

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2019 | III



Image der beruflichen Bildung pushen

Der Weltmeister der Zimmerer, Alex Bruns, ist ein Beispiel dafür, dass auch in Akademiker-Familien Handwerker heranwachsen können

BETRIEB

Der Dachdecker-Campus

AUS DER PRAXIS

Tonziegel für Wassermühle

AUSBILDUNG

Chiara Monteton



UNIDRIVE 500



UNIROOF AT



VARIMAT V2

Ob PVC, TPO oder Bitumen: Leister bietet auf dem Dach immer das passende Gerät.

Zum Abdichten von Flach- oder Steildächern gibt es verschiedene Materialien und Systeme. Ein Großteil der weltweit verarbeiteten Materialien besteht aus Kunststoffdichtungsbahnen (PVC und TPO) oder modifiziertem Bitumen. Gewöhnlich werden die einzelnen Bahnen überlappend verlegt. Leister hat zum Schweißen all dieser Materialien die passenden Geräte. Neben Schweißautomaten gibt es für Details eine Vielzahl von Hand-Schweißgeräten mit passenden Düsen und Geräte zum Prüfen der Schweißmuster.



LEISTER

DEUTSCHLAND

Leister Technologies
Deutschland GmbH
Rohrstr. 16
D-58093 Hagen

Fax +49 2331 959444
info.de@leister.com

www.leister.de



Unsere Standorte:

Solingen, Tel. +49 212 382600

Hagen, Tel. +49 2331 95940

Feldkirchen, Tel. +49 89 17876660

Hamburg, Tel. +49 40 76797720

Chemnitz, Tel. +49 371 851729

App zum Download:



Berufliche Bildung muss wieder an Stellenwert gewinnen

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ist es wichtig, dass die Verbände des Handwerks darauf drängen, endlich Ernst zu machen mit der Gleichstellung der beruflichen zur akademischen Bildung. Wir brauchen dringend Dachdecker und Zimmerer – und auch für die Einkaufsgenossenschaften junge Menschen, die praktisch arbeiten und eine Ausbildung machen wollen.

*Bernhard Scheithauer,
Vorstand Dachdecker-Einkauf Süd eG,
ZEDACH-Vorstand Warenwirtschaft*



Über den Einfluss der Politik hinaus ist dies natürlich auch ein gesellschaftliches Thema. Auch in der Bedachungsbranche sind deshalb alle Akteure aufgefordert, ihren Teil zu einem Bewusstseinswandel, zu einem positiven Image des Berufsbilds bei Eltern, Lehrern und Schülern beizutragen. Wir beleuchten das Thema in unserer Titelgeschichte.

Ein weiteres wichtiges Thema für unsere Branche bleibt die Digitalisierung. Auch dann, wenn viele Betriebe angesichts voller Auftragsbücher aktuell noch keine Zeit für eine Umsetzung finden. Wir als ZEDACH haben einen langen Atem und bieten mit der FLEXBOX die Tools, welche Dachhandwerker im Büro so entlasten, dass sie mehr Zeit haben für Baustellen und Kunden.

Zudem gilt es zukünftig zu verhindern, dass sich branchenfremde Akteure über Online-Plattformen direkt an die digital affinen Verbraucher wenden und unser Geschäftsfeld übernehmen. Wir als ZEDACH stehen dagegen für den dreistufigen Vertriebsweg.

Neben der Digitalisierung, zu der auch der Einsatz von Drohnen gehört, berichten wir über aktuelle Konjunkturdaten und das Durchsetzen von Preissteigerungen, stellen jeweils eine junge und eine gestandene Dachdeckerin sowie den Weltmeister und Zimmerer Alex Bruns vor. Praxisprojekte gibt es aus den Bereichen Holzbau, Dachsanierung und Denkmalschutz. Und in der Rubrik Hobby kommt ein Dachdeckermeister mit Faible für Oldtimer zu Wort.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und einen guten Start in den Herbst.



LORO-X DUOSTREAM

Kaskadenentwässerung mit drückender Freispiegel- strömung

- mit Sammelleitung zwischen Dachabdichtung und Plattenbelag oder in der Wärmedämmung
- mit Mehrgeschossabläufen direkt in der Attika



Notentwässerung



Hauptentwässerung

**DIESE
AUSGABE:**

44



3
EDITORIAL
Bernhard Scheithauer

6-7
ZEDACH INSIDE
FLEXBOX auf Landesverbandstag in Hessen präsentiert
Fotoshooting bei der ZEDACH

8-9
NEWS
Digitalisierung und Fachkräfte sind Leitthemen auf der DACH+HOLZ
Sturmschäden: Landesinnung Baden-Württemberg kooperiert mit Sparkassenversicherung

10-13
TITELTHEMA/KOMMENTAR
Gleichstellung von beruflicher und akademischer Bildung

14-17
VORGESTELLT
Betriebsportrait: petershaus

18-19
SERIE AUSBILDUNG
Chiara Monteton

20-21
BETRIEB
Positive Konjunkturlage

22-23
ARBEITSSICHERHEIT:
Verschärfte Feinstaubgrenzwerte

24-25
BETRIEB
Schadensdokumentation mit Drohne: Raphael Eckstein

26-27
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Roto
Advertorial: Grün

28-29
BETRIEB:
Preise durchsetzen

30-31
HOBBY
Oldtimer-Fan ist stolz auf seinen Bentley

32-33
BETRIEB
E-Transporter von MAN

34-35
HOLZBAU INNOVATIV
Zweifamilienhaus in Holzbauweise

36-37
VORGESTELLT
Frauen im Handwerk: Melanie Bernhardt

40-41
VORGESTELLT
Weltmeister Alex Bruns

38-39
BETRIEB
Dachdecker-Campus

42-43
ADVERTORIAL INNOVATION
Velux

44-45
AUS DER PRAXIS
Tonziegel für Wassermühle

46-47
HOLZBAU INNOVATIV
Architekturpreis für Aussegnungshalle

48
GEWINNSPIEL
IMPRESSUM

50
NACHGEFRAGT
Klaus Niemann von der Initiative Dachkult



46



18



50

Titelbild: Ilona Klein (ZDB)

FLEXBOX auf Landesverbandstag in Hessen präsentiert

Die Digitalisierung war das Thema des jüngsten Landesverbandstages der hessischen Dachdecker in Hohenstein – mittendrin das Team von ZEDACH Digital. Moritz Lewin stellte den rund 120 Teilnehmern die digitalen Tools der FLEXBOX vor.

Bei der Präsentation diskutierte Lewin mit dem Publikum die Chancen und Risiken der Digitalisierung im Dachdeckerhandwerk. „Die zahlreichen Fragen, welche die neuen technischen Entwicklungen aufwerfen, wurden etwa in der Debatte zum Sanierungsrechner der FLEXBOX deutlich. Preise und Stundenverrechnungssätze sind ja oft ein Diskussionsthema“, berichtete der Marketingleiter von ZEDACH Digital. Er stellte klar, dass der Sanierungsrechner den Dachdeckerbetrieben bei einer Erstanfrage viel Zeit spart. „Die potenziellen Kunden wissen direkt, was sie an Kosten erwartet und der Betrieb erhält somit nur noch Anfragen von Kunden mit ernsthaftem Kaufinteresse“, so Lewin. „Der Sanierungsrechner ersetzt nicht die weitere Beratung.“

„Was gibt es Aktuelleres als Digitalisierung?“

„Ich nehme einiges mit nach Hause, was wir umsetzen werden“, lautete das Fazit zum Landesverbandstag von Obermeister Frank Oehme von der Innung Darmstadt. Zufrieden zeigte sich auch Dachdeckermeister Holger Hartmann. „Ich bin überzeugt: Jeder, der nicht hierher geht, verpasst etwas. Da werden halt Themen angeschnitten, die aktuell sind. Und was gibt es Aktuelleres als Digitalisierung und Nachwuchswerbung, um unsere Betriebe nach vorne zu bringen?“ Gerade in Sachen Fachkräfte lässt sich der Website-Baukasten der FLEXBOX gut nutzen, denn eine Seite für Nachwuchswerbung lässt sich damit leicht einbauen.

Workshop zur Nachwuchswerbung in sozialen Medien

Am Nachmittag stand das Thema Nachwuchswerbung als eigener Punkt auf der Agenda. Lea Pauen und Johanna Rohrer von ZEDACH Digital erläuterten den Teilnehmern in einem Workshop die Möglichkeiten, Auszubildende über die sozialen Medien zu finden. „Wir sind hier bei den Praktikern, weil wir die Branche verstehen und zugleich im Austausch mit den Dachdeckern Impulse geben wollen“, sagte Pauen. „Es war ein spannender Tag und wir haben viele Kontakte geknüpft.“ Das Interesse, die Digitalisierung voranzubringen, ist also vorhanden bei den Betrieben.

FLEXBOX Website-Baukasten

Mit dem Website-Baukasten kann jeder Betrieb – ob groß, ob klein – einen modernen Webauftritt für sich erstellen. Mit wenigen Klicks und ohne Vorkenntnisse lässt sich eine eigene professionelle Website einrichten, die automatisch konform mit der Datenschutz-Grundverordnung ist und zum Beispiel die Möglichkeit bietet, Stellen auszuschriften.



In Aktion: Moritz Lewin beim Vortrag; Lea Pauen (l.) und Johanna Rohrer beim Workshop.

FLEXBOX Sanierungsrechner

Für die Unterstützung in Sachen Angebote ist der Sanierungsrechner in die jeweilige Website integrierbar. Mit dem Tool können die Endkunden eine erste Anfrage generieren, erhalten direkt einen unverbindlichen Preisrahmen und wissen damit, was sie an Kosten erwartet. Wird die Anfrage dann konkret, lohnt sich für den Dachhandwerker auch der zeitliche Aufwand für die Erstellung eines verbindlichen Angebots.

FLEXBOX Baustellenverwaltung

Dieses Tool macht es möglich, alle Baustellen zu steuern und zu dokumentieren sowie zwischen Büro und Baustelle zusammenzuarbeiten. Darin enthalten sind etwa Checklisten, eine Zeiterfassung und eine Baudokumentation, mit der die gesamte Kommunikation inklusive Sprachnachrichten, Bilder- und Videoübermittlung erfolgen kann. Weitere Funktionen werden noch hinzukommen. Mit dem Tool lassen sich Prozesse optimieren und damit wertvolle Zeit gespart.

Drei Monate kostenfrei testen!
www.flexbox.online

Fotoshooting für Digitalisierungsoffensive der ZEDACH-Gruppe

Wer heute im Internet und den sozialen Medien aktiv ist, braucht dafür professionelle Bilder. Das gilt auch für die ZEDACH-Gruppe. In der Niederlassung Frechen gab es deshalb jüngst ein Fotoshooting mit den Mitarbeitern – Spaßfaktor inklusive.

Für einen Tag verwandelte ein professionelles Foto-Team der Agentur Convidera die Niederlassung Frechen der DEG Alles für das Dach eG in ein Aufnahme-Studio. Das Ziel: gute Bilder aus dem Alltag des Bedachungshandels, nah dran an den Mitarbeitern und ihren verschiedenen Aufgaben im Büro, am Empfang oder im Lager. Bilder, die dringend gebraucht werden für die Digitalisierungsoffensive der ZEDACH-Gruppe – für FLEXBOX (siehe Artikel links) und die Onlinemagazine DACH\LIVE für Dachdecker und Zimmerer sowie DachDirekt für Endkunden.

Neben den Aufnahmen in Frechen gab es zudem weitere auf einer Baustelle des Dachdecker Meisterbetriebs ReMaC OHG. Christian Brandenburg, einer der beiden Chefs von ReMaC, war auch beim Shooting in Frechen als Kunde der Niederlassung mit dabei.

Mitarbeiter erst nervös und am Ende stolz

Die Fotoaufnahmen wurden parallel zum normalen Tagesgeschäft gemacht. „Das klappte auch sehr gut. Als wenn sie es gewusst hätten, kamen viele unserer Abholer erst, nachdem wir in diesem Bereich das Equipment wieder abgebaut hatten“, berichtet Niederlassungsleiter Achim Grünewald. Das Team von Convidera mit dem Fotografen, den Assistenten für die Beleuchtung oder das Schminken der Akteure beschreibt er als sehr professionell: „Alles lief relativ reibungslos.“ Seine Mitarbeiter seien hingegen vorab sehr nervös gewesen und am Ende wahnsinnig stolz. „Das ist natürlich eine Motivation für unsere Leute, bei diesem Shooting mitmachen zu können.“

Viel Spaß und gute Stimmung beim Fotoshooting

Viel Spaß hatten alle Beteiligten auch, es begann schon beim Schminken. Eine gute Stimmung, die auch wichtig ist, damit alle an Lockerheit gewinnen bei den Aufnahmen. Denn sehr exakt und mit bester Ausleuchtung wurden die verschiedenen Arbeitsschritte in der Niederlassung nachgestellt.



Lampenfieber hatten sie vorher, hinterher waren die Mitarbeiter der Niederlassung Frechen stolz. Das Fotoshooting war ein voller Erfolg.

Zudem dauerte das Ganze vom Vormittag bis zum Anbruch der Dunkelheit am Abend, ein langer, anstrengender Tag für alle Beteiligten mit vielen spannenden Eindrücken. „Ich selbst war überrascht, was man so alles mit einer Kamera anstellen kann“, berichtet Grünewald.

Digitalisierung und Fachkräfte sind Leitthemen auf der DACH+HOLZ

Trendforscher Peter Wippermann war einer der Gäste bei der jüngsten Pressekonzferenz zur Messe DACH+HOLZ, die vom 28. bis 31. Januar 2020 in Stuttgart stattfindet. Zum Leitthema Digitalisierung und Fachkräftesicherung hatte er eine klare Position: „Wer online nicht dabei ist, der existiert als Betrieb zukünftig für potenzielle Auszubildende und Gesellen gar nicht mehr.“

Es gehe darum, das eigene Unternehmen auch gegenüber den Mitarbeitern so zu positionieren wie gegenüber den Kunden. Das heißt für Wippermann: zeigen, dass es um sinnvolle Arbeit, ein gutes Team und um Leidenschaft für das Handwerk geht. Dies müsse ein Betrieb leben und zeigen in den sozialen Medien mit Fotos, Text und vor allem kurzen Videos. Es gehe darum, die Angst zu verlieren, spontan über die großartige Arbeit auf den Baustellen zu berichten. „Medienkunde können Sie heute im Kinderzimmer lernen, schon 75 Prozent der Zehn- bis Elfjährigen kommunizierten über Smartphone.“

Trendforscher Peter Wippermann (l.) und Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (r.)



Bild: ZVDH, Peter Wippermann, DUD, Shutterstock, Rheinzeitung, Sita

Für den Präsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks, Dirk Bollwerk, bietet die Digitalisierung eine Chance, die bürokratischen Abläufe im Büro zu vereinfachen. Bei der Werbung um Nachwuchs setzt er auf gute Inhalte. „Die Leute lieben Geschichten. Wir können als Dachdecker mit Klimaschutz und Nachhaltigkeit punkten. Wir können unseren Stolz und unsere Zufriedenheit zeigen, wenn wir ein energieeffizientes Dach für Jahrzehnte gedeckt haben.“

Positiver Trend bei Kunststoff-Dachbahnen hält 2019 an

Die Mitglieder des Industrieverbands der Produzenten von Kunststoff-Dach- und Dichtungsbahnen (DUD) e. V. schlossen das erste Halbjahr 2019 mit einem Umsatz von 9,144 Millionen Quadratmeter Kunststoff-Dachbahnen ab.

Seit Beginn des Jahres sind vor allem in den Bereichen Sanierung und mehrgeschossiger Wohnungsbau zunehmend hohe Verkäufe zu vermerken. DUD-Vorstandsvorsitzender Joachim Gussner rechnet deshalb auch mit einer Fortsetzung des Trends: „Wir schauen optimistisch in die zweite Jahreshälfte und gehen von einer weiteren Steigerung der Umsatzmengen aus.“



IKK classic: Krankenstand im Handwerk leicht gestiegen

Der Krankenstand im Handwerk lag nach Angaben der IKK classic im Jahr 2018 bundesweit bei 5,3 Prozent und damit 0,1 Prozent über dem Vorjahr. Beschäftigte im Handwerk sind oft körperlich stärker gefordert als andere Berufsgruppen. Trotzdem lag der Krankenstand der Branche 2018 nur minimal über dem Schnitt aller Arbeitnehmer.

Am häufigsten krankgeschrieben waren die handwerklich Beschäftigten in Thüringen, den geringsten Krankenstand wiesen Bayern und Baden-Württemberg auf. Am höchsten ist der Krankenstand mit 6,2 Prozent im

Baugewerbe. Die älter werdende Belegschaft und der anhaltend hohe Prozentsatz der Muskel- und Skeletterkrankungen führen auch dazu, dass mittlerweile 50,8 Prozent der Fehltage im Handwerk von Langzeiterkrankungen über 42 Tage verursacht werden.

Sturmschäden: Landesinnung Baden-Württemberg kooperiert mit Sparkassenversicherung

Sturm- und Hagelschäden machen Hauseigentümern das Leben schwer. Unwetter und schwere Stürme nehmen auf Grund der Erderwärmung zu. Deshalb hat der Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg mit der Sparkassenversicherung (SV) eine Vereinbarung für eine vereinfachte Schadensregulierung für Hauseigentümer getroffen, denn besonders dann ist schnelles Handeln sehr wichtig. Ein Projekt mit Vorbildwirkung auch für andere Bundesländer und Regionen.

Die in Baden-Württemberg organisierten Innungsfachbetriebe garantieren Versicherungsnehmern der SV eine vereinfachte und schnellere Abwicklung ihrer Schäden. Dem SV-Versicherten steht ein qualifizierter Dachdeckerbetrieb, der sich zu hohen Qualitätskriterien verpflichtet hat, schnell zur Seite. Kleinere Schäden können sogar sofort fachgerecht repariert werden.

