

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE

I/2017

IM FOKUS

Der neue Präsident

BETRIEB

Auf Wanderschaft

PERSÖNLICH

Der Bulli-Mann

Abgekühlt: Energetische Sanierung

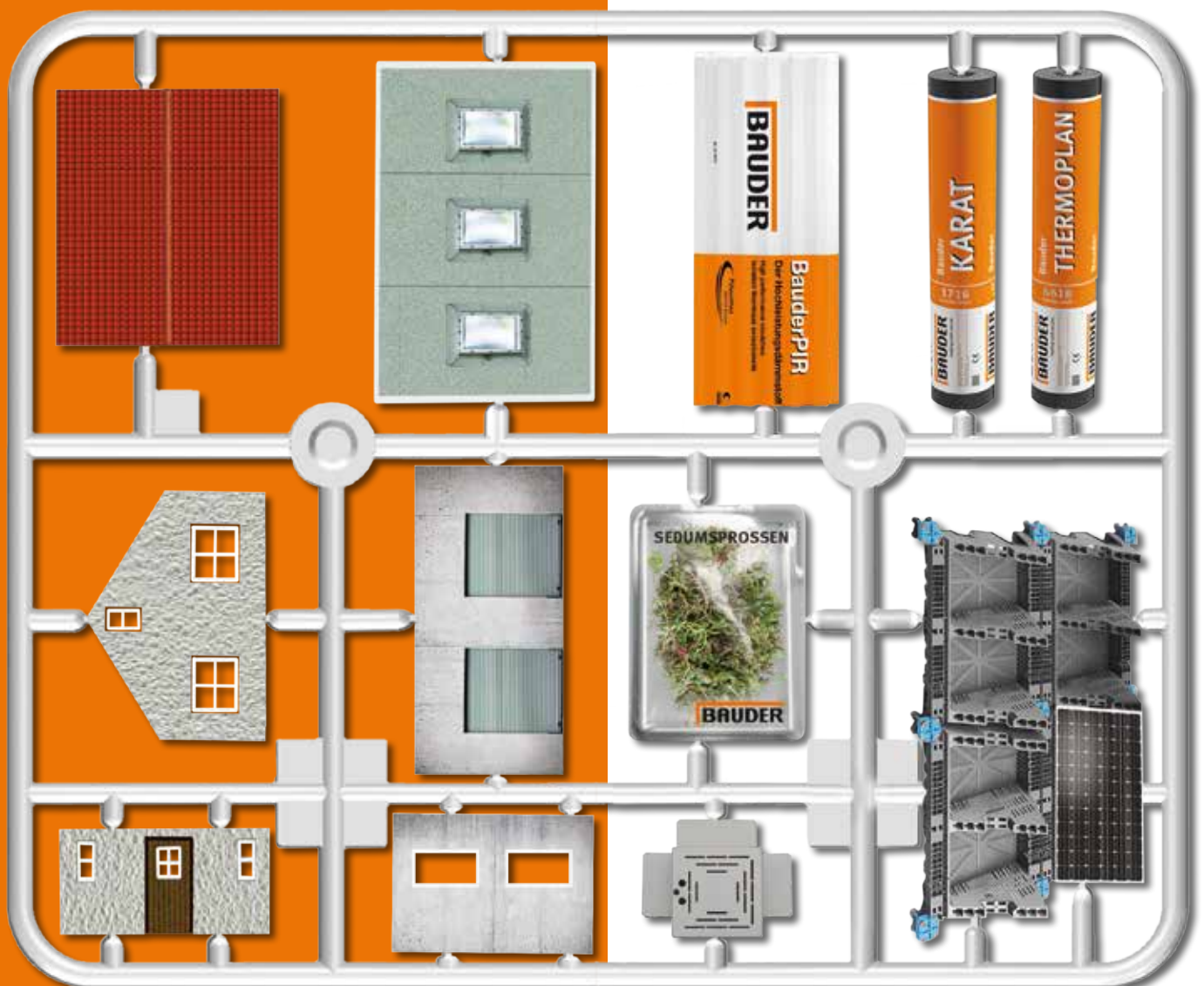


SICHERE

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.



Die Zeichen der Zeit

„Gemeinsam handeln, mehr erreichen.“ So lautet die traditionsreiche und zugleich moderne Botschaft der Genossenschaften weltweit; für ein erfolgreiches Unternehmensmodell, das seinesgleichen sucht. Hoch aktuell gehört die Genossenschaftsidee seit Ende letzten Jahres zum Immateriellen Kulturerbe der Unesco. Das verdeutlicht einmal mehr, wie wichtig das Prinzip „Einer für alle, alle für einen“ auch heute noch ist. Genossenschaften orientieren sich an sozialen Werten und bauen auf ideellen Grundsätzen wie Solidarität, Ehrlichkeit, Verantwortung und Demokratie auf. Sie bieten Erfolgsmodelle für Netzwerke unternehmerischen Handelns und bilden wichtige Eckpfeiler einer sozialen Marktwirtschaft. Sie zeigen im globalen Wettbewerb der Unternehmenskulturen auf, dass sie einen wichtigen Gegenpol zu den Modellen der Shareholder Value-Denkwelt bilden können. Denn es geht ihnen beim Wert eines Unternehmens nicht nur um das Kapital, sondern ebenso um die Mitarbeiter, die Lieferanten, Mitglieder und Kunden sowie das gesamte gesellschaftliche Umfeld.

In Genossenschaften wird Demokratie gelebt. Zukunftsfähigkeit und Weitsicht zeichnen ihr Handeln aus. Damit zählen sie heute zu den wichtigsten Institutionen, um Gestaltungsmodelle für dezentrale Strukturen zu ermöglichen, für Mitglieder, Mittelstand und Gesellschaft.

800 Millionen Menschen haben sich weltweit in Genossenschaften organisiert. Allein in Deutschland gehören über 22 Millionen Mitglieder zu den rund 8.000 Genossenschaften.

Nahezu 7.000 Betriebe des Dachhandwerks bilden die Basis der ZEDACH in Deutschland und angrenzenden Ländern. Wenn die fünf Dachdecker-Genossenschaften dieses Verbundes in diesen Wochen ihre Mitgliederversammlungen durchführen, um gemeinsam über Vergangenheit und Zukunft zu beraten und abzustimmen, so zeigt sich nicht nur im erneuten Umsatzplus die Zustimmung zu den Leistungen dieses Fachgroßhandels (Seite 6). Insbesondere die Dienstleistungen sind gefragt. Digitalisierung, Handwerk 4.0, nutzbringende Anwendungssoftware, sogenannte App's, online Bestellmöglichkeiten, B2B-Shops sind die Themen der Zeit.

ZEDACH hat die Zeitzeichen erkannt und sorgt mit komplexen Lösungen für optimale Auftragsabwicklung ihrer Mitgliedsbetriebe (Seite 7). Wenn dazu im Porträt (ab Seite 20) der Dachdeckermeister sagt: „Genossenschaft lohnt immer, egal ob man zwei oder 100 Menschen beschäftigt“, so untermauert dies das ZEDACH-Prinzip „Gemeinsam mehr erreichen“. Denn jede einzelne Genossenschaft und die Gruppe gemeinsam bieten fundierte Dienstleistungs-Services unter einem Dach, wie sie im Markt in dieser Vielfalt wohl kaum zu finden sind.

Ich wünsche uns allen ein blühendes Frühjahr, beste Geschäfte und viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst
Ihre Edith Weerd



■ Edith Weerd, Vorstandssprecherin der DEG DACH-FASSADE-HOLZ eG, Hamm.



WILLKOMMEN IN DER DELTA®-CITY

Besuchen Sie jetzt die neue digitale Hauptstadt der Baufolien-Systeme: DELTA®-CITY. Hier finden Sie für jede Anforderung und für jeden Bereich die passende DELTA®-Systemlösung – vom Grundmauerschutz bis zum Steildach. Dank einfacher Navigation können Sie sich ganz gezielt über die wichtigsten Produktvorteile informieren und hilfreiche 3D-Produktanimationen aufrufen.

Gleich reinklicken www.delta-city.com

ZEDACH INSIDE

6 Genossenschaften sind angesagt. Die UNESCO ernannte sie zum Immateriellen Kulturerbe der Menschheit. Und ZEDACH steht seit nunmehr über 50 Jahren mitten drin, als Drehscheibe zwischen Industrie und Handwerk.



IM FOKUS

16 „Die Fachregeln sind das Rückgrat unserer Arbeit“, sagt Dachdeckermeister Dirk Bollwerk, neugewählter Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks. Im Interview nennt er einige entscheidende Dinge, die ihm für die Zukunft des Handwerks wichtig sind.

BETRIEB



18 Als erste Goldschmiedin Deutschlands ging sie auf Wanderschaft. Sie besuchte viele Länder, lernte Handwerker aus zahlreichen Gewerken kennen und fand letztendlich in der Schweiz ihren Platz. Mitra Hadjebi aus Berlin hatte „alle Zeit der Welt“, bevor es so weit war.

VORGESTELLT



20 Von der holländischen Grenze in Kleve und von drei weiteren Standorten arbeitet Eric Jansen jetzt in der dritten Generation bundesweit. Im Porträt erzählt er, warum er gerne mit den Dachdecker-Genossenschaften zusammenarbeitet.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	8

TITELTHEMA

Energetische Sanierung – vom Hoffnungsträger zum Stiefkind	10
---	-----------

IM FOKUS

Neuer ZVDH-Präsident – Dirk Bollwerk	16
---	-----------

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Eric Jansen, Kleve	20
Landesverbände – Landesfachgruppe Zimmerer, Bremen	30
Frauen im Handwerk – Daniela Horvat	32

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Karl Spindler	28
Hobby – Carsten Schiedrum	34
Nachgefragt – Tom Gladisch	46

BETRIEB

Wechselhafte Aussichten bei guter Konjunktur	14
Auf Wanderschaft – Mitra Hadjebi	18
Vom Gesellen zum Meister – Zimmererhandwerk	36

MATERIAL+TECHNIK

UK-Fix – Balkon- und Terrassenunterkonstruktion	24
Marcris – Tischsäge	25
Roto – Wohndachfenster RotoQ	26
Loro – Duostream Kaskadenentwässerung	27
Holz konstruktiv – Ärztehaus Trier	40

STANDARDS

Editorial – Edith Weerd	3
Kommentar – Dr. Ralph Henger	13
Service	42
Impressum	44

Drehscheibe zwischen Industrie und Handwerk

Genossenschaften = Kulturerbe der Menschheit

2016 kann sowohl als erfolgreiches Jahr für die gesamte Baubranche als auch als ereignisreiches Jahr in die Geschichte eingehen. Dazu passt es, dass die Genossenschaft in 2016 zum Im-



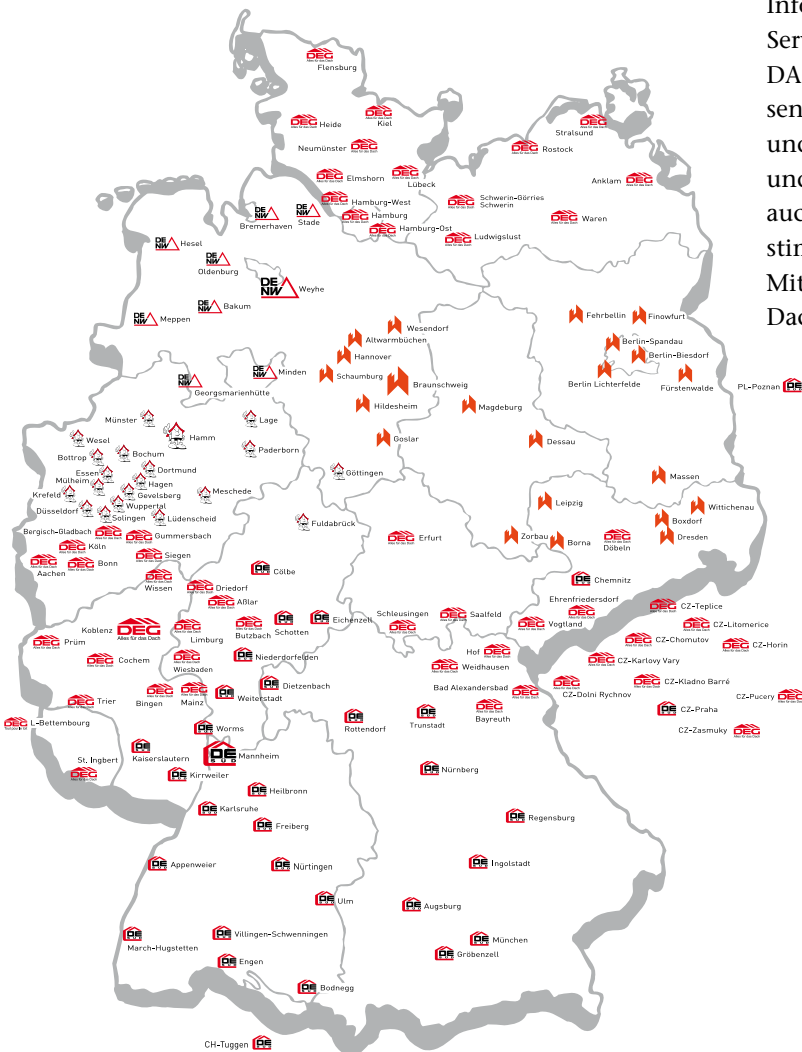
materiellen Kulturerbe der Menschheit ernannt worden ist. Beschlossen vom Komitee zur Erhaltung des Immateriellen Kulturerbes der UNESCO. Genossenschaften gelten als Musterbeispiel für basisdemokratische Partizipation in vielen gesellschaftlichen Bereichen. Es

ist das Konzept eines allen Interessenten offenstehenden, überkonfessionellen Modells der Selbsthilfe, Selbstverwaltung und Selbstverantwortung auf Grundlage von Kooperationen. Allein in Deutschland sind über 20 Millionen Menschen in Genossenschaften organisiert.

ZEDACH ist mitten drin

Die ZEDACH, Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks, Hamm, steht mit ihren 5 Fachgroßhändlern, 140 Verkaufsstellen in Deutschland und angrenzenden Ländern, 2.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mitten drin und agiert aktiv im Markt. Immer geht es ihr um die optimale Warenbelieferung für ihre rd. 7.000 Mitgliedsbetriebe und weitere Kunden des Dachhandwerks. Das Angebot stimmt, der Service kommt an. Selten war die Akzeptanz des Mitglieder und Kunden so groß wie heute. Das Umsatzplus des Verbundes von rd. 2 % auf 1,23 Milliarden Euro in 2016 und gleichzeitig steigende Mitgliederzahlen sprechen Bände.

Was gebraucht wird, steht zur Verfügung. So lautet die Devise bei ZEDACH, deren Mitgliedsgenossenschaften das komplette Sortiment mit über 600.000 Artikeln von mehr als 500 Industriepartnern für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik bereitstellen. Dafür sorgt die Warenwirtschaft, während ZEDACH-Informationstechnologie und Kommunikations- und Daten-Service u.a. für die nutzbringende Artikelorganisation sorgen. DACHMARKETING GmbH bringt den Werbeerfolg bei Genossenschaften und Handwerksbetrieben, DEBAU, Versicherungs- und Finanzdienst, bietet den richtigen Versicherungsschutz, und die BSG, Betriebs- und Steuerberatungsgesellschaft, sorgt auch im Handwerk dafür, dass Abrechnungen und Bilanzen stimmen. So steht ZEDACH als Garant für ein erfolgreiches Miteinander und für die wirtschaftliche Stärke jedes einzelnen Dachdeckerbetriebes.



