

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2019 | II

Erfolgreicher Ausbildungsstart

Lehrling gewinnen und binden:
Der Betrieb Viellechner zeigt, wie es geht.



ZEDACH INSIDE

DIGITAL NIGHT – das ZEDACH-Event

AUSBILDUNG

Gesellin Larissa Würtenberger

DIGITALISIERUNG

Christoph Krause im Interview



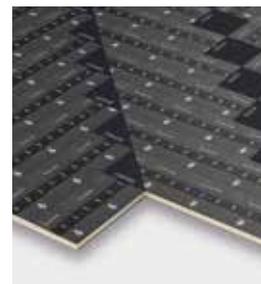
www.bauder.de

Sicher heißt: wegweisend.



Hier geht's zum Verlegefilm.

BauderPIR FA Gefälle sorgt mit höchster Dämmkraft (Wärmeleitstufe 023) bei geringer Aufbauhöhe für zuverlässigen Wasserabfluss zu den Dachabläufen. Die dazu gehörigen, besonders praktischen Kehlfüllstücke BauderPIR KFS bzw. Gratfüllstücke BauderPIR GFS vereinfachen die Verlegung im Kehl- und Gratbereich.



BauderPIR FA Gefälledämmplatten sind standardisiert und somit schnell lieferbar. Das Schnitttraster und die jeweilige Gefällrichtung sind aufgedruckt. Weiterer Vorteil: die reflektionsarmen Plattenoberflächen.

BAUDER
macht Dächer sicher.

ZEDACH setzt Branchenmaßstäbe in Sachen Digitalisierung



Volkmar Sangl,
Vorstandsvorsitzender der
DEG Alles für das Dach eG, Koblenz

Wollen wir die Digitalisierung in der Bedachungsbranche erfolgreich gestalten, dann sollten alle Akteure von der Industrie über den Fachhandel bis zu den Dachdeckern und ihren Verbänden an einem Strang ziehen. Wir als ZEDACH gehen da voran, indem wir jetzt mit dem Projekt FLEXBOX unseren Mitgliedern und Kunden digitale Werkzeuge an die Hand geben, die einen echten Mehrwert bieten.

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) ist hier als Ideengeber mit im Boot und auch unsere Industriepartner laden wir ein, sich zu beteiligen. Deshalb haben wir die Hersteller jüngst zu unserer Digital Night eingeladen und fast alle sind gekommen. Dort haben wir die FLEXBOX vorgestellt und zudem der Branche, die ich als „Familie“ sehe, zusammengebracht für den Austausch. Nur gemeinsam sind wir so stark und finden wir so überzeugende digitale Lösungen, dass wir Akteure von außen abwehren können, die sich im Bedachungshandel breit machen wollen. Ein warnendes Beispiel ist der große Erfolg des Unternehmens Thermondo im Bereich Heizungsbau.

Neben der Digitalisierung gehört weiterhin das Thema Ausbildung und Fachkräftemangel zu den zentralen Herausforderungen im Dachdeckerhandwerk. In unserer Titelstory berichten wir über einen Berliner Betrieb, der in der Nachwuchswerbung sehr ungewöhnliche Wege geht. Zudem stellen wir eine Jungesellin vor und zeigen, dass auch die Industrie daran mitarbeitet, unsere Berufsbilder attraktiver zu machen. Wir waren vor Ort beim Nachwuchswettbewerb Rheinzink-Masters.

Für Unruhe haben zwei andere Themen unter Dachdeckern gesorgt: die neue Gerüstbau-Regel und die Entsorgung von Asbest in Bitumen. Wir beleuchten die Hintergründe und geben Tipps für die Praxis.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und eine sommerliche Urlaubszeit.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'V. Sangl.', written in a cursive style.

DELTA® schützt Werte

DELTA®

DELTA®-MAXX WD

Die Sparsame.

Unterdeckbahn für unbelüftete Walmdächer

Die dampfdiffusionssoffene Universalbahn mit beidseitigem Selbstkleberand kann bei der Verarbeitung auf Walmdächern gedreht werden, sodass deutlich weniger Verschnitt entsteht. Das Dach ist bestens geschützt und Sie sparen bis zu 30% Material!



Funktionsgarantie

25 Jahre

auf unsere Premium-Steildachbahnen
gemäß den Garantiebedingungen

Dörken GmbH & Co. KG, Herdecke
www.doerken.de/de

DIESE AUSGABE:

22

3

EDITORIAL

Volkmar Sangl

6-7

ZEDACH INSIDE

Digital Night - das ZEDACH-Event zur Digitalisierung

8-9

NEWS

Bauhauptgewerbe erwartet Umsatzplus von 8,5 Prozent

Martin Götz übernimmt Gesamtvertriebsleitung bei Kemper

10-13

TITELTHEMA/KOMMENTAR

Ausbildungsstart

14-17

VORGESTELLT

Betriebsportrait: Dieter Meyer Bedachungen

18-19

SERIE AUSBILDUNG

Wir begleiten die Gesellin Larissa Würtenberger

20-21

BETRIEB

Asbest in Bitumen, Teil 2



22-23

BETRIEB

Gerüstbau-Regel: Was Betriebe jetzt hierzu wissen müssen

24-25

BETRIEB

Aufmaß mit Drohnen: Der Betrieb Sowade aus Cuxhaven setzt auf Digitalisierung

26-27

MATERIAL + TECHNIK

Advertorial: Kora Naturöle
Advertorial: Gutex Ultratherm

28-29

ARBEITSSICHERHEIT:

Dachdecker und Hautkrebs

30-31

BETRIEB

Dach-Check sorgt für Zusatzaufträge und bindet Kunden

32-33

DIGITALISIERUNG

Interview mit Christoph Krause

34-35

HOLZBAU INNOVATIV

Der Holz-Pavillon auf der Bundesgartenschau

36-37

VORGESTELLT

Frauen im Handwerk: Victoria Weber

38-39

HOLZBAU INNOVATIV

Holzmodulbauten im Nationalpark Eifel

40-41

VORGESTELLT

Simon Lerch gewinnt das Finale der Rheinzink-Masters

42-43

ADVERTORIAL INNOVATION

BMI Aktion: You´ll never work alone

44-45

AUS DER PRAXIS

Dachgeschoss-Ausbau

46-47

VERSICHERUNGEN

Schutz vor Cyber-Kriminalität

48

RÄTSEL

IMPRESSUM

50

NACHGEFRAGT

André Büschkes, ZVDH Vizepräsident

Titelbild: Viellechner Dachdeckermeister GmbH, Beilagen: Freund, Zcure



10



32



40

Digital Night mit 200 Gästen aus Industrie und Handwerk

ZEDACH-Gruppe gibt den Startschuss für den gemeinsamen Weg in die digitale Zukunft der Branche und stellt die eigenen Online-Lösungen für das Dachhandwerk vor.