Wenn der Hausbesitzer den Schaden bei der SV meldet und noch keinen Dachdecker gefunden hat, wird der Schaden an den Landesinnungsverband übermittelt. Von dort wird die Schadensmeldung dann umgehend an einen räumlich nahe gelegenen Dachdeckerinnungsfachbetrieb weitergeleitet. Dieser nimmt innerhalb kurzer Zeit direkt mit dem Versicherungsneh-



mer Kontakt auf. So muss der Hausbesitzer sich nicht mehr um die Suche nach einem Handwerker kümmern, denn gerade bei großen Unwettern ist dies nicht immer einfach, da viele Dachdecker gleichzeitig benötigt werden.

Durch die rasche Kontaktaufnahme der Innungsfachbetriebe mit dem Versicherungsnehmer soll diese Vereinbarung auf Grund von festgelegten Preisen für Material und einheitliche Stundensätze auch unseriösen Handwerksbetrieben einen Riegel vorschieben. Denn gerade bei großen Unwettern passiert es immer wieder, dass „Dach-Haie“ die Hausbesitzer mit überzogenen Rechnungen und nicht fachgerechter Mängelbeseitigung täuschen.

Klaas Kortegast wird neuer Geschäftsleiter Vertrieb bei Rheinzink

Klaas Kortegast hat Anfang August die weltweite Leitung des Vertriebs für Rheinzink übernommen und wird ab Oktober Mitglied der Geschäftsleitung. Der 36-Jährige leitet seit Dezember 2016 bereits erfolgreich den Vertrieb in Deutschland. „Ich freue mich sehr, die strategische Weiterentwicklung von Rheinzink mitzugestalten. Mein Ziel ist

es, die starke Vertriebsorganisation weiter zu optimieren und verstärkt auf die sich ändernden Kunden- und Marktdürfnisse auszurichten. Dabei ist die enge Verzahnung mit unseren Kunden von besonderer Wichtigkeit, um unsere Leistungen, vor allem unsere Service- und Dienstleistungsangebote, marktgerecht zu verbessern und auszubauen.“



Klaas Kortegast hat die Leitung des weltweiten Vertriebs für Rheinzink übernommen.

Sita verstärkt bundesweiten Service

Die Servicequalität weiter zu optimieren, das ist die neue Aufgabe von Daniel Fecke, seit 2014 in der Anwendungstechnik der Sita tätig.

Ab September wird er als Regionaltechniker bundesweit den Außendienst der Sita unterstützen. Zu seinen neuen Aufgaben

gehören technische Beratungen, Kundens Schulungen aber auch Verkauf und Sita-interner Support. Bei der Erstellung von Entwässerungskonzepten und der Berechnung von Entwässerungsanlagen für Flachdächer fungiert er als Koordinator zwischen Kunden und Sita.



Daniel Fecke will bei Sita die Servicequalität weiter optimieren.

Das Dachmodell mitbringen ins Klassenzimmer

Wer will fleißige Handwerker sehen? Dieses Lied kennt wohl jedes Kita-Kind und verbindet damit ein positives Bild vom Handwerk. Zehn Jahre später sieht das leider oft anders aus und Abiturienten stürmen ohnehin die Universitäten. Wir stellen Initiativen vor, die berufliche Bildung stärken und das Image des Handwerks nachhaltig verbessern wollen.

Die nackten Zahlen scheinen eine deutliche Sprache zu sprechen. Auf der einen Seite bleibt jeder zehnte Ausbildungsplatz heute unbesetzt, jeder vierte Lehrling bricht zudem vorzeitig ab. Auf der anderen Seite sind die Universitäten überlaufen. Doch auch hier beenden rund 30 Prozent der Eingeschriebenen das Studium nicht. Dass es dennoch immer mehr Jugendliche an die Uni zieht, hat auch mit dem schlechten Image von Handwerksberufen zu tun. Die für fünf weitere Jahre verlängerte Imagekampagne des deutschen Handwerks ist ein Mittel, mit dem das Ansehen vor allem unter Jugendlichen deutlich gefördert werden soll. Doch um das Bild des Handwerkers glaubhaft und nachhaltig zu verbessern, braucht es mehr und vor allem handfeste Impulse.

Gutes Geld für gute Leistung

Für Hans Peter Wollseifer, den Präsidenten des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), ist klar: Eine höhere Wertschätzung für das Handwerk und die entsprechende Ausbildung muss auch eine „finanzielle Wertschätzung“ sein. Seiner Meinung nach sollten die Ausbildungsbetriebe etwa bei den Sozialleistungen entlastet werden.

Wollseifer stellt auf der Website des Verbands zudem die Frage, warum Studierende „bis zum 25. Lebensjahr auf dem Ticket ihrer Eltern kranken- und pflegeversichert sein“ können, Lehrlinge aber nicht. Immerhin: In einigen Gewerken liegt die Vergütung schon im ersten Lehrjahr bei fast 1.000 Euro. Davon sind angehende Dachdecker und Zimmerer zwar weit entfernt, doch haben viele Betriebe erkannt, dass ein höheres Ausbildungsgeld allein ohnehin wenig Anreiz schafft.



Mit den Händen etwas schaffen – das zeichnet Dachdecker und Zimmerer aus.



Firmenhandys und Ausbildungsboni

Firmenhandys, die private Nutzung von Firmenwagen oder die Investition in interessante und zukunftsorientierte Bildungsmaßnahmen runden bereits heute in einigen Betrieben das Ausbildungspaket ab. Hinzu kommen Bonussysteme wie beim Berliner Dachdecker-Betrieb Viellechner. Ehrgeizige Lehrlinge werden hier mit Bonuspunkten belohnt, die sie beispielsweise in Fachmessebesuche umtauschen können. Vor allem gilt aber immer: Wer sich in der Ausbildung fehl am Platz fühlt und keine Fertigkeiten ent-

Für die Schüler bietet der sehr praxisnahe Einblick ins Handwerk ganz frische Impulse und eine echte Orientierungshilfe.

falten kann, der wird auch bei fürstlicher Entlohnung nicht im Betrieb bleiben. Wer auf dem Dach hingegen im wahrsten Sinne des Wortes seine Berufung findet, der ist auf dem besten Weg, ein wertvoller Mitarbeiter zu werden.

Eigene Stärken entdecken können

Bildungsexperten wissen es längst: Nicht jeder Gymnasiast ist für ein Hochschulstudium geschaffen. Ebenso wenig gehört jeder Hauptschüler ins Handwerk. Die Frage nach der richtigen Berufswahl sollte sich eigentlich nach den individuellen Fertigkeiten und Interessen richten. Die müssen aber erst einmal entdeckt werden. Ob unter den jungen Menschen, die jedes Jahr die Universitäten überfluten, nicht doch das ein oder andere Handwerkstalent steckt, konnten die Studierenden selbst während ihrer schulischen Laufbahn vermutlich niemals herausfinden.

Der soeben im russischen Kasan zum weltbesten Zimmermann gekürte Alex Bruns aus Bad Dürkheim ist ein prominentes Beispiel für das Problem. Der 22-jährige Akademikersohn aus Rheinland-Pfalz hat das Handwerk nicht an der Schule kennengelernt, sondern in außerschulischen Werkkursen, wo er als Jugendlicher zum ersten Mal mit Holz und Speckstein arbeiten durfte. Ansonsten wäre wohl auch er für das Handwerk verloren gewesen.



In Deutschland leider viel zu seltener Unterrichtsstoff: Schüler erschaffen gemeinsam ein richtiges Bauprojekt.

Wenn das Handwerk zur Schule geht

Die mangelnde Berührung mit dem Handwerk, das immerhin ein Drittel aller Ausbildungsplätze stellt, ist gravierend und bleibt keineswegs auf die Gymnasien beschränkt. Auch an den Real-, Haupt- und Gesamtschulen muss und kann sich die sogenannte Berufsorientierung dem Handwerk gegenüber deutlich mehr öffnen. Viele Betriebe – auch hier ist Viellechner ein Beispiel – haben das Potenzial erkannt und gehen mit ihren Lehrlingen aktiv in die Schulen, um für ihr Gewerk Werbung zu machen. Und um in praktischen Übungen letztlich auch herauszufinden, wer das richtige Händchen mitbringt. Dass solche lebensnahen Aktionen eine gute Orientierungsmöglichkeit für beide Seiten bedeuten können, hat auch Rudolf Cater erkannt. Er betreut das Projekt „Handwerk macht Schule“ im nordrhein-westfälischen Schmallenberg.

Hammer und Hobel statt Infobroschüren

Orientierungsveranstaltung, Informationsblätter und Jobmessen gibt es viele. Was diesen Angeboten laut Rudolf Cater fehlt, ist die Möglichkeit für Schüler, sich unbefangen im vertrauten Klassenumfeld einmal ganz nah mit dem Handwerk auseinanderzusetzen. „Am Messestand sitzt dann vielleicht der Betriebsinhaber und gibt Informationen zu Rahmenbedingungen wie Ausbildungsdauer, Lohn oder eine Auflistung der jeweiligen Dienstleitung. Wie aber das Handwerk des Dachdeckers zum Beispiel im Alltag aussieht und sich anfühlt, kann man fast nur vor Ort auf der Baustelle herausfinden“, meint Cater.

Genau dort darf man mit einer Schulklasse aber allein aus Versicherungsgründen nicht hin. Als Projektleiter des Rotaryclubs in Schmallenberg setzte der gelernte Elektriker und spätere



Kraft und Ausdauer sind gefragt auf dem Dach.



Mit dem Naturstoff Holz arbeiten

Geschäftsführer eines Industrieunternehmens sich daher mit der Frage auseinandersetzen, wie man das Handwerk lebensecht in die Schulen bringen kann – und startete mit der Unterstützung ansässiger Unternehmen und Schulen das Projekt „Handwerk macht Schule“.

Selbst Hand anlegen für den Aha-Effekt

Das Konzept hinter „Handwerk macht Schule“ ist einfach: Vertreter eines speziellen Gewerkes kommen an einem festen Termin in die Schule und bauen drei Arbeitsplätze mit jeweils unterschiedlichen, aber branchentypischen Arbeitsschritten auf. Das Bedachungsgeschäft Franz Albers etwa brachte für das Projekt einen Wagen mit einem eigens errichteten Dachmodell mit zur Schule. Hier konnten die Schüler selbst ausprobieren, wie man Dachfolien verklebt, Schiefer bearbeitet und eine Dachrinne kantet. Das ist konsequent, denn nur wer ein Handwerk im wortwörtlichen Sinn ausprobiert, kann eine entsprechende Berufswahl überhaupt ernsthaft ins Auge fassen. Zudem gehen die Schüler laut Cater im Klassenverbund eher aus sich heraus: „Vor den Schulfreunden und in der gewohnten Umgebung der Schule verlieren junge Menschen viel schneller ihre Hemmungen und gehen offen nach vorn. Innerhalb eines Praktikums unter den unvertrauten Mitarbeitern des Betriebs würden die wenigsten diese Spontanität zeigen.“

Das Image ist die größte Hürde

Bei der Zusammenarbeit mit den Schmallenberger Schulen hat Rudolf Cater gute Erfahrungen mit der Hauptschule gemacht. Sie versteht das Projekt als zusätzliches, attraktives Angebot, mit dem die Schüler in der Berufsorientierungsphase unterstützt werden. „Unserer Erfahrung nach sind die Schüler der achten Klasse genau die richtige Zielgruppe. In dieser Phase setzen sie sich ernsthaft mit der Frage nach einem konkreten Berufsziel auseinander“, berichtet Cater. Bei der Realschule und vor allem beim Gymnasium wurde das Projekt hingegen nicht mit offenen Armen begrüßt. Beide Schulformen definieren sich als Ausbildungsorte, die auf vermeintlich „höhere“ Bildungsziele abstellen.



Am Gymnasium sorgte man sich zudem um die Resonanz der Eltern. „Diese wollen offensichtlich nicht, dass die Schule auf etwas anderes als die Universität vorbereitet. Geht es nach dem Abitur in eine Lehre, könnte man der Schule nachsagen, das Bildungsziel verfehlt zu haben“, mutmaßt Cater. Auch hier zeigt sich ein schlechtes und völlig falsches Bild. Das Handwerk ist keine Sackgasse; nach der Ausbildung gibt es viele Weiterbildungen bis zum Meister mit der Perspektive eines eigenen Betriebs. Und Ausbildung kann auch in ein Studium münden – oft verlaufen Ausbildung und Studium sogar parallel.

„Schüler der achten Klasse sind genau die richtige Zielgruppe.“

Berufliche Gleichstellung in den Köpfen

Es wissen immer noch zu wenige Menschen, dass Dachdecker und Zimmerer nicht nur Ziegel und Holzbalken von A nach B tragen, sondern die unterschiedlichsten Fachkenntnisse benötigen oder Photovoltaik und Aufmaße per Drohne machen. Damit die handwerkliche und akademische Ausbildung tatsächlich als gleichwertig angesehen werden, braucht es daher nicht nur politische Maßnahmen, sondern in großem Maße auch ein Umdenken in der Mitte der Gesellschaft.

Vor allem Eltern und auch Lehrer gilt es zu überzeugen, dass auch das Handwerk interessante Berufe mit Perspektive bietet, dass auch praktische, körperliche Arbeit ihren Wert hat. Wenn sich das öffentliche Image verbessert, werden sich Schüler offener und zielstrebig zu einer Lehre im Handwerk bekennen.

Früh übt sich, wer vielleicht einmal ein Dachdecker werden will – hier mit Schiefer.

Eltern und Lehrer gewinnen für das Handwerk

Eltern wollen nur das Beste für ihre Kinder, auch beruflich. Und vom gesellschaftlichen Ansehen steht da immer noch ein Studium ganz oben. Da beißt die Realität von einem Drittel Studienabbrechern, von oftmals zeitlich befristeten und schlecht bezahlten Jobs im Anschluss keinen Faden ab. Immer noch gilt das Studium als Eintrittskarte für eine goldene, sichere berufliche Zukunft. Da kommen sonst nur noch die Bürojobs annähernd heran in Sachen Image.



Knut Köstergarten,
Redaktionsleiter Das DACH

des Radars zu bewegen. Sie müssen endlich öffentlich sichtbar werden. Nicht nur auf Jobmessen, zu denen viele Jugendliche nur gehen, weil der Besuch Pflicht ist. Vor allem gilt es, in die Klassenzimmer zu kommen, in Haupt- und Realschulen aber auch in Gymnasien. Und dort nicht nur mit Vorträgen, sondern mit praktischen Übungen. Das Dachmodell zum Ausprobieren sollte es schon sein, um Jugendliche ins Tun, ins Entdecken zu bringen. Dort, wo sie sich zuhause fühlen und einlassen, im Klassenzimmer. So lässt sich Interesse und Leidenschaft wecken bei Schülern und Lehrern. Und die Schüler erzählen es zuhause weiter.

Warum das so ist? Weil Handwerker zwar hängerringend gesucht werden, wenn es etwas im oder am Haus fachgerecht zu reparieren oder sanieren gilt, sich aber ansonsten oft unterhalb des öffentlichen Radars bewegen. Zu viele Eltern, Lehrer und damit Jugendliche wissen überhaupt nicht, was etwa der Beruf des Dachdeckers oder Zimmerers alles an Aufgaben, Qualifizierungen und Aufstiegschancen zu bieten hat. Oder dass es Möglichkeiten gibt, eine Ausbildung direkt mit Meister und Studium zu verbinden.

Hier gilt es anzusetzen, wenn wir das Handwerk für Jugendliche attraktiver machen wollen. Eltern und Lehrer gilt es zu überzeugen. Dafür müssen die Betriebe selbst anfangen, sich oberhalb

Auch die Verbände sind gefordert, viel stärker als bisher Lobbyarbeit an den Schulen zu machen und dies offensiv, nicht defensiv. Es geht nicht nur darum, zu zeigen, dass der Beruf des Dachdeckers oder Zimmerers jetzt viel technischer ist und längst nicht mehr so anstrengend. Vielmehr sollte es um die Faszination gehen, was junge Menschen auf dem Dach mit den eigenen Händen und einem starken Körper im Team schaffen können, jeden Tag. Hier geht es um gemeinsame Aktivität, statt um allein-sitzen-vor-dem-PC. Es gilt, die jungen Menschen anzusprechen, die gar keinen Bock auf Büro haben. Diejenigen, für die Fitness ein Wert ist und die gerne genau und präzise mit den Händen arbeiten.

Text: Knut Köstergarten, Bild: Norbert Müller



FLACHDACH CHECK-UP



Hand in Hand für ein gesundes Flachdach



Die Sanierung von Oberlichtern auf dem Flachdach ist komplex, zeitintensiv und erfordert hohes Fachwissen. Mit den flexiblen Produkten von Kingspan Light + Air | ESSMANN kann die Sanierung schnell und einfach durchgeführt werden. Unsere Sanierungsexperten stehen Ihnen als zuverlässiger Partner von der Planung über die Auftragsabwicklung bis zur Montage kompetent zur Seite. Damit Sie das kranke Flachdach erfolgreich behandeln können.



Individueller Holzfertigbau auf höchstem Niveau



Seit über 20 Jahren hat Zimmerer Thomas Peters seine Vision einer Produktionshalle im Kopf, die seinem Unternehmen petershaus einen Holzfertigbau mit allen Möglichkeiten der Individualisierung jedes Objektes erlaubt. Vor einem Jahr hat er daher am Firmensitz in Kevelaer eine komplette Umstrukturierung der Produktionshallen vorgenommen.

Was Thomas Peters voller Begeisterung und Freude auf einem Produktions-Rundgang präsentiert, ist sehr besonders und sucht seinesgleichen, in der Region und auch bundesweit. Denn in dieser Halle sind alle Abläufe perfekt durchgeplant. Die Maschinen, die großen, höhenverstellbaren Arbeitstische, die Kräne an den Decken für die Hängung der riesigen Holzwände, die weiteren Flats für den optimalen Transport auf den LKW. Überall hat Peters mit seinen externen Beratern Harald Herold und Michael Lohr bis ins Detail optimale Lösungen entwickelt, die auch zukünftige Erweiterungen und eine Automatisierung ermöglichen. „Alle Stationen sind so realisiert, dass wir bei Bedarf auch Roboter einsetzen können“, erläutert Peters.