ZEDACH
GRUPPE

ZEDACH auf einen Blick

Gründungsjahr	1963
Mitgliedsgenossenschaften	5
Verkaufsstellen	138
Mitgliedsbetriebe	rund 7.000
Beschäftigte	2.400
Gruppenumsatz 2016	1,23 Mrd. Euro



Innovative IT-Lösungen für die Betriebe

ZEDACH-Vorstand Andreas Hauf stellt auf dem Dachdeckertag in Bonn aktuelle Projekte der ZEDACH-Gruppe für das Dachhandwerk 4.0 vor

Die Digitalisierung ist in aller Munde – längst wird auch vom Dachhandwerk 4.0 gesprochen. Doch wie lässt sich das gerade für die kleineren Betriebe sinnvoll und einfach handhabbar umsetzen? Die ZEDACH-Gruppe sieht sich hier als Dienstleister für die Dachdecker und Zimmerer. „Wir wollen den Betrieben hilfreiche digitale Tools anbieten, mit denen sie ihre Abläufe effektiver gestalten können oder ihre Werbung erfolgreicher“, erklärt Vorstand Andreas Hauf die Vorgehensweise. Aktuell arbeitet die ZEDACH-Gruppe mit Hochdruck an neuen, verbesserten Versionen der Baustellen-App und des Online-Bestellsystems OBIS. „Wir bringen das Ganze auf den Stand der Technik, machen die Anwendungen nutzerfreundlicher und hinterlegen über Datenbanken noch mehr an hilfreichen Informationen. Und das alles abrufbar über alle mobilen Endgeräte.“

Die Baustellen-App bietet alle relevanten Informationen zur Arbeitssicherheit auf Basis der Gefährdungsanalyse. Alle betrieblichen Belange sind integriert, mit den digitalen Checklisten lässt sich direkt auf der Baustelle dokumentensicher arbeiten und auch das Baustellentagebuch führen. Die App bietet eine rechtssichere, saubere Datenspeicherung. „Dabei arbeiten wir sehr eng mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zusammen, was die Auswahl der in der Datenbank hinterlegten Informationen angeht.

Ware online bestellen von jedem Ort und zu jeder Zeit

Bei OBIS geht es darum, dass die Betriebe vom Büro aus oder mobil und zu jeder Tageszeit online ihre Waren in den Niederlassungen der Einkaufsgenossenschaften bestellen können. Auch die Dokumentation läuft über die Online-Plattform und zu jedem Artikel können Zusatzinformationen in vielfältiger Form abgerufen werden, etwa für die korrekte Verarbeitung.

Bleibt noch das Thema Werbung. Immer mehr Kunden suchen heute ihre Handwerker über das Internet. „Mit DACHMARKETING bieten wir den Betrieben hier eine gute Unterstützung in Kooperation mit Industriepartnern wie Velux und Braas. Wer sich hier an den Aktionen beteiligt, wird in seiner Region sofort über speziell entwickelte Landingpages bei Google gefunden“, sagt Hauf. Einfach digital zu bestellen inklusive Designvorlagen ist die Werbung für Fahrzeuge, Gerüstbanner oder Plakatwände. Mit ein paar Klicks lässt sich das Ganze online gestalten und ordern.



■ „Wir wollen den Betrieben hilfreiche Tools anbieten, mit denen sie ihre Abläufe effektiver gestalten können und ihre Werbung erfolgreicher“, so Andreas Hauf, ZEDACH-Vorstand, anlässlich des Dachdeckertages 2017 in Bonn. Dafür sorgen u.a. die Baustellen-App, das Online-Bestellsystem (OBIS) und DACHMARKETING.



DACHMARKETING



Nachwuchs sichern mit AktionDACH

Die AktionDACH hat die neue Online-Bewerberplattform an den Start gebracht. Alle Betriebe haben die Möglichkeit, sich rechtzeitig Nachwuchs zu sichern. Die Grundidee: Schüler dort abholen, wo sie sind: nämlich online.

Die Plattform funktioniert nach dem Prinzip: „So einfach wie möglich“. Die bereits bekannte Webseite des Zentralverbands der Dachdecker wurde komplett neugestaltet. Besucht ein Schüler oder eine Schülerin die Webseite, findet er zahlreiche Informationen rund ums Dachdeckerhandwerk und kann sich mit einem Klick für ein Praktikum bewerben.

@ www.DachdeckerDeinBeruf.de



Ausbildung neu geordnet

Artur Wierschem, stellv. Hauptgeschäftsführer des ZVDH, zählt zu den Auswirkungen der neuen Ausbildungsordnung insbesondere die Wahlmöglichkeit aus fünf Schwerpunkten, die die Einteilung in zwei Fachrichtungen ersetzt.

Gewählt werden kann aus den Bereichen Dachdeckungstechnik, Abdichtungstechnik, Außenwandbekleidungstechnik, Energietechnik an Dach und Wand sowie Reetdachtechnik. Festzulegen ist der Schwerpunkt bei Beginn der Ausbildung, gemeinsam mit dem Auszubildenden.

Ölpreis treibt Absatz von Solaranlagen

Fossile Energien werden immer teurer. Vor allem der Rohölpreis steigt wieder. Neben dem Preis ist es jedoch auch der ökologische Aspekt, der den Eigenheimbesitzer zum Umdenken und zu der Anschaffung einer Solaranlage anregt.

Auch die staatlichen Förderungen bei der Anschaffung einer Solaranlage machen die Investition wieder attraktiver. Das erwartet der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW-Solar). Bisher wurden in Deutschland über 2,2 Millionen Solaranlagen installiert. Laut BSW-Solar wurden alleine in 2016 etwa 100.000 neue Solarwärmeanlagen in Betrieb genommen.



Baustoffindustrie erwartet Rekord

Der Bauboom hat den Herstellern der deutschen Baubranche in 2016 kräftige Umsatzsteigerungen beschert. Laut einer Umfrage von Bau-InfoConsult konnten 75 % der Unternehmen ihren Umsatz steigern – rd. 40 % der Befragten um 5 Prozent oder mehr.

Das lässt auch für 2017 viel erwarten. Die Mehrzahl geht davon aus, den Umsatz in 2017 erneut steigern zu können. Offensichtlich stimmt der starke Binnenmarkt und die hohe Auftragsauslastung der Bauwirtschaft die Branche sehr zuversichtlich.

Bauwirtschaft geht mit Zuversicht in das Baujahr 2017: Umsatzplus von 5 % erwartet. Branche schafft 10.000 neue Stellen.



Umsatz im Bauhauptgewerbe 2017



Beschäftigte im Bauhauptgewerbe 2017



Veränderung zum Vorjahr: **+10.000**

Alternativlos

Nach wie vor kritisch sieht das Handwerk mögliche Einschränkungen für den Kraft- und Nutzfahrzeugverkehr. Die Nutzung sei alternativlos. So wenig wie der Bäcker die Backwaren ohne geeigneten Transporter ausfahren kann, ist es dem Dachdeckergesellen möglich, mit 15 Rollen Dachbahnen, einem Schweißbrenner und dem öffentlichen Personalverkehr zum Kunden zu fahren. Zu den Kleintransportern und Lastwagen der Handwerksbetriebe mit Sonder-Auf- und Einbauten gibt es derzeit keine Alternative. Die Funktion vieler Handwerksfahrzeuge als Arbeitsmittel und Existenzgrundlage muss daher in der Verkehrspolitik und in möglichen neuen Konzepten berücksichtigt werden.



Handwerk ist Spitze

„Die Integration von Flüchtlingen in den Arbeitsmarkt erfordert einen langen Atem. Die erste Bilanz des Programms der Willkommenslotsen untermauert aber, wie engagiert das Handwerk sich an vielen Stellen einbringt, damit sie gelingen kann“, sagte Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks.

Innerhalb von zehn Monaten haben die bei Wirtschaftsorganisationen angesiedelten Willkommenslotsen fast 3.500 Flüchtlinge in Betriebe vermittelt. Bei der Umsetzung spielen die Handwerkskammern und Handwerksbetriebe eine vorrangige Rolle.

Dachdeckerhandwerk mit Umsatzplus

Die SOKA-DACH meldet zum 30.11.2016 einen Bestand von 14.626 Betrieben (-187), von denen rd. 2.100 keine Mitarbeiter beschäftigen (14,4 %). Durchschnittlich wurden 2016 rund 62.900 gewerbliche Arbeitnehmer beschäftigt (+0,4 %). Davon befindet sich der Hauptanteil mit 9.350 im Alter zwischen 46–50 Jahren. 6.900 Mitarbeiter sind 21–25 Jahre alt, 1.100 befinden sich im Alter von 17–20 Jahren und der Anteil der 56–65-jährigen beträgt 5.500 Mitarbeiter. Rund 7.000 junge Menschen erhalten bei den Dachdeckerbetrieben eine solide Ausbildung.

I Rund 500 Meisterprüfungen werden jährlich erfolgreich absolviert.

Für 2016 wird mit einem moderaten Umsatzplus gerechnet. Private Auftraggeber sind mit 60 % die wichtigste Gruppe. Lt. ZVDH entfallen 81 % des Umsatzes im privaten Bereich auf Dachsanierungen, Um- und Ausbauten von Dächern, Umdeckungen oder Neueindeckungen plus energetischer Maßnahme. 19 % der Umsatzerlöse in diesem Segment entfallen auf Neubautätigkeiten, auf den Wirtschaftsbau rd. 28 % und auf den Öffentlichen Bau rd. 12 %.



Dirk Bollwerk ist neuer Präsident

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hat auf seiner Delegiertenversammlung Dirk Bollwerk aus Haldern zum neuen Präsidenten gewählt. Bollwerk, bisher Landesinnungsmeister des Dachdecker-Verbandes Nordrhein, wurde mit großer Mehrheit gewählt. Der scheidende Präsident Karl-Heinz Schneider wurde zum Ehrenpräsidenten des Dachdeckerverbandes ernannt und mit der Sonderstufe der Goldenen Ehrennadel des Deutschen Dachdeckerhandwerks ausgezeichnet. Zum Vizepräsidenten wurde Dachdeckermeister Michael Zimmermann aus Ockenheim gewählt.

■ Dirk Bollwerk (links) und Michael Zimmermann nach der Wahl.



am politischen Willen, konkrete Schritte für eine Umsetzung einzuleiten.

Die Zahlen sprechen eine klare Sprache. Seit 2011 sind die Bauleistungen an bestehenden Gebäuden um sieben Milliarden auf 130,8 Milliarden Euro gestiegen. Der Anteil an energetischer Sanierung ist jedoch im gleichen Zeitraum um 3,5 Milliarden auf 36,4 Milliarden Euro gesunken. Schwarz auf weiß stehen diese Zahlen in einem Gutachten „Förderlandschaft für energetische Gebäudesanierungen“ des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), das jüngst erschienen ist. Obwohl also seit Jahren mehr Geld in die Bestandssanierung geht, ist die energetische Sanierung im Bestand rückläufig. Kaum zu glauben, sollte man angesichts der ehrgeizigen Pläne der Bundesregierung aus dem Jahr 2010 denken. Diese wollte in ihrem Energiekonzept laut IW bis 2020 gegenüber dem Referenzjahr 2008 20 Prozent des Wärmebedarfs im Gebäudesektor einsparen. Für die Umsetzung fehlt es jedoch

I Verlässliche Kontinuität von der Politik gefordert

Ein Gesetz für steuerliche Anreize scheiterte 2015 bereits zum zweiten Mal am politischen Hickhack in der großen Koalition. „Das Thema ist aktuell ein untergeordnetes gegenüber der Versorgung mit Wohnraum oder der Grunderwerbsteuer“, erklärt Ralph Henger, beim IW verantwortlich für die Themen Wohnungsmärkte und Gebäudesanierung im Kompetenzfeld Finanz- und Immobilienmärkte. „Wir brauchen von der Politik endlich verlässliche Kontinuität“, fordert Josef Rühle, Geschäftsführer Technik beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Es könne nicht sein, dass wie bei der Energieeinsparverordnung die Ziele immer

Vom Hoffnungsträger zum Stiefkind

Die energetische Sanierung galt über Jahre als das zukunftssträchtige Geschäftsfeld für das Dachhandwerk. Doch ein unübersichtlicher Förderdschungel, fehlender Gestaltungswille der Politik sowie fallende Zinsen und Energiepreise haben für Ernüchterung gesorgt.

wieder nachträglich durch das Einfügen von Ausnahmetatbeständen konterkariert würden. Rühle sieht zudem keinen Sinn darin, dass es auch bei Bestandsanierung noch immer Abschreibungszeiträume von 50 Jahren gibt. „Dies muss verkürzt werden, damit die Wirksamkeit schneller greift.“ Und er fordert von der Politik eine klare, einheitliche Strategie bei der Umsetzung der Energiewende. „Erst dezentrale Versorgung, dann wieder zurück Richtung zentrale Versorgung, das verunsichert alle, die privat oder unternehmerisch investieren wollen, etwa in Photovoltaik.“

| Kunden sind äußerst zurückhaltend

Verstehen kann die politische Mutlosigkeit, wer will. Nach Zahlen des Bundeswirtschaftsministeriums aus 2014 entfallen allein 40 Prozent des hiesigen Energieverbrauchs auf den Gebäudesektor, zudem auch 30 Prozent der Treibhausgasemissionen. Der Handlungsdruck ist also groß, doch die Kunden sind äußerst abwartend, wie es Dachdeckermeister Hans-Peter Kistenberger aus Bruchsal beschreibt. Der Landesin-

nungsmeister von Baden-Württemberg sagt, dass er und seine Kollegen da auch mit Beratung und Argumenten kaum noch durchkommen. „Das rechnet sich für viele Kunden aktuell nicht mehr.“ Kistenberger gehört zu denen, die intensiv beraten. „Wir nehmen unseren Kunden alles ab in Sachen Förderung und präsentieren ihm passgenau die Möglichkeiten.“ Doch bei niedrigen Energiepreisen und Zinsen hilft auch ein solcher Service immer seltener. Wenn Dachsanierung, dann bitte nur mit der absolut notwendigen Dämmung, lautet das Motto vieler Hausbesitzer, wenn sie ihr Projekt nicht ohnehin verschieben.

| Förderanträge sind rückläufig

Das hat auch zur Folge, dass die Anzahl der Förderanträge rückläufig ist, obwohl allein die KfW pro Jahr bis 2020 die stolze Summe von zwei Milliarden Euro zur Verfügung stellt. Hinzu kommen noch einmal 300 Millionen pro Jahr vom BAFA sowie weitere Programme von Ländern, Kommunen oder Energieversorgern. Die Zahl der Programme summiert sich laut IW inzwischen auf 3.350 mit insgesamt rund 9.000 geförderten

Maßnahmen. Ein Förderdschungel, in dem nur noch Eingeweihte durchblicken. Deshalb schlägt das IW in seiner Studie auch vor, die Bundes- und Landesprogramme unter einem Dach zusammenzuführen und übersichtlich auf einer Online-Plattform möglichen Interessenten zu präsentieren. Hier sollen auch die zusätzlichen, an den Gegebenheiten vor Ort ausgerichteten kommunalen Förderungen integriert werden. Das Ziel: Für den Kunden soll schnell und mit wenigen Klicks sichtbar sein, welche Förderungen für ihn bei seinem persönlichen Projekt infrage kommen.

| Fördermöglichkeiten leicht verständlich präsentieren

Eine solche Fokussierung macht auch aus Sicht von Felix Fink vom ZVDH durchaus Sinn. „Der Interessent muss leichter durchblicken und seinen Nutzen klar erkennen können.“ Denn auch wenn einige Betriebe den Kunden die Suche nach Fördermöglichkeiten bereits gerne abnehmen, „der Förderdschungel ist nahezu unüberschaubar“, erklärt der Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung. Ein weiteres Nadelöhr

sieht Fink bei den Banken, denn Kredite der KfW gibt es im Gegensatz zu den Zuschüssen nur über die jeweilige Hausbank. „Es ist vielfach so, dass die Banken lieber ihre eigenen Produkte verkaufen.“ Die Studie des IW hat das Problem ebenfalls im Blick. Hier schlagen die Autoren vor, dass die KfW künftig nur noch Zuschüsse und keine Kredite mehr anbieten sollte. „Diese Zuschüsse könnten die Kunden dann quasi als Eigenkapital einbringen und mit den Banken dann zinsgünstige Kredite verhandeln. Das würde auch den Wettbewerb unter den Banken selbst erhöhen“, erläutert Dr. Ralph Henger. In der Tat stellt sich die Frage, ob in der aktuellen von der Europäischen Zentralbank ausgelösten Niedrigzinsphase KfW-Kredite noch Sinn machen. Zuschüsse sind hingegen ein direkter geldwerter Vorteil und damit ein echter Anreiz, energetisch zu sanieren.

