

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2018 | IV

Erfolgreiche Nachwuchswerbung


Warum soziales Ansehen so wichtig für die Berufswahl ist.



KONJUNKTURLAGE
ZVDH stellt Zahlen vor

VORGESTELLT
Soziales Engagement in Uganda

PERSÖNLICH
Dachdecker als Großfeuerwerker



**Sita macht es
uns ganz leicht -
genau wie
jedem Dach.**

Sita Sorglospaket.

Sita ist Problemlöser. Unser gemeinsames Ziel ist die ideale Lösung - für Fachhandel, Architekten, Planer und Anwender. Wir geben unser Spezialwissen weiter - und profitieren genauso von Anregungen aus der Praxis. Seit Jahrzehnten steht Sita für Kompetenz bei der Entwässerung und Entlüftung flacher Dächer. Damit gehören wir zu den führenden Unternehmen in der Branche. In jedem unserer Produkte steckt die Erfahrung von Millionen produzierter Bauteile.

Wir wissen, wie wichtig gute Produktqualität für Ihr einwandfreies Endergebnis ist. Deshalb tun wir alles, um Ihnen mit passenden Lösungen die perfekte Basis für Ihre Arbeit zu liefern. Machen Sie es sich leicht - seien Sie sicher mit Sita.

Beratung

Wir teilen unser Wissen. Immer für Sie da - sorgenfrei planen und ausführen.

Berechnung

Wir rechnen mit allen Eventualitäten. Das schafft Sicherheit und ein gutes Gefühl.

Produkt

Immer das passende Produkt für jede Bausituation.

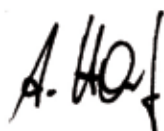
Image des Berufsbildes Dachdecker verbessern

Jugendliche wählen einen Beruf vor allem dann, wenn er ihnen soziales Ansehen bringt, also die Anerkennung von Eltern und Freunden. Das zeigt die jüngste Studie des Bundesinstituts für Berufsbildung. Wir als ZEDACH-Gruppe und auch die Dachdecker können sich da auf der Basis seriöser Arbeit und hoher Qualität ein gutes Standing erarbeiten. Dabei ist es wichtig, gerade das Menschliche, das Miteinander in den Vordergrund zu stellen. Das gilt für uns als Meinungsbildner genauso wie für die Dachdecker-Betriebe. Das Pfund, mit dem wir wuchern können, ist das Persönliche, auch im Umgang mit dem Chef.

Das Image des Berufsbildes zu verbessern, beinhaltet natürlich weitere Aspekte. Im Titelthema dieser Ausgabe erläutern wir, was für die Nachwuchswerbung wichtig ist, aber auch für die Bindung von Fachkräften nach der Ausbildung. Eine Zielgruppe sind junge Frauen. Eine von ihnen, die sich auf die Übernahme des Familienbetriebs vorbereitet, stellen wir Ihnen vor. Und in unserem Betriebsportrait zeigt das Unternehmen Karl Junker Bedachungen, dass auch junge Flüchtlinge erfolgreich eine Ausbildung absolvieren können.

Sehr positiv ist die hervorragende Umsatzentwicklung in der Bedachungs-Szene. In unserem Artikel zur Konjunktorentwicklung berichten wir über den erfreulichen Trend, dass die Dachdecker in Sachen Umsatzplus 2018 endlich zu den Zimmerern aufschließen. Spannende neue Bauprojekte gibt es da natürlich auch. Wir stellen die Sanierung einer denkmalgeschützten Tabakfabrik mit Sheddach sowie Flachdach-Hallensanierungen mit Aluminiumprofilen vor. Und auch ein geplantes Holzhochhaus, das in der Hamburger Hafencity gebaut wird.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und eine hoffentlich entspannte Vorweihnachtszeit.




Andreas Hauf,
geschäftsführendes Vorstandsmitglied
DEG Dach-Fassade-Holz eG

Bescherung



Powertekk Plano
Einfach modern

Neuheit!

Powertekk Plano, die leichte Metalldachplatte
in modernem, flachen Design.

www.isola-platon.de

isola[®]

DIESE AUSGABE:



20

3
EDITORIAL
Andreas Hauf

6-7
ZEDACH INSIDE
Flottenmanagement der ZEDACH
Dachdaten-Pool

8-9
NEWS
Dachdecker erhalten mehr Lohn
Edelmetall bei der Dachdecker WM
Urlaubsanspruch:
Urteil stärkt Arbeitnehmer

10-15
TITELTHEMA/KOMMENTAR
Erfolgreiche Nachwuchswerbung

16-19
VORGESTELLT
Betriebsportrait:
Karl Juncker Bedachungen GmbH

20-21
AUS DER PRAXIS
Aluprofile und Lichtbänder
für Flachdachsanierung

22-23
BETRIEB
Konjunkturlage:
Dachdecker profitieren stärker

24-25
BETRIEB
Fit für den Winter: Arbeitszeit-
konten und Ausfallgeld

26-27
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Grün Dachschäler GDS 10
Advertorial: Macrist Dachdecker-
scheiben mit „AkkuMax“ Technologie

28-29
BETRIEB
Arbeitssicherheit: Schulungen für
richtige Benutzung der persönlichen
Schutzausrüstung

30-31
BETRIEB
Digitalisierung: das richtige Smartphone
für die Baustellenpraxis

32-33
VORGESTELLT
Ehrenamt - soziales Engagement
in Uganda

34-35
VORGESTELLT
Frauen im Handwerk:
Frauke Hahn

36-37
PERSÖNLICH
Dachdecker und ihr Hobby:
Großfeuerwerker Markus Greiner

38
BETRIEB
Dieselfahrverbot in den Städten

39-41
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Roto Produktfinder
Advertorial Innovation: Braas

42-43
AUS DER PRAXIS
Struwe Dachtechnik GmbH
übernimmt Dachsanierung
einer ehemaligen Tabakfabrik

44-45
NACHHALTIGES BAUEN
Das größte Holz-Hochhaus entsteht in
der Hamburger HafenCity

46-47
MATERIAL + TECHNIK
Isola: Metaldach
Powertekk Plano

48
RÄTSEL
IMPRESSUM

50
NACHGEFRAGT
Was macht der Verein FSDE für
sicheres Dämmen mit EPS?



36



42

Titelbild: ZVDH



12

Große Lkw-Flotte mit eigenen FahrerInnen

Die ZEDACH setzt auch in der Logistik auf besten Service für die Mitglieder und Kunden: mit großer Lkw-Flotte und eigenem Personal. So können die fünf Einzelgenossenschaften auch dem zunehmenden Fachkräftemangel bei Lkw-Fahrern relativ gelassen entgegensehen.

Das Szenario ist schon besorgniserregend: Aktuell fehlen bereits knapp 60.000 Lkw-Fahrer auf dem Markt. Und dies bei einem steigenden Transportvolumen allein auf den deutschen Straßen. Da ist es eine gute Strategie, für das normale Tagesgeschäft auf eine eigene Lkw-Flotte mit eigenen Fahrern zu setzen. So macht es die ZEDACH-Gruppe und fährt damit auf der richtigen Spur, was sich an wenig Fluktuation bei der fahrenden Belegschaft zeigt.

„Trotzt der Knappheit an Lkw-Fahrern können wir alle Stellen besetzen. Denn wir bieten eine relativ gute, tarifliche Bezahlung, regionale Touren und freie Wochenenden“, erklärt Dean Gehrke, Leiter Logistik bei der Dachdecker Einkauf Ost eG. Mit der eigenen Flotte von insgesamt knapp 450 Lkw und knapp 600 Fahrern kann die ZEDACH-Gruppe damit schnell und flexibel auf die Lieferwünsche der Mitglieder und Kunden reagieren.

Attraktiver Arbeitgeber für Lkw-Fahrer

Und da dies auch so bleiben soll, wollen sich die fünf Einzelgenossenschaft verstärkt als attraktiver Arbeitgeber präsentieren, gerade auch mit Fokus auf Lkw-Fahrer. „Der Trend ist, dass es für diesen Beruf immer weniger Nachwuchs gibt. Es ist inzwischen schon ein ‚Fahrermarkt‘ etabliert. Dem wollen wir etwas entgegensetzen“, sagt Gehrke. Denn die eigene Flotte ist die Basis dafür, den Dachdeckern und Zimmerern das Material so zu liefern, wie sie es brauchen. Und das ist eine organisatorische Herausforderung. Denn es wird immer kurzfristiger bestellt. Und der Trend geht weg von den Selbstabholern hin zur direkten Anlieferung zur Baustelle. „Wir tun alles, was wir können, um die logistischen Wünsche der Mitglieder und Kunden

zu erfüllen“, erklärt Gehrke die Philosophie.

Materiallieferung zur Baustelle schnell und flexibel

Deshalb analysiert der Logistikleiter mit seinem Team akribisch die Daten über ein Dispositionstool auf einer Webplattform. Wie lange dauern welche Touren oder wie lassen sich einzelne Lkw noch besser auslasten? Solche Fragen stehen im Fokus, um die Logistik maximal effizient zu machen. „Wir haben die Vision, dass wir bei Bestellungen um 17 Uhr immer am nächsten Tag auf der Baustelle anliefern können.“ Für ein weiteres Mehr an Flexibilität im Sinne der Mitglieder und Kunden setzt Gehrke bei der Dachdecker Einkauf Ost eG neben der eigenen Lkw-Flotte auf den zusätzlichen Einsatz von Logistik-Dienstleistern.

„Das sind feste Partner, die auf Stundenbasis Baustellen direkt befahren. So können wir etwa saisonale Auftragsspitzen gut abdecken, ohne die eigenen Fixkosten erhöhen zu müssen.“ Denn ganz im Sinne der Mitglieder wollen die Einkaufsgenossenschaften die Kosten auch in der Logistik so gering wie möglich halten. Das zahlt sich für die Mitglieder dann am Ende wieder bei der Rückvergütung aus.



Dean Gehrke, Leiter Logistik bei der Dachdecker Einkauf Ost eG

Die große eigene Flotte mit 450 Lkw und knapp 600 Fahrern sorgt für zeitnahe Materiallieferungen.



Alle Daten zu allen Produkten aus einer Hand

Der Dach-Dach-Pool des Bedachungshandels erleichtert Dachdeckern und Zimmerern das Alltagsgeschäft. Über eine einzige Nutzeroberfläche finden sich alle wichtigen Produkt-Informationen, von der Qualität über den Preis bis zu Bildern, Verlegeanleitungen oder Gefahrstoffverordnungen.

Apps mit Informationen zu Materialien und Produkten bieten inzwischen viele Hersteller. Doch in der Praxis ist die Wissensabfrage über eine Vielzahl von verschiedenen Apps für Dachziegel, Fenster, Dämmstoffe oder Dichtungsbahnen für den betrieblichen Alltag viel zu kompliziert.

„Wenn ich für alles eine eigene App brauche, die auch immer noch eine eigene Nutzeroberfläche für die Bedienung hat, dann benötige ich für die Abfrage von Informationen viel zu viel Zeit“, erläutert Kai Imgenberg, Bereichsleiter Kommunikations- und Daten-Service der ZEDACH-Gruppe. Er ist derjenige, der mit seinem Team das Projekt Dach-Daten-Pool vorantreibt. Eine einheitliche Daten-Kommunikation von der Industrie über die Bedachungshändler bis zu den Betrieben für alle Produkte ist das Ziel. „Denn wir wollen als Handel der erste Ansprechpartner und Berater für die Dachdecker und Zimmerer sein.“

Alle Infos zum Dach-Daten-Pool können über die Website abgerufen werden.

Schnelle Antworten zu allen Produkten auf Knopfdruck

Imgenberg und sein Team arbeiten seit Jahren daran, das Rundum-sorglos-Paket Dach-Daten-Pool für die Dachdecker und Zimmerer weiter zu entwickeln. „Denn im Zeichen der Digitalisierung wollen wir als Handel den Dachdeckern schnelle Antworten zu allen Produkten geben können, per Knopfdruck. Dabei ist es egal, ob ein Kunde in der Niederlassung am Tresen fragt oder im Internet sucht, etwa über OBIS, unseren Online-Bestell- und Informations-Service“, sagt Imgenberg. Bei der riesigen Menge von über 800.000 Artikelstammdaten ist das eine echte Herausforderung.

Doch dieser Service wird für die Dachdecker und Zimmerer immer wichtiger, gerade auch deshalb, weil viele immer öfter sehr kurzfristig Material für die Baustellen ordern. „Diesen Service bieten wir als ZEDACH und wollen dabei möglichst viele der anderen Bedachungshändler mit ins Boot holen“, erklärt Imgenberg.



Kai Imgenberg, Bereichsleiter Kommunikations- und Daten-Service der ZEDACH-Gruppe

Vergleichbarkeit bei Qualität und Preis herstellen

Denn bei den Daten selber gibt es keinen Wettbewerb, allein bei den Preisen. „Und da wollen wir für die einzelnen Betriebe sicherstellen, dass sie wirklich Qualität und Preis von Angeboten vergleichen können“, erläutert Imgenberg. So bietet der Dach-Daten-Pool einen echten Mehrwert. Die Betriebe finden Produkte und Informationen dazu sehr schnell. „Und sie sollen sich auch sicher sein, dass sie gerade den aktuellen Preis abrufen.“

Deshalb ist es so wichtig, dass auch alle Hersteller mitmachen. Preisänderungen noch einzeln in eigene Software-Lösungen einzupflegen, ist nicht mehr zeitgemäß. Die Industrie könnte stattdessen mehr darauf setzen, ihre Leistungsversprechen zu kommunizieren. „Je mehr Informationen wir den Dachdeckern über die einzelnen Produkte und ihre Anwendung inklusive aller Verordnungen anbieten können, desto besser. Die Betriebe sollen ja bei uns alles direkt finden, was sie über die einzelnen Produkte wissen müssen“, berichtet Imgenberg.

www.dach-daten-pool.eu



Dachdecker erhalten 5,6 Prozent mehr Lohn

Die Löhne der rund 80.000 Beschäftigten im Dachdeckerhandwerk steigen ab Dezember 2018 in zwei Stufen um insgesamt 5,6 Prozent. So lautete der Schlichterspruch des Ex-Wirtschaftsministers von Nordrhein-Westfalen Garret Duin. Zudem erhalten IG-Bau-Mitglieder eine Sonderzahlung. Die Einkommen sollen in zwei Stufen um insgesamt 5,6 Prozent steigen. Vorausgegangen waren ergebnislose Verhandlungen.

Im Einzelnen steigen die Löhne ab Dezember 2018 um 2,7 Prozent. Eine weitere Steigerung gibt es ab Oktober 2019 um 2,9 Prozent. Die Ausbildungsvergütungen werden für alle Ausbildungsjahre ab Dezember 2018 um monatlich 80 Euro und um zusätzlich 30 Euro ab September 2019 angehoben. Und wer zum Zeitpunkt der Annahme des Schlichtungsergebnisses am 23. November schon Mitglied der IG Bau war, der erhält mit dem April-Gehalt 2019 eine Sonderzahlung von 360 Euro.



Das Ergebnis liegt leicht unter der Erhöhung im Bauhauptgewerbe von 5,7 Prozent, erzielt ebenfalls erst nach einer Schlichtung.

Edelmetall bei Dachdecker-WM

Großer Erfolg für die deutschen Teams bei der jüngsten Weltmeisterschaft junger Dachdecker in Riga, Lettland: Im Bereich Steildach gewannen Tim Rüdiger aus Schleiz und Max Pätzold aus Obercrinitz die Silbermedaille.

Zudem ging die Bronzemedaille an Maximilian Zörb aus Lützellinden und Jonas Fangmann aus Visbek in der Kategorie Abdichtung. Das Mentoren-Team Jörg Schmitz und Michael Schaaf war sehr zufrieden mit der Performance ihrer Schützlinge.

Komplexe Aufgaben galt es in knapper Zeit umzusetzen. Die beiden Dachdecker-Teams in Aktion.



Das Team Steildach Tim Rüdiger (3. v. r.), Max Pätzold (4. v. r.) mit Mentor Jörg Schmitz (2. v. links) freut sich über seine Silbermedaille.



Die Bronzemedaille ging an das Team Abdichtung mit Maximilian Zörb (3. v. links), Mentor Michael Schaaf (4. v. links) und Jonas Fangmann (2. v. rechts).



Bauder eröffnet neues Dämmstoffwerk in Herten

Das momentan modernste Werk für die Fertigung von Wärmedämmplatten aus dem Hochleistungs-Dämmstoff PU-Hartschaum steht nun in Herten. Der Neubau der Stuttgarter Paul Bauder GmbH & Co. KG, mittlerweile das achte Bauder-Werk, befindet sich südlich der Halde Hoheward und schafft 20 neue Arbeitsplätze. Mit mehr als 1.000 Mitarbeitern und einem konsolidierten Umsatz von 572 Millionen Euro zählt Bauder heute zu den führenden Herstellern von Dachsystemen zur Abdichtung, Wärmedämmung, Begrünung und Energiegewinnung.



„Auf knapp 80.000 Quadratmeter Grund entstand hier eine der modernsten Fertigungsanlagen für die Produktion von Dämmplatten aus PU-Hartschaum“, sagte Geschäftsführer Mark Bauder im Rahmen der Eröffnungsfeier.

