

das dach

Dachdecker trotzen der Krise



Betrieb: Telefonische Krankschreibung | **Personalführung:** Azubi-Tausch
Aus der Praxis: Holzhochhaus Roots | **Marktreport:** Gründach

BAUDER
macht Dächer sicher.



**SOLARDACH.
EINFACH.
SCHNELL.**

Nutze Dein Dach.

BauderSOLAR:
So leicht geht Photovoltaik

Photovoltaik auf dem Flachdach ist die helle Freude. Besonders dann, wenn bei der Montage das Dach dicht bleibt. Bei BauderSOLAR F XL wird die Unterkonstruktion ganz einfach werkzeugfrei mittels Manschetten direkt mit der Dachfläche verschweißt. Per Federklemmung lässt sich so nahezu jedes gerahmte Standard-Solarmodul zeitsparend installieren.

Alles unter nutzedeindach.de

Fotos: Dachdecker-Einkauf Süd eG

Gute Nachwuchswerbung trägt Früchte

» Bislang ist das Geschäft 2025 relativ ruhig angelaufen, doch die Frage lautet, wie sich der Markt weiter entwickelt, gerade im Hinblick auf den Neubau und die politischen Rahmenbedingungen der neuen Bundesregierung. Unabhängig davon bleibt für die Dachungsbranche das Thema Fachkräfte zentral. Es braucht schon jetzt dringend mehr schaffende Hände, damit unsere Mitgliedsbetriebe der Auftragsnachfrage gerecht werden können.



Björn Augustin (links) und Stefan Egert, Vorstände der Dachdecker-Einkauf Süd eG

Wir als Zedach-Gruppe engagieren uns stark in diesem Bereich, unterstützen zum Beispiel die Aktion Dach für eine professionelle Nachwuchswerbung durch den Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks. Die leicht steigenden Azubizahlen belegen, dass wir da auf einem guten Weg sind. Und das zeigt sich auch, wenn man auf einzelne Kampagnen der Landesverbände schaut, wie „Oben ist das neue Vorn“ in Baden-Württemberg, wo es 2024 die stärksten Zuwächse an Lehrlingen gab. Solche guten Projekte scheinen Früchte zu tragen.

Wie sich die Konjunktur für die Dachdecker und Zimmerer in diesem und im nächsten Jahr entwickeln wird, darüber berichten wir in unserem Titelthema. Ein verhaltener Optimismus scheint hier immer noch angebracht. Im Betriebsportrait stellen wir mit der Hanebutt-Gruppe einen der größten Dachdeckerbetriebe bundesweit vor. Henning Hanebutt erläutert, wie und warum sein Unternehmen seit der Gründung so stark gewachsen ist und wie die Reise weitergehen soll.

Zudem finden Sie in der aktuellen Ausgabe wie immer viele interessante Geschichten. Wir stellen das spannende Projekt Azubi-Tausch vor und begleiten einen Dachdecker durch seine Reha nach einem schweren Arbeitsunfall. Und wir portraituren wieder Menschen aus dem Handwerk. Die Dachdecker-gesellin Carina Ahrens beschreibt, wie sie die Herausforderung bewältigt, als alleinerziehende Mutter Beruf und Familie unter ein Dach zu bekommen. Der Dachdeckermeister Paul Heil bringt als DJ die Menschen zum Tanzen. Außerdem blicken wir über die Grenze nach Frankreich und stellen den besonderen Werdegang eines dortigen Zimmerers vor.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien ein frohes Osterfest und einen guten Start in den Frühling.

B. Augustin *Stefan Egert*

DÄCHER ALS SPRUNGBRETT FÜR NEUE IDEEN?



Dächer können alles sein, was wir aus ihnen machen. Dächer können zur Lunge der Städte werden und Hitze, Stickoxide und CO₂ reduzieren. Und sie können sauberen Strom erzeugen. Entdecken Sie, was icopal für Ihr nächstes grünes Dachprojekt tun kann. de.bmigroup.com/dachentdecker

Titelbild: Shutterstock, Beileger: DEX eC Aktion Steildach

14



3 EDITORIAL
Björn Augustin und Stefan Egert

6-7 ZEDACH INSIDE
Verabschiedung:
Andreas Hauf und Stefan Klusmann

Dachmarketing:
Werbespezialist fürs Dachhandwerk

8-9 NEWS
Bauder eröffnet Werk in Landsberg

Dachdeckermeister als TV-Star

10-13 TITELTHEMA
Konjunkturaussichten für die Dachdecker

14-17 BETRIEBSPORTRAIT
Hanebutt Gruppe

18-19 ARBEITSSICHERHEIT
Dachdecker im Programm „Rehajob“

20-21 BETRIEB
Telefonische Krankschreibung

22-23 ARBEITSSICHERHEIT
Umsetzung Gefahrstoffverordnung

24-27 AUSBILDUNG
Projekt Azubi-Tausch

28-29 VORGESTELLT
Der französische Zimmerer Gaétan Raffi

30 ADVERTORIAL
Hanter

REGIONALTEIL
Genossenschaft

31 ADVERTORIAL
Roto

32-33 AUSBILDUNG
Attraktiver Beruf *Dachdecker*

34-35 AUS DER PRAXIS
Holzhochhaus Roots

36-37 VORGESTELLT
Dachdeckerin Carina Ahrens

38-41 VORGESTELLT
Dachdeckermeister und DJ Paul Heil

42-43 PERSONALFÜHRUNG
Karl-Heinz Krawczyk startet Plattform *meistersuche24.de*

44-45 MATERIAL + TECHNIK
Advertorial Innovation: Velux

46-47 AUS DER PRAXIS
Schieferdachdecker Julian Hammer

48-49 MARKTUMFELD
Forschungsinstitut Ziegel

50-51 NACHHALTIGKEIT
Marktreport Gebäudegrün 2024

52-53 NACHHALTIGKEIT
Begrünte Schrägdächer

54-55 VORGESTELLT
Dachdeckermeister Kurt Krautscheid

56 GEWINNSPIEL IMPRESSUM

58 NACHGEFRAGT
Bastian Meister
Verein BIHEE

Diese und weitere Artikel finden Sie auch auf <https://dach.live>

Andreas Hauf gibt Staffelstab bei DEX eG weiter

Nach nunmehr fast 25 Jahren verlässt Vorstand Andreas Hauf die DEX eG zum 25. April 2025 auf eigenen Wunsch. Im letzten Jahr trieb er mit voller Kraft die Fusion von „seiner“ DEG Dach-Fassade-Holz mit der DENW voran. Jetzt übergibt er den Staffelstab im geschäftsführenden Vorstand an Stefan Krieger und Jörg Lecke.

Mit strategischem Weitblick

Andreas Hauf arbeitete in anderen Branchen, bevor er am 1. September 2000 in seiner jetzigen Rolle als geschäftsführendes Vorstandsmitglied bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG startete. Er war ein Garant für Stabilität und sorgte für schlanke Prozesse und gute Infrastruktur zum Wohle der Mitglieder. Mit seinen weitreichenden Marktkenntnissen, seiner hohen Affinität zu Zahlen und nicht zuletzt mit seinem strategischen Weitblick entwickelte Hauf maßgeblich die Einkaufsgenossenschaft zu einem führenden Bedachungsfachhändler in der Region weiter. **Wichtig waren ihm immer das gute Verhältnis zu seinen Mitarbeitern und die Idee des genossenschaftlichen Miteinanders, des Zusammenstehens für eine gemeinsame Sache.**



Hauf entwickelte schnell eine starke Verbindung zum Dachdeckerhandwerk und engagierte sich viele Jahre auch als ZEDACH-Vorstand, unter anderem in der Aktion Dach und der Zusammenarbeit mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks.

Stefan Klusmann verlässt Dachdecker-Einkauf Ost

Seinen Abschied wollte er dort verbringen, wo seine Reise beim Dachdecker-Einkauf Ost vor über zwei Jahrzehnten begann – in der Niederlassung Hannover. Viele Weggefährten kamen, um sich von Stefan Klusmann zu verabschieden, der als geschäftsführendes Vorstandsmitglied maßgeblich zur Entwicklung und zum Erfolg der Einkaufsgenossenschaft beigetragen hat. Auf eigenen Wunsch verließ er Ende Februar das Unternehmen. „Sein Entschluss, auf seinen Körper zu hören und seiner Gesundheit den Vorrang zu geben, verdient unseren tiefsten Respekt und Anerkennung“, heißt es in einem Schreiben an die Mitglieder.

Vom Niederlassungsleiter zum Vorstand

In Hannover startete Klusmann im Januar 2004 als Niederlassungsleiter. Fünf Jahre später übernahm er als Regionalleiter die Verantwortung für Niedersachsen und Sachsen-Anhalt. Als geschäftsführender Vorstand war er seit September 2010 tätig. „Sein tiefgehendes Wissen über den Dachbaustoffhandel, seine Marktkenntnisse und seine visionäre Führung haben Spuren hinterlassen, die uns noch lange leiten werden.“

„Im Namen des Aufsichtsrates und der gesamten Genossenschaft danke ich Stefan Klusmann von Herzen für 21 Jahre unermüdliches Engagement, Loyalität und Weitblick. Es war eine große Freude und Ehre, mit ihm zusammenzuarbeiten“, sagt der Aufsichtsratsvorsitzende Knut Brüggemann.



Die Vorstände Wibke Berger und Christian Kurth (rechts) verabschieden Stefan Klusmann.

Fotos: DEX eG, Dachdecker-Einkauf Ost eG

Dachmarketing: Werbespezialist fürs Dachhandwerk

Die Dachmarketing GmbH: Wer ist das eigentlich und was machen die? Vor Jahrzehnten als Tochter der Einkaufsgenossenschaften gegründet, hat sich das Unternehmen von Beginn an auf Werbung, Marketing und Journalismus für das Dachhandwerk spezialisiert.

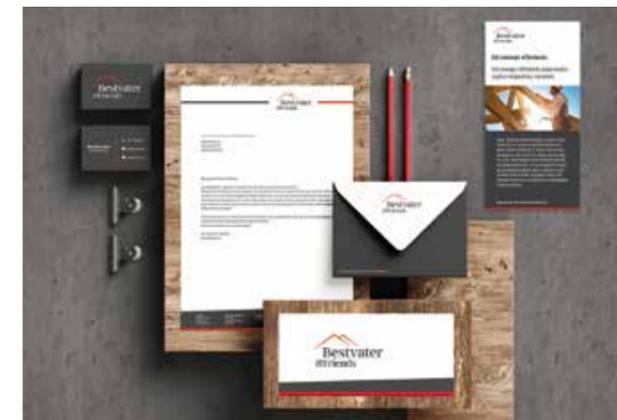
können Sie in Verbindung mit einer allseits bekannten Marke Ihre Kompetenz unter Beweis stellen.“ Mit Velux ist auch Fahrzeugwerbung möglich, was ebenfalls viel Aufmerksamkeit erregt.

Neue Homepage – individuell oder mit Layoutvorlage

Weiterhin bietet das Team von Dachmarketing den Betrieben die Erstellung einer Homepage, sowohl als individuelle Lösung als auch in der Variante mit fünf verschiedenen Layouts, von denen eines ausgewählt werden kann. „Für dieses System mit festen Layout-Bausteinen müssen Sie sich nur wenig Zeit nehmen. Darin ist eine Terminverwaltung integriert und eine digitale Zeiterfassung zusätzlich buchbar“, erklärt Beyer. Neben der Homepage bieten die Experten auch das komplette Corporate Design an, etwa für Gründer. Dazu gehören Logoentwicklung, Visitenkarten, Briefpapier oder auch Flyer. Und natürlich beinhaltet das Portfolio auch Werbemittel jeder Art, wie etwa den Klassiker Zollstöcke.

Unsere Experten finden Lösungen

Dachmarketing hat für die Umsetzung einen klaren Anspruch: beste Qualität für unsere Kunden aus dem Dachhandwerk. Das schlagkräftige Team aus Experten in den Bereichen Werbung, Marketing und Journalismus will mit bedarfsorientierten Lösungen begeistern. „Wir freuen uns auf alltägliche und anspruchsvolle Herausforderungen. Zuverlässig, flexibel und termintreu wollen wir Projekte jeder Art gemeinsam mit Ihnen umsetzen“, berichtet Beyer. „Sprechen Sie uns an, unser Team freut sich auf Ihre Anfrage: info@dachmarketing.de.“



Geschäftsausstattung und Gerüstbanner zählen zu den Leistungen von Dachmarketing.

»»» „Neben Kampagnen für Industriepartner und passgenauen Lösungen für Dachdecker und Zimmerer geben wir mit dem Onlinemagazin **DACHLIVE** und dem Printmagazin **Das Dach** die Leitmedien für die Bedachungsbranche heraus und haben bei Facebook über 10 000 Follower“, erläutert Geschäftsführer Jean Pierre Beyer.

Bannerwerbung für Gerüste und Bauzäune

Was genau bietet die Dachmarketing GmbH den Dachdeckern und Zimmerern? Eigentlich fast alles, was ein Betrieb braucht in Sachen Marketing. Das beginnt mit Bannerwerbung, mit der sich die eigenen Dienstleistungen an Gerüsten oder Bauzäunen präsentieren lassen. Sie eignen sich dank ihrer augenfälligen Größe auch hervorragend für die Suche nach Auszubildenden. „Wir



gestalten jedes Banner nach Ihren Wünschen, auch Sondergrößen sind kein Problem. Sie müssen sich um nichts weiter kümmern und erhalten ein fertiges Produkt“, so Beyer.

In Kooperation mit Velux bietet Dachmarketing auch Bannerwerbung mit Schwerpunkt Dachfensterlösungen. Jean Pierre Beyer: „So

Fotos: Dachmarketing, Brummerhop



Bauder eröffnet Werk für Flüssigkunststoff

Ein Meilenstein für die Paul Bauder GmbH & Co. KG: Mit der feierlichen Einweihung seines neuen Werks in Landsberg stärkt das Familienunternehmen seine Produktionskapazitäten und setzt zugleich ein Signal für Wachstum und Innovation. Rund 12,5 Millionen Euro investierte Bauder laut einer Pressemeldung in die speziell für die Herstellung des Flüssigkunststoffs BauderLIQUITEC konzipierte Anlage, die auch Räume für modernste Forschungs- und Entwicklungsarbeit umfasst. Dabei verfolgte das Unternehmen einen ganzheitlichen Ansatz für eine bestmögliche Ökobilanz des Produktionsprozesses.

„Diese neue Anlage ermöglicht es uns, der gestiegenen Nachfrage im Markt gerecht zu werden und unser Produkt nach ganz Europa zu liefern“, so Mark Bauder, einer der drei Geschäftsführer. „Uns war schon früh in der Produktentwicklung klar: BauderLIQUITEC hat Zukunft, darin wollen wir investieren.“



Dachdecker Tarek Legat als TV-Star bei RTL

Mister Handwerk wurde Dachdeckermeister Tarek Legat bereits 2023. Jetzt ist er seit 20. März in 13 Folgen bei RTL in der Serie „Temptation Island“ zu sehen. Dort werden die Beziehungen von vier Paaren in einer herausfordernden Umgebung getestet. Die Frauen sind dabei von zwölf Männern, unter ihnen Tarek Legat, und die Männer von zwölf Frauen umgeben. Während dieser Zeit erleben sie romantische Abenteuer und Dates, die sie in Versuchung führen. Gedreht wurde die Staffel im Jahr 2024 auf der griechischen Insel Korfu. Der gebürtige Oberfranke Tarek Legat führt in Coburg einen eigenen Dachdeckerbetrieb.



Neues Mitglied für die Aktion Dach

Der Dachzubehörhersteller Fleck GmbH hat seine Mitgliedschaft in der Initiative Aktion Dach bekannt gegeben. Die Gemeinschaftsaktion des ZVDH mit Unternehmen der Industrie und des Fachhandels hat es sich zum Ziel gesetzt, Betriebe bei der Nachwuchswerbung zu unterstützen. So finanziert die Aktion Dach, bei der auch die ZEDACH Mitglied ist, etwa die inzwischen etablierte Internetplattform „Dachdecker – Dein Beruf!“ auf der junge Menschen sich informieren und bei Betrieben für eine Ausbildung bewerben können.

„Unser Unternehmen engagiert sich nicht nur für die Ausbildung eigener Fachkräfte“, so Fleck-Geschäftsführer Christoph Nielacny, sondern setzt sich langfristig für die Sicherung des Fachkräftenachwuchses im gesamten Handwerk ein.“

Fotos: Fotos/Grafiken: Bauder, Destatis, GPP, ZVDH

Dirk Sindermann neuer ZVDH-Vizepräsident

Dachdeckermeister Dirk Sindermann ist auf dem jüngsten Dachdeckertag in Dresden in einer Kampfabstimmung gegen den bisherigen Amtsinhaber André Büschkes mit knapper Mehrheit zum neuen Vizepräsidenten des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) gewählt worden. Der 53-Jährige führt einen Betrieb mit 20 Mitarbeitern in Dortmund-Brackel.



Ich freue mich sehr, dass ich nun für drei Jahre das Amt des ZVDH-Vizepräsidenten bekleiden darf. Ein zentrales Anliegen ist es für mich, das Dachdeckerhandwerk in der öffentlichen Wahrnehmung gemeinsam mit den Mitgliedern der Organisation zu stärken“, so Sindermann nach der Wahl. „Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Öffentlichkeitsarbeit, um die Bedeutung unseres Gewerks in der Gesellschaft sowie bei relevanten Akteuren weiter zu festigen.“ Der ZVDH-Vize will den Nachwuchs gezielt fördern und mehr Betriebe für die aktive Mitarbeit im Ehrenamt gewinnen.

Für so viele oder eher wenige Wohnungen wurde 2024 in Deutschland der Bau genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, waren das 16,8 Prozent oder 43 700 Wohnungen weniger als im Vorjahr 2023. Damit sank die Zahl der Baugenehmigungen bereits im dritten Jahr in Folge.

215 900

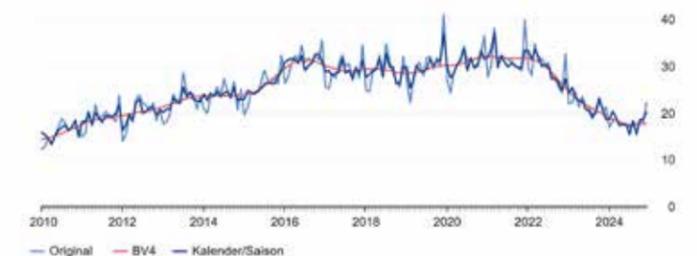
Weniger neue Wohnungen wurden zuletzt im Jahr 2010 genehmigt. In den Zahlen sind die Baugenehmigungen für Wohnungen sowohl in neuen als auch in bestehenden Gebäuden enthalten. Die Zahl der gemeldeten Baugenehmigungen ist ein wichtiger Frühindikator für die zukünftige Bauaktivität.

Sondervermögen: Wohnungsbau nicht vergessen

Marcus Nachbauer, Vorsitzender der Bundesvereinigung Bauwirtschaft, begrüßt die geplanten 500 Milliarden Euro für Investitionen in Infrastruktur und Wirtschaft. „Die Einigung von Union und SPD ist eine sehr gute Nachricht. Investitionen in Straßen und Schienen sind jetzt wichtiger denn je, die zweifelsohne zu wichtigen wirtschaftlichen Impulsen für den Mittelstand führen werden.“

Aber ein klarer Teil des Sondervermögens müsse für den Wohnungsbau mitgerechnet werden, der in der schwersten Krise seit Jahrzehnten stecke. „Es fehlen hunderttausende Wohnungen in Deutschland. Der Wohnungsbau darf nicht zum blinden Fleck der Investitions-offensive werden.“

Monatlich genehmigte Wohnungen
Wohn- und Nichtwohngebäude, in Tausend



Dachdecker trotzen der Krise



Knut Köstergarten

Krise hin oder her: Es lässt sich sagen, dass die Dachdecker weiter ordentlich verdienen und die Auftragsbücher häufig für Monate gefüllt sind. Nicht zuletzt dank staatlicher Fördermittel für Maßnahmen bei der energetischen Gebäudesanierung konnte 2024 die Nachfrage nach Dachdeckerleistungen stabil gehalten werden.

»»»» Das lässt sich auch am Umsatz der Branche 2024 ablesen. Bislang gibt es nur Prognosen, aber Felix Fink, Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), geht davon aus, dass es preisbereinigt nur ein geringes Minus von 1,7 Prozent gegenüber 2023 geben wird. Der Gesamtumsatz liegt bei rund 13,16 Milliarden Euro. „Wir können grundsätzlich optimistisch sein“, erklärt Fink.

Seine Zuversicht für 2025 resultiert insbesondere aus ordentlich hohen Auftragsbeständen. „Zudem ist das Dachdeckerhandwerk mit seiner kleinteiligen und flexiblen Struktur mit im Durchschnitt 5,5 gewerblichen Arbeitnehmern pro Betrieb in der Lage, Aufträge aus anderen Bereichen als dem Wohnungsneubau anzunehmen.“ Letzterer macht ohnehin nur zwölf bis 15 Prozent des Umsatzes der Dachdecker aus.