Der Regional President der BMI Group für Deutschland, Ulrich Siepe, brachte das Thema auf den Punkt: „Wir wollen mit der Digitalisierung Mehrwert für die Betriebe schaffen.“ Die ZEDACH-Gruppe hatte ihn und andere Branchengrößen Anfang Juni nach Köln eingeladen, um der Industrie und den Vertretern des Handwerks ihre neuen digitalen Produkte vorzustellen: die FLEXBOX mit digitalen Werkzeugen für Dachhandwerker, DachDirekt als neues Onlinemagazin für Endkunden sowie DACH\LIVE, das Onlinemagazin für die Dachbranche. Aber auch um einen Startschuss zu geben für zukünftige gemeinsame Aktivitäten zur Digitalisierung des Dachhandwerks: „Wir stehen als Branche noch am Anfang. Aber das ist gerade für ZEDACH die Chance, da aktiv zu werden“, erläuterte Tim Schneider, Projektleiter ZEDACH Digital.

„Jetzt haben wir zusammen mit dem Handwerk eine gemeinsame Plattform. Vorher hat jeder, ob Industrie oder anderer Handel, hier und da versucht, einen Weg zu gehen, und es ist auch viel Geld versenkt worden“, erklärte Volkmar Sangl, im Vorstand der ZEDACH verantwortlich für den Bereich „Digital“. Der Einladung zur Digital Night folgten rund 200 Gäste aus Industrie und Handwerk. „Die ganze Bedachungsbranche zusammenzubringen, das hat die ZEDACH geschafft – damit wir uns, wie heute mehrfach erwähnt, als ‚Dachdecker-Familie‘ einmal austauschen und schauen, wo es Synergieeffekte gibt und wo wir letztlich gemeinsam Lösungen für die Branche finden können“, berichtete Michael Zimmermann, Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

Immer wieder wurde von Teilnehmern der Podiumsdiskussion der Zusammenhalt beschworen, gerade auch in Hinblick auf die Digitalisierung. Gastredner Michael Buck, Geschäftsführer des ZEDACH-Partners Convidera, sprach vom „Solidarprinzip in der Dachbranche“. Wenn Industrie, Handel sowie Dachdecker und Zimmerer zusammenstehen, „dann kann kein Player von außen kommen“. Als warnendes Beispiel nannte Buck das Unternehmen Thermondo im Bereich des Heizungsbaus.

„Große Themen brauchen immer einen Treiber. Von daher finde ich das Thema Digitalisierung war und ist immer noch interessant an sich. Aber auch die ‚Familie‘

„Wir sind eine große Familie.“

wiederzusehen, miteinander zu sprechen, sich auszutauschen ist wichtig“, sagte Thomas Kleinegees, Geschäftsführer von Sita. Das passt zum Ziel der ZEDACH-Gruppe. Auf dem gemeinsamen Weg in die digitale Zukunft der Dachbranche will der Marktführer im Bedachungsfachhandel Bindeglied zwischen Dachhandwerk, Industrie und Endkunde sein, um die gesamte Wertschöpfungskette für alle Akteure weiter zu optimieren. „Wir sind eine große Familie. Das hat sich heute wieder bewahrt. Es macht wirklich Spaß, die Digitalisierung in dieser Gemeinschaft nach vorne zu bringen“, sagte Volkmar Sangl.

Link zu ZEDACH Digital:
<https://zedach.digital/>



Interessante Podiumsdiskussion mit Vertretern der Industrie, des Handwerks und der ZEDACH



ZEDACH-Vorstand Bernhard Scheithauer (links) begrüßte und verabschiedete die Gäste.



Digitale Werkzeuge bringen Betrieben echten Mehrwert

Mit der FLEXBOX gibt die ZEDACH-Gruppe Dachdeckern und Zimmerern digitale Hilfsmittel an die Hand, um Abläufe optimieren und Zeit im Büro einsparen zu können. Bislang sind dies der Website-Baukasten, der Sanierungsrechner, eine Vorlage für die Angebotserstellung und ein Baustellen-Tool.

Die ZEDACH-Gruppe sieht sich als Genossenschaft in der Pflicht, ihre Kunden und Mitglieder auf dem Weg in die Digitalisierung zu begleiten und zu fördern. „Dafür wurde gemeinsam mit Betrieben die FLEXBOX, ein digitaler Werkzeugkasten für das Dachhandwerk, entwickelt“, erklärt Moritz Lewin vom Marketing & Vertrieb ZEDACH Digital. Er präsentierte jüngst die digitalen Werkzeuge im Rahmen der ZEDACH Digital Night den rund 200 Gästen aus Handwerk und Industrie.

„Wir wollen dabei helfen, dass die Betriebe weniger Zeit für das Büro und mehr Zeit auf dem Dach sowie für ihre Kunden verwenden können“, so Lewin weiter. Die verschiedenen Tools der FLEXBOX ermöglichen Dachdeckern und Zimmerern, wichtige Abläufe im Handumdrehen zu digitalisieren. Die Mitglieder und Kunden der Einkaufsgenossenschaften brauchen sich nur zu registrieren und können dann bis zu drei Monate kostenlos alles ausprobieren.

