

das dach

Ausgabe
II — 2026

Aktion DACH für Nachwuchswerbung

Online: DACH LIVE
im frischen Look!



Aus der Praxis: Sanierung Westfalenhalle | **Serie:** Dachdecker-Nationalmannschaft
Ausbildung: Azubiwerkstatt Henkel und Söhne | **Vorgestellt:** Hobby Motorsport



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 werkzeuffrei mittels Manschetten direkt mit der Dachfläche verschweißt. Per Federklemmung lässt sich so nahezu jedes gerahmte Standard-Solarmodul zeitsparend installieren.

Alles unter nutzedeindach.de

Hohe Materialverfügbarkeit sicherstellen

»»» Aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Gesamtlage haben wir auch in unserer Branche aktuell eine angespannte Situation. Das zeigt sich etwa darin, dass Endkunden Investitionen in energetische Sanierungen oder Neubauten aufschieben oder komplett stoppen. Trotzdem ist das Dachhandwerk noch immer ein Fels in der Brandung, die Geschäfte laufen für unsere Mitglieder und Kunden zumeist weiterhin gut.

Damit das so bleibt, legen wir als Einkaufsgenossenschaften ein Hauptaugenmerk darauf, eine hohe Materialverfügbarkeit für unsere Betriebe sicherzustellen. Unsere Mitarbeiter sind sehr motiviert, die Dachdecker und Zimmerer zu unterstützen. Die Nähe zu den Mitgliedern ist gerade in schwierigen Zeiten ein starkes Pfund für den genossenschaftlichen Bedachungsfachhandel. Um Engpässe abzupuffern, haben wir deutschlandweit den Warenbestand unserer Lager stark hochgefahren. Zusammen mit unserer ausgeprägten Logistikkompetenz ist die Gewährleistung der Versorgungssicherheit das, was uns von Wettbewerbern unterscheidet.

Was uns als ZEDACH ebenso wie die gesamte Branche umtreibt, ist der Fachkräftemangel. Deshalb unterstützen wir als Mitglied die Aktion DACH, in der Industrie, Handel und Verbände eine moderne Nachwuchswerbung für das Dachdeckerhandwerk auf den Weg bringen. In unserem Titelthema erläutern wir, auf welche Weise davon auch jeder einzelne Betrieb profitieren kann. Auf die Ausbildung eigener Fachkräfte setzt auch die Michael Pesl GmbH aus der Nähe von München, die wir in unserem großen Betriebsportrait vorstellen.

Im Interview kommt ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk zu Wort und spricht über seine Pläne und Ideen für die vierte Amtszeit. In einer neuen Serie stellen wir Mitglieder und Trainer der von der ZEDACH gesponserten Dachdecker-Nationalmannschaft vor und beginnen mit Ausbilder Jörg Schmitz vom BBZ Mayen. Zudem finden sich in dieser Ausgabe drei spannende Praxisprojekte – eines davon betrifft die Reparaturarbeiten nach einem Meteoriteneinschlag. Und wir berichten über die Dachdeckermädelz, die in diesem Jahr ihr zehnjähriges Bestehen feiern.

Stefan Krieger (links) und Jörg Lecke,
Vorstände der DEX eG.



Wir wünschen Ihnen und Ihren Betrieben einen schönen und erfolgreichen Sommer.

Stefan Krieger *Jörg Lecke*

LEISTER

HOT JET A

Kompakt.
Effizient.
Bürstenlos.



ABBILDUNG IN ORIGINALGRÖÖE (277 MM)

14

**3 EDITORIAL**

Stefan Krieger und
Jörg Lecke

6-7 ZEDACH INSIDE

Nachruf Mike Sternkopf
Relaunch DACH\LIVE
Dachmarketing Services

8-9 NEWS

A. Ewald Kreuzer verstorben
ZDBF-Branchentreff
300 Jahre D.H.W. Schultz

10-13 TITELTHEMA

Aktion DACH

14-17 BETRIEBSPORTRAIT

Michael Pesl GmbH

**18-19 SERIE DACHDECKER-
NATIONALMANNSCHAFT**

Trainer Jörg Schmitz

20-21 INNUNGEN

Interview mit ZVDH-Präsident
Dirk Bollwerk

22-23 VORGESTELLT

Dachdeckermeister Jannik Reinhard
brennt für den Motorsport

24-27 AUS DER PRAXIS

Dachsanieierung Dortmunder
Westfalahalle

28-29 AUSBILDUNG

Azubiwerkstatt bei Henkel
und Söhne

30 ADVERTORIAL

HANTER

**REGIONALTEIL
Genossenschaft****31 ADVERTORIAL**

Roto

32-33 HOLZBAU

Hymne für das Zimmererhandwerk

34-35 VORGESTELLT

10 Jahre Dachdeckermädelz

36-37 AUS DER PRAXIS

Steildachreparatur nach
Meteoriteneinschlag

38-41 BETRIEB

25 Jahre DAVICE

42-43 SERIE KI

KI-Agent berechnet
Blechzuschnitt für Spenglerei

44-45 MATERIAL + TECHNIK

Advertorial Innovation: BRAAS

46-47 BRANCHEN-NEWS

Marktzahlen Flachdach 2025

48-49 AUS DER PRAXIS

Fassadenprojekte der Henke AG

50-51 VORGESTELLT

Verein Rooftop

52-53 INNUNGEN

ZVDH-Institut für Dach- und
Fassadentechnik

54-55 BETRIEB

Maik Kötter Dachdeckermeister

**56 GEWINNSPIEL
IMPRESSUM****58 NACHGEFRAGT**

Karl-Heinz Krawczyk

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

Mike Sternkopf verstorben

Dachdeckermeister Mike Sternkopf, langjähriges Mitglied in den Aufsichtsräten der DEX eG und der ZEDACH, ist am 24. Mai plötzlich und unerwartet verstorben. Der 52-Jährige hinterlässt Frau und zwei Kinder.

»»» In der Familie der Dachdecker und unter langjährigen Weggefährten hat sein Tod Erschütterung und tiefe Trauer hervorgerufen. Mike Sternkopf führte nicht allein den Betrieb Lutz Dach GmbH in Gelsenkirchen als Co-Geschäftsführer, er engagierte sich auch in zahlreichen Ehrenämtern im Dachdeckerhandwerk und darüber hinaus.

„Mike war ein Visionär, mit einer klaren Perspektive und Strategie – als Aufsichtsratsmitglied immer in der Sache und objektiv unterwegs. Er war ein Unternehmer mit Weitsicht und klaren Zielen, ein Vordenker und Lenker, hoch konzentriert in schwierigen Situationen, immer gefasst, nie persönlich“, erinnert sich **Karl-Heinz Ester**, Landesinnungsmeister der Dachdecker Westfalen. „Er war für viele ein Vorbild, er verstand es zu motivieren. Er war ein Freund, eine aufrichtige und ehrliche Haut. Sein Tod ist ein Riesenverlust als Mensch.“

Jörg Lecke, Vorstand DEX eG: „Mike Sternkopf war ein absoluter Leistungsträger. Er hat immer das Beste erwartet und gegeben. Mike hat sich auch immer sehr für die privaten Belange interessiert und war sehr feinfühlig. Neben der Arbeit engagierte er sich auf vielfältige Weise ehrenamtlich, etwa in seinem DRK-Ortsverband. Das Genossenschaftswesen lag ihm besonders am Herzen. Er hatte dabei als Aufsichtsrat immer die Mitglieder im Blick, unsere Gemeinschaft.“

Christian Kurth, ZEDACH-Aufsichtsratsvorsitzender: „Ich habe Mike immer als hochgeschätzten Kollegen auf Augenhöhe erlebt und sehr geschätzt. Er war jemand, der für die ZEDACH gebrannt und mit außergewöhnli-



Mike Sternkopf engagierte sich auch im Aufsichtsrat der ZEDACH.

chem Engagement gehandelt hat. Er hatte immer ein offenes Ohr und war sich auch für einen Rat nicht zu schade. Ich habe Mike nicht nur als Dachdeckermeister und Aufsichtsrat gesehen, sondern auch als Mensch, mit einer Wärme, die es in diesen Tagen nur noch selten gibt.“

„Mike Sternkopf verstand es, seine Fähigkeiten als Mensch, Unternehmer und Ehrenamtler in die Verbandsarbeit einzubringen. Im höchsten Maße lösungsorientiert und begleitet von sachlicher Präzision wird seine Lücke im Kreise der Obermeister unseres Verbandes kaum

zu schließen sein“, erinnert sich **Fritz-Marius Sybrecht**, Hauptgeschäftsführer Landesinnungsverband der Dachdecker Westfalen. „Seiner Familie und seinen Angehörigen sowie den MitarbeiterInnen wünschen wir viel Kraft im Umgang mit diesem traurigen Verlust.“

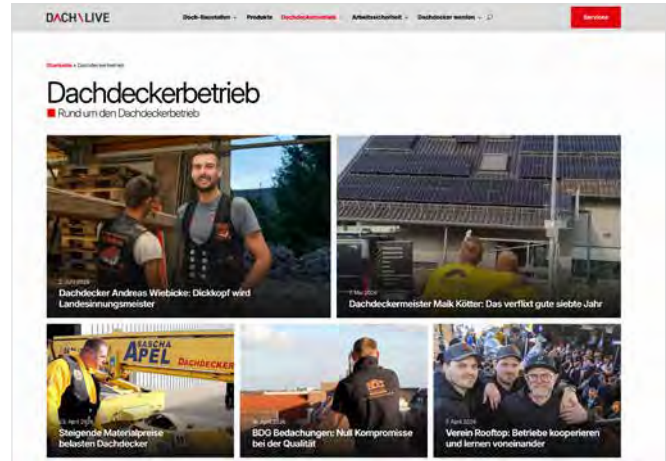
Ein überzeugter „Genosse“

Mike Sternkopf war ein überzeugter „Genosse“. Bereits 2009 wurde er in den Aufsichtsrat der damaligen DEG Dach-Fassade-Holz eG gewählt. 2018 trat er in den Aufsichtsrat der ZEDACH ein, wo er mehrere Jahre als Vorsitzender agierte. In einem Interview berichtete Mike Sternkopf vor Jahren, weshalb er sich in der Selbstverwaltung der Einkaufsgenossenschaften engagiert. „Ich habe bemerkt, dass die Genossenschaft einen echten Mehrwert bietet. Und damit meine ich jetzt nicht den finanziellen, etwa in Form der Rückvergütungen. Für mich geht es um Fachkompetenz, das menschliche Miteinander im Umgang, den guten informativen Veranstaltungsmix und die enge Zusammenarbeit mit den Innungen.“

Onlinemagazin DACH\LIVE in neuem Gewand

»»» Acht Jahre nach dem Start ist es soweit: Wir haben unser Onlinemagazin DACH\LIVE umgestaltet. Die LeserInnen finden ein Layout mit vielen neuen Elementen, das einlädt zum Stöbern in den inzwischen über 800 Artikeln. Schon auf der Startseite gibt es jetzt mehr thematische Bildergalerien oder die Rubrik „Dachmomente“ mit wechselnden Highlights. Das moderne Layout von DACH\LIVE bietet eine schnelle Orientierung und bildet die Vielfalt der Themen für Dachhandwerker ab.

Neu sind auch die fünf zentralen Kategorien Dach-Baustellen, Produkte, Dachdeckerbetrieb, Arbeitssicherheit und Dachdecker werden. So erhalten die Nutzer mit weni-



gen Klicks einen Überblick zu den Inhalten. Und die Artikel sind ebenfalls neu gestaltet und beginnen nun oben mit einem Inhaltsverzeichnis. Es gibt zudem grafische Elemente, wie Lesetipps, Zitate, Infokästen oder Artikelvorschauen mit Bildern, die das Design auflockern und auf weitere, thematisch passende Inhalte verweisen.

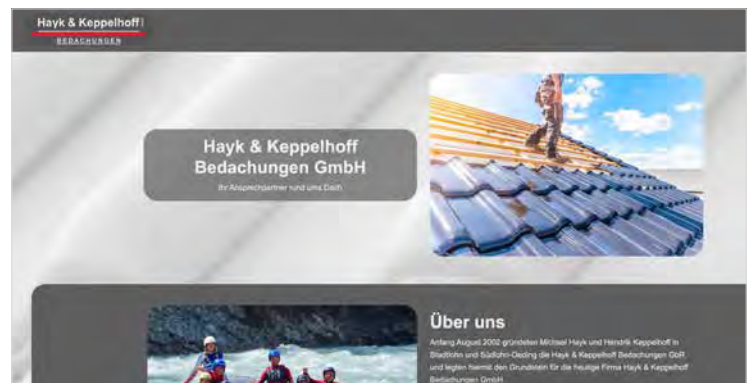
Link: www.dach.live

Profiwerbung für Dachhandwerker

»»» Dachdecker- oder Zimmererbetriebe finden oft nur schwer eine Agentur für Werbung und Marketing, die sich im Handwerk wirklich auskennt. Die Dachmarketing GmbH ist als Tochter der Einkaufsgenossenschaften hingegen spezialisiert auf das Dachhandwerk und bietet den Mitgliedern über die passenden Dienstleistungen hinaus auch eine intensive Beratung und Betreuung. „Wir setzen Projekte zuverlässig, flexibel und termintreu gemeinsam mit Ihnen um“, berichtet Geschäftsführer Jean Pierre Beyer.

Gerüstbanner und Fahrzeugwerbung

Das beginnt mit Gerüstbannern, XXL-Plakaten oder Fahrzeugwerbung für die Sichtbarkeit eines Betriebs vor Ort. „Wir gestalten die Produkte wunschgerecht, auch Sondergrößen sind kein Problem“, so Beyer. „In Kooperation mit Partner Velux bietet wir zudem Bannerwerbung für Dachfensterlösungen sowie Fahrzeugwerbung an.“ Gerade für Gründer gestaltet das Team die komplette Geschäftsausstattung im modernen Design. Dazu gehören Logoentwicklung, Visitenkarten, Briefpapier und Flyer. Zudem können Dachhandwerker unkompliziert Werbemittel bestellen, wie etwa Zollstöcke oder Bleistifte.



Beispiel einer Homepage mit dem Website-Konfigurator.

Neue Website – individuell oder mit Layoutvorlage

Eine steigende Nachfrage gibt es in Sachen Erstellung einer Website, da einige Betriebe noch immer keine oder eine wenig professionelle Internetpräsenz haben. Das Team bietet hier individuelle Lösungen oder einen Website-Konfigurator an, bei dem der Kunde zwischen fünf hochwertigen Layouts wählen kann. Integriert ist jeweils eine Terminverwaltung. „Unser Website-Konfigurator bietet den Vorteil, dass Sie sich für die Erstellung nur wenig Zeit nehmen müssen“, erklärt Beyer. Auf Wunsch übernimmt Dachmarketing als Dienstleister auch den Domain-Service und die Konfiguration eines Mail-Postfachs.

Das Team freut sich auf Anfragen unter Telefon: 0431 259 704 51 oder E-Mail: dietrich@dachmarketing.de.

A. Ewald Kreuzer verstorben

Der Ehren-Landesinnungsmeister des bayerischen Dachdeckerhandwerks, A. Ewald Kreuzer, ist am 27. Mai 2026 überraschend im Alter von 70 Jahren verstorben. Er führte einen Betrieb in Neumarkt und darüber hinaus von 2005 bis 2024 die bayerische Landesinnung mit hoher fachlicher Kompetenz und Weitblick. Besonders am Herzen lagen ihm die Aus- und Weiterbildung des Berufsnachwuchses sowie die Sicherung hoher Qualitätsstan-



dards im Dachdeckerhandwerk. Als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Dachdeckerhandwerk brachte Kreuzer sein umfassendes Fachwissen weit über die Grenzen Bayerns hinaus ein. Ein weiterer Schwerpunkt war sein langjähriges Engagement bei der Berufsgenossenschaft Bau als Arbeitgebervertreter und Mitglied des Vorstands.

Fotos: LIV Dachdecker Bayern

ZDBF-Branchentreff mit Rekordbeteiligung

Die Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Bedachungsfachhandels (ZDBF) fand jüngst in Köln statt. Mehr als 100 Teilnehmer aus Bedachungsfachhandel und Bedachungsindustrie folgten der Einladung des dreiköpfigen Vorstands bestehend aus Jean Pierre Beyer (ZEDACH), Bernd Lordieck (COBA) und Heinz Slink (FDF), was in der Geschichte des ZDBF einen Rekord darstellt und die große Bedeutung dieses Branchentreffs unterstreicht.

Herr Slink die Ergebnisse der ZDBF-Umsatzanalyse 2025 vor.

CDU-Politiker Wolfgang Bosbach folgte mit einem unterhaltsamen Vortrag unter der Überschrift „Politik und Wirtschaft: Quo Vadis Deutschland“. Im Anschluss stellte er sich den Fragen und dem Feedback der Teilnehmer. Dabei wurde deutlich, dass viele Teilnehmer die aktuelle Politik der CDU um Bundeskanzler Friedrich Merz durchaus kritisch bewerten.



Der alte und neue ZDBF-Vorstand von links: Jean Pierre Beyer, Heinz Slink und Bernd Lordieck.

Am Vormittag fand die interne Mitgliederversammlung statt, in der der amtierende Vorstand für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt wurde. Seit der letzten Mitgliederversammlung im Mai 2025 konnte der Verband 19 zusätzliche Mitglieder gewinnen. Neben den Kooperationszentralen COBA, Eurobaustoff, FDF, hagebau und ZEDACH gehören jetzt 89 Bedachungsfachhändler dem Verband an.

Für den Nachmittag, zu dem auch die Förderpartner aus der Bedachungsindustrie eingeladen waren, hatte der Vorstand ein interessantes Programm zusammengestellt. Den Auftakt machte Martin Langen von B+L Marktdata, der einen Überblick über die aktuelle Lage der Baubranche mit einem Ausblick auf Neubau und Sanierung aus Sicht der Marktforschung gab. Im Anschluss stellte

Als letzter Redner zog der seit Geburt blinde Bergsteiger Andy Holzer mit seiner Keynote die Teilnehmer in seinen Bann. „Den Sehenden die Augen öffnen“ lautete der Titel seines Vortrags. Mit faszinierenden Bildern und Videos schilderte Andy Holzer eindrucksvoll seinen Lebensweg, der ihn unter anderem im Jahr 2017 auf den Mount Everest führte.

Fotos: ZDBF

Große Feier: 300 Jahre D.H.W. Schultz



DEG-Vorstand Oliver Pees
gratuliert Geschäftsführerin
Isabel Matthiessen.



Das Team von D.H.W. Schultz
in Feierlaune.

»»» Mit 275 Gästen aus Politik und Wirtschaft feierte die D.H.W. Schultz & Sohn GmbH, der älteste Handwerksbetrieb in Hamburg, jüngst sein 300-jähriges Bestehen im Hammerbrooklyn – stilecht unter Dach und Fassade aus Kupfer mit Blick auf die Skyline der Hafencity. Das Unternehmen ist eine Institution in der Hansestadt und hat viele bekannte historische Dächer saniert, wie den Michel, weitere Kirchen oder den Hauptbahnhof. So waren als Gastredner und Gratulanten etwa die Wirtschaftssenatorin Melanie Leonard (SPD) und Malte Heyne, Geschäftsführer der Handelskammer, sowie Vorstand Oliver Pees von der DEG Alles für das Dach eG vor Ort.

Die Gäste durften sich als Blechklempner beweisen und aus einem vorgefertigten Stück 0,7 Millimeter Kupfer mit vorpatiniertem Geburtstagslogo eine Herzform zuschneiden. Das Team um Geschäftsführerin Isabel Matthiessen präsentierte zudem in drei Vitrinen und auf vier großen Stellwänden Zeugnisse aus der Vergangenheit der D.H.W., einen originalen Brenner aus dem Jahr 1900 oder Reste vom alten Dach des Michels.



Isola und ZEDACH verlängern Partnerschaft

»»» Isola und ZEDACH setzen ihre langjährige Zusammenarbeit fort: Der bestehende exklusive Vertriebsvertrag für die Produktgruppen Bitumendachschindeln und Metaldach Powertekk im deutschen Markt wird um fünf Jahre bis 2031 verlängert. Der neue Vertrag wurde kürzlich von ZEDACH-Vorstand Oliver Pees und Oscar Kristiansen, Sales & Marketing Director bei Isola, unterzeichnet. Die Verhandlungen wurden sei-

tens Isola maßgeblich von Per Einar Dahlby geführt – ein schöner Abschluss seiner langjährigen Tätigkeit in der Geschäftsleitung vor dem Eintritt in den Ruhestand. „Die Vertragsverlängerung unterstreicht das große Vertrauen in unsere Zusammenarbeit und unseren gemeinsamen Blick nach vorn“, erklärte Margit Maurer, Export Manager Dach bei Isola. In Deutschland führt Verkaufsleiter David Männel das operative Dachgeschäft.



Die Jugendbeauftragte Jone Schneider (rechts) leitet auf der IdeenExpo ein Mädchen an beim Fertigen eines kleinen Dachgartens.

Fotos: Dachmarketing, Sita, ZVDH



Text: Knut Köstergarten

Die Aktion DACH zeigt beispielhaft, was möglich ist, wenn Industrie, Bedachungshandel und Dachdeckerverbände an einem Strang ziehen. Über vielfältige Projekte und Aktivitäten erhalten Innungen und Betriebe professionelle, zeitgemäße Unterstützung bei der Nachwuchswerbung.

»»» Die Präsenz auf Veranstaltungen und Ausbildungsmessen wird auch für Dachdecker immer wichtiger, um junge Menschen für eine Lehre zu begeistern. Vielen Betrieben und Innungen ist inzwischen klar, dass sie aktiv Nachwuchswerbung betreiben müssen. Was viele aber nicht wissen: Die Aktion DACH sorgt mit dafür, dass die jungen Menschen auf professionelle und zeitgemäße Weise angesprochen werden können.

Zwei Beispiele aus den letzten Wochen sind die Ideen Expo in Hannover und der Hestentag in Fulda. Dort waren die jeweiligen Landesverbände Niedersachsen/Bremen und Hessen sehr erfolgreich präsent mit ihren Ständen – unterstützt von der Kampagne „Dachdecker – Dein Beruf!“ des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Und diese Kampagne wiederum wurde entwickelt und mitfinanziert von der Aktion DACH, in der sich Industrie, Bedachungshandel und Dachdeckerverbände gemeinsam gegen den Fachkräftemangel engagieren.