Fotos: ZDB, ZVDH, Shutterstock

Erfolgsgeschichten Photovoltaik und Gründach

Der Schwerpunkt der Betriebe liegt neben Reparaturen und Wartung in der energetischen Sanierung von Gebäuden, zuletzt mit stark gestiegenen Anforderungen. „Zudem werden die Dachdecker im Zuge der von der Bundesregierung ausgerufenen Energiewende mittlerweile zu Recht als Klimahandwerk wahrgenommen: Die Erfolgsgeschichten Photovoltaik und Gründach mit weiterem Ausbau in den kommenden Jahren werden auch unter einer neuen Regierungskoalition nach der Bundestagswahl im Februar weitergehen“, erläutert Fink.

Die Energiewende ist unumkehrbar

Er hält das Projekt Energiewende angesichts des Klimawandels für unumkehrbar. Das zeigt sich auch darin, dass immer mehr Bundesländer eine Solarpflicht bei Neubauten und zum Teil schon bei energetischen Sanierungen einführen. Einen nicht unerheblichen Teil der neu installierten PV-Anlagen montieren Dachdecker. „Das wird die Konjunktur für unser Gewerk mittelfristig weiter stützen – auch deshalb, weil es inzwischen gute, funktionierende Kooperationen mit Elektro- und SHK-Betrieben gibt.“ Einen weiteren Pfeiler sieht Fink in der verstärkten Nachfrage im öffentlichen und gewerblichen Bereich nach Dachbegrünungen, auch in Kombination mit einer PV-Anlage.

Inflation und Bauzinsen sinken

Positiv könnte sich in Sachen energetische Dachsanierung auswirken, dass die Inflation wieder gesunken ist, auf 2,2 Prozent in 2024. Für das kommende Jahr prognostizieren Experten einen weiteren leichten Rückgang auf 2,0 Prozent. Auch die Bauzinsen sind zuletzt wieder gesunken und könnten durchaus weiter sinken, wenn die europäische Zentralbank ihren



Felix Fink ist der Konjunktur-Experte beim ZVDH.

Wir können grundsätzlich optimistisch sein.

Kurs fortsetzt. Eher negativ wirkt hingegen die unsichere politische Lage vor und nach der Bundestagsneuwahl. So wird wohl noch eine Zeit lang offenbleiben, in welcher Höhe die Fördermittel für energetische Sanierungen weiterfließen.

Steigende Zahl an Soloselbstständigen

Fragt sich nur, wer die ganzen Aufträge übernehmen soll. Denn die Dachdeckerbetriebe haben in den vergangenen drei Jahren im Saldo über 2000 Mitarbeiter verloren. Der demografische Wandel sorgt dafür, dass die zuletzt stabile bis leicht ansteigende Zahl an frisch ausgebildeten Arbeitskräften den Abgang älterer Fachkräfte in die Rente nicht kompensieren kann. Der Markt für Dachdecker Gesellen ist leergefegt.

Womöglich ist das ein Grund dafür, dass mehr als jeder vierte Betrieb von Soloselbstständigen geführt wird, also ohne gewerbliche Mitarbeiter. Das waren von Januar bis November 2024 im Schnitt bereits 3883 von 15 183 bei der Soka-Dach gemeldeten Betrieben. „Neben dem abnehmenden Personalbestand lag – ähnlich wie bereits



PV-Anlagen und Gründächer bleiben stabile Geschäftsfelder.



im Vorjahr – die Anzahl von Krankentagen pro Beschäftigtem 2024 erneut über dem langjährigen Mittel. Zudem haben wir aufgrund des Klimawandels im Sommer im Schnitt weitaus mehr witterungsbedingte Ausfallstunden als gewöhnlich, was zu einem Rückgang an verkaufbaren Produktivstunden führt“, erklärt Fink.

Weniger produktive Arbeitsstunden – weniger Materialbedarf

Wer noch genug Fachkräfte hat und Auszubildende findet, was in manchen Regionen immer schwieriger wird, der kann seine Leute auch meist voll auslasten. Der Rückgang der gewerblichen Beschäftigten und damit der produktiven Arbeitsstunden macht sich an anderer Stelle stark bemerkbar, bei Industrie und Handel. Denn je weniger produktive Arbeitsstunden, desto weniger Material wird gebraucht.

Da hilft auch nicht, dass die Nachfrage nach Dachdeckern aktuell größer ist als das Angebot. Dass noch mehr junge Menschen als bisher schon eine Ausbildung im Dachdeckerhandwerk starten, sollte also im Sinne von Industrie und Handel sein. Hier gilt es für dieses Klimahandwerk auf allen Ebenen noch aktiver die Werbetrommel zu rühren, etwa über die Aktion Dach von ZVDH, Bedachungsfachhandel und Industrie.



Wirtschaftswachstum 2025: minimaler Anstieg

Die konjunkturellen Rahmenbedingungen werden sich hingegen auch dieses Jahr für die Dachdecker kaum verbessern. Aktuell gibt es eine große politische Unsicherheit und strukturelle Schwächen in der Wirtschaft. Die Zahl der Arbeitslosen und die Kurzarbeit steigen wieder an. Das Bruttoinlandsprodukt sank 2024 um 0,2 Prozent und wird dieses Jahr, wenn überhaupt, nur minimal steigen.

Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert 2025 ein Wachstum von 0,3 Prozent und für 2026 von 1,1 Prozent. Damit trägt Deutschland die rote Laterne unter den entwickelten Industrienationen. Noch weniger Wachstum erwartet das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) mit 0,1 Prozent. „Hohe Kosten, politische Unordnung und viele Unsicherheiten: Die deutsche Wirtschaft kommt 2025 nicht aus der Krise“, heißt es in einer Pressemeldung. Das verunsichert auch die privaten Haushalte: Im Jahresverlauf 2024 lag der private Konsum nur minimal über dem Niveau des Vorjahres. Zwar haben sich laut IW Einkommen und Kaufkraft dank hoher Lohnabschlüsse und gesunkener Inflation gut entwickelt. Doch die Menschen halten in der Krise lieber ihr Geld zusammen.



Experten erwarten, dass es beim Wohnungsbau 2026 langsam wieder aufwärts geht.

Schwerwiegende Strukturkrise

Auch der Arbeitsmarkt macht wenig Hoffnung: Bei einer Arbeitslosenquote von 6,2 Prozent wird es 2025 laut IW fast drei Millionen Arbeitslose geben. „Das ist schon lange keine konjunkturelle Verstimmung mehr, sondern eine schwerwiegende Strukturkrise“, sagt IW-Konjunkturchef Michael Grömling. „Die kommende Bundesregierung darf keine Zeit verlieren, den Standort Deutschland wieder wettbewerbsfähig zu machen.“ Dazu gehöre eine Unternehmenssteuerreform, Anreize für eine Ausweitung des Arbeitsvolumens, Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung sowie der ernsthafte Abbau unnötiger Bürokratie.

Wohnungsbau weiter im Umsatzminus

Dem Wohnungsbau fehlen weiter Impulse und so bleibt die Konjunkturentwicklung im Bauhauptgewerbe zweigeteilt. Einer verfestigten Nachfrageschwäche im Wohnungsbau und Wirtschaftshochbau steht laut Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) eine intakte Nachfrage im Wirtschaftstiefbau gegenüber. Treiber sind hier die Energie- und Mobilitätswende. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe erreichte 2024 163 Milliarden Euro. Dies entspricht einem realen Minus von 1,5 Prozent gegenüber 2023.

Besonders betroffen ist der Wohnungsbau, dessen Umsatz um rund 6 Prozent auf 54,5 Milliarden Euro fiel. Mit nur 216 000 genehmigten Wohnungen im Jahr 2024 wurden rund 150 000 Einheiten weniger geschaffen

als in den Jahren 2020 bis 2022. Dieser Rückgang wird sich verzögert in den Auftragszahlen widerspiegeln. Das Ziel der abgewählten Ampelregierung, jährlich 400 000 Wohnungen zu schaffen, wurde damit klar verfehlt. Immerhin gibt es kleinere Lichtblicke, wie einen leichten Anstieg beim Auftragseingang in den letzten Monaten. Dennoch gehe es im laufenden Jahr laut ZDB noch ein Stück weiter bergab. „Die Umsätze werden noch einmal um real 2,5 Prozent sinken“, prognostiziert Wolfgang Schubert-Raab, Präsident des Zentralverbandes Deutsches Baugewerbe.

Trendwende in Sicht – Wachstum von zwei Prozent in 2026

Laut Deutschem Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) laufe die Bauwirtschaft zurzeit zwar schlecht, aber ein Aufschwung sei bereits absehbar. Denn die Zinsen haben sich wieder stabilisiert. „Das motiviert die Leute, doch wieder in den Bau zu investieren. Wir haben ja weiterhin angespannte Wohnungsmärkte und hohe Mieten, die sogar noch steigen. Und die Tendenz, wieder zurück in den Wohnungsneubau zu gehen, haben wir aktuell auch am Markt“, erläutert Forschungsdirektor Martin Gornig. „Wir werden 2025 in der Bauwirtschaft die Trendwende schaffen. Ich glaube, dass es hier zunächst nur ganz kleine Zuwächse in dem einen oder anderen Bereich geben wird. Aber 2026 werden wir nach vier schweren Jahren wirklich wieder positive Zahlen im Bauvolumen sehen. Wir rechnen mit etwa zwei Prozent Wachstum im realen Bauvolumen.“

Knut Köstergarten

Für Henning Hanebutt war schon früh klar, wohin die Reise geht. „Mit fünf Jahren wollte ich Dachdecker werden, mit 12 Jahren habe ich als Ziel die Meisterschule anvisiert.“ Er erzählt das nicht, um andere zu beeindrucken. Nein, es geht Henning Hanebutt, der gemeinsam mit seinem Sohn Heiner mit der Hanebutt Gruppe einen der bundesweit größten Dachdeckerbetriebe führt, um etwas Grundsätzliches.



Ziele und Visionen als Leitsterne

»»»» „Es ist für jeden Betriebsinhaber, egal wie viele Mitarbeiter er hat, wichtig und hilfreich eine Ziel- und Lebensplanung zu entwickeln, sich zu fragen, wohin die Reise gehen, wie der Betrieb etwa bis 2030 aufgestellt sein soll.“ Henning Hanebutt hat sich diese Frage immer wieder gestellt, allein, mit seinem Sohn und auch mit seinem Führungsteam an Bauleitern und Vorarbeitern – persönlich und beruflich. Woher dieser Impuls kommt, vermag er nicht zu sagen, aber er beschreibt, wie wichtig Ziele und das Hinterfragen des eigenen Tuns für den

Erfolg der Hanebutt Gruppe sind. „Als ich mit 24 Jahren das Ziel Meisterschule erreicht hatte und in den Familienbetrieb meines Vaters mit damals rund 40 Mitarbeitern zurückkehrte, bin ich in ein Loch gefallen. Doch mit neuen Zielen und einer Vision ging es nach einer ersten Führungskräfte tagung weiter. „Wir wollten Norddeutschlands bester und größter Dachdeckerbetrieb werden. Das war quasi mein Nordstern auf dem Weg der Umsetzung in konkreten Schritten und Jahreszielen.“

Fotos: Hanebutt Gruppe



Das Team Hanebutt restauriert die historische Juliustürme am Neuen Rathaus Hannover.

Machen: So gehen sie bei Hanebutt die Arbeit an.



Das eigene Tun immer wieder hinterfragen

So eine Leitidee braucht jeder Betrieb, der erfolgreich sein und seine Mitarbeiter begeistern will, davon ist Henning Hanebutt überzeugt. Wie dieser Nordstern jeweils ausschaut, ist natürlich individuell und es muss keineswegs um Größe und Wachstum gehen. „Aber wenn er fehlt, gibt es keine gemeinsame Ausrichtung für alle und jeder macht sein Ding.“ Hanebutt hat dabei immer externe Berater und Coaches in die Zielentwicklung einbezogen. „Ich war da offen und es ist wichtig, weil der Coach einem den Spiegel vorhält,“ was wiederum entscheidend für eine echte, nachhaltige Weiterentwicklung sein kann.

Einfach einmal ausprobieren

Und im Rahmen von Zielen und Visionen hat der Betrieb immer wieder Neues erprobt. „Gucken, was geht und einfach mal machen“, benennt es Henning Hanebutt. Das habe schon sein Vater so gehalten und bereits 1984 die EDV eingeführt für die Erstellung von Angeboten am Rechner. Es geht darum, Vorhandenes über neue Prozesse zu entwickeln. „Wir wollen das Alte bewahren und zugleich innovative Techniken nutzen.“ Bereits vor zehn Jahren führte Hanebutt iPads für die Vorarbeiter auf der Baustelle ein, entwickelte zudem eine eigene App dafür.

Ein weiteres Beispiel: „Wir haben irgendwann den ersten 7,5-Tonner gekauft und auf den Hof gestellt. Da haben viele im Team gesagt, dass wir den nicht brauchen. Doch dann haben wir angefangen, mit diesem Lkw Baustellen zu bestücken oder ihn für den Abtransport

von Abrissen zu nutzen“, berichtet Henning Hanebutt. Er probiert mit seinem Team vieles aus und nicht alles klappt. „Es passieren Fehler und wir scheitern auch, das gehört dazu. 2006 wollten wir das papierlose Büro einführen, was so nicht umsetzbar war.“

Hanebutt testete auch eine Ausweitung ins Ausland, mit Projekten in Spanien und Norwegen sowie einer eigenen Niederlassung in Großbritannien von 2004 bis 2009. „Wir wollten einmal schauen, wie der Markt dort funktioniert.“ Dann folgte die Weltwirtschaftskrise 2008 und die Baupreise gingen in den Keller, auf einmal ließ sich dort kein Geld mehr verdienen. Erfahrung gemacht, abgehakt und weiter geht es.

„Wollen unserem Handwerk eine Zukunft geben“

Die nächste große Zielbestimmung folgte 2020 mitten in Corona mit 25 Führungskräften über Zoom. „Wir wollten alle mitnehmen und mit ihnen gemeinsam eine neue Vision entwickeln, denn wir waren ja inzwischen Nord-



deutschlands größter Dachdeckerbetrieb“, erklärt Henning Hanebutt. Herausgekommen ist folgender Leitstern, hinter dem sich das Führungsteam gerne versammelt: „Wir wollen unserem Handwerk eine Zukunft geben.“ Eine Vision, die Freiraum lässt für neue Wege und Innovationen. So gründeten Henning und Heiner Hanebutt ein eigenes Institut für Weiterbildung, in dem sie ihr Know-how an Dachdeckerkollegen weitergeben wollen in Sachen Unternehmensführung.

Aufbau eines bundesweiten Netzwerkes

Und die Hanebutt Gruppe will bundesweit ein Netzwerk aufbauen. „Jeder Kunde soll von uns innerhalb von zwei Stunden erreicht werden.“ So kam als letztes mitten in der Republik eine neue Niederlassung hinzu – in Köln. Mittlerweile arbeiten dort 18 Mitarbeiter. Marketing und Buchhaltung werden zentral vom Hauptsitz in Neustadt am Rübenberge abgewickelt. Die in vierter Generation geführte Gruppe zählt mehr als 600 Mitarbeiter, verteilt auf 15 Unternehmen und neun Gewerke an elf Standorten. Was für eine Entwicklung seit Mitte der 90er Jahre. Die Teams arbeiten in den Bereichen Dach- und Zimmererarbeiten, Fassade, Bauklempnerei, Solar, Photovoltaik, Bauwerksabdichtung, Sanierung im Denkmalschutz und Baudokumentation.



Henning Hanebutt (links) führt mit Sohn Heiner die Hanebutt Gruppe mit über 600 Mitarbeitern, verteilt auf 15 Unternehmen und neun Gewerke an elf Standorten.

„Müssen uns auf die heutige Jugend einstellen“

Doch noch einmal, es geht nicht um Größe, sondern die Bereitschaft, sich als Betrieb immer neu infrage zu stellen, zu erfinden und Antworten zu suchen für die Herausforderungen der Branche. Und das betrifft jeden Betrieb, blickt man etwa auf das Thema Fachkräfte. „Wir müssen uns auf die heutige Jugend einstellen, ihre Haltung und Werte verstehen“, sagt Henning Hanebutt. Ein Satz, der zeigt, wie ehrlich und ernsthaft er das Thema Nachwuchsgewinnung angeht. Von ihm sind nicht die üblichen Klagen über die Generation Z zu hören.

Er schaut vielmehr darauf, was sein Betrieb tun kann, und geht auch hier ungewöhnliche Wege. Mit allen Vorarbeitern reisten die beiden Chefs nach Finnland zu einem fünftägigen Workshop für Persönlichkeitsentwicklung. „Ich kann predigen, wie ich will, die Vorarbeiter sind mit den Azubis jeden Tag acht Stunden auf dem Dach.“ Diese Praktiker durch und durch sollen jetzt, wie bislang noch nie, ihre eigene Rolle, ihr Verhalten reflektieren, als Vorarbeiter, Ausbilder, auch privat in der Familie, etwa als Vater. Es gab Atemtraining oder Eisbaden direkt im vier Grad kalten See. „Wenn da einer

schon 58 Jahre alt ist, seit Jahrzehnten arbeitet, wie lässt der sich auf so einen Prozess ein, auch darauf, sich mit jungen Azubis und ihren Werten wirklich auseinanderzusetzen? Am Ende waren alle happy, dabei gewesen zu sein“, berichtet Henning Hanebutt.

100 Azubis sind das Ziel

Klar können sie bei Hanebutt inzwischen dieses größere Rad drehen, aber im Kleinen kann jeder Betriebsinhaber schauen, was er und sein Team tun können, um heutigen Jugendlichen offen und einladend zu begegnen. Bei Hanebutt zahlt sich das jahrzehntelange Engagement im Bereich Nachwuchsgewinnung aus. „Wir haben für diesen Sommer schon



Reparaturarbeiten mit Kraneinsatz auf dem Dach des Stadions von Hannover 96, der „Heinz von Heiden Arena“.

175 Bewerbungen“, erklärt Marketingleiterin Nina Wilhelms. Auch bei den Azubizahlen gibt es ein Ziel. „100 sollen es werden, aktuell liegen wir bei 75 Auszubildenden.“

Die neuen Lehrlinge aller Standorte verbringen ihre erste Woche gemeinsam am Hauptsitz in Neustadt, um den Betrieb, die Abläufe, die Werte und sich gegenseitig kennenzulernen. Mit dabei sind Heiner und Henning Hanebutt. „Da sehen unsere Neuen gleich, dass die Chefs nahbar sind und ansprechbar.“ Gemeinsam geht es etwa in einen Klettergarten, es gibt eine Einführung in Material und

Werkzeuge. In Neustadt und anderen Niederlassungen findet sich auch ein eigener Lernraum für die Lehrlinge, wo sie etwa an Dachmodellen praktisch und unter Anleitung zusätzlich Erfahrungen sammeln können.

Lehrer erleben Praktikumstag im Betrieb

Intensiven Kontakt unterhält Hanebutt auch zu den Schulen in der Region. So werden etwa mit großem Erfolg Lehrer für einen Praktikumstag in den Betrieb eingeladen, um dort mehr über die Vielfalt der Arbeit als Dachdecker, Zimmerer oder Klempner zu erfahren. „Sie können auch mit Schiefer zimmern oder aus PVC-Materialien Portemonnaieschweißen“, berichtet Wilhelms.

Und über das Projekt Tragwerk bietet Hanebutt kostenlose Nachhilfe an für Schüler aus der Haupt- oder Realschule mit Lernschwächen. „Wir beschäftigen im Team eine Lehrerin, die am Nachmittag den Jugendlichen zusätzlichen Unterricht gibt. Die Lehrer wissen das und können auf uns zukommen, wenn sie einen Kandidaten haben, der Unterstützung benötigt.“ Für Henning Hanebutt ist es eine Selbstverständlichkeit, als Unternehmer vor Ort etwas zurückzugeben. Er tut das auch in weiteren sozialen Projekten, ohne davon großes Aufheben zu machen.

„Was können wir besser machen für unsere Mitarbeiter?“

Wie können wir sozial helfen ist eine Frage, die andere zentrale Frage lautet: Wie können wir unsere Mitarbeiter motivieren, was können wir besser machen? Henning Hanebutt geht dabei sehr akribisch vor und nennt dafür ein Beispiel aus der Hotelbranche. „Da gibt es ein Unternehmen, da achten sie darauf, dass ihre Reinigungskräfte so die Räume saugen, dass sie dabei auch ihre Muskulatur trainieren.“

So etwas beeindruckt ihn. Hanebutt will motivierte Mitarbeiter und dafür tut er so viel wie möglich. Das ist schon auf einem Rundgang am Hauptsitz zu sehen, wo man auf dem Außengelände plötzlich vor einem Food Court steht. Einladend mit Holzmöbeln eingerichtete Container bilden hier einen weiten Kreis, in einem davon werden Brötchen sowie ein komplettes, frisches Mittagessen ausgegeben. Und in der Mitte stehen draußen zusätzlich Tische und Sitzbänke.

HANTER
Diamantwerkzeuge

| TRENNEN | SCHLEIFEN | BOHREN
| ZUBEHÖR | MASCHINEN



Für Profis, die auf Präzision setzen!

Dein Diamantwerkzeug-Spezialist

HANTER Diamantwerkzeuge GmbH
www.HANTER.de



Mehr erfahren



Comeback nach schwerem Unfall

Knut Köstergarten

Vier Meter fiel Detlef Wagner rückwärts vom Dach, eine Regenrinne in der Hand. Unten krachte er mit dem Rücken in eine Leiter. Vier Rippen brachen dabei in Höhe der Lunge, er hätte auch sterben können bei diesem Absturz. „Ich musste in einer Operation zusammengeflickt werden. Die Ärzte setzten mir dafür eine Metallplatte ein“, berichtet der 56-jährige Dachdecker.

