

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2024 | III

Warum die Hersteller auf Influencer setzen



VORGESTELLT

Spenden-Radtour Nordrhein

AUS DER PRAXIS

Stadiondach für Real Madrid

MARKTUMFELD

Gewinner Flachdach Contest 2023

Ihr Komplettanbieter für
Sicherheitssysteme, PSA und Dachgeräte

GRÜN



GRÜN GreenLine Seilsystem

So geht Absturzsicherung heute!

// Frei überfahrbares, horizontales Seilsystem

- Stützenabstände bis zu 15 m
- Seillängen bis zu 200 m
- 8 mm Edelstahl Seilsystem
- Endschloss GES 3
 - inkl. integrierter Fallindikator Klemme
 - Falldämpfer
 - Konstante Seilvorspannung durch Kabelspanner
- Seilzwischenhalter GZH, beweglich mit 180 Arbeitsbereich
- Schnelle und einfache Montage ohne Spezialwerkzeug
- Als durchdringungsfreies System, oder verankert auf fast jedem Untergrund
- Lieferbar auch als nicht überfahrbares System



www.gruen-gmbh.de
www.absturzsysteme-gruen.de



PV bleibt Geschäftsfeld mit guter Perspektive

Die gute Nachricht: Die Verfügbarkeit von Material ist kein Problem mehr. Die schlechte Nachricht: Die Industrie schiebt aktuell sehr viel Ware in den Markt. Das hat im Bedachungsfachhandel einen harten Preiskampf zur Folge, mit dem auch wir als Zedach eG zu kämpfen haben.

Sehr positiv entwickelt sich hingegen das PV-Geschäft für unsere Dachdecker. Gerade in Kombination mit einer energetischen Dachsanierung winken hier weiterhin sehr lukrative Aufträge – auch für Betriebe, die sich erst jetzt entscheiden einzusteigen. Dafür bieten die Einkaufsgenossenschaften vielfältige Unterstützung von der Beratung über die Anlagenplanung und das Material bis hin zu qualifizierten Schulungen. Wollten die Kunden beim ersten PV-Boom ab 2010 noch eine hohe Einspeisevergütung erzielen, geht es jetzt primär darum, möglichst viel erzeugte Energie selbst zu nutzen.

Damit einhergehend rücken neben der PV-Anlage auf dem Dach auch intelligente Speichersysteme oder Wallboxen für das E-Auto in den Fokus. Wie lukrativ das PV-Geschäft sein kann, darüber berichten wir in unserem großen Betriebsportrait. In diesem erläutert Dachdeckermeister Christoph Voß, wie er über Jahre hinweg seine Expertise und die seines Teams in Sachen PV-Anlagen erweitert und sogar eine eigene Solargalerie in seinen Showroom integriert hat.

Im Weiteren stellen wir Ihnen interessante Praxisprojekte vor, wie die Sanierung des berühmten Trierer Stadttors Porta Nigra oder die Realisierung des neuen Stadionsdaches von Real Madrid. Wie die Nachfolge im Betrieb gelingen kann, zeigen wir anhand des Großbetriebes Hanebutt, der sein Know-how an Kollegen über entsprechende Weiterbildungen anbietet. Diese offeriert auch das BBZ Mayen in einem neuen, speziell für Dachdecker ausgerichteten Kurs und eröffnet so die Möglichkeit, sich zum geprüften Betriebswirt im Handwerk zertifizieren zu lassen. Wir berichten zudem über einen gelernten Zimmerer, der heute Handwerker bei ihren Social Media Aktivitäten mit Bild und Video unterstützt.

Ich wünsche Ihnen gute Geschäfte und einen schönen Herbst.



Andreas Hauf,
geschäftsführender Vorstand
DEX eG

Gemeinsam Watt bewegen

Durch Wechsel zu meistro bares Geld sparen

Sie haben in **Ihrem Unternehmen hohe Energiekosten?** Ein Wechsel des Anbieters kann Ihnen jedes Jahr bares Geld sparen! Denn Unternehmen zahlen derzeit **rund 50 % zu viel** für Ihren Gewerbestrom! Daher **jetzt Fixpreise und grüne Energie von meistro** für Ihr Unternehmen sichern! Profitieren Sie von den **derzeit günstigen Marktpreisen!**

Unverbindliches Angebot anfordern & **kräftig sparen!**

Worauf warten Sie noch?

Jetzt anfragen unter
www.meistro.de/aktion2024



Bis **15.01.2025** Anfrage stellen und ein unvergessliches **Wochenende** mit einem **e-Oldtimer** gewinnen.



DIESE AUSGABE:

18

3
EDITORIAL
Andreas Hauf

6-7
ZEDACH INSIDE
DEX Mitarbeiter spendet Stammzellen

Digitale Zeiterfassung
DachProfi24

ZEDACH sponsort
Dachdecker-Nationalteam

8-9
NEWS
Bundesregierung erleichtert Dachaufstockung

Neue Gesichter der Dach+Holz

10-13
TITELTHEMA
Warum die Hersteller auf Influencer setzen

14-17
BETRIEBSPORTRAIT
Voss GmbH Dachdeckermeister

18-19
VORGESTELLT
Spenden-Radtour
Dachdecker Nordrhein

20-21
BETRIEB
135 Jahre Walter Schmidt
Bedachungen GmbH in Hildesheim

22-23
ARBEITSSICHERHEIT
Bauunfälle 2023

24-26
BETRIEB
Durach Dach- und Holzbau GmbH

27-29
PERSONALFÜHRUNG
Hanebutt: Wie Nachfolge im Betrieb gelingen kann

30-31
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Fleck
Advertorial: Roto

32-33
VERBÄNDE
Geprüfter Betriebswirt für Dachdecker am BBZ Mayen

34-36
AUS DER PRAXIS
Zimmerei Fuchs: Sanierung der Trierer Porta Nigra

37-39
VORGESTELLT
Reetdachdeckerin
Moira Memmhardt

40-41
BETRIEB
Neuer Notfall-Ordner des ZVDH



Titelbild: ZEDACH, Beileger: Milwaukee

42-43
MARKTUMFELD
Aktuelle Sanierungsstudie von B+L

44-45
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial Innovation: Velux

46-47
MARKETING
Portrait Stork Media

48-49
VORGESTELLT
Zimmerer Linus Großhardt gewinnt Exzellenzmedaille

50-51
MARKTUMFELD
Gewinner Flachdach Contest 2023

52-53
HOLZBAU
Holzbau Dawen GmbH

54-55
AUS DER PRAXIS
Königliches Stadiondach für Real Madrid

56
RÄTSEL
IMPRESSUM

58
NACHGEFRAGT
A. Ewald Kreuzer
Landesinnungsmeister Bayern



32

48

Stammzellen spenden gegen Blutkrebs

Daniel Deerberg, Mitarbeiter der Einkaufsgenossenschaft DEX, hat sich vor elf Jahren bei der DKMS registrieren lassen und konnte jetzt spenden für einen Menschen in Großbritannien.



Für viele Patienten, die Blutkrebs haben, ist eine Stammzelltransplantation die einzige Chance auf Heilung. Es gibt viele verschiedene Formen von Blutkrebs mit unterschiedlichen Verläufen und Symptomen. Drei wichtige Gruppen sind Leukämien, Lymphome und Myelome. Doch leider finden nicht alle Betroffenen einen passenden Spender in ihrer Familie. Hier wollte Daniel Deerberg, Mitarbeiter im kaufmännischen Innendienst in der Hammer Zentrale der DEX, gerne helfen. „Vor elf Jahren habe ich mich bei der DKMS registrieren lassen und ehrlich gesagt nicht mehr daran geglaubt, jemals als Spender ausgewählt zu werden.“

„In Gedanken bin ich bei der Person.“

Die DKMS ist eine internationale gemeinnützige Organisation, deren Ziel es ist, weltweit so vielen BlutkrebspatientInnen wie möglich eine zweite Lebenschance zu geben. Sie wurde 1991 in Deutschland von Dr. Peter Harf gegründet und sorgt seither dafür, dass immer mehr PatientInnen eine lebensrettende Stammzellspende erhalten. Bei der DKMS sind mehr als 12,5 Millionen potenzielle SpenderInnen registriert, bis heute hat die Organisation mehr als 115 000 Stammzellspenden vermittelt. Die DKMS ist außer in Deutschland in den USA, Polen, UK, Chile, Indien und Südafrika aktiv.

Dieses Jahr kam das Go für die Spende

„Anfang dieses Jahres erhielt ich den Anruf, dass ich als potenzieller Spender infrage komme. Nachdem ich bei meinem Hausarzt eine Blutabnahme habe machen lassen und diese im Labor der DKMS geprüft wurde, bin ich als Spender bestätigt worden“, berichtet Deerberg. Bevor er jedoch spenden konnte, musste er noch zu einer Voruntersuchung reisen. Erst nachdem auch dort keine gesundheitlichen Bedenken bei ihm festgestellt wurden, erhielt er das Go für die Spende.

Bei Daniel Deerberg kam wie bei rund 90 Prozent aller Spenden die periphere Stammzellentnahme zum Einsatz. Bei dieser Methode werden die Stammzellen über ein spezielles Verfahren, Apherese genannt, aus dem Blut gewonnen. Die Ärztin oder der Arzt legt dazu jeweils einen Zugang in beide Armvenen, ähnlich wie bei einer Blutspende. „Bereits ein paar Tage vorher hatte ich mir ein Medikament gespritzt. Es bewirkt, dass die Bildung von Stammzellen im Knochenmark gesteigert wird, sodass sie in die Blutbahn übertreten und sich dort anreichern können“, erläutert Deerberg.

Dank an Arbeitgeber und DKMS

Seine Stammzellen sind für einen Menschen aus Großbritannien bestimmt. „In Gedanken bin ich bei der Person. Ich hoffe, dass meine Spende ihr oder ihm helfen kann, wieder ein normales Leben zu führen.“ Deerberg möchte mit seinem Beispiel weitere Menschen ermutigen, sich bei der DKMS als Knochenmarkspender zu registrieren, was einfach und unkompliziert möglich ist.

„Dass ich das machen konnte, verdanke ich auch meinem Arbeitgeber, der mich dafür freigestellt hat und von dem ich die volle Unterstützung erhalten habe“, erklärt Deerberg. Außerdem möchte er sich bei den Mitarbeitern der DKMS für die tolle Betreuung und Organisation bedanken. „Es wurden für mich unter anderem Übernachtungen gebucht und alle Kosten übernommen“, berichtet Deerberg. „Das Team war immer für mich da und hat mich bestens begleitet.“

Text: Knut Köstergarten; Foto: privat

Neu: Digitale Zeiterfassung

Sie haben genug von handgeschriebenen Stundenzetteln und davon, dafür noch hinter den Mitarbeitern herrennen zu müssen? Mit der digitalen Zeiterfassung von DachProfi24 sparen Sie Nerven und Zeit.



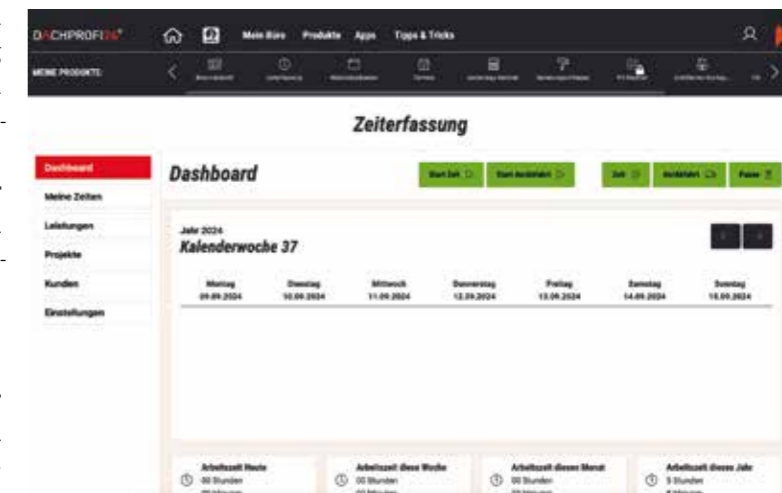
Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer der DachDigital GmbH

Ihre Mitarbeiter können webbasiert via Smartphone oder iPad ihre Arbeitszeiten einfach und schnell selbst erfassen und den von Ihnen im System hinterlegten jeweiligen Kunden und Bauprojekten per Klick direkt zuordnen. „Mit unserer Zeiterfassung funktioniert das einfach und intuitiv. Es gibt einen Start- und einen Stoppbutton, Pausen können eingefügt, Baustellen ausgewählt werden. Keiner muss mehr per Hand einen Stundenzettel ausfüllen, der dann im Büro wieder von Hand in ein Programm übertragen werden muss“, erläutert der Geschäftsführer der DachDigital GmbH, Jean Pierre Beyer.

Kontakt für Beratung:

Telefon 02385 92005-10

Mail info@dachdigital.eu



Letzte Praxistests in Betrieben

Sie als Chef können auf die Stunden der Mitarbeiter in Echtzeit zugreifen und diese Daten ganz einfach transferieren, in die Baustellenverwaltung oder eine Rechnung. Und sie haben im Sinne des Controllings immer im Blick, ob eine Baustelle wirtschaftlich ist und können nachsteuern. Voraussichtlich im Herbst wird die neue Zeiterfassung fertiggestellt und buch-

bar sein. Beyer: „Wir lassen die aktuelle Version gerade von drei Dachdeckern testen, um zu hören, ob es noch Änderungsbedarf gibt.“

ZEDACH sponsort Dachdecker-Nationalteam

Vor ein paar Wochen begann die heiße Phase der Vorbereitung für die acht Teammitglieder auf die Dachdecker-Weltmeisterschaft vom 13. bis 15. November in Innsbruck. Mehrere Trainingsstunden und stehen im BBZ Mayen noch auf dem Programm.



Gesponsort wird das Team von der ZEDACH eG. Die entsprechende Bannerwerbung war auch zu sehen, als einige der Teammitglieder im März auf der Messe Dach+Holz öffentlich trainierten und viele Besucher anlockten, die dort auch Schieferherzen schlagen konnten. Es macht Freude, den NachwuchsdachdeckerInnen zuzuschauen und wahrzunehmen, mit welcher Fachkompetenz, mit welcher Geschwindigkeit und mit welchem Herzblut sie an den Modellen arbeiten. Die ZEDACH fühlt sich von diesem Dachdecker-Nationalteam sehr gut repräsentiert.

Erstmals ein Frauenteam am Start

Die jungen DachdeckerInnen treten in vier Disziplinen an und haben jeweils einen Mentor an ihrer Seite. Raphael Schleuser und Jan Thullesen starten im Bereich Metaldach und werden von Carsten Daub betreut. Im Bereich Fassade vertreten Arne Keller und Nick Kühne die deutschen Farben, Mentor ist Leon Hain. In der Disziplin Steildach kämpfen Paul Ostermann und Noah Zimmer um den Sieg, unterstützt von Jörg Schmitz. Und zum ersten Mal gibt es auch ein Frauenteam. Jana Siedle und Nina Weber treten im Bereich Flachdach an, ihr Mentor ist André Hautf.

Bundesregierung erleichtert Dachaufstockung

Mit der jüngst beschlossenen Novelle des Baugesetzbuches (BauGB) hat sich die Bundesregierung zum Ziel gesetzt, die Schaffung von Wohnraum zu erleichtern. Dazu gehört der „Bauturbo“, der in angespannten Wohnungsmärkten den Wohnungsbau beschleunigen soll. Diese Sonderregelung sieht vor, dass kein gesonderter Bebauungsplan vorgelegt werden muss. Allerdings: Solchen Vorhaben muss jede Kommune, in der darüber diskutiert wird, zustimmen.

Künftig sollen laut Bundesregierung zudem Erweiterungen von Gebäuden überall und nicht mehr nur in angespannten Wohnungsmärkten möglich sein, insbesondere Dachaufstockungen, ohne dass ein Bebauungsplan geändert werden muss. Bisher gab es diese Möglichkeit nur im Einzelfall.

Mehr Bebauung in zweiter Reihe ermöglichen

Nach dem Willen der Bundesregierung soll auch die Nachverdichtung erleichtert werden, also in zweiter Reihe auf dem Grundstück oder auf Höfen. Besitzt eine Familie einen großen Garten, der Platz für ein zweites Haus lässt, können die Kinder künftig schneller und einfacher ein eigenes Haus auf diesem Grundstück errichten. Bisher scheiterte das daran, dass eine solche verdichtete Bebauung häufig nicht dem Charakter des Quartiers entspricht. Wohnraumschaffung soll jetzt jedoch Vorrang haben.

Bauindustrie fordert höhere Anstrengungen

Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband Deutsches Baugewerbe, erklärt dazu: „Die erleichterten Möglichkeiten zur Aufstockung und Hinterhofbebauung sind sinnvoll und ermöglichen gerade im angespannten innerstädtischen Bereich die Schaffung von Wohnraum, ohne dass ein bestehender Bebauungsplan geändert werden muss. Zur Verkürzung von Bebauungsplanverfahren ist es auch gut, dass Gemeinden die Bebauungspläne nach Ende der Beteiligungsverfahren innerhalb von zwölf Monaten veröffentlichen sollen.“



Deutlich höhere Anstrengungen der Politik erwartet Tim-Oliver Müller, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie. „Der heute beschlossene Entwurf zur Novellierung des Baugesetzbuches beweist, dass gut gemeint noch nicht ausreichend ist. Der Wohnungsbau und mit ihm hunderttausende

Tim-Oliver Müller, Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie.



Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband Deutsches Baugewerbe.

MieterInnen warten auf den großen Wurf, der ausreichend Wohnraum schafft. Der Entwurf, den das Kabinett verabschiedet hat, schafft aber leider nicht umfänglich, was für den Markt dringend notwendig wäre.“

Auftragsmangel im Wohnungsbau nimmt leicht ab

Immerhin, in der Baukrise gibt es zarte Erholungszeichen. Laut Statistischem Bundesamt stieg der Auftragseingang im Bauhauptgewerbe im Juni 2024 um 2,7 Prozent im Vergleich zum Vormonat und um 4,2 Prozent zum Juni 2023. Allerdings ist dies vom Tiefbau getrieben, der Wohnungsbau selbst liegt weiter im Minus. „Die Krise im Wohnungsbau wird sich noch lange hinziehen“, erklärt Klaus Wohlrabe, Leiter Umfragen am ifo Institut. „Unternehmen suchen weiter nach Hoffnungssignalen.“ Das Geschäftsklima im Wohnungsbau habe sich verschlechtert. Jedes zweite Unternehmen blickt laut ifo Institut pessimistisch auf die kommenden Monate.

Es gibt laut Wohlrabe aktuell nur wenig positive Nachrichten. Immerhin sinkt die Stornoquote bei Aufträgen seit einem halben Jahr kontinuierlich. Aktuell berichten 11,7 Prozent der Unternehmen von gestrichenen Aufträgen. Im Oktober letzten Jahres lag der Anteil noch bei 22,2 Prozent. „Viele Unternehmen versuchen, die Krise im Wohnungsbau durch Aufträge aus dem Straßenbau auszugleichen“, ergänzt Wohlrabe.



Text: Knut Köstergarten; Fotos/Grafiken: Dachdeckerinnung Bremen, ZVDH, GHM, ZDB, HDB/Bollhorst

Neue Gesichter der Dach+Holz



Die Dach+Holz International 2026 hat ihre neuen Gesichter gefunden: Zimmerergesellin Theresa Damm und Dachdeckermeister Dominik Nöcker werden die Messe als Botschafter repräsentieren. Die 21-jährige Theresa Damm hat gerade ihre Zimmererlehre abgeschlossen und arbeitet als Gesellin in München. „Ich liebe es, wie Holz riecht und was man daraus alles machen kann. Ich freue ich mich besonders auf die Herausforderung, neue Dinge anzugehen und sie dann auch zu schaffen.“

Der 34-jährige Dominik Nöcker ist ein erfahrener Dachdeckermeister, der für sein Gewerk brennt. Schon früh wurde seine Begeisterung für das Handwerk durch seinen Großvater, einen Berufs-

jäger, geweckt, mit dem er im Wald Baumhäuser baute. 2009 erhielt Dominik seinen Gesellenbrief und zehn Jahre später folgte der Meisterbrief. Er sagt: „Für mich ist der Dachdeckerberuf das Spannendste, was es gibt.“

Damm und Nöcker werden auf Plakaten, der Messewebsite, in Videos und Social-Media-Kanälen sowie als Ehrengäste auf der Dach+Holz vom 24. bis 27. Februar 2026 in Köln auftreten. Beide freuen sich darauf, die Messe mit ihrem Engagement und ihrer Expertise zu repräsentieren und Besuchern Einblicke in ihre Berufe zu geben.



Besonderes Berichtsheft

Auf der jüngsten Freisprechungsfeier der Dachdeckerinnung Bremen in den Räumen des Bremer Weserstadions gab es eine bemerkenswerte Auszeichnung. Die frischgebackene Dachdeckerin Carina Ahrens erhielt einen Preis für ihr sehr besonderes Berichtsheft in Form eines aufklappbaren, kleinen Dachmodells mit Holzlattung, Fenstern, Ziegeln und einer Metallverkleidung. Im Inneren findet sich neben geschriebenen Seiten auch ein Flachdach in Klein. Die liebevolle Detailarbeit hat Carina Ahrens auf ihrem Instagram-Profil dokumentiert. Der Lehrbetrieb Heinrich Strangmann GmbH kann sich auf seine Gesellin freuen.



Neuer ZVDH-Leiter Fachtechnik

Seit Oktober hat Jan Redecker als Geschäftsführer Technik die Leitung des Fachbereichs Fachtechnik beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) übernommen. Nach seiner Dachdecker Ausbildung und der Meisterprüfung 2013 absolvierte er ein Studium zum Bauingenieur. Seit vier Jahren ist er technischer Referent beim ZVDH und betreut zahlreiche Fachausschüsse, darunter Blitzschutz, Entwässerungen, großformatige Elemente, Metall und Solarenergie. Auch die Einführung der innovativen Materialgarantien hat er gemeinsam mit ZVDH-Vizepräsident Michael Zimmermann vorangetrieben.



Zusätzlich wird Redecker den neuen Bereich Forschung und Wissenschaft verantworten. Der ZVDH will durch die Beauftragung eigener wissenschaftlicher Untersuchungen das Regelwerk stärken und zukunftsfähig gestalten, gerade im Hinblick auf neue Produkte. So soll gewährleistet werden, dass DachdeckerInnen auch mit Innovationen sicher arbeiten können.



Warum die Hersteller auf Influencer setzen

Sie führen neue Produkte vor, sind Gesichter von Wettbewerben oder einfach Ansprechpartner am Messestand: Auf der Dach+Holz 2024 kooperierten einige Hersteller mit Influencern. Wir stellen drei Beispiele vor, die auch zeigen, welche Bedeutung soziale Medien insgesamt für das Marketing im Dachhandwerk inzwischen haben.



Influencer unter sich: Maurice Odendahl besucht Jennifer Konsek am Zambelli-Messestand.

Immer mehr Dachdecker und Zimmerer, vor allem die jüngeren Betriebe, sind in den sozialen Medien aktiv – meist auf Instagram, bislang noch wenig auf TikTok. Ihre Zielgruppe sind junge Menschen, potenzielle Auszubildende, aber auch mögliche Kunden. Fachkräfte zu finden, ist eine der größten Herausforderungen. Und junge Menschen gilt es dort anzusprechen, wo sie aktiv sind. Es ist also kein Wunder, dass die Social Media Sprechstunden von Influencern auf der Dach+Holz bereits lange vor dem Messestand ausgebucht waren und dass der Influencer Award von Creaton inzwischen ein angesagtes und etabliertes Event ist für die jüngeren Messebesucher.