Zusammenfassend formuliert ZEDACH-Vorstand Volkmar Sangl das Ziel der FLEXBOX so: „Der Handwerker braucht wieder die eigentliche Zeit für sein Handwerk.“ Und hier habe das ganze Team von ZEDACH Digital schon einiges auf den Weg gebracht. „Riesenlob an das ganze Team für alles, was bislang schon an Tools entwickelt wurde.“

Im ZEDACH-Vorstand verantwortlich für den Bereich ZEDACH Digital, Volkmar Sangl



Im ZEDACH-Vorstand verantwortlich für den Bereich ZEDACH Digital, Volkmar Sangl



Moritz Lewin von ZEDACH Digital stellte die Produkte der FLEXBOX vor.



FLEXBOX Website-Baukasten

Dieses digitale Werkzeug wurde so entwickelt, dass der Dachhandwerker sofort loslegen kann. Wer sich fünf bis zehn Minuten Zeit nimmt, kann mit wenigen Klicks eine eigene Website erstellen.

FLEXBOX Sanierungsrechner

Für die Unterstützung in Sachen Angebote ist ein Sanierungsrechner in die jeweilige Website integrierbar. Dort können die Endkunden eine erste Anfrage generieren und erhalten direkt einen groben Preisrahmen. Das hat den Vorteil, dass es keine langen Ersttelefonate mehr gibt und dass die Kunden wissen, was sie grob an Kosten erwartet. Wird die Anfrage dann konkret, lohnt sich für den Dachhandwerker auch der zeitliche Aufwand für die Erstellung eines Angebots.

FLEXBOX Angebotserstellung

Auch beim Thema Angebot schreiben hat die FLEXBOX jetzt ein Tool zur Unterstützung. Es bietet eine standardisierte Vorlage, in der sich alle relevanten Posten befinden. So soll vor allem für kleinere Betriebe die Angebotserstellung erleichtert werden.

FLEXBOX Baustellenverwaltung

Das Baustellen-Tool ist auch mobil nutzbar. Darin enthalten sind etwa Checklisten, eine Zeiterfassung oder eine Baudokumentation, mit der die gesamte Kommunikation inklusive Sprachnachrichten, Bilder- und Videoübermittlung abgewickelt werden kann. Der Chef, auch wenn er im Büro ist, bleibt also immer im Bilde, und dies in Echtzeit. Mit dem Einsatz des Baustellen-Tools, das zukünftig mit weiteren Funktionen ausgebaut wird, lassen sich Prozesse optimieren und damit wertvolle Zeit sparen.

Link zur FLEXBOX: <https://flexbox.online/>

Bauhauptgewerbe erwartet für 2019 Umsatzplus von 8,5 Prozent

Das Baujahr 2019 wird besser als zu Jahresbeginn erwartet. „Deshalb haben wir unsere Prognose für das nominale Wachstum der baugewerblichen Umsätze im Bauhauptgewerbe von 6 auf 8,5 Prozent angehoben.“ Mit diesen Worten kommentierte der Präsident des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, Peter Hübner, die baukonjunkturelle Einschätzung des Verbandes zur Jahresmitte. Auch die Beschäftigung in der Branche werde weiter zulegen und um 20.000 auf 857.000 Erwerbstätige steigen.

Die positiven Erwartungen für 2019 stützen sich laut Hübner auf verschiedene Indikatoren. So habe der Geschäftsklimaindex im Bauhauptgewerbe im Mai deutlich höher gelegen als im Vorjahr und nähere sich wieder den Rekordwerten aus dem Herbst 2018. Der Umsatz der Betriebe mit 20 und mehr Beschäftigten habe im ersten Quartal nominal um 14,3 Prozent zugelegt, der Auftragseingang sogar um 17,8 Prozent. Gleichzeitig weise das



Bauhauptgewerbe per Ende März mit 53 Milliarden Euro den höchsten je gemessenen Auftragsbestand auf. Hübner: „Am Bau stehen also weiterhin alle Ampeln auf Grün. Wir werden auch im laufenden Jahr die Gesamtkonjunktur stützen.“

Ziegelindustrie blickt positiv in die Zukunft

Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum ist zur sozialen Frage unserer Zeit geworden. Hier gilt es auf allen politischen Ebenen entschieden gegenzusteuern“, fordert Stefan Jungk, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Ziegelindustrie. Ob das seit Monaten ausstehende Gebäudeenergiegesetz, der Mangel an bezahlbarem Bauland oder der Fachkräftemangel – die Liste der politisch zu lösenden Herausforderungen ist lang und müsse endlich energisch angegangen werden.

Hauptgeschäftsführer Dr. Matthias Frederichs freute sich über die positive Entwicklung in allen Produktparten. „Ob Wand, Dach, Fassade oder Fläche – unsere Produkte sind am Bau

gefragt. Vor allem der zuletzt schwierige Dachziegelmarkt verzeichnet einen deutlichen Zuwachs bei Produktion und Ertrag. Im Jahresvergleich konnte der Umsatz spartenübergreifend um 2,3 Prozent gesteigert werden. Angesichts der zahlreichen Bauaufgaben ist von einem positiven Geschäftsjahr 2019 auszugehen.

In der Verbandsarbeit habe besonders die Studie des Bundesverbandes zu den Potenzialen der Dachsanierung für politisches Aufsehen gesorgt, so Frederichs. „Mehr als zehn Millionen sanierungsbedürftige Dächer bieten ein enormes energetisches, wirtschafts- und beschäftigungspolitisches Potenzial, das es zu heben gilt.“

Martin Götz übernimmt Gesamtvertriebsleitung bei KEMPER SYSTEM GmbH & Co. KG

Die Kemper System GmbH & Co. KG hat ihren Vertrieb grundlegend umstrukturiert. Dazu gehört die Schaffung einer neuen Position: Martin Götz ist jetzt Leiter des nationalen und internationalen Gesamtvertriebs. Der Diplom-Kaufmann blickt auf umfassende Erfahrung in Management und Vertrieb über unterschiedlichste Kanäle zurück, und das sowohl national als auch international. Gute Voraussetzungen, um seiner neuen Position als Gesamtvertriebsleiter beim Abdichtungs-Spezialisten gerecht zu werden, die Weiterentwicklung des Kerngeschäftes über bestehende und neue Vertriebskanäle sowie den Ausbau in neuen Marktsegmenten voranzutreiben.



