

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2017 | IV

Mangelware Dämmstoff

Die Schattenseiten der Globalisierung –
weltweite Lieferengpässe bei Dämmstoffen



PERSÖNLICH
Soziales Engagement

BETRIEB
Befestigung der PSAgA

MATERIAL + TECHNIK
Wasserburg Hülshoff

40 Jahre Fachkompetenz: Willkommen bei Sita.

Der Name Sita steht seit Jahrzehnten für Kompetenz bei der Entwässerung und Notentwässerung flacher Dächer. In jedem Produkt steckt hier die Erfahrung von mehreren Millionen produzierten Gullys. Systematisch verfolgen wir ein Ziel: Qualität in allen Bereichen. In der Produktion von Entwässerungs- und Lüftungssystemen liegt Sita in Deutschland ganz vorn. Wir wissen, wie wichtig gute Produktqualität für das hervorragende Endergebnis ist. Deshalb tun wir alles, um Ihnen mit unseren Produkten und Systemen eine perfekte Ausgangsbasis für Ihre Arbeit zu liefern. Bei Sita können Sie absolut sicher sein, auf Qualität zu bauen.



Wir liefern Antworten!

Sita ist Problemlöser. Zusammen mit dem Fachhandel, Architekten, Planern und Anwendern finden wir die jeweils ideale Lösung – auf Dienstleistungs- und Produktebene.

Einerseits geben wir gern unser Spezialistenwissen weiter, andererseits profitieren wir von den Anregungen der Praxis. Die Wünsche von Architekten, Planern, Anwendern und Fachhändlern nehmen in Form von Problemlösungsprodukten und -systemen Gestalt an.



GUTE GRÜNDE FÜR SITA

- 1 Spezialist:** Wir sind Flachdachentwässerung
- 2 Experte:** Kompetent, innovativ – seit 1976
- 3 Partner:** Von Kollegen für Kollegen
- 4 Qualität:** Geprüft und zertifiziert
- 5 Service:** Schnell, sicher, pünktlich



Für gutes Wetter im Bau.

Sita Bauelemente GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 1
33378 Rheda-Wiedenbrück
Fon +49 (0)2522 8340-0
Fax +49 (0)2522 8340-100
info@sita-bauelemente.de
www.sita-bauelemente.de

Stefan Klusmann,
Vorstand Vertrieb und Marketing bei
Dachdecker-Einkauf Ost eG

Es gibt Situationen, da sitzt man zwischen allen Stühlen. Die Lieferkrise bei den Dämmstoffen in diesem Jahr war so eine Situation. Unerwartet und in einem bislang unbekanntem Maß hat sich hier gezeigt, wie abhängig wir Einkaufsgenossenschaften als Bedachungshändler und Sie als unsere Mitglieder und Kunden von den globalisierten Lieferketten sein können. Auch wenn sich die Lage inzwischen wieder entspannt hat, wollen wir in unserem Titelthema den Ursachen der Krise auf den Grund gehen. Damit bei allem sehr verständlichen Ärger über hohe Preissteigerungen und Stopps auf Baustellen auch klar wird, warum und wie solche Lieferengpässe überhaupt entstehen.

Ein ganz anderes Thema: Langsam aber sicher sind die Frauen auf dem Vormarsch. Sie übernehmen Familienbetriebe, führen sie auf ihre eigene Art, haben spannende, innovative Ideen und bringen sich auch in die wichtige Innungsarbeit ein. Gleich in drei Artikeln stellen wir Frauen vor, die sich in dieser Männerdomäne durchgesetzt haben. Eine erfolgreiche weibliche Chefin - das ist inzwischen auch unter Dachdeckern Normalität.

Bleibt noch der Hinweis auf das nächste wichtige Event: unsere Leitmesse DACH+HOLZ vom 20. bis 23. Februar in Köln mit vielen interessanten Themen-Highlights. Wir als ZEDACH-Gruppe richten erneut den großen Eröffnungsabend aus und sind mit einem Stand in Halle 6, Standnummer 6.121, vertreten. Hier werden Ihnen mehr als 150 Mitarbeiter der Einkaufsgenossenschaften die Vielfalt unserer Dienstleistungen präsentieren. Kommen Sie mal vorbei und sprechen Sie uns an - wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.

Lieferkrise bei Dämmstoffen



Ich wünsche Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

LEISTER

Leister UNIROOF AT/ST randnah - effizient Dachbahnen schweißen

Dank verschiebbarer Transportachse meistert er randnahes Schweißen ohne Umrüsten. Ideal für Flach- und flach geneigte Dächer (bis 30°). Der in der Andruckrolle integrierte wartungsfreie Direktantrieb führt zu deutlich optimierter Gesamtleistung.

UNIROOF AT:

Digitale Regelung von Temperatur, Antrieb und Luftmenge, optimale Kontrolle aller Schweißparameter inkl. Spannungsanzeige, bürstenloser Motor für Gebläse und Antrieb

UNIROOF ST:

Manuell einstellbare Temperatur, Geschwindigkeit und Luftmenge, Bürstenmotor für Gebläse, Antriebsmotor bürstenlos, einfache Einstellung über Drehknöpfe



**HEISSLUFTTECHNIK
FLOCKE**
EIN UNTERNEHMEN DER LEISTER GRUPPE



Heisslufttechnik Flocke GmbH
Elsässer Str. 14 -18, 42697 Solingen Tel. 0212 -38260-0
info@heisslufttechnik.de

Niederlassung Nord: Tel. 040 - 7679772-0 hamburg@heisslufttechnik.de
Niederlassung Süd: Tel. 089 - 1787666-0 muenchen@heisslufttechnik.de
Niederlassung Ost: Tel. 0371 - 851729 chemnitz@heisslufttechnik.de

DIESE AUSGABE:

3

EDITORIAL

Stefan Klusmann

6-7

ZEDACH INSIDE

DEBAU

Versicherungsscheck

8-9

NEWS

Bundessieger Jonas Fangmann
Rentenversicherung

10-13

TITELTHEMA

Globale Lieferengpässe bei
Dämmstoffen

14-17

VORGESTELLT

Betriebsportrait:
Unternehmen Bockbreder

18-19

BETRIEB

Azubi-Werbeaktion
in Berlin

20-21

BETRIEB

Sicherheit bei der
Befestigung der PSAgA

22-23

BETRIEB

Konjunktur

24-25

MATERIAL+TECHNIK

Dachflächenfenster
Rheinzinker Profiwelt

26-27

PERSÖNLICH

Engagement für einen
guten Zweck

28-29

VORGESTELLT

Frauen im Handwerk
Marion Meissner

30



30-31

VORGESTELLT

Fachgruppe der
Zimmerer in Hamburg

32-33

IM FOKUS

Digitalisierung im
Handwerk

34-35

PERSÖNLICH

Dachdecker und ihre Hobbys
Jürgen Brückner baut
Luxus-Vogelhäuser

36-37

PERSÖNLICH

Vom Gesellen zum Meister
Malte Blaszyk - Teil 4

38-39

ANZEIGE INNOVATION

BRAAS

40-41

MATERIAL+TECHNIK

Dachsanierung der
Wasserburg Hülshoff

42-43

SERVICE

Neues Gewährleistungsrecht 2018
Elektronische Buchführung

44

RÄTSEL UND IMPRESSUM

46

NACHGEFRAGT

Ulrike Schätzchen



40



46



18

Kostenloser Versicherungs-Check für die Mitglieder



DEBAU ist ein auf das Dachdeckerhandwerk spezialisierter Versicherungsmakler. Die Tochter der ZEDACH-Genossenschaften ist mit rund 1.000 Kunden bundesweit Marktführer in diesem Segment.

Information und Beratung rund um Versicherungen sind für Christian Bargheer die zentralen Aufgaben der DEBAU. „Wir sind Teil der ZEDACH-Gruppe und leben den Genossenschaftsgedanken. Ich versuche jedem Mitglied der Einkaufs-Genossenschaften überzubringen, dass wir sein Laden sind“, erklärt der Geschäftsführer. Das ist ganz buchstäblich zu nehmen, denn die DEBAU wurde vor 20 Jahren gegründet, um den Mitgliedsbetrieben Versicherungen mit vernünftiger Leistung und zu guten Konditionen anbieten zu können.

Der Grund ist ganz einfach. Dachdecker sind etwa bei der Haftpflicht eine Hochrisikogruppe. „Da kommen bei einem Betrieb von sechs, sieben Mann grob gerechnet 30.000 Euro im Jahr zusammen für alle Versicherungen. Das hat schon einen Stellenwert im Kostenapparat“, sagt Bargheer. Und sind solche Summen im Spiel, macht es schon mal Sinn, das Ganze durchchecken zu lassen. Darauf, ob ein Betrieb alle relevanten Versicherungen hat, ob die Deckungssummen hoch genug sind, welche Schäden eigentlich mitversichert sind und welche womöglich nicht. Und vielleicht lässt sich sogar Geld sparen nach einem Versicherungs-Check.

*Christian Bargheer,
Geschäftsführer der
DEBAU*

Versicherungs-Experten für die Dachdecker

Die Tür der DEBAU steht für alle Mitgliedsbetriebe offen, auch wenn sie schon einen anderen Makler für Versicherungen haben. „Wir bieten als Erstes Beratung und die kostenlos. Das ist unser Auftrag als Genossenschaft. Wenn der Kunde bei seinem Makler bleibt, ist das für uns kein Problem.“

„Wer sich von uns beraten lässt, ist auf der sicheren Seite.“

Doch Bargheer und seine bundesweit 20 Mitarbeiter überzeugen viele Betriebe mit ihrer Expertise. Die DEBAU hat sich auf das Dachdeckerhandwerk spezialisiert und ist in diesem Bereich mit den rund 1.000 Kunden Marktführer. Das über viele Jahre aufgebaute Know-how stellt dabei das Pfund dar, mit dem Bargheer und sein Team wuchern können. „Wir wissen bis ins Detail, welchen Versicherungsschutz die Dachdecker brauchen“, erklärt Bargheer. „Wer sich von uns beraten lässt, ist auf der sicheren Seite.“



Neukunden über Notfälle oder Empfehlung

Das spricht sich langsam aber sicher herum. Auch deshalb, weil die DEBAU eng mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und den Landesverbänden und ihren Innungen kooperiert. „Die eine Hälfte neuer Anfragen kommt über Empfehlungen, die andere Hälfte über akute Schadensfälle. Da haben Betriebe die Nase voll, was ihren bisherigen Versicherungsschutz angeht“, erläutert der Geschäftsführer.

Klar, wenn Versicherungen nicht zahlen im Fall der Fälle, kann das schnell existenzbedrohend sein. „Wir schauen auch dann, was noch geht. Doch im Fokus steht für uns die Prävention. Wir wollen, dass unsere Mitgliedsbetriebe auch im Versicherungsfall ruhig schlafen können“, sagt Bargheer.

Versicherungsschutz bei Asbest durchgesetzt

Dabei hat die DEBAU längst eine gewisse Marktmacht, um gegenüber der Versicherungsbranche Neuerungen durchzusetzen. „Wir sind oft Vorreiter und das wissen viele auch zu schätzen“, berichtet Bargheer. Ein Beispiel aus der Vergangenheit ist das Thema Asbest. Damals gab es eine Mauer der Versicherungswirtschaft. Kein einziger Versicherer wollte mehr das Risiko versichern.

„Die Dachdecker sollten die Altlasten von gestern entsorgen und wurden dabei im Regen stehen gelassen“, erinnert sich der Geschäftsführer. Mit dem Mandat von 1.000 Betrieben im Rücken schaffte es die DEBAU, die Mauer zu durchbrechen. Es fand sich ein erster Versicherer, der bereit war, das Risiko abzudecken. Für die Betriebe möglichst umfassenden Versicherungsschutz zu guten Konditionen durchzusetzen und anzubieten, das ist seit der Gründung die zentrale Idee der DEBAU.

www.debau-zedach.de

Das Team der DEBAU
(rechts)

Jörg Piebrock,
Prokurist der DEBAU
(rechts unten)

Mit dem Mandat
von 1.000 Betrieben
im Rücken schaffte
es die DEBAU, den
Versicherungsschutz
bei Asbest
durchzusetzen.



AktionDACH: Andreas Hauf neues Beiratsmitglied

Für die ZEDACH-Gruppe ist Andreas Hauf als Nachfolger von Henning Höpken auf der jüngsten Mitgliederversammlung der AktionDACH in den neuen Beirat gewählt worden.

„Für mich ist dabei die Nachwuchswerbung für die Betriebe das zentrale Thema. Hier wollen wir eine Trendwende hinbekommen und das Berufsbild Dachdecker weiter ins rechte Licht rücken“, erklärt Hauf, Mitglied des geschäftsführenden Vorstands der DEG Dach-Fassade-Holz eG nach seiner Wahl. Zudem bedankt er sich bei Vorgänger Höpken für dessen hervorragendes, langjähriges Engagement bei der AktionDACH. Höpken geht



Andreas Hauf (l.) wird Nachfolger von Henning Höpken (r.)

nach 38 Jahren bei der ZEDACH-Gruppe, zuletzt als Mitarbeiter bei der Tochter DACHMARKETING und Redaktionsleiter von Das DACH in den Ruhestand.

www.aktiondach.de

Begabte Praktiker gesucht

„Während Handwerksbetriebe über mangelnden Nachwuchs klagen, haben viele Bildungspolitiker den Ehrgeiz, die Abiturientenzahlen immer weiter zu steigern. Der volkswirtschaftliche Schaden ist schon da“, so der CDU-Politiker Bernd Busemann beim niedersächsischen Philologentag.

Schon die Grundannahme, dass nur akademische Bildung den Weg zu gesellschaftlicher Anerkennung öffne, sei falsch. Es fehlten „Einsteiger in Berufsausbildungen“. Dazu bräuchte es keine leistungsschwachen Akademiker, sondern begabte Praktiker mit solider Schulbildung. Angesichts der Abbrecherquote von bis zu 40 % sprach er von einer „schlimmen bildungspolitischen Fehlentwicklung“. Wer immer höhere Abiturienten-Quoten erreichen wolle, müsse das Niveau im Unterricht und bei den Prüfungsleistungen weiter senken.



Niedersachse ist der Beste

Die Landessieger im Leistungswettbewerb der Dachdeckerjugend machten in der Dachdeckerschule St. Andreasberg ihren Bundessieger aus.

Jonas Fangmann aus Visbek schaffte im zwölfstündigen harten Wettkampf den ersten Platz, gefolgt von Tim Rüdiger aus Thüringen und Tim Christopher Hoppe aus Mecklenburg-Vorpommern. Die ersten beiden haben sich damit auch zur Teilnahme an der IFD Weltmeisterschaft junger Dachdecker 2018 in Riga, Lettland, qualifiziert.

*Bundessieger Jonas Fangmann (m.),
Tim Christopher Hoppe (l.) Tim Rüdiger (r.)*



Velux mit Gold ausgezeichnet



Die Velux Deutschland GmbH erhielt erhält bei den „Service-Champions 2017“ eine Gold-Platzierung. In Deutschlands größtem Service-Ranking haben mehr als zwei Drittel der Befragten dem Unternehmen einen sehr guten Kundenservice bescheinigt.

„Wir sind sehr stolz, dass wir zu den servicestärksten Unternehmen in Deutschland gehören und dafür mit einer Gold-Medaille ausgezeichnet wurden“, erklärt Velux-Geschäftsführer Dr. Sebastian Dresse.

*Dr. Sebastian Dresse, Geschäftsführer
Velux Deutschland GmbH*



Topthema bei der DACH+HOLZ



Mehr als nur ein Impuls zum Arbeitsschutz soll der gemeinsame Messeauftritt von ZVDH, Holzbau Deutschland und der BG BAU auf der nächsten DACH+HOLZ International vom 20. bis 23. Februar 2018 in Köln sein.

