

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2019 | IV

Klimawandel: Chancen für Dachdecker und Zimmerer



 Unser Onlinemagazin DACH\LIVE
jetzt auch bei Instagram

BETRIEB

Zeitmanagement

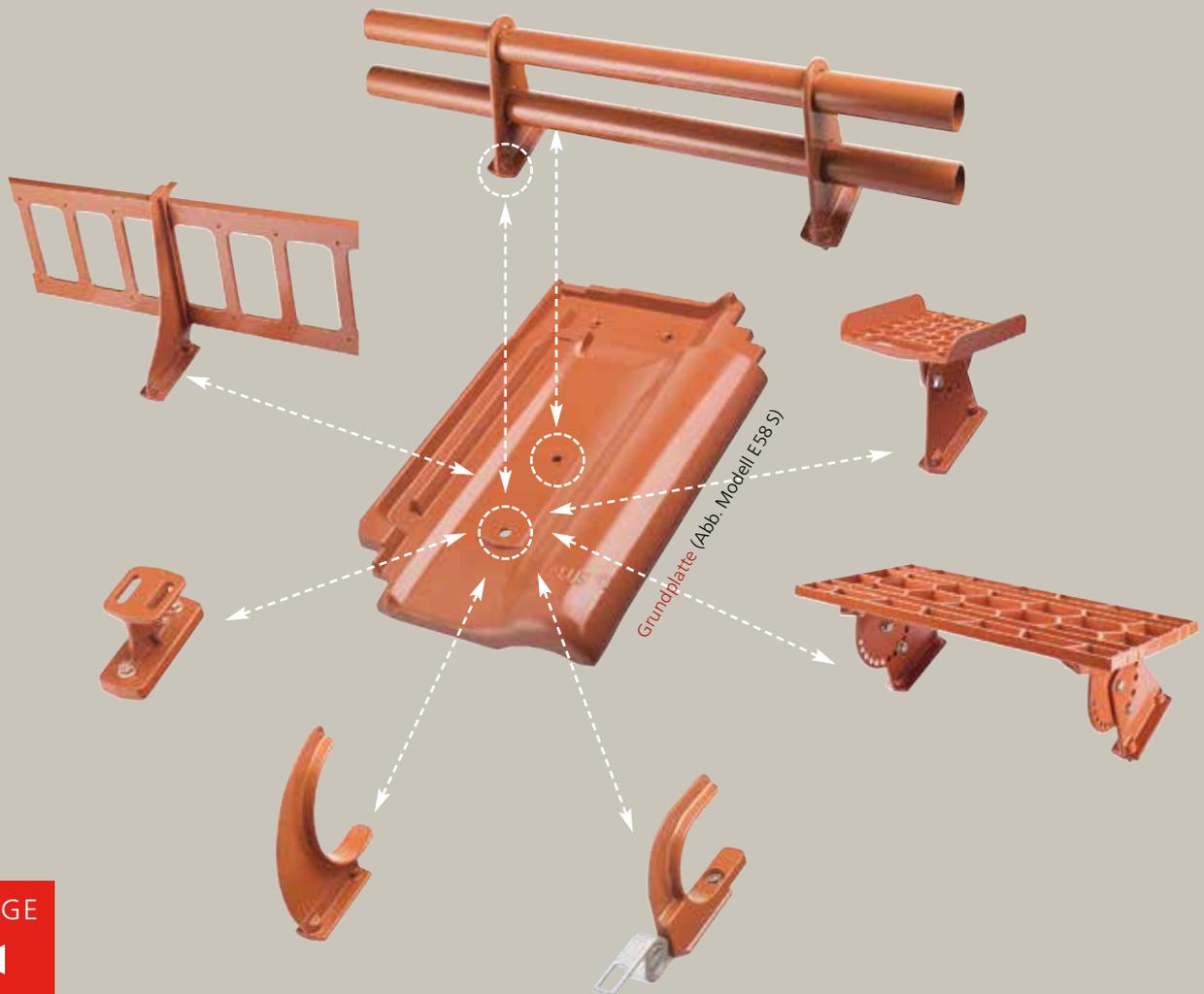
AUS DER PRAXIS

Projekt Kupferkuppel

HOLZBAU INNOVATIV

Oldtimerhalle

Funktioniert spielend leicht: Grundplatte + Aufsatz



MONTAGE



VIDEO



Das innovative ERLUS ALU-SYSTEM: praktisch, zeitsparend, hagelsicher.

Dieses Komplettsystem ist einfach perfekt! Auf das entsprechende Ergoldsbacher Dachziegelmodell abgestimmt, gibt es eine Grund- oder Durchgangsplatte. Darauf wird der funktionale Aufsatz, z. B. Schneefanggitter oder Solardurchführung, montiert und mit den Ziegeln verdeckt. Im Gussverfahren hergestellt, ist das korrosionsbeständige Material extrem belastbar. Temperaturschwankungen auf dem Dach von -20°C bis $+80^{\circ}\text{C}$ hält es problemlos stand und bleibt im Vergleich zu Kunststoff absolut formstabil. Und nicht nur das: Das robuste ERLUS ALU-SYSTEM ist mit Hagelwiderstand (HW) 5 klassifiziert, was einem Hagelschlag mit 5 cm großen Hagelkörnern entspricht.

Sie wollen mehr über das ERLUS ALU-SYSTEM erfahren? www.erlus.com/alu-system

Als attraktiver Arbeitgeber gute Fachkräfte gewinnen

Wenn wir auch zukünftig gute Fachkräfte gewinnen und halten wollen, müssen wir uns als attraktive Arbeitgeber präsentieren und Jugendlichen beste Bedingungen bieten. Das gilt für die Dachdecker und Zimmerer genauso wie für uns als genossenschaftlichen Bedachungsfachhandel.

Deshalb freuen wir uns als Dachdecker-Einkauf Nordwest eG über einen zweiten Preis, den wir für unser ganzheitliches Ausbildungskonzept erhalten haben – platziert hinter Rewe und vor Metro. Und die Kollegen der DEG Alles für das Dach eG sind als führender Arbeitgeber im Bereich Personal ausgezeichnet worden. Beides zeigt beispielhaft, dass wir als ZEDACH-Gruppe die Zeichen der Zeit erkannt haben.

Das gilt sicher auch für klug planende Betriebe. Solch einer ist die Gernot Berner GmbH, die wir in unserem Betriebsportrait vorstellen. Oder Brede-Dach, wo der Chef Ingmar Brede zeigt, wie sich die positive Bekanntheit in den sozialen Medien ohne großen Aufwand steigern lässt. Er stellt auch gerne seine Auszubildenden persönlich in Wort und Bild vor. Michael Zimmermann überlegte sich etwas sehr Ungewöhnliches für seine Mitarbeiter. Er lud sein Team ein zum Wandern auf dem spanischen Jakobsweg – ein großartiges Erlebnis für alle, das den Zusammenhalt stärkt.

Weiterer Schwerpunkt in dieser Ausgabe sind die Herausforderungen und Chancen des Klimawandels für Dachdecker und Zimmerer. Klar ist, es wird zukünftig mehr mit Holz gebaut. Wir stellen diesmal dazu das Projekt einer Oldtimerhalle vor. Was sich mit Schiefer an moderner Architektur realisieren lässt, zeigt ein Bauvorhaben des Betriebs Klemens Ott. Wie spannend die komplette Sanierung einer Kupferkuppel sein kann, zeigen wir anhand des in Hannover stadtbekanntes Anzeiger-Hochhauses.



*Jörg Florian,
geschäftsführender Vorstand der
Dachdecker-Einkauf Nordwest eG*

Ich wünsche Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Was ist gelb, *schwebt* und schützt Ihr Dach?



Neugierig auf Neues von Sita?
Besuchen Sie uns vom 28. – 31. Januar
auf der Dach + Holz 2020 am
Stand 4.412 in Halle 4.

Sita ist Spezialist für die Flachdachentwässerung -
und Partner und Komplettanbieter für Fachhandel,
Architekten, Planer und Anwender. Erleben Sie,
wie leicht es ist, mit Sita zu arbeiten.

sita 
leicht entwässern.

DIESE AUSGABE:

3
EDITORIAL
Jörg Florian

31

6-7
ZEDACH INSIDE
Vorschau auf die Messe
DACH+HOLZ

Ausgezeichnet:
Dachdecker-Einkauf Nordwest eG
und DEG Alles für das Dach eG

8-9
NEWS
Paul Heil ist Bundessieger im
Leistungswettbewerb der Gesellen
Bauwirtschaft blickt zuversichtlich
auf 2020

Holzhandel vermeldet für 2019
erneute Umsatzsteigerung

10-13
TITELTHEMA/KOMMENTAR
Klimawandel: Chancen für
Dachdecker und Zimmerer

14-17
VORGESTELLT
Betriebsportrait:
Gernot Berner GmbH

18-19
SERIE GESELLIN BERICHTET:
Larissa Würtenberger

20-21
INTERVIEW
Ulrich Lippe zum Thema
Unternehmensnachfolge



22-23
BETRIEB:
Ausbildung von Flüchtlingen

24-25
BETRIEB
Social Media:
Wie Dachdeckermeister Brede
als Roofrocker erfolgreich ist

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

28-29
ARBEITSSICHERHEIT:
Arbeitskleidung für Herbst und Winter
Advertorial: Creaton

30-31
VORGESTELLT
Auswanderer Dirk Homburg
lebt und arbeitet in Kanada

32-33
BETRIEB
Zeitmanagement: Gut geplant ist
halb erledigt

34-35
AUS DER PRAXIS
Projekt Kupferkuppel

36-37
VORGESTELLT
Frauen im Handwerk:
Marleen Solle
Advertorial: Erlus

38-39
BETRIEB
Unternehmensnachfolge im
Familienbetrieb Schaaf

40-41
VORGESTELLT
Team Zimmermann auf
dem Jakobsweg
Advertorial: Roto Treppen

42-43
ADVERTORIAL INNOVATION
Braas BMI

44-45
HOLZBAU INNOVATIV
Oldtimerhalle

46-47
AUS DER PRAXIS
Schieferbau-Projekt
Advertorial: Schieferdino

48
GEWINNSPIEL
IMPRESSUM

50
NACHGEFRAGT
Der Geschäftsführer von Soprema,
Winfried Traub, nahm am Ironman
auf Hawaii teil



Titelbild: ZVDH



22

46

50

ZEDACH-Messestand erstrahlt in neuem Design

DACH+HOLZ: Die Einkaufsgenossenschaften der Dachdecker präsentieren sich auf dem Stand 205 in Halle 4 modern und innovativ. Auf 750 Quadratmetern steht dabei das Thema Digitalisierung im Fokus.

Es ist einer der größten Stände und er liegt mittendrin in der Halle 4 auf der Leitmesse DACH+HOLZ, die vom 28. bis 31. Januar 2020 in Stuttgart stattfindet. Die ZEDACH-Gruppe setzt diesmal auf einen hellen, weißen und modernen Look. „So wollen wir unser Hauptthema, die Digitalisierung, auch optisch beim Standdesign umsetzen“, erläutert Jean Pierre Beyer von der Tochter DACHMARKETING GmbH. So finden sich große Touchscreens, an denen die Experten von ZEDACH Digital die FLEXBOX vorstellen werden, den digitalen Werkzeugkasten für Dachdecker und Zimmerer. Auch das Onlinemagazin DACHLIVE wird dort mit seinen Inhalten präsentiert.

Insgesamt sind auf dem 750 Quadratmeter großen Stand die einzelnen Bereiche klarer voneinander getrennt. Es gibt Sitzbereiche für das Essen, diesmal mit anderen Leckereien als zuletzt in Köln, und für den Austausch stehen Bistrotische mit Sitzhockern bereit. „Zudem haben wir jetzt hinter den großen Fotowänden einen ruhigeren Bereich geschaffen für Gespräche mit den Mitarbeitern aus den fünf Einzelgenossenschaften. Dieser Bereich hat mehr einen Lounge-Charakter“, sagt Beyer. „Wir freuen uns auf viele Messebesucher und wollen ihnen für den Aufenthalt an unserem Stand ein ansprechendes Ambiente bieten, das zu unserem Status als Marktführer im Bedachungsfachhandel und als Vorreiter bei der Digitalisierung passt.“

DACH+HOLZ 2020 mit einer zusätzlichen Halle

Inhaltlich geht die DACH+HOLZ mit einer Reihe Neuheiten an den Start: eine Halle mehr, zusätzliche Foren oder eine Architekten-Lounge mit Future-Shop. So wird es statt bislang fünf diesmal sechs Hallen geben. Mehr Austauschmöglichkeiten, mehr Erlebnischarakter, ein branchenübergreifendes Angebot und eine optimierte Besucherführung: Die neue Hallenstruktur und der Branchen-Mix sorgen für eine deutlich stärkere Vernetzung der Gewerke in allen Messehallen, sagt Robert Schuster von der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen mbH. Während die Bereiche Fassade, Steil- und Flachdach sowie klassische Dämmung nun gemischt in drei Hallen (4, 6 und 8) zu finden sind,



Der neue Lounge-Bereich ist für persönliche Gespräche in ruhiger Atmosphäre vorgesehen.



In der Sicht von oben zeigt sich, wie die einzelnen Bereiche des ZEDACH-Standes sehr schön aufgeteilt sind.

beherbergt die Halle 7 das komplette Angebot rund um die Metallverarbeitung. Der Holzbau gastiert in Halle 10, die von Bearbeitungsmaschinen, Holzwerkstoffen bis zu Dämmplatten auf Holzbasis das komplette Paket für die Holzbaubranche gebündelt präsentiert. „Zahlreiche namhafte Maschinenhersteller für den Holzbau sind bereits an Bord. Das Angebot in dieser Breite und Tiefe gab es in Stuttgart bisher noch nie“, freut sich Projektleiter Schuster.

Genossenschaft als vorbildlicher Arbeitgeber ausgezeichnet

Die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG gewinnt einen Preis des Arbeitgeberverbandes Großhandel, Außenhandel und Dienstleistungen für sein ganzheitliches Ausbildungskonzept.



Preisgekrönt für das Ausbildungskonzept: Dachdecker-Einkauf Nordwest eG

Platz eins ging an die Zentrale von Rewe, Platz drei an die Zentrale der Metro - und dazwischen reihte sich die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG ein. „Als Mittelständler einen Preis zu gewinnen für unser ganzheitliches Ausbildungskonzept, das ist eine schöne Bestätigung für unsere Arbeit“, erläutert der kaufmännische Leiter Marius Matthias. „Was wir machen im Bereich Ausbildung, hat die Jury überzeugt.“

Vor dem Hintergrund des wachsenden Fachkräftemangels hat der Arbeitgeberverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (AGAD) erstmals den Sonderpreis „Tue Gutes und sprich darüber“ vergeben.

Mit diesem Preis zeichnet der Verband Unternehmen aus, die mit interessanten Ideen und Konzepten ihre Auszubildenden besonders fördern. Die Dachdecker-Einkauf Nordwest eG bietet ihren Auszubildenden Möglichkeiten der eigenen Beteiligung und vor allem ein starkes Seminar-Programm.

„Unsere Lehrlinge können sich auf vielfältige Weise weiterbilden und absolvieren drei Monate e-Learning. Das ist modern und knüpft an ihre digitalen Kompetenzen an“, sagt Matthias.

„Zudem ermöglichen wir während der Ausbildung ein Praktikum bei einem Dachdecker für das Sammeln von Praxiserfahrungen. Eine weitere Idee überzeugte die Jury: der Azubi-Flyer, von den Lehrlingen selbst gestaltet. „Der Flyer sollte so werden, dass sie ihn auch selber mitnehmen würden. Und da haben wir sie mal machen lassen“, erläutert Matthias.



DACH\LIVE jetzt auch auf Instagram

Unser Onlinemagazin DACH\LIVE ist seit Ende November auch auf Instagram aktiv. „Wir wollen damit gerade jüngere Betriebsinhaber, Mitarbeiter und potenzielle Auszubildende ansprechen“, erläutert Redaktionsleiter Knut Köstergarten. „Wir freuen uns auf Anregungen und Kommentare. Schauen Sie gerne mal auf unserem Instagram-Profil vorbei.“

Link: <https://www.instagram.com/dachlive/>

Paul Heil ist Bundessieger im Leistungswettbewerb der Gesellen



Die drei Erstplatzierten: Matthias Kremer, Bundessieger Paul Heil und Lucas Röttig (von links)

Bundessieger wurde Paul Heil aus Sachsen vor Matthias Kremer aus Rheinland-Pfalz und Lucas Röttig aus dem Saarland.

Zunächst mussten die Teilnehmer eine Arbeitsprobe nach Wahl in dem Schwerpunktgebiet ihrer Ausbildung erstellen. Nach dieser Hauptarbeitsprobe waren noch zwei weitere Arbeitsproben nach Vorgabe der Bundesbewertungskommission anzufertigen. Diese stellte unter Vorsitz von Andreas Schmitz die Gesamtpunktzahl für die einzelnen Wettbewerbsarbeiten fest.

Deutschlands beste junge Dachdecker wurden Anfang November beim Bundesentscheid im Landesbildungszentrum des Sächsischen Dachdeckerhandwerks in Bad Schlema ermittelt. Die besten Absolventen der Gesellenprüfungen aus zwölf Bundesländern traten dort im fairen Wettkampf gegeneinander an.

Der erste und zweite Bundessieger haben sich mit ihrem Sieg automatisch für die Weltmeisterschaft junger Dachdecker 2020 in China qualifiziert. Mit den beiden Siegern aus dem Jahr zuvor – Julia Peetz aus Baden-Württemberg sowie Jonas Schäfner aus Bayern – werden Paul Heil und Matthias Kremer nächstes Jahr nach Peking reisen.

Bilder: ZVDH, ZEDACH Digital, BZVI, Staatsministerium Baden-Württemberg, Shutterstock

ZEDACH Digital präsentiert die FLEXBOX den Berliner Dachdeckern

Zum wiederholten Male beschäftigten sich die Berliner Dachdecker auf ihrer jüngsten Bezirksmeistersitzung mit der digitalen Zukunft. Vorgestellt wurde der digitale Werkzeugkasten für weniger Büro und mehr Dach, entwickelt von der eigens dafür gegründeten Gesellschaft ZEDACH Digital. Heiko Walther vom Dachdecker-Einkauf Ost sowie Moritz Lewin von ZEDACH Digital erläuterten diesen Werkzeugkasten im Detail. So wird es möglich sein, in Eigenleistung,

ohne Vorkenntnisse und mit wenigen Klicks, einen attraktiven Online-Auftritt mit Hilfe des Webbaukastens zu realisieren.

Außerdem verfügt die FLEXBOX über digitale Tools wie Sanierungsrechner und Angebotserstellung, die es den Dachdeckern ermöglichen, Erstanfragen schnell online zu beantworten und damit den Kundenkontakt zu gewinnen. Auch die Baustellenverwaltung kann mit einem Tool komplett digitalisiert werden.



Deutsche Ziegelindustrie zieht verhalten optimistische Halbjahresbilanz

Die deutsche Ziegelindustrie zieht für das erste Halbjahr 2019 eine verhalten optimistische Bilanz. In der wertmäßigen Betrachtung ist vor allem bei Fassadenprodukten ein deutlicher Anstieg um 5,2 Prozent zu verzeichnen. Für den Dachziegelbereich konstatieren die Statistiker hingegen einen leichten Produktionsrückgang um 0,7 Prozent.

„Die Zahlen zeigen, dass die Ziegelindustrie ihre Position als bedeutender Akteur bei der Schaffung von dringend benötigtem Wohnraum behaupten kann“, kommentiert Matthias Frederichs (Foto), Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Ziegelindustrie.



Matthias Frederichs, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Ziegelindustrie

Hans-Peter Kistenberger mit dem Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet

Hans-Peter Kistenberger hat die Dachdecker-Innung Karlsruhe und den Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg maßgeblich mitgestaltet.

Lange Jahre stand er als Landesinnungsmeister an der Spitze des Verbandes. Für sein ehrenamtliches Engagement erhielt Kistenberger Anfang Dezember aus der Hand von Ministerpräsident Winfried

Kretschmann das Bundesverdienstkreuz am Bande. Neben seiner Arbeit für die Dachdecker war er auch vor Ort in Bruchsal aktiv.