Bild: Shutterstock, Kemper, Fotolia, ZDH (Boris Trenkel)

Neuer politischer Vorstoß zur steuerlichen Förderung der energetischen Sanierung

Die Chefs der Fraktionen von CDU und CSU wollen das klimapolitische Profil der Union schärfen. Bei einem Treffen in Weimar verabschiedeten sie am Dienstag einen Zwölf-Punkte-Plan zur Klimapolitik, der auch die steuerliche Förderung der energetischen Gebäudesanierung enthält. Zuvor hatte Bundesinnenminister Horst Seehofer (CSU) vorgerechnet, dass das Vorhaben etwa eine Milliarde Euro pro Jahr kosten würde.

Im Gespräch mit der Nachrichtenagentur dpa befürwortete ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer vorgelegte Pläne des Bundesinnenministeriums zur steuerlichen Förderung der energetischen Gebäudesanierung. „Eine steuerliche Absetzbarkeit bei der energetischen Gebäudesanierung wäre ein richtiger und guter Schritt. Die größte Ressource zum Energieeinsparen, die wir in Deutschland heben können, liegt in der energetischen Gebäudesanierung. Dass wir an dieser Stelle etwas tun müssen, wenn wir unsere Klimaschutzziele erreichen wollen, das haben wir der Bun-

desregierung schon seit Langem gesagt. Wir hoffen, dass es nun im dritten Anlauf klappt und auch die Länder mitmachen.“



5G: schnelles Internet und Mobilfunk im ländlichen Raum ermöglichen

Auch im Handwerk sind wettbewerbsfähige Betriebe abhängig von einer funktions- und leistungsfähigen digitalen Infrastruktur. Dies gilt gerade für den ländlichen Raum. Ein Bündnis aus fünf Spitzenverbänden mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks richtete jüngst einen öffentlichen Appell an die politisch Verantwortlichen: „Nur mit einer flächendeckenden Glasfaser- und Mobilfunkversorgung können gleichwertige Lebensverhältnisse sichergestellt werden. Die Steuerungs- und Kommunikationstechnologie für die digitale Zukunft 5G muss auch im ländlichen Raum überall zur Verfügung stehen. Nur so können der Anschluss der Wirtschaft an das digitale Zeitalter und die Verwirklichung moderner Dienstleistungsangebote gesichert werden.“

Das Bündnis führt weiter aus: „Die einzelnen Schritte, mit denen eine flächendeckende Versorgung erreicht werden kann, muss die Gesamtstrategie für den Mobilfunkausbau, die die Bundesregierung bis zum Sommer vorlegen will, aufzeigen. Gute Vorschläge liegen auf dem Tisch, wie zum Beispiel eine Negativ-Auktion für wirtschaftlich schwierig zu erschließende Gebiete bei zukünftigen Frequenzauktionen.“ Mobilfunkbetreiber sollten zu lokalem Roaming verpflichtet werden, wenn eine freiwillige Kooperation im Vorfeld gescheitert ist. Dies würde dazu beitragen, die Versorgung in der Fläche deutlich zu verbessern. Lokales Roaming heißt, dass die Mobilfunkbetreiber verpflichtet werden, sich gegenseitig ihre Funknetze zu öffnen, um Funklöcher in Deutschland zu schließen.



Engagiert sich im Namen der Betriebe für ein flächendeckendes 5G-Netz: Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks.

Ausbildungsstart: So bleiben gute Lehrlinge gerne im Betrieb



Die im vergangenen Jahr erneut angestiegenen Ausbildungszahlen bei den Dachdeckern sind zwar ein gutes Vorzeichen für den Ausbildungsstart im August, doch noch immer bricht knapp jeder Dritte die Lehre ab. Wie es anders geht, zeigt der Betrieb Viellechner Dachdeckermeister GmbH aus Berlin.



Rund ein Drittel der Auszubildenden im Dachdeckerhandwerk bricht vorzeitig ab; je nach Region steigt die Zahl der Abbrecher sogar auf weit über 40 Prozent. Hinzu kommt, dass Lehrlinge auch nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung nicht unbedingt bleiben wollen. Viele zieht es an die Universitäten und manch einer denkt schon früh darüber nach, sich selbstständig zu machen. Für viele Betriebe sind die hohen Personalschwankungen eine große Belastung. Mit den Wünschen und Plänen der Azubis kann man aber durchaus rechnen und Strategien entwickeln, um seine Lehrlinge auch nach Ausbildungsabschluss zu begleiten und langfristig für sein Unternehmen zu gewinnen. Wie das funktionieren kann, zeigt die Viellechner Dachdeckermeister GmbH.

Keine unbesetzten Ausbildungsplätze

Rund vier Jahre ist es her, dass Lasse Kutzbach den Berliner Betrieb Viellechner übernommen hat. Seine Frau Kirsti kam in den Betrieb, um den Bereich Marketing und Öffentlichkeitsarbeit neu aufzubauen. Eine der zentralen Fragen, mit der sich die gelernte Kunsthistorikerin seitdem beschäftigt, ist die Nachwuchswerbung. Und der Betrieb hat Antworten gefunden: Viellechner gelingt es, genug Aufmerksamkeit und Begeisterung für Branche und Handwerk zu erzeugen, sodass heute

Bei der Azubi-Challenge zeigen Bewerber, was sie (lernen) können – und finden selbst heraus, ob das Handwerk ihnen zusagt.

keiner der insgesamt zwölf Ausbildungsplätze unbesetzt ist. Auch für den Ausbildungsstart im August haben sich gute Bewerber gefunden.

Eine Maßnahme, die sich Lasse und Kirsti Kutzbach einfallen ließen, ist die Azubi-Challenge, mit der der Betrieb von sich reden macht. „Unsere Idee haben wir in Anlehnung an die in der Wirtschaft üblichen Assessment-Center entwickelt“, erklärt Kirsti Kutzbach. Die Aktion ist aber nicht nur publikumswirksam, sondern ein guter Weg, um das handwerkliche Talent junger Menschen abseits der Schulzeugnisse kennenzulernen. Im Rahmen der Azubi-Challenge vergibt das Dach- und Holzbauunternehmen Praktikums- und Ausbildungsplätze an die Teilnehmer, die sich als besonders teamfähig und geschickt in der Bearbeitung von Schiefer, Holz und Metall erweisen.