Für Mark Bauder, der das Unternehmen mit seinen Brüdern Jan und Tim sowie Gerhard Einsele in der vierten Generation führt, ist diese Investition in das neue Dämmstoffwerk ein wichtiger Schritt für die Zukunft des Unternehmens. Wegen der steigenden Nachfrage investierte das Stuttgarter Unternehmen nach eigenen Angaben 20 Millionen Euro in das neue Dämmstoffwerk.



Urlaubsanspruch: Urteil stärkt Arbeitnehmerrechte

Der Anspruch auf bezahlten Jahresurlaub verfällt nicht automatisch, wenn die Beschäftigten diesen nicht beantragt haben. Zudem kann dieser Urlaubsanspruch im Todesfall auch vererbt werden.

Dies entschied der Europäische Gerichtshof (EuGH) in zwei Urteilen Anfang November und stärkte damit die Rechte der

Arbeitnehmer. In der Bringschuld ist also nicht mehr der Mitarbeiter, sondern der Betrieb.

Es liegt jetzt in der alleinigen Verantwortung des Arbeitgebers, den Urlaub zu gewähren. Die Inhaber müssen also in ihrer Planung das Thema Urlaubsansprüche selber im Fokus behalten.

Ein Arbeitnehmer kann die ihm zustehenden Urlaubstage nicht deshalb verlieren, weil er keinen Urlaub beantragt hat. Und zudem kann ein nicht genommener, bezahlter Erholungsurlaub im Todesfall als finanzielle Vergütung von seinen Erben eingefordert werden.

Braas als „Marke des Jahrhunderts“ ausgezeichnet

Zum dritten Mal in Folge wurde Braas Mitte November in Frankfurt als „Marke des Jahrhunderts“ von Tempus Corporate, einer Tochter der ZEIT Verlagsgruppe, ausgezeichnet. Ein Beirat aus hochkarätigen Markenexperten wählte Braas in der Produktgattung „Dachsystem“ aus.

Damit zählt das Unternehmen weiterhin zum exklusiven Kreis der stärksten Marken Deutschlands. Sie alle zeichnen sich laut Jury durch eine Alleinstellungsgarantie innerhalb ihrer Branche aus und tragen gleichzeitig zu einem umfassenden Bild deutscher Markenführer bei.

Georg Harrasser, Regional President Germany der BMI Group, freut sich über die Auszeichnung: „Diese beweist uns einmal mehr, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Dafür, dass wir auch weiterhin unsere Vorreiterrolle in der Dachbaubranche halten oder sogar ausbauen können, sorgen unsere Mitarbeiter täglich mit viel Engagement.“



Bernard Gualdi (links), Leiter der Unternehmenskommunikation BMI Group, Region Germany, nahm die Auszeichnung von Dr. Florian Langenscheidt, Herausgeber des Markencompendiums entgegen.

Soziales Ansehen entscheidet über Berufswahl

Das soziale Umfeld und das konkrete Wissen über Berufsbilder beeinflussen zentral, ob ein Jugendlicher eine Ausbildung im Handwerk beginnt. Für die Nachwuchswerbung heißt das, ein positives Image aufzubauen, besser und direkter zu informieren und auch die Eltern einzubeziehen.

1.700 Schülerinnen und Schüler hat das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) jüngst befragt, ob und warum sie einen Handwerksberuf erlernen würden. Das wichtigste Ergebnis der Umfrage ist die hohe Bedeutung von Image. Die Jugendlichen fragen sich, ob die Berufswahl ihr Ansehen im sozialen Umfeld stärkt, also bei den Eltern und im Freundeskreis. Ein schlechtes Image kann dazu führen, dass jemand keine Ausbildung zum Dachdecker macht, obwohl ihm die Arbeit selbst gefallen würde.

Dachdecker werden: Jugendliche wollen sich mit Beruf identifizieren

Für BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser verdeutlichen die Ergebnisse, dass Berufsorientierung in den Schulen nicht nur über Handwerksberufe und ihre modernen Arbeitsanforderungen informieren sollte. „Sie muss vielmehr auch Identifikationspotenziale für junge Menschen aufzeigen.“ Deshalb sei etwa die Idee richtig, Auszubildende als Ausbildungsbotschafter in die Schulklassen zu schicken.

Das könne laut Esser eine junge Auszubildende mit höherem Schulabschluss sein, die sich bewusst für einen männertypischen Handwerksberuf entscheidet. So ein Besuch „hat eine emotional wesentlich bedeutsamere Wirkung auf Schüler als eine Broschüre, in der mit klugen Argumenten für eine von Klischees unabhängige Berufswahl geworben wird.“

In vielen Elternhäusern fehlt Verbindung zum Handwerk

Auch für die Dachdecker stellt der starke Einfluss des sozialen Umfeldes eine große Herausforderung dar. Immer mehr Schüler stammen aus Elternhäusern, die selbst keine Verbindung zum Handwerk mehr haben und von ihren Kindern das Abitur oder einen Hochschulabschluss erwarten. Sie wissen über Handwerksberufe und ihre Tätigkeitsanforderungen weniger Bescheid.

„Es bleibt deshalb eine besondere Herausforderung, die Eltern zu erreichen.“

„Es bleibt deshalb eine besondere Herausforderung, die

Eltern zu erreichen, um dem Lehrlingsmangel im Handwerk wirksam zu begegnen“, erklärt Esser. „Eltern muss die Gleichwertigkeit von allgemeiner und beruflicher Bildung stärker als bislang vor Augen geführt werden. Das Berufsziel ‚Unternehmer‘ müsste dabei besonders hervorgehoben werden.“

Jugendliche für Berufsbild Dachdecker begeistern

Durch eine stärkere Aufklärung über die aktuellen Tätigkeitsanforderungen des Berufsbildes lässt sich laut Studie sehr wohl das Interesse der Eltern und Schüler steigern. Letztere wünschen sich inhaltlich vor allem eine abwechslungsreiche und kreative Arbeit unter Einsatz moderner Technik.



Bereits Schülern die Attraktivität des Dachdeckerberufes vermitteln, zum Beispiel durch einen Besuch eines Ausbildungsbotschafters

Frühzeitige Übernahmeangebote erhöhen die Bindung und Motivation der Auszubildenden.

Und da hat auch das Berufsbild Dachdecker einiges zu bieten. Die Inhalte gilt es bekannter zu machen und in die Schulen zu tragen.

Bei der Vermittlung sollte es immer auch darum gehen, gegen den Trend zur Akademisierung, ein Image des Dachdeckers zu vermitteln, das Jugendliche begeistert, die Lust haben auf abwechslungsreiche, harte Arbeit. Die es cool finden, fit zu sein und einen gut trainierten Körper zu haben.

Es braucht authentische Botschafter für das Dachdecker-Handwerk

So eine positive, authentische Vermittlung des Berufsbildes ist jedoch nur möglich, wenn Dachdecker ihre Lehrlinge oder Jungesellen mitnehmen in die Schulen. Um Begeisterung zu erzeugen, braucht es Augenhöhe und einen Ansprechpartner, der glaubwürdig ist und die gleiche Sprache spricht. Das gilt für Schulbesuche wie für Nachwuchswerbung über soziale Medien.

Wer sich etwa bei Instagram so umschaute nach Dachdeckern, der findet junge, fitte Männer und Frauen, die ihre Begeisterung und ihren Spaß an und ihren Stolz auf ihre Arbeit gerne zeigen. Dort finden sich echte Botschafter für das Berufsbild.

Die Identifikation mit dem Beruf Dachdecker hält auch Jan Juraschek für zentral, wenn es um den Start einer Ausbildung geht. Und der Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes Schleswig-Holstein kann das sogar mit Zahlen unterfüttern. Er hat alle Lehrlinge im Ausbildungszentrum befragen lassen, warum sie eigentlich Dachdecker geworden sind. „80 Prozent von ihnen sagen, dass sie sich mit dem Beruf identifizieren.“

Der ZVDH wirbt mit Jugendbotschaftern in den sozialen Medien – die ersten beiden sind Charlyne Shabani und Leon Hain.



Harte körperliche Arbeit an frischer Luft bei guter Bezahlung – viele Ansatzpunkte für ein gutes Image der Dachdecker

Auf diesem interessanten Ergebnis hat Juraschek jetzt die Nachwuchswerbung des Verbandes aufgebaut. Junge Dachdecker werben auf Instagram, Facebook oder YouTube offensiv für das Berufsbild. Juraschek hat nach dem Vorbild Rheinland-Pfalz auch ein Projekt Zukunft Dachdecker ins Leben gerufen. Den jungen Leuten lässt er weitgehend freie Hand. Einzige Vorgabe: „Wer sich da präsentiert, muss für den Beruf strahlen.“





Das Projekt „Zukunft Dachdecker“ gibt es jetzt auch in Schleswig-Holstein. Junge Dachdecker zeigen jungen Leuten, was cool ist am Berufsbild.

Landesinnung macht Aktion mit bekanntem YouTuber

Es geht dabei nicht um Hochglanz mit anonymen Models, sondern um Authentizität. Auf Instagram ist ein junger Lehrling aus Schleswig-Holstein mit einem Kurzvideo dabei, der in seiner Freizeit Kraftsport macht. „Dachdecker sind ja auch die Harten und Fitten. So ein Video kann bestimmte Jugendliche begeistern“, sagt Juraschek.

Sein Team hat auch auf den Stand zur Jobmesse auf der jüngsten Nordbau mit JP Krämer einen bekannten YouTuber eingeladen, der mit Videos über das Tuning von schnellen Autos Klickraten über einer halben Million erzeugt.

Juraschek ist überzeugt, dass die Dachdecker neben einem guten Gehalt einiges zu bieten haben. „Bundesweit gehen die Lehrlingszahlen wieder nach oben. Wir haben eine Trendwende, da gilt es dranzubleiben.“

Gegen Abbrüche: Qualität der Ausbildung verbessern

„Betriebe, die Aufmerksamkeit erzeugen, haben auch viele Azubis“, sagt Artur Wierschem, beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zuständig für Berufsbildung. „Hinter dem Ofen sitzen und klagen, bei mir bewirbt sich ja keiner, das reicht nicht mehr. Der ZVDH setzt verstärkt auf Jugendbotschafter, die sich in den sozialen Medien in Verbindung mit einer eigenen Online-Bewerberplattform präsentieren. Doch zentral ist für Wierschem eben auch, dass Betriebe die Qualität der Ausbildung selbst verbessern, damit sich die weiter hohen Ausbildungsabbrüche verringern.“

„Wir haben dafür einen sogenannten Knigge herausgegeben mit vielen praktischen Tipps für einen wertschätzenden, ernstnehmenden Umgang mit den Jugendlichen.“ Landesverbände wie Schleswig-Holstein oder Rheinland-Pfalz stellen diesen ihren Betrieben bereits in gedruckter Form zur Verfügung.

Schulklassen besuchen und in den Betrieb einladen

Dass es Bedarf bei der Qualität der Ausbildung gibt, bestätigt auch Andrea Greilinger vom Ludwig-Fröhler-Institut (LFI) für Handwerkswissenschaften. „Fehlende Kommunikation ist oft die Ursache.“

Hinzu kommen schlechte Anweisungen für Tätigkeiten und ein hoher Termindruck. Wertschätzung und Anerkennung hält Greilinger für zentral, um Abbrüche zu vermeiden. Das zeigten die LFI-Studien zum Thema. Interessant sind auch die Ergebnisse in Sachen Nachwuchswerbung.

Gute Erfolgchancen haben Handwerker, die ihre Arbeit und ihren Betrieb gemeinsam mit einem Lehrling in Schulklassen präsentieren oder diese zu einem Termin in den Betrieb einladen.

Da gebe es immer ein paar Schüler, so Greilinger, die dadurch ein höheres Interesse aufbauen und sich anschließend bewerben. Hinzu kommt der generelle Imageeffekt. Die Marke Dachdecker wird anschließend besser und positiver wahrgenommen.

Genauso wichtig wie die Gewinnung ist auch die Bindung der Auszubildenden. „Dass die alle sowieso in die Industrie wollen, ist ein reines Vorurteil“, erklärt Greilinger. Es geht bei der Bindung weniger um Geld, sondern vor allem um ein gutes Betriebsklima sowie nach der Ausbildung um Chancen zur Weiterbildung und zum Aufstieg.



Die Website „www.dachdeckerdeinberuf.de“ bietet alle Infos und den Selbsttest „Steckt in Dir ein Dachdecker?“.





Das erste spannende Nachwuchsprojekt „Zukunft Dachdecker“ wurde in Rheinland-Pfalz ins Leben gerufen. Dort drehten die jungen Frauen und Männer gleich einen ungewöhnlichen Werbefilm in Eigenregie.

„Wertschätzung ist wichtig. Betriebe, die ihren Auszubildenden schon ein halbes Jahr vor dem Abschluss ein Übernahmeangebot machen, haben gute Chancen, eine junge Fachkraft für ein langfristiges Arbeitsverhältnis zu binden.“



Es gehe also laut Greilinger darum, erst mal alles zu tun, was möglich ist, damit sich ein Auszubildender im Team wohlfühlt.

Der Ausbildungsknigge „Erfolgreich Ausbilden“ kann kostenlos von der Website www.dachdeckerdeinberuf.de heruntergeladen werden.



Andrea Greilinger vom Ludwig-Fröhler-Institut (LFI) für Handwerkswissenschaften



Artur Wierschem vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), zuständig für Berufsbildung



Jan Juraschek, Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes Schleswig-Holstein

Talente gesucht

Im Oktober sank erstmals seit der Wiedervereinigung die Arbeitslosenquote in Deutschland mit 4,9 Prozent unter die psychologisch bedeutsame Fünf-Prozent-Marke.

Die Wirtschaft brummt, die Beschäftigung boomt – also, alles gut? Nein, denn zudem meldete die Bundesanstalt für Arbeit, dass die Zahl der unbesetzten Ausbildungsstellen mit rund 57.700 erneut einen Höchststand erreicht hat. Das Handwerk ist von dieser Problematik besonders betroffen, denn hier wird händeringend Nachwuchs gesucht. Doch Jugendliche gehen eher in den kaufmännischen, Medien- oder IT-Bereich oder ziehen ein Studium der Ausbildung vor.

Wie Erwachsene sehen auch Jugendliche den Beruf als Visitenkarte ihrer Persönlichkeit. Vom Beruf gehen Signale darüber aus, ob wir intelligent, gebildet oder kreativ sind. Daher spielt bei der Berufswahl sehr stark der Gedanke eine Rolle, wie andere darauf reagieren. Rechnen Jugendliche mit negativen Reaktionen, ist dies ein Grund für sie, sich gegen einen Beruf zu entscheiden – selbst dann, wenn ihnen objektiv gesehen die Arbeit in diesem Beruf Spaß machen würde. Somit entscheidet das soziale Umfeld sehr stark darüber, was Jugendliche beruflich machen wollen. Eine herausragende Rolle nehmen hier die Eltern ein. Wünschen

sie von ihren Kindern das Abitur oder ein Studium, denken die Jugendlichen kaum noch über eine Ausbildung nach. Zudem besteht bei vielen Eltern kein Bezug mehr zum Handwerk. Folge: Die Jugendlichen wissen nichts mehr über diese Berufe und deren Modernität.

Die Ergebnisse unserer Untersuchungen zeigen: Je mehr Jugendliche von den Berufen wissen, desto größer ist ihr Respekt und ihr Interesse. Beides kann jedoch nicht allein über Image-Kampagnen oder Hochglanzbroschüren erreicht werden. Wichtiger ist der direkte Kontakt zu den Jugendlichen, zu den Schulen, zu den Elternhäusern. Durch Werkstatttage, Praktika, Betriebsbesichtigungen und Ausbildungspaten in den Schulen können Schülerinnen und Schüler für die Berufe interessiert werden. Doch kann auch dies nur der erste Schritt sein. Begleitet werden müssen diese Initiativen durch ein Aufzeigen von attraktiven und verlässlichen Ausbildungs- und Beschäftigungsmöglichkeiten sowie von Karrierewegen, die im Handwerk bis zum Meister und Unternehmer reichen können – ein Pfund, mit dem nur das Handwerk wuchern kann!



*Prof. Dr. Friedrich Hubert Esser,
Präsident des Bundesinstituts für
Berufsbildung (BIBB) in Bonn*

Text: Prof. Dr. Friedrich Hubert Esser, Bilder: BIBB

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Gutes Betriebsklima ist die Basis für geschäftlichen Erfolg



Die Karl Junker Bedachungen GmbH setzt als Allrounder für Dach-, Fassaden- und Klempnerarbeiten auf beste Qualität – fachlich und beim Service. Die Basis dafür sind eine exakte Planung und ein Team aus motivierten Spezialisten. Geschäftsführer Christian Grundmann erklärt, auf welchen Grundlagen der geschäftliche Erfolg basiert.

Fundierte Beratung steht bei Firma Junker aus Hessisch-Oldendorf, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Ost eG, ganz oben. „Gemeinsam mit dem Kunden finden wir immer die passende Lösung für alle Wünsche“, versichert Geschäftsführer Christian Grundmann. Dazu gehört auch eine kostenlose Hotline-Nummer für die schnelle Erreichbarkeit, und der 24-Stunden-Notdienst ist selbstverständlich.