Kistenberger engagierte sich etwa im Handballverein und machte für die CDU viele Jahre Politik im Gemeinderat der Stadt Bruchsal sowie im Kreistag in Karlsruhe.



Holzhandel vermeldet für 2019 erneute Umsatzsteigerung

Nach den ersten neun Monaten 2019 kann der deutsche Holzhandel seinen Umsatz über alle Sortimente um 2,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. Insgesamt haben sich die Umsätze im Großhandel mit einem Plus von drei Prozent besser entwickelt als die Umsätze im Einzelhandel, die um gut ein Prozent rückläufig gewesen sind. Für das letzte Quartal 2019 erwarten

die Unternehmen im Holzhandel überwiegend gleichbleibende oder noch steigende Umsätze. Die Stimmung ist also im Holzhandel nach wie vor positiv. Für das Gesamtjahr 2019 erwartet der Wirtschaftsverband für den deutschen Holzfachhandel (GD Holz) ein Plus von etwa zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das bedeutet im sechsten Jahr in Folge ein Umsatzwachstum.

Bauwirtschaft blickt zuversichtlich auf 2020

„Wir blicken auf ein gutes Baujahr 2019 und erwarten ein Umsatzwachstum von fünf Prozent. Das entspricht einem Umsatz von 354 Milliarden Euro, den unsere 370.000 Mitgliedsbetriebe erwirtschaftet haben. Im Jahr 2020 wird der Branchenumsatz auf fast 370 Milliarden Euro steigen, was einem Plus von 4,2 Prozent entspricht.“ Dies erklärte der Vorsitzende der Bundesvereinigung Bauwirtschaft, Marcus Nachbauer, anlässlich der jüngsten Jahrespressekonzferenz seines Verbandes.

Seit 2015 hat sich die Zahl der Beschäftigten in der Branche um 4,5 Prozent erhöht. Sie liegt nun bei 3,3 Millionen Menschen.

Wachstumstreiber in der Bauwirtschaft bleibt vorerst noch die Neubautätigkeit. In dieser Sparte wird mit 845.000 Beschäftigten ein Umsatz von 125 Milliarden Euro erwirtschaftet, was einem Plus

von 6,2 Prozent entspricht. „Für 2020 rechnen wir mit einem weiteren Anstieg um 4,8 Prozent auf knapp 131 Milliarden Euro,“ so Nachbauer. Hier wirkt sich die hohe Nachfrage nach Wohnraum in den Ballungsgebieten weiter positiv aus. „Daher rechnen wir mit der Fertigstellung von rund 300.000 bis 310.000 neuen Wohnungen bis 2020. Allerdings fehlen weiterhin Sozialwohnungen. Obwohl in den letzten 10 Jahren durchschnittlich 81.100 Wohneinheiten pro Jahr aus der Sozialbindung gefallen sind, erreicht das Fertigstellungsniveau nur gut ein Drittel des Bedarfes. Nachdem der Bund den sozialen Wohnungsbau im kommenden Jahr mit einer Milliarde Euro fördert, sind nun Länder und Kommunen in der Pflicht, entsprechende Wohnungsbauprojekte auf den Markt zu bringen.“

Während das Neubaugeschäft boomt, fällt die Umsatzentwicklung in der Sparte



Ausbau mit plus 3,8 Prozent auf 93,5 Milliarden Euro 2019 etwas schwächer aus. „Für 2020 gehen wir von einem Wachstum von 3,6 Prozent auf ca. 96,8 Milliarden Euro aus“, so Nachbauer.

Klimawandel: Chancen für Dachdecker und Zimmerer

Das Thema Klimawandel ist ein weites Feld und seine Folgen sind an verschiedenen Stellen spürbar. Das merken auch Dachdecker und Zimmerer im Berufsalltag. Handwerklich haben sie eine tragende Rolle bei der Gebäudesanierung inne. Einigen sich Bund und Länder über die Finanzierung der steuerlichen Förderung, würde das die Auftragsbücher nachhaltig füllen.

Auch auf die tägliche Arbeit wirkt sich das veränderte Klima aus. Auf der einen Seite verursachen längere und stärkere Stürme mehr Schäden am Dach. Auf der anderen Seite sind Dachdecker, Zimmerer und Klempner immer längeren und intensiveren Hitze- und Sonnenperioden ausgesetzt, die ein gesteigertes Gesundheitsrisiko bedeuten. So zahlreich wie die Herausforderungen des Klimawandels sind aber auch die Chancen und Lösungsansätze für die Bedachungsbranche.

Eine der gesellschaftlich und politisch größten Herausforderungen beim Umgang mit dem Klimawandel ist die vielzitierte Energiewende. Der CO₂-Ausstoß muss ebenso reduziert werden wie der generelle Energieverbrauch. Die Bestandssanierung ist dabei ein entscheidender Hebel, denn laut Umweltbundesamt (BMU) macht der gebäuderelevante Endenergieverbrauch deutlich über 30 Prozent des gesamten Endenergieverbrauchs aus. 27 Prozent des Gesamtverbrauchs entfallen in Deutschland allein auf die Raumwärme, in Wohnhäusern ebenso wie in den Nichtwohngebäuden. Zudem verursacht der Gebäudesektor 14 Prozent der bundesweiten



Kommt der Klimawandel wie ein Sturm über die Branche? Wohl nicht.

CO₂-Emissionen. Der Energiebedarf ist vor allem bei den Gebäuden besonders hoch, die vor Inkrafttreten der ersten Wärmeschutzverordnung erbaut wurden. Dementsprechend rät die Deutsche Energie-Agentur (dena), einen Sanierungsfokus auf den Bestand vor 1979 zu legen.

Förderpaket: Chance für Dachdecker und Gebäudeeigner

Der Klimaschutz scheitert oftmals nicht an der persönlichen Einstellung, sondern schlichtweg an der Finanzierung. Gebäudesanierung ist teuer, für viele Eigner zu teuer. Deshalb ist es so wichtig, dass sich Bund und Länder über die Finanzierung der vom Kabinett beschlossenen steuerlichen Förderung der energetischen Sanierung einigen. Kann der Beschluss seine volle Wirksamkeit auch in der Praxis entfalten, beschert das der Baubranche eine gute Auftragslage und beste Konjunkturaussichten.

Hier ist Sonnenschutz gefragt: Dachdecker kämpfen jährlich mit höheren Temperaturen und stärkerer UV-Belastung.

*Strom vom Dach:
Mit PV-Modulen ausgestattete Dach-
flächen sorgen für saubere Energie.*



Begrünte Dächer sehen schön aus, dämmen sehr gut und binden CO₂.

Zu Recht, denn ohne das Handwerk funktioniert Klimaschutz nur schwerlich. Wie gut auch immer die Pläne und die Finanzierung der energetischen Sanierung ausgereift sind, es braucht gute Dachdecker und Zimmerer, um Energiesparkonzepte zu realisieren. Das geht weit über die Erneuerung einer veralteten Wärmedämmung hinaus. Dachdecker montieren heute ertragreiche Photovoltaik-Anlagen, oftmals als In-Dach-Lösungen und planen schützende Gründächer inklusive Bindung von CO₂. Beides sieht sehr ästhetisch aus und trägt aktiv zum Klimaschutz bei.

Gut gegen Stürme gewappnet

Als Profis in der Sturmsicherung und Dachwartung bieten Dachdecker einen Service, der Gebäudeeigner nicht nur praktisch vor eindringender Feuchtigkeit schützt. Durch eine regelmäßige und sorgfältige Wartung steht der Gebäudeeigner auch rechtlich auf der sicheren Seite, wenn es nach einem Unfall – etwa durch herabgestürzte Dachziegel – zu Haftungsfragen kommt. Ein Aspekt, der in Zeiten häufigerer und heftigerer Stürme nicht unterschätzt werden darf.

*Ob Klimawandel oder typischer Sturmschaden:
Richten kann es nur das Handwerk.*

Der vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) forcierte DachCheck bietet Betrieben eine gute Arbeitsgrundlage, um einen professionellen Wartungsservice anzubieten. Apropos Sturmsicherung: Die Bepflanzung von Gründächern ist zwar vor Sturmschäden nicht völlig gefeit, schützt dafür aber das Dach selbst – also Abdeckung und Abdichtung – bei aggressiven Unwettern. Womöglich auch wegen der bereits etablierten Förderung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ist Deutschland aktuell führend beim Thema Dachbegrünung. Laut Bundesverband GebäudeGrün (BuGG) kamen zum Beispiel auf rund 15 Prozent der 2018 gebauten Flachdächer neue Dachbegrünungen hinzu.

Dachdecker im Klimawandel

Kaum etwas wird sich allerdings an der Art ändern, wie und womit ein Dach im Jahr 2020 und danach eingedeckt und abgedichtet wird. Die Energieeinsparverordnung (EnEV) ist immerhin schon einige Jahre in Kraft und wurde zuletzt 2015 aktualisiert. Auch die Änderungen zur Windsogsicherung, mit denen auf das veränderte Klima reagiert wurde, sind mittlerweile acht Jahre alt. Wie ein Dach am besten gedämmt und isoliert wird, hängt weniger vom veränderten Klima ab, sondern vielmehr von der Frage, wie der Dachstuhl genutzt werden soll. Denn heute sind Dachgeschosse immer häufiger Wohnräume anstatt Trockenböden.



Zimmerer profitieren von dem Werkstoff Holz

Was boomen wird in Zeiten des Klimawandels ist der nachhaltige Werkstoff Holz. So schlug etwa Bundeslandwirtschaftsministerin Julia Klöckner im Interview mit der Rheinischen Post vor, mehr Häuser aus Holz zu bauen. Denn Holz bindet langfristig CO₂. So könnten laut Klöckner beim Hausbau mit Holz bis zu 56 Prozent dieser Emissionen gegenüber dem Betonbau eingespart werden. Holzhäuser könnten zudem schnell aufgebaut werden, weil große Teile vorgefertigt würden.

Peter Aicher, der Vorsitzende des Verbands Holzbau Deutschland, freut sich laut Mitteldeutscher Rundfunk (MDR), dass seine Branche nun mehr Aufmerksamkeit erhält. Wer sich mit dem Holzbau befasse, würde erkennen, dass Holz dazu beitragen könne, den Klimaschutz zu fördern. Aber durch die Landesbauordnungen werde der Holzbau laut Aicher noch benachteiligt. „Wir brauchen eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für den Holzbau.“

Einige Bundesländer hätten das schon vorgemacht, sagt Peter Aicher: „Und zwar Baden-Württemberg, Hamburg und Berlin. Die haben ihre Landesbauordnungen dahingehend modifiziert.“ In Hamburg sind seit diesem Jahr tragende Bauteile in massiver Holzbauweise in Gebäuden bis 22 Meter Höhe zugelassen, wenn die geforderte Feuerwiderstandsfähigkeit nachgewiesen wird. „Unser Wunsch ist“, so Aicher gegenüber dem MDR weiter, „dass die anderen Bundesländer diese Regeln auch in ihre Landesbauordnungen aufnehmen.“

Das Klima ändert sich in jedem Fall

Ob Dachdecker und Zimmerer Klimaretter der vordersten Front sind, ist sicherlich eine Frage der Perspektive. Sicher ist: Die energetische Sanierung ist ein guter Weg, um den bundesweiten



In Zeiten des Klimawandels wird Holz als Baustoff wieder deutlich attraktiver.

Energieverbrauch für die Wärmeerzeugung in Gebäuden zu senken. Das finanziell zu fördern, ist löblich. Übrigens war das Dachhandwerk auch ohne Förderung schon fleißig - bei mehr als der Hälfte aller Dachflächen der sanierungsbedürftigen Ein- und Mehrfamilienhäuser wurde laut dena bereits nachträglich gedämmt. Deutlich mehr als bei den Außenwänden und Kellerdecken.

Doch wissen erfahrene Handwerker: Auch das Bauen im Bestand verbraucht Ressourcen und Energien, die energetische Sanierung selbst verläuft in der Regel nicht CO₂-neutral. Nur wenn man die gesamte Prozess- und Produktionskette vom ersten bis zum letzten Schritt unter umweltfreundlichen Bedingungen realisiert, lässt sich die Baubranche insgesamt nachhaltig gestalten - ein Zustand, von dem wir noch weit entfernt sind.



Dämmen spart: In Wohngebäuden ist die Raumwärme Energiefresser Nummer eins.

Den Klimaschutz meistern: Greta Thunberg wäre stolz auf uns



Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks

Das Thema Klimaschutz hat das Dachdeckerhandwerk schon lange auf dem Schirm. Wir dämmen Dächer und Fassaden und legen Gründächer an: Damit sorgen wir für niedrigere Heizkosten, gutes Klima und bessere Luft. Ich glaube, Greta Thunberg wäre stolz auf uns, denn Nachhaltigkeit und Klimaschutz sind genau unsere Themen. Wir können schon sagen, dass unser Handwerk viel dazu beiträgt, um die Klimaziele zu erreichen. Und wir würden gern noch mehr tun.

Schön wäre daher, wenn die von uns seit Langem geforderte steuerliche Förderung der energetischen Sanierung endlich in die Tat umgesetzt würde. Zwölf Millionen Wohngebäude mit Baujahr vor 1979, also vor der ersten Wärmeschutzverordnung, müssten dringend saniert werden. Denn sie haben nachweislich den höchsten Energieverbrauch. Das Bundeskabinett hatte die steuerliche Förderung schon beschlossen, nun hat der Bundesrat in seiner letzten Sitzung 2019 den Vermittlungsausschuss dazu angerufen.

Die Maßnahme wird jetzt seit 2011 ausführlich diskutiert und ist im Bundesrat bereits zweimal gescheitert. Die BürgerInnen sind zu Recht verunsichert, zahlreiche Sanierungsaufträge wurden bereits gestoppt. So wird die Sanierungsquote eher sinken statt steigen. Ein drittes Scheitern wäre verheerend. Das sage ich nicht nur, weil

ich mir dadurch viele Aufträge für unser Gewerk verspreche. Wichtig ist doch dabei die Frage, wie wir bis 2050 einen klimaneutralen Gebäudebestand erreichen wollen. Denn immerhin entfallen 36 Prozent des Endenergieverbrauchs in Deutschland auf den Gebäudebereich.

Übrigens sollte man bei den Fördermaßnahmen nicht nur den selbstgenutzten Wohnraum im Auge behalten. Auch vermietete Gebäude können durchaus saniert werden. Ein enormes Einsparpotenzial gibt es zudem bei Nichtwohngebäuden wie Hotels und Büroimmobilien. Die Zahlen dazu sind lange bekannt und veröffentlicht, ebenso wie die Forderung nach einer Sanierungsquote von mindestens 1,4 Prozent. Da kann man die Jugend schon verstehen, dass sie unsere Generation in die Pflicht nimmt und schnelles Handeln anmahnt.

Text: Dirk Bollwerk, Bild: ZVDH

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Ein erfahrener Handwerksbetrieb auf dem neuesten Stand



Bei der Gernot Berner GmbH stehen die Menschen im Mittelpunkt – ob Mitarbeiter oder Kunden. So bietet der Dachdecker-Betrieb mit Sitz in Frankfurt am Main dank des Fachwissens seines geschulten Personals sowie effizienter Abläufe beste Qualität und ausgezeichneten Service.

Wie wohlthuend ist es heutzutage, einen Unternehmer kennenzulernen, der stolz darauf ist, Menschengemachtes zu bieten. „Ja, Menschen machen die Geschäfte“, bestätigt der Kaufmann und Sachverständige Enno Berner, der zusammen mit den Dachdeckermeistern Thomas Wilhelmy, Wolfgang Rehberger und



seinem Bruder, dem Bau-Ingenieur (FH) Timo, die Gernot Berner GmbH im Frankfurter Stadtteil Rödelheim führt. „Und bei aller Digitalisierung: Unsere Mitarbeiter erschaffen etwas für unsere Kunden mit ihren Händen.“ Das liest sich auch in der Firmenphilosophie so: „Wir decken Ihr Dach so, als würden wir selbst darunter wohnen.“

Großprojekte in der Bankenmetropole Frankfurt

Die Kombination eines erfahrenen Handwerksbetriebs in der zweiten Generation mit neuestem Fachwissen schätzen die Kunden in der Metropolregion und Bankenstadt Frankfurt am Main. Großprojekte wie der Henninger Turm, Gewerbeobjekte des Pharmakonzerns Merck, des Flughafenbetreibers Fraport AG oder „The Squire“ – das Ufo-ähnliche Hilton-Hotel über dem ICE-Bahnhof Frankfurt Flughafen – sind auch für die Berners keine Kleinigkeiten. Aber Größe ist ganz normaler Alltag in diesem Dachdeckerbetrieb mit seinen rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Zum Vergleich: Im Bundesdurchschnitt beschäftigen deutsche Dachdeckerbetriebe 4,5 Mitarbeiter.

Die Dachdeckermeister Wolfgang Rehberger und Thomas Wilhelmy (v. li.) in der Geschäftsführung

Teambesprechung:
Wolfgang Rehberger, Timo Berner
und Thomas Wilhelmy

Steigende Mitarbeiterzahlen seit der Betriebsgründung

„Nachdem unser Vater den Betrieb 1973 gegründet hatte, ging es rasant bergauf mit den Mitarbeiterzahlen. Wir beschäftigten zeitweise fast 100 Mitarbeiter“, erklärt Enno Berner. Als Ausbildungsbetrieb kann sich das Familienunternehmen glücklich schätzen, jemanden, wie Eric Dresler, ausgebildet zu haben, der inzwischen als Projektleiter in Frankfurt am Main eingesetzt wird.

„Denn schließlich sind wir AMSBAU zertifiziert, so dass Arbeitssicherheit im Unternehmen von jedem Mitarbeiter mit Freude an der Sache

„Wir decken Ihr Dach so, als würden wir selbst darunter wohnen.“

gelebt wird“, so Enno Berner weiter. Auch die Nachwuchsarbeit „ihrer“ Dachdeckerinnung Frankfurt weiß man bei Berner zu würdigen. „Da bekommen viele interessierte Jugendliche auf den Ausbildungsmessen unsere Adresse für ein Kennenlernen beim Praktikum.“

Eigene Reparaturkolonne für Notfälle und Kleinaufträge

Sieht man bei einem so großen Personalstamm eigentlich noch jeden Tag seine Mitarbeiter - und treffen die ihre Chefs auf dem 2.400 Quadratmeter großen Betriebsgelände noch täglich?

Das Betriebsgelände: 2.400 m²
„Berner-Land“ in Frankfurt-Rödelheim



Enno Berner lacht: „Nein, die Zeiten der täglichen Morgenbesprechung sind vorbei. Die meisten unserer Mitarbeiter starten von zuhause aus mit den rund 20 Firmenwagen zu ihren Einsatzorten, vornehmlich in der Rhein-Main-Region.“ Dazu gehört auch eine eigene Reparaturkolonne für schnelle Einsätze beim Kunden.

Eigene Lagerlogistik und Kfz-Werkstatt

Obwohl das Lager auf dem Betriebsgelände die Ausmaße eines kleinen Logistik-Zentrums besitzt: Der überwiegende Teil des täglich benötigten Materials wird just in time direkt zu den Baustellen geliefert. Ein Lieferservice, den die Berners beispielsweise bei der DEG Alles für das Dach eG genießen. Dennoch sind zwei Mitarbeiter am Firmensitz allein mit der eigenen Lagerlogistik und dem Beladen vollauf beschäftigt.





Das Dach des Außenlagers wird demnächst per Solartechnik zu einem weiteren Energielieferanten.

Sie sorgen dafür, dass alles, was aus dem hauseigenen Lager kommt, in der Metallwerkstatt eigenhändig vorgerichtet oder an der Plattensäge auf Maß zugeschnitten wurde, pünktlich auf dem Betriebs-Lkw bereitsteht.

Darüber hinaus kümmert sich in der betriebseigenen Kfz-Werkstatt ein weiterer Mitarbeiter darum, dass der Betrieb auch auf der Straße läuft. Und weil's der Umwelt, dem Klima und damit auch den Menschen hilft, wird demnächst der erste E-Golf auf dem Betriebshof mit selbst erzeugtem Solarstrom geladen und für die Bauleiter zur Verfügung stehen.

