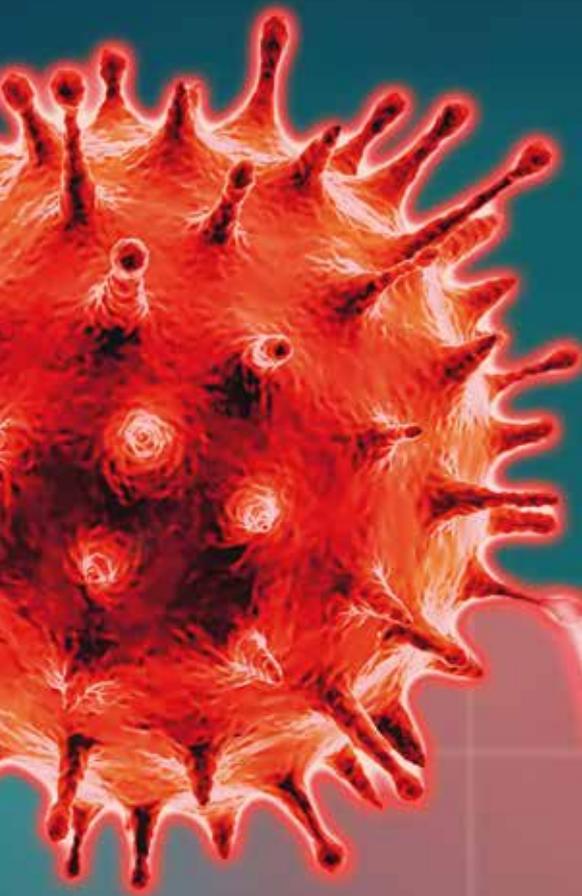


Das **DACH**

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2020 | II



Chancen und Risiken für die Bedachungs- branche in der Krise

Unser Onlinemagazin
DACH\LIVE informiert aktuell
über die Corona-Krise

VORGESTELLT
Markenbotschafterin Sonja Theisen

BETRIEBSPORTAIT
Home-Bedachung GmbH

BETRIEB: NEUE StVO
Entladeverbot auf Radwegen

BauderECO. Der neue Dachdämmstoff.



Wohngesund.
Ökologisch.
Dämmstark.



Die Baumschule.
Jetzt live auf YouTube.

BauderECO besteht weitgehend aus natürlichen und recycelten Materialien: ohne Holz, ökologisch und mit bester Dämmleistung (WLS 024/025).

www.baudereco.de

BAUDER
macht Dächer sicher.

ZEDACH als Garant für Materiallieferung in der Corona-Krise

Die unvorhersehbare Corona-Pandemie hat auch uns als Genossenschaften kalt erwischt. Doch wir haben früh und schnell reagiert, um bundesweit die Lagerbestände in den Niederlassungen hoch zu fahren. Und wir haben dabei bewiesen, dass wir verlässlich da sind für die Mitglieder und Kunden. Unsere engagierten Mitarbeiter konnten die systemrelevanten Arbeiten des Handwerks über die Materiallieferung zu 100 Prozent garantieren. In der Krise zeigt sich deutlich, wie wichtig der genossenschaftliche Förderauftrag für uns ist. Wir als ZEDACH-Gruppe sind nicht irgendein Unternehmen, das allein die Rettung der eigenen Existenz im Blick hat. Für uns zählt genauso die Unterstützung der Mitglieder, unserer Betriebe. Das haben wir bislang sehr gut hinbekommen.

Corona und die weiteren Aussichten für Dachdecker und Zimmerer sind natürlich auch Titelthema dieser Ausgabe von Das DACH. Wir beleuchten hier Chancen und Risiken für die Betriebe. Einer, der zweimal Mitarbeiter in Quarantäne schicken musste, ist Uwe Horstmann. Wir stellen ihn und seine Arbeit im Betriebsportrait vor, wo er offen über seine Philosophie sowie Höhen und Tiefen spricht. Zudem portraituren wir Sonja Theisen, die bekannteste Markenbotschafterin der Dachdecker.

Weiterer Schwerpunkt in dieser Ausgabe ist das von den Tarifpartnern vereinbarte und ab Juni geltende neue Hitze-Ausfallgeld. Praktikerin Melanie Bernhardt und ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx nehmen dazu in zwei Artikeln Stellung. Ein echter Aufreger ist die seit Ende April geltende Änderung der Straßenverkehrsordnung. Hier laufen auch die Dachdecker Sturm gegen das Halteverbot auf den Fahrradstreifen. Zudem stellen wir zwei interessante Praxisprojekte vor. Die Winterhoff GmbH hat eine Kita in Holzbauweise realisiert und Schieferspezialist Markus Berg hat für die Dachsanierung der Villa Micka in Saarbrücken den Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege gewonnen.

Ich wünsche Ihnen beste Gesundheit, eine angenehme Sommerzeit und dass Sie gut durch diese schwierige Zeit kommen.



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

WORK SMART. NOT HARD.

Die neue DELTA®-MAXX PLUS



Mit der neuen Unterdeckbahn sparen Sie Zeit und Material. Denn durch die doppelten Klebestreifen kann sie beim Verlegen einfachgedreht werden. So bleibt nach dem Eindecken nur ein einziges Dreieck Verschnitt zurück.

Das Ergebnis:
minimaler Verschnitt, maximale Kostenersparnis.
Minimaler Zeitaufwand, maximale Zufriedenheit.

-  Sparsamer
-  Schneller
-  Sicherer
-  25 Jahre Garantiert

30%
Materialersparnis

DIESE AUSGABE:

3
EDITORIAL
Stefan Klusmann

22



6-7
ZEDACH INSIDE
Coole Dachdecker von ReMaC sind digital unterwegs

FLEXBOX Zeiterfassung

8-9
NEWS
Zwei neue Podcasts gehen online

Corona: Warn-App hat im Juni rund acht Millionen Downloads

Aktuelles aus den Genossenschaften

10-13
TITELTHEMA
Chancen und Risiken für die Bedachungsbranche in der Krise

14-17
VORGESTELLT
Betriebsportrait: Home-Bedachung GmbH

18-19
BETRIEB:
Kalkulation

20-21
BETRIEB
Änderungen der Straßenverkehrsordnung

22-24
BETRIEB:
„Top-Job“-Siegel für Hanebutt GmbH

25-27
VORGESTELLT
Markenbotschafterin Sonja Theisen

28-29
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Marcrist
Advertorial: Klöber
Advertorial: Roto

30-31
BETRIEB:
Hitze-Ausfallgeld für Dachdecker

32-34
BETRIEB
Nutzfahrzeuge: Pick-up Trucks Teil 2

35-37
VORGESTELLT
Frauen im Handwerk: Caroline Pauels

38-39
AUSBILDUNG
Azubi-Projekt im Bremer Bürgerpark

40-41
BETRIEB
PSA-Schulung

42-43
INNOVATION
Advertorial: BMI

44-45
BETRIEB
Betriebsgründer Jan Winnen stellt früheren Ausbilder ein

46-47
HOLZBAU INNOVATIV
Kita-Neubau Winterhoff

48-49
VORGESTELLT
Dachdecker und ihre Hobbies: Marathonläufer Stelter

50-51
AUS DER PRAXIS
Denkmalprojekt Schiefer: Villa Micka

52
GEWINNSPIEL
IMPRESSUM

54
NACHGEFRAGT
Ulrich Marx



32



40



50

Titelbild: Shutterstock, Beilagen: „Jobstarter“ DE Süd eG und DEG Alles für das Dach eG

Cooler Dachdecker von ReMaC sind digital unterwegs



Beim neunköpfigen Meisterbetrieb ReMaC in Köln funktionieren viele Prozesse digital. Für die ZEDACH-Gruppe haben sich die Inhaber Marc Schnittfinke und Christian Brandenburg gerne zu einem Fotoshooting bereit erklärt, bei dem die Nutzung zeitgemäßer Technologien wie der FLEXBOX normal war.

Für das Fotoshooting hat Achim Grünewald, Leiter der DEG-Filiale in Frechen, eine Brücke zwischen der ZEDACH und ReMaC gebaut.

Folglich fand der erste der beiden Termine auch in den Räumlichkeiten der DEG statt. Tag zwei führte das Team nach Köln-Deutz, wo ReMaC im Rahmen einer Sanierung ein Steildach abreißen musste. Für das Fotoshooting ein perfekter Hintergrund, der den tatsächlichen Arbeitsalltag von Dachdecker und Co. glaubwürdig abbildet. Denn Handwerk bleibt auch mit dem Tablet Handwerk. Für Inhaber Marc Schnittfinke steht jedenfalls fest: „Auf der Baustelle wird immer die Manpower und das handwerkliche Geschick zählen.“ Mit gut eingearbeiteten digitalen Helfern gewinnen Betriebe mehr Zeit und machen Ressourcen frei, um sich ihrem Handwerk voll widmen zu können.

Klare Arbeitsteilung zwischen den beiden ReMaC-Inhabern

Bei ReMaC gibt es eine klare Arbeitsteilung: Der Inhaber und Kaufmann Marc Schnittfinke leitet das Büro und Co-Inhaber und Dachdeckermeister Christian Brandenburg ist auf den Baustellen vor Ort im Einsatz. Gemeinsam standen sie auch für die ZEDACH-Gruppe vor der Kamera, auf dem Dach ebenso wie in der Frechener Filiale der DEG. Alles für das Dach eG. Immer dabei: ein Tablet mit der aktuellen Version der FLEXBOX. Sie ermöglicht Dachdeckern und Zimmerern die unkomplizierte Erstellung einer modernen Firmenwebsite ohne Vorkenntnisse, die auf dem PC ebenso gut funktioniert wie auf dem Smartphone. Zudem finden sich in diesem digitalen Werkzeugkasten viele nützliche Features von der Kundenanfrage über die Baustellenverwaltung bis zur digitalen Zeiterfassung.

„Alle wichtigen Geschäftsdaten liegen in der Cloud.“

Digitalisierung ist eine Frage der Einstellung

Was man für die Erstellung einer neuen, vielleicht sogar der ersten Website für seinen Betrieb immer benötigt, ist die Bereitschaft, sich auf neue Technologien überhaupt einzulassen. Marc Schnittfinke, der im Büro möglichst papierlos arbeitet, sieht hier großen Nachholbedarf: „Die Branche scheint mir da hinterher zu sein. Ich kenne viele Betriebe, die sehr rückständig arbeiten und Rechnungen beispielsweise als Excel-Tabellen erstellen.“ Auch bei ReMaC ist die Prozessoptimierung noch im vollen Gange, viele digitale Werkzeuge sind aber bereits fest implementiert.



Auch in der DEG-Niederlassung Frechen läuft die Kundenkommunikation oftmals mit Hilfe mobiler Geräte.



„Mit OBIS, dem Online-Bestell- und Informationsservice der ZEDACH, arbeite ich täglich. Das erspart mir lange E-Mails und Telefonwarteschleifen, in denen ich kostbare Zeit verliere“, erklärt Unternehmer Schnitfinke, der ohne sein Tablet keine Baustelle betritt.

Alle wichtigen Geschäftsdaten liegen in der Cloud

Das Tablet bietet für Marc Schnitfinke verschiedene Vorteile. Der wichtigste ist die Möglichkeit, von überall auf wichtige Daten zugreifen zu können. „Aufträge, Pläne, Angebote – alle Daten liegen sicher in einer Cloud und sind für mich von überall abrufbar“, berichtet der gelernte Dachdecker. „So kann ich zum Beispiel auch Fotos blitzschnell mit meinen Kunden austauschen. Und Pläne nehme ich in Papierform gar nicht mehr an, nur noch als PDF.“ Der Schriftverkehr erfolgt bei Schnitfinke nur noch per E-Mail. Digital gut aufgestellt, senden ReMaC-Mitarbeiter notwendige Daten in Sekunden an das jeweilige Architekturbüro. Das steigert die Arbeitseffizienz.

Digitale Helfer sind notwendig

Bei aller Begeisterung für das Thema Digitalisierung ist Marc Schnitfinke kein weltfremder Nerd: Das Handwerk hat der heute 35-Jährige von der Pike auf erlernt. Mit 16 fand er über einen Ferienjob den Weg zum Dachbau und hat ihn seitdem nicht mehr verlassen. Mit 22 Jahren machte sich der Kaufmann gemeinsam mit Dachdeckermeister Christian Brandenburg selbstständig, der ursprünglich dritte Partner ist heute nicht mehr dabei. Was Schnitfinke an seinem Beruf besonders schätzt, sind die Kollegialität und Produktivität. „Als Handwerker sieht man sehr genau, was man geleistet hat. Das finde ich sehr befriedigend.“

Doch der Druck ist in den letzten Jahrzehnten gestiegen: „Heute leisten auf einer Baustelle zwei Personen, was früher sechs erledigt haben. Der Akkord hat zugenommen.“ Für Schnitfinke ist ein Verzicht auf technische Erleichterungen und digitale Helfer daher keine ernsthafte Option. Zumal er in Köln von einem sehr guten Netzausbau profitiert. „LTE haben wir auf unseren Baustellen eigentlich fast immer.“

Digitale Zeiterfassung mit der FLEXBOX

Der Alltag im Dachhandwerk besteht nicht nur aus Ziegeln und Bitumen, sondern auch aus jeder Menge Papier. In vielen Betrieben fliegen noch Stundenzettel herum. Mit einer digitalen Zeiterfassung verzetteln Sie sich nicht mehr.

Es ist lästige Pflicht: das Erfassen der Arbeitszeiten. Immer fehlt irgendein Stundenzettel, man braucht eine mehrjährige Ausbildung im Handschriften-Entziffern, und beim Übertragen lauert überall der Fehler-teufel. In vielen Betrieben herrscht nämlich noch Zettelwirtschaft, erst 27 Prozent der Betriebe im Dachhandwerk erfassen ihre Arbeitszeiten digital (FLEXBOX Digital-Check 2020).

Gerade bei administrativen Prozessen wie der Zeiterfassung bringen digitale Werkzeuge einen echten Mehrwert. Wenn Ihre Mitarbeiter ihre Stunden direkt am Smartphone oder am PC eingeben, sparen Sie sich das mühsame und fehleranfällige Übertragen nach Excel. Vor allem in kleineren Betrieben gehört der händische Übertrag noch zum Alltag. Darum hat die ZEDACH-Gruppe mit der FLEXBOX eine Lösung entwickelt, die eine einfache digitale Zeiterfassung ermöglicht.

Fehler automatisch vermeiden

Über die Baustellenverwaltung der FLEXBOX hat jeder Mitarbeiter stets Zugriff auf seine persönliche Zeiterfassung, ob am Smartphone, am Tablet oder am PC. Er gibt am Tagesende seine Daten wie Anfahrt und Rückfahrt, Arbeits- und Pausenzeiten ein und das System errechnet automatisch die Tageswerte. Das Tool hilft außerdem dabei, Fehler bei der Erfassung zu vermeiden.

Der Chef oder die Buchhaltung im Büro können die Zeiten der Mitarbeiter dann aus der FLEXBOX nach Excel exportieren und nach Datum, Baustellen, Mitarbeitern und mehr filtern. Das alles spart Zeit, Nerven und Papier. Denn die Digitalisierung soll vor allem für eines sorgen: dass Dachdecker und Zimmerer sich wieder mehr auf Ziegel und Bitumen konzentrieren können.

Mehr erfahren unter
www.flexbox.online

Der digitale Stundenzettel der FLEXBOX



Zwei neue Podcasts gehen an den Start

Juniorchefin Hanna Schaaf von der Stuttgarter Schaaf GmbH, die alle Arbeiten an Dach, Fassade und im Innenausbau anbietet, hat mit Elektromeister Jan Gühring im Februar auf Spotify den Podcast „Treffpunkt Werkstatt“ ins Leben gerufen. Sie ist selbst Raumaustattermeisterin und Quereinsteigerin im Familienbetrieb.

Die beiden Jungunternehmer treffen sich jede Woche und sprechen auf sehr lockere und zugleich interessante Weise über vielfältige Themen aus dem betrieblichen Alltag oder der Politik, wie zuletzt unter dem Titel „Sag Nein zu Rassismus“.



Die Folgen sind zwischen rund 30 und 45 Minuten lang, das Reinhören lohnt sich.

Mitte Mai startete der Dachdecker-Podcast mit drei Auftaktfolgen. Der Landesinnungsmeister aus Baden-Württemberg, Karl-Heinz Krawczyk, und der Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks, Michael Zimmermann, möchten Unternehmer, Selbstständige, Kollegen, Mitarbeiter sowie alle Freunde des Dachdeckerhandwerks ansprechen.

Die Zuhörer erwartet ein abwechslungsreicher Mix aus Fachtechnik, Unternehmensführung und Digitalisierung – in gemeinsamen Einzelgesprächen, im Dialog mit hochkarätigen Interviewpartnern aus der Branche oder auch darüber hinaus. Alle 14 Tage gibt es eine neue Folge. Auch hier gilt: reinhören lohnt sich.

www.dachdecker-podcast.de



Corona-Warn-App hat Ende Juni rund vierzehn Millionen Downloads

Zentral in der Bekämpfung jeder Pandemie ist das Unterbrechen der Infektionsketten. Die Corona-Warn-App des Robert Koch-Instituts im Auftrag der Bundesregierung kann dazu einen wichtigen Beitrag leisten und die zentrale Arbeit der Gesundheitsämter beim Nachverfolgen der Kontakte unterstützen.

Die Gesundheitsämter ermitteln mit Hilfe der Angaben der Corona-positiv getesteten Person die Menschen, welche mit der positiv getesteten Person in Kontakt standen, um die weitere Ausbreitung des Erregers einzudämmen. Die Corona-Warn-App ist eine wichtige Ergänzung, weil sie Begegnungen mit Unbekannten im öffentlichen Raum automatisch erfasst und schneller identifiziert.

www.bundesregierung.de/breg-de/themen/corona-warn-app



Junge Gesellen gesucht für Zimmerer Contest 2020

Wer Weltmeister werden will wie Alex Bruns, ist hier richtig: Der Zimmerer Contest 2020 ist der erste Schritt auf dem Weg zum Titel. Denn dort wird entschieden, wer Ende des Jahres in das neue Team der Zimmerer-Nationalmannschaft aufgenommen wird. Gesucht werden junge Talente bis 20 Jahre, die ihre Fertigkeiten beim Schiften, Sägen und Schrauben unter Beweis stellen. Wer nicht nur überdurchschnittlich gut zimmern kann, sondern auch mit starken Nerven und Teamgeist überzeugt, hat gute Chancen, sich für einen der begehrten Plätze im Team der Zimmerer-Nationalmannschaft zu qualifizieren. Die Nationalmannschaft besteht aus den besten jungen Gesellinnen und Gesellen des Zimmererhandwerks und wird jedes Jahr aufs Neue von der Teamleitung zusammengestellt.

Unternehmen, die überzeugt sind, dass ihre Gesellinnen und Gesellen das Zeug zum zukünftigen Europa- oder sogar Weltmeister haben, sind aufgerufen, diese auf die Möglichkeit zur Teilnahme am Zimmerer Contest 2020 aufmerksam zu machen. Der bislang für Herbst 2020 geplante Zimmerer Contest – der Termin richtet sich nach der Entwicklung der Corona-Pandemie – umfasst einen viertägigen Schifftkurs und eine eintägige Wettbewerbsaufgabe. Anmeldeschluss hierfür ist der 15. September 2020.

Zum eigenen Jubiläum: Dachdecker-Einkauf Nordwest eG schenkt Weyhe ein Wäldchen

Wer Geburtstag hat, bekommt etwas geschenkt. Die Dachdecker-Einkauf Nordwest (DENW) hält es genau umgekehrt – und beschenkt zum 100-jährigen Bestehen die Gemeinde Weyhe mit einem Wald.

November 1920 in Varel gegründet, hat die regionale Großhandels-Organisation für Dachbaustoffe mit aktuell mehr als 550 Mitgliedsbetrieben seit 1980 ihren Hauptsitz im Ortsteil Dreye. Auf einer gut 3.000 Quadratmeter großen, nahegelegenen Fläche hat das Unternehmen nun 100 verschiedene Sträucher sowie Ulmen, Erlen, Eichen und Buchen pflanzen lassen. „Hundert Jahre, hundert Bäume – wir fanden, das passt. Wir verkaufen ja auch Holz“, sagte der kaufmännische Leiter Marius Matthias. Die Umsetzung am 21. April übernahm die Firma „PLANT-MY-TREE®“ aus Mühlheim an der Ruhr. Diese stockte die Zahl der Setzlinge kurzerhand selbst auf – auf insgesamt 600.



600 Bäume auf Initiative der DENW – hier beim Start der Aktion mit Marius Matthias (links), DENW und DENW-Vorstand Martin Weniger (3.v.l.).

Ein weiteres Zeichen kam von DENW-Vorstandsmitglied Martin Weniger. Er kündigte an, zum 75-jährigen Bestehen seiner Firma Finke Bedachungen 2021 weitere 75 Bäume beizusteuern.

DEG Dach-Fassade-Holz eG eröffnet erste Niederlassung in Thüringen



Mit der neuen Niederlassung Worbis ist die DEG Dach-Fassade-Holz eG jetzt erstmals in Thüringen vertreten. Der Grund: Die DEG identifizierte für den dortigen Landkreis im Eichsfeld das Potenzial für weiteres Wachstum. Zudem hatte sich in der Vergangenheit einer der Marktbegleiter aus dem Gebiet verabschiedet.

Die Niederlassung Worbis startet in einer zuvor leerstehenden Immobilie und wird von der nächstgelegenen Niederlassung in Göttingen vom dortigen Leiter Steven Blume geführt. Die insgesamt sieben Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben zum Großteil vorher bereits in Göttingen für die DEG gearbeitet.