1955 gründete Karl Junker den Betrieb, den sein Schwiegersohn Traugott Grundmann 1989 weiter führte. Dieser kam damals als Pilot zum Dachdeckerberuf, blieb nach der Meisterprüfung weiterhin obenauf und unterstützt heute noch Sohn Christian, der 1997 in die Firma eintrat und nach erfolgreicher Dachdeckermeister- und Klempnermeisterprüfung die Geschäftsführung übernahm.

Christian Grundmann und Vater Traugott (r.), dessen Rat und Tat besonders in diesen hektischen Zeiten immer noch gefragt sind.



Genaue Planung der Auftragsabwicklung

Vom Vater übernommen hat Christian Grundmann in jedem Fall die „klare Planung, mit der wir alle Aufträge abwickeln“. Dazu gibt es an einer Wand im Büro eine große Tafel, auf der die Einsätze der rund 30 Mitarbeiter für die nächsten Tage und Wochen genauestens eingetragen werden. „Ein Garant dafür, dass wir die Vielzahl unserer Aufträge zeitgerecht erfüllen können“, sagt Grundmann. Just in time ist ein Servicemerkmal des Betriebes, das für zufriedene Kunden sorgt und neue Auftraggeber bringt. „Neubauarbeiten inklusive Dachfenster und Rinnen können wir oft an einem Tag erledigen. Umdeckungen schaffen wir in wenigen Tagen. Exakte Planung macht es möglich.“

Ein Team mit ausgebildeten Spezialisten

Die Aufträge kommen aus dem regionalen Umfeld, hauptsächlich jedoch aus dem Einzugsgebiet der Landeshauptstadt Hannover. Zu rund 50 Prozent arbeitet der Betrieb im Neubaubereich. Im Wohnungs-, Industrie- und Hallenbau und dazu auf dem Messegelände wird je zur Hälfte im Steil- oder Flachdachbereich gearbeitet. Ein Mitarbeiter ist bestens mit der Materie der Schieferdeckung vertraut. Vier Dachklempner sorgen dafür, dass im Metallbereich alles fachgerecht läuft.

Eigene Abkant-, Falz- und Schneidemaschinen im geräumigen Lagerbereich ermöglichen eine schnelle Bearbeitung des Materials. Zwei Dachdeckermeister haben alles unter Kontrolle, ein hauseigener Architekt übernimmt die Baubetreuung und das eigene Kranfahrzeug steht bereit. Christian Grundmann spricht von einem hohen Ausbildungsstand, sowohl der Meister als auch der gut aus- und fortgebildeten Gesellen. „Wir bieten Qualität auf hohem Niveau, um allen Anforderungen gerecht zu werden“, sagt der Geschäftsführer nicht ohne Stolz.

Überhaupt sei die Vielfältigkeit der Arbeit und der ständige Wechsel an Aufgaben eine Sache, die den Mitarbeitern die nötige Moti-



Die Einsatztafel für Mitarbeiter unterstützt die optimale Auftragsplanung.

vation gebe. Dazu zählt Grundmann auch die komplette Ausrüstung, die jeder Mitarbeiter persönlich an Werkzeug erhält. Dazu gehören etwa auch Schrauben und andere Kleinteile, die nicht erst im Magazin abgeholt werden müssen.

Große Wertschätzung für jeden Mitarbeiter

In den 19 Firmenfahrzeugen hat jeder Mitarbeiter seine eigene Ausrüstung. Jedes Fahrzeug zeigt außen in Großaufnahme das Bild eines Bauobjektes, an dem der Mitarbeiter aktiv beteiligt war. Christian Grundmann ist überzeugt, dass auch diese Art der Wertschätzung zur Identifikation mit dem Unternehmen und zum Spaß an der Arbeit beiträgt. „Wir haben hier ein gutes Betriebsklima“, bekundet der Meister, „reden mit den Mitarbeitern, von denen einige schon lange bei uns sind, auf Augenhöhe.“

Gemeinsame Veranstaltungen, wie etwa das Gokart-Fahren, fördern den Zusammenhalt. Man glaubt es ihm aufs Wort. Im Sommer richten die Mitarbeiter gemeinsam eine Feier aus, die bei einem Kollegen zuhause stattfindet.

Denn die Freundlichkeit, mit der jeder hier trotz voller Auftragsbücher von Vater und Sohn sowie den Mitarbeitern empfangen wird, ist nachhaltig beeindruckend. Das zieht auch Nachwuchs an.



Eigene Schneid- und Abkantmaschinen helfen bei der zeitgerechten Auftragsabwicklung.





*Gelungene Integration:
Vakar Arif (2.v.l.) mit seinen
Kollegen bei einem Neubau-
projekt*

„Viele Lehrlinge bleiben nach der Ausbildung und manche die gehen, kommen nach kurzer Zeit zurück. Unser Betrieb ist gefragt. Ich hätte in diesem Jahr zehn junge Menschen einstellen können. Wir haben in der Regel jedoch immer nur vier Auszubildende“, erklärt Grundmann und hat dann eine ganz besondere Geschichte parat.

Gelungene Integration: Ein junger Flüchtling wird Dachdecker

Die Kommune fragte, ob ein junger Geflüchteter aus Pakistan einen Ausbildungsplatz bekommen könne. Christian Grundmann, selbst Familienvater zweier Töchter, zeigte sich sehr aufgeschlossen und besprach die Thematik mit seinem Team. Nach Für und Wider erhielt der 22-jährige

Vakar Arif, der zuvor schon in einem Tierheim gearbeitet hatte, nach einem Praktikum seinen Ausbildungsvertrag. Er lernte zwar schnell die Sprache und weitere wichtige Dinge, hatte aber anfänglich Schwierigkeiten, in der Berufsschule mitzuhalten. Arif erhielt direkte Unterstützung eines pensionierten Dachdeckers, der ihm nach Feierabend die Fachbegriffe erläuterte. Auch die Stadt Hessisch-Oldendorf half.

Ehrgeizig brachte sich Vakar Arif immer mehr ins Team ein, sah im zweiten Lehrjahr in der Schule anstatt der Note 5 nur noch die 2 oder 3 und avancierte zum „Shooting Star“. Christian Grundmann: „Integration kann funktionieren, wenn alle guten Willen zeigen, um jungen Menschen den Weg in ein neues Leben zu ermöglichen. Wichtig ist dabei, menschlich miteinander umzugehen, egal ob man Meister, Geselle oder Auszubildender ist.“

Auf der Baustelle merkt man sofort, dass der junge Pakistani sich auf dem Dach wohl fühlt und dass die Kollegen ihn akzeptieren. Er sagt: „Ich habe in Deutschland viele Chancen bekommen. Ich möchte jetzt versuchen, der Gemeinschaft etwas zurückzugeben.“ Da er dies mit großem Tatendrang untermauert, freut sich auch der Chef, den richtigen Schritt gegangen zu sein.

*Jedes Fahrzeug zeigt ein Motiv,
mit dem sich der Mitarbeiter
identifizieren kann.*



Das Junker Betriebsgelände von oben



Volle Auftragsbücher bis ins nächste Jahr hinein

In einem vorläufigen Fazit für 2018 resümiert Grundmann, dass die Auftragsbücher bis Jahresende und danach noch voll seien. „In diesem klimatisch ungewöhnlichen Jahr verschob sich unser Terminplan nach dem langen Winter immer weiter nach hinten. Auch der heiße Sommer sorgte dafür, dass viele Gewerke nicht nachkamen, sodass wir nun im letzten Quartal gar nicht wissen, wo uns der Kopf steht.“

Der Senior Traugott Grundmann, dessen schmuckes Büro sowohl die Fotos vom Dachdeckerteam als auch von der einstigen Fliegerei hochmotoriger Militärmaschinen zieren, ist mit seinem Erfahrungsschatz eine nicht wegzudenkende Hilfe.



Angesichts voller Auftragsbücher hätte der Junior allerdings gerne weniger Bürokratie zu bewältigen. „Wir bekommen europäische Vorschriften und packen in Deutschland noch was drauf.“

Ein Grund dafür, dass er die Rechtsanwälte beim Landesinnungsverband in St. Andreasberg oft um Rat fragen muss. Ansonsten blickt Grundmann zuversichtlich in die Zukunft.

„Den Dachbau zu automatisieren, ist nur schwer zu realisieren. Schon Fertigbauteile haben sich in der Vergangenheit nicht unbedingt bewährt. Mit günstigerem Baugeld ist weiterhin zu rechnen, und alle Dächer müssen irgendwann renoviert werden. Vielleicht arbeitet man im Zuge von technischen Innovationen und Digitalisierung später mal mit weniger Leuten. Aber wir hoffen, dass wir danach noch da sind.“ Das wünscht man ihm gerne.

Wenn aus Vertrauen Sicherheit wird.



LUX-top[®]
Absturzsicherungen
www.lux-top-absturzsicherungen.de

Aluprofile und Lichtbänder für die Flachdachsanieierung



Die Sanierung von Flachdächern mit Aluminiumprofilen liegt dank der Leichtbauweise und einfachen Montage im Trend – gerade auch für große Spannweiten. Hier berichten zwei Dachdecker-Betriebe über ihre Erfahrungen mit der Anlieferung und dem Verlegen.

Anlieferung von Aluprofilen mit Polizeischutz

Es ist noch neblig an diesem frühen Herbstmorgen, als der überlange Transporter in das Industriegebiet im Bremer Westen einbiegt. Die drei hinteren Achsen der Ladefläche sind individuell steuerbar und ermöglichen die Navigation durch engere Straßen nach der Autobahnabfahrt. Am Abend zuvor waren die beiden Fahrer in Koblenz gestartet, um die 34 Meter langen und 38 Zentimeter breiten Aluminiumprofile direkt vom Hersteller Kalzip zur Lagerhalle eines international agierenden Logistikunternehmens zu bringen. Dort wurden sie von den Mitarbeitern des Betriebs Bedachungen Jungnischke aus Bremen und Oyten übernommen. 30 Kilometer vor dem Zielort empfing die Bremer Polizei den Transporter mit der ausziehbaren Ladefläche und führte ihn mit Blaulicht zur Baustelle. Dort hieven jetzt die Dachdecker die Aluminiumprofile mit einem Spezialkran auf das Dach einer Halle.

Austausch von Aluprofilen gegen Lichtbänder

Zwar war das Hallendach schon in die Jahre gekommen, hat aber die Hagelschläge des letzten Winters weitgehend unbeschadet überstanden. Doch die kilometerlang verlegten Lichtbänder konnten nicht mehr standhalten. Sie müssen entfernt und über eine Gesamtlänge von etwa 3.000 Metern durch die neuen Profile ersetzt werden. Ein Gutachter bestätigte, dass die RWA-Rauchabzugsanlagen und sonstigen Brandschutzmaßnahmen der Halle ausreichen und inzwischen den Verzicht auf Lichtbänder ermöglichen. Durchschnittlich mit fünf bis sechs Mitarbeitern arbeitet Firma Jungnischke hier und wenn das Wetter mitspielt, kann die Arbeit problemlos und zügig ausgeführt werden. Die defekten Lichtbänder werden fachgerecht entsorgt, und die alten Alu-Befestigungsschienen bringen beim Schrotthändler bare Münze.

Der Wind bleibt an diesem Morgen aus. Der Spezialkran hat leichtes Spiel. Die Handwerker können aufatmen.



34 Meter Aluprofile von Koblenz nach Bremen. Keine leichte Tour. Dank der individuell beweglichen Hinterachsen gelingt die Navigation auf das Gelände problemlos.

Einfach und wirtschaftlich: Sanierung mit Aluprofilen

Wie ein kleiner Roboter bewegt sich die Bördelmaschine auf dem Dach hin und her. Sie ist speziell von Kalzip für diese Verlegearbeit konstruiert, wird zur Befestigung der Falze eingesetzt und erleichtert die Arbeit erheblich. Kai Wiesner von der Abteilung Hallenbau der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG (DENW) hatte zuvor die Verbindung zwischen Hersteller, Dachdeckerbetrieb und Auftraggeber hergestellt und dafür gesorgt, dass die Logistik reibungslos funktioniert.

Die DENW beliefert inzwischen mehrere Mitglieder und Kunden mit diesem langlebigen und einfach zu verarbeitenden Material. Kai Wiesner: „Defekte, beschädigte oder marode Dächer können mit Aluprofilen wirtschaftlich, einfach und nachhaltig saniert werden.“ Dachdeckermeister Mark Putzier vom Betrieb Jungnischke spricht von einfachen Verlegearbeiten, nachdem die Lichtbänder entfernt waren. Zum Tragen der langen Scharen sind jedoch immer einige Mitarbeiter nötig. Und bei Wind sei die Gefahr des Abhebens nicht zu unterschätzen.

Die beiden Fahrer haben die Spezialtransporter inzwischen wieder auf Normalgröße „zusammengeschoben“ und müssen mit Leerfahrt auf den Heimweg. Zwar wurde ihnen ab Osnabrück der Transport von zwei Containern angeboten. „Aber für unter 200 Euro ist das doch ein Witz“, ärgert sich der Cheffahrer über das immer härter werdende Geschäft im Transportbereich

Sieben Kilometer Lichtbandaustausch

Auch im Container-Terminal im Bremer Hafengebiet sind gleich auf mehreren Hallen die Lichtbänder beschädigt und zunächst nur notdürftig abgedichtet worden. So hatte jetzt DENW-Mitgliedsbetrieb Buuck, Dachdeckerei aus Bremen, alle Hände voll mit der Entsorgung und Sanierung zu tun. Auch hier hatte die Einkaufsgenossenschaft bei insgesamt sieben Kilometer neuen Kalzip-Lichtbändern, die sich bequem und einfach im System auswechseln lassen, für optimale Lieferbedingungen gesorgt. Das Material wurde mit einem Kran mit 44 Meter Ausleger aufs Dach transportiert.

Bei der Firma Buuck kennt man sich aus mit großen Hallendächern, auch über das Bremer Umland hinaus. Geselle Klaus Schattschneider schwärmt in dieser Höhe und Umgebung von einer schönen, sauberen Arbeit an frischer Luft, die einige Zeit in Anspruch nimmt. „Täglich schaffst du mit fünf bis sechs Leuten rund 250 bis 300 Meter. Man muss am Boden viel Kleband auftragen und schrauben. Die Bewegungen spürst du abends schon mal im Rücken.“



Die Bördelmaschine ist speziell von Kalzip für diese Verlegearbeit konstruiert worden.



Kräftige Hagelschauer haben die in die Jahre gekommenen Lichtbänder stark beschädigt. Nach erster Notabdichtung werden sie nun auf einer Länge von circa sieben Kilometern durch neue Kalzip-Lichtbänder ersetzt.

Geselle Klaus Schattschneider von der Firma Buuck schwärmt für seine Arbeit.



Dachdecker profitieren stärker von guter Konjunktur

Das Umsatzplus der Dachdecker von neun Prozent in den ersten acht Monaten 2018 liegt erstmals wieder über dem der Zimmerer. Erfahren Sie hier, von welchen Rahmenbedingungen die Betriebe vor allem profitieren und wo die zukünftigen Herausforderungen liegen.

Nach einigen schwierigen Jahren trotz sehr guter Konjunktur im Allgemeinen und besonders in der Bauwirtschaft konnten die Dachdecker in den ersten acht Monaten 2018 endlich aufholen in Sachen Umsatz. Eine Steigerung von neun Prozent gegenüber 2017 spricht da eine deutliche Sprache, auch wenn sich der Trend zum Jahresende hin noch bestätigen muss.



Diplom-Ökonom Felix Fink vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH)

Erstmals zogen die Dachdecker wieder an den Zimmerern vorbei, die auf ein Plus von 6,8 Prozent bis Ende August kommen. Der Hauptumsatztreiber ist der Neubau, sowohl im Wohnungsbau als auch im Wirtschaftsbaubau und im öffentlichen Bau. So freut sich Diplom-Ökonom Felix Fink vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zwar über die Entwicklung, mag sie aber auch nicht überbewerten. Seine Begründung: „Insbesondere die trockene und warme Witterung sowie Sturmschäden im Januar haben Zusatzzumsätze gebracht.“

„Die Betriebe haben begriffen, dass es genug Aufträge am Markt gibt und sie die Preise anheben können.“

Sturmtief Friederike bringt zusätzliche Millionenumsätze

Allein die Kosten der Sturmschäden durch den Orkan Friederike belaufen sich laut Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft auf rund eine Milliarde Euro, von denen 70 bis 80 Prozent auf Gebäudeschäden entfallen. „Nimmt man an, dass die Dachsäden etwa die Hälfte ausgemacht haben, wären das 350 Millionen Euro Zusatzzumsatz für die Dachdecker im Zeitraum bis September. Denn bis dahin sollten die Schäden behoben, abgerechnet und fakturiert sein“, erläutert Fink.

Dachdecker setzen trotz Wettbewerbsdrucks höhere Preise durch

Ein guter Teil des satten Umsatzzuwachses verdankt sich der Tatsache, dass die Dachdecker endlich auch höhere Preise in einem nach wie vor umkämpften Marktumfeld durchsetzen konnten. So gab es Stand August 2018 gegenüber dem Vorjahr durchschnittliche Preissteigerungen von 3,8 Prozent bei Dachdeckungs- und Dachabdichtungsarbeiten. Damit nähern sich die Dachdecker anderen Baugewerken an. Maurer und Zimmerer konnten jeweils 5,3 Prozent höhere Preise am Markt durchsetzen.