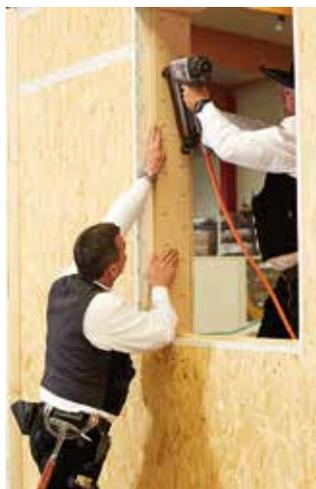
Alle Teile eines Holzhauses können unter der Decke parken

Ganze Holzhäuser werden hier in einer Woche komplett vorgefertigt. „Die Jungs draußen auf der Baustelle brauchen keine Säge mehr“, sagt Peters. Für den Bereich der Innen- und Außenwände gibt es acht Fertigungstische. Insgesamt sind hier fünf Mitarbeiter tätig, die sämtliche Arbeitsschritte ausführen und koordinieren. Tisch eins bis drei ist für das Riegelwerk vorgesehen, die Einblasung mit der hochwertigen Zellulosedämmung wird deckengeführt vorgenommen. „Dadurch erreichen wir eine absolute Barrierefreiheit, Stolperkanten sind nicht vorhanden“, erklärt Peters. Durch den voll beweglichen Tisch vier können Verweildauer und auch Arbeitszeit der einzelnen Elementteile individuell gestaltet werden. Der Tisch kann Fertigungselemente sowohl an die Fensterstation als auch an die Fassadenfertigung an den Tischen fünf bis acht verteilen. Eine zusätzliche

Flexibilität entsteht durch das sogenannte Hängelager unter der Decke. Hier können vorübergehend Wand- und Deckenelemente an Rollen aufgehängt werden, deren Weiterverarbeitung zum aktuellen Zeitpunkt nicht möglich ist.

Alle Gipsfaser- oder auch Holzwerkstoffplatten im Fertigungsprozess werden zugeschnitten verwendet und haben die Maße von rund 255 x 600 Zentimetern. Diese können in der Halle per Vakuumsauger oder mit dem integrierten Nadelgreifer bei großformatigen Materialien passgenau auf dem Riegelwerk verteilt werden. Durch die neuen Tische und die moderne Technik können hier viele Arbeitsschritte gleichzeitig ablaufen – auch großformatige Elemente sind kein Problem mehr. So kann die Fertigung eines Dachelements mit den Maßen von rund 15 x 30 Metern in einem Ablauf geschehen, was eine enorme Zeitersparnis bedeutet.

Sämtliche Arbeitsstationen in der Fertigung sind höhenverstellbar und können der Körpergröße des einzelnen Mitarbeiters angepasst werden. Diese können somit etwa den Nagler in der optimalen Höhe einsetzen.



Die Abbundanlage K2i: Dieser Maschinentyp ist der passende, wenn Flexibilität, Vielfalt an Bearbeitungsmöglichkeiten und Präzision gefragt sind.



Gleichzeitig werden so die Vorgaben der Arbeitssicherheit sowie die Absturzhöhe eingehalten, denn die tiefste Arbeitshöhe beträgt gerade einmal 280 Millimeter. „Bei uns muss sich kein Mitarbeiter mehr bücken oder auf die Knie gehen. Die Jungs meinten am Anfang: ‚brauchen wir doch nicht.‘ Aber inzwischen wissen sie es zu schätzen, gerade für ihre Gesundheit“, erläutert Peters.



Der Holzbau boomt, Fertighäuser aus Holz des Unternehmens haben einen besonderen Ruf in Sachen Qualität und hochwertiger Verarbeitung.

Holzhäuser von petershaus haben einen unverkennbaren Stil

Bei petershaus in Kevelaer liegt der Umsatz inzwischen bei über zehn Millionen Euro im Jahr, hier arbeiten 46 Mitarbeiter - Tendenz steigend, die Auftragslage für das kommende Jahr sieht gut aus. petershaus ist inzwischen Mitglied im Bundesverband Deutscher Fertighaus (BDF).

Holzexperte Frank Ellerbrock von der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Münster, Lieferant für Peters in Sachen Holzmaterialien, formuliert es so: „Die Häuser von petershaus haben einen eigenen, unverkennbaren Stil.“



Die mächtigen Holzwände können auf den höhenverstellbaren Arbeitstischen Schritt für Schritt vorgefertigt werden.

Neben Einfamilienhäusern baut das Unternehmen Mehrfamilienhäuser, Bürogebäude, Schulen oder Kitas aus Holz und ist in der Dachsanierung aktiv. Dahinter steckt harte Arbeit und ein Streben nach Perfektion. Wer das verstehen will, schaut am besten auf den Werdegang von Thomas Peters.

Ein Handwerker mit drei Meistertiteln und jeder Menge Neugierde

Bereits mit 20 Jahren macht er seinen ersten Meister - als Dachdecker. Bis er 24 Jahre alt ist, folgen der Meister als Spengler und als Zimmerer. Mit diesem Know-how im Rücken hat Peters immer schon weiter gedacht. „Ich hatte mal eine der modernsten Spenglereien. Wir haben da sogar mit Blattgold gearbeitet.“ Detailversessen und hochwertig in der Ausführung - dafür steht petershaus. Seine große Leidenschaft ist der Holzbau. Er reiste viel, nach Japan, Österreich oder in die Schweiz. Überall schaute er sich Projekte an und die jeweilige Produktion. Peters ist einer, der die Ideen aufsaugt, um dann seine eigenen umzusetzen. In Berlin arbeitete er mit dem bekannten Holzbau-Architekten Tom Kaden. „Ich hatte eine Wohnung am Prenzlauer Berg und war von Donnerstag bis Montag vor Ort.“



Die Speed-Panel-Machine (SPM) sorgt für den exakten Plattenzuschnitt.





Dachdeckermeister auf der Suche nach Perfektion

Mit weniger als dem Optimum gibt sich der Unternehmer ungerne zufrieden. Und so wundert es nicht, dass dieser ungewöhnliche Handwerker seine Vision von einer individuellen Holzproduktion tatsächlich umgesetzt hat. Viel Geld investierte er dafür mit dem Vertrauen, dass seine Vision in der Realität funktionieren wird. Die Frage, die hinter allem stand, war: „Können wir das alles hier am Standort Kevelaer leisten?“, so Peters.

Mit seinen beiden Beratern für Maschinenbau startete er das Projekt Ende 2016. „Weihnachten 2017 habe ich die Planung komplett umgeschmissen. Ich wollte keine Linienführung mehr, wie sie sonst im Holzfertigbau üblich ist, sondern eine individuelle Fertigung, wo ich Teile auch zwischendurch liegenlassen kann“, sagt Peters.

„Das hat sonst keiner“, sagten seine Berater-Ingenieure. Sich auf neues Terrain zu wagen, das reizt den Unternehmer. Die Berater haben sich darauf eingelassen und „einen Top-Job gemacht. Die denken auch gerne quer, kennen sich aus, sind fair und bringen richtig guten Service“, sagt Peters.

Auch die Lagerung der Hölzer ist bei petershaus Bestandteil der exakten Ablaufplanung.

Erst werden die Holzwände mit Dämmung befüllt, danach mit den Platten auf der Innenseite geschlossen.

Das Team mitgenommen auf Kurs Veränderung

Das gilt auch für sein Team, dem er mit dieser rasanten Veränderung der Produktion und Abläufe im letzten Jahr so einiges zugemutet hat. Es gab schon einen Umbruch, Mitarbeiter sind gegangen und neue gekommen, die Leistungsträger sind geblieben. „Ein Thema war: Die Produktionshalle bekommt alles, was erhalten wir draußen auf der Baustelle?“, erklärt Peters. Klar, dass sich die Mitarbeiter auf Montage etwas zurückgesetzt fühlten. „Doch wir haben gute Lösungen gefunden. Die Jungs draußen sollen nur bis Donnerstagabend arbeiten und dann frei haben.“ Neue Regenjacken gibt es auch. Und generell wird die Arbeitskleidung für alle Jahreszeiten komplett gestellt.

Für Peters ist wichtig, dass seine Leute Veränderung zulassen können, auch wenn das nicht immer leicht fällt. „Die Bereitschaft dazu ist im Team da.“ Mit den neuen Maschinen steigen die Ansprüche auch im Büro für die Planer. Es gibt die Abbundanlage K2i von Hundegger und seit dem Jahreswechsel für den Plattenzuschnitt vom gleichen Hersteller eine Speed-Panel-Machine (SPM).

„Vorher haben wir die Platten mit der Kreissäge geschnitten, Winkel 15 Grad angesetzt und fertig.“ Um seine Mitarbeiter, die schon am Limit sind, zu entlasten, will Peters die Abläufe in Büro und Produktion weiter optimieren. „Wir wollen Lösungen finden, für mehr Effektivität und um Doppelarbeiten einzusparen“, sagt Peters. Ein wichtiger Baustein ist da für ihn die Digitalisierung. Deshalb ist mit Experte André Stamm im September ein neuer Geschäftsführer für die Bereiche Finanzen, Organisation, IT und Personal ins Team gekommen.



Offenheit und Transparenz: jeden Monat einen Tag der offenen Tür

Das gilt auch für die Tage der offenen Tür, die bei Petershaus einmal im Monat angeboten werden. Da kommen über 40 Leute, es gibt Produktion live. Die Vertriebler sind da, die Bauleiter. „Wir wollen zum Anfassen sein und per Du bleiben, auch wenn wir wachsen, persönlich eben“, benennt Peters die Philosophie. Er setzt auf Transparenz und Offenheit, Gäste führt er gerne durch die Produktion.

Bauherren können mit ins Team kommen. Sie helfen für einige Stunden mit als Eigenleistung und können dabei Geld sparen. Dank der modernisierten Fertigungshallen kann der Bauherr an den verschiedenen Stationen unterstützende Arbeiten leisten und zum Beispiel beim Zuschnitt der Holzbalken diese wandweise sortieren. Oder bei der Beflockung der Hauswände helfen, indem er einzelne Wand- oder Dachgefache befüllt.



Individueller Holzfertigbau aus dem Hause Petershaus hat einen unverkennbaren Stil.

„Die Kunden finden das klasse, es sorgt für ein positives Feeling“, erklärt Peters.



Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Start im Hörsaal mit Landung auf dem Dach

Nach dem Abitur begann Chiara Monteton ein Management-Studium an der Ruhr-Uni. Doch dann wollte sie erst mal praktisch arbeiten. Die 23-Jährige lernte im elterlichen Dachdecker-Betrieb Kauffrau für Büromanagement. So weit, so normal für eine junge Frau, doch dann zog es die Dachdeckerin immer stärker hinaus auf die Baustellen.

Ihr Vater Ingo war erst skeptisch und dann sehr froh. „Er hätte nicht gedacht, dass ich mich auf dem Dach so durchbeißen würde“, sagt Chiara Monteton. Seit einem Jahr macht die 23-Jährige eine Ausbildung als Dachdeckerin im Wattenscheider Familienbetrieb. Angefangen hatte es damit, dass sie mit dem Vater raus auf die Baustellen gefahren ist und zu Gesprächen mit Kunden. Zu dieser Zeit machte Chiara Monteton noch ihre Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement mit Ausblick auf eine Zukunft am Schreibtisch des Betriebs. Großes Talent und viel Ehrgeiz zeigte sie schon damals. Monteton wurde Landessiegerin im Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks NRW in ihrem Ausbildungsberuf.

In den Fußstapfen des Vaters die Dächer erobert

Doch die Baustellen-Fahrten mit dem Vater hatten eine neue Leidenschaft geweckt. Sie wollte in seine Fußstapfen treten und selber die Dächer erobern. „Dabei hatte ich mir einiges doch anders vorgestellt, nicht so anstrengend und kraftraubend“, berichtet Monteton. „Doch die Arbeit macht vor allem viel Spaß. Es gibt einen guten Teamgeist und es wird viel gelacht und gescherzt auf dem Dach.“

Das gefällt der lebenslustigen Dachdeckerin. „An der Uni und im Büro habe ich das so nie erlebt.“ Die Reihenfolge ihrer Ausbildungen sieht Monteton dennoch positiv. „Mit 18 Jahren war ich im Kopf noch nicht so weit, um mit den Jungs zu lernen. Die hätten mich aufgefressen“, sagt sie mit einem Lachen. „Jetzt habe ich das Standing, um entspannt einen Spruch zurückzugeben, wenn der Ton mal rauer ist auf dem Dach.“

Seit einem Jahr macht die 23-jährige Chiara Monteton eine Ausbildung zur Dachdeckerin im Wattenscheider Familienbetrieb.

Junge Dachdeckerin will nicht mehr zurück in den Hörsaal

Zurück an die Uni, wie ursprünglich mal geplant, möchte Monteton nicht mehr. So ist sie aus ihrer alten Abitur-Klasse als einzige im Handwerk gelandet. „Damals waren Handwerksberufe in unserer Berufsorientierung gar keine Option“, erinnert sich die angehende Dachdeckerin. Die meisten Frauen hätten eine Banklehre gemacht. Monteton ging zur





Chiara Monteton wollte in die Fußstapfen ihres Vaters treten und Dachdeckerin werden.



Beim Schweißen auf dem Flachdach: „Muss ich noch üben...“, sagt die Dachdeckerin.

Universität. „Doch dort traf ich Kommilitonen, die fast alle vor dem Studium schon eine Ausbildung gemacht hatten. Das war auch für mich ein Anstoß, umzudenken.“ Auch heute in der Berufsschule gibt es nur einen weiteren Abiturienten. „Und mit meinen 23 Jahren bin ich schon die Mutti zwischen den 16- bis 19-Jährigen.“

Die Bochumer Innung ist stolz auf ihre Vorzeige-Dachdeckerin. Die Dachdecker-Innung Bochum freut sich, eine vorbildliche Dachdeckerin in ihren Reihen zu haben. „Wir sind stolz, solche Leistungsträger in der Handwerksjugend zu haben. Chiara Monteton ist ein Vorbild für Engagement und Zielstrebigkeit. Und natürlich hoffe ich, dass sich Chiara später einmal aktiv in die Innungsarbeit einbringen wird.“

Denn jede Innung lebt von engagierten Ehrenamtsträgern, die sich mit Leidenschaft und Tatendrang für ihr Handwerk einsetzen“, sagt Obermeister Raimund Weinand. Für ihren Landessieg erhielt Monteton einen Bildungsgutschein für den Besuch eines Seminars ihrer Wahl im Bildungszentrum des westfälischen Dachdeckerhandwerks e. V. in Eslohe. „Ich überlege, einen Asbestlehrgang zu machen“, erläutert Monteton.

Wenn es zeitlich passt, denn auch das Land Nordrhein-Westfalen hat ihr ein Stipendium ausgelobt. Monteton denkt darüber nach, ob sie eine Weiterbildung zur Dachdecker-Managerin in Mayen machen sollte. Ihren Fachwirt absolviert die 23-Jährige gerade, die letzten Prüfungen stehen im Oktober an. Sie nimmt begeistert auf, was sie lernen kann rund um das Berufsbild Dachdeckerin. Die Berufsschule alleine reicht ihr da keineswegs, „obwohl ich auch dort viele interessante Sachen lernen kann“. Perspektivisch soll auch der Meister hinzukommen, um den Familienbetrieb später übernehmen zu können.

Monteton gibt auf Instagram persönliche Arbeits-Einblicke

Doch erst mal folgt noch ein Jahr Lehre und danach möchte Monteton mindestens zwei Jahre Praxis sammeln als Gesellin. Um bei allen verschiedenen Arbeiten auf dem Dach fit zu werden. Monteton ist aktuell mit einem erfahrenen Altgesellen unterwegs und macht viel Zinkarbeiten. „Ich habe das Lötten angefangen und föne Balkonanschlüsse. Da bin ich ganz gut drin und brauche nicht so viel Kraft.“ Das Schweißen auf dem Flachdach steht auch bald an. „Da muss ich noch üben“, sagt die Dachdeckerin.

Auf Instagram zeigt sie ihre Arbeit auf dem Dach. „Ich mache auch unser Firmenprofil, aber auf meinem privaten Account kann ich auch witzige Dinge posten, wenn etwa was schief geht.“ Die sozialen Medien hält Monteton für sehr wichtig, um Vorurteile gegenüber dem Berufsbild Dachdecker abzubauen und potenzielle Auszubildende anzusprechen.

„Wir bilden immer aus, haben aber dieses Jahr noch keinen Lehrling gefunden, obwohl wir auch in die Schulen gehen.“ Der Betrieb macht alle Dachdecker-Arbeiten mit zusätzlicher Spezialisierung auf Klempnerei und beschäftigt aktuell 13 Mitarbeiter. „Doch wir bräuchten dringend mehr Fachkräfte“, sagt Monteton. Wenn ein Geselle Urlaub mache, sei schon fast Land unter angesichts der dünnen Personaldecke bei vollen Auftragsbüchern.

Zuhause auf den Dächern und auf dem Rücken der Pferde

Auf Instagram hat Chiara Monteton auch schon ein Video gepostet, wo sie hoch zu Pferde sitzt und ausreitet. Das Hobby teilt sie mit ihrer Mutter. Zwei Pferde gehören der Familie Monteton. Es ist ein guter Ausgleich für die Dachdeckerin. „Da komme ich raus in die Natur und kann gut abschalten.“



Dachdecker und Zimmerer blicken positiv in die Zukunft

Die Umsätze steigen 2019 weiter an, wenn auch nicht mehr so stark wie im Vorjahr. Leichte Zuwächse zeigen sich zudem bei Auszubildenden und gewerblich Beschäftigten. Bei den Dachdeckern gibt es das Problem, dass sie von allen Baugewerken die geringsten Preissteigerungen im Bereich Modernisierung durchsetzen.

Auch wenn sich die konjunkturellen Aussichten gesamtwirtschaftlich leicht eintrüben, gehen im Handwerk die Umsätze auch 2019 erneut nach oben.