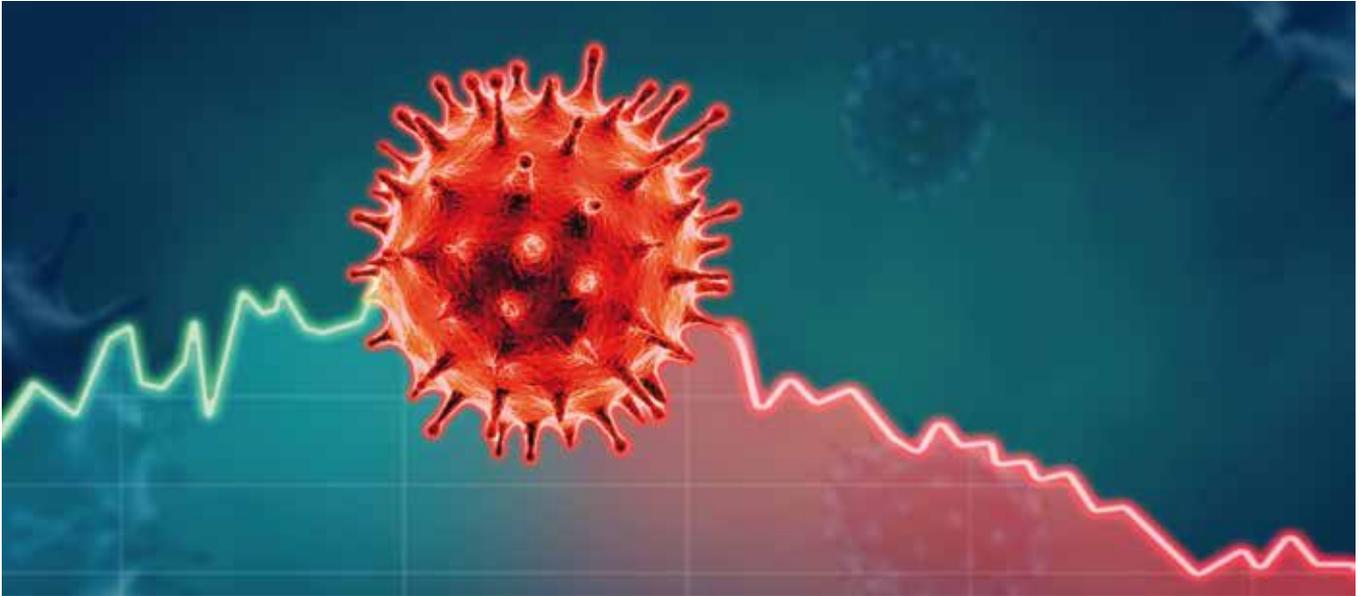
Dachdecker-Einkauf Ost eG erhält Umwelt-Zertifikat



Umwelt geht uns alle an: Die Interseroh Dienstleistungs GmbH, eine Tochterfirma der Alba Group, will mit ihrer Mission „zero waste solutions“ den steigenden Ressourcenbedarf nachhaltig sichern. Jetzt hat die Interseroh die Dachdecker-Einkauf Ost eG mit einem Zertifikat ausgezeichnet.

Im letzten Jahr konnte die Genossenschaft allein durch das Verwerten von Stahl, Pappe, Karton, Papier und Holz 117 Tonnen Ressourcen und 18.533 Kilogramm Treibhausgas einsparen. Die D1K beschäftigt sich schon länger mit dem Thema Umwelt und dem transparenten Recycling des Abfalls in Kooperation mit dem Braunschweiger Abfallentsorgungszentrum der Alba Group. Zudem gibt es jährlich ein Energieaudit durch das Sachverständigenbüro Dr. Zentgraf. So kann die D1K nach Potenzialen fahnden, um die Energie- und Verbrauchskosten weiter zu senken. Zudem haben Vertriebsleiter Heiko Walther und Michaela Thiel vom Marketing im letzten Jahr eine Umweltstrategie entwickelt, die nun nach und nach in die Tat umgesetzt wird.

Chancen und Risiken für die Bedachungsbranche in der Krise



Bislang arbeiten Dachdecker und Zimmerer in Corona-Zeiten weitgehend ohne größere Einbußen und verzeichnen kaum Krankheitsfälle wegen COVID-19. Ob das mittelfristig so bleibt, weiß keiner so genau. Hilfreich könnten sicher die staatlichen Konjunkturprogramme und der Fokus auf Investitionen in die Energiewende sein.

Wenn man mit Dachdeckern und Zimmerern spricht, ist Corona natürlich ein Thema. Es müssen eben alle Abläufe möglichst so organisiert werden, dass sich kein Kunde oder Mitarbeiter ansteckt. Da das meist klappt, brummt in vielen Betrieben, vor allem den größeren, das Geschäft.

„Himmelfahrt hatten wir den ersten freien Tag seit Langem“, berichtet ein Zimmerermeister. Ganz ähnlich hört sich das Ergebnis der Betriebsbefragung des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) von Ende April an. Die meisten Betriebe spürten bislang keine oder nur geringe Auswirkungen durch Corona. 20 Prozent der Betriebe sind laut ZVDH von Auftragsverschiebungen, gar nur zwölf Prozent von Umsatzrückgängen betroffen. Und gerade sieben Prozent gaben an, stark oder sehr stark von Stornierungen betroffen zu sein.

Dachdecker kommen bislang gut durch die Corona-Krise

Am deutlichsten zeigten sich Auftragsrückgänge bei privaten Auftraggebern, dort schwerpunktmäßig im Bereich Sanierung und Reparatur. Personalausfälle –

sei es durch Erkrankungen oder wegen notwendiger Kinderbetreuung – müssen nur knapp 13 Prozent der Betriebe in Kauf nehmen. Kaum ins Gewicht fallen fehlendes Material oder der Wegfall von Vorleistungen. Um die Krise bestmöglich zu meistern, stehen zahlreiche Instrumente zur Verfügung: Abbau von Urlaub und Überstunden, Inanspruchnahme von Soforthilfen und Krediten, Einführen von Kurzarbeit, schlimmstenfalls sogar das Entlassen von Personal. Doch auch hier zeigt sich, dass die meisten Dachdecker bislang gut durch die Krise kommen: 60 Prozent der befragten Betriebe mussten bislang keine dieser Maßnahmen umsetzen, Kündigungen und vorübergehende Betriebsschließungen bleiben laut ZVDH insgesamt gesehen die absolute Ausnahme.

Lieferkette in der Bedachungsbranche funktioniert reibungslos

Das hat natürlich auch damit zu tun, dass bislang die gesamte Lieferkette von der Industrie über den Bedachungshandel bis zu den ausführenden

Nur 20 Prozent der vom ZVDH befragten Dachdeckerbetriebe mussten in der Corona-Krise bislang höhere Umsatzeinbußen hinnehmen.



Text: Knut Köstergarten, Bilder: Shutterstock, ZVDH

Bislang läuft die Arbeit der Dachdecker und Zimmerer auf den Baustellen auch in Corona-Zeiten weitgehend normal weiter.



Betrieben ziemlich reibungslos funktioniert. Engpässe in Sachen Material gab es bislang für die Dachdecker und Zimmerer fast gar nicht. Einzig beim Schiefer zeigen sich Schwierigkeiten, weil in Spanien die Produktion zwischenzeitlich stillstand. „Es deuten sich in Sachen Material auch keine Engpässe an, selbst was das Ausland angeht“, erläutert Stefan Klusmann, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG. Er sieht insgesamt für das Jahr 2020 keine direkten Auswirkungen auf die Bedachungsbranche.

Die fünf Einkaufsgenossenschaften hätten direkt Anfang März auf die Tube gedrückt, um mögliche Lieferstörungen für die Mitglieder und Kunden zu vermeiden. „Wir haben bundesweit in unseren Niederlassungen die Lagerkapazitäten stark ausgeweitet, um alle wichtigen Artikel vor Ort zu haben“, berichtet Klusmann. Auch im Bereich der Baustellenbelieferung sowie der Materialabholung liefen die Dinge so verlässlich weiter wie gewohnt. „Wir haben unseren Teil dazu beigetragen, dass die Dachdecker und Zimmerer ihre Aufträge abarbeiten konnten.“

Natürlich mit einigen Änderungen, um die Hygienevorschriften und Abstände einhalten zu können im Sinne der Gesundheit von Kunden und Mitarbeitern. Dabei spielten sich nebenbei neue Modelle der Kooperation ein. Die Lkw-Fahrer laden heute schnell ab, Lieferscheine werden auf Vertrauensbasis auch mal nicht unterschrieben. In den Niederlassungen steht die Ware auch schon auf dem Hof, um abgeholt werden. Es wird weniger persönlich kommuniziert, aber die Lieferkette funktioniert. „Die Betriebe bestellen mehr telefonisch und über unser Online-Bestell- und Informationssystem (OBIS) als am Tresen der Niederlassung“, sagt Klusmann.

„Wir als ZEDACH-Gruppe haben die Lagerkapazitäten bundesweit stark ausgeweitet“, sagt Stefan Klusmann, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG.

Genossenschaften halten Servicequalität hoch

Die Genossenschaften hätten auch viel getan, um intern die Mitarbeiter zu schützen. „Wir haben Teams separiert und viele kaufmännische Mitarbeiter wechselten ins Home-Office. Dabei hat uns dieser harte Praxistest in der Corona-Krise gezeigt, dass wir unsere Servicequalität für Mitglieder und Kunden gut halten konnten. Es gab keine Beschwerden, was zugleich ein großes Lob für unsere sehr engagierten Mitarbeiter ist. Home-Office, Meetings über Video, Schulungen über Webinare und reibungslose Abläufe auch mit weniger Kundenbesuchen – mal sehen, was sich lernen lässt aus der Krise“, sagt Klusmann.

Klar sei aber, dass der Drang stark ist, wieder persönlichen Kontakt zu haben mit Mitgliedern und Kunden. „Das ist und bleibt einfach wichtig für den Erfolg in unserer Branche.“



Dachdecker mit dem Geschäftsfeld Photovoltaik können angesichts der politischen Beschlüsse mit steigenden Umsätzen rechnen.

Für mittelfristige Risiken sollten Betriebe gewappnet sein

Wie es mittelfristig weitergehen wird, kann Klusmann auch nicht so genau einschätzen, klar. Doch die Risiken benennt er schon. „Wenn man sieht, wie viel Zeit es braucht von der Baugenehmigung bis zur Realisierung, dann werden die Effekte der Corona-Krise sich für das Dachhandwerk erst 2021/2022 zeigen. Das Handwerk ist oft erst ein Jahr später dran.“ Da gelte es gewappnet zu sein und jetzt zu überlegen, was zu tun ist. „Wir tun das als Genossenschaften und die Betriebe sollten es auch tun.“ Hier gehe es um Eigenmarketing, um die Akquise von Aufträgen über soziale Medien und die eigene Website, auch wenn heute noch alles wie von selbst laufe.

Aktuell brummt das Geschäft. In Sachen Auftragsvorläufe zeigt sich, dass fast 67 Prozent der befragten Betriebe noch bis zu vier Monate mit Aufträgen versorgt sind, 30 Prozent geben sogar an, auch darüber hinaus Arbeiten in den Büchern zu haben. Dennoch mahnt ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk, dass „bei all diesen positiven Ergebnissen klar sein muss, dass man den Krisenzustand nur noch begrenzt durchhalten kann.“ Gerade auch private Auftraggeber leiden finanziell unter der Krise, und wenn es dann nicht unbedingt notwendig ist, wird das Dach nicht neu gedeckt. „Zudem rechnen wir im Gewerbebau zunehmend mit deutlicher Zurückhaltung bei Investitionen“, führt Bollwerk weiter aus. Ab Herbst, so fürchten denn auch einige Betriebe, werde sich das Blatt möglicherweise wenden.

Konjunkturpaket der Bundesregierung hilft auch dem Handwerk

Damit es nicht dazu kommt, hat die Bundesregierung Anfang Juni zusätzlich zu den bisherigen Überbrückungshilfen für kleine und mittelständische Betriebe der Länder, den Sofortkrediten



der KfW-Bank, dem Kurzarbeitergeld sowie den Steuerstundungen noch ein 130 Milliarden Euro schweres Konjunkturpaket aufgelegt. Die auf ein halbes Jahr begrenzte Absenkung der Mehrwertsteuer ab Juli 2020 von 19 auf 16 Prozent und von sieben auf fünf Prozent soll für einen Aufschwung beim privaten Konsum sorgen. Zudem will die Bundesregierung die EEG-Umlage und damit den Strompreis sowie die Sozialversicherungsbeiträge jeweils durch Zuschüsse stabil halten. Alles Maßnahmen, die sinnvoll sind, auch für das Handwerk. Das gilt ebenso für die Übernahme der Hälfte der Ausfälle bei der Gewerbesteuer. Damit entlastet der Bund die Kommunen, die wieder Spielraum für Investitionen in die Infrastruktur, gerade in Sachen energetischer Sanierung, erhalten.

Photovoltaik steht wieder im politischen Fokus

In diese Richtung geht auch der zusätzliche Beschluss der Bundesregierung, die finanzielle Deckelung der Förderung von Photovoltaik-Anlagen für 2020 aufzuheben. „Das ist ein hervorragendes Ergebnis für die Energiewende und den Klimaschutz. Und sie ist zugleich ein starker Impuls für Konjunktur und



ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk als Mahner: Ab Herbst könnte die Krise auch die Dachdecker erreichen.

Koalition bringt Konjunktur- und Krisenbewältigungspaket auf den Weg

Wohlstand sichern, Zukunftsfähigkeit stärken

<p>Senkung des Mehrwertsteuersatzes von 19% auf 16% sowie von 7% auf 5% (befristet: 1. Juli bis 31. Dezember 2020)</p>	<p>Kinderbonus für Familien einmalige Zahlung von 300 Euro pro Kind, für Alleinerziehende werden die Freibeträge verdoppelt</p>	<p>Programm für Überbrückungshilfen Unterstützung von kleinen und mittelständischen Unternehmen</p>	<p>Stärkung der Kommunen z. B. durch Kommunalen Solidarpakt 2020, Unterstützung des OPNV, Förderprogramme</p>
---	--	--	--

© Bundesregierung

Beschäftigung, gerade in diesen schweren Zeiten. Die Erneuerbaren sind eine Zukunftstechnologie“, erklärte Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU). Noch einen drauf setzte das Bundesland Bremen bei der Förderung von Solarenergie.

Nach dem jüngsten Beschluss der Bürgerschaft sollen künftig alle Neubauten zwingend mit Solardächern versehen werden. Auch bei bestehenden Gebäuden sollen Photovoltaikanlagen Pflicht werden, wenn das Dach komplett erneuert wird und dies laut rot-grün-roter Landesregierung für Hausbesitzer „wirtschaftlich zumutbar“ sei. Auf jeden Fall tun sich hier im Zusammenspiel mit der seit Jahresbeginn möglichen steuerlichen Absetzbarkeit von Projekten der energetischen Sanierung neue Chancen auf für Dachdecker und Zimmerer.

Bau-Bündnis fordert Investitionen in energetische Sanierung

Diese Projekte sind sicher im Sinne des Bündnisses zur Umsetzung konjunkturepolitischer Maßnahmen im Gebäudebereich, bestehend aus 14 Verbänden der Baustoffindustrie und des Handwerks. Es geht dabei zentral um die Förderung der energetischen Gebäudesanierung als wichtigem Element für die Errei-



chung der Klimaziele. „Das Dachdeckerhandwerk hat das große ökologische Potenzial des Gebäudesektors erkannt. Unsere Betriebe dämmen Dachflächen, Wände und Geschossdecken, bringen Solaranlagen auf Dächer und sorgen mit Dachbegrünungen gerade in Ballungsräumen für gutes Klima“, sagt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx.

Damit es aufgrund des drastischen Einbruchs bei Gewerbe- und Einkommenssteuer mittelfristig zu keinen Investitionspässen im Baubereich komme, seien zusätzliche Anreize wichtig, um die energetische Modernisierung des Gebäudebestandes voranzutreiben.

Womöglich ist es am Ende so, dass die unvorhersehbare Corona-Pandemie dazu den entscheidenden Anstoß gegeben hat. Dann könnte es am Ende dazu kommen, was sich auch Stefan Klusmann gut vorstellen kann. Dass das Handwerk durch die gezielte staatliche Förderung von zukunftsweisenden Investitionen ab 2021 gar nicht erst in die Krise rutscht.

ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx fordert vom Staat Anreize für die energetische Gebäudesanierung.

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Leidenschaftlicher Dachdecker fährt zum Ausgleich Harley-Davidson



Zum eigenen Betrieb ist er eher zufällig gekommen. Doch dann hat Uwe Horstmann richtig Gas gegeben. Heute beschäftigt seine Home-Bedachung GmbH in Hille-Nordhemmern bei Minden rund 25 Mitarbeiter. Mit Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, hoher Qualität und harter Arbeit machte er sich in der Region einen guten Namen.

Wer sich auf der Dorfstraße dem Betriebsgelände der Home-Bedachung GmbH nähert, denkt eher an ein Bauerhof-Ensemble als an einen Dachdecker. Allein ein paar aufgeständerte Dachziegel-Prototypen deuten darauf hin.

Vom ersten Eindruck kommt der Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG unspektakulär daher. Wer dann mit Chef Uwe Horstmann spricht, versteht, warum das so ist. Der kräftige Mann, der die Haare hinten zum Zopf gebunden hat, wirkt entspannt und in sich ruhend. Ohne jede Allüren und geradeheraus spricht er über seine Arbeit, sein Team, die Kunden und den persönlichen Werdegang. „Bauen, das kann ich, der kreative Typ bin ich nicht so“, sagt Horstmann. Obwohl: Kreativ ist er auch, aber mehr in der Freizeit, wenn es um seine Motorräder von Harley-Davidson geht.

Dachdecker ist schnell sein Ding

Dachdecker hat er 1984 gelernt. Damals gab es wenige Ausbildungsplätze. Horstmann bewarb sich als Tiefbauer, Schornsteinbauer und eben Dachdecker. Dort wurde er genommen und merkte sehr schnell, dass das sein Ding ist. „Das ist bis heute abwechslungsreich, ich treffe viele Menschen und es gibt immer neue Herausforderungen.“

Gradlinig verlief sein Berufsweg aber nicht. Geld verdienen wollte er vor allem nach der Ausbildung. Denn schon mit 18 Jahren kaufte er sich die erste Harley, die der heute 52-Jährige noch immer in der Garage hat. Daran zeigt sich, was dem Dachdeckermeister so wichtig ist. Er legt die Dinge gerne auf Länge an, gerade auch in den Beziehungen zu den Kunden und Mitarbeitern. Dazu gehören Freundlichkeit, Aufmerksamkeit, Vertrauen und Wertschätzung sowie klare und offene Worte.

Flachdächer sind ein Geschäftsbereich im breiten Portfolio der Home-Bedachung GmbH.

„Mit vielen Kunden und Architekten arbeiten wir seit 20 oder sogar 25 Jahren zusammen.“ Warum kommen die immer wieder? Horstmann nennt eine scheinbare Kleinigkeit. „Bei mir geht kein Anruf verloren. Ich bin immer erreichbar und rufe zurück.“ Horstmann sind solche Dinge extrem wichtig. Er arbeitet hart daran, seine Abläufe im Betrieb immer besser zu machen. „Wir haben das Dachdecken ja nicht erfunden, andere können das auch. Aber wir sind sehr zuverlässig, flexibel wegen unserer Größe und bieten einen guten, hohen Standard.“



Sein Betrieb gehört zu den vier großen im dortigen Landkreis, die eben auch über die Liquidität verfügen für entsprechend große Aufträge. Konsequenz begrenzt Horstmann den Aktionsradius auf rund 60 Kilometer. „Ich habe keinen Nerv auf Montage.“ Nur für sehr gute, langjährige Kunden macht er Ausnahmen. Das ist für ihn ein Geben und Nehmen.

Meisterschule und Betriebsgründung auf Umwegen

Als Horstmann noch Geselle war, gab es keine Ambitionen in Richtung Selbstständigkeit. Doch er hatte zwei schwere Unfälle. „Da habe ich überlegt, den Beruf zu wechseln. Aber dann wollte ich doch lieber den Meister machen, um mehr im Büro zu arbeiten und Dachdecker bleiben zu können. Nach dem Meister arbeitete er angestellt.“

„Das wäre auch so geblieben, wenn der Betrieb nicht in die Insolvenz gegangen wäre“, erklärt der 52-Jährige. Er war erst kurz arbeitslos, als einige alte Kunden anriefen, ob er nicht Aufträge annehmen könne. Dann entschied sich Horstmann für die Gründung, gleich mit acht Mitarbeitern.

Es hört sich ein wenig so an, dass Horstmann zu seinem Glück als Chef gezwungen werden musste. Er ist einfach kein super ehrgeiziger Typ. Aber wenn er etwas anpackt, dann richtig. Er setzt auf ein breites Leistungsspektrum von Kellerabdichtungen über Steil- und Flachdach sowie Fassaden bis zur Bauklempnerei mit eigenem Maschinenpark inklusive mobiler Klempnerei auf dem Hänger für die Baustelle. „Dann sind wir nicht abhängig von einem Bereich.“



Nach der Insolvenz weiter gekämpft

1994 hatte er nach eigener Aussage einen einfachen Start und ist gewachsen in dieser Boom-Zeit. Schwierig wurde es von 2001 bis 2002. Verursacht durch einen höheren Forderungsausfall und eine Fehlinvestition musste Horstmann Insolvenz anmelden. „Ich hatte leichtsinnigerweise ein Unternehmen erworben, doch das funktionierte nicht. Nach der



Uwe Horstmann zeigt die mobile Klempnerei für den Einsatz auf der Baustelle.