Gemeinsam als Branche Nachwuchs gewinnen



Philip Witte, beim ZVDH verantwortlich für die Aktion DACH.

Starke Präsenz auf der IdeenExpo

Die IdeenExpo ist eines der deutschlandweit größten Events zur Berufsorientierung für Schülerinnen und Schüler und geht über neun Tage. Mittendrin und gut besucht waren auch in diesem Jahr die beiden Stände der Dachdecker – einer in Halle 9, der andere mit dem Böcker-Kran als Besuchermagnet auf dem Außengelände, vor dem sich Schlangen bildeten für eine Korbfahrt in luftige Höhen. Über die Finanzmittel aus der Aktion DACH hatte der ZVDH erstmals eine Werbefläche im Hauptbahnhof Hannover angemietet, um auf die Stände, aber eben auch auf das Berufsbild Dachdecker aufmerksam zu machen. Am Stand der Dachdecker auf dem Hessestag gab es als ein Highlight einen eigenen Zelt pavillon für die Nutzung von VR-Brillen.

Die VR-Brillen sind ein Projekt der Aktion DACH und können von Innungen und Innungsbetrieben für Veranstaltungen und Messen beim ZVDH kostenlos gebucht

werden. „Wichtig ist uns nur, dass die Anfragen nicht zu kurzfristig kommen, damit wir Vorlauf haben“, erklärt Philip Witte, beim ZVDH verantwortlich für die Aktion DACH. Seit einem Jahr stehen die VR-Brillen zur Verfügung. Zuerst liefen darauf Videos aus Werkstätten der Ausbildungszentren. „Das war ein Anfang, aber doch eher langweilig für die Jugendlichen“, berichtet Kollegin Rebecca Klinkhammer.

Mit VR-Brille virtuell auf das Dach des Kölner Doms

„Jetzt geben wir mit den neuen Videos mit Dachdeckermeister Leon Hain Einblicke in Baustellen“, erläutert Klinkhammer. Hain verantwortet bei der Landesinnung Hessen die Nachwuchswerbung und organisierte den Stand auf dem Hessestag in Fulda, ein großes Event in der Stadt über zehn Tage. Mit einem Dachtruck war er mit KollegInnen vor Ort. Und auch dort kamen die VR-Brillen natürlich zum Einsatz.

Mit den VR-Brillen gehen die jungen Leute virtuell auf die Dächer des Kölner Doms, erleben Zukunftsthemen wie Gründach oder PV-Anlagen sowie eine energetische Sanierung mit Steil- und Flachdach auf einem klassischen Einfamilienhaus. So können die Jugendlichen über die Videos in den Alltag auf dem Dach eintauchen und ein Gefühl für die Arbeiten und die Vielfalt der Aufgaben entwickeln, wie Lattung, Dämmung, Eindecken. „In der interaktiven Anwendung fokussiert der Nutzer mit den

Augen, was er als nächstes tun möchte“, erklärt Klinkhammer. „Es gibt bei den neuen Videos den Wow-Effekt mit dem Blick von oben. Das hat eine krasse Wirkung, es beamt den Nutzer in eine andere Welt“, so Klinkhammer.

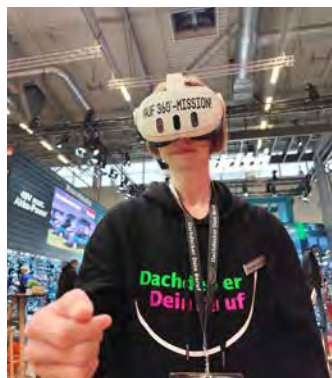


Denn nur mit ausreichend Fachkräften können Produkte verarbeitet, verkauft sowie die gesamte Wertschöpfungskette langfristig gesichert werden.

Dirk Sindermann



Zudem gibt es von der Landesinnung Baden-Württemberg VR-Games, wie Dach-Pong digital, Dachziegel Speed-Decking, Dachlatten-Fixing und vom ZVDH eine Rennsimulation im Cockpit eines Sportwagens. „Wichtig ist, dass wir immer über den Tellerrand hinaus schauen, etwa was andere machen auf Berufsmessen. Es geht darum, am Ball zu bleiben und schnell zu reagieren“, erläutert Philip Witte. „Möglich wird genau dies auch durch das sechsstellige Jahresbudget der Aktion DACH, das wir gemeinsam maximal gewinnbringend einsetzen.“ Trotz aktuell sehr guter Azubizahlen geht es darum, noch besser werden. „Die Frage ist, wo und wie wir die jungen Leute abholen und für ein Praktikum als Startpunkt gewinnen können.“



Werbung im Bahnhof Hannover (links); VR-Brillen im Einsatz auf der Dach+Holz 2026.





ZEDACH-Vorstand Oliver Pees.

Influencer „Der Baupraktikant“ beim Schieferherzen-Schlagen.

Fachkräftebedarf gemeinsam lösen

Für den ZVDH-Vizepräsidenten Dirk Sindermann zeigt die Aktion DACH seit vielen Jahren, „wie erfolgreich die Zusammenarbeit mit Bedachungsindustrie und Fachhandel funktionieren kann. Gerade mit Blick auf den steigenden Fachkräftebedarf können wir die Herausforderungen der Zukunft nur gemeinsam lösen.“ Die Kampagne „Dachdecker – Dein Beruf!“ schafft dafür eine starke Plattform und stellt den rund 7000 Innungsbetrieben umfangreiche Materialien und Unterstützung für Messen, Schulveranstaltungen und Aktionen vor Ort zur Verfügung.



ZVDH-Vizepräsident Dirk Sindermann.

Mit dem neuen Webshop, der in Kürze startet, werden diese Angebote künftig noch einfacher und schneller verfügbar sein. „Realisierbar wird all das durch die rund 40 Mitglieder der Aktion DACH aus Industrie und Fachhandel, die diese Maßnahmen mit ihren Beiträgen mitfinanzieren“, erklärt Sindermann. „Gleichzeitig profitieren auch diese Partner von einem starken Dachdeckerhandwerk. Denn nur mit ausreichend Fachkräften können Produkte verarbeitet, verkauft sowie die gesamte Wertschöpfungskette langfristig gesichert werden.“

Schulterschluss aller wichtigen Akteure

Ein wichtiger Partner ist die ZEDACH. „Es macht hochgradig Sinn, im Schulterschluss mit allen wichtigen Akteuren in unserer Branche die Nachwuchskampagne zu generieren, denn jeder Partner ist allein zu klein mit seinen Aktivitäten“, sagt ZEDACH-Vorstand Oliver Pees. „Daher ist es gut, dass wir plakativ, zeitgemäß und auch überregional junge Menschen gemeinsam ansprechen. Mit den vielfältigen Aktivitäten machen wir für Branchenfremde eine bislang unbekannte Branche erlebbar. In der Berufsorientierung gilt es, früh und kompetent

präsent zu sein, und mit der Aktion DACH sind wir ganz vorne mit dabei.“ Und auch wenn die Hauptzielgruppe der Berufsorientierung natürlich Jugendliche und junge Erwachsene sind, spielen für Oliver Pees und Jean Pierre Beyer, der die ZEDACH im Beirat vertritt, weiterhin auch die erfolgreichen Pixi-Bücher für die Jüngsten im Kindergarten bei der Imagebildung eine wichtige Rolle. „Manchmal kann man gar nicht früh genug unterwegs sein“, erklärt Beyer.

Aus der Industrie sind alle wichtigen Player aus den verschiedenen Produktbereichen vertreten. Im Beirat, dem auch die ZEDACH ange-



Jugendbeauftragter Kai Kahle als Kranführer auf der IdeenExpo.

hört, sitzt seit vielen Jahren Thomas Kleinegees, Geschäftsführer von Sita. „Im Dachhandwerk fehlen gute Hände. Es scheiden mehr aus als hinzukommen. Deshalb gilt es, junge Menschen zu begeistern und zu guten Fachkräften auszubilden. Denn unsere Produkte sind so gut, wie sie vom Handwerk verarbeitet werden.“

Viel verändert und auf den Weg gebracht

Die Zusammenarbeit im Beirat, in dem die Entscheidungen getroffen werden, bezeichnet Kleinegees als sehr konstruktiv. „Neue Ideen werden so vorgestellt, dass man einen guten Eindruck gewinnt. Es wird in angenehmer Atmosphäre intensiv diskutiert, hinterfragt und auch mal etwas verworfen. Jeder bringt seine Erfahrungen und Impulse ein in die Entscheidungsfindung.“ Für ihn ist es sehr interessant, die verschiedenen Sichtweisen der Akteure zu hören und über aktuelle Marktlagen zu sprechen. Kleinegees sieht in der Aktion DACH auch ein Forum für den Austausch, das Netzwerken mit Fachhandel und Handwerk.



Thomas Kleinegees,
Geschäftsführer von Sita.

„Wir haben viel gemeinsam verändert und auf dem Weg gebracht, immer mit dem Fokus, welche Chancen wir haben und was es braucht für die Ansprache junger Leute“, sieht Kleinegees die Aktion DACH auf einem guten Weg. Zudem benennt er einen Punkt, der den Dachdeckern neben der Präsentation als Klimahandwerk helfen könnte bei der Nachwuchsgewinnung. „Junge Menschen stehen vor der Frage, welche Jobs KI künftig ersetzen wird. Das könnte einen positiven Effekt auslösen, denn Dächer werden auch zukünftig von Menschen gedeckt.“



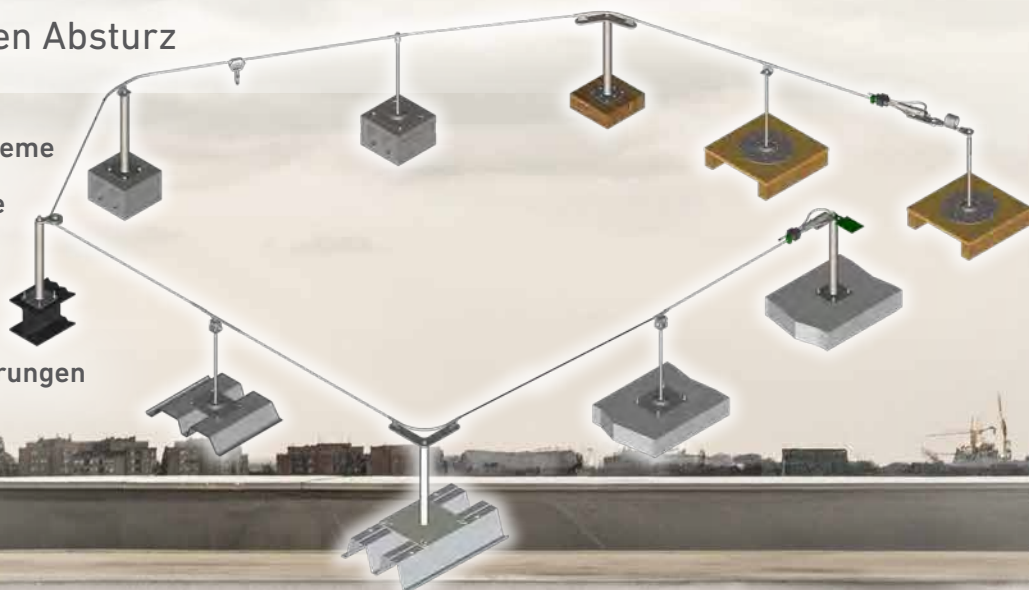
Der Böckerkran ist ein Highlight auf dem Außengelände der IdeenExpo.

GRÜN



Ihr Komplettanbieter für
Sicherheitssysteme gegen Absturz

- Horizontale Edelstahlseilsysteme
- Horizontale Schienensysteme
- Permanente Schutzgeländer
- Temporäre Schutzgeländer
- Lichtkuppel-Durchsturz Sicherungen
- Anschlag einrichtungen
- Leitersicherungen
- PSA



Spenglerei als Aushängeschild



Wohnhaus in München:
Doppelstehfalzdeckung
in Kupfer.

Fotos: Michael Pesl GmbH

Text: Knut Köstergarten

Die Michael Pesl GmbH aus Putzbrunn bei München, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG, wird von zwei Brüdern mit großer Energie und dem starken Willen, sich weiterzuentwickeln, geführt. Das trägt Früchte, auch in Form besonderer Projekte, gerade in der Spenglerei.

»»» Um zu verstehen, wie Spenglermeister Michael Pesl die Familientradition sehr erfolgreich fortgesetzt hat, braucht es einen Rückblick auf die Firmengeschichte. Opa Karl gründete den Betrieb 1958. Als er 1996 plötzlich starb, musste Vater Herbert Pesl Knall auf Fall übernehmen. Erst da wurde ihm klar, dass der Betrieb komplett überschuldet war. „Er hat aber keine Insolvenz angemeldet, sondern gesagt, er würde das schaffen“, erinnert sich Michael Pesl. „Über die Jahre hat er das teuer bezahlt. Es ging nur um Liquidität, der Betrieb stand immer mit dem Rücken zur Wand.“ Michael Pesl und seinen Bruder Christian hat diese Erfahrung geprägt.

Große Energie und starker Wille

So stieg Michael Pesl auch – nachdem er den Spenglermeister und Betriebswirt im Handwerk absolviert hatte – nicht in den Betrieb des Vaters ein, sondern gründete 2006 eine Einzelfirma, die später zur heutigen Michael Pesl GmbH umfirmiert wurde. Er wollte bei null starten, ohne drückende Schulden, und zudem den Betrieb auf seine Weise führen, „professionell, sachlich“, wie er es selbst beschreibt. Dagegen war der Vater eher ein emotionaler Patriarch, hart aber herzlich. „Ich wollte nie



Christian Pesl (links) und Bruder Michael Pesl.

Komplette Dachsanierung in enger Abstimmung mit der Zimmerei Frank.



schreien im Betrieb“, beschreibt Michael Pesl den Unterschied. Was ihn spürbar auszeichnet, ist eine große Energie, ein starker Wille, sein Unternehmen immer besser zu machen, voranzubringen. 20 Jahre nach der Gründung beschäftigt der Spenglermeister rund 45 Mitarbeiter und wirtschaftet sehr profitabel.

Seinen Anteil daran hat Bruder Christian Pesl, der 2012 in den Betrieb einstieg. Er arbeitete schon als Schüler auf Baustellen des Vaters mit, später auch nebenbei im Studium der Betriebswirtschaft. Dort war Christian wie die meisten Studierenden an Konzernen orientiert, auch in seinen Praktika. Doch dann wandelte sich seine Sichtweise. Er schätzt inzwischen die Freiheiten und Gestaltungsmöglichkeiten. „Ich habe zunächst die Finanzen sauber aufgesetzt und kümmere mich heute vor allem um die Personalführung“, erläutert Christian Pesl.

Kooperation mit Zimmerei Frank

Befragt nach den Gründen für die positive Entwicklung, spricht Michael Pesl von zwei Sprüngen. Den ersten sieht er 2014 im Beginn der Kooperation mit der Zimmerei Frank, die in der kürzlich gegründeten Marke „das Münchner Dach“ mündete. Beide bringen ihre Kompetenzen in anspruchsvolle Projekte im Denkmalschutz und in der Sanierung ein. Der Dachgeschossausbau ist eine dieser Kompetenzen in der Zusammenarbeit beider Betriebe. „Wir tauschen uns regelmäßig auf Geschäftsführerebene aus, das Verhältnis ist vertrauensvoll, freundschaftlich“, berichtet Christian Pesl.



Präzision ist Trumpf.

Sein Bruder hebt hervor, wie sehr Pesl von der offenen Kommunikation profitiert, gerade in Bezug auf die betrieblichen Abläufe und die Digitalisierung. „So konnten wir etwa deren digitale Zeiterfassung für unseren Bedarf adaptieren.“ Pesl bringt als Partner eine sehr

Ich setze auf Selbstverantwortung. Das Wie der Umsetzung überlasse ich den Teams. Für mich ist das Ergebnis entscheidend. **Michael Pesl**

leistungsstarke Spenglerei ein. „Wir können performen, auch in hoher Quantität, unsere Mitarbeiter sind bestens qualifiziert.“ Hinzu kommt eine eigene Werkstatt mit allen Maschinen, um Bleche vorzufertigen. Etwa zwei Drittel der Aufträge realisiert Pesl im Bereich Spenglerei.

Mit der Zimmerei Frank gibt es enge Schnittstellen und kurze Abstimmungswege. „Die Kunden wissen, dass wir zusammen große, komplexe Projekte von den Terminen, der Qualität und dem Know-how aus einer Hand stemmen können.“ Deshalb werden beide Betriebe vielfach gemeinsam gebucht. Profitabel sind die Aufträge für beide Partner – das ist Kooperation auf Augenhöhe. Diese hilft auch in Sachen Auslastung. „Wenn ich über die Zimmerei Frank einen Auftrag erhalte, weiß ich, dass ich den in acht bis zwölf Wochen einplanen kann.“ Zwölf Monate Vorlauf hat die Michael Pesl GmbH aktuell.





Kirchturm in Querbanddeckung mit liegenden Fälzen aus Kupfer.

Zweite Führungsebene aufgebaut

Den zweiten wichtigen Sprung für die Entwicklung sieht Michael Pesl im Aufbau einer zweiten Führungsebene. „Vorher waren die Strukturen eher hemdsärmelig für einen Betrieb von bereits 25 Mitarbeitern. Wir hatten auf dem Gelände unserer Werkstatt kleine Büroräume und sind 2019 mit dem Büro umgezogen.“ Die neuen knapp 300 Quadratmeter waren anfangs zu groß, aber schon auf Perspektive gedacht. Bei Pesl wird gemacht und dabei etwas gewagt. „Wir wirtschaften sauber und gut, da können wir uns auch Fehler leisten“, erklärt Christian Pesl.

„Zuerst dachten wir, dass wir die zweite Ebene auf die Baustellen verlagern können. Aber die Bauleiter waren nicht flexibel genug, nebenbei im Auto alles Wichtige schriftlich zu notieren. Wir haben da Schiffbruch erlitten“, so Michael Pesl. Solche Erfahrungen gehören für ihn dazu, wenn man sich weiterentwickeln will. Die Brüder holten sich für die Umstrukturierung auch für zwei Wochen einen Berater ins Haus, um genau zu ermitteln, wie das Aufgabenprofil der angestellten Meister aussehen soll und wie sich die Abläufe im Betrieb ver-

bessern lassen. „Die Aufgaben im Büro wachsen, wir beteiligen uns an mehr öffentlichen und kirchlichen Ausschreibungen. Bei Aufträgen, gerade im Nachtragsmanagement, muss heute alles schriftlich fixiert, quasi jede Schraube fotografiert werden.“ Hinzu kommt das Thema Wohngesundheit mit dafür sensibleren Kunden. „Wir wollen uns dem Markt stellen und dafür müssen unsere Abläufe State of the Art sein, ohne Wenn und Aber“, erläutert Michael Pesl.

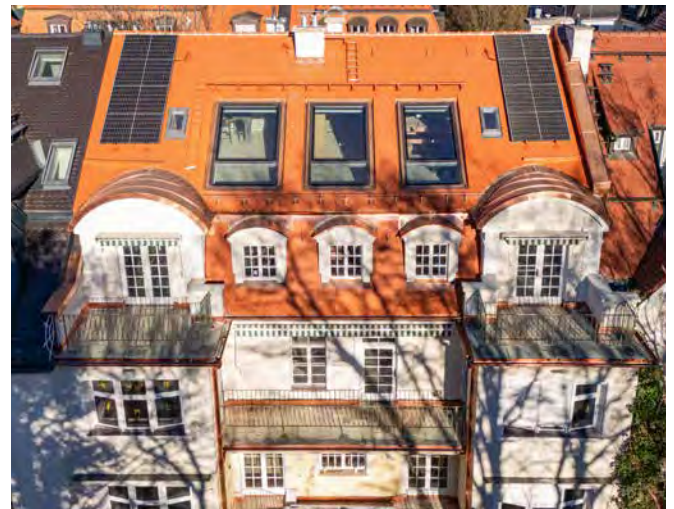
Stammhaus Dallmayr und FC Bayern Welt

Dieser Wille, in allen Bereichen immer besser zu werden, um beste Qualität anbieten zu können, hat sich herumgesprochen im Großraum München oder bis nach Ulm, wo das Team aktuell das Dach des schönen Klosters Wiblingen saniert. „Wir haben tolle Projekte, wie das Stammhaus von Dallmayr in der Dienerstraße oder nebenan in der Münchener City die FC Bayern Welt. Auch der berühmte Domberg des katholischen Erzbistums in Freising gehört dazu.“ Momentan realisiert Pesl eine Schieferdeckung auf der 1898 erbauten Knecht-Villa am Starnberger See.

Zu den Kunden gehören einerseits wohlhabende Familien, die in München ein Stadthaus haben. Pesl verfügt zudem über ein gut gepflegtes Netzwerk an Bauplanern. Deren solvente Kunden gehen grundsätzlich von bester Qualität aus und wollen, dass alles reibungslos läuft. „Wir haben dafür die Fähigkeiten, können auch Schiefer decken, was hier in der Region eine Rarität ist. Unsere Mitarbeiter sind freundlich und ordentlich gekleidet, können sich benehmen. Und bei uns sind die Termine heilig“, nennt Michael Pesl Gründe, warum sein Betrieb immer wieder angefragt wird. „Bei den Auftraggebern Kirche und Stadt hingegen müssen wir inzwischen mehr kämpfen um Aufträge. Wir merken, dass sich jetzt Betriebe aus ganz Bayern und sogar aus dem Osten auf Ausschreibungen bewerben.“

Selbstverantwortung und volles Engagement

Die Basis für die Qualität sind gute, engagierte Mitarbeiter. „Ich setze auf Selbstverantwortung. Das ‚Wie‘ der



Komplette Dachsanierung einer Villa in München inklusive Einbau großformatiger Dachfenster.

Umsetzung überlasse ich den Teams. Für mich ist das Ergebnis entscheidend“, erklärt Michael Pesl. Wenn er auf die Baustellen kommt, fragt er seine Leute, wie es ihnen geht, wie sie zurechtkommen, mit der Arbeit und auch persönlich. Und bei einer fachlichen Frage kommt eine Gegenfrage: „Wie stellst Du Dir die Umsetzung vor?“ Bruder Christian fügt hinzu: „Was wir erwarten, ist volles Commitment, volles Engagement.“ Er hat sein Ohr häufig bei den Mitarbeitern. „Ich möchte früh mitbekommen, wenn es irgendwo hakt. Ich weiß von den Familien und wo der Schuh drückt.“ Im Umkehrschluss sehen sich die Mitarbeiter als Teil des Ganzen und sind stolz auf den Betrieb.