Bei den Dachdeckern steht für das erste Quartal ein vorläufiges Plus von 5,8 Prozent und für das zweite von 2,8 Prozent. „Wir erreichen nicht mehr die 10,2 Prozent vom Top-Jahr 2018, aber bleiben weiter im Plus“, berichtet Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Das spiegelt sich auch in der Betriebsbefragung des Verbandes für das zweite Quartal. Gute Aussichten sehen die Dachdecker, trotz leichter Eintrübungen haben die Betriebe volle Auftragsbücher.

Dachdecker: Schlusslicht am Bau in Sachen Preissteigerungen
Dennoch kommen die Dachdecker bei den Umsatzsteigerungen weiterhin nicht an das Gesamtniveau im Handwerk heran. Das zeigt sich auch im Zehnjahresvergleich seit 2009 mit den Zimmerern. Während das Zimmerer- und Holzbaugewerbe im Durchschnitt auf jährliche Umsatzsteigerungen von 4,5 Prozent in diesem Zeitraum kommt, liegen diese im Dachdeckerhandwerk gerade mal bei 2,1 Prozent.

Und noch ein Trend gibt laut Fink Anlass zur Sorge. Bezogen auf den Mai 2019 konnten die Dachdecker nach den Zahlen des Statistischen Bundesamtes gegenüber dem Vorjahr im zentralen Geschäftsfeld Instandhaltung und Sanierung von Wohngebäuden nur eine Preissteigerung von 3,0 Prozent erzielen. Damit tragen sie die rote Laterne unter 31 bauwerksnahen Handwerksleistungen. Weit oben in der Liste liegen Gerüstbauer, die mit 5,7 Prozent fast das Doppelte an Zuwachs erreichen. Bauklempner schaffen 5,0 Prozent, Zimmerer noch 4,5 Prozent.



Felix Fink vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks



Einigen Betrieben fehlt die Gewinnorientierung

Diese Zahlen sind ein Beleg dafür, dass es bei den Dachdeckerunternehmen zu wenig Gewinnorientierung gibt. „Natürlich kalkulieren einige Betriebe gut und beziehen wirklich alle Kosten mit ein, inklusive des Unternehmerlohns“, erläutert Fink. Doch noch zu viele Betriebe arbeiten einfach mit zu niedrigen Stundenverrechnungssätzen. Das Standardargument ist hier häufig: Höhere Preise kann ich nicht durchsetzen. Doch gerade in Zeiten voller Auftragsbücher bis über das Jahresende hinaus, in denen nicht wenige Betriebe Anfragen ablehnen müssen, bleibt da ein dickes Fragezeichen.

Denn wenn die Nachfrage aktuell so hoch ist, müssten sich auch höhere Preissteigerungen durchsetzen lassen. Fink sagt dazu: „Wer jeden Kunden halten will, macht etwas falsch.“ Gerade jetzt in guten Zeiten sollten sich Betriebe von Kunden trennen, an deren Aufträgen sie zu wenig verdienen. Der ZVDH bietet den Mitgliedsbetrieben ein Excel-basiertes Tool an, mit

Deutsches Dachdeckerhandwerk
Zentralverband 

Dachdeckerhandwerk in Deutschland Umsatzanteile der Auftraggeber (AG)

	2017	2018
Private AG Neubau	13,5 %	11,6 %
Private AG Sanierung/Reparatur	45,3 %	46,1 %
Gewerbliche AG	27,8 %	29,9 %
Öffentliche AG	13,4 %	12,4 %

dem sie selbst ihre Vorkalkulation erledigen und die lohgebundenen Kosten sowie den betriebsindividuellen Stundenverrechnungssatz ermitteln können.

Zimmerer profitieren vom Boom des Baustoffes Holz

Auch die Zimmerer zeigen sich laut Erhebungen des Lageberichts 2019 des Verbandes Holzbau Deutschland zufrieden mit der Konjunktur und erwarten eine weitere Steigerung. Insgesamt prognostiziert der Verband ein Wachstum von vier Prozent für dieses Jahr. Bauleistungen des Zimmerer- und Holzbaugewerbes werden überwiegend von privaten und gewerblichen Bauherren beauftragt. Öffentliche Auftraggeber spielen noch eine untergeordnete Rolle. Holzbau Deutschland geht aber davon aus, dass sich dies in den kommenden Jahren ändern wird.

Denn nachhaltige Gebäude, umweltfreundliche Baustoffe und eine energieeffiziente Bauweise spielen eine zunehmend wichtigere Rolle; so entstehen etwa immer mehr Schulen oder Kitas in Holzbauweise. Gerade der Gebäudesektor kann laut Holzbau Deutschland durch eine klima- und ressourcenschonende Bauweise einen signifikanten Beitrag zum Klimaschutz leisten. Dies wird in naher Zukunft auch bei Kommunen entsprechenden Handlungsbedarf auslösen, etwa durch Nachverdichtung bestehender Quartiere oder Umwandlung brachliegender Flächen.

Mehr Azubis und gewerbliche Beschäftigte

Gemeinsam ist beiden Gewerken, dass die Zahl der Beschäftigten wächst. Bei den Dachdeckern lag etwa im Juli 2019 die Zahl der gewerblich Beschäftigten mit 65.380 so hoch wie seit 2002 nicht mehr. Im Bereich Ausbildung gibt es bei Dachdeckern und Zimmerern trotz Fachkräftemangels auch in diesem Jahr einen leichten Anstieg. Wobei es einigen Betrieben schwer fällt, überhaupt geeignete Bewerber zu finden. Wer da nicht bereit ist, bei der Bewerbersuche neue Wege über die sozialen Medien einzuschlagen und aktiv in die Schulen zu gehen, wird zukünftig noch größere Probleme bekommen.



DIE PASLODE-DÜBELBOX

FÜR DAS DACHHANDWERK



**DÜBEL INKL. 1 NAGELPACK
ZUM SONDERPREIS.**

GRATIS TRANSPORTBOX!

Verschärfte Feinstaubgrenzwerte gelten für Dachhandwerk



Bohren, Sägen, Fräsen, Schleifen: Auf der Baustelle oder in der Werkstatt ist die Zahl der Tätigkeiten, bei denen Feinstaub entsteht, vergleichsweise hoch. Seit Jahresbeginn gilt ein reduzierter Feinstaubgrenzwert, um Mitarbeiter präventiv gegen Folgeerkrankungen zu schützen.

Seit Jahresbeginn ist es amtlich: Die bisherigen, häufig genutzten Übergangsregelungen für die verschärften Feinstaubgrenzwerte für sogenannte A-Stäube dürfen nicht mehr angewendet werden. Mit dem ersten Januar gilt für Arbeitseinsätze

auf dem Bau die verbindliche Vorgabe der Technischen Regel für Gefahrstoffe (TRGS) 504, welche die maximale Feinstaubbelastung auf einen Allgemeinen Staubgrenzwert (ASGW) von 1,25 Milligramm pro Quadratmeter beschränkt. Diese Halbierung soll auch die Mitarbeiter von Betrieben im Dachhandwerk vor schweren Lungenerkrankungen schützen. Denn Bohren, Sägen, Fräsen oder Schleifen sind Tätigkeiten auf der Baustelle oder in der Werkstatt, bei denen immer wieder gefährlicher Feinstaub entsteht.

Feinstaub verursacht chronische Lungenerkrankungen

Sind Beschäftigte einer solchen Staubbelastung ausgesetzt, spricht die Arbeitsmedizin von einer Staubbexposition, die möglichst gering gehalten werden sollte. Gerötete Augen sind dabei noch das harmloseste Symptom der drohenden Gesundheitsgefährdung. Viel gefährlicher sind hingegen die oft chronischen Lungenerkrankungen. Diese sind oftmals nicht heilbar, führen zu dauerhaften Einschränkungen und enden teils sogar tödlich. Arbeitsmediziner und BG Bau weisen daher schon seit Längerem auf das Gesundheitsrisiko hin und geben explizite Empfehlungen für ein sicheres Verhalten. Die erste Regel dabei lautet: Staub möglichst reduzieren oder vermeiden. Dies kann oft relativ einfach umgesetzt werden, etwa durch den Einsatz von staubfreien oder staubreduzierten Baustoffen wie bereits angemischtem Mörtel oder Granulaten.



Schutz für Nase, Mund, Augen ist sinnvoll. Feinstaub greift über die Atemwege vor allem die Lunge an.

Maschinen und Werkzeuge mit Absaugvorrichtung nutzen

Wenn möglich, sollten bei der Arbeit Nass- oder Feuchtbearbeitungsverfahren angewendet werden, die einer Staubbildung wirksam entgegenwirken. Sind stauberzeugende Arbeitsschritte notwendig, bieten moderne Maschinen und Werkzeuge eine integrierte Absaugvorrichtung. Auf der Website der BG Bau sind unter dem Stichwort „Staub“ nicht nur Hinweise zur Staubverminderung zu finden, sondern auch Hinweise auf Werkzeugmodelle, die eine ausreichende Absaugung bieten. Die umfangreichen Listen reichen vom Bohrhammer bis zur Putzfräse und sind auf aktuellstem Stand. Ebenfalls im Internet zu finden ist ein Katalog mit staubmindernden Technologien, die von der BG Bau gefördert werden.

Persönlicher Atemschutz ist wichtig

Ebenso wie staubarme Geräte und Werkzeuge müssen Betriebe ihren Beschäftigten die erforderliche persönliche Schutzausrüstung (PSA) stellen. Geeignete Atemschutzmasken sind bereits mit einem geringen Investitionsaufwand zu bekommen und schützen Dachhandwerker zuverlässig vor gefährlichem Feinstaub.

Doch auch beim Atemschutz auf dem Bau gilt grundsätzlich die Rangfolge des STOP-Prinzips. An erster Stelle steht die Vermeidung einer Arbeitssituation mit Staubbelastung. Ist dies nicht möglich, kommen technische Maßnahmen zum Einsatz, eben Werkzeuge mit Absaugvorrichtung, Luftreiniger und Vorabscheider für Bau-Entstauber, die weit über 90 Prozent der anfallenden Stäube abfangen. An dritter Stelle stehen organisatorische Maßnahmen wie die regelmäßige (Nass-)Reinigung des Arbeitsplatzes und die Trennung von Arbeits- und privater Straßenkleidung, damit Mitarbeiter nicht unnötig Stäuben ausgesetzt werden.

Erst an letzter Stelle findet sich in der Rangfolge der Einsatz personenbezogener Schutzmaßnahmen wie die Verwendung von Atemschutzmasken. Hierbei sind zudem die vorgeschriebenen Maskenpausen zu beachten.

BG Bau kann bei fehlender Staub-Prävention Arbeit stoppen

Hier unachtsam vorzugehen ist fahrlässig und wird von der BG Bau entsprechend abgemahnt. Fehlen bei einer Begehung die vorgeschriebenen Maßnahmen zu Staubverminderung und Atemschutz, darf nicht weitergearbeitet werden. So ist es richtig, denn die im Volksmund „Staublunge“ genannten Lungenerkrankungen prägten das Berufsbild vielleicht in der Vergangenheit, sind heute aber durchaus vermeidbar. Es sei denn, man folgt der verqueren Ansicht, die hohe Staubbelastung gehöre zum Berufsbild.



Späne und groben Staub sieht man leichter – gefährlicher für die Gesundheit ist der Feinstaub.

Wer diesem Irrglauben folgt, der riskiert jedoch die eigene Gesundheit ebenso wie die seiner Mitarbeiter. Besonders Quarz- und Asbeststaub verursachen lebensgefährliche Lungenerkrankungen, die teils erst nach einigen Jahren auftreten, aber allzu oft einen tödlichen Verlauf nehmen. Entgegen der von Medizinern skeptisch betrachteten Prognose des Gesundheitsministers Jens Spahn, Krebserkrankungen wären in zwei Jahrzehnten heilbar, zählt Lungenkrebs derzeit noch zu den Erkrankungen mit den schlechtesten Genesungschancen.

www.bgbau.de/themen/sicherheit-und-gesundheit/staub/

**Dokumentation
ist Pflicht!**

Wir haben die Lösung!

ABS-Lock Book Montage- & Wartungsdokumentation

[ABS]
Absturzsicherung mit System



abs.lock-book.com

Exakte Schadensdokumentation: Drohne fliegt über Kirchendach

Raphael Eckstein bietet mit „Airview Bavaria“ die Inspektion, Wartung, Vermessung und Dokumentation von Dächern mit Hilfe einer Drohne an. Der Juniorchef des Betriebs Eckstein Bedachungen GmbH erläutert an einem Praxisfall, warum die Digitalisierung hier Mehrwert für Kunden und Betrieb bietet.

Wie sinnvoll ein Drohnen-Einsatz für Auftraggeber und Auftragnehmer sein kann, zeigt ein Beispiel aus der Erfahrung von Dachdeckermeister Raphael Eckstein: Nach einem Sturm, der Schäden am Kirchturmdach verursachte, rief die zuständige Pfarrei bei ihm an. Bereits unmittelbar nach dem Unwetter war bemerkt worden, dass sich Biberschwanzziegel der Eindeckung gelöst hatten und auf öffentliche

Verkehrsflächen rund um die Kirche herabzustürzen drohten. Die Kirchturmhöhe beträgt 60 Meter und der finanzielle Aufwand für den Einsatz einer Hebebühne zur Schadensfeststellung wäre sehr hoch gewesen.

Da der geplante Drohnen-Inspektionsflug im öffentlichen Bereich der Ortsmitte stattfinden sollte, informierte Eckstein zunächst die zuständige Polizeidienststelle. Für die war eine solche Anfrage zwar auch Neuland, die Genehmigung wurde aber sofort erteilt. Von Neugier und Interesse getrieben, nahm auch eine Streifenwagenbesatzung an dem Drohnen-Einsatz teil und erläuterte Passanten, was dort passierte. Eckstein sperrte den Start- und Landebereich ab und setzte einen seiner Mitarbeiter für eine zuverlässige Absicherung ein.

Exakte Kalkulation der Reparaturkosten mit Hilfe der Drohne

Durch die Möglichkeit, die Drohne bis auf 0,5 Meter an die Schadensstelle zu fliegen, konnten auch weitere beschädigte Teile der Dacheindeckung exakt geortet werden. So war es möglich, sowohl dem Auftraggeber als auch der Gebäudeversicherung ein detailliertes Schadensbild zu erstellen und die Reparaturkosten exakt zu kalkulieren. Die Versicherung honorierte dies übrigens und übernahm die Kosten für den Drohnen-Flug in voller Höhe. Denn auch ihr wurden damit Kosten für die Einschaltung eines Gutachters, der wiederum nur mit einer teuren Hebebühne hätte arbeiten können, erspart.

Allerdings warnt Raphael Eckstein davor, die Drohne nun als „Allheilmittel“ für jeden Einsatz einplanen zu wollen. „Um etwa Dächer im Winter zu überfliegen, müssen die Temperatur- und Wetterbedingungen sorgfältig überprüft werden. Außerdem sind bei Kälte wesentlich kürzere Akkuzyklen einzuplanen.“ Die Kapazität der Stromspender kann sich bei Minustemperaturen schon mal um bis zu 70 Prozent verringern. Dann ist



Zu den Drohnenstart-Vorbereitungen gehört nicht nur der Technik- und Wetter-Check, sondern auch die Klärung der Vorgaben und Vorschriften wie Einhaltung von Flugverbotszonen.

Drohne im Einsatz: Die Steuerung funktioniert über Joysticks, ein Smartphone dient Raphael Eckstein als Bildschirm.



Die Drohne bietet die Möglichkeit, bis auf einen halben Meter an die Gebäude heran zu fliegen.

das Risiko eines Absturzes oder eines Fly-aways, also der Kontrollverlust über die Steuerung, besonders hoch, so der „fliegende Dachdeckermeister“.

Transparenz gegenüber den Nachbarn

Dass Nachbarn beim Drohneneinsatz durchaus kritisch sind, erfuhr Raphael Eckstein schon mehrfach. Etwa wenn ein besorgter oder einfach nur neugieriger Nachbar nachfragte: „Was machen Sie da und wer sind Sie?“ Fremde Anwesen überfliegen darf der Drohnen-Pilot nur mit der Zustimmung des Eigentümers.

Ausführlich erklärt Eckstein diesen Fragestellern dann den Einsatzzweck, legt seinen Kenntnissnachweis vor und bietet an, die erstellten Aufnahmen direkt nach dem Flug gemeinsam anzusehen sowie nicht gewünschte Fotos, bei denen das Nachbargrundstück oft unvermeidlich teilweise im Bild ist, direkt zu löschen. Mit so viel Offenheit und Transparenz hat Eckstein sogar schon Zusatzaufträge von solch kritischen Nachbarn akquirieren können.

Zusätzliche Flugqualifikation SafeDrone als Vertrauensbeweis

Dazu gehört auch, dass der Dachdeckermeister als freiwillige Zusatzqualifikation und Vertrauensbeweis inzwischen auch den SafeDrone-Nachweis erworben hat. Dabei handelt es sich um einen freiwilligen, zusätzlichen Drohnen-Führerschein, der in Kooperation mit Lufthansa Technik angeboten wird.

Das Credo lautet: „Die Mission von SafeDrone ist es, in Zusammenarbeit mit Luftfahrt-Experten transparente Standards für Technik, Qualität und Sicherheit zu setzen und damit Risiken von Unfällen mit Sach- und Personenschäden zu minimieren.“

Ebenso ist es eine Selbstverständlichkeit für Raphael Eckstein, zu jedem der Drohneneinsätze ein Flugprotokoll mit allen relevanten Daten zu führen. Dazu gehört der Drohnen typ: Eckstein nutzt eine knapp 1,4 Kilogramm schwere Phantom 4 des Herstellers DJI. Dazu gehören der jeweilige Pilot aus dem Familienbetrieb plus eventueller Assistenz, die Wetterverhältnisse sowie Datum, Ort und Dauer des Fluges. Um nicht nur schöne Bilder zu machen, sondern vom Drohneneinsatz echten Nutzen für Auftraggeber und Auftragnehmer zu ziehen, bedarf es jedoch noch mehr an persönlichem Engagement und an Finanzmitteln. Denn um Drohnen etwa für eine exakte und verwertbare Vermessung oder 3-D-Mapping einzusetzen, wie es etwa der Dienstleister Airteam anbietet, ist entsprechende Software nötig. Die wiederum kostet Geld - Freeware liefert nicht die Daten mit der notwendigen Zuverlässigkeit und Exaktheit, die für eine exakte Kalkulation oder Baustellenplanung erforderlich wären. Hinzu kommt der hohe Zeitaufwand, bis mit dieser Software effizient gearbeitet werden kann.