Seit November arbeitet er im Programm „Rehajob“ an seinem Comeback auf dem Dach. Mitte März 2025 hat er seine letzten Tage dort, danach startet Detlef Wagner die Wiedereingliederung in seinen bisherigen Betrieb. „Ich freue mich tierisch darauf, wieder auf dem Dach zu stehen, habe aber auch Respekt und bin ein bisschen nervös.“

Mit „Rehajob“ zurück aufs Dach

Nach einem schweren Unfall steht zunächst die Heilung im Vordergrund. Direkt danach folgt die Reha. Speziell für Handwerker wie Dachdecker Detlef Wagner bietet die Handwerkskammer Koblenz in Kooperation mit dem Stiftungsklinikum Mittelrhein Koblenz das Programm „Rehajob“ an. Es ermöglicht Handwerkern, sich zusätzlich zum herkömmlichen Physio-Programm auch in einem „künstlichen“ Arbeitsumfeld gut begleitet an typische körperliche Belastungen ihres Berufs heranzutasten.

Selbstbewusstsein wird gestärkt

„Das Gute ist, dass die Patienten hier unbeobachtet, also nicht direkt in ihrer Firma, anfangen zu arbeiten. Sie bekommen wertvolle Hinweise, wie sie ihre Bewegungsabläufe ergonomisch gut trainieren können, um ihren Körper vor Fehlbelastungen zu schützen. Und ihr Selbstbewusstsein wird nach der teils langen Krankheitsphase gestärkt“, erläutert Ulrich Meinhard, der das Programm von Seiten der Handwerkskammer Koblenz betreut.

Finanzierung durch die BG Bau

Finanziert wird die Reha von der BG Bau. „Ich bin dafür sehr dankbar und auch für die gute Begleitung durch meine Sachbearbeiterin“, erzählt Detlef Wagner. Erst wurden ihm drei Wochen im Programm „Rehajob“ bewilligt, dann wurden es fünf Wochen und am Ende drei Monate, eine harte und zugleich erfolgreiche Zeit für den Dachdecker. Da es noch einige Zeit dauern wird,

Detlef Wagner lernt im Programm „Rehajob“, wie er sich ohne Schmerzen auf dem Dach bewegen kann.

bis die vier Rippen wieder zusammengewachsen sind, hat Detlef Wagner schlimme Schmerzen, vor allem bei Drehungen. Also geht es in den Übungen am Dachmodell darum zu lernen, das Heben und das Verlegen von Ziegeln mit möglichst wenig Drehungen auszuführen. „Ich darf auch nur bis zu 15 Kilogramm heben“, fügt der Dachdecker hinzu.

Psychologische Betreuung wegen Sturz-Alpträumen

Neben den praktischen Übungen an dem 2,5 Meter hohen Dachmodell erhält Detlef Wagner noch weitere wichtige Unterstützung. „So habe ich Atemtechniken gelernt, die den Schmerz in der Lunge reduzieren.“ Zudem erhält er Krankengymnastik und auch eine psychologische Betreuung. „Nach dem Unfall habe ich nachts immer wieder von dem Sturz geträumt und bin schweißnass aufgewacht. Das ist durch die Gespräche mit einem Therapeuten nach und nach besser geworden und heute habe ich keine Alpträume mehr“, berichtet der Dachdecker. Besonders hervorheben möchte er den Kontakt zu seinem Reha-Betreuer Thomas Pies, der selbst Maurer- und Gerüstbauermeister ist. „Er hat mich sehr unterstützt und wir haben gute Gespräche geführt.“

Gelernter Maurer liebt die Dachdeckerie

Detlef Wagner ist gelernter Maurer, war lange im Gerüstbau aktiv und arbeitet seit seinem Umzug in die Eifel 2018 als Dachdecker, erst als Helfer und jetzt wie ein ausgelernter Geselle. „Ich will arbeiten, das war schon immer so. Am Ende von zwei Wochen Urlaub werde ich nervös und freue mich auf die Baustellen. Ich bin gerne Dachdecker, es ist ein schöner Job.“



Unterstützung von den Chefs

Seine Chefs, Ralf und Stefan Nebeler, standen ihm in der schweren Zeit nach dem Unfall immer zur Seite. Sie freuen sich auf die Rückkehr von Detlef Wagner in den 1880 gegründeten Traditionsbetrieb Nebeler Bedachungen GmbH in Daun. Dort wird der Dachdecker in der ersten Woche mit vier Stunden pro Tag starten und dann das Pensum Woche für Woche erhöhen. „Ich hoffe sehr, dass es mit der Wiedereingliederung klappt, mal

schauen, wie es sich anfühlt, nach dem Sturz erstmals wieder auf ein Dach zu steigen“, erzählt Detlef Wagner. Mit dem Programm „Rehajob“ hat der Dachdecker auf jeden Fall eine gute Basis für ein erfolgreiches Comeback auf den Baustellen geschaffen.

„Er hat mich sehr unterstützt und wir haben gute Gespräche geführt“, dankt Detlef Wagner seinem Reha-Betreuer Thomas Pies, der Maurer- und Gerüstbauermeister ist.



Fotos: Handwerkskammer Koblenz/ibrg Diester



Rainer Sander

Die Diskussion um die telefonische Krankschreibung, ein Instrument, das erstmals während der Pandemie und im Jahr 2023 erneut eingeführt wurde, erhitzt die Gemüter. Laut einer aktuellen Umfrage des Landesinnungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Westfalen beobachten 70 Prozent der Betriebe einen gestiegenen Krankenstand. Drei Viertel der Innungsbetriebe sieht die Ursache in der telefonischen Krankschreibung.

»»»» *Das Dach* sprach mit Rechtsanwalt Fritz-Marius Sybrecht, dem Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes der Dachdecker Westfalen, über die Ergebnisse der Umfrage, die Sorgen der Betriebe und seine persönlichen Einschätzungen zu den Auswirkungen.

Was hat den Verband dazu bewogen, diese Umfrage durchzuführen?

Wir haben vermehrt Rückmeldungen aus unseren Mitgliedsbetrieben erhalten, dass der Krankenstand auffällig angestiegen ist. Auf Grundlage dieser Hinweise wollten wir empirisch festhalten, ob es wirklich einen Zusammenhang gibt. Die Ergebnisse waren eindeutig: 80 Prozent der Betriebe teilen die Einschätzung, dass die Hemmschwelle zur Krankschreibung durch den telefonischen Arztkontakt gesunken ist. Und wissen Sie, ich bin jemand, der auf Fakten setzt. Es geht uns nicht darum, jemanden zu beschuldigen oder Böses zu unterstellen, sondern darum, ein realistisches Bild der Situation zu erhalten.

Was kritisieren die Dachdeckerbetriebe an der Regelung?

Die Hauptkritik liegt darin, dass bei der telefonischen Krankschreibung keine ärztliche Kontrolle mehr erfolgt. Es wird nicht hinterfragt, ob jemand trotz einer leichten Erkrankung arbeitsfähig wäre. Das führt dazu, dass viele Arbeitgeber den Eindruck haben, dass die Zahl der Krankschreibungen unnötig ansteigt. Gleichzeitig wird die Bringschuld der Arbeitnehmer entlastet – der Arbeitgeber muss sich nun selbst um die elektronische Übermittlung der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung kümmern. Das empfinden viele als unglückliche Entwicklung. Wissen Sie, ich höre oft von unseren Mitgliedern: „Früher war das einfacher, jetzt bleibt mehr Verantwortung bei uns hängen.“

Wie wirkt sich die telefonische Krankschreibung auf die Betriebe aus?

In Zeiten des Fachkräftemangels trifft diese Entwicklung das Handwerk hart. Wir sprechen von einem Dachdeckerbetrieb mit durchschnittlich 6,3 Mitarbeitern. Wenn da jemand fehlt, macht sich das sofort bemerkbar. Außerdem wird der persönliche Kontakt zwischen

Arbeitgeber und Arbeitnehmer gestört, wenn die Krankschreibung nur noch über eine anonyme Telefonleitung erfolgt. Ich habe selbst mit einigen Betriebsinhabern gesprochen, die mir erzählt haben, wie wichtig der direkte Draht zu ihren Mitarbeitern ist.

Was fordern Sie konkret vom Gesetzgeber?

Wir wünschen uns eine Überprüfung der aktuellen Regelung der telefonischen Krankschreibung durch die Bundesregierung. Es geht nicht darum, kranke Menschen zu belasten oder ihnen etwas zu unterstellen. Die Balance zwischen Arbeitnehmerrechten und Arbeitgeberpflichten muss wiederhergestellt werden. Der einfache telefonische

prozess des neuen Verfahrens wäre, würden wir den Großteil der ehrlichen MitarbeiterInnen bestrafen. Das kann nicht richtig sein.

Wie beurteilen Sie die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung?

Das Problem liegt in der arbeitsrechtlichen Verschiebung. Früher war es ein klar geregelter Vorgang: Der Arbeitnehmer legte seine Bescheinigung vor. Heute ist diese Verpflichtung weggefallen, was einige Arbeitgeber als Nachteil empfinden. Ich denke, dass hier eine Debatte über die Balance zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberinteressen dringend notwendig ist.

Welche weiteren gesellschaftlichen Entwicklungen spielen eine Rolle?

Es scheint, als hätten sich die Sensibilität und das Vertrauen innerhalb der Gesellschaft verändert, nicht zuletzt durch die Pandemie. Wir erleben eine niedrigere Schwelle, sich krank zu melden. Hinzu kommt, dass die Diskussionen um Work-Life-Balance und verkürzte Arbeitszeiten die Produktivität beeinträchtigen. Im Handwerk, wo jeder Kopf zählt, ist das fatal. Gleichzeitig gibt es auch gesundheitliche Aspekte: Einige berichten, dass Erkältungen länger anhalten. Das sind komplexe Zusammenhänge, die wir im Blick behalten müssen.

Sehen Sie sich durch Statistiken der Krankenkassen bestätigt?

DAK-Gesundheit und AOK-Bundesverband haben zuletzt insgesamt außergewöhnlich hohe Zahlen an Krankschreibungen festgestellt. Da mag es einen Zusammenhang zur telefonischen Krankschreibung geben. Die Statistiken sagen aber leider nicht, warum das so ist, doch die Zahlen waren schon auffällig, die wir in den letzten Wochen gehört haben.



Die Lohnfortzahlung vom ersten Tage an halte ich für ernsthaft erkrankte und arbeitsunfähige Mitarbeitende für richtig und begründet.



Arztkontakt sollte unserer Meinung nach nicht der alleinige Maßstab für eine Krankschreibung sein. Mir ist es wichtig zu betonen: Wir wünschen uns keine Rückkehr zu starren Regelungen, aber eine ausgewogenere Praxis.

Allianz-Chef Oliver Bäte sagte dem Handelsblatt, die Einführung eines unbezahlten Krankheitstages sei sinnvoll. Wäre das eine Lösung?

Nein, die Lohnfortzahlung vom ersten Tage an halte ich für ernsthaft erkrankte und arbeitsunfähige Mitarbeitende für richtig und begründet. Wenn das die Konse-



Fritz-Marius Sybrecht ist Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes der Dachdecker Westfalen.

Fotos: Rainer Sander, LIV Dachdecker Westfalen

Neue Anforderungen für Dachdecker

Jasmin Najjyya

Zum 5. Dezember 2024 ist die novellierte Gefahrstoffverordnung in Kraft getreten. Die neuen Regelungen bringen praktische Anforderungen und Herausforderungen für Dachdeckerbetriebe mit sich.



Die neue Gefahrstoffverordnung führt ein risikobasiertes „Ampel-Modell“ ein, das Tätigkeiten in drei Risikostufen einteilt. Das Konzept definiert folgende Bereiche:

Grün: geringes Risiko
(Asbest-Faserstaubbelastung < 10 000 Fasern/m³)

Gelb: mittleres Risiko
(Asbest-Faserstaubbelastung < 100 000 Fasern/m³)

Rot: hohes Risiko
(Asbest-Faserstaubbelastung > 100 000 Fasern/m³).

Mit dem Ampel-Modell existiert für die Betriebe jetzt ein praxistaugliches Instrument, um bei der Arbeit mit krebserzeugenden Gefahrstoffen die Schutzmaßnahmen risikobezogen festlegen zu können. Je höher die Belastung am Arbeitsplatz ist, desto anspruchsvoller müssen die Maßnahmen zum Schutz der Beschäftigten sein.

Schulungspflicht für Mitarbeiter

Arbeiten mit Asbest dürfen ab sofort nur noch von Mitarbeitern ausgeübt werden, die über Grundkenntnisse zu Asbest, die sogenannte Fachkunde, verfügen. Diese Qualifikation können die Beschäftigten durch einen Fortbildungskurs mit zehn Lehreinheiten erwerben, zum Beispiel bei der BG Bau. Da die Anforderung an die Qualifikation der Beschäftigten neu eingeführt wird, gilt hierfür eine dreijährige Übergangsfrist bis Dezember 2027. Klar ist: geschulte Mitarbeiter sind sensibilisiert für die gesundheitlichen Gefahren im Umgang mit Asbest.

Arbeiten zur funktionalen Instandhaltung

Mit der neuen Gefahrstoffverordnung werden bestimmte Arbeiten zur funktionalen Instandhaltung im Bereich geringer und mittlerer Risiken legalisiert. Das können laut BG Bau Arbeiten wie das Fräsen eines Schlitzes in asbesthaltigem Putz zur Verlegung einer Elektroleitung sein. Diese waren bislang formal nicht zulässig, dürfen aber jetzt mit den entsprechenden Schutzmaßnahmen durchgeführt werden.

Überdeckungsverbot asbesthaltiger Bodenbeläge

Die feste Überdeckung, Überbauung oder Aufständerrung von Asbestzementdächern, etwa durch Photovoltaikanlagen, bleibt untersagt. Neu hinzugekommen in der Gefahrstoffverordnung ist ein Überdeckungsverbot für Asbestzement, Wand- und Deckenverkleidungen sowie asbesthaltige Bodenbeläge wie Bitumenbahnen. „Das ist eine der wenigen positiven Neuerungen. Sobald diese Regelung rechtlich verankert ist, schafft das endlich Rechtssicherheit bei einem lange umstrittenen Thema“, erläutert Philip Witte, Leiter Messe und Marketing beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und Experte für Entsorgung, Recycling, Arbeits- und Umweltschutz.

BG Bau hilft bei der Umsetzung

Um die Anforderungen der neuen Gefahrstoffverordnung sicher und rechtskonform umzusetzen, stellt die BG BAU ihren Mitgliedsunternehmen unter anderem folgendes Angebot zur Verfügung: Mit der Arbeitsschutzprämie „Schutzpaket für das Bauen im Bestand“ fördert

Foto: ZVDH, Shutterstock



die BG Bau mit bis zu 5000 Euro die technische Grundausstattung, die für ein sicheres Arbeiten an asbesthaltigen Materialien erforderlich ist. Dazu gehören etwa Handmaschinen mit Absaugung, Bauentstauber, Luftreiniger oder Staubschutztüren sowie Schleusen.

Kritik an Abschwächung der Veranlasserpflicht

Kritik erfährt die Entscheidung, die Veranlasserpflicht nicht zu stärken. Ursprünglich sollte die Verantwortung für die Asbesterkundung und -beprobung vor Beginn von Sanierungen beim Bauherren liegen. In der finalen Fassung der Gefahrstoffverordnung wurde diese jedoch



Die Verantwortung für die Gefahrstofferkundung muss bei den Bauherren liegen.



weitgehend gestrichen und den ausführenden Betrieben aufgebürdet. Bauherren müssen nun lediglich Informationen bereitstellen, die ihnen „mit zumutbarem Aufwand“ verfügbar sind. Was darunter zu verstehen ist, bleibt vage.

Witte fordert: „Die Verantwortung für die Gefahrstofferkundung muss bei den Bauherren liegen. Nur so kann eine einheitliche Rechtsgrundlage geschaffen werden, die verhindert, dass die Gesundheit der Dachdecker durch unsachgemäßen Umgang mit Asbest gefährdet wird.“

Trotz der Mehrbelastung appelliert Witte an die Dachdecker, ihrer Verantwortung gerecht zu werden. „Ehrlich währt am längsten. Wir können nicht darauf warten, dass die Politik alle Probleme löst. Es liegt an uns, die Gefährdungsbeurteilung ernst zu nehmen und für die Sicherheit unserer Mitarbeiter zu sorgen.“



Philip Witte vom ZVDH hält das Überdeckungsverbot für asbesthaltige Bodenbeläge für sinnvoll.

Neue Erfahrungen in anderen Betrieben



Fotos: ZEP-Team, Dach- und Holzbauwerke Dämgen, DeinDach by Hemmersbach

Kai Uwe Bohn

Man hat es schon oft gehört: Über den Tellerrand schauen, neue Impulse setzen, etwas anders sehen, den Horizont erweitern. Alles richtig – aber man muss es tun. Besonders spannend ist es, wenn man es zum ersten Mal macht. Drei Dachdeckerbetriebe aus Bielefeld, Köln und Mainz haben sechs Auszubildenden genau diese Erfahrung ermöglicht: Sie tauschten für eine Woche die Plätze. Das Ergebnis: Abenteuer, Spaß und viele neue Eindrücke.

»»»» November 2024: Khalil Bakar schaut über die Dächer der Stadt Bielefeld. Der Azubi-Tausch bringt neue Ausblicke – denn normalerweise macht er in Köln eine Ausbildung zum Dachdecker bei der DeinDach by Hemmersbach GmbH, die von Florian und Lukas Hemmersbach geführt wird und Kunde der DEG Alles für das Dach eG ist. Jetzt hilft der 22-jährige Azubi dabei, ein Steildach mit schwarzen Ziegeln einzudecken. Sein Vorarbeiter Benjamin Saure ist zufrieden: „Dass Khalil bisher hauptsächlich Flachdächer gemacht hat und das hier für ihn Neuland ist, merkt man ihm gar nicht an. Er macht das richtig gut!“

Eine auf Mallorca geborene Idee

So etwas entsteht, wenn Chefs gemeinsam auf Mallorca in Bierlaune sind. Eugen Penner von der Bielefelder Zimmerei und Dachdeckerei ZEP-Team GmbH, Jonas Dämgen von der Mainzer Dach- und Holzbauwerke Dämgen GmbH und die Brüder Hemmersbach aus Köln verbringen auf der Baleareninsel aber nicht den ganzen Tag im Freizeitmodus. Zusammen mit anderen Unternehmen aus der Branche treffen sie sich zweimal im Jahr zum intensiven Erfahrungsaustausch. „Das Bierchen am Abend gehört natürlich dazu. Und aus einer solchen Bierlaune heraus entstand im Juni die Idee, doch einfach mal für eine Woche einige unserer Azubis zu tauschen, damit sie auch mal was anderes sehen und machen“, erzählt Lukas Hemmersbach.

Organisatorische Meisterleistung

Wer die Firmenchefs kennt, merkt schnell: Wo andere lange diskutieren, packen sie sofort an. Kaum zu Hause angekommen, organisierten sie mit ihren Teams das anspruchsvolle Projekt. Die Auszubildenden brauchten nicht nur Unterkunft und Verpflegung, sie sollten auch neue Arbeitsinhalte, Städte und Menschen kennenlernen. „So etwas muss erst einmal rechtlich und versicherungstechnisch organisiert werden, vom Rahmenprogramm ganz zu schweigen“, erklärt Jonas Dämgen, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG.

Ankunft und erste Eindrücke

So kamen die Auszubildenden Jakob Kampert aus Köln und Robin Schütte aus Bielefeld an einem kühlen Samstagnachmittag im November mit dem Zug am Mainzer Hauptbahnhof an und wurden von Chef und Mitarbeitern der Firma Dach- und Holzbauwerke Dämgen in Empfang genommen. Zuerst ging es in die gemütliche Ferienwohnung, die Dämgen für den Azubi-Tausch gemietet hatte, und später am Abend auf die Eisbahn, wo auch der eine oder andere Glühwein getrunken wurde.

Tagsüber Arbeit und abends Programm

Für Khalil Bakar (Köln) und Lukas Ratgeber (Mainz) verlief das Ankunftswochenende in Bielefeld ähnlich wie für Til Rosendahl (Bielefeld) und Anton Pretorius (Mainz) in Köln. Die Stadt erkunden, andere Azubis kennenlernen, später nach der Arbeit essen gehen, Bowlen, Kart fahren, Lasertag spielen, mit den Kollegen in die Sauna gehen und grillen – langweilig sollte es nicht werden. „An zwei Abenden chillten wir aber auch zu Hause“, sagt Jakob Kampert. „Wir haben in der Woche nicht nur Remmidemmi gemacht, sondern alle ganz normal gearbeitet.“



Khalil Bakar lernt beim Azubi-Tausch die Arbeit auf dem Steildach intensiver kennen.



Direkt am Mainzer Bahnhof wurden die Azubis Jakob Kampert aus Köln (links) und Robin Schütte aus Bielefeld in Empfang genommen.