Dort zeigen die BG-Experten an einem zweigeschossigen Modell, wie Dachdecker- und Zimmererbetriebe konkrete Schutzmaßnahmen in der Praxis umsetzen können, um die Unfallzahlen weiter zu reduzieren. Und über die entsprechende Ausrüstung kann sich jeder am Stand der ZEDACH in Halle 6 informieren. www.dach-holz.com



Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH)

Tarifpolitik koordiniert

Die Tarifpartner der Bau- und Ausbauverbände haben sich auf eine bessere Koordinierung ihrer tarifpolitischen Arbeit verständigt. Beteiligt sind neben dem Dachdeckerhandwerk weitere sieben Gewerke sowie das Baugewerbe und die Bauindustrie.

Dabei geht es u. a. um die Bereitschaft der jeweiligen Sozialkassen – Malerkasse, SOKA-DACH, SOKA Gerüstbau und ZVK Steinmetz – im Bedarfsfall entsprechende Verfahrensvereinbarungen zu treffen. „Wir sind sehr froh, dass sich nun alle Verbände auf diese tarifpolitische Koordinierung einigen konnten“, so Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).



Rentenversicherung aktuell

Der Zentralverband des deutschen Handwerks hat eine neue Version des Flyers „Rentenversicherungspflicht für selbstständige Handwerker“ herausgebracht. Welche selbstständig tätigen Handwerker sind in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert?

Der ZDH-Flyer gibt Antwort und erklärt, welche Beiträge gezahlt werden und ob eine Befreiung von der Versicherungspflicht möglich ist. www.zdh.de/fileadmin/user_upload/ZDH_Flyer_Rentenversicherungspflicht/index.html

Globale Lieferengpässe erreichen das Dach



Ob Polyurethan oder Styropor, Dämmstoffe waren von Frühjahr bis Herbst 2016 für Dachdecker Mangelware. Die Einkaufspreise stiegen rasant, auf Baustellen konnte nicht gearbeitet werden. Lieferanten verwiesen auf höhere Gewalt. Die Ursachen für die Krise liegen jedoch am Anfang der globalen Lieferkette.

Handwerk und Globalisierung, das war bislang ein eher entspanntes Verhältnis. Klar, manchmal schwanken die Einkaufspreise für Metalle. Doch Konkurrenz auf dem Dach mit schlecht bezahlten Arbeiterkolonnen aus China, Indien oder Bangladesch ist kaum vorstellbar. In diesem Frühjahr allerdings hat sich der Wind gedreht und die Dachdecker bekamen die Abhängigkeit von globalen Lieferketten so richtig im eigenen Betrieb zu spüren.

Die Bedachungshändler konnten die hohe Nachfrage in Sachen Dämmstoffe nicht mehr bedienen. Lieferanten wie Bauder oder IsoBouw beriefen sich ebenso auf höhere Gewalt wie deren Lieferanten aus der Rohstoffindustrie. „Wir standen da zwischen allen Stühlen“, berichtet Stefan Klusmann, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost. Auf der einen Seite aufgebrachte Kunden, auf der anderen Seite ansonsten zuverlässige Lieferanten, die produzieren wollten, aber kaum noch konnten.

„Komplette Bauten haben sich verzögert. Wir haben nur noch Beschaffungswirtschaft gemacht: Wer hat was und für welchen Preis. Das Ausmaß war in diesem Jahr so groß wie noch nie“, sagt Klusmann. Was war da eigentlich genau passiert?

Produktionsprobleme beim Vorprodukt MDI

Für Dämmstoffe aus Polyurethan (PUR) benötigen Hersteller das Vorprodukt MDI. Dieses wird in wenigen großtechnischen Anlagen in Europa, Nordamerika und Asien produziert. Zu den Lieferanten gehören weltweit die Unternehmen BASF Polyurethane, BorsodChem/Wanhua, Covestro, DOW und Huntsman. „Normal sei, dass diese Anlagen regelmäßigen Revisionen unterliegen, bei denen es auch zu Produktionsstillständen kommen kann, diese seien jedoch fest eingeplant“, erläutert Pressesprecherin Petra Steimle vom Industrieverband Polyurethan-Hartschaum (IVPU). „Nach unseren Informationen haben diese Wartungszyklen bisher zu keinen Lieferschwierigkeiten geführt. Was zu den Engpässen geführt hat, waren unerwartete technische Störungen.“



**Christoph Nielacny,
Vorsitzender der Geschäfts-
führung von IsoBouw:**

„Herstellungsprobleme in den USA verursachten bei einem wichtigen Vorprodukt die Krise: Styrol.“



**Gerhard Einsele, Bauder,
Leiter Marketing und Vertrieb:**

„Das war für uns völlig überraschend. Was noch verschärfend hinzu kam, war die stark wachsende Nachfrage.“



**Stefan Klusmann, Vorstand
der Dachdecker-Einkauf Ost:**

„Komplette Bauten haben sich verzögert. Wir haben nur noch Beschaffungswirtschaft gemacht.“

Text: Köstergarten, Fotos: Bauder, IsoBouw, Dachdecker-Einkauf Ost eG

So erklärte Covestro, Hauptsitz Leverkusen, Force majeure, also höhere Gewalt. Grund sei der unvorhergesehene Ausfall der Anlage in Brunsbüttel, wie der Branchen-Ticker des Internetportals Kunststoff-Web im Mai 2017 vermeldete.

Dort wurde zudem im Juni 2017 berichtet, dass auch BASF Force majeure erklärt habe.

Der Grund sei das Hochwasser beim Lieferanten Kinder Morgan (Houston, Texas/USA) in St. Gabriel, Louisiana. Der Wasserstand im Mississippi erreichte eine Höhe von 8,80 Meter, woraufhin das Warenterminal aus Sicherheitsgründen geschlossen wurde. In der Folge sei ein Rohstoffmangel in der MDI-Erzeugung von BASF entstanden, der auch Auswirkungen auf die Folgeeinheiten hatte.

Haftungsausschluss bei extrem unerwarteten Ereignissen

Eine Force majeure-Klausel wird in vielen Verträgen zum vorbeugenden Haftungsausschluss im Falle extremer unerwarteter Ereignisse integriert, um Streitigkeiten oder Auslegungsrisiken über etwaige Haftungsfragen zu vermeiden.

Diese Klausel räumt einer oder allen Vertragsparteien im Fall höherer Gewalt das Recht ein, von dem ansonsten bindenden Vertrag zurückzutreten.

Bei PUR-Dämmstoffen gab also einen Domino-Effekt. Entlang der Lieferkette beriefen sich alle Beteiligten auf den Eintritt

„Was zu den Engpässen geführt hat, waren unerwartete technische Störungen.“





Produktion wird zur Herstellung von PU-Dämmplatten verwendet.

extrem unerwarteter Ereignisse. Das sind die Effekte von Globalisierung. Hochwasser im Mississippi und technische Störungen sorgen für Knappheit beim Dämmungsvorprodukt MDI und bringen die gesamte Produktion bis hin zum Endprodukt ins Stocken.

Auch Produzent Bauder kalt erwischt

Einen Hersteller von PUR-Dämmstoffen wie Bauder hat die Verknappung des Vorprodukts MDI kalt erwischt. „Das war für uns völlig überraschend“, erklärt Gerhard Einsele, Leiter Marketing und Vertrieb. Was noch verschärfend hinzu kam, war die stark wachsende Nachfrage. „PUR für Flachdach hat bei uns seit mehreren Jahren zweistellige Wachstumsraten“, berichtet Einsele. Er und sein Team hatten von Mai bis September 2017 keinerlei Planungssicherheit.

„Unser Einkauf hat mir immer nur gesagt: Wir wissen nichts“, erinnert sich Einsele. Er habe dann geschaut, was möglich sei, um für den Bedachungshandel und die Endkunden berechenbar zu bleiben und Zusagen halten zu können. „In guter Abstimmung mit den Einkaufsgenossenschaften haben wir versucht, wenigstens die laufenden Baustellen zu beliefern. Ich kann nur allen Beteiligten danken für den konstruktiven Umgang.“

Und wenn schon das Vorprodukt MDI fehlt, dann läuft auch die Logistik gegen die Wand. „Tankzüge kamen nicht in den Werken an, weil die Bahn Infrastrukturprobleme im Rhein-Main-Tal hatte“, berichtet Einsele. Doch er sagt: „Stand heute haben wir wieder eine gute MDI-Versorgung und fertigen planmäßig. Und auch für unser neues Werk in Herten, dass nächstes Jahr die Produktion aufnimmt, haben wir den zusätzlichen Bedarf bei den Rohstoffherstellern angemeldet.“

Bleibt die Dämmstoffindustrie, und damit letztlich der Dachdecker, aber tatsächlich ein interessanter Kunde für die MDI-Lieferanten? „Ein sehr großer Teil der MDI-

Daran wird sich angesichts der weltweit wachsenden Nachfrage nach Hochleistungsdämmstoffen auch in Zukunft nichts ändern“, erklärt Verbandssprecherin Steimle. Die Attraktivität von PUR-Dämmstoffen für die Gebäudedämmung wachse somit eher noch und die Dämmstoffherstellung bleibe ein lukrativer Markt für die MDI-Produzenten.

Lieferengpässe auch bei Styropor-Dämmstoffen

Von der Lieferknappheit waren aber nicht allein PUR-Dämmstoffe, sondern auch solche aus Styropor betroffen. Auch hier verursachten Herstellungsprobleme in den USA bei einem wichtigen Vorprodukt die Krise: Styrol. „Das führte zwischen Oktober 2016 und März 2017 zu Preissteigerungen im Einkauf von rund 45 Prozent“, sagt der Vorsitzende der Geschäftsführung von IsoBouw, Christoph Nielacny. „So eine Entwicklung hatten wir seit zehn Jahren nicht.“ Die Verknappung von Styrol führte dazu, dass dieses Vorprodukt in die Märkte ging, wo die höchsten Preise bezahlt wurden. Das war in diesem Fall Nordamerika.

Die Folge in Europa: Betriebe bunkerten Material in ihrem Lager und die Lieferzeiten verlängerten sich. Seit Mai 2017 sei jedoch laut Nielacny wieder Normalität eingeleitet. „Generell ist der Markt für Styropor-Dämmstoffe eher stabil, wobei der Flachdachmarkt sehr gut läuft.“ Natürlich habe man auch die MDI-Knappheit gespürt anhand von mehr Nachfrage. Die Betriebe seien auf der Suche nach Alternativen gewesen.

„Auch Steinwolle war am Anfang der Krise eine Alternative, aber später lagen dort die Lieferzeiten bei drei Monaten.“ Stefan Klusmann und seine Kollegen von den anderen Einkaufsgenossenschaften sind auf jeden Fall erleichtert, dass sie ihre Kunden wieder normal beliefern können. Sein Fazit: „Wir waren die Deppen am Fliegenfänger der Weltwirtschaft.“

Die Schattenseiten der Globalisierung

Generell lässt sich eines sagen: Deutschland mit seiner stark am Export ausgerichteten Industrie ist bislang einer der großen Profiteure der Globalisierung. Ein Teil unseres Wohlstandes fußt darauf.

Und als Verbraucher wollen wir auf den Import von preiswerten Produkten aller Art nicht verzichten. Aber es gibt auch die Schattenseiten der Globalisierung. Dabei ist der berühmte Sack Reis, der in China umfällt, nur noch eine Anekdote. Wenn in den USA eine Immobilienblase platzt, folgt die weltweite Krise, erst der Banken, dann der Staatsfinanzen. Die Auswirkungen sind in der Europäischen Union noch immer spürbar.

Die Ursache dafür ist, dass keine nationale Wirtschaft und damit auch kein nationales Unternehmen mehr unabhängig vom Weltmarkt agieren kann. Die wechselseitigen Abhängigkeiten sind vielfältig und häufig für die am Ende Betroffenen kaum durchschaubar.

So auch bei den diesjährigen Lieferengpässen bei Dämmstoffen. Wie auch bei der Bankenkrise wurden die meisten Beteiligten kalt erwischt von den Lieferausfällen bei wichtigen Vorprodukten. Die Folge: Steigende Preise, stark verlängerte Lieferzeiten und Stillstand an Baustellen. Da ist sicher bei vielen Dachdeckern und Zimmerleuten die Wut aufgestiegen. Womöglich den Auftrag schon im letzten Herbst/Winter kalkuliert und jetzt mal eben 1.000 Euro mehr Materialkosten zahlen? Kunden wollen davon nichts wissen. Sie wollen auch, dass es weiter geht auf ihren Baustellen, entsprechend des Zeitplans. Da ist Geduld gefragt und Krisenmanagement, gemeinsam mit dem Bedachungshandel und den Lieferanten.

Denn klar ist auch: Weder Bedachungshandel noch Dämmstoff-Hersteller haben die Krise verursacht. Denn sie nahm ihren Anfang bei den Herstellern von Vorprodukten, großen Konzernen wie BASF oder Covestro. Und selbst die hatten mit Situationen zu kämpfen, die nicht planbar sind, etwa Hochwasser in den USA.

Das heißt: Auch wenn inzwischen nach Auskunft aller Beteiligten wieder in normaler Menge Dämm-

stoffe produziert werden, das Risiko bleibt für Dachdecker und Zimmerer. Ausfälle in globalisierten Lieferketten kann es immer wieder geben. Und dadurch verursachte Baustellenstopps können die Liquidität eines Betriebs gefährden.

Darauf gilt es sich einzustellen, mental und auch bei der Materialhaltung. Zumindestens die Betriebe sollten aktiv werden, die beim nächsten Mal nicht wieder kalt erwischt werden wollen.



Knut Köstergarten,
Redaktionsleiter Das DACH

MEIN GESCHMACK.
ZAMBELLI BRINGT'S.

1957 - 2017
60 JAHRE
Zambelli

ICH MACH'S EINFACH.

www.zambelli.com

zambelli
EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

„Ich liebe meinen Betrieb“



Kerstin Bockbreder führt den Familienbetrieb in Bad Essen in der vierten Generation. Dem Opa hat sie bereits als Kind das Versprechen gegeben, Dachdeckermeisterin zu werden. Die Begeisterung für den Beruf vermittelt sie auch Kunden und ihren Mitarbeitern.

Es sind die menschlichen Dinge, die für Kerstin Bockbreder den Unterschied machen. Ehrlichkeit ist so ein Wert, der ihr besonders wichtig ist. „Ich kommuniziere offen und räume Fehler sofort ein, gegenüber Kunden und Mitarbeitern. Bei mir wissen alle, woran sie sind.“

Mit dieser Philosophie führt die Dachdeckermeisterin den Familienbetrieb E. Bockbreder GmbH in vierter Generation – seit 2010 eigenverantwortlich als Nachfolgerin des Vaters Elmo. Und ihre Erfahrung ist, dass dies positiv ankommt bei den Kunden. „Viele sind ganz verwundert, dass wir

direkt anrufen, falls Mitarbeiter mal später zu Baustelle kommen.“ Bockbreder mag die Menschen, geht gerne in den Kontakt und hat eine freundliche Ausstrahlung.