Jede Fortbildung der Mitarbeiter ist ein kleines Event

Durchstrukturiert ist das Dachdecker-Unternehmen in der einstigen Bitumen-Hochburg Frankfurt am Main auch in der Administration bis ins kleinste Detail. Angebot, Vertragsge-

staltung, Forderungsmanagement – hier muss alles perfekt ineinandergreifen und funktionieren. Funktionieren? Das klingt nach Maschine statt Mensch. Weit gefehlt: Denn ohne die Menschen geht auch in einem Dachdeckerbetrieb dieser Größe gar nichts. Das lässt Familie Berner die Mitarbeiter immer wieder positiv spüren: sowohl bei den regelmäßigen betriebsinternen Schulungen als auch bei der täglichen Auswahl des reichhaltigen Mittagmenüs.

„Wir machen aus jeder Fortbildung ein kleines Event“, berichtet der 48-jährige Enno Berner. So sind demnach die jährlich vier Sicherheitsunterweisungen, die Erst- und Brandschutzhelferschulungen oder die Gabelstaplerschulungen ein notwendiges Pflichtprogramm. Sie werden aber durch ein gemütliches Beisammensein und einen zünftigen Imbiss aufgepeppt. „Denn schließlich sind wir AMS BAU zertifiziert, sodass es uns ein großes Anliegen ist, dass Arbeitssicherheit im Unternehmen von jedem Mitarbeiter mit Freude gelebt wird“, erläutert Enno Berner weiter. Ebenso sollen in diesem Familienbetrieb natürlich die Angehörigen nicht zu kurz kommen. „Erst am letzten Wochenende haben wir uns mit den Büro-Mitarbeitern und deren Familien zum Bowling getroffen.“

Persönlicher Kontakt: Jahrestreffen mit den Stammkunden

Dass sich auch bei einem „handwerklichen Großunternehmen“ der Kundenkontakt im Laufe der Zusammenarbeit nicht nur auf den Austausch von E-Mails oder eine Smartphone-Kom-



Enno Berner verspricht: „Wir decken Ihr Dach so, als würden wir selbst darunter wohnen.“

munikation beschränken muss, steht für die Berner-Brüder an erster Stelle. So wird etwa im Rahmen von regelmäßig stattfindenden Jahrestreffen mit den Stammkunden das vergangene Jahr analysiert und das kommende Jahr besprochen. Das funktioniert im persönlichen Kontakt und durch Gespräche mit allen Beteiligten am besten.

Hausinterne Großprojekte in Sachen Digitalisierung

Selbstverständlich steht auch die Digitalisierung parallel zum persönlichen Kundenkontakt im Fokus bei der Gernot Berner GmbH. So stehen die nächsten hausinternen Großprojekte bereits auf der Agenda, das digitale Dokumentenmanagement und auch BIM – Building Information Modeling.



Timo Berner – der Bau-Ingenieur im Haus

BIM wird künftig bei vielen Auftragsvergaben zur Grundbedingung gemacht werden. „Höhere Planungssicherheit, bessere Koordination der Gewerke, mehr Transparenz und weniger Mängel“, fasst Enno Berner die Vorteile von BIM zusammen. Darüber hinaus soll mit Hilfe von

digitalen Workflows der Arbeitsalltag aller Mitarbeiter vereinfacht werden. Das wiederum sichert Arbeitsplätze für genau die Menschen, die das „Endergebnis“ aller Berner-Leistungen nun mal mit „Hand-Werk“ erschaffen.

ERHÄLTlich BEI:

DEG Dach-Fassade-Holz eG
Oberster Kamp 6
59069 Hamm

SikaTack® Panel System ELEGANTE FASSADEN- BEKLEIDUNG KLEBEN

- **ÄSTHETISCH**
Keine Schrauben oder Nieten sichtbar
- **SCHNELL**
Einfache Montage
- **VIelfÄLTIG**
Für viele zugelassene Fassadenplatten wie Trespa, Alucobond, Eternit
- **ELASTISCH VERKLEBT**
Keine Verformung, erzielt durch gleichmäßige Spannungsverteilung
- **DIBt ZUGELASSEN**
Z-10.8-408, Z-10.8-736,
Z-10.8-737, Z-10.8-765

www.sika.de

IHRE ANSPRECHPARTNER BEI DER DEG:

Bernd Daus
Mirco Jerominski
+49 2385 933 222



BUILDING TRUST



Fähigkeiten erweitern: Dachdeckerin wechselt in Holzbau-Betrieb



Feinschliff an der Dachrinne: Larissa Würtenberger steht auf Genauigkeit.



Vorbereitende Arbeit für die Dachsanierung

Larissa Würtenberger berichtet in [Das DACH](#) über ihren Start als Junggesellin. Lesen Sie hier, welche Erfahrungen die Dachdeckerin beim Einspringen als Vorarbeiterin sammelte und warum sie jetzt in einen Holzbau-Betrieb gewechselt ist.

Wenn ich morgens die Tür aufmache, um ins Auto zu steigen, ist es mittlerweile dunkel. Spätestens dann wird auch mir bewusst, dass der Sommer leider vorbei ist. Regenschauer und nasse Klamotten werden alltäglicher und die Sonne kommt nur vereinzelt raus. Das Jahr neigt sich dem Ende zu. Zehn Monate sind seit meiner bestandenen Gesellenprüfung vergangen und es hat sich einiges geändert in meinem beruflichen Leben.

Dachdeckerin springt kurzfristig als Vorarbeiterin ein
Seitdem ich Junggesellin bin, hat sich mein Ansporn in Sachen Arbeit als Dachdeckerin nochmals geändert. Wie ich bereits im vorherigen Artikel erwähnt hatte, habe ich Bedenken, dass ich den Stellenwert als Gesellin in meiner Firma wohlmöglich nicht erreichen könnte, dass ich die Arbeit nicht gut genug ausführe. Dieser Entwicklungsprozess dauert eine Weile. Und auch nach zehn Monaten ist dieser, meiner Meinung nach, immer noch nicht abgeschlossen. Meine Feuerprobe hatte ich jedoch bereits.

Wie jeden Morgen lief ich an unser Auto und habe es abgeladen. Ich wunderte mich schon, wo mein Vorarbeiter bleibt und fragte im Büro nach. „Guten Morgen Larissa, ab heute bist du Vorarbeiterin“, lautete die Antwort. Ich lachte und hielt es für einen Spaß, doch der Blick meines Chefs verriet mir ziemlich schnell, dass es ernst gemeint war. Denn mein Vorarbeiter fiel für zwei Wochen aus und ich war ab sofort seine Vertretung.

Herausforderung stärkt das Selbstvertrauen

Zeit zum Nachdenken blieb mir nicht, als mir direkt der Zettel für die zu erledigende Arbeit in die Hand gedrückt wurde. Rasch wurde es besprochen und dann ging es los. In diesem Augenblick machte sich die Aufregung in mir breit und ich merkte direkt, dass nun ich diejenige bin, die die Verantwortung trägt. Ich muss das richtige Material mitnehmen, auf die Baustelle fahren, die Tätigkeiten untereinander aufteilen und mich absichern, dass sie korrekt ausgeführt werden. Diese zwei Wochen haben mir sehr gut getan und meinen Glauben an mich selbst sehr gestärkt. Und ich fasste einen Entschluss.

Chance nutzen: Wechsel in einen Holzbau-Betrieb

Ich habe meinen Betrieb gewechselt und arbeite seit September im Holzbau-Betrieb Hirsch in Büttelborn. Von Dachdeckerin jetzt zur Zimmerin? Die Gründe für meine Entscheidung sind relativ einfach. Dachdecker- und Zimmermannsarbeiten verschmelzen ineinander. Und ich wollte die Chance nutzen, mein Wissen und meine Fähigkeiten zu erweitern. Dies alles möchte ich in dieser Zimmerei verwirklichen.

Das 1918 gegründete Familienunternehmen Hirsch wird von einem Dachdeckermeister und einem Zimmermannsmeister geleitet, was natürlich das Zusammenführen der beiden Berufe ideal macht. Der Schritt in eine neue Firma ist nie einfach, weil

Meine Feuerprobe hatte ich jedoch bereits.



Nach dem Wechsel zum Zimmerer-Betrieb trägt die junge Frau jetzt öfter Holzbalken.

man sich im Lager natürlich nicht auskennt, die Leute fremd sind und die Arbeitsweise eine andere ist. Ich wurde jedoch sehr herzlich aufgenommen und komme gut zurecht.

Mit den Chefs persönlich einen Dachstuhl aufgestellt

Direkt am zweiten Arbeitstag habe ich mit den Chefs höchstpersönlich einen Dachstuhl aufgestellt. Selbst wenn es nur ein kleines Dach war, fand ich die Aufgabe sehr aufregend und war begeistert. Doch auch das Verschiefern einer Gaubenwange, das Schweißen einer Garage oder das Hängen und Lötten einer Dachrinne gehörten zu meinen ersten Tätigkeiten im neuen Betrieb.

Ich hoffe, dort noch an einigen schönen Baustellen zu arbeiten und freue mich jetzt schon auf den nächsten Sommer und die gemeinsame Zeit mit der Firma Hirsch.



Im Sommer war Larissa Würtenberger noch für einen Dachdecker-Betrieb aktiv.

Text und Bilder: Larissa Würtenberger

Gipfelstürmer

zambelli

UNSER PARTNERPROGRAMM
FÜR HANDWERKER UND PROFIS

Werden Sie Zambelli-Gipfelstürmer!

Teamgeist ist in der Zambelli Firmenphilosophie fest verankert. Deshalb statten wir unsere Partner mit effektivem Gepäck aus. Lassen Sie sich jetzt in die Zambelli-Handwerkerkartei aufnehmen. Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg nach oben!

www.gipfelstuermer.zambelli.com

zambelli

EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

BESUCHEN SIE UNS VOM
28. – 31. JANUAR 2020
MESSE STUTTGART
HALLE 7, STAND 203

MADE IN GERMANY

Für einen gesunden Betrieb findet sich ein Nachfolger



Ulrich Lippe berät seit 2004 Betriebe für die Handwerkskammer Düsseldorf.

Die Unternehmensnachfolge stellt für viele Dachdecker und Zimmerer eine echte Herausforderung dar. Professionelle Unterstützung bieten Handwerkskammern. Ulrich Lippe von der Handwerkskammer Düsseldorf erläutert, worauf es dabei in der Praxis ankommt.

Herr Lippe, seit wann beraten Sie Betriebe bei der Handwerkskammer?

Ich bin seit 2004 als Unternehmensberater für die Handwerkskammer tätig. Damals war das Thema Nachfolge ein Teilbereich unter vielen. Besonders in den letzten drei Jahren haben sich die Schwerpunkte aber deutlich verlagert. Heute beherrscht das Thema meine Arbeit fast gänzlich. Von den rund 250 Terminen, die ich im Jahr mache, betreffen 220 Unternehmensnachfolgen.

Woran liegt das, ist die Nachfolge heute komplizierter?

Vor allem ist es schwieriger geworden, überhaupt einen Nachfolger zu finden. Das liegt nicht nur daran, dass es für die Kinder von Unternehmern heute nicht mehr selbstverständlich ist, einmal den elterlichen Betrieb zu übernehmen, sondern ebenso am allgemeinen Fachkräftemangel. Oft ist einfach kein qualifizierter Nachfolger zu finden. Weder unter den Kindern noch unter den eigenen Mitarbeitern. Oder der Inhaber traut seinen Mitarbeitern oder Kindern die Unternehmensführung einfach nicht zu. Das kann auch der Fall sein.

Was ist der Grund für diese Bedenken?

Das ist nicht selten ein Generationenkonflikt. Der scheidende Geschäftsführer traut der jüngeren Generation nicht zu, jede Woche 80 Stunden in den Betrieb zu stecken. Dabei ist das auch gar nicht das Interesse junger Handwerker. Heute wird einfach mehr Wert auf die Work-Life-Balance gelegt und darauf, eine Familie aufzubauen, die auch gut funktioniert.

Das halte ich auch für den richtigen Ansatz. Zudem sind jüngere Handwerker deutlich weiter vorn beim Thema Digitalisierung und gestalten so manche betrieblichen Abläufe womöglich effizienter. Für diese Entwicklungen muss man einfach offen sein, wenn man seinen Betrieb in jüngere Hände geben will.

Was ist, wenn sich kein Nachfolger findet?

Das ist tatsächlich ein Problem. Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie betriebene Internetplattform nexxt-change ist eine Möglichkeit, mit Handwerkern aus ganz Deutschland in Kontakt zu treten, die planen, einen Betrieb zu übernehmen. Im Einzelfall funktioniert das ganz gut. Ich kenne einen alteingesessenen Dachbaubetrieb hier am Niederrhein, der von einem jungen Handwerker aus dem Ruhrgebiet übernommen wird. Der ist hierhin gezogen, um im Betrieb arbeiten zu können und alles auch von innen kennenzulernen. Das verläuft bisher recht erfolgsversprechend. Die große Herausforderung ist dann natürlich, den Betrieb erfolgreich weiterzuführen. Das Image ist im Handwerk ja ganz eng mit dem Namen des Inhabers verwachsen. Aber für einen gesunden Betrieb findet sich zumeist jemand.

Aber nicht alle Betriebe sind gesund genug für eine Übergabe?

Das kann im Einzelfall so sein. Oft stehen Betriebe aber auch einfach nach außen hin nicht gesund da, obwohl die Einnahmen stimmen. Das kann zum Beispiel daran liegen, dass der



DIE MESSE FÜR
HOLZBAU UND AUSBAU,
DACH UND WAND

UNSERE MESSE.
UNSERE STÄRKE.

MESSEGELÄNDE STUTTGART

28. – 31.01.2020 | Dienstag – Freitag

www.dach-holz.com

Inhaber möglichst viel Kapital für sich aus dem Unternehmen zieht, auch um weniger Steuern zu zahlen. Wenn dann Bilanz gezogen wird, verlieren etwaige Nachfolger schnell das Interesse, weil überhaupt kein Eigenkapital im Unternehmen steckt. Wer seinen Betrieb erfolgreich weitergeben möchte, der muss auch mal ein paar Steuern zahlen und Kapital in der Firma belassen.

Was bewegt Interessenten zur Übernahme eines Betriebs?

Letztlich sind es fast immer die Zahlen, die über den Antritt einer Nachfolge entscheiden. Der Betrieb muss Gewinne vorweisen. Die Zahlen sind aber nicht immer so positiv, wie manch ein Inhaber sich vormacht. Der verantwortliche Steuerberater findet da leider oft keine offenen Worte für den Firmenchef, der ja sein Kunde ist. Oft sind die Berater der Handwerkskammern dann die ersten, die dem Betriebsinhaber gnadenlos die Wahrheit über den finanziellen Wert seiner Firma mitteilen. Manche Betriebe sind schlichtweg nicht übergabefähig.

Wie beraten Sie Unternehmen und deren Nachfolger?

Für die Nachfolge und Betriebsübername gibt es keine Blaupause, da ist wirklich jeder Fall anders und muss individuell betrachtet werden. Ich spreche zunächst immer mit dem Inhaber und in einem zweiten Termin mit dem potenziellen Nachfolger. Der Knackpunkt ist die diffizile Frage, was der Betrieb eigentlich wert ist. Sobald ich das einschätzen kann, wird mit dem Nachfolger gerechnet und über Finanzierungsmöglichkeiten gesprochen. Die Banken sind dabei übrigens viel entgegenkommender als behauptet wird. Für einen gesunden Betrieb bieten Banken meiner Erfahrung nach derzeit eine solide Finanzierung mit recht niedrigen Zinsen an.

Was empfehlen Sie Unternehmern ganz grundsätzlich?

Sich früh vorzubereiten und wirklich auch schon in den 50ern erste Informationen einzuholen, sodass man sich gedanklich mit dem Thema Nachfolge schon einmal beschäftigt. Dann sollte der Betrieb auf gesunde Beine gestellt werden. Und wer keinen Nachfolger in Aussicht hat, der kann sich auch einen heranbilden. Vielleicht findet man unter seinen Lehrlingen ja einen vielversprechenden Kandidaten, den man entsprechend fördert und bindet. Wer der nachfolgenden Generation und deren Kenntnissen und Fertigkeiten Vertrauen schenkt, wird davon meiner Meinung nach profitieren.



Wir freuen uns auf
Sie in Stuttgart!

Dachdecker bildet lieber Flüchtlinge aus



Das Thema Nachwuchsgewinnung bereitet Handwerkern oft Kopfzerbrechen. Dachdeckermeister Holger Leonhardt hat für das Problem eine eigene Lösung gefunden. Er bildet geflüchtete Menschen zum Dachdecker aus.

Bagher M. ist bereits der dritte Flüchtling, der eine Ausbildung im Betrieb maindach begonnen hat. Seine beiden Vorgänger mussten vorzeitig abbrechen, was Chef Holger Leonhardt bedauert. „Einer der beiden hat nach rund sechs Monaten Höhenangst bekommen. Das kann jedem passieren, da kann man nichts machen. Der andere wurde aus der Ausbildung in den elterlichen Betrieb geholt. Das ist wirklich schade, denn seine Leistung war gut und ein fester Ausbildungsplatz ist immerhin Grundlage für eine Aufenthaltsgenehmigung.“

Flüchtlinge sind engagiert und zeigen gute Leistungen

Weil beide Lehrlinge während ihrer Zeit im Betrieb motiviert ans Werk gingen, blieb Leonhardt am Ball. Auch der aus Afghanistan geflüchtete Bagher M. zeigt gute Leistungen. Er ist einer von derzeit zwei Dachdeckerlehrlingen im Betrieb. Was beide von den zahlreichen ungeeigneten Bewerbungen unterscheidet, ist ihre positive Einstellung zum Beruf.

Enttäuschung über Motivation deutscher Bewerber

Für den 39-jährigen Leonhardt war die Entscheidung, unter Flüchtlingen nach geeigneten Auszubildenden zu suchen, eine Konsequenz aus der ständigen Enttäuschung über die mangelnde Motivation und Selbstständigkeit vieler Bewerber aus Deutschland.

„Wenn Eltern mich anrufen, um einen Ausbildungsplatz für ihren Sohn zu finden, dann lehne ich gleich ab. Ein 16-Jähriger sollte meiner Meinung nach schon eigenständig genug sein, um selbst den Hörer in die Hand zu nehmen und sich zu informieren“, berichtet Leonhardt. Er ergänzt: „Und um sieben Uhr morgens auf der Arbeit zu erscheinen, gelingt auch längst nicht jedem Lehrling.“ Mit den Zuwanderern hat Leonhardt solche Erfahrungen nicht gemacht. Seiner Meinung nach hat das einen einfachen Grund: „Wer so viele Mühen auf sich nimmt, um nach Deutschland zu kommen, der wirft eine Ausbildung nicht so einfach hin.“

Flüchtlinge als Azubis können eine Win-win-Situation bieten

Geflüchteten Menschen eine Chance als Dachdecker zu geben, klingt zunächst einmal nach einer Win-win-Situation. Die hiesigen Betriebe könnten auf diese Weise Fachkräfte finden und die Geflüchteten werden umfassender integriert und steigern ihre Chancen, hier bleiben zu dürfen. Sie haben eine regelmäßige Arbeit, lernen durch den Austausch mit Kollegen die deutsche Sprache viel schneller und fassen insgesamt besser Fuß.

Der 20-jährige Bagher M. ist dafür ein gutes Beispiel: Er ist bei maindach Auszubildender im zweiten Ausbildungsjahr. Mit der

Hilfe seines Chefs Holger Leonhardt konnte der Lehrling aus seiner Flüchtlingsunterkunft im Taunus in eine kleine Wohnung nach Frankfurt am Main ziehen – und damit in die Nähe seines Arbeitsplatzes. „Im Wohnheim war Bagher mit sechs oder sieben anderen Flüchtlingen in einem Zimmer untergebracht. So kann niemand konzentriert für seine Ausbildung oder den Sprachkurs lernen“, meint der Unternehmer. Mit seinem Engagement musste Leonhardt jedoch zunächst so einige bürokratische Hürden nehmen.