Beim Influencer Award räumten in diesem Jahr Chiara Monteton und Jennifer Konsek, die auch eines der beiden Gesichter der Dach+Holz war, jeweils einen



Maurice Odendahl machte die Lamilux-Kampagne Mission Flachdach mit seinen Videos bekannter.

Preis ab, vor zwei Jahren wurde dort auch Maurice Odendahl ausgezeichnet. Die drei kooperieren in verschiedenen Projekten mit Partnern aus der Industrie – sicher kein Zufall, denn sie erreichen bei Instagram eine große Community mit Follower-Zahlen im sechsstelligen Bereich.

Die bekannteste Markenbotschafterin Bei Bauder setzen sie auf die Zusammenarbeit mit Dachdeckermeisterin Chiara Monteton. Sie ist die wohl bekannteste Werbepartnerin für das Dachdeckerhandwerk, tauchte bereits in allen groß-

Chiara Monteton führte mit Technikern von Bauder Neuprodukte auf dem Messestand vor, hier im Bereich PV-Aufständerung.

en Tageszeitungen sowie in mehreren TV-Beiträgen von ARD und ZDF auf und gestaltet gemeinsam mit einer Tischlerin den Podcast „Baustellen-Beichten“. „Social Media bietet für uns die ideale Plattform, um unseren KundInnen das Bauder Sortiment durch kompetente und authentische Fachkräfte näherzubringen. Handwerker, Dachdecker und andere Fachleute sind zunehmend in den sozialen Medien aktiv“, erläutert Geschäftsführer Tim Bauder. „Mit Chiara Monteton haben wir eine starke Markenbotschafterin mit einer großen Reichweite an unserer Seite, die es uns ermöglicht, unsere Zielgruppe bestmöglich anzusprechen. Mit Partnerschaften wie diesen schaffen wir Nahbarkeit sowie Vertrauen zu unseren KundInnen und steigern zudem unsere Markenbekanntheit.“

Dachdeckermeisterin Chiara Monteton benutzt schon lange und gerne Bauder-Produkte und zeigt das auch in ihren Postings auf Social Media. Das ist Bauder nicht entgangen und war ein Grund, sie anzusprechen. „Chiara passt perfekt zu unserer Marke sowie unserer Zielgruppe und dass sie in einem Familienbetrieb arbeitet, ist für uns als Stuttgarter Familienunternehmen auch ein wichtiges Kriterium“, erklärt Bauder. Bereits vor der Messe gab es eine erste Kooperation, bei der Bauder sehr gute Erfahrungen gemacht hatte. „Deshalb war es für uns eine logische und positive Entscheidung, die Zusammenarbeit mit Chiara fortzusetzen und weiter auszubauen.“

Chiara Monteton als Star am Bauder-Stand

Die Zusammenarbeit mit Chiara Monteton in der Planungsphase und während der Messe lief reibungslos. „Chiara ist mit uns im Bus zur Messe gefahren, hat sich hervorragend integriert und mit uns vier tolle Messtage verbracht. Ihre positive Ausstrahlung und ihr Engagement haben dafür gesorgt, dass sich alle wohlfühlt haben“, so Bauder. Die Vorführungen am Stand, die teilweise von Chiara Monteton mit durchgeführt wurden, zogen viele Interessierte an. Viele BesucherInnen erkannten sie, wollten Bilder mit ihr machen oder fragten gezielt nach ihr.

Sie war mit ihrer unkomplizierten, freundlichen Art „ein kleiner Star am Bauder-Stand und hat wesentlich dazu beigetragen,

die Aufmerksamkeit auf unsere Produkte und unser Unternehmen zu lenken“, zieht Tim Bauder ein positives Fazit. „Die Zusammenarbeit hat gezeigt, wie effektiv und bereichernd solche Partnerschaften sein können. Wir sehen hier großes Potenzial und haben bereits weitere spannende Ideen und Kooperationen in Planung.“

Mission Flachdach mit Dachdecker Paul Heil

Auch bei Lamilux haben sie für die Messe auf die Zusammenarbeit mit jungen Dachdeckern gesetzt. „Wir haben uns gefragt, wie wir die Dachdecker als eine unserer Kernzielgruppen besser erreichen können, und haben die Kampagne Mission Flachdach entwickelt“, berichtet Hartmut Manske, Leiter Marketing. Lamilux veranstaltete einen Wettbewerb mit hochwertigen Preisen, regionalen Roadshows und dem Finale auf der Dach+Holz. Wer wird sich als der Beste beim Anschließen von GFK-Aufsatzkränzen erweisen? „Eine nicht ganz einfache Aufgabe, wo sich die Spreu vom Weizen trennt, etwas zum Mitmachen, mit Emotionen, mit Feedback“, beschreibt es Manske. Die Kampagne sollte in den sozialen Medien bekannt gemacht und begleitet werden.

Wer kam dafür als Partner infrage? Manske war bei der letzten Dachdecker-WM in St. Gallen persönlich vor Ort. „Dort habe ich mit dem Teilnehmer und Bundessieger Paul Heil gesprochen und ihn und seinen Betrieb Bedachungen Heil direkt zur Werksbesichtigung eingeladen. Die Chemie stimmte und als junger Dachdeckermeister passte Heil sehr gut als Gesicht der Kampagne. Er saß auch in der Preisjury auf der Dach+Holz, für die Manske mit dem Ausbilder vom BBZ Mayen, André Hautf, einen weiteren kompetenten Gast gewinnen konnte.“

„Herr Geselle“ bittet zum Wettbewerb

Doch wer sollte den Job übernehmen, die Kampagne bekannter zu machen? „Bei der Suche stieß Manske schnell auf Maurice Odendahl, witzig, authentisch und polarisierend mit seinen

Text: Knut Köstergarten; Fotos: Bauder, Lamilux, Zambelli, Jürgen Biniasch, GHM, Instagram/Maurice Odendahl





Paul saß in der Wettbewerbsjury und war auch selbst am Lamilux-Messestand aktiv.

Videos „Herr Geselle“. Allein auf Instagram hat der junge Dachdecker, der gerade seinen Meister macht, über 200 000 Follower. „Wir haben die Fühler ausgestreckt, um zu schauen, ob das passt. Und es war stimmig. Maurice ist bodenständig und sehr sympathisch“, berichtet Manske. Odendahl präsentierte den Wettbewerb vorab auf seine eigenwillige Weise und war dann alle Messtage am Stand präsent. „Viele wollten Selfies mit ihm machen und es waren immer Besucher um ihn herum.“ Manske zieht ein rundum positives Fazit, was die Kooperationen mit Maurice Odendahl und Paul Heil angeht. „Wir sind ein Premiumhersteller, unsere Produkte sind Teil schöner Architektur. Da war es auch eine Frage der Kompetenz. Und mit den beiden ließ sich das gut vereinbaren.“ In den sozialen Medien hatte Lamilux während der Kampagne eine zehnfach höhere Reichweite als sonst. „Und auch die Resonanz auf beide am Messestand war sehr positiv.“

Zambelli-Spenglerin: Jenni vom Dach

Bereits seit Mai 2023 und als regelmäßige, langfristige Kooperation läuft die Zusammenarbeit von Zambelli mit der Spenglerin Jennifer Konsek, die auf Instagram als „Jenni vom Dach“ über 100 000 Follower hat und an der Seite ihres Vaters den Familienbetrieb „Die Dachlatte“ führt. „Unser



Lamilux hatte während der Kampagne eine zehnfach höhere Reichweite in den sozialen Medien - auch dank Maurice Odendahl.

Geschäftsführer Johannes Ranzinger ist im Herbst 2022 auf sie zugegangen und nach den ersten Gesprächen war schnell klar, dass es einen guten Draht zueinander gibt“, berichtet die Marketingverantwortliche Ramona Perl. Sie betreut von Seiten Zambelli die Partnerschaft mit Jennifer Konsek. Die sagt selbst: „Ich freue mich allein deshalb über diese Kooperation, weil wir in unserem Betrieb seit jeher Zambelli-Produkte verarbeiten.“ Und zu ihrer Philosophie als Influencerin: „Bei Instagram geht es mir weniger um massenweise Produktplatzierungen und Einnahmen durch Klickzahlen als vielmehr um die attraktive Darstellung des qualitätsbewussten Spenglerhandwerks.“

Genau auf diese Weise bringt sich Jennifer Konsek in die Marketingstrategie von Zambelli ein. „Nachdem wir unseren Contentplan für das Jahr erstellt haben, schauen wir, was zu Jennifer passen könnte, etwa zu den Baustellen, auf denen ihr Betrieb gerade arbeitet, und legen mit ihr Schwerpunkte fest. Andererseits ergibt sich oft spontan guter Content auf ihren Baustellen. Wir lieben diesen Austausch und die Flexibilität“, beschreibt Perl die Zusammenarbeit. „Jennifer Konsek ist eine glaubwürdige Markenbotschafterin, weil sie authentisch ihr Handwerk ganz praktisch zeigt und dabei auch ihre Leidenschaft für den Beruf als Spenglerin.“

Jennifer Konsek in Arbeitskleidung von Zambelli: Sie wirbt für den Hersteller mit Posts auf Instagram.



Klempnermeisterin Jennifer Konsek war neben Zimmermeister Stephan Pöschl das Gesicht der Dach+Holz 2024.

Ansprache für die jüngeren Verarbeiter

Auf der Messe war sie an allen Tagen am Zambelli-Stand präsent. Sie zog sehr viele jüngere Leute an, auch für die Standparty, befreundete Influencer kamen zusätzlich. „Für uns ist die Kooperation eine gute Möglichkeit, unsere Produkte auf natürliche Weise in den Dialog zu bringen. Über Jennifer sprechen wir ein jüngeres Publikum an, können mit künftigen Dachverarbeitern in Kontakt treten, mit ganz anderen Möglichkeiten der Interaktion, vor Ort und über soziale Medien“, erläutert Perl.



Jennifer Konsek mit dem Messe-Team von Zambelli. Sie zog an allen Tagen vor allem junges Publikum an den Stand.

Denn die Generationen klaffen weit auseinander, was die Art angeht, sich zu informieren. „Die Älteren nutzen immer noch mehr Messen und Fachmagazine.“ Ihr Fazit nach dem ersten Jahr der Zusammenarbeit: „Wir haben mit Jennifer Konsek eine echte Perle gefunden.“



**PERFEKTION
BIS INS DETAIL**

Cover für Rohrschellen und Rinnenhalter in allen gängigen Materialien und Oberflächen.

Energie ist sein Thema



Christoph Voß hat eine klare Vorstellung, wo er hinwill mit seinem Betrieb. Energetische Dachsanierungen und PV-Anlagen für Privatkunden, das sind die zwei Missionen, die er mit seinen über 20 Mitarbeitern erfolgreich vorantreibt.

An die Anfänge erinnert sich Christoph Voß noch sehr gut. „In unserem Meisterkurs vor 23 Jahren am BBZ Mayen erklärte der pädagogische Leiter Peter Welter, dass PV-Anlagen auf den Dächern das Geschäft der Zukunft seien.“ Heute sitzt der Dachdeckermeister in seinem im März 2024 eröffneten Showroom Solargalerie und kann eine Erfolgsgeschichte erzählen, weil er diesen Satz ernst genommen hat. Voß absolvierte 2009 die Weiterbildung zum Energieberater am BBZ Mayen.

Immer drangeblieben am PV-Thema

Voß ist immer drangeblieben, spätestens seit der Energiekrise im Zuge des Ukraine-Kriegs kann er die Früchte seiner Beharrlichkeit ernten. Systematisch hat er im Team die Kompetenzen der Mitarbeiter im Bereich PV-Anlagen aufgebaut, hat zudem mit Metin Uzungelis einen Elektriker gefunden, der die PV-Planung übernimmt und auf dem Dach alle Stromanschlüsse checkt und abnimmt. Ein Glücksfall für den Betrieb, wie Voß es nennt. „Er ist der letzte Mitarbeiter, der bei einem PV-Projekt auf der Baustelle ist, und bietet super Kundenservice.“

So wichtig wie das Know-how im Team ist ein funktionierendes Netzwerk. Das beginnt mit dem Thema konkurrenzfähiges Material, das der Betrieb vor allem bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG bezieht, deren Niederlassung in direkter Nähe zum Firmensitz im Hammer Gewerbegebiet Rhynern liegt. „Dirk Bollhorst hat über Jahre das Geschäftsfeld PV-Anlagen aufgebaut“, freut sich Voß. Neben Material in bester Qualität braucht es verlässliche Partnerschaften mit alteingesessenen Elektrobetrieben vor Ort. „Das steht und fällt mit der Sympathie von Chef zu Chef“, weiß der Dachdeckermeister. „Und damit, dass man sich gegenseitig gut bezahlt, egal, wer den anderen jeweils beauftragt.“

Was Voß antreibt, ist sein Interesse für das Thema Energie. Ob Gebäudehülle, Heizung oder PV-Anlagen inklusive möglichst maximierter Eigennutzung des selbst produzierten Stroms, er wollte immer schon wissen, wie das praktisch geht, wie sich ein Speicher an einen Wechselrichter anschließen lässt. Er denkt dabei gerne weiter, über die Planung und Installation einer PV-Anlage auf dem Dach hinaus. Das Stichwort lautet Systemintegration, hinter



„Damals bin ich gestartet mit Lohnaufträgen für Elektriker und ersten eigenen Aufträgen, habe Ups and Downs erlebt und 2023 den PV-Manager im westfälischen Ausbildungszentrum Eslohe gemacht.“

Geschäftsführer Christoph Voß in der Solargalerie.



Klassisches PV-Geschäft: ein privates Einfamilienhaus.

Das digitale Aufmaß landet am Ende in der PV-Planungssoftware.



dem letztlich die Frage steckt, auf welche Weise seine Kunden möglichst wenig Strom ins öffentliche Netz einspeisen müssen. „Denn im Ein- und Zweifamilienhausbereich beauftragt uns keiner wegen der acht Cent Einspeisevergütung. Die Leute wollen Energiekosten sparen.“ Und dafür braucht es intelligente Lösungen für die Speicherung auf dem aktuellen Stand der Technik oder die Einbeziehung einer Wallbox.

Saubere und transparente Planung

Den Vertrieb übernimmt der Chef selbst. In Zeiten, wo Kunden im Internet den billigsten Anbieter bundesweit finden können, bearbeitet Voß Anfragen zunächst nur telefonisch. Auf Basis dieses Gesprächs unterbreitet er ein grobes Angebot. „Erst wenn die Leute sich dann zurückermelden, mache ich Vor-Ort-Termine. In 80 bis 90 Prozent der Fälle erhalte ich auch den Auftrag.“



Christoph Voß lässt die Drohne steigen für das Aufmaß.



In der Solargalerie zeigt Christoph Voß den Kunden per Beamer die PV-Planung.

ihre PV-Planungssoftware einspeisen. Danach wird in einer weiteren Software die Statik der Unterkonstruktion gecheckt, alles digital. Der Kunde erhält ein ausführliches Angebot mit einer Ertragsprognose, in dem er auch genau die Anordnung der Solarmodule auf dem Dach sehen kann. „Hier trennt sich die Spreu vom Weizen. Bei uns ist alles sauber und transparent geplant, ich kann dem Kunden alles vorführen“, erklärt Voß.

Die neue Solargalerie

Das kann er auch hervorragend in seiner neuen Solargalerie, die den Betrieb in Hamm und der Region noch bekannter gemacht hat, vor allem als Experten für PV-Anlagen. Hier stehen Dachmodelle mit Ziegeln für Indach PV und aufgeständerte Anlagen, aber auch zusätzlich für Dachfenster. „Ich kann den Kunden konkret etwas zeigen, sie haben etwas zum Begreifen. Und ich kann ihnen Angebote und Infos präsentieren über Beamer und Leinwand.“ Die lassen sich auch nutzen für Vorträge, die es zukünftig geben soll rund ums Thema PV-Anlagen. „Die Solargalerie liegt nur einen Kilometer von der nächsten Realschule entfernt, da lässt sich ein Praktikumstag mit Bezug zum Physikunterricht veranstalten, die Schüler könnten einen Solarbackofen herstellen“, hat Voß weitere Ideen, um sich wie auf der Homepage als Klimahandwerker zu präsentieren.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Voss GmbH Dachdeckermeister



Der Betrieb hat das Steildach mitsamt Gauben des Fachwerkgebäudes und Baudenkmal Reginenstraße 16 in Hamm, erbaut in der Mitte des 19. Jahrhunderts, energetisch saniert.



ein echter Netzwerker und er gibt sich nicht zufrieden mit dem, was er erreicht hat. Sein Leitspruch, nach dem er lebt und arbeitet: Wer aufhört, besser werden zu wollen, hört auf, gut zu sein.

Mitarbeiter sollen fachlich am Ball bleiben

Voß erwartet das von sich und auch von seinen Mitarbeitern. „Der Teufel steckt oft im Detail, da gilt es fachlich am Ball zu bleiben.“ Wie führt er denn seine Leute? „Eher unbewusst, aber mit Wertschätzung für die Menschen als Richtschnur“, erklärt Voß. Er fügt dann hinzu, dass ihm gegenseitiges Vertrauen wichtig ist. Ein Beispiel: „Meine Leute entscheiden selbst, wann es zu heiß wird oder zu stark regnet für die Arbeit auf der Baustelle.“ Mit seinem Team will er bei jedem Projekt „etwas Gutes bauen für die Kunden“. Bei der Qualität kennt Voß keinen Spaß, ansonsten lässt er den Mitarbeitern Freiraum und Entscheidungsmöglichkeiten. Bei allem Wachstum hat er inzwischen strukturierte Abläufe etabliert. „Ich war jetzt drei Wochen im Urlaub. Da lief alles im Betrieb reibungslos weiter, jeder wusste im Alltag, was zu tun ist. Der einzige Unterschied war, dass weniger Angebote rausgingen“, berichtet Voß.

Auch wenn der große PV-Hype vorbei ist, das Geschäft wird auf normaler Strecke weiterlaufen. 50 Prozent seines Umsatzes hat Voß allein 2023 über PV-Anlagen generiert bei gerade einmal zehn Prozent der Aufträge. Darüber hinaus befruchtet das Thema PV-Anlagen auch das zentrale, traditionelle Geschäftsfeld des Betriebs: die energetische Dachsanierung. Denn die Anfrage in Sachen PV-Anlage führt auch zur Überprüfung der Lebensdauer des bestehenden Daches und mitunter zusätzlich zur Sanierung. Voß berichtet: „Da haben wir gerade zwei Paradeobjekte, wo wir beides zusammen realisieren. Wir haben zwei Missionen: Alle Dächer top gedämmt, alle Dächer mit PV-Anlage.“ Dabei ist für die Kunden klar, dass sie immer ein Angebot zum Festpreis bekommen.

Inzwischen ist der Dachdeckermeister selbst als Dozent in der Weiterbildung PV-Manager in Eslohe aktiv, im praktischen Part, wie er es nennt. Er informiert die Kollegen über die PV-Planung, Wechselrichterlegung oder das Thema Elektropartner. „Auf Basis meiner Erfahrung plaudere ich aus dem Nähkästchen.“ Voß ist keiner, der sein Know-how herausstellt. Aber über die Jahre hat er sich im Bereich PV-Anlagen einen Wissensschatz angeeignet, den er gerne an Kollegen weitergibt. Der Mann ist



Teamtreffen auf dem Steildach: Christoph Voß lässt den Mitarbeitern Freiraum und Entscheidungsmöglichkeiten.



Bei der Qualität der Arbeit kennt der Chef keinen Spaß.

Er selbst arbeitet gerne im direkten Austausch mit den Kunden. Er will möglichst keine Planer oder Architekten dazwischen haben und kontrolliert werden. „Ich möchte Ideen einbringen, beraten bei Fördermitteln, Türen öffnen.“ Am liebsten schließt er sich mit Herausforderungen im Büro ein, bis er eine saubere, gute Lösung findet. So war es auch bei einem aktuellen Kita-Projekt mit unterschiedlichen Dachflächen, vielen Ecken und Kanten. Das Dach ist 20 Jahre alt, Wasser läuft rein. Konzept, Abdichtung, Stehfalz, Vollschalung, Details, Anschlüsse, Belüftung oder wasserführende Ebene, die Begriffe sprudeln nur so aus ihm heraus. „Ich tobe mich gerne technisch aus, das macht mich zufrieden“, sagt Voß über seine Akribie.

Voß wollte immer in Vaters Fußstapfen treten

So außergewöhnlich wie seine Akribie und Leidenschaft für die Kundenprojekte ist seine Biografie nicht. „Der Gaul springt nur so hoch, wie er muss“, so Voß trocken. Er wird nach der Realschule Dachdecker und tritt in die Fußstapfen von Großvater und Vater. Die Lehre absolviert er bei einem örtlichen Kollegen, bei zwei weiteren lernt er als Geselle, bevor er in den Familienbetrieb zurückkehrt. „Mit der Lehre war mir klar, dass ich meinen Vater beerben werde. Ich habe diesen Schritt nie bereut“, sagt Voß.

Der Vater führte den Betrieb von 1987 bis 2009. Nachdem Voß 2001 die Meisterschule beendet hatte, begann der Nachfolgeprozess Schritt für Schritt. „Das war ein schöner Übergang ohne Probleme“, erinnert sich der Dachdeckermeister. Inzwischen ist seine Schwester halbtags mit im Büroteam, „mit ihrer Kundenorientierung und Freundlichkeit ist sie eine Bereicherung“. Ein Geselle arbeitet seit 43 Jahren im Betrieb, hat beim Großvater gelernt. So schließt sich der Kreis. Der Betrieb ist ein Beispiel für Beständigkeit und Familiensinn. „Ohne den Stamm an Mitarbeitern aus der Zeit meines Vaters ginge hier nichts“, weiß Christoph Voß. Doch zugleich hat er dem Betrieb seine eigene Handschrift gegeben.



Intelligent genutzte Dächer haben heute mehr drauf denn je. Sie können Strom erzeugen und die Kosten- und Ökobilanz ganzer Gebäude verbessern. Die Begrünung schützt das Dach und verbessert die Luft- und Lebensqualität nachhaltig. Entdecken Sie, was BMI für innovative Dachprojekte, unser Klima und Ihre Kunden tun kann.

de.bmigroup.com/dachentdecker



Am Rad drehen für den guten Zweck

Drei Dachdeckermeister aus dem Landesinnungsverband der Dachdecker Nordrhein absolvierten einen Fahrrad-Spendenmarathon den Rhein entlang für das Kinder- und Jugendhospiz Regenbogenland in Düsseldorf – über 22 000 Euro sind bereits zusammengekommen.

Im Spätherbst 2023 saßen Thomas Schmitz, Dachdeckermeister, Rechtsanwalt und Geschäftsführer des Dachdecker Verbands Nordrhein, Bernd Gockel aus Willich und Uwe Fehr aus Moers bei einem oder wöglich mehreren obergärigen Bieren zusammen und kamen auf die Idee, einfach mal mit dem Fahrrad von Weil im Südbadischen bis nach Rees den Rhein entlang zu radeln.

Was wie eine Spontanidee von drei „Muskeltieren“ erscheint, die sich seit ihrem gemeinsamen Meisterkurs vor 34 Jahren kennen, bekam bald einen tieferen Sinn und guten Zweck. Das Düsseldorfer Kinder- und Jugendhospiz „Regenbogenland“ finanziert sich bis zu 70 Prozent aus Spenden, wie die drei Meister bei einem Besuch erfahren hatten. Grund genug für sie, mal kräftig in die Pedale zu treten, um für die Einrichtung eine Finanzspritze zu generieren und gleichzeitig deren Arbeit der Öffentlichkeit bekannter zu machen.