70 Prozent der Mitarbeiter haben schon im Betrieb gelernt.

Rückabwicklung habe ich einige Investitionen und Kosten nicht erstattet bekommen, da meine Kaufverträge es nicht zuließen. Hier kamen der Forderungsausfall, Unerfahrenheit und falsche Berater im Steuer- und Vertragsrecht als Gründe zusammen.“ Es ist Horstmann wichtig, darüber zu berichten, „weil man auch in einer so schweren Zeit, den Kopf nie in den Sand stecken darf“.

Horstmann nutzte die Herausforderung, um seine Abläufe zu verbessern. „Wir haben geschaut, wie wir trotz der schwierigen Zeit gutes Geld verdienen können und haben vor allem die Nachkalkulation verbessert.“ Seine Preise sind bis heute sauber gerechnet und er steht zu ihnen gegenüber den Kunden. „Ich handele nicht und sage das auch. Die Qualität unserer Arbeit hat eben ihren Preis.“ Horstmann freut sich darüber, dass diese Sicht auch bei vielen Innungskollegen inzwischen Einzug gehalten hat und die Preise am Bau endlich steigen. „Doch wir haben eigentlich immer noch zu geringe Löhne in der Branche.“

„Preise verhandle ich nicht und sage das auch.“

Mitunter muss Horstmann schmerzhaft erfahren, was das heißt. Dieses Jahr hat er erstmals seit Jahren keinen neuen Auszubildenden gefunden, obwohl er voll auf das Heranbilden der eigenen Fachkräfte setzt. „Über 70 Prozent meiner Leute haben bei mir gelernt.“ Er berichtet auch von erfahrenen Gesellen, die den Betrieb nach mehr als 15 Jahren verlassen, um bei der Bundeswehr oder der Post zu arbeiten. Nichts Persönliches, die Leute wollen einfach was anderes machen und mehr Geld verdienen.

Den Kran nutzt der Betrieb auf eigenen Baustellen und verleiht ihn zudem. In dieser Mischkalkulation macht für Uwe Horstmann die hohe Investition Sinn.

Chef pflegt sozialen Umgang mit seinen Mitarbeitern

Gegenüber seinen Mitarbeitern setzt der Dachdeckermeister auf einen sozialen Umgang. „Ich bin freundlich, sachlich in der Ansprache und kann dabei auch nachdrücklich und klar sein, wenn ich meckere.“ Neben einem guten Gehalt, das immer pünktlich ausgezahlt wird, bietet Horstmann seinen Mitarbeitern vor allem eine sehr gute Ausstattung. „Unsere Fahrzeuge sind super in Schuss und werden alle fünf Jahre ausgetauscht. Und wenn wir Werkzeug oder neue Maschinen brauchen, sprechen wir darüber.

Und wenn es Sinn macht, wird sofort investiert.“ Auch im Umgang sind es die Kleinigkeiten, die ihm wichtig sind. „Mal ein Kasten Bier und Grillen, mal bringen meine Frau oder ich Eis oder Pizza als Überraschung auf eine Baustelle.“ Wichtig für das Betriebsklima sei zudem, dass die richtigen Leute miteinander arbeiten.

Ein Lagermeister macht die Logistik auf umgebautem Bauernhof

Nicht so wichtig ist ihm, wie sein gepachtetes Betriebsgelände nach außen wirkt. „Ich hatte schon mal ein Grundstück gekauft, um selber so zu bauen, wie es für uns passt. Aber die hohe Investition wollten wir dann doch nicht riskieren. Keiner weiß, ob der Betrieb nach mir weitergeführt wird.“



Uwe Horstmann hat die alte Scheune umgebaut und nutzt sie als Materiallager.

So hat Horstmann auf einem alten Bauernhof ein Silo, eine Scheune und einen Schweinestall nach und nach umgebaut und Unterstände mit Wellblechdach für den großen Kran und das Holz gefertigt. Das wirkt improvisiert, folgt aber einem strukturierten Plan. Seit über zehn Jahren beschäftigt Horstmann einen Lagermeister, der ihm und den gewerblichen Mitarbeitern inklusive eines Meisters die Arbeit erleichtert. „Er setzt die Maschinen in Stand, räumt ein und auf, bereitet Material für die Baustellen vor, das rechnet sich“, erläutert der Chef.

Ausfahrten mit der Harley-Davidson quer durch Europa

Er selbst wohnt mit seiner Familie nicht auf dem Betriebsgelände. Seine Frau arbeitet mit im Büro. „Sie hat jeweils kurz nach der Geburt unseres heute elfjährigen Sohnes und unserer fünfjährigen Tochter wieder angefangen zu arbeiten. Für die Kleinen hatten wir gleich neben dem Büro ein Spielzimmer“, erzählt Horstmann. Seine Frau sei, sagt er nicht ohne Stolz, trotz ihrer zierlichen Statur sehr hart im Nehmen. Sie passt also gut zu ihm, der früher bis zu 15 Stunden täglich gearbeitet hat. Heute sei er ruhiger und gemäßigter. Wie das kam? „Durch die Kinder, sie waren für mich das Geschenk schlechthin.“



Seitdem arbeitet der Familienmensch deutlich weniger. Was er sich neben der Familie in der Freizeit gönnt, sind die Ausfahrten mit der Harley-Davidson, in einer Clique mit seinem Bruder, der als Profi auch das Schrauben der Maschinen übernimmt. „In Westeuropa war ich praktisch schon in jedem Land, von Italien bis Schweden“, sagt Horstmann. Auf den Touren kann er abschalten und wieder seine Ruhe und Mitte finden – auch für den weiteren beruflichen Erfolg als Dachdecker.

LORO-X

www.loro.de

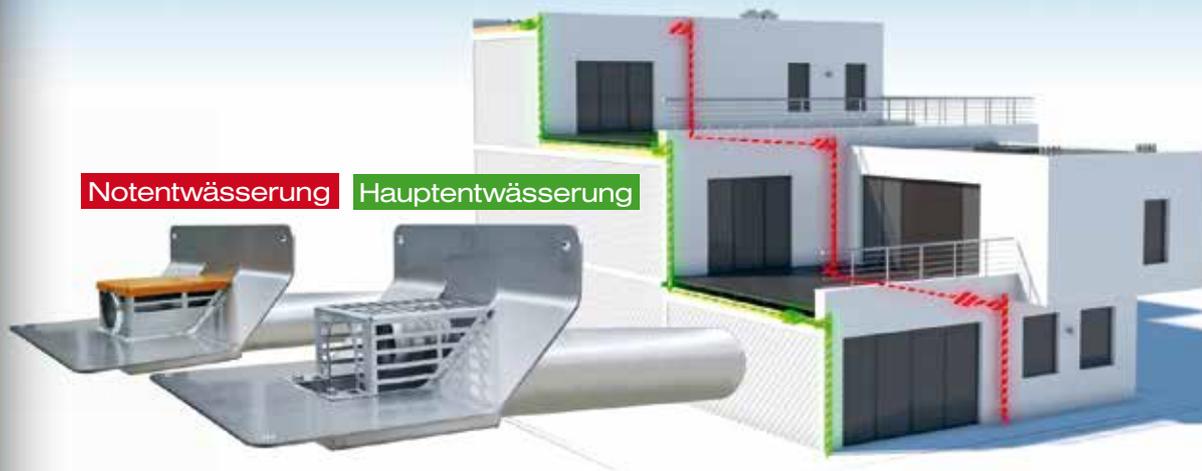
LORO®

LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung



mit drückender Freispiegelströmung

- mit Sammelleitung über der Dachabdichtung oder in der Wärmedämmung
- mit Mehrgeschossabläufen direkt in der Attika



Made
in
Germany

Der Umsatz stimmt – doch wo ist der Gewinn?

Die Dachdecker und Zimmerer haben randvolle Auftragsbücher, doch nur selten ebensolche Gewinne. Richard Thielen von der Handwerkskammer Düsseldorf kennt das Phänomen und berät in betriebswirtschaftlichen Fragen. Er erklärt, woran es liegt, dass oft am Ende des Jahres nicht viel Ertrag übrig bleibt.

Wenn Unternehmen trotz guter Auftragslage und Arbeitseifer der Mitarbeiter Liquiditätsprobleme haben, hat das zumeist zwei Ursachen. Oft stimmt die Kalkulation nicht; fast ebenso häufig wurde die Arbeitseffizienz falsch eingeschätzt.

Richard Thielen sieht hierin die größten Versäumnisse vieler Handwerksbetriebe: „Wenn ein Dachdecker einen Auftrag abgeschlossen hat und feststellen muss, dass der Gewinn am Ende nicht ausreicht oder den Erwartungen nicht entspricht, dann sollte er in jedem Fall eine Nachkalkulation erstellen. Das machen viele Unternehmer aber nicht.“



„Sie glauben gar nicht, wie viele Betriebe nach Projektabschluss einfach vergessen, zeitnah die Rechnung zu versenden“, berichtet Richard Thielen.

Dabei ist die Nachkalkulation grundsätzlich der richtige Weg, um Preise zu ermitteln, mit denen ein Betrieb auch wirtschaftlich arbeiten kann. Ist der Gewinn zu gering oder fehlt er ganz, kann dies unterschiedliche Ursachen haben. Der angesetzte Stundenverrechnungssatz war falsch berechnet, es wurden Zusatzaufträge angenommen, die nicht in der Rechnung erscheinen, oder der angebotene Kampfpriest war schlichtweg nicht rentabel. „Diese Probleme kann man in den Griff bekommen“, meint Fachmann Thielen. „Dafür braucht man ein Controlling, das dann Kosteneinsparpotenziale aufzeigen kann und auch zur Neuorganisation bestimmter Betriebsabläufe führt.“

Erster Schritt: Businessplan und transparente Zahlen

Wer einen Betrieb gewinnbringend führen will, der muss seine Zahlen kennen. Grundlage einer Neugründung oder Übernahme sollte daher immer ein Businessplan oder eine Planungsrechnung sein. Und das nicht nur, um Banken von den Erfolgsaussichten seines Unternehmens zu überzeugen. „Schon bei der Erstellung des Businessplans plant man, welche Kundengruppe man mit welcher Dienstleistung erreichen will. Auf dieser Grundlage kann man dann Materialeinsatz, Arbeitskräfte und eben auch stimmige Preise kalkulieren“, erklärt Richard Thielen.



Ein Blick auf den Marktpreis genügt da längst nicht, meint der Berater: „Ich kann ja nicht mit einem Kampfpriest in den Markt gehen, um der Günstigste zu sein, wenn meine Leistung und Effizienz vielleicht gar nicht mit denen anderer Unternehmen vergleichbar sind.“ Im schlimmsten Fall sind die eigenen Kosten durch den zu niedrig angesetzten Preis nicht gedeckelt. Wichtig ist daher zu kontrollieren, ob die Arbeitsprozesse und der Gewinn stimmen und ab wann Optimierungsbedarf besteht.

Richard Thielen von der Handwerkskammer Düsseldorf berät Handwerker in betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Fragen.



Produktivität der Arbeitsstunden: Gut organisierte Handwerker haben alle benötigten Werkzeuge und Materialien dank guter Arbeitsvorbereitung mit auf der Baustelle. So vermeiden sie unnötige Unterbrechungen, die Zeit und Geld verbrennen.

Sauber kalkulieren: Ohne Controlling geht es kaum

Ein strukturiertes Controlling ist die Grundlage, um den Überblick zu behalten. Oft sind es vermeintlich selbstverständliche Schritte, die einer Prozessoptimierung bedürfen. Etwa die ordentliche Rückmeldung der Mitarbeiter von der Baustelle. „Wenn der vom Inhaber kalkulierte Stundenverrechnungssatz nicht ausreicht, dann hat das ja eine Ursache. Man sollte herausfinden, warum der Angestellte für Tätigkeiten, die er in zwölf Stunden erledigt haben soll, plötzlich 18 Stunden benötigt“, so Thielen. „War die Zeit zu knapp bemessen oder hat der Mitarbeiter sie nicht effizient genutzt?“

Ein einfaches Beispiel: Ein Mitarbeiter ist nach einem Sturm mit dem Austausch mehrerer Ziegel beauftragt. Vor Ort bittet der Auftraggeber den Dachdecker darum, doch auch die Regenrinne zu säubern, da er sich ohnehin schon einmal auf dem Dach befindet. Der Mitarbeiter sagt zu und erledigt den Auftrag binnen einer oder zwei Stunden. Im Büro vergisst er aber, den Chef über die Zusatzleistung zu informieren. Folglich wird sie auch nicht in Rechnung gestellt, Arbeitszeit und entsprechende Entlohnung sind für den Betrieb verloren.

Arbeitsleistung der Mitarbeiter optimieren

Das Verhältnis zwischen Umsatz und investierter Arbeitsleistung kann oft auch durch eine Umstellung der täglichen Arbeitsabläufe auf dem Bau verbessert werden. Die Produktivität zu steigern heißt nicht, die Mitarbeiter und Kollegen mehr anzutreiben, sondern Abläufe festzulegen, die zu einer effizienteren Arbeitsroutine führen. Auch hierfür kennt Richard Thielen einfache Beispiele: „Der Dachdecker fährt zur Baustelle und dort fällt ihm dann auf, dass noch ein bestimmtes Werkzeug oder Material fehlt. Also fährt er wieder zurück oder der Inhaber bringt die fehlenden Sachen vorbei.“ Gut organisierte Handwerker haben die benötigten Werkzeuge und Materialien dank guter Arbeitsvorbereitung dabei und schnell zur Hand – so verbrennen sie nicht unnötig Zeit.

Aber auch im Büro mangelt es vielen Handwerksbetrieben an Struktur. „Sie glauben gar nicht, wie viele Betriebe nach Projektabschluss einfach vergessen, zeitnah die Rechnung zu versenden“, berichtet der Berater der Kammer. „Wenn der Kunde dann erst vier Wochen später eine Rechnung erhält, sieht er sich natürlich auch nicht dazu verpflichtet, diese sofort zu begleichen. Es scheint ja nicht eilig zu sein.“ Auf dem Geschäftskonto fehlen dann wichtige Eingänge, die Liquidität ist womöglich gefährdet. „Teils wissen kleine Betriebe nicht einmal, wie es auf ihrem Konto aussieht und was an Eingängen eigentlich noch zu erwarten ist“, so der Berater.

Dachdecker haben kaum Zeit zum Kalkulieren

Kalkulieren kann eigentlich jeder Handwerker mit Meistertitel. Entsprechende Software vereinfacht die Büroarbeit und man sieht schnell, was jeden Monat auf dem Konto ein- und ausgeht. Allerdings sind teure Programme nicht unbedingt notwendig. „Mit einer Tabellenkalkulation lässt sich schon relativ gut aufschlüsseln, welche Kosten wo und in welcher Höhe bei einem Auftrag angefallen sind und ob dieser mit ausreichend Gewinn kalkuliert wurde“, meint Richard Thielen.



Wer seine betriebswirtschaftlichen Kenntnisse erweitern will, der kann dies über unterschiedliche Weiterbildungsangebote tun, etwa bei der Handwerkskammer. Doch Richard Thielen weiß, dass Kleinbetriebe mit zwei bis drei Mitarbeitern einen Nachteil gegenüber größeren Unternehmen haben: „Im Zweimannbetrieb muss der Chef alles im Blick haben, den Fortschritt auf dem Bau wie die Auftragsplanung, das Rechnungswesen, die Personalplanung, die Steuern – eben alles. Da wird man als Unternehmer leicht zum Getriebenen.“

Betriebe, die sich einen zusätzlichen Büromitarbeiter leisten können, sind da klar im Vorteil. Umso wichtiger ist es für Kleinunternehmer, ihre Bürotätigkeit gut zu strukturieren. Wer dabei Unterstützung benötigt, findet bei seiner zuständigen Handwerkskammer erfahrene und neutrale Berater, die sich mit den Themen Betriebswirtschaft und Prozessoptimierung auskennen.

Neues Entladeverbot für Dachdecker auf Radwegen



Objekt der Begierde: der sogenannte Fahrradschutzstreifen

Die seit Ende April gültige Straßenverkehrsordnung (StVO) hat es in sich. Auch Dachdecker und Zimmerer sowie ihre Bedachungshändler dürfen nicht mehr auf den Fahrradschutzstreifen halten, für ein schnelles Be- und Entladen. Wir erläutern, was sich laut StVO noch ändert und welche Nachbesserungen das Handwerk jetzt von der Politik fordert.

Als Dachdecker haben wir volles Verständnis dafür, Fahrradfahrer besser zu schützen. Aber das darf nicht zu Lasten derer erfolgen, die auf Halteflächen angewiesen sind. Für Dachdecker ist es keine Alternative, 500 Meter entfernt einen Parkplatz zu nutzen. Oder sollen wir fünf bis sieben Tonnen Ziegel, Maschinen und Werkzeuge in der Schubkarre zur Baustelle schieben?“, fragt Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

Sein Ärger ist groß, denn die jüngste StVO-Änderung hat beträchtliche Folgen für Dachdecker sowie deren Zulieferer aus dem Bedachungsfachhandel, die alle darauf angewiesen sind, mit ihren Fahrzeugen möglichst nah an Baustellen heranfahren zu können. Einerseits müssen sie zum Teil schweres Material und Werkzeug entladen, aber auch nach Beendigung ihrer Arbeit muss der Rücktransport von Maschinen und Abfallprodukten sichergestellt werden.

Dachdeckerverband fordert Ausnahme für das Be- und Entladen

Auf dem Fahrradschutzstreifen zu halten ist aber jetzt verboten, selbst das Be- und Entladen ist nicht gestattet und wird mit Bußgeldern und Punkten in Flensburg belegt. Für Bollwerk stellt das generelle Halteverbot auf Radstreifen, gerade bei den gewerktypischen kleineren Aufträgen wie Reparaturen oder bei Notfalleinsätzen etwa nach Sturmschäden, die Betriebe vor kaum lösbare Probleme. Denn gerade bei zeitkritischen Noteinsätzen sei es unmöglich, kurzfristig spezielle Sondergenehmigungen im Vorfeld einzuholen. „Am Ende sind die Kunden die Leidtragenden. Erste Briefe von Material-Lieferanten mit der Aufforderung, für geeignete Haltebereiche an Baustellen zu sorgen, wurden bereits an unsere Betriebe versandt. Wenn vorher Halte-Genehmigungen eingeholt werden müssen, können Dächer nach Sturmschäden eventuell tage- oder sogar wochenlang nicht repariert

werden“, erklärt Bollwerk. Aber auch ohne Notfälle werde es durch die neue Regelung zu Bauverzögerungen kommen. Wir fordern den Gesetzgeber daher dringend auf, Ausnahmen für das Be- und Entladen im gewerblichen Verkehr aufzunehmen und das Halten fürs Handwerk auf Fahrradwegen wieder zu gestatten“, erklärt Bollwerk.

Neue Lkw-Regel: DEG Ost setzt auf automatischen Abbiegeassistenten

Auch für den Bedachungsfachhandel bringen die StVO-Änderungen neue Herausforderungen. „Die gilt es, bei der Anlieferung auf innerstädtische Baustellen wie bisher gemeinsam mit den Betrieben zu meistern“, sagt Christian Strelow, Teamleiter Disposition bei der Dachdecker Einkauf Ost eG. Wie das gehen könnte, müsse sich aber erst einspielen.



Der Abbiegeassistent gibt dem Lkw-Fahrer Sicherheit und verhindert schwere Unfälle.

Sicherlich müssten mehr Parkgenehmigungen von den Dachdeckern und Zimmerern beantragt werden als bisher. Allerdings sei klar, dass dies nicht eine hundertprozentige Lösung ist, da etwa niemand Sturmschäden vorhersehen könne.

Gut vorbereitet ist die DEG Ost auf die zweite wichtige Änderung in der neuen StVO. Lkw dürfen nur noch mit Schrittgeschwindigkeit abbiegen, wegen der hohen Gefahr schwerer Unfälle für Radfahrer und Fußgänger. „Wir haben bereits Schritt für Schritt fast die gesamte Fahrzeugflotte mit Abbiegeassistenten nachgerüstet. Setzt unser Fahrer den Blinker, geht eine Kamera an und er kann auf dem Monitor direkt und verlässlich sehen, ob sich beim Abbiegen jemand auf dem Fuß- und Radweg befindet. Das gibt unseren Fahrern ein Gefühl der Sicherheit“, berichtet Strelow. Der tote Winkel im Außenspiegel gehört also hier der Vergangenheit an.

Handwerker nicht wie beliebigen Falschparker behandeln

Doch noch einmal zurück zur Gegenwart des pauschalen Halteverbots auf Radstreifen. Für Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), bedeutet das für das Handwerk die Gefährdung der beruflichen Existenz. In letzter Konsequenz könnten Betriebe ihren Beschäftigten bestimmte Aufträge in innerstädtischen Lagen kaum noch zumuten. „Ein Handwerker, der eine dringende Dienstleistung in einem anliegenden Gebäude ausführt, darf nicht wie ein beliebiger Falschparker behandelt werden, der mutwillig Radweg oder Fahrbahn zustellt.“

Für zahlreiche Aufträge am Tag, teils kurzfristige Noteinsätze, könne laut Schwannecke kein Betrieb bei den Behörden einzelne Sondergenehmigungen beantragen. Wir bitten Bund und Länder, die StVO hier schnellstens nachzubessern und Möglichkeiten zu schaffen, damit Handwerksbetriebe ihren notwendigen Einsatz beim Kunden ausführen können, ohne mit drastischen Strafen konfrontiert zu werden.