Unbedingt die Drohne über eine Haftpflichtversicherung absichern

Und ganz wichtig vor dem ersten Start: Laut Eckstein sollte jeder Betrieb entweder eine separate Haftpflichtversicherung für Drohnenflüge abschließen oder in die bestehende Betriebshaftpflicht einen entsprechenden Zusatz - möglicherweise gegen Prämienaufschlag - integrieren. Sicher ist sicher.



Auch Schadensbilder können „On-Air“ schnell und präzise ermittelt werden.



Raphael Eckstein hat mit SafeDrone eine zusätzliche Flugqualifikation erworben. Dies sieht er als einen Vertrauensbeweis in Richtung Kunden.



ADVERTORIAL

Bohren war gestern:

Die neue Einbauleichtigkeit von Roto Designo Außenrollladen und Außenmarkise Solar Funk

Roto garantiert seinen Kunden jetzt noch mehr Sicherheit beim Einbau des neuen Designo Außenrollladens und der Designo Außenmarkise Solar Funk durch erhöhte Montagefreundlichkeit. Ab sofort gehört das Bohren der Vergangenheit an. Stattdessen werden die Produkte einfach per Stecken und Schrauben von innen eingebaut; der werkzeuglose und intuitive Akkueinbau macht das Arbeiten für die Profis außerdem noch schneller und sicherer.



Solar modul mit mehr Power

Besonders stark in lichtschwachen Momenten - das neue leistungsstärkere Solar modul erzeugt an sonnenarmen Tagen



noch mehr Energie als zuvor: somit ein weiteres Argument neben Hitzeschutz und besseren Raumtemperaturen für die neuen Ausstattungsvarianten.

Sowohl der Roto Designo Außenrollladen als auch die Außenmarkise Solar Funk können jederzeit ganz einfach ohne Elektroverkabelung nachgerüstet werden.

Produktinformationen unter: www.roto-dachfenster.de

Text und Bilder: Roto

CREATON 



**DACHZIEGEL
DACHSTEINE**

Eine Marke. Unendliche Dachlösungen.

ADVERTORIAL

Innovation aus dem Hause Grün

Mit dem leistungsstarken, neu entwickelten Dachschäler GDS 10 werden mit dem Dachschneider zugeschnittene Dachbeläge abgeschält. Die Schälarbeiten werden stromunabhängig, schnell und ohne manuelle Kraftanstrengung erledigt.

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 Schälschild wird jetzt von zwei bewährten, gegenläufig arbeitenden je 30 cm breiten Spezialmessern des Dachstrippers gebildet.

Die Spurweite des GDS 10 wurde auf die Breite des Schälsschildes abgestimmt, sodass ein randloses Arbeiten möglich ist. Eine Hydraulik ermöglicht je Messer 1700 Hub pro Minute, dies führt zu einem guten und zusätzlichen Löseeffekt des Dachbelages.



TECHNISCHE DATEN

Antriebsmotor	Honda Viertakt-Benzin 11,1 PS
Antrieb und Messerantrieb	hydraulisch
Fahrgeschwindigkeit	stufenlos einstellbar bis ca. 4 m/min
Schälsschild	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

Text und Bilder: GRÜN



Das Dachfenster.

Die neue Einbauleichtigkeit erleben.

Außenrollladen und Außenmarkise
Designo Solar Funk

Zwei bewährte Produkte werden noch besser – und die Vorteile liegen ganz bei Ihnen. Ab sofort macht es Ihnen der Außenrollladen und die Außenmarkise Designo Solar Funk noch leichter. Stecken, schrauben, fertig heißt die Devise! Deutlich einfacher mit einem Mehr an Sicherheit.

- + Nur Stecken und Schrauben
- + Montage von innen mit noch weniger Arbeitsschritten
- + Leistungsstärkeres Solarmodul
- + Perfekter Schutz vor Hitze
- + Eingelernter Wandsender inklusive

Jetzt QR-Code scannen und die Vorteile live erleben.



Mehr erfahren:
www.ROTO-dachfenster.de/einbauleichtigkeit

Preise erhöhen funktioniert mit guten Argumenten

Bei vielen Dachdeckern sind die Auftragsbücher prall gefüllt. Doch im Vergleich zu anderen Gewerken setzen die Betriebe geringere Preiserhöhungen durch. Wir zeigen Wege auf, das Preisniveau so anzuheben, dass Kunden die Erhöhung verstehen und mitziehen.

Die Ursachen für zu niedrige Preise sind manchmal schnell auszumachen und liegen teils beim Betrieb selbst. Manch ein Unternehmer sieht sich unter starkem Druck der Wettbewerber und legt die Preise schlichtweg von vornherein zu niedrig fest. Wer unzureichend organisiert arbeitet, schnürt zudem leicht Angebotspakete, die sich zum Schluss weniger rechnen als erhofft. Und manche Kunden versuchen die Daumenschrauben anzulegen, wenn es in die Preisverhandlungen geht. Selbst wer sauber kalkuliert und seine eigenen Kosten gut im Blick hat, gewährt dann vielleicht allzu schnell einen Rabatt. Das ist aber gar nicht immer notwendig.

Rabatt-Preise für den Kunden – und was für den Dachdecker? Preisnachlässe sollten mit Bedacht eingeräumt werden und haben nicht immer eine berechnete Grundlage. Sie machen in der Regel nur Sinn, wenn dem Rabatt auch entsprechende Zugeständnisse auf Kundenseite entgegenstehen. Das kann eine Vorauszahlung oder umfangreiche Anzahlung sein, die dem Betrieb finanzielle Planungssicherheit beschert. Ebenso ist eine zugesicherte Mehrabnahme in der Form von Folgeaufträgen denkbar. Wer seine Preise dagegen ohne Gegenleistung „einfach so“ herabsetzt, der signalisiert dem Kunden womöglich, vorher einfach zu teuer angeboten zu haben.



Selbstverständlich kann und darf man auch einen Rabatt einräumen, um Kunden an sich zu binden oder einen aussichtsreichen Neukunden zu gewinnen. Aber es müssen ja nicht immer gleich fünf Prozent sein. Wer kleinschrittig verhandelt, hat am Schluss mehr in der Tasche. Zudem muss ein Rabatt nicht auf jeden Bestandteil der Dienstleistung ausgeweitet werden. Der Materialpreis beispielsweise ist schwer verhandelbar.

„Preisnachlässe sollten mit Bedacht eingeräumt werden.“

Beim Erhöhen der Preise Maß halten

Kleinschrittig sollte man allerdings auch im umgekehrten Fall einer Preiserhöhung vorgehen. Wer mal eben satte 20 Prozent aufschlägt – was im Einzelhandel durchaus vorkommt – der wird höchstwahrscheinlich Kunden verlieren. Wer mit angemessenen Erhöhungen auf gestiegene Energie-, Lohn- und Materialkosten reagiert, hat gute Argumente auf seiner Seite. Womit ein wesentlicher Punkt angesprochen ist, der bei Preiserhöhungen unbedingt beachtet werden müsste. Der Kunde sollte über eine Anhebung immer soweit informiert werden, dass diese ihm plausibel und nicht beliebig erscheint. Zufriedene Kunden werden sich durch eine begründete, angemessene Anhebung der Preise wenig abschrecken lassen, wenn es ihnen vor allem um Qualität und guten Service geht.

Höhere Preise mit System – alle Leistungen aufführen

Es gibt Preisanhebungen, die am Markt durchaus akzeptiert und mitgetragen werden. Gestiegene Rohstoffkosten sind dafür das einfachste Beispiel: Statistiken zeigen, dass Kunden dieses Argument eher verstehen und für entsprechend höhere Kosten offen sind. Aber auch wer grundsätzlich teurer ist als seine Mitbewerber, kann dabei durchaus konkurrenzfähig sein: Viele Kunden zahlen bereitwillig mehr, wenn sie für ihr Geld auch mehr bekommen. Wie der Mehrwert sich zusammensetzt, kann sich ganz unterschiedlich gestalten.

Sauber kalkulieren und wirklich alle Leistungen im Angebot aufführen

Oft bekommt der Abnehmer ohnehin einen guten Leistungsumfang – jedoch ohne es zu wissen. Viele Leistungen werden in Angeboten und Rechnungen nämlich gar nicht aufgeführt und vom Abnehmer daher als selbstverständlich angenommen. Listet der Dachdecker oder Zimmerer in seinen Angeboten auch Anfahrten, die Beratung vor Ort und Planungsgespräche auf, führt er seinem Kunden jedoch den Umfang seiner Arbeit vor Augen und sensibilisiert sein Gegenüber für den Wert der Dienstleistung. Zudem sollten Handwerker auch sogenannte Änderungskosten in Rechnung stellen: Gerne hat der Auftraggeber im Projektverlauf mehr oder weniger große Ergänzungen oder Änderungswünsche. Die zusätzliche Arbeit für den Betrieb sollte selbstverständlich auch entsprechend vergütet und nicht leichtfertig als kostenlose Serviceleistung verbucht werden.

Höhere Preise für besten Service

Ein Leistungsplus kann aber auch ein besonderer Service sein, den Mitbewerber nicht selbstverständlich im Portfolio haben. Die Möglichkeiten reichen von exklusiven Online-Services, etwa in Form regelmäßig aktualisierter Fotos vom Baufortschritt,



Zusätzliche Änderungskosten auf jeden Fall in Rechnung stellen

dem Aufmaß mit der Drohne bis hin zu speziellen handwerklichen Dienstleistungen. Wer sich mit Kollegen aus anderen Gewerken zusammenschließt, kann für beide Betriebe das Angebot erweitern und den Gewinn steigern. Alles aus einer Hand und mit einem Ansprechpartner ist für Kunden eine Erleichterung.

Auftraggeber zahlen aber auch für einen guten Namen oder ausgewiesene Fachexpertise mehr. Das nötige Ansehen erwirbt ein Betrieb sich heute längst nicht mehr nur durch gute Arbeit und Mundpropaganda, sondern ebenso im Internet und den sozialen Medien. Ein gutes Marketing kann hier Wunder wirken und ist nicht unmöglich zu realisieren.



PROTEKTOR LAUBSTOPP-PROGRAMM

NIE MEHR VERSTOPFTE REGENRINNEN UND FALLROHRE

Schäden durch überlaufendes Wasser gehören mit dem durchdachten Protektor Laubstopp-Programm der Vergangenheit an. Egal welche Rinne Sie haben, wählen Sie einfach die passende Lösung und verabschieden Sie sich von zeitaufwändiger Reinigung und Folgekosten durch Reparaturen.

- ✓ Laubfanggitter
- ✓ Rinnenraupe
- ✓ Laubfangstreifen



DACHENTWÄSSERUNG



Weitere Informationen finden Sie unter:

„Schrauben kann ich nicht – aber fahren.“

Der Homo sapiens ist nun mal Jäger und Sammler. Der Dachdeckermeister und Obermeister der Dachdecker-Innung Aschaffenburg-Miltenberg, Heribert Schuck, ist das auch: immer auf der „Jagd“ nach einem Oldtimer mit Wertzuwachs-Potenz für seine Sammlung.

Mit 20 Jahren war Heribert Schuck einer der jüngsten Dachdeckermeister Deutschlands. „Und immer knapp bei Kasse“, wie er unumwunden zugibt. Was sich ganz offensichtlich geändert hat. Denn heute, 40 Jahre später, ist er vielleicht der einzige Dachdeckermeister mit zwei Bentleys im Fuhrpark. Die Liebhaberei zu historischen Autos steckte eigentlich schon immer ganz tief in ihm drin. Nicht etwa, weil er es liebt, an den Oldies zu schrauben wie andere Sammler voller Herzblut. „Ich bin kein Schrauber – ich kann nur fahren“, gibt Schuck ganz ehrlich zu.

Erster Oldtimer ist gleich ein Bentley

Bereits Ende der 1990er Jahre siegte die Sammelleidenschaft über den Kassenstand. Objekt der Begierde war ein 40 Jahre junger Bentley S2 seines Schulkameraden, den er liebevoll „sein Röschen“ nannte. Das Preisangebot von Heribert Schuck blieb jedoch unbeantwortet. Also fuhr er gemeinsam mit seinem Bruder Ralf nach Hamburg, um sich einen Buckel-Volvo PV 544 anzusehen. Dieser Oldtimer allerdings erwies sich als „nicht mehr ganz gesund“. Bei einer kulinarischen Stärkung in Hamburgs „Alter Schifferbörse“ griff Schuck zum Telefon und rief nochmals seinen Schulkameraden an. Er wiederholte sein Gebot mit den Worten „eilt nicht, sag' mir in einer halben Stunde Bescheid“.

Weniger als 30 Minuten später waren Heribert Schuck und sein Bruder stolze Besitzer eines Bentley. Doch bei diesem britischen Senior entschied sich bald schon das Getriebe für den unkontrollierten Brexit. Trotz dieser unerwarteten Zusatzinvestition ist Schuck zufrieden: „Bis heute hat sich sein Wert verachtacht.“

Liebe auf den ersten Blick war der „Adenauer-Mercedes“.



Heribert Schuck (r.) ist auch mal für Überraschungen von Kolleginnen und Kollegen zu haben.

Oldtimer Opel Diplomat als Alltagsauto für die Baustellen

Einige Jahre später: Ein Bekannter des Oldtimer liebenden Dachdeckermeisters hatte seinen Gastronomie-Ausrüsterbetrieb an seinen Schwiegersohn übergeben – und der brauchte Platz. So auch den Platz, auf dem ein 25 Jahre alter VW Käfer stand. „Das Studentenauto des Senior-Chefs“, erinnert sich Schuck. „Nur 20.000 Kilometer war der gelaufen.“ Klar, dass dieser Oldtimer auch in Schucks Sammlung übergang.

„2012 wollte ich durch einen Immobilienverkauf freigewordenes Geld wieder anlegen“, so äußert sich schon fast entschuldigend Heribert Schuck. Innerhalb kurzer Zeit kam er von einem Berlin-Trip mit einem 1974er Opel Diplomat V6 und von einem



Abstecher nach Neu-Ulm mit einem Jaguar XJS mit Geburtsjahr 1987 zurück. „Der Opel wurde mein Alltagsauto. Damit bin ich als Dachdecker zu den Baustellen gefahren.“

Viva Italia: Oldtimer Maserati Quattroporte ist ein Einzelstück

Im Laufe des Gesprächs fällt Heribert Schuck noch der Maserati Quattroporte ein, den er 2006 gekauft hatte. „Ein Einzelstück mit ungefähr 500 PS – die sind ihm mal in Modena eingepflanzt worden.“ Ist der rassige Italiener nun die Krönung und der Schlusspunkt seiner Sammlung? Weit gefehlt. Jüngster Zugang ist ein Mercedes der Baureihe W 186 – im Volksmund auch „Adenauer-Mercedes“ genannt. Bei der diesjährigen Motorrad- und Oldtimertour der Meisterschüler der Dachdecker-Berufsschule Waldkirchen, deren Vorsitzender Heribert Schuck ist, machten die Teilnehmer eine Pause in Frankfurts „Klassikstadt“. Hier in dem Oldtimer- und Eventzentrum am Main stand der „gute Stern“ im Eingangsbereich. „Den musste ich einfach haben“, erklärt Schuck.



Bei Heribert Schuck bleiben die Oldtimer nicht in der Garage, sondern werden auf der Straße bewegt.

Leidenschaft Oldtimer und Familie: Papa macht das schon

Volles Verständnis – aber was sagt seine Familie dazu? Wenn seine 23-jährige Tochter die Mama fragt, wie sie das findet, kommt als Antwort: „Der Papa macht das schon.“ Stimmt. Da kann sich die Mama schon auf das Sommerfest der Innung Aschaffenburg-Miltenberg freuen. Denn die Teilnehmer werden dort von Heribert Schuck im Mercedes-Oldtimer chauffiert. Fahrzeuge sind ja zum Fahren da – wie der Name schon sagt. Alle Oldies von Heribert Schuck sind zugelassen und werden „artgerecht“ gehalten.

Text: Harald Friedrich, Bilder: privat



**METALL
IST UNSER
DACHWERK!**



**EINE
KLASSE FÜR SICH
IN DESIGN UND
FUNKTION!**

Lübbe TWAP Connect

Das **neue Komplettsystem** zur verdeckten Befestigungslösung. Innovativ steckbar. Keine Befestigungselemente im sichtbaren Bereich durch einfaches Aufklippen der Abdeckblende. **Stilvolles Design-Element** für höchste Ansprüche.



Erster E-Transporter von MAN

Wer kann, der kann, sagt der Volksmund. MAN kann – behauptete der Konzern 2010 in seinem Unternehmenslogan. Ob MAN auch Elektromobilität im Nutzfahrzeugsektor kann, muss der E-Transporter eTGE beweisen.

Auf der Nutzfahrzeuge IAA 2018 stellte MAN seinen ersten E-Transporter mit hervorragender Ausstattung vor. Er tritt an in der 3,5-Tonnen Nutzfahrzeugklasse, oft auch als Sprinter-Klasse bezeichnet, die des Handwerkers Liebling ist. Eine Tonne Nutzlast ist meist ausreichend für den betrieblichen Alltag. Dazu kommen Transporter-Außenmaße, die einen auch den überfüllten Verkehrsalltag in den Städten meistern lassen.



