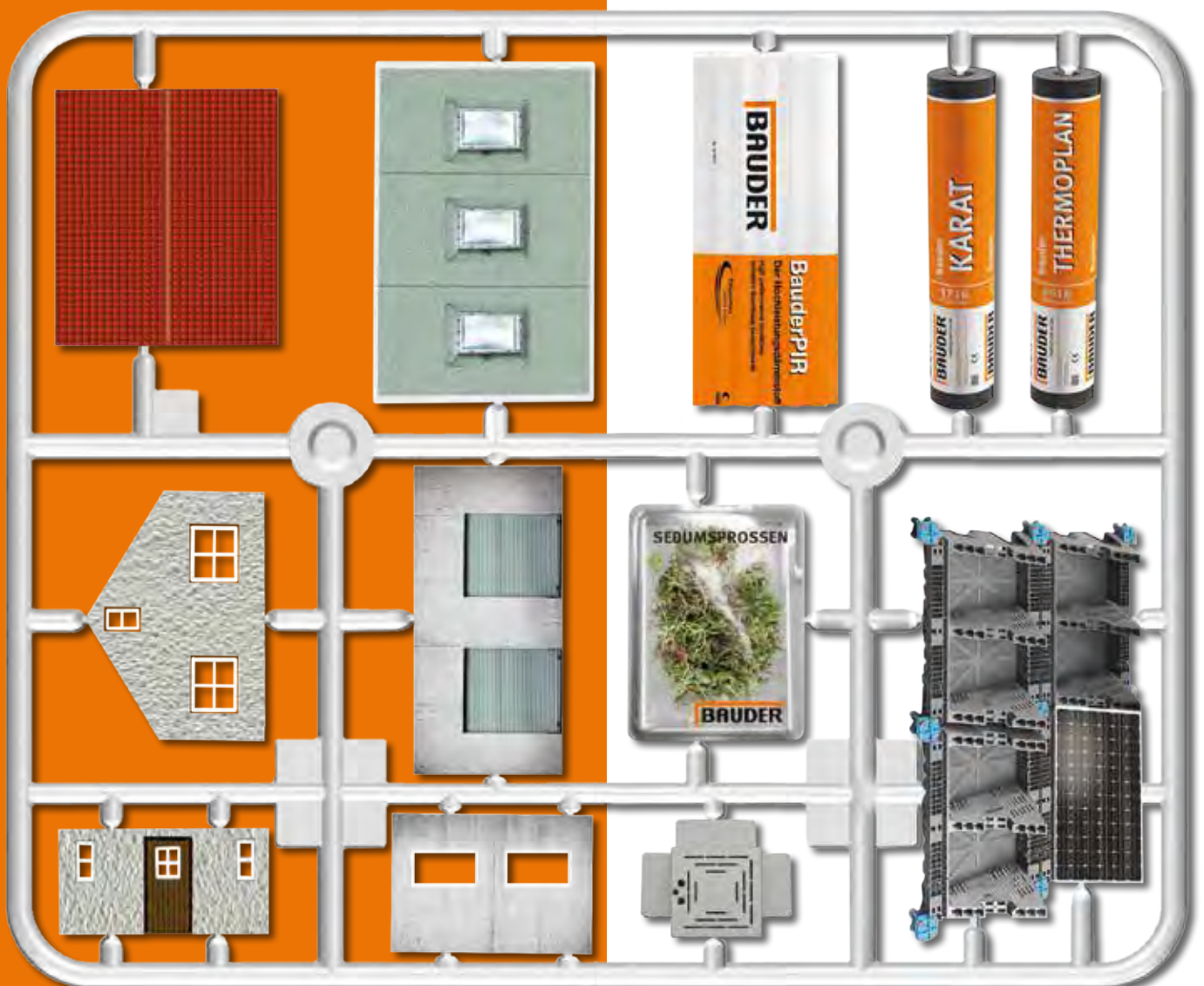
Holzbau
Deutschland

SICHERE

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

DACHSYSTEME

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



Klappern gehört zum Handwerk

„Klappern gehört zum Handwerk“ und „Tue Gutes und rede darüber“. So lauten zwei alte Weisheiten, die aus einer Zeit stammen, als in der deutschen Kultur das Wort Reklame noch als verächtlich galt. Erst Jahre später erkannte man die marktorientierte Wirkung dieser Aussagen und bezeichnete sie fortan als Öffentlichkeitsarbeit oder Public Relations. Viel Gutes ist passiert seit Beginn dieses Jahres. Die Fachmesse DACH+HOLZ erreichte in Stuttgart fast 50.000 Besucher aus 86 Ländern. Und die ZEDACH eG stand dort, wo sie hingehört, mittendrin, wie eh und je. Die Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks zeigte sich wieder einmal von ihrer besten Seite und hatte einiges für ihre Messebesucher auf Lager. Darunter die neue Unterspannbahn-Abrollhilfe und die neue Baustellen-App. Davon zeigte sich auch die Delegation des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) beim traditionellen Standbesuch begeistert.

ZEDACH revanchierte sich mit der Organisation und Ausrichtung des „Internationalen Willkommens“ für den Zentralverband der Dachdecker und den Bund Deutscher Zimmerer am Eröffnungsabend. Besucher und Aussteller fanden hier in lockerem Gespräch zueinander, und auch die Präsidenten der Internationalen Föderation des Dachdeckerhandwerks (IFD) erfuhren, dass die ZEDACH erneut einen Mitgliederzuwachs, gepaart mit einem guten Ergebnis 2015, erreicht hatte. Klar, dass man ebenso beim Empfang zu 25 Jahre „AktionDACH-Gemeinschaftswerbeaktion von Dachdeckerhandwerk, Industrie und Handel“ dabei war, wo ZEDACH von Beginn an sowohl personell als auch finanziell aktiv ist. (ZEDACH-Inside ab Seite 6).

Nahezu 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften waren für ihre Mitglieder

und Kunden, Dachdecker, Zimmerer und Bauklempner in Stuttgart vor Ort. Ein positiver Aspekt, denn schließlich sind qualifizierte und gut ausgebildete Mitarbeiter das wertvollste Kapital im Hinblick auf zufriedene Kunden. Gerade vor dem Hintergrund des demografischen Wandels nehmen wir diese Sache überaus ernst. Nicht umsonst werden ZEDACH Unternehmen u.a. wiederholt als beste Arbeitgeber ausgezeichnet (lt. Focus-Studie).

Beunruhigend bleibt die Entwicklung allerdings im Handwerk. Die Ausbildungsabbrüche, besonders im ersten Lehrjahr, sind überdurchschnittlich. Fehlt es den jungen Menschen an Selbsteinschätzung? Müssen sie früher angesprochen werden? Wie ist der Stand der Dinge und wer schafft Abhilfe? Unsere Titelgeschichte ab Seite 10 bringt Licht ins Dunkel.

In Berlin wird geklappert – die Dachdecker-Innung macht es vor. Derzeit wirbt dort eine breit angelegte Imagekampagne für den „Traumjob mit Aussicht“. Jeder kann sich beteiligen. Ein Beispiel, das Schule machen muss! (Seite 14).

Wie man sich als Klempnermeister mit Metallschindeln für Fassaden und Dächer weltweit vermarktet, beweist Holm Böhme aus Dresden in unserem Betriebsporträt ab Seite 20. Und warum Holz so sexy ist, erklärt Zimmererpräsident Peter Aicher ab Seite 30.

Man sieht, überall in unserer Branche wird Gutes getan. Wir reden darüber, wünschen Ihnen neue Erkenntnisse und viel Spaß beim Lesen.

Ihr
Volkmar Sangl



■ **Volkmar Sangl,**
Vorstandsvorsitzender der
DEG Alles für das Dach eG, Koblenz,
und Vorstandsmitglied der ZEDACH eG,
Hamm.

Innovationsrollen



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

Zukunftsweisendes Quartett

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

ZEDACH INSIDE

6 Fast 50.000 Menschen besuchten die Fachmesse DACH+HOLZ in Stuttgart. ZEDACH war auch in diesem Jahr Treffpunkt für das Dachdecker- und Zimmererhandwerk. Über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hatten dem Fachpublikum einige Neuigkeiten zu bieten.



IM FOKUS



18 Ebenfalls auf der DACH+HOLZ stellte die ZEDACH die neue Baustellen-App vor. Mit ihr können digital die Checklisten zur Gefährdungsbeurteilung von der Baustelle aus auf dem Smartphone oder Tablet ausgefüllt werden.

VORGESTELLT



20 Ein Klempnermeister befasst sich mit der Produktion von Schindeln und macht damit gute Geschäfte weit über die Landesgrenzen hinaus. Wie das funktioniert und was die Dachdecker-Einkauf Ost eG dazu beiträgt, zeigt unser Betriebsporträt.

PERSÖNLICH



28 Frauen machen Politik. Unser Bericht zeigt klar auf, dass man/frau nicht nur in politischen Gremien präsent ist, sondern auch noch dafür sorgen kann, dass die Lobbyarbeit für das Dachdeckerhandwerk nicht zu kurz kommt.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	9

TITELTHEMA

Nachwuchs – Ein Azubi ist kein Bzubi	10
---	-----------

IM FOKUS

Die ZEDACH Baustellen-App	18
----------------------------------	-----------

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Holm Böhme, Boxdorf/Dresden	20
Verbände – Holzbau Deutschland/Bund Deutscher Zimmermeister	30
Frauen im Handwerk – Carola Fahrentholz	32

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Madeleine Oster	28
Hobby – Stephan Schug	34
Nachgefragt – Andreas Schmidt	46

BETRIEB

Nachwuchs ist planbar	14
Auf Wanderschaft – Ein Abenteuer	16
DACHMARKETING – Weiterer Kooperationspartner	19
Flachdach-Sanierung – Hoch über Bremen	26
Von der Schule zum Gesellen VI – Sebastian Praml	36

MATERIAL+TECHNIK

Roto – Außenrollläden halten Temperatur konstant	15
Bavaria – Giebelabsturzsisicherung neu gedacht	19
Heißlufttechnik – Randnah servicefreundlich schweißen	24
Rheinzink – Dachparallele, integrierte Solarlösung für Stehfalzdeckung	25
Velux Innovation – Das Erwachen der Nacht	38
Holz konstruktiv – Container in Holzbauweise	40

STANDARDS

Editorial – Volkmar Sangl	3
Kommentar – Hans-Dieter Mechler	13
Service	42
Impressum	44

■ **ZVDH besucht ZEDACH.** Ulrich Marx, ZVDH Geschäftsführung, Andreas Hauf, ZEDACH Vorstand, André Büschkes und Fred Schneider, ZVDH-Vizepräsidenten, Karl-Heinz Schneider, ZVDH-Präsident, Stephan Eickhoff, ZVDH-Vizepräsident (v.l.).



Der Treffpunkt

ZEDACH in Stuttgart

Knapp 50.000 Dachdecker, Zimmerer, Bauklempner, Architekten und Planer informierten sich auf der diesjährigen DACH+HOLZ Fachmesse in Stuttgart. Über 550 Aussteller, darunter rd. 100 aus dem Ausland, präsentierten sich einem Fachpublikum, das aus 86 Ländern angereist war. „Die Präsentation von Neuheiten wie der Drohne, aber auch das ökologische Engagement der Dachdecker, gezeigt am täglichen Aufbau eines Gründachs, verdeutlicht die Bandbreite des Dachdeckerhandwerks. Es war eine gelungene Messe“, erklärte ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider.

Insbesondere die Mitglieder, aber auch viele weitere interessierte Handwerksbetriebe nutzten die Möglichkeit, sich über den genossenschaftlichen Fachgroßhandel zu informieren. So war der ZEDACH-Stand in Halle 5 durchweg bestens besucht, und die über 200 Mitarbeiter aus den Genossenschaften freuten sich über das rege Interesse.

Mit der Unterspannbahn-Abrollhilfe HIWI wurde den Gästen gleich vor Ort gezeigt, wie es zukünftig bequemer auf dem Dachstuhl zugehen kann. Die Präsentation des neuen Arbeitsgerätes fand großes Interesse bei Dachdeckern und Zimmerern. Eine weitere Neuheit bei ZEDACH: die Baustellen-App zur digitalen Baustellenpflege, von der man sich direkt auf dem iPad ein Bild machen konnte.

Weitere Highlights am Stand: das OBIS-Bestell- und Informations-System zum live Online-Bestellen, der Informations- und Daten-Service mit Europas größter Artikelstammdatenbank, die Werbemöglichkeiten durch die DACHMARKETING.de sowie der DEBAU-Versicherungs- und Finanzdienst. Im Bereich der Solarenergie konnten sich die Gäste über neue Solarmodule und Speichergeräte direkt am Modell informieren. Viele Informationsmöglichkeiten also, die den ZEDACH-Stand auch in diesem Jahr zu einem der Treffpunkte der DACH+HOLZ machten.



■ **Ein Tag Messe reicht** Günter Koch aus Mehlingen, der hier die Genossenschaftsmitarbeiter der DE Süd aus Kaiserslautern trifft. Er kommt mit allen Gesellen, „weils hier eine Berufsmesse ist, man etwas über neue Produkte erfährt und Kontakte pflegen kann. Man trifft sich mit Kollegen, verbindet das Praktische mit dem Angenehmen.“



■ **Mit gewissem Stolz** besuchte Manfred Struwe, Landesinnungsmeister des Landesverbandes Westfalen, nach der Delegierten-Tagung den ZEDACH-Stand. Kein Wunder, denn ihm war soeben die „Goldene Ehrennadel“ des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks verliehen worden. Auch hier freute man sich mit ihm und gratulierte herzlich.





■ Genossen die Atmosphäre des Standes: Dachdeckermeister Wetzlar (r.) und ZEDACH Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid.

■ Die brandneue Unterspannbahn-Abrollhilfe war an allen vier Tagen ständig von interessierten Besuchern umringt. An einem Modell ließ sich verdeutlichen, welche Erleichterung es beim Verlegen bietet. Bei ZEDACH freute man sich über die ersten Bestellungen und starke Nachfrage nach dieser Neuheit.



■ Firma Senn aus Pforzheim war gleich mit einer ganzen Truppe am Stand. Dachdeckermeister Marco Robertz, der trotz Abitur eine Lehre gemacht hat, kann das Nachwuchsproblem nicht verstehen, denn „der Meister von morgen verdient mehr als der Architekt, weil keiner mehr Handwerk machen will.“ Dabei schwört er auf seinen facettenreichen Beruf. „Ein sicherer Job mit Zukunft. Denn das macht keine Maschine.“ Die Gesellen stimmen da 100 %ig zu und sprechen von „Kopfarbeit und der Überzeugung, etwas Bleibendes zu schaffen.“ Bild: Matthias Blank, Marco Robertz, Nando Baburek, Eike Schulze, Nicola Morlock (v.l.).



■ Die ZEDACH Abteilung KDS, Kommunikations- und Daten-Service kann in diesem Jahr auf ihr 25-jähriges Bestehen zurückblicken. KDS fungiert mit ihren über 800.000 Artikeldaten als einziger Dienstleister der Dach-Daten-Pool (DDP) und präsentierte ebenso ihre Waren- und Dienstleistungskataloge mit den Produkten von über 500 Industriepartnern.

■ Stark gefragt war die neue Baustellen-App der ZEDACH. Die digitale Baustellenpflege auf die leichte Art überzeugte zahlreiche Besucher, die sich per iPhone von den Möglichkeiten überzeugen konnten. So lassen sich Baustellen einpflegen und die Arbeitssicherheitsrichtlinien vor Ort über artikel- und baustellenbezogene Checklisten aufrufen und abhaken.



■ Dachdeckermeister Dennis Cramer war aus dem ostfriesischen Dornum angereist. „Ich habe auf jeden Fall viel mitgenommen und bin mit ‚meiner‘ Dachdecker-Einkauf Niederlassung Hesel jedes Jahr hier.“ Dennis Cramer findet die Auftragslage super. Auch das Neubaugeschäft floriert. „Der Trend hat sich geändert. Bauunternehmer geben heute vieles an Dachdecker weiter, was sie früher selber gemacht haben“, sagt er und würde gern noch Leute einstellen, wenn es nur nicht so schwierig wäre, gute zu finden.