Kirsti Kutzbach ist Marketing- und Personalverantwortliche beim Berliner Dachbaubetrieb Viellechner.



Schieferarbeiten erfordern handwerkliches Geschick.

Gute Bewerber sind immer dabei

Über mangelnde Bewerbungen oder ungeeignete Kandidaten will sich Kirsti Kutzbach nicht beklagen, der branchentypische Nachwuchsmangel plagt sie wenig. „Es sind immer genügend gute Bewerber dabei“, berichtet die Marketingfrau zufrieden. „Allerdings wären mehr weibliche Bewerber wünschenswert.“ Dass es bei Viellechner kaum Probleme bei der Besetzung der Ausbildungsplätze gibt, hat für Kirsti Kutzbach verschiedene Ursachen. „Zunächst bieten wir ein recht breites Tätigkeitspektrum.“ Die Berliner Dachdeckerei bildet nicht nur Dachdecker aus, sondern auch Zimmerer, Bauklempner und jüngst auch einen Kaufmann.

Flache Hierarchien und ein offener Austausch mit erfahrenen Kollegen sowie untereinander gehören bei Viellechner zur Ausbildung „Alle Azubis lernen bei uns die Tätigkeiten der anderen Gewerke kennen“, berichtet Kirsti Kutzbach. Ein monatlicher Lehrlingstag, an dem sich alle Auszubildenden gemeinsam einem Thema widmen, bietet fachlichen Austausch auf Augenhöhe. Möglich wird das zum Beispiel über gemeinsame Projekte, wie die Konstruktion eines Fahrradunterstands, bei dem der Holzunterbau und die Dacheindeckung gemeinsam realisiert werden.

(Vorzeitiger) Ausstieg heißt nicht immer verloren

Bei den Abbrecherzahlen liegt Viellechner deutlich unter dem bundesweiten Trend. Dass ein Lehrling vorzeitig aussteigt, kommt zwar auch im Berliner Unternehmen vor, aber nicht übermäßig – und fast immer bei den Zimmerern, wie Kirsti Kutzbach berichtet „Der Grund ist nicht die Unzufriedenheit im Betrieb, sondern dass sich die etwas romantischen Vorstellungen von diesem Beruf nicht erfüllen“, erklärt sie. „Junge Menschen träumen davon, als Zimmerer etwas aus Holz zu erschaffen und Dachstühle zu stellen. Dachaufstockungen machen wir natürlich regelmäßig und errichten zum Teil ganze Holzhäuser, aber eben nicht überwiegend. Oft wird im Bestand gearbeitet und repariert.“



Keine Belegschaft, sondern ein Team: Mit flachen Hierarchien sorgt Viellechner für eine offene Kommunikation unter allen Mitarbeitern.

Oben auf: Teamgeist und Spaß bei der Arbeit sind eine gute Basis für die erfolgreiche Ausbildung.



Auch bei Vielechener verfolgen die Auszubildenden Interessen und Ziele, die einen Ausstieg aus dem Betrieb bedeuten können. Ihre Zukunftspläne reichen vom Studium und Meisterbrief bis zur Elternzeit oder dem Wunsch, sich selbstständig zu machen. „Anfangs waren wir da verunsichert, aber heute können wir gut damit umgehen und verstehen uns als Ausbildungsbetrieb, der seinen Lehrlingen zur Seite steht“, erklärt die Marketing- und Personalverantwortliche. „Wir begleiten unsere Azubis nach Möglichkeit auch auf dem weiteren Berufsweg und suchen Wege, den Wunsch nach Qualifikation mit einer Weiterbeschäftigung bei uns zu vereinbaren.“ Eine Lösung, die Vielechener bietet, ist die Aufnahme eines dualen Studiums, über das sich die Lehrlinge nach Ausbildungsende oder auch parallel weiterbilden können. Und selbst wenn sich ein ehemaliger Lehrling selbstständig macht, bleibt man in der Berliner Dachdeckerei entspannt. „Der Markt ist groß und die Aufträge sind derzeit kaum alle zu bewältigen. Da suchen wir eher Wege, auch zukünftig zusammenzuarbeiten und lassen kein Konkurrenzdenken aufkommen“, meint Kirsti Kutzbach.



Ideen muss man haben: Lasse Kutzbach setzt bei der Nachwuchsgewinnung auf die Azubi-Challenge.

Moderne und offene Kommunikationskultur

Immer online, nur die Freizeit im Sinn und ständig auf Facebook, Instagram und Twitter – die Vorurteile über die sogenannte Generation Z, die Jahrgänge von 1995 bis 2010, sorgen bei Vielechener nicht für Vorbehalte. Im Gegenteil hat man erkannt, dass diese technikaffine Generation als erste von der Geburt an mit sozialen Netzwerken und digitalen Medien großgeworden ist – und bindet die Erwartungen und Fähigkeiten einfach ein. „Wir nutzen im Betrieb die Online-Plattform Slack, die speziell für Arbeitsgruppen entwickelt wurde. Hier tauschen sich Kollegen zu aktuellen Projekten aus, es gibt aber auch einen eigenen Azubi-Channel“, erklärt Kirsti Kutzbach.

den Beruf begeistern, weil diese glaubwürdig sind. Und unsere Auszubildenden gewinnen wiederum an Selbstvertrauen und Selbstbewusstsein, wenn sie mit den Jüngeren über ihre handfesten Berufserfahrungen sprechen.“

Aber nicht nur mit der digitalen Kommunikation ist Vielechener auf die junge Generation eingerichtet. Am heißesten Tag des Jahres fahren alle gemeinsam Wasserski – für die Lehrlinge ein echtes Highlight. Und besonders fleißige Auszubildende erhalten Bonuskarten, die dann etwa in einen Fachmessebesuch umgetauscht werden können. „Das motiviert nicht nur den Einzelnen, sondern färbt auch positiv auf die anderen ab,“ meint Kirsti Kutzbach. „Wir geben uns schon Mühe, die Ausbildung mit Anreizen zu versehen und die Motivation unserer Lehrlinge zu unterstützen und fördern.“