| Handwerker sollen auch Energieberatung übernehmen

Weitere wichtige Stellschrauben, um das Thema energetische Sanierung voranzubringen, sind der Energieausweis für Gebäude und die Funktion des Energieberaters. „Beim Energieausweis herrscht Unsicherheit. Wir brauchen einen einheitlichen, der Verbrauch und Bedarf sauber erstellt. Der Kunde muss leicht einsehen können, wie der energetische Stand des jeweiligen Gebäudes ist“, berichtet Henger. „Es muss für den Kunden Sinn machen“, sagt auch Josef Rühle vom ZVDH. Ihm ist es zudem ein Dorn im Auge, dass sich mit den Energieberatern quasi eine eigene Klasse zwischen Kunden und Handwerkern etabliert hat. „Es sind doch unsere Betriebe, die genau verstehen, was praktisch umsetzbar und funktional ist.“ Deshalb fordert der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) von der Politik, dass auch qualifizierte Handwerker künftig eine geförderte Vor-Ort-Beratung übernehmen dürfen, was bislang ausgeschlossen ist. Der Grund: eine Interessenskollision zwischen Beratung und möglicher späterer Ausführung durch ein und dasselbe Unternehmen. Doch das ist ein fadenscheiniges Argument. Jeder Kunde entscheidet

■ **Fordert von der Politik eine klare, einheitliche Strategie beim Thema energetische Sanierung: Josef Rühle vom ZVDH.**



■ **Sieht eine ausgeprägte Abwartehaltung bei den Kunden: Dachdeckermeister Hans-Peter Kistenberger.**

sich schließlich selbst, ob er den vom Berater skizzierten Sanierungsplan umsetzt, und mit welchem Handwerker er das ausführen will.

| Die mittlere Generation saniert energetisch

Doch welche Kunden sind es eigentlich noch, die eine energetische Sanierung beauftragen? Sven Maiwald von der Dachdeckermeister Sowade GmbH in Cuxhaven hat da eine klare Typologie. Nach Auffassung des Prokuristen und Bauleiters wollen die jüngeren Leute eher eine optisch ansprechende Lösung mit normaler Dämmung. Und die älteren Menschen, meist schon Rentner, wünschen sich vor allem ein sicheres Dach, Dämmung nebensächlich. Energetische Sanierung für die nächste Generation ha-

ben sie auch nicht im Blick. „Selbst wenn es Kinder gibt. Wollen die später in diesem Haus wohnen? Die Älteren sanieren oft nur noch für sich“, erklärt Maiwald. Bleibt als Hoffnungsträger die mittlere Generation. Die möchte öfter energetisch sanieren, plant längerfristig und will auch Fördermittel abrufen. Und als Feriendomizil an der Nordseeküste hat Cuxhaven noch eine weitere interessante Zielgruppe für energetische Sanierung: finanzstarke Menschen von außerhalb, die sich einen Ruhesitz vor Ort kaufen. „Die wollen eine tolle Optik und hochwertige Dämmung“, berichtet Maiwald. Und sie erhielten zudem bei Sowade beste Energieberatung. ▲

Fördergelder als Zuschüsse ausgeben

Die Energiewende ist gerade im Gebäudesektor ins Stocken geraten. Neben den niedrigeren Energiepreisen liegt die Ursache darin, dass eine hohe Intransparenz hinsichtlich Förder- und Rahmenbedingungen und Gebäudeberatung besteht. So gibt es weiterhin eine enorme Unsicherheit bei den Gebäudeeigentümern, welche Effizienzmaßnahmen sie am besten unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten durchführen sollen. Die Folge ist das Ausbleiben von notwendigen Investitionen. Dieser Investitionsstau ließe sich durch folgende Maßnahmen auflösen:

Deutliche Reduzierung der Anbieter und Förderprogramme

Neben den beiden Förderanbietern KfW und BAFA bestehen für den Bereich der energetischen Gebäudesanierung bundesweit insgesamt 3.350 Förderprogramme, die von Ländern, Kreisen, Kommunen sowie Energieversorgern angeboten werden. Ziel muss es sein, den bestehenden Förderdschungel zu lichten und einen bundesweiten koordinierenden Förderverwalter einzurichten, der alle bisherigen Angebote der energetischen Gebäudesanierung auf Bundes- und Landesebene vereint.

Fokussierung auf Zuschüsse und Einbindung der Banken und Vertriebe

Entscheidend für den Erfolg von Förderprogrammen ist, die in der Fläche vertretenen Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Spezialanbieter, wie zum Beispiel Bausparkassen, mit ihren Vertrieben besser einzubinden, um die Förderprogramme in die Breite zu tragen. Alle Förderungsleistungen sollten als Zuschüsse ausgegeben werden, die als Eigenkapital dienen und damit Kreditrestriktionen vermindern. Haushal-

te und Unternehmen können dann den Zuschuss für sich in Anspruch nehmen, wenn sie die Investitionen ansonsten mit Eigenmitteln bestreiten können. Dieser Ansatz würde dem dreigliedrigen Bankensystem in Deutschland Rechnung tragen und den Wettbewerb zwischen den Banken um das Angebot attraktiver Förderkredite stärken.

Stärkung und Öffnung der Energieberatung

Die Energieberatung nimmt innerhalb der energetischen Gebäudesanierung eine besondere Stellung ein. Jedoch wird eine qualifizierte Energieberatung wie die Vor-Ort-Beratung des BAFA kaum in Anspruch genommen. Der oft den Gebäudeeigentümern bereits bekannte Handwerker wird bei der Beratung häufig mit größerem Vertrauen vorgezogen. Die Gebäude-Energieberatung sollte daher für alle Berufsgruppen und Mitarbeiter aller Unternehmen geöffnet und auf die Unabhängigkeit der Beratung abgestellt werden.

Förderung durch steuerliche Anreize

Die Erfahrungen zeigen, dass steuerliche Förderungen besonders starke Anreize in der Bevölkerung setzen. Daher sollte eine dauerhafte steuerliche Förderung von Gebäudesanierungen eingeführt werden.



■ **Dr. Ralph Henger,**
Senior Economist, Institut
der deutschen Wirtschaft, Köln.

Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

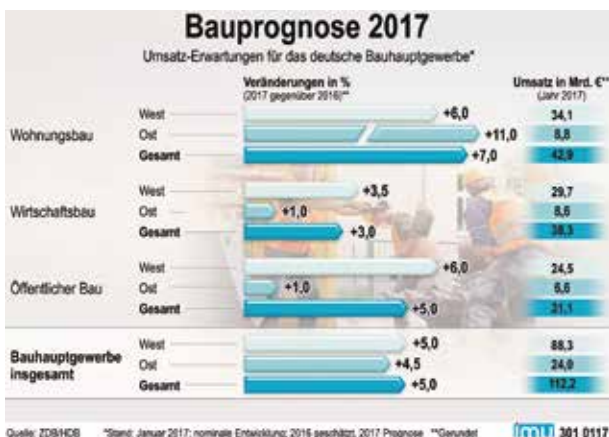
Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Wechselhafte Aussichten bei guter Konjunktur

Das starke erwartete Umsatzplus bei der Bauwirtschaft kommt bei den Dachdeckern nicht an. So ergeben sich wechselhafte Aussichten für 2017. Doch vor allem die gut organisierten und auf beste Qualität und Service setzenden Betriebe haben nicht nur volle Auftragsbücher, sondern erzielen auch die notwendigen Erträge.



Die Bauwirtschaft insgesamt geht mit großer Zuversicht ins Jahr 2017. Erwartet wird ein Umsatzplus gegenüber dem ohnehin schon erfolgreichen Vorjahr um gleich fünf Prozent. Bei den Dachdeckern sieht die Lage anders aus. „Wir schließen 2016 ohne Umsatzzuwachs ab, erwarten aber für 2017 ein leichtes Plus“, erklärt Felix Fink, der beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) den Bereich Wirtschaft und Unternehmensführung leitet. Er führt dabei das schlechte vierte Quartal 2016 (minus 4,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr) überwiegend auf die Problematik der Entsorgung von HBCD-haltigen Polystyrol-Dämmstoffen zurück. „Die inzwischen auf Druck des Handwerks für ein Jahr bis Ende 2017 ausgesetzte Einstufung von HBCD als gefährlicher Abfall hat Ende 2016 zu Baustopps geführt und Aufträge gekostet.“



Doch warum profitieren die Dachdecker generell weniger vom Boom der Bauwirtschaft? Zum einen liegt es daran, dass die Betriebe vor allem beim Neubau von Mehrgeschoss-Wohnungen aufgrund einer geringeren Dachfläche weniger profitieren als andere Gewerke, und zudem solche Aufträge gar nicht mehr annehmen. Denn beim Neubau sind oftmals die preislichen Konditionen bestenfalls kostendeckend. Eine Aussage, die immer wieder zu hören ist, und die Dachdeckermeister Kurt Krautscheid aus Neustadt/Wied bestätigt. „Gute Betriebe machen bei diesem Preisdumping nicht mehr mit.“ Doch auch bei der Dachsanierung im Bestand, mit knapp 50 Prozent der Arbeiten das Hauptgeschäftsfeld der Betriebe, sind die weiteren Aussichten eingetrübt. Allein schon deshalb, weil die energetische Sanierung als Umsatzbringer seit 2011 von starken Rückgängen (15 bis 20 Prozent) betroffen ist. Und es kommt hinzu, dass die Preissteigerungen bei Material und Personal bei den konstanten Umsätzen die Ertragslage verschlechtern.

Sehr gutes Preisniveau in städtischen Ballungsräumen

Ein weiteres Thema ist das je nach Region sowie nach Betriebsgröße sehr verschiedene Preisniveau. „Wir stellen fest, dass unsere Betriebe gerade in Ballungsräumen auskömmliche Preise nehmen, auf



■ Felix Fink meint, dass in Ballungsräumen gute Preise erzielt werden.

dem Land oder in strukturschwachen Regionen wie etwa dem Saarland, in Nordbayern oder in Nordhessen hingegen keine höheren Angebotspreise durchsetzen können“, sagt Fink.

! Schere zwischen den Betrieben geht weiter auseinander

Es scheint so, dass sich in diesem und den nächsten Jahren eine Zweiteilung der Betriebe weiterhin verschärfen wird. Auf der einen Seite gibt es die strategisch und langfristig denkenden Betriebe, die auf beste Organisation und Qualität sowie hervorragende Beratung und Service gegenüber ihren Kunden setzen. „Die seriösen Anbieter haben gut zu tun und die Grundsteine dafür schon vor Jahren gelegt. Das Thema ist Qualität vor Ort zu fairen Preisen. Da macht sich auch jahrelange Vernetzung in der Region bezahlt. Da wird auch der Nachwuchs gut ausgebildet und im Betrieb gehalten“, benennt es Kurt Krautscheid. Für seinen Kollegen Hans-Peter Kistenberger aus Bruchsal kommt vor allem das Thema Beratung hinzu. „Es kostet mehr Arbeit, mehr Angebote, um Aufträge zu erhalten. Die Kunden sind über das Internet schon gut vorinformiert. Denen kann ich nicht mehr irgendwas erzählen.“ Wer also nicht auf Beratung, fundiertes Wissen und hohe Qualität setze, dem bleibe nur der Kampf über den Preis. An diesem Punkt trennt sich für Kistenberger bei den Betrieben die Spreu vom Weizen.

! Komplett-Aufträge inklusive Koordinierung anderer Gewerke


Im eigenen Betrieb setzt der Dachdeckermeister vermehrt auf Rundum-Service. „Wir übernehmen komplette Aufträge und holen dann die weiteren Gewerke mit ins Boot. Der Vorteil ist, dass wir den Preis bestimmen und das Heft in die Hand nehmen können.“ Aktiv werden ist also das Motto und neue Wege einschlagen. Kistenberger übernimmt auch gerne kleineres Geschäft, Balkone oder Garagen. Und er baut das Geschäft mit Wartungsverträgen auf und aus. „Daraus ergeben sich dann vor Ort weitere Aufträge. Wichtig ist der Ruf. Dass der Kistenberger auch für eine Garage rauskommt. So etwas spricht sich rum.“ Die gute Konjunktur ist also kein Selbstläufer, es gilt sie vielmehr aktiv zu nutzen.



■ Jan Juraschek sieht positiven Trend.

Komplette, große Projekte über die Gewerke hinweg koordinieren zu können, das erfordert aber auch Know-how und entsprechende Mitarbeiter für die Umsetzung. Und damit ist man schnell bei der Betriebsgröße. „Es gibt immer auch kleinere Betriebe, die hervorragend arbeiten, aber wirklich durchgehend gesund sind Betriebe meist ab acht Mitarbeitern aufwärts“, berichtet Jan Juraschek, Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes Schleswig-Holstein. „Dann gibt es eine klare Struktur. Viele der kleineren Betriebe müssen hingegen oft über Preis kämpfen.“ Diese Art von Marktteilung führt auch in Schleswig-Holstein zu wechselhaften Aussichten bei den Betrieben, allerdings sieht Juraschek dabei einen generell positiven Trend. „Das zeigt sich schon an der wachsenden Zahl an gewerblichen Mitarbeitern: von 1.950 im Jahr 2010 auf 2.600 im vergangenen Jahr. Der Markt an Fachkräften ist leer gefegt.“ Allerdings hat das zu tun mit einer Zunahme kleinerer Betriebe, was Juraschek auch in der Beratung bemerkt. „Die kleineren Betriebe brauchen mehr Unterstützung in fachlichen oder rechtlichen Fragen. Ein wachsendes Thema ist Arbeitsrecht, die Konflikte mit Mitarbeitern nehmen zu. Das hat wieder damit zu tun, dass gute Fachkräfte kaum noch zu finden sind.“

! Zahl der Soloselbstständigen sinkt

Unter den kleineren Betrieben gibt es wiederum viele Soloselbstständige. Deren Zahl hat sich allerdings bundesweit zuletzt um rund 1.000 Betriebe reduziert. Dies ist überwiegend darauf zurück zu führen, dass sie jetzt 55 Euro im Monat an die SOKA-DACH bezahlen müssen als Beitrag für die Berufsausbildung, den alle Betriebe mit Mitarbeitern auch entrichten müssen. Aus diesem wichtigen Fonds wird etwa die Unterstützung der Ausbildung bezahlt: fünf Gehälter im ersten Lehrjahr, drei im zweiten Lehrjahr und eines im dritten Lehrjahr. „Für den ZVDH ist es eine Frage der Solidarität und der Gerechtigkeit, dass hier alle Betriebe einzahlen. Und das Bundesarbeitsministerium ist unseren Argumenten mit der Allgemeinverbindlichenklärung der Tarifverträge gefolgt“, berichtet Fink. Dass die 55 Euro Grundbeitrag im Monat so viele Soloselbstständige zur Geschäftsaufgabe bewegt hat, zeigt wiederum, wie eng dort der finanzielle Spielraum ist. 



■ Kurt Krautscheid schwört auf jahrelange Vernetzung in der Region.

! Durchgehend gesund sind die größeren Betriebe

„Die Fachregeln sind das Rückgrat

Der 46-jährige Dirk Bollwerk ist neuer Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Im Interview nach der Wahl spricht er über seine Pläne, Vorstellungen und das Verhältnis zur ZEDACH-Gruppe.

Herr Bollwerk, herzlichen Glückwunsch zur Wahl zum Präsidenten. Haben Sie mit 78 Prozent Zustimmung auf der ZVDH-Delegiertenversammlung gerechnet?

Nein, eher mit einer Sechs vorne. Das ist ein großer Vertrauensvorschuss. Den gilt es mit guter Arbeit zurückzahlen. Und ich möchte auch die überzeugen, die skeptisch waren, und mich nicht gewählt haben.

Mit welchen Zielen treten Sie das Präsidentenamt an?

Der ZVDH wird bislang ehrenamtlich und hauptamtlich hervorragend geführt. Da möchte ich für Kontinuität sorgen. Wenn alles in ruhigen Bahnen weiterläuft, ist viel gewonnen.

Welche Stärken bringen Sie mit, um dieses Amt ausfüllen zu können?

Als Rheinländer bin ich genügsam und bescheiden. Ich nehme mich nicht unnötig wichtig, sondern bin ein Teamplayer. So wie bislang als Landesinnungsmeister Nordrhein geht es mir um Kooperation und Austausch – im Vorstand und mit der Geschäftsführung. Dazu kommen Verlässlichkeit im Reden und Handeln, Hartnäckigkeit beim Verfolgen von Ideen und Projekten sowie Standfestigkeit. Auch wenn mal ein Sturm bläst, falle ich nicht einfach um, sondern bleibe als Kapitän an Bord.

Warum geben Sie jetzt Ihre Aufsichtsratsmandate bei der ZEDACH-Gruppe ab?