Forderung: neues Verkehrsschild Arbeits- und Ladezone einführen

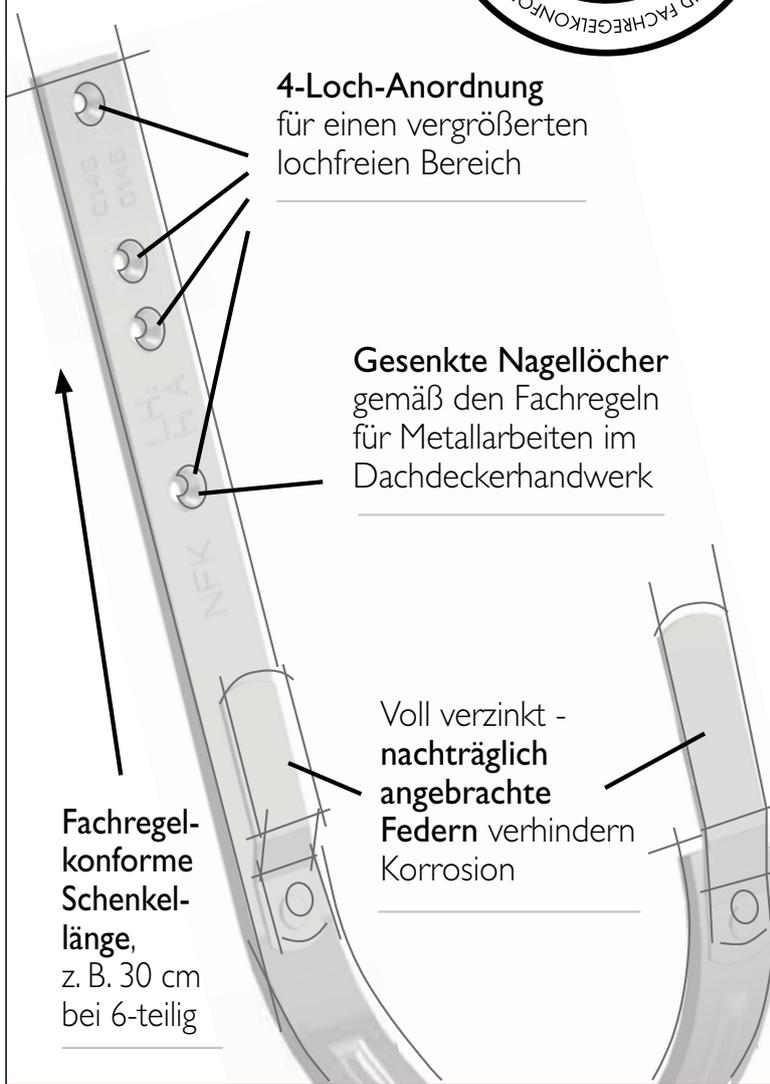
Der öffentliche Straßenraum ist ein knappes Gut. Es sind deshalb laut ZDH Konzepte notwendig, um vorausschauend Konflikte zwischen allen notwendigen Verkehren zu vermeiden. „Auch die schon lange geforderte Einführung eines Schildes „Arbeits-/Ladezone“ kann zumindest an einigen Stellen in den Städten eine Erleichterung schaffen“, meint Schwannecke. „Wir brauchen gleichermaßen einen sicheren Radverkehr wie aber auch die Gewährleistung von handwerklichen Verkehren, die unverzichtbar für die Lebensfähigkeit der Städte, die Umsetzung der Energiewende und des Klimaschutzes sind.“

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

Ein Familienbetrieb mit dem besonderen Spirit

Es ist eine Auszeichnung, für die man einiges aufbieten muss: Das „Top Job“-Siegel der besten Arbeitgeber des Jahres im Mittelstand. Seit Ende Februar 2020 darf es auch die Hanebutt GmbH aus Neustadt am Rübenberge tragen.

Die Hanebutt GmbH hatte sich für das Siegel der aufwändigen Überprüfung des „Zentrums für Arbeitgeberattraktivität“ der zeag GmbH unterzogen.

Schirmherr des „Top Job“-Programms, an dem diesmal 100 mittelständische Firmen aus ganz Deutschland teilnahmen, ist der ehemalige Vizekanzler Sigmar Gabriel. Aus seinen Händen nahmen Henning und Heiner Hanebutt aus der Geschäftsführung das Siegel entgegen. Das Unternehmen darf es jetzt zwei Jahre tragen und bei der Außendarstellung einsetzen.

Eigene Pädagogin nur für die Auszubildenden

„Ja, das ist ein Top-Arbeitgeber. Gar keine Frage.“ Zufriedener als Julian Kadolph kann man mit seiner Ausbildung kaum sein. Für ihn hätte es keiner anspruchsvollen Überprüfung durch eine umfangreiche Befragung und detaillierte Auswertung gebraucht, um zu diesem Ergebnis zu kommen. Wenn der 21-Jährige über seine Lehrzeit erzählt, gerät er ins Schwärmen: „Hanebutt hat mit Kristina Schwarz sogar eine eigene Diplom-Pädagogin im Team, die nur für die 21 Auszubildenden da ist.“

Hier lernen die Auszubildenden: Hanebutt hat seinen 21 Lehrlingen eine ganz neue Lehrwerkstatt eingerichtet.



Schulungsraum für die Theorie, Ausbildungswerkstatt für die Praxis – und eine Diplom-Pädagogin nur für die Azubis: Dachdecker Julian Kadolph ist von seiner Ausbildung bei der Hanebutt GmbH begeistert.

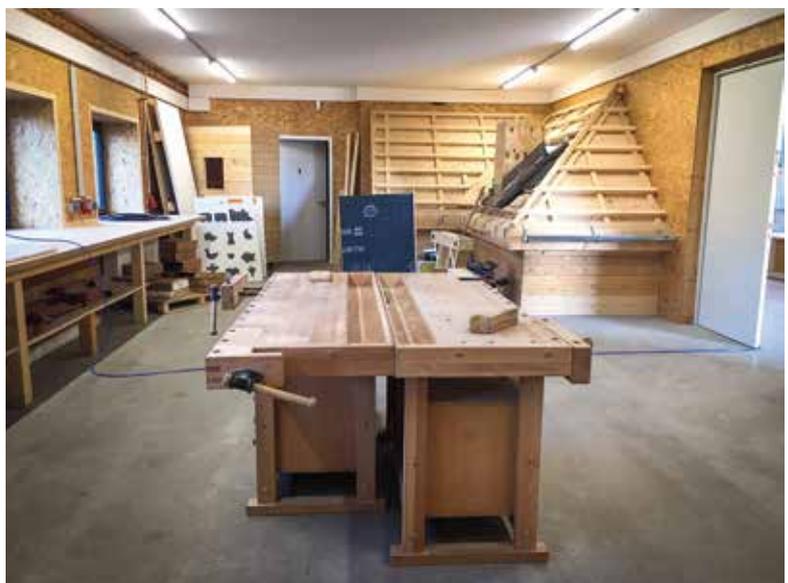


Aus den Händen von Ex-Vizekanzler Sigmar Gabriel (Mitte): Henning Hanebutt (links) und Heiner Hanebutt nehmen das begehrte „Top Job“-Siegel entgegen.

Ob es um den Umgang mit der Berufsschule, Prüfungsvorbereitungen oder Anmeldungen geht – sie ist immer ansprechbar.“ Damit nicht genug: Neuerdings verfügt die Firma sowohl über einen voll ausgestatteten Schulungsraum für die Theorie als auch über eine neu gestaltete Ausbildungswerkstatt für die Praxis. Hier können sich die Lehrlinge unter Anleitung von Lehrerin, Lehrmeistern und Gesellen auf die Prüfungen vorbereiten und alle Tricks und Kniffe des Berufes lernen.

Große Firma – und trotzdem „Chefs zum Anfassen“

Ein Beispiel von vielen, warum das Unternehmen aus Neustadt ein solch angesehener Arbeitgeber ist. Spricht man mit



Ein Blick auf einen Teilbereich des großen Betriebsgeländes am Hauptsitz in Neustadt am Rügenberge



Mitarbeitern, hört man immer wieder vom „speziellen Hanebutt-Spirit“, von „Chefs zum Anfassen“, von der „Hanebutt-Familie“ - und das, obwohl der Mittelständler mit rund 250 Beschäftigten an mittlerweile vier Standorten wahrlich keine kleine Firma mehr ist.

Obwohl also der Ruf schon gut war, stellte sich Hanebutt der externen Überprüfung im „Top Job“-Programm: „Anstelle der regelmäßigen, in Eigenarbeit erstellten Mitarbeiterbefragungen wollten wir auch hier über den Tellerrand hinausschauen und wissen, wie wir im Vergleich zu Mittelständlern aus anderen Branchen dastehen“, berichtet der kaufmännische Leiter Sebastian Kehres. „Außerdem sucht unser Chef Henning Hanebutt stets nach Optimierungspotenzialen. Frei nach dem Motto: Das Bessere ist der Feind des Guten.“



Familiensache bei Hanebutt: Sandra unterstützt Henning und Heiner in Sachen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.



Kaufmännischer Leiter Sebastian Kehres: „Top Job“ ist sehr umfangreich und erfordert den Mut, sich selbst auf den Prüfstand zu stellen.“

Eine sehr detaillierte Überprüfung

Basis des „Top Job“-Awards sind anonymisierte Befragungen sowohl der Unternehmensführung und der Personalabteilung als auch der Mitarbeiter. Das Votum der Beschäftigten wird dabei höher gewichtet. „Schon der Vergleich der Einschätzungen war für uns sehr interessant. Auch wenn am Ende dabei rauskam, dass wir eher dicht beieinander liegen“, so Kehres. Das heißt: Die Unternehmensleitung hat ein gutes Gefühl dafür, wie

die Mitarbeiter „ticken“, was sie bewegt und was sie brauchen. „Hier und da waren wir auch ein wenig überrascht, wie positiv das Unternehmen von den Mitarbeitern gesehen wird“, freut sich Kehres. „Ich deute das als Zeichen, dass wir eine gesunde Bodenhaftung in unserem Selbstbild haben.“ Er betont auch, dass die Erhebung recht detailliert war: „Solch eine Überprüfung macht man ‚nicht mal eben so‘. Das ist schon sehr umfangreich und erfordert auch den Mut, sich selbst auf den Prüfstand zu stellen.“

Hanebutt hat einen eigenen, großen Schulungsraum für die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter (Foto links). >>



„Wir werden hier vor allem als Menschen gesehen“

Aber was macht die GmbH, die nicht nur mit Holz- und Dacharbeiten, sondern auch mit Stahl- und Fassadenbau, Photovoltaik und Bauwerkserhaltung beschäftigt ist, zu einem beliebten Arbeitgeber? „Wir werden hier nicht nur als Arbeitnehmer, sondern vor allem als Menschen gesehen“, sagt Sabine Wuth aus der Finanzbuchhaltung.



„Man wird hier vor allem als Mensch gesehen“: Finanzbuchhalterin Sabine Wuth ist mit ihrem Job bei Hanebutt sehr zufrieden.



Teambuilding bei Hanebutt: Mit einer „Zollstock-Übung“ trainieren die Mitarbeiter und Chef Henning Hanebutt die nonverbale Kommunikation.

„Gerade die Corona-Krise hat das wieder gezeigt. Als die Kinder plötzlich relativ kurzfristig nicht mehr in die Schule durften, wurde das für mich kein unlösbares Problem. Mein Chef Henning Hanebutt hat gesagt: Arbeite erstmal von zuhause aus und schau, dass dein Sohn gut versorgt ist. Alles andere findet sich.“

Das tat es auch: Sabine Wuth fand in Absprache mit der Firma – wie viele Kolleginnen – individuelle Lösungen, die Hanebutt mitrug. „Ähnlich unkompliziert ist es, wenn mal Angehörige krank werden oder andere unvorhergesehene Dinge passieren“, sagt sie und führt weitere Beispiele an, die den Eindruck bestärken: Hier arbeiten Geschäftsleitung und Mitarbeiter Hand in Hand auf der Basis großen Vertrauens. „Gerade weil wir uns so gesehen und verstanden fühlen, würde nie jemand auf die Idee kommen, das auszunutzen“, ist Sabine Wuth überzeugt.

„360-Grad-Betreuung“: vom Arzttermin bis zur Hausfinanzierung

Mit einer „360-Grad-Betreuung“ kümmert sich die Hanebutt GmbH um ihre Leute. Fortbildungen, Gesundheitstage, Ausbildungswerkstatt, eigene Pädagogin – das ist nur eine Seite der Medaille. Die andere ist eine Art „Service“, mit dem den Mitarbeitern vielfältig geholfen wird: Arzttermine werden gebucht, Finanzberater für einen Immobilienkauf vermittelt, Hilfe für besondere Lebenslagen organisiert. „Natürlich ist das lediglich ein Angebot. Wir drängen es niemandem auf – jeder hat hier auch das Recht, Beruf und Privatleben zu trennen“, betont Sebastian Kehres. Aber die Mehrzahl nutzt die zusätzlichen Services. „Mancher ist ein echtes Ass auf der Baustelle, dafür aber nicht so erfahren bei den Herausforderungen des Alltags. Wenn wir da unterstützen können, tun wir es – und das auch gerne.“

„Top Job“-Award: in vielen Bereichen weit über dem Durchschnitt

Sehr zufrieden ist man bei Hanebutt aber auch über den Vergleich mit den anderen deutschen Mittelständlern. „Die Teilnahme an ‚Top Job‘ kostet ja auch eine Stange Geld. Das gibt niemand aus, der als Arbeitgeber schlechte Ergebnisse erwartet. Daher ist das Niveau beim ‚Top Job‘-Award schon ziemlich hoch“, sagt Kehres. Umso erfreuter war man in Neustadt, dass man in vielen der sechs Kernbereiche – Führung und Vision, Motivation und Dynamik, Kultur und Kommunikation, Mitarbeiterentwicklung und Perspektive, Familienorientierung und Demografie sowie internes Unternehmertum – weit über dem Durchschnitt lag. „Aber es gibt auch Bereiche, wo wir sehen: Da geht noch was“, sagt der kaufmännische Leiter. „Da haben wir jetzt ein Auge drauf. Denn unser Engagement, ein starker Arbeitgeber zu sein, das geht ja immer weiter.“

Ob Firmenfahrzeuge oder Krane: Der Fuhrpark ist auf dem neuesten Stand.



Erst Miss Handwerk und heute Markenbotschafterin



Sonja Theisen ist in sechster Generation Dachdeckerin und längst Markenbotschafterin für das Dachhandwerk. Die frühere Miss Handwerk schildert ihren Berufsweg, ihr Hobby als Fitness-Athletin und die coolen Instagram-Aktivitäten als Sunny Roofer.



Geschenkt bekommen hat sie nie etwas und auch keinen Familienbetrieb im Rücken. Doch Sonja Theisen weiß, was sie will. Wenn die Dachdeckerin sich Dinge vornimmt und Ziele setzt, hängt sie sich voll hinein in die Umsetzung. Schon mit Opa und Vater schnupperte die kleine Sonja Baustellenluft. Nach dem Fachabitur war klar, dass sie die Familientradition als Dachdeckerin fortsetzen wollte. „Ich habe mir in meiner Region Mayen/Koblenz einen Betrieb gesucht, der vom Leistungsspektrum breit aufgestellt ist“, sagt Theisen.

Zunächst genoss die junge Frau Welpenschutz, doch danach wurden die männlichen Kollegen schon rustikaler. „Das war zu Beginn schwer für mich, weil ich eher ruhig und schüchtern war. Ich musste lernen, mit dem rauen Ton umzugehen“, erinnert sich die angehende Dachdecker-Meisterin. Erst war sie erschrocken, doch schnell wusste sie sich zu wehren und auf den Punkt zu kommen. „In der Lehre habe ich mehr und mehr Selbstvertrauen gefunden. Die Kollegen wurden zu Freunden. Wir haben gegrillt und sind zusammen weggegangen.“



Wollte schon immer hoch hinaus: Sonja Theisen.

Auf dem Weg zur Miss Handwerk: Fotoshooting für den Kalender 2013

Als Miss Handwerk das Reden auf der Bühne gelernt beigetragen zum gestärkten Selbstvertrauen hat sicher auch die Bewerbung für den Kalender Miss Handwerk 2013. Theisen versuchte es einfach, fuhr zum Shooting und schaffte es dann nicht nur in den Kalender. Sie errang als 21-Jährige direkt den Titel Miss Handwerk. Sich auf einer Bühne zu präsentieren wie bei der Endauswahl und der Ehrung auf der internationalen Handwerksmesse, das braucht Courage und bringt Erfahrung. „Ich habe gemerkt, auf einer Bühne zu reden, ist gar nicht so schlimm.“



Auch auf dem Sofa im Studiointerview des TV-Senders SWR stand sie als Miss Handwerk Rede und Antwort, cool und ohne das ihr die Aufregung anzumerken war. Das kommt ihr danach und bis heute zugute. Etwa als sie für Rathscheck auf der Messe DACH+HOLZ am Stand moderiert hat oder bei der jüngsten Weltpremiere des VW Caddy, wo Influencerin Theisen als Gast eingeladen war.



Als Influencerin eingeladen zur Präsentation des neuen VW-Caddy in Düsseldorf



Als Moderatorin am Rathscheck-Stand auf der Messe DACH+HOLZ 2018

Ein Profi als Dachdeckerin und Markenbotschafterin

Inzwischen ist sie als Markenbotschafterin für das Handwerk genauso ein Profi wie als Dachdeckerin. Beides hat sie sich hart und mit viel Engagement erarbeitet. Nach der Lehre arbeitete Theisen in mehreren Betrieben, um weiterzulernen für die Ziele Meisterin und eigener Betrieb. „Man bleibt nicht da, wo man gelernt hat“, sagt sie selbst dazu.

Ein Jahr geht die Dachdeckerin nach Marburg. Dort macht sie nach viel Flachdach in der Lehre mehr Steildach. Danach kehrt sie in die Heimatregion zurück, um in einem Zimmererbetrieb zu arbeiten. „Da habe ich gemerkt, Holz ist nicht so meins, Klempnerei schon mehr.“

Sonja Theisen hat inzwischen viel Berufserfahrung als Gesellin gesammelt.



Doch es zog Theisen zurück zu einem klassischen Dachdeckerbetrieb. Dort hatte sie bis zur Anmeldung zum aktuellen Meisterlehrgang am BBZ Mayen drei gute Jahre. „Es war sehr familiär, mit viel Vertrauen und Austausch. Wir haben viel zusammen gemacht nach der Arbeit“, berichtet Theisen.

Wohlfühl-Umfeld wird auch später im eigenen Betrieb wichtig sein

Für die Dachdeckerin ist ein Wohlfühl-Umfeld wichtig. Der Betrieb oder auch das Nachwuchsprojekt „Zukunft Dachdecker“ der Landesinnung Rheinland-Pfalz mit den Filmdrehs und der ehrenamtlichen Mitarbeit am Stand auf vielen Berufsmessen, das ist für Theisen wie zweite Familie. Und so wird sie später auch ihren eigenen Betrieb gründen und aufbauen in Worms, wo ihr Freund bereits einen Betrieb im Bereich Dach & Gebäude-Management führt. „Ich denke, dass sich unsere beiden Betriebe da sehr gut ergänzen können.“ Doch das Ganze wird sich noch verschieben. In Zeiten von Corona endete der Meisterkurs am BBZ Mayen gut drei Wochen später als geplant. Und leider hat Theisen eine der Prüfungen nicht bestanden, die sie möglichst noch in diesem Jahr wiederholen möchte.

Wettkämpfe als Fitness-Athletin neben der Arbeit

Solche Herausforderungen kennt Sonja Theisen. Sie hat ab 2016 neben der Arbeit auf dem Dach auch noch an Wettkämpfen als Fitness-Athletin teilgenommen – mit entsprechender Intensität im Training. Sechs Mal die Woche in einem Mainzer Studio, dazu die entsprechende Diät für die perfekte Figur, das braucht Motivation und Power. „Ich habe mir ein Ziel gesetzt und wollte schauen, wie weit ich mit meinem Körper komme“, sagt die Dachdeckerin.

Parallel dazu startete Theisen als Sunny Roofer auch ihren Instagram-Kanal mit Bildern von der Baustelle, vom Training, zu Essen und Ernährung.



Unterwegs als Markenbotschafterin – live vor Ort und zugleich auf dem Plakat

Und eines Tages spielte sie mit Filtern auf dem Smartphone und hielt mal drauf beim Altgesellen Micha, der ein Tänzchen wagte. Seitdem hat sie viele Storys mit ihm gepostet. Micha und Sunny sind ein cooles Duo, das unterschiedlicher nicht sein könnte. „Er hatte erst ein wenig Angst vor mir, weil er noch nie mit einer Frau gearbeitet hatte. Schließlich arbeitet er schon seit knapp 40 Jahren als Dachdecker. Doch er ist so ein toller Mensch und ich habe von seinem Wissen viel profitiert“, sagt Theisen.



Als Sunny Roofer mit Micha auf Instagram

Inzwischen ist sie als Sunny Roofer die wichtigste Influencerin unter den Dachdeckern. Weil sie authentisch rüberkommt in ihren Posts und Storys, auf der Bühne oder auf einer Berufsmesse, bodenständig und reell. „Man muss auch auf Instagram sein Ding durchziehen und dazu stehen, was man macht. Jedem kann ich es sowieso nicht recht machen. Neid habe ich mir erkämpft, obwohl ich das als Nonsense ansehe, da ich gerne meine Erfahrung teile und helfe, wo ich kann. Ich weiß, dass man einiges erreichen kann, wenn man Ziele und Träume hat, egal was andere sagen“, berichtet Theisen.