Diese Nebenwirkung war also durchaus erwünscht: Durch eine professionelle mediale Begleitung sollte diese Tour jeden Tag neu ins Bewusstsein von möglichst vielen Menschen gerückt werden, um damit Aufmerksam-

Vor dem Kinder- und Jugendhospiz Regenbogenland, von links: Bernd Gockel, Thomas Schmitz, Uwe Fehr.

keit für das Kinder- und Jugendhospiz und auch für das Dachdeckerhandwerk zu schaffen. So wurde Maximilian Schmitz, Sohn und designerter Nachfolger von Thomas Schmitz, zum „rasenden Online-Reporter“ und „Tour-Supporter“ ernannt. Täglich drehte Schmitz Junior zwei Videos sowie ein Sommerinterview mit den besuchten Betriebsinhabern und verbreitete das Ganze erfolgreich über Instagram, Facebook und TikTok.

Zusätzlich organisierte er die einzelnen Tour-Etappen, die immer bei Dachdeckerinnungsbetrieben in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Nordrhein ihren Tagesabschluss fanden. Der ursprüngliche Plan, das gesamte Gepäck auf die Fahrräder zu packen, wurde nach einigen vorbereiteten Trainingseinheiten schnell verworfen. Zur Hilfe eilte spontan Enke-Geschäftsführer Uli Kainzinger, indem er für die Tourbegleitung einen Gepäckwagen nebst Getränken zur Verfügung stellte.

Text: Harald Friedrich; Fotos: LIV Dachdecker Nordrhein

Die Dachdeckermeisterin Anna Sahn und drei Azubis aus dem Betrieb von Landesinnungsmeister Martin Weihsweiler ließen es sich nicht nehmen, eine Tagesetappe mitzuradeln.

Was noch fehlte, war die sportliche Tourbekleidung. Die spendierte der Verband Nordrhein in Form von schwarzen Sommertour 2024-Trikots.



770 Kilometer unterwegs bei Dauerregen und Sonnenglut

Die „Sommertour de Dach“ unter dem Motto „Dachdecker drehen am Rad“ startete am 2. Juni mit frisch geölten Ketten und frisch gestärkten Beinmuskeln in Weil am Rhein. Auf 770 Streckenkilometern wurde an acht Tagen in 44 Stunden reiner Fahrzeit das Steh- und Sitzvermögen an die Grenzen gebracht. 3000 Höhenmeter erklimmen die drei Meister der Dächer in schweißtreibender Beinarbeit. Dabei erwies sich die Etappe von Bingen nach Bernkastel-Kues mit ihren 92 Kilometern und 1400 Hunsrück-Höhenmetern als der Teilabschnitt, auf dem wohl die meisten Flüche zu hören gewesen wären – hätte es noch Luft dafür in den Lungen gegeben. Alle Wetter ertrugen die radelnden Dachdecker bis zum Zieleinlauf in Rees bei Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks. Die Palette reichte von Dauerregen gleich am ersten Tour-Tag bis zu Sonnenglut wie auf der Dachbaustelle.

Jeden Abend ein herzlicher Empfang

„Wir haben eine Solidarität und Gemeinschaft erfahren, von der wir eigentlich kaum zu träumen wagten“, so die einhellige Meinung von Schmitz, Fehr und Gockel. Damit meinen sie nicht nur die spontane Tourbegleitung, wie durch drei Auszubildende des Betriebs Degen-Bedachungen von Landesinnungsmeister Martin Weihsweiler oder die Dachdeckermeisterin Anna Sahn von Sahn-Bedachungen, die jeweils einen Tag mit in die Pedale traten. „Jeden Abend wurden wir von einem Dachdeckerbetrieb so herzlich empfangen, wie man es eigentlich nur unter guten Freunden kennt“, so das Fazit der Drei. „Der so oft genannte Begriff der Dachdeckerfamilie wurde hier gelebt und wir haben ihn erlebt.“

Dachdeckerhandwerk vielen Menschen nahegebracht

Experiment gelungen? Auf diese Frage zögern Thomas und Maximilian Schmitz, Uwe Fehr und Bernd Gockel keine Sekunde mit ihrer Antwort:



Gute Laune herrschte bei den drei Pedalrittern beim Zwischenhalt vor dem Dom in Speyer.

„Wir haben einen Zusammenhalt erfahren, der wohl einzigartig ist. Wir haben die unterschiedlichsten Dachdeckerbetriebe in verschiedenen Regionen kennenlernen dürfen. Wir haben unser Handwerk in das Bewusstsein vieler Menschen gerückt, die es bis dahin eigentlich nicht auf dem Schirm hatten. Und wir haben binnen einer Woche rund 22 000 Euro

für Kinder und Jugendliche gesammelt, deren kurze Zukunft damit ein bisschen lebenswerter gemacht werden kann.“

So ganz nebenbei wurden die Posts auf Instagram, Facebook und TikTok von täglich 2000 bis 3000 Menschen angeklickt – 85 Prozent von ihnen übrigens keine Follower, sondern Menschen, die am Dachdeckerhandwerk eine ganz neue Seite entdecken konnten. „Jeden Tag haben andere Menschen unseren Beruf auf eine ganz andere Art kennengelernt“, freuen sich Bernd Gockel und Uwe Fehr.

Eine echte Erfolgsgeschichte, die förmlich nach einer Fortsetzung schreit, oder? Thomas und Maximilian Schmitz sagen dazu mit einem Augenzwinkern: „Vielleicht finden wir Nachahmer in anderen Dachdeckerregionen oder wir gehen selbst wieder auf Sommertour 2025 – schauen wir doch einfach mal.“



Wechselhafte Geschichte mit Happy End

135 Jahre verweisen auf eine stolze und lange Firmengeschichte. In dieser Zeit ist viel geschehen, was den Erfolg der Walter Schmidt Bedachungen GmbH in Hildesheim möglich gemacht hat.

Im September 1889 gründete August Schmidt seine Firma in der Braunschweiger Straße. Dabei war es schon vor 135 Jahren nicht einfach, sich gegen Niedrigpreise im Handwerk zu behaupten und mit Qualität durchzusetzen. Doch der Betrieb war schnell eine Institution. Er steht für Werte, hat seine Geschichte und wird von Menschen geführt und gestaltet, die den größten Teil ihres Tages dort verbringen. Das war über fünf Generationen die Familie Schmidt, immer mit Dachdeckermeistern an der Spitze.

Ärmel hochkrepeln nach dem Zweiten Weltkrieg

Der Sohn von August Schmidt, Adolf, war ebenfalls Dachdeckermeister und übernahm in zweiter Generation den Betrieb und manövrierte ihn durch den Zweiten Weltkrieg. Im Krieg fielen auf Hildesheim viele Brandbomben. Danach hieß es, die Ärmel hochzukrepeln und wiederaufzubauen. Damit waren die Dachdeckerbetriebe eine ganze Weile beschäftigt. Das erste Firmenfahrzeug nach dem Neustart in der Phase des deutschen Wiederaufbaus gibt es noch. Es war ein Handwagen, der bis heute am Firmensitz zu bestaunen ist. Aus der Zeit des Zweiten Weltkriegs selbst ist viel verloren gegangen, wie etwa die Nachweise und Chroniken der ersten 55 Betriebsjahre.

Neuer Namensgeber Walter Schmidt

Beide Söhne von Adolf Schmidt, Walter und Adolf, wurden natürlich auch Dachdecker. Adolf erlitt ein tragisches Schicksal. Er stürzte im Alter von 25 Jahren von einem Kirchturm und war seitdem querschnittsgelähmt. Walter dagegen erhielt im Jahr 1966 seinen Meisterbrief und übernahm den Betrieb. Er ist bis heute der Namensgeber für das Unternehmen.



Schnappschuss aus der Historie: ein Mitarbeiter bei der Dachsanierung.

Im Jahr 1992 übernahmen seine beiden Söhne, Dachdeckermeister Peter Schmidt und Dachdeckergehilfe Ludwig Schmidt, den Betrieb. Sie richteten das Unternehmen zukunftssicher aus, gründeten eine GmbH und kauften das Grundstück „Halle 37“ in der ehemaligen englischen Kaserne am Flughafen Hildesheim – als eine der ersten Firmen auf dem früheren Militärflugplatz. Die nächste Generation kam danach mit an Bord, denn auch die Söhne Oliver Schmidt (Dachdecker-



Mit Gerüsten wird schon länger gearbeitet.

Privatkundengeschäft heute: Dachsanierung mit Indach-PV



meister) und Stefan Schmidt (Dachdeckergehilfe, bis heute im Unternehmen tätig) arbeiteten nach Abschluss der Ausbildung im Familienbetrieb.

Daniela Köhler führt Regie im Büro

Gleichzeitig stieg im Jahr 2009 Daniela Köhler ein, Tochter von Peter Schmidt. Sie ist zuständig für den kaufmännischen Bereich des Familienbetriebs. Acht Jahre später, ab 2017, erfolgten mehrere Veränderungen in kurzen Abständen. Im Jahr 2017 schied Ludwig Schmidt aus der Firma aus. Peter Schmidt blieb weitere fünf Jahre alleiniger Geschäftsführer. Aus der Folgegeneration schied ein Jahr später, 2018, Oliver Schmidt aus, um ein Ingenieurstudium zu beginnen.

Ein ehemaliger Mitarbeiter, Steffen Gollin, kehrte im Frühjahr 2018 zur Walter Schmidt Bedachungen GmbH zurück und absolvierte dort seinen Dachdeckermeister. Er leitete ab dem April 2022 das Unternehmen gemeinsam mit Daniela Köhler als Geschäftsführer-Duo. Doch als am 22. Juli 2022 der bei allen Mitarbeitern und in der Familie beliebte und geschätzte Steffen Gollin urplötzlich verstirbt, muss Senior Peter Schmidt aus dem Ruhestand als technischer Betriebsleiter an die Seite von Geschäftsführerin Daniela Köhler in den Betrieb zurückkehren. Es ist klar, dass dies keine Dauerlösung sein kann. Schweren Herzens fassen beide den Entschluss: Das Unternehmen soll verkauft werden.

Betrieb steht 2023 kurz vor der Schließung

Es wird auf den üblichen Wegen gesucht und inseriert, aber in einer Zeit, in der viele Betriebsinhaber vergeblich nach einem Nachfolger Ausschau halten, findet sich zunächst niemand, der ernsthaftes Interesse zeigt. Daniela Köhler und Peter Schmidt sehen daher nur noch eine Möglichkeit: das Unternehmen zum Jahresende 2023 zu schließen. Als alle arbeitsrechtlichen Fragen – auch für die teilweise seit Jahrzehnten im Betrieb beschäftigten Mitarbeiter – geklärt sind, wird René Langer auf die Walter Schmidt Bedachungen GmbH aufmerksam.

Der Dachdeckermeister und Wirtschaftsingenieur mit Masterabschluss ist 36 Jahre alt und fest entschlossen, sich selbstständig zu machen. „Ich bin bei der Walter Schmidt Bedachungen GmbH auf ein tolles, traditionsreiches Unternehmen gestoßen, in dem die Familie Schmidt über fünf Generationen die Seele war.“ Drei Monate arbeitete René Langer als technischer Leiter im Betrieb und im Anschluss wurden sich die Familien Langer und Schmidt schnell einig. Daniela Köhler begleitete den Übergang und ist bis heute als Büroangestellte im Betrieb tätig.

Übernahme durch René Langer

Die Bürokratie legte René Langer allerdings einige Steine in den Weg. „Es war so“, sagt er, „als würde man bei Tempo 120 auf der Autobahn den Motor eines Fahrzeugs wechseln.“ Bei der Eintragung der Firma habe es große Schwierigkeiten gegeben. Jetzt arbeitet die Walter Schmidt Bedachungen GmbH mit einem guten Wachstum weiter und hat ihre Schwerpunkte im Privatkundenbereich gesetzt, vorzugsweise bei Instandsetzungen und Instandhaltungen. Gut aufgestellt ist der Betrieb auch in der energetischen Sanierung.

René Langer führte die Drohnentechnik ein und kreierte die digitale Zwillinge: Vorher-Nachher-Bilder für die Kunden. Auch die Zusammenarbeit mit einem Elektrobetrieb startete er, um Photovoltaikanlagen installieren zu können. „Wir arbeiten zusammen wie ein gemeinsamer Betrieb“, sagt der neue Firmeninhaber und Geschäftsführer. „Wir haben optimale Produkte und sind in der Lage, sowohl ein autarkes System ohne Netzeinspeisung als auch ein Strangsystem, also die Reihenschaltung der Solarmodule, zu installieren. Auch Dachbegrünungen im privaten Bereich sind inzwischen ein Thema.“

Der Name bleibt auch nach 135 Jahren

Dass die Firma ihren Namen mit dem Wechsel des Inhabers nicht gleichzeitig verändert, war für René Langer selbstverständlich. Ein Familienunternehmen mit so viel Geschichte und Geschichten sollte im Sinne seiner Tradition fortgeführt werden.



Tödliche Abstürze nehmen wieder zu

Tödliche Abstürze vom Dach – es gibt sie immer wieder. So stürzte in der letzten Juniwoche ein 63-jähriger Dachdecker bei der Arbeit vom Dach eines Bauernhofes im Warendorfer Ortsteil Freckenhorst. Zwar sei der Mann nach Angaben der örtlichen Polizei noch reanimiert worden, doch er erlag kurz danach seinen Verletzungen.

Tödliche Unfälle gab es auch im vergangenen Jahr zu viele. 76 Beschäftigte sind 2023 bei einem Arbeitsunfall am Bau ums Leben gekommen, gab die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft, kurz BG Bau, in ihrem Jahresbericht zu Bauunfällen bekannt. Damit stieg die Zahl gegenüber 2022 um zwei Tote an, als es noch einen deutlichen Rückgang gab. Die meisten tödlich verlaufenden Bauunfälle 2023 waren Abstürze oder wurden durch herabfallende oder kippende Bauteile verursacht. Beide Szenarien zusammen machen rund 70 Prozent der tödlichen Bauunfälle aus.

Bauunfälle 2023 insgesamt rückläufig

Positiv ist hingegen zu vermelden, dass die BG Bau insgesamt im Jahr 2023 weniger Arbeitsunfälle auf Baustellen und in baunahen Dienstleistungen in Deutschland verzeichnen konnte als im Vorjahr – nämlich 96 153 und damit 3227 weniger als 2022. Das entspricht einem Rückgang um mehr als drei Prozent. „Heute gibt es auf Baustellen deutlich weniger Arbeitsunfälle als noch vor fünf Jahren, und das trotz intensiver Bautätigkeit und hoher Beschäftigung. Das freut uns und verdeutlicht: Arbeiten auf Baustellen wird tendenziell sicherer. Das sehen wir auch an der Entwicklung der sogenannten Tausend-Personen-Quote“, sagt Bernhard Arenz, Leiter der Hauptabteilung Prävention der BG Bau.

Viele Bauunfälle hätten präventiv vermieden werden können

Die Tausend-Personen-Quote bildet die relative Unfallhäufigkeit pro 1000 Beschäftigte in Vollzeit ab. Sie liegt für 2023 bei 44,6 und lag 2022 noch bei 45,5. „Trotzdem passieren nach wie vor zu viele Unfälle, die hätten vermieden werden können“, so Arenz. „Viele Gefahren sind bekannt, so dass wirksame Schutzmaßnahmen ergriffen werden können. Das gilt für Unfälle ebenso wie für Berufskrankheiten.“ Mit finanziellen Anreizen in Form von Arbeitsschutzprämien will die BG Bau Betriebe zu Investitionen in die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz motivieren.

Ein Drittel aller meldepflichtigen Arbeitsunfälle am Bau haben Verletzungen an den Händen zur Folge. Mit einem Anteil von 17,7 Prozent folgen Verletzungen an Füßen oder Sprunggelenken und rund zehn Prozent der Verletzungen betreffen die Arme. „Oft sind die Verletzungen schwerwiegend und führen zu längeren Ausfallzeiten. Meldepflichtig sind Arbeitsunfälle aber erst dann, wenn Betroffene mehr als drei Tage arbeitsunfähig sind“, erklärt Bernhard Arenz.

Mehr Berufskrankheiten in der Bauwirtschaft

Die Zahl der angezeigten Berufskrankheiten – am häufigsten Lärmschwerhörigkeit, weißer Hautkrebs und Muskel-Skelett-Erkrankungen – ist im Gegensatz zu den Bauunfällen 2023 erneut deutlich angestiegen. So waren es 2023 mit 19 658 neuen Verdachtsmeldungen 1430 Fälle mehr als im Vorjahr.

Bernhard Arenz ist Leiter der Hauptabteilung Prävention der BG Bau.



Text: Knut Köstergarten; Fotos/Grafiken: BG Bau, Photographic Berlin/Vivian Werk



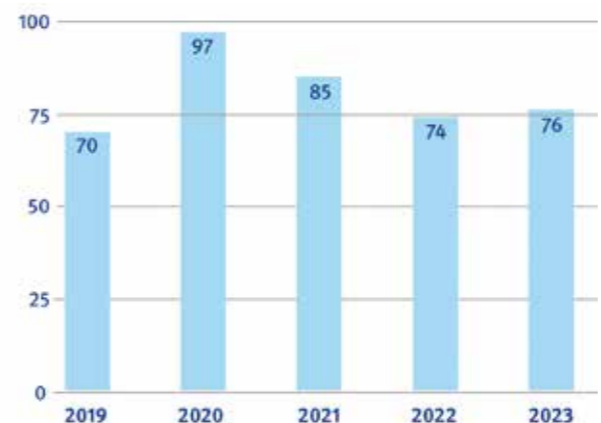
Prävention: Die Zahl der Arbeitsunfälle ist rückläufig, doch weiterhin gilt es, schwere Abstürze zu verhindern.

Das entspricht einem Anstieg um rund acht Prozent. Die im Jahr 2023 am häufigsten gemeldeten Berufskrankheiten sind Lärmschwerhörigkeit mit 4581 Fällen, Hautkrebs durch die ultraviolette Strahlung der Sonne mit 2952 Fällen, bandscheibenbedingte Wirbelsäulenerkrankungen mit 1867 Fällen, Verschleißerkrankungen des Kniegelenkes mit 1436 Fällen und Lungenkrebs in Verbindung mit einer Asbest-Staublungerkrankung mit 1286 Fällen.

Schutzmaßnahmen sehr einfach umsetzbar

„Von Jahr zu Jahr erreichen uns mehr Verdachtsanzeigen auf eine Berufskrankheit. Allein seit 2019 gab es einen Zuwachs um etwa 25 Prozent. Grund ist unter anderem die steigende Lebenserwartung. Außerdem gibt es einen offeneren Umgang mit dem Thema Krankheit und auch eine größere Sensibilisierung auf Seiten des medizinischen Personals“, erläutert Bernhard Arenz. „Um die Anzahl der Erkrankungen langfristig zu senken, müssen wir noch intensiver darüber aufklären, dass der Schutz zum Beispiel gegen Lärm oder UV-Strahlung nicht nur notwendig, sondern auch sehr einfach umsetzbar ist – bei der Arbeit und auch im privaten Bereich.“ Die BG Bau unterstützt Betriebe mit dem verhaltensorientierten Präventionsprogramm „Bau auf Sicherheit. Bau auf dich“, das für Gefahren und Risiken am Arbeitsplatz sensibilisiert.

Tödliche Arbeitsunfälle BG BAU

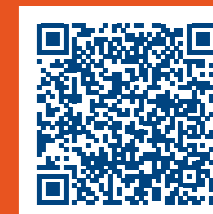


Die Zahl der tödlichen Bauunfälle ist 2023 nach zuvor deutlichen Rückgängen leicht angestiegen.



AB
SOFORT
BIS ZU
300€
BG BAU
FÖRDERUNG

Für Impulse®-Nagler



SCANNEN
UND ALS
ERSTER
DABEI SEIN

Erfolgreich neue Handwerksgeneration gestartet

Auf eigenen Füßen stehen, statt den Familienbetrieb zu übernehmen – das war der Weg von Tim Durach, der in seiner Firma Durach Dach- und Holzbau GmbH im westfälischen Langenberg Zimmerei und Dachdeckerei nahtlos miteinander verbindet.

Tim Durach hatte seine Zimmererausbildung 2009 abgeschlossen und arbeitete in den ersten Berufsjahren im Betrieb seines Vaters in Lippstadt. Das Handwerk war ihm praktisch in die Wiege gelegt worden: „Ich bin als kleiner Steppke auf Baustellen aufgewachsen und es war später eine Zeit lang im Gespräch, den Betrieb zu übernehmen“, erinnert er sich. Soweit sollte es dann aber doch nicht kommen. 2016 und 2017 folgten erst einmal Meistertitel im Zimmerer- und Dachdeckerhandwerk. „Das war nicht immer einfach, weil ich meine beiden Meister parallel zur Arbeit an der Abendschule und abschließend in Vollzeit gemacht habe.“

Kombi von Dachdeckerei und Zimmerei von Vorteil

Statt für die Übernahme des väterlichen Betriebs entschied sich Tim Durach, seinen eigenen Weg zu gehen. Ihm war von Anfang an klar, dass es die Kombination von Zimmerei und Dachdeckerei sein musste. „Da gibt es ja mittlerweile so viele Überschneidungen, da ist es heutzutage von Vorteil, beide Gewerke zu kombinieren.“ 2018 gründete er deshalb seine Firma Durach Dach- und Holzbau, die seit 2021 eine GmbH ist.

Tim Durach begann alleine, aber die Expansion kam schnell, denn die Auftragsbücher waren voll. 2019 entschied er sich deshalb, im nahen Langenberg durchzustarten – an einem idealen Standort an der B 55, mit Städten wie Bielefeld, Rheda-Wiedenbrück, Paderborn, Lippstadt und dem auch noch gut erreichbaren Ruhrgebiet in der Nähe. Das Unternehmen wuchs schnell, heute beschäftigt es bereits 22 Mitarbeiter. Auch Durachs Bruder Chris unterstützt mit seiner langjährigen Erfahrung den Betrieb als angestellter Zimmerer. Er ist mittlerweile unverzichtbar für die Firma.

„Neue Handwerksgeneration mit innovativer Technik“

Dass es mit Durach Dach- und Holzbau steil bergauf geht, zeigt unter anderem der Neubau des 300 Quadratmeter großen Bürogebäudes samt Aufenthaltsräumen. Tim Durach bewirbt seine Firma so: „Wir sind die neue Handwerksgeneration mit innovativer Technik. Wir haben einen Fuhrpark auf dem aktuellen Stand, die passenden modernen Maschinen und die neuesten Werkzeuge für den Dachdecker-



Text: Kai Uwe Bohn; Fotos: Durach Dach- und Holzbau GmbH, Stork Media

Zimmerer- und Restauratormeister Claus Lübbert ist einer der Erfahrenen im Team und begleitet die Azubis.



Die Wandelemente für ein Sheddach werden angeliefert.



Ein neues Dachgeschoss realisiert in Holzbauweise als Sheddach mit unterschiedlichen Höhen.