Zum einen will ich mich voll und ganz auf das Präsidentenamt konzentrieren. Zum anderen verlangt es das Amt, dass ich gegenüber dem Bedachungshandel eine grundsätzliche Neutralität an den Tag lege. Ganz offen: Der Schritt fällt mir schwer, gerade bei meiner Heimatgenossenschaft, der DEG Dach-Fassade-Holz. Es ist ein bisschen so wie zuhause ausziehen.

Welche Bedeutung hat die ZEDACH-Gruppe für das Dachdeckerhandwerk?

Die ZEDACH übernimmt Verantwortung für die verarbeitenden Betriebe. Auch als ZVDH-Präsident werde ich die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Bedachungsfachhandel insgesamt pflegen, allen voran mit der ZEDACH.

Was ist Ihnen inhaltlich wichtig als neuer Präsident?

Vor allem die Fachregeln. Die Fachtechnik ist das Rückgrat unserer Arbeit. Darauf können sich alle einigen. Wir haben da zwei dicke, blaue Ordner mit Regeln, die wir uns im Gegensatz zu anderen Gewerken selber erarbeitet und verbindlich festgelegt haben. Wir setzen damit Qualitätsstandards. Und damit das so bleibt, gilt es, dieses Regelwerk immer dann zu aktualisieren und auszuweiten, wenn es sinnvoll ist, etwa in den Bereichen Wärmeverbundsystem oder Abdichtungstechnik.

Die Tarifpolitik: Was dürfen die Betriebe hier von Ihnen erwarten?

Ich kenne die Materie bestens und gehöre der Tarifkommission schon seit 2005 an. Es geht weiter zentral darum, maßvolle Tarifabschlüsse hinzubekommen.

Wie sieht es mit der politischen Lobbyarbeit in Berlin aus?

Da haben wir ja einen sanften Übergang, denn Karl-Heinz Schneider wird als Vizepräsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) weiterhin in diesem Bereich aktiv sein. Das Hauptamt des ZVDH ist in Berlin bereits in vielen Gremien vertreten und hat einen sehr guten Draht in die Politik, auch ins Arbeitsministerium. Hier werde ich natürlich mit einsteigen und mich in das bestehende Netzwerk einbringen.


Was wollen Sie dort erreichen?

Mich beschäftigt schon seit vielen Jahren das Thema Altersvorsorge. Zum einen, um das Berufsbild für junge Menschen attraktiver zu machen. Zum anderen, um zu verhindern, dass ältere Gesellen in die Altersarmut rutschen. Viele schaffen es einfach körperlich nicht, mit 60 oder gar 67 noch auf dem Dach zu stehen. Wir haben da schon echtes Pfund mit der bundesweit verbindlichen

unserer Arbeit“

Altersvorsorge über das 13. Gehalt. Hier gilt es weiter zu denken, mit dem Tarifpartner und eben auch mit dem Arbeitsministerium.

Wie sieht es mit dem Thema Ausbildung und Fachkräftesicherung aus?

Da sind wir auf einem guten Weg, wie es auch die auf dem Dachdeckertag vorgestellten Projekte gezeigt haben. Der neue Knigge für Auszubildende ist super. Wir geben damit unseren Betrieben einen Leitfaden dafür an die Hand, was sie selber tun können, um Ausbildungsabbrüche zu verhindern. Die Jugendlichen dürfen uns nicht so oft im zweiten Lehrjahr von der Fahne gehen. Auch die neue, modulare Ausbildungsordnung ist ein wichtiger Schritt, um das Berufsbild attraktiver zu machen. Und beim Thema Werbung gehen wir den richtigen Weg mit dem neuen Onlineportal für Bewerber. Jugendliche erreichen wir heute nur über die Ansprache via Smartphone. 



Zur Person

Dirk Bollwerk tritt als ZVDH-Präsident die Nachfolge von Karl-Heinz Schneider an, der zwölf Jahre das höchste Amt im Dachdeckerhandwerk innehatte und aus Altersgründen nicht mehr zur Wiederwahl angetreten ist.

Bollwerk ist 46 Jahre alt, Dachdecker-, Klempner- und Zimmermeister und führt seit 1993 den Dachdeckerbetrieb Joh. Bollwerk Bedachungen GmbH im niederrheinischen Rees-Haldern.

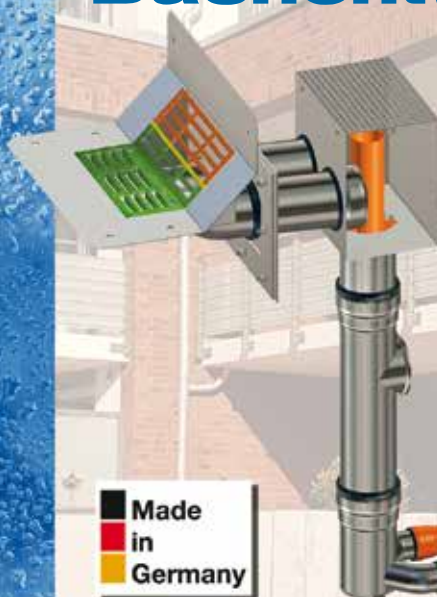
Er qualifizierte sich zum Betriebswirt im Handwerk und arbeitet als vereidigter Sachverständiger für das Dachdeckerhandwerk. Neben der Tätigkeit im eigenen Betrieb engagiert er sich ehrenamtlich, seit 2005 als Landesinnungsmeister Nordrhein. Dirk Bollwerk ist verheiratet und hat zwei Töchter.

LORO-X

www.loro.de

LORO[®]

LORO-X Dachentwässerungssysteme



Für die Entwässerung von Dächern und Dachterrassen im Wohnbau.

Mit sicherem Leistungsnachweis durch Messung und Berechnung für Haupt- und Notentwässerung.

z.B.: LORO-X
Staffelgeschossentwässerung



Mitra Hadjebi erlebte „alle Zeit der Welt“



Geboren in Berlin, lernte Mitra Hadjebi Betriebsschlosserin und montierte U- und S-Bahnen. Sie arbeitete als Requisiteurin am Theater und schulte zur Goldschmiedin um. Doch sie wollte mehr: Neues lernen, andere Lebensarten, Menschen treffen. Sie ging vier Jahre als Goldschmiedin auf die Walz. Sie entdeckte das Leben und arbeitete in Spanien, Italien, Norwegen, Dänemark, Grossbritannien, Schweiz und Deutschland. Mitra Hadjebi hat viel gesehen und erlebt. Eine ihrer Geschichten erzählt sie uns hier.

| Alle Zeit der Welt

Ich gehe in Kiel auf die Fähre. Was für ein blödes großes dickes Schiff – da spürt man das Meer gar nicht. Kaum ein Ort, an dem einem die Brise ins Gesicht stürmt und die Gischt die Haare durchnässt. Die billigste Koje befindet sich tief im stählernen Bauch des Riesen. Steile Eisentreppe hochklettern, um irgendwie ans Licht zu kommen und morgens in Oslo an Land zu schwanken.

Schick hier... Ich war schon mal da – lang ist es her. Erstmal zum Rathaus. Mal sehen, wie der Bürgermeister so drauf ist. Dauert ein bisschen und ich hab´ meinen Eintag ins Wanderbuch.

Die Wartezeit vertreib ich mir beim Pförtner. Der Fernseher läuft und ich denke noch: „Oh man, die Amis müssen wie immer übertreiben.“ NYC – Flugzeuge krachen in Wolkenkratzer und alles brennt lichterloh. Es ist der 11. September 2001.

Nur langsam begreife ich und auch die anderen Zuschauer, dass dies kein Film à la Hollywood ist. Als von der Gesellschaft losgelöst stelle ich mir fern der Heimat die Frage, wo ich eigentlich hingehen sollte, müsste, wollte, falls Krieg ausbräche. In solch einem Augenblick wird einem bewusst, wie das auch sein kann, so frei und „wild“ und außerhalb der Normalität.

| Immer der Nase nach

Weiter geht's. Der Tag ist noch jung und der Wind weht in die richtige Richtung. Ich tipple raus aus der Stadt, jedoch nicht, ohne mir Proviant zu besorgen. Nur schöne Wege schlage ich ein, denn zu Fuß sieht man doch am allermeisten. Als Häuser und Industrie weniger werden, halte ich den Daumen raus. Trampen ist in Norwegen eine mühselige Angelegenheit. Autos sind teuer und wer lässt schon Fremde in sein „Allerheiligstes“ – erst Recht, wenn sie noch so speziell daherkommen wie ich.

Doch irgendwie geht es immer vorwärts und irgendwann finde ich mich in einer sehr verlassenem Gegend wieder. Ja, Norwegen ist leer. Ich werde nachdenklich. Ob mein Vorhaben, allein und inmitten von Millionen Mücken draußen zu übernachten, ratsam ist? Ich weiß es nicht, denn bevor ich es ausprobieren kann gabelt mich ein lustiges älteres Pärchen auf.



■ Sie hat auf Ihrer Walz viele Länder bereist, an vielen Orten gearbeitet, eine Menge gesehen und erlebt, was sie heute nicht mehr missen möchte. Goldschmiedin Mitra Hadjebi.



Dass mich Leif und Marid so schnell nicht mehr gehen lassen werden, ahne ich noch nicht. Ich erzähle den beiden, was ich eigentlich bin, was ich mache und warum ich Kluft trage. Kurzerhand nehmen sie mich mit zu ihrer Hütte – einem kleinen Häuschen wie es viele Norweger besitzen.

Das verträumte Domizil liegt inmitten der Natur. Ohne Strom und Internet – einfach draußen. Herrliche Tage, wunderbares Wetter. Täglich baden im eisigen trüben Wasser des Moorees direkt vor der winzigen Hütte mit ihren noch winzigeren Zimmerchen unter schrägem Gebälk und natürlich in typisch skandinavischem Rot. Kein geschorener Rasen vor der Tür, kein Schnickschnack aus Plastik oder Glas, womit hierzulande gerne Gärten überladen werden. Nur urige Natur. Knorrige Wurzeln über verschlungenen Wegen am Ufer entlang. Kiefern, weit ausladend und moosbewachsen. Ried und Rohrkolben. Überall raschelt und wuselt es.

Die Natur so menschenvergessen – es hätte mich nicht gewundert, Gnome und Elfen anzutreffen. Die Tage vergehen und schon bald weiß ich nicht mehr, wie lange ich schon bei diesen herzlichen Menschen in ihrer Hütte bin. Viel habe ich von ihnen gelernt – über Land und Leute, die Politik, das Essen und die typischen Mücken. Aber irgendwann sind ihre Ferien vorbei und ich ziehe weiter gen Norden...

Wieder trampeln und über endlose gewundene Wege tip-peln. Menschenleer ist es hier und ich bin froh, irgendwann die Stadt Trondheim zu erreichen. Hafenanlagen, Kneipen, Studenten, schöne alte Häuser und der Dom. Ein paar Tage und lustige Nächte und weiter geht's. Immer am „Rand“ entlang von Fjord zu Fjord und mein Weg scheint endlos. Ein Transporter mit Wohnwagen hinten dran hält an. Ein altes Männlein, schwer übers Lenkrad gebeugt nimmt mich mit. Die Fjorde ziehen verschwommen im Nebel seiner Zigaretten zu unserer Rechten vorbei. Links entdecke ich unzählige Wasserfälle. Ist mein Fahrer überhaupt real – ist er Mensch oder wurzeliger Gnom?

Zur Nacht füttert er mich mit Selbstgebranntem und Kaffee so stark, dass ich mich gar nicht erst auf der Ladefläche des Transporters zusammenrolle. Stattdessen genieße ich die Mitternachtssonne auf dicken Steinen an Ufern sitzend. Den Polarkreis haben wir längst hinter uns gelassen. In Hammerfest stoßen wir ein letztes mal an, dann trennen sich unsere Wege. Da stehe ich nun – neben mir knabbern Rentiere am kargen Gras.



Arbeit zu finden wäre langsam nicht schlecht, also reise ich weiter von Ort zu Ort und frage die Leute. Kautokeino sagen sie, Samilands Hauptstadt. Dort soll es eine große Goldschmiede geben. Na also – auf geht's! Und tatsächlich: Es gibt eine Goldschmiede dort. Nicht eine, sondern gleich drei und eine Werkstatt hat tatsächlich Arbeit für mich.

Auf ihrer Walz hat die einstige Wandergesellin viele Kontakte zu Gesellen der Dachdecker, Zimmerer und Klempner geknüpft. Heute betreibt sie in Diessenhofen (Schweiz/Bodensee) ihre Manufaktur „Schmuck macht glücklich“, in der sie hochwertigen Zunftschmuck, aber auch Dinge nach Wunsch fertigt.

@ www.schmuckmachtgluecklich.de



Dach- und Fassadentechnik in der dritten Generation

Mit Leidenschaft dabei

Der Betrieb von Dachdeckermeister Walter und Eric Jansen gehört zu den Großen in der Branche und arbeitet mit 115 Mitarbeitern in allen Niederlassungen. Neben dem Stammsitz in Kleve am Niederrhein gibt es Standorte in Erfurt (Thüringen) und Nijmegen (Niederlande).



■ Rund 850.000 m² Industriedächer sowie Bedachungen und Fassaden für öffentliche Hochschulgebäude werden jährlich bearbeitet.

■ „Genossenschaft lohnt immer, egal ob man zwei oder 100 Menschen beschäftigt“, sagt Eric Jansen, der mit Bedachungen Jansen mit Hauptsitz in Kleve in ganz Deutschland und einigen Nachbarländern für dichte Dächer sorgt.



Vor über 60 Jahren gründete Großvater Gerhard Jansen die Firma in einer Doppelgarage und Vater Walter erschuf das solide Fundament für das heutige Unternehmen. In dritter Familiengeneration verfügt der Betrieb über modernste Betriebsflächen von über 15.000 m².

„Dazu gehört seit 2011 eine Bauklempnerei mit eigener Kantenteil- und Profilmfertigung bis 6,00 m Länge und 3,00 mm Stärke“, berichtet Eric Jansen stolz. Der 45-Jährige hat 1996 in Mayen seine Meisterprüfung gemacht und führt das Unternehmen jetzt gemeinsam mit seinem Vater Walter Jansen. Senior und Junior vertragen sich gut in optimaler Zusammenarbeit. „Gegenseitiger Rat und wertvoller Erfahrungsaustausch sind unersetzlich wichtig im täglichen Geschäftsleben“, ist der Junior überzeugt. Für ihn war es ganz selbstverständlich, nach der Ausbildung in den väterlichen Betrieb einzusteigen.

Jansen Bedachungen bietet die gesamte Leistungspalette eines Dachdeckerbetriebes mit Schwerpunkt Industriedächer, Fassadenbau, Bauklempnerei, Dachausbau, Begrünungen, Abdichtungen und energetische Sanierung. Nicht nur im Rheinland wurden erfolgreiche Bauvorhaben realisiert, sondern in ganz Deutschland und auch in den Niederlanden, Belgien, Dänemark und Großbritannien kann man Referenzobjekte vorweisen. Vorteilhaft erweist sich dabei, das z.B. in den Niederlanden die behördlichen Bedingungen den Arbeitsfluss nicht so behindern, wie es oft in unseren Ländern der Fall ist. Aktuell werden aber inzwischen wieder zu 95 % deutsche Projekte umgesetzt. Dazu zählen unter anderem jährlich 850.000 m² Industriedächer. Produktionshallen für Amazon, Zalando oder öffentliche Hochschul-Gebäude gehören hier zu den Auftragegebern. Privatkunden machen etwa 15 % des Umsatzes aus. Warum ist ausgerechnet Erfurt das zweite gleichberechtigte Standbein geworden? Die Niederlassung wurde dort 1997

gegründet, als sich nach der Wiedervereinigung viele große Stahlhallen-Baufirmen und die Großindustrie aus dem Westen in Thüringen ansiedelten. Für Generalunternehmer wurden dann hochwertige Dächer und Fassaden hergestellt. Seinerzeit ein guter Schachzug vom Senior, denn heute liegt der Jansen-Standort direkt an der Autobahn 71 nördlich von Erfurt, zentral in Deutschland. In fünf Stunden werden von dort alle wichtigen Ballungsräume erreicht.



■ 15 % des Umsatzes macht Jansen mit Privatkunden. 10 Mitarbeiter sind innerhalb des Betriebes damit befasst.