Beste Service und ein tolles Team

Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, Sauberkeit: Kunden wissen diese Servicequalitäten sehr zu schätzen, gerade weil sie unter Handwerkern noch immer keine Selbstverständlichkeit sind. Und Bockbreder ist eine Chefin, die darauf sehr genau achtet. Allen elf gewerblichen Mitarbeitern stellt der Betrieb eine einheitliche Arbeitskleidung zur Verfügung, die Autos sollen sauber sein, der Hof und das Lager sind

es ebenfalls. „Dass wir super zuverlässig sind und tolle Mitarbeiter haben, höre ich immer wieder“, berichtet die Dachdeckermeisterin. Unterstützen braucht sie ihr Team hierbei nicht. „Das ist für meine Mitarbeiter ganz normal, dass sie freundlich, höflich und ordentlich sind. Ich habe ein tolles Team.“ Das hält Bockbreder allerdings nicht davon ab, jeden Tag selbst auf den Baustellen vorbeizuschauen, ob alles läuft. Sie spricht mit Kunden und den Mitarbeitern, damit neben dem Service auch die Qualität der Ausführung immer stimmt. „Ich vertraue meinem Team und trotzdem ist es wichtig, dass ich auf der Baustelle präsent bin.“

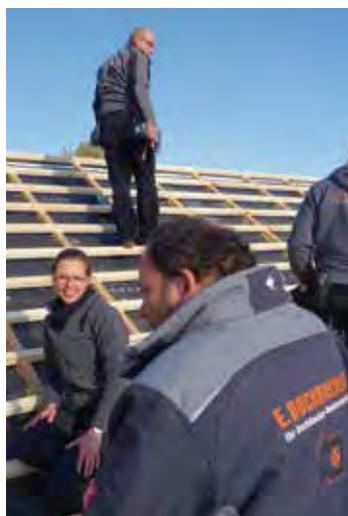


Ein stimmiges Arbeitsklima

Hinzu kommt, dass Bockbreder immer die Stimmung im Blick hat. „Wenn ich die Mitarbeiter sehe, weiß ich sofort, wie es ihnen geht.“ Und als Chefin muntert sie die Männer dann auch mal auf, mit Worten und Gesten. „Ich habe da als Frau einen anderen Umgang.“ So sorgt sie für ein positives Arbeitsklima, was auch Olaf Panter bestätigt. Mit dem angestellten Dachdeckermeister teilt sich Bockbreder alle anfallenden Aufgaben im Büro und die Kundenbetreuung. Beide arbeiten ohne große Worte Hand in Hand. Eingespielt nennt Panter die jahrelange Zusammenarbeit. „Das Arbeitsklima im Betrieb ist einfach stimmig und gut, das passt.“ Mehr Worte möchte Panter gar nicht machen. Reicht auch, denn wer zu Besuch kommt, kann es spüren. Etwa in der Art und Weise wie die Chefin und ihre elf gewerblichen Mitarbeiter auf den Baustellen miteinander umgehen und kommunizieren.

Flachdächer für die Industrie

Ein zentrales Standbein des Betriebs ist der Bereich Flachdach. Mit den Industriekunden gibt es eine langjährige, gewachsene Zusammenarbeit und es kommen immer wieder neue Aufträge hinzu über



Kurze Besprechung auf dem Dach mit dem angestellten Dachdeckermeister Olaf Panter sowie am Telefon im Büro.

Empfehlungen. Die Basis dafür ist das fachliche Know-how der Mitarbeiter, die zum Teil allein auf Flachdach-Baustellen arbeiten. Bockbreder selbst sieht sich als Kümmerer.

„Es geht darum, immer da zu sein, wenn wir gebraucht werden. Die Kunden rufen an, etwa wegen Reparaturen, und wir fahren los.“ Dass sie eine Frau ist, war bislang kein Problem. Bockbreder sieht es eher als Vorteil. „Ich kann vieles mit einem Lächeln ausbügeln.“ Da sind wieder die Ehrlichkeit und die Freundlichkeit. Doch ganz klar ist, dahinter stecken harte Arbeit in Sachen Qualität und Service.

Das andere Standbein des Betriebs sind die Steildächer für Privatkunden – in der Sanierung und im Neubau. Dabei die Kunden überzeugend zu beraten, das fällt Bockbreder leicht.

„Es geht darum, immer da zu sein, wenn wir gebraucht werden.“

„Ich habe zwei, drei Kunden, die mehrere Immobilienobjekte haben, und auf allen gibt es jetzt eine Deckung mit Biber-schwanzziegeln. Die sind wunderschön anzuschauen.“ Das konnte Bockbreder gut vermitteln, obwohl es in ihrer Heimat Bad Essen und der Region zwischen Melle und Osnabrück diese Deckung kaum gibt.



Materialeinkauf als Vertrauenssache

Damit immer das passende Material auf den Baustellen vorhanden ist, gibt es ein großes Lager auf dem firmeneigenen Betriebsgelände. „Die nächsten Bedachungshändler sind relativ weit entfernt. Deshalb haben wir uns für ein gut bestücktes Lager entschieden. Die Mitarbeiter beladen morgens ihre Wagen, alles Größere lassen wir uns direkt auf die Baustellen liefern“, erläutert die Dachdeckermeisterin. Beim Materialeinkauf ist für sie der persönliche Draht entscheidend. „Beim Dachdecker-Einkauf Nordwest telefoniere ich immer mit Andrea Wübben-Schlattmann. Da bin ich mit dem Service zufrieden.“



Ein Versprechen an den Opa

Einen sehr guten persönlichen Draht hatte Bockbreder von Kindesbeinen an zu ihrem Opa und Vorgänger im Familienbetrieb. „Er hat mich schon früh für den Beruf begeistert. Bereits mit fünf Jahren versprach ich ihm, später den Betrieb zu übernehmen.“

*Ein starkes Stück Dach!
Aufmerksamkeit
weckende Werbung auf
vier Rädern.*



Und genau so hat sie es dann auch umgesetzt, ohne Seitenwege und innere Zweifel. Lehre im väterlichen Betrieb, Meisterschule und danach Einstieg in die Geschäftsführung. Die Übergabe vom Vater auf die Tochter war ein fließender

*Das Gerüstbanner für
das Betriebsgelände und
die Baustellen.*



Prozess, seit 2010 führt sie den Betrieb alleine. „Mir gefällt dieser Beruf in allen Facetten, ich liebe meine Firma“, sagt Bockbreder. Selbstständige Unternehmerin zu sein, das ist ihr Ding. „Angestellt zu sein, kann ich mir überhaupt nicht vorstellen.“

Als Firmenwagen hat sie einen sehr auffälligen Smart, rundum bedruckt mit Dachziegeln und dem Slogan „Ein starkes Stück Dach!“. Darauf wird sie öfter angesprochen in der Region und auch auf die Aufmerksamkeit weckenden Baustellenplakate. „Das ist unsere Art, die Werbung zu machen. Wir kooperieren mit der ZEDACH-Tochter DACHMARKETING, die auch den aktuellen Relaunch der Homepage realisiert.“

Auch hier läuft alles über den persönlichen Kontakt mit ihrem Ansprechpartner Michael Kunsch. Die Werbung ist für Bockbreder eine Möglichkeit, in der harten Konkurrenzsituation auf ungewöhnliche Weise auf ihren Betrieb aufmerksam zu machen.

Ehrenämter sind Ehrensache

Der Betrieb spielt die große Hauptrolle im Leben von Kerstin Bockbreder. Was macht sie sonst, wenn es freie Zeit gibt? „Ich brauche Bewegung als Ausgleich, Joggen oder spazieren gehen mit dem Hund. Und ich koche leidenschaftlich gerne.“ Hinzu kommen die Ehrenämter, quasi seit Generationen eine Ehrensache im Familienbetrieb. „Ich bin da so hineingerutscht und dann dabei geblieben“, berichtet Bockbreder. Sie ist aktuell im Vorstand der örtlichen Innung und auch im Vorstand der Landesinnung Niedersachsen-Bremen. Ganz selbstverständlich, denn sie übernimmt auch gesellschaftlich gerne Verantwortung.

Kerstin Bockbreder hat ein Faible für Biberschwanzeindeckung.



Flachdächer für Industriekunden sind ein zentrales Standbein.



HEY PROFI!

Kostenlos Mitglied werden und direkt mitnehmen:

- ✓ **Aufmaßunterstützung**
- ✓ **CAD-Details**
- ✓ **Technische Beratung**
- ✓ **und vieles mehr für Ihre tägliche Arbeit**

Noch mehr Vorteile?

Profiwelt-Partner werden und durch jeden RHEINZINK-Kauf Extras sichern!

HIER KLICKEN und LOSLEGEN

www.rheinzinker.de



Die Herausforderungen des Dachdeckerhandwerks sind ein Abenteuer, was es zu vermitteln gilt. Die Landesinnung Berlin zeigt mit einer Werbe-Aktion, wie es gehen kann.

Büro: 21 Grad – Dach: Abenteuer

„Deutschland, wo sind deine Handwerker?“, fragte erst Ende November die Wochenzeitung „Die Zeit“. Von drei Monaten Wartezeit für den Endverbraucher bei Bagatellreparaturen war dort die Rede. Das Tröstliche an dieser Entwicklung für Dachdecker ist einzig: Sie sind nicht allein, es trifft alle Gewerke. Der Markt ist leer gefegt. Bei den Dachdeckern allerdings überdurchschnittlich schlimm.

„Das droht zur Wachstumsbremse zu werden“, sagt ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer und schlägt Alarm. Zusammenfassend lässt sich die Situation wie folgt umreißen: demografischer Wandel, die Präferenz auf Abitur und Studium, die Konkurrenz der mit mehr Mehrwert arbeitenden und daher besser bezahlenden Industrie und schließlich das immer noch anhaftende negative Image derer, die ihre Arbeit auch mit ihrer Hände Werk verrichten.

Starker Einbruch bei Ausbildungszahlen

All das zusammen lässt die Zahlen der Azubis im Dachdeckerhandwerk drastisch sinken: Derzeit sind es dort 6651 Lehrlinge, vor 20 Jahren waren es noch 15169, eine Abnahme von knapp 56 Prozent. Allein in den vergangenen vier Jahren verloren die Dachdecker 21 Prozent des Nachwuchses: Gingen noch 2013 genau 8400 junge Menschen in die Dachdeckerausbildung, waren es 2017 nur noch 6651.

Bei der Rekrutierung des Dachdeckernachwuchses kommt hinzu, dass das Arbeiten bei konstant 21 Grad geregelter Bürotemperatur offenbar bei den meisten Schulabgängern – oder bei deren Eltern – als erstrebenswert gilt. Und das kann auf dem Dach eher selten gewährleistet werden, was kein Nachteil ist. Im Gegenteil: Das Abenteuer, an einer Seilwinde vor einem Kirchturmdach zu hängen, ist sinnlich deutlich erlebnisreicher, als die spannendste Excel-Tabelle auf dem PC-Monitor.

Bewerbung auf 50 Meter Höhe

Das dachte sich auch der rührige Geschäftsführer der Landesinnung Berlin, Ruediger Thaler, und organisierte das krasse Gegenteil in einer aufsehenerregenden Aktion auf dem Alexanderplatz in Berlin Mitte: Hier sorgten zwei Steiger mit 35 Höhenmetern für luftige Verhältnisse, in denen Bewerbungsgespräche für angehende Auszubildende stattfanden – Höhentauglichkeitstest inklusive. Klar, dass dies vor allem Aufsehen erregen und die Jugendlichen abholen sollte.

Denn von einem am gleichen Platz anliegenden Hotel buchen junge Leute für viel Geld das Base-Flying, eine Art Bungee-Jumping Light entlang der 125 Meter hohen Häuserwand des Gebäudes. Die Chefs der rund 200 Berliner Innungsbetriebe sollten nun nach dem großen Erfolg der Aktion keinesfalls alle mit ihren Bewerbern in die Höhe geliftet werden. Nachdem die Landesinnung Berlin auch mit umfänglichen Facebook-Aktivitäten in die Zielgruppe direkt hineingewirkt hatte, wollte Thaler nun die Eltern der Auszubildenden ansprechen: „Die Jugendlichen werden vor allem von den Eltern über ihre Zukunft beraten und die müssen wir direkt ansprechen“, sagt er.

Die Idee von Ruediger Thaler kam bei den Jugendlichen gut an – knapp 50 Prozent mehr Bewerbungen für eine Dachdeckerausbildung waren das Resultat der Aktion.





Hunderttausende Passanten und Pendler sahen daher in den U-Bahnhöfen eine ansprechende Werbung für den Dachdeckerberuf und wurden damit auf die Innungsseite gelotst. Hier ist ohne viel Schriftkram einfache Kontaktaufnahme möglich, ein Gespräch über den Beruf folgt dann zeitnah. Der Erfolg der Berliner Aktionen: Knapp 50 Prozent mehr Bewerbungen für eine Dachdeckerausbildung in Berlin!

Junge Gesellen werben um Azubis auf Augenhöhe

„Ein Gespräch mit jungen Leuten auf Augenhöhe müsste her, hatten die Aktiven in der Landesinnung Rheinland-Pfalz gefordert“, berichtet deren Geschäftsführer Rolf Fuhrmann und initiierte die Gründung einer Jugendorganisation „Zukunft Dachdecker“. Die inzwischen 26 Aktiven in der neuen Organisation haben ein bundesweit prämiertes Video zum Thema gedreht, nehmen an regionalen Veranstaltungen zur Gewinnung von Dachdeckernachwuchs teil, inspirieren in Vorstandssitzungen der Landesinnung mit ihren Ideen und bilden sich selbst fort, was Social Media betrifft, um auf Facebook und ihrem YouTube-Kanal entsprechend zu wirken.

Der Lehrlingswart der Landesinnung Berlin, Dachdeckermeister Andreas Friedel, Leiter eines elf Mitarbeiter starken Betriebes, betreut die 90 Auszubildenden und auch deren Ausbilder in Berlin. Er ist für sie Ansprechpartner und hilft bei Problemen,

ist auch bei der Anwerbung des Nachwuchses involviert. „Wir dürfen nicht müde werden zu zeigen, dass unser Beruf vielfältig ist und jede Menge Eigenverantwortlichkeit gewährleistet bei gleichzeitiger Einbindung in ein Team“, sagt Friedel.

Gerade die Palette an Einsatzorten und Techniken sei enorm: von der Balkonabdichtung, der Wanddämmung bis natürlich zum Steildach, Flachdach oder der Solarthermie oder Photovoltaik. Die neue Ausbildungsordnung gebe den Auszubildenden zudem im dritten Lehrjahr die Möglichkeit, sich nach eigenen Vorstellungen und den Möglichkeiten im Betrieb zu spezialisieren. Zur Auswahl stehen Dachdeckungstechnik, Abdichtungstechnik, Außenwandbekleidungstechnik, Energietechnik an Dach und Wand oder die Reetdach-Technik.

Was aber seiner Ansicht nach auf lange Sicht zum Nachdenken anregen sollte, sind die kürzlich ausgesprochenen Massenkündigungen bei Siemens: „Hier sieht man ja, dass da zwar viel Geld gemacht wird, es aber trotzdem Massenentlassungen gibt“, sagt Friedel. Hintergrund sind die von Siemens ausgewiesenen Milliarden Gewinne bei gleichzeitiger Ankündigung, jede Menge Standorte zu schließen, um weitere Gewinne für die Aktionäre zu generieren. Der Beruf im Handwerk, so Friedel, habe dagegen Zukunft, „denn gebaut und repariert wird immer“.

www.werdeDachdecker.de

Der Befestigungsuntergrund muss

BETON



ASP EV-2 zur Befestigung auf Betondecken/
Betonbauteilen



ASP EV-3 zur Befestigung an Betonbauteilen
ohne weiteren Aufbau



ASP EV-10 zur Befestigung auf
Spannbetonhohlkörperdecken

Arbeitssicherheit: Hersteller bieten anwendungsbezogene, sichere Anschlagpunkte für die Befestigung der persönlichen Schutzausrüstung gegen Absturz. Wer sich dabei an die Montageanleitung hält, ist auf der sicheren Seite.

Auf der Baustelle auftretende Probleme sind häufig das Ergebnis von Montagefehlern, die abweichend von der Montageanleitung gemacht werden. In der Montageanleitung werden etwa die exakte Anzahl, die Abstände und die Art der Befestigungsmittel vorgegeben. Anfang-, Eck- und Endpunkte für Seilssysteme sind besonders ausgebildet. Sofern sich der Verarbeiter konsequent an die vom Hersteller vorgegebenen Montageanweisungen hält, können Fehler von vornherein ausgeschlossen werden.

Grundvoraussetzung für die richtige Fachmontage ist die Kenntnis über die Sicherheit der Tragfähigkeit des Befestigungsuntergrundes. Dafür bieten die Hersteller in der Regel einen anwendungsbezogenen sicheren Anschlagpunkt zur Befestigung der persönlichen Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA) in den jeweiligen absturzgefährdeten Bereichen an.