Zusammenhalt, gute Stimmung und ein niedriger Altersdurchschnitt: Das Team von Holzbau Durach.

und Zimmereibereich. Unser Firmengelände haben wir jetzt gerade um- und ausgebaut, arbeiten auch in der Produktion mit neuen, leistungsfähigen Geräten, beispielsweise mit einem eigenen Kran oder einem Vorfertigungstisch für Holzrahmenbau-Elemente.“

Mitarbeiter sind das stärkste Pfund

Zu 90 Prozent arbeitet das Unternehmen regional, „die meisten Projekte liegen 30 Fahrminuten um uns herum“. Das Brot- und Buttergeschäft ist geprägt vom Holzbau, der in fast jedem Bauvorhaben im Bestand vorkommt. Dachsanierungen mit Gaube oder Anbau erfordern das Zusammenspiel der beiden Gewerke Dachdeckerei und Zimmerei und hier greift bei der jungen GmbH eine Hand in die andere. „Das stärkste Pfund in unserer Firma sind aber eindeutig die Mitarbeiter. Unser Know-how, unser Zusammenhalt und die gute Stimmung sowie unser sehr geringer Altersdurchschnitt von gerade einmal 26 Jahren überzeugen auf jeder Baustelle.“ Tim Durach selbst ist mit 34 Jahren schon einer der Älteren.

Großprojekt in Dortmund gestemmt

Eines der bisher größten Projekte war eine Gebäudeaufstockung im Bestand in Dortmund. „Da konnten wir mal so richtig zeigen, was wir drauf haben“, freut sich Tim Durach. Seine Firma fertigte dafür zahlreiche Elemente in Holzrahmenbauweise

vor. Um nach oben zu bauen und damit zusätzlichen Wohnraum zu schaffen, wurde das Dachgeschoss eines 90 Meter langen Mehrfamilienhauses abgetragen. „Das Besondere für uns war dabei einerseits der Umfang und andererseits, dass wir konsequent ökologisch vorgehen konnten. Alle Baustoffe waren sozusagen ‚grün‘, die Dämmung beispielsweise aus Holzfaserverwerkstoffen.“ Gut und klimafreundlich bauen, das macht einem jungen Unternehmen natürlich Spaß. Alles in allem war Holzbau Durach über mehrere Bauabschnitte rund drei Jahre mit dem Projekt beschäftigt.

Das Bauen im Bestand hat die Firma groß gemacht, mittlerweile ist auch der Neubaubereich ein wichtiger Bereich. „Wir haben inzwischen viele Kunden in diesem Sektor, gerade weil wir hier in Langenberg und Umgebung mit Architekten und Bauunternehmen sehr gut vernetzt sind“, so Tim Durach. Von Flaute bei Neubauten könne in seiner Region nicht wirklich die Rede sein.





Bei Instagram zeigt Chef Tim Durach, was seine Mitarbeiter so alles leisten auf den Baustellen.



Dachdecker und Zimmerer, Männer und Frauen: Bei Holzbau Durach setzen sie auf Vielfalt.

Internet-Auftritt auf Profiniveau

Auch durch sein Marketing begeistert der Betrieb. Auf der Webseite zeigen Fotos und Videos in Profiqualität die Durach-Truppe im Einsatz. „Das hilft uns bei den Aufträgen und bei der Nachwuchsgewinnung“, ist Tim Durach überzeugt. „Wir leben nun mal in einer Welt, in der es ohne visuelle Reize und Information nicht geht.“ Man baue dabei auf die Unterstützung von Stork Media in Bielefeld: „Dahinter steckt ein alter Kollege von mir, der von Anfang an mit uns zusammengearbeitet hat.“ Betreut wird die Webseite von Freundin Kerstin Kiwitt, die als gelernte Betriebswirtschaftlerin und Personalerin das Büro managt. Auch bei Instagram ist die Firma aktiv. „Jüngere Menschen lassen sich nur noch online erreichen“, sagt der Chef.

Fünf Azubis und ein Profiausbilder

Und genau das schafft die Firma aus Langenberg. Gefragt, wie es mit Nachwuchs und Ausbildung aussieht, überrascht Tim Durach: „Wir kennen kein Fachkräfteproblem und erhalten regelmäßig Bewerbungen. Aktuell haben wir fünf Auszubildende.“ Solche Sätze dürften manch anderem Firmenchef im Lande die Tränen in die Augen treiben. „Zudem haben wir unlängst mit Claus Lübbert einen sehr erfahrenen Mitarbeiter gewinnen können, der vorher im Bildungszentrum Soest als Zimmerer- und Restauratormeister gearbeitet hat. Er begleitet die Ausbildung und achtet darauf, dass das optimal durchgezogen wird.“ Einige Gesellen, die Lübbert in Soest unter seinen Fittichen hatte, sind heute seine Kollegen bei Holzbau Durach. Arbeitsvorbereitung und Bauleitung sind die weiteren Aufgaben des mit 56 Jahren ältesten Mitarbeiters. „Keine Sorge, der ist jung geblieben“, versichert Tim Durach.

Gute Zusammenarbeit mit der DEG Dach-Fassade-Holz

Sein Holzbau-Unternehmen arbeitet beim Materialeinkauf mit der DEG Dach-Fassade-Holz eG zusammen, allerdings mit der etwas entfernten Niederlassung in Münster. „Diese ist auf Holzbau spezialisiert und war damals unser erster Kontakt zur DEG“,

erinnert sich Tim Durach. „Vom Dachstuhl über Dachumdeckung, Flachdächer und Industriebauten ist die DEG natürlich ein starker Partner, weil sie alle Materialien abdeckt. Unser Ansprechpartner Klaus Bronstering hilft uns, wo er kann.“

Nach Wachstumsphase erstmal konsolidieren

Sorgen um Aufträge muss sich Tim Durach aktuell keine machen: „Für 2024 sind wir mehr oder minder ausgebucht.“ Dabei hilft die Flexibilität des Betriebes, der neben Dächern auch Holzrahmenbauten, Fachwerkarbeiten, Carports oder Flachdächer macht. Nach den Jahren des schnellen Wachstums setzt der Chef nun auf Konsolidierung. „Mit der jetzigen Größe fühlen sich alle sehr wohl. Es ist bei uns unglaublich freundschaftlich und familiär, jeder kennt jeden, wir halten zusammen.“ Gute Leute, die ins Team passen, wird Tim Durach aber garantiert nicht wegschicken. „Bei der guten Auftragslage könnten wir noch ein paar mehr Leute beschäftigen.“

Holzbau Durach verfügt über eine eigene Produktion für die Vorfertigung der Holzrahmenbauelemente.





Azubi Start-Up in Braunschweig

Ein Date für die Zukunft hatten 15 junge Menschen zum Start ihrer Ausbildung in den Berufen Groß- und Außenhandelsmanagement, Fachkraft für Lagerlogistik, duales Studium und Umschüler. Sie wurden zwei Tage nach Braunschweig zum Azubi Start-Up eingeladen.

Neben dem persönlichen Kennenlernen und erstem Netzwerken erhielten die zukünftigen Fachkräfte Tipps, wie man mit Erfolg in die Ausbildung startet. In einem Workshop wurde dieses Thema eindrucksvoll vermittelt. Beim Mittagessen in der Technikhalle mit vielen Mitarbeitern der Zentrale gab es ein geselliges Miteinander. Im Anschluss stellten sich die einzelnen Abteilungen der Zentrale bei einem Speed-Dating vor. So bekamen die neuen Kollegen:innen frühzeitig ein Gefühl dafür, wie breit und vielseitig unsere Genossenschaft aufgestellt ist.

Mit einem gemeinsamen Abend über den Dächern von Braunschweig zusammen mit dem D1K Team endete der erste spannende Tag.

Am zweiten Tag wurden die Azubis in Bezug auf Sicherheit im Unternehmen sensibilisiert. Danach bekamen sie aus erster Hand einen Überblick über die Struktur, Philosophie und Stra-



ategie der Genossenschaft und welche Meilensteine sie in ihrer Ausbildung erwarten.

Hier unsere Neuen:

Tim Barthel (Hildesheim)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Jasse Schröder (Hannover)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Jörn Dalke (Hannover)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Celine Kerwitz (Finowfurt)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Domenic Schaarschmidt (Finowfurt)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Luke Karbe (Finowfurt)	<i>Fachkraft für Lagerlogistik</i>
Sarah Weigert (Berlin-Lichterfelde)	<i>Fachkraft für Lagerlogistik</i>
Niklas Pustelnik (Berlin-Lichterfelde)	<i>Fachkraft für Lagerlogistik</i>
Lena Tröndle (Leipzig)	<i>Fachkraft für Lagerlogistik</i>
Lars Hohendorf (Fürstenwalde)	<i>Fachkraft für Lagerlogistik</i>
Dominik Kuschmann (Braunschweig)	<i>Umschüler Groß- und Außenhandel</i>
Dominik Seifert (Dresden)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Damian Jürgeleit (Zentrale)	<i>Dualer Student WI</i>
Diar Ahmed (Lauenau)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>
Erik Golm (Fehrbellin)	<i>Groß- und Außenhandelsmanagement</i>

Geplante Termine 2024/2025 (ohne Gewähr)

06.11.2024

Landesverbandstag des
Dachdeckerhandwerks Berlin

13.-17.01.2025

Messe Bau München

21.03.2025

D1K Generalversammlung in Berlin



Save the Date

D1K Techniktag im November

Dynamisch und innovativ in die Zukunft - Unter diesem Motto werden wir den diesjährigen Techniktag umsetzen.

Mit fast 20 Partnern/Ausstellern und dem D1K Technikteam werden wir Ihnen aus dem aktuellen ZEDACH Investitionskatalog, der im Oktober erscheint, live und praxisnah Maschinen und Geräte präsentieren. Desweiteren Innovationen sowie Neuigkeiten aus der Technikwelt.

08. November in Braunschweig, 10.00 bis 15.00 Uhr
Abteilung Technik, Hansestraße 47b, 38112 Braunschweig

15. November in Berlin-Lichterfelde, 10.00 bis 15.00 Uhr
Ostpreußendamm 140-143, 12207 Berlin

Besuchen Sie einen unserer Techniktage in Braunschweig und Berlin! Informieren Sie sich aus erster Hand über aktuelle Innovationen.



! --Jetzt investieren: Der Investitionskatalog ist seit Jahren eine perfekte Unterstützung. Die enthaltenen Produkte geben einen lückenlosen Bedarfsüberblick und helfen Ihnen dabei, am Ende des Geschäftsjahres noch sinnvolle Investitionen zu tätigen oder im neuen Jahr Ausrüstungslücken zu schließen.

SONDERAKTION

PV Modul von LONGI Hi-MO 5m, LR5-54HIH*

Rahmen aus eloxierter Aluminiumlegierung, silberfarben
 In den Leistungsklassen 400-415 Watt

Sprechen Sie Ihre Niederlassung an!

39,90 €

pro Modul zzgl. MwSt.

*Solange der Vorrat reicht.

Mitarbeiter in der Genossenschaft
10-jähriges Jubiläum
Devlin-John Viereck /// Fürstenwalde /// 01.09.2014
Martin Zihm /// Fehrbellin /// 01.09.2014
15-jährige Betriebszugehörigkeit
Danny Müller /// Finowfurt /// 20.07.2009
Christian Strelow /// Zentrale /// 01.08.2009
Marc Kartens /// Gifhorn /// 01.09.2009
Jens Schirmer /// Berlin-Biesdorf /// 01.09.2009
Daniel Kirschner /// Boxdorf /// 01.09.2009
20-jährige Betriebszugehörigkeit
Uwe Fleischer /// Borna /// 01.08.2004
40-jähriges Jubiläum
Martina Henze /// Hannover /// 01.08.1984
45-jährige Betriebszugehörigkeit
Thorsten Salmanzig /// Zentrale /// 11.09.1979
<i>Wir gratulieren herzlich!</i>
Wir begrüßen unser neues Mitglied
Otto Liebing, Inh. Jan Pätzold 38112 Braunschweig

Firmenlauf in Braunschweig

Mit sportlichem Ehrgeiz, viel guter Laune und Teamgeist

Zum diesjährigen Firmenlauf in Braunschweig hatten sich 17 Teilnehmer gemeldet. Am 21.08. um 18.15 Uhr wurde dann die knapp 5 km lange Laufstrecke im Braunschweiger Bürgerpark absolviert.



Zusammen mit über 6000 anderen Sportbegeisterten sind wir unter dem Motto unserer Karrierewebsite „KOMM RAN KOMM AN“ an den Start gegangen.

KOMM RAN
KOMM AN

Und es lief wieder ganz gut. Beim „Team Mixed“ landeten wir von über 250 Mannschaften auf Platz 106.

Im eigenen Meetingpoint-Zelt wurde nach dem Lauf bei Getränken und Snacks ein unterhaltsamer Abend verbracht.

Die Atmosphäre war wirklich fantastisch! Beim Zieleinlauf reichten die Emotionen von Stolz und Erleichterung bis hin zu einem großartigen Zusammengehörigkeitsgefühl. Und jeder vom Team D1K hat für sich selbst eine gute Zeit bzw. auch Bestzeit erreicht.

Vielen Dank an das D1K Laufteam:
Jens Erichson -- Marcel Peters -- Michael Kloß -- Marc Karstens -- Hagen Tlusty -- Stefan Jahn -- David Brendel -- Jeanine Wesche -- Marco Pape -- Mirco Seegers -- Daria Müller -- Sarah Titos del Valle -- Nadine Schnellinge -- Nicola Gorny -- Sophie Eberherr -- Frauke Heiden -- Bianka Brandes und Team Captain Eberhard Hinz

Unser Jobangebot

- Niederlassung Leipzig**
- kfm. Angestellte:r im Innendienst
 - Außendienstmitarbeiter:in
 - Lagermitarbeiter:in
 - Lagermitarbeiter:in im Kantenservice

- Niederlassung Hannover**
- Lagermitarbeiter:in
 - Lagermitarbeiter:in/Ersatzkraftfahrer:in
 - Kraftfahrer:in

- Niederlassung Gifhorn**
- Lagermitarbeiter:in/Ersatzkraftfahrer:in

- Niederlassung Berlin-Lichterfelde**
- Lagermitarbeiter:in/Ersatzkraftfahrer:in



Region Berlin/Brandenburg/Sachsen
 -- Außendienstmitarbeiter:in im Fachbereich Fassade

ab sofort
Bewirb Dich jetzt!
www.dachdecker1kauf.de/karriere

Schon gewusst?

Verpflichtende E-Rechnung ab 01.01.2025

Mit dem Beschluss des Wachstumschancengesetzes am 27. März 2024 hat der Gesetzgeber die Einführung der E-Rechnung beschlossen. Damit folgt Deutschland dem Beispiel anderer EU-Staaten sowie einiger Länder außerhalb der EU, die die E-Rechnung bereits als Standard im Geschäftsverkehr etabliert haben.

Was bedeutet dieses konkret: Alle Unternehmen, unabhängig von ihrer Größe, müssen ab 2025 E-Rechnungen empfangen können. Auch der Versand von E-Rechnungen wird verpflichtend, wobei es jedoch Übergangsregelungen geben wird. Aktuell erfüllen Formate wie die XRechnung oder das hybride ZUGFeRD-Format diese Anforderungen.

Wichtig: Ab 2025 gilt eine per Mail versendete PDF-Rechnung nicht mehr als elektronische Rechnung.

Die Verpflichtung zur Ausstellung einer E-Rechnung gilt ausschließlich für steuerbare Leistungen zwischen Unternehmen (B2B), unabhängig davon, ob das Unternehmen im Haupt- oder Nebenerwerb geführt wird.

Bis Ende 2026 dürfen Unternehmen für inländische B2B-Umsätze weiterhin Papierrechnungen oder nicht dem neuen Format entsprechende elektronische Rechnungen (z. B. PDF) versenden, sofern der Empfänger zustimmt. Ab dem 1. Januar 2025 hat jedoch die E-Rechnung Vorrang, weshalb alle Unternehmen den Empfang, die Verarbeitung und die revisionssichere Archivierung von E-Rechnungen sicherstellen müssen.

Bis Ende 2027 dürfen Unternehmen mit einem Vorjahresumsatz von maximal 800 000 Euro weiterhin Papierrechnungen oder elektronische Rechnungen im PDF-Format für B2B-Umsätze verwenden, sofern der Empfänger zustimmt. Unternehmen mit einem höheren Umsatz dürfen Rechnungen auch per EDI-Verfahren übermitteln, selbst wenn diese noch nicht dem neuen E-Rechnungsformat entsprechen.

Ab 2028 müssen alle inländischen Unternehmen die neuen Anforderungen an E-Rechnungen und deren Übermittlung für inländische B2B-Umsätze verpflichtend einhalten. Umsätze an private Endverbraucher (B2C) sowie grenzüberschreitende B2B-Umsätze sind derzeit von der E-Rechnungspflicht ausgenommen.

Auch Unternehmen, die nur mit Privatkunden arbeiten oder Kleinunternehmer ohne Umsatzsteuerausweis sind, sollten prüfen, ob sie ab 2025 E-Rechnungen empfangen können, da Lieferanten möglicherweise E-Rechnungen senden werden. Anders als bisher ist für die „neue“ E-Rechnung keine Zustimmung des Empfängers mehr nötig – nur bei Rechnungen, die nicht den neuen Vorgaben entsprechen (z. B. PDF), ist weiterhin eine Zustimmung erforderlich.

Die hier dargestellte Information zur verpflichtenden E-Rechnung gibt lediglich einen ersten Überblick und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftungsübernahme für die inhaltliche Richtigkeit wird nicht übernommen. Bitte wenden Sie sich für eine individuelle Beratung an Ihren Rechtsanwalt, Steuerberater oder Unternehmensberater.



Wie Nachfolge im Betrieb gelingen kann

Die Hanebutt Gruppe ist in vielerlei Hinsicht besonders. Einmal, weil sie mit über 500 Mitarbeitern in 15 Betrieben und an zwölf Standorten bundesweit der führende Anbieter für Arbeiten rund um Dach und Fassade ist. Zum anderen, weil bereits in vierter Generation echtes Unternehmertum gelebt wird.

Anders denken, Visionen entwickeln, neue Wege beschreiten, innovativ sein: So lautet das Credo. Beispielhaft zeigt sich diese Herangehensweise an der Art und Weise, wie bei Hanebutt die Unternehmensnachfolge organisiert wird, wie also Vater Henning und Sohn Heiner die Gruppe gemeinsam in die Zukunft führen und wie sie diese Erfahrungen und dieses Know-how auch noch weitergeben wollen an die Inhaber anderer Dachdecker- und Handwerksbetriebe. Doch der Reihe nach.

Heiner Hanebutt macht den Meister am BBZ Mayen

Heiner Hanebutt absolvierte seine Dachdeckerlehre bei SW-Dach in Herbolzheim in der Nähe von Freiburg, ein Betrieb, der mit seinen über 90 Mitarbeitern inzwischen zur Hanebutt Gruppe gehört, die Mitglied der Dachdecker-Einkauf Ost eG ist. 2014 folgten der Meister am BBZ Mayen und die Rückkehr in die Zentrale in Neustadt am Rübenberge bei Hannover. Zwischendurch baute er die Niederlassung Hamburg mit auf. Klar war immer, er wird in die Fußstapfen von Vater Henning Hanebutt treten. Und bereits 2019, so erinnert sich der Sohn, starteten beide den Nachfolgeprozess – mit Workshops bei Christian Gärtner, einem Coach für Persönlichkeitsentwicklung.



Sohn Heiner und Vater Henning Hanebutt führen den Betrieb bereits gemeinsam.

Gemeinsame Vision entwickelt

„Für uns war von Beginn an wichtig, dass wir beide in eine Richtung gehen. Dafür braucht es als Basis eine gemeinsame Vision für unsere Gruppe, die wir in vier Monaten entwickelt haben“, so Heiner Hanebutt. „Wir sind verschieden, verstehen uns aber menschlich hervorragend. Es geht um Vertrauen schenken und loslassen können.“ Die Mission bei Hanebutt: Wir gestalten die Zukunft unseres Handwerks. Das Ziel: Ein bundesweites Netzwerk von Dachdeckerbetrieben zu schaffen. „Wir wollen Fahrzeiten von maximal zwei Stunden und möglichst keine Arbeiten auf Montage“, erklärt Heiner Hanebutt.

Abläufe von heute auf morgen umgestellt

Mithilfe von Christian Gärtner klärten beide die Grundfrage, wie sich der Betrieb aufstellen will. Angefangen hat es also bei beiden Chefs persönlich. „Es ging darum, wie wir Kunden verstehen können, wie wir Mitarbeiter führen wollen“, erläutert Heiner Hanebutt. Weitere Workshops gab es danach auch mit dem gesamten engeren Führungsteam. „Wir haben Chancen ergriffen und Abläufe von heute auf morgen umgestellt, wenn wir es für sinnvoll hielten. Kein großes Lager mehr, Mitarbeiter fahren direkt zu den Baustellen, wir haben uns besser organisiert.“

Über 500 Mitarbeiter in 15 Betrieben und an zwölf Standorten: Das ist die Hanebutt Gruppe, die jüngst auch in Hürth bei Köln eine Niederlassung eröffnet hat.





„Wir wollen stolze Handwerker, die sich auf ihre Arbeit freuen“, sagt Heiner Hanebutt.

Mitarbeiter stehen im Fokus

Im Mittelpunkt stehen dabei für Hanebutt die Mitarbeiter. „Wir wollen stolze Handwerker, die sich auf ihre Arbeit freuen, und immer mehr Fachkräfte selbst ausbilden“, berichtet Heiner Hanebutt. In diesem Prozess entstand eine weitere Zusammenarbeit – mit Vantisgo, einem Unternehmen, das Leadership-Entwicklung und Organisationberatung anbietet. Die Frage: „Wie können wir Menschen noch besser führen, also erst einmal die Mitarbeiter verstehen und richtig Feedback geben“, erläutert Henning Hanebutt.

„Ich will motivierte Mitarbeiter.“

Konsequente Ausrichtung auf Aus- und Weiterbildung

Ein Ziel dabei war und ist, dass das operative Geschäft auf den Baustellen unabhängig von den beiden Chefs läuft. Dafür braucht es Mitarbeiter, die motiviert sind, sich gerne einbringen und Verantwortung übernehmen. Genau dafür schafft das Unternehmen bereits seit Jahrzehnten die Rahmenbedingungen. Henning Hanebutt sagte dazu im Dachdecker-Podcast sinngemäß den Satz: „Ich will motivierte Mitarbeiter, ob die drei, vier oder fünf Tage in der Woche arbeiten, ist nebensächlich.“ Und er sagte auch: „Wir bilden konsequent aus, ermöglichen und finanzieren auch Weiterbildungen oder die Meisterschule. Wenn uns dann trotzdem Mitarbeiter verlassen, nehmen wir es in Kauf. Allerdings wollen wir, dass sie als Hanebutt-Fans gehen, und das tun sie auch.“

Je nach Niederlassung verschiedene Arbeitszeitmodelle

Fachkräfte zu gewinnen und zu halten ist ein, vielleicht sogar das zentrale Thema. Und so gibt es bei Hanebutt je nach Niederlassung verschiedene Arbeitszeitmodelle, von der 4- bis zur 5-Tage-Woche, je nach Bedürfnissen der Mitarbeiter und des Betriebes. „Wir machen das schon seit vielen Jahren und fahren damit sehr gut“, sagt Heiner Hanebutt. Aktuell beschäftigt die Hanebutt Gruppe 74 Azubis, das Ziel liegt bei 100. Es gibt vorab Praktika, eine Lehrerin unterstützt die Lehrlinge auf dem Weg zu Top-Fachkräften. Zu Beginn eines Lehrjahrs



Ein wichtiges Ziel bei Hanebutt: Mitarbeiter verstehen und richtig Feedback geben.

kommen die Neuen für eine Woche in der Zentrale zusammen und werden in alle Themen eingeführt, die für die Hanebutt Gruppe wichtig sind.