! Solides Wachstum

„Wir sind dicke zufrieden, mit stabilem Umsatz, eingespielten Teams und haben einen soliden Kundenstamm. Damit sind wir für die Zukunft gut aufgestellt“, versichern die Chefs. „Und wir geben uns immer viel Mühe mit der Aus- und Weiterbildung!“ Zu den leitenden Mitarbeitern gehören sechs Dachdecker- und ein Klempnermeister sowie zwei ausgebildete Lageristen. Regelmäßig befinden sich vier Auszubildende im Betrieb, die später auch alle übernommen werden.



■ Eine große Bauklempnerei gehört zum Betrieb Jansen, in der alle Abkantungen für die umfangreichen Industriedächer ausgeführt werden.

Partizipieren von der genossenschaftlichen Idee

Die Mitgliedschaft in der Genossenschaft DEG Dach-Fassade-Holz eG sieht Jansen als großen Vorteil: „Das macht vieles einfacher. Man hat einen besseren Zugriff auf die Händler und erzielt günstigere Preise im Einkauf. Wir können an vielen verschiedenen Orten im ganzen Bundesgebiet über die DEG einkaufen und haben die Materialien so in der Nähe unserer Baustellen. Genossenschaft lohnt immer, egal ob man zwei oder 100 Menschen beschäftigt. Viele gemeinsam sorgen für Stärke und profitieren von der genossenschaftlichen Idee. Unsere Ansprechpartner dort sind vom Fach und kennen sich bestens mit der Materie aus.“ Zudem ist Eric Jansen selbst Mitglied im Aufsichtsrat der örtlichen Volksbank eG. Aber auch sonst zählt für ihn das Prinzip der gegenseitigen Hilfe und Kooperation in einem Netzwerk, wie zum Beispiel das Ausleihen von Bau-Kränen, Maschinen oder Spezial-Geräten an Kollegen. „Gut ist, wenn es allen gut geht“, sagt Jansen.

■ Drei Generationen Jansen.




Ebenso praktiziert Bedachungen Jansen Bonuszahlungen für treue Partner und Lohnbetriebe, die regelmäßig wichtige Terminarbeiten übernehmen. Man kennt sich und hat Vertrauen, so wie es eben im niederrheinischen Sinne traditionell üblich ist. „Oft genug mit der richtigen Prise Humor dabei“, schmunzelt der Dachdeckermeister.

Überhaupt ist Jansen-Bedachungen dafür bekannt, Bauprojekte zuverlässig und garantiert termingerecht fertigzustellen. Das ist für die Auftraggeber aktuell sogar wichtiger als günstige Preise. „Wir setzen nicht auf Masse, sondern wollen mit lukrativen Geschäften perfekte Arbeit abliefern.“

Die Sorge um nachlassende Arbeitsqualität, weniger Termintreue und schlecht ausgebildeten Nachwuchs mündet für Eric Jansen in die düstere Zukunftsprognose: „In 20 Jahren warten 46-jährige studierte Arbeitslose mehr als zehn Wochen auf den

76-jährigen Handwerker, um das Dach zu reparieren!“ Er will dazu beitragen, dass es nicht so weit kommt. Selbstverständlich ist dazu auch der Einsatz digitaler Medien notwendig wie Scanner-Technik für Arbeitszeiterfassung und Lagerbestandsaufnahmen, E-Mails, Facebook und Whats-App für die Kommunikation. „Aber grundsätzlich schätze ich das ehrliche, direkte und persönliche Gespräch mit dem Geschäftspartner. Abstimmung auf Augenhöhe“, sagt der Familienvater, der einen Ausgleich bei seiner Ehefrau, seinen beiden Kindern und dem knuffigen Lagotto Romagnole (italienischer Trüffelhund) findet.

Und wie sieht es mit dem Engagement in der Innung oder Lobbyarbeit fürs Handwerk aus? Dafür könnte Eric Jansen sich

begeistern, wenn er mehr kämpferische Mitstreiter finden würde. Er plädiert für eine stärkere Lobby, die strengere gesetzliche Durchsetzung von mehr Zahlungsmoral bei den Kunden. „Man geht ständig in Vorleistung. Wenn Betriebe zu viele Außenstände haben und langwierige Rechtsstreitigkeiten bestehen, kann das schnell eine Existenz bedrohen“, erklärt Eric Jansen, dessen Betrieb mit starkem sozialem Engagement nicht nur in der Region, sondern auch bundesweit und über die Grenzen hinaus aktiv ist. 

Text: Höpken, Fotos: Jansen, Höpken



SAUBERE ARBEIT.

Keine Kunststoffreste auf dem Dach oder unter dem Nagelkopf



[FOS] Full Original Service IM45GN jetzt registrieren!

- 3 Jahre Komplett-Garantie – Reparatur, Verschleißteile, Wartung – alles inklusive
- danach 2 Jahre fixe Reparaturkosten
- schnellstmögliche und fachmännische Reparatur garantiert - direkt vom Hersteller in Deutschland
- Online-Reparaturauftrag mit Gratis-Abholung am Wunschort

Info unter www.itw-fos.de



Innovation für Balkon- und Terrassenbeläge

Mörtelbeutel oder Splittschüttungen werden häufig für Balkon- und Terrassenunterkonstruktionen genutzt. Das führt immer wieder zu Problemen und Mängeln bei der Verlegung und in der täglichen Nutzung. Eine innovative Lösung bietet die neue Aluminium-Unterkonstruktion UK-FIX, die gleichzeitig eine lange Lebensdauer der Balkon- und Terrassenbeläge gewährleistet. Sie erfüllt alle technischen und optischen Anforderungen, die an moderne Beläge gestellt werden. Oft werden höchste Ansprüche an Belastbarkeit, Qualität und Detailausbildungen sowie langfristiger Wartungsfreudigkeit gestellt. UK-FIX schafft beste Voraussetzungen, die durch Gefälledämmung entstandenen Höhendifferenzen auszugleichen.

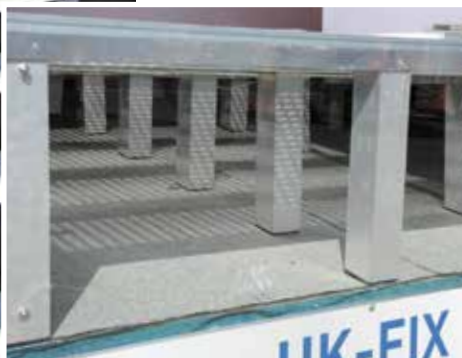
Auf der Abdichtungsebene bspw. werden mit verschiedenen langen Distanzklötzen vorhandene Höhendifferenzen ausgeglichen. Die durch Plattenbelag vorgegebenen Abstände der Aluminium-Trägerprofile werden mittels U-Profilen fixiert. Die Plattenverlegung erfolgt dann auf den Alu-Hutprofilen bzw. Alu-Anfangsprofilen. Balkongeländer werden einfach an der Unterkonstruktion befestigt.

UK-FIX sorgt für kurze Verlegezeit. Ein Höhenversatz einzelner Platten bleibt aus und Höhendifferenzen werden einfach ausgeglichen. Geschnittene Beläge wie Holzdielen, Gehwegplatten oder Laufroste liegen sicher auf. Eindringen von Ungeziefer bleibt aus, Rinnen und Geländer können integriert und Sonderkonstruktionen wie Rampen gebaut werden. Geringes Gewicht, einfache Montage und sofortige Begehrbarkeit zählen zu den weiteren Vorteilen dieses Produktes.

Weitere Infos finden Sie unter [@ www.uk-fix.de](https://www.uk-fix.de)



■ Die Balkon- und Terrassenunterkonstruktion UK-FIX aus Aluminium bietet sichere Lösungen, einfache Montage sowie kurze Verlegezeit und gleicht Höhendifferenzen optimal aus.



Tischsägen liegen voll im Trend

Konventionelle Winkelschleifer (Kabelgeräte) verlieren auf dem Dach an Bedeutung. Sie werden zusehends und im Eiltempo durch Akku-Geräte und Tischsägen verdrängt. Die Tischsäge hat sich in der Stille zum Trendgerät mit hohen Zuwachsraten entwickelt. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: günstiger, besser, sicherer. Qualitativ hochwertige Tischsägen sind aufgrund der Serienfertigung heute äußerst preiswert, zuverlässig und brauchen kaum Wartung. Feuerverzinkte Modelle sind nicht nur beim Kauf schön, sondern bleiben viele Jahre wartungs- und rostfrei.

Die Gesetzgebung zu Lärm, Sicherheit und Staub trägt wesentlich zum Erfolg der Tischsäge bei. Gemäß BG Bau sind Schäden durch Lärm in Deutschland die Berufskrankheit Nr. 1. Namhafte Hersteller wie Marcris haben Diamantwerkzeuge entwickelt, die im Leerlauf nicht mehr pfeifen. Man hört die Scheibe im Leerlauf (ca. 95 % der Zeit) kaum. Die minimale Lärmentwicklung der Tischsäge ist ein überzeugendes Argument zu deren Einsatz.

Dadurch, dass nass geschnitten werden kann (aber nicht muss), entfallen der lästige Schneidstaub, die damit verbundenen Kosten zum Atemschutz und die Reklamationen der Anwohner. Letztendlich sind auch die Kosten ausschlaggebend. Gute Nassschnitt-Diamanttrennscheiben halten länger, schneiden schneller und präziser, mit weniger Ausrissen. Dadurch reduzieren sich die Kosten pro Schnitt auf bis die Hälfte. Im Gegensatz zum Winkelschleifer ist die Tischsäge nahezu wartungsfrei und langlebig. Nähere Infos finden Sie unter [@ www.marcris.de](https://www.marcris.de)



■ Tischsägen wie die Marcris SCM 350 schneiden sehr präzise, sind lärm- und vibrationsreduziert. Sie eignen sich ideal als Ziegel- und Plattenschneider.

Das Dachfenster für Profis.

NEU ab 2017

RotoQ

Jetzt auch in Kunststoff

Premium ist der neue Standard.

Das Dachfenster für Profis.



Das neue RotoQ Kunststoff Premium ist der neue Standard

Aus Kundennähe wird Kundenvorteil: RotoQ ist das Ergebnis einer direkten Zusammenarbeit mit zahlreichen Profi-Handwerkern bei der Produktentwicklung. **Das Ergebnis:** Energieeffizienz, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit.

- + Beste Energieeffizienz mit U_w -Werten von **1,1 W/m²K** bis hin zur Passivhaustauglichkeit mit **0,77 W/m²K**
- + Hochwertige Verarbeitung und intuitive Montage
- + Auch als 1:1-Renovierungslösung

Neugierig geworden?
Erleben Sie RotoQ auf der **#KeineHalbenSachen Tour!**
Mehr Infos gibt es auf www.roto-q.de.

ROTO Premiumqualität in allen Klassen

Komplette Produktfamilie auf Roadshow



■ Roto Roadshow-Truck on Tour.

Roto ist nah am Kunden und setzt auf langfristige Partnerschaften. Darum bindet Roto seine Partner auch in die Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte ein. 2017 hat der Dachfensterbauer wieder eine solche Neuerung auf den Markt gebracht – und damit seine Produktfamilie komplettiert. Bei der großen #KeineHalbenSachen Tour präsentiert sich Roto seinen Kunden.

„Das RotoQ ist das Ergebnis eines stetigen Austausches mit unseren Partnern sowie einer regelmäßigen Kundenbefragung“, sagt Christoph Hugenberg, Vorstand Roto Dach- und Solartechnologie. „Für das mittlere Preis-Leistungs-Segment fehlte bisher noch ein Produkt aus Kunststoff. Diese Lücke schließt das neue RotoQ.“ Es überzeugt besonders durch seine hochwertige Verarbeitung und Langlebigkeit, durch Energieeffizienz und einfache Montage. Das neue Produkt bietet eine große Chance für Roto, Handel und Handwerk: „Wir wollen zusammen mit unseren Kunden neue Marktsegmente erschließen und wachsen.“



Vermarktungsstrategie mit ZEDACH entwickelt

Mit Einführung des neuen RotoQ ist die Produktpalette komplett und Roto kann für jedes Kundenbedürfnis und jeden Anspruch das passende Fenster für Profis anbieten. Denn selbstverständlich bleiben auch Top-Produkte wie die Designo-Reihe im Fokus. „Mit der ZEDACH haben wir einen super Partner für eine gemeinsame Vermarktungsstrategie gefunden, der die Einkaufsgewohnheiten der Handwerker so gut wie kaum ein anderer kennt“, erklärt Stephan Hettwer, Direktor Kunden und Märkte der Roto Dach- und Solartechnologie. „Wieso macht ihr nicht eine große Tour und bringt eure Produkte direkt zu euren Kunden, haben wir Roto gefragt“, regt Volkmars Sangl, verantwortlich für die Warenwirtschaft der ZEDACH in Koblenz, an. „Roto ist bekannt dafür, sehr nah an seinen Kunden dran zu sein. Da lag das für uns auf der Hand“, ergänzt sein Mannheimer Kollege Bernd Scheithauer.

Erlebbarer Kundennutzen

Der Startschuss zur #KeineHalbenSachen Tour fiel am 6. März in Speyer. Von dort aus rollt die Roadshow nun ein ganzes Jahr lang durch Deutschland und besucht die Roto Handelspartner. Im rund 17 Meter langen Truck können die Besucher auf 75 qm die Vielfalt des Produktportfolios selbst erleben, die Vorteile der Roto Fenster kennenlernen und sich vom Nutzen bei Montage, Qualität und Energieeffizienz überzeugen. Info: www.rot-q.de

LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung

Entwässerung einzelner Staffelgeschosse

Mehrgeschossabläufe

Durch die neuen LORO-X DUOSTREAM Mehrgeschossabläufe mit dem patentierten und bewährten Rohr-in-Rohr Prinzip wird das Regenwasser von mehreren Ebenen in nur eine Sammelfalleitung für die Hauptentwässerung und eine Sammelfalleitung für die Notentwässerung gesammelt. Die von oben kommende Sammelleitung wird auf der Dachterrasse entweder unter dem Plattenbelag oder in der Wärmedämmung durch das innere Rohr des LORO-X Mehrgeschossablaufes geführt (DN 50). Die Entwässerung der Dachterrasse erfolgt mit Freispiegelströmung in das äußere Rohr des LORO-X Mehrgeschossablaufes (DN100).

Mehrgeschoss-Sammelleitung mit drückender Freispiegelströmung

In der LORO-X Mehrgeschoss-Sammelleitung baut sich im Bereich des etagenhohen Fallrohres (DN 100) ein Überdruck auf. Mit der Kraft dieses Überdruckes wird das Wasser durch das waagerechte Rohr (DN 50) über die darunterliegende Dachterrasse gedrückt – ohne Saugwirkung im Ablauf oder Rohrsystem und damit ohne Sauggeräusche. Der Strahldruck des Abflusses der drückenden Freispiegelströmung wird durch die Umlenkungen als Bogen (DN 50) nach unten in das Fallrohr (DN 100) umgelenkt, sodass das Regenwasser nicht aus der Umlenkung herauspritzen kann, obwohl die Umlenkung nach oben offen ist. So kann sich die drückende Freispiegelströmung ohne Unterdruck im druckfesten Rohrsystem aus LORO-X Stahlabflussrohren mit Steckmuffenverbindung ungehindert ausbilden. Mit innovativen Komplettsystemen wie der LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung kann die Anzahl der Abläufe und Falleleitungen reduziert und die Planung erleichtert werden. Info: [@lorowerk.de](https://www.lorowerk.de)



Sammelleitung in der Wärmedämmung.



Sammelleitung unter dem Terrassenbelag.



Sammelleitung mit drückender Freispiegelströmung.

UK-FIX – VORTEILE DURCH INNOVATION!

Die neue Aluminium-Unterkonstruktion UK-FIX löst die Probleme herkömmlicher Balkon- und Terrassenunterkonstruktionen. Gleichzeitig bietet UK-FIX viele Vorteile:

- geringe Verlegezeit
- einfaches Ausgleichen von Höhendifferenzen
- problemloses Hochnehmen/Wiedereinsetzen der Platten/Dielen
- geringes Gewicht
- einfache Montage
- sofortige Begehbarkeit

Überzeugen Sie sich selbst.