Lernen durch Perspektivwechsel

Denn darum geht es ja vor allem beim Azubi-Tausch: andere Betriebe und eine andere Arbeitswelt kennenzulernen. „Drei Jahre Ausbildung können für einen jungen Menschen lang werden, da stellen sich natürlich Gewohnheiten ein“, sagt Eugen Penner, Mitglied der DEX eG. „Das, was wir den Jungs hier jetzt bieten konnten, hätte ich mir selbst in meiner Zimmererlehre gewünscht: Mal raus aus dem Bekannten, mal was anderes sehen und machen.“ Das fängt schon morgens mit einer anderen Arbeitsvorbereitung im Gastbetrieb an und zieht sich durch den ganzen Tag: „Das Auto sieht anders aus, das Gerüst steht woanders, die Baustelle ist unbekannt, die Kollegen auch“, so Penner. „Das sind viele Eindrücke und neuer Input. Vieles ist ungewohnt, obwohl es der gleiche Beruf ist.“

Gewinn für alle Beteiligten

Das, so Florian Hemmersbach, sei auch für die Betriebe das Schöne am Azubi-Tausch: „Es kommen keine ungelernen Praktikanten, sondern in diesem Fall Jungs, die schon was können, die wissen, worum es geht.“ Aber sie würden eben auch mal eine Woche an ihrem neuen Ort etwas machen, was sie sonst in Mainz, Bielefeld oder Köln nicht so oft erleben: „Wir haben hier in Köln und Umgebung zu 70 Prozent mit Flachdächern zu tun. Til aus Bielefeld und Anton aus Mainz haben wir auf einer Großbaustelle eingesetzt, wo ein neuer Stadtteil entsteht. Das ist für beide eine ganz andere Baustelle als zuhause.“

Auch bei schlechtem Wetter wurde beim ZEP-Team mit den Gast-Azubis gegrillt.

Viel Engagement der Chefs gefragt

Was ihre Auszubildenden im Gastbetrieb machen und lernen sollten, hatten die drei Chefs bereits im Vorfeld eng abgesprochen. Auch in der Austauschwoche selbst mussten sie viel zusätzliche Arbeit und Engagement aufbringen, aber das fällt nicht schwer, wenn „das Feuer brennt“, meint Jonas Dämgen. „Wir Drei haben jeden Abend ein bis zwei Stunden miteinander telefoniert oder geschattet, wie die Woche jetzt läuft, was die Jungs erleben, wie sie sich machen.“



Medienpräsenz auf Instagram und im TV

Da alle drei Unternehmen auch in Sachen Öffentlichkeitsarbeit vorbildlich aufgestellt sind, lief die Berichterstattung in dieser Woche auf Hochtouren – mit Reels auf Instagram oder Videoaufnahmen für YouTube, wo im Januar sogar ein längerer Film über das Azubi-Projekt online gehen soll. In der Lokalzeit Ostwestfalen-Lippe des WDR wurde schon nach wenigen Tagen ein Beitrag über den Einsatz der beiden Azubis, die im ZEP-Team von Eugen Penner auf dem Dach standen, gesendet.



„2025 werden wir einige unserer Vorarbeiter tauschen, 2026 dann sogar die Chefs.“



Nächster Tausch: Vorarbeiter und Chefs

Für Dämgen, Penner und die Hemmersbach-Brüder steht nach dem erfolgreichen Azubi-Tausch fest, dass dieses Projekt Modellcharakter hat. Sie denken schon weiter: „2025 werden wir einige unserer Vorarbeiter tauschen, 2026 dann sogar die Chefs“, freut sich Eugen Penner auf zukünftige Projekte. Die drei Unternehmen – ohnehin schon freundschaftlich verbunden – sind durch die gemeinsame Aktion noch enger zusammengerückt. „Man kann das Ganze durchaus größer denken als nur mit drei Betrieben“, meint Florian Hemmersbach nach dem gelungenen Auftakt. „Wir überlegen bereits, unseren Ansatz auf der Messe Dach+Holz 2026 in Köln mit einem eigenen Stand zu präsentieren.“

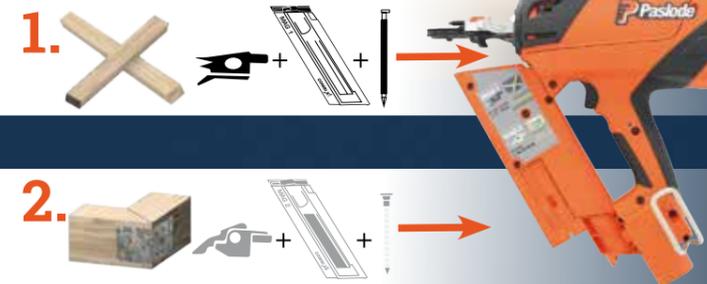
Freude über ein rundum gelungenes Projekt: Die Azubis waren super motiviert und mit Spaß dabei.



COMBI Xi



2 in 1



Jetzt clever sparen ab 498,50 €!



clever sparen



www.spitpaslode.de

Vom Lehrling zum lebenserfahrenen Compagnon

Anja Streiter

Der französische Zimmerer Gaétan Raffi (25), ist nach deutschen Standards ein Meister seines Faches. Knapp zehn Jahre Berufserfahrung – Lehre, Gesellenjahre, berufsbegleitende Weiterbildungen und Erfahrung als Ausbilder – hat der „Compagnon“ gesammelt. Dennoch klingt für ihn das Wort „Meister“ anmaßend.

»»» Das hat mit seinen Lehr- und Wanderjahren unter dem Dach des gemeinnützigen Handwerkervereins L'Association ouvrière des Compagnons Du Devoir et du Tour de France zu tun. Denn dort sind die zentralen in der Ausbildung vermittelten Tugenden Demut und Streben nach ständiger Entwicklung, beruflich und charakterlich.

Vor rund zehn Jahren noch war Gaétan Raffi einer jener Jugendlichen, die heilfroh sind, die Schule endlich verlassen zu dürfen. „Ich war turbulent, nicht sehr schulfähig und hatte Schwierigkeiten mit Autoritäten“, erinnert er sich. Dann erfuhr er von der „Compagnonnage“, dem traditionellen französischen Aus- und Weiterbildungssystem im Handwerk, seit 2010 von der UNESCO als immaterielles Weltkulturerbe anerkannt. „Man erzählte mir von den Werten der Compagnons: ‚Fähig, würdig, frei und freigeig‘. Da habe ich gesagt: Ok, das werde ich machen.“ Für das Zimmererhandwerk entschied er sich zunächst nur, weil er draußen und im Team arbeiten wollte.

Adoptiert von einer professionellen Familie

Gaétan Raffi hat gute Erinnerungen an seine zweijährige Lehrzeit: „Ich fand Vorbilder und entwickelte Vertrauen in mich. Ich bekam Anerkennung von kompetenten Leuten.“ Nach dem erfolgreichen Abschluss mit einem berufsqualifizierenden, staatlich anerkannten Zertifikat bewarb er sich bei den Compagnons für die sogenannte „Tour de France“. Dafür erstellte er eine „Adoptions-Arbeit“ mit einem höheren Schwierigkeitsgrad. „Oft wird das Projekt von einem Meister angeregt. Man braucht rund 40 Stunden und beweist seine Motivation“, erklärt Gaétan Raffi. Die „Adoption“ ist die Aufnahme in die professionelle Familie als „Anwärter“ auf den Titel „Compagnon“.

Die „Adoption“ wird mit einem nicht öffentlich vollzogenen Ritual besiegelt, das hilft, die getroffene Entscheidung zu festigen, und das die Ablösung vom bisherigen Leben unterstreicht.



Wunderschöne Arbeitsplätze: Während seiner Tour arbeitete Gaétan Raffi im August 2021 in Briançon, in den französischen Alpen, am Dach eines Chalets, einer Berghütte.

Während der vier bis fünf Jahre der Wanderschaft wohnen die AnwärterInnen verpflichtend in Zentren oder Häusern der Compagnons und arbeiten wochentags Vollzeit in Betrieben ihres Gewerkes. Vor seiner Reise erhält der Aspirant einen mit seiner Heimatregion verbundenen Namenszusatz: Aus Gaétan Raffi wird „Manceau Raffi“, von Le Mans, der größten Stadt seiner Heimatregion, dem Departement Mayenne im Nordwesten Frankreichs.

Fotos: Gaétan Raffi

Ein gutes Leben zusammen mit anderen führen

Die „Tour“ hat etwas Klösterliches und zielt auf die Entwicklung einer freien, fähigen, würdigen und großzügigen Persönlichkeit, zugleich weltoffen und verankert in einer Gemeinschaft. Die TeilnehmerInnen wohnen in Mehrbettzimmern, essen morgens und abends gemeinsam und leisten Gemeinschaftsdienste, wie etwa Putzen. Wochentags von 20 bis 22 Uhr und samstags vormittags wird im Haus unter Anleitung von Compagnons in fachspezifischen Kursen und Werkstätten gelernt. Die Zimmerer üben insbesondere die Stereotomie, die darstellende Geometrie im Raum, und den zeichnerischen Abbund.

Selbstbestimmung und Zusammenhalt

Für Gaétan Raffi ist klar, dass man sich in dieser Struktur schneller entwickelt, als in jeder anderen Bildungs- und Ausbildungsstruktur. „Man lebt in einer professionellen Familie mit starkem Zusammenhalt und ist in dieser intensiven Zeit getragen, begleitet und angeleitet. Man wird leidenschaftlich, perfektioniert sich. In dieser Zeit habe ich die mentale Einstellung für ein selbstbestimmtes Leben entwickelt. Ich bin so erwachsen geworden, wie ich es nie für möglich gehalten hätte.“



Alle sechs Monate geht es in eine andere Region. Manceau Raffi lernte acht verschiedene Zentren, Betriebe und Städte kennen. Außerdem arbeitete er das verpflichtende Jahr im Ausland. „Ich war in Südengland in einem auf die Holzskelett-Bauweise mit Eiche spezialisierten Betrieb.“ Die Wanderschaft, das Zusammenleben, die Anleitung durch verschiedene Ausbilder weiten den Horizont. „Die Reisejahre haben mir die Augen geöffnet“, findet Gaétan Raffi.

Reifeprüfung Abschlussprojekt

Es folgte für Gaétan Raffi die „Positionierungsarbeit“, um seine Entwicklung zu zeigen und korrigierendes Feedback zu bekommen. Nach rund fünf Monaten präsentierte er sich einer Versammlung von Compagnons mit dem Abschlussprojekt. Ein „Mentor“ begleitete ihn bei der Anfertigung seiner „Travail de reception“, die früher „Meisterwerk“ hieß. Man arbeitet in diesen Wochen von 7 bis 17 Uhr im Betrieb und von 18.30 bis 23.30 Uhr an der Annahmearbeit. Die Aspiranten werden dabei an ihre Grenzen geführt. „Man schläft nur wenige Stunden, lebt wie ein Einsiedler, ganz in die Arbeit und nach innen zurückgezogen. Da fällt jede Maske ab, die eigene Persönlichkeit tritt zutage. Das ist das Spezielle und mir hat das sehr viel gebracht“, erklärt der Compagnon.

Der Compagnon als Ausbilder

Danach beginnt die zweijährige Zeit der „Pflicht“. Im ersten Jahr unterrichten die jungen Compagnons neben ihrer Arbeit als Zimmerer in einem Betrieb abends und Samstag vormittags die Gruppe der Zimmerer in einem Haus der Compagnons. Im zweiten Jahr sind sie entweder Vollzeitausbilder der Compagnons in einem Zentrum, leiten ein solches als „Propst“ oder sie arbeiten so weiter wie im ersten Jahr. „Man gibt zurück, damit sich der Kreislauf der Erfahrung schließt“, erklärt Gaétan Raffi. „Der Austausch ist wichtig im Leben als Compagnon. Mir wurde geholfen und das hat mir Lust gemacht, anderen jungen Leuten zu helfen.“

Nach zehn Jahren einer besonderen Entwicklungsreise wird der Manceau Raffi sich jetzt als „sesshafter Compagnon“ niederlassen, als Angestellter bei Charpente Pays de Bray. „Ich habe gelernt, dass ich alles lernen kann, was ich brauche, um zu schaffen, was ich will, aber noch nicht kann. Das will ich weitergeben.“ So begleitet er als Ausbilder Jugendliche mit Schulschwierigkeiten auf ihrem Weg in ein selbstbestimmtes Leben. Seine Transformation zum Compagnon beschreibt er so: „Heute habe ich das Gefühl, jeder Herausforderung im Leben gewachsen zu sein, beruflich wie privat.“



Abrissparty – Tschüß altes Bürogebäude



Niederlassung Berlin-Biesdorf

»»» Die Biesdorfer haben eine fantastische Abrissparty gefeiert, die in Erinnerung bleiben wird! Mit vielen Mitgliedern und Kunden, die die Stimmung auflockerten, wurde der Abend zu einem vollen Erfolg. Das leckere Essen und die erfrischenden Getränke sorgten dafür, dass niemand hungrig oder durstig blieb.

Besondere Aktionen sorgten für viel Spaß und Unterhaltung. Der DJ brachte mit großartiger Musik alle zum Tanzen und sorgte für eine ausgelassene Atmosphäre.

Es war ein perfekter Abend, um gemeinsam auf die vergangenen Zeiten anzustoßen und neue Erinnerungen zu schaffen. Vielen Dank an alle, die dabei waren und diesen Abend so besonders gemacht haben!

Stand Neubau Bürogebäude

Die Abrissarbeiten des alten Bürogebäudes sind so gut wie abgeschlossen, und wir freuen uns, dass die Vorbereitungen für den Neubau bereits in vollem Gange sind. Dieser Schritt markiert nicht nur das Ende einer Ära, sondern auch den Beginn eines aufregenden neuen Kapitels. Wir sind begeistert von den Möglichkeiten, die der Neubau mit sich bringen wird, und können es kaum erwarten, die neuen Räumlichkeiten zu gestalten, die unseren Bedürfnissen besser entsprechen.

Unser Büroneubau in Holzbauweise fügt sich vor die vorhandene Lagerhalle. Das Gebäude besteht aus zwei Etagen mit insgesamt 1100 m² Nutzfläche. Neben modernen Büro- und Verkaufsflächen und offenen Kommunikationszonen ist auch ein moderner Schulungsraum untergebracht.

Im Anbau befindet sich noch eine zusätzliche Lagerhalle in konventioneller Bauweise. Generell entspricht das ressourcenschonend in hybrider Holzbauweise errichtete Gebäude höchsten Energiestandards.

Bitte vormerken!

Geplante Termine

05.-06.09.2025

Landesverbandstag des Dachdeckerhandwerks
Niedersachsen-Bremen in Wilhelmshaven

12. – 13.09.2025

Mitteldeutscher Dachttag der Landesverbände
des Dachdeckerhandwerks Sachsen-Anhalt und
Thüringen in Teistungen

13.11.2025

Landesverbandstag der Landesinnung
des Dachdeckerhandwerks Berlin



**Kantprofile für Dach, Fassade und mehr.
Wir bieten CNC-gesteuerte Produktion in
Titanzink, Kupfer, Aluminium uvm.**

Kant-/Zuschnitt-Service – Kennen Sie den schon?

Maßarbeit mit Präzision und Stil

Unser D1K Kantservice bietet eine Vielzahl von Profilen für Dach, Fassade und Konstruktion. Von Fensterbänken über Kaminkopfabdeckungen bis hin zu Sonderanfertigungen nach Zeichnung – wir fertigen präzise auf modernsten CNC-Maschinen. Mit Materialien wie Titanzink, Kupfer, Aluminium und mehr aus unserem umfangreichen Lager können wir flexibel auf Ihre Bedürfnisse eingehen.

Kurzfristige Fertigung und Lieferung sowie persönliche Beratung durch unsere Fachkräfte sind für uns selbstverständlich. Unser Ziel ist es, Ihnen bei jedem Schritt Ihres Projekts zur Seite zu stehen und individuelle Lösungen anzubieten.

Auf unserer Website www.dachdecker1kauf.de finden Sie unser Auftragskizzenblatt zum Download, um Ihren Kant-Auftrag zu erstellen und die Zusammenarbeit mit uns zu beginnen.

Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder

Christian Klinzmann Baudienstleistungen	38381 Jerxheim
Ramme Bedachungen	38536 Meinersen
Inka Baugeschäft GmbH	39359 Rätzlingen
Fricke GmbH & Co. KG	38644 Goslar
Hilworx e.K.	31139 Hildesheim
Bantec Dach und Solar GmbH	13407 Berlin
DARITE GmbH	13187 Berlin
Ferhat Cacan – Dachdeckerei	31637 Rodewald
Bigus GmbH Immobilienlösungen & Dachdeckerei	30880 Laatzen
MB Dachbau & Service GmbH & Co. KG	12349 Berlin
Steinbach Bedachungen GmbH	04668 Otterwisch
Andreas Hänel Dachdeckermeister	38364 Schöningen
Jeret Heierhorst Dachdeckermeisterbetrieb	31535 Neustadt



Kontakt:

D1K Kantservice
Dachdecker-Einkauf Leipzig
Ernst-Keil-Straße 25
04179 Leipzig
Tel. +49 341 442 51-16
kantSERVICE@d1k.de

Mitarbeiter der Genossenschaft

10-jähriges Jubiläum	
Axel Suhr, Berlin-Spandau	2014
Nadine Schnellinger, Zentrale	01.01.2015
Reiner Seemann, Zentrale	01.02.2015
Yvonne Dropp, Zentrale	01.03.2015
Melanie Betram, Zentrale	01.03.2015
Sven Konrad, Finowfurt	01.03.2015
15-jährige Betriebszugehörigkeit	
Stefan Machens, Hannover	01.01.2010
Ralf Gieseke, Braunschweig	01.03.2010
Heiko Walther, Zentrale	01.04.2010
25-jähriges Jubiläum	
Armin Marquardt, Braunschweig	01.03.2000
30-jährige Betriebszugehörigkeit	
Dorit Naebert, Fürstenwalde	01.01.1995
Marco Lehmann, Fürstenwalde	01.01.1995
Robert Moszczyński, Berlin-Biesdorf	01.02.1995
Gloria Kerskes, Berlin-Lichterfelde	01.02.1995
Holger Ohlms, Hildesheim	20.02.1995
Thorsten Wehkopf, Hannover	06.03.1995

Die Terrassen-Saison beginnt – sind Sie startklar?



Dachterrassen und Balkone mit Problemlöser-System.

Gerade bei Dachterrassen mit Gefälledämmung gelten besondere Regelungen, die bereits bei der Planung einer solchen Terrasse berücksichtigt werden müssen. Ob schwere Pflanzkübel, ein Jacuzzi oder andere Anforderungen, die zum Schutz der Gefälledämmung bei der Punkt- bzw. Flächenbelastung mitgedacht sein sollten.

Zudem müssen auch die Richtlinien zur Entwässerung von Fenster- und Türanschlüssen befolgt werden. Außerdem häufig unterschätzt ist das Thema Windlast auf Dachterrassen, das je nach Gebäudehöhe, Region und Deckbelag Folgen für die Planung der Unterkonstruktion haben kann.

Über unsere 24 Standorte haben wir ein umfangreiches Sortiment an unterschiedlichsten Deckbelägen: Von Terrassenfliesen mit mehr als zehn Dekoren, über bekannte Holzbeläge und bis hin zu modifiziertem Kebony-Holz, können wir schnellstmöglich für unterschiedlichste Anforderungen die passenden Lösungen anbieten.

Sprechen Sie uns an! Unsere Terrassenspezialisten stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Region Berlin / Brandenburg

Jan Wikarski
Tel. 030 770005-21
j.wikarski@d1k.de

Region Niedersachsen

Vincent Ott
Tel. 0511 27989-25
v.ott@d1k.de

Region Sachsen / Sachsen-Anhalt

Marko Bolze
Tel. 03531 7969-14
m.bolze@d1k.de

Unsere Eigenmarke K01 Kleber – mehr als gedacht.



- Schnell – nach nur 40 min begehbar
- Stark – zwecks sehr guter Klebehaftung
- Für alle Dämmstoffe auf dem Dach geeignet
- Dämmt besser als jede Standard-Dämmung selbst
- Höhenausgleich möglich
- Zum Ausfüllen von Hohlräumen geeignet
- D1K Geprüft
- Preis-Leistung ausgesprochen gut
- Langzeiterfahrung
- Inkl. kostenloser Windsogberechnung



Neue Gesichter in der D1K

Christopher Thompsen – Außendienst Fassade

Zum 1. Februar durften wir Christopher Thomson in unserem Team begrüßen! Er übernimmt die Position des Fachberaters Fassade für das Gebiet Berlin, Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt.

Herr Thompsen bringt eine umfangreiche Erfahrung aus seinen vorherigen Stationen bei Laukien und Thyssenkrupp Plastics mit und überzeugt durch sein großes Fach-

wissen und Engagement. Wir sind überzeugt, dass er die ideale Besetzung für diese Region ist, und freuen uns, ihn an Bord zu haben.

Kontakt:
mobil +49. 173. 581 12 83 --
c.thompson@d1k.de



Die D1K Fassadenabteilung



Neue Kraft für die Fassade – unser Geschäftsfeld als starke Unterstützung für Ihre Fassadenprojekte

Die Anforderungen an moderne Fassadenlösungen steigen – und wir möchten Sie mit unserem Know-how bestmöglich unterstützen. Aus diesem Grund haben wir die Abteilung Fassade gegründet - eine zentrale Anlaufstelle für alle Fragen rund um Materialien, Technik und Projektlösungen.