Stadthaus in München:
Doppelstehfalzdeckung
komplett in Kupfer.



Das Team Pesl im Jahr 2026.

Nachwuchs bildet Pesl selbst aus, aktuell gibt es vier Lehrlinge. „Vor sieben Jahren haben wir den Motor angeworfen. Anfangs gaben viele schnell auf, es war ein hoher Durchlauf, heute passt es besser. Bei der Ausbildung braucht es Geduld“, sagt Michael Pesl. Der Betrieb ist mehr in Schulen, auf Messen und Jobbörsen präsent, macht auch Plakatwerbung an S-Bahn-Stationen mit dem Slogan: „Unser Job ist KI-sicher“. „Unsere Stammebelegschaft, das sind Mitarbeiter, die sich bei uns entwickelt haben, die sich mit dem Betrieb identifizieren“, so Pesl. „Da wollen wir mit Azubis ein Teamgerüst nachbauen.“ Dabei sollen die Lehrlinge, wie alle Mitarbeiter, generell spüren: „Wir wollen uns als Betrieb auf allen Ebenen entwickeln!“

HANTER

Diamantwerkzeuge

Präzision ohne Umwege.

Probier den DBX MACH 3 Dachziegelbohrer!

Hartmetall-Spitze mit Spezial-Diamantschliff
und HEX-/BIT-Universalaufnahme
geeignet für alle gängigen Materialien im
modernen Dachdeckerhandwerk

Dein Diamantwerkzeug-Spezialist



HANTER
Diamantwerkzeuge GmbH
www.HANTER.de

Mehr erfahren



Das ersehnte Ziel ist WM-Gold



Text: Anne Katrin Wehrmann

Seit 18 Jahren ist Jörg Schmitz schon Trainer der Dachdecker-Nationalmannschaft. In dieser Zeit hat der 57-Jährige elf Weltmeisterschaftsmedaillen mit seinen Teams gewonnen. Die Farben: Silber und Bronze. Viele tolle Erfolge also – aber wenn es nach ihm ginge, dürfte sich bei der nächsten WM vom 10. bis 12. November 2027 in Budapest gerne Gold dazugesellen.

Jörg Schmitz: „Ich fahren jeden Tag unheimlich gerne zur Arbeit.“

» Schon als Jugendlicher wollte er hoch hinaus, sagt Jörg Schmitz über sich selbst. Und ergänzt grinsend: „Zum Piloten hat es nicht gereicht, da bin ich Dachdecker geworden.“ Ein Beruf, der ihm bis heute sehr am Herzen liegt – und den er trotzdem nur kurze Zeit in der Praxis ausübte. Denn schon ein Jahr nach seiner Meisterprüfung am Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (BBZ) in Mayen erhielt er das Angebot, dort als Dozent tätig zu werden. Sein Klassenlehrer war während des neunmonatigen Meisterlehrgangs auf ihn aufmerksam geworden, weil Jörg Schmitz seinen Klassenkameraden Nachhilfe gegeben hatte.

Spaß am Dachdeckerhandwerk vermitteln

Auf die Frage, wie er sich als Typ beschreiben würde, antwortet Jörg Schmitz nach kurzem Nachdenken: „Ehrgeizig und hilfsbereit.“ Das seien letztlich auch die ausschlaggebenden Punkte gewesen, damals die Dozenten-Stelle am BBZ anzutreten – zuerst in der überbetrieblichen Ausbildung, heute vor allem in den Meisterkursen. „Hier kann ich jungen Menschen helfen, gute Dachdecker zu werden“, erläutert er. „Und das ist zugleich auch mein Ehrgeiz: ihnen das Dachdeckerhandwerk beizubringen und meinen Beitrag zu leisten, dass sie Spaß daran haben.“

In der ersten Zeit sei es ihm schon schwergefallen, nicht mehr selbst auf dem Dach zu stehen, räumt der 57-Jährige ein. „Inzwischen bin ich in einem Alter, in dem ich darüber ganz froh bin.“ Seine Motivation sei von Anfang an der Umgang mit den SchülerInnen gewesen. „Daran hat sich bis heute nichts geändert. Ich fahre jeden Tag unheimlich gerne zur Arbeit.“

Seit 2008 Trainer der Nationalmannschaft

Besonders viel Spaß macht es ihm, in der Dachdecker-Nationalmannschaft für den Bereich Steildach verantwortlich zu sein – und dort in seiner Funktion als Mentor und Trainer junge Talente auf die Weltmeisterschaften vorzubereiten. Seit 2008 ist er schon als Teamchef mit an Bord. Anfangs war er allein für die damals zwei WM-Kategorien Steildach und Flachdach zuständig. Dann kamen im Laufe der Zeit die beiden Kategorien Metall und Fassade hinzu, und jeder Bereich erhielt einen eigenen Trainer.

Vor jeder anstehenden WM treffen sich die vier – auf Grundlage der Ergebnisse beim Bundeswettbewerb im Dachdeckerhandwerk nominierten – Zweiertteams dreimal zum gemeinsamen Üben. Diese mehrtägigen Trai-



Das Steildach-Team bei der WM 2024 in Innsbruck (von links): Paul Ostermann, Noah Zimmer und Trainer Jörg Schmitz.

ningseinheiten finden üblicherweise am BBZ Mayen statt: „Da wurde damals halt einer von uns Dozenten ausgewählt, der Mentor zu sein“, berichtet Jörg Schmitz. „Und in dem Fall war ich das.“

Eine weitere Aufgabe, für die er seinen Ehrgeiz gut gebrauchen kann: „Wir trainieren hier ja nicht nur aus Spaß an der Freude. Wir trainieren schon auch, um am Ende erfolgreich zu sein.“ Bisher wurde die Aufgabenteilung immer bereits einige Monate vor dem Wettkampf bekanntgegeben, etwa eine Aufsparrendämmung anzubringen und eine eingebundene Biberkehle zu decken, mit allen Details in nicht mehr als acht Stunden. Die Trainingseinheiten sind dafür da, die acht Nominierten entsprechend ihrer jeweiligen Stärken in die vier Wettkampf-Kategorien aufzuteilen – und anschließend die Aufgaben zunächst in der Theorie und dann in der Praxis einmal komplett durchzuspielen.

Psychologische Fähigkeiten gefragt

Die Trainertätigkeit in der von der ZEDACH gesponserten Dachdecker-Nationalmannschaft sei vergleichbar mit der eines Fußballtrainers, erläutert Jörg Schmitz. „Wir planen die Strategie, machen unser Team fit und geben Tipps, wie sich Details schnell und ordentlich ausführen lassen.“ Die meiste Arbeit finde im Vorfeld statt. „An den Wettkampftagen geht es dann eher um die verbale und moralische Unterstützung. Da ist man nicht mehr so sehr als Fachmann gefragt, sondern oft eher als Psychologe.“ Den einen müsse man weich anpacken, den anderen vielleicht etwas härter: „Da tickt jeder anders, und ich muss sehen, dass ich alle aufmuntere und motiviere.“

Teamfähigkeit wichtigste Kompetenz

Die wichtigste Kompetenz, die ein Mitglied der Nationalmannschaft nach Aussage des Trainers besitzen muss, ist Teamfähigkeit. „Als Einzelkämpfer hat man vielleicht beim Landes- und Bundesentscheid einen Vorteil, aber bei der Dachdecker-Weltmeisterschaft bringt einen das nicht weiter. Da arbeitet man zu zweit, darum muss man als Einheit agieren und sich blind verstehen.“ Ebenfalls wichtig sei es, auf den Trainer zu hören und zu tun, was er sage. „Wenn ich erst zwei Minuten über ein Thema diskutiere, dann sind das vielleicht genau die zwei Minuten, die am Ende fehlen.“

Grenzenlose Freundschaft

Für ihn selbst sind diese Wettkampftage übrigens kaum weniger anstrengend als für seine Mannschaft. „Ich bin hinterher genauso erschöpft wie die Jungs“, sagt Jörg Schmitz. „Das ist psychisch schon sehr fordernd.“ Bei allem sportlichen Wettkampf gehe es aber immer fair zu. Er wisse von früheren Teammitgliedern, dass sie noch heute Kontakte zu den Kollegen aus anderen teilnehmenden Nationen halten. „Wir sind eine große Dachdeckerfamilie und in so einer Familie sollte es keine Grenzen geben.“ So habe er in der Vergangenheit sehr nette russische und sehr nette ukrainische Dachdecker kennengelernt. Eine besondere Verbundenheit besteht zum Team Österreich: „In den WM-Jahren sind wir 364 Tage und acht Stunden gute Freunde. Und 16 Stunden sind wir Konkurrenten.“ Auch bei den Wettkämpfen sei es aber selbstverständlich, sich gegenseitig zu unterstützen.



Während der Wettkampftage ist Jörg Schmitz mehr als Psychologe gefragt.

„Einklang ist die Basis für eine starke Haltung nach außen“

Text: Knut Köstergarten

»»» Herr Bollwerk, wie möchten Sie die Zusammenarbeit im neuen Präsidium gestalten?

Gemeinsam. Und das läuft schon sehr gut an, sowohl online über Videocalls als auch in Präsenz. Wir haben die Aufgaben neu verteilt. Jan Voges übernimmt zusätzlich zur Berufsbildung die Fachtechnik und Felix Schneider ist neben betriebswirtschaftlichen Themen für Umwelt und Nachhaltigkeit sowie Arbeitssicherheit zuständig. Dirk Sindermann zeichnet für die Öffentlichkeitsarbeit inklusive Aktion DACH und Digitalisierungsthemen verantwortlich. Es ist wichtig, dass alle gleichrangig unterwegs sind und sich mit ihrer Rolle wohlfühlen. Ich selbst sehe mich moderierend als Erster unter Gleichen.

Wie wollen Sie das Dachdeckerhandwerk auf politischer Ebene sichtbarer machen?

Es geht darum, gemeinsam lauter zu sein, nicht als Schreihälse, sondern indem wir uns klar und deutlich mit unseren Anliegen positionieren und Gehör verschaffen. Dafür haben wir Netzwerke mit Verbündeten, die wir kontinuierlich weiter ausbauen wollen. Ein gutes Beispiel dafür ist die Task Force Gebäudetechnik, in der wir uns mit anderen Klimagewerken zusammengeschlossen haben. Da können wir etwa im Rahmen der aktuellen Novellierung des Gebäudeenergiegesetzes unsere Expertise mit mehr Gewicht einbringen, zum Beispiel bei Verbändeanhörungen. Aber auch unsere Statements – zuletzt zur Entlastungsprämie – die wir über alle Medienkanäle spielen, sind wichtig und tragen dazu bei, gehört zu werden. Auch hat mittlerweile ein erster Handwerksdialog in Berlin stattgefunden, das heißt, die Politik sieht das Handwerk.

Wie wichtig ist der Partner ZEDACH?

Ich bin selbst sehr verbunden mit dem genossenschaftlichen Bedachungshandel und war vor meiner Zeit als ZVDH-Präsident auch im dortigen Aufsichtsrat engagiert. Der ZVDH und die Einkaufsgenossenschaf-



Dirk Bollwerk führt den ZVDH drei weitere Jahre als Präsident.

ten haben eine ähnliche Entstehungsgeschichte und DNA mit dem Grundsatz, dass wir als Betriebe gemeinsam stärker sind als allein. Sehr sichtbar wird aktuell das gute Verhältnis im Sponsoring unserer Dachdecker-Nationalmannschaft durch die ZEDACH. Das ist gemeinsame Nachwuchswerbung im besten Sinne. Da bestreiten junge DachdeckerInnen öffentliche Trainings und Wettkämpfe bis zur Weltmeisterschaft und darüber lassen sich tolle Storys erzählen, etwa in den sozialen Medien, die ankommen bei jungen Leuten. Auf der Dach+Holz 2026 in Köln entstanden schon erste Videos, die auf TikTok sehr erfolgreich waren.

Welche Rolle spielen Digitalisierung und KI für die Dachdecker?

Bei diesem Thema sind wir Dachdecker im doppelten Sinn Gewinner. Digitalisierung und KI bieten viele Hilfen, um den administrativen Teil des betrieblichen Alltags zu erleichtern. Da gibt es einiges, was sich automatisieren lässt. Gerade die Chefs kleinerer Betriebe können davon sehr profitieren und sich so mehr auf Baustellen und Kundengespräche fokussieren. Zugleich brauchen wir im Gegensatz zu anderen Berufen keine Angst davor zu haben, dass KI unsere Arbeit auf den Dächern übernimmt.

Wir sehen aber auch einen hohen Informationsbedarf bei den Betrieben, wenn es um Gefahren durch Cyberkriminalität geht. Daher gibt es im internen Mitgliederbereich eine eigene Rubrik rund um KI und Cybersicherheit, auch um unsere Betriebe vor Hackerangriffen zu schützen oder im Notfall die notwendigen Hilfen geben zu können. Durch unsere Partnerschaft mit der Transferstelle Cybersicherheit können wir zahlreiche kostenlose Webinare anbieten.

Warum ist das Thema Nachwuchswerbung so wichtig?

Weil wir für unsere Arbeit als Dachdecker ausgebildete Fachkräfte brauchen. Es geht nicht ohne Leute, die Know-how haben, die wissen, warum und wie sie etwas umsetzen müssen. Zudem wissen wir, wer in den nächsten Jahren in die Rente gehen wird. Wir haben bereits seit vielen Jahren steigende Ausbildungszahlen, aber wir brauchen trotzdem noch mehr Auszubildende, um die Lücke durch den Weggang der Babyboomer zu füllen.

Wie kann das gehen?

Wir müssen Jugendlichen, Eltern und Lehrern das Handwerk schmackhaft machen und mit überholten Klischees aufräumen. Unser Gewerk macht Sinn – gesellschaftlich, ökologisch, gerade mit Blick auf den Klimawandel. Und welcher Beruf kann das so von sich sagen wie wir Dachdecker? Wir sorgen für Gründächer und mit Photovoltaik für nachhaltige Energiegewinnung sowie mit Dachsanierungen für Einsparungen von Energie. Sinnvolle Tätigkeit ist unser Pfund und unsere Jugendbotschafter und viele Betriebe vermitteln das bereits auf eine sehr authentische Art und Weise.

Wir sind auf zahlreichen Ausbildungsmessen vertreten, gehen in Schulen, übrigens zunehmend auch in Gymnasien, und öffnen unsere Türen zum Beispiel für den Girls' Day. Dabei unterstützen wir Betriebe mit zahlreichen Materialien: Anfängen von Flyern, Roll-ups und Give-aways über VR-Brillen bis hin zur kompletten Messeausstattung. Mittlerweile ist das Dachdeckerhandwerk in der Öffentlichkeit sehr sichtbar geworden,

wovon wir profitieren. Und ein aktuelles Argument: Jobs im Handwerk sind sicher. KI kann keine Dächer decken.

Was braucht es noch?

Die jungen Menschen für die Ausbildung zu begeistern, ist eine Sache. Doch zudem müssen wir verstärkt daran arbeiten, dass wir weniger von ihnen verlieren. Das heißt: Es gilt zum einen, die Abbrecherquote während der Ausbildung zu verringern, und zum anderen, zu verhindern, dass die frischgebackenen Gesellen in andere Berufe abwandern. Dazu gehört auch, die Betriebe pädagogisch zu schulen, ihnen Hilfestellung zu geben im Umgang mit



Unser Gewerk macht Sinn, gesellschaftlich, ökologisch, gerade mit Blick auf den Klimawandel. Und welcher Beruf kann das so von sich sagen wie wir Dachdecker!



jungen Leuten und deren Bedürfnissen. Dazu werden Kurse für die Ausbildungsbeauftragten in den Betrieben angeboten, und auch der Ausbildungsknigge unterstützt bei allen Fragen rund um die Ausbildung.

Was haben Sie sich persönlich für Ihre vierte Amtszeit vorgenommen?

Für die vierte Amtszeit habe ich mir Gemeinsamkeit und Einigkeit als Zielrichtung gesetzt. Daran arbeiten wir mit großem Engagement im Präsidium und haben jetzt schon einen großen Schritt gemacht. Und es gilt, die Landesverbände, die Innungen und Betriebe mit ihren Erfahrungen und auch kritischen Äußerungen ernst zu nehmen und einzubinden, damit wir insgesamt als Dachdeckerhandwerk in eine Richtung gehen. Das ist wichtig, denn ein solcher Einklang ist die Basis für eine starke Haltung nach außen!

ZUR PERSON

Dirk Bollwerk wurde auf der Delegiertenversammlung auf der Messe Dach+Holz 2026 als Präsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) wiedergewählt. Er geht in seine vierte dreijährige Amtszeit. Der 55-jährige Dachdecker-, Klempner- und Zimmerermeister führt seit 1993 den Betrieb Joh. Bollwerk Bedachungen GmbH im niederrheinischen Rees-Haldern. Er qualifizierte sich zum Betriebswirt im Handwerk und zum öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für das Dachdeckerhandwerk. Bollwerk ist verheiratet und hat zwei Töchter.

Zwischen Dach und Nürburgring



Foto: Jannik Reinhard

Text: Katharina Meise

Wenn Jannik Reinhard morgens mit der Arbeit beginnt, geht es um Kundenanfragen, Materiallisten und Dachflächen. Wenige Stunden später sitzt derselbe Mann in einem Rennwagen auf der Nürburgring-Nordschleife, konzentriert mit jeder Faser seines Körpers, bereit für Geschwindigkeiten jenseits der 240 Stundenkilometer.

»»» Zwei Welten, die auf den ersten Blick kaum zusammenpassen – und die bei genauerem Hinsehen doch erstaunlich viel gemeinsam haben. Denn sowohl im Handwerk als auch im Motorsport zählen Präzision, Ausdauer und absolute Verlässlichkeit. Eigenschaften, mit denen sich der Dachdeckermeister aus dem Kreis Neuwied längst einen Namen gemacht hat. Nicht nur im Familienbetrieb H. Reinhard Bedachungs GmbH, den er im Laufe des Jahres in fünfter Generation von seinem Vater übernehmen und weiterführen wird, sondern inzwischen auch in der deutschen Langstreckenszene auf dem Nürburgring.

Sportlicher Ritterschlag

Jetzt folgt für den 28-Jährigen ein weiterer großer Schritt: Auch 2026 wird er als Teil des Teams GITI Tire Motorsport by WS Racing am legendären 24-Stunden-Rennen am Nürburgring teilnehmen, einem der härte-

sten und prestigeträchtigsten Langstreckenrennen der Welt. Die Teilnahme gilt unter Motorsportlern als Ritterschlag, schon Größen wie Niki Lauda, Timo Glock oder Max Verstappen haben sich hier einen Namen gemacht. Gefahren wird 24 Stunden am Stück auf der Kombination aus Grand-Prix-Strecke und Nordschleife, über 25 Kilometer Asphalt mit 74 Kurven, wechselndem Wetter, Dunkelheit und körperlicher Grenzbelastung.

Dass er einmal dort fahren würde, war allerdings alles andere als selbstverständlich. „Viele Motorsportler fangen schon als Kinder im Kartsport an. Dafür hat bei mir damals einfach das Geld gefehlt“, erzählt Reinhard. Stattdessen gab es für ihn zunächst Fahrsicherheitstrainings und sogenannte Touristenfahrten auf dem Nürburgring. Mit 18 Jahren entdeckte er dort seine Begeisterung für die Nordschleife, seit acht Jahren betreibt er aktiv Motorsport.

Erste Rennerfolge im Opel Astra

Mit Anfang 20 machte Reinhard seine Rennlizenzen. Über Kontakte aus der Szene ergab sich schließlich die Chance für den Einstieg in den Rundstreckensport. Drei Jahre lang fuhr er in der Rundstrecken-Challenge Nürburgring in einem Opel Astra, Baujahr 1997. „Der gleiche Jahrgang wie ich“, sagt er und lacht. Mehrfach holte er Meistertitel. Danach folgte der Sprung „zu den großen Jungs“, wie er selbst sagt.

Heute startet Reinhard in der Nürburgring Langstrecken-Serie, der wichtigsten Breitensport-Rennserie auf der Nordschleife. Dort sammelte er in den vergangenen Jahren Klassensiege, Podiumsplätze und Erfahrungen mit namhaften Fahrern. „Mit Timo Glock bin ich gefahren, mit Bruno Spengler, Jamie Green – und mit Max Verstappen stand ich sogar schon auf dem Podium“, erzählt Jannik Reinhard.

Motorsport ist harte Arbeit

Wer Motorsport romantisiert, bekommt von ihm allerdings schnell ein realistisches Bild. Denn Rennen auf der Nordschleife bedeuten vor allem harte körperliche Arbeit. „Die Leute sehen oft nur die coolen Bilder. Aber so ein Rennen ist brutal anstrengend“, sagt er. Im Cockpit herrschen Temperaturen bis zu 60 Grad Celsius, dazu wirken dauerhaft Kräfte von zwei bis drei G auf den Körper – also das Zwei- bis Dreifache des eigenen Körpergewichts. Konzentrationsfehler werden auf der legendären Strecke sofort bestraft und können im schlimmsten Fall auch tödliche Folgen haben. „Du bremsst von 240 auf 60 Stundenkilometer herunter, bei jeder der 74 Kurven, Runde für Runde“, beschreibt es Reinhard.

Eine Runde auf der Nordschleife dauert rund neun Minuten. Jede Kurve muss sitzen, jede Bewegung automatisiert sein. Beim vergangenen 24-Stunden-Rennen habe er rund 16 Liter Wasser getrunken und trotzdem zwei Kilogramm Körpergewicht verloren. Entsprechend professionell ist die Vorbereitung. Neben dem Job im Familienbetrieb trainiert Reinhard mehrmals pro Woche im Fitnessstudio, absolviert Simulator-Einheiten und investiert unzählige Stunden in Teamabstimmungen und Rennvorbereitung. Rund zehn Rennwochenenden pro Saison kommen zusammen. „Das ist eigentlich kein Hobby mehr“, sagt er. „Das ist Leidenschaft.“

Nachwuchswerbung mit dem Rennwagen

Trotzdem steht das Handwerk für ihn im Mittelpunkt. Seit Jahren verbindet er daher beide Welten ganz bewusst miteinander. Auf seinem Rennwagen, einem BMW M240i Racing Cup, den er mit seinen Teamkollegen teilt, prangt nicht nur das Logo von Reinhard Bedachungen, sondern auf dem Heckspoiler auch der Schriftzug „Das Handwerk“ der Kampagne des Deutschen Handwerkskammertags. Unterstützt wird das Team auch von der Hand-



Jannik Reinhard lebt seine Leidenschaft für den Motorsport.

werkskammer Koblenz. Gemeinsam nutzen die Partner den Motorsport gezielt für Nachwuchsgewinnung und Öffentlichkeitsarbeit.