Vertriebspartner und Ansprechpartner finden Sie unter
www.uk-fix.de

DIE UNTERKONSTRUKTION

UK-FIX





Eigentlich war das Handwerk seit jeher eine große Familie. Früher lebten die Lehrlinge in der Familie ihrer Meister, bis sie mit Erreichen der Gesellenreife „freigesprochen“ wurden. Wie eine Familie war auch der Zusammenhalt in den Zünften. Später folgten die Innungen. Und bis heute lebt der Begriff der „Dachdecker-Familie“.

All diese Gedanken werden lebendig im Gespräch mit Karl Spindler in seinem Dachdeckerbetrieb im oberbayerischen Ingolstadt. „Wir Handwerker sind in der Innung stark. Die Innungen stärken den Landesinnungsverband. Die Landesverbände machen einen Zentralverband erst stark“, erklärt der 61-jährige Dachdeckermeister die „Kette der Stärken des Handwerks“.

Genau das ist der Grund, weshalb Karl Spindler sich auch in der Politik stark macht für das Handwerk. „Wir brauchen mehr Handwerker in der Kommunal-, Landes- und Bundespolitik.“ Recht hat er. „Denn Handwerker sind hervorragende Leute – deshalb sind sie ja Handwerker und Unternehmer geworden.“

Er weiß aber auch aus eigener Erfahrung, wie schwer das Engagement sein kann für einen Handwerker. Sein Terminplan weist jedes Jahr rund 75 Termine für die Stadtratsarbeit in Ingolstadt aus. Dazu kommen dann noch ungefähr 40 weitere Termine als Kreishandwerksmeister der KHS Ingolstadt-Pfaffenhofen.

„Wir Handwerker müssen

■ Die „Kette der Stärke des Handwerks“ muss sich auch im politischen Engagement fortsetzen, appelliert Karl Spindler.

Anfang der 1990er Jahre gründete die CSU, bei der Karl Spindler „eigentlich schon immer Mitglied war“ (Originalton Spindler) den neuen Ortsverband Friedrichshofen-Hollerstauden. Aus dem „Da mach' ich mal mit“ ist der Ortsvorsteher des Verbandes geworden. Und so kam Karl Spindler auf die Liste bei den Kommunalwahlen. Seit 2008 gehört er nun ununterbrochen dem Ingolstädter Stadtrat an. Und inzwischen ist er auch in 15 Ausschüssen von insgesamt 57 Gremien der Audi-Stadt.



■ „Ich bin im Bauausschuss, weil Bauen mein Handwerk ist“.

„Ich bin z. B. im Bauausschuss, weil Bauen mein Handwerk ist. Da verstehe ich etwas davon.“ Und deshalb ist er u. a. auch im Stadtplanungsausschuss, im Finanzausschuss und in den Kommunalbetrieben. „Beim Thema Bauen kann ich mitreden – das vermisse ich oft in der Politik: Da bestimmen und entscheiden Menschen in Ressorts, die nicht ihr Fachgebiet sind.“ Deshalb ist er eigentlich auch gegen eine Frauenquote nur um der Quote Willen. „Wer der oder die Beste ist, soll auch die Position besetzen“, so seine Meinung. Und mit einem verschmitzten Lächeln fügt er hinzu: „Außerdem – was sollen wir dann mit den Männern machen?“

Fachkräfte wegnimmt, haben wir von der Kreishandwerkerschaft mit Audi einen Talentpool ins Leben gerufen.“ Wenn jemand sich bei Audi bewirbt und der Autohersteller gerade keine Verwendung für ihn hat, kann er mit seinem ausdrücklichen Einverständnis seine Chance im heimischen Handwerk suchen und finden. Sein „Talent“ wird an die Kreishandwerkerschaft mit seinem Einverständnis weitergegeben. „Ausbildungsfähig ist jeder, ob Deutscher oder Migrant – er muss es nur wirklich wollen“, so die Ansicht und Einsicht von Karl Spindler.

„Der Talentpool hilft unserem Handwerk

und er hilft Audi – denn auch die brauchen Kaufkraft in der Region für ihren Autoabsatz.“ So einfach und sinnvoll kann das Miteinander sein. Da liegt es eigentlich nahe, dass ein Mensch wie Karl Spindler auch in der politischen Hierarchie aufsteigt. „Ich sag‘ niemals nie“, verrät er schmunzelnd. Aber dafür sein Handwerk aufgeben? „Niemals“, kommt es, ohne auch nur den Bruchteil einer Sekunde zu zögern. Immerhin ist er der einzige noch aktive von insgesamt nur drei Handwerkern im Stadtrat. Irgendwann ein paar Legislaturperioden später mit weit über 70 Jahren noch im Kommunalparlament zu sein, kann er sich aber nicht vorstellen. Da will er schon einen anderen Handwerker bis dahin aufbauen.

Bleibt bei soviel Engagement eigentlich noch Zeit für ein Hobby? „Meine Familie und besonders meine Frau stand und steht immer hinter meiner Arbeit“, freut sich Karl Spindler. „Auch wenn da wenig Freizeit bleibt“. 2004, so erzählt er, hat er mal die Jägerprüfung absolviert. Nur zur Jagd ist er danach eigentlich nie gekommen.

Doch – halt: Einen Traum hat er: Eine Modelleisenbahn im Keller will er bauen. „Immerhin steht die Software-Planung schon seit einem Jahr.“ Bis der Zug aber wirklich abfährt, dürfte es noch einige Jahre dauern. Schließlich gibt es Wichtigeres zu tun für Karl Spindler. Zum Beispiel in der Politik... ▲

noch mehr zusammenhalten“

Wie wichtig Fachkompetenz auf politischer Ebene ist, erklärt Spindler am typischen Beispiel Flachdach. Es gibt wohl kaum eine Kommune, in der nicht gleich abgewunken wird, wenn ein Flachdach ins Gespräch kommt. „Ich konnte den Stadtrat objektiv über das Flachdach informieren, weil ich selbst solche Dächer errichtet habe, die auch nach 40 Jahren noch dicht sind“, so Spindler.

Information anstatt Konfrontation ist sein politisches Credo. „Anstatt über die böse Industrie zu schimpfen, die uns die

■ Karl Spindler ist der einzige noch aktive von drei Handwerkern im Stadtrat von Ingolstadt.



■ „Wir suchen immer wieder hartnäckig den Kontakt zu den politischen Entscheidungsträgern“, sagt Zimmerermeister Hans Hermann Bellmer.



Eine kleine, feine Fachgruppe

Zimmerermeister Hans Hermann Bellmer beschäftigt ab Herbst wieder einen Lehrling, nächstes Jahr wird ein zweiter dazu kommen. „Vor ein paar Jahren war das ganz anders, da gab es praktisch keine Bewerbungen für unseren Betrieb“, erklärt der Leiter der Landesfachgruppe der Bremer Zimmerer, die sich im Verband der baugewerblichen Unternehmer (VBU) organisiert hat. Ausbildung ist ein zentrales Thema für die Betriebe. Gesucht werden junge Fachkräfte, doch der Wettbewerb ist groß und wird sich angesichts des demografischen Wandels noch verschärfen. „Wir haben seit einigen Jahren begonnen, aktiv auf Jugendliche zuzugehen“, erläutert Bellmer. Etwa durch die gemeinsam mit anderen Baugewerken organisierte Teilnahme an den zentralen Bremer Ausbildungsmessen. „Wir waren vorletztes Jahr auf der ‚Handwerkshow‘ und im letzten Jahr auf der ‚job4you‘. Mehr als 4.000 Jugendliche kommen dorthin, das bringt uns Kontakte. Und viele Jugendliche erfahren überhaupt zum ersten Mal, was ein Zimmerer eigentlich macht“, sagt VBU-Geschäftsführer Ingo Beilmann.

Teilnahme an Ausbildungsmessen

Teilnahmen an Ausbildungsmessen sind nur möglich, weil sich die Zimmerer im VBU organisieren. Es gibt in Bremen rund 30 Betriebe, davon sind etwa die Hälfte Mitglied in der Fachgruppe. Eine Innung im klassischen Sinne haben wir gar nicht“, berichtet Zimmerermeister Bellmer, der einen Betrieb mit neun gewerblichen Mitarbeitern führt. Wie das Bundesland sind auch die Bremer Zimmerer die kleinste Organisation bundesweit. Die großen Landesverbände Hessen, Baden-

Württemberg oder Bayern sind von der Zahl der Mitglieder weit weg. Doch klein, aber fein bietet die hiesige Fachgruppe den Mitgliedern genau die Angebote und Dienstleistungen, die auch vor Ort gebraucht werden. Und Ausbildung ist so ein zentrales Thema, das sich über die Synergien, die ein starker Verband wie die VBU bringt, effektiver angehen lässt. Denn im VBU sind rund 150 Betriebe des Bauhandwerks organisiert.

Starker Verband VBU bringt viele Synergien

So können die Zimmererbetriebe auf fachkundige Beratung im Arbeits- oder Baurecht zugreifen. „Und wir arbeiten zudem aktuelle betriebliche Themen auf, wie die Entsorgung von Dämmstoffen. HBCD-haltiges Styropor ging ja auch durch die Presse. Wir informieren die Betriebe, was sie genau zu beachten haben“, erläutert Geschäftsführer Beilmann. Oder das Thema zertifiziertes Holz nach CoC: Wer ist da nachweispflichtig gegenüber den Endkunden? Für die Betriebe reicht der Verweis auf den Holzhändler als Absicherung. In diese Bereiche spielt natürlich auch die wichtige Lobbyarbeit hinein. „Wir haben da bundesweit





■ Ingo Beilmann, VBU-Geschäftsführer:
„Wir sind im aktuellen Koalitionsvertrag von Rot-Grün in Bremen massiv vertreten.“

Die Zimmerer in Bremen machen aus wenig viel. Gerade 15 Betriebe sind in der Fachgruppe organisiert, doch im Verband der baugewerblichen Unternehmer bietet sie den Mitgliedern alle wichtigen Fachthemen, Angebote und Dienstleistungen.

über Holzbau Deutschland, aber auch in Bremen über den VBU eine starke Stimme. So sind wir im aktuellen Bremer Koalitionsvertrag von Rot-Grün als Handwerk so häufig vertreten, dass sich schon die Handelskammer wundert“, sagt Beilmann mit einem Augenzwinkern. „Wir suchen immer wieder und hartnäckig den Kontakt zu den politischen Entscheidungsträgern und Parteien vor Ort“, erklärt auch Zimmerermeister Bellmer.

! Fachthemen mit Know-how des Handels aufgreifen

Ein weiterer zentraler Bereich der Verbandsarbeit ist die Fort- und Weiterbildung. „Die Fachthemen sind sehr wichtig. Materialien, Regeln und gesetzliche Vorgaben verändern sich immer wieder. Wer da nicht auf dem neuesten Stand bleibt, kann schnell Probleme bekommen“, sagt Bellmer. Dabei profitieren die Bremer Zimmerer vom dichten Händlernetz in der Stadt.



„Hier sind viele Große für unsere Branche vertreten. Und diese unterstützen uns mit ihrem technischen Know-how in Form von Vorträgen oder Seminaren.“ Für

Bellmer ist dieser Servicebereich auch so wichtig, weil „wir damit neue, junge Betriebe gewinnen können“. Die wollten

vor allem einen konkreten Nutzen für ihren Betrieb, wenn sie Mitglied der Fachgruppe werden. Und konkreter Nutzen heißt: zeitgemäße Themen, verständlich aufbereitet von externen Fachleuten.

Das gesellige Zusammensein und gemeinsame Aktivitäten treten da immer mehr in den Hintergrund. „Wenn die jungen Meister abends fertig sind mit der Arbeit, wollen sie mit ihrer Familie zusammen sein, auch am Wochenende. Was wir noch machen, ist einmal im Jahr ein gemeinsames Knipp-Essen, und wir fahren zusammen zur Leitmesse LIGNA in Hannover.“ Dort treffen sich die Bremer auch zum Austausch mit den Betrieben aus dem Süden der Republik.

! Gute Aussichten auch in der Bremer Diaspora

Obwohl in Bremen für die Zimmerer alles ein paar Nummern kleiner ist, zeigt sich die Fachgruppe zufrieden mit den aktuellen Aussichten. „Wir haben unsere Aufträge, gerade im Bereich der Privatkunden. Unsere Betriebe machen viel im Baubestand inklusive Baulücken. Viele sind bereits bis zum Sommer gut ausgelastet“, erklärt Bellmer. „Wir kennen das spezielle Geschäft in einer Stadt, wo man nicht einfach vorfahren und direkt am Haus ausladen kann.“ Auch für die nächsten Jahre sieht Bellmer weiter gute Aussichten. „Wenn wir denn genug Fachkräfte finden, die die Aufträge auch umsetzen können.“ Womit wir wieder beim dicken Brett Ausbildung wären, dass Bellmer mit der Fachgruppe weiter und intensiv anbohren will.





■ Kran zur Baustelle fahren und bedienen ist für Daniela Horvat kein Problem.

Es begann an der

„**D**a lässt man Deiner Frau einmal freie Hand und dann bekommen wir gleich den 3. Preis beim Freimarktumzug“, so Bremens Innungsoberrmeister Rudolf Behr zu Dachdeckermeister Reiner Horvat, dessen Frau sich bei diesem Wettbewerb auf so uneigennützig Weise für die Innung eingesetzt hatte. Aber dazu später mehr.



■ Ihre künstlerische Ader brachte der Dachdecker-Innung einen Siegerplatz unter 145 Teilnehmern.

Das Wetter ist ungemütlich an diesem Freitagmorgen im Februar. Reiner Horvat und sein Geselle sind unzufrieden, da sie aufgrund der unsteten Wetterlage keine Umdeckungen beginnen können. So bleibt jedoch Zeit für Reparaturen und kleinere Sanierungen. Im Wohnzimmer sorgt der Kaminofen für wohlige Wärme und Daniela Horvat lädt mit Schmalzbrotten und Kaffee zum zweiten Frühstück ein. Auch sie ist zuständig für das Funktionieren dieses 2008 gegründeten Drei-Mann- bzw. „eine-Frau- und zwei-Männer-Betriebes“ am Rande von Oberneuland in Bremen. Während vor dem Firmengebäude, das auch als Wohnhaus dient, Kranfahrzeug und weiterer Fuhrpark auf den Dachdeckerbetrieb hinweisen, ist gleich um die Ecke

ein altes Relief der Schlosserinnung zu sehen. Hier hatte einst Danielas Großvater seine Schlosserei. „Ein großes Firmenschild haben wir in dieser Wohngegend nicht angebracht“, erzählt Frau Horvat, „da sonst am Wochenende mancher Spaziergänger mal eben klingelt und um Rat fragt. Aber unser Arbeitspensum verlangt wenigstens einen vernünftigen Ruhetag in der Woche.“ Und dann ist da auch noch der 16-jährige Sohn, der ab und an mit anpackt und auch das Familienleben genießen soll. Und lagermäßig sorgt die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG stets für besten Service.

Die gelernte Floristin, die nach der Betriebsgründung eine weitere Ausbildung als Kauffrau für Bürokommunikation absolvierte, bezeichnet ihren Mann als „das Beste am Betrieb Horvat“ und sich selbst als zuverlässige Partnerin in jeglicher Situation. „Da ich schon eine Berufsausbildung hatte“, so Daniela Horvat, „konnte ich die kaufmännische Lehre in der halben Zeit abschließen. In der Berufsschule waren die meisten Mitschüler jünger, und ich musste zunächst eine Menge aufholen, insbesondere im Rechnungswesen war das harte Arbeit, die sich aber gelohnt hat.“ Sie übernimmt im Betrieb alle kaufmännischen Aufgaben, von der telefonischen Kundenberatung, Fakturierung bis hin zur Vorbereitung der Unterlagen für den Steuerberater. Während der Ehemann die Akquise und Angebotserstellung erledigt, behält Daniela Horvat die Finanzen und die Zahlungsmoral der Kunden im Blick und schafft es immer, ungeduldige Kunden zu beschwichtigen. Und wenn Not am Mann ist, ist es kein Problem



giert dabei. Und Daniela Horvats umfassende Fachkenntnisse als Floristin haben der Innung sehr gute Dienste geleistet, als sie dem Wagen zum Freimarktumzug eine besondere Note verpasste. Vom Obermeister nach einem gestalteten Herz gefragt, lieferte sie für das Führerhaus gleich noch ein Rosenornament mit dem Dachdeckerzeichen und weiteren dekorativen Ideen dazu. Das kam nicht nur bei den über 200.000 Besuchern des Umzuges in Bremen gut an, sondern brachte der Innung erstmals einen Platz auf dem Siegereppchen, nämlich den dritten Rang. Ein Jahr später brachte die „Künstlerin“ aus dem Hause Horvat sich erneut ein und bestückte den Wagen mit einem riesigen Dachdeckerhut und zwei wunderbar gestalteten Köpfen, die sie als Überraschung für die Innung zum Umzug mitbrachte. Bauschaum, Zeitungspapier und Farbe waren dabei die einzigen Utensilien, die sie benötigte.