Zum 1. Mai wird unser Team durch einen Innendienst ergänzt. Damit können wir Sie künftig noch effektiver unterstützen, insbesondere bei der zügigen Angebotserstellung.

Unser Ziel ist es, Ihnen schnelle und verbindliche Antworten zu liefern, technische Herausforderungen direkt zu lösen und Ihnen dabei zu helfen, Ihre Projekte noch

effizienter umzusetzen. Mit unserer technischen Kompetenz wollen wir praxisorientierte Lösungen bieten.

Unser Service für Sie:

- Klärung technischer Fragen und Lösungen direkt vor Ort – wir sind da, wenn es drauf ankommt
- Versand von Mustern und Materialien – damit Sie alles in der Hand haben
- Technische Beratung und Baustelleneinweisungen – für einen reibungslosen Ablauf auf der Baustelle

Langfristig möchten wir unseren Service noch weiter ausbauen. Unser Ziel ist es, Ihnen zukünftig Plattenaufteilungen zu zeichnen, um die Planung und Umsetzung auf der Baustelle zu erleichtern und Ihnen so den bestmöglichen Service gegenüber Ihren Kunden zu bieten.

Mit einem starken Fokus auf Service stehen wir Ihnen für alle Fassadenprojekte als zuverlässiger Partner zur Seite. Gemeinsam wollen wir die Zukunft der Gebäudehülle gestalten – praxisnah und innovativ!

Kontakt
Berlin/Brandenburg, Sachsen-Anhalt und Sachsen:
Christopher Thompsen, **TEL** +49. 173. 581 12 83 --
c.thompson@d1k.de

Niedersachsen:
Jens Pölzl, **TEL** +49. 172. 364 20 38, j.poelzl@d1k.de

Der HANTER Flachdachöffner DLF

Werbung Bei der Inspektion von Flachdächern ist eine exakte Entnahme von Materialproben für die Beurteilung des Dachzustands unerlässlich. Der HANTER Flachdachöffner DLF wurde speziell für diese Anforderungen entwickelt und ermöglicht eine einfache, saubere und zeitsparende Untersuchung von Flachdachkonstruktionen.

Dank seines integrierten Zirkeldorns können kreisrunde Schnitte mit hoher Präzision ausgeführt werden. Dies erleichtert die Probenentnahme und verursacht nur minimale Beschädigungen der umliegenden Dachbereiche. Die angeschliffenen Sägezähne des Werkzeugs durchtrennen mühelos sowohl

Wärmedämmungen als auch Bitumenschichten, sodass unterschiedliche Dachaufbauten effizient bearbeitet werden können.

Schnell und unkompliziert Proben entnehmen

Das professionelle Werkzeug richtet sich an Dachdecker, Sachverständige und Bauunternehmen, die bei der Schadensanalyse keine Kompromisse eingehen wollen. Mit dem Flachdachöffner DLF lassen sich Proben schnell und unkompliziert entnehmen, was die Bewertung von Feuchtigkeitsschäden oder die Untersuchung der Dachkonstruktion erheblich erleichtert. Er bietet Fachkräften ein effizientes Werkzeug, das den Arbeitsalltag spürbar erleichtert und zur fachgerechten Beurteilung von Flachdächern beiträgt.

Der HANTER Flachdachöffner DLF ist in zwei Ausführungen erhältlich:

- DLF 50 mit einem Schnitttradius von 50 mm
- DLF 100 mit einem Schnitttradius von 100 mm

Beide Varianten zeichnen sich durch eine robuste Bauweise und eine ergonomische Handhabung aus, die für zügiges und präzises Arbeiten sorgen.

Fotos/Grafiken: Hanter

Leistungsstarkes Dach mit Roto: Solar und Dachfenster kombinieren

Werbung Immer mehr Eigenheimbesitzer setzen auf eine Photovoltaik (PV)-Anlage auf dem Dach, um erneuerbaren Strom aus Sonnenlicht zu erzeugen, die Energieeffizienz zu steigern und langfristig Kosten zu sparen. Mit Roto lassen sich Solaranlagen und Dachfenster einfach kombinieren – bei voller Funktionsfähigkeit beider Lösungen.

Für das leistungsstarke Dach bietet Roto verschiedene Eindeckrahmen an, die die Verbindung zwischen Dachfenster und PV-Anlage komfortabel und sicher ermöglichen. Sollen Roto Dachfenster zum Beispiel bei einer energetischen Sanierung in ein Dach mit Aufdach-PV integriert werden, gelingt das mit dem Standard-Eindeckrahmen. Solarziegel und Roto Dachfenster sind wiederum mit dem Standard-Eindeckrahmen für flache Ziegel kombinierbar.

Neuer Eindeckrahmen für Indach-PV

Damit auch der sichere Anschluss von Indach-PV-Anlagen gewährleistet ist, hat das Unternehmen außerdem den neuen Eindeckrahmen ESI ins Sortiment aufgenommen. Er wird einfach zusammengesteckt und auf dem Dach montiert. Dann lassen sich dank universellem Anschlussystem Solarpaneele verschiedener Hersteller wie GSE oder Creaton am Eindeckrahmen anbinden.

Weitere Infos unter: www.roto-dachfenster.de



Wärmstens zu empfehlen.

Roto Designo Heat

Das Dachfenster mit Heizfunktion. Behagliche Wärme für Ihre Kunden, einfache Montage für Sie.

- Schnelle, angenehme Wärme
- Energieeffizient dank kurzer Heizvorlaufzeit und Reflexionsgrad der Infrarotstrahlung von 97%
- Für Renovierung und Neubau
- Als Zusatz- und Vollheizung
- Förderfähig dank top U_w -Werten

Mehr erfahren:

www.roto-dachfenster.de/designo-heat



PERFEKTION BIS INS DETAIL

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

»»» Das Gewerk erweist sich als krisenresistent, die Auftragsbücher sind gut gefüllt und damit sind die Jobs und die weiteren Perspektiven sicher. Das Dachdeckerhandwerk präsentiert sich innovativ und modern – ein wichtiger Faktor für Berufseinsteiger. „Wir setzen auf neueste Technologien wie Drohnen oder modernes Baustellenmanagement. Auch Künstliche Intelligenz spielt in vielen Betrieben bereits eine Rolle“, so Jan Voges, Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

So viele Auszubildende wie seit 20 Jahren nicht mehr

Da verwundert es nicht, dass die Dachdecker trotz des demografischen Wandels steigende Ausbildungszahlen für 2024 vermelden können. 8588 Auszubildende befinden sich in den Betrieben über alle drei Jahrgänge hinweg in einer Lehre, noch einmal 1,2 Prozent mehr als 2023. Dabei hilft ein Vergleich, um die Bedeutung dieser Zahlen zu verstehen. Mehr Auszubildende gab es zuletzt 2003 mit 8590 jungen Menschen, zu einer Zeit, als die

Altersstruktur noch einer Pyramide und nicht wie heute einem gleichmäßigen Plateau glich. Bei denen, die 2024 ihre Ausbildung im Beruf Dachdecker starteten, gab es 2024 sogar ein sattes Plus von 5,2 Prozent.

Sehr erfreut zeigt sich denn auch Rolf Fuhrmann, stellvertretender ZVDH-Hauptgeschäftsführer und zuständig für den Bereich berufliche Bildung. Zwei Gründe sieht er für den Anstieg: „Einmal die stabile wirtschaftliche Lage des Dachhandwerks in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld und zum anderen die verstärkten Aktivitäten der Landesverbände und des ZVDH in Sachen Nachwuchsgewinnung, wie etwa das erfolgreiche Projekt ‚Handwerk macht Schule.‘“

Betriebe investieren Geld und Zeit in Ausbildung

Hinzu kommt sicherlich auch, dass die Betriebe vor Ort oft händeringend nach Fachkräften fahnden und verstärkt auf die Ausbildung setzen. Sie investieren dafür Zeit und Geld, etwa in Aufbau und Pflege von

Deutlich mehr Azubis 2024

Knut Köstergarten

Aktuell erhält der Beruf Dachdecker gesellschaftlich immer mehr die Wertschätzung, die er verdient. Als Klimahandwerk kann das Gewerk auf dem Dach punkten, auch bei jungen Menschen, die eine sinnvolle, gut bezahlte Arbeit suchen.



Fotos: ZVDH; LIV Dachdecker Brandenburg



Dachdecker stehen drauf.

Keilgezinkte Dachlatten von EGGER



Eine clevere Wahl: Maßhaltig, belastbar und nachhaltig produziert. Mit modernster Technologie entsteht ein Produkt, das Tradition mit zukunftsweisenden Lösungen verbindet – für maximale Sicherheit auf jedem Dach.
to.egger.link/keilgezinkte-dachlatte



Social Media-Kanälen, in Präsenz auf Ausbildungsmessen, Kooperationen mit Schulen, eigene Events oder die Beteiligung an vorhandenen Formaten wie dem Girls' Day. Belohnt werden sie oftmals mit Artikeln in Zeitungen oder sogar Beiträgen im regionalen Fernsehen, was wiederum die Bekanntheit erhöht. Zuletzt machte auf diese Weise das Projekt Azubi-Tausch, siehe Artikel auf Seite 24, von sich reden. Klappern gehört zum Handwerk – zumindest die nachrückende Generation setzt inzwischen offensiv auf Werbung.

Ausbildungsabbrüche weiter leicht rückläufig

Erfreulich ist auch, dass die Zahl der Ausbildungsabbrecher erneut leicht zurückgegangen ist. Denn zentral bleibt die Aufgabe, möglichst alle neuen Lehrlinge bis zum Gesellenbrief zu bringen und darüber hinaus im Dachdeckerhandwerk zu halten.

„Das die jungen Leute als Fachkräfte in den Betrieben bleiben, ist weiterhin eine zentrale Aufgabe für alle Beteiligten“, erklärt Fuhrmann.

Das zeigt ein Blick auf die jüngste Azubi-Befragung des ZVDH. Dort erklärten rund zwei Drittel der Lehrlinge, dass sie sich gut vorstellen könnten, in ihrem Betrieb zu bleiben. Doch was ist mit dem anderen Drittel? Da haben offenbar einige Betriebe noch ihre Hausaufgaben zu machen und den jungen Leuten so attraktive Bedingungen zu bieten, dass diese gerne bleiben. Das werden in Zukunft auch vermehrt junge Frauen sein. Die Zahl weiblicher Azubis ist 2024 erneut gestiegen, von 350 im Jahr 2023 auf jetzt 390. Das sind zwar nur 4,5 Prozent aller Auszubildenden, aber bei den Frauen liegt sicher noch größeres Potenzial.

Erfolgreiche Azubi-Projekte der Landesverbände

Ein Landesverband, der die Zahl neuer Azubis 2024 besonders steigern konnte, ist Brandenburg. 101 Lehrlinge unterzeichneten einen Vertrag, das sind 17,44 Prozent mehr als im Vorjahr. Der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Die Brandenburger starteten im August 2023 das Pilotprojekt einer interaktiven Lernplattform mit der zusätzlichen Übergabe von 300-Euro-Wertgutscheinen an die Ausbildungsbetriebe für alle neuen Azubis im brandenburgischen Dachdeckerhandwerk.

Noch höher fällt die Steigerung in Baden-Württemberg mit 21,82 Prozent aus. Das hat sicher auch mit der bundesweit herausragenden Nachwuchskampagne „Oben ist das neue Vorn“ zu tun.

Knut Köstergarten

Mit dem Holzhochhaus Roots erhält die Hafencity in Hamburg ein weiteres architektonisches Wahrzeichen, gerade im Hinblick auf nachhaltiges Bauen. Es ist Deutschlands höchstes Holzhaus mit 72 Metern Höhe.

» Auf einer Bruttogeschossfläche von rund 20 600 Quadratmetern sind 181 Wohneinheiten entstanden, davon 128 Eigentums- und 53 öffentlich geförderte Mietwohnungen. Die Nutzung des Baustoffs Holz trägt nicht nur zur Reduktion des CO₂-Fußabdrucks bei, sondern begrenzt auch Lärmemissionen bei der Montage und lässt ein gesundes Raumklima entstehen. „Wir sind sehr glücklich, uns nach einer langen Akquisephase der aktuell spannendsten Holzbauaufgabe stellen zu dürfen, das mit einer Gesamthöhe von 72 Metern höchste Holzgebäude Deutschlands zu bauen“, sagte Andreas Fischer, Geschäftsführer von Holzbau Rubner am Standort Augsburg vor Beginn der vom Unternehmen ausgeführten Holzbauarbeiten.

Vorgefertigte Wandelemente von 16 200 Quadratmetern Fläche

Holzbau Rubner zeichnete für die technische und konstruktive Realisierung verantwortlich und war mit der Beratung im Zuge der Ausführungsplanung bereits in einer sehr frühen Projektphase, weit vor der Werkstatt- und Montageplanung für den Holzbau, in das Projekt Holzhochhaus Roots involviert. Allein die technischen Kennzahlen sind beeindruckend: Die werkseitig vorgefertigten Wandelemente in Holzrahmenbauweise umfassen eine Fläche von 16 200 Quadratmetern. Insgesamt werden mehr als 5500 Kubikmeter Nadelholz verarbeitet, vor allem Brettsperholz und Sonderhölzer.

Ein neues Wahrzeichen für Hamburg

Alle 16 Wohn- und Bürogeschosse in Holzbauweise

Bei der technischen Realisierung setzten die Hamburger Architekten von Störmer Murphy and Partners GbR und Garbe Immobilien-Projekte auf eine Holz-Hybridbauweise. Lediglich das Unter- und Erdgeschoss sowie die Erschließungskerne sind im Holzhochhaus Roots in Stahlbetonbauweise entstanden, alle Obergeschosse wurden in Holzbauweise realisiert. Die hoch lastabtragenden Außenwände in vorgefertigter Elementbauweise und die Massivholzdecken bilden zusammen mit einem tragenden Innenwandring das Primärtragwerk des markanten Turmes, bei dessen Planung das Ingenieurbüro Assmann Beraten + Planen federführend war. In den Decken wurde 240 bis 280 Millimeter starkes Brettsperholz verbaut, durch eine bauseits montierte zweite Fassade aus Glas sind Brandschutz, UV-Schutz und Feuchteschutz des Holzes gewährleistet.

Fassadenelemente mit bis zu acht Tonnen Gewicht

Komplette, tragende Fassadenelemente mit einer Länge von bis zu 14 Metern und einem Gewicht von bis zu acht Tonnen wurden vorgefertigt, per Lkw zur Baustelle transportiert und mithilfe eines 80 Meter hohen Krans in Position gebracht. Die Montage eines Geschosses im Hochhaus dauerte nur rund drei Wochen. Insgesamt wurden 1200 Holzbauelemente in verschiedenen Größen verbaut, gefertigt vornehmlich aus Fichte mit geringen Anteilen von Tanne und Kiefer sowie aus Buche für die hoch belasteten Stützen in den unteren Geschossen. Das Holz ist PEFC zertifiziert und stammt aus der Steiermark in Österreich, wo sich auch das Sägewerk von Rubner Holzbau befindet.

Schützende Glashaut vor Lärchenschalung

Während im Hochhaus hinter einer schützenden Glashaut unbehandelte Lärchenschalung horizontal verbaut wird, kommt beim Riegelbau eine vorvergraute vertikale Lärchenschalung zum Einsatz. Im Kontrast zu den



Ein Wahrzeichen aus Holz für die Hamburger Hafencity: Das Hochhaus Roots.

Obergeschossen wird die Erdgeschossfassade in Pfosten-Riegel-Konstruktion und mit Faserzementplatten erstellt. Die Klinkerfassade im Warftgeschoss ist durch die Gestaltungsvorgaben der Hafencity festgelegt. Das sogenannte Warftgeschoss löst das klassische Untergeschoss ab und setzt auch beim Holzhochhaus Roots auf dem historischen Hafenniveau auf. Die Außenwand ist wasserdicht.

Beispiel für gelebte Nachhaltigkeit

Projektleiterin Uta Meins von Störmer Murphy and Partners: „Es war stets unsere Prämisse, mit dem Rohstoff Holz verantwortungsvoll umzugehen. Daher sind die Holzstützen in den Wandelementen auf das statisch notwendige Mindestmaß reduziert. Auch wollten wir Verbundkonstruktionen aus Holz und Beton vermeiden, die sich nicht sortenrein voneinander trennen lassen. Deshalb haben wir uns für massive Brettsperholzdecken entschieden, die untereinander verschraubt sind und später demontiert werden können.“

Und Mitinhaber Martin Murphy resümiert: „Ich bin fest davon überzeugt, dass wir schon lange realisiert haben, dass Nachhaltigkeit auf unserer Agenda ist. Zu lange haben Architekten hierüber nur gesprochen, aber wenig umgesetzt. Wie auch andere Holzbauprojekte von uns, ist das Holzhochhaus Roots ein bahnbrechendes Beispiel, das diese übernommene Verantwortung für gelebte Nachhaltigkeit widerspiegelt.“



Was für ein Ausblick auf die Hamburger Hafencity.

Holz trifft auf Stahl und Glas

Ein besonderer Fokus lag auf der Auswahl nachhaltiger Materialien. Im Innenbereich wurden beispielsweise 126 hochklassige Badewannen von Kaldewei integriert – gefertigt aus Stahl und Glas und zu 100 Prozent kreislauffähig. Diese Entscheidung unterstreicht das umfassende Konzept des Projekts, luxuriöse Nachhaltigkeit in allen Details zu verankern. „Die Wahl der Materialien ist entscheidend für die nachhaltige Qualität eines Gebäudes“, erklärt Kasimir Altzweig, Mitinhaber von Störmer, Murphy and Partners.

Fotos: Kaldewei

Alleinerziehende Mutter wird Gesellin



Anja Streiter

Mit der Endnote 1,14 im Abschlusszeugnis der Berufsschule und einer besonderen Auszeichnung für ihr einzigartiges Berichtsheft hat Carina Ahrens im August die Gesellenprüfung in ihrem Traumberuf Dachdeckerin bestanden. Dabei trägt die als Heimkind aufgewachsene junge Mutter seit 2021 allein die Verantwortung für ihre beiden Töchter, sechs und acht Jahre alt.

»»» Der größte Wunsch der Jung-Gesellin ist, für ihre Kinder und im Beruf ein Vorbild zu sein. „Ich möchte so gerne etwas für die Zukunft tun. Ich will dazu beitragen, dass das, was schlecht läuft, ausgeglichen wird.“ Für Carina Ahrens ist Zeit zum Lernen ein Privileg. Die Lehre erschien ihr als Luxus-Zeit und das Ausbildungszentrum St. Andreasberg wie ein 4-Sterne-Hotel. „Wir wurden bekocht, hatten tolle Freizeitangebote, unsere Zimmer wurden geputzt und wir durften uns ganz aufs Lernen konzentrieren.“

Die Worte von Sascha Apel, Mitinitiator des Bremer Dachdecker-Campus und Obermeister der Dachdeckerinnung Bremen zur Freisprechung im August 2024 klingen in der Jung-Gesellin nach: „Es ist ein Geschenk, lernen zu können. Hörst nie auf, an euch und euren Fähigkeiten zu arbeiten.“

Kreative Lösung für das Berichtsheft

Carina Ahrens hat in der Lehre an ihren Fähigkeiten gearbeitet. Wegen einer Lese- und Rechtschreibschwäche fühlte sie sich anfangs von der Aufgabe überfordert, das Berichtsheft zu führen. Aber sie findet eine kreative Lösung. Als ihre Töchter sich einen Bausatz für ein Haus wünschen, stellt sie eine Verbindung zur Dokumentationsaufgabe her und baut mit den Kindern ein Mini-Haus, an dem sie detailliert Dach-, Wand- und Abdichtungstechniken sowie Klempnerarbeiten darstellt.

Sie ringt sich auch durch, die wöchentliche Arbeit und die freien Tätigkeiten gut aufzuschreiben. „Das ist so wichtig!“, unterstreicht sie und zitiert schwungvoll ihre Berufsschullehrerin Vera Linke: „Durch die Hand in den Verstand!“ Alles Nötige für eine gute Prüfung zu schaffen, war für Carina Ahrens nicht leicht. „Aber ich wollte meinen Kindern zeigen, dass man seine Träume verwirklichen kann, wenn man es will.“



Carina Ahrens hat ein Berichtsheft der besonderen Art geschaffen. Liebe zum Detail: Das Berichtsheft erhielt eine Auszeichnung.



Nach der Geburt ihrer Töchter startete Carina Ahrens ihre Dachdeckerlehre.