Übergabeprozess läuft bislang sehr gut

Erst sich selbst und danach die Mitarbeiter entwickeln, so sind Henning und Heiner Hanebutt die Sache angegangen – auf Basis einer gemeinsamen Vision für das Unternehmen. Und so kam auch die Nachfolge ins Rollen. Bereits seit 2021 gibt es eine klare Aufteilung zwischen Vater und Sohn. Junior Heiner führt verantwortlich das Geschäft der Zentrale, Senior Henning das in den Niederlassungen. „Die Zahlen sind besser als geplant. Ich bin überrascht, wie gut die Übergabe bislang verlaufen ist“, berichtet Heiner Hanebutt. Da zahlen sich auch die professionelle Begleitung aus und die Bereitschaft beider, Unsicherheiten auszuhalten. „Vertraue dem Prozess, darum geht es“, meint Heiner Hanebutt.



Hanebutt bietet flexible Arbeitszeitmodelle für die Mitarbeiter.



Das Hanebutt Institut gibt das Know-how in Sachen Nachfolge an Handwerkskollegen weiter.

Gründung eines Weiterbildungsinstituts

Jetzt folgt der nächste Schritt: Hanebutt gründet ein eigenes Institut und bildet zertifiziert für die Unternehmensnachfolge aus. „Um das Fortbestehen und den Bedarf an handwerklichen Leistungen in Zukunft nicht zu gefährden, braucht es neue Impulse, da gegenwärtige Angebote nicht ausreichen“, erklärt Henning Hanebutt. „Um Fachkräfte bestmöglich einzusetzen, bedarf es eines tieferen Verständnisses für deren individuelle Bedürfnisse.“

Handwerkskollegen unterstützen bei der Nachfolge

Deshalb bietet das neue Hanebutt Institut eine gezielte Aus- und Weiterbildung im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung für Handwerksmeister an, um ihnen zu helfen, sich nicht nur fachlich, sondern auch individuell weiterzuentwickeln. Während der Weiterbildung liegt der Schwerpunkt auf dem unter-



Bei Hanebutt erhält jeder Mitarbeiter die Chance, sich weiterzubilden bis hin zum Meister.

nehmerischen Wirken, der Führung von Mitarbeitenden, der Kalkulation und Marketingaktivitäten. Das Hanebutt Institut stellt nach Abschluss eine Zertifizierung aus, wobei der erste Kurs als Einstiegsausbildung dient und das Zertifikatsprogramm bis zu eineinhalb Jahre dauert. 2024 startet die erste MasterEMPOWER-Weiterbildung mit 12 bis 40 Teilnehmern.

Personell wird neben Heiner und Henning Hanebutt auch dessen Frau Sandra Hanebutt als Coaching-Expertin nach der Methode Deep O.C.E.A.N. den Teilnehmern mit ihrer Expertise zur Seite stehen. Sie fokussiert sich in ihrer Arbeit auf die Persönlichkeitsentwicklung.



100 Auszubildende sind das Ziel – aktuell bildet die Hanebutt Gruppe 74 Lehrlinge aus.

ADVERTORIAL

Jetzt die FLECK ECO FORM-Serie entdecken

Mit den ECO FORM-Produkten von FLECK (produziert von Leadax) erhalten Sie wiederverwertbare Anschlüsse für Wand, Kamin, Kehle, Fenster, Gaube und vieles mehr.

Die ECO FORM-Produkte werden aus Polyvinylbutyral (PVB) hergestellt, das aus hochwertigem Automobil-Verbundglas-Folien gewonnen wird. In einem speziellen Recyclingverfahren wird der Rohstoff zu einem langlebigen, umweltfreundlichen Produkt gefertigt, das Walzblei am Bau ersetzt.

Vorteile auf einen Blick:

- Bis zu 75 Prozent leichter als Walzblei
- Sehr hohe Dehnfähigkeit – ohne Rissbildung
- Leicht mit einer stabilen Schere zu schneiden
- Einfach zu formen und zu montieren
- UV-stabil und sehr langlebig
- Hervorragende Verträglichkeit mit Metallen und sonstigen Dachwerkstoffen
- In Bleigrau, Schwarz und Ziegelrot (letzteres gilt nur für ECO FORM EASY) sowie in unterschiedlichen Abmessungen (bis zu 500 Millimeter breit und 6000 Millimeter lang) verfügbar



Die Produkte unterscheiden sich in der Art ihrer Montage: ECO FORM EASY wird mithilfe von zwei Selbstklebestreifen auf der Rückseite befestigt, während ECO FORM MAX rückseitig komplett mit Butylkleber beschichtet ist. ECO FORM BASIC wird ohne Klebemittel auf der Rückseite ausgeliefert und kann mechanisch und/oder mithilfe unseres Kartuschenklebers Leadax HIGH-TACK montiert werden.

Nachhaltigkeitszertifikat des ZVDH

Die gesamte ECO FORM-Serie ist vom Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) mit dem Nachhaltigkeitszertifikat ausgezeichnet, das höchste Anforderungen in Bezug auf Produktion, Produkteigenschaften und Recyclingfähigkeit stellt. Das niederländische Prüf- und Forschungsinstitut Kiwa hat die FLECK ECO FORM-Produkte auf Haltbarkeit und Wasserdichtigkeit getestet. Das Ergebnis: Die Produkte überzeugen durch ihre hohe Alterungs- und Langzeitbeständigkeit. Die Wasserdichtigkeit bei einer Wassersäule von 10 000 Millimeter wurde auf mindestens 25 Jahre getestet. Weitere Informationen finden Sie unter: fleck-dach.de/eco-form.

Text und Foto: Fleck

ADVERTORIAL

Roto Außenrollladen: 365 Tage Wohlbefinden

Mit dem Roto Außenrollladen lassen sich unerwünschte Temperatureinflüsse wie Hitze oder Kälte aus dem Dachgeschoss fernhalten. Der Einbau der Außenausstattung ist sowohl am RotoQ als auch am Roto Designo Dachfenster in kurzer Zeit einfach erledigt.

Kunden entscheiden sich zunächst für eine der vier Bedienvarianten: manuell, elektrisch, elektrisch per Funk oder Solar. Dann wird der Außenrollladen aus wenigen Bauteilen zusammengesteckt und ohne zu bohren von innen verbaut. Dank der doppelwandigen Alu-Lamellen ist der effektive Hitzeschutz oder der Kälteschutz sofort gegeben. Außerdem lassen sich Räume effektiv verdunkeln und auch der Einbruchschutz wird unterstützt. Auch bei geschlossenem Rollladen sind Bewohner jederzeit uneingeschränkt in der Lage, das Dachfenster zu öffnen.

Und: Auf Wunsch lässt sich die Premiümlösung auch in gängige Smart-Home-Systeme einbinden und per Smartphone oder Sprache steuern.



Text und Bilder: Roto Fenster

Neue Perspektiven eröffnen.



OnTop Innenfutter
Pflegeteiches Kunststoff-Innenfutter für passgenauen Abschluss in Neubau-, Austausch- und Sanierungssituationen.



Roto OnTop Flachdachfenster.

Wählen Sie das OnTop als reine Lichtlösung oder elektrisch öffenbar und bringen Sie langlebige Premiumqualität, Tageslicht und ein gesundes Wohnklima in die Räume Ihrer Kunden. Einfacher Austausch dank OnTop Innenfutter für die Laibungstiefen 500, 750 und 1000 mm.



OnTop Flachdachfenster Fixverglast
Flachdachfenster in Kunststoff mit Standardmaß.

OnTop Tronic Flachdachfenster
Flachdachfenster in Kunststoff mit Standardmaß – Elektro Funk.

OnTop Flachdachfenster zur Entrauchung
Flachdachfenster in Kunststoff mit Standardmaß zur Entrauchung.



Mehr Informationen zu Roto OnTop Flachdachfenstern:
www.roto-frank.com/de/dst/flachdachfenster/ontop

Buschmann tools
INVENTION | PRODUCTION

ANGETRIEBEN DURCH INNOVATION UND LEIDENSCHAFT

FALZBENDER

Biegen in höchster Qualität

Branchenführer seit 2022. – erstes Produkt dieser Art auf dem Markt, das zwei oder drei Biegungen in einem Arbeitsgang ermöglicht

Perfekter Ersatz für größere Werkzeugmaschinen für kleinere Arbeiten

MAX MATERIAL THICKNESS:
Stainless Steel: 0.5mm
Painted Steel: 0.7mm
Copper, Zinc & Aluminum: 0.8mm

TECHNICAL INFORMATION:
Upper profile machine: 6kg
Under profile machine: 4kg

www.buschmanntools.com

Geprüfter Betriebswirt für Dachdecker



Die Anforderungen an Führungskräfte im Dachdeckerhandwerk werden immer komplexer. Denn die Chefs sind zwar noch Handwerker, aber vor allem Unternehmer.

Gutes fachlich-technisches Wissen allein reicht schon länger nicht mehr aus. Es braucht eine Strategie, wie ich meinen Betrieb ausrichten und führen, wie ich Kunden beraten will. Und dann das Thema Personal: Ohne eine Idee, wie ich meine Mitarbeiter gewinnen, führen und entwickeln möchte, lässt sich heute kein motiviertes Team aufbauen. Aus diesen Gründen bietet das Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (BBZ) in Mayen jetzt erstmals in Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer Koblenz einen Lehrgang zum „Geprüften Betriebswirt nach HwO“ in Vollzeit an – speziell ausgerichtet auf den Bedarf von Dachdeckern.

Aufs Dachdeckerhandwerk zugeschnitten

Den „Geprüften Betriebswirt nach HwO“ als Äquivalent zum Masterstudium gibt es natürlich schon länger. Er wird ansonsten

Der Abschluss „Geprüfter Betriebswirt nach HwO“ kann über das Aufstiegs-BAföG gefördert werden.



von den Handwerkskammern in Eigenregie durchgeführt. Dabei kommen die Teilnehmer in der Regel aus den verschiedensten Gewerken und die Lehrbeispiele decken eben auch diese Spannweite ab. In der Weiterbildung des BBZ Mayen liegt der Fokus nun allein auf dem Dachdeckerhandwerk und bietet so das ideale zusätzliche Know-how nach der Meisterschule, in der nur Teil 3 sich dem Thema Betriebswirtschaft widmet. „Der speziell für Dachdecker entwickelte und ausgerichtete Kurs vermittelt das notwendige betriebswirtschaftliche Wissen, um eine Führungsposition in einem Unternehmen einzunehmen oder ein eigenes Unternehmen zu gründen“, erläutert BBZ-Geschäftsführer Rolf Fuhrmann.

Kooperation mit Handwerkskammer Koblenz

Der „Geprüfte Betriebswirt nach HwO“ bereitet die Teilnehmenden in 700 Unterrichtseinheiten in Vollzeit optimal auf künftige Führungsaufgaben vor. „Wir sehen den Bedarf und freuen uns über die Kooperation mit der Handwerkskammer Koblenz“, erläutert Fuhrmann. Auch Bernd Hammes, Geschäftsführer der Handwerkskammer Koblenz, findet lobende Worte: „Der gemeinsam entwickelte Kurs des Geprüften Betriebswirts speziell für DachdeckerInnen ist für uns eine optimale Ergänzung. Wir sind sicher, dass auch dieses Angebot ein voller Erfolg wird.“ Für Fuhrmann macht der Kurs das Angebot des BBZ Mayen komplett. „Von der Ausbildung über den Meister bis zum ‚Geprüften Betriebswirt nach HwO‘ bilden wir das gesamte Portfolio ab.“

Zielgruppe jüngere Dachdeckermeister

Zielgruppe sind vor allem Dachdecker, die erst vor kurzem ihren Meisterbrief erhalten haben und mit dem „Geprüften Betriebswirt nach HwO“ ihr Know-how für die Gründung oder Übernahme eines Betriebs oder eine Führungsaufgabe als Angestellter

Rolf Fuhrmann ist Geschäftsführer am BBZ Mayen.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: BBZ Mayen

Für die Absolventen des Meisterkurses 2024 am BBZ Mayen könnte der „Geprüfte Betriebswirt nach HwO“ die passende nächste Weiterbildung sein.



weiter ausbauen wollen. Fuhrmann grenzt diesen Kurs damit ab von der BBZ-Weiterbildung „Manager im Dachdeckerhandwerk“. Letztere sei eher für gestandene Inhaber gedacht, die ihren Betrieb verbessern wollten. Dabei stehen Führungskompetenz und Persönlichkeitsentwicklung besonders im Vordergrund.

Beim „Geprüften Betriebswirt nach HwO“ hingegen gibt es mit Unternehmensstrategie, Unternehmensführung, Personalmanagement und Innovationsmanagement vier große Themen. Hier müssen im Rahmen einer Projektarbeit eine betriebswirtschaftlich komplexe Problemstellung aufbereitet und ein Lösungsentwurf präsentiert werden.

Details zum neuen Kurs

Der Abschluss „Geprüfter Betriebswirt nach HwO“ ist im deutschen Qualifikationsrahmen auf Niveaustufe 7 eingestuft und kann daher über das Aufstiegs-BAföG gefördert werden. Dies ist auch nach einer vorherigen Förderung der Meisterausbildung möglich. Die Kursgebühren inklusive der Prüfungsgebühr betragen 6850,00 Euro. Durch das Aufstiegs-BAföG, Darlehen der KfW-Bank sowie weitere Aufstiegsförderungen können

diese Kosten bis zur kompletten Summe gefördert werden. Für Kurzentschlossene: Der erste Kurs beginnt im Januar 2025 und endet im März 2026.

Wer mit welcher Qualifikation teilnehmen darf

Zugelassen zum Kurs sind Personen, die eine Meisterprüfung in einem Handwerk erfolgreich abgelegt haben oder einen anerkannten Fortbildungsabschluss wie den „Geprüften Kaufmännischen Fachwirt nach der Handwerksordnung“ oder ähnliche Qualifikationen vorweisen können. Eine mindestens dreijährige Berufspraxis ist ebenfalls erforderlich. Für Fragen und die Anmeldung können sich Interessenten über Telefon 02651/9873-0 oder Mail info@bbz-dachdecker.de an das BBZ Mayen wenden.



Der **Rockstar** für Dach und Fassade

Aufdach-Photovoltaiksystem

NEU

- Hohe Leistungsfähigkeit mit TOPCon-Technologie.
- Leistungsgarantie von bis zu 30 Jahren.
- Ideal für eine Installation auf vorhandenen Schieferdächern
- Ästhetische Optik dank dezentem Design und geringer Aufbauhöhe

Jetzt mehr erfahren: www.rathscheck-solar.de



Sanierung der Trierer Porta Nigra

Das berühmte Trierer Stadttor Porta Nigra wurde 170 n. Chr. von den Römern in reiner Handarbeit erbaut. Fast zwei Jahrtausende später ist es ein perfektes Beispiel dafür, dass die Vergangenheit Zukunft hat. Da ist sich der 26-jährige Zimmerermeister Marvin Fuchs, Geschäftsführer der Zimmerei Fuchs GmbH im rheinland-pfälzischen Holzhausen, etwa 30 Kilometer nordwestlich von Wiesbaden gelegen, ganz sicher.



Bereits die beschränkte Ausschreibung zur Restaurierung der oberen Balkenlage einschließlich des eichenen Bodenbelags machte deutlich, dass für so einen Auftrag nur wenige Experten infrage kommen. Marvin Fuchs gehört zu diesem kleinen Kreis der Restauratoren im Zimmererhandwerk. Auch wenn er genau 1828 Jahre jünger als die Porta Nigra ist, hat er keine Angst vor solchen Aufträgen – wohl aber Respekt vor der Vergangenheit.

Oberste Balkenlage komplett erneuert

Sein Auftrag: Die oberste Balkenlage mit sechs massiven Eichenbalken von je sieben Meter Länge komplett zu erneuern. Und dazu auch gleich den Bodenbelag auf einer Fläche von 60 Quadratmetern mit historisch getreuen Eichenbrettern neu zu verlegen. In Zusammenarbeit mit seinem „Haus und Hof-Schreiner“, der aus jahrelang abgelagerten Eichenstämmen die 66 Millimeter dicken Bretter in verschiedenen Breiten geschnitten und mit Nut und Feder angefertigt hatte, gelang die Restaurierung bis Ende März 2024 in nur etwas mehr als zwei Monaten – und das, ohne die Touristenströme in der Moselstadt Trier von der Porta Nigra zu verbannen. Aufmerksamkeit ist dem Betrieb bei der Sanierung eines so bekannten Gebäudes



gewiss. So stand Marvin Fuchs etwa der SWR-Landesschau Rheinland-Pfalz Rede und Antwort.

St. Lubentius: Glockentürme und Rhombendächer saniert

Eine der Referenzen für diesen Auftrag ist die umfangreiche Sanierung der St. Lubentius Basilika in Dietkirchen bei Limburg an der Lahn. Die Arbeiten, die Marvin Fuchs mit seinem Team im Juni 2023 begonnen hatte, werden wohl bis weit in den Sommer 2024 andauern. Hier ist die Aufgabe von Marvin Fuchs und seinem siebenköpfigen Holz-Expertenteam, die beiden Glockentürme mit ihren wohl ältesten erhaltenen Rhombendächern aus Schiefer sowie die verbindende Holzbrücke zwischen diesen Türmen zu sanieren und teilweise zu restaurieren. Dabei sind auch alle Fußpunkte der im 12. Jahrhundert erbauten eichenen Turminnenkonstruktion historisch fachgerecht zu erneuern. Hierzu musste ein 40 Meter hohes Gerüst erstellt werden. Marvin Fuchs, dessen Vater Dachdecker ist, sieht das als eine gute „Vorübung“ für die außerdem auszuführende Restaurierung der Holzkonstruktion des westlichen Langhauses über der Orgel.

Fachkräftemangel kennt Marvin Fuchs nicht

Um solche Projekte zu realisieren, braucht es natürlich Fachkräfte. Und da sind wir beim Medienthema Nummer eins – dem Fachkräftemangel. „Das Wort kenne ich auch – allerdings nur aus den Medien“, so das erstaunliche Statement von Marvin Fuchs. Er hat weder Probleme damit, Fachkräfte zu finden, noch damit, Fachkräfte an seinen erst vor zwei Jahren gegründeten Betrieb – inzwischen eine GmbH – zu binden. „Ich bin in der komfortablen Situation, aus zahlreichen Initiativ-

Noch so ein tolles Projekt: Sanierung der beiden Glockentürme der St. Lubentius Basilika in Dietkirchen.



Zimmerermeister Marvin Fuchs (links) hat sich zum Restaurator im Zimmererhandwerk weitergebildet.



Marvin Fuchs (Mitte) und sein aktuelles Team: Seit der Gründung vor gut zwei Jahren wächst der Betrieb stetig.

Die Begeisterung für das Material Holz verbindet die Mitarbeiter im Team Fuchs.



bewerbungen für Ausbildungsplätze unseren Nachwuchs aussuchen zu können“, freut sich der junge Handwerksmeister. Freuen kann sich auch sein aktueller Azubi, denn im Sommer werden zwei neue Lehrlinge als Kollegen hinzukommen.

Digitalisierte Prozesse für historische Restaurierungen

Und wie begeistert er angehende und gestandene Zimmerer für einen jungen Betrieb, der sich vom ersten Tag an historisch getreuen Sanierungen in Verbindung mit der Digitalisierung verschrieben hat? „Wer zu uns kommt, weiß bereits, dass wir nicht im Mittelalter stehen geblieben sind, sondern von der *„Wir sind als Betri
jung und präsent.“* Arbeitzeiterfassung per App bis zur Baustellenplanung weit weg vom Papierkrieg sind.“ Eingehende Post wird in seinem Büro gleich per Scan digitalisiert. Erklärtes Ziel des Denkmalschutz-Experten für die Zukunft seines Betriebs ist das „papierlose Büro“. Und dem kommt er schon jetzt sehr nah.

Projekte in sozialen Medien präsentieren

Zudem ist Marvin Fuchs schon seit seiner Jugend auf Social-Media-Kanälen unterwegs und ihnen auch treu geblieben. „Bei uns können Bauvorhaben fast schon live, zum Beispiel auf Instagram oder im Blog des Zimmerer-Treffpunkts verfolgt werden“, verrät er stolz. Die Homepage seines Betriebs, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, entstand mal eben nach Feierabend in Eigenregie auf der Couch, auf YouTube gibt es ein cooles Imagevideo.

Bei altem Fachwerk fühlen sich die Mitarbeiter der Zimmerei Fuchs in ihrem Element.



Moderne, auch digitale Technik für historische Sanierungen: Die Zimmerei Fuchs ist ein attraktiver Arbeitgeber.

Vergangenheit für die Zukunft erhalten

Marvin Fuchs ist – das ist im Gespräch zu spüren – voll mitreißender Begeisterung für sein Konzept und für seine Leidenschaft, Vergangenheit für die Zukunft zu erhalten, und das mit moderner Technik und einem Konzept, das genauso ansteckend wirkt wie seine persönliche Begeisterung für das Handwerk. „Wir sind als Betrieb jung und präsent, wir wachsen und bleiben dabei aber in einer überschaubaren Größe als eingeschworenes Team. Wir haben Mitarbeiter, die anstatt stupider Montagearbeiten am Neubau-Fließband echte Handarbeit können und leisten“, fasst er seine Philosophie zusammen. Und dazu gibt es auch noch stylische Arbeitskleidung. ➤



Text: Harald Friedrich; Fotos: Zimmerei Fuchs GmbH



Solche gelungenen Schnappschüsse, wie hier von der Porta Negra, zeigt Marvin Fuchs auf der Homepage und in den sozialen Medien, was bei potenziellen Kunden und Auszubildenden gut ankommt.



Bei so interessanten Projekten besteht kein Nachwuchsmangel für die Zimmerei Fuchs.

4,5-Tage-Woche für Mitarbeiter

Seinen jüngsten Plan hat er schon umgesetzt: die Einführung einer 4,5-Tage-Woche. „Jeden zweiten Freitag im Monat als arbeitsfreien Tag zu planen, ist realistischer und praxistauglicher als eine 4-Tage-Woche mit Arbeitszeiten am vom Gesetzgeber vorgesehenen täglichen 10-Stunden-Limit“, findet Fuchs. „Bei allen modernen Hilfs- und Arbeitsmitteln: Unser Handwerk bleibt körperlich anspruchsvolles Arbeiten.“ Spätestens nach dem Umzug seines Betriebs ins benachbarte Miehlen wird er die neuen Arbeitswochenpläne verwirklichen.

Gute Auftragslage in der Restaurierung

Die Aufträge dürften ihm und seinem Team dabei kaum ausgehen. Es gibt noch viel Bausubstanz der Vergangenheit für die Zukunft zu sichern – mit Säge, Beil, Keil und Computer. Für die Restaurierung der von ihm besonders geliebten Fachwerkhäuser hat Marvin Fuchs inzwischen auch die Qualifikation zur Fachkraft für Lehm- und DVL absolviert. Marvin Fuchs ist bei allem Erfolg übrigens durchaus bodenständig geblieben. Treffen kann man ihn nicht nur auf und an historischen Gebäuden, sondern auch beim Wandern auf dem nahen Rheinsteig.



FINANZIERUNGEN FÜR DIE BAUBRANCHE

DIE BESTE FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR IHRE INVESTITION.

Auf Anforderung den passenden Maschinenpark zusammenstellen – als Deutschlands größter, unabhängiger Leasingmakler schaffen wir Ihnen Spielraum für unternehmerischen Fortschritt. Mit fundierten, individuellen Finanzierungskonzepten für Mittelstand und Industrie – und für Sie als Unternehmer.