ZEDACH organisierte Internationales Willkommen



■ Oben: **Gemeinsam beim Internationales Willkommen: Volkmar Sangl, ZEDACH-Vorstand, Christian Harste, Dörken, Jörg Florian, ZEDACH-Vorstand, Thorsten Seidel, ZEDACH, Jörg Lecke, DEG DFH, Ingo Quent, Dörken, Ilka-Jasmin Dembeck, DENW, Andreas Hauf, ZEDACH-Vorstand (v.l.n.r.).**

■ **Internationales Willkommen des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks und der Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister im Atrium der Messe Stuttgart. Am Ende des ersten Messetages traf man sich zum lockeren Gedankenaustausch, wie hier die Herren des IFD-Vorstandes Michal Olszewski, Polen (Präsident Internationale Föderation des Dachdeckerhandwerks), Detlef Stauch, Generalsekretär, Piet J. Jacobs, Niederlande, Walter Bisig, Schweiz, (v.l.n.r.).**

Traditionsgemäß luden der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und der Zimmererverband Holzbau Deutschland am Ende des ersten Messetages zum Internationalen Willkommen ein. Zu den Gästen, die von den beiden Präsidenten Karl-Heinz Schneider (Dachdecker) und Peter Aicher (Zimmerer) begrüßt wurden, zählten auch zahlreiche Vertreter der Internationalen Föderation des Dachdeckerhandwerks. Peter Aicher betonte insbesondere, dass man in den vergangenen Jahren immer mehr zu einer Einheit geworden sei. „Die Kommunikation hat sich deutlich verbessert und zwischen den Verbänden haben sich freundschaftliche Beziehungen gebildet“, so der Präsident von Holzbau Deutschland. ZEDACH hatte auch in diesem Jahr die Organisation und Finanzierung der Veranstaltung übernommen.



DEBAU kommt gut an in Koblenz

„Wenn der Deutsche hinfällt, dann steht er nicht auf, sondern schaut, wen er schadenersatzpflichtig machen kann.“ Mit diesem Zitat von Kurt Tucholsky begann Christian Bargheer seine Ausführungen über die Leistungen der DEBAU-Versicherungs- und Finanzdienst GmbH. Auf Einladung des Landesinnungsverbandes Rheinland-Pfalz ging es ihm gezielt um Unterstützung für die Handwerksbetriebe im Bereich der Versicherungswirtschaft und der Hilfe bei Schadensfällen. Die 1997 auf ZEDACH-Initiative gegründete DEBAU versteht sich dabei klar als Interessenvertreter der Dachdeckerbetriebe gegenüber der Versicherungswirtschaft. Von der Analyse spezieller Bedürfnisse, Auswahl günstiger und leistungsfähiger Versicherer bis hin zu Hilfe bei der Abwicklung im Schadensfall bietet DEBAU der Branche Sicherheit in jedem Fall. Christian Bargheer informierte speziell über den Regressanspruch der Sozialversicherung und brachte anschauliche Beispiele über die Haftung bei Unfällen und Schadensverursachung durch Mitarbeiter. @ www.debau-zedach.de

ZEDACH: 7.000 auf hohem Niveau

Auf hohem Niveau bewegte sich die ZEDACH-Gruppe auch im Jahre 2015. Sie konnte ihre führende Marktposition weiterhin behaupten, hatte jedoch, ebenso wie das gesamte Dachhandwerk, mit einigen widrigen Wirtschaftsgegebenheiten, insbesondere im ersten Halbjahr 2015, zu kämpfen. Trotzdem konnten die 5 Dachdecker-genossenschaften zum Jahresende erneut die 1,2 Milliarden Euro Umsatzgrenze überschreiten und damit fast das Vorjahresergebnis erreichen. Gleichfalls erleben die Genossenschaften mit ihren rund 140 Verkaufsstellen in Deutschland und angrenzenden Ländern eine starke Akzeptanz ihres Leistungsspektrums. So erhöhte sich die Mitgliederzahl auf rund 7.000 Betriebe des Dachdecker-, Dachklempner- und Zimmererhandwerks. Ein klares Zeichen, dass ZEDACH dem Handwerk optimale Bedingungen bietet, die Handelsfunktion frei und unabhängig in eigene Hände zu nehmen.

Rund 2.400 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sorgen für den reibungslosen Ablauf aller Aufträge. ZEDACH kann auch in Zukunft von starken Wurzeln profitieren, wird wachsen und neue Märkte erschließen. Dafür stehen u.a. ein Warensortiment von über 600.000 Artikeln unter einem Dach, Online-Bestell- und Informationsmöglichkeiten, die größte Artikelstammdatenbank der Branche, der Warenkatalog der ZEDACH-KDS, Kommunikations- und Daten-Service, professionelle Werbung mit DACHMARKETING.de, die DEBAU-Versicherungs- und Finanzdienst sowie die gegenseitige Mitgliedschaft mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks.



Persönlich

Ulrich Siepe, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing bei der Braas GmbH, hat den Vorsitz der Geschäftsführung des Unternehmens übernommen. Mit seiner Ernennung setzt die Braas GmbH weiterhin auf Kontinuität. Ulrich Siepe ist bereits seit über zwölf Jahren in unterschiedlichen Führungspositionen für Braas tätig. Seit 2013 verantwortet er den Vertriebs- und Marketingbereich des Dachsystemherstellers. Im Juli 2015 wurde er für dieses Ressort in die Geschäftsführung der Braas GmbH berufen.



Persönlich

Ulrich Lutter ergänzt seit Jahresbeginn das Geschäftsleitungsteam der LempHirz GmbH & Co. KG. Der Hersteller hat mit ihm bereits vor vielen Jahren einen ausgewiesenen Kenner der Bedachungsbranche und eine Führungspersönlichkeit gewinnen können. Die LempHirz GmbH setzt weiterhin auf ihre ausgeprägte mittelständische Position im Markt und zeigt sich davon überzeugt, mit Ulrich Lutter als Geschäftsführer der heranwachsenden 6. Generation für die Zukunft die Weichen zu stellen.

Die neue Regelwerk-App

Wichtige Fachregeln sind auf den neuesten Stand gebracht. Ab sofort gibt es das komplette Regelwerk als App für Smartphone und Tablet. Hier findet man schnell zum gesuchten Inhalt, und es lassen sich individuell Lesezeichen, Textmarkierungen und Fotos einsetzen. Informationen unter <http://app.dachdecker-regelwerk.de> oder Tel. 0221 5497-213 (Verlag Müller).

Aktuelle Flüchtlings-App

„Ankommen“ heißt die aktuelle App, die Flüchtlingen in den ersten Wochen über die Runden helfen soll. Welche Schritte im Asylverfahren muss ich beachten? Wie geht es mit der Arbeitserlaubnis? Was ist zu tun im Krankheitsfall? Antworten darauf liefert die kostenlose App, die in zahlreichen Sprachen zur Verfügung steht. Verfügbar ist sie für Smartphones und iOS über die jeweiligen App-Stores.

BDI Präsident Ulrich Grillo beim ZDBF

Anlässlich der Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Bedachungsfachhandels (ZDBF) in Düsseldorf begrüßte Gastredner und BDI-Präsident Ulrich Grillo die Mitglieder und Fördermitglieder der Industrie mit den Worten: „Stillstand ist keine Option“. Als Vorstandsvorsitzender der Grillo-Werke und ehemaliger „Rheinzink-Mann“ traf der Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Industrie hier auf ehemalige Mitstreiter und versicherte, dass er zwar nicht täglich mit Frau Merkel telefoniere, aber in zahlreichen Gesprächen und Aktionen für eine starke Lobby für die Baubranche Sorge. Tags zuvor hatte Dieter Krämer, langjähriger Wegbegleiter von Reinhold Würth, zum Thema „Prinzipien für profitables

Wachstum“ referiert. Ständiges Wachstum lautet seine Devise. Mit Sätzen wie „Konstanz führt zum Tod“ sowie „Harmonie gibt es nur auf dem Friedhof“ sorgte er für kontroverse Diskussionen. Anhand praktischer Beispiele zeigte Sicherheitsexperte Erwin Markowsky auf, wie einfach es ist, das Smartphone auszuspionieren. Identitätsverlust, Hackereinstieg über WhatsApp, ebay-Unfug oder gefälschte E-Mails sorgten im Plenum dafür, die betrieblichen und eigenen Sicherheitsvorkehrungen gründlich zu überdenken.

„Der ZDBF bildet eine wichtige Plattform für das Miteinander im Bedachungsfachhandel“, betonte der ausscheidende Vorstand Horst Böckling (ehemals ZEDACH eG). Neben ihm schied mit Jürgen Kemming (ehemals Cobra) ein weiteres Vorstandsmitglied des ZDBF aus. Dafür wurden die Herren Thorsten Seidel (ZEDACH-Generalsekretär) und Bernd Lordieck (Geschäftsführung Cobra) einstimmig in den Vorstand gewählt. Mit gleichem Ergebnis wählten die Mitglieder Heinz Slink (FDF) erneut in den Vorstand.



■ ZDBF Mitglieder und Fördermitglieder der Industrie in Düsseldorf.

Ein Azubi



Im Handwerk liegt die Zahl der Ausbildungsabbrüche weit über dem Durchschnitt. Eine beunruhigende Entwicklung angesichts des sich verschärfenden Fachkräftemangels. Die Gründe sind vielfältig, doch es lässt sich einiges dagegen tun. Auch dann, wenn Betriebe klein sind und die Zeit knapp ist.

■ Jan Juraschek: „Lehrlinge brauchen heute eine andere Ansprache.“



Schuld ist sowieso immer der andere. Jan Juraschek kann dazu viele Geschichten erzählen. Eine geht so: Da ist ein Auszubildender fest davon überzeugt, dass ihn sein Betrieb mobbt. Könnte es etwas damit zu tun haben, dass er seit Monaten sein Berichtsheft nicht führt? Voller Überzeugung kommt die Antwort:

„Natürlich nicht!“ Juraschek ist Geschäftsführer des Landesinnungsverbands Schleswig-Holstein und in dieser Funktion auch zuständig für das Ausbildungszentrum in Lübeck-Blankensee. Er kennt beide Sichtweisen, die der Betriebe und die der Lehrlinge. Seine Diagnose: Zu viele Betriebe sind

noch nicht darauf eingestellt, dass sie es mit einer neuen Generation von Auszubildenden zu tun haben.

„Eine Lehre einfach durchziehen, komme was wolle. Die Zeit ist vorbei. Da gibt es nicht mehr den Schub der Eltern“, berichtet Juraschek. Betriebe, die da meinen, sie haben eine billige Hilfskraft vor sich, verlieren die Jugendlichen. Wer heute nicht bereit ist, seine Auszubildenden zu unterstützen und zu fördern, bekommt Probleme, die schnell zum Abbruch der Lehre führen.

! Jugendlichen fehlt realistische Selbsteinschätzung

Juraschek ist mindestens einmal in der Woche im Ausbildungszentrum. Was vielen Jugendlichen aus seiner Sicht fehlt, ist eine realistische Selbsteinschätzung. „Sie überschätzen ihre Fähigkeiten oftmals gnadenlos.“ Hinzu kommt ein hochgradiges Maß an Unselbstständigkeit nach dem Motto: Besser fünfmal nachgefragt

ist kein Bzubi

als einmal nachgedacht. „Viele wollen reden. Einfach mal machen, das läuft nicht“, berichtet Juraschek.

Die Konzentrationsfähigkeit hat nachgelassen, die Disziplin, das Zuhören können. Der Landesgeschäftsführer mag „seine“ Azubis, er will sie nicht schlecht reden. Und es gibt auch immer noch die richtigen Durchstarter. Was er an Defiziten aufzeigt, damit müssen Betriebe umgehen lernen. Die Lehrlinge brauchen heute eine andere Ansprache: Einerseits gilt es Grenzen zu setzen und andererseits braucht es Wertschätzung und Unterstützung.

Praktikum zum gegenseitigen Beschuppeln

„Ein Azubi ist kein Bzubi“, bringt es Ulf Kuhlemann vom Bremer Projekt „Ausbildung – Bleib dran“ auf den Punkt. Es sei die Aufgabe des Chefs, dass der Lehrling sich identifiziert mit dem Betrieb und der Arbeit. Dafür muss man sich Zeit nehmen, bereits vor der Ausbildung und währenddessen, weiß auch Dachdeckermeister André Büschkes. Der Vizepräsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) weist darauf hin, wie wichtig vorherige Praktika sind. „Kurzfristig im Sommer noch einen Lehrling einzustellen, das kann sehr schnell zum Abbruch führen. Besser ist es, sich gegenseitig gründlich zu beschnuppeln.“



■ Ulf Kuhlemann: „Lehrlinge müssen sich mit dem Betrieb und ihrer Arbeit identifizieren können.“

Im eigenen Betrieb setzt Büschkes auf langfristige Praktika, am besten über Mo-

nate einen Tag in der Woche. „Da lerne ich den Jugendlichen wirklich im Alltag kennen mit allen Höhen und Tiefen und sehe, wie es um Pünktlichkeit, Fleiß, Ehrlichkeit oder Teamgeist tatsächlich bestellt ist.“ Von Seiten der Schulen gebe es für eine solche Lösung immer öfter Bereitschaft. Büschkes empfiehlt da anderen Betrieben, offensiv auf die Lehrer zuzugehen.

Ins Gespräch kommen mit den Lehrlingen

In der Ausbildung selbst empfiehlt Büschkes zusätzlich zu den Berichtsheften einen mündlichen Wochenbericht. Es geht darum, sich Zeit zu nehmen für ein Gespräch über die Erfahrungen in der Schule und auf den Baustellen: Was hat der Lehrling dort jeweils gemacht, was lief gut, was weniger gut? Zudem hält Büschkes es für sinnvoll, sich regelmäßig Klassenarbeiten aus der Berufsschule zeigen zu lassen und auch den Kontakt zu den Lehrern zu halten. Das ist Wertschätzung und zugleich auch Prävention. Nur wer mit seinem Lehrling kommuniziert, bemerkt auch, wenn etwas schief zu laufen droht.

Signale wahrzunehmen und dann zu handeln, das hält auch Ulf Kuhlemann für sehr wichtig. Der

Chef oder ein erfahrener Geselle kann dann den Lehrling mal zur Seite nehmen und ihn darauf ansprechen. Und wenn das nicht hilft, gibt es eben auch externe Stellen wie das Projekt von Kuhlemann.



■ André Büschkes: „Klassenarbeiten zeigen lassen und Kontakt zu den Lehrern halten.“

„Wir haben Erfolg, weil wir eine neutrale Beratung anbieten, vertraulich und kostenfrei. Uns sprechen sowohl Lehrlinge als auch Lehrer und Betriebsinhaber an.“ Über ein Netzwerk kann Kuhlemann auch Ansprechpartner vermitteln, wenn es tiefergehende Probleme gibt, etwa mit Drogen oder finanziell. Das Projekt hat Räume in direkter Nachbarschaft zur Berufsschule. „Wir gehen in die Klassen und stellen uns vor. Und wir übernehmen auch Lehrinhalte. Etwa, wenn es um den Umgang mit Konflikten geht.“ Kuhlemann hält Ausbildung heute für einen Entwicklungsprozess, zu dem auch der Betrieb seinen Teil beitragen muss, wenn Abbrüche vermieden werden sollen.

Führungskräfte im Ruhestand unterstützen Auszubildende

Kuhlemann ist auch bundesweit vernetzt, etwa mit dem Senior Experten Service (SES), der über rund 80 ehrenamtliche Regionalkoordinatoren fast überall in



Deutschland mit Ansprechpartnern vertreten ist. Das Projekt wurde 2008 von den Spitzenverbänden der Industrie, des Handwerks und der freien Berufe unter dem Namen VerA zur Verhinderung von Ausbildungsabbrüchen ins Leben gerufen. Die Idee: Fach- und Führungskräfte im Ruhestand unterstützen Auszubildende ganz persönlich, ob es um Fachtheorie und Prüfungsvorbereitung, Lernmotivation und soziale Kompetenzen oder auch private Probleme geht.



■ **Artur Wierschem:** „Der neue Ausbildungs-Knigge gibt Hilfestellung für gute Rahmenbedingungen während der Ausbildung.“

Das Ganze richtet sich nach den Bedürfnissen der Lehrlinge. Es ist flexibel festlegbar, wie oft in der Woche und über welchen Zeitraum beide sich treffen. Und diese Treffen sind auch abends und am Wochenende möglich. „Mit ihren Begleitern schaffen die meisten jungen Menschen ihre Ausbildung“, erläutert Pressesprecherin Brigitte Luckhardt. Ei-

ne Begleitung kann über das Kontaktformular auf der Homepage angefordert werden: www.vera.ses-bonn.de.