Vom Kinderheim ins Handwerk

Als sie selbst so alt war, wie ihre jüngste Tochter heute ist, wurden die 31-jährige Carina Ahrens und ihr Bruder vom Jugendamt in Obhut genommen. Nach einem kurzen Zwischenspiel bei einer desinteressierten Pflegefamilie lebte sie in einem Kinderheim im niedersächsischen Vechta. Als Jugendliche profitierte sie von der Kooperation ihrer Ganztagschule mit regionalen Betrieben. In praktischen Projekten lernte sie das Handwerk kennen und entdeckte den Straßen- und Tiefbau: „Tolle Naturstoffe, Steine, Split, Beton, alles, was das Herz begehrt. Man kann sich ausleben, die Welt verbessern, zum Beispiel durch Hochwasserschutz.“

Erst Straßenbau – dann hinauf aufs Dach

Aber das Jugendamt stellte sich quer. Es hieß: Das ist doch kein Beruf für eine Frau! „Ich habe dann eine Ausbildung zur Lagerlogistikerin durchgezogen, weil ich danach über mich selbst bestimmen und zumindest als Bauhelferin im Straßen- und Tiefbau arbeiten konnte“, berichtet Carina Ahrens. Dort lernte die junge Frau ihren zukünftigen Ehemann, einen Dachdecker, kennen und zog mit ihm nach Bremen. „Wir waren viele Jahre ein gutes Team, als Paar und auf der Arbeit.“

Nach der Geburt der Töchter fühlte Carina Ahrens sich der körperlich sehr harten Arbeit im Straßen- und Tiefbau nicht mehr so gewachsen. Familienangehörige drängten sie, ganz zu Hause zu bleiben. „Ich wollte aber keine Hartz-IV Mutter sein“, sagt sie entschieden. Stattdessen arbeitet Carina Ahrens zur Probe bei einem Dachdecker. „Kaum war ich oben, hat es mich gepackt. Es war Liebe auf den ersten Blick.“ Die Lehre beginnt sie 2021 in dem Betrieb, in dem ihr Mann arbeitet. Doch wegen zunehmend belastender Konflikte leitet Carina Ahrens die Scheidung ein und wechselt mitten in der Lehre den Ausbildungsbetrieb.

Dankbarkeit für Extra-Unterricht

Ab Ende des zweiten Lehrjahres lernt Carina Ahrens bei Heinrich Strangmann Bedachungen. Der Betrieb

macht beim Dachdecker-Campus mit. Hier unterrichten die Meister von fünf Bremer Dachdeckerbetrieben einmal im Monat samstags praktischen Lehrstoff, der im Alltag zu kurz kommt. Voller Dankbarkeit erzählt die Jung-Gesellin von diesem Engagement. „Diese Meister und auch die LehrerInnen der Berufsschule, die dort mitmachen, sind mein Vorbild. Das ist so toll, dass die sich am Wochenende unbezahlt da hinstellen!“

Das Nadelöhr der Kinderbetreuung

Nun sind die „Luxusjahre“ des Lernens vorbei und das Leben mit dem Gehalt einer Gesellin im ersten Jahr gestaltet sich schwierig. Früh am Morgen verlässt sie das Haus und kehrt um 17 Uhr zurück. Öffentliche Früh- und Spätbetreuung für Kinder gibt es in Niedersachsen nur von 7 bis 16 Uhr. Eine professionelle Babysitterin verlangt für die Betreuung der Töchter in der restlichen Zeit 600 Euro monatlich und zusätzlich die Nutzung eines Autos. Unbezahlbar“, sagt Carina Ahrens.

Schon für die Früh- und Spätbetreuung, für das Mittagessen und für Ferienbetreuung durch Schule und Kindergarten muss sie Geld aufbringen. „Ich komme mit meinem Gehalt jetzt schlechter zurecht als zuvor mit dem Lehrgeld und den Zuschüssen, die ich als Auszubildende bekommen konnte. Als Handwerkerin falle ich mit meinen Arbeitszeiten durch das Raster der öffentlichen Betreuungsangebote. Da läuft doch was schief in der Politik“, so Carina Ahrens.

Jetzt selbst beim Dachdecker-Campus aktiv

Carina Ahrens wird sich für eine gute Lösung der Betreuungsfrage einsetzen. „Ich will Erfüllung im Leben mit meinen Töchtern und Erfüllung im Beruf.“ Mit Stolz erfüllt sie die Erlaubnis, jetzt selbst als Betreuerin der Azubis beim Dachdecker-Campus mitwirken zu können. „Ich will anderen auf ihrem Weg helfen und ein Vorbild sein dafür, dass man sein Ziel erreichen kann, wenn man nur will.“

Fotos: Carina Ahrens, Dachdeckerinnung Bremen

Anja Streiter

Paul Heil (25) liefert gerne auf höchstem Niveau, beim Dachdecken wie beim Auflegen. Der beste deutsche Dachdecker 2019 und Drittplatzierte bei der Dachdecker-WM 2022 im Bereich Steildach steckt seit Jahren viel Zeit und Energie in seine zweite Leidenschaft: das sogenannte DJing.



Er bringt Menschen zum Tanzen

»»»» Genau so wie der Dachdeckermeister seiner Kundschaft ein perfektes auf sie zugeschnittenes Dach liefert, bringt er als „DJ BMP“ sein Publikum mit viel Gespür für Stimmung zum Tanzen. „Auflegen ist Handwerk“, sagt der Hartmannsdorfer und dafür war Paul Heil früh entflammt.

Mit dem Dachdecker-Papa aufs Gerüst geklettert

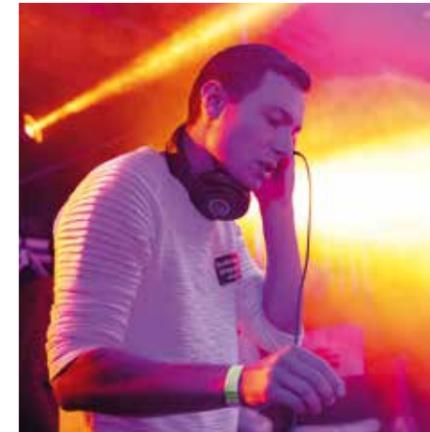
Als Sohn, Enkel, Ur- und Ur-Ur-Enkel eines Dachdeckers, seit 2024 Co-Geschäftsführer der Heil Bedachung und Gerüstbau GbR, konnte er sich nie etwas anders vorstellen, als selbst Dachdecker zu werden. Als Kind schon stahl sich Paul Heil bei der Oma fort, um zu seinem Dachdecker-Papa aufs Gerüst zu klettern.

Doch auch die Musik hat es dem gebürtigen Sachsen von Kindertagen an angetan. Zuerst spielte er Mundharmonika, dann Akkordeon, später Klavier. Während seiner gesamten Schulzeit übte er sich in Harmonien und Rhythmen und noch heute trainiert er beständig seine Hörfähigkeit. Paul Heil ist offen für alle möglichen Musikstile. Als Grundschüler schon schaute er seinem älteren Cousin begeistert über die Schulter, der mit einem Kumpel zusammen als DJ bei Abibällen auflegte und später auch beim „Farbgefühle Festival“.

Es beginnt mit einem DJ-Mixer

Von diesem Cousin bekam der junge Musiker mit zwölf Jahren dann einen gebrauchten DJ-Mixer geschenkt und versuchte sich im Mischen von Musikstücken. Das Mixen der Musik verlangt Sicherheit in den Harmonien

Fotos: Paul Heil



Paul hat richtig Freude daran, dem Tanzvolk einzuheizen.

und Rhythmen sowie Genauigkeit bei den Übergängen. Auch der Umgang mit der Technik und die Entwicklung eines eigenen Stils braucht viel Praxis. Paul Heil übte neben der Schule fast täglich. Schon mit 17 Jahren, zu Beginn der Lehre im elterlichen Betrieb, trat Paul Heil öffentlich auf.

Start als DJ auf Gartenpartys und Hochzeiten

Das erste größere Publikum waren Freunde und Bekannte, die Anlässe Garten- und Geburtstagspartys. Mit 19 Jahren wurde der Dachdeckerlehrling schon für Hochzeiten und seinen ersten Abiball angefragt. Die Engagements in West- und Mittelsachsen mehrten sich von Jahr zu Jahr. 2021 brachte der 22-Jährige im Rußdorfer Freibad „Sonnenbad“ als einer von fünf DJs beim „Lo-Go“ 2000 junge Leute und die Break-Dance-Szene zum Tanzen. Im Sommer 2023 war er beim Open-Air Festival „House im Hain“ in Burgstädt dabei und kurz darauf legte er schon regelmäßig im Erlebnishotel „Braugut Hartmannsdorf“ auf.

Handwerkszeug: Controller, Timecode-Platten und DJ-Software

Das DJing hat sich seit den Anfängen in den 1970er Jahren zu einer eigenen Kunst- und Entertainmentform entwickelt und ist fester Bestandteil der elektronischen Musik. Abgesehen von Hip-Hop DJs, die noch immer mit analogen Vinyl-Platten und Plattenspielern arbeiten und „scratchen“, nutzen DJs heute hochspezialisierte digitale Technik und Software. Für Paul Heil sind Plattenspieler „alte Dinger“. Das Wort selbst muss er geradezu von einem sinnbildlichen staubigen Dachboden holen, „Turntables“ kommt ihm eher in den Sinn.

Sein Plattenteller ist ein digitales „Jogwheel“, seine Vinyls sind „Timecode-Platten“. Die Musik wird von Speichermedien in ein Mischpult, den DJ-Controller, gespeist, der alles integriert: Playlisten, Jogwheels, DJ-Software.



An manchen Abenden teilt sich Paul Heil die DJ-Bühne mit Kollegen und bespielt ein festes Zeitfenster.



Letztere liest die Timecodes der digitalen Vinyls aus, verwaltet die Playlisten, analysiert die Musikdateien. Per Controller wird die Musik gemischt und mit Soundeffekten bearbeitet. Seit 2024 nutzt Paul Heil Equipment und Software des aktuellen Club-Standards. „Ich arbeite mit dem Controller von Pionier DJ XDJ XZ und der Software „Recordbox“.

Die große Kunst: DJing im Open Format

Bei jedem Technikwechsel sind die Features und das Layout anders, sodass die Organisation und die Handgriffe neu geübt werden müssen. Dazu kommen viele Stunden Musikhören. „DJ BMP“ steht für die anspruchsvollste Form des DJing: das „Open Format“. Paul Heil spielt und hört alles, quer durch die Stile, Genres und Jahrzehnte. „Malle-Musik, Techno, House, auch MDR Sachsen, die 80er, 90er Jahre. Nichts, was ich immer höre, sondern immer einen guten Mix aus allem, mit einer Vorliebe für Electronic Dance Music (EDM) und alte Sachen neu gemixt.“



Immer Radio hören auf den Baustellen

Beim Dachdecken draußen ist im Team von Paul Heil nahezu immer das Radio an. Gehört wird „Radio Bollerwagen“, Schlagersender wie „Absolut Bella“ oder auch „Radio Energy“. „Um auf dem Laufenden zu bleiben, gucke ich jeden Freitag in die Charts und verfolge die Trends auf Instagram oder TikTok. Vieles geschieht nebenbei, abends mal Videos gucken und sagen: ‚Ey, cool‘. Auf Portalen, auf denen man Musikrechte kauft, wie ‚SoundCloud‘ oder ‚Beatport‘, bin ich manchmal stundenlang unterwegs. Da kaufe ich zielgerichtet ein.“

Stimmung schaffen mit Rock, Hip-Hop, Techno, House

Nur dann, wenn er neben anderen DJs ein festes Zeitfenster bei einem Event übernimmt, kann Paul Heil ein festes Set erstellen mit einem systematisch aufgebauten Programm. „Aber bei ganzen Abenden, einer Party, die um 18 Uhr startet und bis 2 Uhr morgens geht, muss ich flexibler sein. Der Musikgeschmack ändert sich im Verlauf des Abends, ich muss auf alles eingestellt sein, Rock, Hip-Hop, Techno, House.“

Als DJ muss Paul Heil die Tanzfläche lesen, die Stimmung mit leichter Hand lenken und flexibel reagieren können. Er befeuert mit seiner Musik das Feiern. „Das ist der eigentliche Lohn: den Spaß der Leute zu sehen. Als DJ stimme ich mich auf das Publikum ein und bringe es in Bewegung. Ich versuche, so viele Leute wie möglich mitzunehmen und das nächste passende Lied vorherzusehen. Die Musik ist das Herzstück solcher Abende.“

Von Avicii zu Plattenpussys

Erstes Vorbild des angehenden DJs war der schwedische EDM-DJ Avicii. „Aktuell mag ich KomaCasper und sein Vokal-Techno. Ich liebe auch Stereo Act, das Deep-House Duo aus dem Erzgebirge. Die machen auch Remixe von Schlagern, etwa Roland Kaiser. Auch Electro-House DJ Martin Garrix und das Tech-House DJ-Duo DIA Plattenpussys aus Ostthüringen gefallen mir total.“ Nie nur einen hören, nichts einfach kopieren, aus vielen Einflüssen einen eigenen Stil erschaffen und eine bunte Mischung spielen: Das ist Paul Heils Erfolgsrezept.

Hobby und Beruf gehen Hand in Hand

Zurzeit legt Paul Heil fast jede Woche auf. An den Wochenenden manchmal samstags und sonntags. Seit 2024 spielt er auch im „Club Illusion“ in Plauen. Doch viel mehr soll es nicht werden. „Es muss schon alles Hand in Hand gehen. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Dachdeckerei, das Auflegen ist Hobby, das ich meiner Verantwortung als Geschäftsführer und verantwortlicher Dachdeckermeister im Betrieb anpasse.“

„Mach dein Ding“

Doch ohne Hobby geht es nicht, findet Paul Heil: „Dachdecken ist ein cooler, absolut geiler Beruf. Aber so schön, wie es ist mit dem Draußensein, der Abwechslung, dem tollen Material, man darf nicht vergessen, dass man einen Ausgleich braucht, um diesen Beruf lange ausüben zu können.“ Bei der Heil Bedachung und Gerüstbau GbR wird den Lehrlingen daher sehr nahegelegt, sich ein Hobby zu suchen. „Sie sollen was anderes sehen, hören, sich noch anders beschäftigen“, sagt der junge Dachdeckermeister Paul Heil. „Für mich ist das DJing der Ausgleich. Zudem gehe ich Angeln. Das ist noch mal was ganz anderes.“

So wie er selbst sein Ding macht, als Dachdecker und als DJ, empfiehlt Paul Heil allen jungen Leuten sehr authentisch: „Mach dein Ding. Habe Spaß an der Sache. Beim Hobby und bei der Arbeit. Nur fürs Geld würde ich weder das eine noch das andere machen.“

Teamarbeit ist alles bei der Dachdecker-WM 2022: Paul Heil mit Partner Leon Hein und Trainer Jörg Schmitz.



KLOBER

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

KLOBER
QUALITÄT & INNOVATION
SEIT 1960

LORO-X

Made in Germany

LORO®



LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung

mit drückender Freispiegelströmung

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



Katharina Meise

Worauf kommt es an, wenn die Betriebsnachfolge ein Erfolg für alle Beteiligten werden soll? Dachdeckermeister Karl-Heinz Krawczyk hat diesen Prozess erlebt. Über die neue Plattform meistersuche.de und als Berater gibt er sein Know-how und seine Erfahrungen an andere Handwerker weiter.

Nachfolger gefunden – aber keine Spur von Ruhestand

»»» „Für mich stand immer fest, dass ich meinen Betrieb mit Anfang 60 an einen Nachfolger übergeben will“, erinnert sich der Dachdeckermeister. „Erstens wollte ich nicht ewig an meinem Stuhl kleben und irgendwann den Absprung verpassen. Zweitens wollte ich gerne noch etwas vom Leben nach der Arbeit, nach der eigenen Firma haben.“ Dass er sich schon mit 58 Jahren auf eine rein beratende Funktion im ehemals eigenen Betrieb Karl-Heinz Krawczyk Dachdeckermeister e. K. zurückgezogen hat, kam aber auch für ihn überraschend: „2021 informierte mich ein seit Jahren im Betrieb beschäftigter Mitarbeiter, dass er gerne seinen Meistertitel machen würde. Wir haben offen miteinander gesprochen und festgestellt: Das ist eine Chance für uns beide.“

Übergang mit gegenseitigem Wohlwollen gestalten

Der Mitarbeiter war Edgar Kümmerle, damals Anfang 30. Er hat bereits seine Ausbildung und seine Gesellenjahre im Betrieb von Karl-Heinz Krawczyk absolviert.

„Das war mir ganz wichtig: Er ist von Grund auf mit allen Gegebenheiten sowie mit unseren Kunden und Mitarbeitenden vertraut und genießt großes Vertrauen von allen Seiten. Das ist unglaublich wichtig bei einer Betriebsnachfolge.“ Ebenso wichtig aus Krawczyks Sicht: „Haben sich alter und neuer Inhaber gefunden, ist es unerlässlich, sich mit gegenseitigem Wohlwollen zu begegnen. Keiner darf den anderen über den Tisch ziehen wollen, keiner sollte versuchen, den anderen zu übervorteilen. Im Gegenteil: Eine Betriebsnachfolge gelingt nur, wenn man sich gegenseitig eine erfolgreiche Zukunft wünscht und an einem Strang zieht.“ Dabei kann es helfen, wenn sich alter und neuer Inhaber gut kennen, aber das ist kein Muss.

Bei Krawczyk hat die Übergabe sehr gut funktioniert. „Als Edgar von der Meisterschule kam, habe ich ihn gefragt, ob er noch immer Interesse habe, meinen Betrieb zu übernehmen und wann. Seine Antwort: Ja und sofort.“

Da musste ich erstmal kurz drüber nachdenken“, sagt Krawczyk heute lachend, „aber schnell war meiner Frau und mir klar: Jetzt oder nie. Also haben wir den Übergang vorbereitet.“ Vier Wochen vor dem geplanten Stichtag wurde die Belegschaft informiert. Am 1. Juni 2024 war es dann so weit. Krawczyk erinnert sich: „Binnen einer Stunde war der gesamte Betrieb digital an Edgar übergeben – fertig.“



Karl-Heinz Krawczyk (links) und sein früherer Mitarbeiter und Nachfolger Edgar Kümmerle.

Fotos: Karl-Heinz Krawczyk



Produktivität und Qualität nie verhandelbar

Damit es so reibungslos läuft, braucht es einige Voraussetzungen. „Vereinfacht kann man sagen: Wer verkaufen will, muss mit dem Betrieb wirtschaftlich top dastehen, er muss modern und digital sein. Und die Qualität der Arbeiten muss stimmen, sonst schlägt man sich mehr mit Reklamationen herum als mit allem anderen. Produktivität und Qualität sind nie verhandelbar“, so Krawczyk. Außerdem steht und fällt vieles mit dem richtigen Mindset: „Ich lebe schon seit vielen Jahren nach dem Motto: Wenn es mir gutgeht, soll es auch den Mitarbeitenden gutgehen. Und geht es uns allen gut, soll es natürlich auch unseren Partnern und Lieferanten gutgehen. Das bekommt man nur mit der richtigen Geisteshaltung hin. Und die ist total wichtig, um einen erfolgreichen Betrieb aufzubauen und zu leiten.“

Neuer Chef bringt frischen Wind

Alles in Butter also? Ja, aber nicht selbstverständlich, findet Krawczyk. „Selbst bei uns hatten manche im Team Bedenken, als wir die Betriebsübergabe verkündet haben. Dabei kannten alle den künftigen Chef. Aber der Mensch ist eben ein Gewohnheitstier, und so haben sich einige gefragt, was so eine Veränderung mit sich bringt.“ Schnell hätten sie aber gemerkt, dass der „Neue“ den Betrieb wie bisher weiterführen wird, dass er zusätzlich neue Ideen reinbringt und frischen Wind. Dass Krawczyk noch eine Weile an Bord bleibt, beratend und in der zweiten Reihe, sorgt für Ruhe und schafft Vertrauen, bei Mitarbeitenden und Kunden. „Allerdings muss man als Ex-Chef konsequent sein und sich raushalten aus dem Tagesgeschäft.“

Um es anderen Meistern und Betrieben leichter zu machen, hat Krawczyk die Plattform **meistersuche24.de** gegründet. „Das ist eine Art Dating-Seite für Handwerksbetriebe und Meister. Wir suchen und finden das ‚perfect match‘, diskret und vertraulich. Denn es ist wichtig, dass keine Gerüchte und Unruhe entstehen, die den Nachfolgeprozess stören. Vertraulichkeit ist in der Anfangsphase der Nachfolge das A und O.“

alwitra^a
zusammen hier oben.



Das „Alles-aus-einer-Hand“ - Flachdachsystem

Mit dem „Alles-aus-einer-Hand“ - Flachdachsystem erweitert alwitra sein seit Jahrzehnten erfolgreiches Abdichtungssystem.

- inkl. neuer Steinwolle-Dämmplatte **EVAROC**®
- inkl. neuer Dampfsperre **EVAFOL SK**
- Systemkompatibel, geprüft und in bewährter alwitra-Qualität



Mehr erfahren

www.alwitra.de

Komfortabler, leiser, schöner: Der neue automatische Sonnenschutz von Velux

Werbung

**Intuitive Bedienung direkt am Produkt,
leiserer Motor und schlankeres Design**

Ab sofort bringt Velux eine neue Generation seiner automatischen Sonnenschutz-Produkte auf den Markt. Diese wartet mit einigen Verbesserungen auf: Mehr Bedienkomfort bietet ein neuer „Slider“ an der Seitenschiene, der erstmals auch die Steuerung direkt am Fenster ermöglicht. Dank weiterer Optimierungen beim Design gibt es die elektrischen oder solarbetriebenen Rollos und Plissees jetzt mit schlankem Profil und leiserem Motor. Außerdem erhöht Velux die Produktgarantie auf fünf Jahre.

Ist das Smartphone oder der Funk-Wandtaster mal nicht zur Hand und das Fenster in Reichweite, kann man den neuen Sonnenschutz jetzt einfach und intuitiv direkt am Produkt bedienen. Durch ein kurzes, manuelles Verschieben des „Sliders“ an der Seitenschiene fährt das Rollo oder Plissee automatisch in die gewünschte Position.