Dachdecker muss viele bürokratische Hürden überwinden

So gut die Vorsätze von Holger Leonhardt auch sind, bei den Behörden hat er damit nicht nur offene Türen eingerannt: „Das ist manchmal schon etwas frustrierend. Man will jemanden ausbilden und steht vor schier unüberwindbaren Hürden.“

Der Dachdeckermeister investierte einen großen Teil seiner Freizeit in Abstimmungen mit Ämtern und Behördengänge. Aus seinem Urlaub heraus telefonierte er über Wochen täglich mit dem Sozialamt und dem Regierungspräsidium, um zu erwirken, dass Bagher M. überhaupt aus dem Flüchtlingsheim ausziehen durfte. „Nachdem wir endlich die Einwilligung hatten, habe ich mich noch um eine Wohnung in Frankfurt gekümmert. Viele Vermieter sind bei dem Thema ja eher skeptisch und wollen Sicherheiten“, berichtet Leonhardt über seine Erfahrungen.

Netzwerke bieten Betrieben Unterstützung

Trotz dieser Hindernisse fand er in Frankfurt aber auch Anlaufstellen. Über die Caritas beispielsweise können erste Kontakte geknüpft und Informationen zum Thema „Ausbildung für Asylbewerber“ eingeholt werden. Auch die örtliche Handwerkskammer Frankfurt-Rhein-Main ist mit ihrem Projekt „Passgenaue Besetzung“ eine gute Anlaufstelle für interessierte Betriebe. Und die Initiative Berufliche Integration von Flüchtlingen in Frankfurt-Rhein-Main (BIFF) bietet gemeinsam mit der Stadt,



Bagher M. aus Afghanistan nutzt seine Chance bei maindach und zeigt sich motiviert und leistungsbereit.

der Arbeitsagentur und der Industrie- und Handelskammer eine eigene Plattform und Anlaufstelle zum Thema. Hier ist auch Leonhardt aktiv.

Ein gutes Beispiel für gelebte Willkommenskultur

Holger Leonhardt hat sein Unternehmen 2012 gegründet, zwei Jahre nach Verleihung des Meisterbriefs. Acht Mitarbeiter sind aktuell bei maindach angestellt. Die Geschäfte laufen gut für das Unternehmen, das auf Steildächer spezialisiert ist und auch Zimmererarbeiten anbietet. Für den Inhaber Grund genug, sich weiter nach aussichtsreichen Bewerbern umzuschauen. „Gute Auszubildende müssen ja nicht nur gefunden, sondern auch versorgt und gehalten werden“, meint Leonhardt.

Für ihn ist ganz klar, dass er die nächsten Ausbildungsplätze nach Möglichkeit wieder mit jungen Zuwanderern besetzt. „Ich bin schon dran und habe einen weiteren Flüchtling aus Afghanistan kennengelernt, den ich gern in meinen Betrieb holen möchte.“ Für Holger Leonhardt ist das Projekt ganz klar eine Win-win-Situation. Damit stellt er nicht nur seinen eigenen Betrieb auf solide Beine, sondern zeigt ganz praxis- und lebensnah, wie Integration funktionieren kann.



ABS-Lock Book

Mobile Dokumentation. Jetzt als App!

- ◆ Unkomplizierte Montage- und Wartungsdokumentation nach Vorschrift
- ◆ Einbaufotos und Skizzen direkt mit dem Smartphone erstellen und zuweisen
- ◆ Hersteller- und produktunabhängig für Anschlagelinrichtungen aller Art



28. – 31.01.2020 • Stuttgart
Halle 8 • Stand 105



abs.lock-book.com

Facebook und Instagram: Ein Dachdecker legt einfach mal los



Ingmar Brede führt einen normalen Dachdecker-Betrieb. Außergewöhnlich ist, wie er mit einfachen Mitteln und ohne Riesenaufwand als „Roofrocker“ erfolgreich in den sozialen Medien agiert.

Bei Instagram begann alles mit einem ungewöhnlichen Post. Vier Mitarbeiter von Brede-Dach sind dort auf einem Bild zu sehen – sie spielen oben auf dem Dachfirst Tischkicker. Inzwischen hat Chef Ingmar Brede bereits über 5.300 Abonnenten und ist einer der erfolgreichsten Dachdecker in diesem sozialen Medium, das vor allem von der jüngeren Generation genutzt wird.

Besondere Bildmotive sind ein zentraler Erfolgsfaktor bei Instagram oder Facebook. Denn ansonsten gehen Posts schnell unter im medialen Überangebot auf dem Smartphone. Wer selber soziale Medien regelmäßig nutzt, der weiß aus eigener Erfahrung, wie wenige Beiträge er anklickt auf der sogenannten Timeline. Brede sagt dazu: „Die Leute wollen Menschen sehen. Ich zeige meine Mitarbeiter in Aktion und eben auch mal in witzigen Situationen.“

Der Chef macht einen Kopfstand auf dem Dachfirst

Tischkickern auf dem Dach ist so eine witzige Situation. Das gilt auch für das Titelbild seiner Facebook-Seite. Dort ist der Chef höchstpersönlich im Kopfstand auf dem Dachfirst zu sehen. Ein Motiv, das gut zum Namen passt, den Brede für seinen Betrieb in den sozialen Medien gewählt hat: Roofrocker. Das ist sein augenzwinkerndes Image: „Wir rocken die Dächer.“ Da haben wir neben den besonderen Bildmotiven eine zweite wichtige Zutat, ein humorvoller Name, der zum Betrieb passt. Bei Brede ist das Ganze stimmig. Der Mann zeigt sich gerne auf dem Dach und in anderen alltäglichen Situationen und setzt auch seine Mitarbeiter ins Bild – nah dran und mit einem Blick für gute

Fotos. Und wie ist er auf den Namen gekommen? „Es gab da mal T-Shirts von Velux mit der Aufschrift. Das passt, dachte ich mir“, erklärt der Dachdeckermeister.

In den sozialen Medien das Tagtägliche im Betrieb zeigen

Was Brede vor allem zeigen möchte, ist das Tagtägliche, die Arbeit auf dem Dach. Aber er macht auch Fotos, wenn einer seiner Mitarbeiter als Friseur für die Kollegen agiert oder wenn einer aus dem Team heiratet. Vermittelt wird so auf authentische Weise, wie das Arbeitsklima im Team ist, wie der Chef selber tickt oder welche Wertschätzung er den Mitarbeitern entgegenbringt.

Das Feedback der Nutzer ist fast ausschließlich positiv. Auch wenn Brede aktuell eine gute Auftragslage hat, sein Engagement in den sozialen Medien bringt ihm auf längere Sicht ein positives Image bei potenziellen Kunden oder Mitarbeitern, und dieses Marketing ist kostenlos.



Macht schon mal einen Kopfstand auf dem Dach und nutzt dann das Bildmotiv als Titelfoto auf Facebook: Ingmar Brede.

Der Chef und seine frischgebackene
Gesellin Justine Schmid

Selfie-Stick und Stativ reichen als Equipment für gute Bildmotive

Der Aufwand ist überschaubar. Nachdem Brede am Anfang vor zwei Jahren fast jeden Tag auf Facebook gepostet hat, macht er mittlerweile drei Beiträge pro Woche, bei Instagram sind es noch weniger. Qualität ist in den sozialen Medien wichtiger als Quantität. Auch das Fotografieren selbst ist kein Staatsakt. Der Chef ist sowieso auf den Baustellen präsent und in den Firmenräumen ohnehin. Da lassen sich Bilder quasi im Vorübergehen machen. „Was ich habe, ist ein wenig Equipment. Ich nutze einen Selfie-Stick und manchmal ein Stativ. Damit kann ich das Smartphone über Bluetooth aus der Ferne als Kamera bedienen.“



Alles kein Zauberwerk und auch nicht die Schrift, die Brede immer wieder in die Bilder integriert. Etwa wenn er am Freitag das Wochenende einläutet. Oder was immer irgendwo auf den Fotos erscheint, ist der Name Roofrocker. Die Texte bei Facebook hält Brede kurz und knapp mit ein, zwei Zeilen. Genau passend zu sozialen Medien, wo vor allem die Bilder sprechen sollen. Bei Instagram arbeitet Brede fast ohne Text. Es gibt nur die dort wichtigen sogenannten Hashtags, über die andere Nutzer seine Posts finden können.



Leon Beck ist der neue Lehrling bei Brede-Dach.

Dachdecker präsentiert den Betrieb für Kunden und Fachkräfte

Große Erwartungen hat der Dachdeckermeister erst einmal nicht, was sein Engagement in den sozialen Medien angeht. „Ich habe da ein Eigeninteresse und schaue mich auch um, was andere machen.“ Doch Brede weiß inzwischen genau über welche Kanäle er wie potenzielle Kunden oder Fachkräfte erreichen kann. Für seinen Betrieb hat er schon ein, zwei Mitarbeiter über die sozialen Medien gewonnen.



Frauen unter sich: Azubi Natalie Boll (links) und Justine Schmid im Lager

Und er zeigt seine Wertschätzung gegenüber Auszubildenden. Mit Justine Schmid machte er ein gemeinsames Foto auf dem Dach an ihrem letzten Tag als Auszubildende und danach mit ihrem Zeugnis als frischgebackene Gesellin. Auch seinen jüngsten Lehrling stellte Brede gleich Anfang August auf Facebook mit Bild vor.

Ein weiterer Post zeigt die Auszubildenden in der eigenen Halle bei Fassadenarbeiten am Modell. Bei schlechtem Wetter können seine Lehrlinge dort praktisch üben statt Material zu sortieren. Natalie Boll, Auszubildende im zweiten Lehrjahr, ist davon begeistert. „Der Chef hat mit Kollegen extra für uns ein Dachmodell für die Halle gebaut. Es ist super, dass er uns das Üben ermöglicht und auch das Material stellt. Gerade jetzt im Hinblick auf die Zwischenprüfung ist das für mich sehr hilfreich.“ Boll ist die zweite Frau, die Brede ausbildet, für ihn ganz normal. „Sie ist die Tochter eines Mitarbeiters, war beim Girls‘Day und hat dann ein zweiwöchiges Praktikum gemacht.



Natalie ist theoretisch schon top, sehr motiviert und wissbegierig und zeigt viel handwerkliches Geschick“, sagt der zufriedene Chef.

Roofrocker steigert Bekanntheit ohne großen Aufwand

Wo der Umgang so partnerschaftlich ist, da braucht sich ein Betrieb wohl eher keine Sorgen zu machen in Sachen Findung von Fachkräften. Zumal dann, wenn der Chef auch noch die sozialen Medien zu bespielen weiß. Zwölf Mitarbeiter hat Brede-Dach in Schauenburg bei Kassel aktuell, die vor allem Steildächer von Privatkunden sanieren und zwei größere Industriekunden betreuen. Sollten die Auftragsbücher mal nicht mehr so voll sein, ist über Roofrocker auch schon ein positives Image für die Akquisition von Kunden aufgebaut – kostenlos und ohne Riesenaufwand.

Mehr Bilder unter:

<https://www.instagram.com/roofrocker/>

ADVERTORIAL

Bahnbrechende Technologie für´s Dach

Mit revolutionären Dachdecker-Trennscheiben präsentiert Marcryst Diamantwerkzeuge auf der DACH+HOLZ gleich mehrere Weltneuheiten, die die Arbeit des Dachdeckers schneller und einfacher machen!

Mit Marcryst AkkuMAX Dachdecker-Werkzeugen wird das kabellose Dach zur Realität

Viele Hersteller haben Ø 230 mm Akku-Trennschleifer im Angebot und damit das „kabellose Dach“ möglich gemacht. Leider waren die Standard-Werkzeuge hierfür nicht optimiert: Zu wenige Schnitte, überhitzte Akkus und eine kurze Lebensdauer sind hier die Probleme. Akku-Maschinen benötigen wegen ihrer differenzierteren Leistungskurve spezielle Werkzeuge.

RC850 AkkuMAX spezielle Dachdecker-Scheibe

AkkuMAX steht für Werkzeuge, die speziell für den Einsatz mit Akku-Geräten entwickelt und optimiert sind. Tests beweisen, dass AkkuMAX-Werkzeuge ca. doppelt so viele Schnitte machen, ca. doppelt so schnell schneiden und langlebiger sind. So spart die RC850 AkkuMAX Zeit und Geld. Im Normaleinsatz macht die



RC850 AkkuMAX mit einem Akku genügend Schnitte, sodass dem Zusatzakku ausreichend Zeit bleibt, sich wieder zu laden – Wartezeiten entfallen.

Schneidet nicht, gibt´s nicht!

Alles bei der RC850 AkkuMAX Dachdecker-Scheibe ist optimal an die Bedürfnisse der Dachdecker angepasst: Technologie, Design, Stahlkern, Diamant und Bindung. Härteste Dachpfannen, ob glasiert, engobiert oder edel-

engobiert, die RC850 AkkuMAX schneidet sie alle blitzschnell und ausrissfrei.

Pro Schnitt in härtesten Dachpfannen brauchte die RC850 AkkuMAX nur 9 Sekunden. Im Vergleich benötigte die Universalscheibe 22 Sekunden. Denn Standard-Scheiben sind bis zu 3,2 mm dick und verbrauchen ca. 81 Prozent mehr Power als die ultradünne RC850 AkkuMAX mit ca. 1,76 mm.

Die RC850 AkkuMAX erzeugt bis zu 50 Prozent weniger Schneidstaub. Das reduzierte Gewicht minimiert Vibrationen und der verstärkte Stahlkern verbessert die Schnittpräzision wesentlich! Die RC850 AkkuMAX kommt mit Geräuschreduktion als Standard und hat zur Sicherheit des Anwenders eine hitzeausgleichenden Stahlkern.

Text und Bilder: Marcryst



Das Dachfenster.

Roto Designno i8 Comfort

Komfort auf Knopfdruck.

So wird Premium zum Standard.

- + Einzigartige Montagefreundlichkeit für sorgenfreien, schnellen Einbau
- + Hervorragende Produktqualität für absolute Sicherheit
- + Beste Energieeffizienz für höchste Kundenzufriedenheit

**Besuchen Sie uns auf der
Dach + Holz in Stuttgart!
28.01. - 31.01.2020
Halle 4, Stand 4.207**

www.roto-dachfenster.de

ADVERTORIAL

Komfort auf Knopfdruck: Roto Designo i8 Comfort

So wird Premium zum Standard – mit dem Designo i8 Comfort bietet Roto das einzige elektrische Klapp-Schwingfenster seiner Art auf dem Markt.

Es vereint maximalen Wohnkomfort mit größtmöglicher Montagefreundlichkeit und Energieeffizienz bis zum Passivhaus-Standard.

Profis aus dem Handwerk profitieren von der umfassenden Vormontage des Dachfensters: Die Kran- und Traglasche „Kurt“ erleichtert den Transport aufs Dach, während die ebenfalls vormontierten Einbauwinkel, Wärmedämmblock sowie Folienanschlüsse den Einbau noch schneller und sicherer machen. Auch der elektrische Antrieb ist bereits unsichtbar im Rahmen verbaut.



Die Premiümlösung ist darüber hinaus besonders energieeffizient und zudem „Smart Home ready“.

Ob Barrierefreiheit oder der Wunsch nach mehr Komfort: Das Fenster lässt sich nach Integration in die Hausautomation

per Smartphone, Tablet, Smartwatch oder Sprachbefehl bedienen. Alternativ wird das Designo i8 Comfort per Knopfdruck auf den Wandsender geöffnet oder geschlossen.



Text und Bilder: ROTO



AkkuMAX: Doping für Ihre Akku-Geräte



Standard-Trennscheiben sind nicht für den Gebrauch mit Akku-Geräten ausgelegt!

Die Akku-Geräte haben andere Leistungseigenschaften als Kabel-Geräte. Standardschneid- und Bohrwerkzeuge brauchen ca. 81 % mehr Energie und sind daher nicht für Akku-Geräte geeignet.

Mit den optimierten **AkkuMAX**-Werkzeugen erzielen Akku-Geräte bis zu doppelt so viel Leistung und haben dadurch einen schnelleren Schnitt bei ca. doppelt so vielen Schnitten pro Akku-Ladung.

Die **AkkuMAX**-Werkzeuge kosten nicht mehr, sie sind lediglich für Akku-Geräte optimiert. Sie sparen also viel Geld und Akku-Kosten, schneiden schneller und die Maschine hält länger.



Jetzt das **AkkuMAX** Video anschauen.



Standard-Schnittbreite bei
Ø 230 mm: ca. 3,2 mm

Holen Sie mit **AkkuMAX** die meiste Leistung aus Ihrem Akku-Winkelschleifer!

- optimiert für Akku-Geräte
- ultradünne Schnittkante
- schneidet ca. doppelt so schnell
- ca. doppelt so viele Schnitte pro Akkuladung
- ca. 50% weniger Schneidstaub
- ca. 50% weniger Vibration
- extrem langlebig
- geräuschreduziert



AkkuMAX-Schnittbreite bei
Ø 230 mm: ca. 1,76 mm



Warmer Rücken und trockene Füße: Was der Dachdecker im Winter trägt

Die kalte Jahreszeit hat längst begonnen und schützende Kleidung auf dem Dach gegen Regen, Schnee und Sturm ist wichtig. Wir erläutern, was Betriebe ihren Dachdeckern, Zimmerern und Klempnern an professioneller Arbeitskleidung bieten.

Das Offensichtliche zuerst: Eine winddichte und regenfeste Jacke sollte jeder Dachwerker sein Eigen nennen. Beim Bedachungsfachhandel findet jeder ein Modell, das nicht nur gut aussieht und bequem sitzt, sondern auch Zusatzfeatures bietet.

Praktische Taschen für Werkzeug und Smartphone sind ein Aspekt, reflektierende Einsätze für eine bessere Sichtbar-



Handwerkerinnen müssen heute nicht mehr um passende Arbeitskleidung kämpfen.



keit an den dunklen Tagen ein weiterer. Gute Betriebe stellen ihren Mitarbeitern ohnehin die Arbeitskleidung, gerne mit dem Firmenlogo, das die Betriebszugehörigkeit nicht nur sichtbar stärkt.

Doppelte Ausrüstung ist sinnvoll

Viele Kleidungsstücke benötigen Dacharbeiter in doppelter Ausführung, um bei der Arbeit unter freiem Himmel auf jede Wetterlage vorbereitet zu sein. Beim Berliner Dachdecker Viellechner werden jedem Mitarbeiter daher unter anderem zwei Paar Arbeitsschuhe und zwei Arbeitshosen pro Jahr gestellt. „Wir haben Mitarbeiterkonten bei verschiedenen lokalen Anbietern für Arbeitskleidung. Unsere Angestellten können frei nach ihrem Geschmack wählen, welche Sicherheitsschuhe oder Arbeitshosen sie kaufen. Und vor allem können sie ausprobieren, was am besten passt“, berichtet Kirsti Kutzbach, die beim Dachbaubetrieb unter anderem das Marketing verantwortet.

Kleidung, die zwickelt und kneift, wird bei der Arbeit ebenso wenig getragen wie privat. Zudem leidet die Konzentration, wenn im wahrsten Sinne des Wortes der Schuh drückt. Der Arbeitsleistung ist das eher abträglich. „Wir machen über die notwendigen Schutzklassen hinaus keine Vorschriften. In einer Mitarbeiterbefragung haben wir herausgefunden, welche Kleidungsstücke sich unser Team mehrheitlich wünscht, und die stellen wir“, erklärt Kutzbach.

Mit Pulli und Kapuze gegen die Kälte: Bei Viellechner wird den Mitarbeitern wärmende Arbeitskleidung gestellt.

Junge Handwerker wollen coole Arbeitskleidung

Gerade junge Handwerker stellen fast den gleichen modischen Anspruch an ihre Arbeitskleidung wie an ihre private Garderobe. Die Schuhe sind dafür das beste Beispiel. Früher aus unscheinbarem schwarzen Leder und Autoreifengummi gefertigt, sind Sicherheitsschuhe heute bunt, bedruckt, aus unterschiedlichen Materialien zusammengestellt und manchmal mit modischen Schnellverschlüssen zum Drehen erhältlich. Das gilt auch für wärmende Halbstiefel, die jeder Dacharbeiter zusätzlich zu den leichten Sommerschuhen im Schrank stehen haben sollte.

Im Winter setzen erfahrene Handwerker auf Stiefel aus Leder, weil das robuster und leichter zu pflegen ist als wasserabweisende Textilien. Eine gute Fütterung hält den Fuß zusätzlich warm, und das bis über den Knöchel.

Für alle Schuhmodelle gilt allerdings: Auf dem Bau ist die Schutzklasse S3 Pflicht. So werden die Zehen vor Quetschungen bewahrt und eine durchtrittsichere Zwischensohle ist ebenfalls inbegriffen.