■ Ein riesengroßes Rosenherz mit Dachdeckerwappen sorgte für Aufsehen beim Freimarktwagen der Dachdecker-Innung.



„Wir, also die Innung, präsentieren uns hier schließlich einem breiten Publikum, alles muss gut aussehen, und da kann ich mich einbringen“, erklärt Frau Horvat ihre Ambitionen.

Zu den nicht alltäglichen Fähigkeiten, zur Flexibilität und Entscheidungsfreudigkeit von Daniela Horvat, passt auch die Entstehungsgeschichte des Betriebes, die vor etwa 20 Jahren ihren Lauf nahm. Reiner Horvat hatte als gelernter KFZ-Mechaniker nach 4 Jahren Bundeswehr auf Busfahrer umgesattelt und kutschte eine Reisegruppe an der italienischen Amalfiküste entlang. Daniela war mit Mutter und Großmutter an Bord. Da der Fahrer und sie die beiden jüngsten Teilnehmer waren, lernte man sich näher kennen. Kurze Zeit später wurde geheiratet und Sohn Maximilian geboren. Reiner Horvat machte noch eine Dachdeckerlehre, wurde Meister und hatte für die Gründung seines Betriebes die richtige Frau an seiner Seite. „Ich hab immer ein offenes Ohr, wenn Redebedarf ist, muss auch mal Dampf abgelassen werden“, sagt sie und ergänzt: „Der Betrieb ist sein Leben, er ist die Seele, ich bin der Rückhalt und manchmal auch Seelenröster.“

Und wenn es mal zu viel wird, geht sie in den Garten und schaut nach, wie es um die Honigproduktion ihrer Bienenzucht steht.



Amalfi-Küste...

für sie, den 7,5-Tonner mit dem Kran zur Baustelle zu fahren und ihn dort auch fachgerecht zu bedienen. Und wenn es schnell gehen muss, nimmt sie den Weg mit ihrem Motorrad.

Der Kontakt zu anderen Dachdeckerfrauen wird über die Unternehmerfrauen im Handwerk sowie über die Innung und mit regelmäßigen Treffen aufrecht gehalten. „Es ist schon wichtig, über den Tellerrand zu schauen und sich auszutauschen, wie andere ihre Betriebsabläufe organisieren oder was in Krankheitsfällen zu tun ist“, sagt die Sechszwanzigjährige, die aus diesen Zusammenkünften auch ihre Kraft schöpft, um in stressigen Situationen klaren Kopf zu behalten. „Dann ziehen wir alle an einem Strang, sind zu dritt gut eingespielt und dann läuft das auch.“

Der Familienbetrieb, der überwiegend mit Reparaturen und Umdeckungen im Sanierungsbereich aktiv ist, trat 2010 in die Innung ein, nachdem der damalige Obermeister Lutz Detring sie von den Vorteilen überzeugt hatte. Seither ist man enga-



Dabei sehen die Oldtimer besser aus als mancher Wagen, der erst wenige Jahre alt ist. Sie sind teils älter als Ihr Besitzer und das ist schon einiges – zumindest für ein Auto: Carsten Schiedrum hat selbst in diesem Jahr Lebensjubiläum und wird 50.

Obwohl er sechs Bullis sein eigen nennt, hat er sie nie gesammelt. Wollte er nie. Nun sind sie einfach da. Alle seiner sechs VW-T1 und T2-Modelle sind fahrbereit, können sofort auf die Straße, zu Ausflügen genutzt werden. Na ja, wenn es nass wird, ist es nicht so gut für die alten Wagen und wenn Schnee und Eis auf den Straßen liegt und gar Salz gestreut ist, dann wäre das Gift für die Oldtimer-Flotte: Sie bleiben in der Halle. Eine Halle, die zunächst auf Schotter gegründet und lediglich gepflastert war. Die natürliche Feuchtigkeit des Bodens war den empfindlichen Karosserien abträglich und so stehen sie nun auf einer wasserdichten Betondecke...



Gute Stimmung bei den „Benzinge

Doch wie kam es dazu: Der freundliche Handwerker hat als Zwanzigjähriger mal seinem alten Freund Bernd Richter geholfen, einen historischen Käfer zu restaurieren. Das ergab sich, weil der keinen Werkstattplatz hatte und in die Hallen des damals noch väterlichen Dachdeckerbetriebes nach Feierabend zum Arbeiten kam. Das fand Carsten Schiedrum spannend, hat seine Lust und handwerklichen Mut beflügelt, das einmal selbst zu machen. Nach den ersten Versuchen an mehreren Käfern kam sein erstes großes Werk, ein Bulli aus dem Jahr 1967, seinem Geburtsjahr: Daran schliff und schraubte er fast jeden Tag anderthalb Jahre lang. Bis das marode Vehikel in neuem Glanz erstrahlte...



■ Kaum mehr als Hobbywerkstatt zu betrachten: Der bekennende „Werkzeugfetschist“ Carsten Schiedrum bedient ein Waschgerät für Motorteile, eine Sandstrahlkabine, Schweißgeräte, Bremsenentlüfter und natürlich eine Hebebühne für seine Restaurationsarbeiten.

Sie glänzen, sie funkeln, sie fahren: Die historischen Bullis und VW-Käfer von Dachdecker- und Klempnermeister Carsten Schiedrum sind noch immer in Betrieb auf allen Straßen.

Was als Episode begann, wurde bald zu seiner Leidenschaft. Der Vollbluthandwerker, Dachdecker- und Klempnermeister, der zusammen mit seinem Bruder Marcus einen Dachdeckerbetrieb mit 42 Mitarbeitern leitet, hatte genug handwerkliches Selbstbewusstsein, weitere alt angekaufte Bullis in teils sehr schlechtem Zustand aufzumöbeln. Leider, so der heutige Familienvater, habe er mittlerweile nicht mehr die Zeit wie früher für sein aufwändiges Hobby aus Metall. Dabei ist eigentlich fast alles



sprächen“

da, fast wie in einer Profi-Werkstatt. Denn der Schrauber aus Leidenschaft spannt gern Technik ein, um sich die Restaurationsarbeiten zu erleichtern. So findet sich ein Waschgerät für Motorenteile ebenso in seiner Fast-Profi-Werkstatt wie eine Sandstrahlkabine zur Entrostung, Schweißgeräte, Bremsenentlüfter und natürlich eine Hebebühne. „Ich bin ein Werkzeugfe-

tischtist“, bekennt Schiedrum denn auch freimütig mit einem Augenzwinkern und Blick auf seinen für einen Laien beträchtlichen Maschinenpark.



Mit den Jahren organisierte sich Carsten Schiedrum: Als zweiter Vorsitzender der etwa 300 Mitglieder zählenden „Bullikartei“ initiiert er Treffen oder fährt selbst zu Oldtimer-Events. Zu den „Benzingesprächen“, wie er liebevoll den Gedankenaustausch bei den Mitglieder-Treffen nennt, fährt die ganze Familie mit. Neben den Fachsimpeleien zum Oldtimer-Thema hat sich eine Gemeinschaft herangebildet, die seit Jahren so ganze Familien und deren Nachwuchs zusammenbringt. „Das geht sehr familiär zu bei uns und auch die Kinder knüpfen Kontakt untereinander“, erläutert Schiedrum.

Tochter Lea findet das Oldtimer-Thema mittlerweile selbst spannend und beginnt sich jetzt als 16-Jährige selbst für die Materie zu interessieren. Ob sie später auch Hand anlegen will, wird sich noch zeigen.



■ Zum Oldtimer gehört auch der Firmen-Schriftzug wie in den Fünfigern: Die Telefonvorwahl fehlt, man nahm damals ohnehin den Handwerker vor Ort...

„Ich will einfach

Nein, ein unzufriedener Mensch ist Malte Blaszyk nicht, nur weil er mehr will. Der baumlange Zimmerergeselle will mehr und meint damit aber nicht mehr Geld oder eine höhere Position auf der Karriereleiter. Ihm geht es ums Wissen und ums Können. Schon beim ersten Kennenlernen wird klar: Malte Blaszyk ist wie ein Schwamm, der genau dieses Wissen und – das daraus resultierende Können – förmlich in sich aufsaugt.

Der 25-jährige gebürtige Münchener weiß, dass Lernen nicht immer leicht ist, aber der Wille Berge versetzen und Ziele realisieren kann. Als Legastheniker hatte er es an der Hauptschule nicht leicht. Aber er hat nicht nur den qualifizierenden Abschluss geschafft, sondern die Realschule mit dem Abschluss der Mittleren Reife gleich noch drangehängt. Seine Klassenkameradinnen und Kameraden an der Realschule setzten sich zur Berufsausbildung an Schreibtische in Büros oder zum Fachabitur in die Fachoberschule. Nicht so Malte Blaszyk. Er wollte in einem freiwilligen ökologischen Jahr erst einmal seine Richtung suchen und finden. Auf dem „Archehof“ südlich von München, der Ökolandbau betreibt, Events veranstaltet und Lernort für Schulklassen ist, gab es immer etwas zu Bauen, Reparieren und Sanieren. Und Malte Blaszyk wurde immer klarer: Er will mit Kopf und Händen etwas machen – nicht einfach arbeiten und fertig. Er will etwas Bleibendes schaffen.

Von seinen Eltern – beide Akademiker – kam zum Glück nicht die in solchen Fällen übliche Reaktion „Du musst mal was Besseres werden als nur Handwerker“ – sondern volle Unterstützung. Im September 2010 startete Blaszyk das Berufsgrundschuljahr für Zimmerer in München und begann danach 2011 die Zimmererausbildung. Der Gesellenbrief in der Tasche seiner Zimmererweste war im Juli

mehr“

2013 aber ganz und gar kein Grund, sich nun entspannt zurückzulehnen und zu sagen: Schluss mit Lernen. Das war's. Ich hab's geschafft.


Nur zwei Monate später begann er die Ausbildung als Spengler bei der Spenglerei und Dachdeckerei Zech nahe München, die er im Februar 2016 mit Erfolg und Gesellenbrief Nummer 2 beendete. Danach war ihm nicht nur klar, dass das Baugewerbe sein Zuhause ist. Malte Blaszyk war sich nach der zweiten abgeschlossenen Ausbildung sicher: Ich bin Zimmerer mit Leib und Seele. Und noch etwas stand für ihn felsenfest: Ich werde Meister. Verständnis, volle Unterstützung



■ Malte Blaszyk.

und „grünes Licht“ gibt es dafür von seinem Arbeitgeber Andreas Vollrath, der stv. Vorsitzender der Zimmerer-Innung München ist. Malte Blaszyk, nach eigener Aussage „einfach nur wissensdurstig“, freut sich schon jetzt auf zwei Jahre lernen, lernen, lernen. Angst vor zuviel Theorie hat er nicht: „Es ist für mich jedesmal wieder ein faszinierendes Erfolgserlebnis, etwas auf Papier aufzureißen und es dann zu bauen.“

Bei soviel Begeisterung für das Handwerk erscheint es geradezu unverständlich, dass es hier einen Fachkräftemangel gibt. Woran liegt es? Malte Blaszyk hat vielleicht die Antwort – oder ist selbst die Antwort: „Ich lebe meine Begeisterung und spüre, dass ich lebe. Wenn es mal regnet, freue ich mich auf mein trockenes warmes Zimmer zuhause. Wenn es mal heiß ist oben auf dem Dach, freue ich mich auf ein kühles Zuhause.“ Und er beneidet keinen seiner Klassenkameraden aus der Realschule, die im klimatisierten Auto ins klimatisierte fensterlose Großraum-Büro fahren und abends wieder vollklimatisiert zurück.

„Wenn ich auf dem Dach stehe, bin ich über der Stadt. Ich sehe die Berge und habe alles, wofür Touristen Geld zahlen“, meint er schmunzelnd. Was will man mehr? 

LEMPHIRZ:

Dachlattenverlängerungen



Latte zu kurz?

Großflächige Lichtlösungen und die Neuerfindung des Flachdachfensters

Als Vorreiter im Markt stattet Velux ab sofort alle Standardfenster serienmäßig mit Verbund-Sicherheitsglas innen aus und präsentiert innovative Lösungen für alle Anforderungen an hohe Wohnqualität



■ Die Velux Lichtlösung Panorama eröffnet neue Dimensionen bei der Belichtung von Dachgeschossen.

■ Neben der serienmäßigen Ausstattung aller Fenster mit Verbund-Sicherheitsglas innen bietet die neue 3-fach-Verglasung „Energie“ bei der Scheibenauswahl eine weitere Alternative mit hervorragender Wärmedämmung.



Gleich zwei beeindruckende Fensterlösungen für mehr Tageslicht unter dem Dach präsentiert Velux. Im Mittelpunkt steht dabei die Neuerfindung des Flachdach-Fensters: Die neue Variante Konvex-Glas wird mit ihrer leicht gewölbten äußeren Scheibe hohen Ansprüchen an Design und Funktion gleichermaßen gerecht. Im Schrägdach eröffnet die Velux Lichtlösung „Panorama“ als gaubenähnliche Kombination von bis zu sechs Dachfenstern neue Dimensionen bei der Belichtung des Dachgeschosses.

Darüber hinaus stattet Velux ab sofort alle Standardfenster serienmäßig mit Verbund-Sicherheitsglas innen aus. Außerdem bietet der Dachfensterhersteller den Fensterlüfter Smart Ventilation für zusätzliche Fenstergrößen an und erweitert das Sortiment der automatisch betriebenen Sonnenschutz-Produkte.

! Mehr Sicherheit und Vielfalt bei der Verglasung

Alle Standardfenster sind innen künftig serienmäßig mit Verbund-Sicherheitsglas ausgestattet. Eine reißfeste Folie bindet bei einem Scheibenbruch die Glassplitter und erhöht darüber hinaus den Einbruchschutz. Als Vorreiter im Markt erfüllt der weltgrößte Dachfensterhersteller damit bereits in diesem Jahr die zukünftigen gesetzlichen Anforderungen an die Sicherheit von Scheiben nach DIN 18008. Zudem erweitert Velux sein Verglasungssortiment um die neue 3-fach-Verglasung „Energie“ und sorgt zugleich mit neuen Bezeichnungen für mehr Übersicht und eine bessere Orientierung. Die neuen Verglasungsvarianten sind ab März 2017 erhältlich.



■ Das Velux Flachdach-Fenster Konvex-Glas überzeugt mit elegantem Design und fügt sich hervorragend in die Dächer von Wohngebäuden und Büros ein.

Das Flachdach-Fenster neu erfunden

Mit dem neuen Flachdach-Fenster Konvex-Glas, verfügbar ab April 2017, haben die Tageslichtingenieure von Velux das Flachdach-Fenster neu erfunden: Die elegante Tageslichtlösung fügt sich mit ihrer leicht gewölbten äußeren Scheibe nicht nur besonders harmonisch ins flache oder flachgeneigte Dach ein, sondern wurde darüber hinaus für den Einsatz von Velux Sonnenschutzprodukten optimiert. Gleichzeitig sorgt die konvexe, randlose Scheibe im Außenbereich dafür, dass Regenwasser vollständig abläuft und damit eine Montage auch bei 0 Grad Dachneigung ohne zusätzlichen Aufkeilrahmen zur Gewährleistung einer Mindestneigung möglich ist.

Lichtlösungen eröffnen neue Dimensionen im Schrägdach

Auch für das Schrägdach stellt Velux eine innovative Produktlösung vor: die Dachfenster-Kombination Panorama. Als Teil der neuen Produktkategorie „Lichtlösungen“ bietet Velux mit der gaubenähnlichen Konstruktion nicht nur die Möglichkeit, mehr Wohnfläche mit voller Stehhöhe zu gewinnen, sondern zugleich Lichteinfall und Ausblickskomfort deutlich zu erhöhen. Das Produkt ist ab März 2017 als 4er- oder 6er-Kombination im Komplett-Paket erhältlich. Es enthält neben den Fenstern die für die Unterkonstruktion benötigten Bauteile sowie Eindeckrahmen, Dämm- und Anschlussprodukte und wird von Velux mit einem

Preisvorteil von 10 Prozent gegenüber dem Kauf der Einzelprodukte angeboten.