Es klingt durch, dass dies manchmal hart war. „Für viele Männer war ich die Schiefer-Barbie und Frauen sagten, du bist gar keine Frau. Doch ich habe die Hände zum Arbeiten, was ist falsch daran?“ Theisen ist eine attraktive Frau, ohne sich zu schminken oder in Schale zu werfen. Eine Frau, die zudem weiß, was sie kann und will als Dachdeckerin. Sie freut sich auf die gemeinsame Arbeit mit Ihrem Freund auf den Wormser Dächern. Dafür, dass das Geschäft gut läuft, wird sie sicherlich wieder alles geben.

https://www.instagram.com/sunny_roofer/



Eine kraftvolle Frau – auf dem Dach und als Fitness-Athletin



Sonja und Micha: das Traumduo unter den Dachdeckern auf Instagram

ADVERTORIAL

Im Handumdrehen präzise Flachdachsaniierungen erledigen – mit der originalen VC750 Rip-Cut-Scheibe gelingt´s



Der Dachschneider ist bei Experten beliebt und wird für grobe und großflächige Flachdachsaniierungen eingesetzt. Doch wer hilft bei Detailarbeiten an der Randabdeckung der Attika oder bei Anschlüssen an Lichtkuppeln?

Die VC750 Rip-Cut-Scheibe sagt Dachpappen und Bitumen an den schwierigsten Stellen den Kampf an. Die ideale Spezial-Scheibe, wenn es um zuverlässige Leistung und Effektivität geht.

VC750 Rip-Cut-Scheibe als Problemlöser

Flachdächer boomen – dies verdanken wir den steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz und

dem aktuellen Trend. Neben den bekannten Vorteilen, wie die flexiblen Erweiterungsmöglichkeiten und die Vielfalt der Flächennutzung ist die waagrechte Dachform sehr Wartungsintensiv. Der Dachdecker wird regelmäßig mit den aufwändigen Renovierungs- und Instandsetzungsarbeiten beauftragt. Die originale VC750 Rip-Cut-Scheibe ist der perfekte Problemlöser, wenn der Dachschneider an seine Grenzen stößt und überflüssige Kosten vermieden werden sollen.

Einfach, schnell und sicher die VC750 Rip-Cut-Scheibe auf den Standard-Winkelschleifer oder Trennjäger aufspannen und kraftvolle Ergebnisse erzielen. Die groben und scharfkantigen „Wolframcarbid-Cluster“ wirken sich deutlich auf die Leistungseigenschaften aus. Das Entfernen von Bitumen ist nun ohne Zusetzen oder Verkleben möglich.

Auch wenn die Spezial-Trennscheibe VC750 nicht der anspruchsvollen Sicherheitsprüfung der DIN-Norm EN 13236 unterliegt, legt Marcris dennoch auf diesen Sicherheitsanspruch Wert mit „COMPLY TO EN 13236“ oder „TESTED TO THE NORM EN 13236“. Das massive Stammbblatt trotz jeglicher Spannung oder das Verkanten im Einsatz. So bleibt der Stahlkern rissfrei und stabil bei einer extrem langen Standzeit.

VC750 Rip-Cut-Scheibe testen und den Unterschied erleben mit der Marcris Geld-zurück-Garantie.

ADVERTORIAL

Klöber Flavent pro – Spitzenleistungen für Flachdächer

Für Entwässerung und Lüftung von Flachdächern setzt Flavent pro von Klöber neue Maßstäbe bei Ablauf- und Lüftungswerten und wird als Komplett-Set auch wärmedämmend geliefert.

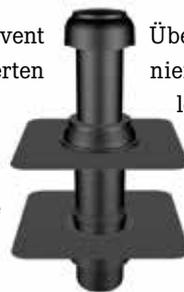
Entwässerung

Die hervorragenden Ablaufwerte der Flavent pro Dachabläufe sind Basis für die optimierte Planung der Dachabläufe. So übertrifft z. B. die Ablaufleistung mit dem Dachablauf Flavent pro mit Durchmesser DN 70 den fünffachen, nach DIN EN 1253 gefordertern Ablaufwert. Die optimierte Einlaufgeometrie von Klöber Flavent pro wurde zum Patent angemeldet.

Be- und Entlüftung

Die optimierten aerodynamischen Leistungen der Flavent pro Dachdurchgänge erleichtern den Einsatz als Dachbelüfter. Auch bei statischer und motorischer Entlüftung von Wohnräumen sowie zur kontrollierten Wohnraumlüftung bestechen die Werte der Druckverluste der Dachdurchgänge.

Alle exponierten Elemente aus dem Klöber Flavent pro Flachdachprogramm sind aus hochwertigsten Kunststoffen gefertigt und ermöglichen eine deutlich höhere Hitze- und Farbbeständigkeit.



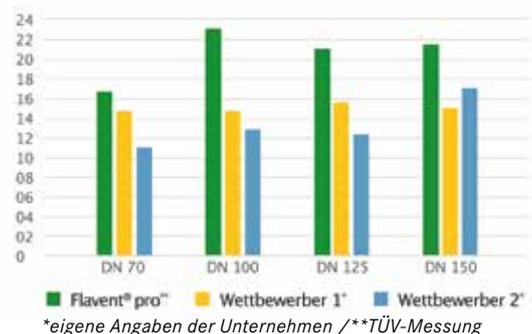
Klöber Flavent pro Be- und Entlüfter DN 100 mit Bitumen-Manschette, zweiteilig



Klöber Flavent pro Dachablauf DN 150 mit Kunststoff-Manschette nach Wahl

Über 30 verschiedene vorkonfektionierte Anschlussmanschetten erleichtern die sichere Einbindung in die Abdichtungsarten aus dem Bitumen- und Kunststoffbereich. Klöber gibt eine 10-jährige Funktionsgarantie auf die Verbindung zum Dachdurchgang.

Ablaufleistung l/s bei 65 mm Anstauhöhe



Der Vergleich mit anderen Dachabläufen zeigt die hervorragenden Ablaufwerte der Klöber Flavent pro Dachabläufe.

ADVERTORIAL

Einfach montiert, einfach renoviert mit Roto Dachfenstern

Dachfenster leisten einen wertvollen Beitrag zur Energieeffizienz eines Gebäudes. Wer energieeffizient und sparsam wohnen möchte, tauscht alte Dachfenster daher aus. Mit den Renovierungslösungen von Roto ist das in wenigen Stunden erledigt.



Dafür bietet der Hersteller Standard-Produkte und Maßanfertigungen. Je nachdem, ob das Innenfutter erhalten bleiben soll und in welchem Jahr das alte Dachfenster eingebaut wurde, wird das neue Roto Dachfenster in Premiumqualität ausgewählt. Oftmals sind hierbei auch deutlich größere und individuelle Formate realisierbar. Bei allen Roto Dachfenstern profitiert der Profi von der einfachen und schnellen Montage. Selbst auf Brech- oder Putzarbeiten kann häufig verzichtet werden.

Von Fördergeldern profitieren

Roto Renovierungsfenster sind zudem besonders energieeffizient. Beim Designo R6, Designo R8 und beim RotoQ kann je nach Verglasungsart sogar eine KfW-Förderung für private Wohnungs- und Hauseigentümer (Programm 430) beantragt werden. Ein Zuschuss von bis zu 20 Prozent der Kosten für den Dachfensteraustausch ist hier möglich! Roto unterstützt die Profis und deren Kunden dabei von der Beantragung bis zur Bewilligung.

Text und Bilder: Roto

Flavent pro

Die neue
Entwässerung
und Lüftung von
Flachdächern

Top Performer!

Kennen Sie schon das Flavent pro Baukastensystem von Klöber? Erfahren Sie mehr auf

WWW.KLOEBER.DE

60
JAHRE
QUALITÄT
& INNOVATION

KLÖBER

Hitze-Ausfallgeld für Dachdecker im Juni gestartet



Das Saison-Kurzarbeitergeld schützt Betriebe gegen witterungsbedingte Einbrüche im Herbst und Winter. Doch was ist mit der Hitze im Sommer, die im Zuge des Klimawandels immer öfter das Arbeiten für Dachdecker unmöglich macht?

Für manch einen Dachdecker gehört sengende Hitze auf dem Dach zum Berufsbild. Melanie Bernhardt, Dachdeckermeisterin in vierter Generation, sieht das anders: „Man merkt deutlich, dass sich die Sommer in den letzten Jahren sehr verändert haben.“

Die Temperaturen sind extremer geworden und Hitzeperioden halten viel länger an.“ Mangelnde Abkühlung und Erholungsphasen bekommen sie und ihre Mitarbeiter im Frankfurter Familienbetrieb zu spüren. „Wenn die Nächte gefühlt fast ebenso heiß sind wie die Tage, ist man nach einer Weile einfach müde“, meint die Handwerkerin. „Bringt mir die Nacht kaum Erholung, dann gehe ich am nächsten Tag auch nicht voll leistungsfähig an die Arbeit.“ Für sie steht fest: Je heißer der Sommer, desto schneller sinkt die Arbeitseffizienz. Während einer anhaltenden Hitzewelle wie im Sommer 2018 ist es dann irgendwann nicht mehr zumutbar, aufs Dach zu gehen.

Verbindliche Regelungen bei Sommerhitze müssen her

In den Sommermonaten versorgen Melanie und Bruder Oliver Bernhardt ihr Team mit UV-Schutz-Shirts, ausreichend Wasser und Sonnensegeln. Sie gegenseitig regelmäßig an Trink-

pausen zu erinnern, ist für die Kollegen mittlerweile selbstverständlich. Doch irgendwann sind diese Maßnahmen nicht mehr ausreichend, um vor einem Sonnenstich oder Kreislaufkollaps zu bewahren. Die Arbeit muss zum Schutz der Angestellten ruhen. Weil das Kunden nicht immer verstehen, plädiert Melanie Bernhardt für eine Regelung durch den Gesetzgeber oder die Verbände. „Ich würde das gar nicht an einer konkreten Gradzahl festmachen, sondern individuell bewerten. Auf einem exponierten Schiefer- oder Metaldach entstehen ja ganz andere Temperaturen als in geschützteren Bereichen.“ Mit verbindlichen Vorschriften im Rücken ließe sich Kunden aber plausibel darlegen, warum sich Handwerker zum eigenen Schutz nicht ununterbrochen auf dem sengend heißen Dach aufhalten können.

Recht auf Hitzefrei besser als Früharbeit

„Leider versteht nicht jeder Kunde, dass ein langer und harter Arbeitstag in der prallen Sonne keine angenehme Sache ist. Nach so einem Sommertag habe ich in meiner Freizeit selbst keine Lust mehr, mich irgendwo in die Sonne zu legen.“ Die Möglichkeit, früher mit der Arbeit anzufangen und vor der Mittagszeit dann aufzuhören, hält die Dachdeckermeistern nur für bedingt anwendbar. „Selbst wenn ich in Wohngebieten keinen



Wenn man den ersten Wetterprognosen glauben darf, wird die extreme Hitze auf dem Dach auch in diesem Sommer wieder zum Problem für Betriebe und Beschäftigte werden.



Viele kurze Trinkpausen helfen sicherlich auf der Baustelle gegen Hitzetage. Doch mitunter lässt sich bei sehr hohen Temperaturen gar nicht mehr arbeiten.

Dachdecker im Hochsommer

Was sich die Kunden vorstellen...

Was wir tatsächlich machen...



Auf Instagram macht der Betrieb mit einem Augenzwinkern auf das Hitzeproblem aufmerksam.

Ärger mit den Anwohnern hätte - wann sollen wir denn mit der Arbeit beginnen? In manchen Sommern war es um 10 Uhr schon unzumutbar auf dem Dach. Deshalb können wir aber nicht um vier oder fünf Uhr mit der Arbeit beginnen.“

Eine Herausforderung, die auch in der Politik wahrgenommen wird. Der von den Grünen im vergangenen Jahr vorgelegte und vieldiskutierte Hitzeaktionsplan greift die Problematik zu hoher Temperatur am Arbeitsplatz auf. Neben einem „Recht auf Homeoffice“ für Büroangestellte sieht der Plan auch ein „Recht auf Hitzefrei“ für die Baubranche vor. Für Melanie Bernhardt kein falscher Ansatz: „Ein eindeutiges Arbeitsverbot in einem unzumutbar heißen Arbeitsumfeld schützt die Gesundheit meiner Mitarbeiter und ist ein Argument gegenüber dem Auftraggeber, über das nicht diskutiert werden muss.“

Hitze-Ausfallgeld im Sommer macht Sinn

Aktuell hat der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks eine Lösung mit der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt erarbeitet, die seit Anfang Juni gilt, zunächst für dieses Jahr. Das Hitze-Ausfallgeld in Höhe von 75 Prozent des Stundenlohns kann von den Betrieben dann bei der Soka-Dach beantragt werden.

Dachdeckermeisterin Bernhardt unterstützt diese Lösung: „In den immer wärmeren Wintermonaten wird das Saison-Ausfallgeld mittlerweile seltener benötigt. Im Sommer hingegen ist die Entwicklung umgekehrt. Hier wird ein Hitze-Ausfallgeld den Beschäftigten weiterhelfen, wenn bei Extremtemperaturen einfach nicht gearbeitet werden kann.“ In ihrem unter Dachdeckern beliebten Instagram-Kanal thematisieren Melanie und Oliver Bernhardt die Hitzeproblematik auf dem Dach immer wieder - gerne auch mal mit einem Augenzwinkern.

So haben sie beispielsweise ein Foto von einer Temperaturmessung auf einem aufgeheizten Schieferdach gepostet. 70 Grad Celsius zeigte der Temperaturmesser im Hochsommer an. Dass unter solchen Bedingungen nicht stundenlang gearbeitet werden kann, sollte auch Menschen einleuchten, die ihrem Beruf nicht unter freiem Himmel ausüben.

LUX-top®

ABSTURZSICHERUNGEN

st QUADRAT

Seit über 25 Jahren Ihr Partner für sichere Höhenarbeit.



Anschlagpunkte



Seitenschutz/Geländer



Seilsysteme



Schienensysteme



Sicherheitsdachhaken



Leitersicherungen



lux-top.com

LUX-top®
ABSTURZSICHERUNGEN

Pick-ups – wie unvernünftig Vernunft sein kann



Im zweiten Teil über den Pick-up stellen wir weitere Modelle vor und auch den Kingsize-Dodge, einen US-Import im XXL-Format.

Pflichtbewusste Fahrer gehen täglich vor Fahrtantritt rund ums Auto, um zu prüfen, ob alles in Ordnung ist. Wer das beim Dodge RAM macht, sollte eine Brotzeit mitnehmen. Der Weg ist länger. Davon haben wir uns beim US-Car-Händler Geigercars in München überzeugt. Schließlich müssen knapp sechs Meter Entfernung pro Längsseite und deutlich über zwei Meter Breite zurückgelegt werden, um diesen Pick-up zu umrunden. Bewegung ist angesagt, das gilt auch für das Einsteigen und Aussteigen wegen der hohen Bodenfreiheit. Wer auch einen Blick unter das Auto werfen will zur Kontrolle, muss sich hier nicht groß bücken.

Pick-up Dodge: Leistung satt

Wenn andere Hersteller mit Werten wie 5,7 Liter werben und damit den Verbrauch meinen, ist beim Dodge RAM die Rede vom Hubraum. Der 5.700 Kubikzentimeter große V8-Motor kann gut und gerne auf modernen Schnickschnack wie Turbolader oder Kompressor verzichten. Er ist ein ganz klassischer Saugmotor. Apropos saugen: Vom Benzin saugt er im Schnitt 14 Liter pro 100 Kilometer aus dem Tank. Das klingt zahlenmäßig viel – ist aber relativ. Vorbei sind längst die Zeiten, da amerikanische V8-Motoren 28 bis 34 Liter geschluckt haben.

Der Hemi-Technik mit den speziell gestalteten Brennräumen sei Dank. Diese 14 Liter teilen sich 401 Pferde unter der unendlich langen Motorhaube. Und die kommen mit brachialer Gewalt in die Hufe. Mit einem maximalen Drehmoment von 555 Newtonmeter können RAM-Fahrer nur mitleidig über Unimog-Piloten mit ihren maximal 520 Newtonmeter lächeln.

Zuladen darf der Pick-up im Kingsize-Format knapp 900 Kilogramm. Und an den Haken darf er 3,5 Tonnen schwere Anhän-



Dodge RAM

Leistung	5,7 Liter mit 295 kW/401 PS
Länge Ladefläche	1,7 m
Preis	ab 32.800 Euro

ger nehmen. Über solche Anhängelasten muss er eigentlich gelangweilt gähnen: In der US-Heimat darf er bis zu 5,8 Tonnen ziehen. Wer die Freundschaft mit dem Tankstellenpächter künden will, investiert 3.900 Euro für eine Gasanlage. Damit sinken die Kilometerpauschalen des Amis auf Diesel-Pkw-Niveau.

Pick-up Dodge: Ausstattung komplett

Auch in der günstigsten SLT-Version ist der Doppelkabiner amerikantypisch komplett komfortabel ausgestattet. Beheizbare Frontsitze, Klimaautomatik, Soundsystem, Navi – alles an Bord. Die breite Mittelkonsole zwischen den Vordersitzen hat fast schon die Dimension eines Umkleidezimmers. Ein 8-Gang-Automatikgetriebe ist ebenso Serie wie die Anhängerkupplung und die Einparkhilfe.

Wer nun Spaß am Dodge RAM 1500 SLT gefunden hat, sollte sich den Spaß nicht durch Miesmacher verderben lassen, die da sagen: „Ja, aber den gibt's doch gar nicht offiziell in Deutschland.“ Klar – offiziell gibt's in Deutschland auch kein Tempolimit. Aber nach Tempo 130 sehnen sich viele auf den Autobahnen, wenn sie wieder mal mit Tempo 40 dahinschleichen. Bei Geigercars in München ist der Dicke ab 32.800 Euro netto abholbereit.

Die optisch heißeste Variante ist der mit vielen Offroad-Extras ausgestattete Raptor von Ford Performance mit 157 kW/213 PS aus einem 2,0 Liter Selbstzünder. Je nach Ausführung des rund 5,3 Meter langen Ford-Lasters stehen zwischen 1,6 und über 2,3 Meter Ladeflächenlänge zur Verfügung. Die zulässigen Anhängelasten der allesamt als Lkw freigegebenen Ranger bewegen sich zwischen 2.500 und 3.500 Kilogramm. Mit Allradantrieb beginnt die Preisliste bei 25.250 Euro netto.

Toyota Hilux

Zu den Urgestalten in der deutschen Pick-up Szene der 1980er Jahre gehörte der Toyota Hilux. Legendär war seine lichte Weite zwischen Straße und Türschweller von 48 Zentimeter. Den 5,4 Meter langen Hilux der aktuellen Generation gibt es als Single Cab, Extra Cab und viertürigen Double Cab. Allen gemeinsam ist der 2,4 Liter Diesel mit 110 kW/150 PS. Die längste Ladefläche hat der Extra Cab mit 1,8 Metern. Beim Double Cab schrumpft die Länge auf rund 1,5 Meter. Zugemutet werden dürfen ihm rund eine Tonne Nutzlast und zusätzlich 3,2 Tonnen Anhängelast.

Unterste Preisgrenze sind 22.000 Euro netto für das Einstiegsmodell mit Single Cab.



Ford Ranger	
Leistung	2,0 l EcoBlue-Diesel mit 96 kW/130 PS 2,0 Liter Diesel mit 156 kW/213 P
Länge Ladefläche	1,6/2,3 m
Preis	ab 25.250 Euro



Toyota Hilux	
Leistung	2,4 Liter Diesel mit 110 kW/150 P
Länge Ladefläche	1,5/1,8 m
Preis	ab 22.000 Euro

Ford Ranger

Totgesagte leben länger. Der Ford Ranger, der zeitweise auf der Mazda B-Serie und später dem Mazda BT-50 basierte, schien in Deutschland schon fast vergessen. Mit seiner deutlichen optischen Abgrenzung vom Mazda ging es 2012 mit einer neuen Ranger-Generation steil bergauf. Seit 2016 ist der Ranger auf dem deutschen Markt erhältlich. Basismodell ist der Ranger XL mit Einzelkabine, zwei Sitzplätzen und einem 2,0 l EcoBlue-Diesel mit 96 kW/130 PS. Hier startet die Nutzlast bei 1,1 Tonnen. Für die 2+2-sitzige Extrakabine XLT reicht die Motorenpalette von der 96 kW-Version bis zu einem 2,0 Liter Diesel mit 156 kW/213 PS. Mit Doppelkabine, vier Türen und fünf Sitzen ist das Motorenangebot erweitert um eine 3,2 l Diesel-Variante mit 147 kW/200 PS und Nutzlasten zwischen 1,0 und 1,2 Tonnen.

SsangYong Musso

Dass Südkorea gute Smartphones baut, ist bekannt. Neben Samsung gibt es aber auch SsangYong und die bauen Autos wie den Pick-up Musso. Bei ihm hat der Handwerker die Qual der Wahl zwischen zwei Längen – dem etwas über 5 Meter langen Musso Doppelkabiner mit einer Ladeflächenlänge von 1,3 Metern und dem Grand Musso mit 5,4 Meter Fahrzeuglänge und einer Ladefläche, auf der 1,6 Meter lange Ladung Platz hat. Nicht gerade üppig ist die Zuladung zwischen 650 und 750 Kilogramm. Auch die Anhängelast hört bei drei Tonnen auf. Keine Auswahl gibt es bei den Motoren.