Leisetreter mit großer Reichweite: der vollelektrische eTGE von MAN beim Dachdecker-Einkauf zu Besuch

E-Transporter: viel Power schon beim Anfahren

Einsteigen, starten? Nichts geht. Denn der eTGE hat Verantwortungsbewusstsein. Erst gurten, dann starten. Lästig wird das nur, wenn der Kollege sagt: „Fahr gerade nochmal einen Meter vor.“ Auch dann geht ohne Gurt gar nichts. Also gurten, starten und anstatt des seit 100 Jahren gewohnten Diesel-Nagelns ist nichts zu hören. Keine Angst – es ist kein Hörsturz, sondern vollelektrisches Fahren. Stufenlos treibt der Vorwärtsschub den 3,5-Tonner voran.

Die Maximalleistung von 100 kW (136 PS) und das maximale Drehmoment von 290 Newtonmeter entfalten sich unmittelbar nach dem Anfahren. Damit kann der eTGE beim Ampelstart auch schon mal einem Pkw-Fahrer die Schamesröte ins Gesicht treiben. Zum Vergleich: Der Diesel-TGE mit seinen 103 kW aus zwei Litern Hubraum erreicht seine maximale Leistung erst bei fast 4000 Umdrehungen.

Fließendes Fahren ohne Stressmomente

Gebremst wird selten. Dazu genügt beim E-Auto meist einfach nur das Gas – Verzeihung, den Strom mit dem rechten Fußpedal zurückzunehmen. Die Rekuperation, also die Rückgewinnung der durch den Bremsvorgang verlorenen Bewegungsenergie mit Einspeisung in die Akkus, sorgt für eine ordentliche Bremswirkung. Beim Start der Testfahrt zeigte der eTGE sogar

136 Elektro-Pferde sorgen für stufenlosen vehementen Vortrieb.



175 Kilometer Reichweite an. Und die waren nicht übertrieben. 60 Kilometer später war noch eine Restreichweite von 110 km auf der Instrumententafel. Schon bald stellt sich automatisch der Ehrgeiz ein: „Ich will noch weiterkommen.“ Und das Resultat ist ein fließendes Fahren ohne Stressmomente. Selten so ausgeruht zur Baustelle gekommen.

Gleiche Nutzlastkapazität wie der Diesel-Bruder

Der Laderaum ist baugleich mit dem hinterachsgetriebenen Diesel-Bruder TGE. Es geht also kein Platz für die 35,8 kWh-Akkus verloren. Allerdings bringen die 264 Zellen rund 340 kg auf die Waage. Kein Problem, denn bei seinem „Diesel-Bruder“ stehen der Selbstzünder-Motor und das Getriebe auf der Gewichtstabelle – und beide hat der eTGE nicht. So verbleiben auch ihm etwa 950 Kilogramm Nutzlastkapazität.

Die unter dem Laderaumboden platzierten Stromspender können schnell an einer 40 kW-Gleichstrom-Ladestation von 0 auf 80 Prozent in 45 Minuten aufgefüllt werden. Steht nur die Haushaltssteckdose zur Verfügung, hat der eTGE 15 Stunden Pause, bei



Mit dem Akku-Paket unter dem Ladeboden geht kein Liter Laderaum verloren.



Infocenter, Navi und Armaturentafel in einer Einheit

einem 360 V Anschluss oder der 400 V Wallbox verkürzt sich die Standzeit auf weniger als fünfeinhalb Stunden.

MAN verspricht langes Batterieleben

MAN verspricht ein langes Batterieleben. Selbst nach 2000 Ladezyklen liegt der Kapazitätsverlust bei nur 15 Prozent. Außerdem ist der Austausch einzelner Module mit sechs oder zwölf Zellen möglich. Zudem bietet MAN eine achtjährige Garantie für maximal 160.000 Kilometer Fahrleistung für die Akkus ab Werk an. Für den Motor ist serienmäßig eine Zwei-Jahres-Garantie enthalten, die beim Kauf auf fünf Jahre verlängert werden kann.

Die Zukunft des Klimaschutzes hat ihren Preis

Die Gewissheit, künftig keine Kosten für Ölwechsel und Kraftstoff mehr aufwenden zu müssen, einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten und ohne schadstoffbedingte Durchfahrtsverbote an die Baustelle zu kommen, muss dem Handwerker aber auch annähernd 70.000 Euro wert sein. Jedoch will das Bundesfinanzministerium den Umstieg auf E-Transporter steuerlich fördern. Neben der Verlängerung der steuerlichen Förderung von E-Autos als Dienstwagen ist geplant, von 2020 bis 2030 eine einmalige Sonderabschreibung in Höhe von 50 Prozent der Anschaffungskosten einzuführen. Diese soll die reguläre Abschreibung nicht ersetzen, sondern wird zusätzlich eingeführt. Die ergänzende Sonderabschreibung gilt für kleine und mittelgroße Nutz- oder Lieferfahrzeuge.

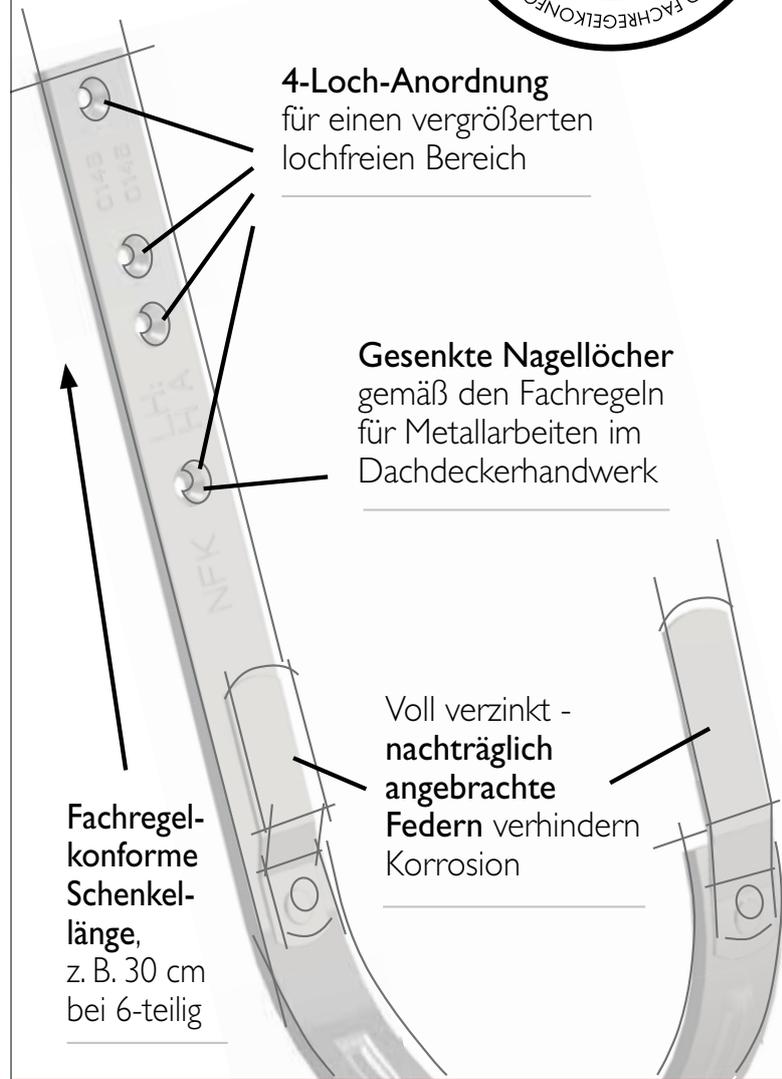
Strombetankung preiswerter als Diesel-Benzin

Bei aller E-Begeisterung ist nicht zu vergessen: Auch die Strombetankung an 250 Arbeitstagen kann mit bis etwa 1.800 Euro jährlich zu Buche schlagen. Das ist aber immer noch deutlich weniger als beim Diesel-Bruder. Zudem entfallen gegenüber dem Diesel-Bruder teure Wartungs-Zusatzkosten rund um einen normalen Motor, wie etwa Öle.

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



Zimmerer realisiert die eigenen vier Wände in Holzbauweise

Bauen mit Holz ist in – gerade in Zeiten des Klimaschutzes. Die Politik entdeckt Holz als nachhaltige Alternative zu Beton. Doch es braucht Architekten und Betriebe, die Neuland betreten in der Umsetzung. Zimmerermeister Alexander Rödel hat zwei Zweifamilienhäuser in Holzbauweise realisiert.

In Köln sollen bei Neubauten und der Erweiterung von Gebäuden verstärkt Holzbaustoffe eingesetzt werden. Das beschloss der Stadtrat jüngst einstimmig auf Antrag der Grünen. Bauen mit Holz und damit mit einem klimafreundlichen, nachwachsenden Rohstoff ist „in“. Alexander Rödel erkannte diesen Trend früh. Der Zimmerermeister aus Ratingen, der 1994 in die Lehre ging und seit 2002 selbstständig ist, wusste schon als Kind, dass er später was mit Holz machen will. Sein aktuelles Projekt: die eigenen vier Wände – natürlich aus Holz.

Baukastenprinzip für schnelle Umsetzung vor Ort

Hängend an vier Polyester-Schlaufen und einer Eisenkette schwebt die tonnenschwere Holzwand über die Baustelle. Mitarbeiter Torsten Klawuhn bedient per Fernbedienung den Baukran. Vorsichtig und höchst präzise führt er das Bauteil an seinen vorgesehenen Platz. „Der Begriff Baukastenprinzip beschreibt diese Bauweise am besten. Die einzelnen Teile

müssen wie Legosteine zusammengesetzt werden. Wichtig ist dabei, alle Details zu beachten“, erklärt Rödel.

An vier Tagen lieferte die Firma „ABA Holz“ aus dem bayerischen Adelsried knapp 90 Tonnen der KLH-Massivholzplatten. Damit entstehen zwei Zweifamilienhäuser mit einer gesamten Wohnfläche von 454 Quadratmetern. Eine Hälfte bezieht Alexander Rödel mit seiner eigenen Familie. Der Umzug ist für Dezember geplant. Die ersten Wohnungen werden schon im Herbst bezugsfertig sein.

„Der Holzbau bietet viele Vorteile. Einer davon ist, dass sich Bauprojekte sehr schnell umsetzen lassen“, erläutert Rödel. Dank der vorgefertigten Holzbauteile können wir Wände, Decken und das Dach in kürzester Zeit vor Ort zusammenbauen. „Ich kenne einen Handwerker aus Süddeutschland, der das Verfahren perfektioniert hat. Der schließt den Bau eines bezugsfertigen Einfamilienhauses in drei Monaten ab“, bemerkt der Zimmerermeister.

Dünnere Wände im Holzbau bringen mehr Wohnfläche

Der Vorteil der kurzen Bauzeit spielt vor allem in dicht bebauten Gegenden seine volle Stärke aus. Hier sind keine langwierigen Verkehrssperren erlaubt und die Nachbarn sollen rund um die Baustelle so wenig wie möglich gestört werden.

Außerdem sind die Außenwände dünner gegenüber der herkömmlichen Bauweise. „Dadurch ergibt sich eine fünf Prozent größere Wohnfläche. In meinem Fall sind das 20 Quadratmeter, sprich ein ganzes Zimmer“, veranschaulicht Alexander Rödel. Darüber hinaus präsentieren sich Holzhäuser energetisch top und optisch ansprechend.

Schallschutzwände und sichtbare Holzdecken als Stilelement

Sichtlich stolz führt Alexander Rödel durch beide Häuser, für welche die DEG Dach-Fassade-Holz eG als Bedachungsfachhändler außer den Holzplatten alle weiteren Materialien vor Ort anlieferte, wenn sie benötigt wurden. Ein hohes Schalldämmmaß von 78 dB(A) der Gebäudetrennwand sorgt für Wohnkomfort mit Ruhefaktor. Eine Bodenheizung mit einer Luftwärmepumpe, die wärmt und kühlt, bringt das Haus auf die richtigen Temperaturen.



Das Zweifamilienhaus in Holzbauweise nimmt Gestalt an.



Dank der Vorfertigung braucht es für die Montage wenig Zeit.



Über die Holztreppe geht es einen Stock höher. Der Wohn- und Essbereich zeigt sich mit zwei großen Fensterlöchern, die vorgefertigt in der Holzwand platziert sind. Während die Stahlträger in den Decken verschwinden, bleiben die Holzdecken als Stilelement sichtbar. Über die spätere Terrassentür geht es weiter auf die geräumige Dachterrasse. Hier können die neuen Bewohner künftig laue Sommer-nächte genießen.

Eine besondere Herausforderung war das Thema Brandschutz. Als Lösung diente eine spezielle Rigips-Brandschutzwand. Weiter plant das Architekturbüro ein Gründach mit Photovoltaikanlage, um die Energiekosten zu reduzieren und die nachhaltige Bauweise fortzuführen.

Architekten vom Holzbau überzeugen

„Für solch ein Projekt benötigen Sie vor allem die richtigen Partner. Eine große Aufgabe war es am Anfang, den Architekten zu überzeugen, dass hier in Holz gebaut werden soll“, erinnert sich Rödel.



Holz schafft innen ein gutes Raumklima und dank dünnerer Wände auch mehr Platz.

Am Ende der Überzeugungszeit fanden sich zwei Angestellte aus dem Architekturbüro „mo.studio“. „Josef Dvorak und Matthias Hemmrich hatten da richtig Bock drauf und waren von Anfang an motiviert“, blickt der Mann aus Ratingen mit einem Lachen zurück. Mit der Stadtparkasse Düsseldorf fand das Projekt den richtigen Finanzierungspartner. „Die Beraterin wohnt selbst in einem Holzhaus. Das war eine super Voraussetzung“, beschreibt Rödel den Findungsprozess. Zudem habe das Bauamt der Stadt Ratingen sehr gut beraten und tolle Arbeit geleistet. Von der ersten Idee des Holzhauses dauerte die Planung zwei Jahre, ehe alle Themen abgeschlossen waren und der Spatenstich erfolgte.

Ziel: Kindergarten oder Schule in Holzbauweise

Für die Zukunft hat Alexander Rödel ein Ziel: „Ich möchte gerne einen Kindergarten oder eine Schule in der Holzbauweise errichten. Sechs Wochen Sommerferien bieten sich geradezu an für diese Art von Bauen“. Vielleicht ja schon bald in Köln, wo ab jetzt verstärkt in Holz investiert wird.

Holz ist „in“

- Das höchste Holzhaus der Welt steht in Norwegen. „Mjøstårnet“ steht in Brumunddal und ist ganze 85,4 Meter hoch.
- In London plant das Architekturbüro PLP zusammen mit der Universität Cambrige einen Holzgiganten. Das Hochhaus soll rund 300 Meter Höhe erreichen.
- Von der Holzbauweise profitiert das Klima. So spart beispielsweise das „HoHo“ Holz-Hochhaus in Wien 2.800 Tonnen CO₂ gegenüber der konventionellen Bauweise ein.
- Mit der Weltausstellung Expo 2000 in Hannover rückte der Holzbau erstmals in den Fokus der Öffentlichkeit. Dort präsentierte sich der französische Pavillon in KLH-Massivholzplatten.

Erste Dachdeckerin im Familienbetrieb seit 1896



Seit 20 Jahren zu Hause auf den Dächern Frankfurts: Melanie Bernhardt

Kollegen auf einen Spruch gleich eine entsprechende Antwort.“ Schon in der Jugend habe sie mit Jungs Fußball gespielt, da hatte die Dachdeckermeisterin nie Berührungsängste. „Die Gesellen haben schnell gesehen, dass ich mit anpacken will und kann“, berichtet Bernhardt. Sie lernte durchzuhalten und sich durchzusetzen in der Männerdomäne, und sie

Melanie Bernhardt ist seit 20 Jahren Dachdeckermeisterin und führt den Betrieb mit ihrem Bruder. Dabei ist sie tagsüber selber auf den Dächern von Frankfurt aktiv. Hier berichtet sie über ihren Werdegang, das Führen ihres Teams und ihr Faible für soziale Medien.

Das ist wirklich mal Tradition. Seit 1896 gibt es den Betrieb F. Bernhardt Bedachung-Gerüstbau GmbH in Frankfurt. Alle Männer in der Familie waren und sind Dachdecker – in der vierten Generation ist es Oliver Bernhardt, Geselle und Vorarbeiter. Doch auch in einem Traditionsbetrieb gibt es Wandel und so führt mit Melanie Bernhardt erstmals eine Frau im Tandem mit dem Bruder. Und sie ist es, die seit bereits 20 Jahren den Meisterbrief als Dachdeckerin besitzt.

„Die Leistungen waren ja da.“

„Zunächst wollte ich Abitur machen, doch dann bin ich abgegangen und habe eine Lehre angefangen. Ich hatte schon früh Interesse und unterstützte meinen Vater bereits in der Jugend“, erinnert sich Bernhardt.

Dachdeckerin mit Mut und Standing erarbeitet sich Respekt

In den frühen 90er Jahren waren junge Frauen auf dem Dach noch eine echte Rarität. Da brauchte es Mut und Standing, um der eigenen handwerklichen Leidenschaft zu folgen. Die Lehre absolvierte Bernhardt bei einem Kollegen im Stadtteil. Wie das funktionierte? „Ich habe schon ein natürliches Selbstvertrauen und bin nicht auf den Mund gefallen. Da bekamen die

lernte viel an fachtechnischer Ausführung. „Es gab da im Lehrbetrieb einen Altgesellen, der kurz vor der Rente stand, einen Schiefer-Experten. Er hat sich Zeit genommen und mir viele Dinge genau erklärt. Dann konnte ich es selber machen.“

Die Chefin arbeitet täglich selbst auf der Baustelle

Die Sache mit dem Schiefer kommt ihr bis heute zu gute. Denn in Frankfurt sind viele Häuser noch mit Schiefer eingedeckt. Dachdeckerin zu werden, war das eine Ziel von Melanie Bernhardt, das andere war von Anfang an, später den Familienbetrieb zu übernehmen. Deshalb ging sie schon mit 21 Jahren an die Meisterschule in Mayen. Mit einer Sondergenehmigung, weil damals das Mindestalter noch bei 22 Jahren lag. „Die Leistungen waren ja da“, meint Bernhardt heute. Auch in Mayen habe sie viel an Fachtechnik gelernt. Dieses Know-how ist ihr sehr wichtig. Auch deshalb, weil Bernhardt keine Chefin ist, die vor allem im Büro beschäftigt ist. Im Gegenteil arbeitet sie täglich mit auf der Baustelle, neben dem Bruder gibt es im kleinen Team nur noch zwei weitere Gesellen.