„Trotz hoher Auftragsvorläufe, also bester Auslastung, scheint die Intensität des Wettbewerbs unter den Dachdeckern immer noch höher zu sein als in anderen Gewerken“, erläutert Fink. Dennoch: „Die Betriebe haben begriffen, dass es genug Aufträge am Markt gibt und sie die Preise anheben können.“

Deutsches Dachdeckerhandwerk Zentralverband 

Baugewerbliche Umsätze in Deutschland Ist-Werte 2017 und Prognose-Werte 2018

Baugewerbe + Bauindustrie	2017		2018	
	Mio. €	zum Vj.	Mio. €	zum Vj.
Wohnungsbau	41.823	4,5 %	44.100	5,5 %
Wirtschaftsbau	40.164	7,5 %	42.600	6,0 %
Öffentlicher Bau	31.660	5,7 %	33.200	5,0 %
Gesamt	113.647	5,9 %	119.900	5,5 %



Trendwende: Die Dachdecker stellen wieder mehr Mitarbeiter und Auszubildende ein.

Bereiche mit weiterem Wachstumspotenzial sieht Fink in den Bereichen vorgehängte hinterlüftete Fassade und Gründach.

Beschäftigtenzahlen steigen um 1,6 Prozent

Der Diplom-Ökonom geht zudem davon aus, dass im April 2018 aufgrund guter Witterung deutlich weniger Ausfallstunden gegenüber der SOKA-DACH geltend gemacht wurden als im Vorjahr. „Das dürfte die Anzahl an ‚verkaufbaren‘ Produktivstunden nach oben getrieben haben und damit auch die Umsätze.“

Des Weiteren gab es bis September 2018 einen Anstieg der Beschäftigtenzahlen um 1,6 Prozent. „Auch das dürfte Mehrumsatz generiert haben. Hinzu kommt wahrscheinlich ein höherer Einsatz von Subunternehmern etwa in den Bereichen Abbruch, Gerüstbau oder Ent- und Bekiesung auf dem Flachdach“, sagt Fink. Der Hintergrund ist: Subunternehmerleistungen gehen in der amtlichen Statistik doppelt in die Umsatzzahlen ein – einmal beim General- und einmal beim Nachunternehmer – und erhöhen somit die Veränderungsraten, ohne dass ein echter „Mehrumsatz“ stattfindet.

Trendwende in der Ausbildung: 2018 erneut mehr Lehrstellen

Es bleibt hier insgesamt abzuwarten, wie die Dachdecker angesichts oftmals voller Auftragsbücher mit der Realisierung der Projekte hinterherkommen. Der zunehmende Fachkräftemangel hat dafür gesorgt, dass der Markt für qualifizierte Gesellen praktisch leergefegt ist.

Immerhin scheint bei vielen Betrieben ein Umdenken stattgefunden zu haben. Sie setzen wieder verstärkt auf die Ausbildung eigener Fachkräfte. Nach einem ersten Anstieg im Vorjahr ist die Anzahl der neu eingestellten Lehrlinge auch 2018 bundesweit erneut angewachsen. „Der Abwärtstrend ist gestoppt, für 2019 erwarten wir einen deutlichen Anstieg der Auszubildendenzahlen insgesamt über die drei Lehrjahre hinweg, was insbesondere auf die zahlreichen Nachwuchskampagnen der Berufsorganisation zurückzuführen sein dürfte“, berichtet Fink.

Für das dritte und vierte Quartal 2018 geht der Diplom-Ökonom allerdings davon aus, dass die Zuwachsraten niedriger ausfallen werden. „Allein deshalb, weil die sommerliche Hitze für Hemmnisse bei der Produktivität gesorgt hat. Die Belegschaften konnten einfach nicht unbegrenzt die unter der Woche hitzebedingt nicht leistbaren Stunden an Samstagen nacharbeiten.“

Fit für den Winter mit Arbeitszeitkonten und Ausfallgeld

Dachdecker sollten bei ihrer Auftrags- und Personalplanung einkalkulieren, dass ihnen die Witterung einen Strich durch die Rechnung macht. Wir erläutern, warum Ausfallgeld und Arbeitszeitkonten sinnvoll sind, um saisonale Schwankungen über das Jahr abzufedern.

Der Winter steht wieder vor der Tür. Für viele Dachdecker-Betriebe heißt das je nach Witterung, dass Aufträge verschoben werden müssen und die Mitarbeiter zuhause bleiben können. Was dann oft passiert: Saison-Kurzarbeitergeld beantragen bei der Agentur für Arbeit. Das geht zwischen Anfang Dezember und Ende März. Doch im Sinne der betrieblichen Planung und der Mitarbeiterbindung gibt es eine bessere Lösung über die Sozialkasse SOKA-DACH: Das Arbeitszeitkonto. Davon profitieren der Betrieb und die Mitarbeiter gleichermaßen. Das gilt für kleinere Betriebe genauso wie für größere.

Arbeitszeitkonto erhöht die betriebliche Flexibilität

Das Arbeitszeitkonto ermöglicht eine Erhöhung der Flexibilität bei der Ausführung von Aufträgen. Denn die einzelnen Mitarbeiter dürfen ein Guthaben von bis zu 150 Stunden aufbauen, das dann innerhalb von zwölf Monaten wieder ausgeglichen werden muss. Die Betriebe können also in Zeiten, wo sie mit der Auftragsabwicklung kaum hinterherkommen, mit ihren Mitarbeitern Überstunden vereinbaren.

Wenn im Winter witterungsbedingt das Arbeiten auf dem Dach schwieriger oder unmöglich wird, machen sich Arbeitszeitkonten bezahlt. Denn dann können im Sommer angehäuften Überstunden genommen werden – ohne Lohnneinbußen für die Mitarbeiter und mit Extraprämie von der Agentur für Arbeit.

So lassen sich bei guter Witterung deutlich mehr Projekte realisieren. Das sorgt für einen Umsatzpuffer und für zufriedene Kunden. Und bei schlechter Witterung können Mitarbeiter dann das Überstunden-Guthaben wieder abbauen, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen. Das bringt im Ergebnis oft eine höhere Produktivität und damit ein besseres Betriebsergebnis.

Arbeitszeitkonto ein Instrument der Mitarbeiterbindung

Neben der Flexibilisierung bei der Auftrags- und Personalplanung bieten Arbeitszeitkonten aber noch einen weiteren wichtigen Vorteil. Sie erhöhen in der Regel auch die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Denn diese erhalten dann über das ganze Jahr hinweg einen gleichbleibenden Monatslohn und brauchen sich um mögliche Lohnneinbußen im Winter keine Sorgen zu machen. Solche saisonalen Schwankungen beim Einkommen haben auch weitere negative Auswirkungen. Laut SOKA-BAU zeigen Studien, dass es für Erwerbstätige mit schwankendem Einkommen schwieriger ist, einen Bankkredit für den Hauskauf zu erhalten.



Text: Knut Köstergarten, Bilder: Shutterstock, Montage: fotolia, soka-dach.de



Zudem liegt das Saison-Kurzarbeitergeld nur bei 60 Prozent des Nettolohns sowie bei 67 Prozent, wenn die Mitarbeiter Kinder haben. Betriebe, die nur mit diesem „Schlechtwetter-Geld“ arbeiten, denken eher kurzfristig und laden Ausfälle aufgrund von Witterung dann auf den Schultern ihrer Belegschaft ab.

Vorteilhaft für das Image des Dachdecker-Handwerks im Ganzen sind solche Arbeitsbedingungen ebenfalls nicht. Hingegen wirkt eine langfristige Planung mit Arbeitszeitkonten viel motivierender und erhöht damit die gerade in Zeiten des demografischen Wandels so wichtige Mitarbeiterbindung.

Agentur für Arbeit honoriert Arbeitszeitkonten finanziell

Auch die Agentur für Arbeit honoriert die Einführung von Arbeitszeitkonten. Wenn Überstunden-Guthaben zwischen Anfang Dezember und Ende März abgebaut werden, erhält der Mitarbeiter ein Zuschuss-Wintergeld von 2,50 Euro pro Stunde.

Die Einrichtung von Arbeitszeitkonten ist in der Bauwirtschaft tarifvertraglich und gesetzlich klar geregelt. Sie beinhaltet auch die Vorgabe, Überstunden-Guthaben der Mitarbeiter gegen die Insolvenz eines Betriebes abzusichern. Hierfür bietet auch die SOKA-DACH eine entsprechende Lösung zur Sicherung der individuellen Konten an. Betriebe können sich dort auch zum Thema Arbeitszeitkonten beraten lassen.

Ausfallgeld als zusätzliche Absicherung gegen Witterungseinflüsse

Eine weitere Stellschraube, um den Betrieb fit für den Winter zu machen, ist das Ausfallgeld. Es kann ebenfalls über die SOKA-DACH beantragt werden, allerdings nur für die zusätzlichen Monate Oktober, November und April. Auch hier ist es das Ziel, dass sich Betriebe gegen Witterungseinflüsse besser absichern und Beschäftigungsverhältnisse aufrechterhalten können.

Die SOKA-DACH berät Betriebe bei allen Fragen rund um Arbeitszeitkonten und Ausfallgeld.

Das Ausfallgeld wird allein bei zwingenden Witterungsgründen und für maximal 53 Stunden im Kalenderjahr pro Mitarbeiter gewährt. Die Höhe liegt bei 75 Prozent des durchschnittlichen Stundenlohnes. Ansprüche auf eine Erstattung können noch innerhalb von sechs Monaten nach Ablauf eines Jahres geltend gemacht werden. Das Ausfallgeld wird durch tarifvertraglich festgelegte und von den Betrieben abgeführte Beitragszahlungen finanziert. Damit leistet SOKA-DACH einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der Arbeitsplätze in den Dachdecker-Betrieben. Mehr Informationen auf www.soka-dach.de



ADVERTORIAL

Vorgeschnittene Dachbeläge leichter entfernen

Innovation aus dem Hause Grün

Der neu entwickelte Dachschäler GDS 10, der von einem 11 PS Honda Viertaktmotor angetrieben wird, erleichtert Ihnen das Entfernen von vorgeschnittenen Dachbelägen. Die kompakte Bauweise macht die Maschine sehr wendig und ermöglicht die Sicht auf die zu bearbeitende Fläche.



Das Handling des GDS 10 wurde durch eine stufenlose Geschwindigkeitsregelung und die Steuerung des Vor- und Rückwärtsgangs über eine Schaltwippe deutlich verbessert. Das überarbeitete Schälchild wird jetzt von zwei bewährten, je 35 Zentimeter breiten Spezialmessern des Dachstrippers gebildet.

Die Hydraulik mit einer Messerhubanzahl je Seite von 1.700 pro Minute ermöglicht einen guten, zusätzlichen Löseeffekt des Dachbelages. Die Spurweite des GDS 10 wurde für ein randloses Arbeiten auf die Breite des Schälchildes abgestimmt.

Weitere Informationen auf www.gruen-gmbh.de

TECHNISCHE DATEN

Antriebsmotor	Honda Viertakt-Benzin 11,1 PS
Antrieb und Messerantrieb	hydraulisch
Fahrgeschwindigkeit	stufenlos einstellbar bis ca. 4 m/min
Schälchild	ca. 700 mm breit
Länge	ca. 1.750 mm
Gerätebreite	ca. 660 mm
Spurbreite außen	ca. 640 mm
Höhe	ca. 1.000 mm
Gewicht	ca. 350 kg
Messerhubanzahl pro Minute	ca. 1.700 pro Seite

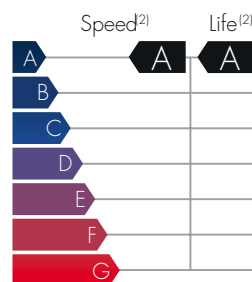
HW850-D Dämmstoff-Schneider



Eine perfekte Schneidlösung für alle Dämmstoffe!

Spezialmaschinen braucht's nicht mehr, passt auf alle Winkelschleifer!

- Blitzschnell
- Sauberer Schnitt
- Total sicher + einfach
- Gehrungsschnitte
- Aussparungen
- Längsschnitte etc.



⁽²⁾ Die Produkt-Empfehlungen dienen zum Vergleich der verschiedenen Marcris-Produkte und können je nach Anwender/Maschine und Material variieren.

⁽³⁾ In GB Patent-Nr. GB2382544

Patentierter ⁽³⁾, verstärkter Stahlkern für grössere Schnittpräzision, Sicherheit und Seitenstabilität



ADVERTORIAL

Macrist Dachdeckerscheiben mit „AkkuMax“ Technologie

Bis heute standen für große Akkuwinkelschleifer vorwiegend Standardtrennscheiben zur Verfügung, welche weder auf die Bedürfnisse der Dachdecker noch auf die der verschiedenen Akkugerätetypen zugeschnitten waren.

Macrist als einer der Technologieführer im Bereich Diamantbohren und -schneiden auf dem Dach mit Innovationen wie dem „RD850 Dachpfannenbohrer“ und der originalen „VC750 Rip Cut“ hat nun eine spezielle, neue und revolutionäre Dachdeckerscheibe für Akkuwinkelschleifer entwickelt.

Das Resultat ist überwältigend:

- bis zu doppelt so viele Schnitte pro Akkuladung
- mehr als doppelt so schnell (ca. 9 Sekunden pro Schnitt anstelle 22 Sekunden)
- ca. 50 % weniger Schneidstaub

Mit der „Macrist RC850 AkkuMax“ Dachdeckerscheibe erhält Ihr 230 mm Akkuwinkelschleifer die doppelte Schneidleistung und dies mit der Hälfte des Schneidstaubs.

Macrist „RC850 AkkuMax“ Dachdeckerscheiben kosten nicht mehr als handelsübliche Scheiben und sind ab Lager verfügbar.

Überzeugen Sie sich von der Lösung „Macrist AkkuMax“ mit Ihrem 230 mm Akku-Winkelschleifer und testen Sie die Dachdeckerscheibe „RC850 Akku Max“ 30 Tage auf Herz und Nieren!

Wenn Sie nicht zufrieden sind, erhalten Sie Ihr Geld zurück, garantiert!
www.macrist.de



Roto
Das Dachfenster.

Roto Designo Quadro
Das Spitzenprodukt wird zum Standard.

Dachfenster und Ausstattung von Roto haben immer Premiumqualität. Deshalb machen wir auch das Spitzenprodukt aus der Klasse Meisterstück zum Standard. So stellen wir sicher, dass für Sie die Arbeit nicht nur sicherer, sondern auch effizienter wird.

Mehr Informationen unter www.rotodachfenster.de

Das Aha-Erlebnis im Auffanggurt



Für die richtige Benutzung von persönlicher Schutzausrüstung gegen Absturz vom Dach braucht es Praxis-Schulungen. Experte Thomas Reykers erläutert, warum diese so wichtig sind und was Dachdecker dort lernen sollten.

Alle zwölf Monate müssen Dachdecker, die bei der Arbeit auf die Nutzung einer persönlichen Schutzausrüstung (PSA) gegen Absturz angewiesen sind, laut Arbeitsschutzgesetz an einer praxisnahen Anwenderschulung teilnehmen. Denn nur wer Auffanggurt und Verbindungsmittel richtig zu bedienen weiß, ist bei der Arbeit wirklich geschützt.

Doch was genau zeichnet eine gute Anwenderschulung aus? Einer, der es wissen sollte, ist der Trainer Thomas Reykers, ein ausgebildeter Notfallsanitäter und Praxisanleiter. Beim Absturzsicherungsanbieter ABS Safety in Kevelaer unterweist er unter anderem Dachdecker darin, wie Schutzausrüstung korrekt genutzt, angelegt und eingestellt werden muss.

In der Schulung Absturzfolgen hautnah erleben

Für Trainer Reykers sind die Anwenderschulungen dann nachhaltig, wenn die Teilnehmer hautnah erleben, wie weit ihre Einschätzungen der Absturzgefahr und unmittelbaren Sturzfolgen von der Wirklichkeit abweichen.

Bestes Beispiel: Viele Dachdecker halten das Hängen im Auffanggurt nach einem Absturz für sicher und relativ bequem – ähnlich wie beim Bungee-Jumping. Tatsache ist jedoch, dass der Abgestürzte in dieser kräftezehrenden Haltung längst nicht außer Gefahr und häufig auch nicht mehr bei Bewusstsein ist. Ohne zeitnahe Rettung erleidet er unweigerlich ein tödliches Hängetrauma.

Jeder Dacharbeiter muss den Auffanggurt souverän anziehen können.



Thomas Reykers demonstriert einen Einblick in das Innenleben eines Bandfalldämpfers.



Probesthalber für wenige Momente frei im Haltegurt zu hängen, hinterlässt bei den Schulungsteilnehmern einen bleibenden Eindruck. „In dieser Position erfährt jeder Teilnehmer am eigenen Körper, wie belastend das freie Hängen im Auffanggurt bereits nach kurzer Zeit für den Körper ist“, meint Schulungsleiter Reykers.

„Dabei sind die Probanden ja nicht gestürzt, sondern steigen langsam eine Leiter hinab, bis sie im Gurt hängen.“ Die Sicht des Dachdeckers auf die Folgen eines Absturzes kann sich durch die praktischen Übungen völlig ändern – und damit auch sein Verhalten bei der Arbeit. Dass Mitarbeiter die Gefahren auf dem Dach realistisch einschätzen lernen, sieht Reykers als eine seiner Kernaufgaben.