In bequemen Schuhen und Hosen arbeitet es sich besser

Beim Tragekomfort hat die Arbeitskleidung weite Schritte nach vorn gemacht. Und das merken vor allem die Dachdeckerinnen. Sicherheitsschuhe für Damen sind heute nicht mehr nur Herrenmodelle in kleinen Standardgrößen, sondern orientieren sich tatsächlich an der weiblichen Fußform. Denn ein Männerfuß ist in Größe 38 völlig anders proportioniert als ein Damenfuß. Auch bei den Hosen gibt es Unterschiede, wie Hanna Schaaf aus Stuttgart berichtet. Beim Familienbetrieb Schaaf GmbH werden die Klempner, Zimmerer und Dachdecker ebenfalls mit Arbeitskleidung versorgt.

Ein angenehmes Beinkleid für die Damen auf dem Bau zu finden, konnte noch vor wenigen Jahren zu einer kleinen Herausforderung werden. „Die üblichen Arbeitshosen für Herren passten eher schlecht als recht und hatten im Schritt zu viel Stoff. Bei der Arbeit kann das schon nerven“, erklärt Hanna Schaaf. Inzwischen haben einige Hersteller zum Glück Damenlinien im Programm, die sich in Schnitt und Ergonomie am weiblichen Körperbau orientieren.

Wenn's richtig kalt wird

Für den Winter sollte die übliche Arbeitskleidung am besten mit wärmenden Textilien ergänzt werden. Denn die warme Winterjacke wird nach Arbeitsbeginn nicht lange getragen. Hanna Schaaf kennt das von ihrem Bruder David: „Nach ein paar Minuten Anstrengung kommt man auf dem Dach schnell ins Schwitzen, die dicke Jacke ziehen die meisten dann aus.“ Dachdeckermeister David Schaaf und seine Kollegen tragen bei kalten Temperaturen daher Fleecejacken unter der Oberbekleidung. Ergänzt wird die Ausrüstung durch lange Unterhosen, dicke Wollmützen, Loopschals aus Filz - und durch die fast schon obligatorischen Wollsocken. David Schaaf schwört zudem auf einen Lendengurt unter der Kleidung. Der schützt die Nieren bei frostigen Böen und verhindert, dass sich Dachdecker und Co. allzu schnell erkälten und krankheitsbedingt ausfallen.

Zeigt her eure Hände

Zu guter Letzt sollten Handwerker natürlich immer auf ihre Hände achten. Gerade im Winter wird die stark beanspruchte Haut schnell trocken und spröde. Rissige Hände schmerzen und sind deutlich empfänglicher für Bakterien, Schadstoffe und Schmutz. Das Problem ist nur: Dicke Handschuhe wärmen zwar, behindern die Arbeit jedoch teilweise stark. Dünnere Schutzhandschuhe bewahren die Hände vor Schnitten und Splintern, trotzen den frostigen Außentemperaturen aber nur unzureichend. Hilfe bieten da spezielle Handcremes. Sie ziehen schnell ein und bieten eine intensive Pflege. Hand drauf.

ADVERTORIAL

Großformatiger Dachziegel mit Spezial-Verrippung

Wirtschaftlich und flexibel ist der neue großformatige Doppelmuldenfalzziegel Regius von Creaton. Das im süddeutschen Traditionswerk Autenried produzierte Modell verbindet klassische Formen mit technisch ausgereiften Details. Aufgrund des großen Verschieberegions eignet es sich optimal für die Sanierung.

Optimale Wasserführung

In Verbindung mit einem wasserdichten Unterdach kann der Doppelmuldenfalzziegel Regius bereits ab einer Dachneigung von 10° eingesetzt werden. Durch eine Labyrinth-Technik mit fünf speziell geformten und besonders ausgeprägten Seitenrippen wird das Eindringen von Regenwasser selbst bei starkem Wind verhindert. Stützrippen sorgen zudem für verbesserte Statik und Ableitung von eventuell entstehendem Kondenswasser.

Ideal für die Sanierung

Das Modell Regius hat ein Stückgewicht von ca. 5,2 kg und ist in Reihe oder Verband eindeckbar. Aufgrund des großen Formats von ca. 295 x 475 mm benötigt man im Schnitt nur rund 10 Ziegel pro Quadratmeter. Dies ermöglicht ein besonders wirtschaftliches Eindecken. Ein Verschieberegions von 21 mm ermöglicht eine optimale Anpassung an die Lattweiten-Einteilung und bietet somit hohe Flexibilität, insbesondere in der Sanierung.

Der Regius wird im süddeutschen Autenried gefertigt und besteht wie alle Creaton-Dachziegel ausschließlich aus natürlichen Ton-Rohstoffen. Das Modell ist in den Farben Naturrot, Kupferrot engobiert, Schieferferton engobiert und Schwarz matt engobiert verfügbar.

Weitere Informationen: www.creaton.de/regius

CREATON
NATURLICH TONANGEBEND



Das Modell Regius von Creaton eignet sich für die Reihen- ebenso wie für die Verbanddeckung. (Foto: Creaton GmbH)

Regius ist in den Farben Naturrot, Schieferferton engobiert, Kupferrot engobiert und Schwarz matt engobiert verfügbar. (Foto: Creaton GmbH)



Auf dem Dach bei minus 41 Grad – in Kanada



Dachdeckermeister Dirk Homburg lebt und arbeitet seit elf Jahren in Kanada. Hier erzählt er, wie anders Menschen und Dachdecker dort ticken und arbeiten und warum er überhaupt kein Heimweh hat.

Ihren Urlaub in Kanada zur Eishockey-WM hatten der Dachdeckermeister Dirk Homburg und seine Frau Heike aus der Nähe von Kassel als große Fans dieser Sportart schon gebucht. Um noch mehr Infos über Kanada zu bekommen, fuhren sie zu einer Messe nach Essen, wo sie zufällig kanadische Dachdecker trafen. Unter Kollegen kam man ins Gespräch und Homburg erhielt gleich mehrere Jobangebote für Kanada. „Besucht mich doch einfach mal auf einen Kaffee“, so lautete eine Einladung. Aus dem Kaffee in Kanada wurden für den damaligen Bauder-Mitarbeiter Dirk Homburg Zukunftspläne. „Lass' uns doch einfach mal für zwei Jahre in Kanada arbeiten, bevor wir mit 60 bereuen, es nicht getan zu haben“, lautete der Entschluss.

Dachdecker startet den ersten Job in Edmonton

Am 15. Dezember 2008 begrüßte ein strahlend blauer kanadischer Himmel über Edmonton in der Provinz Alberta die beiden Auswanderer – bei einer Tageshöchsttemperatur von minus 30 Grad. Mit einer Work Permit – einer ersten Arbeitserlaubnis, die nur für den genannten Arbeitgeber gilt – war am 29. Dezember 2008 der erste Arbeitstag für Dirk Homburg als Dachdecker in Kanada. Bis Mai 2012 sorgte Homburg mit deutscher Gründlichkeit für dichte Dächer in Kanada. Dann erhielten er und seine Frau Heike die Permanent Residence, die dauerhafte Aufenthaltserlaubnis für Kanada.

Anwendungstechniker im Bedachungsfachhandel

Es folgte ein 18-monatiges „Gastspiel“ bei einem Vertrieb für Sicherheitsequipment. Dann bewarb sich Dachdeckermeister Homburg bei Roofmart, einem mit den deutschen Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften vergleichbaren Bedachungsfachhandel. Roofmart ist ein inhabergeführtes Unternehmen. Es gehört der gleichen Unternehmerfamilie wie IKO Commercial, ein führen-

der Hersteller von Flachdachprodukten wie Schweißbahnen und Wärmedämmung. Homburgs Bewerbung wurde „in der Familie“ weitergereicht und kam so zum Anwendungstechniker bei IKO Kanada. Das von ihm betreute Gebiet reicht von Alberta über Saskatchewan bis zu den Northwest Territories. Das entspricht etwa der siebenfachen Fläche Deutschlands.

In Kanada werden deutsche Tugenden weniger gelebt

Wie aber ist das nun eigentlich, als Normen-geschulter deutscher Dachdeckermeister auf dem Dach über dem großen Teich zu arbeiten? „Die deutschen Tugenden Genauigkeit und Pünktlichkeit werden hier zwar durchaus bewundert und respektiert – aber weniger gelebt“, so Dirk Homburg. „Zu Beginn meiner Arbeit hier gab es für mich keine Gehaltserhöhung, weil ich einfach zu genau gearbeitet habe“, so Homburg lachend. „Und wenn du hier für nächste Woche Dienstag um 10 Uhr einen Termin vereinbarst, kann es sein, dass dein Geschäftspartner ihn einfach vergisst.“ Übel nimmt man sich das nicht. Ebenso wird es geschätzt, offen und ehrlich zu sagen, was und wie man denkt.

Dachdecker ist auch in Kanada ein Ausbildungsberuf

„Auch in Kanada dauert die Dachdecker-Ausbildung drei Jahre, davon finden etwa sechs Wochen handwerkliche Ausbildung an einer Schule statt. Das klingt zwar ähnlich der deutschen überbetrieblichen Ausbildung. Aber es gibt hier keine Berufsschule, die regelmäßig besucht wird“, berichtet Homburg. Allerdings wird die Ausbildung in einer kanadischen Provinz nicht unbedingt in der Nachbarprovinz anerkannt. Und auch wenn es in Kanada berufsständische Organisationen im Dachdeckerhandwerk gibt: „Kein Vergleich mit den deutschen Innungen – hier in Kanada sind die Hürden zur Aufnahme zum Teil extrem hoch. Da kann nicht jeder Mitglied werden.“

Zeitmanagement: Gut geplant ist halb erledigt

Mit vier Maßnahmen kann der Dachdecker mit seinem Team den Zeitstress in den Griff bekommen. Erstens: jeden Tag länger arbeiten, um alles zu erledigen. Zweitens: nur die wichtigen Arbeiten erledigen, das andere bleibt liegen. Drittens: schneller arbeiten, zum Tempoholiker werden. Viertens: effektives Arbeiten durch bessere Planung. Das ist die beste Möglichkeit.



Tätigkeitsorientiertes Arbeiten bezeichnet man als „effizientes Arbeiten“. Zielorientiertes Arbeiten ist „effektives Arbeiten“. Effektivität ist wichtiger als Effizienz. „Nicht die Schweißtropfen zählen, sondern die Tore“, heißt es im Fußball.

Arbeiten aufschieben belastet

Dabei geht es meist um unangenehme Arbeiten wie etwa Verwaltungsarbeiten, die man tage- oder wochenlang vor sich herschiebt. Das Aufschieben hat drei Ursachen: Man verschiebt Arbeiten, weil sie unangenehm sind, weil sie schwierig sind, weil sie nicht so dringend erscheinen (Das hat noch Zeit). Aufschieben belastet. Denn irgendwann fällt jedem ein, dass er etwas auf die lange Bank geschoben hat. Es kommt darauf an, den inneren Schweinehund zu überwinden. Es macht auf die Mitarbeiter einen guten Eindruck, wenn für den Chef Aufschieben die Ausnahme bleibt.

Prioritäten: erst A, dann B, dann C

Viele arbeiten nach dem Spaßprinzip: Arbeiten, die man gerne macht, beanspruchen einen viel größeren Zeitanteil. An seinen Lieblingsarbeiten hält man sich gerne länger auf. Dies ist ein ganz natürlicher Vorgang. Erkenntnis und Selbstdisziplin können dem Chef helfen. Bei der Priorisierung der täglichen

Arbeiten bringt die Einteilung zwischen „wichtig“ und „eilig“ mehr Effektivität. Dadurch kann man sich auf die einzelne Tätigkeit besser konzentrieren und sie in der geplanten Zeit erledigen. Außerdem verzettelt man sich nicht mit unwichtigen Tätigkeiten. So kommt es zu weniger Terminverzögerungen mit den meist negativen Folgen.

Aufgaben werden in drei Bereiche unterteilt

A-Aufgaben sind eilig und gleichzeitig wichtig. Sie haben in der Planung absoluten Vorrang, sollten aber 25 Prozent der gesamten Arbeitszeit möglichst nicht überschreiten. Wer die meisten Aufgaben als eilig und wichtig einstuft, hat am Ende zu viele A-Aufgaben. Es bedarf einer realistischen Einschätzung der Bedeutung der Aufgaben.

B-Aufgaben sind entweder eilig oder wichtig und sollten rund 50 Prozent der Arbeitszeit beanspruchen. Eilige Aufgaben werden den wichtigen vorgezogen.

C-Aufgaben sind im Augenblick weder eilig noch wichtig, können also verschoben werden. Ihr Anteil sollte etwa 25 Prozent der Arbeitszeit betragen. Möglicherweise verändern sich mit der Zeit aber die Voraussetzungen, sodass C-Aufgaben zu A oder B aufsteigen können. Die Vorfahrtsregel lautet: Eiliges wird vor dem Wichtigen bearbeitet. Damit es nicht zur Überforderung kommt, kann der Chef Arbeiten an Mitarbeiter delegieren. Diese müssen aber gut in die Aufgabe eingewiesen werden.

Wer nicht plant, wird verplant

Falls eine Arbeit mehr Zeit beansprucht als geplant, helfen Pufferzeiten. Beispiel: Für ein umfangreiches Angebot werden rund 45 Minuten Zeit geplant. Der Puffer von 20 Prozent aus dieser Zeit macht rund zehn Minuten aus. Die Alternative zu Pufferzeiten: Eine Stunde hat grundsätzlich nur 45 Minuten Plan-Zeit, es werden nie 60 Minuten verplant, so verbleiben für unvorhergesehene Dinge immer 15 Minuten Reserve.



Bei einem Berg von Terminen, Anfragen und Aufgaben hilft planvolles Handeln.

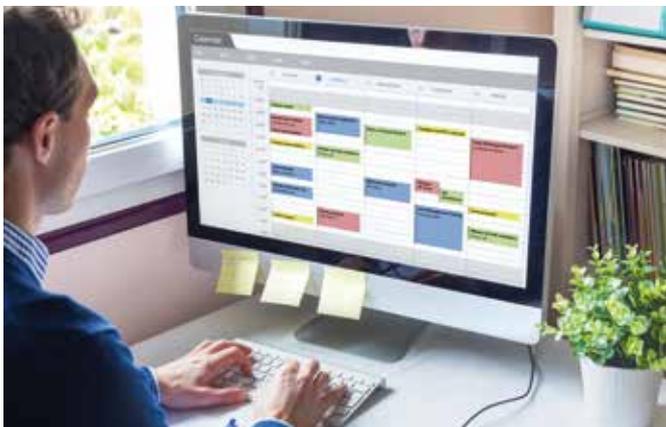
„Erstens kommt es anders und zweitens als man denkt.“ Ein Grund, warum viele Chefs einen großen Bogen um exakte Arbeitsplanung machen. Doch: wer nicht plant, wird verplant. Der Arbeitstag ist eine überschaubare Einheit für die eigene Arbeitseinteilung. Idealerweise sind alle Aktivitäten und Termine bei Arbeitsbeginn festgelegt.

Arbeitsunterbrechungen möglichst vermeiden

Effektiv arbeiten heißt, sich nur in Ausnahmefällen bei der aktuellen Tätigkeit unterbrechen zu lassen. Arbeiten werden am Stück erledigt. Um sich nach einer Unterbrechung wieder auf die ursprüngliche Tätigkeit zu konzentrieren, braucht man wieder eine Anlaufzeit. Das kostet Energie und verursacht Stress. Vielen ist das gar nicht bewusst. Man kann sich daran gewöhnen, wegen einer Rückfrage oder vom Telefon ständig unterbrochen zu werden.

Für den „Unterbrecher“ ist es einfacher, den Chef oder einen Kollegen zu fragen, als sich erst einmal selbst Gedanken über seine Aufgabe zu machen. Arbeiten, die eine hohe Konzentration erfordern, sollten von niemandem unterbrochen werden. Häufig kommt es zur Eigenunterbrechung. Man denkt schon während der augenblicklichen Arbeit an eine neue, andere Tätigkeit, wobei die Konzentration unweigerlich nachlässt.

Unser Gehirn kann nicht zwei Themen gleichzeitig verarbeiten, es switcht dabei immer hin und her. Man trainiert sich sogar eine Aufmerksamkeitsstörung an und kann sich auf Dauer nicht mehr voll auf das konzentrieren, was man gerade tut. Unterbrechungen lassen sich nicht immer vermeiden, aber man ist ihnen auch nicht hilflos ausgeliefert. Mehr Fokussierung bringt Chefs auch hier ein Plus an Effektivität und letztlich auch an Zufriedenheit.



Wer agiert und nicht nur reagiert, arbeitet am Ende effektiver und ist zufriedener.

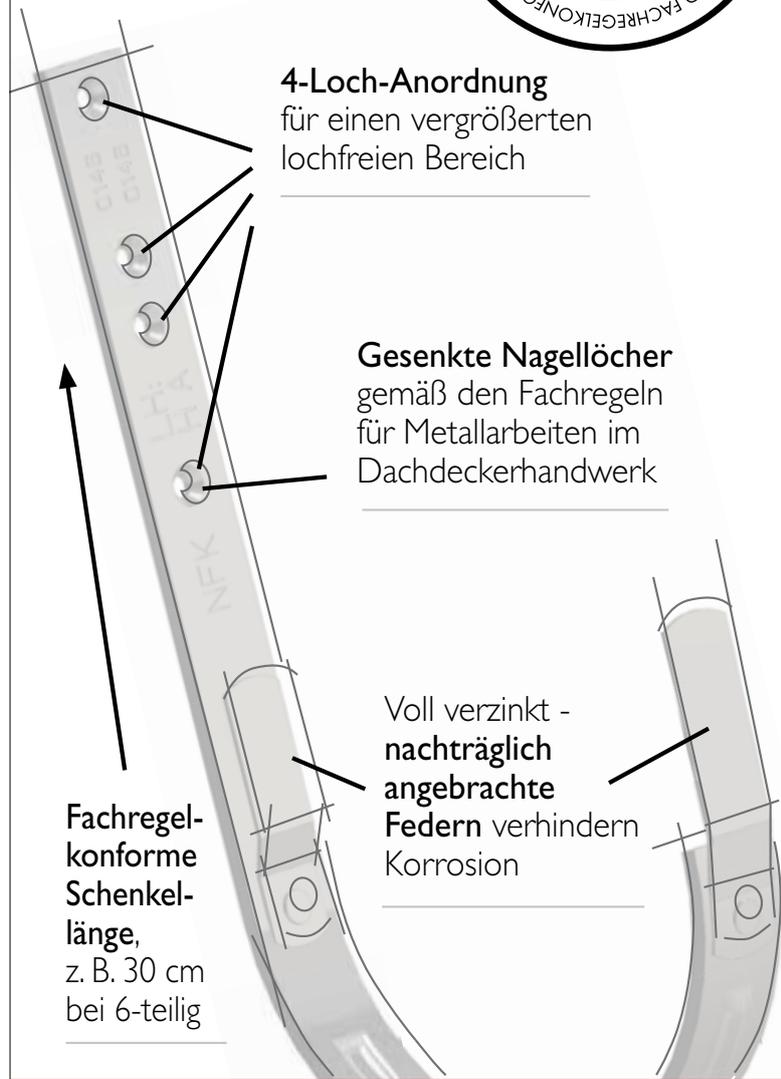
Text: Rolf Leichter, Bilder: Shutterstock

LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach
DIN EN 1462
für mehr Sicherheit



4-Loch-Anordnung
für einen vergrößerten
lochfreien Bereich

Gesenkte Nagellöcher
gemäß den Fachregeln
für Metallarbeiten im
Dachdeckerhandwerk

Voll verzinkt -
nachträglich
angebrachte
Federn verhindern
Korrosion

**Fachregel-
konforme
Schenkel-
länge,**
z. B. 30 cm
bei 6-teilig

Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers

Telefon: 02841 / 142 – 0

E-Mail: info@lemphirz.de

www.lemphirz.de



Dachdecker sanieren Hannovers höchste Gebäudekuppel

Die Madsack Mediengruppe als Bauherr saniert aktuell in Hannover das siebte und achte Obergeschoss des denkmalgeschützten Anzeiger-Hochhauses aus dem Jahr 1928. Auch die Kupfer-Kuppelendeckung und deren Tragkonstruktion wurden erneuert. Projektleiter Heiner Hanebutt berichtet über ein ungewöhnliches Gerüstdach, den Abriss und die Herausforderungen der Neueindeckung für seinen Dachdecker-Betrieb.