! Jede vierte Ausbildung wird abgebrochen

Doch trotz solcher Projekte und der zusätzlichen Unterstützung von Ausbildungsberatern in den Handwerkskammern ist die Lage besorgniserregend. Laut Berufsbildungsstatistik der statistischen Ämter des Bundes und der Länder wurde in 2013 jede vierte Ausbildung vorzeitig aufgelöst. Im Handwerk ist die Quote noch weit höher und liegt bei fast 38 Prozent.

Ein Grund: Im Handwerk lernen vor allem Hauptschüler und die brechen weit häufiger die Ausbildung ab als Realschüler oder Gymnasiasten. Für Dachdeckerbetriebe ist das ein alarmierendes Signal. Zum einen gibt es heute praktisch keine arbeitslosen ausgebildeten Gesellen auf dem Arbeitsmarkt. Zum anderen ist die Zahl der Schüler angesichts des demo-

grafischen Wandels stark rückläufig. Betriebe, die nicht selbst und erfolgreich ausbilden, werden schon bald keine Fachkräfte mehr finden.

! ZVDH entwickelt Ausbildungs-Knigge für Betriebe

Eine Ausgangslage, die auch den ZVDH beschäftigt. „Wir erarbeiten gerade einen Ausbildungs-Knigge für die Betriebe“, berichtet Artur Wierschem, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und zuständig für den Bereich Bildung. „Wir wollen ihnen Hilfestellung geben, wie sie einen guten Rahmen schaffen können für die Ausbildung. Es geht darum, was der Betrieb zum Gelingen der Ausbildung beitragen kann“, erklärt Wierschem. Dazu gehöre ein Ausbildungsversprechen. Das kann etwa die Übernahme bei guter Leistung, ein sicherer Job, Aufstiegsmöglichkeiten oder Zusammengehörigkeit und Teamgeist sein.

„Wichtig ist auch, den Lehrling sofort aktiv einzubinden und ihm schnelle Erfolgserlebnisse zu ermöglichen“, berichtet Wierschem. Und auf die Planung kommt es an. Das gilt für die Gestaltung des Praktikums oder für den ersten Tag der Ausbildung. Denn es sollte besser nicht mehr passieren, was immer noch passiert. Dass der Chef den neuen Lehrling fragt: „Wer bist Du denn?“ ▲



Text: Köstergarten, Fotos: Archiv, Fotolia

Ausbildungsabbrüche verhindern – Tipps für Unternehmer

Viele Ausbildungsbetriebe reagieren erst, wenn die Ausbildung in Gefahr ist – meistens kurz vor der Abschlussprüfung. Zu diesem Zeitpunkt ist es für den Lehrling schwierig, Versäumtes nachzuholen und einen erfolgreichen Abschluss zu erreichen. Unternehmer können gute Nachwuchskräfte gewinnen, wenn sie die Berufsstarter während der gesamten Ausbildung unterstützen. Selbst hochmotivierte Auszubildende, die im handwerklichen Betrieb leistungsstark sind, können wegen Problemen in der Berufsschule oder im sozialen Umfeld scheitern. Zum Beispiel, wenn sie die Fachtheorie in der Berufsschule nicht verstehen oder das Rechnen schwerfällt, wenn es Probleme mit der Freundin oder Familie gibt.

Die Ursachen für Ausbildungsabbrüche liegen meiner Meinung nach überwiegend außerhalb des Betriebs. Aber die Unternehmer haben für ihre Lehrlinge eine besondere Verantwortung. Durch eine Kontrolle des Berichtshefts können Vorgesetzte zum Beispiel feststellen, ob die Deutschkenntnisse ausreichend und die Tätigkeiten gut beschrieben sind. Die jungen Menschen sollten immer wieder gefragt werden, was sie in der Berufsschule gelernt haben. Dabei sollte ihnen klargemacht werden, dass der Schulstoff regelmäßig zu Hause nachzuarbeiten ist und nicht erst wenige Tage vor der Prüfung.

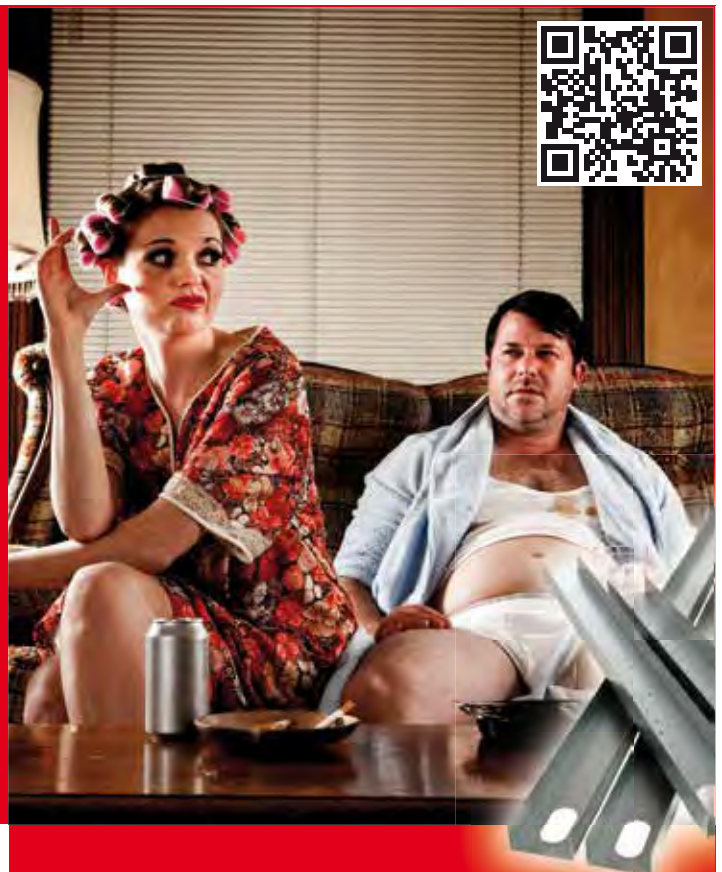
Ich empfehle allen Unternehmern, auch auf kleinere Veränderungen zu achten. Ein erstes Alarmzeichen ist, wenn ein Auszubildender oft unpünktlich zur Arbeit kommt oder die Schule schwänzt. Auch Fehlzeiten können darauf hindeuten, dass etwas nicht in Ordnung ist. In solchen Fällen sollte der Vorgesetzte ein Gespräch mit dem jungen Menschen führen. Dabei spielt Vertrauen eine entscheidende Rolle. Wer nach Fehlern sucht und im rauen Ton mit der Kündigung droht, erreicht wenig. Sinnvoll ist es, externe Hilfe in Anspruch zu nehmen. Viele Eltern sind nicht in der Lage, ihren Kindern den notwendigen Halt zu bieten. Auch können viele kleine Unternehmen ihren Lehrlingen nicht in allen Bereichen helfen. Aber sie können ihre Auszubildenden über Initiativen wie VerA informieren, die jedem Auszubildenden einen persönlichen Begleiter zur Seite stellt. Hier können Themen und Probleme angesprochen werden, über die der Jugendliche sonst nicht offen sprechen würde, wie über Höhenangst oder Rechtschreibschwäche. Die ehrenamtlichen Begleiter hören zu und suchen mit den Jugendlichen nach einer Lösung. Etwa 100 angehende Dachdecker und Zimmerer haben die Hilfe von VerA bereits in Anspruch genommen.



■ **Hans-Dieter Mechler,**
Regionalkoordinator der Initiative VerA im Raum Stuttgart

LEMPHIRZ:

Dachlattenverlängerungen



Latte zu kurz?



Der Landesverband des Berliner Dachdeckerhandwerks macht es vor. Er zeigt, wie man budgetschonend wirksame Nachwuchskampagnen starten kann. Das muss nicht gleich Millionen kosten und sorgt trotzdem für nachhaltige Wirkung.

Geworben wird mit zahlreichen Ideen und Werbemitteln auf Großplakaten, Hintergleisflächen an Berliner U-Bahnhöfen, auf der Website, mit Türaufklebern an U-Bahn-Waggons, mit Informations-Faltblättern, Presse-Aussendungen, Aussendungen mit Anschreiben und Falblatt an Berliner Schulen und Jobcentern, Promotouren in Berlin, Spannbannern, Plakataufstellern, Aufklebern, Schlüsselanhängern und vielem mehr.

Wichtig ist die Häufigkeit und der wiederholte Einsatz der Werbemittel und Aktionen. Alles ist aus einem Guss und bevor draußen ankommt, dass es hier um einen „Traumberuf mit Aussicht“ geht, braucht es Durchhaltevermögen.

Aktiv werden

Nachwuchs ist planbar

Anlässlich der bautec Messe in Berlin konnten Interessenten auf originelle Art testen, ob sie schwindelfrei und somit für den luftigen

Beruf geeignet sind. Mit einem Skylift wurden sie während des Informationsgesprächs zusammen mit Vertretern der Innung auf eine Höhe von 35 Metern gebracht. Schlecht ist dabei niemandem geworden und einige Jugendliche scheint der Reiz der Höhenluft gepackt zu haben.

Innerhalb der nächsten drei Jahre geht knapp ein Drittel aller Berliner Dachdecker altersbedingt in den Ruhestand. Deshalb wird Nachwuchs dringend gebraucht. Die Berliner gehen da mit gutem Beispiel voran. Zur Nachahmung empfohlen.

@ Info: www.werdedachdecker.de und info@berliner-dachdecker.de



■ Gute Ideen müssen nicht teuer sein. Die Berliner Dachdecker zeigen wie's funktioniert und ankommt. Mit einer Serie von Einfällen sprechen sie die jungen Leuten in der Hauptstadt direkt an. Und irgendwann spürt jeder: „Da muss was dran sein, am Dachdeckerberuf.“



Ergänzung für maximalen Wohnkomfort

Außenrollläden halten Temperatur konstant

Kunden machen sich beim Thema Wärmedämmung viele Gedanken – welches Material dämmt wie gut; welche Energieeffizienzwerte haben meine Fenster? Aber gerade unter dem Dach fehlt meist ein entscheidendes Puzzleteil: Zu einem energieeffizienten Dachfenster gehört immer ein passender Außenrollladen.

Gerade im Sommer kann es unter dem Dach ganz schön warm werden. Zur Abkühlung braucht es aber keine Ventilatoren, die viel Energie verbrauchen und somit weitere Kosten verursachen. Die Lösung lautet: Außenrollläden. Dank des abgestimmten Designs sind diese bei den passenden Dachfenstern der Roto Dach und Solartechnologie GmbH innerhalb kürzester Zeit eingebaut und können jederzeit nachgerüstet werden: Geübte Profis benötigen gerade einmal rund 15 Minuten pro Außenrollladen für den Einbau!

Was hat das nun mit dem Thema Wärmedämmung zu tun? In Bezug auf den sommerlichen Wärmeschutz ist es egal, welcher



Dämmstoff das Dach abdichtet. Das hat Prof. Dr.-Ing. Ulrich Möller von der HTWK Leipzig, Institut für Hochbau, Baukonstruktion und Bauphysik, in einem Vortrag beim Forum Dach- & Holzbau 2016 eindrucksvoll belegt: Bei einer Messung schwankte die Innentemperatur im August tags und nachts zwischen 22 und 33 Grad in einer Wohnung, bei der die Dachfenster

nicht über einen Rollladen verfügten. Mit Rollladen bewegte sich die Temperatur relativ konstant zwischen 22 und 25 Grad. Selbstverständlich lässt sich das Rechenbeispiel auch auf den Winter und die kalten Tage adaptieren. Fazit: Nur ein Außenrollladen macht das Dachfenster komplett! Mehr über die Zubehör-Optionen gibt es unter www.rotodachfenster.de

BAVARIA-Weltneuheit

Giebelabsturzsisicherung neu gedacht

Jeder Zimmermann und Bauherr kennt das Problem: Bei Arbeiten auf dem Dach ist der notwendige Aufwand zur Errichtung aller nötigen Absturzsicherungen ein echter Zeit- und Kostenfresser. Vor allem die Sicherung von Giebeln stellt hier eine besondere Herausforderung dar. Der Aluminium-Spezialist MAUDERER hat nun eine einfache wie geniale Lösung parat, wie sich ohne Gerüst in Rekordzeit vom Boden aus eine sichere Giebelabsturzsisicherung aufbauen lässt. Mittels zweier BAVARIA-Leitern, die ebenfalls aus dem Hause MAUDERER kommen, und dem Grundset lassen sich bereits 5 m Giebel zuverlässig absichern. Die neue BAVARIA-Giebelabsturzsisicherung erfüllt dabei alle Anforderungen der DIN-EN 13374 (Schutzklasse C).

Dieses Grundset ist natürlich in verschiedenen Längen beliebig erweiterbar. Die BAVARIA Giebelabsturzsisicherung ist damit die erste Absturzsisicherung weltweit,

die sich vom Boden aus ohne Spezialwerkzeug sicher und in Windeseile auf- und wieder abbauen lässt. Darüber hinaus sind keinerlei Sparrenklemmen oder gar Bohrungen am Sparren oder der Hauswand nötig. Die BAVARIA-Giebelabsturzsisicherung lässt sich so für alle Giebelbauarten und Dachneigungen universell einsetzen.

Für Profis und Freunde der BAVARIA-Leitern ist diese Innovation ein doppeltes Plus, denn die BAVARIA-Giebelabsturzsisicherung ist mit allen anderen BAVARIA-Absturzsisicherungen und BAVARIA-Leitern kompatibel. Schneller und komfortabler war die Sicherheit am Giebel noch nie. Eine Investition, die sich durch die Zeitersparnis übrigens bereits nach wenigen Einsätzen bezahlt macht. Mehr noch: So schnell und einfach die BAVARIA-Giebelabsturzsisicherung aufgebaut wird, so einfach kann sie nach dem Abbau verstaut und transportiert werden.

www.mauderer.de





■ **Handwerk hat Tradition und bleibt dabei immer auf der Höhe der Zeit. Zeiten ändern sich, das Handwerk geht mit – auch auf Wanderschaft, damals wie heute.**

Mit dieser Ausgabe beginnt unsere Serie zum Thema Wanderschaft. Dazu geben wir einen Überblick in die Begriffe rund um das Thema, werden Gesellen auf Wanderschaft begleiten. Wichtig scheint dabei auch, wie Dachdecker- und Zimmererbetriebe in Deutschland zu diesem alten Brauch stehen. Jede Anregung, jeder Leserbeitrag ist uns daher willkommen: redaktion@dachmarketing.de. Zur Einführung ein paar grundlegende Dinge, ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

■ **Die wichtigsten Fakten**

Auf Wanderschaft gehen Gesellen nach ihrer erfolgreich abgeschlossenen Lehre, um Berufs- und Lebenserfahrung zu sammeln sowie den eigenen Horizont zu erweitern. Dabei sind die reisenden Ge-

sellen, auch Fremdge schriebene genannt, mindestens 3 Jahre und 1 Tag im In- und Ausland unterwegs und dürfen sich ihrem Heimatort nur bis auf einen Umkreis von 50 km (Bannkreis) nähern. Ausgenommen davon sind unabwendbare Familienergebnisse, wie z. B. der Tod eines Familienmitglieds. Viele der reisenden Gesellen sind Zimmerer. Es begeben sich aber auch Gesellen mit anderen Handwerksberufen

Ein Abenteuer, Wanderschaft,

auf die Walz, z. B. Dachdecker, Maurer, Spengler, Steinmetze und Bierbrauer. Sie unterscheiden sich äußerlich durch die Farben ihrer Kluft. Die aktuelle Anzahl der Fremdge schriebenen variiert stark je nach Quelle, da sich Freireisende nirgends registrieren müssen – es wird teilweise von 400 bis 800 Gesellen gesprochen.

■ **Geschichtliches**

Die Wanderschaft hat eine sehr lange Tradition, die bis ins Mittelalter zurück reicht. Bis zur Industrialisierung war die Walz Voraussetzung, um als Geselle zur Meisterprüfung zugelassen zu werden. Ende des 18. Jh. verlor die Wanderschaft aufgrund von Reformen an Bedeutung. Danach gab es immer wieder große Schwankungen bei den Fremdreisenden, aufgrund von Verboten und der beiden Weltkriege. Seit 1980 wuchs das Traditionsbewusstsein der Handwerks gesellen. Von da an begaben sich auch Frauen auf die Walz. Heute machen sie insgesamt 10 % der Wandergesellen aus.

■ **Vereinigungen – Schächte**

Ein Schacht ist eine Gesellenorganisation. In Deutschland gibt es 6 dieser Schächte. Die Herberge (meist ein Gasthaus mit Schlafgelegenheit) ist Dreh- und Angelpunkt eines jeden Schachtes. Hier bekommen Schachtmitglieder Kost und Logis und treffen sich mit anderen zum Austausch in geselliger Runde.