Für jeden Untergrund der passende Anschlagpunkt

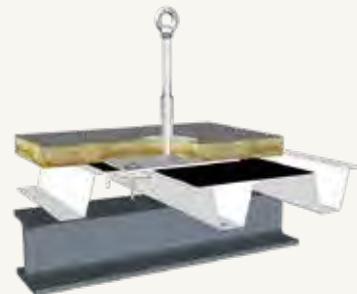
Es gibt mittlerweile bewährte Anschlagpunkte zur Befestigung auf den verschiedensten Untergründen, wie etwa auf Betondecken, an Betonbauteilen, auf/an Stahlkonstruktionen, mit Konterplatte um Träger oder Balken, zum Aufschrauben auf Holzbalken, auf Trapezprofil oder auf Spannbetonhohlkörperdecken.

MOBILER ANSCHLAGPUNKT



mobile als durch Eigengewicht gehaltener Anschlagpunkt

TRAPEZPROFIL MIT KIPPDÜBELN



ASP EV-9 zur Befestigung auf Trapezprofil

bekannt sein

QUICKFIX



Sicherere Positionierung an vorhandener Tragstruktur

Daneben werden Lösungen für Doppelstehfalzprofile, verschiedene Dachprofilbahnen und Sandwichelemente, ja sogar für das seilunterstützte Arbeiten an Doppel-T-Trägern angeboten. Bei Neubauprojekten sollten die Handwerker das Dachschichtenpaket genau kennen. Bei Montagen im Baubestand lässt sich die Tragfähigkeit durch Auszugsversuche an dem Befestigungsuntergrund ermitteln.

Nachfolgend stellen wir gängige Befestigungsarten auf diversen Untergründen vor, die sich entweder als Einzelanschlagpunkte oder auch in entsprechenden Seilsystemen nutzen lassen. Alle Systeme sind nach DIN EN 795 Typ A geprüft. Die Montageabstände richten sich nach den jeweiligen nationalen Vorschriften und sind in Abhängigkeit von der Gebäudegeometrie vorzunehmen.

HOLZ



ASP EV-7 zum Aufschrauben auf Holzbalken



ASP EV-7 II zum Aufschrauben auf Dachschalung

BEFESTIGUNG MIT KONTERPLATTE



ASP EV-5 zur Befestigung mit Konterplatte um Träger oder Balken

STAHLTRÄGER



ASP EV-2s - Stahl

FALZPROFILDACHSYSTEME



BD-Z 500 zur Klemmbefestigung auf Zambelli-Dachsystemen

Der Bauboom kommt nicht wirklich an

Die Dachdeckerbranche steht mit zumeist prall gefüllten Auftragsbüchern gut da. Grund zur grenzenlosen Freude gibt es dennoch nicht, denn gemessen am derzeitigen Boom in anderen Baugewerken haben die Dachdecker einen verhältnismäßig kleinen Anteil daran. Warum?

Zunächst sei einmal die Lage beschrieben, die durch niedrige Bauzinsen, hohe Arbeitsplatzsicherheit und für einen Teil der arbeitenden Bevölkerung auch durch steigende Einkommen eigentlich positiv umrissen ist. Das Statistische Bundesamt hat die endgültigen Umsatzzahlen für das Jahr 2016 aktuell im November veröffentlicht. Darin sind diese positiven Rahmenbedingungen für die Dachdeckerbranche nicht zu erkennen: Der Umsatzzuwachs bei den Dachdeckern von 2015 auf 2016 beträgt lediglich 0,1 Prozent. Da viele Betriebe auf den stark gestiegenen Entsorgungskosten des Dämmmaterials Styropor sitzen blieben, drückte dies in Einzelfällen auch das Ergebnis drastisch.

Im gleichen Zeitraum legten die Zimmerer mit fulminanten sechs Prozent Umsatzvolumen zu (siehe auch Kasten). Nach Umfragen des ZVDH kommen die Umsätze (gerundet) zu 61 Prozent von privaten Auftraggebern (darunter aus Neubau 12 Prozent und aus Sanierung/Reparatur 49 Prozent) und zu 27 Prozent aus dem gewerblichen Bereich. Öffentliche Auftraggeber bilden das Schlusslicht mit rund 12 Prozent des Umsatzanteils.

Kein Personal, kein Umsatz

Nach Meinung des rheinland-pfälzischen Geschäftsführers der Landesinnung, Rolf Fuhrmann, wirkt sich hier bereits der demografische Wandel auf die Konjunktur des Gewerks aus: Viele Betriebe beklagen nach seiner Auskunft in diesem Zusammenhang den Fachkräftemangel, der höhere Umsätze und zeitnahe Ausführung von Projekten bereits jetzt erschwere. Das unterstützt das Ergebnis einer ZVDH-Umfrage, nach der die durchschnittliche Auslastung des Personals im Jahr 2016 die höchste jemals gemessene war.

Kein Fachpersonal, obwohl wir erst am Beginn der geburten-schwachen Jahrgänge im Erwachsenenalter stehen: 1994 war in jüngster Vergangenheit der an Nachkommen schwächste Jahrgang mit durchschnittlich 1,24 Geburten je Frau. Danach ging es wieder etwas aufwärts, das ist aber vor allem der Migration geschuldet.

Die Säuglinge von 1994 haben nun das Gesellenalter erreicht, wenn sie sich denn für den Dachdeckerberuf überhaupt entschieden haben. Und das sind deutlich weniger als in den

Vorjahren. Fragt man in Dachdeckerbetrieben herum, wird tatsächlich oft ein Geselle oder ein Auszubildender gesucht, es findet sich aber auch über längere Zeiträume niemand.

Viele Geschosse, aber nur ein Dach

Der Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung des ZVDH, Diplom-Ökonom Felix Fink, ist ein Mann mit scharfem Blick. Er sieht die Geschichten und Entwicklungen hinter den Zahlenkolonnen – und ordnet sie. „Jedes Haus hat nur ein Dach“, lautet eine seiner verblüffenden Erläuterungen für diese Asymmetrie im Baugewerbe. Was wie eine Binsenweisheit klingt, zeigt, dass das Dach nicht größer wird, egal wie hoch das Haus ist und wieviel Kubikmeter Beton in dessen Wänden und Böden vergossen wurden. Also egal, wieviel Umsatz andere Gewerke an diesem Bau machten.

Und damit kommt Felix Fink und auch Jan Juraschek, Geschäftsführer der Landesinnung Schleswig-Holstein in Kiel, zu einem wesentlichen Problem der Dachdeckerzunft: Sie sind offenkundig langfristig die Verlierer bei der Aufweichung

„Jedes Haus hat nur ein Dach.“

der Gewerkegrenzen. Denn der Anteil an Wandabdichtung und Dachausbau bleibt klein. Wendet sich ein Bauherr an die Gewerke mit dem Anliegen, einen Dachboden zur Wohnfläche auszubauen, sind häufig die Dachdecker außen vor, da ihnen mit fehlenden CNC-Abbund-Fräsen und Hallen zur Vormontage ein wesentlicher Teil der Werkzeuge und Mittel fehlt. Gleichzeitig arbeiten wenige Betriebe im Verbund mit anderen Gewerken, beispielsweise als Arbeitsgemeinschaft oder GBR oder aber nur als Marketingverbund, zusammen, um schlüsselfertige Ausbauprojekte zu verwirklichen.

Kredite schwerer zu haben

Aber auch schon vor dem Bauauftrag stocken seit mehr als einem Jahr die Aufträge aus der Kernklientel der Bauherren, den privaten Auftraggebern. Seit 2016 gibt es nämlich die Wohnimmobilien-Kreditrichtlinie, die allein wegen des Überschreitens einer Altersschwelle die Möglichkeiten eines Baukredites stark einschränkt – auch wenn ihm Sicherheiten in Form von Immobilien hinterlegt sind. Was wie Altersdiskriminierung aussieht, gilt aber auch für junge Familien mit Kindern und ist der Angst



Messegelände Köln
20. – 23.02.2018

Dienstag – Freitag

DIE MESSE FÜR HOLZBAU UND
AUSBAU, DACH UND WAND
GANZ GROSS IN JEDEM DETAIL.

www.dach-holz.com

vor einer Immobilienblase nach US-Vorbild geschuldet. Die EU-Richtlinie, von deutschen Politikern sehr rigide in deutsches Recht umgesetzt, lockerten Landespolitiker aus Hessen und Baden-Württemberg aufgrund zahlreicher Beschwerden in 2017 über den Bundesrat wieder. Die positiven Effekte dieser Nachbesserung werden sich erst in Zukunft zeigen. Wichtigste Änderung: Die Banken können Wertsteigerungen von Immobilien bei den Sicherheiten für ein Darlehen vollständig berücksichtigen, sofern der Kredit für den Bau oder die Sanierung der Immobilie verwendet wird.

Weiterer Stolperstein auf dem Weg zur maximalen Mitnahme in diesen Bauboom-Zeiten ist die starke Rücknahme der Einspeisevergütung für neue Photovoltaik-Anlagen und der Förderung von Solarthermie-Anlagen auf den Dächern. Hier sind die Anträge stark zurückgegangen, sodass diese Ressource für Dachdeckeraufträge nahezu entfällt.

Zimmerer legen deutlich stärker zu

Nimmt man beim Umsatz das Basisjahr 2009 und setzt es auf 100, liegt das Dachdeckerhandwerk nach dem Jahr 2016 bei 108,5 Prozentpunkten, was einem durchschnittlichen Umsatzplus von 1,2 Prozent pro Jahr in diesen sieben Jahren entspricht. Die Zimmerer liegen bei selber Betrachtungsweise 2016 bei einem Wert von 129,2 Prozentpunkten, was einem durchschnittlichen Umsatzplus von 4,2 Prozent pro Jahr im selben Zeitraum entspricht.

Das heißt: Die Zimmerer haben seit 2009 beim Wachstum um das 3,4-Fache gegenüber dem Dachdeckerhandwerk zugelegt. Gleichzeitig setzen sie sich mit diesen hohen Wachstumsraten im bauwerksnahen Handwerksbereich an die Spitze aller Gewerke. Auf der anderen Seite schneiden beim Vergleich aller zulassungspflichtigen Handwerkszweige am Bau im Zeitraum 2009 bis 2016 nur die Glaser schlechter ab (nur 1,5 Prozent Umsatzsteigerung verteilt über die vergangenen sieben Jahre), die Stuckateure und Elektrotechniker liegen mit dem Dachdeckerhandwerk gleichauf.



Wir freuen uns
auf Sie in Köln!

UNSERE
MESSE.
UNSERE
STÄRKE.



Roto verspricht 2018 spannende Lösungen fürs Dach



Das Dachfenster Roto Designo R8 wurde weiterentwickelt und kommt 2018 als Roto Designo R8 Quadro auf den Markt.

Im November fand der 12. Internationale Roto Fachpresstag statt. In seinem Eröffnungsvortrag erklärte Christoph Hugenberg, Vorstand Roto, was es mit #KeineHalbenSachen – 100 % Roto auf sich hat: „Das ist nicht nur der Titel der Roadshow, mit der wir durch ganz Deutschland touren. Es beschreibt auch unsere innere Haltung. Denn Roto bietet Planern, Fachhandel sowie Dachdeckern und Zimmerern Lösungen, mit denen die Arbeit einfach und doch auf höchstem Niveau gelingt.“ All das natürlich in Premiumqualität.

2018 verspricht spannende Lösungen fürs Dach

Im kommenden Jahr wartet Roto mit weiteren Produkten auf, die auf dem Markt bislang einzigartig sind. So erscheint unter anderem das Roto Designo R8 Quadro, eine Weiterentwicklung des Bestsellers Designo R8. „Damit haben wir unser bestes Dachfenster noch besser gemacht“, ist Christoph Hugenberg überzeugt. „Vergleichbaren Produkten auf dem Markt ist dieses Fenster dank innovativer Lösungen für Qualität, Einbau und Sicherheit eine Nasenlänge voraus.“

Wünsche der Kunden sind und bleiben handlungsleitend

„Die Wünsche unserer Kunden sind für uns handlungsleitend“, sagt Christoph Hugenberg. „Nur was ihnen einen Mehrwert bringt, das machen wir. Durch das neue R8 haben Handwerker erneut die Chance, sich im Wettbewerbsumfeld zu differenzieren und gutes Geld zu verdienen – davon profitiert auch der Handel und am Ende natürlich wir als Hersteller.“

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

RHEINZINKer Profiwelt – jetzt noch attraktiver

Nach dem erfolgreichen Start zur Messe DACH+HOLZ 2016 erweitert RHEINZINK, einziger Hersteller von Titanzink „made in Germany“, zum 01. Oktober 2017 sein RHEINZINKer Profiwelt-Programm. Neu ist die Erweiterung des Service- und Prämienangebots um mehr als 50 Leistungen. Weiterhin stehen nun allen Fachhandwerkern nach einfacher Online-Registrierung kostenlose Services auf www.rheinzinker.de zur Verfügung.

Die RHEINZINKer Profiwelt bietet neben zuverlässigen Produkten überzeugende Serviceleistungen, die RHEINZINK-Kunden im Tagesgeschäft voranbringen. Das bisherige Service- und Prämienangebot wurde nun um mehr als 50 Leistungen erweitert. Durch eine einfache Registrierung zum Profiwelt-Mitglied steht diesem eine Vielzahl von kostenlosen und hochwertigen Leistungen zur Verfügung. Weitere exklusive Services und Leistungen bietet die RHEINZINKer Profiwelt den Profiwelt-Partnern.

Darüber hinaus ermöglicht der Partnerstatus in der Profiwelt das Sammeln von sogenannten „Barren“. Für alle RHEINZINK-Produkte, die über den Fachgroßhandel bezogen werden, bekommt ein Profiwelt-Partner Barren gutgeschrieben, die für starke Service-Leistungen eingelöst werden können. Je höher der Einkaufswert, desto mehr Barren werden gesammelt.

Bereits mehr als 1.100 Partner der RHEINZINKer Profiwelt nutzen diese Möglichkeit aktiv. Neben den bereits bekannten Services und Leistungen wie Planungsunterstützung, Arbeitskleidung oder Maschinenverleih wurden nun Leistungen wie Seminare zu Rechtsberatung, individuelle Fahrzeugbeschriftung, eine große Auswahl an Werkzeugen oder Abonnements zu Fachzeitschriften des Handwerks ergänzt. Ebenfalls neu ist der Partner-Prämien-Gutschein, der gegen Euro eingetauscht werden kann. Auch die beliebten RHEINZINK-Praxisworkshops und Inhouse-Schulungen können weiterhin zu günstigen Konditionen gebucht werden. www.rheinzinker.de



Profis lieben Testsieger*

*RotoQ und Designo R8 sind Gesamtsieger der Zufriedenheitsstudie 2013 und 2017 durch den TÜV Rheinland. Getestet wurde in den Kategorien Produktqualität, Montagefreundlichkeit und Anwenderfreundlichkeit. Im Test waren drei Dachfenster. Detaillierte Testergebnisse unter

www.roto-dachfenster.de/testergebnisse

Mit Fliegen helfen

„Tue Gutes und rede darüber“, heißt die wohl älteste Grundregel der Öffentlichkeitsarbeit. Den ersten Teil dieser goldenen Regel haben Spenglermeister Jürgen Stifter und seine Kolleginnen und Kollegen im November 2016 umgesetzt: Gutes tun. Groß darüber reden wollte Jürgen Stifter eigentlich nicht so. Und so kam der Tipp, mal über eine tolle Spendenaktion zu berichten, auch nicht von ihm selbst, sondern von „seinem“ Dachdecker-Einkauf in Nürnberg.



„War eine tolle Aktion – und war doch selbstverständlich, dass wir uns engagieren“, meint der mittelfränkische Handwerksmeister bescheiden. Diese „Selbstverständlichkeit“ war die Idee der Spenglermeister-Vereinigung Bayern e. V., in der Jürgen Stifter Vorstandsmitglied ist.