Bruder und Schwester arbeiten gerne im Duo.



Meisterausbildung: wichtiges Know-how für die Betriebsführung

Weil die Dachdeckerin das Arbeiten auf den Baustellen so liebt, fielen ihr die neun Monate sitzen im Klassenraum in Mayen auch nicht so leicht. „Trotzdem war es eine super Ausbildung in Mayen, die Praxis am Modell war top. Und dann natürlich das Wissen in Betriebswirtschaft, Kalkulation oder Führung, ohne dieses Know-how könnte ich heute den Betrieb gar nicht managen.“ Bernhardt ist meist mit dem Bruder unterwegs, die beiden Gesellen machen andere Baustellen. Das Team ist noch relativ neu zusammen, es gab Abgänge wegen Rente und schwerer Krankheit. „Ich bin aber sehr zufrieden mit meinen Gesellen und der Größe des Betriebs.“

Für Bernhardt geht es dabei um eine familiäre Atmosphäre. Der Vater ist zwar schon in Rente aber offiziell noch Geschäftsführer und immer mal vor Ort. Die Mutter hilft mit im Büro. Im kleinen Team kann sich jeder auf den anderen verlassen. „Klar muss die Leistung stimmen, aber auf super streng habe ich keine Lust“, sagt Bernhardt. Als Chefin sorgt sie gerne für eine familiäre Atmosphäre. „Wir setzen uns immer mal wieder zusammen, essen Kuchen, tauschen uns aus.“ Ausbilden würde sie auch gerne, aber von der Qualität der Bewerber her sei das schwierig. „Man muss schon sehr genau wissen, was man tut. Und vielen Jugendlichen fehlt es an Motivation und Disziplin. Da schaffen einige nicht mal das Praktikum.“

Bernhardt übernimmt gerne komplizierte Auftragsfälle

Der Betrieb übernimmt von größeren bis kleineren Projekten und Reparaturen alles, vor allem im Bereich Steildach. „Wir betreuen viele Häuser schon über Jahre hinweg. Jetzt sind wir verstärkt im Bereich Dachfenster unterwegs. Und im Dachbodenausbau bieten wir alles aus einer Hand mit Partnern aus anderen Gewerken an.“ Gerne übernimmt die Dachdecker-

meisterin auch komplizierte Fälle mit kleinteiligen Arbeiten. Der Qualitätsanspruch hat sich herumgesprochen, so gibt es immer genug Aufträge, auch über Architekten als Multiplikatoren.

Wie der Betrieb arbeitet: coole Fotos und Videos auf Instagram

Sehr aktiv ist Bernhardt in den sozialen Medien, was erstaunlich ist bei einem Betrieb dieser Größe. Bereits seit 2011 macht sie Facebook für die Generationen 40plus und jetzt auch Instagram für die jüngeren Leute. Dort postet sie fast jeden Tag interessante, ungewöhnliche Fotos und kurze lockere Erklärvideos zu verschiedenen praktischen Fachthemen auf dem Dach.

„Instagram ist viel lockerer, persönlicher, da posten wir nicht nur Fachbilder. Wir zeigen, wo wir sind und wie wir arbeiten. Die Kunden sind oft stille Mitwisser. Sie sehen schon, was wir machen, auch ohne Likes“, erläutert Bernhardt. „Das ist erst der Anfang, wir wollen noch professioneller werden mit den Videos.“

In Meditation vor der Skyline: Bruder Oliver posiert gerne im Spaß für Instagram-Fotos.



Bundesweit erster Dachdecker-Campus für Auszubildende

Neue Wege beschreiten im Wettstreit um Fachkräfte. Was die Universitäten machen, können wir schon lange. Das dachten sich fünf Bremer Dachdeckerbetriebe und bauten eine Lagerhalle plus Seminarraum zum Dachdecker-Campus um. So entstand ein bundesweit einzigartiger Lernort für zusätzlichen Praxisunterricht für die Auszubildenden.

Es ist heute schwieriger denn je, junge Menschen für das Handwerk generell und den Beruf des Dachdeckers im Speziellen zu begeistern. Helfen können da ungewöhnliche Ideen und der Wille, mit anderen Betrieben in Sachen Nachwuchswerbung und Fachkräftesicherung zu kooperieren. So wie in Bremen, wo Lutz Detring von Schmidt Bedachungen mit Kollegen einen Dachdecker-Campus für die Auszubildenden ins Leben gerufen hat.

Mit dabei sind die vier Betriebe Rolf Könsen, Heinrich Stangmann, Sascha Apel und Schardt. Die Idee dahinter ist, den Auszubildenden neben der Arbeit auf den Baustellen zusätzliche Praxis unter fachlicher Anleitung zu bieten. Damit die Lehrlinge ihre Kenntnisse weiter vertiefen und am Ende der Ausbildung wirklich fit sind, um als Gesellen gute Qualität abliefern zu können.

Anleitung von erfahrenen Dachdeckern – die Lehrlinge hören interessiert zu.

Alle Auszubildenden kommen freiwillig

Frei nach dem Motto „dübeln statt grübeln“ können sich hier an festgelegten Samstagen die insgesamt rund 25 Lehrlinge von 8 bis 12 Uhr weiterbilden. Auch drei junge Frauen sind unter den hoch motivierten Nachwuchskräften. „Diejenigen, die sich für den Beruf entscheiden, denen soll es ja auch Spaß machen. Die Azubis sind alle freiwillig hier“, sagte Detring dem „Weser-Kurier“ anlässlich der feierlichen Eröffnung des Dachdecker-Campus. Zu der waren Ende Juni auch zuständige Vertreter der Arbeitsagentur, der Berufsschule sowie einige Bremer Kommunalpolitiker gekommen, um sich direkt vor Ort über die richtungweisende Einrichtung zu informieren.

Komplette Dach-Holzkonstruktion als Übungsstation

Angeleitet von gestandenen Kollegen aus den fünf Betrieben beschäftigen sich die Auszubildenden dann intensiv mit einzelnen Arbeitsprozessen an Flachdach, Steildach und Metaldach. Dafür sind Werkbänke, Werkzeuge und Material reichlich vor-





handen, eine komplette Dach-Holzkonstruktion ist als Übungsstation installiert. Auch Dachfenster-Einbau und Abdichtungen können geübt werden. Anschauliche Lern-Modelle für Fassadentechnik und Photovoltaik sind zudem in Planung. Zudem gibt es einen separaten Schulungsraum für die Theorie, um Lehrlinge bei Bedarf fit zu machen für die Anforderungen der Berufsschule. Defizite im Rechnen und Schreiben können so ebenso behoben werden wie solche beim Lernen der deutschen Sprache.

Beruf Dachdecker attraktiver gestalten

Lutz Detring selbst schaut bereits seit vielen Jahren im eigenen Betrieb, wie er den Azubis und auch seinen Helfern neben Praxis und Berufsschule in zusätzlichen Kursen das vermitteln kann, was die jungen Menschen noch brauchen, um im Beruf und im Leben klarzukommen. Seine Tochter und Mitgeschäftsführerin Dachdeckermeisterin Katrin Detring-Pomplun unterstützt die Initiative des Dachdecker-Campus. „Weil es momentan schwierig ist, junge Leute für eine Ausbildung im Handwerk zu begeistern, wollen wir unseren Beruf attraktiv gestalten.“

Die fünf Initiatoren wollen den Dachdecker-Campus schrittweise weiterentwickeln.



Kooperation mit Industrie und Handel ausbauen

Zukünftig soll der Dachdecker-Campus als dauerhafte Einrichtung schrittweise weiterentwickelt werden. Kompetente Meister und Gesellen aus den Fachbetrieben sollen ihr Wissen weitergeben, ebenso wie Vertreter der Industrie, die hier den Einsatz ihrer Produkte in den Bereichen Ziegel, Bitumen, Dichtung, Dämmung oder Entwässerung erklären können. Solche Unterweisungen in Verbindung mit Industrie und Handel haben sich bereits bewährt und sollen ausgebaut werden.

Impressionen von der Eröffnung (rechts) und der praktischen Arbeit im Dachdecker-Campus



Zimmerer Alex Bruns gewinnt Goldmedaille bei den WorldSkills



Jüngst stand für die besten jungen Handwerker aus der ganzen Welt ein einzigartiges Ereignis an – die WorldSkills im russischen Kasan. Mit dabei war auch der 22-jährige Zimmerer Alex Bruns aus Rheinland-Pfalz – ein echter Wettkämpfer.

Seinen Gesellenbrief erhielt Alex Bruns 2016 mit der Note 1,2. Damit war der Grundstein für die Teilnahme an den Landesmeisterschaften, an der deutschen Meisterschaft und für die Aufnahme in die deutsche Nationalmannschaft der Zimmerer im gleichen Jahr gelegt. Sein persönlicher Anspruch an das Handwerk ist denkbar einfach: „Genauigkeit ist mir wichtig.“ Gerade bei den Wettbewerben ist laut Bruns Präzision gefragt. „Während man im Berufsalltag ja tendenziell nach einfachen Lösungen sucht, muss man im Wettkampf möglichst komplizierte Konstruktionen meistern.“

Zimmerei als sportliche Herausforderung – von der EM zu den WorldSkills

Nach zwei Jahren hartem Training folgte im vergangenen Jahr gleich die zweifache Auszeichnung: 2018 holten die deutschen Zimmerer bei der Europameisterschaft sowohl den Mannschaftstitel als auch den Einzeltitel mit Bruns. „Ich bin über diese Zeit erwachsener und selbstständiger geworden“, resümiert der Zimmerer seine mehrjährige Vorbereitung. Der Wettkampf hat für ihn einen besonderen Reiz.

„Ich finde es toll, dass man sich im Handwerk auf sportlicher Ebene messen kann. Außerdem habe ich gemerkt, dass ich viel mehr Energien freisetze, wenn ich ein konkretes Ziel vor Augen habe.“

Radunfall überschattet Vorbereitung auf WorldSkills

Bei den WorldSkills 2019 gewann Bruns dann die Goldmedaille. Fast wäre es zu der Teilnahme jedoch nicht gekommen – bei einem Radunfall zog sich der sportliche Handwerker eine Schulterverletzung zu. Gemeinsam mit seinem Vater rammte Bruns ein Fahrzeug, das ihnen die Vorfahrt nahm. Beide stürzten schwer.

„Das war schon bitter. Da hatte ich so viel Zeit und Energie in den Wettkampf gesteckt und plötzlich stand das alles auf der Kippe“, berichtet der National-Zimmerer. Über einen Kontakt bekam Bruns jedoch den Hinweis auf eine sportmedizinische Fachabteilung, die auf Schulterverletzungen spezialisiert ist. Nach einigen Untersuchungen kam dann die erlösende Diagnose: Bruns' Schulter wird bei den WorldSkills womöglich leicht eingeschränkt sein, er kann aber bedenkenlos teilnehmen.



Vorbereitung auf die WorldSkills in Kasan: exaktes Zusägen der Holzbalken



Ohne genaue Skizze und Planung entsteht kein Holzmodell.

Der einzige Handwerker in der Familie

Als einziger Handwerker sticht Alex Bruns etwas aus seiner Familie heraus. Seine Eltern und Geschwister sind Akademiker, Musiker oder beides. Bruns spielte in seiner Jugend zwar Trompete in der Bigband der Schule, fühlte sich ansonsten am Gymnasium aber nie so richtig aufgehoben. Der Schulstoff erschien ihm zu realitätsfern, die Versetzung wurde zur Zitterpartie. Handwerkliche Ambitionen hatte Bruns aber damals schon. „Während der Schulzeit habe ich angefangen, einen Handwerkskurs zu besuchen und gerne mit Speckstein und Holz gearbeitet“, erzählt der heute 22-Jährige.

„Meine Mutter hat mich dabei bestärkt. Sie war wohl froh, dass ich etwas gefunden hatte, das mich fesselt.“ Später leitete er dann selbst Werkkurse für Kinder. Noch während der Schulzeit wuchs in ihm der Wunsch, auch professionell ein Handwerk zu erlernen. Dabei hatte er zunächst zwei Berufsbilder im Sinn: Steinmetz oder Zimmerer wollte er werden.

Die beste Entscheidungshilfe: ein Berufspraktikum

In der 9. Klasse nahm Schüler Bruns ein Berufspraktikum bei der Zimmerei Wolfgang Schlatter in Kleinkarlbach auf. Hier konnte er tiefer ins Handwerk hineinschauen und war sofort Feuer und Flamme. „Ich war total begeistert und mir wurde schnell klar, dass der Beruf des Zimmerers genau das ist, was ich lernen will.“ Obwohl seine Eltern ihm rieten, lieber zuerst das Abitur zu machen, unterstützten sie den Sohn schließlich auf seinem weiteren Werdegang. „In meinem Handwerk bin ich wirklich richtig aufgehoben, weil ich am Ende des Tages sehe, was ich geschafft habe“, erklärt Bruns die Begeisterung für seinen Beruf. Er verließ das Gymnasium 2013 mit dem Realschulabschluss in der Tasche und ging noch im gleichen Jahr bei Schlatter in die Zimmerer-Lehre, wo er bis heute arbeitet.

Vom Wackelkandidaten zum Klassenbesten

Sah Bruns seine Versetzung auf dem Gymnasium öfters gefährdet, stieg er auf der Berufsschule schnell zum Klassenbesten auf – über alle drei Ausbildungsjahre. Für Bruns hat das einen einfachen Grund. „Auf dem Gymnasium habe ich mich immer gefragt, wozu ich den unterrichteten Stoff eigentlich im Leben brauche. Mathematik ist da das beste Beispiel. Auf der Berufsschule war das ganz anders. Hier hatte alles, was ich gelernt habe, einen Bezug zu meinem Alltag“, meint der junge Handwerker. Lächelnd ergänzt er: „Heute sind Winkelfunktionen für mich gar kein Problem, in meinem Beruf komme ich ohne gar nicht aus.“

Nach den WorldSkills startet gleich die Meisterschule

Auch für die Zeit danach hat sich Bruns Ziele gesetzt. Nach seiner Rückkehr aus Russland geht es gleich an die Meisterschule. Da man an den WorldSkills nur einmal im Leben teilneh-



Für Zimmerer Alex Bruns steht die Präzision an erster Stelle.



Der weltbeste Zimmerer kommt aus Bad Dürkheim.

men kann, liegen die nächsten sportlichen Herausforderungen für den Zimmermann im Privaten. „Ich war früher sehr aktiv, bin geschwommen, habe später täglich Kraftsport gemacht. Für die Nationalmannschaft und die Wettbewerbe habe ich alle Freizeitaktivitäten geopfert – sehr gerne übrigens“, berichtet Bruns.

„Nach den WorldSkills will ich mich im Halbmarathon erproben. Schwimmen und Radfahren liegen mir ja ohnehin. Mit dem Langstreckenlauf mache ich mich dann für zukünftige Triathlons fit.“ Wer den jungen Zimmerer kennenlernt, der merkt gleich: Alex Bruns stellt sich gerne Herausforderungen. Bei der Freisprechungsfeier zur Gesellenprüfung in Neustadt gab es gleich eine neue. Bruns konnte als einer der Moderatoren das Reden vor vielen Gästen üben.



Bei den Europameisterschaften in Luxemburg nicht zu stoppen. Die deutsche Nationalmannschaft der Zimmerer mit Alex Bruns.

Velux „Colour by You!“

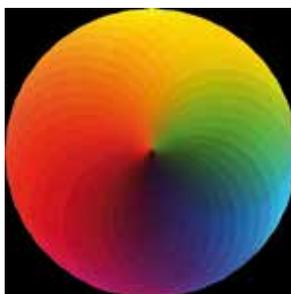


Mit „Colour by You!“ den individuellen Farbton treffen – ab sofort Velux Verdunkelungs-Rollos nach Farbstandards RAL und NCS produzieren lassen

Der Trend geht zur Individualisierung: Ob Möbel, Fenster oder Bodenbelag – die Gestaltung von Wohnräumen soll einzigartig sein. Raumausstattungen, Innendesignern und Co. bietet Velux mit der neuen Farbserie „Colour by You!“ jetzt die Möglichkeit, Rollos nahtlos in jedes Farbkonzept einzubeziehen.



COLOUR
BY YOU!



Ab sofort können sie beim Dachfensterhersteller nicht nur aus einer schier grenzenlosen Auswahl von über 1.800 Farbvarianten die favorisierte für neue Verdunkelungs-Rollos auswählen. Der Farbton kann sogar nach den Farbstandards RAL und NCS exakt an andere Einrichtungsgegenstände oder Wandfarben angepasst werden.

Die Wunschfarbe wird über einen Online-Konfigurator oder in der Beratung beim

Aus über 1.800 Farben genau die für das Verdunkelungs-Rollo auswählen, die für das Farbkonzept des eigenen Wohnraums benötigt wird

„Mit der neuen ‚Colour by You!‘-Serie möchten wir den Anstoß geben, mehr Mut bei der Farbwahl für Rollos zu zeigen“, so Claudia Peretzki, Produktmanagerin Sonnenschutz bei der Velux Deutschland GmbH.



Fachhandel ausgewählt. Obwohl es eine Individualanfertigung ist, erfolgen Produktion und Lieferung innerhalb von nur zwei Wochen. Die Produkte des neuen Sortiments sind ebenfalls über den Fachhandel beziehbar, der auch beratend zur Seite steht.

Die Farbwahl in der Raumgestaltung ist stets individuell und die Wirkung jedes einzelnen Farbtönen unterschiedlich. So wirkt ein Raum in warmen Farbtönen wie Orange oder Rot besonders sinnlich und strahlend. Kühlere Farben wie Blau oder Grau strahlen eine gewisse Gelassenheit und Ruhe aus. Mit dem „Colour by You!“ Sortiment von Velux können Rollos für Dachfenster jetzt dem individuellen Stil jedes Farbkonzeptes angepasst werden.