Die C.C.E.G. ist der Dachverband der Wandergesellen und fördert deren Ver-

netzung. Jeder Fremdreisende hat auch das Recht, als Gast bei einem anderen Schacht aufgenommen zu werden. Wandergesellen ohne Schachtmitgliedschaft werden als freireisende Gesellen bezeichnet und sie sind heutzutage zahlenmäßig überlegen. Sie fühlen sich aber meist auch den Traditionen und Pflichten verbunden. Die nicht vorhandene sog. Ehrbarkeit (ein krawattenähnliches Band um


Zylinder), ein langes, weißes und kragenloses Hemd (Staupe genannt) und eine lange schwarze Hose, die Schlaghose mit zwei Reißverschlüssen. Schachtmitglieder tragen Nahtstreifen (Biesen) an den Seiten. Dazu trägt man eine schwarze Weste, Cord mit 8 Perlmutterknöpfen, als Symbol für den 8-Stunden-Arbeitstag. Das schwarze Jackett hat 6 Perlmutterknöpfe vorne, als Symbol für 6 Arbeitstage, und 3 Knöpfe an den Ärmeln, als Symbol für 3 Lehrjahre und 3 Wanderjahre. Die Füße bekleiden dunkle Schuhe oder Stiefel. Eine Art Krawatte oder Nadel am Hemd, Ehrbarkeit genannt, tragen nur Schachtmitglieder. Das

Ohr zielt der sogenannte Hänger. Ein Ohrhring, mit Hammer und Nagel von einem älteren Gesellen gestochen. Hinzu kommen die Handwerkszeichen des jeweils erlernten Berufs auf Handwerksnadeln, Uhrendeckeln oder Gurtschnallen.

Meist tragen Wandergesellen den Wanderstock (Stenz) mit sich sowie den

Charlottenburger (Charlie). Der Fremdgeschriebene trägt während seiner Wanderjahre sein gesamtes Hab und Gut in diesem 80 x 80 cm großen, bunt bedrucktem Tuch, zu einem ordentlichen Bündel gebunden, mit sich. Es beinhaltet Werkzeug, einen Schlafsack, Wechselwä-



sche sowie Wasch- und Schuhputzmittel. Das wichtigste Dokument der Wandergesellen ist das Wanderbuch, das in 4 Sprachen verfasst ist. Es dient als eine Art Reisepass, mit dem man sich im In- und Ausland als Schachtmitglied ausweisen kann. 

viele Namen – Walz, Tippelei...

den Hals, das die Schachtzugehörigkeit kennzeichnet) unterscheidet sie äußerlich von den Schachtmitgliedern.

I Kleidung und Gepäck

Fremdgeschriebene erkennt man an Ihrer Zunftbekleidung (Kluft). Bei Dachdecker- und Zimmerergesellen gehört dazu der schwarze Hut (Schlapphut, Melone,

Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Die Baustellen-App



was ist das?

Die Baustellen-App stellt eine digitale Unterstützung zur artikel- und baustellenbezogenen Gefährdungsbeurteilung dar. Die dazu entwickelten Checklisten können von der Baustelle aus auf dem Smartphone oder Tablet ausgefüllt und an den Chef zurück geschickt werden. Somit hat der Chef immer den Überblick, dass seine Mitarbeiter ihrer Verantwortung nachkommen und die Arbeitssicherheit auf der Baustelle sicherstellen. Außerdem kann ein Baustellentagebuch digital von den Mitarbeitern gepflegt werden, welches der Chef über seinen Verwaltungsbereich einsehen kann. Die Baustellen-App ist in Zusammenarbeit des LIV des Dachdeckerhandwerks Hessen, des ZVDH und der ZEDACH entstanden.

Infos zur Baustellen-App finden Sie unter [@ www.baustellen-app.de](https://www.baustellen-app.de)

Stimmen zur Baustellen-App

Norbert Hain, Geschäftsführer LIV Hessen

„Die Baustellen-App stellt eine Überführung unseres Ordners Arbeitssicherheit im Betrieb in eine zeitgemäße Form dar. Durch europäische Vorschriften hat sich die arbeitsrechtliche Struktur in Deutschland verändert und die Unfallverhütungsvorschriften der Berufsgenossenschaften werden mehr und mehr durch staatliche Rechtsvorschriften ersetzt. Durch personelle Engpässe auf Seiten der BG sind zugleich die Kontrollen und Beratungen zur Prävention zurückgefahren worden. Die staatliche Arbeitsschutzaufsicht übernimmt nun die Kontrollen auf der Baustelle und setzt grundsätzlich voraus, dass eine Gefährdungsbeurteilung vorhanden ist. Mit unserem Ordner zur Arbeitssicherheit und natürlich nun mit der Baustellen-App wollen wir die Betriebe dabei unterstützen die neuen Rahmenbedingungen zu erfüllen.“



Andreas Hauf, Vorstand ZEDACH eG

„Für uns als ZEDACH ist es wichtig, unsere Kunden in allen Bereichen zu unterstützen. Somit haben wir nun auch mit der Baustellen-App mit unseren Partnern gemeinsam ein Mittel geschaffen, die Gefährdungsbeurteilung auf der Baustelle unkompliziert und trotzdem pflichtgemäß ausführen zu können. Durch die Anbindung an unseren Artikelstamm haben die Nutzer der App die Möglichkeit, auf Gefahrstoffe und Arbeitsmittel direkt von der Baustelle zuzugreifen und Sicherheitsdatenblätter sowie Betriebsanweisungen einzusehen. Die App werden wir in Zukunft, besonders im Bereich der Checklisten, immer weiter entwickeln und den Wünschen unserer Kunden anpassen. So ist auch eine Anbindung an OBIS geplant. Ab Sommer wird es die momentan webbasierte App auch im App Store oder Play Store zum Herunterladen geben.“



DACHMARKETING: lokal werben

Weiterer Kooperationspartner: **Rockwool**

DACHMARKETING.de hat nach der sehr erfolgreichen VELUX Kampagne „Keine halben Sachen“ im Vorjahr einen weiteren Partner dazu gewinnen können. Unter dem Motto „Werbung für Profis“ wird neben VELUX auch Rockwool ihr Handwerkermarketing in Kooperation mit DACHMARKETING.de gezielt ausbauen. Interessante Werbeangebote sorgen dafür, dass der Fachbetrieb seine Außendarstellung deutlich verbessern kann. Neben den bereits bekannten Werbemöglichkeiten, wie z.B. Banner, XXL-Großplakate und Anzeigen, arrondiert die Fahrzeugwerbung das neue Rockwool Werbeangebot.

Lokal werben ist für jeden eine win-win Situation. Die Handwerksbetriebe und Industriepartner profitieren von der gemeinsamen lokalen Werbepresenz. Auch vor dem Hintergrund deren hohen Bekanntheitsgrades kann der Handwerksbetrieb seine eigene Kompetenz ausbauen und somit sein lokales Image vor Ort deutlich stärken.

Ebenfalls für 2016 ist eine neue VELUX Kampagne mit neuen Motiven bereits eingeplant. Gerade die positive Resonanz im Bereich der Google Microsites/Landingpages zeigt die steigende Bedeutung der neuen Medien.

Präsentieren Sie sich demnächst gemeinsam mit VELUX oder Rockwool und zeigen Sie Ihre Fachkompetenz. @ www.DACHMARKETING.de

Mit gutem Gewissen gedämmt.

Für Brandschutz.
Für Schallschutz.
Für Wärmeschutz.

ROCKWOOL
DÄMMT PERFEKT & BRENNT NICHT

DACHDECKER MUSTER
Dachdeckerei | Zimmerei | Meisterbetrieb
Musterstr. 21, 12345 Musterhausen
(02134) 56 78 90
www.dachdeckermuster.c

MAUDERER[®]
Wir bieten Lösungen.

BAVARIA-Giebelabsturzsisicherung



IHRE VORTEILE

- Sehr schneller und sicherer Aufbau vom Boden aus
- Keine Sparrenklemme nötig
- Universell für alle Giebelbauarten und Dachneigungen einsetzbar
- Kompatibel mit allen BAVARIA-Absturzsisicherungen und BAVARIA-Leitern
- Große Stützweite von 5 m – beliebig erweiterbar



Vom Dachklempner zum Metallschindel-Spezialis

■ **Innovativ und erfolgreich:**
Klempnermeister Holm Böhme.
Um Schindeln mit durchlaufender Linie
vollautomatisch zu fertigen, konstruierte
Böhme Systems eigenes Werkzeug für
die CNC-Anlage. Im Bild Schindeln
aus Edelstahl, mit gefärbter,
strukturierter Oberfläche.

Das Klempnermeister Holm Böhme die Herstellung von Schindeln schrittweise erweiterte, hat sich bewährt. Auf dem Gelände von Böhme Systems in Boxdorf bei Dresden entsteht ein breites Sortiment an Profilen für Fassaden und Dächer. Seit über 30 Jahren bietet der Firmengründer seinen Kunden ein erstklassiges Klempnerhandwerk. Das Unternehmen verlegt witterungsfeste Metalldächer, installiert Entwässerungssysteme und baut Ornamente, die zusätzlich vergoldet werden können.

I Hohe Stückzahlen

„Von allen Geschäftsfeldern unseres Betriebs nehmen die Schindeln knapp die Hälfte ein“, erklärt der Firmenchef die Entwicklung. Pro Schicht produziert das Unternehmen derzeit ein ca. 300 m² großes Dach. Der Fachbetrieb fertigt seine hochwertigen Modelle entweder individuell auf Wunsch oder für das bestehende Sortiment, aus dem Kunden über das Internet auswählen können. An der vollautomatischen, CNC-gesteuerten Anlage entstehen Schindeln bis zu einer Größe von 530 x 530 mm. Das System meistert mehrere Formate, vom Quadrat über Rechtecke bis hin zur Rautenform. Anhand der Daten, die am Display eingegeben werden, kantet und trennt die Anlage selbstständig Aluminium, Zink, Kupfer oder Edelstahl in verschiedenen Stärken. Um Tafeln in Übergröße oder spezielle Sonderformen anzufertigen, vertraut der Fachbetrieb auf das teilautomatische Verfahren. Mitarbeiter schneiden und kanten jedes Exemplar einzeln, jedoch nicht von Hand, sondern mithilfe von Werkzeugmaschinen. Während beide Methoden fundierte Fachkenntnisse bei der Metallbearbeitung erfordern, binden die Maschinen und technischen Anlagen beachtliche Investitionen.

I Projekte weltweit

Im Tagesgeschäft akquiriert der Klempnermeister neue Aufträge, betreut Baustellen und rechnet sie ab. Böhme Systems hat Projekte bundesweit, in Europa und Asien bearbeitet, z.B. in der Ukraine, in Aserbaidschan und Brunei. Untrennbar verbunden bleibt der Fachbetrieb mit der Eindeckung der wieder errichteten Dresdener Frauenkirche.

„Zur Zeit bekommt die Parochialkirche in Berlin einen neuen Turm. Der alte wurde 1944 zerstört“, sagt der Unternehmer. Seit 2015 bewältigen ein Meister und ein Geselle die Bekleidung sowie die Eindeckung des Turms mit Kupfer in Stehfalztechnik. Formschöne kastenförmige Rinnen werden zur Dachent-

wässerung installiert. In Boxdorf fertigt und vergoldet der Fachbetrieb die Turmspitze mit Ornamenten. Der Firmenchef selbst arbeitet auch vorrangig auf dem Gelände vor den Toren der Landeshauptstadt, was der Schindelfertigung geschuldet ist. Der Anteil der Projekte, die das Unternehmen mit der Produktion und Montage der Metalltafeln bewältigt, steigt, darunter z.B. der Lesesaal der Uni Wuppertal im Jahr 2013 oder gegenwärtig die Bebauung des Römers in Frankfurt am Main.

ten

Neben Dacheindeckungen spezialisiert sich Böhme Systems in Sachsen immer mehr auf die Fertigung von Fassadenprofilen.

In der Werkhalle

Der Betrieb beschäftigt zurzeit 16 Mitarbeiter. Von zwei Meistern im Unternehmen betreut ein Werkstattmeister ausschließlich die Fertigung in Boxdorf, jedoch keine Baustelle. Außerdem arbeiten ein Bauingenieur und 13 Klempnergesellen bei Böhme Systems. Die Metallverarbeitung umfasst einen weitreichenden Kant- und Zuschnittservice. Die Produktion in der Werkhalle hat einen ähnlich hohen Stellenwert erreicht wie die Arbeit auf dem Bau: „Etwa 50 % unserer Mitarbeiter sind mit der Fertigung beschäftigt, indem sie Fassadenprofile oder Schindeln kanten und schneiden“, erklärt der Firmenchef. „Die andere Hälfte übernimmt die Verlegung und Eindeckung auf Baustellen.“ Das Geschäftsfeld Fassade steht an führender Position, während die Metalldachendeckung und der Ornamentebau mit einigem Abstand folgen. Vergoldungen erreichen einen geringen Anteil von etwa 5 Prozent aller Aufträge. Für die Veredelung, die zwei Mitarbeiter ausführen, wurde in der Werkhalle extra ein Raum ohne Zugluft eingerichtet.



Handwerk und Technologie

„Die CNC-gesteuerten Maschinen sind mittlerweile unverzichtbar geworden“, stellt der Unternehmer fest. „Weil sie Arbeitszeit einsparen, sind diese Technologien am wichtigsten.“ Damit es gelingt, über Jahre hinweg Aufträge zu gewinnen, braucht der Fachbetrieb nicht nur Technologie, sondern auch eigene Ideen, die weiterentwickelt werden. „Wir müssen Innovationen bieten und vor allem alte Techniken in der Fertigung modernisieren, um interessante Projekte zu erledigen“, beschreibt der Klempnermeister die Herausforderung. Als jüngstes Beispiel konstruierte der Fachbetrieb eigenes Werkzeug, mit dem

■ Der Fachbetrieb führt Vergoldungen auf metallischem Untergrund durch, z.B. an Turmspitzen und Ornamenten.



■ Als Sonderanfertigung lassen sich auch hochwertige, beschichtete Kupferschindeln vollautomatisch herstellen. Der Fachbetrieb Böhme Systems arbeitet seit 1997 in Boxdorf bei Dresden.



■ Auf der Turmbaustelle der Parochialkirche prüft Holm Böhme die Kupferbekleidungen und ermittelt die Menge des verlegten Materials.



die vollautomatische Anlage Schindeln mit durchlaufender Linie herstellen kann. Beim Verlegen entsteht eine gerade Flucht entlang der Kanten, so dass sich die Ecken der Schindeln nicht überlappen. „Durch unser Werkzeug sind wir derzeit die einzigen, die solche Modelle mit durchlaufender Linie vollautomatisch produzieren können“, erklärt der Firmeninhaber. Gefragt ist eine Bereitschaft Risiken einzugehen und Projekte zu übernehmen, die andere ablehnen würden. „Unser Mut zum Risiko hat sich gelohnt, sonst wären wir nicht mehr da.“

Gemeinsamkeiten

Der Fachbetrieb ist bei der Dachdecker Einkauf Ost eG als Mitglied gelistet. Mit der Niederlassung in Boxdorf, in direkter

Nähe, verbindet der Klempnermeister persönliche Erinnerungen. Anfang der 1990er Jahre übernahm die ZEDACH-Gruppe den Deutschen Klempner-Einkauf (DKE). Auf Initiative des Firmenchefs hatte der Klempner-Einkauf eine Filiale in Dresden eröffnet, mit dem der Handwerksbetrieb viele Jahre benachbart am Stadtrand arbeitete – Tür an Tür. Aufgrund des Wachstums zog Böhme Systems 1997 nach Boxdorf um. Nach der Übernahme, zunächst durch die Dachdecker-Einkauf Süd eG, später durch die Dachdecker Einkauf Ost eG, arbeitete die Niederlassung noch einige Jahre am Dresdener Stadtrand. Vor einigen Jahren zog sie ebenfalls nach Boxdorf, weil hier die Infrastruktur stimmt. Als Kunde vertraut der Klempnermeister auf die bequeme telefonische Bestellung und die zuverlässigen Lieferungen.