Rund 20 seiner Kollegen und eine Kollegin trafen sich im November vergangenen Jahres für einen Arbeitstag im Betrieb von Stifter in Petersaurach nahe Ansbach. Ihr Tagesziel war es, Fliegen aus Alublech zu bauen und sie in einer Metallbox zu konfektionieren. Jede dieser Fliegen wurde für 25 € verkauft oder an Geschäftspartner verschenkt und der Betrag gespendet. Der Erlös ist dem Verein „Nothing is forever e. V.“ zugute gekommen. Dieser Verein (www.nothing-is-forever.de) hat sich zum Ziel gesetzt, den Kampf gegen die genetisch bedingte Erkrankung Neurofibromatose aufzunehmen.

Die Idee für die Spenglerfliege war geboren und RTL-Wettermann Christian Häckl hat die Aktion für den RTL Spendenmarathon 2016 angemeldet.

Der „Produktionstag“ im Petersauracher Betrieb von Jürgen Stifter hatte sich gelohnt. Mit Kaffee und frischen, belegten Semmeln – von der Ehefrau und Tochter von Jürgen Stifter zubereitet – gestärkt, stellten die Berufskollegen 1.000 dieser Spengler-Fliegen auf eigens dafür angefertigten Schablonen handwerklich her.

Nicht nur RTL, der über diese Aktion in seinem Spendenmarathon berichtete, freute sich über diese rekordverdächtige Leistung. Auch der Verein „Nothing is forever e. V.“ hatte allen Grund zur Freude über eine 25.000 €-Spende. Eine kleine Anzahl dieser Fliegen ist übrigens noch direkt beim Verein „Nothing is forever e. V.“ zu haben.

Jürgen Stifter hat mit seinen Kollegen und Kolleginnen 1.000 Alu-Fliegen an einem Tag für den RTL-Spendenmarathon hergestellt.



Absoluter Weltrekord: Über 51.000 Spengler-Pfeifen für die Nachwuchswerbung binnen 24 Stunden weltweit angefertigt.

Rekorde sind übrigens für die engagierten Spengler nichts Neues. Bereits 2014 kam die Idee, aus Metallstreifen Spenglerpfeifen zu bauen. Spengler rund um den Globus wurden aufgerufen, an einem einzigen Tag so viele dieser Spenglerpfeifen wie möglich zu bauen. Am 5. April 2014 war es soweit: An 87 Standorten in 37 Ländern wurden innerhalb von nur sechs Stunden 51.337 Pfeifen hergestellt. 5.195 davon übrigens alleine von den bayerischen Spenglermeistern. Das ist absoluter Weltrekord, der bis heute ungebrochen ist. Diese Pfeifen („Spengler - Beruf mit Pfiff“) werden auch erfolgreich auf Veranstaltungen zur Nachwuchsgewinnung, an denen Jürgen Stifter regelmäßig teilnimmt, gebaut.

Einzigartiges ist für die Spenglerfamilie Stifter eigentlich etwas fast Alltägliches. Sohn Patrick z. B. baute als Meisterstück einen ledergelasterten Bürostuhl aus Kupferblech mit Messingeinlage. Von der Fachpresse wurde dieses Unikat auf Platz 1 in der Kategorie „Bestes Design“ der besten Meisterstücke seines Prüfungsjahrgangs gewählt.



Meisterhaft: Patrick Stifter konnte bei der Meisterprüfung mit seinem Stuhl auf der Siegetreppe platz nehmen.



Als Bergsteiger in Osttirol in den Hohen Tauern unterwegs, haben die Eigentümer einer Kapelle auf 1.500 m Höhe Jürgen Stifter erzählt, dass sie dringend eine Dachrinne benötigen, damit das Mauerwerk nicht weiter durchfeuchtet wird. Da sie aber nicht das nötige Geld dafür hatten und der Ort erst kurz zuvor von zwei schweren Unglücken heimgesucht wurde, hatte der engagierte Spenglermeister Stifter das Bedürfnis zu helfen. Und er hatte eine Idee, wie er helfen könnte.

Wieder zu Hause kontaktierte er seine Freunde bei der Spenglermeister-Vereinigung, die ihn begeistert mit Material und Geldspenden unterstützten. Auch ein Lieferant steuerte Material dazu bei.

Zusammen mit Sohn Patrick fuhren die beiden Stifters an einem Wochenende mit Gerüst und Material bepackt nach Osttirol und montierten an der Kapelle eine neue Kupferdachrinne. Einfach mal so, um Gutes zu tun.



Gutes tun auf der Höhe: eine neue Kupferrinne für die Kapelle.

Aber darüber sprechen die Stifters eigentlich auch nicht von sich aus. Sie wollen eigentlich nur Gutes – auch handwerklich Gutes – tun...



„Zu rauer Ton, zu harte körperliche Belastung, zu schwaches Herz-Kreislauf-System“: Was klingt, wie aus grauer Vorzeit der zivilisierten Menschheitsgeschichte, war noch vor rund drei Jahrzehnten bei uns üblich: Die Politik hinderte Frauen noch in den 80er Jahren aktiv daran, auf dem Bau zu arbeiten.

„Viel zu hart

Bis vor einigen Jahren konnten Frauen nur

Marion Meissner hat die – wirklich unglaublichen – Dokumente ihres hürdenreichen Einstiegs in den Dachdeckerberuf für die Nachwelt bewahrt. Nach der Realschule hatte die damals 16-Jährige eine Lehrstelle gefunden und einen Ausbildungsvertrag unterzeichnet. Doch die Handwerkskammer Aachen wollte ihren Ausbildungsvertrag nicht eintragen und berief sich auf einen Runderlass vom 15.09.1980 und eine Regelung aus dem Jahre 1938. Danach war die Beschäftigung von weiblichen Personen im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe untersagt. Nur mit einer Ausnahmeregelung für „Meistertöchter“ von Betriebsinhabern, konnte ihrem Berufswunsch dann nach langem Hin und Her doch entsprochen werden. „Das war ein Kampf“, erinnert sich die Dachdeckermeisterin noch heute lebhaft.

Herz, Kreislauf, Lunge – alles zu schwach

Die beweisführende Argumentation des Arbeitsverbotes für Frauen auf dem Bau geht wie folgt: Man berief sich auf ein wissenschaftliches Gutachten, das eine Binsenweisheit wissenschaftlich untermauerte, dass die durchschnittliche Frau weniger Muskelmasse aufweise (20 Prozent) und die Leistungsfähigkeit des Herz-Kreislauf-Lungensystem durchschnittlich geringer sei und – so die Schlussfolgerung – den „Belastungen auf dem Bau deutlich schlechter gewachsen sei“. Die 16-Jährige, die schon immer Dachdeckerin werden wollte, bangte um ihre Zukunft, wurde dann aber doch mit 18 Gesellin und drei Jahre später machte sie berufsbegleitend ihre Meisterprüfung.

Nur 1,27 Prozent weibliche Auszubildende

Die Möglichkeit für Frauen auf dem Bau zu arbeiten, ist zwar heute uneingeschränkt vorhanden und die Gutachten, die zur Beweisführung für die „Schwäche des schwachen Geschlechts“ herangezogen wurden, verlieren in Zeiten von maschinellen Entlastungen, wie Materialaufzügen, Kränen und anderen Hilfsmitteln, ohnehin vollends an Bedeutung. Doch genutzt wird der gleichberechtigte Zugang in den Dachdeckerberuf nur von spärlichen 1,27 Prozent: Das ist der Anteil aller weiblichen

Auszubildenden, die derzeit im Dachdeckerhandwerk eine Lehre machen. Die allermeisten

Frauen sind dazu später als Betriebsinhaberinnen kaum noch aktiv als Handwerkerinnen auf dem Dach, sondern steuern die Firma vom Schreibtisch aus. Auf dem Dach sind die Männer also auch heute noch fast ausschließlich unter sich.

Den eigenen Stil geprägt

Marion Meissner ist unterdessen trotz dieser anfänglichen Hindernisse ihren Weg gegangen, hat inzwischen den Familienbetrieb „Ferdinand Meusch“ in vierter Generation nach eigenem Stil geprägt. Sie sorgt dort regelmäßig für das Fundament einer guten Atmosphäre unter den sieben angestellten Männern, darunter ein Meister, vier Gesellen, ein Auszubildender und ein Helfer: Da gibt es den Schoko-Osterhasen an Gründonnerstag, das große gemeinsame Essen vor den Betriebsferien oder die rechtzeitige Abstimmung über die Brückentage des Jahres, die Konfliktgefahr in sich birgt.

Dachdecker mit Schiefer-Herz

Googelt man „Dachdecker mit Herz“ kommt gleich auf der ersten Trefferseite der Dachdeckerbetrieb Meusch aus dem kleinen Ort Bergheim bei Köln. Dieser eingängige Slogan für das Dachdeckerteam ist entstanden, als die Mitarbeiter irgendwann einmal damit anfangen, nach abgeschlossener Arbeit kleine, selbst geschlagene Schieferherzen an die Bauherren zu überreichen. Und so prangt seither das Schieferherz auf manchem Werkzeugkasten, im Logo auf den Visitenkarten und auf dem Werkstattauto sowieso.

Herzlichkeit setzt Gesundheit irgendwie voraus, mag sich die Dachdeckermeisterin gesagt haben, die die harten körperlichen Anforderungen aus ihrer aktiven Zeit auf dem Dach noch gut kennt. Sie richtete ihren Betrieb nach dem Arbeitsschutz aus und ließ sich das mit dem Siegel „Arbeitsschutz mit System“



der Berufsgenossenschaft Bau zertifizieren. Nebenbei sei dies oft eine Voraussetzung dafür, Aufträge von vielen Firmen überhaupt zu erhalten, erklärt Marion Meissner. Regelmäßige Gesundheitsschulungen und Gefahrenunterweisungen sind damit in den Tagesablauf der Mitarbeiter eingearbeitet. Neulich, bei einer Rückenschulung im Betrieb, wurde detailliert geübt, wie eine Dachbahn am besten zu schultern sei. „Da konnten auch die erfahrenen Mitarbeiter noch etwas lernen“, resümiert Marion Meissner, die auch als „Unternehmerfrau im Handwerk“ von der Zeitschrift „handwerk magazin“ nominiert war.



Geselle

dringend gesucht

Die Anwerbung von Mitarbeitern – aktuell wird ein Geselle gesucht – ist am Rande von Köln für Marion Meissner nicht ganz einfach. Aber Personalnot macht erfindlich: Deshalb ist derzeit

das Personal auch etwas bunter als in der Vergangenheit. Chefin Meissner hat sich entschieden, einen 36-jährigen Flüchtling aus Angola, mit Namen Nzombo Nzola, als Helfer in den Betrieb zu holen. Die Verständigung bleibt – trotz Sprachkurs – zwar schwierig, aber die Zusammenarbeit gelingt zuverlässig und der neue Mitarbeiter aus der fernen Kultur habe sich nach andert-halb Jahren gut in den Betrieb integriert, sagt Marion Meissner zu dem bei ihr derzeit laufenden Personal-Experiment.

für Frauen“

mit Ausnahmeregelung auf das Dach



Viele junge Leute wollen Zimmerer werden

Die Fachgruppe der Zimmerer in Hamburg zählt rund 35 Betriebe. Ein aktuelles Thema ist der Anstieg der Beiträge zur Berufsgenossenschaft wegen erhöhter Unfallgefahr. Richtig gut läuft es dagegen bei der Nachwuchsgewinnung – das Berufsbild zieht in der Hansestadt.

Klein und fein – das ist die Fachgruppe der Zimmerer in Hamburg. Obwohl sie ihren Sitz in einer Metropole haben, sind die Betriebe, mit einigen Ausnahmen, wie im Bundesdurchschnitt mit rund fünf Mitarbeitern aufgestellt. Im Norddeutschen Baugewerbeverband haben sie sich als Fachgruppe organisiert, aktuell rund 35 Betriebe stark.

So kann Geschäftsführer Jan Beutel den Mitgliedern alle Dienstleistungen anbieten, die gebraucht werden. „Das reicht von der Fach- über die Rechtsberatung bis zu Presse- und Lobbyarbeit oder dem monatlichen Rundbrief mit allen wichtigen Informationen, kompakt aufbereitet.“ Doch was aktuell alle Themen in den Schatten stellt, ist die Erhöhung der Beiträge zur Berufsgenossenschaft (BG). Beutel und Landesinnungsmeister Stefan Bruns haben dabei ein Ziel: Die Zahl der Unfälle deutlich herunterfahren.

Einstufung in die teure Gefahrenklasse

Das ist dringend erforderlich, geht die Beitragserhöhung doch zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit und der Erträge. Bislang waren die Zimmerer gemeinsam mit anderen Baugewerken, zu denen auch die Dachdecker zählen, in einer Gefahrentarifklasse. Doch jetzt sind sie bundesweit in eine eigene, deutlich kostspieligere Gefahrentarifklasse eingestuft worden.

Was allerdings nichts mit Bösartigkeit, sondern vielmehr mit Statistik zu tun hat. Denn bei den Zimmerern gibt es eine um 37 Prozent erhöhte Unfallgefahr gegenüber den anderen Baugewerken. „Die Beitragserhöhung bedeutet für uns einen Euro netto extra auf den Stundenverrechnungssatz“, erklärt Zimmerermeister Stefan Bruns die Auswirkungen. Dies müsse sich auf den Verrechnungssatz für den Kunden auswirken und werde sicherlich keine leichte Aufgabe.

Gegensteuern mit Prävention

Gemeinsam mit dem Bundesverband Holzbau Deutschland will die Hamburger Innung jetzt vor Ort gegensteuern. Für problematische und in der Vergangenheit gar nicht oder nur sehr umständlich zu sichernde Arbeitsplätze hat die Initiative „WIR ZIMMERN SICHER!“ im Rahmen des Runden Tisches „Sichere Bauprozesse im Zimmererhandwerk“ fünf Sofortmaßnahmen entwickelt, die insbesondere die Gefahr eines Absturzunfalls minimieren. „Dazu gehören Plattformleitern, Schutznetze oder die persönliche Schutzausrüstung“, erklärt Geschäftsführer Beutel.



Auf der Messe DACH+HOLZ wird es eine Sonderschau in Kooperation mit den Dachdeckern und der



BG Bau zur Arbeitssicherheit geben, mit einem Parcours zum Testen für die Betriebsinhaber. Frei nach dem Motto: Prävention ist das beste Gegenmittel.

Ganz wichtig in diesem Zusammenhang ist für Zimmerermeister Bruns ein Umdenken in den Betrieben, vom Chef bis zu den einzelnen Gesellen. „Als ich Lehrling war, hat Arbeitssicherheit überhaupt keinen interessiert. Jetzt muss es jeden interessieren, weil es ans Geld geht.“ Es gelte, sich besser mit der Sache zu beschäftigen. „Macht es vernünftig“, fordert Bruns die Betriebe auf. Zudem müsse das Thema auch in Richtung Auftraggeber getragen werden.