Das passende Konzept für die Sanierung erstellte das zentrale Baumanagement der Mediengruppe Madsack, vertreten durch den Diplomingenieur Architekt Jörg Kairies, gemeinsam mit Friederike Osterwald und Arne Zain sowie weiteren Fachingenieuren und Baubeteiligten. Die Planung sah vor, die Tragschaleninnenfläche klassisch zu sanieren.

Hierzu bearbeiteten die Bauausführenden die Betonoberfläche durch Abstrahlen. Es folgte ein Spritzauftrag von kunststoffvergütetem, zementgebundenem SPCC-Mörtel. An der Tragschalenaußenfläche erfolgte ebenfalls eine Betoninstandsetzung. Vorab wurde die komplette Kupferbekleidung durch den Betrieb Hanebutt abgetragen und anschließend durch eine neue, wärmedämmte Dacheindeckung ersetzt.

Dachdecker arbeiten in 51 Meter Höhe mit Sonnenschutz

Im Sommer auf dem Dach in 51 Meter Höhe arbeiten mit Sonnenschutz: Das wünschen sich viele Dachdecker. Für die bis zu 15 Mitarbeiter der Hanebutt GmbH aus Neustadt am Rübenberge war das von Mai bis Ende September auf der Baustelle am Anzeiger-Hochhaus in Hannover die freundliche Realität. Denn das denkmalgeschützte Gebäude wurde während der Sanierung der markanten und weithin sichtbaren Gebäudekuppel aus Kupfer komplett eingerüstet – inklusive einer Dachplane zum Schutz gegen den Regen und die Witterung. Arbeiten am Dach unter einem Dach stand also auf dem Programm.

Stolz auf die geleistete Arbeit bei der Neueindeckung der Kupferkuppel: das Team von Hanebutt



Wände der filigranen Kupferkuppel sind nur sechs Zentimeter dick

Der enorme Aufwand war nötig, weil die Kupferkuppel mit ihren acht Fenstern so ein filigranes Gebilde ist. „Die Betondicke der Wände beträgt gerade mal zwischen vier und sechs Zentimetern“, erläutert Projektleiter Heiner Hanebutt. Aufbau, Konstruktion und technische Gestaltung erwiesen sich deshalb als besondere Herausforderung. Nach der Stabilisierung über die Unterkonstruktion galt es, die Schalung mit Holz aufzusetzen, bei einer Neigung von 30 bis 45 Grad. „Da braucht es schon eine exakte Vermessung inklusive eines 3D-Modells. Wir haben an der Kuppel acht Achsen, die alle in die Fenster reinlaufen und dann weiter Richtung Spitze“, berichtet der Dachdeckermeister.

Zudem sollte es für die Kupferkuppel des 1928 erbauten ersten Hochhauses in Hannover jetzt endlich einmal eine Wärmedämmung geben. Aber mit der Vorgabe, Statik und Breite der Kupferkuppel nicht zu verändern. So wurden zwischen den Holzspanten sechs Zentimeter eines zementversetzten Mineralfaser-Spritzputzes aufgebracht. Er schmiegt sich an die Wölbung der Kuppel und sorgt neben der Dämmung auch für die Erfüllung der Brandschutzaufgaben.

Eingespritzt wurde das Spezialgemisch für Wärmedämmung und Brandschutz.



„Zudem haben wir noch eine Lüftung zwischen Holzschalung und Brandschutzmaterial installiert“, sagt Hanebutt.

Jedes Kupfer-Schar ist ein Unikat

Die Krönung für sein Team war dann die Befestigung der neuen Kupferdeckung. Für diese hatte die Niederlassung Hannover der Dachdecker-Einkauf Ost eG das Material geliefert. „Das Projekt der Neueindeckung begann mit der Planung im Büro. Wir haben im CAD-System die acht Achsen gesetzt und jedes Blech eingeteilt. Dann wurde jedes einzelne Teil im eigenen Lager gefertigt“, erklärt der Dachdeckermeister. Unten haben die Scharen 1,75 Meter Größe und werden dann immer kleiner. „Jedes Schar ist ein Unikat, das war die große Herausforderung, die wir gut gemeistert haben.“ Wer das Ergebnis sieht, kann dem Urteil nur zustimmen. Da hat das Team beste handwerkliche Qualität abgeliefert.

Projekt Anzeiger-Hochhaus ist eine super Werbung für Hanebutt

Das Besondere an der neuen Kupferhaut ist, dass sie bereits die markante grüne Patina trägt. Dafür hat der Hersteller extra den Alterungsprozess der Kupferbleche künstlich beschleunigt. Der neue Farbton trägt den Namen des Gebäudebesitzers: Madsack-Grün. Das Medienhaus hat hier seinen Sitz und unter der für die Bauphase entkernten neuen Kuppel wird im nächsten Jahr wieder ein Kino- und Veranstaltungssaal entstehen.

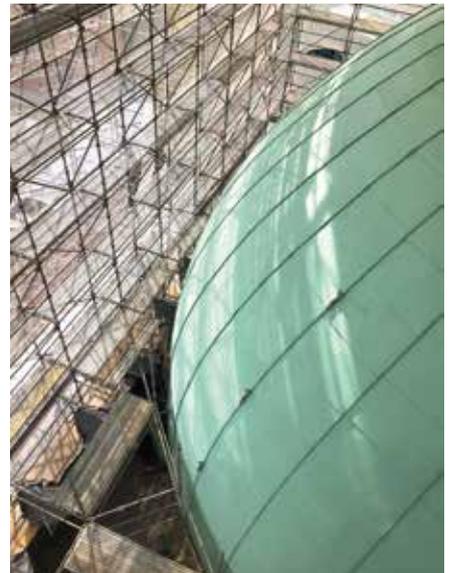
„Für uns ist das Projekt eine super Werbung, weil jeder in der Region das Anzeiger-Hochhaus kennt und wir zudem tolle Berichte hatten in beiden großen Hannoveraner Zeitungen“, sagt Hanebutt. Seinem syrischen Vorarbeiter auf der Baustelle haben sie im Betrieb denn auch einen neuen Spitznamen verpasst: Hollywood-Dachdecker.

Hanebutt bietet breites Spektrum an Geschäftsfeldern

Schritt für Schritt ist die Hanebutt GmbH zu diesem spannenden Sanierungsprojekt gekommen und das wegen des breiten Spektrums an Geschäftsfeldern. „Wir machen auch Stahlbau und haben zuerst Stahlmaterial für das riesige Gerüst geliefert. Dann folgte der Abriss des alten Daches und danach kam erst der Auftrag für die Neueindeckung“, berichtet Hanebutt, der Mitglied der Geschäftsleitung ist.



Vom Stahlbau, inzwischen auch mit Schallschutz, über Holz- und Dacharbeiten bis Solar reicht das Tätigkeitsfeld des Unternehmens, das inzwischen über 200 Mitarbeiter beschäftigt, unter denen sich 32 Lehrlinge befinden. Neben dem Hauptsitz Neustadt gibt es noch vier weitere Standorte im Norden und Nordosten. Das Projekt Anzeiger-Hochhaus strahlt sogar noch bis nach Paris aus. Nachdem die Mitarbeiter von Hanebutt das alte Dach abgerissen hatten, wurde die alte Kupferdeckung auf ästhetische Weise genutzt. Ein Kunstwerk mit den Kupfermaterialien ist jetzt in der Pariser Galerie Lafayette zu sehen.



Arbeiten auf einem riesigen Stahlgerüst: die Mitarbeiter von Hanebutt



Junge Dachdeckerin macht ein Auslandspraktikum auf La Réunion



Dachdeckerin Marleen Solle (links) mit Freundin Caro auf La Réunion

Marleen Solle hat Zahntechnikerin gelernt, bevor sie jetzt eine Ausbildung zur Dachdeckerin im Familienbetrieb macht. Hier berichtet die junge Frau, warum sie aufs Dach gewechselt ist und was sie bei einem besonderen Auslandsaufenthalt erlebt hat.

Viele Frauen sind es noch nicht unter den Dachdeckern an der Berufsschule in Oberhausen. Marleen Solle hat in ihrer Klasse eine Kollegin, insgesamt sind es immerhin fünf. Und mit einer von ihnen hat sie schon am Ende des zweiten Lehrjahres ein besonderes Auslandspraktikum gemacht. „Caro und ich, wir haben eine Fahrge-meinschaft während der sechs Wochen überbetrieblicher Ausbildung in Wesel gebildet und uns angefreundet. Danach starteten wir dann zu drei Wochen Austausch nach La Réunion“, berichtet Marleen Solle.



Die zu Frankreich gehörende Insel im Indischen Ozean ist für ihr vulkanisches, von Regenwald bedecktes Inland sowie ihre Korallenriffe und Strände bekannt. Wie kommt da eine Dachdeckerin hin? „Das Praktikum wird vom Deutsch-Fran-zösischen Sekretariat für den Austausch in der beruflichen Bildung angeboten. Und da andere Lehrlinge abgesagt hatten, konnten wir nach dem Hinweis eines Lehrers kurzfristig einspringen.“

Auf La Réunion sind die Dächer aus Wellblech

Für die unternehmungslustige junge Frau ein echtes Highlight. „Das war eine coole Zeit mit den sieben weiteren Teilnehmern aus ganz verschiedenen Gewerken. Wir haben Betriebe besucht, den Handwerksstil dort kennengelernt und bei Dachdeckern praktisch reinge-

schnuppert“, erzählt Solle. Dabei ist die Ausbildung in Frankreich ganz anders organisiert. „Das ist mehr schulisch mit ein bisschen Praxis“, berichtet die Dachdeckerin. Die Dächer auf La Réunion sind fast alle aus Wellblech. Nur ein Ziegeldach hat Solle auf der ganzen Insel entdecken können. In der wunderschönen Natur war die Gruppe natürlich auch unterwegs, etwa beim Canyoning oder beim Paragliding. Die Reise empfand die junge Frau als echtes Glanzlicht. Kontakte zu den Teilnehmern hält sie immer noch.

Marleen Solle hat als Dachdeckerin ihre Berufung gefunden

Doch zurück nach Essen, wo im Familienbetrieb Solle Bedachungen mit den rund 19 Mitarbeitern der Ausbildungs-Alltag stattfindet. Was arbeitet sie da so zu Beginn des dritten Lehrjahrs? „Ich mache viel Klempnerei und heute habe ich mit einem Gesellen die Fliesen auf einem sanierten Balkon verlegt inklusive der Anschlüsse.“

Ihr Vater achtet schon darauf, dass die Tochter nicht vor allem die körperlich sehr anstrengenden Arbeiten übernimmt. „Andererseits will ich auch die Vielfalt der Arbeit kennenlernen“, beschreibt es Marleen Solle. „Als Tochter des Chefs kenne ich die Kollegen schon lange, sie haben mich als Auszubildende super aufgenommen. Und ich mache die Arbeit als Dachdeckerin einfach sehr gerne und habe viel Spaß dabei.“ Die junge Frau hat ihre Berufung gefunden.

Vorfreude auf die Gesellenzeit mit richtigem Gehalt

Nach der Realschule sah das noch anders aus. Der ältere Bruder stieg nach der Lehre in den elterlichen Betrieb ein, Marleen Solle wusste nicht so recht, was sie



Arbeitet richtig gerne als Dachdeckerin: Marleen Solle

machen sollte. „Handwerklich arbeiten und basteln wollte ich schon immer. Da hat mir der Berufsberater eine Ausbildung als Zahn-technikerin empfohlen und nach einem Wochenpraktikum bin ich gestartet.“ Doch schon während der Lehre hat Solle bemerkt, dass der

Job doch nicht so gut zu ihr passt. Durchgezogen hat sie die Ausbildung aber trotzdem bis Ende Januar 2018. Danach gönnte sie sich eine Auszeit und arbeitete fünf Monate in den USA bei einem Pferdetrainer. Das Reiten war und ist eine Leidenschaft der jungen Frau.

Als Solle zurückkam folgte direkt ein Praktikum im Familienbetrieb und die nächste Ausbildung als Dachdeckerin, verkürzt auf zwei Jahre. „Die Zwischenprüfung lief gut. Ich denke, dass ich es in den zwei Jahren tatsächlich schaffe.“ Sie freut sich schon jetzt auf die Zeit als Gesellin. „Dann verdiene ich nach fünf Jahren Ausbildung endlich richtiges Geld.“ Ob Solle danach irgendwann den Meister-Kurs machen will, weiß sie heute noch nicht. „Natürlich habe ich im Familienbetrieb Aufstiegschancen. Aber ich will erst einmal weiter Praxis-Erfahrung sammeln. Und den Job Dachdeckerin habe ich nicht angefangen, um später einen Betrieb zu führen, sondern weil er mir richtig gut gefällt.“



Dachdeckerin macht Nachwuchswerbung auf Instagram

Diese Einstellung möchte Solle gerne weitergeben an andere junge Frauen. Gemeinsam mit Freundin Caro führt sie ihr Instagram-Profil „roofing_girlz“, ins Leben gerufen vor der Reise nach La Réunion, im Sinne der Nachwuchswerbung weiter. „Wir wollen Mädels motivieren und ermutigen, Dachdeckerinnen zu werden. Es ist ja heute schon nicht mehr eine so große Seltenheit.“

Dass viele Betriebe zu wenig Personal für zu viele Aufträge haben, weiß Solle aus eigener Erfahrung. Und sie selbst ist ein gutes Beispiel dafür, was für Frauen möglich ist, wenn sie sich den Sprung vom Büro aufs Dach zutrauen.

ADVERTORIAL

Robust, formschön und farbstabil: das ERLUS ALU-SYSTEM

Vom Sanitärlüfter über die Antennenhaube bis hin zum Solarträger: Das gesamte Sortiment des ERLUS ALU-SYSTEMS ist korrosionsbeständig, hagelzertifiziert sowie form- und farbstabil. Die korrosionsbeständigen ALU-SYSTEM-Teile sind vom Institut für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung (IBS Linz) auf Robustheit getestet und mit der Hagelwiderstandsklasse 5 ausgezeichnet worden.

Für alle ALU-SYSTEM-Teile gilt, sie bleiben formstabil – auch bei Hitze oder schweren Lasten (Eis, Schnee). Außerdem lässt sich das Baukastensystem einfach lagern, transportieren und montieren. Bei diesem ERLUS ALU-SYSTEM sind alle Komponenten perfekt aufeinander abgestimmt und passen für nahezu jede Dachneigung. Das System besteht entweder aus einer Grund- oder einer Durchgangsplatte in Form des Flächenziegelmodells und dem funktionalen Aufsatz.

Das ERLUS ALU-SYSTEM ist in Form und Farbe auf das jeweilige Ergoldsbacher Dachziegelmodell abgestimmt. Zusammen verdeckt, wirkt das Dach sehr harmonisch. Die Alu-Teile haben eine Pulverbeschichtung in Fassadenqualität, die sich unter anderem durch extrem hohe UV-Beständigkeit auszeichnet.

<https://www.erlus.com/erlus-markenzubehoer>



Das ERLUS ALU-SYSTEM ist ein Baukastensystem und aufeinander abgestimmt. Es sorgt für Sicherheit und Schutz auf dem Dach.

Neuer ALU-Raumlüfter

Im Bereich ALU-SYSTEM Zubehör gibt es ab sofort den ALU-Raumlüfter DN 150 von ERLUS. Er sieht aus wie der bisherige DN 125 und fügt sich durch seine optimale Formensprache harmonisch auf dem Dach ein. Der neue Raumlüfter hat aber einen deutlich größeren strömungsoptimierten Durchgang und Deckel. Der Raumlüfter mit hohem Volumenstrom wird fertig montiert geliefert und ist für Wohnraum-, Küchen- und Fräsenlüftungen geeignet.



Der ERLUS ALU-Sanitärlüfter mit abnehmbarem Deckeinsatz, Anschluss-schlauch 70 cm, DU-Manschette und Reduzierstück, pulverbeschichtet

Der ERLUS ALU-Schneefangdoppelrohrhalter und das ALU-Schneefangrundrohr, 2 Meter lang; die Rohre sind auch einzeln bestellbar.



Der ERLUS ALU-Solarträger; das Oberteil gibt es in Rotbraun oder Schwarz.



Hineinwachsen mit Plan – Unternehmensnachfolge im Familienbetrieb Schaaf

Wer sein Unternehmen über Jahrzehnte aufgebaut und erfolgreich am Markt gehalten hat, der ist froh, wenn er es einmal in verantwortungsvolle Hände geben kann. Der Betrieb Schaaf aus Stuttgart zeigt, wie Vater, Sohn und Tochter den Generationenwechsel mit Bedacht und ohne Zeitdruck erfolgreich angegangen sind.

Im Alter bis 60 Jahre denkt kaum ein erfolgreicher Unternehmer daran aufzuhören. Die Frage danach, wann und wie man einmal seinen Ruhestand begeht – und was dann aus dem mühsam aufgebauten Betrieb wird – darf man sich dagegen durchaus schon frühzeitig stellen. So wie Klempnermeister Martin Schaaf.

Sein 1996 unter dem Namen Flaschnerei Hessel gestartetes Unternehmen vereinigt heute als Schaaf GmbH Klempner, Zimmerer und Dachdecker unter einem Dach. Alle Gewerke sind mit Meistern vertreten. Seit 2016 ist auch Tochter Hanna im Unternehmen, im Folgejahr kam ihr Bruder David hinzu. Beide wollen den Familienbetrieb, in dem auch Onkel und Tante der Geschwister arbeiten, einmal als Leitungsteam vom Vater übernehmen. Die Vorbereitungen für einen stimmigen Übergang sind in vollem Gange, auch wenn der Wechsel erst in einigen Jahren ansteht. David und Hanna Schaaf wollen sich bestmöglich vorbereiten.



Aktuelles Führungsteam bei Schaaf: David Schaaf, Katja Rabel, Mark Holzwarth, Hanna Schaaf, Martin Schaaf (v.l.n.r.).

Nachfolge aus Überzeugung

Dass Hanna Schaaf einmal ins Handwerk will, wusste die 26-jährige Raumausstattermeisterin schon früh. „Die Zimmerei habe ich mir aber, offen gesprochen, nie zugetraut. Als ich klein war, wollte ich eigentlich erst Tierpflegerin im Zoo werden. Doch selbst in diesem Alter war ich schon besorgt, dass Papas Betrieb einmal in andere Hände gehen könnte“, erzählt Schaaf mit einem Lächeln. Sie ergänzt: „Unser Vater hat uns allerdings immer gesagt, dass wir einmal machen sollen, was uns gefällt, und die Firma nicht übernehmen müssen.“ Auch als sich Sohn David für eine Ausbildung zum Zimmerer entschied, war die klare Ansage des Vaters, den Beruf betriebsfremd zu erlernen.

Passion Betriebsführung

„Die tägliche Arbeit auf dem Dach kann ich mir nicht vorstellen“, erklärt Hanna Schaaf. „Ich habe großen Respekt vor allen, die diesen Beruf mit Leidenschaft ausführen. Besonders beeindruckt bin ich von den Frauen, die sich auf dem Dach behaupten.“ Dennoch bewarb sich die Raumausstatterin beim Vater, als dieser eine Meisterstelle mit deutlichem Gewicht auf Betriebswirtschaft ausschrieb. „Kalkulation war ohnehin eine meiner beruflichen Schwerpunkte“, erklärt Hanna Schaaf. „Ich interessiere mich sehr für betriebswirtschaftliche Prozesse und Themen wie Controlling und Personalführung.“

Zunächst bildete sie sich im Betrieb zur Fachkraft für Arbeitssicherheit weiter. Kontinuierlich verstärkte sich der Wunsch, das Unternehmen auch auf Führungsperspektive zu unterstützen. Was folgte, waren viele Gespräche: zwischen Vater und Tochter sowie mit dem Bruder, der den

Das moderne Unternehmenslogo prägt die Fahrzeugflotte.



Klempner, Zimmerer und Dachdecker: Das Team von Schaaf ist gut aufgestellt.



Drei in einem Boot: Martin Schaaf mit Tochter Hanna und Sohn David (v.l.n.r.)