„Der Trend zur Individualisierung schreitet zunehmend voran“, erläutert Claudia Peretzki, Produktmanagerin Sonnenschutz bei Velux Deutschland. „Umso mehr freuen wir uns, gerade unseren Profikunden die größte Auswahl im Markt anbieten zu können, sodass sie den Velux Sonnenschutz perfekt in ihre Farbkonzepte bei der Innenraumgestaltung einbeziehen können.“

Die Lieblingsfarbe in die eigenen vier Wände holen – mit der größten Farbauswahl auf dem Markt Wohnaccessoires wie Rollos individuell gestalten



Nach der RAL- und NCS-Skala lässt sich der gewünschte Farbtön für das Verdunkelungs-Rollo individuell auswählen.

Vor allem für den Einsatz in Schlafzimmern ist der Sonnenschutz ideal. Schließlich gewährleistet er, ganz gleich in welcher Farbe, immer den vollwertigen Verdunkelungseffekt.

Alle Velux Rollos sind mit dem „Pick & Click“-System ausgestattet, das eine einfache Installation in wenigen Minuten ermöglicht. „Colour by You!“ ist auch für ältere Dachfenster verfügbar, somit eignet es sich hervorragend, um frischen Wind in den Raum unterm Dach zu bringen. Alte Verdunkelungs-Rollos können unkompliziert gegen neue aus dem „Colour by You!“-Sortiment ausgetauscht werden. Mehr Informationen unter velux.de oder direkt bestellen unter veluxshop.de.

Exklusiver Tonziegel für Dachsanierung einer Wassermühle entwickelt

Eine Dachsanierung von denkmalgeschützten Gebäuden bringt häufig ganz besondere Herausforderungen mit sich. Lesen Sie hier, warum und wie für die Neueindeckung der 1583 erbauten Wassermühle in Neubruchhausen extra ein neuer Tonziegel entwickelt und verlegt wurde.

Am Mühlenteich, an dem bis 1974 noch reger Mühlenbetrieb herrschte, ist seitdem ein Ensemble mehrerer Backsteingebäude im Fachwerkstil entstanden. Ein neuer Besitzer sorgte jetzt dafür, dass die Mühle sowie das angrenzende Wohnhaus mit den beiden Scheunen renoviert wurden.

Dabei sind Fachwerk und das rötliche Klinkerkleid der Gebäude in ihrem Glanz erhalten geblieben. Ein Teil des Areals soll der Öffentlichkeit zugänglich sein. Es gibt attraktive Veranstaltungsräume für Hochzeiten, Konfirmationen und andere festliche Anlässe sowie einen Hotelbetrieb.

Denkmalpflege stellt hohe Ansprüche
Die Dacharbeiten für das Wohnhaus und eine der Scheunen übernahm der Dachdeckerbetrieb Thorsten Weniger aus dem nahe gelegenen Twistringen.



Eindeckung des Dachs mit dem neu entwickelten Tonziegel

Es galt, auf den Scheunen die Dachstühle zu erneuern, Erker und Entwässerung zu renovieren, Dachfenster einzusetzen und nach entsprechender Dämmung wieder Ziegel aufzulegen.

Die Dachrenovierung der unter Denkmalschutz stehenden Wassermühle brachte dabei eine ganz besondere Herausforderung mit sich. Einerseits mussten die alten Ziegel entsorgt werden. Zum anderen galt es, wegen der hohen Ansprüche der Denkmalpflege, Ziegel für eine Neueindeckung zu finden, die optisch den alten so nah wie möglich kamen.



Text und Bilder: Henning Höpken



Ein sehr ästhetisches Dachbild entsteht, nahe am Original aus alten Zeiten

Ein neuer Tonziegel nimmt Gestalt an

Die Eindeckung sollte zunächst mit einem aus dem Ausland importierten Ziegel aus Beton erfolgen, dessen Zulassung für hiesige Dächer jedoch nicht unbedingt geklärt war. Thorsten Weniger sprach deshalb den Bedachungshändler seiner Wahl an, die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG. Gemeinsam mit dem Ziegelhersteller Meyer-Holsen aus Hüllhorst tauschten sich Weniger und die Experten der Dachdecker-Einkauf über eine Alternative aus. Und auf Basis dieser Ideen kreierte Meyer-Holsen ein Ziegel-Modell in Form einer keramischen Lösung aus Ton.

Nach mehreren Brennversuchen und mit verschiedenen Musterziegeln im Werk konnte dann ein Prototyp auch die Denkmalschützer überzeugen. So entstand ein zugelassenes und sturmsicheres Produkt, das nicht nur optisch dem ausländischen Betondachstein überlegen ist, sondern sich auch optimal in das Gesamtbild der Wassermühle einpasst.

Thorsten Weniger nutzt den eigenen Kran für den Transport der Ziegel auf das Dach.



Schuppenförmige Deckung mit sehr enger Lattung

Als die Denkmalschützer grünes Licht gegeben hatten, hievte der Kran von Thorsten Weniger schon bald die exklusiven Rautenbiber auf den neuen Abbund der Wassermühle. Die erfahrenen Dachdecker konnten dort mit der nicht alltäglichen schuppenförmigen Deckung beginnen. Zwar hatten sie hier an allen Tagen eine wunderbare Aussicht auf die Umgebung und die beschaulichen Gebäude, mussten aber bei der sehr engen Lattung aufpassen, immer sicheren Halt unter den Füßen zu haben. Nach und nach wurden die Ziegel schuppenförmig aufgebracht. Diejenigen ohne Spitze, sogenannte Anfänger, bildeten dabei den unteren Dachabschluss. Die Firstziegel wurden oben festgeschraubt.

„Es ist schönes Arbeiten hier, und das Dach sieht sehr gut aus“, berichteten die Gesellen. Ihr Chef, Thorsten Weniger, und Thomas Heiken, Fachberater bei Meyer Holsen, sowie Raimund Schrader, Vertriebsleiter Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, sind zufrieden mit dem Ergebnis der Dachsanierung. Und zudem sind sie stolz darauf, gemeinsam diese Lösung gefunden zu haben. „Es ist für uns alle erfreulich, dass gegenüber des hochpreisigen Produktes eines ausländischen Unternehmens ein regionaler Hersteller in der Lage ist, diese anspruchsvolle Aufgabe zu lösen und umzusetzen“, sagt Schrader stellvertretend.



Preisgekrönte Dachsanierung einer Aussegnungshalle



In alle Richtungen verzogene Holzbalken tragen ein Steildach mit bis zu 75 Grad Neigung. So entsteht ein wunderbar lichter Raum – prämiert mit dem Architekturpreis für Ulm und den Alb-Donau-Kreis. Die Bauer Bedachungen GmbH hat die Dachsanierung ausgeführt.

Eine öffentliche Ausschreibung zu gewinnen, ist heutzutage keine ganz einfache Sache. „Man muss schon vorher einen Plan haben, wie die Umsetzung funktionieren kann“, erläutert Andrej Bauer, Geschäftsführer der Bauer Bedachungen GmbH in Laichingen bei Ulm. Gerade bei einem sehr herausfordernden Projekt wie der Dachsanierung der Aussegnungshalle in Bergshülen auf der Schwäbischen Alb. Der federführende Architekt wollte den Betrieb Bauer als Partner. Über viele Projekte hinweg hat sich bis heute eine vertrauensvolle Partnerschaft entwickelt. Die Jury zeigte sich am Ende überrascht und begeistert. „Die Aussegnungshalle ist so ganz ungewöhnlich. Ein sakraler Raum, lichtdurchflutet, passt perfekt zu seiner Nutzung“, sagte Thomas Herrmann, freier Architekt aus Stuttgart und Jury-Vorsitzender.

Holzträger kommen als Sonderanfertigung aus Österreich

Die Grundkonstruktion: Zwei Flachdächer an den Seiten gehen in der Mitte in ein Steildach über. Dort wird der Dachstuhl von verzogenen Holzbalken getragen. Der Holzbau stellte für Bauer und sein Team die erste große Herausforderung dar. Gemeinsam mit einem Partnerbetrieb und Spezialisten ging es darum, neue, verzogene Seitenträger für den Dachstuhl zu konzipieren und nachzuarbeiten. „Nach unseren Vorgaben kamen dann die neuen Holzträger als Sonderanfertigung aus Österreich. Und auch die Decke mit Spalierbrettern und schwarz hinterlegter Folie ist etwas Besonderes“, erläutert Bauer.

Kleinteilige Attika-Elemente für eine harmonische Optik

In der Holzschalung des Daches musste die alte Zwischendämmung entfernt werden. „Wir haben dann eine neue Gefälledämmung auf dem Flachdach verlegt“, berichtet Bauer. Herausforderung Nummer zwei stellte die nach oben gezogene Attika dar. Hier ging es darum, diese Attika optisch ansprechend zu verarbeiten, im ästhetischen Kontrast zu den satten, schönen Bitumenschindeln des Steildachs. Die Frage war, wie kleinteilig müssen die Attika-Elemente gearbeitet sein, damit sie noch schön aussehen. Die vom Team Bauer realisierte Lösung ist so aufwendig wie ansprechend.

Sechs Wochen hat der Betrieb am Objekt gearbeitet. Drei bis vier Mitarbeiter waren täglich vor Ort, Abdichter, Dachdecker und Spengler. Alle Verkleidungen wurden an den eigenen Maschinen, zu denen eine große CNC-Abkantbank gehört, in den Betriebsräumen vorgefertigt. „Das ist eine unserer Spezialisierungen. Wir übernehmen auch Spenglerarbeiten für andere Zimmerer und Dachdecker oder machen die Kantenteile für Baustoffhändler“, berichtet Bauer, der Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd ist. Im Betrieb arbeiten 18 Mitarbeiter draußen auf den Baustellen und vier weitere im Büro.

Fachkräfte selber ausbilden bei bester Auftragslage

Die Auftragslage ist bestens, seit Mai können keine Aufträge mehr für 2019 angenommen werden. „Trotzdem gibt es immer wieder Anfragen. Wir könnten doppelt so viele Mitarbeiter beschäftigen“, erklärt Bauer. Um genug Fachkräfte zu haben, bildet der Betrieb natürlich aus. „In diesem Jahr sind es zwei neue Lehrlinge und zudem haben wir noch einen Umschüler im zweiten Lehrjahr eingestellt“, berichtet der Dachdeckermeister.



Sechs Wochen dauerte die Dachsanierung – drei bis vier Mitarbeiter waren jeweils täglich vor Ort.



Der Dachstuhl wird von verzogenen Holzbalken getragen.



Der Holzbau stellte bei der Dachsanierung die erste große Herausforderung dar.

Bauer geht mit seinen Leuten auch raus in die Schulen, um dort den Betrieb zu präsentieren. Die jungen Menschen, potenzielle Auszubildende, sollen sich ein ehrliches Bild machen können, „wie die Leute bei uns drauf sind und was sie an vielfältigen Arbeiten erwartet“, sagt Bauer.

Dafür hat er auch Geld für einen coolen, professionell gedrehten Imagefilm in die Hand genommen. Eingeladen wurde dazu als Gast Dachdeckerin Sonja Theisen, die sich stark in der Nachwuchswerbung engagiert. „Ich will auch zeigen, dass junge Frauen bei uns willkommen sind und es schaffen können auf dem Dach“, so Bauer weiter.



Starker Zusammenhalt im Team Bauer Bedachungen

„Das war ein interessanter, spannender Drehtag. Ich bin sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Und wenn wir zukünftig mal wieder Marketing brauchen, können wir den Film in den örtlichen Kinos zeigen.“

Auch die Mitarbeiter waren mit Begeisterung dabei. Generell achtet Bauer auf ein gutes Miteinander im Team. „Meine Leute sollen hier gerne arbeiten und sich wohlfühlen. Es geht um Zusammenhalt.“ Deshalb bricht das Team auch dieses Jahr wieder gemeinsam zu einen Kurztrip auf, für einen Tag mit Übernachtung im Europapark in Rust.

Der Sanierungsdachablauf 63 T passt immer. Einfach einstecken und 40% Zeit sparen.

Sanierungsdachablauf 63 T in allen Ausführungen mit hoher Ablaufleistung



Einfach in den Stutzen des alten Ablaufs durchstecken

Mit Ablaufkörper fest verbundene, flexible Lippendichtungen für Rückstausicherheit

Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein und das 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
dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der 14. Dezember 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 Bilderrätsel aus dem letzten Heft (II/2019) hat Dachdeckermeister Maik Kraushaar aus Neumünster richtig gelöst. Er gewinnt eine Apple Watch, die ihm von Martin Affeldt, Niederlassungsleiter Neumünster der DEG Alles für das Dach eG, überreicht wird.
Herzlichen Glückwunsch!

IMPRESSUM

Das DACH 18. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

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

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Renate Redmann
Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: Strube Druck & Medien GmbH

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



Oberflächenschutzsysteme mit KEMPEROL

Allen Anforderungen gewachsen.

Ob extreme Temperaturschwankungen, starke Belastungen oder der Kontakt mit aggressiven Stoffen – KEMPEROL Systeme für Rampen und Parkflächen sind speziell für extreme Anforderungen entwickelt. Nutzen Sie unsere Erfahrung für Ihr Projekt.

www.kemperol.de/parkdeck-bruecke

DAS INTERVIEW MIT:

Initiative Dachkult

Klaus Niemann ist das öffentliche Gesicht der Initiative Dachkult. Er kennt die Branche aus langjähriger Erfahrung in Führungspositionen, etwa bei Braas oder als Geschäftsführer von Wolfin BT. Außerdem war er 15 Jahre stellvertretender Vorsitzender der Aktion DACH.

Warum gibt es die Initiative Dachkult?

Wir wollen das Steildach mehr in den Fokus von Planern und Architekten rücken. Beim aktuellen schnellen Bauen in den Städten, aber auch auf dem Land, kommt das Thema Baukultur zu kurz. Steildach ist modern und hat Tradition – so lautet unsere Botschaft. Dabei wollen wir nicht gegen andere Dachformen argumentieren. Wir sind eine Initiative für das Steildach.

Wer sind die Akteure dahinter?

Vom Start weg waren es elf, heute sind es bereits 22 Baustoffunternehmen. Das Who is Who der Bedachungsindustrie sitzt bereits mit im Boot, Mittelstand und Industrie. „Dachkult“ ist die größte je gestartete Initiative in der deutschen Dachbranche.

Welche Zielgruppen will die Initiative Dachkult ansprechen?

Wir wollen vor allem Planer und Architekten erreichen, aber auch Entscheider in den Kommunen. Es gibt allein rund 135.000 Architekten, die vielfach in kleinen Büros oder als Einzelkämpfer arbeiten.

Auf welche Weise geschieht das?

Zunächst ist „Dachkult“ eine digitale Kampagne. Wir kommunizieren über unsere Website, Facebook, Instagram oder YouTube innovative, spannende Steildach-Projekte und Architekturideen. Auch aktuelle Themen greifen wir auf. Zum sogenannten ‚Zehlendorfer Dächerstreit‘ lief auf unserem Facebook-Kanal ein 10.000 Mal geklicktes Videointerview.

Zudem organisieren wir Veranstaltungen in verschiedenen Städten und Regionen, unsere „Rooftop Talks“. Dazu laden wir renommierte Architekten ein, die ihre außergewöhnlichen Steildachprojekte vorstellen. Auf dem Deutschen Architektentag Ende September in Berlin waren wir etwa mit einem Workshop vertreten. 200 Studierende folgten zudem der Einladung von „Dachkult“, am Architektentag teilzunehmen. Insgesamt merken wir, dass der Hype für kubistische Bauten mit Flachdächern langsam abflaut. Das ist auch an den aktuellen Architekturpreisen zu sehen, die vermehrt an Steildach-Projekte gehen.



Bild: Initiative Dachkult

Ist es ein Ziel der Initiative Dachkult, den negativen Trend beim Steildach umzukehren?

Unsere Kampagne ist auf einige Jahre angelegt. So ein Turnaround funktioniert nicht auf Knopfdruck. Doch wir sehen, dass das erste Halbjahr 2019 ein gutes für das Steildach war. Es ist das erklärte Ziel, langfristig wieder zuzulegen und einen positiven Trend zu setzen.

Was planen Sie an weiteren Aktivitäten?

Wir geben etwa das Fachmagazin „stadt/land/dach“ heraus in einer Auflage von 50.000 Exemplaren. Und wir planen für 2020 ein Veranstaltungsformat „Architekten im Dialog mit Handwerkern“. Es geht uns um den praktischen Austausch mit Dachdeckern und Zimmerern, auch um gegenseitige Vorurteile in Sachen Kompetenz abzubauen.

Wie ist die Resonanz beim ZVDH und der ZEDACH-Gruppe?

Wir haben die Initiative und unser Anliegen schon vorab vorgestellt. Die Resonanz ist positiv, weil Lobbyarbeit für das Steildach ja auch hilfreich für Dachdecker, Zimmerer und den Bedachungshandel ist. Auf den Dach-Foren der DEG Dach-Fassade-Holz eG werde ich im ersten Quartal 2020 „Dachkult“ vorstellen.



COLOUR
BY YOU!
für Verdunkelungs-
Rollo



Bringen Sie mehr Lieblingsfarbe in Ihr Zuhause

Vielfältiger denn je, individuell wie nie. Mit der VELUX Colour by you!-Kollektion können Sie Ihre Verdunkelungs-Rollos farblich genau dem Stil Ihrer Einrichtung anpassen. Wählen Sie aus über 1.800 Farbtönen Ihre Wunschfarbe und verleihen Sie jedem Raum eine ganz persönliche Note.

Fragen Sie Ihren Fachhändler nach der VELUX Colour by you!-Kollektion.

Mehr Infos unter www.velux.de/cby

VELUX®

Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Sascha Kündgen und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Rolf Schmalbach

BMI **BRAAS**

Zu wissen, man stemmt Herausforderungen gemeinsam, ist ein gutes Gefühl. BMI Braas ist der Fels in der Brandung, wenn's um perfekte Systemlösungen geht. Bei allen Steildachfragen sind Sie mit uns bestens beraten. Das Team steht: **Wir sind da, wenn Sie uns brauchen.**

bmigroup.com/de