Komfortables Öffnen und Schließen: Mit einer nur kurzen Bewegung des Sliders nach oben oder unten kann der Sonnenschutz komplett eingefahren oder ausgefahren werden.



Text und Fotos: Velux

Besonders praktisch im Vergleich zum Funk-Wandtaster mit Auf-Stopp-Zu-Bedienung: Man muss nicht mehr warten, bis der Sonnenschutz die gewünschte Position erreicht hat. Wird der Slider etwa auf halber Höhe positioniert, fährt das Rollo oder Plissee genau bis dorthin aus und stoppt automatisch. Ab März wird jedes automatische Verdunkelungs- und Sichtschutz-Rollo sowie Plissee und Wabenplissee mit dem neuen Slider und Funk-Wandtaster geliefert. Mit dem entsprechenden Zubehör ist auch die Steuerung per Smartphone oder



Das Ausfahrprofil mit Motorblock und Solarzelle wurde für eine schlankere Optik im Fenster bei eingefahrenem Sonnenschutz von 68mm auf 50mm Höhe reduziert.



Der neue Slider ist ab März für alle elektrischen oder solarbetriebenen Velux Rollos oder Plissees verfügbar und wird automatisch mitgeliefert. Die Steuerung per Handtaster und Smartphone ist weiterhin möglich.

Sprachbefehl weiter möglich. Weiteres Plus: Der Motor wurde noch einmal optimiert, sodass die Sonnenschutz-Produkte jetzt noch leiser ein- oder ausfahren.

Optimierungen beim Design

Dank des um 25 Prozent deutlich schlankeren Profils wirkt der neue automatische Sonnenschutz optisch noch besser ins Fenster integriert – für einen ungehinderten Ausblick und maximalen Tageslichteinfall im eingefahrenen Zustand. Zudem konnte bei den Verdunkelungs-Rollos mit einer neuen Beschichtung der Profile die Reflektion reduziert und damit die Verdunkelungswirkung im Raum erhöht werden. Ob zur Verdunkelung als Wabenplissee und Verdunkelungs-Rollo, oder für den Blendschutz als Sichtschutz-Rollo und Plissee – eine große Farbvielfalt bietet weiterhin für nahezu jeden Geschmack und jede Wohnsituation das passende Dekor.

Mit Einführung der neuen Solar- und Elektro-Sonnenschutz-Produkte erweitert Velux zudem die Garantie von drei auf fünf Jahre und untermauert damit das Qualitätsversprechen.



Neueste Innovation beim automatischen Sonnenschutz ist der „Slider“ an der Seitenschiene. Mit diesem Schieber ist erstmals eine manuelle Bedienung direkt am Fenster möglich.



Schieferspezialist für Dach und Fassade

Kai Uwe Bohn

Ob auf dem Dach oder zunehmend auch als Fassade – das Naturmaterial Schiefer hat sich seit Jahrhunderten bewährt. Es ist umweltfreundlich, pflegeleicht, langlebig und sieht edel und elegant aus. Niemand weiß das besser als Dachdeckermeister Julian Hammer aus Arnstein im Spessart. Mit dem Schiefermarktführer Rathscheck hat er zahlreiche Video-Tutorials erstellt. Kurz und prägnant werden die verschiedenen Deckarten mit Tipps und Tricks für den Praktiker erklärt.

»»» Jahrhundertaltes Material, immer noch zeitgemäß: Schiefer an Dach und Fassade. „Neben dem Einsatz auf den Dächern vieler Kirchen und öffentlicher Bauten – oft denkmalgeschützt – hat Schiefer auch viele Anhänger bei der Fassadendeckung“, sagt Julian Hammer. Der Inhaber von „Das Hammer Dach“, seiner eigenen GmbH in Arnstein, liebt Schiefer. „Ich finde dieses Naturmaterial toll, weil es so viele Vorteile hat. Schiefer ist hochwertig, zeitlos und langlebig, wetterfest, nicht brennbar und absolut nachhaltig. Was will man mehr? Wenn man Dach und Fassade damit richtig eindeckt, dann ein Auge drauf hat und hier und da eine Reparatur oder Wartung vornimmt, kann man als Bauherr oder Immobilienbesitzer damit sein ganzes Leben Freude haben und sogar die Nachfahren profitieren noch davon.“

Eleganz und Vielseitigkeit von Schieferdeckungen

Zudem ist Schiefer zeitlos schick. Jedes Gebäude wird damit zum Hingucker, wenn die passende Deckungsart gewählt wird. Julian Hammer kennt sie alle. Er setzt in vierter Generation die Dachdeckertradition

von Uropa Ludwig, Opa Anton und Vater Thilo fort. „Alle haben großartige Schieferprojekte umgesetzt und ich war schon als kleiner Junge dabei“, sagt er. Spätestens seit er im BBZ Mayen seine Meisterprüfung absolvierte, sind auch die Beziehungen zu Marktführer Rathscheck immer intensiver geworden. Das Unternehmen hat seinen Sitz nur vier Kilometer vom BBZ entfernt.

Rathscheck hilft seinen Kunden aus dem Handwerk auch mit Video-Tutorials bei YouTube – und so wurde Julian Hammer zum „Filmstar“. „Fasadendeckungen aus Schiefer erfreuen sich großer Beliebtheit bei Menschen oder Institutionen, die diese höhere Anfangsinvestition nicht scheuen“, sagt der 34-Jährige. Für Rathscheck hat er etwa die variable Deckung, die Rechteck-Doppeldeckung sowie die lineare, horizontale und dynamische Deckung erklärt. Die Videos sollen die Dachdecker unterstützen, die vielleicht nicht jeden Tag mit diesem Material zu tun haben, es aber dennoch gerne mit anbieten.

Variable Deckung als Beispiel für Schieferprojekte

Ein Beispiel ist die variable Deckung: Wie muss die waagerechte und senkrechte Einteilung erfolgen? Wie groß sollte der Schnürabstand sein? Wie wird der Ortstein zugerichtet? „Diese Deckung hat wenig Verschnitt und trifft den Zeitgeist“, erläutert Julian Hammer

Fotos: Rathscheck Schiefer



Wir sind heute 17 Leute und gut im Geschäft – natürlich nicht nur mit Schiefer, sondern mit allem, was eine moderne Dachdeckerei und Spenglerei zu bieten hat.

die Vorzüge. Starke Fotos erfolgreicher Projekte runden die Clips ab. In einem zusätzlichen Interview beantwortet Hammer alle Fragen zu den verschiedenen Deckarten bei einer Schieferfassade: Welche Arten gibt es? Wie hoch ist der Pflegeaufwand? Wie langlebig ist eine Schieferfassade? Wie nachhaltig ist sie? Und: Was kostet sie? „Architekten und Bauherren soll damit Lust auf das Material gemacht werden“, sagt Julian Hammer zum Rathscheck-Gesamtpaket.

„Schiefer ist hochwertig, zeitlos und langlebig, wetterfest, nicht brennbar und absolut nachhaltig“, sagt Dachdecker- und Spenglermeister Julian Hammer.



Von der Doppelgarage zum erfolgreichen Betrieb

Warum wurde ausgerechnet er für diesen „Job“ ausgewählt? „Wahrscheinlich, weil ich so gut quatschen kann“, lacht der Arnsteiner, der zusätzlich auch einen Meistertitel als Spengler hat. Obwohl in einem Dachdeckerbetrieb aufgewachsen, verlief sein Weg bis zum eigenen Betrieb ungewöhnlich: „Ich habe erst eine Lehre als Bankkaufmann gemacht. Ich wollte Investmentbanker werden und hoch hinaus, habe mich schon in den oberen Etagen von Londons und New Yorks Finanzimperien gesehen. Naja – hoch hinaus komme ich heute ja immer noch“, witzelt er.

Julian Hammer wurde dann doch lieber Dachdecker. Nachdem sich sein Vater zwischenzeitlich aus dem Berufsleben zurückgezogen hatte, gründete er nach der Ausbildung und ersten Berufsjahren 2019 seinen eigenen Betrieb „in der Tradition meiner Familie“. Er begann als Einzelkämpfer in der Doppelgarage, konnte ein Jahr später den Firmensitz seiner Vorväter übernehmen und hat seither einen rasanten Aufstieg hingelegt: „Wir sind heute 17 Leute und gut im Geschäft – natürlich nicht nur mit Schiefer, sondern mit allem, was eine moderne Dachdeckerei und Spenglerei zu bieten hat.“

Leidenschaft für besondere Schieferprojekte

Dennoch sind es gerade die beispielhaften Schieferprojekte, die sein Herz höherschlagen lassen. Ein wichtiger

Kunde ist das Kloster Münsterschwarzach. „Das Dach des dortigen Gymnasiums war eines meiner ersten Projekte. 2020 haben wir dort 750 Quadratmeter Schieferdach gedeckt, dieses Jahr kamen noch mal 500 Quadratmeter dazu. Das Kloster engagiert uns auch regelmäßig für Reparaturen“, berichtet Julian Hammer. Ebenfalls noch im Anfangsjahr folgte in Werneck eine private Villa mit Schieferdach, kurze Zeit später die Kirche im fränkischen Krautheim. Einer der „Schieferhöhepunkte“ war 2024 das Eindecken von 2000 Quadratmeter Dachfläche bei einem Hotelneubau am Würzburger Paradeplatz. „Dabei machen wir traditionell nur die ‚Königsdisziplin‘ Altdeutsche Deckung mit verschiedenen Breiten und Höhen – genauso, wie es der Uropa schon gemacht hat.“

Talentierte Co-Schieferdecker Jonas Becker

„Von Anfang an spielte Schiefer in meiner jungen Firma eine sehr wichtige Rolle“, erinnert sich Julian Hammer. „Von einem Projekt ging es zum nächsten und wir sind dabei immer mehr gewachsen.“ Mit seinem ehemaligen Auszubildenden Jonas Becker hat er sich einen talentierten Co-Schieferdecker herangezogen, der ihm mit Rat und Tat zur Seite steht. Auch für Schieferfassaden zeigt er sich offen. „Aber das ist hier vor Ort schwer zu vermarkten, weil es eben auch eine Preisfrage ist. In großen Städten oder mit öffentlichen Auftraggebern läuft das besser.“

Damit der Dachziegel Zukunft hat

Harald Friedrich

Seit Jahrtausenden wird mit dem Ziegel gebaut. Er sorgt dafür, dass Gebäude in die Höhe wachsen und Dächer dicht sind. Und wenn auch morgen der Dachziegel nicht von gestern ist, könnte das mit ein Verdienst des Instituts für Ziegelforschung Essen (IZF) e. V. sein.

»»»» Einen der ältesten Baustoffe der Welt zu erforschen – wer kommt auf eine solche Idee? Es waren Ziegelhersteller, die nach Ende des Zweiten Weltkriegs in Essen vor Trümmern standen. Etwas aus Trümmern aufzubauen und eine Zukunft zu geben, war die Motivation dieser kleinen Gruppe von Herstellern, 1952 das Institut für Ziegelforschung ins Leben zu rufen. Heute gehören die namhaften Ziegel- und Dachziegelhersteller, aber auch Unternehmen im Bereich Anlagenbau, Ingenieurbüros und Hersteller von Maschinen und Komponenten für die Ziegelherstellung zu den Mitgliedern des gemeinnützigen Vereins, dessen Auftrag lautet: anwendungsbezogene Grundlagenforschung und Entwicklung.

Innovationen entwickeln und praxistauglich machen

Wer sich nun vorstellt, das 20-köpfige Team aus wissenschaftlichen Mitarbeitern und Technikern sei eine Gruppe von Archäologen, die einen Jahrtausende alten Baustoff immer wieder neu entdecken, liegt falsch. Leiter Dr.-Ing. Rigo Giese und sein Stellvertreter, Dipl.-Ing. Eckhardt Rimpel klären auf: „Unser Alltag ist es, Fragestellungen unserer Mitglieder zu beantworten, Anregungen aufzunehmen, Innovationen zu entwickeln und in der Praxis umsetzbar zu machen.“ Ein weiterer wichtiger Bestandteil der Arbeit sind Forschungsaufträge im Bereich der Baustoffentwicklung und Baustoffoptimierung sowie des Anlagenbaus.



„Nicht selten kommt der Anstoß für ein neues Projekt von Mitgliedern und aus unserem Hause selbst“, erklärt Eckhardt Rimpel. Die Ergebnisse ihrer Forschungsarbeit können auf bilateraler Basis genutzt werden, wenn der Auftrag von einem einzelnen Mitglied erfolgte, oder auch von der gesamten Branche aufgegriffen und in der Praxis angewandt werden.

Dachziegel für ein verbessertes Stadtklima

Rigo Giese zeigt das Leistungsspektrum seines Instituts an Beispielen auf: „Das kann unsere Unterstützung bei der Erschließung einer neuen Grube sein, die Entwick-

lung der optimalen Zusammensetzung der Rohstoffe, die Optimierung des Baumaterials Ziegel oder auch die technische Machbarkeit von Anwendungen zu prüfen und weiterzuentwickeln.“ Beispiele hierfür gibt es genug aus der über 70-jährigen Geschichte des Instituts für Ziegelforschung: Wie kann mit Ziegeln erdbebensicher gebaut werden? Wie kann der Feuerwiderstand von Ziegeln verbessert werden? Oder ein topaktuelles Thema: Wie können Dachziegel dazu beitragen, das Stadtklima zu verbessern?

Dachziegel sollen Sonnenstrahlen reflektieren

„In Zeiten fortschreitender Bodenversiegelung durch Bebauung und Klimaerwärmung ist es wichtig, dass die Oberflächen der Gebäudehüllen die Sonneneinstrahlung zukünftig mehr reflektieren als bislang absorbieren“, erläutern die beiden Wissenschaftler das Ziel dieses

Am Dachabhebestand prüfen und bewerten die Forscher die Windsog-sicherheit von Dachziegeln und deren Befestigung auf der Traglattung.

Projekts. „Hierzu gibt es grundsätzlich die Möglichkeit, die Oberflächen der Dachziegel durch Beschichtung zu verändern oder die Materialzusammensetzung ohne zusätzliche Prozessschritte zu optimieren.“

Sturmtauglichkeit: Test am Dachabhebestand

Auch in einem anderen Bereich leisten die Ziegel-Wissenschaftler Grundlagenforschung. Die Klima-veränderung führt zur weltweiten Zunahme von Extremwetterlagen. So ist etwa auch seit Jahrzehnten eine Zunahme an Stürmen und deren Intensität zu verzeichnen. An einem Dachabhebestand prüft und bewertet das Institut für Ziegelforschung die Windsogsicherheit von Dachziegeln und deren Befestigung auf der Traglattung. Die Ergebnisse bilden eine wesentliche Grundlage für die Erstellung eines Wind-Atlas für Deutschland, aus dem sich im Fachregelwerk die vorgeschriebene Windsogsicherung mit entsprechender Anzahl von Verankerungen ergibt. In dem Versuchsaufbau wurden die unterschiedlichen Dachneigungen und Ziegel getestet sowie weitere Einflussfaktoren, wie Wirbelschleppen in der Nähe von Flughäfen.

Brennanlagen umstellen auf grünen Wasserstoff

Auch die Energiewende beschäftigt das Team von Rigo Giese und Eckhardt Rimpel zunehmend. Der Umstieg vom fossilen Energieträger Erdgas auf grünen Wasserstoff kann nur gelingen, wenn die Brennanlagen bei den Ziegelherstellern wasserstofftauglich sind oder durch die Entwicklungsarbeit des Instituts für Ziegelforschung wasserstofftauglich werden. Ob und wie realistisch dabei eine künftige Verfügbarkeit von grünem Wasser-



Institutsleiter Rigo Giese erläutert Besuchern den Unterschied zwischen einer Erdgas- und Wasserstoffdüse am Versuchsofen.

stoff ist, muss auf politischer Ebene geklärt werden. „Wir schaffen lediglich die Grundlagen dafür, dass die technischen Möglichkeiten gegeben sind“, erläutert Rigo Giese.

Im Blick haben die „Ziegelforscher“, die beide aus der Anwendungstechnik kommen, dabei immer die praktische Umsetzbarkeit. Rigo Giese: „Kein Ziegelhersteller kann es sich leisten, seinen Tunnelofen mal eben schnell zu ersetzen, der nicht selten eine Laufzeit von einem halben Jahrhundert besitzt.“

Großprojekt: Elektrifizierung von Tunnelöfen

Um genau diese Tunnelöfen als Herzstücke der Ziegelproduktion geht es in einem der größten Projekte des IZF: Mit über 20 Partnern wird die mögliche Elektrifizierung entwickelt. Es ist ein Mammutprojekt – nicht nur wegen der Größe der Anlagen. Eckhardt Rimpel erklärt dazu: „Es geht nicht nur um das technisch Machbare, sondern gerade auch darum, was finanziell und betriebswirtschaftlich für Anwender sinnvoll ist.“ Dabei spielt eine wesentliche Rolle, wie bei den großen Querschnitten der Tunnelöfen eine Elektrifizierung realisierbar ist und welchen Einfluss diese auf Qualität und Farben der Ziegel haben wird.

Wichtiges Thema: Ziegel-Recycling

Die Zukunft des Ziegels entscheidet sich zudem auch an dessen Nachhaltigkeit. Dabei kann der Ziegel im Gegenzug zur energieintensiven Herstellung mit hoher Recyclingfähigkeit punkten. Wer beim Recycling nur an die Verwendung der ausgedienten Ziegel als roter Tennisplatzbelag denkt, ist von gestern. „Aufgrund der hohen Sortenreinheit können etwa Dachziegel zu einem zweiten oder dritten Leben als neue Ziegel wiedererweckt werden“, so die Experten.

Fotos: Institut für Ziegelforschung e. V.



Zehn Millionen Quadratmeter neue Gründächer

Knut Köstergarten

Das Thema Dachbegrünung ist in der Gesellschaft angekommen. Verdeutlicht wird dieser Fakt durch die jährlich steigende Zahl der neu begrünter Flächen und die der fördernden Städte. Das ist das zentrale Ergebnis des neuen Marktreports GebäudeGrün 2024 des Bundesverbandes GebäudeGrün (BuGG).

» Für Dachdecker und Zimmerer heißt das mehr denn je, dass sich mit der Dachbegrünung ein lukratives, zusätzliches Geschäftsfeld aufbauen lässt. Gerade dann, wenn ohnehin Flachdächer saniert werden, kann ein extensives Gründach aus einer Hand gleich mit angeboten werden.

Dachbegrünung ist nach PV-Anlagen das am stärksten wachsende Geschäftsfeld. Dachdecker und Zimmerer sollten die Dachbegrünung auf keinen Fall den Galabauern überlassen, gerade bei extensiven Gründächern. Alle Hersteller im Bereich Flachdach halten die entsprechenden Materialien für den Aufbau eines solchen Nutzdaches bereit. Auch im Bereich Steildach finden sich heute innovative Lösungen für ein Gründach, mit Ziegeleindeckung oder auch ohne. Zudem bietet das BBZ Mayen in Kooperation mit dem BuGG eine auf den Bedarf der Dachdecker ausgerichtete Weiterbildung an, den Gründach-Manager.

16 Prozent mehr Gründächer als im Jahr zuvor

Zehn Millionen Quadratmeter neue Gründächer wurden in 2023 realisiert – ein Rekordwert. Der Gebäudedeckungsmarkt ist von 2022 auf 2023 überraschend stark um knapp 1,4 Millionen Quadratmeter gewachsen. Das entspricht einer Steigerung von 16,1 Prozent. Auch der Anteil der Gründächer auf Neubauten hat sich 2023 gegenüber 2022 von 11,2 auf 16,8 Prozent deutlich erhöht. Insgesamt gibt es inzwischen rund 200 Millionen Quadratmeter begrünte Dachflächen, was einem Wasserspeichervermögen von rund sechs Millionen Kubikmetern entspricht.

Im Bereich Fassade zeigt sich die Entwicklung hingegen leicht rückläufig. Nach 146 000 Quadratmetern 2022 sind 2023 nur noch etwa 130 400 Quadratmeter Fassadenflächen aus bodengebundenen Fassadenbegrünungen mit Kletterhilfen oder wandgebundenen Fassadenbegrünungen ausgebildet worden.

Städte fördern und fordern Gründächer

Dank des politischen Rückenwindes wird das Geschäftsfeld langsam aber sicher in den nächsten Jahren weiter Fahrt aufnehmen – zum einen, weil immer mehr Kommunen, vor allem Städte, Länder und auch der Bund Fördermittel bereitstellen. Denn Gründächer halten in Zeiten des Klimawandels bei Starkregen das Wasser, das sonst ungehindert in die Kanalisation rauscht und diese überflutet. Zum anderen haben Gründächer eine temperatursenkende Wirkung im Sommer. Neben Förderung gibt es etwa in Berlin, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München, Leipzig oder Stuttgart eine Gründachpflicht für Neubauten, variierend nach der jeweiligen Quadratmeterzahl der Dachfläche.