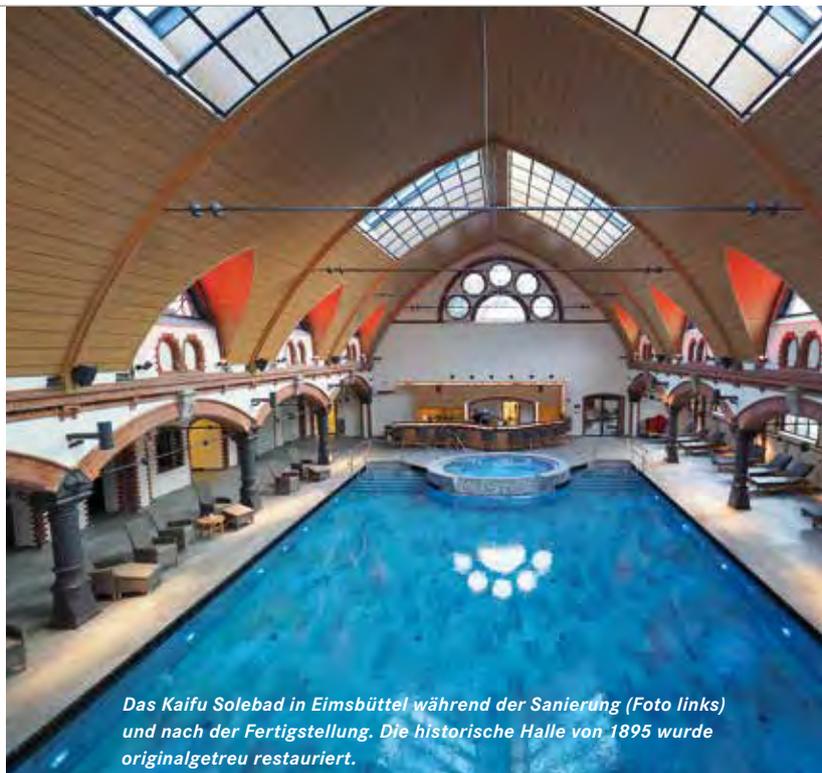
„Da dürfen einfach keine Aufträge mehr an Zimmerer vergeben werden, die im Angebot kein Gerüst mit ausweisen als zusätzliche Kosten.“

Zimmerer ein cooler Job für junge Leute

Doch gute Nachrichten gibt es auch: Die Hamburger Zimmerer freuen sich über steigende Zahlen bei den Auszubildenden. „Das ist für junge Leute ein cooler Job“, sagt Bruns. Und warum? „Da gefällt die Arbeit mit dem Rohstoff Holz und an der frischen Luft. Und das Berufsbild ist modern mit neuen Materialien, computergestützten Maschinen und den Anforderungen der Bauphysik.“ Deshalb rekrutieren die Zimmerer vorzugsweise Realschüler, weil diese die schulischen Voraussetzungen erfüllen. Bei Abiturienten sind sie zurückhaltender. „Wir wollen ja Fachkräfte gewinnen. Abiturienten möchten oft nach der Lehre noch ein Studium machen“, berichtet Bruns. Da nimmt er schon lieber Studienabbrecher oder andere Quereinsteiger, denn die wüssten, was sie wollen.

Beim Thema Ausbildung zeigt sich auch das gute Miteinander in der Innung. „Ich erinnere mich an einen nicht organisierten Betrieb, der in Insolvenz ging. Da haben wir telefoniert und einen halben Tag später fanden sich vier Innungsbetriebe, um die vier entlassenen Lehrlinge zu übernehmen“, weiß Bruns zu berichten. Auch sonst helfe man sich gegenseitig. „Wenn mal die Chemie zwischen Chef und Lehrling in einem Betrieb nicht stimmt, findet sich schnell und unkompliziert ein anderer Betrieb, der den Auszubildenden übernimmt.“

Ein eingespieltes Team: Geschäftsführer Jan Beutel (links) und Landesinnungsmeister Stefan Bruns.



Das Kaifu Solebad in Eimsbüttel während der Sanierung (Foto links) und nach der Fertigstellung. Die historische Halle von 1895 wurde originalgetreu restauriert.

Kollegialer Austausch und Expertenvorträge

Die oft alteingesessenen Zimmererbetriebe sind also im Austausch. Eine Möglichkeit dazu bietet auch die Innung an mit der bislang jährlichen Fachgruppenversammlung. „Die wollen wir zukünftig gerne zwei Mal im Jahr anbieten“, sagt Geschäftsführer Beutel. Auf der Versammlung sind immer Referenten eingeladen.

„Wir bieten je ein rechtliches und ein fachliches Thema“, erläutert Beutel. Dabei können die Zimmerer auf die Infrastruktur einer Großstadt zurückgreifen. Mit dem Zentrum für Energie-, Wasser- und Umwelttechnik sowie dem Thünen-Institut für Holzforschung ist in der Stadt jede Menge Expertenwissen vorhanden. Und natürlich bleibt auf den Versammlungen viel Zeit für den kollegialen Austausch – der noch immer ein verbindendes Element ist.



Darf es ein Bit mehr sein?

Die Digitalisierung im Handwerk hat längst begonnen. Zum Auftakt unserer Serie geben wir einen ersten Ein- und Überblick zum Thema.

Der Dachdecker fragt über sein Dienst-Smartphone nach, ob noch zwei Lüfter im Betriebslager sind. Der Baustellenleiter lässt sich auf sein Tablet eine Zeichnung schicken. Der Vorarbeiter macht ein Foto mit dem Handy und sendet es an den Chef. Dreimal passiert hier etwas, das von Verbänden und Medien angekündigt und gefeiert wird: Digitalisierung im Handwerk. Es ist noch keine Handwerker-Generation her, da war dies alles unvorstellbar. Science-Fiction vom Feinsten – auf Augenhöhe mit Star Trek & Co.

Dabei steht die Baubranche gerade erst am Anfang einer nicht absehbaren Digitalisierungs-Welle. Der nächste große Schritt wird Building Information Modeling sein, kurz BIM. Planern, Bauherren und dem ausführenden Handwerker wird es möglich sein, in einem virtuellen 3-D-Modell ihre Arbeiten einzufügen, zu berechnen und diese Ausführungen, Änderungen und Berechnungen in das Gesamtmodell einfließen zu lassen. Alle Beteiligten – einschließlich der Folgegewerke sind praktisch „in Echtzeit“ auf dem aktuellen Stand.



Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) bereitet sich und seine Mitglieder nicht erst seit gestern mit einer eigenen Arbeitsgruppe „Digitalisierung“ auf die „schöne neue Welt“ von morgen vor. Auch die ZEDACH ist aktives Mitglied in dieser Arbeitsgruppe. Durchaus sinnvoll, denn Digitalisierung kann nur sicher funktionieren, wenn Dachdecker, Bedachungshandel und Hersteller an einem Tisch sitzen und am gleichen Thema auf Augenhöhe arbeiten. Nur so ist es etwa gewährleistet, dass die digitalen Informationen eines jeden Bauteils vorliegen, abrufbar sind und in die Gesamtplanung des 3-D-Modells integriert werden können.

Die Digitalisierung im Dachdeckerbetrieb kann viele Facetten haben. Das beginnt mit der Zeiterfassung auf den Baustellen via Smartphone, welche die „Zettelwirtschaft“ ablöst. Die Daten laufen automatisch in die betriebswirtschaftliche Software ein. Das spart Aufwand und ermöglicht ein sehr effektives Controlling der Kosten einer Baustelle. Das geht weiter in der Lagerwirtschaft mit einer elektronischen Erfassung von Materialien, wo die Lieferanten sofort eine Meldung erhalten, wenn ein Artikel zur Neige geht. Und das endet nicht mit dem Tablet, über das auf einer Baustelle alle relevanten Daten in Echtzeit zur Verfügung stehen.

Wo viel Licht ist, wird aber auch Schatten auftauchen. Digitalisierung eröffnet nicht nur Anwendern und Nutzern Tür und Tor zur Zukunft des Arbeitens. Es wird auch all jenen die Hintertür und das Tor geöffnet, die aus der Digitalisierung illegales Kapital schlagen wollen. Schon heute muss sich jeder Unternehmer im Klaren darüber sein, dass jeder Datenverkehr in seinem



Auf der Baustelle, im Lager, beim Kunden oder unterwegs: alle relevanten Informationen über das Tablet aufrufen und zeigen.



*Schaltzentrale Büro:
Auf Knopfdruck
können alle Daten
aufgerufen und ausge-
wertet werden.*

„Windsog“ auch Schadprogramme transportieren kann. Nach Expertenschätzungen werden täglich fast 400.000 neue Varianten von Schadprogrammen entwickelt und zum Glück auch zeitnah entdeckt.

Fakt ist, dass auch der beste Virenschutz immer nur eine Reaktion auf eine (Hacker-)Aktion sein kann. Jede Schnittstelle in einem digitalen Netz eines Betriebs kann ein Einfallstor und Angriffsziel sein, vor allem auch das Smartphone. Hier kann der Betriebsinhaber im Vorfeld nur eine Schadensbegrenzung herstellen, wenn es klare Vereinbarungen zur Nutzung des Dienst-Handys gibt.

„Der einzige Schutz vor einem Hackerangriff ist, das Internet nicht zu nutzen“, sagte einst ein Cyber-Profi. Willkommen in der Steinzeit. Denn ob Telefonat mit dem Smartphone, Telefonat im Betrieb über Internetprotokoll (IP-Verbindung), Kommunikation über soziale Netzwerke wie Facebook, WhatsApp und Co. oder E-Mail-Verkehr: Das World Wide Web ist immer dabei und es geht auch nicht mehr ohne. Auch die Novellierung von Gesetzen zu diesem Thema wird stets eine Reaktion auf Vorfälle bleiben. Und sie werden den Spagat zwischen Datenschutz und Datennutzung vollbringen müssen.

Übrigens bleiben viele Schadprogramme, die unter Windows 7 eingeschleust wurden, auch unter Windows 10 aktiv. Ob eigene Daten, Anmeldedaten oder Passwörter in Verbindung mit dem eigenen E-Mail-Account von Dritten genutzt oder im Darknet angeboten werden, kann jeder über einen Link des Hasso-Plattner-Instituts der Uni Potsdam prüfen: <https://sec.hpi.de/leak-checker/search>.

Klar ist, dass es den absoluten Schutz vor Hackerangriffen nicht gibt und nie geben wird. Es bleibt ein Restrisiko – wie beim Autofahren. Allerdings kann dieses Restrisiko minimiert werden. Dazu gehört ein permanent aktualisierter Virenschutz auf allen Geräten, die Zugriff auf Internet und Intranet haben. Dazu gehört ein verantwortungsbewusster Umgang mit den digitalen Anwendungen – ob Hard- oder Software. Und vor allen Dingen gehört Fachwissen dazu. Die Investition in einen guten IT-Spezialisten vor Ort, der das System betreut und aktuell hält, ist eine der besten Zukunftsinvestitionen.

Wichtig bleibt dennoch, die Digitalisierung im Handwerk nicht als Bedrohung wahrzunehmen. Digitalisierung wird keinen einzigen Dachdecker, Spengler oder Zimmerer auf dem Dach ersetzen oder in die Arbeitslosigkeit schicken. In diesen drei Gewerken ist Handwerk eben noch ein echtes Hand-Werk. Digitalisierung sollte als Chance gesehen werden. Denn Digitalisierung kann für mehr Sicherheit – beim Planen und beim Arbeiten – sorgen. Digitalisierung kann Arbeitsabläufe effizienter machen, ohne Arbeitsplätze der Handwerker zu vernichten. Und wo effizienter gearbeitet wird, können neue Arbeitsplätze entstehen, weil ein höheres Auftragsvolumen abgearbeitet werden kann.

Vor allen Dingen aber kann Digitalisierung zum Magneten für all jene potenziellen Berufseinsteiger werden, denen gerade die drei Gewerke Dachdecker, Spengler und Zimmerer zu traditionell (und verstaubt) waren. Tablet statt Schieferherz – das wird die Darstellung des Berufs interessanter machen.

Winter-Luxus für die gefiederten Freunde

Dachdeckermeister Jürgen Brückner aus Elsterberg baut nebenbei Vogelhäuser. Das sind kleine Kunstwerke für Liebhaber mit Fachwerkfassade und einem echten Schieferdach.

Angefangen hat alles im eigenen Garten. Dort wollte Jürgen Brückner mal selber ein Vogelhaus bauen, damit die gefiederten Freunde im Winter ihr Futter finden können. Doch der Mann ist Dachdeckermeister, spezialisiert auf Schiefer mit seinen verschiedenen Deckungsarten. Dabei kam dann nicht irgendein Vogelhaus heraus, sondern eines mit einem echten Qualitätsdach – nur eben viel kleiner als sonst auf seinen Baustellen. Brückner spaltet dafür den Schiefer auf, schneidet jeden einzelnen Stein, legt auf Wunsch auch Kehlen und Gauben oder baut den Schornstein mit, der als Futtersilo dient. „Alles natürlich regendicht“, sagt der Dachdeckermeister. Klar, das ist Berufsehre.

Erstes Unikat für den eigenen Garten

Das Unikat im eigenen Garten blieb dann nicht die einzige Maßanfertigung. Denn da kamen die Freunde und Verwandten zu Besuch und einige wollten auch gerne so ein Liebhaberstück.



Über Empfehlungen hat sich herumgesprochen, dass Brückner da kleine Kunstwerke fertigt. Inzwischen hat er diesen Nebenerwerb schon auf seiner Homepage platziert. Vor allem am Wochenende zieht er sich gerne für mehrere Stunden am Stück zurück, um an den Vogelhäusern zu arbeiten.

„Für ein kleines brauche ich bis zu zwei Tage, für ein großes schon mal sechs Tage. Es ist eine aufwändige Arbeit, gerade an den Miniatur-Dächern. Da hat eine Seite eine Fläche von gerade mal 30 x 20 bis 70 x 50 Zentimetern“, berichtet Brückner. Deshalb hat so ein Unikat auch seinen Preis – ab 250 Euro aufwärts, je nach Extras.

*Abschalten in der Werkstatt:
Jürgen Brückner baut Unikate.*





Wunschhäuser mit schönen Details

Bei der Ausführung können die Kunden ihre Wünsche verwirklichen. Meist sind es die Frauen, die da auswählen und die Vorgaben bis ins Detail machen. „Ich habe schon Wohnhäuser in klein gefertigt als Vogelhäuser, inklusive Gaube“, erzählt der Dachdeckermeister.

Neben Schieferdächern fertigt er auch Gründächer mit Sedum-Sprossen und einer professionellen Abdichtung mit Flüssigkunststoff. „Ich habe auch schon Nistkästen gebaut,

kleine Luxus-Wohnungen für die Vögel.“ Brückner sind die Details wichtig. So baut er die Füße etwa aus ganzen Baumstämmen. Die Menschen können sicher sein, dass alles perfekt ausgeführt wird. Gelernt ist eben gelernt, nur die Dimensionen sind andere. „Wir sind im Grenzgebiet zwischen Thüringen und Sachsen eine Region mit starker Schiefertradition.“ Und so legt Brückner in der Woche die großen und am Wochenende die ganz kleinen Dächer mit den verschiedenen Deckungsarten.

Werbung für die Schieferdeckung

Seinen Betrieb, den er seit 23 Jahren führt, hat er in den letzten Jahren immer weiter verkleinert. Jetzt sind sie noch zu zweit. Brückner schätzt das entspanntere Arbeiten mit kleineren Aufträgen, alle in der Region. Mit dabei ist der 26-jährige Sohn als Geselle. Ob dieser den Betrieb einmal übernimmt? „Das wird sich zeigen“, sagt Brückner. Auch bei diesem Thema macht er einen entspannten Eindruck. Vielleicht kommt das auch daher, dass er mit den Vogelhäusern eine Leidenschaft hat, bei der er sehr gut abschalten kann. „Ich habe richtig Spaß, wenn ich mich in diese Miniaturen vertiefe“, beschreibt er die Sache mit seinen Worten.

Brückner arbeitet auch gerne mal in der Öffentlichkeit, wie bei der 750-Jahr-Feier in Theuma und bei anderen Anlässen. „Viele Menschen bleiben stehen und schauen mir am Stand zu, wenn ich das Dach aus Schiefer fertige.“ Das ist dann gleich noch kostenlose Werbung für das Gewerk der Dachdecker, gerade um bei Jugendlichen und ihren Eltern Interesse zu wecken.



Vogelhäuser handgefertigt: Liebevoll gearbeitete kleine Schieferdächer und viele Varianten in der Ausführung.

Ausstellung im Frankfurter Flughafen

Und wie geht es weiter mit dem Hobby? Brückner kann sich vorstellen, künftig auf Gartenmessen präsent zu sein. „Da gibt es viele Liebhaber, die etwas Besonderes suchen.“ Eine Perspektive auf jeden Fall für die Zeit nach dem Ende seiner Arbeit als Dachdecker. Erste positive Erfahrungen hat er schon gemacht. „Eine Bekannte arbeitet bei Lufthansa und über diesen Kontakt konnte ich mich an einer Ausstellung im Frankfurter Flughafen beteiligen. Das war eine schöne Sache.“

www.brueckner-dach.de



„Du musst es

Die ersten zwei Monate von insgesamt zwei Jahren Meisterschule liegen hinter Malte Blaszyk, dem oberbayerischen Spengler- und Zimmerergesellen.