Thomas Weidtmann
Firmenkundenberater

T +49 211 99883-215
M +49 171 6284500




thomas.weidtmann@fm-leasingpartner.de



Jörn Bohlen
Firmenkundenberater

T +49 421 848022737-2
M +49 151 62863243

joern.bohlen@fm-leasingpartner.de

-  **Jedes Investitionsvolumen**
-  **Neu- oder Gebrauchtmaschinen**
-  **Ein persönlicher Ansprechpartner**

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

- Dachdecker-Einkauf Ost eG
- DEG Alles für das Dach eG
- Dachdecker-Einkauf Süd eG
- DEX eG, Hamm

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

- DEX eG, Weyhe



Bock auf altes Handwerk

oben: Projekt Bauernhofmuseum Illerbeuren: Die Bunde Reetdach werden mit einer speziellen Wurftechnik aufs Dach geworfen.

Klug und geschickt ihre Hände und Körperkraft einsetzen, mit traditionellem Werkzeug ein Naturmaterial bearbeiten, ein Werk schaffen, dabei umweltverträglich arbeiten, ohne Chemie, ohne Giftstoffe, nachhaltig: Das ist es, was Reetdachdeckerin Moira Memmhardt (30) schon immer wollte.

Zuerst lernte sie Tischlerin. Doch im Arbeitsalltag als Gesellin gab es zu viele Maschinen, ein eher industrielles Arbeiten und wenig ökologisches Denken. Zudem war die Arbeit auch noch schlecht bezahlt. So sattelte die Tochter eines Reetdachdeckers 2018 um und lernte seitdem in Zusammenarbeit mit ihrem Vater die vielen Techniken und Kniffe eines uralten, heute noch lebendigen und gut bezahlten Handwerks.

„Mir gefällt an dem Beruf besonders, dass die Arbeit 100 Prozent ökologisch ist. Nachhaltig zu leben, ist mir wichtig. Privat kaufe ich fair, bio und regional ein. Auf der Arbeit sehe ich bei den anderen Gewerken am Bau so viele Kunststoffe und Chemikalien, die Leute müssen Gehörschutz tragen. All das habe ich auf dem Reetdach nicht“, berichtet Moira Memmhardt. Sie ist draußen in der Stille. „Ich brauche nur Draht, eine spezielle Nadel, die die üblichen zwei Nadeln der Reetdachdecker ersetzt, eine Zange und ein Klopfbrett. Wir werfen uns die Bunde Reet mit einer speziellen Wurftechnik hoch aufs Dach. Dort nähen wir sie quasi mit Draht und Nadel fest“, erläutert Moira Memmhardt.

Reetdachdeckerin mag körperliche Anstrengung

Das ist körperlich sehr anstrengend und man braucht auch ein gutes Gleichgewicht. „Aber genau das mag ich. Ich bin auch privat viel draußen und in Bewegung, Baden im See, Campen, Gartenarbeit.“ Moira Memmhardt mag körperliche Anstrengung und geht gerne mit Freunden Bouldern in der Halle. „Allein durch die Arbeit habe ich dafür die nötige Kraft in Armen und Fingern.“



Moira Memmhardt möchte in einigen Jahren selbst Reetdachdecker ausbilden.

Weil es im Verhältnis zur Nachfrage viel zu wenige ReetdachdeckerInnen gibt, ist Moira Memmhardts Fachkompetenz sehr gefragt. Die gute Auftragslage gibt der versierten Handwerkerin eine besondere Freiheit. Moira Memmhardt arbeitet, wie ihr Vater, als Reisehandwerkerin. Die nur in Deutschland zu findende Rechtsform des Reisegewerbes ermöglicht ihr, ohne Dachdeckergesellenbrief als Reetdachdeckerin zu arbeiten und ohne Meisterbrief selbstständig zu sein, verbietet ihr aber auch, für sich Werbung zu machen.

Moira Memmhardt verteilt Visitenkarten dort, wo sie ein renovierungsbedürftiges Dach sieht, und unterhält als Referenz für die geleistete Arbeit ihren Instagram-Account mit dem Namen Thatching Girl.





Die Reetdachdeckerin liebt das Naturmaterial Reet.

Thatching ist der englische Fachausdruck für Reetdachdecken und Thatching liegt auch in England voll im Trend.

Das Wissen weitergeben

„Ich arbeite jetzt im sechsten Jahr als selbstständige Reetdachdeckerin und habe nicht vor, einen Gesellenbrief als Dachdeckerin zu machen. Mit meinem Gesellenbrief als Tischlerin, meiner Berufserfahrung auf dem Bau und als Dachdeckerin kann ich irgendwann direkt den Dachdeckermeister machen. Um mein Wissen später weitergeben und Nachwuchs auszubilden zu können, würde ich das machen, aber erst in einigen Jahren“, erklärt Moira Memmhardt. Als Meisterin mit Auszubildenden müsste Moira Memmhardt dann ein stehendes Gewerbe anmelden und bräuchte Betriebsräume.

Ein uraltes Handwerk

Reetdächer gibt es, seit Menschen in der Jungsteinzeit sesshaft wurden. In Deutschland finden sich archäologische Nachweise von Reetdachdächern, die 6000 Jahre alt sind. Das Material Schilfrohr, auch Teichrohr oder Ried genannt, wächst weltweit an den Rändern von Gewässern, in Mooren und Auenwäldern, von den Küstenniederungen bis in die Gebirge. Die im Wasser gedeihende Pflanze ist wasser- und bakterienresistent, getrocknet daher langlebig, außerdem wärmedämmend sowie schallschützend: ein idealer, nachwachsender Baustoff. Allerdings kann der Bedarf an Reet in Deutschland nicht mehr durch eigenen Anbau gedeckt werden. So kommt das Schilfrohr heute aus Österreich oder Dänemark, Ungarn, Rumänien, der Türkei oder China.

Immaterielles Kulturgut der UNESCO

Reetdachdecken wurde 2014 von der Deutschen UNESCO-Kommission in das bundesweite Verzeichnis des Immateriellen Kulturerbes aufgenommen, als regionale, vor allem in Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen und Schleswig-Holstein noch praktizierte alte Handwerkskunst. Moira Memmhardt kommt aus Dannenberg im niedersächsischen Landkreis Lüchow-Dannenberg, auch als Wendland bekannt. In der Region, entlang der Elbe mit ihren weitläufigen Talauen, prägen Reetdächer das Bild vieler Orte.

Hier findet die Reetdachdeckerin mehr als genug Kundschaft. Denn was bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts das Dach der armen Leute war, ist inzwischen zum Dach



Bei Tischlerarbeit im Winter oder zwischendurch baut Moira Memmhardt gerne Vollholz-Möbel. Hier sind es Betten für ein Biohotel.



Moira Memmhardt ist auch in der Freizeit gerne in Bewegung, hier beim Bouldern.

der begüterten und der alteingesessenen Familien geworden. Das wunderschöne Reetdach ist heute Aushängeschild für Wohlstand und Traditionsbewusstsein. In Kampen auf Sylt ist ein Reetwalmdach sogar für fast alle Häuser vorgeschrieben. Das Reetdach hat also nicht nur Tradition, sondern wegen seiner Nachhaltigkeit und Energieeffizienz eine Zukunft. Deshalb können Auszubildende im Dachdeckerhandwerk im dritten Lehrjahr den Schwerpunkt Reetdachtechnik wählen.



Statt der üblichen geraden und runden Nadel der Reetdachtechnik nutzt Moira Memmhardt eine seltene, speziell geformte Nadel.

Pfahlbaumuseum Unteruhldingen: Neueindeckung der von Stürmen zerstörten Reetdächer.



Dächer aus Roggenstroh restauriert

Doch zurück zu Moira Memmhardt: Des Öfteren erhält die 30-Jährige bei öffentlichen Ausschreibungen den Zuschlag und manchmal reist sie für besondere Aufträge in den Süden Deutschlands. Dann restauriert sie zum Beispiel im Freilichtmuseum Illerbeuren im bayrischen Schwaben Dächer aus Roggenstroh. Das war bis ins 19. Jahrhundert in der Region die verbreitetste Form der Dacheindeckung.

Pfahldörfer neu eingedeckt

Vor kurzem hat Moira Memmhardt über mehrere Wochen im Pfahlbaumuseum Unteruhldingen am Bodensee von Stürmen zerstörte Reetdächer in den

dort nachgebauten Pfahldörfern aus der Stein- und Bronzezeit neu eingedeckt.

Selbst für eine gestandene Reetdachdeckerin ist so ein Arbeitsplatz spektakulär: eine in die Anfänge der Sesshaftigkeit des Menschen zurückreichende, historisch nachempfundene Siedlung, die auf Pfählen im Bodensee steht. „Das war ein besonderes Highlight: unter mir der Bodensee und im Panorama, bei klarer Sicht, die Alpen.“

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP



Damit der Betrieb ohne Chef überlebt

Wenn der Chef oder die Chefin unerwartet durch einen Unfall oder eine schwere Erkrankung ausfällt oder sogar stirbt, droht vor allem in kleineren Betrieben die Insolvenz. Vorbereitung ist da das halbe Leben und der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) hat dafür jetzt einen neuen Notfallordner konzipiert.

In Notfällen gelingt es leichter, die Insolvenz zu vermeiden, wenn der Dachdecker-Unternehmer vorsorgt. Dafür ist eine fundierte Zukunftsplanung nötig, die zwingend ein Notfallmanagement beinhaltet. „Gerade in einer Situation, in der der Betrieb durch den unerwarteten Ausfall des Chefs nicht nur im rechtlichen Sinne erstmal allein dasteht, sind Stellvertreter-Regelungen und dazugehörige Vollmachten für Familienmitglieder und/oder Mitarbeiter unverzichtbar.“

Zudem benötigt jeder Unternehmer ein schriftliches Konzept, in dem Jahresziele und -pläne sowie Strategien für den Betrieb enthalten sind, um erfolgreich wirtschaften zu können“, erläutert Felix Fink, ZVDH-Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung. Er hat im Auftrag des zuständigen Fachausschusses gemeinsam mit Peter Welter die zweite, erweiterte Auflage des ZVDH-Notfall-Ordners konzipiert, der über den Verlag Rudolf Müller bestellt werden kann.

Ausfälle meistern – Fortbestand sichern

Für Fink ist klar: „Besonders Unternehmen, die langfristig von Familienmitgliedern weitergeführt werden sollen, müssen so aufgestellt sein, dass der Fortbestand des Betriebs im Mittelpunkt aller strategischen Überlegungen steht – losgelöst von der Person des Unternehmers. Auch auf die Gefahr hin, dass andere Ziele, wie etwa eine gleichmäßige Vererbung, in den Hintergrund treten.“ Dabei ist eine vorherige Beratung durch Steu-

erberater, Rechtsanwalt und Notar empfehlenswert. „Die dazu erforderlichen Maßnahmen, wie beispielsweise der Abschluss eines Ehevertrags und die Verfassung eines Testaments, sind unverzüglich vorzunehmen und bei Bedarf in regelmäßigen Abständen anzupassen“, benennt Fink zentrale Punkte.



Felix Fink, ZVDH-Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung mit dem ZVDH-Ordner mit dem Titel „Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb“

Text: Knut Köstergarten; Fotos: ZVDH

Bewährte Mitarbeiter sollten für den Fall der Notfälle als Stellvertreter aufgebaut werden.



Mit allen wichtigen Formularen zum Ausfüllen

Im ZVDH-Ordner mit dem Titel „Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb“ finden die Betriebsinhaber eine systematische Vorlage für die Erstellung eines Notfall-Fahrplans und die Sammlung aller relevanten Dokumente. Die klar strukturierten Formulare können direkt vom Unternehmer ausgefüllt werden. Zentral sind zunächst die Vorab- und Sofortmaßnahmen im ersten Kapitel mit den Formularen Stellvertreter-Regelung, erste Handlungsanweisungen und erste Benachrichtigungen.

Stellvertreter im Betrieb aufbauen

Felix Fink empfiehlt Unternehmern, vor Erstellen des Notfall-Ordners einen Stellvertreter aufzubauen. Das kann die im Büro mitarbeitende Ehefrau oder Lebenspartnerin oder ein bewährter Mitarbeiter sein. Die Stellvertreter-Regelung sollte zudem schriftlich fixiert und entsprechende Vollmachten und Verfügungen ausgefertigt werden. Auch die Belegschaft zu informieren, ist eine vertrauensbildende Maßnahme.

Neuaufgabe überarbeitet mit neuen Kapiteln

Die erste Auflage des Notfallordners erschien 2015 mit 76 Seiten, die erweiterte Neuaufgabe hat mit 152 doppelt so viele Seiten. Alle in der ersten Auflage vorhandenen Muster für Vollmachten und Verfügungen wurden aktualisiert. Komplett neu sind die Ausführungen sowie das Formular zur Innenverhältnisregelung zwischen Vollmachtgeber und Bevollmächtigtem (Kap. 3.2.3), die Registrierung bei der Bundesnotarkammer mit entsprechenden Antragsmustern (Kap. 3.5), die Sorgerechtsverfügung (Kap. 3.6), dazu das gesamte Kapitel 6 über eheliche Güterstände und Nachlass sowie das Unterkapitel 8.1 Cybersicherheit im Handwerk – Erste Hilfe bei einer Cyber-Attacke. Zudem gab es etliche Aktualisierungen und Ergänzungen in den anderen Abschnitten.

Ohne Ehevertrag kann eine Scheidung in die Insolvenz führen

Gerade der Bereich eheliche Güterstände und Nachlass hat eine große Bedeutung. Dahinter verbirgt sich zum einen das Thema Ehescheidung. Viele Dachdecker-Chefs bleiben im Güterstand der Zugewinnngemeinschaft. „Kommt es zur Scheidung, wird der Zugewinn bei jedem Ehepartner ermittelt und dann geteilt“, erklärt Felix Fink. Der Zugewinn fällt meist beim Dachdecker an, weil die Ehefrau oft den Haushalt führt, die Kinder betreut und vielleicht in Teilzeit arbeitet. „Bei einer Scheidung hat die Ehefrau einen Geldanspruch auf den Zugewinn, der sofort fällig wird. Diese Summe kann einen Betrieb in die Insolvenz führen“, erläutert Fink. Sinnvoll könne ein Ehevertrag in Form einer modifizierten Zugewinnngemeinschaft sein, der den Fortbestand sichert, aber bei dem sich zugleich kein Partner benachteiligt fühlt.

Nachlass: Testamentsregelung wichtig

Ähnlich ist es beim Nachlass. Fehlt im Zusammenhang mit dem Tod des Firmeninhabers eine Testamentsregelung, fällt der Betrieb womöglich an eine Erbengemeinschaft. „Betroffene sagen, die Erbengemeinschaft kann der Vorhof zu Hölle sein“, spitzt Fink zu. Das heißt: Sind sich die Erben nicht grün, kann der Betrieb stillstehen, weil Entscheidungen vertagt werden müssen. Es droht auch hier die Auflösung des Betriebes. Dies lässt sich durch ein entsprechendes Testament vermeiden.

Notfallmanagement Pflichtthema bei ersten Meisterkursen

Der Notfallmanagement-Ordner wird zukünftig auch Pflichtbaustein bei der Meisterausbildung am BBZ in Mayen sowie im Ausbildungszentrum St. Andreasberg. „Das freut mich sehr“, erklärt Felix Fink. „Man kann gar nicht früh genug anfangen, zukünftige Betriebsinhaber aufzuklären über all die Punkte, die dem Unternehmen das Genick brechen können, wenn man unvorbereitet ist.“

Ob Ehevertrag oder Nachlassregelung: Wichtige Entscheidungen sollten rechtzeitig getroffen werden.



Positiver Marktausblick für 2024

Gute Nachrichten für Dachdecker und Zimmerer: Das Bonner Marktforschungsinstitut B+L prognostiziert in seiner vor kurzem vorgestellten Sanierungsstudie eine Erholung im zweiten Halbjahr 2024 – auch im Bereich Dachsanierung.

Dies gelte sowohl für den privaten Wohnbau als auch für die Sanierungsaktivitäten der deutschen Wohnungswirtschaft. Noch 2023 zeigte sich bei Bestandsmaßnahmen ein deutlicher Rückgang: Private Eigenheimbesitzer haben weniger saniert als noch in den Vorjahren. Viele Haushalte verzichteten angesichts gestiegener Bau- und Lebenshaltungskosten auf entsprechende Maßnahmen oder priorisierten etwa die Installation einer Photovoltaikanlage gegenüber einer Dachsanierung.

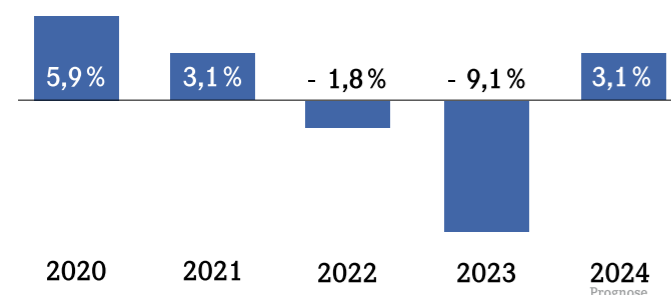
Anstieg der Sanierungstätigkeit

B+L geht für die kommenden Monate von einem Anstieg der Sanierungsaktivität aus. Die Sanierungsmärkte, die bereits aktuell einen deutlich höheren Anteil an den deutschen Bauinvestitionen haben als der Neubau, werden weiter an Bedeutung für Absätze und Investitionen gewinnen. Wie entsteht so eine Prognose? „Wir fragen nach durchgeführten Maßnahmen 2023 und danach, was im ersten halben Jahr 2024 bei privaten Sanierern geplant wird, und vergleichen das mit den Erhebungen der Vorjahre“, erläutert Studienleiter Marcel Dresse. „Dazu kommen Interviews mit der Wohnungswirtschaft in Bezug auf die Sanierung von Mehrfamilienhäusern und die Abfrage des Auftragsvorlaufs im Handwerk. Aus diesen Daten leiten wir den positiven Trend für das zweite Halbjahr 2024 ab, der auch die Bereiche Dachsanierung und PV-Anlagen beinhaltet.“

Zielgruppe Dachsanierer wird deutlich älter

Die veröffentlichte B+L Sanierungsstudie 2024 ist bereits die achte Ausgabe der Studienreihe und setzt damit die detaillierte Auseinandersetzung mit den Sanierungsmärkten fort. Für viele

Entwicklung der Investitionen im Wohnbau-Bestand, real/preisbereinigt.



Der Kauf von Immobilien hat sich altersmäßig immer mehr nach hinten verschoben.



Studienleiter Marcel Dresse prognostiziert eine positive Entwicklung im zweiten Halbjahr 2024.

Indikatoren lassen sich so langfristige Trends seit dem Jahr 2010 aufzeigen, wie strukturelle Veränderungen in den Zielgruppen der Sanierer. „Aktuell sanieren andere Bevölkerungsgruppen als noch vor 14 Jahren“, sagt Studienleiter Marcel Dresse. „Wir sehen einen deutlichen Trend zu einer stärkeren Sanierungsaktivität bei den geburtenstarken Jahrgängen der 56- bis 65-Jährigen, der mit einer veränderten Nachfrage am Sanierungsmarkt einhergeht.“ Die Babyboomer geben den Ton an. „Auch der Immobilienkauf hat sich altersmäßig nach hinten verschoben, es wird heute später im Leben Eigentum erworben“, erklärt Dresse.

Ziele: Wertsteigerung sowie Geld und Energie sparen

Im Fokus der aktuellen Dachsanierungen stehen für die Auftraggeber primär finanzielle und energetische Erwägungen. „Auf den ersten Plätzen stehen Wertsteigerung der Immobilie, Geld sparen und Energie einsparen“, benennt der Studienleiter die zentralen Gründe und fügt hinzu: „Saniert wurde in den vergangenen Monaten primär nur bei nicht aufschiebenden Schäden oder wenn Energie oder Geld gespart werden konnte, ansonsten wurde abgewartet. Optische Aspekte spielten in den letzten Monaten immer weniger eine Rolle.“ Interessant ist auch, dass Fördermittel des Staates über Zuschüsse oder Steuerboni eine Motivation sein können, Maßnahmen wie eine Dachsanierung vorzuziehen und direkt zu starten. „Förderung ist aber nicht der zentrale Impuls, das ist immer die Notwendigkeit“, erläutert Dresse.

PV-Markt stabilisiert sich auf hohem Niveau

Beim Thema PV-Anlagen sieht der B+L Studienleiter in diesem Jahr eine Abschwächung der Nachfrage, jedoch mit einem Auftragsvolumen deutlich über dem Niveau früherer Jahre. „Das Thema Energie und Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen hat viele beschäftigt und da wurden viele Aufträge vorgezogen, wenn es sich die Sanierer leisten konnten.“ PV-Anlagen werden auch 2024 im Fokus bleiben, jedoch unter dem Niveau des Vorjahres liegen.

Kunden wollen häufiger kostengünstige Materialien

Erste Ansprechpartner für eine Dachsanierung sind laut Studienleiter Dresse die Dachdecker und Zimmerer. „Dabei ist vor allem Beratung das zentrale Thema, also welche Dämmstoffe, welche Eindeckung und welche weiteren Produkte auszuwählen sind.“ Was gab es hier für Besonderheiten? „Mit den steigenden Energiepreisen zeigte sich in den Jahren 2022 und 2023 ein starker Trend weg von Tonziegeln und hin zu Betondachsteinen. „Dieser hat sich jedoch aktuell bereits wieder normalisiert oder sogar umgekehrt“, berichtet Dresse. „Auch sonst setzen Auftraggeber und Sanierer, etwa bei den Dämmstoffen, angesichts der gestiegenen Kosten häufiger auf kostengünstige Produkte. Dies zeigt sich nicht nur bei der Dachsanierung, sondern auch bei anderen Bereichen und Materialien.“



oben: PV-Anlagen werden weiter für Aufträge sorgen, aber unter dem Niveau des Vorjahres 2023.

unten: Interessanter Trend: Dachsanierer setzen verstärkt auf kostengünstige Materialien.

KLÖBER Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

- Standardmäßig wärmegeklämt
- Herausragende Abflusswerte
- Geringer Lagerbedarf
- Schnelle & sichere Verarbeitung

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren Vertriebsberater oder besuchen Sie kloeber.de

KLÖBER
QUALITÄT & INNOVATION
SEIT 1960

Text: Knut Köstergarten; Foto/Grafik: Marktforschungsinstitut B+L

Welche staatlichen Fördergelder sind möglich?



Durch Fensteraustausch das ganze Jahr angenehmere Temperaturen

Wann ist es Zeit für einen Dachfensteraustausch? Bei der Antwort sollte man sich nicht allein auf die Optik des Fensters verlassen. Denn auch wenn der Zustand auf den ersten Blick noch gut ist, entsprechen Modelle, die Anfang der 90er Jahre oder früher verbaut wurden, nicht mehr den heutigen Anforderungen an Wärmedämmung. Aufgrund der Kosten zögern manche, den Austausch in Angriff zu nehmen. Deswegen ist es wichtig zu wissen, dass es dafür staatliche Förderprogramme gibt.