PSA soll Abstürze im Vorfeld verhindern

Das Prinzip der individuellen Absturzsicherung mit PSA klingt vom Grundsatz her einfach: Der Dachdecker leint sich an einem Sicherheitsdachhaken oder einer anderen Anschlageneinrichtung fest an und wird aufgefangen, wenn es wider Erwarten zu einem Absturz kommt. Doch wer sich nur auf die Auffangfunktion seiner Ausrüstung verlässt, der hat laut Sicherheitstrainer Reykers das zentrale Prinzip der Prävention nicht beherzigt: Dass ein Dachdecker stürzt, sollte die PSA bereits im Vorfeld verhindern.

Dafür muss das Verbindungsmittel straff gespannt sein und grundsätzlich als Rückhaltesystem eingesetzt werden, sodass es gar nicht erst zu einem Ab- oder Durchsturz kommt. Einfach gesagt: Das Halteseil muss den Dachdecker von der Absturzkante fernhalten und einen Tritt darüber unterbinden. „Der häufigste Denkfehler bei der Nutzung von PSA ist das viel zu lang eingestellte Halteseil“, führt Reykers aus. Der angeleinte Dachdecker glaubt sich gut gesichert zu haben und bewegt sich zu weit vom Anschlagpunkt weg. Damit riskiert er einen gefährlichen Pendelsturz und prallt aufgrund des zu lang gehaltenen Seils womöglich sogar auf den Boden. Im theoretischen Teil der Anwenderschulung lernen die Teilnehmer daher unter anderem, wie weit sie sich vom Anschlagpunkt entfernen dürfen und in welche Richtung, um Abstürze gar nicht erst zu riskieren.

Routine beim Anlegen der PSA steigert die Akzeptanz

In seiner früheren Tätigkeit in der Notfallrettung hat Thomas Reykers schon so manchen vom Dach gestürzten Menschen versorgt. Eines war immer gleich: „Auf PSA wurde leichtsinnigerweise verzichtet.“ Daher ist für ihn eines der wichtigsten Lern- und Übungsziele bei den Anwenderschulungen das routinierte Anlegen des Auffanggurtes.

„Die meisten Dachdecker stehen dem Thema Absturzsicherung zu gleichgültig gegenüber, weil es sich dabei ja sozusagen nur um ein im Zweifelsfall störendes Beiwerk zur eigentlichen Arbeit handelt“, meint Sicherheitstrainer Reykers. „Wenn das Anlegen des Auffanggurtes aber als ein reibungsloser Vorgang und nicht mehr als störend empfunden wird, steigt die Akzeptanz.“ Diesen Ablauf einzuüben, bis jeder Handgriff sitzt, ermöglicht nur die regelmäßige Schulung.



ZINK
GAN³⁰Zn³⁰achhaltig

Zink aufs Dach!

In allen Punkten überzeugend:

- Nachhaltig
- CE-zertifiziert
- Wartungsfrei
- Unproblematisch in der Versickerung
- Recyclbar



Sie wollen alle Fakten?
Wir informieren unter
www.bauzink.de

Was ein Baustellen-Smartphone alles aushalten muss

Die Digitalisierung beginnt beim Smartphone von Chef und Mitarbeitern, das dem Baustellen-Alltag gewachsen sein sollte. Wir erläutern Ihnen, was es bei der Auswahl zu beachten gilt.

Ohne Smartphones geht heute fast nichts mehr auf der Baustelle. Da werden Fotos von Schäden, von Details oder von Ausführungen gemacht. Da wird im Betrieb nachgefragt, wie ein Problem lösbar ist, ob das benötigte Material auf Lager ist, ob der Chef mal schnell vorbeischaun kann. Wehe, wenn der „mobile Taschen-PC“ da nicht mehr mitspielt. Bei der Auswahl der richtigen Smartphones für die Mitarbeiter draußen sollte nicht allein der Preis das alles entscheidende Kriterium sein. Denn billig kann auch hier teuer werden, wenn schon der erste Tag auf der Baustelle der letzte ist.

Baustellen-Smartphone: staubdicht und wasserresistent

Staubdicht und wasserresistent sollte ein Baustellen-Smartphone natürlich sein. Nur darf letzteres Kriterium nicht beim Kauf mit den Werbeargumenten „wasserfest“ und „wasserdicht“ verwechselt werden. Ein solches Smartphone kann zwar Spritzwasser vertragen – und oft schadet ihm auch ein kurzes Eintauchen in Wasser nicht. Doch das bedeutet nicht, dass es stundenlang in der durchnässten Jackentasche überlebt.

IP-Zertifizierung ist ein zentrales Qualitätskriterium

Einen ersten Aufschluss über das, was vom jeweiligen Hersteller für das Smartphone angegeben wird, gibt die sogenannte IP-Zertifizierung (IP = International Protection), also die internationale Schutzklasse. Hinter der Abkürzung IP folgen zwei Ziffern. Die erste Ziffer gibt die Schutzklasse gegen Fremdkörper an, die zweite Ziffer definiert die Schutzklasse gegen Feuchtigkeit. Je höher diese beiden Ziffern sind, desto höher ist die Schutzklasse. Deren Auflistung findet sich im Infokasten rechts.

Gibt ein Smartphone-Hersteller für sein Modell etwa die Schutzklasse IP67 an, bedeutet dies: Das Gerät ist staubdicht (IP-Code 6) und gegen zeitweiliges Untertauchen (IP-Code 7) geschützt. Lautet die Angabe IPX6, bedeutet dies, dass das Gerät entweder nicht auf den Schutz gegen Fremdkörper (erste Ziffer ist X als Platzhalter) geprüft wurde oder der Hersteller hierzu keine Angaben machen möchte.

Amerikanischer Militärstandard ist mit Vorsicht zu genießen

Mit der IP-Zertifizierung sind Dachdecker und Zimmerer auf der sicheren Seite, mit dem technischen amerikanischen Militärstandard MIL-STD-810 hingegen nicht. Denn diese Norm bezeichnet nur die Vorgabe für Ausschreibungen von amerikanischer Militärausrüstung. Die Palette von über 20 Vorgaben reicht vom Einsatz unter niedrigem Luftdruck in großer Höhe über Sand und Staub bis zum ballistischen Schock. Die Werbung mit „nach MIL-STD-810 getestet“ heißt aber nicht automatisch, dass das Smartphone diese Tests auch bestanden hat. Außerdem dürfen Hersteller ihre Produkte mit diesem Standard bewerben, sofern auch nur ein einziger der vielen Tests bestanden wurde.

Baustellen-Smartphone: Schutz gegen Stöße und Stürze

Mindestens so wichtig wie der Schutz vor Staub und Feuchtigkeit ist im Baustelleneinsatz auch die Stoß- und Sturzfestigkeit. Hierzu gibt es allerdings keine Zertifizierung. Der Smartphone-Käufer muss sich hierbei an den Herstellerangaben zu deren eigenen Testverfahren orientieren. Grundsätzlich aber sollte darauf geachtet werden, dass das Gerät einen stabilen Rahmen rings um das Display besitzt. So beeindruckend auch die großen fast randlosen Displays aussehen: In der Praxis genügt oft ein kleiner Stoß auch in der Jackentasche beim Einsteigen ins Auto, um das Glas bersten zu lassen.





Einen guten zusätzlichen Schutz bieten zwar die für die meisten Smartphones erhältlichen Schutzhüllen. Doch auch hier ist das Gerät nicht völlig sicher vor Kratzern, denn zwischen Smartphone und Hülle sammelt sich Staub – und der arbeitet am Gehäuse oder sogar am Display, wenn das Smartphone in einem der weit verbreiteten Klapp-Cover steckt.

Affenstarker Schutz: Gorilla-Glass

Beim Glas für das Display setzen die Hersteller überwiegend auf Gorilla-Glass. Das ist kein Glas, das von Menschenaffen einem Härte-test unterzogen wurde, sondern ein Markenname des amerikanischen Herstellers Corning. Durch die Materialzusammensetzung und eine Vorspannung wird das Glas, das vermehrt auch für das gesamte Gehäuse eingesetzt wird, besonders resistent und begrenzt im Schadensfall zumindest die Rissbildung. Die Klassifizierung von Gorilla-Glass reicht von 1 bis 6. Schon bei Gorilla-Glass 5 können Displays Stürze aus bis zu 1,6 Meter Höhe überleben. Können – müssen aber nicht.

Eine gute zusätzliche Schutzmaßnahme bieten Display-Folien, die nachträglich aufgebracht werden können. Hier reicht die Palette von dünnsten Folien, die oft nur schwer blasenfrei selbst aufzubringen sind, bis zu dicken Panzer-glas-Folien. Sie bieten in erster Linie einen guten Schutz vor Kratzern. Bei gewölbten Displays wird von diesen Folien allerdings meist nur die plane Displayfläche geschützt. Seitlich gewölbte Ränder bleiben ungeschützt und am Rand der Folien sammelt sich Staub unvermeidlich an. Eine Alternative ist ein flüssiger Display- und Rundum-Schutz. Aber auch der bietet in erster Linie nur einen Kratzer-Verhinderer, der – je nach Beanspruchung – regelmäßig erneuert werden sollte.

Das passende Display: Lichtempfindlichkeit und Größe

So wichtig wie der Schutz vor mechanischer Beanspruchung sind die Lichtempfindlichkeit des Displays und die passende Größe. Das Display sollte auch ein Betrachten bei direkter Sonneneinstrahlung auf dem Dach ermöglichen. Und die Displaygröße sollte einen Kompromiss zwischen Bedienbarkeit und Tragbarkeit darstellen. So gut ein 6,4“-Display auch mit dicken Fingern zu bedienen ist: In die Hosentasche passt es oft gerade noch so. Wer dann aber in die Hocke geht, hört nicht selten ein letztes Knacken, mit dem sich das Smartphone für immer verabschiedet.

Baustellen-Smartphone: Schutzklassen gegen Staub und Wasser

Staub: Schutzklasse nach DIN EN 60529 (erste Ziffer)

0	kein Schutz
1	geschützt gegen feste Fremdkörper mit Durchmesser ≥ 50 mm
2	geschützt gegen feste Fremdkörper mit Durchmesser $\geq 12,5$ mm
3	geschützt gegen feste Fremdkörper mit Durchmesser $\geq 2,5$ mm
4	geschützt gegen feste Fremdkörper mit Durchmesser ≥ 1 mm
5	geschützt gegen Staub in schädigender Menge
6	staubdicht

Wasser: Schutzklasse nach DIN EN 60529 (zweite Ziffer)

0	kein Schutz
1	Schutz gegen Tropfwasser
2	Schutz gegen fallendes Tropfwasser, wenn das Gehäuse bis zu 15° geneigt ist
3	Schutz gegen fallendes Sprühwasser bis 60° gegen die Senkrechte
4	Schutz gegen allseitiges Spritzwasser
5	Schutz gegen Strahlwasser (Düse) aus beliebigem Winkel
6	Schutz gegen starkes Strahlwasser
7	Schutz gegen zeitweiliges Untertauchen
8	Schutz gegen dauerhaftes Untertauchen

Die Welt ein Stück besser machen



Soziales Engagement: Ein Dachdecker berichtet, warum er sich in Uganda als Entwicklungshelfer engagiert, welche Erfahrungen er dabei macht, und was der Austausch beiden Seiten an Vorteilen bringt.

Wer in eines der ärmsten Länder der Welt reist, hat nicht Urlaub und Erholung im gedanklichen Gepäck. Das gilt auch für Mario Kunzendorf, Obermeister der Dachdecker-Innung Oberpfalz und Kreis Kelheim, seinen Odenwälder Kollegen, Dachdeckermeister Michael Lenk, und acht weitere deutsche Handwerksmeister, die in einer heißen Julinacht auf dem Airport von Entebbe in Uganda ankamen. Sie alle waren vielmehr einer Einladung der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) gefolgt. Sinn und Ziel der Reise war es, durch den direkten Erfahrungsaustausch und Betriebspartnerschaften eine „unmittelbare Entwicklungshilfe“ zu leisten. Das heißt: Aktives Netzwerken anstatt Almosen.

„Ugandische Handwerker wollen von uns lernen“

„German Quality“ hat in Uganda, einem Land mit 40 Millionen Einwohnern, die Hälfte davon unter 16 Jahre alt, einen hervorragenden Ruf. Auch bei den von der Handwerker-Delegation besuchten Betrieben. Zudem gilt das deutsche duale Ausbildungssystem

auch hier als vorbildlich. „Ugandische Handwerker wollen von uns lernen“, berichtet Mario Kunzendorf nach vielen persönlichen Gesprächen mit seinen afrikanischen Handwerkskollegen. „Und sie können und sollen von uns nicht nur das Handwerk und die Ausbildung lernen, sondern auch Arbeitsschutz, Baurecht und Nachhaltigkeit – um damit langfristig sichere Arbeitsplätze zu schaffen.“ Denn wer Arbeit und ein Auskommen mit seinem Einkommen hat, der hat keinen Grund, sein Land zu verlassen.

Entwicklungshilfe als Selbsthilfe vor Ort

Kunzendorf sieht sein Engagement als kleinen Baustein zu einer direkten Entwicklungshilfe per Selbsthilfe. Er weiß, wovon er spricht. Vor Uganda hatte er bereits einige Entwicklungsländer bereist, dort hat er auch drei Patenkinder. Auf der Uganda-Reise verschenkte er verschiedene aus Deutschland mitgenommene Werkzeuge an Handwerker vor Ort.

Obermeister Mario Kunzendorf (links) und Dachdeckermeister Michael Lenk inmitten einer Gruppe Sanitär Schüler in Entebbe.



„Der stete kleine Tropfen, der durch direkte Kontakte und Partnerschaften permanent fließt, kann mehr bewirken als das Gießkannenprinzip vieler staatlicher Entwicklungshilfen“, weiß er aus eigener Erfahrung.

Außerdem sieht der Obermeister aus der Oberpfalz hier einen durchaus gewünschten Nebeneffekt für die eigene Nachwuchsgewinnung im deutschen Handwerk: „Ein interkultureller Austausch ist nicht nur eine gute Imagegeschichte für unser Handwerk. Wir können damit auch zeigen, dass ein guter deutscher Dachdecker nicht nur auf deutschen Dächern arbeiten kann, sondern auch im Ausland ein gefragter Experte ist.“

Afrikanische Holzbearbeitungstechniken kommen nach Bayern

Erste Erfolge haben sich schon wenige Monate nach der Reise gezeigt. So hat ein Schreinermeister aus Niederbayern im Rahmen einer Betriebspartnerschaft einen Gegenbesuch von einem ugandischen Kollegen bekommen. Erfahrungen zur Optimierung der Fertigung wurden ihm mit auf den Weg zurück nach Kampala gegeben. Die Wege für einen reibungs- und verlustfreien Versand von Maschinen und Werkzeugen nach Uganda wurde geebnet. Im Gegenzug könnten uralte afrikanische Holzbearbeitungstechniken bald Einzug in Bayern halten. Ein Baumrindenvlies gilt als ältestes Textil der Menschheit und ist inzwischen eingetragenes UNESCO Weltkulturerbe. Und es könnte schon bald zur Verzierung von Möbeln aus bayerischer Produktion eingesetzt werden.

Erfolgreiche Entwicklungshilfe durch Betriebspartnerschaften

Die beste Entwicklungshilfe für ein Land und sein Handwerk ist eine gegenseitige Partnerschaft von Handwerksbetrieben – da ist sich Mario Kunzendorf sicher. Bestes Beispiel dafür ist sein Kollege aus Thüringen, Dachdeckermeister Rolf Strathausen. Schon seit Jahren engagiert er sich erfolgreich in Uganda mit dieser Art der „persönlichen Entwicklungshilfe“ mit einem



eigenen Hilfsverein Ugandakreis Heiligenstadt. Von diesem Verein werden derzeit mehrere Projekte – von Schulen bis zu Solarstromanlagen – unterstützt.

„Ich weiß auch, dass ich Afrika nicht retten kann – aber wenn sich etwas Sinnvolles ergibt, will ich dabei sein.“ Dieser Satz des Obermeisters der oberpfälzischen Dachdecker-Innung, Mario Kunzendorf, soll gleichzeitig eine Einladung an seine Kolleginnen und Kollegen sein, diesen Weg mit ihm zu gehen. Vielleicht ja auch in ein anderes afrikanisches Land. In Vorbereitung ist bei der GIZ eine ähnliche Reise von deutschen Handwerkern nach Äthiopien.

Bei Interesse zu weiteren Informationen und Kooperationsmöglichkeiten können Sie Herrn Kunzendorf per E-Mail erreichen: info@kunzendorf.com.

Typische Baustellenszenen in Uganda



Maria Strathausen, Ehefrau von Dachdeckermeister Rolf Strathausen, im Gespräch mit einem Schreiner Schüler im Ausbildungszentrum Nakawa.

Traumberuf Dachdeckerin



Dachdeckermeisterin Frauke Hahn war schon nach dem Abitur Feuer und Flamme für den Beruf. Heute führt 33-Jährige den Familienbetrieb gemeinsam mit ihrem Vater. Hier berichtet sie, was ihr dabei wichtig ist, wofür sie sich ehrenamtlich einsetzt, und was sie in der Freizeit macht.