Als wir ihn am Münchener Stachus treffen, wird im Hintergrund gerade von einem Zimmererbetrieb eine Tribüne aufgebaut. Einen besseren Treffpunkt gibt es wohl kaum. Und Malte Blaszyk muss einfach mehr als einen Blick auf die „Kollegen“ werfen.

Seine erste Zwischenbilanz des Meisterkurses klingt ernüchternd – für alle, die davon ausgehen, so einen Meister „macht man mal schnell“. Der Geselle Blaszyk hatte sich da keine solche oder ähnliche Illusionen gemacht.

„Mehr Kurzarbeiten mit mehr Aufgaben in kürzerer Zeit – das heißt: Du darfst nicht über Aufgaben brüten, du musst es einfach wissen.“ Zum Meister-Schüleralltag gehören Unterrichtszeiten von 8:15 bis 16:15 Uhr. Jeden Tag. Nur freitags geht es schon um 14:30 Uhr nach Hause – aber nicht unbedingt in die Freizeit. Auch danach ist nochmal Lernen angesagt.

16 Fächer stehen auf dem Stundenplan. Und ein Fach greift in das andere. Mit Malte Blaszyks Worten ausgedrückt: „Weißt du in einem Fach weniger, hast du Probleme mit dem Stoff in den anderen Fächern.“ Und dieser Stoff reicht vom Umgang mit dem PC, von der richtigen Formatierung von Briefen, von der Beurteilung von Zeugnissen über die Fachpraxis mit dem Einstieg in die Statik, das Kräftegleichgewicht bis zum Konstruieren am Computer. Später kommen dann noch intensiv die Betriebswirtschaft und Wahlbausteine wie Sanierung oder Betriebsgründung hinzu.

Fazit nach den ersten zwei Monaten Meisterkurs: "Nicht überlegen, sondern einfach wissen, was gefragt ist".

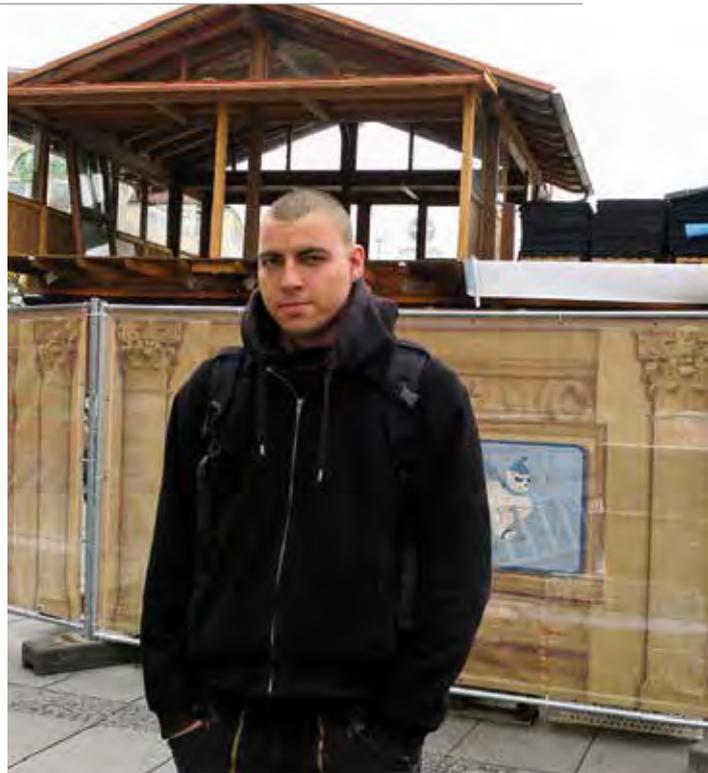
einfach nur wissen“

Zuviel Theorie für einen Gesellen der Praxis? „Nö, der ist schon stark, der Kurs. Eigentlich eine Ingenieurschule mit dem Abschluss als Hoch- oder Tiefbautechniker mit dem Zusatz Zimmerer“, ist die trockene Antwort auf die Frage. „Und Donnerstag ist schließlich Praxis angesagt am Nachmittag.“ Die Meisterschule ist halt kein Ponyhof. Und das soll sie auch nicht sein. Meister „made in Germany“ ist eben zu Recht ein Qualitätsmerkmal.

„Den Meisterbrief kann mir mal keiner mehr nehmen – ganz gleich, was ich später mal mache“, so Blaszyk, der dann gleich noch ein Statement folgen lässt: „Was ich anfangs, versuche ich schließlich auch zu Ende zu bringen.“

Das lässt schon nach den ersten zwei Monaten keine Fragen mehr aufkommen wie: „Und was machst Du, wenn es nicht klappt?“

„Ich versuche immer, zuende zu bringen, was ich einmal angefangen habe.“



Text und Fotos: Friedrich

LEMPHIRZ:

Dachlattenverlängerungen



Latte zu kurz?



Auf seine Dachsteine gewährt Braas eine 30-jährige Material-Garantie sowie eine ebenso lange Zusatz-Garantie auf die Frostbeständigkeit.



Braas Dachsteine sind im Durchschnitt um 25 % fester, als es DINplus vorschreibt

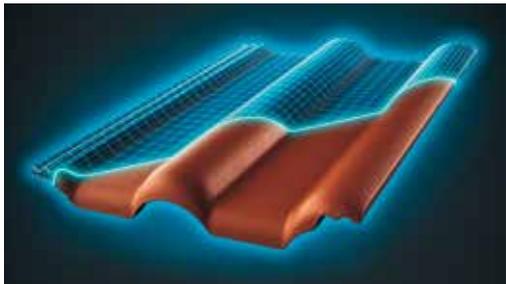


Braas präsentiert Entwicklungen im Dach

Braas präsentiert die Harzer Pfanne 7 in Star-Qualität. Der großformatige Dachstein-Klassiker erhält durch die Oberflächenveredelung einen besonders schmutzabweisenden Charakter.



Protegon-Dachsteine von Braas schützen dreifach: hoher Witterungsschutz, aktiver und besserer Schutz vor Schmutzablagerungen und Vergrünung sowie sommerlicher Wärmeschutz.



Dachsteine in Star-Qualität

Mit dieser Weiterentwicklung bieten wir eine gute Option für alle Bauherren und Sanierer, die neben der soliden Qualität auch eine hochwertige Optik schätzen. Für die Oberflächenveredelung in Star-Qualität werden die Dachsteine mit einer feinen Mikromörtelschicht überzogen. Auf diese Weise werden die Poren verschlossen. Das sorgt für eine hohe Widerstandsfähigkeit und der Dachstein erhält eine spürbar glattere Oberfläche. Unschöne Ablagerungen wie Algen und Moos bleiben durch die hochwertige Veredelung weniger haften. So behält die Dachpfanne langfristig ihr sauberes und ansprechendes Aussehen.

Vier Dachsteine in Star-Qualität hat Braas im Produktportfolio: die bewährte Harzer Pfanne und die großformatige Harzer Pfanne 7, die Taunus Pfanne sowie die Doppel-S. Alle sind in vielen unterschiedlichen Farben erhältlich. Zudem gibt es getreu dem Braas Systemgedanken eine große Auswahl an Dachsystemteilen, die in Farbe, Form und Funktion auf die Dachsteine mit der Oberflächenveredelung abgestimmt sind.

Mit Protegon Richtung Zukunft

Bewährte Qualität plus umweltaktive Zusatzfunktionen – das sind Dachsteine mit Protegon-Technologie. Spezielle, in die Oberfläche integrierte Pigmente sorgen dafür, dass die Dachsteine bis zu 300 % mehr Infrarotstrahlen reflektieren als herkömmliche Dachpfannen. Auf der Unterseite



Doppel-S Aerlox: Die Kombination aus einem optimierten Design und der Verwendung von Spezialbeton bildet die Basis der Braas Aerlox-Technologie.

hstein-Bereich auf der DACH+HOLZ 2018

der Dachsteine kann damit ein Temperaturunterschied von bis zu 10°C erreicht werden. Die Räume unter dem Dach heizen sich entsprechend deutlich weniger auf, was zu einer Verbesserung des Wohnraumklimas führen kann. Im Sommer verringert sich dadurch zudem der Energieverbrauch für die Klimatisierung. Außerdem bieten Dachsteine mit Protegon-Technologie hohen Witterungsschutz und sind weitestgehend vor Vergrünung geschützt.

In Design und Farbe bieten die Protegon-Dachsteine Tegalit und Frankfurter Pfanne matt oder seidenmatt, Tiefschwarz oder Klassisch-Rot für jede Hausoptik und jeden Geschmack den passenden Dachstein.

Leichtgewichtsdachstein dank Aerlox-Technologie

Eine weitere Innovation ist die Aerlox-Technologie. Doppel-S Aerlox ist dank eines besonders leichten, hochfesten Betons ein echtes Leichtgewicht. Durch den Einsatz des Spezialbetons reduzieren sich das Materialgewicht und die Materialstärke in der Mitte des Dachstein-Körpers. Die Aerlox-Technologie ist die Lösung für alle Dächer, die statisch nicht stark beansprucht werden dürfen und bisher mit einfachen Dachkonstruktionen und Materialien wie Wellplatten oder Metallschindeln gedeckt wurden.

Die bewährte Doppel-S Pfanne wird, wie alle Dachsteine, hauptsächlich aus Wasser, Zement und Sand hergestellt. Bei der Produktion der Doppel-

S Aerlox wird der Sand teilweise durch leichte Zuschlagstoffe ersetzt, um das Gewicht zu verringern. Gleichzeitig wurde die Unterseite des Dachsteins so optimiert, dass er im Bereich der Wasserläufe dünner hergestellt werden kann.

Der Leichtgewichtsdachstein Doppel-S Aerlox wiegt nur circa 3,0 kg statt der üblichen 4,3 kg. Im Vergleich zu gewöhnlichen Dachsteinen ist so eine Gewichtsersparnis von etwa 30 % möglich.

Der Doppel-S Aerlox ist nicht nur frostbeständig und regensicher, sondern auch auf das bisherige Produktsortiment abgestimmt – denn er hat das gleiche Profil wie eine Doppel-S Pfanne. Die Doppel-S Formteile und Dachsystemteile passen perfekt und sind problemlos mit der neuen Doppel-S Aerlox verlegbar. Doppel-S Aerlox wird in der Farbe Tiefschwarz matt für geeignete Objekte angeboten.

Besucher finden den Braas Messestand in Halle 6, Stand 6.311.



Dachsanierung der Wasserburg Hülshoff

Baudenkmal: Der Dachdeckerbetrieb Kleinwechter & Bröker hat unter Federführung des Architekten Bernhard Mensen den Stammsitz der Familie von Droste-Hülshoff aus dem Jahr 1417 saniert und energetisch modernisiert.

Burg Hülshoff wurde 1417 Stammsitz der Familie von Droste-Hülshoff und ist ein Kleinod unter den zahlreichen Wasserburgen des Münsterlands. Seit 2012 ist die Renaissance-Anlage Teil der Annette von Droste-Hülshoff-Stiftung, die in den ehemaligen Wohnräumen der Dichterin ein Museum mit angeschlossener Gastronomie, umgeben von einem weitläufigen Park, betreibt. Umfangreiche Maßnahmen zur Sicherung und Sanierung des Baudenkmals sowie die Vorbereitung seiner energetischen Verbesserung für eine spätere Nutzung als Literatur- und Kulturzentrum führte der Dachdeckerbetrieb Kleinwechter & Bröker aus Havixbek unter Federführung des Münsteraner Architekten Bernhard Mensen aus.

Die ehemalige Scheune und der eckständige Gärtnerurm bekamen eine neue Dacheindeckung. Eine zentrale Herausforderung bestand in einem einbetonierten Hühnerstall unter dem Steildach des Scheunendaches aus den 1960er Jahren, dem damit die untere Deckenbalkenlage fehlte. Deshalb, und weil die spätere Nutzung des Dachraums noch nicht feststeht und einem künftigen Wettbewerb vorbehalten ist, durfte die Betonkonstruktion

nicht einfach herausgenommen werden. Es musste also um diesen Betoneinbau herum gebaut werden. Hier wurden für eine zukünftige Veränderung der Statik Spannschlösser vorgesehen, um das Sparrendach funktionsfähig zu halten.

Der Dachstuhl oberhalb des Betons bestand aus einer Mischkonstruktion. Die Hauptsparrenpaare waren aus Eiche, die zwischengestellten Sparren aus Nadelhölzern, die in vielen verschiedenen Querschnitten und Längen über die Jahre als Stückwerk zusammengezimmert wurden. Die ursprünglichen Eichen-sparrenpaare blieben erhalten, das Nadelholz wurde durch KVH-Sparren ersetzt und so etwa die Hälfte des Dachstuhls erneuert.

Beim Unterdach entschied sich Architekt Mensen aus denkmalrechtlichen und bauphysikalischen Gründen für Holzweichfaserplatten und gegen eine Unterspännbahn in Form einer diffusionsoffenen Folie.



Die Vorburg Hülshoff



Alte Eichensparren und neuere Weichholzsparren im Wechsel



Hühnerstall-Betondecke unter dem Dach

Darauf erfolgte der Dachaufbau mit einer 4 cm starken Konterlattung als Hinterlüftungsebene, Lattung sowie die Eindeckung mit dem Nelskamp-Hohlfalzziegel H 15. In Abhängigkeit von der weiteren Verwendung des Raumes kann die Balkenlage später gedämmt werden, wofür die Weichfaserplatten als ideale Grundlage zur Gegendämmung dienen. Mit dem so erstellten Dach sind alle Optionen für einen weiteren Dachausbau gesichert. Und auch die Statik der erneuerten Sparren lässt hier alle Ausbaumöglichkeiten zu, um nach einer Herausnahme der Betonkonstruktion die Innendachflächen verkleiden zu können.

Bei der Eindeckung entschied Architekt Mensen, den Nelskamp-Hohlfalzziegel H 15, naturrot schwach reduziert, einzusetzen. Es handelt sich um einen Ziegel, der mit einem Geradschnitt versehen ist und sehr nah an die historischen Vorlagen heranreicht.



Der Nelskamp-Hohlfalzziegel H 15 (naturrot, schwach reduziert) sorgt für ein lebendiges Deckbild durch Reduktionsbrand.

„Denn“, so Mensen, „am Haupthaus der Burg Hülshoff haben wir einen traditionellen Kohlebrand verbaut. Eine Eindeckung der Vorburg, wie an der Hauptburg geschehen, kam aus brandschutzrechtlichen Gründen nicht in Frage (Strohdocken). Um ein einheitliches Erscheinungsbild zu erreichen, entschieden wir uns für den Hohlfalzziegel H 15, der dank einer ausgetüftelten Herstellung in seinem Farbspiel dem historischen Kohlebrand sehr nahe kommt.“ Das wird durch einen Reduktionsbrand erreicht, durch den bereits der einzelne Ziegel ein Farbspiel hat, entsprechend dem traditionellen Kohlebrand. Nelskamp ist mit seinen traditionellen Brennöfen am Niederrhein in der Lage, solche Dachziegel herzustellen.

„Es gab verschiedene Phasen, in denen wir mit den Ergebnissen, die aus diesen Bränden geliefert wurden, hier vor Ort experimentierten. Zusammen mit Nelskamp sind wir letztlich dann zu dem gekommen, was man jetzt auf dem Dach sieht. Denn dieser Dachziegel vereint traditionelle Optik mit moderner Technik. Beim H 15 tragen auch die Kopf- und die hoch liegenden Längsfalze zur Anmutung einer geschwungenen, lebendigen Dachfläche bei“, erläutert Mensen.