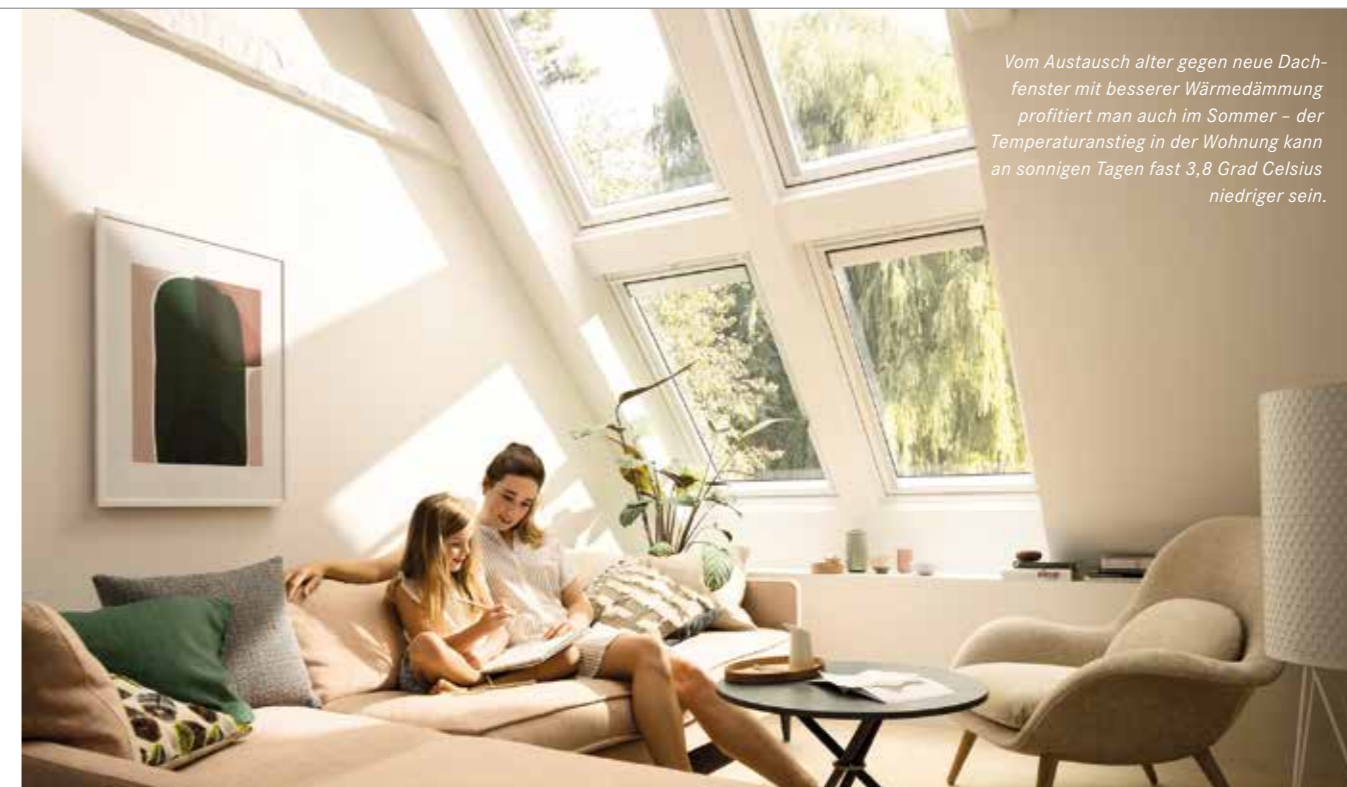
Nach einem Dachfensteraustausch profitiert man im Winter durch geringere Wärmeverluste, sodass Energieverbrauch und Heizkosten sinken.



Der Austausch eines alten Dachfensters macht sich nicht nur im Winter durch geringere Energieverluste bemerkbar. Eine Velux Studie mit den Wetterdaten Münchens aus dem Sommer 2023 zeigte, dass ein modernes Fenster mit guten Dämmwerten auch ein Aufheizen des Dachgeschosses im Sommer deutlich reduziert. Bis zu 3,8 Grad Celsius geringere Temperatur in einem Raum mit zwei Fenstern mit Dreifach-Isolierverglasung im Vergleich zu einem mit zwei etwa 25 Jahre alten Fenstern.

Dank staatlicher Förderprogramme kann man die Kosten für den Austausch deutlich reduzieren und höherwertige Fenster für einen geringeren Preis bekommen. So ist etwa beim Ersetzen eines alten Dachfensters gegen ein neues Velux Klapp-Schwingfenster mit energieeffizienter Verglasung eine 20-prozentige Förderung möglich. Damit sind die Gesamtkosten z.B. 265 Euro niedriger als beim Tausch gegen ein Modell mit Standardverglasung.

Doch welches der bundesweit und z. T. auch regional verfügbaren Förderprogramme eignet sich am besten für das persönliche Projekt? Am einfachsten zu beantragen ist die steuerliche Förderung gemäß Einkommensteuergesetz. Wer ein mindestens zehn



Vom Austausch alter gegen neue Dachfenster mit besserer Wärmedämmung profitiert man auch im Sommer – der Temperaturanstieg in der Wohnung kann an sonnigen Tagen fast 3,8 Grad Celsius niedriger sein.

Jahre altes Wohngebäude besitzt, kann damit 20 Prozent der Sanierungs-Kosten verteilt auf drei Jahre über die Steuererklärung zurück-erhalten. Um die Ausgaben für neue Dachfenster geltend machen zu können, müssen diese einen Wärmedämmwert (U-Wert) von 1,0 oder niedriger haben.

Alternativ kann man Zuschüsse oder zinsgünstige Kredite inklusive Tilgungszuschuss aus der Bundesförderung für effiziente Gebäude oder regionale Angebote nutzen. Wer prüfen will, welche Fördermöglichkeiten für den Fenstertausch beim individuellen Bauvorhaben am eigenen Wohnsitz verfügbar sind, findet unter www.velux.de/förderung einen Fördergeld-Check.

Nach Eingaben wie Alter des Gebäudes, Umfang des Projekts und Postleitzahl weist das Tool die vor Ort verfügbaren Förderprogramme aus und was dabei zu beachten ist.



Wer seine alten Dachfenster gegen energieeffiziente Modelle austauscht, kann bis zu 20 Prozent der Produkt- und Handwerkerkosten im Rahmen der Steuererklärung geltend machen.

Hintergrundinformation: Förderung Hitzeschutz

Auch die zusätzliche Installation eines Hitzeschutzes ist förderfähig. Wer sich etwa für einen Rollladen entscheidet, profitiert das ganze Jahr: Der Rundum-Schutz sorgt im Sommer für niedrigere Temperaturen und senkt im Winter die Wärmeverluste durch das Fenster. Zudem bietet er verbesserten Schall- und Einbruchschutz sowie komplette Verdunkelung des Raums für einen erholsamen Schlaf zu jeder Tageszeit.



Der Staat fördert den Austausch alter gegen neue Dachfenster mit energieeffizienter Verglasung, sodass Modelle mit besseren Wärmedämmwerten zu einem günstigeren Preis als Varianten mit Standardverglasung erhältlich sind.

Zimmerer und Medienprofi unterstützt Betriebe

Ein professioneller Auftritt in den sozialen Medien und mit einer eigenen Website – für Dachdecker und Zimmerer nur Chichi? „Mitnichten!“, meint Carsten Stork, Chef von Stork Media. Denn allein im Handwerk fehlten laut einer Studie des Kompetenzzentrums für Fachkräftesicherung im Jahr 2022 knapp 129 000 Mitarbeiter. Und da diese nicht vom Himmel fallen, sondern der Wettbewerb um die besten Mitarbeitenden groß ist, gilt es auch für kleinere Betriebe, aufzufallen und sich von anderen abzuheben.

Das kann durch gut gemachte Onlineauftritte verhältnismäßig einfach gelingen, weiß Carsten Stork, gelernter Zimmerer und Medienprofi, aus eigener Erfahrung. Er hat vor drei Jahren die Agentur Stork Media in Bielefeld gegründet, die mit einem Team von vier Content-Profis Handwerk und Industrie zu Kommunikationsmitteln wie professionellem Foto- und Videomaterial, Grafikdesign, Websites, Gerüstbanner und vielem mehr verhilft. Zu den Kunden gehören die bekannten Zimmereien ZEP-Team von Eugen Penner aus Bielefeld und die Durach Dach- und Holzbau GmbH von Tim Durach aus Langenberg.

Visuelle Hilfe bei der Mitarbeitersuche

„Viele Handwerker haben eigentlich ein Luxusproblem“, weiß Carsten Stork. „Sie haben volle Auftragsbücher, aber zu wenige Leute, um die Aufträge abzuarbeiten. Sie brauchen also dringend qualifizierte KollegInnen, tun sich aber oft schwer damit, die passenden Menschen zu erreichen. Genau da setzt Stork Media an.“ Wichtig sei für Betriebe auf Mitarbeitersuche, sich selbst authentisch und nahbar zu zeigen. „Wir versuchen darum, die Persönlichkeiten der Menschen einzufangen, die wir ablichten. Auch die Stimmung im Team, bei der Arbeit, auf der Baustelle oder nach Feierabend ist wichtig“, erklärt Carsten Stork. „Echte Menschen zu sehen und das Gefühl zu haben, die sind cool, da könnte ich dazu passen, das ist es, was oft den Ausschlag dafür gibt, dass sich jemand bei einem Betrieb bewirbt.“

Zimmerer Carsten Stork (Foto rechts) setzt heute mit seinem Team Betriebe in Szene.



Dem eigenen Betrieb ein Gesicht geben

Dabei gilt die Devise: Steter Tropfen höhlt den Stein. „Vom ersten Foto oder Video bis zu regelmäßig eingehenden Bewerbungen bei einem Betrieb können mehrere Monate vergehen, das ist ein längerer Prozess. Aber es lohnt sich, diesen Weg zu gehen“, weiß Carsten Stork. Denn durch regelmäßige, ansprechende und sympathische Inhalte auf den Social-Media-Kanälen des Betriebs oder auf der Unternehmenswebsite haben Interessenten und potenzielle Bewerber irgendwann das Gefühl, den Betrieb und die KollegInnen dort zu kennen. „Wichtig ist, dem eigenen Betrieb ein Gesicht zu geben. Dann macht es irgendwann vielleicht ‚klick‘ und jemand, der auf Jobsuche ist, oder jemand, der nicht ganz glücklich in seinem aktuellen Job ist, überwindet sich und schickt eine Bewerbung los.“

„Aber es lohnt sich, diesen Weg zu gehen.“

Handyfotos können für den Anfang reichen

Die wichtigsten Kanäle für die Suche nach Fachkräften und Azubis, also für eine Zielgruppe, die grob die Altersspanne zwischen 18 und 30 Jahren abdeckt, seien übrigens Instagram und Facebook, so der Inhaber von Stork Media. „Vor allem bei den Jüngeren geht das am



Text: Katharina Meise; Fotos: Stork Media



Stork Media versorgt Dachdecker und Zimmerer mit besonderen Fotos und Videos.



Holzbau Durach gehört zu den zufriedenen Kunden von Stork Media.

besten, da spielt sich ohnehin das halbe Leben online ab.“ Was liegt also näher, als potenzielle Mitarbeitende und Auszubildende genau dort abzuholen, wo sie sich am liebsten aufhalten – zum Beispiel auf Insta?

Und dafür braucht es nicht einmal zwingend hochprofessionelle Bilder. „Für den Anfang tun es oft auch Handyfotos, Bilder, die die Chefs oder deren Mitarbeitende selbst von ihrer Arbeit, von den Baustellen und Projekten machen“, weiß Carsten Stork. Erst im nächsten Schritt oder wenn nicht genügend oder nicht die gewünschten Reaktionen eingehen, sollten auch kleinere Betriebe professionelle Hilfe in Anspruch nehmen und sich in Sachen Fotos und Videos beraten oder gleich ablichten lassen.

Das A und O: regelmäßige Sichtbarkeit und gute Inhalte

„Mit den Bildern allein ist es allerdings noch nicht getan“, sagt Carsten Stork. „Auch ein regelmäßiges Sichtbarwerden im Feed der Zielgruppe auf Instagram oder Facebook gehört dazu. Hier liegt für viele Betriebe eine große Hürde, denn Handwerker haben eh schon genug zu tun. Die wollen keine zusätzliche Arbeit.“ Darum unterstützt Stork Media seine Kunden auf Wunsch auch über das Foto- und Videoshooting hinaus, erstellt passgenaue Content-Pläne für die Inhalte und hilft bei Bedarf auch bei deren Umsetzung. „Auf diese Weise halten wir unseren Kunden den Rücken frei, sodass diese sich um ihr Kerngeschäft, also ihre Bauprojekte und Auftraggeber kümmern können.“

Überschaubarer Aufwand statt riesiges Werbebudget

Und dafür ist nicht mal ein riesiges Werbebudget nötig. „Wenn man eine solide Basis an gutem Bild- und Videomaterial hat, dazu einen durchdachten Content-Plan, dann kann man auch mit überschaubarem Aufwand viel erreichen“, so Zimmerer Stork. Das allein ist schon ein großer Mehrwert; kommen dann am Ende auch noch die passenden Bewerber heraus, macht sich die Medienarbeit gleich doppelt bezahlt.



Mitarbeiter in Aktion auf dem Dach: Die Profi-FotografInnen von Stork Media sind nah dran.



Gut ausgeleuchtete Interview-Aufnahmen sind kein Problem.

Eine gute technische Ausstattung ist die Basis für beste Aufnahmen.



Linus Großhardt gewinnt Exzellenzmedaille

Mit gerade einmal 20 Jahren startet ein junger Zimmerergeselle gerade so richtig durch: Linus Großhardt aus dem baden-württembergischen Uhl-lingen-Mühlhofen hat vor einem Jahr seine Ausbildung abgeschlossen und ist nun im Dress der deutschen Zimmerer-Nationalmannschaft unterwegs.

Nach Bronzemedailles sowohl in der Einzel- als auch in der Mannschaftswertung beim internationalen Zimmerer-Wettbewerb im Februar in Lyon trat er dort Mitte September zu den 47. WorldSkills erneut an, erreichte Platz vier und gewann eine Exzellenzmedaille. Diese Exzellenzmedaillen werden an alle vergeben, die im Wettkampf 700 von 800 möglichen Punkten erreichen, aber keine Gold-, Silber- oder Bronzemedaille gewinnen konnten.

Ein Kindheitstraum wird wahr

„Für mich wird gerade ein Kindheitstraum wahr“, sagt Linus Großhardt. Er entstammt einer Zimmererfamilie mit eigenem Betrieb und hat schon früh Praxiserfahrung gesammelt. Dort, im Familienbetrieb seines Vaters Andreas Großhardt, hat er auch von 2020 bis 2023 seine Ausbildung absolviert. „Ich habe von klein auf ab und zu meinem Papa geholfen und mir war damals schon klar, dass ich das auch mal machen möchte. Einfach, weil der Beruf super vielseitig ist und ich gerne an der frischen Luft bin.“

Mit den Besten der Besten messen

Dass er nun nicht nur seinen Wunschberuf ausübt, sondern als Mitglied der Zimmerer-Nationalmannschaft auch noch Deutschland in internationalen Wettbewerben vertritt und sich mit den Besten der Besten messen kann, ist für ihn Ansporn und Ehre zugleich. „Ich habe als kleiner Junge schon immer mitgefeibert, wenn die Zimmerer-Nationalmannschaft angetreten ist. Dass ich jetzt selbst Teil des Teams bin, ist großartig, und ich freue mich, dass sich die harte Arbeit gelohnt hat und ich nominiert wurde“, so Linus Großhardt. Er hat sich beim Zimmerer Contest im Herbst 2023 für die Zimmerer-Nationalmannschaft qualifiziert. „Der internationale Vergleich mit anderen Ländern und zu zeigen, was man kann, das motiviert mich!“



Linus Großhardt (Mitte) qualifizierte sich über den Zimmerer Contest für den Kader der Nationalmannschaft.



Während der Vorbereitung war Linus Großhardt von der Arbeit freigestellt für das Training.



Linus Großhardt (links) bei der Aufgabenbesprechung im Training mit Kollege Pascal Frauendorf und Trainer Michael Rieger.



Eine Ehre für junge Zimmerer ist es, die Kluft der Nationalmannschaft zu tragen.

Geschwindigkeit ist Trumpf

Daher investiert Linus Großhardt aktuell auch jede Minute in ein intensives Training, war gerade in Oranienburg beim Abschlusstraining der Nationalmannschaft. „Im Moment trainiere ich Vollzeit auf die WorldSkills. Das heißt: Ich arbeite nicht im Betrieb mit, sondern widme mich jeden Tag dem Üben und Modelle bauen. Da die Stückzahl der Hölzer für die Modelle wie bei der letzten Weltmeisterschaft sehr hoch sein wird, trainiere ich sehr intensiv auf Geschwindigkeit.“ Ob er schon aufgeregt ist? Er lacht: „Die Nervosität hält sich zum Glück noch in Grenzen. Aber wenn's dann nach Lyon geht, werde ich vermutlich schon aufgeregt sein!“

Für die WorldSkills von der Arbeit freigestellt

Von der Arbeit freigestellt zu sein, um zu trainieren, das empfindet der Zimmerergeselle als großes Privileg. „Natürlich falle ich in der Zeit als Arbeitskraft im Betrieb aus. Das macht vermutlich nicht jeder Arbeitgeber mit. Da ich im elterlichen Betrieb arbeite, habe ich da wahrscheinlich einen Vorteil.“ Auf den will sich Linus Großhardt aber gar nicht zu sehr verlassen: „Für meine Ausbildung hat es sich einfach angeboten, sie im elterlichen Betrieb zu machen, weil ich schon früh kleinere

Trainiert momentan Vollzeit für die World Skills: Zimmerergeselle Linus Großhardt (vorne rechts) im Kreise der Zimmerer-Nationalmannschaft.



Jeden Tag üben und Modelle bauen: Linus Großhardt bereitet sich akribisch vor.

Projekte übernehmen durfte und Erfahrungen gesammelt habe, die ich wahrscheinlich in einem anderen Betrieb in der Lehrzeit nicht gemacht hätte.“

Berufserfahrung in anderen Betrieben sammeln

Linus Großhardt möchte aber seinen Erfahrungshorizont noch erweitern und auch in anderen Betrieben arbeiten. Sein Plan ist daher, nach der Weltmeisterschaft in andere Zimmereien zu wechseln, um weitere Berufserfahrung zu sammeln. Kommen- des Jahr im September möchte er außerdem die Weiterbildung zum Meister und Techniker beginnen. „Natürlich ist dann auch der Plan, irgendwann den Familienbetrieb zu übernehmen“, erläutert Linus Großhardt. „Aber das dauert noch ein bisschen.“

Teamkollegen feuern ihn an

In Lyon trat Linus Großhardt zwar allein bei der Weltmeisterschaft der Berufe an. Doch seine Teamkollegen Pascal Frauendorf, Jakob Spreer und Florian Dorer unterstützten ihn dennoch tatkräftig vor Ort: „Die Drei waren dabei, haben mitgefeibert und mich angefeuert“, freut sich Linus Großhardt. Als verdienter Lohn steht nach einem herausfordernden Wettkampf gegen starke Konkurrenten eine Exzellenzmedaille.

Text: Katharina Meiser, Fotos: Holzball Deutschland/Laube

Terrassierte Dachlandschaft prämiert

Die Gewinner beim Flachdach Contest 2023 stehen fest. Platz 1 geht an das Tübinger Wohn- und Geschäftsgebäude von Dannien Roller Architekten + Partner. Auf den Plätzen zwei und drei folgen der „Business & Beach Campus“ in Würzburg sowie die Wohnanlage „Der kleine Prinz“ in München.

Mit dem Flachdach Contest 2023 hat der vdd Industrieverband Dach- und Dichtungsbahnen e. V. zum mittlerweile dritten Mal nach den besten Flachdachgebäuden in Deutschland gesucht. Der Wettbewerb bietet ArchitektInnen sowie Inhabern von Architekturbüros die Möglichkeit, ihre besten Projekte einzureichen und auszeichnen zu lassen. Ganz gezielt soll damit das immense Potenzial von genutzten Flachdächern hervorgehoben werden, die mithelfen, unsere Klimaziele zu erreichen und die Lebensqualität zu verbessern.

Den ersten Platz verlieh die Jury unter Einbeziehung des vorherigen Online-Votings an Dannien Roller Architekten + Partner aus Tübingen. Die ArchitektInnen haben ein spätklassizistisches Wohn- und Geschäftshaus am Rande der Tübinger Altstadt umgebaut und zudem durch einen eingeschossigen Anbau als eigenständigem Bürositz erweitert.

Charakteristisch ist die schräg abfallende, dabei dreifach terrassierte Dachlandschaft, die sich optisch in die Hanglage des Grundstücks oberhalb der mittelalterlichen Stadtmauer einfügt und damit ganz zu einem selbstverständlichen Bestandteil der vorgegebenen Topografie wird. Im Zusammenspiel wurde eine respektvolle Einbindung in das historische Stadtgefüge oberhalb der mittelalterlichen Stadtmauer erreicht, in der Alt und Neu sich harmonisch zusammenfügen.



Die dreifach terrassierte Dachlandschaft ist auch von den angrenzenden Wohnungen aus einsehbar.

Begrüntes Flachdach

Das begrünte Flachdach schafft dabei einen willkommenen Lebensraum für Vögel und Insekten und ermöglicht so deutlich mehr Biodiversität. Hinzu kommt, dass die Flachdachfläche von den angrenzenden Altbauten aus einsehbar ist. Die Begrünung bietet deshalb auch für AnwohnerInnen eine deutliche Aufwertung des Standortes und wird ihrer Rolle als fünfte Fassade gerecht. Der Entwurf zeigt damit exemplarisch auf, wie sich innerstädtische Brachen intelligent nutzen lassen und welche Rolle begrünte Flachdächer dabei spielen können. Den zweiten Platz beim Flachdach Contest 2023 belegt der nach Plänen der beiden Büros archicult GmbH - breunig architekten und Hofmann Keicher Ring Architekten fertigestellte „Business & Beach Campus“ in Würzburg. Der Neubau für einen Druckereigroßhandel punktet insbesondere durch seine vielfältigen Flachdachnutzungen und ermöglicht so eine intelligente Nachverdichtung und Doppelnutzung einer innerstädtischen Fläche.

Sport- und Eventflächen plus PV-Anlage und Gründach

Zentrales Element ist das auf dem Flachdach der Logistikhalle neu entstandene Parkdeck mit 62 Stellflächen. Zusätzlich wurden drei Terrassen in Holzbauweise aufgeständert. Diese drei Inseln stehen als Sport- und Eventflächen zur Verfügung und bieten damit ein attraktives Arbeitsumfeld für die Beschäftigten.

Die Flachdachflächen der Bürogebäude sind ergänzend als extensive Grünfläche gestaltet, die integrierte Photovoltaikanlage trägt zusätzlich zur Stromversorgung bei. Im Ergebnis wird eine vorbildhafte, vertikale Stapelung der Funktionen Firmengelände, Parkflächen, Büroflächen, Freizeit sowie Begrünung und Energie erreicht.

Der eingeschossige Anbau fügt sich harmonisch in die vorhandene Bebauung ein.



Der Business & Beach Campus in Würzburg vereint unterschiedlichste Flachdachnutzungen an einem Standort.



Die Holzbausiedlung „Der kleine Prinz“ überzeugt als nachhaltige Konversion eines ehemaligen Kasernengeländes. Aus der Vogelperspektive wird die Anordnung der verschiedenen Gebäude ebenso wie die Begrünung der Dächer deutlich.

Gründach und Urban-Gardening-Flächen

Die Auszeichnung Platz 3 beim Flachdach Contest 2023 erhält das Büro dressler mayerhofer rössler architekten und stadtplaner für ihre Wohnanlage „Der kleine Prinz“ in München. Das auf dem Areal der ehemaligen Prinz-Eugen-Kaserne realisierte Wohnungsbauprojekt umfasst einen sechszelligen Teppich mit 24 zwei- bis dreigeschossigen Atriumhäusern. In Richtung Süden schließen sich zwei viergeschossige Punkthäuser mit weiteren 15 Wohnungen an.