So besuchen die Partner mit Jannik Reinhard und dem Rennwagen Ausbildungsmessen, Schulen und Veranstaltungen. „Viele stehen mit leuchtenden Augen davor und wollen sich sofort reinsetzen“, erzählt er. Der Rennwagen werde so zum Türöffner für Gespräche über Ausbildung, Karriere und Perspektiven im Handwerk. Reinhard verkörpert etwas, das oft gesucht wird in der Nachwuchswerbung: Glaubwürdigkeit. Er ist jung, erfolgreich im

Beruf und lebt gleichzeitig eine Leidenschaft, die viele Jugendliche fasziniert.

Ohne ein starkes Team funktioniert nichts

Dass er bei allen sportlichen und beruflichen Erfolgen bodenständig geblieben ist, merkt man schnell. Trotz Rennstrecke, Sponsorenlogos und Podiumsplätzen spricht Jannik Reinhard lieber über Teamarbeit als über Glamour. Vielleicht, weil Motorsport und Dachdeckerhandwerk sich auch in dieser Hinsicht ähnlich sind: Ohne ein starkes Team funktioniert nichts. Aktuell fehlt es ihm für den Rennsport zwar weiterhin an Sponsoren, weshalb Reinhard 2026 keine komplette Saison fahren kann. Umso größer ist die Freude über die Nominierung für das 24-Stunden-Rennen 2026 auf dem Nürburgring. Für Jannik Reinhard geht damit ein weiterer Traum in Erfüllung, zwischen Baustelle und Boxengasse, Dachdeckerhandwerk und „Grüner Hölle“.

Boxenstopp mit dem BMW M240i Racing Cup.





Fotos: Sindermann, Böcker, ZVDH/Herzmann

Großeinsatz am Wahrzeichen

Text: Kai Uwe Bohn

Erst ließ das Sturmtief „Zoltan“ die Aluminiumbleche vom Dach fliegen, dann rückte das Team von Dachdecker- und Klempnermeister Dirk Sindermann an Heiligabend zum Notdienst aus. So begann der Großauftrag Dachsanierung der Dortmunder Westfalenhalle.

»»» Es ist eines der Wahrzeichen der Stadt: die Westfalenhalle. Wer auf der Bundesstraße 1 mit dem Auto stadteinwärts unterwegs ist, dem springt der leicht ovale Bau sofort ins Auge. Millionen Menschen haben hier schon Sporthighlights, Konzerte, Messen und politische Großereignisse erlebt. Doch auch ein Bau dieser Größenordnung ist nicht unverwundbar. Irgendwann wird ein Dach undicht, Materialien altern – und dann braucht es Profis, die wissen, was zu tun ist. Die kamen in diesem Fall von der Dortmunder Firma Bedachungen Sindermann GmbH.

Solch ein Großprojekt kommt nicht alle Tage: Rund 2000 Quadratmeter Teil-Dachfläche einer der bekanntesten Veranstaltungshallen Deutschlands werden saniert. Bedachungen Sindermann GmbH, mit knapp 20 Beschäftigten sonst vor allem im Wohnungsbau und bei energetischen Sanierungen zuhause, arbeitete mehr als 15 Monate auf dem Dach der Westfalenhalle. Es war ein Projekt mit besonderen Anforderungen, das exakte Planung, viel Erfahrung und behutsames Vorgehen verlangt.

Bedachungen Sindermann zeigt Flagge auf der Dortmunder Westfalenhalle.



Baudenkmal erhält neue Aluminiumhülle

Zum Einsatz kommt hier ein Kalzip-Warmdachsystem, bekannt für die präzise Abstimmung seiner einzelnen Bauteile. „Das Baudenkmal erhält erneut eine Aluminiumhülle. Durch die besondere Geometrie der Bahnen, unten breiter als oben, wirkt die oval verlegte Fläche wie aus einem Guss und unterstreicht die gestalterische Qualität der Ausführung“, erklärt Geschäftsführer Dirk Sindermann. „Zudem halte ich die ein Millimeter starke Aluminiumdeckung für nahezu unkaputtbar. Ich bin überzeugt: Selbst unser jüngster Mitarbeiter wird es nicht mehr erleben, dass dieses Dach noch einmal saniert werden muss.“

Ein Sturmtief lässt Aluminiumbleche fliegen

Dass Handlungsbedarf bestand, zeigte sich kurz vor Weihnachten 2023. Am 23. Dezember fegte Sturmtief „Zoltan“ mit kräftigen Böen und Dauerregen über Nordrhein-Westfalen hinweg. Aluminiumbleche flogen vom Dach – ausgerechnet am Tag vor Heiligabend. Gut, wenn man verlässliche Dachdecker kennt. Dirk Sindermann machte sich sofort auf den knapp acht Kilometer langen Weg vom Firmensitz in

Die Planung war so exakt, dass von Bahn eins bis Bahn 600 alles passgenau und termingerecht geliefert wurde.

Dortmund-Brackel zur Halle. Die Feuerwehr war bereits vor Ort und hatte erste Sicherungsmaßnahmen ergriffen. Sindermann: „Bei der Begutachtung des Daches zeigte sich das Ausmaß des Unwetterschadens und die Erfordernis von zeitnahen weiteren Maßnahmen zur Regensicherung!“

Freiwillige vor: Einsatz an Heiligabend

„Eigentlich waren wir schon in der Weihnachtsruhe“, erinnert sich Sindermann. „Ich habe den Notfall ausgerufen und gefragt, wer an Heiligabend ein paar Stunden helfen kann.“ Die Resonanz ließ das Herz des Chefs höher schlagen: Am nächsten Morgen standen genauso viele Mitarbeiter auf dem Hof, wie für den Einsatz gebraucht wurden. Mit eigenem Kran, Folien und Hölzern war das Dach bis zum Nachmittag wieder wetterfest.

Nach dem ersten Teilstück sanierte das Team nach und nach 19 weitere.



Ist Unternehmer und ZVDH-Vizepräsident:
Dirk Sindermann.

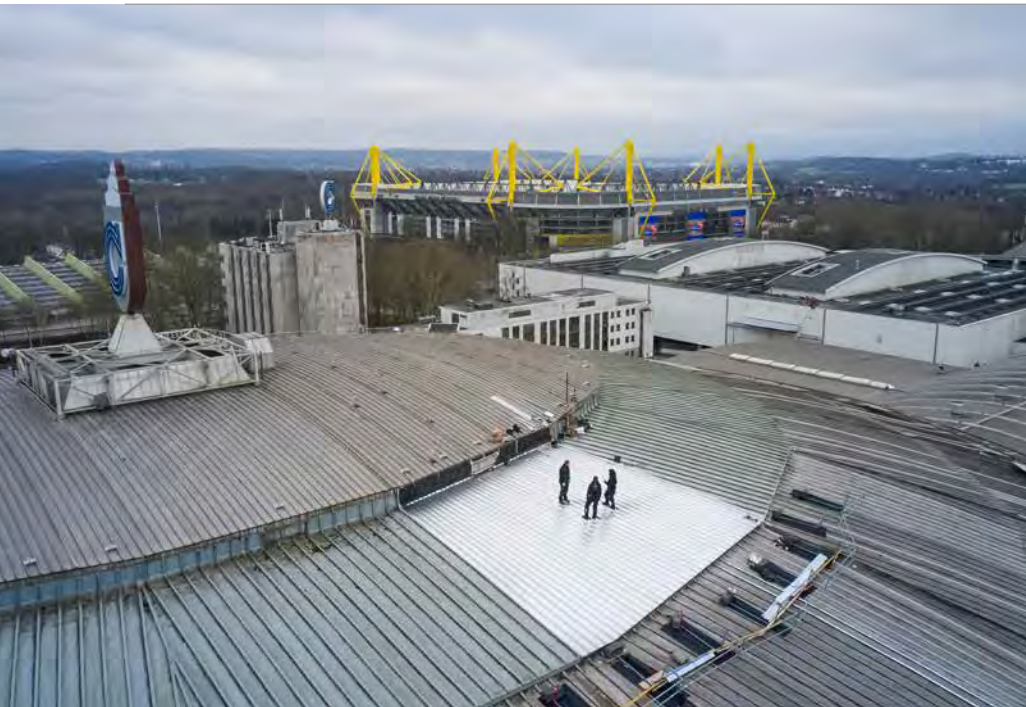
Jahrelange Feuchtigkeit als Schadenursache

Ursache des Schadens war eine über Jahre in der Konstruktion vorhandene Feuchtigkeit. Die in den frühen 1990er-Jahren eingebaute Holzunterkonstruktion war unterseitig durch eine Bitumenbahn und oberseitig durch die Aluminiumdeckung weitgehend diffusionsdicht eingeschlossen, sodass eingebrachte oder vorhandene Restfeuchte nicht austrocknen konnte. In der Folge wurden die tragenden Holzbauteile geschädigt. Dadurch verlor die in Leisten-deckung ausgeführte Aluminiumdeckung ihre erforderliche Befestigungsgrundlage, sodass sich beim Sturm einzelne Dachbleche lösen konnten.

Systematische Untersuchung der betroffenen Dachflächen

Nachdem der Sturmschaden zunächst provisorisch gesichert worden war, erfolgte Anfang 2024 eine systematische Untersuchung der betroffenen Dachflächen. In jedem Teilsegment wurde eine Dachbahn aufgenommen, um den konstruktiven Aufbau sowie den Zustand der Unterkonstruktion zu prüfen. Sämtliche Bereiche wurden in einem eigens dafür erstellten digitalen Protokoll transparent dokumentiert, einzeln bewertet und mit konkreten Handlungsempfehlungen versehen. Auf dieser Grundlage wurde zunächst ein Sanierungskonzept für das vom Unwetterschaden betroffene Segment erarbeitet. Im Laufe des Jahres erhielt Bedachungen Sindermann hierfür den Auftrag, die Ausführung startete Ende 2024.





Hier ist zu sehen, was nach der ersten Teilfläche noch alles umzusetzen war.

jeweils an einem aufwendig hergestellten Grat endend, wurde mit bis zu 30 passgenau gefertigten Aluminiumbahnen aufgeteilt – unten breiter und oben schmaler zulaufend.

„Dadurch ist keine zusätzliche Gratausbildung erforderlich. Dank der sehr präzisen Vorplanung sind wir uns sicher, dass die bereits gefertigte letzte Bahn millimetergenau in die zuerst verlegte Dachbahn einklicken wird“, so Dirk Sindermann. Aus der Luft betrachtet entstehe so eine geschlossene Dachfläche, die wie aus einem Guss wirkt, ohne sichtbaren Anfang und ohne Ende.

Parallel dazu sanierte Bedachungen Sindermann im Frühjahr und Sommer 2025 mit Erfolg ein Hoteldach der Westfalenhalle GmbH mit komplexer Dach- und Attikageometrie. Vor dem Hintergrund dieser Zusammenarbeit sowie der strukturierten Bestandsanalyse und eines wirtschaftlich überzeugenden Angebots wurde anschließend auch der Auftrag zur Sanierung der weiteren 19 Dachsegmente erteilt. Seit September 2025 werden sie abschnittsweise abgearbeitet.

20 Tortenstücke und eine große Aufgabe

Für Dirk Sindermann und sein Team handelt es sich um einen der umfangreichsten Aufträge der Unternehmensgeschichte. Die Herausforderung: Das Dach der Westfalenhalle besteht aus 20 trapezförmigen Teilbereichen, die dem Gebäude seine charakteristische Form verleihen. Gesucht war eine Lösung ohne zusätzliches Gewicht, dauerhaft tragfähig, denkmalgerecht und den Anforderungen des Brandschutzes entsprechend. Holz scheidet aus statischen und brandschutztechnischen Gründen aus. Die Wahl fiel auf Kalzip, nicht zuletzt, weil die markante Kuppel der Halle bereits früher damit realisiert worden war.

Millimeterarbeit für eine geschlossene Fläche

Ein Ziel war es, die Dachfläche gewichts-technisch zu entlasten. Eine weitere Vorgabe bestand darin, die weiterhin von unten sichtbaren Glasbausteine aus der Erbauungszeit der Halle konstruktiv zu schonen. Jeder der 20 trapezförmigen Teilbereiche, seitlich

Arbeit bei laufendem Betrieb

Ein Projekt dieser Größenordnung bringt zusätzliche logistische Herausforderungen mit sich. Während großer Veranstaltungen waren Arbeiten auf dem Dach ausgeschlossen, ebenso war in diesen Zeiten das Lagern von Materialien und Containern häufig nicht möglich. Die Einsatzplanung musste daher flexibel organisiert werden. Da Lager und Standflächen rund um die Halle nur eingeschränkt verfügbar waren, kam ein dauerhaft aufgebauter Turmdrehkran nicht in Betracht.



Insgesamt verlegte das Team Sindermann 600 einzelne Blechbahnen.



Zuschneiden vor Ort auf der Baustelle.

44 Meter hoher Kran im flexiblen Einsatz

Zum flexiblen Einsatz wurde daher der eigene 44 Meter hohe Böcker Mobilkran AK 46 genutzt. Mit seiner Hilfe wurden mehrere Tonnen Material bewegt, die demontierte Unterkonstruktion kontrolliert nach unten transportiert und neue Aluminiumprofile sowie weiteres Baumaterial bis zu 20 Meter hoch auf das Dach gehoben. Aufwendige, weithin sichtbare Fassadengerüste wurden so vermieden. Den Absturzschutz realisierte das Team Sindermann mit speziellen Dachfangerüsten der Firma Sifatec. So ließen sich die Arbeiten sicher ausführen, ohne das Erscheinungsbild des Gebäudes unnötig zu beeinträchtigen.

Präzision bis zur letzten Bahn

Besonders lobt Sindermann die Zusammenarbeit mit Hersteller Kalzip. „Man muss sich das so vorstellen: Insgesamt haben wir rund 600 einzelne Blechbahnen verlegt. Und die Planung war so exakt, dass von Bahn eins bis Bahn 600 alles passgenau und termingerecht geliefert wurde.“ Wenn im Frühjahr 2026 die letzte Bahn millimetergenau in die erste eingeklickt wird, schließt sich der Kreis und die Westfalenhalle hat wieder ein Dach, das ihrem Status als Dortmunder Wahrzeichen gerecht wird.

COMBI Xi



ANKER- UND STREIFENNAGLER IN EINEM GERÄT



AB JETZT **5 JAHRE GARANTIE**^{*}
REPARATUR, VERSCHLEISSTEILE, WARTUNG - ALLES INKLUSIVE
*für Xi-Geräte



www.spitpaslode.de



Hier kaufen



Text: Jasmin Najjiyya

Bei Henkel und Söhne können die Lehrlinge in einer eigenen Azubiwerkstatt zusätzlich praktisch lernen. Konsequenterweise setzt der Betrieb auf beste Bedingungen für die Fachkräfte von morgen.

»»» Wenn Timm und Jan-Henrik Henkel über ihren Betrieb sprechen, fallen zwei Begriffe besonders häufig: Verantwortung und Wertschätzung. Verantwortung für die Qualität der Dächer, die das Unternehmen in vierter Generation baut, und Wertschätzung für die Menschen, die diese Arbeit ausführen. Was nach einer Selbstverständlichkeit klingt, ist in Moringen zur Triebfeder für ein ungewöhnlich konsequentes Ausbildungskonzept geworden mit eigener Azubiwerkstatt, klarer Haltung zum Thema Nachwuchsgewinnung und regelmäßigen Aktionen mit „Handwerk zum Anfassen“.

Wie ein Dachdeckerbetrieb Ausbildung neu denkt

Die Lehrlinge planten und realisierten den Raum der Azubiwerkstatt in Eigenregie.



Der Weg dorthin beginnt für Henkel und Söhne mit der Frage, wie junge Menschen das Handwerk überhaupt wahrnehmen. Weil klassische Anzeigen in Tageszeitungen kaum noch funktionieren, setzt der Betrieb auf professionelle Öffentlichkeitsarbeit und soziale Medien, um Auszubildende und Mitarbeiter zu gewinnen. „Unser Fokus liegt auf den Menschen“, sagt Timm Henkel. „Wenn wir keine Fachkräfte finden, müssen wir umso besser ausbilden und zeigen, was wir zu bieten haben und wie der Arbeitsalltag bei uns konkret aussieht.“

Die Idee hinter der Azubiwerkstatt

Den sichtbarsten Ausdruck findet Henkels Ausbildungsphilosophie in der neuen Lernwerkstatt, die in einem eigens dafür bereitgestellten Bereich der hohen Lagerhalle entstanden ist. Die Ausgangsfrage war ebenso einfach wie konsequent: Wie lässt sich die Ausbildung so ergänzen, dass perspektivisch versierte Vorarbeiter und Fachkräfte daraus hervorgehen? Als im Winter Schnee und Wetter viele Baustellen ausbremsten, entschieden Timm Henkel und sein Bruder Jan-Henrik, die freie Zeit zu nutzen. Die vier Auszubildenden von Henkel und Söhne bekamen den Auftrag, ihre eigene Werkstatt zu bauen. Unter Anleitung zogen sie eine neue Etage in Holzständerbauweise ein, dämmten die Wände und setzten Fenster ein. „Die Idee war, dass sie das Projekt von Anfang bis Ende selbst planen und umsetzen“, sagt Jan-Henrik

Henkel. „Dazu gehörte auch, dass sie Abschnitte noch einmal zurückbauen mussten. Fehler zu erkennen und zu korrigieren, ist schließlich Teil des Lernens.“

Lernen fernab vom Baustellendruck

In der fertigen Azubiwerkstatt stehen heute fünf Modellstationen bereit: ein Steildach mit Dachsparren, eine Traufe für Dachrinnenarbeiten, ein Flachdach, eine Fassade und eine Attika. Hier üben die Auszubildenden in Ruhe typische Arbeiten des Dachdeckerhandwerks, wie Eindecken, Abdichten, Löten oder Montieren – Tätigkeiten, die auf Baustellen oft unter Zeitdruck stattfinden.

Die Werkstatt ergänzt Berufsschule und überbetriebliche Ausbildung. An Tagen im Betrieb werden die Auszubildenden bewusst aus den Kolonnen herausgenommen, um dort zusätzliche Praxiseinheiten zu absolvieren und bestimmte Arbeitsschritte gezielt zu trainieren. Auch Hersteller nutzen die Flächen inzwischen für Produktschulungen, was wiederum der Prüfungsvorbereitung der Lehrlinge dient. Dass die Auszubildenden den Raum selbst mit aufgebaut haben, sorgt für eine besondere Identifikation. „Das ist jetzt ihre Lernumgebung“, sagt Timm Henkel.

Ausbildung als Haltung

Die Azubiwerkstatt ist ein wichtiger Baustein eines umfassenderen Verständnisses von Ausbildung. Timm Henkel macht keinen Hehl daraus, dass er die Devise „Lehrjahre sind keine Herrenjahre“ für überholt hält. Stattdessen wirbt er intern für einen respektvollen Umgang und dafür, junge Kollegen ernst zu nehmen, ohne dabei die Anforderungen zu senken.

Ausbildungsplätze sieht er längst nicht mehr als Gunst des Betriebs, sondern als ein Angebot auf Augenhöhe. „Früher waren alle froh, wenn sie übernommen wurden. Heute müssen wir eher fragen, ob die Auszubildenden



Ziegelschulung am Dachmodell in der neuen Azubiwerkstatt.



Timm Henkel und Christopher Hesse mit Schülern der Klassenstufe 5 bis 10 am Zukunftstag zur Berufsorientierung.

bleiben wollen“, sagt er. Wertschätzung zeige sich für ihn nicht nur im Ton auf der Baustelle, sondern auch in Angeboten wie Gesundheitsförderung und Sportmöglichkeiten sowie einer Unternehmenskultur, die die langfristige Beschäftigungsfähigkeit im Blick behält, etwa durch einen gut bestückten Kranfuhrpark, der körperlich anstrengende Arbeiten erleichtert.

Zukunftstag: Handwerk zum Anfassen

Zum Konzept der Nachwuchsgewinnung gehörte auch die Teilnahme am Zukunftstag zur Berufsorientierung am 23. April. Zwölf SchülerInnen der Klassenstufen 5 bis 10 verbrachten einen Tag im Betrieb, einige mit handwerklicher Vorerfahrung, andere zum ersten Mal mit Werkzeug in der Hand. Nach einem Rundgang über das Gelände ging es direkt in die Praxis: In der Materialkunde lernten die Jugendlichen verschiedene Baustoffe kennen und arbeiteten anschließend an mehreren Stationen.

Mit Haubrücke und Schieferhammer schlugen sie Herzen aus Schiefer. Besonders beliebt waren die Vogelhäuschen, die die Teilnehmer aus vorgefertigten Bauteilen selbst zusammenbauten, inklusive einer kleinen hölzernen „PV-Anlage“ auf dem Dach. Höhepunkt waren die Fahrten im Hubkorb eines Krans. In Arbeitshöhe über den Betriebsgebäuden bekamen die Jugendlichen ein Gefühl für die Höhen, in denen Dachdecker arbeiten. Für Timm Henkel hat sich der Aufwand gelohnt: Zwei der Teilnehmer meldeten sich direkt im Anschluss für ein Praktikum an.

Dass Ausbildung bei Henkel und Söhne mehr ist als Pflichtprogramm, zeigt sich nicht nur in der eigenen Azubiwerkstatt oder den Projekten zum Mitmachen. Entscheidend ist die Haltung dahinter: Junge Menschen sollen den Beruf realistisch kennenlernen, Verantwortung übernehmen und sich fachlich entwickeln können. Für Timm und Jan-Henrik Henkel ist Nachwuchsförderung deshalb keine kurzfristige Recruitingmaßnahme, sondern eine Investition in die Zukunft des Handwerks.

HANTER DBX MACH 3 – die nächste Generation des Dachziegelbohrers

WERBUNG Mit dem DBX MACH 3 präsentiert HANTER die konsequente Weiterentwicklung des bewährten DBX MACH 2. Speziell für die Anforderungen professioneller Dachdecker entwickelt, überzeugt der neue Premium-Dachziegelbohrer durch noch mehr Präzision, einen schnelleren Bohrfortschritt und eine besonders hohe Standzeit.