Nachwuchswerbung ist kein Hexenwerk

Den Erfolg beim Nachwuchs hält Kirsti Kutzbach bei allem Engagement jedoch nicht für Hexenwerk. Ihrer Meinung nach profitiert Vielechener auch davon, dass viele andere Betriebe die verhältnismäßig einfachen Mittel, die sich heute bieten, schlichtweg nicht nutzen. „Wir präsentieren uns natürlich aktiv als attraktiver Ausbildungsbetrieb, aber viele andere präsentieren sich eben gar nicht.“ Mit Erfolg und Authentizität vermittelt das Berliner Dachbauunternehmen ganz anschaulich, wie spannend, abwechslungsreich und herausfordernd das Dachhandwerk ist – und lebt alltäglich einen offenen, fairen und modernen Ausbildungsbetrieb, der zukunftsfähig ist. Ein Beispiel, an dem sich andere Betriebe orientieren können.



Azubis zum Vorzeigen

Die Auszubildenden bei Vielechener erfüllen eine Vorbildfunktion, und das nicht nur intern. Auf Messen und bei Schulbesuchen sind die Lehrlinge dabei, um ganz authentisch über ihre Erfahrungen in der Ausbildung zu sprechen. „Die positive Wirkung spürt man auf beiden Seiten“, berichtet Marketingfrau Kutzbach aus Erfahrung. „Schüler lassen sich durch die wenig älteren Lehrlinge viel eher für

Empfehlungsmarketing ohne Facebook. Bei Vielechener sind die Lehrlinge leibhaftige Testimonials für die Ausbildung.

Mit der Generation Z die Digitalisierung meistern

Den ab 1995 geborenen Jugendlichen sagt man häufig nach, dass sie völlig andere Werte und damit einhergehend eine andere Einstellung zur Arbeit haben. Dies dokumentiert sich nicht zuletzt in der Vertragslösungsquote, die in den letzten Jahren insbesondere im Handwerk angestiegen ist. Im Berufsleben stehen für diese Generation Z Spaß und eine kollegiale Arbeitsatmosphäre ganz oben. Ebenfalls erwarten diese jungen Menschen, dass die Führungskräfte ihre privaten Hintergründe kennen und immer wieder nachfragen und bei Bedarf Entlastung anbieten. Darauf sind Handwerksbetriebe oft noch nicht eingestellt und vergeben sich damit die Chance, eine nach sinnstiftender Tätigkeit strebende Generation, die einen sicheren Arbeitsplatz wünscht, für sich zu begeistern.

Die Generation Z wird damit groß, dass Informations- und Kommunikationstechnologien sich sehr schnell entwickeln und oftmals traditionelle Geschäftsmodelle bedrohen. Sie wachsen damit auf, dass Arbeit nicht mehr orts- und zeitgebunden ist. Sie hören von ihren Eltern, dass die berufliche Tätigkeit immer mehr in das Privatleben dringt und Privat- und Arbeitsleben sich verdichten. Das kann dazu geführt haben, dass dieser Generation das Privatleben sehr wichtig ist und sie sich eine klare Trennung zwischen beruflicher Tätigkeit und Privatleben wünscht. Hier kann das Handwerk mit seinen eher festen Arbeitszeiten viele Möglichkeiten anbieten.

Antje-Britta Mörstedt ist Professorin für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Vizepräsidentin der Privaten Hochschule Göttingen.



Ein weiteres herausragendes Merkmal junger Menschen ist ihr weitgehend digitaler Alltag. Das Smartphone ist praktisch zum verlängerten Arm geworden und sie sind auf einer Vielzahl von Plattformen unterwegs. YouTube, Instagram, Snapchat und Twitter sind für sie elementarer Lebensinhalt. Youtuber sagen ihnen, was gerade angesagt ist, und sie selbst lieben es, mit ihrer jeweiligen Gemeinschaft intensiv Fotos auszutauschen oder für die Plattform Tictoc kleine Filme zu drehen. Das Lernen mit YouTube-Filmen ist für diese Generation selbstverständlich.

Laut eines Artikels in der WELT kompakt vom 15. März 2018 vergewissern sich Jugendliche alle sieben Minuten, was es Neues gibt auf dem Smartphone. Zudem verbringen sie nach diesem Zeitungsartikel täglich fünf Stunden am Tag mit WhatsApp, Instagram und Co. Die jungen Leute haben Angst, sie könnten online etwas verpassen. Sie sind deshalb permanent verbunden über ihr Smartphone. Man nennt sie auch Digital Natives, also die Generation Digital. Gerade Handwerker können von ihrem digitalisierten Verhalten und Know-how profitieren. Mit dieser Generation ist sicherlich die Digitalisierung im Handwerk gut zu meistern.

Text: Antje-Britta Mörstedt, Bild: mtec

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Mit hoher Wertschätzung Fachkräfte gewinnen



Wenn sich ein Dachdeckermeister aus Thüringen im Speckgürtel Stuttgarts selbstständig macht und daraus binnen fünf Jahrzehnten ein Unternehmen mit rund 60 Mitarbeitern wird, hat er wohl vieles richtig gemacht. Was ihm noch fehlt, sind genügend Fachkräfte.

Ein Thüringer Familienbetrieb wechselt ins „Ländle“ – das ist schon für sich eine ungewöhnliche Story. Zudem ist es auch noch eine echte Erfolgsgeschichte des Betriebs Dieter Meyer Bedachungen GmbH aus dem Stuttgarter Speckgürtel. Das Rezept: „Wir haben durch frühzeitige Erweiterung der Tätigkeitsfelder auf Zimmererarbeiten, Klempnerarbeiten oder Dachbegrünungen sowie als Komplett-Dienstleister für Dachsanierungen aller Art, unterstützt durch über 60 hochmotivierte Mitarbeiter und einen modernen Maschinenpark, das Unternehmen für die Zukunft bestens gerüstet“, heißt es auf der Homepage. Der Betrieb verfügt heute über einen gesunden Auftrags-Mix von öffentlichen Auftraggebern, privaten Bauherren und Gewerbebau-Kunden.