Dass die Kinder des Chefs ihre Freizeit gerne auf dem unmittelbar benachbarten Firmengelände verbracht haben, war für die Mitarbeiter des Dachdeckerbetriebs Hahn Bedachungen in Seelze bei Hannover schon vor 25 Jahren keine Besonderheit. Früh zeigte sich bei Frauke Hahn eine Begeisterung für das Handwerk ihres Vaters, Großvaters und Urgroßvaters, die sie bis heute nicht losgelassen hat: „Nach dem Abitur habe ich ein Praktikum im Betrieb absolviert und war sofort Feuer und Flamme“, berichtet die gelernte Handwerkerin.

2006 schloss sie ihre zweijährige Ausbildung zur Dachdeckerin ab, ein Jahr später folgte der Meisterbrief. Vater Helmut ist froh, ohne Drängen eine Nachfolgerin für den Familienbetrieb zu haben – von drei Kindern zieht es bisher nur Tochter Frauke ins Handwerk. „Mein Vater hat bei keinem seiner Kinder Druck gemacht. Für uns war immer klar, dass jeder beruflich den Weg gehen kann, der ihm liegt“, berichtet die heutige Betriebsleiterin. „Und ich wollte unbedingt Dachdeckerin werden“, ergänzt sie mit einem Lächeln.

Ohne männliche Vorbehalte durch die Ausbildung

Obwohl das Dachdeckerhandwerk quantitativ von Männern dominiert wurde und wird, blickt Frauke Hahn sehr zufrieden auf ihre Ausbildung in der Dachdeckerschule St. Andreasberg zurück. „Das war wirklich eine großartige Zeit mit vielen kollegialen Mitschülern. Zum Glück habe ich keine

ernsthaften Vorbehalte gegenüber Frauen im Dachdeckerberuf zu spüren bekommen. Dumme Kommentare habe ich angemessen erwidert, das war es dann auch schon“, weiß die Dachdeckerin zu berichten.

Auch im elterlichen Betrieb war sie vom ersten Tag an voll integriert. „Meine Großmutter hat schon hier gearbeitet, allerdings in der Buchhaltung.“ Frauke Hahn ist die erste Frau in ihrer Familie, die den handwerklichen Berufsweg gewählt hat; und bisher leider auch die einzige Dachdeckerin im Betrieb. Gerade bei Schülerinnen würde sich Hahn mehr Begeisterung für Ihren Beruf wünschen – sie bedauert, unter den Bewerbern auf ausgeschriebene Ausbildungsplätze in zehn Jahren noch keine einzige Frau gesichtet zu haben.

Engagement für die Nachwuchswerbung

In ihrer Freizeit treibt die junge Dachdeckermeisterin regelmäßig Ausdauersport, vom Schwimmen bis zum Fitnesstraining. Außerdem hört sie Rockmusik – am liebsten live. Für ihr Handwerk engagiert sich Frauke Hahn auch nach Feierabend. Sie ist Mitglied im Beirat der Dachdecker-Einkauf Ost, Niederlassung Hannover, und seit sechs Jahren im Vorstand der Vereinigung ehemaliger Dachdeckerfachsüler St. Andreasberg. Dabei liegt ihr vor allem ein Thema am Herzen: der Nachwuchs. „Wir haben zwei engagierte Auszubildende, mit denen wir sehr zufrieden sind. Das ist aber leider nicht die Regel“, kommentiert Hahn den Fachkräftemangel.

„Viele motivierte junge Menschen machen heute lieber das Abitur und studieren anschließend, anstatt sich für einen Handwerksberuf zu begeistern.“ Ihrer Meinung nach sollten Schulen auch im digitalen Zeitalter handwerkliche Kenntnisse stärker vermitteln. Die Dachdeckermeisterin vermutet: „Es mangelt im Unterricht vielleicht einfach an Berührungspunkten, damit Schüler

ihre handwerklichen Fähigkeiten überhaupt entdecken können. Mal einen Akkuschrauber in die Hand zu nehmen, kann ja nicht schaden.“ Augenzwinkernd ergänzt sie: „Irgendjemand muss doch auch die Dächer der Schulen und Hochschulen eindecken.“

Familiäres Betriebsklima in vierter Generation

Heute führt Frauke Hahn den Betrieb, den ihr Urgroßvater 1925 gegründet hat, gemeinsam mit ihrem Vater. Unter den 17 festangestellten Mitarbeitern finden sich noch so einige, die ihr schon in Kindertagen beim Spielen auf dem Betriebsgelände zugeschaut haben. „Für mich ist die menschliche Bindung sehr wichtig“. Hahn führt aus: „Wir haben eine gute, erfahrene und zuverlässige Belegschaft, die eingespielt ist. Das ist nicht nur eine Frage der Betriebsführung, sondern auch ein über Jahre gewachsener Zusammenhalt.“

„Für uns war immer klar, dass jeder beruflich den Weg gehen kann, der ihm liegt.“

Im Team von Hahn Bedachungen gibt es Raum für individuelle Interessen und Fähigkeiten – auf diese Weise kann das Unternehmen ein breit gefächertes Leistungsspektrum anbieten. „Von der Reparatur einer tropfenden Dachrinne über die Montage einer Photovoltaikanlage bis zur Eindeckung von Dachflächen jeder Größenordnung bieten wird so ziemlich jede Handwerksleistung für das Dach an“, berichtet die Dachdeckermeisterin stolz.

Die Auftragslage ist laut Hahn gut. Derzeit liegt die Hauptauslastung in der Flachdachabdichtung und Begrünung. Das Wichtigste ist aber: Die Kunden sind zufrieden und kommen gerne wieder. „Manche Kunden kommen sogar nach vielen Jahren auf uns zurück, weil sie sich noch an die Arbeit meines Großvaters erinnern.“ Eine ehrlichere Bestätigung der eigenen Leistung kann sich ein Traditionsunternehmen wohl kaum wünschen.

Text: Michael Podschadel, Bilder: Dachdecker-Einkauf Ost eG




BAU 2019
14.-19.01.2019 · München
Halle A3, Stand 134



ABS-Lock Book

Montage- & Wartungsdokumentation

DAS DACH



abs.lock-book.com

Dachdecker macht Spektakel als Großfeuerwerker

Markus Greiner ist Dachdeckermeister und führt seinen eigenen Betrieb. Doch ein Beruf allein reicht ihm nicht. Greiner ist auch staatlich geprüfter Großfeuerwerker und berichtet darüber, warum er es gerne mal richtig krachen lässt.

Markus Greiners „Nachbar“ in Kochel am See ist die freiwillige Feuerwehr. Und wie es sich gehört, trat er mit 17 Jahren den Aktiven zum Retten, Löschen und Bergen bei. Doch etwas fehlte ihm bei seiner Ausbildung zum Feuerwehrler: ein realistisches und spannendes Übungsszenario, in dem es kracht und die Funken fliegen.

Vom Pyrotechniker zum Großfeuerwerker

Um es mal richtig krachen zu lassen, absolvierte der Dachdeckermeister Markus Greiner aus Kochel in Oberbayern einen Kurs zur Ausbildung als Pyrotechniker, genauer gesagt zur Bühnenpyrotechnik. Der Funke ist da wohl übergesprungen, denn es folgte eine weitere Ausbildung für Sonderpyrotechnik für Film und Fernsehen. Special Effects, wie es in Neudeutsch heißt. Und als dann noch die Großfeuerwerker-Ausbildung folgte, ließ auch Ehefrau Melanie sich zur Pyrotechnikerin ausbilden.

Die Ausbildung schloss Greiner 2010 mit der theoretischen und praktischen Prüfung zum staatlich geprüften Großfeuerwerker

ab. Bis dahin musste er unter anderem 26 Schulungsfeuerwerke nachweisen, an denen er aktiv mitgewirkt hatte. Was im Dachdeckerhandwerk die Kür ist, das ist bei Pyrotechnikern Pflicht: Im 5-Jahres-Rhythmus ist eine intensive Weiterbildung angesagt.

Geschenk an den Heimatort: ein Silvester-Feuerwerk

Der Albtraum der Greiners – die alljährliche „Silvester-Ballerei“ mit anschließenden Bergen von Feuerwerksresten auf den Straßen von Kochel – wurde zu ihrem Traum: ein großes Feuerwerk für ihren Heimatort anstatt unzähliger kleiner Zündeleien. Denn zu den Pflichten eines professionellen Pyrotechnikers gehört es nicht nur, ein sicheres Feuerwerk abzubrennen, sondern auch danach alle sichtbaren Reste zu beseitigen.

Ein Hobby als zweiten Beruf oder umgekehrt? Melanie und Markus Greiner lassen es gerne mal so richtig krachen.



Den Traum haben sich die Greiners inzwischen verwirklicht mit ihrem schon legendären Silvester-Highlight. „Da geht noch mehr“, meinte Markus Greiner. Und er lernte den Technik-Leiter des Münchener Olympiaparks kennen. Zu den gemeinsamen Großaufträgen gehörte das Feuerwerk zum „Sommernachts-traumimpark17“.

„Allein auf dem Olympiaberg haben wir da 2.400 Kugelbomben in den Racks installiert und abgebrannt“, erinnert sich Greiner. Heute arbeiten die Greiners in einem Netzwerk mit weiteren Pyrotechnikern zusammen.

Feuerwerk und Musik in einer Komposition

„Feuerwerk ist Emotion“, ist sich Markus Greiner sicher. Wer bei ihm eine Show für Hochzeit, Geburtstag oder Großevent haben möchte, kann sicher sein, dass seine Lieblingsmusik optisch und akustisch perfekt umgesetzt wird. Die Greiners schneiden für ein synchronisiertes Feuerwerk die Musik in einem Programm auf dem PC, überlegen sich die Effekte dazu und „komponieren“ so ein Feuerwerk: Welcher Effekt bleibt in welcher Farbe, in welchem Winkel und in welcher Höhe wie lange sichtbar und hörbar zur Musik?

Kann man da eigentlich noch einen populären Song einfach nur anhören im Radio? „Nein, wenn Musik im Auto läuft, denken wir in Effekten“, verrät Melanie Greiner.

Wochenlange Arbeit für wenige Minuten Show

Ob beim Frühlingsfest auf der Münchener Theresienwiese, ob beim Geburtstag auf der Kristallhütte im Zillertal, ob bei der Party in Franken oder der Hochzeitsfeier vor dem Füssener Festspielhaus: Die Arbeit der Greiners beginnt schon Wochen vor der Show. Bei Ordnungsämtern und Naturschutzbehörden müssen die Pläne eingereicht und genehmigt werden. Alles muss vorab geklärt werden. Natürlich fordert Greiner als „Insider“ zu jedem Feuerwerk auch seine Kolleginnen und Kollegen der örtlichen Feuerwehr an. Und wenn das Feuerwerk dann abgebrannt wird, ist die Arbeit noch nicht vollendet. Dann geht es ans Aufräumen.

Vor allem Spaß haben im Nebenberuf

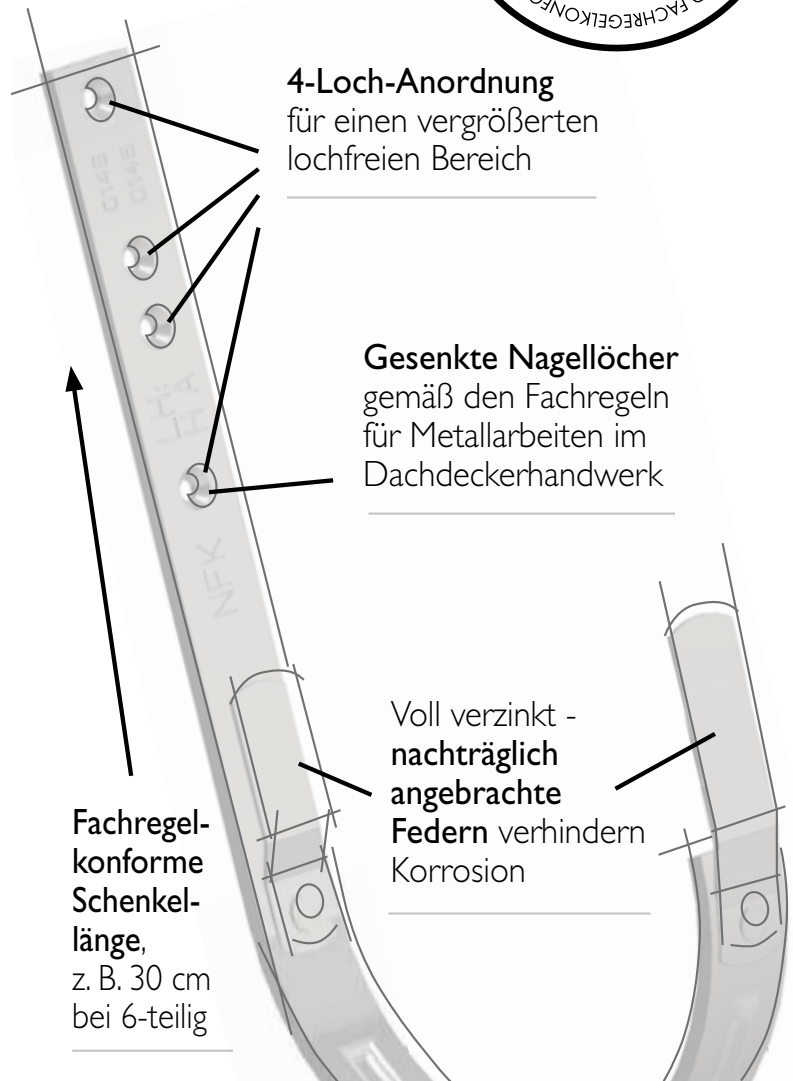
„Für mich muss es krachen, laut sein“, gibt Markus Greiner zu. Nicht von ungefähr kam es zum Namen seiner Firma. Denn K & B Veranstaltungstechnik heißt nichts anderes als Krach und Bumm. „Meine Frau ist hingegen die Kreative, die die feinen Akzente setzt und das Feuerwerk zum Kunstwerk macht“, beschreibt er die Zusammenarbeit. Deshalb findet der feuerwerkende Dachdeckermeister auch, es sollten eigentlich viel mehr Frauen in dem Job arbeiten – und auch im Dachdeckerhandwerk. Wird das mal sein Hauptberuf oder die Hauptberufung werden – die Pyrotechnik? Markus Greiner winkt ab: „Ne, ich will Spaß haben und auch Nein sagen können, wenn ich mir keine Freude vom Kundenauftrag erwarte.“

LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers

Telefon: 02841 / 142 – 0

E-Mail: info@lemphirz.de

www.lemphirz.de



Diesel-Fahrverbote bedrohen Dachdecker

Der Diesel-Abgasskandal erreicht das Handwerk. Im kommenden Jahr müssen sich Dachdecker und Zimmerer in einigen Großstädten auf Fahrverbote in den Innenstädten einstellen – wenn sie noch auf Diesel-Fahrzeuge der Schadstoffklassen Euro 5 oder älter setzen.

Der Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, Hans-Peter Wollseifer, glaubt nicht an Fahrverbote für die Betriebe. „Das Bundesverwaltungsgericht hat Ausnahmen für Handwerker erlaubt. Sie werden sich entsprechende Genehmigungen bei der Kommune holen müssen. Aber das wird natürlich Zeit und Geld kosten.“ Das Bundesverwaltungsgericht hatte im Februar 2018 Diesel-Fahrverbote grundsätzlich ermöglicht. Seitdem wurden sie von Gerichten in folgenden deutschen Städten verhängt:

Aachen: Mitte November hat der Stadtrat einen Luftreinhalteplan für die Umweltzone verabschiedet, der das örtliche Verwaltungsgericht von einem Verzicht auf Fahrverbote überzeugen soll.

Berlin: Ab Juli 2019 an sollen elf besonders belastete Abschnitte von acht Straßen in der Innenstadt für Diesel der Schadstoffklassen Euro 5 oder älter gesperrt sein, etwa die Leipziger Straße und die Friedrichstraße.

Bonn: Hier soll das gerichtliche Fahrverbot ab April 2019 auf zwei Straßen in der Innenstadt gelten, für Euro-4-Diesel und ältere Fahrzeuge. Das Land Nordrhein-Westfalen hat angekündigt, gegen die geplanten Fahrverbote in den vier betroffenen Städten im Bundesland in Berufung zu gehen. Das sind neben Bonn bislang Essen, Gelsenkirchen und Köln.



Essen: In der Stadt mitten im Ruhrgebiet hat das Verwaltungsgericht Gelsenkirchen sogar ein Fahrverbot für eine Autobahn angeordnet: für die A 40, die eine der wichtigsten Verkehrsadern quer durch das Ruhrgebiet ist. Außerdem wären 18 der 50 Stadtteile Essens von Fahrverboten betroffen. Ab Juli 2019 an sollen dort nur noch Diesel der Schadstoffklasse Euro 5 oder höher fahren dürfen, ab September soll das Fahrverbot verschärft werden und auch Euro 5 beinhalten.

Frankfurt: Hier sollen ab Februar 2019 Euro-4-Diesel und ältere Fahrzeuge Fahrverbote innerhalb der Umweltzone im Frankfurter Autobahndreieck erhalten. Ab September kommt die Verschärfung auf Euro-5-Diesel.

Gelsenkirchen: Hier gibt es ab Juli 2019 Fahrverbote auf der Hauptverkehrsader Kurt-Schumacher-Straße. Nur Diesel der Schadstoffklasse Euro 6 dürfen dort noch fahren.