Erweitertes Zubehör-Sortiment

Die elektrischen und solarbetriebenen Sonnenschutz-Produkte von Velux bekommen Zuwachs. Beide automatischen Bedienvarianten sind ab sofort auch für das Wabenplissee und die solarbetriebene erstmals für das Plissee erhältlich. Darüber hinaus wurde das Design überarbeitet. Dies zeigt sich in den für alle Produkte vereinheitlichten schmalen Seitenschienen. Beim kompletten Velux Integra® Sonnenschutz-Sortiment findet sich der Motor jetzt in der unteren Bedienschiene. Im Bereich des Lüftungszubehörs ist das Produkt Smart Ventilation,

ein Fensterlüfter mit Wärmerückgewinnung, zukünftig auch für Dachfenster in den Breiten 94 cm und 114 cm verfügbar.

Großflächige Belichtung für flache Dächer

Besucher des Velux Messestandes können sich in München nicht nur über Flachdach-Fenster, Dachfenster und das entsprechende Zubehör informieren, sondern auch über das Modulare Oberlicht-System. Die für öffentliche und gewerbliche Immobilien entwickelte Oberlichtlösung verbindet elegantes Design mit den Vorzügen vorgefertigter und einfach zu montierender Module und ist in der Variante Lichtband auch für den privaten Wohnungsbau verfügbar. ▲



■ Das Velux Modulare Oberlicht-System verbindet Energieeffizienz mit elegantem Design und ermöglicht die großflächige Belichtung von Räumen unter dem flachen oder flachgeneigten Dach.



Neue Wege müssen



■ Um perfekten Holzrahmenbau und Aluverbund ging es beim Neubau eines Ärztehauses in Trier. Konstruktionsvollholz, Leimbinder, Nut- und Feder-Dämmplatten bildeten den perfekten Unterbau für ein zukunftsweisendes Projekt.

In Trier hat sich etwas getan. Ein neues Ärztehaus glänzt seit Neuestem im Ortskern von Trier Ruwer. Zuvor galt es, ein vorhandenes Grundstück von Altbauten zu befreien und es maximal nutzbar zu machen. Zwei schmale Einfamilienhäuser mit zurückliegender Schreinerei wurden dazu abgerissen, damit der Weg für eine Betonkonstruktion auf 45 Bohrpfählen frei werden konnte.

Der Unterbau aus Beton bildet die Basis für eine Holzkonstruktion, die das komplette Gebäude umschließt. Für den ortsansässigen Planer und Architekten Werner Feltes, Architekturbüro Aropa, war hier ein subtiler Umgang mit der angrenzenden Bebauung und den dazugehörigen Höhenlinien gefordert, um durch dezente, zurückspringende Dachflächen eine harmonische Dachlandschaft zu erzeugen.

Die Umsetzung dieses Projektes lag in den Händen des Dachdecker Meisterbetriebes Stefan Feltes aus Trier. „Eine äußerst komplexe, schwierige Aufgabe“, so Stefan Feltes, „die unser



■ Dach und Fassade wurden mit Tecu-Bond 4 mm in Oxid-Farben verkleidet.

Dach eG die fachlich versierten Berater, die dafür sorgten, dass das Holz für den Unterbau und die 4 mm Tecu-Bond Platten in Oxid-Farben rechtzeitig zu der Baustelle gelangten.

Großen Dank zollen die Bauherren dem Architekturbüro AROPA, Dachdeckermeister Feltes mit seinem Zimmermann Joel Genaid und dem Dachdecker Alex Hagen mit ihren Teams. Rainer und Michaela Feltes: „Ihr alle habt zu einem Stück-Trierer Baugeschichte beigetragen!“ Und genau so ist es, wie es auch schon von Trierer Bürgern zu hören war. „Die Schönheit liegt im Auge des Betrachters“ und das Ergebnis dieses Projektes ist über jeden Zweifel erhaben.

Neue Wege müssen keine Utopie sein, sondern führen zu modernem Realismus, ist Stefan Feltes sich sicher, der von Anfang an vom guten Gelingen dieses Neubaus überzeugt war. Durch die Zusammenarbeit aller Beteiligten und uneingeschränktes Vertrauen in die handwerklichen Fähigkeiten wird hier wieder einmal klar aufgezeigt, wozu Dachdecker- und Zimmererhandwerk in der Lage sind. Ganz frei nach C. F. von Weizsäcker: „Tradition ist bewahrter Fortschritt, Fortschritt ist weitergeführte Tradition.“



BAUTAFEL

Betrieb	Stefan Feltes, Dachdecker Meisterbetrieb
Bauherren	Rainer und Michaela Feltes
Architekt und Planung	Werner Feltes, AROPA, Bech-Kleinmacher
Verkleidung	Tecu-Bond, 4 mm Oxid Farben
Lieferant	DEG Alles für das Dach eG, Niederlassung Trier

keine Utopie sein



■ Es galt, auf einem Unterbau aus Beton eine Holzkonstruktion zu erstellen, die das komplette Gebäude umschließt.

Zimmermann Joel Genaid mit seinem Team gewohnt professionell umgesetzt hat. Bestens unterstützt wurde er dabei vom Architekturbüro und dem Statiker Bruno Pytlik.“

Durch die Verwendung des überall gleichen Materials für Dach und Fassade hat der in sich ruhende Baukörper schon fast einen skulpturellen Charakter und bietet damit einen sehenswerten Blickfang für die Menschen in Trier, sind die Bauherren Rainer und Michael Feltes überzeugt. Besonders stolz ist man darauf, dass das komplette Projekt von der Fertigungsplanung bis zur Umsetzung mit dem gesamten Team im Hause Feltes realisiert werden konnte.

■ Holzkonstruktion für 4 mm Tecu-Bond

So etwas funktioniert natürlich umso besser, wenn man sich auf seine Lieferanten verlassen kann. Hier waren Roman Dillschneider und Johannes Diederich von der DEG Alles für das

Ein Herz für Azubis

Es gilt nicht nur Lehrwillige zu finden, sondern sie auch zu halten. Dazu hat der ZVDH jetzt unter dem Motto „Erfolgreich ausbilden“ einen Leitfaden erstellt, um die Ausbildung bestmöglich zu gestalten. Werden Auszubildende von Anfang an gut betreut, brechen auch weniger ab. Damit Betriebe die nicht immer einfache Aufgabe des Ausbildens bestmöglich bewältigen, sind im Ausbildungs-Knigge ganz konkrete Praxishilfen integriert, wie z.B. eine umfangreiche Checkliste für den Ausbildungsbetrieb, ein Ablaufschema für Ausbildungsgespräche, Beurteilungsbögen zum Ausbildungsstand – jeweils aus Sicht des Betriebs und des Auszubildenden – sowie Muster für Ausbildungsnachweise. Die neun Schritte zum erfolgreichen Ausbildungsbetrieb sind als Poster in einer druckfähigen Version im internen Bereich unter www.dachdecker.de hinterlegt, ebenso wie der komplette Leitfaden.



Herabfallende Ziegel



Für Neukunden-Gewinnung sorgt „DachCheck“, das neue Paket des ZVDH. Innungsbetriebe können sich im internen Bereich viele nützliche Unterlagen ansehen, um Kunden von den Vorteilen einer regelmäßigen Dachwartung zu überzeugen. Mit einer Formulierungshilfe für ein Kundenanschreiben können sowohl Bestandskunden als auch neue Kunden informiert werden. Auch auf die Problematik des Hausbesitzers bei herabfallenden Ziegeln wird eingegangen. Dazu gibt es im online-shop eine professionell gestaltete Werbebroschüre für individuelle Nutzung: www.dachdecker.de (Broschürenbaukasten). Service bietet dazu eine Website zum DachCheck. Hier können sich interessierte Kunden informieren, auch direkt nach einem Betrieb in der Nähe suchen und gleich eine Anfrage starten. Innungsbetriebe tragen sich unter <http://dachcheck.dachdecker.org> schnell und unkompliziert ein und werden so von potenziellen Kunden gefunden.

Lobbyerfolg im Bau- und Insolvenzrecht

Die Koalitionsfraktionen haben sich auf ein neues Mängel- und Bauvertragsrecht geeinigt. Ulrich Marx, ZVDH-Hauptgeschäftsführer erklärt dazu: „Es freut uns, dass viele unserer Forderungen umgesetzt wurden. Vor allem Dachdeckerbetriebe profitieren in erheblichem Maß von der neuen Gewährleistungs-Regelung, dass nun derjenige für mangelhafte Materialien haftet, der für die Materialfehler verantwortlich ist, und nicht mehr derjenige, der sie eingebaut hat. Auch die neue Regelung zur Insolvenzanfechtung gibt mehr Rechtssicherheit im Geschäftsverkehr, vor allem in dem für Dachdeckerbetriebe relevanten Bereich des Bedachungsfachhandels.“

Rechtsicherheit beim Praktikum

Viele Jugendliche nutzen ein Praktikum, um erste Einblicke ins Berufsleben zu gewinnen. Oft ist den Betrieben der Unterschied zwischen einem Praktikum und einer Aushilfsbeschäftigung nicht geläufig. Dazu wirft die Beschäftigung von Schülern, Schulabgängern und Studenten in der betrieblichen Praxis Fragen hinsichtlich ihrer rechtlichen Behandlung und Bezahlung auf. Einen Überblick über die verschiedenen Besonderheiten der Beschäftigung sowie der arbeits-, tarif-, sozial- und steuerrechtlichen Beurteilung gibt die neue ZVDH-Unternehmer-Info. Neben der gedruckten Form wird die Unternehmer-Info auch im internen Mitgliederbereich unter www.dachdecker.de als PDF-Datei bereitgestellt.

„Nein zum Dienstleistungspaket“

Das deutsche Handwerk bekennt sich ausdrücklich zum europäischen Binnenmarkt. Aber die Vollendung darf nicht zum Abbau von Berufsreglementierungen führen. Mit dem Anfang Januar 2017 veröffentlichten Dienstleistungspaket scheint aber genau das zu passieren. Jeder der Gesetzesvorschläge widerspricht dem sogenannten Subsidiaritätsprinzip. Dieses besagt, dass eine Aufgabe möglichst von der kleinsten „zuständigen“ Einheit übernommen werden soll. Übergeordnete Einheiten sollen nur dann eingreifen, wenn die unteren Einheiten es nicht können.

Polystyrol-Entsorgung weiterhin problematisch

Ende letzten Jahres hatte sich der Bundesrat darauf geeinigt, die Einstufung der HBCD-haltigen Polystyrole als gefährliche Abfallart für ein Jahr auszusetzen. Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hatte damals schon befürchtet, dass damit die Lösung des Entsorgungsnotstands, der durch die „neue Gefährlichkeit“ entstanden ist, nur aufgeschoben, aber nicht behoben ist. Eine aktuelle Umfrage des ZVDH unter seinen Mitgliedsbetrieben scheint dies zu bestätigen.

„Auch wenn die Umfrage nicht repräsentativ ist, so haben wir doch einen Eindruck über die jetzige Entsorgungssituation gewonnen. Es gibt immer noch Dachdeckerbetriebe, die HBDC-haltige Dämmstoffe nicht entsorgen können, weil sie keine Müllverbrennungsanlage finden, die bereit ist, diese anzunehmen. Andere Betriebe erwähnen die zum Teil immer noch hohen Kosten, die bei der Entsorgung anfallen. Insgesamt liegen die Spannbreiten unglaublicher Weise zwischen 200 und 5.000 Euro pro Tonne. Dieses Ungleichgewicht bei der Preisgestaltung ist für uns nicht nachvollziehbar. Wir fordern daher, die Einstufung des Polystyrols als gefährlichen Stoff komplett wieder zurückzunehmen“, erklärt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx.



Neue Möglichkeiten für eine Vielzahl von Holzkonstruktionen



Vollgewindeschrauben fischer Power-Full

Für wirtschaftliche Verbindungen von tragenden Holzkonstruktionen



Holzbauschrauben fischer Power-Fast

Ansetzen – Eindrehen – Sitzt



fischer 
innovative solutions

Neu: Apple Watch gewinnen!

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



Das Bilderrätsel aus Heft IV/2016 hat Christine Knopf, Dachdeckerei & Zimmerei Knopf aus Wolfenbüttel richtig gelöst. Sie gewinnt damit die erste Apple Watch der Rätselserie. In Kürze wird ihr der Gewinn durch einen Mitarbeiter der Dachdecker-Einkauf Ost eG, Braunschweig, überbracht. Herzlichen Glückwunsch!



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 259704-59
dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der **26. Mai 2017**.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 114.

Impressum

Das DACH 15. Jahrgang
Erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktion:
Henning Höpken

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Harald Friedrich, Felix Holland,
Knut Köstergarten, Margot Müller,

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

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.

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.

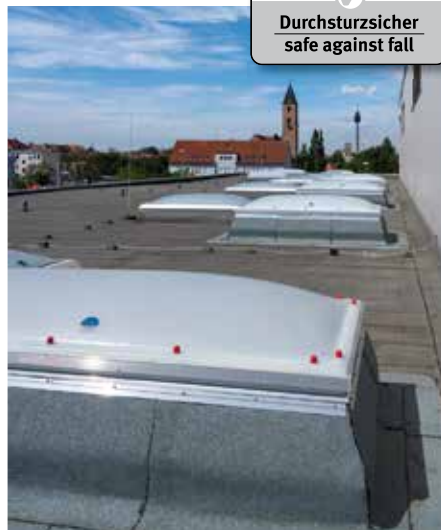


KEMPEROL® AC Speed

- ✓ die schnelle PMMA-Abdichtung
- ✓ bis -5°C verarbeitbar

KEMPEROL® FALLSTOP

- ✓ geprüft durchsturz-sicher
- ✓ erhöhter Hagelwiderstand



KEMPER SYSTEM

Ihr Partner für professionelle Abdichtungs- und Beschichtungssysteme

www.kemperol.de



Ein persönlicher Fragebogen an Tom Gladisch, Dachdecker- und Geselle aus dem schleswig-holsteinischen Beringstedt, Bundessieger im Leistungswettbewerb der Dachdeckerjugend und Vizeweltmeister der 26. IFD-Weltmeisterschaft in Warschau.

Nachgefragt Tom Gladisch

„Den Meister machen“

Herr Gladisch, Vize-Weltmeister sein, was für ein Gefühl?

Es ist ein gutes Gefühl, einer der Besten zu sein.

Warum sollten junge Menschen Dachdecker werden?

Weil dieser Beruf nicht eintönig ist und man viel lernen kann.

Der beste Ratschlag, den Sie jemals bekommen haben?

Mach weiter so, egal was kommt und setze dich nicht unter Druck.

Was mögen Sie an sich am liebsten?

Dass ich mein Handwerk verstehe und bis jetzt schon viel erreicht habe.

Social Media, Facebook, Twitter etc. – was sind ihre Info-Quellen?

Facebook.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine Familie und mein Können im Dachdeckerhandwerk.

Mit wem würden Sie gerne mal eine Woche im Leben tauschen?

Mit gar keinem.

Dachdeckerausbildung, muss sich was ändern?

Nein, muss es nicht.

Ihre Planung für die Zukunft?

Erst mal das Haus fertig bauen, dann den Dachdecker-Meister machen und irgendwann vielleicht auch eine eigene Firma aufmachen.





Mehr Licht und noch mehr Wohlgefühl

- Die neue großzügige, gaubenähnliche Lichtlösung "PANORAMA" bietet mehr Ausblick und Lichteinfall
- Großzügige Fensterfläche für mehr Raumqualität und Kopffreiheit
- 10 % Preisvorteil im Komplettpaket aus Dachfenstern, Dämm- und Anschlussprodukten

Erleben Sie noch mehr Tageslicht-Inspirationen im 360°-Rundgang unter www.velux.de/inspiration



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

WENN SIE ES ETWAS HÄRTER MÖGEN.

Dachsteine mit Nehmerqualität – fester als jede Norm.

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

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

Weitere Infos: www.braas.de


BRAAS
ALLES GUT BEDACHT