Gedanken einer Übernahme, unabhängig von seiner Schwester, auch schon ins Auge gefasst hatte. Und Hanna Schaaf redete mit Beratern der Handwerkskammer, Steuerberatern und Chefs von Betrieben in ähnlichen Situationen.

Berufliches und Persönliches klar trennen

Für einen möglichst erfolgreichen Übergang nimmt sich Familie Schaaf Zeit: Vater Martin plant den Ausstieg im Dezember 2024. „Es gibt sehr unterschiedliche Arten, im Familienbetrieb eine Nachfolge anzutreten. Wird der Betrieb einfach als Schenkung an die Nachfolger übergeben oder kaufen diese den Betrieb? Die verschiedenen Möglichkeiten und entsprechenden Fragen der Finanzierung müssen sorgsam erwogen werden“, erklärt Hanna Schaaf.

Auch auf der zwischenmenschlichen Ebene sollte der Generationenwechsel funktionieren. Das gilt für die Akzeptanz bei den Mitarbeitern, die teils schon viele Jahre im Team sind. Das gilt aber ebenso für das Zusammenspiel von Vater und Kindern. Da kommen häufig ähnliche Ziele, aber auch recht unterschiedliche Erfahrungsschätze zusammen. „Man muss lernen, Kritik richtig zu äußern und aufzunehmen, ohne das persönlich zu nehmen“, meint die Unternehmertochter. „Der professionelle Umgang miteinander ist wichtig, fernab der familiären Bande.“ Um Persönliches und Berufliches klar voneinander trennen zu können, lässt sich Hanna Schaaf von einem Coach betreuen. Er hilft ihr dabei, das Profil der Unternehmerin herauszuarbeiten und von der privaten Hanna Schaaf abzugrenzen.

Professionellen Rat einholen hilft

Das großzügige Zeitfenster für die Nachfolge haben sich Hanna und David Schaaf auch gesetzt, um ohne Druck in die Position der Geschäftsführung hineinwachsen zu können. Damit das gut funktioniert, bilden sich die beiden weiter und holen professionellen Rat ein. „Betriebswirtschaftlich muss man sich stetig auf Stand bringen“, meint die Schwester. Allein im deutschen Steuerrecht findet man sich ohne professionelle Unterstützung eines Steuerberaters nur schwer zurecht. Die Unternehmensberater der Handwerkskammer kennen sich dagegen mit den bürokratischen Hürden aus und kennen die organisatorischen Herausforderungen bei der Unternehmensnachfolge.

Verantwortungsgefühl gegenüber den Mitarbeitern

„Der wichtigste Rat seitens der Handwerkskammer war für mich, ein konkretes Datum festzustellen, auf das man zielgerichtet hinarbeiten kann“, resümiert die angehende Unternehmerin. Sie besucht zahlreiche Fortbildungen, etwa zum Thema Mitarbeiterführung, um sich optimal vorzubereiten. „Als Mitinhaberin der Schaaf GmbH bin ich später ja nicht mehr nur für mich verantwortlich, sondern für die gesamte Belegschaft. Dieser Verantwortung will ich bestmöglich gerecht werden.“ Eine Herausforderung, der sich die Geschwister mit Enthusiasmus, Anspruch und einem durchdachten Konzept stellen. Für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist das eine gute Basis.

Wenn aus Vertrauen
Sicherheit wird.



MESSEGELÄNDE
STUTTGART
28. – 31.01.2020

Besuchen Sie uns
Halle 6, Stand 6.302



LUX-top
ABSTURZSICHERUNGEN

Ein Dachdecker-Team geht seinen Jakobsweg

You'll never walk alone: Der weltberühmte Fangesang aus dem Liverpooler Stadion passt gut zum jüngsten Team-Event von Dachdeckermeister Michael Zimmermann. Er wanderte mit allen gewerblichen Mitarbeitern vier Tage auf dem berühmten Jakobsweg nach Santiago de Compostela.

„Du wirst niemals alleine gehen“, dies ist eine starke Motivation für ein Team – auch auf dem Dach. Eine ganz klare Sache für Michael Zimmermann und seinen Sohn Kevin, beide Geschäftsführer von Zimmermann Bedachungen in Ockenheim nahe Bingen am Rhein.

„Nachdem wir unseren Betrieb in den vergangenen Jahren zu unseren Firmenjubiläen gefeiert hatten, wollten wir unseren Mitarbeitern einmal etwas Besonderes gönnen – und ihnen damit Danke sagen“, so Michael Zimmermann. Es sollte ein „Event“ werden, der nicht morgen schon von gestern ist. Die Idee zu einer gemeinsamen Wanderung auf dem Jakobsweg war schnell geboren.

Solidarität siegt: Das komplette Dachdecker-Team fliegt nach Spanien

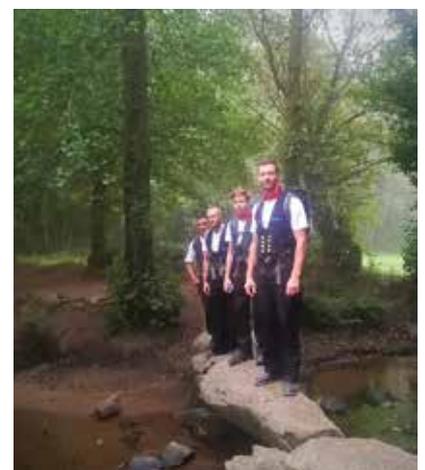
„Wir sind alle Dachdecker, wir schaffen das gemeinsam, wir halten zusammen und gehören zusammen – zeigen wir das“, sollte laut Zimmermann das Statement werden. Die ersten Reaktionen der Mitarbeiter reichten von „super, ich bin dabei“ bis zu „ich gehe privat nicht mal wandern – muss das sein?“. Doch die Solidarität hat gesiegt. Neben Vater und Sohn Zimmermann stiegen Mitte September tatsächlich alle elf „Männer vom Dach“ sowie der 15-jährige Praktikant und zukünftige Auszubildende Paul in der schwarzweißen traditionellen Zunftkleidung ins Flugzeug nach Spanien.



Anerkennung gab es sogar von den Piloten.

Dachdecker erregen mit der Zunftkleidung große Aufmerksamkeit

Der Weg zu Fuß begann in Melide mit dem knapp 60 Kilometer entfernten Ziel der Kathedrale von Santiago de Compostela vor Augen. Dass niemand auf dem „Camino“ alleine geht, erlebten die rheinland-pfälzischen Dachdecker täglich.



Kein leichter Weg – aber ein Weg, der sich gelohnt hat



Motivationsstraining der anderen Art: mit dem gesamten Team auf den Jakobsweg

Wegen ihrer Zunftkleidung wurden sie immer wieder angesprochen, ob sie eigentlich Musiker seien oder Handwerker. Roofer, wie amerikanische Touristen und Teilnehmer fragten, oder Techador im Spanischen, also Dachdecker, sind zwar weltweit bekannt – oft jedoch staunten die Fragesteller, dass dies in Deutschland wirklich ein eigenes Handwerk ist.

„Dachdecker und ihre Tradition in Deutschland, das ist für viele der Menschen aus allen Teilen der Welt unvorstellbar und gleichzeitig faszinierend“, erinnert sich Zimmermann.

Dachdecker-Wanderung als Event in den sozialen Medien

Was als „Betriebsausflug“ begann, wurde zu einem Motivationsschub für das Team und einem Ereignis in den sozialen Medien. Weltweit tauchte die Dachdecker-Gruppe auf Facebook & Co. auf, fotografiert von anderen Teilnehmern, Touristen oder Einheimischen. Auch YouTube ist um einige Videoclips reicher geworden. Instagram und Snapshot wurden zu „Fotoalben“ einer Reise von Handwerkern, bei denen Teamarbeit ohnehin an erster Stelle stehen muss.

Eine völlig neue Teamerfahrung

Gemeinsam vom Praktikanten bis zu den Geschäftsführern einen langen Weg zu gehen, die gleichen Mahlzeiten zusammen einzunehmen, in Mehrbettzimmern in einfachen Pensionen und Gasthöfen zu übernachten, die gleiche Kleidung zu tragen und im Laufe der Wanderung über Dinge sprechen, über die auf der Baustelle und im Arbeitsalltag nie gesprochen wird – das war für alle eine völlig neue Erfahrung. Da wird mit den Chefs wie mit dem besten Freund geredet, da wird Kollegen auch von Privatem, von Einstellungen und Erlebnissen berichtet. Und jeder spürt auf einmal, dass es hier um eine gemeinsame Sache geht, die alle gemeinsam „durchziehen“.

Jubel beim Einzug in die Kathedrale von Santiago de Compostela

Auf dem langen Weg nach Santiago de Compostela siegte stets die Solidarität. Selbst die mit 28 Kilometern längste Tagesetappe wurde gemeinsam bewältigt. „Wir schaffen das“, dieses Motto bekam eine völlig neue Bedeutung und Dimension. Die größte Belohnung war für die 14 Dachdecker aber nicht nur der Jubel beim Einzug in die Kathedrale in Santiago de Compostela, dem Ende ihres Wegs. Auch die Reaktionen der Kunden und potenziellen Kunden zuhause hat sie bestärkt, so etwas immer wieder zu machen. „Ihr seid total sympathische Typen“, „wenn ich mal ein Dach decken lasse, dann nur von euch“, sind zwei von zahlreichen Kommentaren.

„Ihr seid total

sympathische Typen.“

„Unser Team hat schon immer zusammengehalten – aber in diesen drei Tagen auf Wanderschaft wurde es zusammengeschweißt“, freut sich Michael Zimmermann. Das zeigt sich auch noch nach der Rückkehr in den Alltag. Eigens für den Jakobsweg wurde eine WhatsApp-Gruppe ins Leben gerufen. Bis heute werden Posts aus den sozialen Medien, Berichte und Reaktionen stolz geteilt. Und selbst die Piloten des Flugzeugs nach Hause waren irgendwie stolz auf ihre ganz besonderen Passagiere, wie ein Erinnerungsfoto zeigt.

Mehr Infos unter:

<https://www.facebook.com/Zimmermann.Bedachungen>

ADVERTORIAL

ERSTKLASSIG AUFSTEIGEN MIT FLACHDACHAUSSTIEGEN VON ROTO



Ob in der Industrie, der Wohnungswirtschaft oder bei privaten bzw. kommunalen Bauvorhaben: Die Wahl fällt immer öfter auf ein Flachdach. Es bietet Bauherren und Baugesellschaften eine optimale Grundlage für Aufstockungen, lässt aber auch andere Nutzungen zu. So kann der Raum auf dem Dach nicht nur für Wartungsarbeiten und regelmäßige Sicherheitskontrollen, sondern auch beispielweise für eine Terrasse sinnvoll genutzt werden.

Doch um komfortabel und sicher aufs Dach zu kommen, bedarf es eines Flachdachausstiegs (FDA), der einfach zu montieren ist und darüber hinaus trotz eines „Loches im Dach“ Energieeffizienz sicherstellt. Die Roto Frank Treppen GmbH hat hierfür neue, maßgeschneiderte Premiulösungen für jeden Flachdachausstieg geschaffen, die auf der „DACH+HOLZ International 2020“, Halle 4, Stand 415, zum ersten Mal einer breiten Öffentlichkeit präsentiert werden.

Die Roto Lösungen sind für jede Raumhöhe bis 4,60m sowie für kleine und große Luken einfach konfigurierbar. Darüber hinaus überzeugen sie durch Wetterfestigkeit, Feuerschutz mit Rauch- und Wärmeabzugsanlagen bei besonderen Sicherheitsanforderungen, große Energieeffizienz und Montagefreundlichkeit.

Kunden, die es noch luxuriöser mögen, bekommen ihren Flachdachausstieg auf Bestellung sogar voll elektrisch und beheizbar. Gemeinsam mit LAMILUX wurde außerdem eine Lösung für Dachoberlichter entwickelt: Mit der unkomplizierten und weltweit einzigen Kombinationsmöglichkeit mit der Scheintreppe von Roto wird der Flachdachausstieg schon bei der Planung vereinfacht.



Dachkompetenz auf 800 Quadratmetern

Man kann als Messebesucher der „DACH+HOLZ 2020“ in Stuttgart natürlich Kilometer um Kilometer durch die Hallen streifen, aber es gibt auch eine Alternative der kurzen Wege.

Das breite Angebot an Produkten und Systemen für das Dach finden Dachprofis konzentriert auf den knapp 800 m² der BMI Group in Halle 6. Am Stand 6.217 präsentiert sie sich mit ihren Technologiemarken BMI Braas, BMI Everguard, BMI Icopal, BMI Vedag und BMI Wolfen auf einem gemeinsamen Stand.

Das Portfolio der Gruppe ist in dieser Form einzigartig und umfasst das Flachdach und das Steildach. Es reicht von Bitumen-, Kunststoff- und Flüssigkunststoffabdichtungen über Metalldächer bis zu kompletten Dachsystemen aus Dachsteinen und Dachziegeln mit darauf abgestimmten Komponenten und Zubehör. Außerdem präsentiert BMI sein erweitertes Angebotsportfolio in den Bereichen Dämmung, Solarthermie und Photovoltaik, Windsogsicherung sowie Lüftung und Entwässerung.

Dachtechnik mit allen Sinnen erleben

Der BMI Stand ist wieder als Marktplatz mit Live-Arena, vielen Aktionsflächen sowie Dachsystemaufbauten konzipiert. Auf der großen Arenafläche wird es mehrmals täglich Live-Verlegungen eines kompletten Dachaufbaus mit Bitumenbahnen und Dämmung geben.

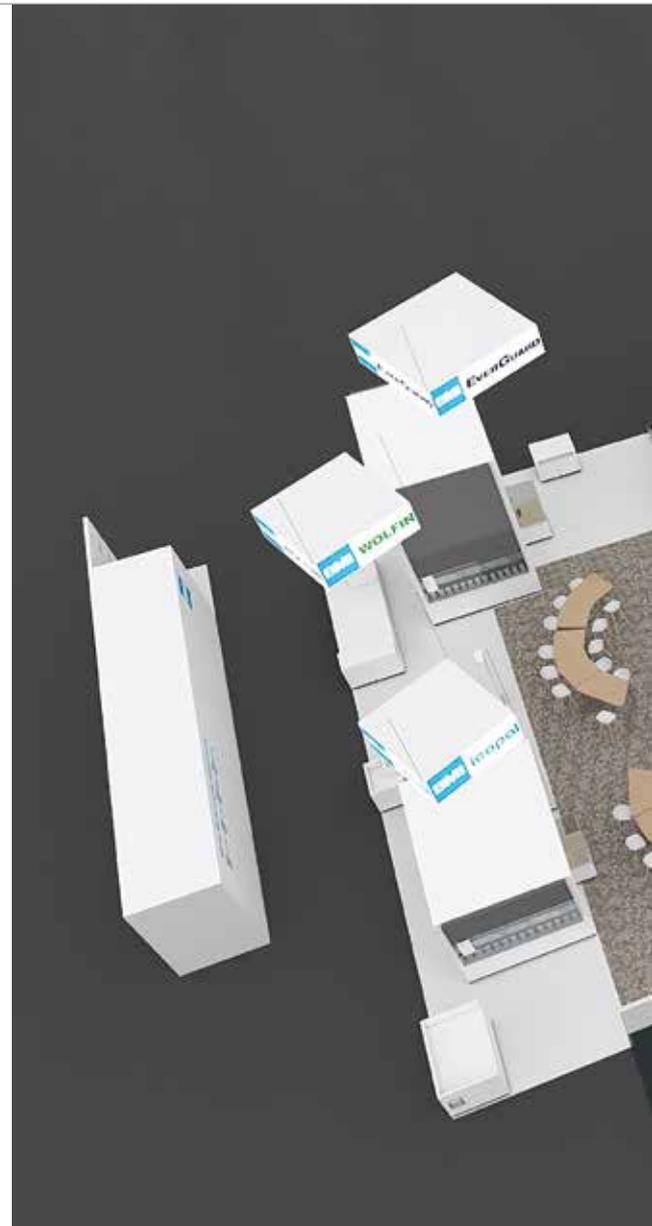
Außerdem finden an allen Messetagen Produkt-Demonstrationen der einzelnen Marken auf den Aktionsflächen verteilt am gesamten Messestand statt. Und natürlich darf das komplette BMI Produktspektrum von Dachsteinen und Dachziegeln über Bitumen- und Kunststoffbahnen bis hin zu dem kompletten Zubehör nicht fehlen. Hier ist einfach immer was los.

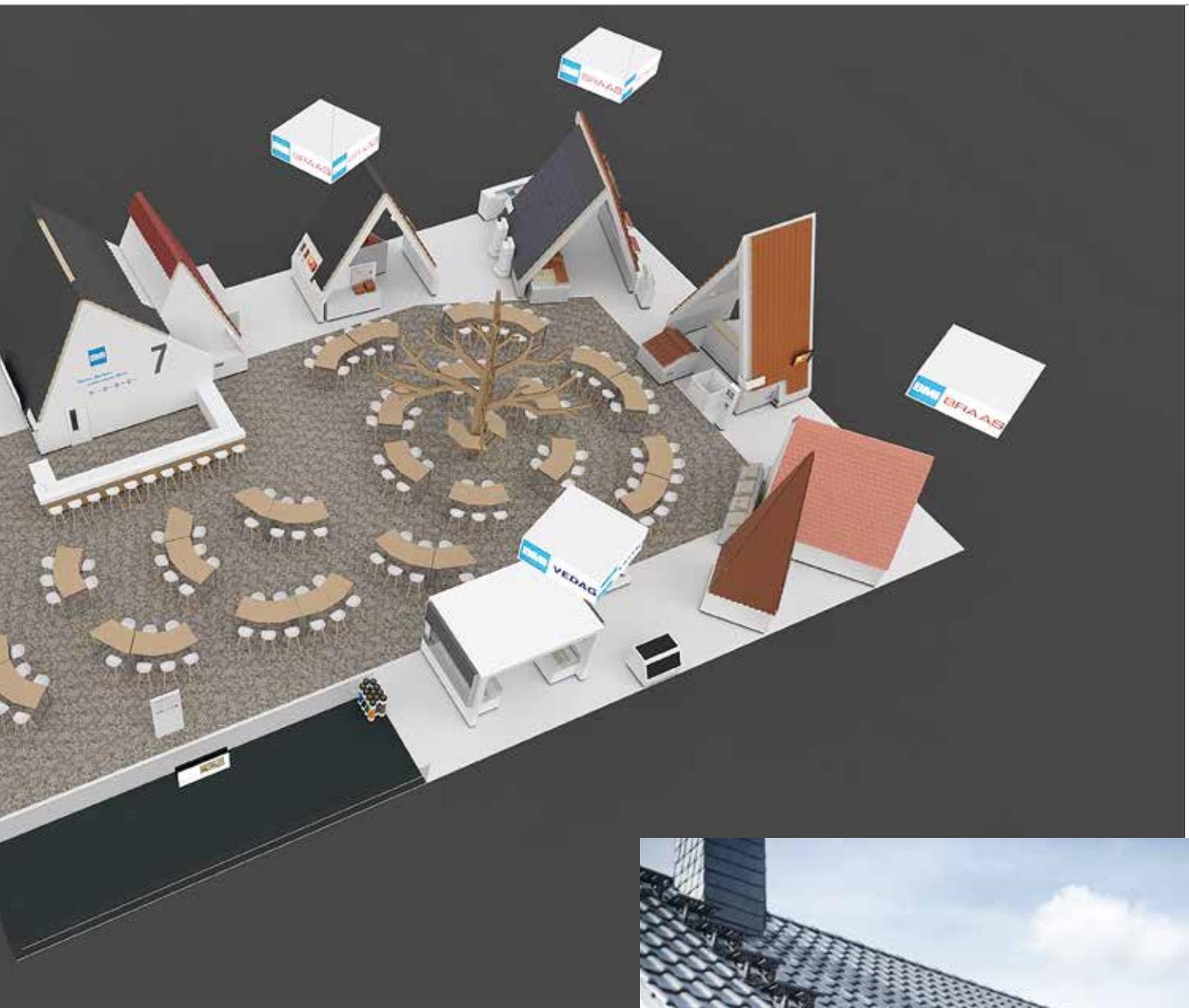
So ist zum Beispiel bei BMI Braas die Dämmstoffverarbeitung und der Braas Clip im Einsatz zu sehen. Dachprofis können außerdem das Dachstein Leichtgewicht Doppel-S Aerlox erleben, der Verarbeitung von Wakaflex zusehen und die Temperaturunterschiede zwischen herkömmlichen Dachsteinen und jenen mit Protegon-Oberfläche fühlen. Bei BMI Icopal können sich die Besucher über die Flüssigkunststoffverarbeitung mit Profi-Dicht informieren.