30 Jahre Erfahrung

Der Unternehmer erwarb seinen Meistertitel im Alter von 23 Jahren bei einer privaten Firma in Dresden-Klotzsche. „Mein Meisterstück war eine Villa, die noch heute steht“, erinnert sich der Firmenchef. „Ich habe Arbeiten in Zink ausgeführt. Dazu gehörte die Eindeckung des Dachs mit Wetter-



■ Am Bau der Flame Towers in Baku, der Hauptstadt Aserbaidschans, war Böhme Systems 2012 beteiligt.

fahne, eine geschwungene Giebelabdeckung und die Eindeckung des Erkers.“ Nach der Gründung 1984 entwickelte sich die Klempnerei für Dach, Fassade und Ornamente vom Einzelbetrieb bis zum Mittelständler.

Im Jahr 1989 waren 5 Mitarbeiter dabei, neun Jahre später zählte das Unternehmen über 50 Beschäftigte. Der Betrieb hat ausgebildet. Der letzte Azubi beendete vor einem Jahr erfolgreich seine Lehre. „Mittlerweile ist die Betriebsnachfolge ein Thema. Es gibt mehrere Optionen“, sagt der Unternehmer. „Wir schauen, was daraus wird.“ Nach drei Jahrzehnten blickt der Handwerksmeister optimistisch in die Zukunft. ▲



NEU: Pure Energie. 70% mehr Leistung.

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

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

Mehr Infos unter www.itw-paslode.de

Leister **UNIROOF AT/ST**

Randnah servicefreundlich schweißen

Bei der Leister UNI-Familie kommt es zum Generationenwechsel auf dem Dach: Die neuen Dachschweißautomaten UNIROOF AT und UNIROOF ST warten mit bahnbrechenden Konstruktionslösungen auf (Patente angemeldet) und überzeugen in der Summe mit kraftvoller Leistung, enormer Flexibilität in der Anwendung und sehr viel Mehrwert. Um den Werkzeugpark für den Dachdecker möglichst klein zu halten, hat Leister zwei mobile hochflexible Schweißautomaten für nahezu jede denkbare Situation auf dem Dach entwickelt. UNIROOF AT ist 66 %, UNIROOF ST 38 % schneller als jedes andere vergleichbare Modell auf dem Markt. Die Heizleistung konnte gegenüber dem Vorgänger UNIROOF E 40 um satte 500 W gesteigert werden und mit 230 V/15 Ampere dürfen sie sich auf jeder Baustelle sehen lassen. Mit seinen gerade mal 17,5 kg kann der UNIROOF komfortabel transportiert werden.

Effizienz durch Innovation

Zeitraubendes Umrüsten war gestern: Dank schlanker Gehäusekonstruktion und der verschiebbaren Transportachse (Patent angemeldet) meistern UNIROOF AT/ST randnahes Schweißen an der Attika (Brüstung, Traufe) bis 100 mm (!), auf der Attika und in der Fläche und schweißen mühelos auch überall dort, wo es eng wird, zum Beispiel neben Gerüsten oder rund

um Oberlichtaufbauten nah an der Attika. Der in der Andruckrolle integrierte wartungsfreie Direktantrieb (Patent angemeldet) führt zu einer deutlich optimierten Gesamtleistung mit höherem Anpressdruck, höherer Schweißgeschwindigkeit und, da keine Kette für den Antrieb verwendet wird, kommt es nicht zu Kettenverschleiß. Mit dem cleveren Zubehörkit zum flexiblen Verschweißen von Dach-Strukturprofilen entfällt das beschwerliche Handschweißen.

Sicherheit 360°

Mit den UNIROOF AT/ST lassen sich sämtliche thermoplastischen Kunststoffdichtungsbahnen auf Flach- und flach geneigten Dächern (Dachneigung bis 30°) wie auch bituminöse Materialien (EPDM-Dichtungsbahnen, Flachdach) homogen verschweißen. Das voll geregelte Closed-loop System für Antrieb, Temperatur und Gebläseluftmenge hält die Schweißparameter konstant, schweißt zuverlässig dicht und gewährleistet Prozess- und Investitionssicherheit. www.heisslufttechnik.de



Roto Außenrollladen für optimales Raumklima das ganze Jahr

- Sicht-, Lärm- und Einbruchschutz
- Hohe Hitzereduktion im Sommer
- Erhöhte Wärmedämmung im Winter
- Schneller Einbau von innen
- Bedienung elektrisch, per Funk oder Solar Funk

NEU: RHEINZINK-PV

Dachparallele, integrierte Solarlösung für RHEINZINK-Stehfalzdeckungen



RHEINZINK nutzte die Messen DACH+HOLZ und Bautec, um ein optisch und technisch perfekt in die Stehfalzdeckung integriertes Solarsystem vorzustellen. Besonderheit an dem System: Das einfach zu montierende, dachparallele Solarsystem wirkt optisch auf dem Stehfalzdach wie eine dachintegrierte, also nicht aufgeständerte Lösung. Denn die rahmenlosen PV-Module und ihre Befestigung sind genau auf die Scharbreiten der RHEINZINK-Stehfalzdeckung abgestimmt, wodurch das metalldachtypische klare Linienbild der Stehfalze erhalten bleibt.

Das früher übliche Überbauen der Stehfalze entfällt damit. Stattdessen laufen die Falzlinien sichtbar und ohne Unterbrechung vertikal von der Traufe bis zum First durch. Befestigt werden die Module mit einer neuartigen Klemme am Falz, die nur mit einer Innensechskantschraube und allein mit vertikaler Presswirkung Halt gibt. Dadurch wird vermieden, dass die thermische Längenänderung der Schare behindert wird. @ www.rheinzink.de

■ Die Klemmenunterteile haben perfekten Halt auf dem Doppelstehfalz und sorgen für die sichere, rutscherfeste Aufnahme der Solarmodule.

LEISTER



Leister UNIROOF AT/ST randnah - effizient

- **UNIROOF AT:** Digitale Regelung von Temperatur, Antrieb und Luftmenge, vorprogrammierte Schweißprofile, bürstenloser Motor für Gebläse und Antrieb
- **UNIROOF ST:** Manuell einstellbare Temperatur für Antrieb und Luftmenge, Bürstenmotor für Gebläse, (Antriebsmotor bürstenlos), Einfache Einstellung über Drehknöpfe
- Verschiebbare Transportachse für randnahes Schweißen ohne Umrüsten
- Ideal für Flach- und flach geneigte Dächer (bis 30°)
- In der Andruckrolle integrierter wartungsfreier Direktantrieb
- Deutlich mehr Schweißleistung



Hoch über Bremen

Hier sind echte Handwerker gefragt



■ Die Arbeiten über dem 21. Stockwerk verlangten schon eine strategische Vorausplanung, Können und Mut auf dem Dach.

■ Auch in Bezug auf die Windsog-sicherung war besonderer Planungsaufwand erforderlich. Dies nicht nur aufgrund der Höhe, sondern auch aufgrund der runden Geometrie des Aalto-Hochhauses.



Eines der wohl bekanntesten Wohn-Hochhäuser Deutschlands, das Aalto-Hochhaus in Bremen, benötigte eine neue Dachabdichtung. Eine echte Herausforderung, nicht nur für die Flachdachexperten der VEDAG GmbH, sondern auch für die gestandenen Dachdecker der Dornieden Dach GmbH aus Emden. Schließlich galt es, in 65 Metern Höhe, oberhalb von 21 Stockwerken zu arbeiten. „Dort können schon mal Winde herrschen, die das Arbeiten extrem erschweren. Entsprechend waren die Schutzvorkehrungen durch ein entsprechendes Gerüst und ein weitreichendes Netz erfolgt, damit kein Material von der Dachfläche wehen kann“, erklärt Dachdeckermeister Edgar von Döllen von der Dornieden GmbH. Auch in Bezug auf die Windsicherung war besonderer Planungsaufwand erforderlich.

Objekt: Flachdachsanieierung Aalto-Hochhaus in Bremen, 21 Stockwerke, 65 m hoch

Ausführung: Dornieden Dach GmbH, Emden, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

Material: VEDAG Bitumenbahn VEDATECT PYE G 200 S4, VEDATOP SU Safety, VEDASTAR DUO SO, EMAILLIT BV-extra

■ Das Aalto-Hochhaus ist zu einem Wahrzeichen des Bremer Stadtteils Neue Vahr geworden.

Das unter Denkmalschutz stehende Aalto-Hochhaus ist nach dem finnischen Architekten Alvar Aalto benannt und wurde 1961 fertiggestellt. Eine zusätzliche Herausforderung war die umlaufende Außenbefahranlage auf dem Dach. Diese stützt sich auf ein massives Schienensystem, welches durch zahlreiche Stützfüße getragen wird. Diese mussten mit einem Flüssigkunststoff (VEDASEAL 1K) aufwändig einzeln abgedichtet werden.

Hoher Planungsaufwand

Für Dornieden-Geschäftsführer Dipl.-Ing. (FH) Ralf Utermöhlen war nach der ersten Dachbegehung schnell klar, dass eine Sanierung wie vorgesehen mit einem Dachabdichtungssystem, das heißflüssig aufgebracht werden sollte, nicht umsetzbar war. Das Material hätte am Boden erhitzt und die 65 m bis auf das Dach transportiert werden müssen, wo es bereits wieder erkaltet gewesen wäre.

Auf der Suche nach einer hochwertigen Alternative, die den extremen Wetterbedingungen standhält, standen die Flachdachexperten Dipl.-Ing. Thomas Rehder und Dipl.-Ing. Michael Kleimann aus dem Hause VEDAG den Dachdeckern mit Rat und Tat zur Seite. Edgar von Döllen: „Ein Neuaufbau des in die Jahre gekommenen Daches war unumgänglich.“

Thermisch aktivierbare Oberlagsbahn

Nach dem Abriss der alten mehrlagigen Bitumenbahn auf der ca. 600 m² großen Dachfläche fand ein Neuaufbau auf Porenbeton und Stahlbetonstreifen (entlang der Befahranlage) statt. Der Beton wurde zunächst mit einem Bitumen-Voranstrich

vorbereitet (EMAILLIT BV-extra). Auf diesen kam als erste Lage eine nageldurchreißfeste, kaltselbstklebende Elastomerbitumen-Unterlagsbahn (VEDATOP SU Safety). Die thermisch aktivierbare Bahn wird insbesondere bei mehrlagigen Dachabdichtungen unter extremen Bedingungen genutzt. Über die Bahn wurde als Zwischenlage eine weitere Elastomerbitumen-Unterlagsbahn vollflächig aufgeschweißt (VEDATECT PYE G 200 S4). Als Oberlagsbahn wurde eine thermisch aktivierbare, selbstklebende Polymerbitumenbahn für höchste Anforderungen verlegt (VEDASTAR DUO SO, dolomitgrau). Die Bahn vereint die Vorteile von Plastomerbitumen und Elastomerbitumen in einer Bahn. Das oberseitige Plastomerbitumen sorgt für eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen thermische und mechanische Beanspruchung. Das unterseitige Elastomerbitumen erleichtert die Verarbeitung. Aufgrund der Selbstklebetechnik muss die Bahn auf dem Dach nur mit minimaler Wärmezufuhr



thermisch aktiviert werden, um eine dauerhafte Verbindung mit der Unterlagsbahn sicherzustellen. Die spezielle Funktionsnaht (VEDAG SBS) garantiert eine problemlose, dauerhafte Verschweißung der sensiblen Längsnähte.

Einweisung gehört dazu

Die Dornieden-Mitarbeiter wurden in die Besonderheiten der thermisch aktivierbaren Dachbahnen direkt auf der Baustelle von VEDAG-Lehrverleger Ralph Wecker eingewiesen. „Wir haben von Herrn Wecker zahlreiche Tipps und Kniffe mit auf den Weg bekommen, die unsere erforderlichen Arbeiten erheblich vereinfacht haben“, lobt Edgar von Döllen, der insgesamt sehr zufrieden mit den hochwertigen und einfach zu verarbeitenden Materialien war.

Das Schlussfazit aller Beteiligten fällt rundum positiv aus. „Die Dornieden Dach GmbH, ein Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, hat die Sanierung des Daches perfekt umgesetzt“, so Kleimann. Beide Partner können nun auf ein ganz besonderes Referenzobjekt blicken.

„Ok, so etwas machen wir nicht alle Tage und die Arbeit verlangt Konzentration und Vorsicht in solcher Höhe. Aber wenn der Wind mal nachlässt und die Sonne scheint, hat man hier eine wunderbare Aussicht. Auch das macht unseren Beruf so attraktiv“, war dann von den Dachdeckern zu hören. ▲

Mandat im Stadtrat



Madeleine Oster engagiert sich im Vorstand der Jungen Union (JU) Bernkastel-Kues. Doch neben der Lokalpolitik macht sie gerne auch Lobbyarbeit für die Dachdecker. Etwa auf dem jüngsten Bauwirtschaftstag, auf einer Podiumsdiskussion mit Berliner Politprominenz.

■ **Mit Schwung in die Politik und Lobbyarbeit.**

Ein Kollege postete gleich danach auf Facebook: „Gratulation Madeleine, erstklassiger Auftritt.“ Die Rede ist vom jüngsten Bauwirtschaftstag im November in Berlin. Dort diskutierte Madeleine Oster mit Politgrößen wie der FDP-Generalsekretärin Nicola Beer und Kerstin Andreae, stellvertretende Fraktionsvorsitzende der Grünen im Bundestag, über Zukunftsperspektiven in Deutschland und der Europäischen Union. Die Dachdeckermeisterin und Bauingenieurin hat in Bernkastel seit Januar den Familienbetrieb mit einem ihrer Brüder übernommen, der jüngere soll bald hinzukommen. Sie ist gerade 27 Jahre alt und doch bereits auf vielfältige Weise ehrenamtlich engagiert. Zur Debatte nach Berlin wurde sie eingeladen, weil sie mit anderen jüngeren Mitgliedern im Landesinnungsverband Rheinland-Pfalz das vielbeachtete Projekt „Zukunft Dachdecker“ auf den Weg gebracht hat. Dort engagiert sich eine inzwischen 20-köpfige Gruppe für die Nachwuchswerbung. Ein Ergebnis: der eigenverantwortliche Dreh eines modernen Imagevideos als Statement für den Meisterbrief.



■ **Ein Statement für den Meisterbrief: Madeleine Oster (Mitte) beim Filmdreh für ein modernes Imagevideo.**

■ **Lobbyarbeit für das Dachdeckerhandwerk**

Lobbyarbeit für das Dachdeckerhandwerk ist für Oster die eine Seite ihres politischen Engagements. Bei Podiumsdiskussionen wie in Berlin kann sie die Themen nach vorne bringen, die ihr

am Herzen liegen. „Das ist natürlich der Erhalt des Meisterbriefs. Das sind aber auch Themen, die kleinere Mittelständler zentral interessieren, wie Entbürokratisierung oder die Erbschaftssteuer“, erläutert Oster. Ein bisschen aufgeregt sei sie schon gewesen vor der Debatte mit den Berliner Politgrößen.

bleibt das Ziel

„Doch dann war es eine tolle Gelegenheit, unseren Positionen Gehör zu verschaffen.“ Und wer mit ihr schon einmal gesprochen hat, der weiß, dass Oster so etwas kann. Sie redet klar und verständlich, freundlich und bestimmt, und sie weiß, was sie inhaltlich rüberbringen möchte.

! **Vorstandsarbeit in der Jungen Union**

Da liegt es doch nahe, selber ein Amt zu übernehmen. Oster hat das auch getan. Im Lokalen, der anderen Seite ihres politischen Engagements. „Ich bin gefragt worden und habe den Vorsitz der Jungen Union (JU) in Bernkastel-Kues übernommen.“ Inzwischen hat sie sich als „Ältere“ etwas zurückgenommen und ist Stellvertreterin. „Wir wollten Jüngere in die Ämter ziehen und ihnen gleich was in die Hand geben, damit sie Spaß an der politischen Arbeit entwickeln.“ Kleben am Amt, damit fängt sie also gar nicht erst an. Vielmehr macht Oster, was pragmatisch möglich ist. Eigentlich wollte die 27-Jährige für den Stadtrat von Bernkastel kandidieren, doch wegen der Erkrankung des Vaters und der Übernahme des Betriebs hat sie dieses Thema sofort verjagt. Ein Ziel bleibt es trotzdem.