„Der Hohlfalzziegel H 15 erfüllt nicht nur die denkmalschutzrechtlichen Auflagen. Er ist auch zügig zu verarbeiten, denn breite Verschiebefalze sorgen für eine schnelle und problemlose Eindeckung“, hebt Zimmerermeister Dominik Pöppelmann vom ausführenden Dachdeckerunternehmen Kleinwechter & Bröker hervor. Mit Mensen ist sich Pöppelmann auch einig in der Auffassung, dass Gutes „so wie früher“ entstehe, wenn mit dem Material auch so gearbeitet werde wie damals.

Gewährleistungsanspruch für Dachdecker ausgeweitet

Das reformierte Bauvertragsrecht tritt 2018 in Kraft. Dachdecker bleiben nicht mehr auf den Kosten für Materialmängel sitzen, die sie nicht zu verantworten haben. Zudem gibt es für die Betriebe mehr Sicherheit bei der Bauabnahme.



Bundestag und Bundesrat haben sich auf eine Reform des Bauvertragsrechts geeinigt. Im Fokus der Öffentlichkeit steht vor allem der Teil des Gesetzes, der die sogenannte Mängelhaftung betrifft. „Der Dachdecker bleibt nicht mehr auf Kosten für Mängel sitzen, die er nicht zu verantworten hat.

Damit wurde die seit Langem geforderte Haftungslücke für Dachdeckerbetriebe geschlossen“, sagt Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks. Das gesetzliche Gewährleistungsrecht wird um einen Anspruch des Handwerkers gegenüber seinen Lieferanten auf Ersatz von Aus- und Einbaukosten ergänzt.



„Der neu eingeführte Gewährleistungsanspruch umfasst neben den Kosten für aus- und wieder eingebaute Materialien zudem die Kosten für das erneute Anbringen von Materialien. Der Begriff des „Anbringens“ bezieht damit auch nicht fest eingebaute Bauteile, wie zum Beispiel Dachrinnen, ein“, so Marx weiter.

Zudem erhalten Handwerker das Recht zur Wahl der Nachbesserung. Sie entscheiden, ob der Materiallieferant ihnen Geldersatz leisten oder selbst die erforderliche Mängelbeseitigung beim Kunden durchführen muss. Für die fünf Einkaufs-Genossenschaften der ZEDACH-Gruppe, die zwischen Dachdeckern und den Herstellern stehen, gilt es, jetzt selber vernünftige rechtssichere Lösungen zu finden. „Wir bleiben da in engem Austausch mit unseren Mitgliedern“, sagt Markus Piel, Vertriebsleiter der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Die Genossenschaft wird 2018 auf seinen „Dach-Foren“ über die Neuerungen des Bauvertragsrechts informieren.

Mehr Sicherheit bei Bauabnahme

Neu geregelt ist auch die sogenannte Abnahmefiktion. Sie tritt in Kraft, wenn der Auftraggeber sich binnen einer vom Dachdecker gesetzten angemessenen Frist überhaupt nicht zu dem Abnahmeverlangen äußert oder die Abnahme ohne Benennung von Mängeln verweigert. Das ermöglicht es dem Betrieb, auf jeden Fall zeitnah Rechnungen stellen zu können. Rügt der Auftraggeber nicht rechtzeitig zumindest einen Mangel, gilt die Baustelle sogar dann als abgenommen, wenn wesentliche Mängel vorliegen. Gegenüber Verbrauchern tritt die Abnahmefiktion aber nur ein, wenn der Dachdecker vorab

Das neue Bauvertragsrecht bringt mehr Rechtssicherheit für die Betriebe.

in Textform auf die Folgen einer nicht erklärten oder ohne Angabe von Mängeln verweigerten Abnahme *hingewiesen* hat.

Vorsicht bei nachträglichen Auftragsänderungen

Fest vorgeschrieben sind gegenüber Verbrauchern zukünftig Bauverträge in Textform, ein mündlicher Vertrag per Handschlag reicht nicht mehr aus. Zudem ist dem Verbraucher vor Vertragsabschluss eine ausführliche Baubeschreibung schriftlich vorzulegen, wenn der Dachdecker ohne Einschaltung eines Planers direkt den Auftrag erhält. Der Verbraucher hat ein Widerrufsrecht von 14 Tagen nach Erhalt des Vertrages, der eine Widerrufsbelehrung enthalten muss. Aufpassen muss der Dachdecker auch bei Wünschen des Kunden zur nachträglichen Änderung des vereinbarten Werkerfolgs.

Sind diese Änderungen notwendig für die Erreichung des Werkerfolgs, sollte sich der Dachdecker darauf einlassen. Er kann dann auch die Mehrkosten nicht geltend machen, wenn er selbst für eine Fehlplanung verantwortlich ist. Bei Änderungen des Werkerfolgs aus anderen Gründen, muss sich der Dachdecker nur darauf einlassen, wenn die Ausführung zumutbar ist. Er kann dann auch die Mehrkosten geltend machen. Informationen zu allen Änderungen geben neben dem ZVDH auch die Landesverbände und die Innungen der Dachdecker.



Spielregeln für die elektronische Buchführung

Der Gesetzgeber hat mit den Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) die Kriterien und Richtlinien festgelegt, nach denen Unternehmen die steuerlich relevanten Daten beim Einsatz einer elektronischen Buchführung erfassen, bearbeiten und archivieren müssen.

Hier ist der Jahresanfang 2018 ein wichtiger Stichtag, denn die GoBD gelten für alle Wirtschaftsjahre seit Anfang 2015. Das heißt: Ab dem nächsten Jahr beginnen die Betriebsprüfungen für die Jahre 2015 bis 2017.

Betriebe müssen dabei drei Themen im Blick behalten. Zum einen geht es um die Unveränderbarkeit von Buchungen und Aufzeichnungen. Hier muss gewährleistet sein, dass einmal eingegebene Daten nicht wieder gelöscht, überschrieben oder ohne zusätzliches Protokoll geändert werden können.

Zum zweiten geht es um die zeitnahe Erfassung aller Buchungen. Zum dritten geht es um Vollständigkeit, Nachvollziehbarkeit und Verfügbarkeit. Thema ist hier die Aufbewahrungspflicht von zehn Jahren in einer Form, die ein Betriebsprüfer in angemessener Zeit überblicken kann.

Und die Buchführung muss auf eine einfache Weise elektronisch zugänglich sein.

Die Umstellung auf eine elektronische Buchführung bietet Betrieben einige Vorteile. Papierbelege über zehn Jahre aufzubewahren, braucht Platz und die Suche nach einzelnen Dokumenten dauert meist länger als per Mausklick am PC.

Zudem ermöglicht eine vollständig elektronische Buchführung heute betriebswirtschaftliche Auswertungen auf Knopfdruck, wofür ansonsten viel Zeit investiert werden muss. Auch die elektronische Rechnung bietet Vorteile. Sie ist schneller beim Kunden, kann bei Rückfragen sofort am PC aufgerufen werden und spart Porto, Druckerkosten sowie Aufwand für die Mitarbeiter. Der Steuerberater des Vertrauens sollte hier der erste Ansprechpartner sein.



Fotos: fotolia

Wenn aus Vertrauen Sicherheit wird.

Besuchen Sie unsere
neue Webseite!



LUX-top[®]
Absturzsicherungen

www.lux-top-absturzsicherungen.de

Apple Watch gewinnen!



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

Das Bilderrätzel aus Heft III/2017 hat Thomas Vetter, Inhaber der Firma Dächer von Vetter in Horka, richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch. Überreicht wird ihm sein Gewinn von Andreas Pieger, Regionalleiter der Dachdecker-Einkauf Ost eG, Wittichenau.

Herzlichen Glückwunsch!



Hier präsentiert sich der Gewinner aus Das DACH II.2017, Karsten Schaer (li.) aus Harsum, mit Matthias Tietze, Regionalleiter DIK Hildesheim.

Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 28. Februar 2018.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätzel der vorhergehenden Ausgabe: 120.

IMPRESSUM

Das DACH 16. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktion: Knut Köstergarten

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

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr, Frank Petersen

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.

LORO-X

www.loro.de

LORO®

LORO-X Regenstand- und Regenfallrohre

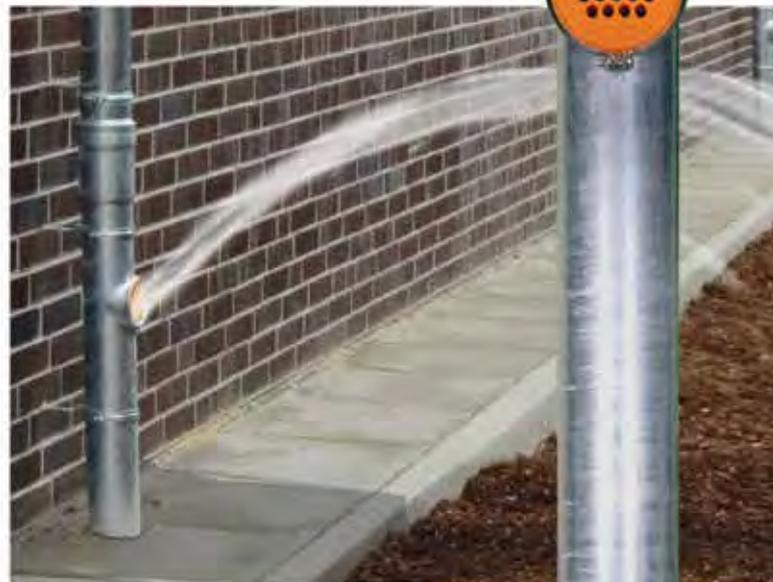
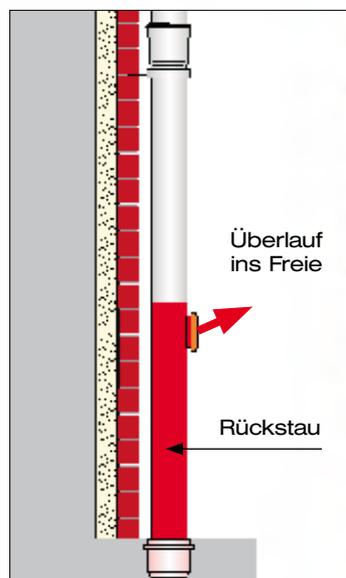


- aus Stahl, Kupfer und Edelstahl
- mit/ohne Reinigungsöffnungen
- mit Übergängen an alle gängigen Grundleitungen
- mit umfangreichem Formstückprogramm



LORO-X HSÜ Regenstandrohr mit Hochleistungs-Sicherheitsüberlauf

- Leistungsstarke Rückstausicherung
- Geeignet für alle außenliegenden Falleleitungen
- Für Neubau und Sanierung geeignet
- Abflussleistung bis zu 9 l/s Abfluss (DN 100)



Made
in
Germany

5 Jahre
Herstellergarantie

HSUE RR ANZ

NACHGEFRAGT

Ulrike Schätzchen



einfach ein Faible von mir. Biber finde ich toll, da knobele ich gerne herum, bis wir die beste Lösung finden.

Sie sind nach einer schweren Erkrankung des Vaters ins kalte Wasser gesprungen. Wie war das?

Ich habe den Betrieb zunächst bis zum Beginn der Meisterschule als Gesellin weitergeführt und sofort nach der Übergabe des Meisterbriefes die Dachdeckerei Krüger unter meinem Namen bei der Handwerkskammer angemeldet. Trotz der Doppelbelastung verlief der Übergang erstaunlich einfach. Es gab einen Gesellen, der sehr engagiert war und die Baustellen organisiert hat. Da konnte ich schnell hineinwachsen in die Aufgabe als Chefin.

Ulrike Schätzchen ist aktiv im Vorstand der Schweriner Innung und der Landesinnung Mecklenburg-Vorpommern. Die Dachdeckermeisterin führt einen Betrieb mit vier Mitarbeitern in Crivitz. Sie ist verheiratet und Mutter von zwei Kindern. Mit gerade 22 Jahren gründete Schätzchen 2004 den Familienbetrieb neu.

Wollten Sie schon immer Dachdeckerin werden?

Nach der Realschule wollte ich eigentlich Physiotherapeutin werden. Aber nach mehreren Praktika ist mir klargeworden, dass es doch nicht der richtige Beruf für mich ist. Nebenbei habe ich damals schon meinen Papa gefragt, wenn ich als Schülerin Geld dazu verdienen wollte. Dann bin ich mitgegangen auf die Baustellen.

Und dann auch beruflich aufs Dach?

Ja, obwohl das auch hart war in der Lehre. Doch ich genieße meinen Beruf. Wir hatten da zum Beispiel eine schöne Baustelle am Fluss – im Warnowtal. Morgens steigt der Nebel auf, die Vögel singen. Da gibt es viel zu sehen und die Arbeit läuft wie nebenbei.

Arbeiten Sie also auch selbst mit auf den Baustellen?

Ich habe vier Gesellen draußen. Doch wenn Not am Mann ist oder einer krank ist, helfe ich aus. Bei einem Betrieb unserer Größe kommt das immer wieder vor in der Woche. Ansonsten mache ich das Büro – in Eigenregie.

In welchem Bereich finden Sie die Aufträge?

Wir machen viel Sanierung und gerne denkmalgeschützte Gebäude. So haben wir jüngst eine größere Kirche mit Biberschwanzziegeln eingedeckt. Das ist

Trotz der vielen Arbeit engagieren Sie sich auch noch in der Innung, warum?

Das ist für mich schon ein wichtiges Engagement, ein Herzensthema. Ich bin Lehrlingswartin in der Schweriner Innung und bewerbe mich jetzt auch auf das Amt des Landesinnungswartes. Da bin ich gefragt worden. Es ist eine interessante Aufgabe als Vermittlerin zwischen Ausbildungsbetrieb und Lehrlingen. Ich komme immer ins Spiel, wenn es Probleme zu lösen gilt. Zudem bin ich Vorsitzende im Gesellenprüfungsausschuss. Das hat sogar einen positiven Effekt für meine Arbeit im eigenen Betrieb. Denn so bin ich immer auf dem Laufenden in Sachen Fachregeln. Wenn ich für den Prüfungsausschuss einzelne Regeln nachschlage, kann ich das manchmal auch auf der Baustelle nutzen.

Zum Schluss: Sie und Ihre Familie sind im örtlichen Karnevalsverein – Narren im Osten?

Ja, der CCC `84 ist ein großer Verein im Ort, den es seit 1984 gibt. Als meine Tochter fünf Jahre alt war, wollte sie gerne etwas mit Tanzen machen. Und im Karnevalsverein gibt es eine Tanzgruppe für die Minis. Danach wurde dann unsere ganze Familie angeworben. Mein Mann ist hier sehr aktiv, ich selbst agiere eher im Hintergrund und nicht so gerne auf der Bühne. Das mache ich nur im Notfall, wie auf der Arbeit.



bis zu **3 JAHRE**
KOMPLETT-GARANTIE

**Reparatur, Verschleißteile, Wartung –
alles inklusive.**

[FOS] Full Original Service
Gratis nach Online-Registrierung:

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

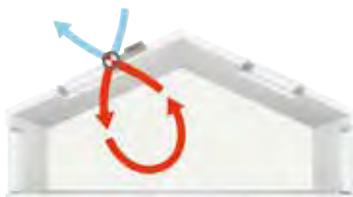
VELUX®

VELUX Lüftungslösungen

Die einfache Lösung für Dachprofis nach DIN 1946-6

- Sichere Erfüllung des Mindestluftwechsels
- Schnelle und einfache Montage
- Lüftungskonzepte einfach online erstellen: velux.de/lueftungsplaner

VELUX Smart Ventilation mit **81%*** Wärmerückgewinnung



In der Regel reicht 1 Element pro Raum



Energieeffizient durch Wärmerегeneratoren



VELUX Online-Lüftungsplaner

*Nach Ökodesign-Richtlinie-Verordnung (EU) Nr. 1253/2014 und Energielabeling Verordnung (EU) Nr. 1254/2014.