Kommunale Förderinstrumente für Gründächer

Dach- und Fassadenbegrünungen bilden wichtige Maßnahmen zur Anpassung urbaner Räume an die Folgen des Klimawandels und bieten Lebensraum für Flora und Fauna. Immer mehr Städte erkennen die Vorteile von Gründächern und fördern diese verstärkt. Dies zeigt der Vergleich der Ergebnisse der BuGG-Recherchen zu den Vorjahren. 56 Prozent der Städte mit mehr als 50 000 Einwohnern förderten 2023 Dachbegrünung über finanzielle Zuschüsse. 2022 waren es erst 47 Prozent. Damit setzt sich der Trend fort, dass immer mehr Städte die Realisierung eines Gründaches fördern. Neben Zuschüssen ist dabei die Reduzierung der Abwassergebühren eine zweite wichtige Stellschraube.

In der sogenannten BuGG-Gründach-Bundesliga hat sich an den Tabellenspitzen nichts getan, da auch keine neuen Städte dazu gekommen sind. Diese Gründächer-



Bundesliga führt nach Quadratmeterzahl (ohne Tiefgaragen) Berlin mit knapp 4,35 Millionen Quadratmetern Fläche an. Und nach dem Gründach-Index ist Stuttgart mit 4,1 Quadratmetern Gründach pro Einwohner an der Spitze. Der durchschnittliche Gründach-Index liegt zum Vergleich bei 1,1.

Das Nachschlagewerk für die Branche

Der BuGG hat mit dem Marktreport GebäudeGrün ein Nachschlagewerk mit den wichtigsten Zahlen für Gründächer und Fassadenbegrünung inklusive der kommunalen Förderinstrumente in Deutschland geschaffen. Einen zusätzlichen Service bietet das Branchenverzeichnis, in dem rund 70 Unternehmen und Verbände als kompetente Ansprechpartner aufgeführt werden. **Der Marktreport GebäudeGrün 2024 kann auf der BuGG-Homepage kostenlos heruntergeladen werden.**

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP

Gründach geht auch einfach

Anne-Kathrin Wehrmann

Die Begrünung von Schrägdächern ist komplexer als die von Flachdächern. Weil das lange Zeit so war, sind begrünte Schrägdächer bis heute vergleichsweise selten zu finden. Dass es aber auch unkompliziert geht, zeigt ein aktuelles Beispiel aus dem Münsterland.



»»»» Das Privathaus in Sassenberg im Kreis Warendorf, um das es geht, hat mehr als 50 Jahre auf dem Buckel: Da war die Zeit für eine energetische Dachsanierung gekommen. Weil die Eigentümer sehr umweltbewusst sind, wollten sie es so grün wie möglich – und machten sich auf die Suche nach einer gut umsetzbaren Lösung zur extensiven Begrünung ihres Schrägdaches. Fündig wurden sie bei einem innovativen System des Start-ups mygreentop, das mit vorab bepflanzten Modulen arbeitet und für Dachneigungen von 25 bis 60 Grad konzipiert ist.

Unterstützung durch die DEX eG

Schwieriger, als eine passende Lösung für Schrägdächer zu finden, gestaltete sich die Suche nach einem umsetzungswilligen Dachdecker. Nachdem die Hauseigentümer zunächst vergeblich bei verschiedenen Betrieben angefragt hatten, wandten sie sich hilfeschend an Dirk Kieslich, den Erfinder der bepflanzten Dachpfanne. Der wiederum schaltete die Niederlassung Münster der Einkaufsgenossenschaft DEX eG und deren Leiter Marco Klaben ein, auf dessen Vermittlung hin Kevin Springub aus Everswinkel mit seinem Team ins Boot kam. Seit drei Jahren ist der Dachdeckermeister mit seinem in Everswinkel ansässigen Betrieb selbstständig. Zum Team gehören ein Auszubildender, vier Gesellen und seine Frau, die als Helferin auf den Baustellen mit anpackt.

Offenheit für Neues

„Ich habe seit Jahren eine gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Genossenschaft und bestelle dort Material“, erzählt Springub. „Wir sind regelmäßig im Austausch: Dort wissen die verantwortlichen Leute, welche Betriebe welche Schwerpunkte haben und wer grundsätzlich offen für Neues ist.“ So landete die Anfrage bei ihm. „Wir bearbeiten viele individuelle Wünsche. Zum Beispiel haben wir voriges Jahr in Kooperation mit der Genossenschaft eine Indach-PV-Anlage



Kevin Springub (rechts) und seine Mitarbeiter verlegen die Dachpfannen mit Begrünung.



Auch wenn es noch ein ungewohnter Anblick ist: Begrünte Schrägdächer erfreuen das Auge.

passen aufgrund ihrer größeren Dicke weniger Module auf eine Palette als bei normalen Dachziegeln, weswegen auf dem Grundstück der Hauseigentümer mehr Paletten zwischenzulagern waren. „Und zum anderen sollen die Elemente laut Hersteller möglichst innerhalb von drei Tagen verlegt sein“, berichtet der 31-Jährige. „Denn solange sie aufeinander liegen, werden die Pflanzen platt gedrückt, und das mögen sie nicht so gerne.“

Zwischenlagerung im Garten

Die Drei-Tage-Frist ließ sich allerdings nicht einhalten: Da die Lieferung an einem Donnerstag kam und Springub mit seinem Betrieb grundsätzlich eine Vier-Tage-Woche bei arbeitsfreiem Freitag fährt, musste ein Teil der Module übers Wochenende unbearbeitet liegenbleiben. „Wir haben am ersten Tag so viel verlegt, wie wir geschafft haben“, erinnert er sich. „An dem Freitag bin ich dann mit meinen beiden Kindern und meiner Frau noch einmal zur Baustelle gefahren und wir haben die restlichen Pfannen bei den Hauseigentümern im Garten und auf der Terrasse ausgebreitet.“ Eine Zeit lang ohne Wasser auszukommen, macht dem Sedum weniger aus. „Die Pflanzen speichern relativ viel Feuchtigkeit, selbst in einem Hitzesommer müssen sie nur ganz selten bewässert werden“, erklärt Kevin Springub.

Keine spezielle Schulung erforderlich

Während parallel die Dachsanierung weiterlief, konnten Springub und sein Team das Verlegen der vorbegrünten Dachpfannen in der folgenden Woche erfolgreich abschließen. „Insgesamt hat es ein bisschen länger gedauert, als geplant“, sagt er. „Aber fürs erste Mal war das völlig okay. Die Erfahrung war es auf jeden Fall wert.“ Unterm Strich brauche es im Vergleich zu klassischen Dachsteinen etwa die doppelte Zeit: „Weil die Pfannen sperriger und etwas komplexer in der Handhabung sind und weil man häufiger mit dem Baukran die Paletten hochfahren muss.“ Eine spezielle Schulung für seine Leute sei nicht erforderlich gewesen. Wie bei jedem Projekt habe er die wesentlichen Informationen, wie etwa Produktdaten, vorab in eine für alle zugängliche App hochgeladen. „Und dann haben wir ganz normal morgens unsere Teambesprechung gemacht und losgelegt.“

bei der Sanierung eines denkmalgeschützten Gebäudes umgesetzt“, berichtet er. Energetische Sanierungen von Schrägdächern wie bei dem Projekt in Sassenberg gehören zum Kerngeschäft und auch mit der Begrünung von Flachdächern habe er schon Erfahrungen gesammelt. „Aber Schrägdächer hatte ich bis dahin noch nicht begrünt. Darum habe ich mich über den Auftrag total gefreut und war einfach neugierig.“

Wie ein normaler Dachstein

Als der Auftrag kam, stellten sich verschiedene Fragen: Wie lässt sich die Verlegung der innovativen Dachpfanne planen und kalkulieren? Welche Erfahrungswerte gibt es? Wie sieht das Verlegeprinzip aus, auch mit Blick auf die Sturmsicherung? Springub nahm Kontakt zu mygreentop-Gründer Kieslich auf, ließ sich von ihm bei einem Ortstermin alle offenen Fragen beantworten und arbeitete das Informationsmaterial durch, das er von ihm bekam. „Letztlich wird die mit einem Sedum-Mix bepflanzte Kunststoffpfanne genauso gehandhabt wie ein ganz normaler Dachstein“, erläutert der Dachdecker. „Auch was das Klammersystem angeht, ist alles exakt gleich.“ Der einzige Unterschied sei, dass die Module etwas schwerer und unhandlicher seien. „Für mein Gefühl habe ich vorsichtshalber die gesamte Dachfläche durchgeklammert, um auf der sicheren Seite zu sein.“

Logistische Herausforderung

Nach einiger Zeit der Vorbereitung und vor allem Vorfreude auf das spannende Projekt ging es Ende Oktober schließlich los. Neben der energetischen Sanierung galt es, eine um rund 50 Grad geneigte und 250 Quadratmeter große Dachfläche mit insgesamt gut 1500 Modulen neu einzudecken. Auch wenn die bepflanzten Dachpfannen direkt zur Baustelle geliefert wurden, war damit eine logistische Herausforderung verbunden: Zum einen

Fotos: Dachdeckermeister Kevin Springub

Engagiert in Beruf und Ehrenamt

»»» Gleich zu Beginn hatte der heute 63-Jährige damals zusammen mit seinem Vater den 1962 gegründeten Familienbetrieb in eine Gesellschaft überführt: die Krautscheid Bedachungen GmbH. Nur drei Jahre später erkrankte der Senior schwer und Kurt Krautscheid stand allein in der Verantwortung – in die er zuvor schon in kürzester Zeit hineingewachsen war. „Wir haben die GmbH zum 1. Januar 1985 gegründet“, erinnert er sich, „und von dem Tag an hat mein Vater keine Rechnung und kein Angebot mehr geschrieben und alle Kunden an mich verwiesen. Das fand ich erstaunlich, aber rückblickend war das natürlich gut.“



Anne-Kathrin Wehrmann

Von Schiefer zu Metall

Was in all den Jahren gleich geblieben ist: Der Betrieb ist als klassischer Allrounder für seine Kundschaft da, die neben Privatleuten auch Unternehmen aus dem benachbarten Industriegebiet umfasst. „Wir machen tatsächlich alles rund ums Dach“, sagt Krautscheid. Dabei umfasst das Kerngeschäft die energetische Sanierung von Steil- und Flachdächern. Stark zugenommen haben in den vergangenen Jahren Dämmungen sowie Metallarbeiten an Dächern und Fassaden, berichtet er. „Früher hatten wir sehr viel mehr Schieferarbeiten. Das hat sich deutlich gewandelt hin zu Falzdächern, Metallfassaden und Dachrändern aus Zink oder Aluminium.“

Ausgezeichneter Nachfolger

Dass mit 63 Jahren langsam das Ende seiner beruflichen Laufbahn näher rückt, ist Kurt Krautscheid bewusst. Da trifft es sich gut, dass

Genau 40 Jahre ist es her, dass Kurt Krautscheid als frischgebackener Dachdeckermeister in den Betrieb seines Vaters mit einstieg. Seitdem hat er sich nicht nur als zuverlässiger Handwerker einen Namen in Neustadt (Wied) und Umgebung gemacht, sondern auch als engagierter Ehrenamtler. Nun, da das Ende seiner Berufslaufbahn näher rückt, steht ein Nachfolger schon bereit.

er mit Peter Dinkelbach einen jungen Meister im Betrieb hat, der nicht nur „ein feiner Kerl“ ist, wie er sagt, sondern der auch 2023 am Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (BBZ) in Mayen die beste Prüfung aller Teilnehmenden abgelegt hat, und zwar sowohl bei der Meister- als auch bei der Fachleiterprüfung. „Peter war schon in der Ausbildung ein Alphanier“, erzählt Kurt Krautscheid. „Das merkt man jungen Menschen an. Aber man kann ja nicht gleich mit der Tür ins Haus fallen und fragen: Willst du mal meinen Betrieb

übernehmen?“ Der designierte Nachfolger wird 2025 Schritt für Schritt mehr Verantwortung übernehmen und dann entscheiden, in welcher Rechtsform er den Betrieb fortführen möchte.

Vorbild für Nachwuchskräfte

„Ein Vorbild für andere junge Leute ist Dinkelbach schon heute“, stellt sein Chef fest. Beim Berufstag in der örtlichen Realschule hat er zuletzt einen kleinen Motivationsschub ausgelöst. „Ich habe gedacht: Was

soll ich da als alter weißer Mann den jungen Menschen erzählen, nehme ich doch lieber meinen jungen Meister mit.“ Am nächsten Tag klingelte das Telefon und mehrere Schüler erkundigten sich nach Praktikumsplätzen. Das Ergebnis: Der aktuelle Auszubildende wird im Verlauf des Jahres Gesellschaft von zwei weiteren Azubis bekommen. „Das ist das erste Mal in unserer Firmengeschichte, dass wir drei Auszubildende zeitgleich haben werden“, sagt Kurt Krautscheid. „Es ist zwar ein großer Aufwand, aber die Jungs haben auf der Baustelle komplett überzeugt. Meine Gesellen haben zu mir gesagt: Wenn du die nicht nimmst, bist du selbst schuld.“

Lange Liste von Ehrenämtern

Und dann ist da ja noch die Sache mit den Ehrenämtern. „Ich bin da durch verschiedene Zufälle reingeraten“, sagt Kurt Krautscheid. „Man hat mich irgendwann gefragt und dann hat sich das eine oder andere ergeben.“ So wurde er als junger Meister Lehrlingswart der Dachdecker-Innung Neuwied und kurz darauf, als der Obermeister der Innung erkrankte, dessen Nachfolger. So ging es weiter: Vorsitzender Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Rhein-Westerwald, Vollversammlungsmittglied und dann Vorstand der Handwerkskammer Koblenz, seit 2014 deren Präsident. Seit 2015 ist er zudem Mitglied im Präsidium des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), außerdem Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz und Aufsichtsratsvorsitzender der DEG Alles für das Dach eG. Und „nebenbei“ sitzt Krautscheid im Aufsichtsrat der Signal Iduna Allgemeine Versicherung und der örtlichen Raiffeisenbank.

Anpacken, wenn jemand fehlt

„Dafür muss man der Typ sein“, meint Krautscheid. Und so einer ist er: ein Typ, der mit anpackt, wenn irgendwo jemand fehlt und Ansagen gebraucht werden. „Dabei tut es der Sache gut, wenn man nicht verbissen nur ein konkretes Ziel im Blick hat, weil man dann auf die aktuelle Situation viel besser reagieren kann.“ Trotzdem gibt es in seiner ehrenamtlichen Arbeit inhaltliche Ziele, die ihm besonders am Herzen liegen – etwa der Abbau von bürokratischen Hindernissen und die Förderung und Anwerbung von Nachwuchskräften. Klar sei aber auch: „Wer sich ehrenamtlich engagiert, muss aufpassen, dass er sein Geschäft nicht aus den Augen verliert. Das geht nur, wenn man gute Leute um sich hat. Und dieses Glück habe ich, sowohl in der Handwerkskammer und der DEG als auch in meinem Betrieb.“



Kurt Krautscheid ist seit 2014 Präsident der Handwerkskammer Koblenz.

Demut bewahren und Wandel mitgehen

Kurt Krautscheid ist überzeugt: „Auf dem Markt bestehen langfristig nur diejenigen, die den Dienstleistungsgedanken im Blick behalten und ihren Kunden gegenüber eine gewisse Demut bewahren.“ Entscheidend sei, das hohe Niveau im Handwerk aufrechtzuerhalten. „Eine Handwerkerleistung, die man ordentlich bezahlt haben will, muss ordentlich ausgeführt werden. Das war immer unser Erfolgsrezept.“ Jungen Menschen, die Betriebe weiterführen wollen, gibt er als Rat mit auf den Weg, sich gerade in Zeiten von Technologiewandel und künstlicher Intelligenz auf dem aktuellen Stand zu halten. „Wir müssen im Handwerk nicht die Allerersten sein, die vorneweg rennen“, meint er. „Aber wir sollten zeitgemäß angepasst diese Dinge mitgehen und dabei Dienstleister gegenüber den Kunden bleiben – und Kollege zu den Mitarbeitern.“

Mit Peter Dinkelbach steht der Nachfolger im Betrieb bereit.



Fotos: Handwerkskammer Koblenz/Jörg Diester, Michael Jordan

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. Juni 2025.

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 (IV/2024) hat Detlef Amschler von Helmut Amschler Flachdachbau GmbH aus 96052 Bamberg 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, Wibke Berger,
Andreas Hauf, Stefan Krieger, Oliver Pees,
Markus Piel, Stefan Schuchard

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Kai Uwe Bohn, Harald Friedrich,
Katharina Meise, Jasmin Najjiyya, Rainer Sander,
Anja Streiter, Anne-Katrin Wehrmann

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.



VELUX®

Frische Luft auf Knopfdruck

Automatische VELUX Fenster

Elektrische und solarbetriebene Dachfenster ermöglichen ein Öffnen und Schließen mit nur einem Knopfdruck und bieten somit noch mehr Wohn- und Bedienkomfort.



Das Interview mit:

Bastian Meister

Bastian Meister ist Geschäftsführer des Bundesverbands innovativer Handwerker für erneuerbare Energien (BIHEE) e. V. Mit seiner jahrzehntelangen Erfahrung in der Dachbranche, darunter rund 20 Jahre bei Velux, ist er ein alter Hase in einem noch jungen Netzwerk.



Foto: Verein BIHEE

Wie und wer kam wann eigentlich auf die Idee, ein Netzwerk für innovative Handwerker zu schaffen?

Das war 2021, als mehrere Unternehmer und Betriebsinhaber aus den Dach-, Zimmerer-, Elektro- und Heizungsgewerken nicht länger als „Einzelkämpfer“ bei ihren für zukunftsweisende Energienutzung aufgeschlossenen Kunden auftreten wollten. Wir wenden uns an die „Adler“ unter den Betrieben, die ohnehin bereit sind, sich mit neuen Technologien zu beschäftigen, und nicht an die „lame ducks“ – die „lahmen Enten“, die sich auf dem „immer weiter wie bisher“ ausruhen wollen.

Und mit welchem Ziel genau?

Unseren Betrieben geht es nicht darum, nach Solar-Modul-Manier möglichst viele Dächer mit PV-Modulen zu bedecken. Vielmehr betrachten wir das Haus als Gesamtwerk. Wer die Kraft der Sonne sinnvoll nutzen will, braucht die PV zum Betrieb einer umweltfreundlichen Heizung, dazu Speicher, um die Energie jederzeit nutzen zu können, und vor allen Dingen eine Gebäudehülle, die eine ökonomische Nutzung dieser Energie erst ermöglicht. Dazu bringen wir Betriebe mit den für ihre Gewerke spezifischen Erfahrungen und Qualifikationen in Netzwerken zusammen. Bisher blieben die einzelnen Gewerke meist unter sich. Außerdem geben wir unseren Mitgliedern das Rüstzeug für erfolgreiche Auftragsakquisition und deren Durchführung.

Das geht über digitales Netzwerken?

Auch – aber nicht nur. Derzeit sind die meisten unserer Mitglieder im Norden Deutschlands beheimatet – noch. Wir laden jährlich zu vier bis sechs realen regionalen Netzwerktreffen ein. Die Teilnahme ist für unsere Mitglieder kostenlos. Gäste sind auch immer herzlich willkommen und können sich einen Eindruck von unserer Arbeit verschaffen. Bei diesen Meetings stehen einerseits das persönliche Kennenlernen und der Erfahrungs-

austausch natürlich ganz vorn. Zudem gewinnen wir hochkarätige Referenten für Impulsvorträge, bei denen anschließend der Austausch, die Diskussion und auch Einzelgespräche nicht nur möglich, sondern durchaus erwünscht sind.

Wird Ihr Netzwerk dabei zur Konkurrenz für die großen Verbände der Gewerke und deren Weiterbildungsangebot?

Nein, das sind wir nicht und das wollen wir auch nicht werden. Im Gegenteil sehen wir uns als „Verstärker“ der gemeinsamen Ziele regionaler Handwerksbetriebe.

Wie viele Mitglieder hat Ihr Bundesverband aktuell?

Derzeit haben wir rund 100 Mitgliedsbetriebe, von denen zu unserem Netzwerktreffen regelmäßig zwischen 50 und 80 kommen. Dazu unterstützen uns Unternehmen aus der Baubranche und dem Baustoffhandel als Fördermitglieder, darunter auch die DEG Alles für das Dach mit ihrer Niederlassung Lübeck.

Wie kam es zu diesem Kontakt?

Die DEG Alles für das Dach ist eine Genossenschaft. Was liegt da näher und verbindet uns mehr als gerade der Gemeinschaftsgedanke? Das war für die DEG der Impuls, bei BIHEE Fördermitglied zu werden.

Wie erfährt der Bauherr von Ihrem Angebot?

Entweder über unsere Seite www.bihee.de oder über unseren speziell für Planer und Bauherren geschaffenen Internetauftritt www.regionale-energiewende.de. Auf beiden Seiten stellen wir unser Konzept vor: Regionales Handwerk und die Energiewende gehören zusammen. Und beide Internetauftritte bieten eine regionale Betriebssuche nach Einzelgewerken.

Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Energie-Erfolg.

Zeit sparen im Büro!



Das digitale Büro



Digitale Zeiterfassung

- Kostenlos bis 10 Mitarbeiter



Websitebaukasten mit neuer Layoutvariante

- Mit wenigen Klicks zur professionellen Homepage
- Inklusive Terminkalender für Ihre Kunden



Mein Büro

- Angebote & Rechnungen, Baustellenverwaltung
- Die Software für Gründer und kleine Betriebe



Dach-Sanierungsrechner

- Mehrwert für Ihre Kunden
- Zur Integration auf Ihrer Homepage

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

☎ 02385 92005 - 10

✉ info@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