„Irgendwann möchte ich ein Mandat im Stadtrat übernehmen.“

! **Gesellschaftliches Engagement liegt in der Familie**

Das Interesse an Politik und gesellschaftlichem Engagement hat Oster von Vater und Mutter. Die Mutter saß im Stadtrat und gehört aktuell dem Kreisrat an, der Vater war im Pfarrgemeinderat aktiv. Warum engagiert sie sich in der Politik, wo so viele andere es sich einfach machen und nur noch klagen über die da oben? „Das ist eine Erziehungssache in unserer Familie. Für mich ist es einfach klar, Verantwortung zu übernehmen in der Gesellschaft. Soziales Engagement, das ist einfach wichtig.“ Sie hat zudem Spaß daran, sich zu informieren, in Themen einzuarbeiten, etwas zu bewegen und mitzugestalten. Eben das, was sie als Unternehmerin macht, auch politisch einzubringen. „Die Stadt ist klein, jeder kennt jeden, da könnte ich etwas bewegen und Dinge voranbringen“, erläutert Oster.

Bernkastel ist die kleine Welt der Politik. Landwirtschaft und Bildung sind hier zentrale Themen. Für die vielfältig interessierte Madeleine Oster wird dieses lokale Engagement immer nur ein Bereich sein, Verbands- und Lobbyarbeit für die Dachdecker sicher der andere. Denn sie möchte auch die großen Themen drehen sowie die Zukunft des Berufsbildes aktiv angehen. Das Ausbildungsprojekt „Zukunft Dachdecker“ läuft deshalb weiter. „Wir bereiten gerade eine neue Imagekampagne vor und sind viel auf Ausbildungsmessen unterwegs. Die Resonanz ist sehr gut. Und unsere Facebook-Seite zum Thema wird immer öfter mit ‚gefällt mir‘ markiert.“ 

■ **Madeleine Oster (r.) beim Bauwirtschaftstag:**
„Verantwortung übernehmen und sich sozial engagieren.“



Wenn man auf dem Weg zum Interviewtermin mit dem Vorsitzenden von Holzbau Deutschland – Bund Deutscher Zimmermeister – ist, versucht der Kopf die Ansagen des Navigationsgeräts im Auto für ungültig zu erklären. Während Kopf meint, es müsse in eine Metropole und dort in einen machtstrotzenden Bürokomplex gehen, weist das Navi den Weg über die kleinen verschneiten Nebenstraßen des Chiemgaus. Wo sich am Fahrbahnrand gerade Fuchs und Hase „Guten Morgen“ gesagt haben und man glaubt, das Plätschern der Chiemseewellen zu hören, erklärt das Navi: „Sie haben Ihr Ziel erreicht“.

Holzbau Deutschland

„Holz ist einfach sexy“

Peter Aicher, seit zwei Jahren Vorsitzender der Berufsorganisation Holzbau Deutschland und seit sieben Jahren Präsident des Bayerischen Zimmererverbandes, ist hier zuhause: mit seinem Betrieb, mit seiner Lebensart, mit Leib und Seele. Ein Verbandsvorsitzender, der für 17 Landesverbände zuständig ist, die Interessen von 11.000 Zimmererbetrieben und deren 65.000 Mitarbeitern vertritt, ein Präsident – und dennoch Jeans und Fleeceweste anstatt Nadelstreifen, Sportschuhe anstatt handgefertigtes Geh-Werk?

Spätestens jetzt wird klar: Irgendwie ist alles anders in der Welt des Holzbaus. Erfrischend anders. „Holz ist sexy“ ist ein Spruch, den man niemals inmitten Bayerns Bilderbuchwelt erwartet hätte. Und doch kommt er so ganz selbstverständlich über die Lippen von Peter Aicher. Warum tut man sich eine Doppelfunktion in großen Verbänden eigentlich an, wo das Leben hier draußen doch so schön sein kann?

„Ich tu‘ mir nichts an, ich will einfach für unsere Branche Ideen und Visionen verwirklichen“, stellt Aicher richtig. „Und das kann ich nur, weil wir alle in den Landesverbänden und in unserem Hauptsitz in Berlin ein gutes Team sind.“ Teamarbeit – das ist Grundvoraussetzung für jeden, der im Zimmerer- und Dachdeckerhandwerk erfolgreich arbeiten will. Das liegt dem Meister dieser beiden Gewerke im Blut. Und daher gibt es für ihn auch keine Berührungängste mit den Dachdeckern, die im Süden Deutschlands immer wieder als der „natürliche Feind des Zimmerers“ dargestellt werden.

„Karl-Heinz Schneider, der ZVDH-Präsident, ist hier ebenso mein Gast wie A. Ewald Kreuzer, Landesinnungsmeister der bayerischen Dachdecker“, berichtet Deutschlands oberster Zimmerer. „Und wenn es mal Probleme gibt, reden wir darüber, bevor daraus ein Missverständnis wird.“

„Wir Zimmerer suchen uns aktiv auch neue Betätigungsfelder wie die Fassade, die Solartechnik oder die Dachwartung. Und da gibt es natürlich auch schon mal Überschneidungen.“



Spätestens beim Betreten des Besprechungszimmers wird klar: Holzbau beschränkt sich schon lange nicht mehr auf knorriges Fachwerk und das Verzapfen von Eichenbalken. „Holzbau ist die moderne und die vielleicht nachhaltigste Art zu bauen“, erklärt Peter Aicher. Dabei klatscht seine flache Hand auf den Besprechungstisch. „Das Holz für diesen Tisch ist 1640 erstmals für einen Hausbau verwendet worden. Wohl so um 1540 begann der Baum, aus dem diese Tischfläche ist, zu wachsen. Und in 20, 50 oder 100 Jahren wird dieser Tisch vielleicht einmal verheizt – und setzt dabei kein einziges Gramm CO₂ mehr frei, als er in 100 Jahren Wachstum in sich gebunden und 500 Jahre in sich getragen hat.“

Der Visionär Peter Aicher hat eine ganz einfache Erklärung für die Zukunft des Holzbaus: „Auf der Welt leben 7,5 Mrd. Menschen. 2 Mrd. von ihnen sind unter 18 Jahre alt und werden in den nächsten Jahren ein eigenes Zuhause brauchen.“ Und der Baustoff für dieses Zuhause kann nur ein nachhaltiger Baustoff sein: Holz. „Jede Sekunde wächst allein in Bayern ein Kubikmeter Holz nach. Und dennoch muss unser Ziel sein, mit wenig Holz viel zu bauen – und nicht umgekehrt.“



Peter Aicher nennt das Öko-Effektivität und erklärt auch gleich den Unterschied zur Öko-Effizienz: „Auch wenn wir Autos entwickeln, die immer weniger Schadstoffe verursachen, steigt der Schadstoffausstoß. Denn auch eine Milliarde Chinesen wollen künftig Autofahren. Das ist Öko-Effizienz. Ressourcen gezielt nutzen, in einen Kreislauf einbinden und damit Ressourcen schonen – das ist Öko-Effektivität.“

Noch vor 20 Jahren lag der Anteil des Holzbaus beim Gebäudebau bei 1,5 %. Heute liegt die Quote bei 17 %. Für den Holzbau-Vorsitzenden liegen die Gründe dafür, dass „Holzbau brummt“, wie er es ausdrückt, auf der Hand: Der konstruktive Holzschutz hat den chemischen Holzschutz ersetzt – Holz ist (wieder) Natur pur. Damit wird Holz zum „haptischen Wohlfühl- und Wohn-Erlebnis“. Außerdem hat in den Köpfen der Architekten ein Umdenken stattgefunden.

Nur wenige Schritte von seinem Büro entfernt entstehen in der Fertigungshalle Bauteile, die in wenigen Wochen 80 Menschen ein Zuhause bieten werden. Was hier witterungsunabhängig vorgefertigt wird, ist binnen einer Woche vor Ort aufgebaut. Und wenn es dann dort einmal nicht mehr gebraucht wird, kann es an jeder anderen Stelle neu errichtet oder genutzt werden – von Familien oder Senioren. Das geht mit keiner Traglufthalle, keiner Containeranlage oder Turnhalle. „Die Wertschöpfungskette bleibt vor Ort“, wie es Aicher definiert. Nach der „Lebenszyklus-Berechnungsanalyse“ betragen die laufenden und die Gestehungskosten in Holzbauweise, verglichen mit denen von Containern, nur ein Drittel und man hat dabei in hochwertigen Wohnraum investiert.

Die Zukunft des Holzbaus liegt aber nicht in der Schaffung von Wohnraum für Flüchtlinge. In Kürze wird es durch entsprechende Änderungen in der Landesbauordnung Baden-Württemberg möglich werden, mit Holzbau auch die Hochhausgrenze zu überschreiten. Und das wird Vorbild und Maßstab für andere Bundesländer werden, da ist sich Peter Aicher sicher. „Wir arbeiten daran, die Verkapselung des Baustoffs Holz durch andere Baustoffe zu beenden. Wer mit Holz baut, will auch Holz sehen, fühlen, riechen.“ Schon jetzt entsteht bei unseren österreichischen Nachbarn in Wien ein 24-geschossiges Wohnhaus in Holzbauweise.

Für diese Zukunft braucht der Holzbau natürlich auch Fachkräfte. „Wir haben da wenig Nachwuchsprobleme, weil wir den Fachkräften, die wir haben, zu verstehen geben, dass wir sie brauchen.“ Und neue Fachkräfte werden hinzugewonnen, weil sich das Zimmererhandwerk als Kombination aus Hightech-Beruf und Naturbaustoffhandwerk darstellt. BIM – Building Information Modeling – also das digitale Planen vor dem realen Bauen, ist für 80 % der Zimmererbetriebe kein Neuland mehr. Kein Wunder also, wenn allein in der Zimmererinnung Rosenheim 65 Mitgliedsbetriebe derzeit 205 Lehrlinge ausbilden. „Ganz bewusst gibt es beim Holzbau Deutschland keine bundesweit vereinheitlichte Nachwuchswerbung. Die muss jeder Landesverband auf seine regionalen Gegebenheiten konzipieren und ausrichten, um erfolgreich zu sein“, so Aicher.

Sind die Flüchtlinge von heute vielleicht die Fachkräfte von morgen? „Wer die Reihenfolge 1. sprachliche und gesellschaftliche Integration, 2. Ausbildung und 3. Weiterbildung einhält, ist dabei“, bringt es Peter Aicher auf den Punkt. Mit seinem Betrieb wird er schon bald diesen Weg anbieten. In Kürze werden in seinem Heimatort Halting die ersten 80 Flüchtlinge erwartet.

Wenn Peter Aicher, der realistische Visionär, sagt: „Wir schaffen das“, meint er damit nicht nur die erfolgreiche Integration, sondern die gesamte Zukunft des Holzbaus in Deutschland. ▲



Verdankt der Holzbau seinen neuesten Boom der Flüchtlingsproblematik? „Nein, aber mit der Flüchtlingsproblematik ist deutlich geworden, dass wir künftig flexibel, schnell und nachhaltig bauen müssen“, so Peter Aicher. „Was heute eine menschenwürdige Erstunterbringung für Flüchtlinge ist, kann morgen das Zuhause für sozial schwache Familien oder für Senioren sein – angepasst und maßgeschneidert für die unterschiedlichsten Bedürfnisse und Anforderungen.“

Text und Fotos: Friedrich

Dachdeckermeisterin Carola Fahrentholz vertraut ganz darauf, ihre Auftraggeber ausführlich zu informieren. „Unsere Kunden wünschen viel Beratung und sind anspruchsvoller als früher“, sagt die Firmenchefin, die den Familienbetrieb 2016 in vierter Generation leitet. Auf dem Hof in Reinsdorf bei Zwickau (Sachsen) zeigen spezielle Musterflächen und Gauben, welche Handwerksleistungen der Innungsbetrieb anbietet.

Gut beraten

I Hohes Niveau

„Viele Kunden sind oft schon übers Internet gut informiert“, beschreibt die Firmenchefin die Herausforderung, auf individuelle Wünsche einzugehen. Der Dachdecker- und Klempnermeisterbetrieb bewältigt vor allem Sanierungen für private Auftraggeber, unter anderem Ziegeleindeckungen, Metalldächer und nach wie vor Schieferarbeiten. „Während Schiefer in den letzten Jahren zurückging, verarbeiten wir zurzeit mehr Prefa-Produkte“, sagt die Inhaberin. „Wir verlegen auch Holzschindeln, die sich sowohl für Fassaden als auch für Dächer eignen.“ Eine mit Lärchenholz bekleidete Wand unter dem Büro bietet einen guten Eindruck für Interessenten, die Naturbaustoffe bevorzugen. „Das unbehandelte Holz wurde in Bayern gefällt und handgespalten“, erklärt die Inhaberin. „Weil wir die Schindeln auch per Hand verlegen, erhalten künftige Eigentümer nicht das günstigste, aber ein sehr langlebiges, hochwertiges Ergebnis.“

I Spürbarer Wandel

„Etwa für 70 % meiner Arbeit stehe ich selbst auf dem Dach“, sagt die Unternehmerin, die sich außerdem um neue Aufträge kümmert und die Abrechnung bewältigt. Wenn im Winter wenig auf Dächern zu tun ist, bereitet die Inhaberin im Büro die Arbeit für die kommende Saison vor. Skepsis gegenüber Frauen im Handwerk herrscht in der Region nicht. Wie ihre männlichen Kollegen besucht die Chefin Innungsversammlungen und

stellt sich den Diskussionen. Eine Debatte entstand z.B. durch die Regelung, dass am Dach kein imprägniertes Holz mehr verarbeitet werden darf. „Der Wandel ist da“, bestätigt die Unternehmerin, die ihren Meistertitel 1997 auf der Dachdecker- schule in Lehesten (Thüringen) erwarb. Beim Einstieg in den Beruf während ihrer Umschulung zwischen 1992 und '94 spürte die Handwerkerin auch keinen Gegenwind. Schon in zweiter Generation wird der Fachbetrieb von Frauenhand geführt. Eisige Zeiten, wie sie die frühere Inhaberein 1968 nach der Meisterprüfung erlebte, sind vorbei.

I Breit aufgestellt

Wenn die Handwerksmeisterin Dachbaustoffe einkauft, schätzt sie beim Händler fachliches Wissen, das sie selbst auch für ihr Tagesgeschäft benötigt. Der Betrieb ist seit Anfang der 1990er Jahre bei der DEG alles für das Dach eG als Mitglied gelistet. Vor 25 Jahren bestellte das Unternehmen die Ziegel noch in der Niederlassung Hof, heute am Standort Reichenbach. „Die Angebote sind fachlich kompetent erstellt aus einem breit gefächerten Sortiment“, freut sich die Unternehmerin. Die Bestellung erfolgt im Betrieb bequem per Fax oder E-Mail. „Wenn wir etwas brauchen, sprechen



■ Auf dem Hof richtet die Dachdeckermeisterin in traditioneller Handarbeit Schieferornamente zu.

■ Am Reinsdorfer Rathaus installierte der Fachbetrieb eine Schieferfassade und gestaltete das Ortswappen (einen symbolischen Bienenkorb) als Ornament in Farbschiefer.



wir unsere Fachberaterin an, die dann Preisauskünfte erteilt. Lieferungen auf Strecke nutzen wir auch.“

■ Werbewirksame Aufträge

Gegenwärtig beschäftigt die Dachdeckermeisterin 3 Mitarbeiter. Bis etwa 2004 hat der Fachbetrieb ausgebildet. Einer der Mitarbeiter startete hier seine berufliche Laufbahn als Lehrling. Der Ehemann, selbst Spengler- und Dachdeckermeister, arbeitet im Betrieb mit. „Vorher war er Ausbilder im Landesbildungszentrum, wo ich ihn kennengelernt habe“, erzählt die Handwerkerin. Eine ideale Kombination, weil der Fachbetrieb in großer Tiefe Klempnerarbeiten am Dach und an der Fassade anbie-



ten kann. Eine in Falztechnik bekleidete Gaube über der Garage verdeutlicht Kunden diese Spezialisierung. An einer anderen Fassade, die über 100 Jahre alt ist, erkennen Besucher die Haltbarkeit von Schiefer unter dem Einfluss der Witterung. Die Musterflächen auf dem Hof

unterstützen die enorm wichtigen Gespräche. Erfolgreich abgeschlossene Aufträge funktionieren zusätzlich als Werbung, indem zufriedene Kunden den Betrieb im persönlichen Umfeld weiterempfehlen. Für eine gute Beratung greift die Handwerkerin sogar zum Hammer und zeigt, wie auf einer Holzbank über

einem Stahlbogen Schieferornamente angefertigt werden – lebendig und anschaulich. ▲

■ Gauben auf dem Firmenhof zeigen die angebotenen Handwerksleistungen; eine von ihnen ist mit Schiefer bekleidet und mit einem Ornament ausgestattet.

Mehr Power geht nicht: Stephan Schug ist Ironman, lief auf Hawaii, dem größten und schwersten Triathlon, und macht auch sonst noch einiges: Auf dem Dach beispielsweise...