Weiterentwickelte Hartmetall-Technologie für exakte Bohrungen

Das Herzstück des neuen DBX MACH 3, erhältlich mit vier, fünf oder sechs Millimeter Durchmesser, ist die speziell angeschliffene Hartmetall-Spitze. Sie ermöglicht ein exaktes Anbohren selbst auf glasierten Dachziegeln und sorgt dafür, dass der Bohrer sicher ansetzt, ohne zu verrutschen. Gerade bei hochwertigen Dachpfannen ist dies ein entscheidender Vorteil für saubere und präzise Bohrungen.

Schneller Bohrfortschritt durch optimierte Wendelgeometrie

Neben der neuen Spitzengeometrie verfügt der DBX MACH 3 über eine speziell entwickelte Wendel. Diese transportiert das Bohrmehl besonders effizient aus dem Bohrloch und sorgt für einen schnellen Spanabtransport. Das Ergebnis ist ein zügiger Arbeitsfortschritt bei gleichzeitig geringer Belastung des Werkzeugs.

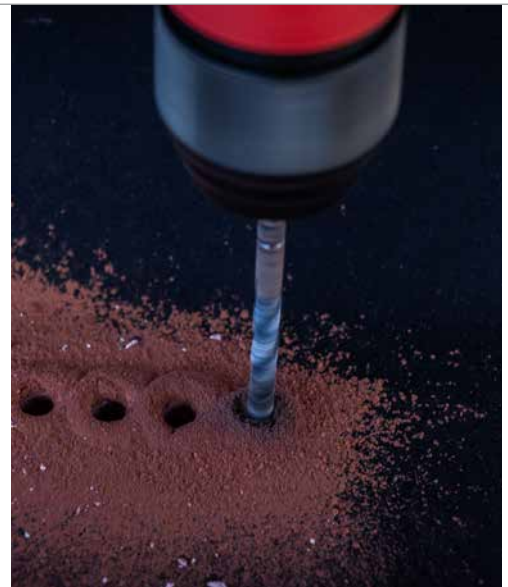



Foto: HANTER

Entwickelt für moderne Dachmaterialien

Der DBX MACH 3 eignet sich hervorragend zum Bohren von Tondachziegeln sowie glasierten, engobierten und edelengobierten Dachziegeln. Dank der HEX-/BIT-Universalaufnahme kann der DBX MACH 3 sowohl im Akkuschauber als auch in der Bohrmaschine eingesetzt werden.


20 Jahre Roto
ProfiLiga




Das Dachfenster.

Happy Birthday Roto ProfiLiga!

Seit 20 Jahren steht die Roto ProfiLiga für echte Mehrwerte im Dachhandwerk. Was 2006 begann, ist heute ein starkes Partnerprogramm.

Dachdecker- und Zimmereibetriebe sammeln mit jeder gekauften Roto Lösung Punkte und tauschen diese gegen exklusive Leistungen und attraktive Prämien ein.

Dieses Jubiläum nehmen wir zum Anlass, Danke zu sagen – für Vertrauen, Loyalität und die langjährigen Partnerschaften.

In den kommenden Wochen erwarten unsere Mitglieder deshalb besondere Highlights:

- Gewinnspiele
- Regionale Veranstaltungen
- Rückblicke aus den letzten 20 Jahren
- Aktionen und starke Prämien

**Sie sind noch kein Mitglied?
Jetzt registrieren, punkten, Prämien sichern:**

www.roto-frank.com/de/profiliga



Roto feiert 20 Jahre ProfiLiga mit Sonderaktionen für Mitglieder



Foto: Roto

WERBUNG Die Roto ProfiLiga begeht ihr Jubiläum unter anderem mit lohnenden Sonderaktionen und speziellen Sonderprämien zu Jubiläumsspreisen.

Bei einem Gewinnspiel in den sozialen Medien können sich Follower, Kunden und Mitglieder außerdem jede Woche einen Preis wie eine Bierzapfanlage oder Trikots der Deutschen Fußball-Nationalmannschaft sichern. Dafür gilt es, verschiedene Challenges für sich zu entscheiden, zum Beispiel mit der richtigen Antwort im

Quiz oder einer unterhaltsamen ProfiLiga Anekdote. Zudem stehen mehrere „20 Jahre ProfiLiga“-Veranstaltungen auf der Agenda, bei denen gemeinsame Erfolge gefeiert und der persönliche Kontakt weiter intensiviert werden kann. Über die Termine werden die Mitglieder frühzeitig von Roto informiert.

Konsequente Weiterentwicklung im Sinne der Kunden

Roto hatte die ProfiLiga im Jahr 2006 als exklusiven Kundenclub gegründet. 2021 änderte der Dachfenster-Hersteller die Systematik: Die ProfiLiga wurde für alle Kunden kostenfrei zugänglich. Je nach Menge der verkauften Roto Lösungen steigen sie seitdem vom Bronze- zum Silber- und Goldpartner auf und schalten so neue Leistungen und Prämien frei. Darüber hinaus sind alle Vorgänge vom Rechnungs-Upload bis zur Punkteverwaltung über das ProfiLiga Portal und die ProfiLiga App digital abgebildet.

Wer Mitglied der ProfiLiga werden und mit Roto dieses besondere Jubiläum feiern möchte, kann sich unter <https://www.roto-profiliga.de/> kostenfrei registrieren.

SCHLUSS MIT KABELSALAT!

Solar-/Steildach Kabeldurchführung mit zwei EPDM-Einsatzvarianten.

PRODUKT-VORTEILE:

- Hohe Witterungsbeständigkeit durch robuste Feuerverzinkung
- Hohe Regensicherheit durch optimale Passform
- Langlebig durch hochwertige Materialien
- Schnelle und unkomplizierte Montage
- Auf Wunsch farbbeschichtet
- Geringe Einbauhöhe



¹ EPDM-Einsatz Photovoltaik für 10 Kabel (Ø 3 bis 13 mm)

² EPDM-Einsatz Solarthermie für 4 Kabel (2 Kabel Ø 3 bis 9 mm und 2 Kabel Ø 10 bis 45 mm)



www.lemp.de



Holz trifft Rock

Text: Knut Köstergarten

Das Bildungszentrum Holzbau in Biberach ist sehr aktiv und kreativ in Sachen Werbung für das Zimmererhandwerk. Diesmal ist ein Song als Hymne für das Zimmererhandwerk entstanden.



Fotos: Bildungszentrum Holzbau Biberach

»»» Gesamtleiter Markus Weitzmann und Marketingleiterin Pauline Richter zögerten nicht lange, als sie in einem Artikel über die Band Glockenwerk und deren Songs über das Handwerk lasen. Sie nahmen im letzten Sommer Kontakt auf und vor Weihnachten war „Wir feiern Holz“ schon online und kann etwa bei Spotify gehört werden. „Frontmann Frank Kügler hat den Text geschrieben, dann ging die Band für die Aufnahme ins Berliner Studio“, berichtet Richter.

Ein besonderes Cover-Motiv

Der Songtext beschreibt sehr konkret typische Tätigkeiten im Zimmererhandwerk, verleiht auch dem Stolz auf die Kluft Ausdruck und benennt zudem die Arbeitsbedingungen. Das Cover für den Song zeigt Markus Weitzmann mit einer Säge als Gitarre und dahinter Pauline Richter mit einem Zollstock als Mikrofon. Beide hatten offensichtlich ihren Spaß, sich beim Fotoshooting als RockmusikerInnen in Szene zu setzen. Weitzmann erläutert: „Der Song soll zeigen, was unser Zimmererhandwerk ausmacht: Können, Stolz und Gemeinschaft.“

DIE ERSTE STROPHE LAUTET:

„Sägen schlagen tragen spalten
mach es dicker, es muss halten
bohren fräsen frische Luft
Du bist stolz auf deine Kluft“

UND IM REFRAIN HEISST ES:

„Wir feiern Holz
in Biberach und im ganzen Land
Wir feiern Holz“

DANN GEHT ES WEITER:

„Du trägst alles auf dem Rücken
es tut weh du musst dich bücken
doch wir haben auch Maschinen
die uns bei schwerer Arbeit dienen“



Fotoshooting mit jungen ZimmerInnen.

Holz-Song führt Thema des Imagefilms fort

Der Titel knüpft thematisch an den gleichnamigen Imagefilm an und stellt eine kraftvolle Hommage an das Zimmererhandwerk dar. Die Idee entstand im Rahmen des Leitprojekts Zukunft Holzbau, in dem die Bedeutung des Holzbaus in die Öffentlichkeit getragen werden soll. „Ein Musikvideo wollten wir nicht. Vielmehr haben wir unsere Betriebe und die Schülergruppen im Bildungszentrum aufgerufen, den Song zu singen und daraus Videoclips zu machen“, erklärt Richter. „Bis jetzt kommt die Aktion sehr gut an und wir erhalten viel Resonanz auf unseren ersten Holz-Song.“

Bedeutung für das Zimmererhandwerk

„Wir feiern Holz“ dient nicht nur als musikalisches Statement, sondern ist als Begleitung für handwerksbezogene Veranstaltungen gedacht – etwa für Freisprechungen, Firmenfeiern oder Partys im Zimmererhandwerk. „Der Song soll die Identifikation mit dem Beruf stärken und die Gemeinschaft unter Zimmerern feiern“, erläutert Richter. Cool findet sie auch den Deutschrap-Song „Steine klopfen“ von Zimmerer Lasse Peper, weil er selbst Handwerker ist und weiß, worum es geht.

Über die Band Glockenwerk

Glockenwerk ist eine Rock-/Neue-Deutsche-Härte-Band, die sich insbesondere mit Themen rund ums Handwerk auseinandersetzt. Frontmann ist Frank Kübler, ein gelernter Elektriker aus Pforzheim, der seine handwerkliche Herkunft in die Musik einfließen lässt. Bereits auf ihren Song „Handwerk“ erhielt Glockenwerk große Resonanz: Der Titel wurde unter anderem bei einer Freisprechungsfeier für GesellInnen der Handwerkskammer Pforzheim-Enzkreis präsentiert.

Das Gebäude des Bildungszentrums Holzbau in Biberach.



Frontmann Frank Kübler von Glockenwerk ist gelernter Elektriker.



Für Solarsysteme auf Schindeldächern

Optimal auf die Isola Bitumendachschindeln abgestimmt und mit Vorteilen wie sparrenunabhängige Montage und Höhenverstellbarkeit – für eine einfache Installation und eine stabile und fachgerechte Befestigung.



isola-platon.de

Build simply better

PV-/Solar Grundplatte

Sparrenunabhängig
Höhenverstellbar



Frauen Netzwerk für echte Verbindungen



Auf der Messe
Dach+Holz 2026.

Fotos: DachdeckerMädels, Victoria Weber

Text: Konstanze Kulus

Eine kleine Gruppe, die Großes startete: Vor zehn Jahren haben sich zehn Frauen aus einer Facebook-Gruppe fürs Bauen zusammengetan und sich auf WhatsApp verbunden. Sie sind seitdem zu einem rund 200 Personen starken Netzwerk gewachsen – bekannt unter dem Namen DachdeckerMädels.

»»» Die Dachdeckerinnen wollen sich unter Gleichgesinnten austauschen und auf kurzem Dienstweg Unterstützung finden, das Dachdeckerhandwerk und dessen Frauen sichtbar machen und sich gegenseitig Rückhalt geben, wenn er gebraucht wird.

„Wir sind wahnsinnig schnell gewachsen“, erzählt Victoria „Vicky“ Weber, Dachdeckermeisterin und DachdeckerMädels der ersten Stunde. „Erst waren wir zehn, dann kannte eine noch eine andere und sie wiederum noch eine andere und so weiter. In der Anfangszeit haben wir über 1000 Nachrichten pro Tag in unserer WhatsApp-Gruppe ausgetauscht.“ Schon bald war klar: Das Interesse ist riesig – es wird Zeit, das Netzwerk professioneller zu organisieren. Ein siebenköpfiges Orgateam engagiert sich seitdem ehrenamtlich und kümmert sich um die Einbindung von neuen Auszubildenden, Helferinnen,

Gesellinnen sowie Meisterinnen, die angestellt sind oder einen eigenen Betrieb führen, – aus ganz Deutschland. Das Team plant Treffen, Messebesuche und Events, hält den Kontakt zur Industrie und entwickelt Ideen, wie Frauen im Handwerk weiter gestärkt werden können und das Dachdeckerhandwerk generell mehr Sichtbarkeit erhalten kann.

Für Aufmerksamkeit gesorgt

„2018 sind wir zum ersten Mal gemeinsam auf der Messe Dach+Holz in Köln aufgetreten. Wir hatten uns extra T-Shirts mit ‚Uschi‘, unserem Logo, bedrucken lassen und trugen alle Zunft“, erinnert sich Vicky Weber. „Das fiel auf, als wir damit als große Frauengruppe durch die Messehallen gelaufen sind.“ Es war ein Novum, dass sich Frauen im Dachdeckerhandwerk selbstbewusst und gemeinsam öffentlich zeigten in diesem männerdominierten Gewerk.



*Dachdeckermädel der ersten Stunde:
Victoria Weber.*

Männliche und weibliche Kollegen wurden ebenso aufmerksam wie die Industrie, die seitdem die Dachdeckermädelz zu Produktvorstellungen und Schulungen einlädt, oder der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), bei dem sich das Frauennetzwerk auf dem Dachdeckertag vorstellen durfte. Trotzdem sagt Vicky Weber: „Die Reaktionen auf uns und grundsätzlich auf Frauen im Dachhandwerk sind unterschiedlich. Man traut uns oft nicht dasselbe zu wie unseren männlichen Kollegen, obwohl wir eigentlich oft genug den Gegenbeweis erbracht haben.“ Umso wichtiger sei es, immer wieder sichtbar zu sein und den richtigen Eindruck zu hinterlassen.

Vorbildfunktion für den Nachwuchs

Das gilt insbesondere im Bereich der Ausbildung, der den Dachdeckermädelz ein großes Anliegen ist. Denn die Zahlen belegen es: Noch immer sind Auszubildende im Dachdeckerhandwerk vornehmlich männlich, nur rund vier Prozent beträgt der Frauenanteil bei den Nachwuchskräften – wenn auch mit steigender Tendenz. „Wir möchten, dass Mädels Bock auf den Job haben. Ja, wir haben zwar eine andere Statur, trotzdem machen wir die Arbeit auf unsere Art genauso gut. Im Team auf der Baustelle ist gemeinsam alles gut umsetzbar“, erläutert Vicky Weber.

Die Dachdeckermädelz sind inzwischen Vorbilder für junge Frauen, die den Beruf ergreifen wollen. „Wir werden oft so etwas wie ihre Ausbildungspaten, die sie bis zum Abschluss begleiten. Die Funktion als Mentorin ist besonders wertvoll“, erklärt Vicky Weber. Dass außerdem Frauen mit hochrangigen Positionen in Betrieben und im Ehrenamt Teil der Dachdeckermädelz sind, hat ebenfalls Vorbildcharakter. „Dazu gehört unter anderem eine stellvertretende Landesinnungsmeisterin als erste Frau bundesweit, ebenso engagieren sich bei uns eine Obermeisterin, eine Lehrlingswartin und weitere Frauen in hochrangigen Ehrenämtern. Es ist toll zu sehen, dass Frauen diese Möglichkeiten inzwischen haben und sie auch wahrnehmen.“

Miteinander füreinander

Im beruflichen Alltag ist das Netzwerk auch anderen Frauen immer wieder eine große Stütze: „Wir stehen füreinander ein, egal was ist. Hier geht es um echte Verbindungen“, berichtet Vicky Weber. So gab es zum Beispiel einmal den Fall, dass in Süddeutschland bestimmtes Material nicht verfügbar war, das aber dringend für ein Projekt gebraucht wurde. Eine Frau aus Westdeutschland hatte noch Lagerbestände, mit denen sie schnell und unkompliziert aushelfen konnte. Auch der Wechsel einer Azubine von einem Ausbildungsbetrieb zu einem anderen war dank der unbürokratischen Zusammenarbeit unter den Frauen schnell bewältigt.

Einige der Frauen haben im Netzwerk auch schon kurzfristige Unterstützung für die Arbeit auf der Baustelle oder Expertenwissen gefunden – zum Beispiel zu regionalen Schwerpunkten. Ein schöner Nebeneffekt: Viele Frauen haben gewinnbringende Geschäftsverbindungen und neue Freundschaften geknüpft. Auch das wird durch die Dachdeckermädelz gefördert: „Wir haben inzwischen zwei Sommerfeste organisiert und planen im nächsten Jahr eine Feier zu unserem Jubiläum“, berichtet Vicky Weber. Abseits dessen treffen sich die Frauen auch privat, wenn es die Zeit und/oder die räumliche Distanz zulassen.

Auch in Zukunft: „Hoch die Dachdeckerkunst!“

„Es macht uns sehr stolz, dass die Dachdeckermädelz schon zehn Jahre existieren und inzwischen mit etwa 200 Mädels richtig aktiv und auch bekannt sind“, sagt Vicky Weber. So soll es weitergehen: Auch in Zukunft können sich alle Frauen und Mädels anschließen, die sich vernetzen, austauschen und die Dachdeckerkunst voranbringen möchten – ob Quereinsteigerin oder aus dem Familienbetrieb!



*Erstes Sommerfest der
Dachdeckermädelz
auf dem Gelände des
Betriebs Gebrüder
Rückert in Gosheim.*



Text: Dagmar Schweickert

Dieser Auftrag war ein absoluter Kracher – zumindest wurde er dadurch ausgelöst. Dachdeckermeister Robert Bartkowiak aus Ochtendung hat genau das Dach repariert, durch das am 8. März 2026 um kurz vor 19 Uhr in Koblenz-Güls ein Meteorit einschlug. Unaufgeregt und fachmännisch sanierte er das fußballgroße Loch.

Ein Auftrag zum Einrahmen

»»» „Den Auftrag werde ich mir einrahmen und im Büro an die Wand hängen“, ist sich der 42-jährige Familienvater sicher. Tatsächlich ist das wohl ein einzigartiges Erlebnis: Die Chance oder das Risiko, dass das Fragment eines Meteoriten in ein bestimmtes Haus stürzt, ist statistisch gesehen 200 Mal geringer, als einen Sechser mit Zusatzzahl im Lotto zu tippen. Und dann unter bundesweit mehr als 15 000 Dachdeckerbetrieben den Auftrag zu bekommen, diesen mittlerweile international berühmten Dachschaten zu beheben, scheint quasi ausgeschlossen.

Meteoritenschaden begutachtet und Angebot erstellt

Für Robert Bartkowiak, der seit 2010 Dachdeckermeister ist und sich 2015 mit seinem Betrieb Bartkowiak Bedachungen, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, selbstständig gemacht hat, verlief die Auftragsvergabe allerdings unspektakulär. „Wir haben abends gegrillt und ich habe über Facebook nebenher mitbekommen, dass ein Meteorit über der Region unterwegs war und in Koblenz eingeschlagen ist.“

Einer seiner zehn Mitarbeiter wohnt in Güls und kannte den Hausbesitzer. „Mein Mitarbeiter hat den Kontakt hergestellt und dann war das schnell abgemacht: Die Feuerwehr hatte ja das Loch noch nachts pro-

visorisch abgedichtet – und zwar richtig gut“, berichtet Bartkowiak. „Ich bin nach ein paar Tagen, als sich der erste Rummel gelegt hatte, nach Güls gefahren und habe den Schaden begutachtet. Meine Mitarbeiter entfernten die Abdeckung dafür und verklebten sie anschließend wieder fachmännisch – und ich habe ein Angebot erstellt.“

Meteorit schlägt mit Tempo 500 ins Hausdach ein

Der Meteorit hatte nach ersten Schätzungen von Experten ursprünglich einen Durchmesser von einem Meter und war mit einer Geschwindigkeit von zuvor bis zu 260 000 Kilometern pro Stunde durchs All gerast, beim Eintritt in die Erdatmosphäre wurde er auf 20-fache Schallgeschwindigkeit abgebremst. In einer Höhe von 50 Kilometern zerbrach er durch Hitze und Luftdruck. Ins Gülser Hausdach schlug der wohl tennisballgroße Meteorit „nur“ noch mit rund 500 Kilometern pro Stunde ein.

Schiefereindeckung glatt durchschlagen

Dabei zerbrach das verbliebene Stück des Meteoriten in elf Fragmente mit einem Gewicht zwischen sechs und 161 Gramm. Dachdeckermeister Bartkowiak beschreibt, welchen Schaden das angerichtet hat: „Die Teile haben die Schiefereindeckung auf dem Dach durchschlagen und dann das Holzgebälk, die Dämmung und innen die Holzvertäfelung als Wandverkleidung sowie Fliesen zer-



Die Fragmente des Meteoriten hatten die Schiefereindeckung auf dem Dach in Koblenz-Güls durchschlagen und dann das Holzgebälk, die Dämmung und innen die Holzvertäfelung als Wandverkleidung sowie Fliesen zerstört. Auch das angrenzende Fenster wurde am Rahmen beschädigt.

stört. Auch das angrenzende Fenster wurde am Rahmen beschädigt.“ Verletzt wurde zum Glück niemand beim Einschlag am 8. März.

Mehrere Gewerke in Aktion

Der Hausbesitzer musste nun mehrere Gewerke vom Fliesenleger über den Trockenbauer bis zum Dachdecker beauftragen. „Der Fensterhersteller hat direkt angeboten, einen Teil der Kosten zu übernehmen, weil es sich um einen so spektakulären Fall handelt“, erzählt Robert Bartkowiak. „Und in meinen Auftrag habe ich auch wörtlich reingeschrieben, dass ich einen Schaden behebe, der durch den Einschlag eines Meteoriten verursacht wurde – das ist ja wirklich eine absolut einmalige Sache!“

Meteoritensammler liefern im Garten herum

Als er drei Tage nach dem Einschlag erstmals vor Ort war, hatte sich der größte Trubel gelegt. „Der Hausbesitzer war vorher wirklich belagert worden von den Medien und Meteoritensammlern. Die sind ihm bis in den Garten und fast aufs Dach gestiegen“, berichtet Bartkowiak. „Auch als ich dort ankam und durch mein Fahrzeug natürlich als Dachdecker erkennbar war, wurde ich sofort angesprochen von zwei internationalen Meteoritenjägern. Die haben mich später sogar im Betrieb angerufen, ob sie mir das Material von der Baustelle abkaufen könnten.“

Polizei stellte größere Meteoritenfragmente sicher

Die großen Fragmente des Meteoriten hatte zu dem Zeitpunkt längst die Polizei sichergestellt. Der Hausbesitzer bekommt sie später komplett zurück. Bartkowiak sammelte alles in Tüten, was noch an kaputtem Baumaterial mit möglichen Anhaftungen des „Sternenstaubs“ vor Ort war, um sie dem Hausbesitzer zu geben. Das



Schieferarbeiten sind eine Spezialität des Betriebs.

eigentliche Meteoritenloch beseitigte sein Unternehmen dann unaufgeregt und professionell wie jeden anderen Schaden, der beispielsweise bei einem Sturm durch umstürzende Bäume verursacht wird. „Zwei Mitarbeiter waren einen Tag lang beschäftigt, haben das defekte Material ausgetauscht und das Dach wieder fachmännisch verschlossen.“ Der Unternehmer selbst war auch vor Ort, allerdings ohne allzu viel Ehrfurcht davor, dass dieser Auftrag „aus dem All kam“.