Hamburg: Hier gelten schon seit Ende Mai 2018 Fahrverbote im Stadtteil Altona-Nord, auf einem 580 Meter langen Abschnitt der Max-Brauer-Allee und auf 1,6 Kilometern der Stresemannstraße, einer der zentralen Ost-West-Verbindungen in Hamburg. Hier dürfen nur noch Diesel-Fahrzeuge ab der Schadstoffklasse Euro 6 fahren.

Köln: Hier soll das Fahrverbot ab April 2019 an für die fast das gesamte Stadtzentrum umfassende und 88 Quadratkilometer große Umweltzone gelten. Ausgeschlossen sind Euro-4-Diesel und ältere, ab September 2019 auch Euro-5-Diesel.

Mainz: Wenn die Stadt nicht im ersten Halbjahr 2019 ihre Grenzwerte einhält, muss sie Fahrverbote verhängen, urteilte das örtliche Verwaltungsgericht.

Stuttgart: Hier sollen die Fahrverbote für die Umweltzone in der City schon vom Jahreswechsel 2018/2019 an für Euro-4-Diesel und ältere gelten.



Individuell und schnell: die perfekte Dachfenster-Lösung für mehr Licht und Luft finden



Neuer Service von Roto für Bauherren und Modernisierer: schnell und einfach zum richtigen Produkt und zum Einbauprofi in der Nähe

Im Anschluss besteht zusätzlich die Möglichkeit, direkt eine persönliche Beratung bei einem Roto Profipartner aus dem Dachhandwerk anzufragen. Auf diese Weise können auch schwierige Einbausituationen oder spezielle Sonderwünsche besprochen werden.

Weitere Informationen und den Roto Produktfinder finden Sie unter

www.roto-dachfenster.de

Wie wird der Wohnraum unter dem Dach zu einem hellen, gemütlichen Wohlfühlort? Um das ideale Dachfenster zu finden, hat Roto den Produktfinder entwickelt, mit dem man sich Inspirationen holen kann.

Dachfenster ist nicht gleich Dachfenster! Wichtig sind stets die individuellen Bedürfnisse der Dachgeschossbewohner. So könnte im Wohn- und Esszimmer beispielsweise mehr Licht gewünscht sein als im Bad oder im Schlafzimmer. Auch die baulichen Voraussetzungen eines Gebäudes können einen Einfluss auf die Wahl des passenden Dachfensters haben: Eine sehr große Raumhöhe wie zum Beispiel in einer Galerie oder ein schwer zugänglicher Bereich wie ein Treppenhaus verlangen oft nach elektronischer Bedienbarkeit der Dachfenster.

Wer in der Stadt lebt, braucht möglicherweise Dachfenster mit besonders gutem Schallschutz, um Straßenlärm auszusperren. Dagegen spielen das Thema Energieeffizienz und ein damit einhergehendes angenehmes Wohnklima sowie geringe Heizkosten in nahezu allen Wohnsituationen eine wichtige Rolle. Ebenfalls entscheidend für ein angenehmes Wohnen unter dem Dach ist die Ausstattung: Verdunkelung, Blickschutz, Hitze- und Kälteschutz oder eine Kindersicherung sind hier nur beispielhaft zu nennen.

Produktfinder macht passgenaue Vorschläge

Um hier die Auswahl der richtigen Lichtlösung zu erleichtern und alle infrage kommenden Möglichkeiten vorzustellen, hat Roto den Produktfinder entwickelt. Nur ein paar wenige Klicks, schon erhalten Privatkunden passende Dachfenster mit passender Ausstattung.



Dachrinnenmontage im Handumdrehen

- Patentiertes Klick-System
- Kein Spezialwerkzeug oder Löten notwendig
- Wetterunabhängiges Arbeiten
- Beständig gegenüber Bitumensäuren, Gerbsäuren, Säuren aus Kunststoffbahnen

Mehr Informationen zu unserem Sortiment unter: **www.lindabkatalog.de**

www.lindab.com



Braas TopSlide: Sicherheitsfirst für mehr Bewegungsfreiheit auf dem Dach



Wenn es um Arbeiten am Dach geht, hat die Sicherheit aller Beteiligten höchste Priorität. Braas bietet Ihnen mit dem Sicherheitsfirst-System TopSlide ein innovatives Firstsystem an, das nicht nur extrem belastbar ist, sondern gleichzeitig besonders flexibles Arbeiten ermöglicht.

Die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung verzeichnet im Jahr 2016 über 25.000 meldepflichtige Absturzunfälle in der Höhe. Über 700 davon ereigneten sich auf Dächern und Terrassen*. Aktuell erfolgt die Sicherung bei Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten auf dem geneigten Dach hauptsächlich durch Sicherheitshaken. Diese müssen auf der Deckfläche gut sichtbar und in regelmäßigen Abständen montiert werden, um bestmögliche Sicherheit zu gewährleisten. Das verursacht hohe Kosten und stört die Optik des Daches.

Auch die Befestigung der Haken stellt ein Problem dar. Die Wucht eines Sturzes kann gegebenenfalls nicht gehalten werden, wenn diese nicht ordnungsgemäß angebracht wurden. Braas bietet mit seinem Sicherheitsfirst-System TopSlide eine innovative Alternative.

Das System wird nicht auf der Deckfläche, sondern verborgen unter dem First über dessen komplette Länge montiert und direkt in den Sparren verankert. Das schafft höchste Stabilität und maximale Sicherheit der Dachhandwerker, bestätigt durch eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung vom DIBt (Deutsches Institut für Bautechnik).

Sichere und flexible Dacharbeiten

Durch den Einsatz eines Gleiters, der den Bewegungen der gesicherten Person über die komplette Dachfläche von einer Seite zur anderen folgt, wird mit dem Braas Sicherheitsfirst-System TopSlide ein maximaler Bewegungsradius ermög-

Das neue Sicherheitsfirst-System TopSlide ist die erste Sicherheitseinrichtung, die unter dem Dachfirst angebracht wird und so maximale Sicherheit, fast uneingeschränkte Bewegungsfreiheit und extreme Belastbarkeit vereint.



Sicherheitsfirst-System ganz neu gedacht: der Braas TopSlide

licht. So muss die Arbeit am Dach nicht durch ständiges Ein- und Aushaken unterbrochen werden. Das ist nicht nur sicher, sondern auch besonders flexibel. Bis zu drei Personen können gleichzeitig das Sicherheitsfirst-System nutzen. Dabei sichert jeweils ein Gleiter eine Person.

Damit das Braas Sicherheitsfirst-System auf einem Dach montiert werden kann, sind keine speziellen Vorkehrungen notwendig. Somit ist eine Montage von TopSlide bei Satteldächern eine gute Option, um die Dachhandwerker zu schützen.

*Quelle: <http://publikationen.dguv.de/dguv/pdf/10002/12643-au-statistik-2016.pdf>





Eine Dachsanierung mit vielen Herausforderungen

Die ehemalige Tabakfabrik im Herzen Heidelbergs ist ein denkmalgeschütztes Bürogebäude mit einer sehr heterogenen Dachlandschaft. Maximilian Struwe berichtet, wie sein Team das Projekt realisiert hat und was dabei besonders herausfordernd war.

Manchmal ist ein Dach einfach steil oder flach. Dann weiß ein Dachdecker schnell, woran er ist in Sachen fachgerechte Ausführung. Steht das Gebäude unter Denkmalschutz, wird es schon komplexer mit den Anforderungen. Und da können einen die tatsächlichen Bedingungen vor Ort schon mal überraschen. Richtig spannend für die Umsetzung wird es allerdings, wenn es viele unterschiedliche Situationen auf einem Dach gibt. So wie bei der Sanierung der Tabakfabrik in Heidelberg, die zudem noch an einer der Hauptverkehrsstraßen der Stadt liegt.

Was Dachdeckermeister Maximilian Struwe mit seinem Team vorfand, war eine vielfältige Dachlandschaft mit zwei Sheds auf einem Flachdach mit Holzbalken, Mansarde, Schieferturm, Fahrstuhlschacht und sechs kleinen Gauben – inklusive der 97 einzubauenden Fenster. „Da gab es viele kleinteilige Ecken, viele Herausforderungen und zudem die Vorgabe, das Ganze nach den Richtlinien der Energieeinsparverordnung umzusetzen.“

Die Struwe Dachtechnik GmbH aus Wiesloch hatte seit zehn Jahren Wartungen und Reparaturen am Dach der Tabakfabrik übernommen. „Dennoch mussten wir uns gegen einen starken Mitbewerber durchsetzen, um den Auftrag zu bekommen“, berichtet Struwe, der den 1982 von Vater Stefan gegründeten Betrieb mit rund 20 Mitarbeitern vor eineinhalb Jahren alleinverantwortlich übernommen hat.

Als Bauzeit waren drei Monate geplant, am Ende dauerte es fünf Monate. Auch weil der Betrieb viel improvisieren musste angesichts der Ecken und Kanten. „Wir haben etwa sämtliche Detailskizzen selber gemacht und von der Planung bis zur Ausführung alles aus einer Hand realisiert“, sagt Struwe.

Ein Highlight waren sicher die 97 Dachfenster – modulare Oberlichtsysteme von Velux. Dabei lag die eigentlich schwierige Arbeit in der Herstellung der Unterkonstruktion bei einem Aufbau aus dem Dach.



Dachdeckermeister Maximilian Struwe realisierte mit seinem Team die anspruchsvolle Dachsanierung der ehemaligen Tabakfabrik.



Eine Dachlandschaft mit vielen Herausforderungen, etwa bei der Fensterabdichtung oder der Entwässerung.



„Gedämmt wird hier nach den besonderen Anforderungen von Velux. Deren Berater waren sehr zufrieden. Wir hätten das gut hinbekommen“, erzählt Struwe. Er selbst war dann während des Einbaus der Fenster im lange geplanten Urlaub. „Ich muss gestehen, die Nacht vorher habe ich kein Auge zugemacht.“ Es gab schon die Anspannung, ob alles tatsächlich reibungslos läuft. Auch wenn Struwe großes Vertrauen in seinen Vorarbeiter und die Mitarbeiter setzt. „Die haben das Know-how und Können, um Top-Qualität abzuliefern.“ Auch bei der Installierung der Verschattung lief alles rund. Insgesamt passen sich die modularen Oberlichtsysteme (MOS) perfekt in die Dachlandschaft ein.

Fünf Mann hatte Struwe über die fünf Monate täglich auf der Baustelle. Das Auftragsvolumen belief sich inklusive Fenster auf rund 500.000 Euro. Dabei konnte der Betrieb die komplette Bandbreite an Arbeiten abdecken mit Dachdeckern, Zimmerern und Klempnern. Die benötigten Bleche wurden in den eigenen Räumen an den eigenen Maschinen vorgefertigt. Allein die neue Eindeckung des Schieferturms vergab Struwe als Unterauftrag an einen Spezialisten.

Ein gutes Beispiel für die Herausforderungen sind auch die sechs kleinen Rundgauben. „Da haben unsere Spezialisten das neue Holz aufwändig mit der Oberfräse bearbeitet, um die feinen Rundungen exakt hinzubekommen“, erläutert Struwe. Es war also nicht die reine Dachfläche, die viel Aufwand und Zeit gekostet hat, sondern die Feinarbeit im Detail. Das Resultat sind natürlich höhere Kosten, die Struwe jedoch gut vermitteln konnte. „Und die Resonanz der Auftraggeber war am Ende sehr positiv. Das zählt für mich.“

Eingedeckt wurde mit einer Biberschwanz-Doppeldeckung. Diese war bereits vor der Sanierung verwendet worden und musste nach Denkmalschutzaufgaben erneut zum Einsatz kommen. Puren Ökonomie verwendete das Team für die Aufdachdämmung mit 60 Millimeter, dazu noch zwölf Zentimeter Mineralwolle, Wärmeleitgruppe 0,32 als Zwischensparrendämmung.

Schwieriger war es im Bereich der Mansarde. „Dort blieb uns letztlich keine andere Wahl als eine reine Aufdachdämmung, da die Gefache, also der Raum zwischen den Holzbalken komplett ausgemauert waren“, berichtet Struwe. „Gemeinsam mit dem Bauphysiker

haben wir die Dicke von zehn Zentimetern ermittelt.“ Und an den Anschlussstellen für die Fenster kamen Schweißbahnen mit 60 Millimeter PU-Dämmung zum Einsatz. „Insgesamt konnten wir so über die gesamte Dachfläche die Vorgaben der Energieeinsparverordnung einhalten“, sagt Struwe. Das galt auch für den Denkmalschutz, wo alle Absprachen über die Architekten liefen. „Von der Stadt habe ich niemanden gesehen auf der Baustelle“, berichtet Struwe.

Bleibt noch die Anforderung einer innenliegenden Entwässerung, die immer Risiken mit sich bringt. Denn sollte ein Rohr oder eine Muffe mal kaputt gehen, muss eventuell eine Wand aufgeklopft werden und es kann zu Schäden im Gebäudeinneren kommen. Auch hier war höchste Sorgfalt in der Ausführung gefragt.

Und wie war das noch mit der Logistik, mitten in der Stadt an einer der Hauptverkehrsstraßen? Die Situation der Anlieferung beschreibt Struwe als katastrophal. „Der Innenhof sollte eigentlich für eine bestimmte Zeit nur für uns reserviert sein, doch da parkten alle zehn Gewerke ihre Fahrzeuge.“ Die Anfahrt des Krans war ein Meisterstück des Fahrers bei der räumlichen Enge in der Toreinfahrt. Die Bestückung mit Material ging nur peu à peu. Ein Sattelzug wäre zu groß gewesen, also übernahm die Dachdecker-Einkauf Süd eG die Anlieferung in Etappen per Lkw. Struwe zeigt sich sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. „Auf die DE Süd war immer Verlass, Bestellungen gingen auch kurzfristig. Da wurde etwa eine fehlende Dampfsperre innerhalb von Stunden geliefert.“

Höchstes Holz-Hochhaus Deutschlands geplant

Im Elbbrückenquartier der Hamburger HafenCity entsteht bis 2021 ein Hochhaus mit 19 Geschossen in Holzbauweise. Viele Bauelemente sollen vorgefertigt und vor Ort in kurzer Zeit nur noch montiert werden. Möglichst umweltfreundlich wollen die beteiligten Unternehmen so dringend benötigten Wohnraum schaffen.

In Zeiten knappen Wohnraums ist das Nachverdichten – das nachträgliche Bebauen freier Flächen innerhalb bestehender Bebauung – vor allem in Großstädten ein großes Thema. Allerdings benötigt der Bau von Gebäuden viele Rohstoffe und viel Energie. Direkt in der Hamburger HafenCity beabsichtigt das Unternehmen Garbe Immobilien-Projekte mit der sogenannten „Wildspitze“, Deutschlands höchstem Hochhaus aus Holz, möglichst umweltfreundlich dringend benötigte Wohnungen zu schaffen.

Dabei wird es in den kommenden drei Jahren fachlich und finanziell mit rund 492.000 Euro von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) gefördert. „Wenn das Projekt erfolgreich läuft, ist dieser Holzbau ein innovatives Modell für die gesamte Baubranche. Zusätzlich setzt es einen umweltfreundlichen Impuls gegen die Wohnungsnot und verknüpft damit zwei der großen Probleme unserer Zeit“, sagt DBU-Generalsekretär Alexander Bonde.

Nachverdichten von Flächen mit Holzbau

„Bezahlbarer Wohnraum ist nicht nur in deutschen Großstädten mittlerweile ein kostbares Gut. Eine Lösung für dieses Problem sehen viele Experten im Nachverdichten von Flächen“, erläutert Sabine Djahanschah, DBU-Fachreferentin für Architektur und Bauwesen. Für Fundamente, Wände, Fassaden oder Dächer würden jedoch viel Energie und viele Rohstoffe benötigt.

Zudem würden Baulärm, Staub und Schmutz die Anwohner stören, Lieferfahrzeuge häufig Straßenzüge blockieren und damit die Akzeptanz gegenüber dem Nachverdichten schmälern.

„Das wäre mit einer Höhe von rund 64 Metern das höchste Holzhochhaus Deutschlands.“

Hier kann der modulare Holzbau eine umwelt- und anwohnerfreundliche Alternative sein. Mit dem Modellprojekt „Wildspitze“ soll das Verfahren nun in der Hamburger HafenCity in größerem Rahmen getestet werden.

„Wir wollen auf einen dreigeschossigen Sockel einen länglichen Komplex mit sieben sowie einen Turm mit 19 Etagen setzen – alles aus nachhaltig zertifiziertem Holz. Das wäre mit einer Höhe von rund 64 Metern das höchste Holzhochhaus Deutschlands“, erläutert Fabian von Köppen, Geschäftsführer der Garbe Immobilien-Projekte.

„Von den insgesamt 180 Wohnungen sollen 60 als öffentlich geförderte Mietwohnungen entstehen, sodass auch Menschen mit geringerem Einkommen die Chance haben, dort ein neues Zuhause zu finden.“ Sein Kollege Georg Nunnemann hob zudem den Aspekt der Weiterentwicklung des Holzbaus hervor. Der Planungs- und Bauprozess werde weitreichende Erkenntnisse im Hinblick auf die Verwendung von Holz im Hochbau ermöglichen.