Ssangyong Musso

Leistung	2,2 Liter Diesel mit 133 kW/181 P
Länge Ladefläche	1,3/1,6 m
Preis	ab 25.600 Euro

Der 2,2 Liter Diesel mit 133 kW/181 PS ist Standard. Die Kasse wird mindestens mit 25.600 Euro netto belastet.



Mitsubishi L200

Leistung	2,2 Liter Diesel mit 110 kW/150 P
Länge Ladefläche	1,85 m
Preis	ab 25.400 Euro

Mitsubishi L200

Ebenfalls einer der Urväter unter den Pick-ups in Deutschland ist der Mitsubishi L 200. Mit 25.400 Euro netto für die Club Cab Version für 2+2 Personen beginnt der Spaß am Lasterfahren.



Fiat Fullback

Leistung	2,4 Liter Diesel mit 113 kW/154 P 2,4 Liter Diesel mit 133 kW/181 P
Länge Ladefläche	1,85 m
Preis	ab 18.900 Euro

Der 2,2 Liter Diesel leistet 110 kW/150 PS. Länge läuft: 5,3 Meter lang ist der L200 und seine Ladefläche hat Platz für 1,85 Meter lange Ladung, die 950 Kilogramm wiegen darf. Als Doppelkabiner mit Platz für fünf startet die Preisskala bei 27.000 Euro netto. Bei gleicher Außenlänge wie die Club Cab Version reduziert sich die Ladelänge auf 1,52 Meter. Bei der Anhängelast werden mit 3,1 Tonnen gleich 100 Kilogramm mehr zugestanden. Ebenso darf bei der Zuladung über eine Tonne aufgepackt werden.

Fiat Fullback

Eigentlich ist der Fiat Fullback ein Mitsubishi Pick-up, denn genau dort wird er gebaut als italienischer Bruder des Mitsubishi L200. Das Basismodell ist der Full Extended Cab mit einer 1,5 Kabine und einer Gesamtlänge von fast 5,3 Metern. Davon entfallen auf die Ladefläche 1,85 Meter für eine Tonne Nutzlast und zusätzlich drei Tonnen Anhängerlast. Zur Wahl stehen zwei 2,4 Liter Dieselmotoren mit 113 kW/154 PS oder 133 kW/181 PS. Die Preisspanne beginnt bei 18.900 Euro für die kleine Kabine.



Das Dachfenster.

Dachfenster in Premiumqualität „german made“

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

Besser Roto.

Direkt und herzlich: Diese Dachdeckerin hat den Osten erobert



Sie ist eine ehrliche Haut mit einer Vorliebe für das Grobe. Dachdeckerin Caroline Pauels sagt, was sie denkt und führt so seit zehn Jahren mit einem Partner die CC Dachdeckerei. Nebenbei fährt sie gerne Motorcross und steht auch vor der Kamera – etwa für das ZDF.

Mit Caroline Pauels zu sprechen, das macht einfach Spaß. Ihre offene und freundliche Art ist ansteckend. Und sie redet, wie ihr der Mund gewachsen ist.

Ein Beispiel: „Ich habe auch andere Sachen im Handwerk ausprobiert wie Maler oder Schreiner. Aber ich bin mehr fürs Grobe“, sagt die 33-Jährige über ihre Berufswahl Dachdeckerin. Man kann sich das gut vorstellen. Nach der Schule in Oberhausen, im Ruhrpott, reist sie mitten im Sommer nach München zum Bruder. Der ist bereits Dachdecker und Pauels macht im Betrieb ein dreitägiges Praktikum. „Das waren 35 Grad und ich fix und fertig. Ich habe dort mit dem Brenner gearbeitet, schön an der frischen Luft“, erinnert sich die Dachdeckermeisterin an die erste Erfahrung auf dem Dach, als wenn es heute wäre.

Sich anstrengen und etwas selbst aufbauen

Irgendwie war dann klar, Pauels will Dachdeckerin werden. Und eine Luftveränderung ist für die unternehmungslustige Frau kein Thema. Also ging es 2004



Motorcross ist für Caroline Pauels ein super Ausgleich für die Arbeit auf dem Dach.

ab nach München zur Ausbildung. Dort hat sie bereits im zweiten Lehrjahr Stephanie Kühnel kennengelernt, eine der Mitbegründerinnen des Netzwerks Dachdecker-Mädelz. Dabei war Pauels erst skeptisch, ob die Kollegin sich als Nachfolgerin im Familienbetrieb überhaupt richtig anstrengen muss. Doch beide waren schnell ein Herz und eine Seele, machten auch ab 2008 den Meister zusammen. Sich anzustrengen und etwas selbst aufzubauen – das ist und war für die 33-Jährige immer wichtig bei ihrer Arbeit.

Und diese Werte verbinden sie auch mit ihrer Freundin Stephanie Kühnel. „Letztes Jahr war ich bei ihrer Hochzeit zu Gast und wenn wir mit den Dachdecker-Mädelz auf einer Messe unterwegs sind, nehmen wir zusammen ein Zimmer“, erzählt Pauels.



Mit den Dachdecker-Mädels am ZEDACH-Stand auf der diesjährigen Messe DACH+HOLZ in Stuttgart. In der unteren Reihe sind die Freundinnen Stephanie Kühnel (ganz rechts) und Caroline Pauels nebeneinander zu sehen.



Die Liebe zieht die Dachdeckerin in den Osten

Nach dem Meister zog die Liebe Caroline Pauels in den Osten, in Saarmund bei Potsdam gründete sie mit ihrem damaligen Lebenspartner Christian Schütze die CC Dachdeckerei. „Vor drei Jahren haben wir uns getrennt, arbeiten aber weiter sehr gut zusammen. Wir sind zwei echte Sturköpfe, sagen uns die Meinung und dann ist es auch wieder ok.“

Der Start in die Selbstständigkeit war ein echter Sprung. „Ich war früher ein Feigling und lieber angestellt“, sagt Pauels. Sie stellte sich die Frage, wie sie das stemmen sollte, und das auch noch in einem neuen Bundesland. Von Bayern nach Brandenburg, das ist schon eine andere Welt.

Große Klappe hilft im persönlichen Kundengespräch

Aber so ein richtiger Feigling ist die Dachdeckermeisterin dann zum Glück ja doch nicht. „Wir hatten so eineinhalb Kontakte zu Architekten und haben dann Werbebriefe an viele Hausverwaltungen geschrieben.“ Danach fuhren die beiden Inhaber zum persönlichen Gespräch, weil „das ja eine Vertrauenssache ist“. Wie war das so als Frau bei den Kunden? „Die haben erstmal meinen Partner angesprochen, den Mann. Aber ich habe eine große Klappe und mische mich gerne ein. So merken die Leute, dass ich ja weiß, wovon ich spreche. Und dann reden sie oft lieber mit der Frau“, sagt Pauels. „Wir ergänzen uns schon gut“, sagt sie über ihren Partner.

Flachdach ist die Spezialität des Betriebs

Mit dem Betrieb haben sich die beiden auf Flachdächer und Flüssigkunststoff spezialisiert. „Wir machen auch Balkone, in diesen Bereichen sind wir firm.“ So realisiert die CC Dachdeckerei ohne fest angestellte Mitarbeiter auch große Aufträge, viel in Berlin, etwa Schulen oder Krankenhäuser. Wie geht das? „Wir kooperieren seit der Gründung mit einem Architekten, der unsere Verlässlichkeit und Qualität schätzt.“ Flachdach ist ihr Ding. „Ich habe den Ehrgeiz, jede Schweißnaht wirklich top zu machen.“

Dachdeckerin als Hauptdarstellerin in ZDF-Filmbeitrag

Aber die Dachdeckerin saniert auch gerne Steildächer. Letztes Jahr deckte sie mit einem Tischler als Subunternehmer zu zweit das Dach einer alten Villa. Dort entstanden auch die Aufnahmen für eine ZDF-Sendung über



Caroline Pauels in Motorcross-Kluft

„Ich habe den Ehrgeiz, jede Schweißnaht wirklich top zu machen.“

Fachkräftemangel, die im Dezember 2019 ausgestrahlt wurde. Hier war Pauels mit ihrer klaren, direkten und freundlichen Art eine gute Botschafterin für das Dachdeckerhandwerk. „Nach der Sendung haben sich bei uns Bewerber gemeldet, im Alter zwischen 17 und 73 Jahren. Doch für die meisten war die Arbeit zu anspruchsvoll oder es fehlte die Zuverlässigkeit.“ So ist Pauels weiter auf der Suche nach Fachkräften. Aktuell beschäftigt sie einen gelernten Dachdecker auf 450-Euro-Basis, der in Vollzeit einem anderen Beruf nachgeht.

Große Sprünge machen auch beim Motorcross

Da bleiben also weiterhin lange Arbeitstage für die Dachdeckerin. Alles, was dann noch an Zeit bleibt, investiert die 33-Jährige in ihr Hobby. Seit 2016 fährt sie Motorcross, obwohl sie vorher nicht mal auf einem Mofa oder Moped saß. „Ich war einfach

Mach was Festes draus.

Foto-Shooting für Soprema: Das Bild entstand im Frühjahr 2019 in Verbindung mit der Kampagne zum Premium-Bitumenabdichtungssystem Vapro auf dem Flachdach des Soprema-Werks in Hof/Oberroßbach.

neugierig, habe mich draufgesetzt und gleich einen Hochstarter gemacht.“ Erst sauste sie über Feldwege, dann kam sie über einen Werkstattbesuch in Kontakt mit der Szene. Seit einiger Zeit hat sie einen Trainingspartner, der sie bei der Vorbereitung unterstützt. Denn ehrgeizig ist der 33-Jährige auch beim Motorcross. Sie will sich weiter verbessern. Bei der Landesmeisterschaft stand sie zuletzt bereits auf dem Siegerpodest. „Da war ich echt stolz auf mich“, sagt Pauels. „Motorcross ist echt ein super Ausgleich für die viele Arbeit – trainieren, Rennen fahren, grillen. Es hat an den Wochenenden auch was von Familie.“

Vollgas gibt die Dachdeckermeisterin auch gerne auf der Motorcross-Piste.



Testen und
Kaufen –
ohne Risiko.

Haftennagler IM45 GN Li und
Dachpappnagler IM45 CW Li

SOMMERAKTION
für die neuen
Modelle 2020

Start und Details in Kürze unter
www.im45gn.de

Azubis fertigen neues Schieferdach für historisches Gebäude



Wie sich der Unterricht in der Berufsschule mit der Praxis auf dem Dach verbinden lässt, zeigt eine Lehrbaustelle im Bremer Bürgerpark. Dort sanierte der Betrieb Schmidt das Schieferdach eines historischen Gebäudes – und 26 Dachdeckerlehrlinge halfen unter fachkundiger Anleitung mit.

Das historische Schweizer Haus, zweitgrößtes Gebäude mitten im großen Bremer Bürgerpark und Wohnsitz des Parkdirektors, hat ein neues Schieferdach bekommen. Eine Herausforderung für den ausführenden Betrieb Schmidt Bedachungs GmbH aus der Bremer Neustadt, denn das Haus steht unter Denkmalschutz. Das verklinkerte Ensemble mit Satteldach und dem romantisch geschmückten Holzgiebel wurde 1872 in der Epoche des Historismus gebaut, im Stil eines Almhofs in den Schweizer Bergen. Nach der letzten Modernisierung in den 1990er Jahren war die Dachkonstruktion inzwischen wieder schadhaft geworden.

Ein Abriss des alten Daches sowie die Sanierung des Untergrunds wurden notwendig. Danach waren rund 200 Quadratmeter Dachfläche mit hochwertigen Schiefer-Schindeln neu einzudecken. „Hier ist stilgerecht eine spezielle Schiefer-Rechteck-Doppeldeckung

Die neue Lehrbaustelle für die Bremer Azubis im Bürgerpark



mit passenden Winkeln, Traufen und

Abschlüssen erforderlich“, erklärt Dachdeckermeister Norman Kwast. Das besondere Material wurde extra aus deutschen Magog-Schiefergruben im Sauerland beschafft und vom Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, bei dem der Betrieb Schmidt auch Mitglied ist, direkt zur Baustelle geliefert.

Projektwochen Schiefer für junge Auszubildende

Auftraggeber für die Dacharbeiten ist der gemeinnützige Bürgerparkverein. Ausgehend von positiven Erfahrungen mit ähnlichen Projekten aus den letzten Jahren hatte der ausführende Betrieb Schmidt angeregt, gemeinsam mit der Berufsschule an der Alwin-Lonke-Straße hier wieder eine Lehrbaustelle für Auszubildende im Dachdeckerhandwerk einzurichten. Denn mit den Dachsanierungen am Gerdes-Pavillon der Meierei sowie am Betriebshof und der Schlosserwerkstatt gab es bereits 2015 und 2017 kooperative Lehrbaustellen im komplett mit privaten Spenden finanzierten Bürgerpark.

„Jetzt erhielten wir also erneut die einmalige Chance, Theorie und Praxis mit einer konkreten Projektaufgabe zu verbinden. Das wäre für uns im normalen Schulalltag gar nicht machbar“, sagt Berufsschullehrerin Vera Linke.

So arbeiteten in der letzten Februarwoche täglich jeweils fünf Dachdecker-Lehrlinge des zweiten Ausbildungsjahres auf der Baustelle. Sie werden in verschiedenen Bremer Meisterbetrieben ausgebildet und konnten hier unter fachlicher Anleitung die Details einer Schiefer-Dachdeckung kennenlernen, die sonst in der norddeutschen Region eher selten vorkommt.

„Mit Schiefer arbeite ich zum ersten Mal. Es gibt sogar eine kleine Schneidemaschine, um die Schindeln exakt zu formattieren“, freut sich Azubi Maik Ueckert. Auch zwei weibliche Auszubildende waren oben auf dem Dach des Schweizer Hauses dabei.



Die Lehrlinge arbeiten Hand in Hand am Schieferdach.



Auch das Zuschneiden der Schieferplatten gehört zum Job der Auszubildenden auf der Lehrbaustelle.

So arbeitete etwa am Donnerstag Anna Steinhagen zusammen mit ihrem Kollegen Manuel Friederichs am perfekten Einbau der modernen Dachflächenfenster in das Schieferdach.

Ganzheitliches Lernen in Unterricht und Praxis auf dem Dach

Nach Angaben der Berufsschullehrerin umfasste das Projekt insgesamt drei Blockwochen „mit höchst möglichem Lerngewinn“. Zunächst wurden im Schulunterricht theoretische Grundlagen vermittelt. Es galt, die Dachausführung zeichnerisch und rechnerisch zu planen und die Lehrkräfte erklärten Montagemöglichkeiten mit Haken, Nägeln und Schrauben. Das Vorgehen sei dabei ganzheitlich gewesen, auch der Deutsch- und Politik-Unterricht waren eingebunden, versicherte Vera Linke.

So lernten die 26 jungen Dachdecker, wie der Bürgerpark in Bremen eigentlich entstand und wie heute die Verwaltung und Finanzierung der mehr als 200 Hektar großen Parkanlage mit den historischen Sehenswürdigkeiten funktioniert. In der letzten Blockwoche folgt nun schließlich die gemeinsame Bewertung aller Ergebnisse aus der Lehrbaustelle, um einen Aufsatz für das Berichtsheft zu schreiben. Währenddessen werden draußen vor Ort die weiteren Arbeiten am neuen Schieferdach von den Fachhandwerkern der Firma Schmidt vollendet.

Alle Beteiligten profitieren von der Lehrbaustelle

Die Lehrbaustelle wird von allen Beteiligten als eine Win-win-Situation empfunden. Nicht zuletzt durch die Tatsache, dass der wirtschaftliche Gegenwert, den die Auszubildenden erarbeiten, über den Betrieb Schmidt an den Bürgerparkverein als Spende zurückfließen kann. Das Ziel des kooperativ von Schule und Dachdeckerbetrieben durchgeführten Unterrichtsvorhabens sei auf die qualitative Verbesserung der Ausbildung von späteren Fachkräf-

ten gerichtet. Auch Bürgerparkdirektor Tim Großmann begrüßt das Projekt, denn es passe zu dem Motto, welches auf einer Tafel am Schweizer Haus steht:

„Was Bürgersinn uns schaffen kann, dies Haus hier zeigt es Jedermann...“



EINFACH MAL AUFS DACH STEIGEN

Alles, was ein Flachdachausstieg braucht, kombiniert mit der innovativen clickFIX®-Technologie!

- ✓ Bequemer Aufstieg über eine Bodentreppe und zusätzliche Stufen im Kasten
- ✓ Integrierte Belüftung verhindert Bildung von Kondenswasser und Schimmel
- ✓ Snow-Guard-Schneeschutz verhindert Eindringen von Schnee oder Laub
- ✓ Keine Wasseransammlungen auf dem Deckel

→ dolle.de/flachdach

PSA-Schulung: große Nachfrage für echte Praxishilfe



Für viele Dachdecker und Zimmerer bieten PSA-Schulungen gegen Absturz ein echtes Aha-Erlebnis. Die DEG Alles für das Dach eG in Mainz als Bedachungshändler bietet erfolgreich Praxiskurse für ihre Mitglieder und Kunden an.

Wo befindet sich der Gefahrenbereich auf dem Dach, wie weit darf ich ungesichert an die Absturzkante und wie lege ich den Auffanggurt eigentlich richtig an? Wer sich im Arbeitsalltag mit diesen Fragen auseinandersetzen muss, der ist in den PSA-Schulungen gegen Absturz der DEG Alles für das Dach eG in Mainz gut aufgehoben.

Dort unterweist Sicherheitsprofi Gerhard Bucher von „ropeness unlimited“ maximal vier Dachdecker zeitgleich. „Auf dem Dach ist das Thema Absturzsicherung deutlich vielgestaltiger als etwa an standardisierten Windenergieanlagen. Unterschiedliche Dachtypen und Neigungswinkel, Absturzkanten, Lichtkuppeln und andere Durchtrittsrissen – auf dem Dach muss man recht individuell vorsorgen. Jeder Arbeitsort bringt andere Herausforderungen“, erklärt Bucher.

PSA-Schulung: persönliche Erfahrung als Ausgangspunkt

Das Thema Absturzsicherung bietet so manche Überraschung, wenn man sich zuvor nicht damit auseinandergesetzt hat. So war es auch bei Karani Kutlu, Mitarbeiter der Niederlassung Mainz der DEG Alles für das Dach eG. „Als ich 2019 selbst einen Kurs in dem Bereich besucht habe, kam mir schlagartig zu Bewusstsein,

dass professionelle Anwenderschulungen für den Dachdecker ebenso wichtig sind wie seine persönliche Schutzausrüstung (PSA).“

In der Folge erweiterte die DEG Mainz das angebotene Schulungsprogramm um Kurse für Führungskräfte und DEG-Mitarbeiter. Kooperationspartner ist bereits seit 2007 der Dienstleister „ropeness unlimited“ aus Bodenheim. Inhaber Gerhard Bucher ist seit seiner Jugend begeisterter Bergsportler und gelernter Dachdecker, der sich auf das Industrielklettern spezialisiert hat. Er unterweist neben Industrielkletterern und Beschäftigten in der Windenergiebranche auch Dachdecker und Zimmerer in der Nutzung von PSA gegen Absturz.

Vom Dachdecker zum Industrielkletterer

Ein Schlüsselerlebnis in seiner Zeit als Dachdecker führte für Bucher dazu, das für den Bergsport unerlässliche Thema Anseilschutz auch beruflich zu fokussieren. „Ich war auf einem Steildach im Einsatz, um eine Aufsparrendämmung zu verbauen“, berich-

tet Bucher. „Der Arbeitsplatz war vorschriftsgemäß mit einem Gerüst gesichert. Die Dachneigung war jedoch sehr stark und die Standmöglichkeit unsicher. Eine Kombination aus Gerüst und PSA gegen Absturz schien mir hier sinnvoller, denn ich wollte nicht auf der Dämmung runterrutschen und ungesichert ins Gerüst prallen.“

Laut DGUV-Vorschriften ist ein Kollektivschutz der individuellen Sicherung mit persönlicher Schutzausrüstung nach Möglichkeit vorzuziehen. In der Praxis ist ein Kollektivschutz baulich jedoch nicht immer möglich oder durch die kurze Dauer des geplanten Arbeitseinsatzes oft nicht verhältnismäßig. „Mein Motto ist: Wenn PSA eingesetzt werden muss, dann aber auch richtig“, meint der Industriekletterer und Schulungsleiter Bucher.

Mit PSA-Schulung die Dachdecker sensibilisieren

Insgesamt ist das Bewusstsein für eine ausgewogene Arbeitssicherheit heute recht gut ausgeprägt, besonders unter jüngeren Handwerkern. Die Schulungen bieten dennoch immer wieder Erkenntnisse und vor allem Erfahrungen, die nachhaltig beeindruckend sind. „Durchweg alle Kursteilnehmer unterschätzen die Wucht eines Sturzes in den Auffanggurt und die Belastung, wenn man angeseilt frei hängt“, berichtet Bucher. Beides wird – unter strikter Einhaltung entsprechender Sicherungsmaßnahmen – in den Anwenderschulungen der DEG praxisnah erprobt. Trainiert wird im modernen Schulungszentrum von „ropeness unlimited“ in Bodenheim, wo Bucher die unterschiedlichsten Einsatzmöglichkeiten eines Anseilschutzes simuliert.

Vom Chef bis zum Mitarbeiter: PSA-Schulung für alle

Längst gehören nicht mehr nur gewerbliche Mitarbeiter der Betriebe zu den Kursteilnehmern. „Vor einiger Zeit kamen wir bei der DEG in Mainz auf die Idee, auch Unternehmer und Geschäftsführer zu schulen, die nicht selbst auf dem Dach arbeiten“, berichtet Karani Kutlu. Die Idee, von oben nach unten zu schulen, kommt nicht von ungefähr.