Wunsch nach Bewerbungen von Azubis und Gesellen

„Ob ich den Meteoriteneinschlag nun für Werbung nutze, weiß ich nicht genau“, meint er schmunzelnd, „aber vielleicht erwähne ich auf meiner Website künftig, dass ich nicht nur Dächer ganz klassisch saniere, sondern auch Meteoriteneinschläge repariere.“ Dabei hofft er nicht unbedingt auf zusätzliche Aufträge, denn die Auftragslage des Unternehmens, das von der Kellerabdichtung bis zur PV-Anlage auf dem Dach alles anbietet, ist prima. „Was ich mir aber wünsche, sind mehr Bewerbungen von künftigen Auszubildenden, Gesellen und Facharbeitern. Wir haben noch Kapazitäten frei.“ Vielleicht hat er nochmal himmlisches Glück und sieht eine Sternschnuppe. Was sich Robert Bartkowiak dann wünscht, steht damit ja schon fest.



Zwei Mitarbeiter waren einen Tag lang beschäftigt, haben das defekte Material ausgetauscht und das Dach wieder fachmännisch verschlossen.

„Was ich mir aber wünsche, sind mehr Bewerbungen von künftigen Auszubildenden, Gesellen und Facharbeitern. Wir haben noch Kapazitäten frei.“ Vielleicht hat er nochmal himmlisches Glück und sieht eine Sternschnuppe. Was sich Robert Bartkowiak dann wünscht, steht damit ja schon fest.



Fotos: DAVICE

Dach- und PV-Spezialist mit Zukunft

Text: Rainer Sander

Seit 25 Jahren steht DAVICE für handwerkliche Qualität, technische Weitsicht und gelebte Verantwortung. Das gilt für Kunden ebenso wie für die beschäftigten Mitarbeiter. Was zunächst als klassischer Dachdeckerbetrieb begann, wurde bis heute einer der profiliertesten Dach- und Photovoltaikspezialisten im Sauerland mit klarer Haltung, moderner Technik und einem bemerkenswert familiären Betriebsklima.



Dachsanierung mit PV-Anlage, das bietet der Betrieb bereits seit vielen Jahren an.

»»» Als Photovoltaik noch ein Nischenthema war, nur Enthusiasten daran zu glauben schienen, dass sich das rechnet und die Welt ein kleines bisschen besser macht, begann DAVICE bereits, PV-Anlagen auf Dächer zu bringen. Vor über 20 Jahren setzte das Unternehmen auf Solarstrom, lange bevor gesetzliche Pflichten oder Förderdebatten den Markt bestimmten und als man noch ausführlicher erklären musste, was das Hauseigentümern bringt.

Früher Pioniergeist bei PV-Anlagen

„Wir waren einer der ersten Dachdeckerbetriebe hier in der Region, die Photovoltaikanlagen gebaut haben“, sagt Dominic Gockel, inzwischen Mitgesellschafter und verantwortlich für den PV-Bereich. Diese frühe Spezialisierung zahlt sich heute aus. Während andere das Thema erst nach und nach integrieren, konnte DAVICE über zwei Jahrzehnte Erfahrung aufbauen, sowohl technisch als auch wirtschaftlich.

Völlig selbstverständlich bietet das Unternehmen ein echtes Rundumsorglos-Paket: von der Dachsanierung über die PV-Installation bis hin zur Elektrotechnik aus einer Hand. Seit 2025 gehört ein Elektrikermeister zum Team, inklusive Konzession beim Netzbetreiber. „Ziel ist es“, sagt Dominic Gockel, „Kunden ganzheitlich zu begleiten und das perspektivisch sogar mit eigener Energieberatung im Haus.“ Dazu arbeitet das Unternehmen eng mit Energieberatern zusammen, um Kunden künftig noch umfassender bei Förderfragen, Effizienzkonzepten und ganzheitlichen Sanierungslösungen begleiten zu können.

Energetische Sanierung als Kernkompetenz

Der aktuelle Schwerpunkt liegt auf energetischen Dachsanierungen. Viele Bestandsgebäude, insbesondere mit alten Schiefer- oder Faserzementdeckungen, werden energetisch aufgewertet mit moderner Aufdachdämmung, neuen Ziegeln oder innovativen Stehfalzsystemen aus verschiedenen Metallen, wie beschichtetem Aluminium. Dabei arbeitet DAVICE eng mit regionalen Partnern zusammen, etwa Architekten sowie auch Sanitär- und Rohbaufirmen, um ganzheitliche Sanierungskonzepte umzusetzen.



Auch klassische Schieferarbeiten setzt das Team DAVICE gerne um.

Qualität und Wirtschaftlichkeit

Gerade in Zeiten steigender Energiekosten und wachsender Anforderungen an Gebäudeeffizienz ist eine solch integrative Herangehensweise ein richtungsweisender Vorteil. Schließlich ist die Frage heute nicht mehr, ob eine PV-Anlage sinnvoll ist, sondern wie der selbst erzeugte Strom optimal genutzt werden kann. Speicherlösungen, Wallboxen, intelligente Steuerungen und die Vernetzung mit Wärmepumpen gehören längst zum Standardportfolio. Qualität steht neben der Wirtschaftlichkeit dabei stets im Vordergrund.

Auch die klassischen Schiefer- sowie Abdichtungsarbeiten auf Flachdächern werden gerne umgesetzt. „So eine Kirche umzudecken, ist etwas, woran man sich das Leben lang gerne erinnert und davon erzählt“, berichten stolz die Altgesellen.

Ein Betriebsübergang mit Kontinuität

Im vergangenen Jahr wurde die nächste Generation offiziell Teil der Unternehmensführung. Dominic Gockel und Robin Köhler, beide bereits seit Jahren im Betrieb, haben Verantwortung übernommen und den Einstieg gewagt: Köhler als Dachdeckermeister für die Dachsparte, Gockel für Photovoltaik und Service. Der Betriebsübergang verläuft bewusst gleitend. Einer der Firmengründer ist noch immer im Unternehmen DAVICE aktiv, der zweite steht Gockel und Köhler weiter mit Rat und Tat zur Seite.



Rundumsorglos-Paket: von der Dachsanierung über die PV-Installation bis hin zur Elektrotechnik aus einer Hand.

Das Lebenswerk wird auf diese Weise nicht ersetzt, sondern fortgeführt – wohl mit neuem Spirit, aber das auf einem bestens bewährten Fundament. Es ist diese Mischung

aus Erfahrung und frischer Dynamik, die das Unternehmen heute prägt. DAVICE ist modern, digital aufgestellt und zugleich handwerklich verwurzelt.



Digitalisierung und moderne Technik

Digitalisierung ist bei DAVICE kein Schlagwort, sondern gelebte Praxis. Aufmaße erfolgen mit Unterstützung durch Drohnentechnik, Baustellen werden digital dokumentiert, Mitarbeiter nutzen iPads. Hinzu kommt Technik auf dem aktuellen Stand. Moderne Maschinen, neue Kant- und Schneidtechnik sowie ein mobiler 7,5-Tonnen-Kran erweitern die Möglichkeiten kontinuierlich.

Direkter Austausch schafft Vertrauen

Dennoch bleibt eines unverzichtbar: der persönliche Kontakt. Gerade im beratungsintensiven PV- und Dachbereich mit einer Menge an Marktbegleitern setzt das Unternehmen bewusst auf direkte Gespräche statt auf automatisierte Telefonassistenten. „Viele Fragen lassen sich im direkten Austausch klären. Das schafft Vertrauen“, so die Geschäftsführer. DAVICE arbeitet bewusst nur regional, etwa im Umkreis von 100 Kilometern. Das ermöglicht schnelle Reaktionszeiten, persönlichen Service und langfristige Kundenbeziehungen.

„Einer für alle, alle für einen“

DAVICE zählt zu den größeren Dachdeckerbetrieben im Umkreis. Doch Größe allein ist nicht das Entscheidende. Viel wichtiger ist das Klima im Betrieb. „Dafür gilt: Einer für alle, alle für einen“, beschreiben die Mitarbeitenden die Unternehmenskultur. Gemeinsame Veranstaltungen, Sommerfeste, Stadionbesuche, Planwagenfahrten oder die spontane Bratwurst am Freitag



Ein gutes Betriebsklima steht bei DAVICE ganz oben auf der Agenda.

gehören ebenso dazu, wie kontinuierliche Weiterbildung und echte Entwicklungsperspektiven im Unternehmen. Die Nachwuchsförderung bleibt ebenfalls kein Lippenbekenntnis. Praktika, Ferienjobs und Ausbildungsplätze nehmen junge Menschen regelmäßig in Anspruch. Die Fachkräftegewinnung verstehen sie bei DAVICE als Daueraufgabe und nicht als kurzfristige Reaktion auf Personalmangel.

Marketing via Instagram

Auch im Marketing bleibt das Unternehmen dem eigenen Anspruch treu: Qualität vor Quantität. Social-Media-Beiträge werden bewusst professionell produziert und spiegeln die handwerkliche Präzision wider. Regelmäßig wird auf Instagram ein „Projekt der Woche“ vorgestellt. Zudem gibt es dort die Reihe „Wissen vom Dach“, um allen Interessierten einen ersten Einblick in die Dachdeckerei zu ermöglichen.



Mitarbeiter werden kontinuierlich weitergebildet.

Dachbau und Service in einem Wort

Die Zukunftsvision ist klar definiert: Ausbildung sichern, Qualität halten, Technik sinnvoll integrieren und die Energiewende pragmatisch mitgestalten. Und vielleicht erklärt sich am Ende auch der Name: DAVICE fügt die Wörter Dachbau und Service zusammen und wird im Sauerland gern französisch ausgesprochen. Der Name steht heute für einen Dach- und PV-Spezialisten mit Erfahrung, Haltung und Zukunft.

Selbstverständnis: Dach- und PV-Spezialisten

„Wir sind die Dach- und PV-Spezialisten“ – dieser Satz ist bei DAVICE kein Marketingslogan, sondern Selbstverständnis. Er speist sich aus 25 Jahren Erfahrung, aus Mut zur frühen Entscheidung für Photovoltaik, aus sauberer handwerklicher Arbeit und aus einem Team, das füreinander einsteht. DAVICE zeigt damit, was im Handwerk möglich ist, wenn Kompetenz, Teamgeist und unternehmerische Weitsicht zusammenkommen: Tradition bewahren, Technik weiterdenken und dabei nie vergessen, dass es am Ende immer Menschen sind, die auf dem Dach und mit Haltung für etwas stehen.

KLÖBER

Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

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

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

KLÖBER

QUALITÄT & INNOVATION

SEIT 1960

Der **Rockstar**
für Dach und Fassade

Rathscheck
SCHIEFER

Jetzt bis zu
500€
Zuschuss
sichern

Der Rathscheck Lehrverleger-Service

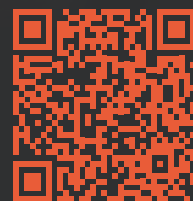
Ihre Vorteile im Überblick

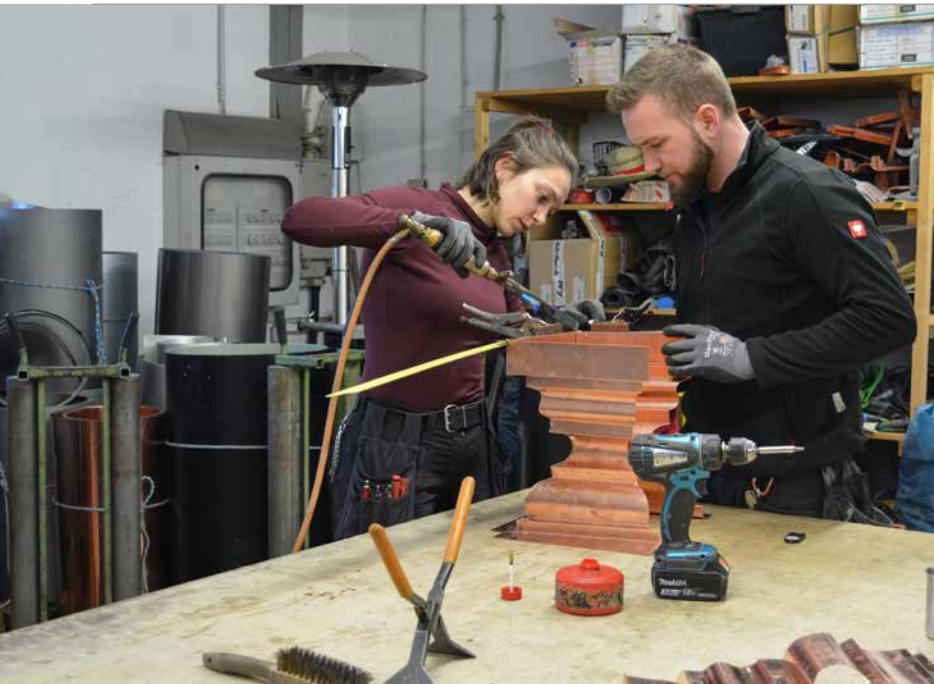
- ✓ Praxisnahes Know-how vom Profi
- ✓ Verarbeitungssicherheit
- ✓ Zeitersparnis
- ✓ Neue Geschäftsfelder erschließen
- ✓ Exklusives Wissen
- ✓ Flexible Buchung
- ✓ Auch für die Photovoltaik-Systeme von Rathscheck verfügbar.

So einfach funktioniert es

- ✓ Anfrage bequem über unser Online-Formular starten
- ✓ Wir verbinden Sie mit einem erfahrenen Lehrverleger
- ✓ Praxis-Tipps und Schulung für Sie und Ihr Team direkt vor Ort
- ✓ Rechnung direkt vom Lehrverleger

Weitere Infos und unser Online-Formular finden Sie unter rathscheck.de/lehrverleger





Jennifer Kirschbaum-Konsek und Kollege René Gößling fertigen eine Turmspitze aus Kupfer.

Text: Knut Köstergarten

Ob auf dem Dach, bei komplexen Blechanschlüssen oder in der Projektierungsphase – über den Erfolg entscheiden präzise Planung, strukturierte Prozesse und fundiertes Fachwissen. Dafür setzt Spenglermeisterin Jennifer Kirschbaum-Konsek auf KI-Agenten, die sie mit ChatGPT erstellt, um Prozesse zu optimieren, Zuschnitte zu berechnen und Wissen zugänglich zu machen.

KI berechnet Blechzuschnitt

»»» Die 28-jährige Jennifer Kirschbaum-Konsek steht kurz vor der Übernahme des Familienbetriebs Die Dachlatte in Eching bei München und trägt bereits heute Verantwortung für eigene Baustellen. Die Spenglermeisterin arbeitet täglich an Projekten, in denen Präzision und Tempo gleichermaßen gefragt sind. Besonders bei Blechdächern sind die Anforderungen hoch: Zuschnitte müssen exakt geplant, Materialeigenschaften wie Dehnung berücksichtigt und individuelle bauliche Gegebenheiten – etwa Gauben oder Kamine – präzise integriert werden.

Dachflächenberechnungen unter Zeitdruck – und wie KI entlastet

Schon kleinste Abweichungen können spürbare Mehrkosten oder Verzögerungen verursachen. Hinzu kommt, dass ein Großteil dieser Berechnungen direkt auf der Baustelle entsteht – unter Zeitdruck und oft mit eingeschränktem Zugriff auf Normen oder Dokumentationen. Fachwissen ist zwar vorhanden, jedoch häufig in Regelwerken, Unterlagen oder in der Erfahrung einzelner Mitarbeitender gebunden und damit im entscheidenden Moment schwer abrufbar.

Um diesem strukturellen Problem zu begegnen, hat Kirschbaum-Konsek in ihrem Dachdeckerbetrieb einen eigenen Spengler-Agenten mit dem Coding-Agenten Codex auf Basis von ChatGPT etabliert – entwickelt auf Basis realer Arbeitsabläufe und mit

Unterstützung von Beratern des Unternehmens OpenAI, das auch Unternehmen in Handwerk und Mittelstand bei KI-Lösungen berät.

„KI-Agent ist wie ein neuer Lehrling“

Den Ausgangspunkt für den KI-Einsatz bilden typische Praxisfälle aus dem Betriebsalltag: komplexe Berechnungen, Sonderlösungen und wiederkehrende Herausforderungen auf der Baustelle. Diese hat Kirschbaum-Konsek systematisch in den Agenten überführt und kontinuierlich erweitert. Dabei zeigt sich ein entscheidender Vorteil: Der KI-Agent ist kein statisches IT-Projekt, sondern entwickelt sich mit jedem Auftrag weiter. Johannes Foertsch, Leiter Mittelstand bei OpenAI, beschreibt dieses Prinzip so: „Der KI-Agent ist wie ein neuer Lehrling. Du erklärst, wie es geht, gibst ihm Beispiele, und mit jeder Erfahrung wird er besser und präziser.“ Der KI-Agent passt sich an, lernt hinzu und bildet zunehmend die Arbeitsweise des Betriebs ab.



Johannes Foertsch,
Leiter Mittelstand bei OpenAI

Bereits heute übernimmt der KI-Agent im Familienunternehmen Die Dachlatte von Vater Michael Konsek die Berechnung von Blechzuschnitten, selbst bei anspruchsvollen Dachformen. Auf Basis weniger Parameter wie Länge, Breite und Aufkantungen ermittelt er die erforderlichen Blechbahnen und berücksichtigt automatisch relevante Fachregeln – von Materialdehnungen bis zu Abzugsmaßen. Berechnungen, die zuvor Zeit, Erfah-

rung und höchste Konzentration erforderten, stehen nun innerhalb von Sekunden zur Verfügung. Gleichzeitig sinkt die Fehleranfälligkeit, da der Agent typische Rechenfehler erkennt und korrigiert.

KI-Agent fungiert im Betrieb als Wissensbasis für alle

Für Kirschbaum-Konsek bedeutet das nicht nur eine erhebliche Entlastung im Arbeitsalltag, sondern auch einen strategischen Vorteil für den Betrieb. „Wir können unser Wissen endlich so dokumentieren, dass es auch für neue Kollegen direkt nutzbar ist“, sagt sie. Der KI-Agent fungiert damit als zentrale, lebendige Wissensbasis. Gerade in den entscheidenden Momenten auf der Baustelle wird er zum wertvollen Assistenten – dann, wenn keine Zeit für langes Nachschlagen oder aufwendige Berechnungen bleibt.

So gewinnt die junge Unternehmerin nicht nur Effizienz, sondern auch Freiräume: für kreative Lösungen im Dachhandwerk, für ihre Familie – und für ihre Community. Als „Jenni vom Dach“ inspiriert sie in den sozialen Medien eine neue Generation von Fachkräften und zeigt, wie Digitalisierung und traditionelles Handwerk erfolgreich zusammenwirken können.

Zeit sparen und Fehler minimieren

Das Beispiel des Betriebs Die Dachlatte zeigt, dass die eigentliche Herausforderung selten die handwerkliche Tätigkeit selbst ist. Es sind die Prozesse davor und danach – Berechnungen, Abstimmung, Dokumentation –, die Zeit kosten und die Fehleranfälligkeit erhöhen. KI-Agenten greifen genau in diesen Bereichen ein. Sie strukturieren Abläufe, machen Wissen verfügbar und reduzieren manuelle Arbeitsschritte sowie Verwaltungsaufgaben, ohne die eigentliche handwerkliche Leistung zu verändern. Die Individualität der Betriebe in der fachlichen Ausführung der Spenglerarbeiten auf dem Dach bleibt vollumfänglich erhalten.



Jennifer Kirschbaum-Konsek zum KI-Agenten: „Wir können unser Wissen endlich so dokumentieren, dass es auch für neue Kollegen nutzbar ist.“

Fotos: Jennifer Kirschbaum-Konsek, OpenAI, GHM



DACHMARKETING

Ihr Marketing-Spezialist für das Dachhandwerk

Web-Lösungen

Ihre Website individuell oder mit hochwertigen Layoutvorlagen

Mein Büro für kleinere Betriebe

Software für Angebote & Rechnungen und Baustellenverwaltung

Gerüstbanner und Fahrzeugwerbung

Weithin sichtbar für mehr Bekanntheit und Nachwuchswerbung

Werbemittel

Zollstöcke, Bleistifte, Feuerzeuge oder etwas Besonderes nach Wahl

Geschäftsausstattung

Einheitlicher Markenauftritt: Logo, Briefpapier, Visitenkarte und Flyer



Mehr Informationen auf unserer Website:
www.dachmarketing.de

Schützt das Dach, schont die Natur.



BRAAS Dachsteine jetzt mit neuer Oberflächenformel.

WERBUNG Ab sofort sind alle BRAAS Dachsteine mit einer weiterentwickelten Oberfläche erhältlich. Damit erfüllen sie nachweisbar die derzeit strengsten ökologischen Anforderungen der höchsten DGNB-Qualitätsstufe 4 für nachhaltiges Bauen. Eine starke Innovation im BRAAS Steildachsystem.