Von Thüringen auf die andere Mauerseite ins „Ländle“

Wie es dazu kam? Der Dachdecker- und Tünchermeister August Meyer eröffnet den Betrieb 1897 in Erfurt, den sein Sohn, Dachdeckermeister Karl Meyer, später übernimmt und bis 1968 weiterführt. Der Enkel, Dachdeckermeister Dieter Meyer, betreibt die Familientradition weiter, indem er auf der anderen Seite der Mauer einen Dachdeckerbetrieb in Köngen in Baden-Württemberg gründet. Er führt diesen Betrieb bis Anfang 2005 zu einer der erfolgreichsten Dachdeckereien in der Region.

Gemeinsam mit dem Urenkel, Dachdecker- und Klempnermeister Gregor Meyer, leitet Olaf Höhn seit 2005 das Unternehmen Dieter Meyer Bedachungen GmbH. Im Gegensatz zu Meyer ist Höhn kein Handwerksmeister, sondern ein Betriebswirt. Und bereits damit wird dokumentiert, dass ein erfolgreicher Handwerksbetrieb eben auch betriebswirtschaftlich erfolgreich arbeiten muss.

Rund 60 Mitarbeiter sind durchaus nicht die „Schallmauer“ für den Kögener Handwerksbetrieb. Vor einer weiteren Vergrößerung – personell und räumlich – haben die beiden Geschäftsführer keine Angst. Auch wenn das noch mehr Verantwortung bedeutet: Für ein gesundes Wachstum tragen beide gerne diese

Seit 2005 leitet der Betriebswirt Olaf Höhn gemeinsam mit dem Dachdecker- und Klempnermeister Gregor Meyer das Unternehmen.

*Gas geben bei der Nachwuchssuche:
Sieben DAZubi-smarts sind im Betrieb im Einsatz.*

Verantwortung. „Personell ginge es – wäre da nicht der Fachkräftemangel. Und leider fehlt auch der Platz für die Erweiterung des Betriebs“, bedauert Olaf Höhn.

Jugendliche verstehen und erreichen

„Die neue Generation hat nicht nur eine andere Sprache – sondern auch andere Werte“, so die nüchterne Feststellung von Olaf Höhn. Die richtige Sprache – und Ansprache – des potenziellen Nachwuchses für die Ausbildung zum Dachdecker, Klempner oder Zimmerer ist nur einer der Schlüssel zur Fachkräftegewinnung. Der „Zweitschlüssel“ ist für Höhn, die mühsam gewonnenen Fachkräfte auch dauerhaft im Team zu halten. Geht es um das Thema Fachkräfte gewinnen und halten, dann ist der Geschäftsführer voll in seinem Element. Im Interview sagt er selbst: „Bitte bremsen Sie mich, wenn ich schwerpunktmäßig über Ausbildung rede.“

Geld ist nicht (mehr) alles

„Gutes Geld in der Ausbildung und im späteren Beruf zu verdienen, ist natürlich so etwas wie ein Grundbedürfnis“, weiß der 53-jährige Betriebswirt. „Freizeit und Feierabend sind aber ebenso wichtig.“ Work-Life-Balance, wie das auf Neudeutsch heißt. In den Sozialräumen stehen die Pokale aus der „guten alten Zeit“, wie Olaf Höhn schmunzelnd erklärt. „Da haben wir noch Fußball gespielt und sind Drachenboot gefahren.“ Heute ist nach Feierabend einfach Feierabend. Daran ändern auch das Profi-Kicker-Gerät und die Mitarbeiter-Sauna in den Betriebsräumen wenig.

Wenn der Betrieb Meyer Bedachungen an Berufs-Infomesen in der Region teilnimmt und an Schulen Präsenz zeigt, sind die Komplett-Dach-Experten eine echte Bereicherung mit großem Spaßfaktor beim Schieferherzen-Schlagen und Dach-Wettdecken. „Doch ernsthaft ins Handwerk wollen nur wenige Jugendliche“, stellt Höhn ganz nüchtern fest. „Da hören wir von den Eltern, dass es ihre Kinder mal besser haben sollen. Und in unserer Baby-Boomer-Generation befinden sich anscheinend die Dinosaurier, die noch mit Holz, Metall und Ton in der Schule gewerkelt haben.“

*„Doch ernsthaft
ins Handwerk
wollen nur wenige
Jugendliche.“*



Social Media ist keine Wundertüte

Natürlich können über Facebook & Co. junge Menschen erreicht werden. Da hat Olaf Höhn keine Zweifel. Aber für ihn leben diese Posts von Spontanität – nicht von zensierten und danach zur Veröffentlichung freigegebenen Clips von Hobby-Influencern. Außerdem weiß er nur zu gut, dass Social Media auf Augenhöhe stattfindet und fast schon ein Fulltime-Job ist. „Wir Alten locken da keinen hinterm Ofen hervor.“

Da setzt das Kögenger Unternehmen lieber auf unkonventionelle Ideen. Eine davon ist die inzwischen schon landesweite DAZubi-Nachwuchskampagne. „Wir machen kein Lifestyle mit schirmmützentragenden Rollbrettfahrern, sondern stellen mal Studium, Büro und Handwerk gegenüber – und jeder soll selbst seine Schlüsse ziehen“, fordert Höhn.

DAZubi-smart: eine coole Idee

Auch die Idee, Auszubildenden einen aufmerksamkeitsstark gestalteten „DAZubi-smart fortwo“ zur privaten Nutzung zur Verfügung zu stellen, stammt maßgeblich aus dem Hause Meyer Bedachungen und der Dachdecker-Innung Stuttgart, bei der Olaf Höhn zum Vorstand zählt. 60 dieser sympathischen Botschaftsträger sind schon auf der Straße, davon sieben im Betrieb Meyer Bedachungen. Inzwischen ist der smart aber kein Privileg der Azubis mehr. Auch die anderen gewerblichen Mitarbeiter des Betriebs können sich für den kleinen Dienstwagen zur privaten Nutzung entscheiden.