Schulungsleiter Bucher weiß aus eigener Erfahrung: „Zu oft scheidet das Thema Arbeitssicherheit an Kostenfragen oder wird dadurch zumindest ausgebremst.“ Kennt der Chef oder Vorgesetzte das Risiko, ist sein Bewusstsein für die Relevanz auch ausgeprägter. Zu den Kursteilnehmern zählen inzwischen auch Bauleiter, Vorarbeiter, Dachdeckermeister und Inhaber, die teils mit der gesamten Belegschaft kommen. Sogar Ingenieure nehmen das Angebot verstärkt wahr, weil sie ihre Unsicherheit auf dem Dach verlieren wollen.

PSA-Schulung ist für DEG-Mann Kutlu eine Herzensangelegenheit

Für DEG-Mann Kutlu, der seit 20 Jahren bei der Einkaufsgenossenschaft arbeitet, ist das Schulungsangebot eine echte Herzensangelegenheit und eine Herausforderung. „Wenn ich mit unseren Partnern über das Thema spreche, dann sind diese erst einmal besorgt, ich wolle ihnen etwas verkaufen“, meint Kutlu mit einem Lächeln. Von der Wichtigkeit des Themas sind er und seine Kollegen jedoch überzeugt. Auch die Mitarbeiter der DEG besuchen die Anwenderschulungen. „Für uns ist das eine Frage der Fachkenntnis. Wir können unsere Kunden doch besser bei der Wahl der richtigen Schutzausrüstung unterstützen, wenn wir uns selbst ein wenig mit der Anwendung auskennen.“

Der Erfolg des Angebotes gibt Kutlu recht. Kaum 24 Stunden nach Versendung der Informations-Mail waren alle Termine für die folgenden zwei Monate restlos ausgebucht, auch wenn seit Anfang März wegen Corona weitere Schulungen verschoben werden mussten. Die hohe Nachfrage liegt auch an den strengeren Auflagen. Schon im Bauvorhabenprotokoll muss das Thema Arbeitssicherheit im Allgemeinen und Absturzsicherung im Besonderen ausreichend dargelegt werden. Das spürt auch der DEG-Mitarbeiter Kutlu: „Was gibt es vor Ort zu beachten und wie weise ich meine Mitarbeiter an? Das sind heute ganz typische Fragen, die sich Vorgesetzte stellen.“ Die Schulungen von „ropeness unlimited“ und der DEG Mainz bieten auf diese und viele weitere Fragen die richtigen Antworten.



Kleine Teilnehmergruppen bieten mehr Raum für individuelle Fragen und Herausforderungen im Dachhandwerk.



Das Schulungszentrum von „ropeness unlimited“ bietet realitätsnahe Nachbildungen verschiedener Einsatzbereiche für Anseilschutzlösungen.

GAS GEBEN

mit der BMI Turbo-Aktion

Jeden Monat u. a. 5 DRIFT-Racer zu gewinnen!



Text und Grafik: BMI

Projekte schnell und sicher erledigen: mit den Systemangeboten von Braas, Icopal, Vedag und Wolfen

Wenn der Druck steigt, ist es gut, sich auf ein eingespieltes Team verlassen zu können. Dann klappt alles reibungslos, selbst bei hoher Belastung.

Als Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie daher auch dann, wenn es eng wird. Oder besser gesagt: gerade dann! Mit unserem Fach-Know-how, mit unseren Services und mit Produkten, die helfen, die Arbeit schneller zu erledigen!

Deshalb diese Aktion: Wir unterstützen Sie die nächsten Wochen mit einer Topauswahl unserer „schnellsten“ Produkte, die vieles einfacher machen. Und Ihr Geschäft schneller ins Ziel bringen.

Zeit gewinnen – und jeden Monat neue Preise

Mit unseren schnellen Produkten gewinnen Sie nicht nur an Tempo, sondern auch jeden Monat neue rasante Preise. Durchgängig am Start sind jeden Monat 5 abgefahrene Drift-Racer.

Zusätzlich zu den Flitzern gibt es jeden Monat neue Gewinne: mal E-Scooter, mal Smartwatch oder auch Design-Funkwecker – lassen Sie sich überraschen auf

www.bmigroup.com/de/schnelle-produkte

Hier finden Sie die aktuellen Gewinne und unsere Aktionsprodukte im Detail.

Also schnell mitmachen: für mindestens 300 Euro bestellen und doppelt Gas geben – auf dem Dach und auf dem Boden.



Turbohilfreich: unsere Aktionsprodukte

Turbo-Aktion
gültig bis zum
21.08.2020



Hier eine kleine Auswahl unserer Produkte, die sich qualifiziert haben, um Ihre Projekte deutlich zu beschleunigen. Alle weiteren Aktionsprodukte finden Sie unter bmigroup.com/de/schnelle-produkte

1. ALLES AUS EINER HAND

**TECTOFIN RV PLUS MIT
KLEBSTOFF TEROSON EF TK 400**

eine Bahn für alle Anwendungen mit
dazugehörigem Systemklebstoff

2. SYNTAN-BESCHICHTUNG

**THERMOSOLO SANIERUNGSBAHN
ALU-VILLATHERM DAMPFSPERRBAHN**

ultraschnelle Verarbeitung durch
Syntan-Spezialbeschichtung

3. NEUE REZEPTUR

VEDASEAL 1K FLÜSSIGKUNSTSTOFF
jetzt noch ergiebiger

4. TURBO-DACH

**VEDAG TURBO TO OBERLAGSBAHN/
VEDAG TURBO TU UNTERLAGSBAHN**
schnellere Verlegung

5. V-TECHNOLOGIE

RUBIN 13V
so variabel kann
ein Dachziegel sein

6. EXTREM HOHE KLEBEKRAFT

FIGAROLL PLUS – FIRSTROLLE
einfach und zuverlässig anformbar

Zeit gewinnen – und jeden Monat neue Preise

Also schnell mitmachen: für mindestens 300 Euro bestellen und doppelt Gas geben – auf dem Dach und auf dem Boden. Besuchen Sie schnell unsere Internetseite mit allen weiterführenden Informationen:

www.bmigroup.com/de/schnelle-produkte

Und so geht es:

1. Produkte bestellen
2. Online registrieren

3. Lieferschein hochladen
4. Gewinne einfahren



Verfolgen Sie die Aktion auch auf
facebook.com/BMIDeutschland



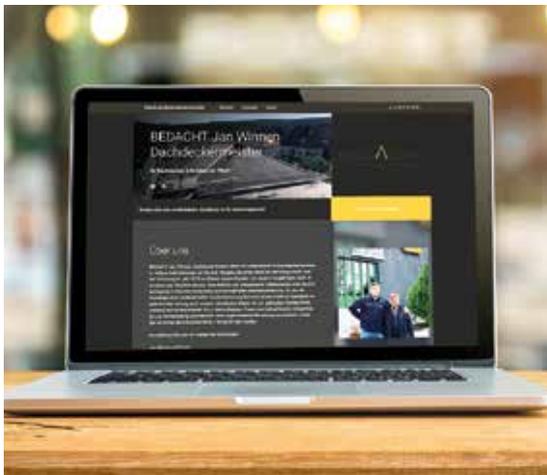
Teilnahmebedingungen unter www.bmigroup.com/de/schnelle-produkte/teilnahmebedingungen

Starkes Duo: Dachdecker stellt früheren Ausbilder ein



Schon während seiner Ausbildung bildete Jan Winnen mit seinem Lehrgesellen ein starkes Team. Heute hat der einstige Azubi seinen eigenen Betrieb in Koblenz und ist der Chef seines damaligen Ausbilders. Auch sonst geht der Dachdeckermeister ungewöhnlichen Wege, etwa in Sachen Homepage mit der FLEXBOX.

Die neue ansprechende Homepage hat Jan Winnen mit dem Website-Baukasten der Flexbox einfach und schnell realisiert. <https://flexbox.online>



Die beiden Männer trennen 28 Jahre. Und doch passt kein Blatt zwischen die zwei. „Wir haben fast eine Vater-Sohn-Beziehung“, sagt Jan Winnen, 32-jähriger Dachdecker-Meister, über das Verhältnis zu seinem 60-jährigen Altgesellen Stefan.

„Seit meiner Lehre, also seit rund 14 Jahren, ist Stefan mein Wegbegleiter“, ergänzt der junge Vollblutdachdecker aus Koblenz. Angefangen hat es im Betrieb seiner beiden Onkel, wo Winnen seine Lehre gemacht hat. „Stefan wusste, ich muss gefordert werden“, erinnert er sich an die Zeit. „Er hat nicht nur gesagt, mach dies und das, sondern hat sich die Zeit genommen, mir Dinge zu zeigen.“ Die beiden wurden Freunde. Was aber nicht heißt, dass sie immer derselben Meinung waren. Später, als sie gemeinsam als Gesellen in dem Betrieb arbeiteten, diskutierten sie oft, stritten regelrecht um die beste Lösung für den Kunden. „Wie ein altes Ehepaar“, meinten die Kollegen manches Mal“, erzählt Jan Winnen lachend.

Dachdecker erlebt das Abenteuer USA

Nach der Lehre geht es für ihn direkt zur Meisterschule: „Ich hatte den Ehrgeiz, habe Blut geleckt.“ 2010 erhält er seinen Meisterbrief und zieht hinaus in die Welt, um berufliche und persönliche Erfahrungen zu sammeln. Zuerst in einem großen Dachdeckerbetrieb in Bielefeld, dann außerhalb von Europa. Mit einem Freund, ebenfalls Dachdecker, verbringt Jan Winnen ein halbes Jahr in den USA, genauer gesagt in Austin, Texas. „Das war eine mega Erfahrung“, erinnert er sich an das Abenteuer auf der anderen Seite des großen Teichs.

Wechsel vom Familienbetrieb in die eigene Selbstständigkeit

Anschließend kehrt er nach Deutschland zurück und geht zunächst nach Hamburg. 2014 schließlich wieder nach Koblenz in den Familienbetrieb.

Dort ist er zwar wieder mit seinem Freund Stefan vereint, doch für Winnen zeichnet sich immer mehr ab, dass sein berufliches Glück an anderer Stelle liegt. Er entwickelt seine eigenen Vorstellungen davon, wie man die Dinge machen sollte. „Ich wollte mich selbst verwirklichen mit meinen Ideen.“ Darum lautet der nächste logische Schritt: ab in die Selbstständigkeit. Zugegeben ein großer Schritt, den er Anfang 2019 zunächst alleine wagt.



Mutig und voller Tatendrang: Jan Winnen baut sich erfolgreich seine Selbstständigkeit auf.

Dachdecker hat Risikobereitschaft und gutes Timing

Eine Erkenntnis aus einem Jahr Selbstständigkeit? „Eine gewisse Risikobereitschaft gehört dazu“, sagt Winnen. „Und ich durfte schon oft feststellen: Wer etwas riskiert, wird dafür belohnt.“ Etwas Glück schadet auch nicht, zum Beispiel bei der Suche nach einer eigenen Website: „Ich war fast schon dabei, mir eine Seite für 2.000 Euro bauen zu lassen, hatte bereits 200 Euro für den Entwurf bezahlt.“ Dann machte ihn sein Fachberater von der DEG Alles für das Dach eG in Koblenz auf die FLEXBOX aufmerksam. „Das kam genau zum richtigen Zeitpunkt: Eine eigene Website, die ich ganz einfach selbst gestalten kann.“ Auch den Sanierungsrechner der FLEXBOX verwendet er. Für beides zusammen zahlt er im Monat weniger als mancher für seine Handyrechnung.

Dachdecker erhält Aufträge über Instagram

Ganz wichtig dabei für Jan Winnen: die Anbindung zu Facebook und Instagram. Denn auch in Sachen Kunden- und Mitarbeiterwerbung geht er neue Wege. „Da habe ich mich inspirieren lassen von anderen wie DachPro oder Thomas Muschelknautz“, also von Betrieben, die als Influencer in den sozialen Medien gelten. Er postet Eindrücke von der täglichen Arbeit, Referenzen in Echtzeit, wenn man so will. Der Lohn: Über Instagram konnte er bereits drei kleinere Aufträge gewinnen.

Wieder vereint mit dem Lehrgesellen – im eigenen Betrieb

Nach dem Gründungstart als Solist ist schnell ein Mitarbeiter mit im Boot. Es ist Altgeselle Stefan, der sich im Herbst seines Arbeitslebens noch einmal auf neues Terrain wagt. So kommt der einstige Ausbilder im Frühjahr 2019 in die Firma seines Ex-Lehrlings. Als Zwei-Mann-Betrieb „BEDACHT Jan Winnen“ bieten sie das klassische Dachdeckerei-Paket an, von der Umdeckung über die energetische Sanierung bis zu Klempnerarbeiten, Terrassen, Abdichtungen und auch etwas Holzbau.

Ein Herz und eine Seele: Jan Winnen und sein erfahrener Altgeselle Stefan



Der Ex-Lehrling als Chef – kann das gutgehen?

Birgt es nicht ein gewisses Konfliktpotenzial, wenn der ehemalige Azubi jetzt der Meister ist? „Ja, es gibt auch Reibereien“, sagt Chef Winnen. „Wir diskutieren zum Beispiel immer mal über Arbeitsschritte. Aber wir vertrauen einander. Loyalität ist uns ganz wichtig.“ Was sicherlich auch eine Rolle dabei spielt, dass es so gut zwischen den beiden läuft: Jan Winnen ist ein kommunikativer Typ. Berührungängste sind ihm fremd und wer sich mit ihm unterhält, spürt seine offene, freundliche Art. „Man muss über alles reden können, nicht stur seine Art durchdrücken. Ob das mit einem Kunden ist, einem Mitarbeiter oder einem Lieferanten.“ Die direkte Kommunikation kommt bei den Kunden gut an, sie schätzen seine Transparenz und Ehrlichkeit und dass er das persönliche Gespräch sucht. „Ich ernähre mich vom Feedback der Leute“, sagt Winnen und man spürt, dass es keine Floskel ist.

Respekt vor der Reaktion der Kunden

Bei allem Positiven, der junge Unternehmer verhehlt nicht, dass die Selbstständigkeit eine große Herausforderung ist. „Man hat Respekt vor der Reaktion der Kunden. Jetzt stehe ich für alles gerade, die Kunden rufen mich an, wenn irgendetwas schief geht.“ Diese Verantwortung zu haben sei aufregend, aber machbar. Rückhalt und Ausgleich finde er bei seiner Familie. Winnen ist mit einer Italienerin verheiratet, zusammen haben sie einen Sohn.

Gute Mitarbeiter sind für Dachdecker das A und O

Das klingt alles so, als sei der Betrieb bestens für die Zukunft gerüstet. Da wird Jan Winnen nachdenklich: „Ich habe Angst vor dem Tag, an dem Stefan in den Ruhestand geht. Du musst als Chef einfach Mitarbeiter haben, auf die du dich verlassen kannst.“ Darum lautet sein Wunsch auf mittelfristige Sicht, dass sein Freund auch noch lange sein Kollege bleibt. Und wer weiß: Vielleicht ebnet Winnen, wenn es so weit ist, selbst einem jungen Dachdecker den Weg.

Kita-Projekt: Hightech Holzbau aus dem Sauerland

Die ökologische Holzbauweise ist auf dem Vormarsch – auch in öffentlichen Gebäuden wie Kitas oder Schulen. Die Winterhoff GmbH hat jüngst in fünf Monaten eine Kita gebaut. Der Betrieb realisierte das komplexe Holzbau-Projekt von den CAD-Zeichnungen über die Vorfertigung bis zum Aufbau schnell, verlässlich und präzise.

Ende Juli 2020 startete die Auslieferung der ersten Elemente und kurz vor Weihnachten konnte die neue Kita in Holzbauweise bezugsfertig an Deutsche Rote Kreuz (DRK) Westfalen-Lippe als Betreiber übergeben werden.



Sehr ansprechend und einladend wirkt die mit viel Glas kombinierte helle Holzfassade des Kita-Neubaus.

„Einzigartig“ lautet der Name des Kindergartens in Meschede, konzipiert für die Betreuung von über 50 Kindern. Einzigartig sind bei diesem drei Millionen Euro teuren Projekt aber eben auch die kurze Bauzeit oder die hohe Einsparung von CO₂-Emissionen. „Das geht nur als Holzbau, in einer anderen Bauweise wäre das zeitlich nicht zu schaffen“, erklärt Geschäftsführer Jochen Winterhoff. Sehr hilfreich für die kurze Bauzeit war auch die enge und vertrauensvolle Abstimmung mit dem Büro abdelkader architekten bda in Münster. Und auch die Ökobilanz kann sich sehen lassen. Laut der CO₂-Datenbank, in die alle verwendeten Baustoffe mit ihrer jeweiligen Bilanz eingegeben werden, konnten beim Kita-Projekt gegenüber herkömmlicher Bauweise in Beton rund 308 Tonnen CO₂ eingespart werden. „Als Beleg haben wir dafür eine offizielle Urkunde erhalten“, freut sich Winterhoff.

Spezialist für komplette Holzbau-Projekte aus einer Hand

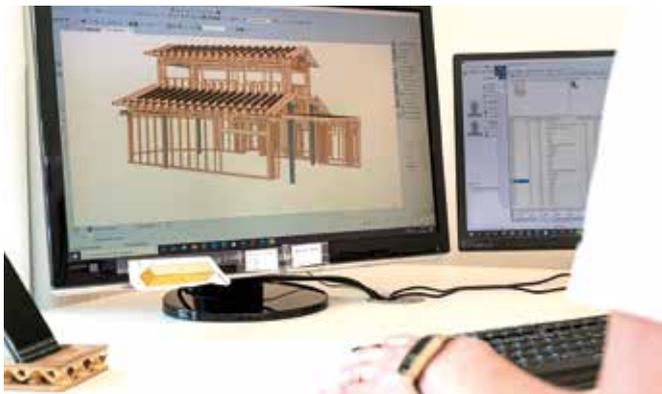
Der Betrieb im Sauerland hat sich schon Mitte der 90er Jahre auf den hochwertigen Holzbau mit Vorfertigung in der eigenen,

modernen Produktionshalle spezialisiert. Mit Erfolg, denn die Quote des Holzbaus geht auch in Nordrhein-Westfalen nach oben, aktuell liegt sie bei 12 Prozent, Tendenz stetig steigend. „Die Kunden machen sich mehr Gedanken über nachhaltige Baustoffe und Energie“, weiß Winterhoff. Deshalb setzt der Betrieb neben dem schlüsselfertigen Holzbau im Wohn- und Gewerbebereich auch auf das Geschäftsfeld energetische Gebäudesanierung für Privatkunden – mit entsprechendem Know-how. Winterhoff selbst ist Energieberater, im 20-köpfigen Team finden sich auch Architekten. „In Sachen Statik und Bauphysik bauen wir auf Fachleute im eigenen Haus und können so komplette Projekte aus einer Hand anbieten. Bei uns gibt es immer nur einen Ansprechpartner für die Kunden“, sagt Winterhoff.

Holzbau bietet gutes Raumklima

Auch beim Kita-Holzbau für das DRK wird klar, welche Bedeutung heute der ökologische Aspekt für die Bauherren und Nutzer besitzt. Das zeigen auch die Rückmeldungen seit der

Die Experten im Büro zeichnen die Kita vorab als CAD-Modell. Anhand dieser CAD-Planung werden die benötigten Holzelemente just in time und exakt auf den Millimeter vorgefertigt.



Aufbau vor Ort: das Holzbau-Projekt Kita aus der Drohnenperspektive fotografiert

Eröffnung von Eltern, Kindern oder Erzieherinnen. Das gute Raumklima des Holzbaus wird immer wieder erwähnt und auch die besondere Akustikdecke aus Holzfasern für den zusätzlichen Lärmschutz. Etwas, was vor allem für die Gesundheit der dortigen Mitarbeiter bei den kräftigen Stimmen der Kinder sehr wichtig ist. „Wir haben über 1.000 Quadratmeter Brettschichtholz in den Decken verbaut und die Anbringung der zusätzlichen Akustikdecken war ein handwerkliches Highlight im Projekt“, so der Geschäftsführer.

Alle Holzbau-Elemente just in time in eigener Produktion vorgefertigt

Ökologisch und logistisch sinnvoll war sicher auch, dass das Firmengelände gerade mal drei Kilometer vom Bauort entfernt liegt. „Wir haben alle Dach-, Wand-, Decken- und Fassadenelemente bei uns vorgefertigt. Dabei lag die Herausforderung in der Bauzeit Herbst und Winter darin, alle gerade benötigten Teile just in time zur Baustelle auszuliefern, um einen möglichen Wassereinbruch zu verhindern“, erklärt Winterhoff.

Das ging allein in enger Detailabstimmung mit dem Architekten. Und es funktionierte auch deshalb so schnell, verlässlich und präzise, weil alle Arbeitsschritte im Betrieb selber erfolgten. „Wir haben im Büro die CAD-Pläne gezeichnet und dann im CNC-Abbund die Holzelemente auf den Millimeter vorgefertigt“, erklärt der Geschäftsführer. Da waren in der Spitze bis zu zehn Mitarbeiter allein in der Produktion im Einsatz.

In der eigenen Produktionshalle werden etwa die Wandelemente inklusive Fenster komplett vorgefertigt.