Ihre Vorteile

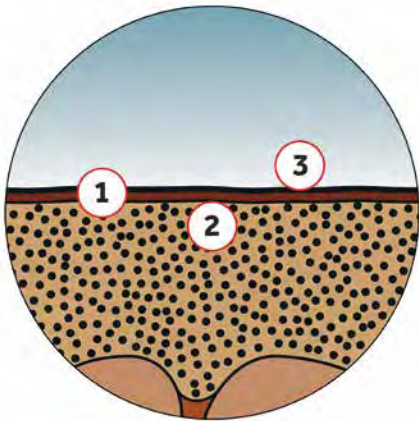
- bewährter Schutz vor UV- und Witterungseinflüssen
- erfüllt die Anforderungen der höchsten DGNB-Qualitätsstufe 4
- eine starke Innovation im BRAAS Steildachsystem

So profitieren Sie von der neuen Oberflächenformel der BRAAS Dachsteine

- besonders umweltverträgliches Material durch deutliche Reduzierung chemischer Zusätze
- ein Premium-Baustein der DGNB-Kriterien durch Erfüllung der höchsten Qualitätsstufe 4
- eine entscheidende Voraussetzung für das Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude (QNG) und die maximale KfW-Förderung



Weitere Infos:
[https://de.bmigroup.com/
braas-oberflaechenformel](https://de.bmigroup.com/braas-oberflaechenformel)



Ein neuer Weg zum wirksamen Schutz

1. Die neue Oberflächenbeschichtung ist härter als bisher und ist dadurch widerstandsfähiger.
2. Eine geringere Wasseraufnahme und schnellere Abtrocknung sorgen für weniger Bewuchs durch Algen und Moose.
3. Erhöhte Beständigkeit gegen UV-Strahlung.

Eingebauter Hitzeschutz für besseres Raumklima unter dem Dach: BRAAS PROTEGON

BRAAS Dachsteine in Protegon-Qualität sorgen mit speziellen Pigmenten in ihrer Oberfläche zusätzlich dafür, dass bis zu 300 Prozent mehr Infrarotstrahlen reflektiert werden. Der Vorteil: Auf der Unterseite der Dachsteine entsteht ein Temperaturunterschied von bis zu 10 °C zur Außentemperatur, das Dach heizt sich weniger auf und das Raumklima unter dem Dach ist deutlich besser.



Komplettprogramm mit DGNB-Qualitätsstufe 4



Tegalit Aerlox (Protegon)



Frankfurter Pfanne (Protegon)



Doppel-S (Star)



Taunus Pfanne (Star)



Harzer Pfanne (Star)

Garantiert zuverlässig über Jahrzehnte

BRAAS Dachsteine halten, was sie versprechen. Mit ihrer extremen Widerstandsfähigkeit härten sie im Laufe der Jahre weiter aus und trotzen Wind, Wetter und Frost. Darauf geben wir gleich mehrere Garantien: 30 Jahre MaterialGarantie und 30 Jahre ZusatzGarantie auf Frostbeständigkeit.



30 Jahre BRAAS SystemGarantie

Mit passgenauen Formsteinen und ergänzenden Systemkomponenten bilden BRAAS Dachsteine eine perfekte Rundum-Systemlösung für moderne Dächer in kompletter BRAAS Qualität. Deshalb geben wir 30 Jahre BRAAS SystemGarantie auf die Regensicherheit Ihrer Dachprojekte. Ein unschlagbares Argument für verlässliche Dächer fürs Leben.





Das Flachdach dieser Grundschule in Chemnitz wird zum Schulgarten und damit zum Lernort im Freien.

Fotos: Patrick Engert/Chemnitz von oben, vdd, Bauder

Gedämpfte Erwartungen im Abdichtungsmarkt

Text: Knut Köstergarten

Die im vdd Industrieverband Dach- und Dichtungsbahnen e. V. organisierten Hersteller setzten 2025 132,4 Millionen Quadratmeter Abdichtungsbahnen ab – ein Rückgang von 5,3 Prozent gegenüber 2024, der die anhaltend schwache Baukonjunktur im Hochbau widerspiegelt. Der zentrale Absatzmarkt bleibt das Flachdach mit 67,2 Millionen Quadratmetern neu abgedichteter Fläche.

»»» Auch im Bereich Abdichtungen für Flachdächer zeigt sich 2025 ein Absatzrückgang. Das hat zu tun mit der Krise im Hochbau, aber auch mit dem demografischen Wandel, also tendenziell weniger Fachkräften in den Gewerken Dachdecker und Zimmerer. Was die weitere Entwicklung in diesem Jahr angeht, bleibt die Branche laut vdd skeptisch: Die zu Jahresbeginn erwartete Trendwende am Bau bleibt aufgrund der aktuellen Rahmenbedingungen wohl aus. Durch den Iran-Krieg haben sich die Aussichten weiter verschlechtert. „Infrastrukturprogramme, steigende Auftragseingänge und eine zunehmende Zahl von Baugenehmigungen sollten für positive Impulse sorgen, stattdessen prägen Themen wie Rohstoffknappheit, steigende Energiekosten und Inflationssorgen die aktuellen Diskussionen“, erklärt der vdd in einer Pressemeldung.

Trend zu hochwertigen Abdichtungsbahnen

Die Gesamtentwicklung zeigt ein nach Werkstoffgruppen differenziertes Bild. Kunststoff- und Elastomerbahnen verzeichneten mit 26,6 Millionen Quadratmetern ein leichtes Plus von rund einem Prozent und als einziges Segment eine positive Jahresbilanz. Polymerbitumenbahnen kamen auf 79 Millionen Quadratmeter, was einem Rückgang von 5,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Einfache Bitumenbahnen gingen um 10,7 Prozent auf 26,8 Millionen Quadratmeter zurück. Dieser Rückgang hängt laut vdd mit dem Trend zu Hochwertbahnen zusammen.

Insgesamt stabilisiert sich der Abdichtungsmarkt auf einem hohen Niveau, bleibt jedoch von der schwachen Bautätigkeit im Hochbau geprägt. Die Werkstoffverteilung auf dem Flachdach verschiebt sich leicht: Der Anteil der Kunststoff- und Elastomerbahnen stieg von 37 auf 39 Prozent, der Anteil der Polymerbitumen- und Bitumenbahnen ging entsprechend von 63 auf 61 Prozent zurück.

Bauder steigert Umsatz

Das in der vierten Generation von den drei Brüdern Jan, Mark und Tim Bauder geführte Familienunternehmen Bauder konnte trotz dieses schwierigen Umfelds seine Marktführerposition weiter ausbauen. Der Umsatz stieg 2025 leicht gegenüber dem Vorjahr auf 1,13 Milliarden Euro. Die Bauder-Gruppe mit ihren 1750 Mitarbeitenden ist mit insgesamt 19 Tochtergesellschaften im europäischen Raum präsent. Mit der Eröffnung des ersten französischen Werks im elsässischen Drusenheim verfügt das Unternehmen nun über neun Produktionswerke für seine hochwertigen Dachsysteme. „Wir sind sicher, dass wir mit unseren Investitionen langfristig die richtigen Weichen gestellt haben. Nun gilt es, diese geschaffenen Potenziale mit Leben zu füllen“, führt Tim Bauder aus.



Jan, Mark und Tim Bauder (von links).

Komplette Nutzdächer sind gefragt

Wie die Bauder-Brüder in einem Pressegespräch auf der Dach+Holz erklärten, „verschärfen die fehlenden Absatzmengen den Wettbewerb entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Hersteller über den Handel bis hin zum ausführenden Handwerk.“ Gleichzeitig zeigte sich eine qualitative Verschiebung im Markt:



Ein Flachdach als Nutzdach mit PV und Begrünung.

Neue technische Regeln Abdichtungen

Nach dreijähriger grundlegender Überarbeitung liegt das „abc Technische Regeln Abdichtungen“ des vvd nun vollständig vor. Anfang 2025 erschien die neue Ausgabe mit dem Grundlagenwissen zu Abdichtungsbahnen und den Regeln zur Flachdachabdichtung. Parallel wurde laufend an weiteren Kapiteln gearbeitet und die Handreichung nun aktualisiert.

Bislang lag der inhaltliche Schwerpunkt auf der Flachdachabdichtung mit Bitumen- und Kunststoffbahnen. Mit der nun vorliegenden Erweiterung schließt das abc eine wesentliche inhaltliche Lücke: Die Bauwerksabdichtung wird werkstoffübergreifend integriert – für Bitumenbahnen und Kunststoffbahnen gleichermaßen. Damit wird das abc zum umfassenden technischen Regelwerk für bahnenförmige Abdichtungen. Zudem wurden Steildach und Bitumenschindeln sowie Brückenabdichtungen integriert. Das Branchenregelwerk ist online abrufbar und weiterhin kostenlos.



„Gefragt waren zunehmend hochwertige Dachaufbauten mit Gründach, Photovoltaik und anspruchsvollen Systemlösungen, die energetische Anforderungen und Klimaanpassung miteinander verbinden. Insgesamt blieb der Markt damit unter Druck, während sich der Wettbewerb deutlich intensivierte.“

Positiver Trend: steigende Azubizahlen

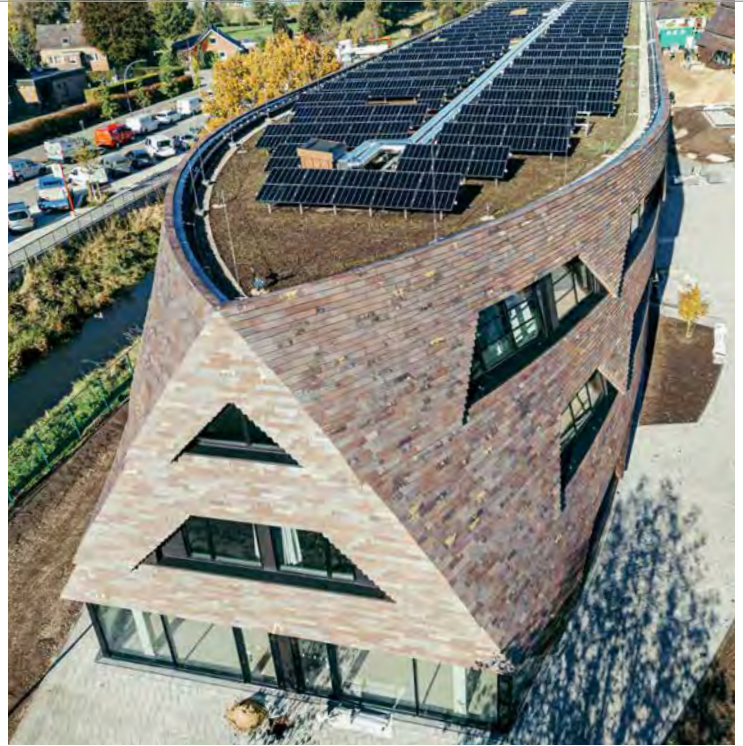
Ein entscheidender Faktor für die Zukunftsfähigkeit der Branche ist die Qualität der Ausführung und die Gewinnung von Fachkräften. So sieht der vvd die steigenden Ausbildungszahlen als ein positives Signal für die langfristige Leistungsfähigkeit des Gewerks. „Das Dachdeckerhandwerk ist für Planung, Verarbeitung und Qualitätssicherung von Abdichtungssystemen von zentraler Bedeutung.“ Deshalb unterstützen die Hersteller von Abdichtungsbahnen die Nachwuchsarbeit durch eine Beteiligung an der Brancheninitiative Aktion DACH.

Das abc liefert herstellerunabhängige, fachlich geprüfte Planungs- und Ausführungshinweise für alle wesentlichen Abdichtungsanwendungen. Ob Baustoffentscheidung, Ausschreibung oder Ausführungsbeurteilung – das abc ist eine verlässliche Grundlage für alle wesentlichen Planungsschritte, mit Bitumen-, Kunststoff- und Elastomerbahnen gleichermaßen. Dabei liefert eine KI-gestützte Suchfunktion in Sekunden gezielte Treffer nach Bauteil, Werkstoff oder Norm.

Text: Knut Köstergarten

An große, komplexe Fassadenprojekte trauen sich bundesweit wenige Dachdeckerbetriebe heran. Zu ihnen gehört die Henke AG mit Hauptsitz in Hagen.

Know-how für das Außergewöhnliche



Fotos: Henke AG, Donna Blitz

Fassade der Stadteilschule Kirchwerder.

»»» Die Kunden heben vor allem das Rundum-Paket von Dach, Fassade und Photovoltaik aus einer Hand hervor. Und sie wissen das umfangreiche Know-how zu schätzen, das die Henke AG, die zudem gerne Sonderwünsche umsetzt, zum zuverlässigen und kompetenten Partner für außergewöhnliche Fassadenprojekte macht.

Stadteilschule Kirchwerder setzt Maßstäbe im Fassadenbau

Die vorgehängte hinterlüftete Fassade der Stadteilschule in Kirchwerder vereint verschiedene, außergewöhnliche Herausforderungen, die das Projekt zu einem



Projektleiter Jona Sell vor der Fassade in Kirchwerder.

Unterfangen von einzigartiger Komplexität machten. Allein die Planung des Neubaus dauerte fast 15 Jahre, im Oktober 2024 konnte die Henke AG das Projekt dann nach einjähriger Bauphase erfolgreich abschließen. „Dieses Projekt setzt neue Maßstäbe im Bereich Fassadenbau“, erklärt Projektleiter Jona Sell.

Das Bauvorhaben besteht aus einem Nord- und einem Südriegel mit je einem geraden Mittelteil und abgerundeten Enden. Die daraus entstehende Neigung bildet eine bauphysikalische Herausforderung, die ein wasserdichtes Unterdach sowie einen mehrschaligen Wandaufbau erfordert. „Die Edelstahl-Wandkonsolen wurden von uns konzipiert und ausgemessen und anschließend von einem Zulieferer als Sonderanfertigungen auf Maß ausgelasert. Je nach Position und Neigung in der Rundung sahen die Konsolen unterschiedlich aus“, berichtet Jona Sell.

Danach wurden die speziellen Detaillösungen der dreieckigen Fassadenelemente an den maßgefertigten, zehn Millimeter starken Edelstahl-Wandkonsolen montiert. Die rund 80 000 Keramikziegel stellte das Team von Petersen Tegl aus Dänemark in Handarbeit her. „In den geraden Flächen haben wir die Originalmaße der Ziegel beibehalten. Im Bereich der Rundungen sowie an den Graten der Dreiecke und der Giebel haben wir die Ziegel vor Ort individuell angerissen und zugeschnitten“,

erläutert Jona Sell. „Dafür waren drei Nassschneidesägen im Einsatz sowie Winkelschleifer auf dem Gerüst für den Feinschliff.“

Die Kombination aus handgefertigten Keramikziegeln ist dabei genauso außergewöhnlich wie der bauphysikalische Übergang von Wand zu Dach. Diese Herausforderungen und die schiere Größe des Projekts erforderten, dass während der gesamten Bauphase täglich Vorarbeiter und Bauleiter der Henke AG auf der Baustelle waren, um die Arbeit zu koordinieren und die Qualität zu sichern. „Wir haben das Bauprojekt als Arbeitsgemeinschaft mit der Firma Trauco Spezialbau umgesetzt. Insgesamt waren rund zehn Subunternehmen für uns tätig, etwa für das Vertragen und Sortieren der Ziegel sowie für Montagearbeiten in der Vorfertigung und vor Ort“, benennt Jona Sell die Dimensionen dieses Projekts, bei dem mitunter 53 Mitarbeiter gleichzeitig tätig waren. „Ich selbst war als Bau- und Projektleiter ebenfalls täglich vor Ort und habe anfallende Problematiken in enger Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und den Kollegen vor Ort gelöst.“

900 SchülerInnen haben inzwischen das neue Schulgebäude bezogen, das an zwei traditionelle Vierländer Bauernhäuser erinnert. „Wir sind stolz, dieses einzigartige, spannende Großprojekt erfolgreich umgesetzt zu haben, und danken dem Bauherrn Otto Wulff für das Vertrauen“, so Jona Sell. „Mit diesem Bauvorhaben hat unser Fassadenbau-Team eindrucksvoll bewiesen, dass es die sichere und präzise Arbeit mit den außergewöhnlichen Keramikziegeln von Petersen Tegl beherrscht.“

Alucobond-Fassade für Office-Turm Schöneberger Eck

Ein weiteres Highlight ist das Projekt Schöneberger Eck, wo mitten in Berlin-Schöneberg ein zwölfgeschossiges Gebäudeensemble entsteht, das Wohnen, Arbeiten und urbanes Leben auf besondere Weise verbindet. Die Henke AG durfte die Fassade des Office-Turms komplett inklusive Dämmung installieren. „Für uns war die Realisierung der markanten Gebäudehülle ein echtes Highlight“, berichtet Projektleiter Dino Ratkaj. Die glänzende Oberfläche mit rund 1300 Quadratmetern Alucobond A2 in Sunrise Silbermetallic N600 verleiht dem Gebäude seine charakteristische Leichtigkeit und betont zusätzlich die

architektonische Idee eines modernen, offenen Arbeits- und Lebensraums.

Die größte Herausforderung bestand in der Detailgenauigkeit, da bei der Umsetzung auf jeden Millimeter geachtet werden musste.

Dino Ratkaj

bei der Umsetzung auf jeden Millimeter geachtet werden musste. Dank der sehr guten Abstimmung zwischen Planung und Ausführung konnte das Projekt jedoch erfolgreich umgesetzt werden“, erklärt Dino Ratkaj. Die Henke AG übernahm die Fertigung der Alucobond-Platten und realisierte die Montage gemeinsam mit Partnerfirmen.

Die Zusammenarbeit mit dem Bauherrn Rockstone Real Estate und dem Architekturbüro DGI Bauwerk verlief partnerschaftlich und lösungsorientiert. „Für die Henke AG ist das Schöneberger Eck ein Projekt, das zeigt, was moderne Gebäudehüllen leisten können“, erläutert Dino Ratkaj. „Inmitten der Berliner Skyline setzt das Schöneberger Eck ein sichtbares Zeichen für innovative Architektur und die Qualität unserer Arbeit.“



Fassade Schöneberger Eck.





Text: Knut Köstergarten

Dass sieben Dachdeckerbetriebe gemeinsam auf dem Außengelände der Messe Dach+Holz 2026 einen Stand ins Leben rufen, ist eine Premiere. Und allen Schwierigkeiten zum Trotz konnte das Team bis zum Dienstagmorgen alle Auflagen des Veranstalters erfüllen.

Betriebe kooperieren und lernen voneinander

Fotos: ZEDACH/Vollmer, Rooftop

»»» Dabei legten alle sieben Chefs, unter anderem die Dachdeckerunternehmer Florian und Lukas Hemmersbach und Zimmerermeister Eugen Penner, selbst Hand an. Der Erfolg ist ihr Lohn. „Unser Stand war ein Ort der Begegnung, mit Musik und Getränken. Wir sind sehr zufrieden“, berichtet Florian Hemmersbach, Chef von DeinDach by Hemmersbach.

Nerv junger Dachhandwerker getroffen

Vor allem jüngeres Publikum tauschte sich hier bei harten Beats, Getränken, einer Hängestange, einem Nagelbrett und einem Hau-den-Lukas aus. Es scheint, als wenn der Verein Rooftop, eine bundesweite Kooperation von sieben Betrieben, als Ausrichter mit diesem Stand einen Nerv getroffen hat. Auf jeden Fall gab es an allen vier Messetagen großen Andrang, es ging richtig die Post ab. ZEP-Team Chef Eugen Penner räumte eigenhändig Bierbecher weg. „Ich liebe das, mich unter die Leute zu mischen. Bei uns im Betrieb in Bielefeld bin ich es, der am Freitag den Grill anschmeißt.“ Am Schlußtag der

Messe waren die Mitarbeiter aller sieben Betriebe vor Ort, zusammen rund 250 Leute. Sie konnten sich dort in entspannter Atmosphäre kennenlernen.

Viele Besucher fragen sich natürlich, was der Verein Rooftop will und vorhat. „Rooftop ist ein Projekt für uns, für unsere sieben Betriebe und ihre Mitarbeiter. Wir wollen sieben Mitglieder bleiben und nicht weiter wachsen“, erläutert Florian Hemmersbach. „Jeder unserer Betriebe hat seine Stärken, die er in die Kooperation einbringt, und zugleich holt er sich Informationen von den anderen.“ Die Aktivitäten gehen dabei in zwei Richtungen.

Mitarbeiter sollen voneinander lernen

„Zum einen kooperieren wir in Projekten, um uns auszutauschen und voneinander zu lernen, von den Lehrlingen über die Gesellen bis zu den Meistern“, berichtet Eugen Penner. Ein Auftakt war das Projekt Azubi-Tausch, an dem sich neben DeinDach und ZEP-Team auch der Betrieb Dach- und Holzbauwerke Dämgen aus Mainz beteiligte. Die Idee: Lehrlinge arbeiten für einige Tage in einem Partnerbetrieb und dabei in Bereichen, die sie noch nicht so gut kennen. „Wir richten alle einen klaren Fokus auf unsere Mitarbeiter. Auf Basis des Leistungsprinzips wollen wir unsere Jungs fördern, nicht nur Arbeitskleidung und Werkzeug stellen, sondern sie auch auf besondere Weise weiterbilden“, so Florian Hemmersbach.



Sich treffen und austauschen bei cooler Musik: Nägel einschlagen am Stand von Rooftop.

Dachbaustelle für Azubis in Portugal

Die weiteren Mitglieder im Verein Rooftop sind Bauer Bedachungen GmbH aus Laichingen, Durach Dach- und Holzbau GmbH aus Langenberg, Moll Bedachungen & Bauklempnerei aus Korschenbroich und Unverzagt Bedachungen aus Rüdesheim. Gemeinsam mit allen Betrieben sollen weitere Praxisprojekte folgen. „Wir planen für die Azubis eine Dachbaustelle in Portugal, an der sie eine oder zwei Wochen gemeinsam arbeiten werden. „Und wir haben ein Bauprojekt in der Pipeline, ein Dach auf einem Kölner Bahnhof“, erläutert Eugen Penner.

Zwei Veranstaltungen pro Jahr organisieren

Zum anderen will der Verein Rooftop jeweils im Winter und Sommer größere Veranstaltungen organisieren. „Wir planen die inhaltlichen Schwerpunkt dieser Events mit den Vorträgen und dem Rahmenprogramm in unserem internen Kreis. Und dann laden wir Betriebe als Freunde von Rooftop dazu, um eine größere Community zu erreichen. Etwa Dachdeckermeister Andreas Mertl, der auf der Messe Dach+Holz mit einem Rooftop-Sweatshirt durch die Hallen lief. „Die Freunde von Rooftop können sich dann für die Events eintragen“, erläutert Eugen Penner.