Außerdem sind auf der Aktionsfläche Demos zur sicheren und gleichmäßigen Verschweißung unserer leichtgewichtigen Bitumen-Bahnen zu sehen. Stichworte sind hier: T-CUT, bestreuungsfreier Querstoß und Power-Therm-Streifen. BMI Vedag zeigt die Live-Verarbeitung des neuen Flüssigkunststoffs Sealoflex Ultra und BMI Wolfen sowie BMI Everguard präsentieren sich im Bereich der Kunststoff-Dach- und Dichtungsbahnen mit Live-Verschweißungen inklusive des Systemzubehörs und der Klebstoffe.

Systeme aus einer Hand

Im Vordergrund steht bei BMI natürlich die Vielfalt des Systemangebotes. Fünf starke Marken unter einem Dach – das heißt für den Dachprofi: ein





Der BMI Messestand auf der DACH+HOLZ 2020

Messestand - viele Dachaufbauten. Schwerpunktthemen wie Dämmung, Befestiger, Solar und PV oder Lüftung und Entwässerung werden sowohl in den Live-Präsentationen als auch bei den vorherrschenden Systemaufbauten aufgegriffen. Und das im Flach- und Steildachbereich.

Dachtechnik sehen, hören, fühlen - da kommen die Dachprofis mit allen Sinnen auf ihre Kosten.

Übrigens: Auf der DACH+HOLZ greift BMI das Motto seiner Anzeigenkampagne wieder auf. „You´ll never work alone“ heißt es dann in der Fotobox am Stand. Dort können Besucher ein Foto von sich und dem BMI Schal machen, auf der BMI Facebook Seite posten und jeden Tag tolle Preise gewinnen. Schal inklusive. Mitmachen macht Spaß und lohnt sich.



BMI auf der DACH+HOLZ 2020
Messegelände Stuttgart | 28.-31. Januar 2020
Halle 6 Stand 6.217

Eine Oldtimerhalle in hochwertiger Holzbauweise



Noch eine Industriehalle sollte es nicht werden. Denn für eine Ausstellung mit besonderen Oldtimern braucht es auch ein optisch ansprechendes Ambiente. So realisierte Zimmerer Jörg Dawen eine neue Ausstellungshalle in Holzbauweise – ein echtes Vorzeigobjekt.

In die Nähe der luxemburgischen Grenze nach Onsdorf kommt nur, wer ein Ziel hat. Für Liebhaber alter, restaurierter VW-Busse ist dies die neue Ausstellungshalle des Malermeisters Roman Rehl. Denn der pflegt als Hobby mit einem Partner seine Leidenschaft für Oldtimer. „Er wollte einfach ein wirklich schönes Ambiente für die Ausstellung, wo sich die Besucher heimisch fühlen können“, sagt Zimmerermeister Jörg Dawen.

Schönes Ambiente in Holzbauweise

„Da hatten wir die Idee, das Ganze etwas schicker zu machen, in Holzbauweise, ohne viel Metall. Das Projekt wurde dann gemeinsam mit einem Statiker entwickelt“, erinnert sich Stefan Leinen von der Niederlassung Trier der DEG Alles für das Dach eG.

Von dort kamen die zugeschnittenen Holzbalken und weitere Materialien direkt zur Baustelle. „Wir liefern unseren Kunden alles aus einer Hand. Gerade im Holzbau steigt die Nachfrage immer weiter an“, erläutert Leinen, der selbst Zimmerermeister ist.

Holz im Dach- und Wandbereich bleibt sichtbar

Jörg Dawen konnte sich so mit seinem Team auf die Montage der Ausstellungshalle mit ihrer sichtbaren Holzkonstruktion konzentrieren. „Wir haben die vorgefertigten Holzbalken vor Ort zusammengebaut und in einem als Wandelemente aufgestellt, bei einer Höhe von bis zu 4,80 Meter an der Traufe.“ Gearbeitet wurde mit Vollholz und Brettschichtholz. Die Dachaussteifung nahm das Team mit Metallverbund vor. An der Fassade wurden Sandwich-

Paneele mit einer Wärmedämmung in Weiß mit grauem Blech gewählt. Aus optischen Gründen, weil es wärmer wirkt.



Mit Hilfe eines Krans wurden die vorgefertigten Holzbalken ins Innere der Halle transportiert.

DIE PASLODE-DÜBELBOX

FÜR DAS DACHHANDWERK



**Besuchen Sie uns auf der
DACH UND HOLZ
International 2020
28.-31.01., Stuttgart
Halle 9 | Stand 207**
Täglich 10 Dübelboxen gewinnen!

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

GRATIS TRANSPORTBOX!

„Das Holz im Dach- und Wandbereich bleibt sichtbar und wir haben eine pflegeleichte Fassade mit trotzdem sehr guter Dämmung“, erläutert Dawen.

Zwischendecke für zusätzlichen Aufenthaltsraum

Auf halber Fläche der 25 x 30 Meter großen Halle wurde zudem eine Zwischendecke eingezogen. Auf der dadurch oben zusätzlich entstandenen Fläche gibt es jetzt einen großzügigen Aufenthaltsraum „als neuen Treffpunkt für PS-Gespräche“, wie Dawen es beschreibt. „Die Besucher sind begeistert von unserer neuen Ausstellungshalle und beneiden uns ein bisschen darum“, erzählt Auftraggeber Rehl. Vorher standen seine automobilen Schmuckstücke in einem Bauernhaus, das einfach nicht mehr genug Platz bot. „Auf unserem Grundstück haben wir dann die maximale Größe realisiert. Ich wollte mich nicht in fünf Jahren ärgern, dass ich zu klein gebaut habe. „So eine tolle Ausstellungshalle war schon immer mein Traum. Und ich bin sehr zufrieden mit der Ausführung und dem Ergebnis“, sagt Rehl. „Ich habe zwei Jungs, die können dann später schauen, was sie mit den tollen Räumen so machen.“

Vorzeigeobjekt für Betrieb Holzbau Dawen

Doch erstmal stehen dort neben alten, stilecht aufbereiteten VW-Bussen auch Oldtimer wie Porsche, Audi-Quattro oder andere Fahrzeuge von Volkswagen im schönen Fachwerk-Ambiente. Die Besucher kommen gerne und bleiben für einige Zeit. Und für Zimmerermeister Dawen ist die Oldtimerhalle ein echtes Vorzeigeobjekt. „Sie liegt direkt an einer Pendler-Landstraße nach Luxemburg. Da kommen täglich viele Menschen vorbei und sehen, was alles geht in Holzbauweise.“ Dawen beschäftigt in seinem Betrieb im rheinland-pfälzischen Irsch acht Mitarbeiter, darunter zwei Lehrlinge, und macht vor allem Holzbau, dazu Dacharbeiten und Klempnerei. „Wir arbeiten überwiegend für Privatkunden im Umkreis von 50 Kilometern“, sagt Dawen. Da kommt die Oldtimerhalle als kostenlose Werbung natürlich sehr gelegen.



Sandwichpaneele in grauer Farbe wurden für die Fassade gewählt. Von außen ist die Holzkonstruktion nicht sichtbar.

Schiefer-Urgestein kombiniert mit moderner Architektur

Schiefer ist Tradition. Dass dieses Urgestein des Dachdeckerhandwerks dennoch nicht von gestern ist, beweist ein Bauprojekt im hessischen Dreieich nahe der Mainmetropole Frankfurt. Fast schon an ein Tarnkappenflugzeug erinnert dieses einzigartige Haus in seinem ungewöhnlichen Dach-Design – realisiert vom Betrieb Klemens Ott GmbH.



Fassade, Dach und Untersicht der Auskragung wurden komplett in Schiefer ausgeführt.

Dass Fassade und Dach in Schiefer ausgeführt werden, ist nicht ungewöhnlich. Doch während bei diesen Schieferarbeiten meist in konventionellen Schieferplattenformaten und Deckbildern gedacht wird, zeigt ein einzigartiges Einfamilienhaus den Sprung des Traditionsbaustoffs in die Zukunft.

Wahre Schiefer-Größe

Die Schieferplatten von Rathscheck für Dach und Wand sind hier in unterschiedlichen Formaten bis zu 120 x 80 Zentimetern und einer Stärke von 20 Millimetern verarbeitet. Die Befestigung erfolgt hierbei nicht von außen sichtbar, sondern mittels sogenannter Agraffen und Hinterschnittanker in den Platten.

Als Kontrast zur graugrünen Schieferbekleidung wurden die Dacheindeckungen des oberen Gebäudedachs an drei Seiten – der oberen Hauptfläche sowie der Süd- und Westfläche – mit Alucobondplatten ausgeführt. In die obere rund 46 Quadratmeter große Hauptfläche dieses Dachbereichs ist eine Indach-Solarthermieanlage mit einer Fläche von rund 13 Quadratmetern integriert.

Ungewöhnliche Schiefer-Sonderformate in Grüngrau

Baubeginn war bereits im September 2018. Und sowohl den planenden Architekten aus Darmstadt, Karl Schubert und Stefan Seuß, sowie deren Bauleiterin Julia Schlotter als auch dem Bauherren war klar, dass hier nicht im „Fertighaustempo“ gearbeitet werden würde. Bereits die Lieferzeit für diese ungewöhnlichen Schiefer-Sonderformate in grüngrauen Platten für die 145 Quadratmeter Fassadenbekleidung war inklusive Bohrungen und Kantenbearbeitung mit drei bis vier Monaten angegeben. Hinzu kamen 39 Quadratmeter für die Bekleidung der Untersichten der Auskragungen. Weitere 80 laufende Meter Schieferplatten wurden allein für die Fensterlaibungen geordert.

„Ott – übernehmen Sie“

Als Spezialist für „Dächer ohne Kompromisse“, so der Firmenslogan, ist der Innungsbetrieb Klemens Ott GmbH aus Miltenberg weit über die Grenzen Unterfrankens hinaus ein Geheimtipp. Auch beim Schieferhersteller Rathscheck. Bereits in der Vergangenheit hieß es etwa bei der Wandbekleidung des Leica-Fachgeschäfts in Frankfurt am Main „Klemens Ott – übernehmen Sie“. Also war auch für das Bauprojekt in Dreieich die Empfehlung von Rathscheck, den Auftrag dem Miltenberger Dach- und Wandspezialisten zu erteilen.

Eine kluge Empfehlung, wie sich bald herausstellen sollte. Denn wieder einmal erwies sich ein Projekt auf dem Papier einfacher als in der prak-



Der Schiefer – das „Urgestein“ des Dachdeckers – wurde bei diesem Objekt mit moderner Solartechnik kombiniert.



Meisterstück der vorgehängten hinterlüfteten Fassade VHF

tischen Umsetzung. Anders gesagt: Durch unterschiedliche Dachneigungen ergaben sich erhebliche Schwierigkeiten, die Schnittpunkte an den Ecken des Gebäudes so zu realisieren, dass die Traufe auf einer Höhe verläuft. Dies zeigte sich, als Klemens Ott mit der Planung der Unterkonstruktion, der Detaillösungen und der Plattenaufteilung begann.

Ein Bilderbuch-Beispiel für die berechnete Forderung von Dachdeckern als ausführendes Gewerk, bereits in einem frühen Planungsstadium involviert zu werden. Die Planung für die gesamte Unterkonstruktion wurde dann von Ott an den Lieferanten der Alukonstruktion, NFT-SL Fassadentechnik GmbH, weitergegeben.

Unterkonstruktion mit Wärmedämmplatten aus Mineralwolle

Nach dem Baubeginn 2018 und der folgenden Rohbaufertigstellung kamen die Dach- und Wand-Experten zum Zug. Das gesamte 170 Quadratmeter große asymmetrische Mansarddach wurde zunächst als wasserführendes Dach mit Rhenofol CV 1,8 Millimeter einschließlich der Konterlattens für die Montage der Aluminium-Unterkonstruktion abgedichtet.

Die Wände wurden mit 200 Millimeter dicken Mineralwoll-Wärmedämmplatten O35 für die vorgehängte hinterlüftete Fassadenbekleidung vorbereitet. Eine hinter der späteren Fassade montierte und damit nicht sichtbare Folienverbundblechrinne wurde umlaufend montiert. Zusätzlich dichteten die Ott-Spezialisten alle Alu-Haltewinkel mit Flüssigkunststoff ab. Nach Fertigstellung der gesamten Unterkonstruktion wurde dann das exakte Aufmaß erstellt und damit die endgültige Plattenaufteilung festgelegt.

Alle Gratplatten vor Ort zugeschnitten

Maßarbeit für Rathscheck, wo nun in Einzelanfertigung die Schieferplatten hergestellt wurden. Und weiter ging es mit Hand- und Maßarbeit – diesmal für die Ott-Mitarbeiter unter der Leitung von Vorarbeiter Salvatore Arturi. Alle Gratplatten wurden vor Ort zugeschnitten, gebohrt und anschließend montiert. Inklusiv einiger Nacharbeiten konnte die Baufertigstellung im Oktober 2019 realisiert werden. Der außergewöhnliche Entwurf zeigt, wie faszinierend die Kombination des Urgesteins Schiefer mit modernster Architektur sein kann.

► SCHIEFERDINO®

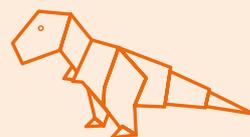
Einfachste Schiefer- und Faserzementbearbeitung

- Kleines handliches Anbauelement für jeden gängigen Akkuschauber
- Schneiden und Lochen von Schieferplatten und Faserzementplatten bis 8 mm Stärke
- Mobiler Einsatz: universell an jedem Ort zu befestigen
- Scharfe und gebrochene Kanten (von unten wie von oben) ohne Ortsveränderung des Werkzeugs
- Solide Mechanik mit langer Lebensdauer
- Vorrichtung zum exakten Schneiden von Winkeln in Schiefertafeln
- Gehärtetes und austauschbares Loch- und Schneidwerkzeug
- Lieferung im praktischen Transportkoffer



RoofDot

INFO! Gerade bei großflächigen Schieferdeckungen stellt der SCHIEFERDINO® eine sehr effektive und kostengünstige Alternative zu den Handwerkzeugen Schieferschere und Schieferhammer dar. Denn der SCHIEFERDINO® lässt sich unkompliziert an einer geeigneten Unterkonstruktion, etwa einer Dachlatte oder Schalung, befestigen. Mit diesem modernen Werkzeug lassen sich dann mit zwei freien Händen die Schieferplatten schneiden oder lochen.



➔ Hier gehts zum Video!

► Vorrichtschiene für SCHIEFERDINO® Länge 620 mm



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 07. Februar 2020.
 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 (III/2019) hat Tina Geilsdorf von der Firma Bau-Geilsdorf aus Dresden richtig gelöst

Sie gewinnt damit eine Apple Watch, die ihr vom Niederlassungsleiter Eckehard Wetzig des Dachdecker1kaufs Ost eG in Dresden überreicht wird. *Herzlichen Glückwunsch!*

 Folge uns auf
www.facebook.com/DACHMARKETING/
 www.instagram.com/dachlive/

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter Knut Köstergarten, Harald Friedrich, Michael Podschadel,
dieser Ausgabe: Ralf Leicher, Larissa Würtenberger

Grafik, Layout, Katinka Knorr
Bildbearbeitung:

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.

KEMPEROL 1K-SF

Das Beste für Profis!

Wie immer.

Unser lösemittelfreies, direkt zu verarbeitendes **KEMPEROL 1K-SF** ist die ideale Flüssigabdichtung für Details und Anschlüsse.

www.kemperol.de/1k-sf

Geprüftes
System
gemäß
ETAG 005

DAS INTERVIEW MIT: **Winfried Traub**

Winfried Traub ist gelernter Dachdecker und Betriebswirt, Geschäftsführer von Soprema und leidenschaftlicher Triathlet. Jüngst nahm der 55-jährige Vater von zwei erwachsenen Töchtern wieder am Ironman auf Hawaii teil.

Wie sind Sie zum Triathlon gekommen?

Ich bin schon mein ganzes Leben sportlich unterwegs und habe früher viel Fußball gespielt, bis mich ein Kreuzbandriss stoppte. Anfang der 90er habe ich gespürt, dass ich mich wieder bewegen will. Zum Triathlon bin ich eher zufällig gekommen. Das war damals noch ein Extremsport, während er sich heute in Richtung Breitensport entwickelt. Ich gehöre da quasi zum „Urgestein“. Bis 2005 habe ich dreimal am Ironman auf Hawaii teilgenommen. Damals war ich ein sehr ambitionierter Amateur, der den ein oder anderen Profi ärgern wollte.

Warum machen Sie Triathlon, was ist Ihre Motivation?

Zunächst ist es der Spaß am Sport, am Training und am Wettkampf. Triathlon ist mit den drei Disziplinen Schwimmen, Radfahren und Laufen abwechslungsreich. Und ich kann flexibel trainieren, je nach Möglichkeit oder Wetter. Außerdem bringt Triathlon mir einfach körperliches Wohlbefinden, Zufriedenheit mit der Fitness. Und schließlich gefällt mir, dass wir – obwohl es ein Einzelsport ist – im Verein in der Gruppe trainieren und uns gegenseitig motivieren.

Was ist für Sie das Besondere am Ironman auf Hawaii?

Es ist einfach stimulierend, ein oder zwei Wochen mit den leistungsstärksten Triathleten der Welt zusammen vor Ort zu verbringen. Es ist ein wenig wie bei einer Olympiade, bei der Tausende Sportler unter einem Dach leben. Diese inspirierende Stimmung macht den Spirit des Ironman auf Hawaii aus. Außergewöhnlich ist auch die extreme Witterung. Wer in Hawaii aus dem Flieger steigt, spürt gleich den Saunaeffekt: Temperaturen über 30 Grad, Luftfeuchtigkeit über 70 Prozent und dazu warme, böige Winde. Deshalb wollte ich jetzt mit 55 Jahren nach langer Pause unbedingt wieder teilnehmen.

Wie fühlt sich das an, wenn Sie an die Grenzen der Belastbarkeit oder darüber hinausgehen?

Beim Ironman bewegt man sich im Grenzbereich. Ich will vernünftig an den Wettkampf herangehen und gleich-

zeitig die optimale Leistung bringen. Das ist schon ein Ritt auf der Rasierklinge und braucht ein stetes Hineinhören in den Körper. Denn in diesem sportlichen Pokerspiel darf man nicht überzocken. Es ist eine Grenzerfahrung, die Frage auszuloten, wozu man fähig ist.

Wie oft und wie lange trainieren Sie vor einem Wettkampf?

Seit meiner Entscheidung vor rund anderthalb Jahren, wieder teilzunehmen, trainierte ich 12 bis 15 Stunden pro Woche, in Spitzenzeiten bis zu 25 Stunden, zum Beispiel im Trainingslager. Um das durchzuhalten, braucht man ein festes Ziel. Auch die Unterstützung durch meine Familie und meine Kollegen war sehr wichtig.

Profitiert der Geschäftsführer Traub davon, dass er Triathlon macht? Und wenn ja, wie?

Es gibt viele Parallelen. Es ist wie bei komplexen Projekten: In beiden Bereichen zählen Planung, Zeitmanagement und eine kontinuierliche Überprüfung, wo man steht. Es gibt Höhen und Tiefen, Rückschläge und natürlich große Freude am Gelingen.

Mitnehmen vom Triathlon auf die Arbeit kann ich den Umgang mit positivem Stress und das körperliche Wohlbefinden, die Kraft und positive Energie.

Zum Abschluss: Wie wird sich Soprema auf der Messe DACH+HOLZ präsentieren?

Wir verfolgen da einen Gesamtansatz als leistungsfähiger Systemanbieter, als starker Partner für unsere Kunden. Wir kombinieren unsere Systemprodukte in den beiden Bereichen Abdichtung und Dämmstoffe. Unser Motto: Produkte von Profis für Profis.

Winfried Traub beim Zieleinlauf des Ironman





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 Gunnar Maurer und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Carsten Blumör

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