Intensive Zusammenarbeit mit Lieferant DEG Dach Fassade Holz eG

Und als das Gebäude stand, da wartete quasi im Nachgang eine weitere Herausforderung. Die zusätzlich vorgehängte Holzfassade musste exakt angepasst werden, etwa von den Laibungen, um die sehr ansprechende Optik wirklich zu erreichen. Insgesamt verbaute der 1947 als Zimmerei und Sägewerk gegründete Betrieb 485 Quadratmeter Außenwände, 735 Quadratmeter für die Innenwände und 1.075 Quadratmeter Brettschichtholzdecken. Angeliefert wurden die Materialien von der DEG Dach Fassade Holz eG, die im nahen Fuldaabrück einen kombinierten Dach- und Holzstandort betreibt. „An dieser Stelle möchten wir uns bei deren Holzbau-Fachberater Werner Wiechers für seine tatkräftige Mithilfe im Vorfeld des Projektes und auch für die baubegleitende Unterstützung bedanken“, sagt Winterhoff.

Holzbau auf höchstem Niveau: Mitglied im Netzwerk 81fünf

Die Winterhoff GmbH ist Mitglied im Holzbau-Netzwerk 81fünf. 90 Betriebe bundesweit sind dabei, zudem Architekten und Statiker. „Die machen alle nur Holzbau auf höchstem Niveau. Wir profitieren sehr von dem guten Austausch. Was der eine nicht weiß, weiß der Kollege“, berichtet Winterhoff. „Das lohnt sich für uns auf jeden Fall, weil wir wertvolle Informationen zu Organisation, Controlling oder Fertigungstechnik bekommen. Alles das, was fachlich über den normalen Rahmen hinaus geht.“ Was Holzbau dann auf höchstem Niveau heißt, zeigt sich am Kita-Projekt und der Geschäftsführer beschreibt es auch am Beispiel eines vom Betrieb realisierten Gewerbebaus in Bochum. „Die 1.000 Quadratmeter große neue Halle mit zwei Drittel Produktionsfläche für Transformatoren und einem Drittel Bürofläche haben wir komplett mit dem Innenausbau in drei Monaten realisiert. Wir holen dafür Partner mit ins Boot und agieren als Generalunternehmer.“



Dachdecker spürt bei Kilometer 30 den Hammer im Kopf

Marathonlauf, freiwillige Feuerwehr und Saxophon spielen im örtlichen Blasorchester. Wie passt das in die knapp bemessene Freizeit eines Dachdeckers und Landesinnungsmeisters? Für Carsten Stelter ist Marathon eine Sache des Willens und mit coolen Laufshirts zudem eine positive Werbung für das Berufsbild.

In der Tat ist das Engagement des 50-Jährigen vorbildlich. Allein wenn man auf seine Teilnahme am Marathonlauf 2019 in Hamburg zurückblickt. Die Idee, dort mit Kolleginnen und Kollegen zu starten und das gleich in Sportkleidung mit aufgedruckter Dachdeckerkluft, kam ihm bei einem Übungslauf.

Im Landesinnungsverband Bremen/Niedersachsen stieß das auf positive Resonanz, und so waren gleich 47 Teilnehmer aus der Branche mit elf Staffeln und drei Einzelkämpfern über die volle Distanz am Start. Alle zeigten sich in den speziell für den Lauf entworfenen Shirts und Hosen im Style der Handwerkerkleidung. Auf den Shirts waren die Zunftwesten täuschend ähnlich aufgedruckt, auf dem Rücken sorgte der Slogan „Dachdecker dein Beruf“ für die klare Botschaft. Später sollten die Laufshirts sogar Vorläufer für die UV-Schutz Shirts im Dachdecker-Style werden. Diese sind förderfähig durch die Berufsgenossenschaft Bau und im Shop des Landesinnungsverbandes zu erhalten.

Originelle Lauf-Kleidung der Dachdecker steht im Blickpunkt

„Wir wurden überall positiv angefeuert, fanden viel Beachtung und konnten deutliche Zeichen setzen, auch wenn es insgesamt 24.000 Teilnehmer gab“, sagt Carsten Stelter, der sich natürlich auch auf die gute Betreuung durch „sein Service-Team“ von der Landesausbildungsstätte St. Andreasberg verlassen konnte. Auch im Fernsehen sei man zu sehen gewesen und von Reportern im Zielbereich aufgrund ihrer originellen Kleidung immer wieder genannt worden. Letztendlich konnten die 400.000 Zuschauer auf fast jedem Kilometer einen Dachdecker in laufender Aktion sehen.

Insgesamt 47 Teilnehmer aus dem Dachdeckerbereich waren beim Hamburger Marathon in Zunftshirts am Start, die meisten teilten sich die Distanz in einer von elf Staffeln mit je vier Läufern.



Tolle Werbung für den Beruf des Dachdeckers: Sportkleidung mit aufgedruckter Dachdeckerkluft

In früheren Jahren ist Carsten Stelter regelmäßig gelaufen und hatte den Hamburg Marathon bereits vor zwölf Jahren schon einmal geschafft. Von der Idee im Januar bis zum Start im April blieb 2019 allerdings nicht viel Zeit. Jedoch bietet die herrliche Heidelandchaft rund um seinen Standort Amelinghausen im Landkreis Lüneburg auf wunderbaren Wegen optimale Bedingungen, um sich rechtzeitig in Form zu bringen. Nach einigen 10-Kilometer-Strecken und drei bis vier längeren Passagen gelang es ihm, sich mit gesundem Ehrgeiz und vernünftigen Trainingsaufbau rechtzeitig fit zu machen. Schließlich wollte er mit seiner Aktion andere motivieren und etwas für das Image des Dachdeckerhandwerks tun.



Text: Henning Höpken, Bilder: privat

Irgendwann das Denken ausschalten bis zum Zieleinlauf

Das ist ihm hundertprozentig gelungen. Das Wetter am entscheidenden Tag war mies, jedoch konnte die Stimmung, insbesondere im Handwerkerteam, kaum besser sein. „Es ist eine reine Kopfsache durchzukommen, wenn dich bei Kilometer 30 die ersten echten Krämpfe einholen. Dann hast du den Hammer im Kopf. Es zählt nur der eiserne Wille, ab und an einige Meter gehen, das Denken ausschalten, langsam wieder antraben und die 42,195 Kilometer zu bewältigen“, berichtet der Dachdecker-, Gas- und Wasser- sowie Lüftungs- und Heizungsbaumeister. Mit einem Lächeln fügt er hinzu: „Als ich bereits unter der Dusche stand, kamen immer noch Läufer durchs Ziel. Aber sich jenseits des 6-Stunden-Limits vom Besenwagen auflesen zu lassen, gilt nicht. Dann lieber gar nicht erst antreten.“ Eine Fortsetzung mit den Dachdeckern soll es geben – allerdings wegen Corona nicht, wie geplant, schon im April beim Marathon in Hannover.

Dachdecker spielt Saxophon seit der Kindheit

Neben dem Sport ist beim Landesinnungsmeister ebenso seine Liebe zur Musik zu nennen. Mit zehn Jahren erlernte er das Saxophon zu spielen. Seither gehört er zu den starken Kräften im Blasorchester Amelinghausen, in dem schon sein Vater spielte und nun auch Tochter und Sohn musizieren. Dabei reicht das Spektrum von traditioneller Polka über Musical und Jazz bis zu modernem Pop. Auch hier zählen Gemeinschaftssinn, soziales Engagement und Vorbild für die Jugend zu sein.

Und wenn man mit Carsten Stelter über Hobbys spricht, darf auch sein Ehrenamt in der Feuerwehr nicht fehlen. Allerdings nicht mehr so aktiv wie früher. „Eigentlich kommen die Hobbys ja immer zu kurz“, sagt Stelter.

Dachdeckermeister bildet mit Frau Michaela ein starkes Team

Verständlich, denn der vor 125 Jahren gegründete Betrieb beschäftigt heute 30 Mitarbeiter und arbeitet in der vierten Generation sowohl auf dem Dach als auch im Sanitär- und Heizungsbereich. Ein weites Feld, auf dem seine Ehefrau Michaela im Bereich Personal, Steuern und Finanzen eine wesentliche Stütze ist. Ginge es nach Stelter, würde die Bürokratie im Handwerk endlich auf ein Minimum reduziert, würde es mehr guten Nachwuchs geben und Kunden, die verstehen, dass man bei dem derzeitigen Fachkräftemangel nicht sofort auf dem Dach sein kann.

Das sind Themen, die Stelter auch im Ehrenamt als Landesinnungsmeister umtreiben. Und wegen der horrenden Preisgestaltung bei der Entsorgungproblematik im Sanierungsbereich sei der Vorstand intensiv mit der Landespolitik im Gespräch. Genug zu tun gibt es also, ob haupt- oder ehrenamtlich. Es ist halt eine Frage des Willens, was sich neben der betrieblichen Arbeit noch so alles machen lässt. Sicher ist, dass Carsten Stelter auch beim nächsten Marathon, dann in der Staffel, wieder gerne an seine Grenzen gehen wird.

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

Sanierungsdachablauf 63 T
in allen Ausführungen mit
hoher Ablaufleistung



Einfach in den
Stutzen des alten Ablaufs
durchstecken

Mit Ablaufkörper fest
verbundene, flexible
Lippendichtungen für
Rückstausicherheit

Preisgekröntes Schieferdach von Kehle zu Kehle saniert

Markus Berg hat seinen Betrieb an der Mosel erfolgreich auf Schieferdächer spezialisiert. Der Gewinner des Bundespreises für Handwerk in der Denkmalpflege 2019 kennt keinen Fachkräftemangel und saniert jetzt die Kirche im eigenen Dorf.

Für Markus Berg ist der Gewinn des Bundespreises für Handwerk in der Denkmalpflege noch einmal eine Bestätigung für den seit der Betriebsübernahme 2013 eingeschlagenen Kurs.

Denn mit seinem wachsenden Team von aktuell sechs Mitarbeitern hat sich der Dachdeckermeister und Betriebswirt im Handwerk vor allem auf historische Dächer in Naturschiefer spezialisiert. Und das hat sich längst herumgesprochen bei den wichtigen Akteuren der Branche – den Denkmalpflegern und der Industrie im Bereich Schieferdach. Berg selbst hatte zwischendurch einige Jahre im Vertrieb beim Hersteller Schiefergruben Mago gearbeitet. Und über die Industrie kam er dann auch in Kontakt mit den Eigentümern der Villa Micka in Saarbrücken-Dudweiler, Heike Przybyl und Mark Duance. Für die Neudeckung des aufwändigen Schieferdachs erhielt Markus Berg in Zusammenarbeit mit Zimmerer Henning Lühmann die Auszeichnung in der Kategorie Handwerkerpreis.

Schieferdach Villa Micka: jede Art von Kehle war dabei

Als die neuen Eigentümer die Villa erwarben, war sie in einem sehr schlechten Zustand. Nur dem Idealismus der jungen Eigentümer ist es zu verdanken, dass das malerische Kleinod des Jugendstils erhalten werden konnte. „Die beiden haben wirklich Leidenschaft für das alte Gebäude entwickelt und wollten die historische Deckung wiederherstellen“, berichtet Berg, der das Projekt allein mit seinem Dachdeckerhelfer in einem halben Jahr realisierte. Ein Projekt, ganz nach seinem Geschmack, weil es sich um ein aufwändiges Schieferdach handelte.

„Nur Fläche machen, gab es eigentlich gar nicht, im Gegenteil. Es ging immer von Kehle zu Kehle. Und wir hatten fast jede Art von Kehle dabei,



Feierliche Preisverleihung: Aus der Hand des saarländischen Ministerpräsidenten Tobias Theodor Hans (zweiter von links) nimmt Markus Berg die Urkunde entgegen.



Ein Jugendstilbau mit einer faszinierenden Dachlandschaft aus Schiefer: die Villa Micka

von oben wie ein schönes Mosaik aus vielen verschiedenen Dachbereichen. „Jeder Stein ist gehauen, wir haben 40 Steine auf den Meter verlegt. Der Zwiebelturm ist mit 22er Schuppen und an der Seite mit einer Wechselkehle gedeckt“, erläutert Berg. Die Eigentümer scheuten keinen Aufwand für den Erhalt. „Das ist für sie eine Lebensaufgabe.“ Der dreigeschossige Jugendstilbau wurde von 1906 bis 1912 erbaut.

Schieferdach bietet lukrative Sanierungsaufträge

Wie bei der Villa Micka sind viele Auftraggeber Privatleute, hinzu kommen öffentliche Aufträge oder solche für Kirchen. Da ist er mit seinem Team auch öfter mal auf Montage unterwegs. „Montag bis Donnerstag, damit meine Leute wenigstens ein langes Wochenende haben“, erklärt Berg. Da geht es vom Firmensitz im rheinland-pfälzischen Erden an der Mosel nach Mönchengladbach oder Kassel und demnächst auch nach Stuttgart. Wieder über Empfehlung hat Berg dort vom Staatsministerium in Stuttgart den Auftrag für eine historische Schieferdach-Sanierung erhalten.



„Da war alles drin in diesem preisgekrönten Schieferdach, jede Art von Kehle, Gauben und sogar ein Zwiebelturm.“

„Den habe ich in Zeiten von Corona gerne angenommen wegen der Auslastung, auch wenn wir weit fahren müssen.“ Es ist ein Zwiespalt für Berg, der Vater zweier kleinerer Söhne ist. Die möchte er natürlich auch in der Woche sehen. Doch auf der anderen Seite stehen die lukrativen Sanierungsaufträge. „Schiefer ist für uns einfach lukrativer als eine normale Ziegeleindeckung.“

Spezialisierung Schieferdach lockt qualifizierte Fachkräfte an

Und wegen Schiefer kommen auch neue Fachkräfte gerne zu ihm. Denn mal eben 400 Quadratmeter mit Fledermausgauben eindecken, das geht nur noch in ganz wenigen Betrieben. „Ich freue mich sehr über meine super Mitarbeiter, die richtig was auf dem Kasten haben“, sagt Berg.

Eine junge Frau als Auszubildende ist auch dabei, ein zweiter Lehrling schon in Sicht. Ehefrau Anne-Katrin Berg ist die Chefin im Büro, hoch qualifiziert wie ihr Mann. Sie hat im BBZ Mayen die Weiterbildung Managerin im Dachdeckerhandwerk absolviert. Um seinen Leuten das Arbeiten zu erleichtern und die Abläufe effektiver zu machen, gehören inzwischen zwei Kräne zur Ausstattung. Wichtig ist Berg zudem, dass er seit 2020

Mitglied im bundesweiten Netzwerk Top 100 Dachdecker ist. „Ich konnte allerdings wegen Corona bislang noch an keinen Treffen und Schulungen teilnehmen.“

Seit der Übernahme Mitglied der DEG Alles für das Dach eG

Seit der Betriebsübernahme ist Berg Mitglied bei der DEG Alles für das Dach eG und wird über deren Niederlassung in Trier betreut. Wichtig ist ihm der persönliche Draht. „Der Vertriebsmitarbeiter Michael Forster hat damals gleich mit mir Kontakt aufgenommen. Ich kaufe 90 Prozent meines Materials über die DEG, die auch den Schiefer für die Villa Micka geliefert hat.“ Interessant ist, dass da häufig auch mal Aufträge dabei sind, wo Markus Berg als Subunternehmer agiert.

„Das sind dann örtliche Dachdecker, die etwa einen Auftrag von der Kirche für die Dachsanierung erhalten. Die machen alle anderen anfallenden Arbeiten, haben aber nicht das Know-how für Schiefer. Mit meinem Team übernehme ich die Neueindeckung.“ Ein Auftrags-Sharing, von dem beide Seiten profitieren.



„Ich freue mich sehr, dass ich so super Mitarbeiter habe, die richtig was auf dem Kasten haben“, sagt Markus Berg.

Schieferdach für die Kirche im eigenen Dorf

Doch bei seinem aktuellen Projekt ist Berg natürlich selbst Auftragnehmer. Das ist Ehrensache, denn es betrifft die Kirche im eigenen Dorf. „Das sah erst mal nur nach einer kleinen Kirche aus, aber auch die kann kompliziert sein. Hier sind alle Schwierigkeitsgrade der Schieferdeckung drin. Läuft also alles hervorragend für den Betrieb oder gibt es doch auch Wolken am Horizont? „Ich hoffe, dass ich für dieses Jahr genug Naturschiefer für meine Projekte geliefert bekomme“, sagt Berg. „Wegen Corona ist etwa in Spanien die Produktion gerade unterbrochen.“ Mal sehen, was da die nähere Zukunft bringt – generell ist sein Betrieb mit der Nische Schieferdach sehr gut am Markt positioniert.



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



Jetzt als App
Jederzeit nutzbar. Auch ohne Internetverbindung.



abs.lock-book.com

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 11. September 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 (I/2020) hat Florian Fluck von der Firma Fluck Holzbau GmbH aus Blumberg richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die ihm vom Niederlassungsleiter Michael König der DE Süd eG in Engen überreicht wird.
Herzlichen Glückwunsch!



Folge uns auf

www.facebook.com/DACHMARKETING/



www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 19. 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: Christoph Bertram, Margot Müller, Henning Höpken,
Kai Uwe Bohn

Grafik, Layout,
Bildbearbeitung: Katinka Knorr

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

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



Die Kombi-Lösung für den Sommer

VELUX INTEGRA® Hitzeschutz- Markise Verdunkelung

Die solarbetriebene Markise sorgt zusätzlich zum Hitzeschutz zu jeder Tageszeit für eine optimale Verdunkelung – ganz einfach per Knopfdruck. So bleibt der Wohnraum im Sommer garantiert angenehm kühl.

Mehr auf [velux.de/hitzeschutz](https://www.velux.de/hitzeschutz)



DAS INTERVIEW MIT: **Ulrich Marx**

Rechtsanwalt Ulrich Marx war 15 Jahre lang Geschäftsführer des Zentralverbands Raum und Ausstattung und arbeitete in Bonn in einer Wirtschaftskanzlei, bevor er im Juni 2009 Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks wurde. Der 54-Jährige ist verheiratet und hat einen erwachsenen Sohn.



Herr Marx, wie praxisnah ist die Hitze-Debatte für Dachdecker – gehört die Arbeit bei sengender Hitze nicht zum Berufsbild?

„Sicher sind Dachdecker es gewöhnt, draußen bei Hitze und Kälte zu arbeiten. Trotzdem war es auch bisher schon bei den meisten Betrieben selbstverständlich, dass sie ihre Mitarbeiter bei extremen Temperaturen nicht auf die Dächer geschickt haben. Das ist allein schon aus Gründen der Arbeitssicherheit notwendig und hat mit dem Berufsbild nichts zu tun.“

Trotzdem sieht die Politik hier Handlungsbedarf. Was halten Sie von Maßnahmen wie Hitzefrei, Kurzarbeit und Arbeitsstundenkonten?

„Hitzefrei ist die bisher schon praktizierte Maßnahme. Die Arbeitszeiten werden im Sommer nach vorne verschoben, wobei es bei Arbeiten in den frühen Morgenstunden oft zu Lärmbeschwerden durch Anwohner kommt, die hierfür leider kein Verständnis haben. Daneben bieten die Tarifverträge im Dachdeckerhandwerk die Möglichkeit flexibler Arbeitszeitkonten, mit denen man die Ausfälle im Sommer abdecken kann. Kurzarbeit ist keine Lösung, denn diese kann nur angeordnet werden bei erheblichen wirtschaftlichen Ausfällen, etwa durch fehlende Aufträge, nicht aber bei witterungsbedingten Ausfällen.“

Sollten manche dieser Maßnahmen gesetzlich verankert werden oder ist hier mehr Entscheidungsfreiheit auf Seiten der Inhaber sinnvoll?

„Wie bereits gesagt, haben die Betriebe schon eine Reihe von Möglichkeiten, die sie nutzen können. Kurzarbeit auch auf witterungsbedingte Ausfälle auszudehnen, war schon beim Sonderfall Saisonkurzarbeit schwierig, da witterungsunabhängige Branchen dies als einseitige Bevorteilung bestimmter Branchen ansehen.

Wichtig und hilfreich wären allerdings Ausnahmestimmungen in den kommunalen Lärmschutzverordnungen, die bei extremer Hitze auch eine Verlagerung der Arbeit auf Baustellen in die frühen Morgenstunden erlauben.“

Darüber hinaus arbeiten der ZVDH und andere an zusätzlichen Lösungen?

„Wir sind gerade dabei, zusammen mit unserem Tarifpartner, der IG Bauen-Agrar-Umwelt, das tarifliche Ausfallgeld im Dachdeckerhandwerk, das derzeit nur bei witterungsbedingten Ausfällen in den Monaten April, Oktober und November gezahlt wird, auf die Sommermonate auszudehnen. Damit könnten Dachdeckerbetriebe sich die Entscheidung noch leichter machen, ihre Mitarbeiter bei extremer Hitze nach Hause zu schicken.

Der Arbeitnehmer erhält nämlich dann für jede ausgefallene Stunde ein Ausfallgeld in Höhe von 75 Prozent seines Stundenlohns, maximal für 53 Stunden jährlich. Der Arbeitgeber erhält eine Pauschalerstattung der von ihm zu tragenden Sozialleistungen. Das Ganze wird finanziert über die Sozialkassen des Dachdeckerhandwerks, also der SOKA-DACH.“

Wenn Sie sich eine ideale Lösung aussuchen könnte, wie sähe die Regelung aus?

„Die ideale Situation wäre aus meiner Sicht eine Art ‚Kaskadenlösung‘ aus noch stärker flexiblen Arbeitszeiten, Ausnahmegenehmigungen der Kommunen für ‚Früharbeit‘ und dem schon in der ‚Pipeline‘ befindlichen Sommer-Ausfallgeld im Dachdeckerhandwerk. Das würde die Situation effektiv entspannen.“

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

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