Handwerk sexy machen

Generell möchte der Verein Rooftop das „Handwerk sexy machen in der Gesellschaft. Für mehr junge Menschen sollte der erste Weg ins Handwerk führen“, so Florian Hemmersbach. Rooftop hat sich auf die Fahnen geschrieben, mit seinen Aktionen das Image des Dachhandwerks weiter zu verbessern. „Dieser Antrieb vereint

unsere sieben Betriebe“, erläutert Eugen Penner. Und für andere Betriebe möchte Rooftop ein Beispiel dafür sein, was über Kooperation möglich wird. „Es gilt, alte Strukturen aufzuhebeln und mehr auf Zusammenarbeit zu setzen“, so Eugen Penner. „Dazu möchten wir die Kollegen in anderen Betrieben ermutigen.“



Das sind die sieben Mitgliedsbetriebe bei Rooftop.

TYPISCH NELSKAMP:

HARTE ARBEIT

LEICHT GEMACHT.

Ton. Beton. Solar.

Für jedes Dach die beste Lösung!



NELSKAMP

DÄCHER, DIE ES DRAUF HABEN.



NELSKAMP.DE

Praxisnahe Forschung für Betriebe



Verantwortlich für das neue Institut für Dach- und Fassadentechnik (IDFT) ist Jan Redecker, Geschäftsführer Technik beim ZVDH.

Text: Katharina Meise

Verantwortlich für das neue Institut für Dach- und Fassadentechnik (IDFT) ist Jan Redecker, Geschäftsführer Technik beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Doch was steckt konkret dahinter und was haben Dachdeckerbetriebe davon?

»»» Das Dachdeckerhandwerk steht unter Druck – und zugleich vor großen Chancen. Neue Materialien, steigende Anforderungen an Energieeffizienz, Klimaschutz und Digitalisierung verändern den Arbeitsalltag auf den Baustellen spürbar. Um diese Entwicklungen aktiv mitzugestalten, hat der ZVDH seinen Bereich „Forschung und Wissenschaft“ neu aufgestellt.

Die Anforderungen an Dächer sind heute deutlich komplexer als noch vor wenigen Jahren. Es geht längst nicht mehr nur um das „klassische“ Eindecken. Dächer sollen Energie erzeugen, Gebäude kühlen, Starkregen abhalten und gleichzeitig langlebig sowie wirtschaftlich sein. „Die technischen Anforderungen wachsen rasant. Gleichzeitig entwickeln sich Normen, Regelwerke und Bauprodukte stetig weiter. Für einzelne Betriebe wird es zunehmend schwieriger, hier den Überblick zu behal-

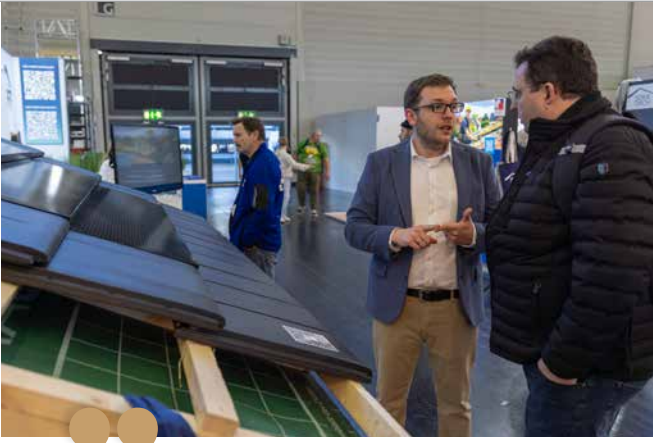
ten“, weiß Jan Redecker. Genau hier setzt das IDFT an: „Wir wollen Wissen bündeln, Entwicklungen frühzeitig erkennen und praxisnah aufbereiten, damit Betriebe fundierte Entscheidungen treffen können.“

Erklärtes Ziel: Wissen, das auf der Baustelle ankommt

Der Anspruch des ZVDH ist klar: Forschung soll kein Selbstzweck sein. Sie soll konkrete Probleme aus der Praxis lösen. Aus Sicht von Jan Redecker bedeutet das vor allem, komplexe Themen verständlich aufzubereiten, die Theorie auf den Baustellenalltag übertragbar zu machen und Sicherheit bei Planung und Ausführung zu geben. „Gerade im Dachdeckerhandwerk, wo viele Arbeiten unter Zeitdruck und in anspruchsvollen Umgebungen stattfinden, ist verlässliches Wissen entscheidend. Fehler können teuer werden und im schlimmsten Fall sogar die Funktionsfähigkeit eines gesamten Gebäudes gefährden“, so Redecker. „Wir verstehen uns deshalb als Schnittstelle zwischen Theorie und Praxis. Wir sorgen dafür, dass neue Erkenntnisse nicht in Studien verschwinden, sondern direkt im Handwerk ankommen.“

Klimaveränderungen und Solartechnik

Auch wenn das Institut für Dach- und Fassadentechnik noch vergleichsweise neu ist, gibt es bereits konkrete Ansätze und Themen, an denen gearbeitet wird. Dabei stehen vor allem Fragen im Mittelpunkt, die viele



Die Anforderungen an Dächer sind heute deutlich komplexer als noch vor wenigen Jahren.

Betriebe aktuell beschäftigen. Ein Themenschwerpunkt sind Klimaveränderungen und Wetterextreme, denn Starkregen, Hitzeperioden und Stürme stellen Dächer vor neue Belastungen. Forschung soll hier helfen, Konstruktionen robuster zu machen und Schadensrisiken zu minimieren. Auch Energieeffizienz und Solartechnik spielen eine zentrale Rolle, denn die Integration von Photovoltaik wird zunehmend zum Standard. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an Dämmung und Luftdichtheit. Hier haben sich Jan Redecker und sein Team als Ziel gesetzt, Lösungen zu entwickeln, die technisch sicher und handwerklich umsetzbar sind.

„Fachregeln bleiben das Fundament des Handwerks“

Gleiches gilt für Materialien und Verarbeitung. „Neue Werkstoffe und Systeme kommen auf den Markt, doch nicht alle sind automatisch praxistauglich. Forschung kann hier Orientierung bieten und helfen, geeignete Lösungen zu identifizieren“, so Redecker. Nicht zuletzt sind Regelwerke und Normen ein zentraler Aspekt seiner Arbeit. „Fachregeln bleiben das Fundament des Handwerks. Forschung liefert die Basis, um diese Regeln weiterzuentwickeln und an neue Anforderungen anzupassen.“

Sicherheit, Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit

Für Dachdeckerbetriebe stellt sich die entscheidende Frage: Was bringt mir das im Alltag? Jan Redecker sieht den konkreten Nutzen vor allem in drei Bereichen: Sicherheit, Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit. „Verlässliche technische Grundlagen reduzieren das Risiko von Fehlern, Reklamationen und Haftungsfällen. Das schafft Sicherheit bei Handwerkern und Kunden. Klare Empfehlungen des ZVDH sparen Zeit bei Planung und Ausführung, was wiederum das Kundenbudget schont und Handwerksbetriebe vor unbezahlten Überstunden schützt.“ Und schließlich könnten sich Betriebe, die neue Entwicklungen verstehen und anwenden, am Markt

In vielen Messegesprächen konnte Jan Redecker die Bedeutung von Forschung für die Praxis der Betriebe erläutern.

besser positionieren. „Gerade kleinere und mittlere Betriebe profitieren davon, dass sie nicht jede Entwicklung selbst bewerten müssen. Wir übernehmen hier als Zentralverband eine Art Filter- und Beraterfunktion.“

Zusammenarbeit als Schlüssel

Forschung im Handwerk funktioniert nicht im Alleingang. Der ZVDH setzt deshalb auf Kooperationen, etwa mit Hochschulen, Prüfinstituten und Industriepartnern.

Wichtig ist dabei: Die Perspektive der Praxis soll immer im Mittelpunkt stehen. „Erfahrungen aus Betrieben fließen in unsere Projekte ein und helfen, realistische Lösungen zu entwickeln. Denn nur, wenn Theorie und Praxis zusammenarbeiten, entstehen Ergebnisse, die wirklich funktionieren“, ist Jan Redecker überzeugt.

Dachdeckerhandwerk gestaltet aktiv seine Zukunft

Der Aufbau des neuen Instituts für Dach- und Fassadentechnik ist ein strategischer Schritt. Er zeigt, dass das Dachdeckerhandwerk aktiv an seiner Zukunft arbeitet, statt nur auf Veränderungen zu reagieren. „Die Herausforderungen werden in den kommenden Jahren nicht kleiner: Klimawandel, Fachkräftemangel, neue Technologien. Umso wichtiger ist es, Wissen systematisch zu entwickeln und zugänglich zu machen. Oder anders gesagt: Gute Dächer brauchen heute mehr denn je eine solide Wissensbasis“, so Redecker. Mit dem IDFT schafft der ZVDH genau dafür die Voraussetzungen, damit Dachdeckerbetriebe auch in Zukunft sicher, effizient und auf dem neuesten Stand arbeiten können.



Jan Redecker präsentierte das neue Institut für Dach- und Fassadentechnik auf der Dach+Holz 2026 in Köln.

Dachdecker Maik Kötter: Das verflixt gute siebte Jahr

Text: Konstanze Kulus

Vom Schulabbruch zur Selbstständigkeit: Was nach einem steinigen Weg klingt, ist bei Maik Kötter vor allem bestimmt durch den Wunsch nach Selbstbestimmtheit. Der heutige Erfolg gibt ihm Recht. Seit Gründung seines Betriebs, Mitglied der DEX eG, im Jahr 2020 ist er konstant gewachsen und auch das aktuelle Jahr ist bereits voll verplant mit Aufträgen.

»»»» „Ich bin nicht gerne zur Schule gegangen. Mir war aber klar: Ohne Abschluss geht's auch nicht.“ Also nutzte Maik Kötter eine berufsvorbereitende Bildungsmaßnahme der Agentur für Arbeit und holte nach, was er auf dem konventionellen Weg für sich als nicht passend empfunden hatte. Bei dem dazugehörigen Praktikum kam er dann auch das erste Mal in Berührung mit dem Beruf des Dachdeckers. „Das hat mir so gut gefallen, dass damit die Entscheidung für die Ausbildung gefallen war.“ Maik Kötter zog durch, schloss die Ausbildung ab und war dann als Junggeselle beschäftigt. Am Ziel war er aber noch nicht: Weitere zwei Jahre lang besuchte er Abend für Abend berufsbegleitend die Meisterschule und legte 2019 die Prüfung zum Dachdeckermeister ab.

Selbstständigkeit geglückt

Mit dem neuen Titel entstand auch der Wunsch nach Veränderung und schon 2020 machte Maik Kötter sich mit seinem eigenen Betrieb in Hagen selbstständig. Da war er gerade einmal 25 Jahre alt. „Ja, das war schon auch riskant. Ich hatte ein paar hundert Euro in der Tasche, als ich den Betrieb eröffnet habe“, sagt er. Heute beschäftigt er zwölf Leute auf der Baustelle, hat kürzlich eine Assistentin eingestellt.

*Machte sich 2020 selbstständig:
Dachdeckermeister Maik Kötter.*



Azubi als Führungskraft aufbauen

Zudem will Maik Kötter im Sommer wieder einen Auszubildenden aufnehmen – auch wenn das Thema schwierig ist. „Die Jungen wollen lieber Influencer auf Instagram oder YouTuber werden. Und auch mit der Verlässlichkeit hapert es, viele sind unpünktlich oder melden sich andauernd krank.“ Umso mehr freut er sich, dass einer seiner Auszubildenden gerade erfolgreich bestanden hat. Ein weiterer ist im zweiten Lehrjahr und wird von Maik Kötter besonders gefördert: „Er wird später den Dachdeckermeister machen und soll bei mir im Betrieb langfristig eine leitende Rolle einnehmen.“

Ein Team, das passt

Neben dem Nachwuchs beschäftigt Maik Kötter auch einige ältere Mitarbeiter: „Unser Team hat wahrscheinlich einen Altersdurchschnitt von Mitte 30, der älteste Kollege ist 53. Da gibt es aber gar keine Probleme, was den Austausch im Team oder die Hierarchie angeht. Ich bin ein junger Chef, aber man respektiert mich, weil ich was geschafft habe.“ Außerdem achtet Maik Kötter darauf, dass alle Beschäftigten zueinander passen und die Stimmung gut ist.

Deswegen organisiert der Chef auch mehrtägige Ausflüge. So gehts statt auf eine klassische Weihnachtsfeier zum Beispiel drei Tage gemeinsam ins „Tropical Island“,

Dachsanierung mit PV-Anlage.

inklusive Ausflug nach Berlin. Zuletzt hat er eine Challenge gestartet: 9000 Follower auf Instagram sollten erreicht werden, dann würde er mit dem ganzen Team nach Mallorca reisen und die Kosten für Flüge und Hotel übernehmen. Das Ziel ist schon jetzt erreicht und die Reise für den 1. bis 4. Oktober gebucht.

Stabile Auftragslage

Die Auftragslage lässt das auf jeden Fall zu. Das Jahr 2026, das „verflixte siebte Jahr“, wie Maik Kötter es nennt, ist voll verplant. Zwei große Ziegeldächer von einmal 800 und einmal 900 Quadratmetern werden eingedeckt, außerdem übernimmt der Betrieb viele kleine Reparatur- und Wartungsarbeiten, vor allem an großen Industriedächern. „Im Moment befassen wir uns in erster Linie mit Modernisierungsprojekten. Am meisten Spaß macht das am Steildach, weil da auch mal Herausforderungen lauern, die man nicht vorhergesehen hat.“ Er selbst fährt allerdings nur noch ein-, zweimal pro Monat mit auf die Baustelle. Den Rest der Zeit verbringt Maik Kötter in Kundenterminen, schreibt Angebote und Rechnungen – und denkt auch an die gute Sache. Der Tierschutzverein Hagen erhält von ihm jedes Jahr eine Spende.

„Ja, das war schon auch riskant. Ich hatte ein paar hundert Euro in der Tasche, als ich den Betrieb eröffnet habe.“



Positive Google-Bewertungen extrem wichtig

Die Kunden aus der Region gewinnt er vor allem über Weiterempfehlungen. „Dabei sind positive Google-Bewertungen im Internet für uns extrem wichtig, sie bringen uns die meisten Anfragen ein.“ Auch darüber hinaus gewinnt die digitale Sicht- und Erreichbarkeit immer mehr Bedeutung. „Wir bieten WhatsApp als ersten Kommunikationsweg an, weil ein Anruf für viele inzwischen eine Hürde ist. Stattdessen schreiben sie uns einfach, worum es geht, und wir melden uns dann zurück“, erläutert Maik Kötter. „Das ist ein bisschen wie beim Pizza bestellen, da ruft man auch nicht mehr an.“

Mit den Kunden muss es menschlich passen

Wenn dann der persönliche Kontakt hergestellt ist, muss es einfach menschlich passen. „Ich bin kein verklemmter Verkäufer, sondern sehr offen und direkt. Das mögen die Kunden, die sich für eine Zusammenarbeit entscheiden“, berichtet Maik Kötter. „Außerdem wollen sie einen Handwerker, auf den sie sich verlassen können, auch noch in ein paar Jahren. Da kommt mir das Alter zugute. Bei mir macht man sich keine Sorgen, dass ich den Betrieb bald aufgebe, weil ich keinen Nachfolger finde.“ Muss auch keiner, denn Maik Kötter investiert weiter in sich und den Betrieb. Im Moment plant er seine nächste Weiterbildung zum vereidigten Sachverständigen im Dachdeckerhandwerk. Angehen wird er das vermutlich im kommenden Jahr.

Die jüngeren und älteren Mitarbeiter im Team Kötter harmonisieren gut miteinander.



Fotos: Maik Kötter Dachdeckermeister

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 11.09.2026.

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 der letzten Ausgabe (I/2026) hat Monique Keppelhof von Hayk & Keppelhoff Bedachungen aus Velen-Ramsdorf richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch.

Herzlichen Glückwunsch!

 Folge uns auf www.facebook.com/DACHMARKETING/

 www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 22. 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,
Stefan Krieger, Oliver Pees,
Markus Piel, Stefan Schuchard

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Kai Uwe Bohn, Konstanze Kulus, Katharina Meise,
Jasmin Najjyya, Rainer Sander, Dagmar Schweickert,
Anne-Katrin Wehrmann

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Janika Schrader

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH

Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen

Druck: Strube Druck & Medien GmbH

Abonnementbedingungen: Einzelheftpreis 3,- Euro.

Der Bezugspreis für Mitglieder der ZEDACH-Gruppe ist in der Mitgliedschaft enthalten.

#Dachentdecker

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

Part of **BMI**

icopal

Das Interview mit:

Karl-Heinz Krawczyk

Text: Knut Köstergarten

Dachdeckermeister Karl-Heinz Krawczyk ist seit 2003 im Vorstand und seit 2018 Landesinnungsmeister der Dachdecker in Baden-Württemberg. Unter seiner Führung hat sich der Verband komplett modernisiert und digitalisiert.



Foto: Krawczyk

Wie kam es dazu, das Format Landesverbandstag radikal zu verändern?

Die ersten Ideen dazu haben wir Ende 2025 auf einem Strategieworkshop des Landesvorstands mit unserem Geschäftsführer Patrick Birnesser entwickelt und danach in unsere Gremien getragen. Die Ausgangsfrage war, wie wir es schaffen, unsere Mitglieder – insbesondere auch die jüngeren Generationen – für unsere Verbandstage zu begeistern. Veranstaltungen von Dachkronen oder Netzwerke wie Rooftop zeigen, dass dies gelingen kann. Dagegen wirken unsere bisherigen Verbandstage, übrigens auch bundesweit, eher altbacken.

Was haben Sie anders gemacht beim jüngsten Verbandstag in Ulm?

Wir wollten uns komplett neu aufstellen mit Fokus auf Inhalte, Netzwerken und Austausch. So haben wir alle Formalien und Regularien auf ein Minimum reduziert. Endlose Begrüßungen, Reden und die im Ehrenamt gerne mal vorkommenden Selbstbeweihräucherungen haben wir abgeschafft.

Was gab es stattdessen?

Wir konnten schon die Mitgliederversammlung zum Auftakt am Freitagmorgen auf diese Weise sehr schlank und das Interesse hoch halten. Im Vordergrund standen dabei die Dienstleistungen des Verbands für die Mitglieder. Wir haben vorgestellt, was wir leisten, etwa in der Ausbildung oder der politischen Lobbyarbeit, und was der Mehrwert einer Innungsmitgliedschaft ist.

Der Freitagnachmittag war ganz dem Thema Digitalisierung gewidmet. Zehn Unternehmen konnten in einem Pitch, jeweils kurz in fünf Minuten, ihre Produkte und Services vorstellen. Danach ging es weiter mit Netzwerken an den jeweiligen Ständen: Kontakte knüpfen, Fragen stellen, sich entspannt austauschen. In einer bisher in Deutschland einmaligen Telefonaktion

hatten wir zuvor alle Mitgliedsbetriebe angerufen und auch danach gefragt, wie wir sie als Verband noch besser unterstützen können. Das haben wir dann in persönlichen Gesprächen nachmittags und an unserem Festabend fortgesetzt.

Wie ging es weiter?

Am Samstagmorgen ging es genauso konsequent und entspannt weiter: keine langen Begrüßungen oder Reden, sondern direkt mit einer coolen Podiumsdiskussion mit vier jungen Dachdeckerkollegen, die ehrlich und authentisch über ihre Arbeitsweise, Herausforderungen und Digitalisierung sprachen. Das war beeindruckend kurzweilig.

Wie war die Resonanz?

Die war sehr gut. Und wir hatten noch nie so viele Mitglieder auf dem Verbandstag, vor allem so viele junge KollegInnen, die zudem zum ersten Mal auf so einer Veranstaltung waren. Die jungen Menschen sind ungeduldiger, neugieriger und wollen entsprechende Formate.

Was heißt das für die Verbandsarbeit?

Es ist unsere Aufgabe als Verband, Vollgas zu geben und modernes Handwerk auf den Weg zu bringen, aber nicht nur, um darüber zu reden, sondern um zu zeigen, wie einfach Handwerk sein kann. Nur dann haben wir eine Zukunft angesichts des demografischen Wandels. Wir haben jetzt noch die Gelegenheit, das aktiv zu begleiten und Menschen wieder für das Ehrenamt, Handwerk und die Selbstständigkeit zu begeistern. Gelingt uns das nicht, gibt es einen biologischen Cut und es besteht die Gefahr, dass Innungen bedeutungslos werden. Das wäre eine wirklich schlechte Entwicklung, denn eine top Ausbildung und politische Vertretung ist nur mit starken Innungen und Verbänden möglich. Deshalb müssen wir die Innungsarbeit stärken, anstatt Parallelgesellschaften im Dachdeckerhandwerk aufzubauen.

Der beste
Rundum-
Schutz

VELUX®

Die neue Rollladen-Generation SSL/SML

Vereinfachte Montage und erweiterte Kombinationsmöglichkeiten



Optimierte Produktlösung

Das optimierte Original entspricht jeder Anforderung in Bezug auf Design, Funktion und Dach-Integration und senkt die Raumtemperatur um bis zu 7,5 °C¹.



Innenliegender Aktivierungs-Knopf

Einfach von innen erreichbar – mehr Sicherheit, weniger Aufwand.



Ganzjähriges Rollladen-Geschäft

Der robuste Allrounder ist für den ganzjährigen Einsatz bei Hitze, Kälte, Wind, Regen und Hagel ausgelegt und bietet bis zu 7 Jahre Garantie².



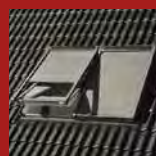
Klick-on-Lösungen

Weniger Einbauschritte und sicherer Einbau von innen.



Robuste, recycelbare Verpackung

Reduziertes Gewicht, einfach zu entsorgen, nummerierte Komponenten für schnellen, stressfreien Einbau.



Erhöhte Flexibilität und Kompatibilität

Dank Flügelmontage bleibt das Fenster unabhängig von der Rollladenstellung jederzeit bedienbar. Zudem lässt sich der Rollladen mit noch mehr Lichtlösungen kombinieren (ab 1,8 cm nebeneinander / 10 cm übereinander).



Bis zu 25 % schnellerer Einbau³

Optimierte Flügelmontage und smarte Details wie magnetische Schrauben und vormontiertes Butyl machen den Einbau jetzt deutlich einfacher und schneller.

Mehr Informationen
finden Sie unter
velux.de/rollladen



¹ Die Ergebnisse stammen aus einer internen VELUX Simulation

² Neue Rollladen-Generation SSL/SML mit bis zu 7 Jahren Garantie bei Registrierung. Weitere Infos unter velux.de/rollladen-garantie

³ Verglichen mit der Vorgänger-Generation

#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