Der Sport, die Welt und das Leben in Köln



■ Auch wenn sein jüngster Triathlon im US-Staat Kalifornien stattfand, das Emblem des 1. FC Köln lief wieder mit.

Stephan Schug sitzt im ehemaligen Lebensmittelladen seiner Großmutter und kommt auf sein Leben zu sprechen. Hier in diesem Haus ist er aufgewachsen, heute lebt er oben, direkt unter dem Dach. Das Büro seines Dachdeckerbetriebes ist jetzt eben dort, wo die Oma einst vor Jahrzehnten Lebensmittel an die Nachbarn im Veedel (kölsch für Viertel) des Kölner Stadtteils Niehl verkaufte. Hier in Köln-Niehl ist sein Lebensmittelpunkt, die Keimzelle seiner Entwicklung. Es ist noch nicht lange her, als er sich anschickt, die Welt kennenzulernen und erstmals außerhalb von Deutschland Urlaub macht, Niehl weiträumig den Rücken kehrt. Aber immer nur kurz, es blieben Episoden, Blicke aus dem Kölner Fenster in die Welt. Die Verbundenheit mit Niehl, mit Köln, mit dem Rheinland blieb und – so scheint es – wird auch immer bleiben.

Was bei dieser Beständigkeit wundert, ist die Tatsache, dass der Dachdecker- und Klempnermeister Stephan Schug sich gerade durch unglaubliche Vielseitigkeit auszeichnet. Und dies in allen Bereichen seines Lebens. Am deutlichsten kommt dies bei seinen sportlichen Aktivitäten zum Ausdruck: Mal war es der Kampfsport, der ihn faszinierte, dann das Rudern, schließlich der Fußball.

Jetzt aktuell ist es der Triathlon, dem Gemisch aus Schwimmen, Radfahren und Laufen. Genauer gesagt: sehr viel Schwimmen, nämlich 3,86 Kilometer, sehr viel Radfahren, (180 Kilometer) und sehr, sehr viel Laufen, nämlich die Marathondistanz von 42,195 Kilometern. Das alles stramm hintereinander gesetzt dau-

ert dann schon mal 10 bis 12 Stunden, in denen der Körper auf Dauerhöchstleistung gestellt wird. 10,55 Stunden hat es den heute 52-jährigen Stephan Schug gekostet, als er 2013 in Hawaii den Ironman mitlief, fuhr und schwamm. Die Sport-Veranstaltung auf den Vulkaninseln vor den USA gehört zu den härtesten weltweit. Mitmachen kann nur, wer sich an anderen Wettkämpfen dieser Art bereits als gut qualifizieren konnte. Einfach dabei gewesen zu sein reicht hier nicht. Auch in diesem Jahr ist der Dachdecker aus Köln wieder dabei, er konnte sich schon im vergangenen Herbst bei einem Wettbewerb in Kalifornien qualifizieren:





■ **Zwischen Schieferarbeiten – hier am Gebäude seines Dachdeckerbetriebes – und dem Radfahrtraining: Stephan Schug in Bewegung.**

und die Emotion, die dabei ist und sich über die Möglichkeiten des Körperlichen setzt, das ist für ihn das Faszinierende an diesem Sport. „Ich treffe immer wieder dieselben Menschen in allen Erdteilen, die irgendwo mitlaufen. Das verbindet!“, sagt er. Und für Stephan Schug ist es immer wieder ein Blick in die Ferne, denn mit seiner Lebensgefährtin Petra Wegner verknüpft er damit noch Urlaube, die ihm die Vielfalt der Erde nahebringen.

Zurück nach Köln. In der Nähe seines Hauses ist der Fühlinger See, in dem er regelmäßig im Sommer den Schwimmteil des Triatlons trainiert. Die Strecke den Rhein entlang vom Niehler Hafen bis zum Dom und zurück läuft Schug seine „Hausstrecke“ über etwa 16 Kilometer, und eine Fahrradtour mit einem seiner Rennräder, die reichlich vorhanden sind, ist jederzeit möglich. Das Angebotsschreiben verschiebt sich dann oft auf die Abendstunden.

In Köln-Niehl feiert er – wie jedes Jahr von seiner Jugend an, also auch vor drei Jahren – das Schützenfest. Doch diesmal ist es anders, er ist Schützenkönig und hat noch einmal einen ganz anderen Blick auf das Ereignis. Mit einem Mal steht er im Mittelpunkt. Er folgt seinem Vater auch hier nach: Der war ebenfalls Dachdecker und in seinem Leben gleich viermal Schützenkönig in Niehl.



■ **Seltene Trophäe: Schug lief, fuhr und schwamm so schnell (10 Stunden und 55 Minuten), dass er im vergangenen Herbst der erste in seiner Altersgruppe in Kalifornien wurde. Gleichzeitig war dies die Qualifikation für den Ironman auf Hawaii, den er nun am 8. Oktober diesen Jahres laufen wird. Das gezielte Training hierfür hat bereits begonnen.**

Dann ist mit Köln unabdingbar der Karneval verbunden: Dort läuft er beim Rosenmontagszug als Trommler mit und seine Dachdeckerei ist während der heißen Endphase der Kampagne für eine Woche geschlossen. „Auch unsere Kunden sind dann nicht erreichbar. Am besten man lässt es in dieser Woche gleich ganz“, argumentiert er für die freie närrische Woche. Die einzige Zeit übrigens, wo Stephan Schug im Jahreslauf etwas Alkohol trinkt.

Ach ja, Dachdecker! Wie funktioniert der Betrieb bei so vielen unterschiedlichen Interessen, die allesamt Aufmerksamkeit fordern? „Alles greift bei mir ineinander“, erklärt Schug. Seine Dachdeckermannschaft besteht aus neun Leuten, die fast alle auch bei Ihm das Handwerk gelernt haben. „Ich kann mich auf alle 100 Prozent verlassen“, sagt er. ▲



Hier holte er den ersten Platz in seiner Altersklasse zwischen 50 und 54.

Die Faszination für diese Sportart ist für „Schuggi“, wie ihn Freunde nennen, so stark, dass er immer mehr trainierte, immer mehr Fortschritte machte, sodass er in seiner Altersgruppe inzwischen zu den Weltbesten gehört. Immerhin wäre es für die meisten seiner Altersklasse schon eine Leistung, überhaupt anzukommen bei so einer Dauerforderung, solchen Distanzen.

Klar, gesund ist solche Extremleistung für den Körper nicht, das sagt auch Schug in unserem Gespräch. Aber die Leidenschaft

■ **König des Schützenvereins 2012. Hier mit Lebensgefährtin Petra Wegner in der Kutsche.**





■ **Das Ergebnis der Zwischenprüfung ist für Sebastian Praml Wegweiser und Motivation. Angst vor der Abschlussprüfung hat er nicht. Im Winter ist Aufräumen in der Werkstatt auch ein Teil der Ausbildung (oben).**

Auf der Zielgeraden

„In der Werkstatt liegt ein Liebesbrief für Dich“, war der trockene Hinweis von Betriebsinhaber und Ausbilder Albert Patzak an seinen Zimmererlehrling. Mehr nicht. Und da wusste Sebastian Praml auch gleich, dass sein Ergebnis der Zwischenprüfung – na, nennen wir es mal: verbesserungsfähig war.

Ausgerechnet im Rechnen hatte der angehende Zimmergeselle einen Durchhänger gehabt. Und das, obwohl gerade Mathe eines seiner Lieblingsfächer in der Schule gewesen ist. Soviel zum Thema, die Schule bereite auf das Leben vor. Zwischen Schulbank und Berufspraxis liegen eben immer noch Welten. Dennoch: Das Ergebnis der Zwischenprüfung lag im Klassendurchschnitt deutlich besser als im Vorjahr.


Im ersten Anlauf bestanden hat Sebastian aber inzwischen die Führerscheinprüfung. Damit darf er jetzt zwar seinen „Uralt-BMW 318i“ (Originalton Sebastian Praml) fahren – nicht aber den Kastenwagen vom Chef: „Ist versicherungstechnisch erst ab 23 Jahren möglich, weil sonst die Prämie drastisch erhöht wird.“ Es lebe die Bürokratie.

Sebastian Praml war auch im Auftrag des Zimmererhandwerks zwei Tage lang auf der Internationalen Handwerksmesse IHM 2016 in München. Nicht zum ersten Mal. Im Bereich „YoungGeneration“ werben hier Auszubildende auf Augenhöhe mit den jugendlichen Besuchern für ihr Gewerk.

Doch im Gegensatz zu den Vorjahren war hier eher „tote Hose“. Handwerksausbildung als Auslaufmodell? Die Frage, ob er sich denn ein paar Standbesucher als künftige Zimmererkollegen vorstellen könne, ist schnell beantwortet: „Du hast schon gemerkt, dass hier mit Bussen eine Menge Schulklassen herangekarrt worden sind – aber die meisten haben das eher als schulfreien Tag gesehen“, so die Einschätzung des Azubis Praml. „Ich habe nur einen einzigen ernsthaften Interessenten gehabt, der hatte schon alle Bewerbungsunterlagen dabei.“ Gut, mal abgesehen von dem Journalisten, der nach Zimmerern auf der Walz gefragt hatte: „Der wollte noch am meisten über unser Handwerk wissen.“

Für etwas Bewegung am Stand sorgte dann wenigstens die Chance, nach dem Lösen eines Puzzle-Spiels einen iPod shuffle Player von Apple zu gewinnen. Außerdem passt das doch ganz gut zum Motto der IHM „Digitalisierung im Handwerk?“ Sebastian Praml ist da skeptisch. Er sei immer noch Zimmerer, nicht Computerfreak. Als Handwerker im wahrsten Sinne des Wortes versteht er sich.

Und wie geht es nach der eigenen Abschlussprüfung zum Zimmerergesellen bei Sebastian Praml weiter? „Ich bleibe auf jeden Fall Zimmerer – das ist mein Beruf.“ Wenn ihn Albert Patzak nach der Ausbildung übernimmt, wäre das seine erste Wahl. Wenn nicht, will er im benachbarten München in seinem Gewerk arbeiten und Erfahrung sammeln, bevor er den Meister angeht.

„Und wenn das alles nicht klappt, kann ich mir durchaus vorstellen, noch eine Ausbildung zu machen – das erweitert das Blickfeld. Oder ich gehe zur Bundeswehr“, so Praml. Eines ist für ihn aber jetzt schon sicher: Arbeitslos? – geht ja gar nicht. 

■ Bleibt dem Zimmererhandwerk auf jeden Fall treu: Azubi Sebastian Praml kurz vor der Abschlussprüfung.



MITMACHEN UND STARKE SERVICE- ANGEBOTE SICHERN!

Die RHEINZINKer Profiwelt lohnt sich richtig für Sie. Denn den Einsatz von RHEINZINK-Produkten honorieren wir jetzt mit außergewöhnlichen Serviceangeboten! Beispielsweise aus den Bereichen Event, Arbeitskleidung, Planung oder Qualifizierung.

JETZT RHEINZINKer WERDEN!



Alle Infos und Anmeldung auf
www.rheinzinker.de

RHEINZINKer
Profiwelt-Sekretariat
Tel. 02363 605-123
profiwelt@rheinzink.de

DAS ERWACHEN



DER NACHT

Velux Verdunkelungs-Rollos mit vier „Star Wars“-Motiven erhältlich.

Pünktlich zum Filmstart von „Star Wars: Episode VII“ präsentierte Velux im Dezember 2015 eine neue Design-Kollektion seiner Verdunkelungs-Rollos: Die „Star Wars & VELUX Galactic Night Collection“. Mit vier Motiven aus den generationenübergreifend beliebten Filmen sorgt der Dachfensterhersteller künftig nicht nur für optimale Verdunkelung im Dachgeschoss, sondern eröffnet Fans des Weltraum-Epos zugleich eine galaktische Dekorationsmöglichkeit.

Darth Vader, Kylo Ren sowie die Roboter R2-D2, C-3PO und BB-8 werden demnächst in die Dachgeschosse einziehen. Denn Velux bietet jetzt Verdunkelungs-Rollos mit Motiven aus den „Star Wars“-Filmen an. Die „Star Wars & VELUX Galactic Night Collection“ beinhaltet vier Designs: Mit „Darth Vader“ und dem „Todesstern“ zwei klassische Motive sowie mit „Roboter“ und „Kylo Ren“ zwei aus dem neuen Film „Das Erwachen der Macht“. Die Dekore wurden von Velux in enger Zusammenarbeit mit dem Lizenzgeber Disney exklusiv für die Sonnenschutz-Produkte entwickelt. Die Verdunkelungs-Rollos sind für fast alle gängigen Größen verfügbar und die Motive dabei immer individuell den entsprechenden Maßen angepasst.

„Angesichts der immer höheren Bedeutung, die der Gestaltung eines Kinder- oder Jugendzimmers beigegeben wird, war es uns wichtig, neben der ‚Disney & VELUX Traumkollektion‘ für kleinere Kinder auch ein Angebot für ältere Kinder und Jugendliche in unser Sortiment zu integrieren“, erklärt Petra Schumacher, Bereichsleitung Marketing der Velux Deutschland GmbH. Die Motive aus dem „Star Wars“-Universum versprechen aufgrund einer weltweit großen Fangemeinde ein hohes Verkaufspotenzial. Um auch die Akzeptanz von Eltern für das Angebot zu erreichen, entsprechen die Rollos in puncto Bedienkomfort und Haltbarkeit dem gewohnten Velux Standard, so dass die für einen gesunden Schlaf wichtige optimale Verdunkelung des Raums garantiert ist.

Da alle Velux Rollos mit dem „Pick&Click“-System für eine einfache Installation ausgestattet sind, können alte Verdunkelungs-Rollos problemlos gegen neue aus der „Star Wars & VELUX Galactic Night Collection“ ausgetauscht werden. Auch ein erstmaliges Installieren ist in wenigen Minuten erledigt. ▲

Info: @ www.velux.de



■ Die vier Dekore der „Star Wars & VELUX Galactic Night Collection“ zeigen Kylo Ren, die drei Droiden R2-D2, C-3PO und BB-8, Darth Vader und den Todesstern. Die Designs variieren leicht, da jedes Dekor speziell auf die jeweilige Fenstergröße angepasst ist.

Vor vier Jahren stieß Stephan Schwindt auf eine Idee. Wohn- oder Bürocontainer bauen aus Holz statt wie bisher aus Stahl, für den Einbau in Hallen oder für draußen. Der Vorteil: Holz ist wesentlich kostengünstiger als Werkstoff und natürlich ökologisch sinnvoller. Brandschutzklasse F30 oder F60, kein Problem. Bauen nach Energieeinsparverordnung, ebenfalls möglich. „Wir haben dann eine Machbarkeitsstudie in Auftrag gegeben und einen Probecontainer gebaut“, berichtet Schwindt. Es folgte ein Auftrag für zwei Büromodule in einer Lagerhalle. Auszahlen tut sich die unternehmerische Initiative aber erst jetzt, wo es gilt, schnell und kostengünstig Unterkünfte für die Flüchtlinge zur Verfügung zu stellen. „Mit einer Vorlaufzeit von sechs Wochen können wir rund 180 Holzmodule produzieren und liefern. Die Wartezeit bei üblichen Containern ist doppelt so lang“, sagt Schwindt.

Schnelle Wohnlösungen für akuten Bedarf

Während die Politik in Berlin noch über die Ausgestaltung der Förderung für den Wohnungsbau debattiert, sind es vor Ort pragmatische Unternehmer, die gemeinsam mit den Entscheidern in den Kommunen die größte Not abfedern. Denn in den zwischen sechs und zwölf Meter langen und drei Meter breiten Modulen in Holzbauweise finden Flüchtlinge endlich eigenen Wohnraum und können die Notunterkünfte hinter sich lassen. „Wir zeigen, dass sich die Probleme bei der Unterbringung von Flüchtlingen direkt vor Ort lösen lassen“, erklärt Schwindt. Doch der Prophet gilt wie so oft kaum etwas im eigenen Land. In Hannover selbst gab es bislang noch keine Aufträge in diesem Bereich. Dafür aber reichlich im weiteren Umland, in Uetze, Isernhagen oder Bad Pyrmont. „Das läuft alles über Empfehlungen, Werbung machen wir gar nicht. Wir werden direkt per Fax angeschrieben“, sagt Schwindt. Nicht so gute Erfahrungen hat er mit Architekten und Ausschreibungen gemacht. „Das lässt sich oft gar nicht umsetzen in der Praxis und ginge anders deutlich kostengünstiger.“

Wohncontainer komplett ausgestattet

In Uetze etwa ging es um den Umbau eines Schützenheims. Da hat die Hannoversche Zimmerei komplett ausgestattete Module in Holzbauweise geliefert – mit Küchen inklusive Herd, mit WC und Duschen. Alles aus einer Hand lautet auch in diesem Geschäftsfeld das Motto. „Wir arbeiten mit

CONTAINER FÜR FLÜCHT IN HOLZBAUWEISE



Die Hannoversche Zimmerei GmbH, Dachdeckerei & Tischlerei ist immer auf der Suche nach neuen Lösungen und Geschäftsfeldern. Die Geschäftsführer Matthias Freise und Stephan Schwindt setzen aktuell das um, wovon andere nur reden. Sie schaffen kostengünstig und schnell Unterkünfte für Flüchtlinge.