Der hohe ökologische Anspruch der Holzbausiedlung wird durch die Begrünung der Flachdächer unterstrichen. Die Dachflächen der Punkthäuser stehen zusätzlich als gemeinsam nutzbare Urban-Gardening-Flächen zur Verfügung. Die BewohnerInnen haben so die Möglichkeit, ihr eigenes Gemüse anzubauen. Generell bietet die Wohnanlage viele Gelegenheiten und Orte zum Austausch. Die Dachflächen schaffen in diesem Zusammenhang einen zusätzlichen Treffpunkt und fördern so das soziale Miteinander innerhalb der Gemeinschaft.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Dietmar Strauß, Michael Stephan, Markus Dobmeier, Stefan Schot



Neu! FLECK ECO FORM

Der nachhaltige Bleiersatz für präzise Falzarbeiten an Kehle, First, Kamin, Gaube etc.

FLECK ECO FORM, die umweltfreundliche, leicht formbare Alternative zu Walzblei. Mühelos zu verarbeiten, UV-beständig und langlebig. Erhältlich in drei Varianten: vollflächig selbstklebend, im Anschlussbereich selbstklebend oder ohne Klebebeschichtung.

Bestellen Sie Ihr kostenloses Muster unter: info@fleck-dach.de

Weitere Infos unter: fleck-dach.de/eco-form



FLECK GmbH
Industriestr. 12 | 45711 Datteln | T+49 2363 9123-0 | info@fleck-dach.de | fleck-dach.de

Innovation: Trafostationen aus Holz

Die Holzbau Dawen GmbH aus Saarburg ist mit 15 Jahren Firmengeschichte sicher (noch) kein Traditionsunternehmen. Dafür aber ein Innovationsunternehmen mit moderner Vorfertigung.

Länger schon kannte Firmeninhaber Jörg Dawen seinen heutigen Partner Holger Rieth. Irgendwann kam die Frage auf: Wollen wir gemeinsam eine Kneipe kaufen und sanieren? Rieth, der sich selbst einen Unruhegeist nennt, kommt weder aus der Gastronomie noch aus dem Holzbau. Mit Nullen und Einsen dagegen kannte sich der IT-Leiter eines großen Unternehmens bestens aus. Lange Zeit war er eine weite Strecke zwischen Wohnort und Arbeitgeber gependelt, bis dieser von einem Konzern gekauft wurde und für ihn der Sinn seiner Arbeit völlig verloren ging. Auf der Suche nach etwas Sinnstiftendem kam die Frage nicht ungelegen.

Aus der Gaststätte wurde nichts, dafür starteten die Partner direkt ein Holzbauprojekt mit 24 Wohneinheiten und intensivierten fortan ihre ungewöhnliche Zusammenarbeit. Irgendwann stand die Frage im Raum: „Entweder ganz oder gar nicht!“ Der Spaß an der Sache war längst da, die Ideen vielfältig und die Harmonie so groß, dass schnell auch die Unternehmensziele klar waren. Es sollte in erster Linie nachhaltig produziert werden, alles, was getan wird, skalierbar und möglichst auch reproduzierbar sein: so einfach wie möglich und zugleich mit maximaler Qualität.

Es gibt nichts, was mehr antreibt und motiviert, als genau das zu tun, was Spaß macht. Dass bei beiden Unternehmern daran keinen Mangel herrscht, beweisen sie mit ständig neuen Ideen und Einzigartigkeiten. Unterstützt werden sie von einem Team aus 22 Mitarbeitern. Alle sind hervorragende Fachkräfte.



Eigene Vorfertigung mit moderner CNC-Technik

Zuerst etablierte sich die Holzbau Dawen GmbH als professioneller Anbieter von Wand-, Dach- und Deckenelementen im Holzrahmenbau. Das Unternehmen zeichnet sich durch einen hohen Vorfertigungsgrad aus. Moderne CNC-Technik maximiert Effizienz und Produktqualität. Mit ganzheitlich durchgeplanten Dienstleistungen von der Arbeitsvorbereitung bis zur optimierten Baustellenlogistik mit Wechselbrücken hat sich das junge Geschäftsführer Jörg Dawen (rechts) beim Planungsgespräch mit seinen Mitarbeitern.



Geschäftsführer Holger Rieth kommt aus der IT-Branche.

Unternehmen schnell zu einem idealen Projektpartner entwickelt. Vor allem Architekten wissen das zu schätzen.

Jedes erfolgreiche Projekt startet mit einer detaillierten und präzisen Arbeitsvorbereitung, die Grundlage für einen effizienten Bauablauf. Das engagierte Team aus erfahrenen Planern und Ingenieuren durchdenkt jedes Detail im Voraus, aus der Praxis für die Praxis. Ob Einfamilienhaus oder mehrgeschossiger Wohnungsbau, durch den Einsatz modernster Software wie Dietrichs oder Cadwork wird die passgenaue und termingerechte Fertigung aller Elemente sichergestellt. Gleichzeitig können nahezu alle Planungsdaten für die Arbeitsvorbereitung eingelesen werden.

Ein Schlüssel zum Erfolg ist der hohe Vorfertigungsgrad der Bauelemente. Hochmoderne Produktionsanlagen ermöglichen die Vorfertigung von Wand-, Dach- und Deckenelementen unter optimalen Bedingungen. Das garantiert gleichbleibend hohe Qualität bei gleichzeitig erheblicher Verkürzung der Bauzeiten. Witterungsbedingte Bauverzögerungen gehören der Vergangenheit an. Wenn die Kunden es wollen, sagt Jörg Dawen, bauen wir die Fenster gleich im Werk mit ein. Geliefert wird dann die komplette Wand.



Ein Holzbauprojekt made by Holzbau Dawen.

Beste Qualität just in time

Der eigene Qualitätsanspruch an hochwertigen Holztafelbau untermauert die Holzbau Dawen GmbH durch die Mitgliedschaft in der Gütegemeinschaft Deutscher Fertigbau (GDF) e. V., einer anerkannten Prüf- und Zertifizierungsstelle. Durch Fremd- und Eigenüberwachung kontrollieren die Güteprüfer der GDF regelmäßig die Produktion und Bauelemente. Die Holzbau Dawen GmbH ist zertifiziert, um Holztafelbau konform nach DIN 1052 durchzuführen. Die Optimierung der Prozesse beginnt in der Entwurfsphase. „Der Architekt zeichnet, wir zerlegen danach in Phasen und Bauelemente. Anschließend planen wir die Umsetzung ab Leistungsphase 4. Wir erstellen die Elementkonstruktionen mit einem hohen Vorfertigungsgrad“, erklärt Holger Rieth. Eine präzise „Just-in-time-Lieferung“ sowie optimierte



Holzmodulwände mit bereits integrierten Fenstern aus der eigenen Vorfertigung.

Baustellenlogistik beschleunigen den Baufortschritt, sparen Zeit, Geld und Verdruss. Jeder Transport der vorgefertigten Bauelemente erfolgt in Abstimmung mit vorgegebenen Montageterminen. Sie werden nahtlos in den Bauablauf integriert.

Trafostation aus Holz statt Beton

So spontan, neugierig und mutig wie bei der Idee mit der Kneipe sind Dawen und Rieth noch immer. Irgendwann standen sie vor einer hässlichen Trafostation mit der Frage: Warum gibt es die nur aus Beton? „Die Frage hat so genervt“, verrät Holger Rieth. Er habe Gott, die Welt und Google gefragt. Sie konnte nicht beantwortet werden. Innerhalb von vier Monaten hat die Holzbau Dawen GmbH daraufhin die KAMBI-Station aus Holz entworfen, geplant, einsatzfertig gebaut, eine Störlichtbogenprüfung mit 20 000 Volt bei 24 000 Ampere sowie bis zu 20 000 Grad im Holzkörper abgefangen und damit die Zulassung gemäß IEC 62271:202 im Institut Prüffeld für elektrische Hochleistungstechnik GmbH (IPH) erhalten.

„Das ist genau das, was ich im bisherigen Berufsleben nie hatte, berichtet Rieth über seine neue gedankliche Freiheit im Handwerk. Jetzt interessieren sich großflächig Stromnetzbetreiber und ein Stadtwerkeverbund sowie ein amerikanisches Investorennetzwerk für diese hölzernen, nachhaltigen und optisch ansehnlichen Trafostationen von Holzbau Dawen.

Vorfertigungspartner für Zimmereien

„Wir sind immer Partner unserer Kunden“, lautet das Motto. Die DEG Alles für das Dach eG ist als Partner mit dabei. In einer engen Zusammenarbeit werden durch die DEG Zimmereien, die über keine eigene Vorfertigung für Holzrahmenelemente verfügen, mit Herstellern wie Holzbau Dawen zusammengebracht. So entsteht ein Geschäftsmodell auf Gegenseitigkeit, das die Lieferketten im Holzbau von Holzproduzenten bis zu den Endkunden stärkt.

Auf der Basis des Erreichten blicken Dawen und Rieth optimistisch in die Zukunft. Der Fokus liegt klar auf Innovation und Qualität, um weiterhin Maßstäbe im Holzrahmenbau zu setzen. Kontinuierliche Weiterentwicklung und Flexibilität gehören offensichtlich zur DNA des Unternehmens.

Vorfertigung mit modernster Technik lautet die Devise bei Holzbau Dawen.



Text: Rainer Sander, Fotos: Holzbau Dawen GmbH



Faszinierender Anblick: Fassade und Dachkonstruktion wie aus einem Guss.

Königliches Stadionsdach für Real Madrid

„Ein Traum ist in Erfüllung gegangen“, erzählt Maschinenführer Dusko Krnojelac. „Wir haben sogar die Fußballer gesehen, als sie kurz auf der Baustelle waren.“ Die Begeisterung lässt sich gut nachvollziehen, schließlich hat der Mann in einem Stadion gearbeitet, das auch als der heilige Gral des Fußballs gilt – das legendäre Estadio Santiago Bernabéu von Real Madrid.

Als Teil des Teams von Hersteller Kalzip hat Krnojelac vor Ort mitgeholfen, die außergewöhnliche neue Dachkonstruktion in maßgeschneiderter Präzisionsarbeit zu realisieren. Doch wie kommt ein deutsches Unternehmen aus Koblenz an einen solchen Prestigeauftrag? Kalzip erhielt eine Anfrage von L35 Arquitectos in Spanien. Das Architekturbüro wollte wissen, ob das System für das neue Santiago Bernabéu-Stadion verwendet werden könnte. Kalzip-Marketingleiter Yannik de Beauregard erklärt: „Die Anfrage kam zustande, weil L35 Arquitectos sowie die Partner gmp architekten und Ribas & Ribas Arquitectos bereits mehrere Projekte weltweit erfolgreich mit uns realisiert hatten.“

Ursprünglich war geplant, das Stadionsdach mit anderen Materialien zu bauen. Als sich jedoch herausstellte, dass diese Materialien die akustischen und statischen Anforderungen aufgrund der speziellen Lamellenkonstruktion nicht erfüllen konnten, wandten sich die Architekten an Kalzip. „Denn unsere Aluminium-Systeme boten die nötigen Lösungen für diese komplexen Herausforderungen“, erläutert de Beauregard.



Von unten sieht man, wie mächtig diese Dachkonstruktion ist. Da braucht es das entsprechende Know-how.

65/400-Profile für 30 900 Quadratmeter Dach

Das rund 30 900 Quadratmeter große Dach besteht aus speziell angefertigten 65/400-Profilen und konisch zulaufenden Blechen, die nicht nur Schutz bieten, sondern durch ihre ästhetische Eleganz auch das Gesamtbild des Stadions prägen. Über diesen speziell für dieses Bauprojekt entwickelten und zugeschnittenen Elementen wurden Lamellen installiert, die eine optische Kontinuität zur Fassade herstellen und das Dach nahtlos in das skulpturale Gesamtdesign integrieren.

Kalzip-Marketingleiter Yannik de Beauregard ist begeistert vom Projekt Santiago Bernabéu-Stadion.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Kalzip



Eine Großbaustelle mitten in Madrid: Erneuerung von Dachkonstruktion und Fassade.

Befestigungsklemmen für Stahllamellen entwickelt

„Wir haben für das Projekt die Befestigungsklemmen, die wir auch für andere Aufdach- oder Solarlösungen verwenden, weiterentwickelt, sodass die Stahllamellen entsprechend realisiert werden konnten. Die Bahnen selbst wurden nicht neu für dieses Projekt entwickelt, da sie zu unserem Standardsystem gehören“, berichtet der Marketingleiter. Die Lamellen kommen nicht direkt aus dem Hause Kalzip. „Sie wurden aber von uns geplant, da sie natürlich wichtig für die statische Berechnung des Daches sind“, so de Beauregard.

Spanische Handwerker übernehmen die Umsetzung

Die Umsetzung und Montage verlief reibungslos. Dabei zahlte sich aus, dass es sich beim ausführenden Verleger um einen langjährigen Kalzip-Kunden aus Spanien handelte. „Wir hatten etwa bereits gemeinsam das Dach des Estadio de La Cerámica in Villareal realisiert“, berichtet de Beauregard. So klappte die Zusammenarbeit mit den Handwerkern hervorragend. „Sie haben das Projekt von Anfang an perfekt abgewickelt und auch in der Kommunikation mit dem Generalunternehmer und den Architekten ihren Part übernommen“, erläutert der Marketingleiter. Die Techniker von Kalzip waren nicht den gesamten Bauprozess über vor Ort. „Allerdings war unser Kollege aus Madrid, Ignacio Gasparotto, immer wieder am Stadion und hat die Verleger unterstützt.“

Größte Herausforderung: Mobile Produktionseinheit vor Ort

Die größte Herausforderung für Kalzip bestand in der Produktion der Aluminiumbahnen. Die Mitarbeiter von Kalzip brachten aus Koblenz eine kleinere mobile Produktionsanlage mit zum Stadion. „Die Bahnen wurden direkt an der Baustelle gefertigt, sodass die Verleger die Bleche direkt aufs Dach bringen konnten. Unser Maschinenführer Dusko Krnojelac steuerte die mobile Produktionseinheit vor Ort und stellte sicher, dass die Bahnen passgenau und termingerecht produziert wurden“, berichtet de Beauregard.

Skulpturale und partiell lichtdurchlässige Metalllamellen an der Fassade Das Dach ist ein wichtiger Bestandteil der Gebäudehülle, deren auffälligstes Element die aus skulpturalen, subtil geschwungenen, diagonal angeordneten Metalllamellen bestehende Fassade ist. Durch ihre partielle Lichtdurchlässigkeit bietet sie sowohl von außen als auch von innen verschiedene Ansichten. Wie ein funkelndes Juwel im Stadtbild beleuchtet das



Ein Blick hinein in die königliche Arena, auch im Innenbereich eine komplette Baustelle.



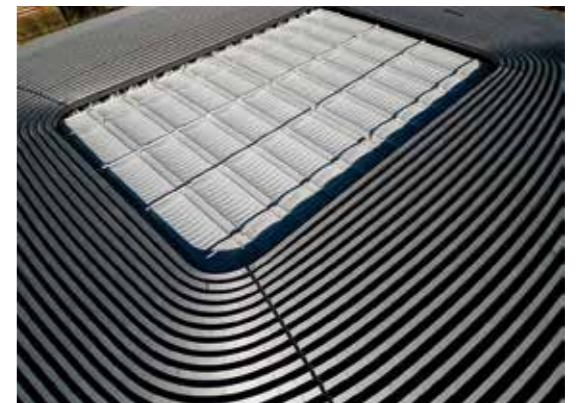
Langsam nimmt die Dachkonstruktion mit den Aluminiumprofilen Gestalt an.

Stadion die umliegenden Straßen und verleiht dem Außenraum eine neue, besondere Qualität. De Beauregard sagt dazu: „Das Santiago Bernabéu-Stadion mit seinen 81 000 Zuschauerplätzen ist ein Ort, an dem Geschichte geschrieben wird, und wir sind begeistert, mit unserer Expertise und unseren Produkten zur Schaffung einer neuen Ära beizutragen.“

Gefragter Spezialist für Stadionsdächer

Was kaum jemand weiß: Kalzip ist ein weltweit gefragter Spezialist für Stadionsdächer. Neben Villareal in Spanien hat das Unternehmen auch die Dächer im neuen Wembley-Stadion und in der Heimstätte von Manchester City, dem Etihad-Stadion, realisiert.

Eine ästhetische und sichere Dachkonstruktion made by Kalzip.



Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein. Mitmachen und gewinnen: die Apple Watch, immer in der neuesten Version. Sie hat nicht nur alle Funktionen einer Uhr, sie macht auch mit Gestensteuerung und Apps das Leben leichter. Die robuste Apple Watch eignet sich zudem für viele Outdoor-Aktivitäten.

Und so können Sie gewinnen: Einfach die gesuchten Seitenzahlen (Fotos rechts) addieren und die Lösungssumme übermitteln an:

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

Einsendeschluss ist der 12. Dezember 2024.
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.

--	--	--

Der Gewinner

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (II/2024) hat Benedikt Franzen von der Dieter Theis Dachdeckermeister GmbH aus Thomm richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch.

Herzlichen Glückwunsch!

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

IMPRESSUM

Das DACH 21. 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.dachlive.de

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

Redaktionsbeirat: Björn Augustin, Andreas Hauf, Stefan Klusmann, Stefan Krieger, Oliver Pees, Markus Piel, Stefan Schuchard, Heiko Walther

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Kai Uwe Bohn, Harald Friedrich, Katharina Meise, Rainer Sander, Anja Streiter

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: Strube Druck & Medien GmbH
Abonnementsbedingungen: Einzelheftpreis 3,- Euro.
Der Bezugspreis für Mitglieder der ZEDACH-Gruppe ist in der Mitgliedschaft enthalten.



Schaffen Sie Lieblingsplätze zum Wohlfühlen



VELUX Fensterkombinationen

Mehr Lebensqualität für Räume unter dem Dach ermöglichen die individuellen Fensterkombinationen von VELUX. Begeistern Sie Ihre Kunden mit der VELUX Planungsvielfalt.

DAS INTERVIEW MIT:

A. Ewald Kreuzer

Dachdeckermeister A. Ewald Kreuzer wurde jüngst auf dem Landesverbandstag der bayerischen Dachdecker in Waldkirchen nach 19 Jahren Amtszeit als Landesinnungsmeister gebührend verabschiedet.

Sehen Sie das Ende Ihrer Amtszeit mit einem lachenden oder einem weinenden Auge?

Weder das eine noch das andere. Vielmehr nehme ich nach 19 Jahren eine große Last von meinen Schultern, die ich gerne getragen habe, aber die ich immer wie angekündigt spätestens mit Eintritt ins kalendarische Rentenalter ablegen wollte, was nun vollzogen wurde. Es waren interessante Jahre, man hat liebe und weniger liebe Menschen kennengelernt und viele Kontakte geknüpft. Keine dieser Personen möchte ich missen und werde sie, solange es gesundheitlich möglich ist, immer in Gedanken behalten.

Was war aus Ihrer Sicht die wichtigste Entscheidung als Landesinnungsmeister?

Auch wenn es von außen vielleicht einen anderen Anschein erweckt: Der Landesinnungsmeister trifft keine alleinigen Entscheidungen. Seine Aufgabe ist es, zusammen mit der Geschäftsführung Verbandsthemen aufzuzeigen und dem Vorstand und/oder der Delegiertenversammlung Vorschläge zu unterbreiten, über die dann diese Gremien ihr Urteil fällen. Die einzig wichtige persönliche Entscheidung war noch vor der Wahl zum Landesinnungsmeister zu treffen: Ob ich mich der Verantwortung stelle, den an die Wand gefahrenen Landesinnungsverband wieder auf das rechte Gleis zu bringen – was mir dank der Hilfe und Unterstützung vieler KollegInnen der Dachdeckerinnungen, somit mit der bayerischen Dachdeckerfamilie als Gemeinschaftswerk, glaube ich auch gelungen ist.

Sie gehörten vor rund 50 Jahren zu den ersten Dachdeckerlehrlingen im Ausbildungszentrum Waldkirchen. War früher alles besser einschließlich der Auszubildenden?

Die Wortphrase „früher war alles besser“ trifft so nicht zu. Eher würde ich behaupten, „früher war alles etwas anders“. Die 5-Tage-Woche, plus samstags bis Mittag, oft auch für Auszubildende, die sich samstags was dazuverdienen konnten, war gang und gäbe. Heute spricht man von einer 4-Tage-Woche. Beide Arbeitszeitmodelle halte ich nicht für richtig, aber unstrittig war die be-



triebliche Wertschöpfung früher eine höhere, als mit einer 4-Tage-Woche zu erwirtschaften sein wird. Zudem ist auch die Leistungsbereitschaft des Einzelnen, politisch gefördert, zurückgegangen.

Wesentliche Erkenntnis im Bereich der Ausbildung ist: Wenn es um Problemfälle bei Auszubildenden geht, ist es im Gegensatz zu früher schwieriger geworden, die Eltern vom Fehlverhalten ihres Sprösslings zu überzeugen. Schuld haben immer die anderen und oft wird dem Ausbilder mit dem Rechtsanwalt gedroht. Die Auszubildenden selbst betreffend ist heute fehlendes Grundwissen in den schulischen Grundfächern Lesen, Schreiben und Rechnen festzustellen, das es früher nicht in diesem Umfang gab.

Ihr Leben war geprägt vom Ehrenamt. Was machen Sie jetzt mit so viel mehr Zeit für sich persönlich?

In dem angesprochenen Zeitraum musste zur Aufholung der Aktivitäten im Berufsverband und den für das Dachdeckerhandwerk äußerst wichtigen Gremien das Wochenende erhalten, um den betrieblichen und geschäftlichen Aufgaben nachzukommen, was nicht immer gelungen ist. Da ich weiterhin voll im Berufsleben stehe, ist noch ein Berg Liegegebliedenes aufzuarbeiten, weshalb mir persönlich aktuell noch nicht viel mehr Zeit zur Verfügung steht. Ich glaube aber kaum, dass mir irgendwann langweilig wird. Das Wichtigste ist für mich, dass ich mit meiner Familie und meiner Frau Urlaub machen kann, wann es uns passt, und nicht, wann es mein Termin kalender zulässt.

Text: Harald Friedrich, Foto: LIV Dachdecker Bayern

DACHPROFI24®

Zeit sparen im Büro!



Das digitale Büro für Dachdecker



Websitebaukasten mit fünf Layoutvorlagen

- Mit wenigen Klicks zur professionellen Homepage



Mein Büro

- Angebote & Rechnungen, Baustellenverwaltung
- Die Dachdecker Software für Ihren Betrieb



Dach-Sanierungsrechner

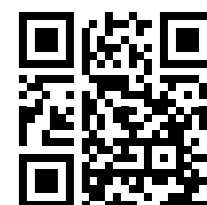
- Mehrwert für Ihre Kunden
- Zur Integration auf Ihrer Homepage

**Sie haben Fragen?
Kontaktieren Sie uns:**

☎ 02385 92005 - 10

✉ info@dachdigital.eu

🌐 www.dachdigital.eu



mehr Infos unter www.DACHPROFI24.online®

#Dachentdecker

SCHREIBEN GRÜNE DÄCHER SCHWARZE ZAHLEN?

Intelligent genutzte Dächer haben heute mehr drauf denn je. Sie können Strom erzeugen und die Kosten- und Ökobilanz ganzer Gebäude verbessern. Die Begrünung schützt das Dach und verbessert die Luft- und Lebensqualität nachhaltig. Entdecken Sie, was BMI für innovative Dachprojekte, unser Klima und Ihre Kunden tun kann. de.bmigroup.com/dachentdecker

BRAAS **icopal** **VEDAG** **WOLFIN** **KLÖBER**

BMI