Holzbau mit vorgefertigten Modulen

Dank des Werkstoffes Holz können voraussichtlich 26.000 Tonnen Kohlenstoffdioxid eingespart werden, die ansonsten bei Herstellung, Transport oder auch im Rahmen der Entsorgung anderer Baumaterialien anfallen

Deutschlands höchstes Hochhaus aus Holz: Aufgrund seiner markanten Lage in der Hamburger HafenCity kann der Gebäudekomplex das Bauen mit Holz noch bekannter machen bei den vielen Besuchern, die täglich diese Stelle passieren.





*Geplantes Holzhochhaus in Hamburgs HafenCity:
In der Hamburger HafenCity soll das höchste
Holzhochhaus Deutschlands entstehen - ein länglicher
Komplex mit sieben sowie ein Turm mit 19 Etagen, alles
aus nachhaltig zertifiziertem Holz.*

würden. „Zudem versuchen wir, sparsam mit dem Holz umzugehen, sodass wir möglichst wenig davon benötigen“, sagt von Köppen.

Mit Ausnahme der Treppenhaukerne werden sowohl die tragenden Bauteile als auch die Gebäudehülle vollständig aus Holzwerkstoffen hergestellt. Die gläserne zweite Fasadenschicht fungiert als Lärm-, Witterungs- und Brandschutz. Viele Bauelemente sollen als Module in Werkstätten vorgefertigt und vor Ort nur noch montiert werden. Gepaart mit intelligenter Logistik auf der Baustelle werde dadurch noch umweltfreundlicher gebaut.

Djahanschah sieht in dem Projekt ein Vorhaben mit Modellcharakter. „Im besten Fall helfen die Ergebnisse, die Planungssicherheit im Holzbau zu verbessern und diese umweltfreundliche Alternative weiter zu verbreiten, wenn die Ergebnisse gut auf andere Vorhaben übertragen werden können. Zudem wird das Gebäude an einer markanten Stelle entstehen und so den Holzbau als Teil des Stadtbildes noch bekannter machen bei den vielen Besuchern, die täglich diese Stelle passieren.“

Gipfelstürmer

Zambelli

UNSER PARTNERPROGRAMM
FÜR HANDWERKER UND PROFIS

BAU 2019
BESUCHEN SIE UNS VOM
14. - 19.1.19, MESSE MÜNCHEN
HALLE B2, STAND 321

Werden Sie Zambelli-Gipfelstürmer!

Teamgeist ist in der Zambelli Firmenphilosophie fest verankert. Deshalb stellen wir unsere Partner mit effektivem Gepäck aus. Lassen Sie sich jetzt in die Zambelli-Handwerkerkartei aufnehmen: Online oder bei einem Besuch auf unserem Messestand. Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg nach oben!

www.gipfelstuermer.zambelli.com

Zambelli

EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

Metalldach neu definiert

„Man muss mit der Zeit gehen, sonst geht man mit der Zeit.“ Ein Unternehmen wie Isola mit Produktionsstätten in Norwegen und Tschechien muss einerseits effizient denken, andererseits Energie und Zeit in die Produktentwicklung stecken, um weiter im Markt bestehen zu können.

Aufgabe war es, ein Steildach-Produkt mit einer modernen Optik zu entwickeln, das leicht, absolut regensicher und wirtschaftlich ist.

Jørgen Young, Leiter der Abteilung für Produktentwicklung bei Isola: „Wir sahen selbstverständlich schon lange den Trend zum flachen Ziegel im Neubau-Segment. Aber da Isola mit seinen beiden Dachprodukten, den Bitumendachschindeln und dem Metalldach Powertekk, hauptsächlich im Renovierungsmarkt anzutreffen ist, haben wir erst Ende 2016 das Projekt „Flaches Powertekk“ gestartet. Renovierung bedeutet ja schließlich auch Modernisierung!“

Das Ergebnis dieses Entwicklungsprozesses ist Powertekk Plano, ein leichtes Metalldach in flachem, modernen Design.

„Ein wichtiger Bestandteil in der gesamten Entwicklungsphase von Powertekk Plano war der intensive Austausch mit einer Gruppe von Dachdeckern. Deren Erfahrungen in der Metalldachdeckung und prak-

tische Tipps sind immer wieder berücksichtigt worden, so dass dadurch die innovativen Verlegevorteile auch gegenüber Wettbewerbsprodukten ausgearbeitet werden konnten“, so Per Einar Dahlby, Export Direktor bei Isola.

Powertekk Plano wurde im Februar dieses Jahres auf der Messe DACH+HOLZ erfolgreich auf dem deutschen Markt präsentiert. Besonders die Stahldicke von 0,7 mm, die bis zu ei-



Powertekk Plano kann man sehr einfach und vielfältig für Detailausbildungen zuschneiden. Angefangen von Blechscheren, Handkreissägen oder wie in diesem Fall mit einem Nibbler.



Verlegung des neu entwickelten Dunstrohrlüfters. Für Plano sind alle Zubehöre komplett aus Metall gefertigt. Dadurch werden die Wertig- und Haltbarkeit wesentlich gesteigert.

LADEN

IM SYSTEM

Nur 1 Akku und Ladegerät kompatibel mit allen Paslode LITHIUM Geräten.

ner Schneelast von bis zu 7,5 kN/m² keine extra Stützlatte notwendig macht, macht das Produkt wirtschaftlich. „Und die oben an der Dachplatte angeordnete Verlegeführung erleichtert massiv die Verlegung im Halbverband“, kommentiert Sebastian Emrich vom Dachdeckerbetrieb Sanner in Hirzenhain, der als einer der ersten Powertekk Plano verlegt hat. Eine Zwischenlatte ist bei der Verlegung nicht erforderlich, dennoch ist Powertekk Plano begehbar.

Parallel zur Produkteinführung wurde das passende Lüfterprogramm von Kunststoff auf eigenproduzierte Metaldachlüfter umgestellt. Jetzt ist jedes Systembauteil aus Metall und hält dem Garanzzeitraum von 30 Jahren stand.

Die Entwicklungsphase bei Isola ist erst vor Kurzem mit dem Abschluss des dritten Referenzobjektes abgeschlossen worden. „Wir wollten sicher gehen, dass das, was man auf dem Papier entwickelt, auch in der Praxis funktioniert“, sagt Jørgen Young. Isola sowie die Kunden und Dachdeckerbetriebe aus Hessen, Thüringen und Sachsen sind mit dem Ergebnis mehr als zufrieden.



Durch die mehrfache Fixierung der einzelnen Dachplatten ist ein Plano-Dach absolut sturmsicher befestigt. Die Befestigung erfolgt maschinell mit Schraub-schussnägeln, kann aber auch manuell geschraubt werden.

DAS DACH 47



Besuchen Sie uns auf der **BAU 2019**
14.-19.01., München
Halle C6. Stand 125



bis zu **3 JAHRE**
KOMPLETT-GARANTIE!

Reparatur, Verschleißteile, Wartung
– alles inklusive.

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.

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 15. Februar 2019.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

Das Bilderrätzel aus dem letzten Heft (III/2018) hat Angela Meyer vom Betrieb Bruno Bortels GmbH (www.bortels-bedachungen.de) richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch.
Herzlichen Glückwunsch!

IMPRESSUM

Das DACH 17. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter Knut Köstergarten, Harald Friedrich,
dieser Ausgabe: Michael Podschadel, Henning Höpken

Grafik, Layout,
Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Renate Redmann
Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: dfn! Kiel

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

VELUX ACTIVE

Intelligente Sensorsteuerung für Ihre VELUX Dachfenster, Sonnenschutzprodukte und Rollläden.

with
NETATMO

**Einfache
Bedienung**
aller VELUX
INTEGRA®
Produkte

VELUX ACTIVE – einfache Bedienung inklusive intelligenter Sensorsteuerung

Automatisch ein perfektes Innenraumklima mit optimaler Luftqualität

- Komfortable Bedienung per Smartphone von überall mit der kostenlosen VELUX ACTIVE App
- Zusätzlich überwacht die intelligente Sensorsteuerung Temperatur, Luftfeuchtigkeit und CO₂-Gehalt der Raumluft und öffnet und schließt alle VELUX INTEGRA® Produkte automatisch
- Einfache Inbetriebnahme durch den Endkunden im heimischen WLAN

www.velux.de/active

VELUX®

NACHGEFRAGT

Auf Aufklärungskurs

Im 2018 gegründeten Verein „Forum für sicheres Dämmen mit EPS“ (FSDE) haben sich Hersteller aus diesem Bereich, Forschungsinstitute und Unternehmen der Wohnungswirtschaft zusammengetan. Sie wollen über die Vorzüge des Dämmstoffs EPS informieren und Aufklärungsarbeit in Sachen Entsorgung und Brandschutz leisten.

Erst 2014 die Meldungen über Fassadenbrände, dann die EPS-Entsorgungsproblematik, dann der Brand des Londoner Grenfell-Towers: Ist der Verein FSDE eine Art Krisenmanager?

Der seit Jahrzehnten bewährte Dämmstoff EPS erfährt in der Öffentlichkeit sowie bei Entscheidern in Politik und Wirtschaft zunehmend Kritik. Und diese Kritikpunkte dominieren in der öffentlichen Wahrnehmung die EPS-spezifischen Vorteile. Die Kommunikation über die Vorteile wird nicht gehört und das Vertrauen in EPS-Dämmstoffe droht verloren zu gehen – und das wollen wir im offenen Dialog ändern.

Bei dem tragischen Unglück im Grenfell Tower zeigen die Zwischenergebnisse der Untersuchungskommission übrigens, dass die Wetterschutzverkleidung den Brand beschleunigt hat, nicht die Dämmung. Nach aktuellem Kenntnisstand wurde zudem kein Wärmedämmverbundsystem mit EPS, sondern eine sogenannte „vorgehängte hinterlüftete Fassade“ verwendet. In der öffentlichen Debatte entsteht allerdings schnell der Eindruck, dass die Wahl des Dämmmaterials Einfluss auf das Brandrisiko sowie die Brandentwicklung hat. Das ist falsch und führt Verbraucher in die Irre.

Zur EPS-Entsorgungsproblematik: Entsorger verlangen noch immer zum Teil horrend Preise oder nehmen EPS-haltige Abfälle gar nicht erst an. Wie kann das FSDE den Dachdeckern aktiv helfen?

Eines unserer Ziele ist die stetige Verbesserung des gesamten Lebenswegs des Werkstoffs EPS, dazu gehört auch Entsorgung und Recycling. Daher stehen wir in regelmäßigem Austausch mit unterschiedlichen Interessengruppen, darunter auch dem Handwerk. Gerade beim Thema Recycling gibt es aktuell viele positive Entwicklungen, die das FSDE weiter voranbringen möchte.

Labortechnisch ausgearbeitet ist inzwischen ein physikalisch-chemisches Verfahren, bei dem auch verunreinigte Dämmstoffe und solche, die das Flammenschutzmittel HBCD enthalten, in ihre Grundbestandteile aufgelöst und erneut in den ursprünglichen Produktionsprozess eingeschleust werden können. Dieses sogenannte „PSLoop“-Verfahren geht in Kürze in den technischen Großversuch. Erst danach können wir Wirtschaftlichkeit bewerten.



Carolin Westphal, Pressesprecherin
Forum für sicheres Dämmen mit EPS (FSDE)

Was die aktuelle Situation angeht, kann sich der Handwerker bei seinem Entsorger darauf berufen, dass sich an der Qualität von EPS als Abfall nichts geändert hat. Auch die Industrie-Initiative AGEHDA beschäftigt sich mit dem Thema HBCD-haltiger Dämmstoff-Abfälle.

Aktuell wird über „alles, was Kunststoff ist“ heiß diskutiert. Viele meinen „Kunststoff – nein danke“. Was sagt das FSDE dazu?

Wir sehen den Trend hin zu einem nachhaltigen Umgang mit Kunststoffen positiv. Ob ein Kunststoff-Produkt oder eine andere Alternative für einen speziellen Anwendungsfall die ökoeffizienteste Lösung ist, lässt sich immer nur am Einzelfall beurteilen.

Im Fall der Dämmung sollte es keine Zweifel geben: Die Herstellung von Dämmsystemen mit EPS benötigt zwar wie jedes Produkt Rohstoffe und Energie, die aber durch die erzielten Einsparungen während der langjährigen Nutzungsphase um ein Vielfaches übertroffen werden.

www.loro.de

LORO[®]

Starke Retention erfordert starke Notentwässerung

Hauptentwässerung

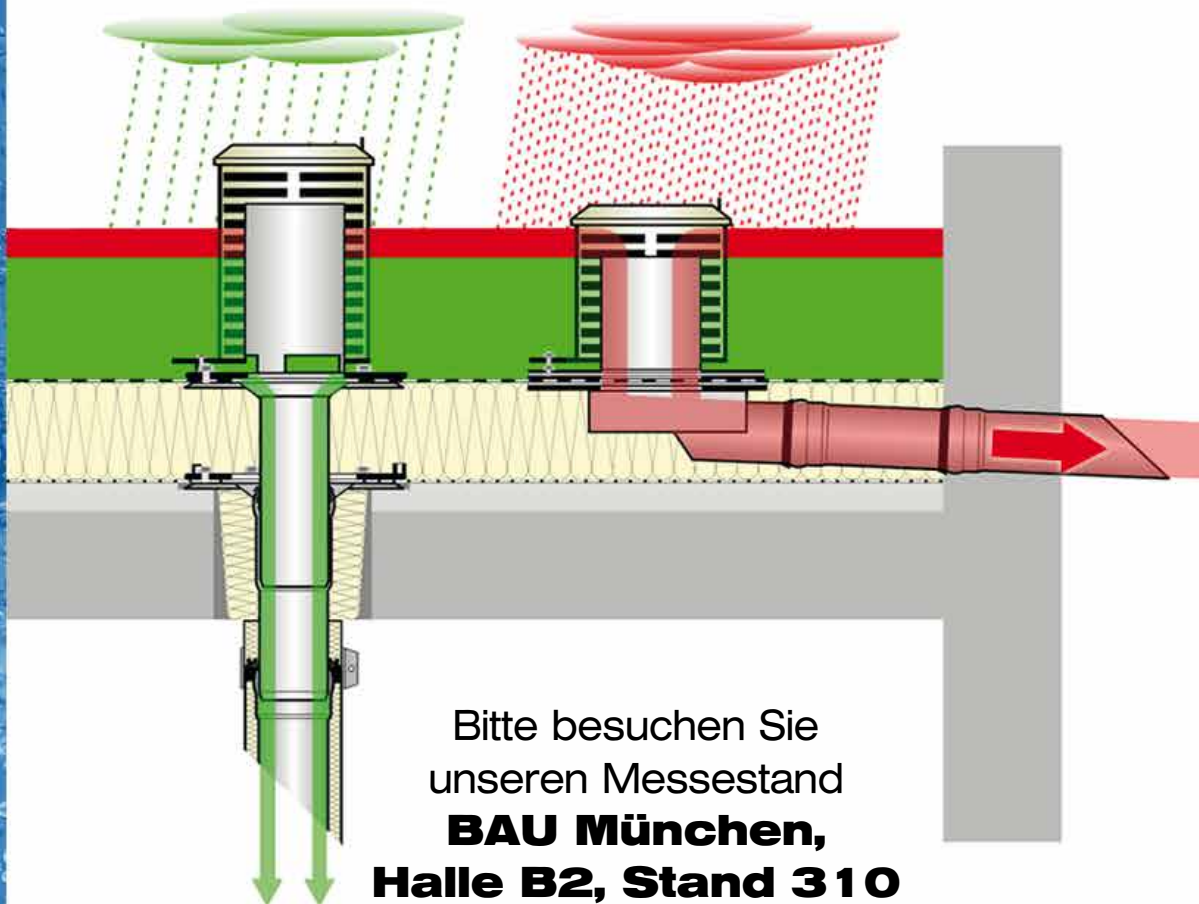
Notentwässerung

VARIOFIT Retentions- einheit

- große Wasserhöhe auf dem Dach
- geringer Abfluss vom Dach

VARIOFIT Notentwässe- rungseinheit

- geringer Wasseranstieg auf dem Dach
- starker Abfluss vom Dach



Bitte besuchen Sie
unseren Messestand
**BAU München,
Halle B2, Stand 310**

**X-
O-
f-
O-**

Made
in
Germany

**5 Jahre
Hersteller-
Garantie**

LEISTER

DEUTSCHLAND

Wir stellen aus:



BAU 2019

14.-19. Januar · München

Halle C6 / Stand 6.431

Für ein dichtes Dach: Leister Schweißautomaten, randnah und effizient.

Leister Schweißautomaten und Handschweißgeräte garantieren erstklassige Qualität, die beim Verlegen und Verschweißen von Dachbahnen gefordert ist.

Ein kleiner Fehler kann teure Folgen haben. Mit den einfach zu bedienenden, robusten und langlebigen Geräten schweißen Sie Dachbahnen aus PVC-P, TPO, ECB, EPDM, CSPE oder Elastomer-Bitumen schnell und perfekt.

Eine große Auswahl an passendem Zubehör ergänzt das Programm.

Leister Technologies Deutschland GmbH
Rohrstr. 16 | 58093 Hagen | Telefon 0231-3594-0 | E-Mail: info.de@leister.com



Elsässer Str. 14 -18 | 42697 Solingen | Telefon 0212 -38260-0 | E-Mail: info@heisslufttechnik.de
Hamburg | Chemnitz | Solingen | Feldkirchen bei München