LINGE



langjährigen Partnerfirmen aus anderen Gewerken. Am Ende muss nur noch ein Elektriker kommen und die Erdung übernehmen“,

berichtet der Zimmermeister. Auf dem eigenen Betriebsgelände werden die Module komplett gefertigt. Kran-Ösen sind eingebaut, damit danach ein Tieflader die einzelnen Bausteine transportieren kann. Auch die mobilen Fundamente werden vorab gegossen und dann zur Baustelle gebracht. „Container in modularer Holz-

bauweise bieten den Kunden extrem hohe Flexibilität. Je nach Bedarf lassen sich Maße, Innenausstattung und auch die Verkleidung anpassen“, erläutert Schwindt. Innen werden Gipsplatten verarbeitet wegen des Brandschutzes, außen können es Pressplatten oder Holzlerche sein. So lassen sich die Containermodule vom Erscheinungsbild je nach Standort dem jeweiligen Wohnumfeld im Stadtraum anpassen.

Wachstum bei Mitarbeitern und Betriebshallen

Angesichts der zusätzlichen Großaufträge im Bereich Holzmobilbauweise platzen die bisherigen Betriebshallen langsam aus allen Nähten. „Es wird eng, aber wir haben jetzt ganz in der Nähe noch ein 2.000 Quadratmeter-Grundstück hinzugekauft. Das bringt uns demnächst räumliche Entlastung. Angewachsen ist auch die Zahl der Mitarbeiter. „Wir beschäftigen aktuell 70 eigene Mitarbeiter und 30 zusätzliche Zimmerer, Maurer, Fliesenleger, Dachdecker bei den Auftragspitzen“, sagt Schwindt. Das Wachstum des Betriebs ist rasant. Schwindt und sein Partner Matthias Freise gründeten vor zehn Jahren. Vor zwei Jahren gab es bereits 38 feste Mitarbeiter, jetzt hat sich diese Zahl verdoppelt. Wie lässt sich das schnelle Wachstum organisatorisch und in der Mitarbeiterführung bewältigen? „Es läuft bislang ganz gut. Doch wir wollen jetzt erst einmal die Größe stabil halten“, erklärt Schwindt. Lässt sich kaum glauben, die beiden kreativen Unternehmen hecken bestimmt schon wieder neue Ideen aus. Schwindt sagt, was beiden wichtig ist: „Wir gucken nach vorne, wollen andere Sachen machen als die Wettbewerber und immer wieder schauen, was auf dem Markt geht.“ ▲





Handwerk: Lehrlingszahl gestiegen

141.513 neu abgeschlossene Ausbildungsverträge im Handwerk meldete das Bundesinstitut für Berufsbildung für 2015. Trotz demografischem Wandel und Trend zum Studium zeigen diese Zahlen jedoch, dass sich wieder mehr junge Menschen für das Handwerk interessieren. Insgesamt konnten im Vergleich zum Vorjahr 0,2 % mehr Lehrstellen besetzt werden (+279). Zurückzuführen sei dies lt. ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer vor allem auf den Anstieg der Neuverträge im Osten Deutschlands um 2,8 %. In den alten Bundesländern waren es 0,2 % weniger gegenüber 2014. Beliebt sind vor allem die Lehre als Kraftfahrzeugmechatroniker, Elektroniker, Anlagenmechaniker SHK, Friseur und Tischler. Rund 12.000 Lehrstellen seien Ende 2015 jedoch noch unbesetzt geblieben. „Die Menschen müssen aber auch von den hervorragenden Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten erfahren“, so Wollseifer.

Vergaberecht ist reformiert



Die Modernisierung des Vergaberechtes ist durch den Deutschen Bundestag und Bundesrat verabschiedet worden. „Damit hat man sich zu den Prinzipien der mittelstandsgerechten Vergabe bekannt“, erklärt Holger Schwannecke, Generalsekretär Zentralverband Deutsches Handwerk (ZDH).

Wichtig sei insbesondere die Regelung zum Vorrang der Fach- und Teillosgabe, da sich dieses Prinzip in Deutschland bewährt habe und für eine im europäischen Vergleich ausgewogene und mittelständisch geprägte Struktur innerhalb der Bauwirtschaft Sorge. Spielräume für Gesamtvergaben blieben erhalten, falls es dafür zwingende wirtschaftliche oder technische Gründe gebe.

Besser Planen

Um Arbeitslosigkeit zu vermeiden, wurde das Kurzarbeitergeld zum 1. Januar 2016 von sechs auf zwölf Monate verlängert. Arbeitgeber und Bundesagentur für Arbeit können somit über mehr Planungssicherheit verfügen.

Lehrlingszahlen im Dachdeckerhandwerk

6.981 Lehrlinge im Dachdeckerhandwerk lautet die Zahl zum 1.1.2016. Im Jahr zuvor waren es noch 7.394 und 2014 sogar 7.920. Damit setzt sich die negative Entwicklung weiter fort. Die Tabelle gibt Aufschluss über die Zahlen über alle Ausbildungsjahre:

	2015 (zu 2014)	2016 (zu 2015)
1. Ausbildungsjahr	- 7,03 %	- 4,60 %
2. Ausbildungsjahr	- 4,23 %	- 6,30 %
3. Ausbildungsjahr	- 8,90 %	- 4,22 %
4. Ausbildungsjahr		
(= Wiederholerjahr)	- 4,91 %	- 17,02 %
1.- 4. Ausbildungsjahr	- 5,59 %	- 6,64 %

Der ZVDH setzt hier auf offensives Vorgehen: Teilnehmen am Girls' Day, an Jugend- und Ausbildungsmessen, aber auch Schulen, Eltern und Lehrer informieren: zum Beispiel mit Plakataktionen in der U-Bahn oder über Aufrufe auf Facebook und mit Dachdeckerfilmen auf Youtube. Weiterhin lohnt sich der Einsatz der Materialien der AktionDACH. Hier ist die Online-Bewerberplattform in Vorbereitung.

Bürokratie kontra Handwerk

Derzeit wird die Geschäftslage im Handwerk als durch aus gut bezeichnet. Das spiegelt sich im Umsatzzuwachs von 1,4 % in 2015 und in der Prognose für das Jahr 2016 von 1,6 % wider. Die größten Herausforderungen für die Zukunft sehen viele Betriebe in den hohen bürokratischen Belastungen. Weitere Herausforderungen werden in der Steuer- und Abgabenbelastung gesehen. Hier sei es nicht unbedingt ratsam, bei guter Konjunktur und ohnehin schon sprudelnden Steuereinnahmen weiter an der Steuer- und Abgabenschraube zu drehen und damit jährliche Mehrbelastungen zu bewirken.



Neubau aus dem Drucker

Häuser aus dem 3D-Drucker. Noch Zukunft, aber auch Unternehmen der Baubranche und Forschungsinstitute im Bereich des Bauwesens experimentieren zunehmend mit dieser Methode und drucken verschiedenste Werkstoffe: Beton, Glas, Aluminium. Ist das ausgedruckte Haus also nur noch eine Frage der Zeit? Die Fachleute sehen das insbesondere im Betonbau und der Fertigung von Kunststoffteilen positiv.

@ www.enbausa.de/daemmung-fassade

BG-Bau zahlt Prämien

Aus gegebenem Anlass sei nochmals auf förderfähige Geräte und Einrichtungsteile durch die BG Bau hingewiesen. Dazu zählen Akku- und druckluftbetriebene Eintreibgeräte mit Einzelauslösung, wie z.B. vom Hersteller ITW und Dewalt (bis zu max. 300 Euro), Akku Pendelsäbelsäge und Entstauber von Makita, Dewalt, Nilfisk (bis zu max. 150/200 Euro), Leise-Brenner mit Armstütze von Grün (bis zu max. 40 Euro), Leiterschutzzubehör, Tritte, Arbeits- und Kleinpodeste, Treppenläufe für fahrbare Arbeitsbühnen. Alle Förderprämien werden pro Maßnahme gewährt. Jeweils werden 50 % der Fremdkosten bis zu den max. Grenzen gefördert.

@ www.bgbau.de/praeval/arbeitsschutzpraemien



Am 1. Dezember 2015 hat das Bundeskabinett die 8. Mindestlohnverordnung für das Dachdeckerhandwerk gebilligt. Die neue Verordnung nach dem Arbeitnehmerentendegesetz tritt am 1. Januar 2016 in Kraft. Sie gilt ab diesem Zeitpunkt allgemeinverbindlich für alle Betriebe, die innerhalb Deutschlands gewerbliche Arbeitnehmer im

Dachdeckerhandwerk beschäftigen – also auch für entsandte Arbeitnehmer ausländischer Betriebe. Die Tarifpartner, der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und die IG BAU, haben sich auf zwei Mindestlohnstufen verständigt: Ab 1. Januar 2016 bis 31. Dezember

2016 erhalten Dachdecker 12,05 Euro pro Stunde und ab dem 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017 erhöht sich der Stundenlohn auf 12,25 Euro. (Quelle: baulinks.de)



Mit Weichstahl gewinnen

Udo Dämgen, Geschäftsführer der Firma Dämgen aus Dickenschied, war einer der vielen Besucher, die sich auf dem SSAB Stand der DACH+HOLZ 2016 in Stuttgart am SSAB-Gewinnspiel beteiligten. Zu gewinnen gab es einen GreenCoat Vespa-Motoroller. Aufgabe war, die Anzahl der Biegeversuche zu schätzen, die PLX-Stahl, ein falzfähiger Weichstahl von SSAB aus Skandinavien, unbeschadet übersteht. Die korrekte Antwort: über 50 Mal!

Auch Herr und Frau Dämgen testeten den PLX-Stahl ausgiebig. Beindruckt von der Verformbarkeit dieses Materials, füllten beide die Gewinnspielkarte aus. „Wir hätten niemals damit gerechnet, diesen tollen Roller zu gewinnen“, freute sich Frau Dämgen, die Marcus Weiss (SSAB) und Harald Gläser (DEG Alles für das Dach, Bingen) mit einer selbstgebackenen Torte bei der Übergabe des Vespa-Rollers überraschte.

Das iPad mini 2 wartet!

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



Das neue iPad mini hat die **ERD GmbH Dach- und Wandtechnik** in Bad Wildungen gewonnen. Der Betrieb ist Mitglied bei der **DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG** in Hamm und wird von der Niederlassung in Kassel betreut. Die Lösungszahl aus Heft 4/2015 war richtig und der Gewinn wird in Kürze von einem Mitarbeiter der Niederlassung überreicht. **Wir gratulieren!**

SIE HABEN GEWONNEN!

Na sowas...



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

--	--	--

Schicken Sie die Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der **25.05.2016**
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 113

Impressum

Das DACH 15. Jahrgang
Erscheint quartalsweise

Herausgeber:
ZEDACH eG
Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks
c/o DACHMARKETING GmbH
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel
Tel. 0431 54027-73, Fax 0431 54027-79
info@dachmarketing.de, www.zedach.eu

Konzeption und Inhalt:
Dachmarketing GmbH
Jean Pierre Beyer,
beyer@dachmarketing.de
Henning Höpken,
hoepken@dachmarketing.de

Redaktionsbeirat:
Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Marius Matthias, Jürgen Matuschke,
Volkmar Sangl, Bernhard Scheithauer,
Raimund Schrader

Redaktion:
Henning Höpken

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Harald Friedrich, Knut Köstergarten,
Carolin Martin, Margot Müller, Henry Rasch

Grafik und Layout:
Frank Petersen, Katinka Knorr (DEG, SÜD),
Michael Kunsch (NW, OST)

Cartoon:
Miriam Wurster

Lektorat:
Renate Redmann

Anzeigenverwaltung:
DACHMARKETING GmbH

Anzeigenschluss:
Vier Wochen vor Erscheinen

Druck:
dfn! Kiel

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

MEINE DÄCHER SIND WIE MEINE STADT.



Diese Stadt tickt irgendwie anders: moderner und individueller, aber manchmal auch traditionsbewusst. Und trotzdem passt alles zusammen. Genau wie meine Dächer: mal klassisch und mal designorientiert in ungewöhnlichen Farben. Manche mit Thermokollektoren und manche mit Photovoltaikanlagen. Aber immer komplett und mit System.

>> *Rainer Bretsch, geschäftsführender Gesellschafter und Dachdeckermeister in Berlin*



Dachhandwerker leisten einen entscheidenden Beitrag zum Erscheinungsbild unserer Städte und Dörfer. Braas unter-

stützt Sie dabei mit kompletten Dachsystemen für jede Anforderung und jeden Geschmack. www.braas.de

 www.facebook.com/BraasDeutschland

Part of **BRAAS MONIER BUILDING GROUP**


BRAAS
ALLES GUT BEDACHT



Ein persönlicher Fragebogen an Andreas Schmidt, Dachdeckermeister und Landesinnungsmeister des Landesverbandes Sachsen-Anhalt. Er kümmert sich nicht nur um die Belange der Innungen, sondern hat sich als Geschäftsführer der AS DACH GmbH in Weißenfels beste Qualität, Kompetenz und eine zügige Abwicklung aller Projekte auf die Fahnen geschrieben. Das Unternehmen beschäftigt über 40 Mitarbeiter.

Nachgefragt **Andreas Schmidt**

„Wohl überlegen und planen, dann aber auch handeln.“

Herr Schmidt, Landesinnungsmeister, ein dankbarer Job?

Es ist ein Ehrenamt und so sehe ich es auch – dankbare Jobs sehen etwas anders aus. Aber ich bin auch stolz, dass ich das Vertrauen der Kollegen habe.

Das Beste an der AS DACH GmbH?

Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter und ein modern aufgestelltes Unternehmen mit Mut für interessante Herausforderungen.

Mitwirken im Wolfen-Unternehmerbeirat bedeutet für Sie?

Es ist eine hoch interessante Arbeit mit ausnahmslos sehr kompetenten Personen. Ein ganz tolles und offenes Klima unter Führung eines Unternehmens, das zu den besten und zuverlässigsten Partnern des deutschen Dachdeckerhandwerks zählt.

Wird es mit der Energiewende noch klappen?

Ja, wenn das ein Land schafft, dann ist es unseres. Es müssen nur alle mitmachen und weniger jammern und weniger auf die Regierung schimpfen.

Dachdecker-Einkauf Ost eG heißt für Sie?

Ein sehr gut aufgestelltes, modernes Profihandelsunternehmen im Besitz der Dachdecker.

Marken, die in Ihrem Leben 5 Sterne bekommen?

Apple, Lufthansa, Audi, Velux, Böcker, D1K und AS DACH.

Womit haben Sie Ihr erstes Geld verdient?

Als Schüler in den Sommerferien bei meinen Onkeln. Der eine war Dachdeckermeister und der andere Bäckermeister.

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

Angela Merkel, Barack Obama und Wladimir Putin.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine 2 ersten Enkelkinder.

Der beste Ratschlag, den Sie bisher bekamen?

Kanada zu besuchen.

Ihr Lebensmotto?

Wohl überlegen und planen, und dann aber auch handeln.

Flüssig. Sicher. Dicht.

KEMPEROL® Die Abdichtung.

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

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



KEMPERWET

- ✓ Sanierung durchfeuchteter Balkone
- ✓ Sicherer Dampfdruckausgleich

KEMPEROL® FALLSTOP

- ✓ geprüft durchsturz-sicher
- ✓ erhöhter Hagelwiderstand



KEMPER SYSTEM

Ihr Partner für professionelle Abdichtungs- und Beschichtungssysteme

www.kemperol.de

**STAR
WARS**

VELUX®

Star Wars & VELUX Galactic Night Collection

Mehr Infos unter www.velux.de

**Neu &
exklusiv
bei VELUX**