*Auch reine Klempnerarbeiten gehören
zu den Kundenaufträgen von Dieter Meyer
Bedachungen.*



Allzeit einsatzbereit sind die 60 Mitarbeiter und der Fuhrpark.

Wertschätzung statt Ablösesumme

Jedem einzelnen Mitarbeiter jeden Tag zu zeigen, dass man ihn wertschätzt und stolz darauf ist, ihn im Team zu haben, das ist Höhns erfolgreiches Konzept von der Ausbildung bis zur Rente. Die geringe Mitarbeiter-Fluktuation im Betrieb zeigt, dass dieses Konzept aufgeht. Regelmäßige Mitarbeiter-Besprechungen, ein „Freud-und-Leidkasten“ für Anregungen und Kummer-Mitteilungen und die Bereitschaft der Geschäftsführung, immer ansprechbar für die Mitarbeiter zu sein, gehören zum Erfolgsmodell. „Wir helfen natürlich auch bei privaten Problemen – vom akuten finanziellen Engpass bis zur Wohnungssuche.“

Von der aktuell diskutierten Ablösesumme für frisch Ausgebildete hält Olaf Höhn überhaupt nichts: „Wir sind nicht im Fußballgeschäft. Wo soll das anfangen und enden?“, fragt er sich. Auch die Ausbildung von Geflüchteten oder Jugendlichen aus anderen EU-Staaten ist für Höhn keine Lösung des Fachkräftemangels. Vier Erfahrungen mit der Ausbildung von Flüchtlingen sind gescheitert. Und anderen EU-Ländern die dort ebenso dringend benötigten Fachkräfte zu entziehen oder nach der Ausbildung in Deutschland vorzuenthalten, hält er für schlichtweg unfair.



Bei Dieter Meyer Bedachungen kümmert sich mit Dachdeckermeister Reiner Rosenhammer ein Ausbildungs-Meister persönlich um den Nachwuchs in den drei Ausbildungsberufen Dachdecker, Klempner und Zimmerer sowie um die Fortbildung der Fachkräfte. „Wir versuchen, komplette Baustellen mit Azubis und dem Azubi-Meister abzuwickeln“, erklärt Höhn das Konzept für intensive und gute praktische Ausbildung.

„Die Politik muss Lösungen bieten“

„Versuchen wir doch ehrlich zu bleiben: Digitalisierung ist nicht unser Handwerk, auch wenn Dachhandwerker ab und zu mal

eine Drohne fliegen lassen“, erläutert Höhn. Allerdings sieht er ein großes Potenzial in BIM – dem Building Information Modeling. „Das wäre die Chance, ein Bauwerk ganzheitlich zu betrachten, anstatt immer nur an Detaillösungen zu arbeiten. Das könnte viele Konflikte zwischen Bauherr, Handwerker und Planer vermeiden helfen.“



Nicht nur bei „Heavy-Metal-Fans“ schlägt das Herz bei dieser Werkstatt höher.



Der Platz wird eng im Kögenger Gewerbegebiet für den expandierenden Betrieb.

Olaf Höhn ist überzeugt: Wenn etwa Ausbildungsvergütungen freigestellt werden von Sozialabgaben und Steuern, also brutto für netto ausbezahlt werden, und wenn gewerbliche Mitarbeiter nach 40-jähriger Tätigkeit mit einer auskömmlichen Rente den wohl verdienten und erarbeiteten Ruhestand genießen können, dann wird Handwerk wieder attraktiver. Gerade das Handwerk rund ums Dach, bei dem es wirklich um Handarbeit geht, bei jedem Wetter und oft unter Termindruck.

Und damit ist er wieder beim Thema Nachwuchs und Fachkräfte - dem Thema, bei dem er uns zu Beginn des Gesprächs gebeten hatte, ihn etwas zu bremsen. Warum denn? Genau das ist schließlich das Erfolgsgeheimnis und die Zukunft des Handwerks.

Weitere Informationen zum smart für Azubis unter: www.dazubi.de

EIN METALLDACH ZUM BEPFLANZEN. ZAMBELLI MACHT'S.

SOFORT
ABNAHME-
FERTIG



Ein nachhaltiges Gründach?

Ein Metalldach in Leichtbauweise?

Wählen Sie RIB-ROOF Metalldachsysteme von Zambelli und Sie erhalten beides. Mit unserem Gründach-Komplettsystem können Sie extensiv begrünte Dachflächen schnell, sicher und wirtschaftlich realisieren. Neugierig? Rufen Sie uns unter 09931 895 90-0 an und lassen sie sich persönlich beraten!

www.zambelli.com

zambelli

EINFACH FUNKTIONELL BEDACHT

MADE IN GERMANY

Eine Dachdeckerin geht ihren Weg als Gesellin

Dachdeckerin Larissa Würtenberger berichtet für Das DACH über ihre Erfahrungen und Erlebnisse als Gesellin – persönlich in ihren eigenen Worten. In Folge 1 geht es um ihre Abschlussprüfung als Auszubildende, die ersten Wochen in der neuen Arbeitskolonne und Filmaufnahmen für den Hessischen Rundfunk.

Bestandene Prüfung zur Gesellin: Erleichterung und Stolz

Völlig erschöpft und überwältigt endet mein Tag gegen sechs Uhr abends im Berufsbildungs- und Technologiezentrum in Weiterstadt. Ich habe meine praktische Gesellenprüfung hinter mir. Mit gemischten Gefühlen verlasse ich das Gelände, da nicht alles nach Plan verlief. Jetzt steht mir das Schlimmste noch bevor – warten. Eine Woche später versammelten wir Prüflinge uns zur Verkündung der Ergebnisse erneut in der Schule. Jeder wurde nach der Reihenfolge der Liste in den Klassenraum gebeten. Als mein Name fiel, schlug mein Herz schneller vor Aufregung. Dann war ich dran: „Larissa Würtenberger, herzlichen Glückwunsch, Sie haben ihre Gesellenprüfung erfolgreich bestanden.“ Mir kullerte vor Erleichterung und Stolz eine Träne übers Gesicht. Nach zweieinhalb Jahren Ausbildung bin ich endlich Dachdecker-Gesellin.

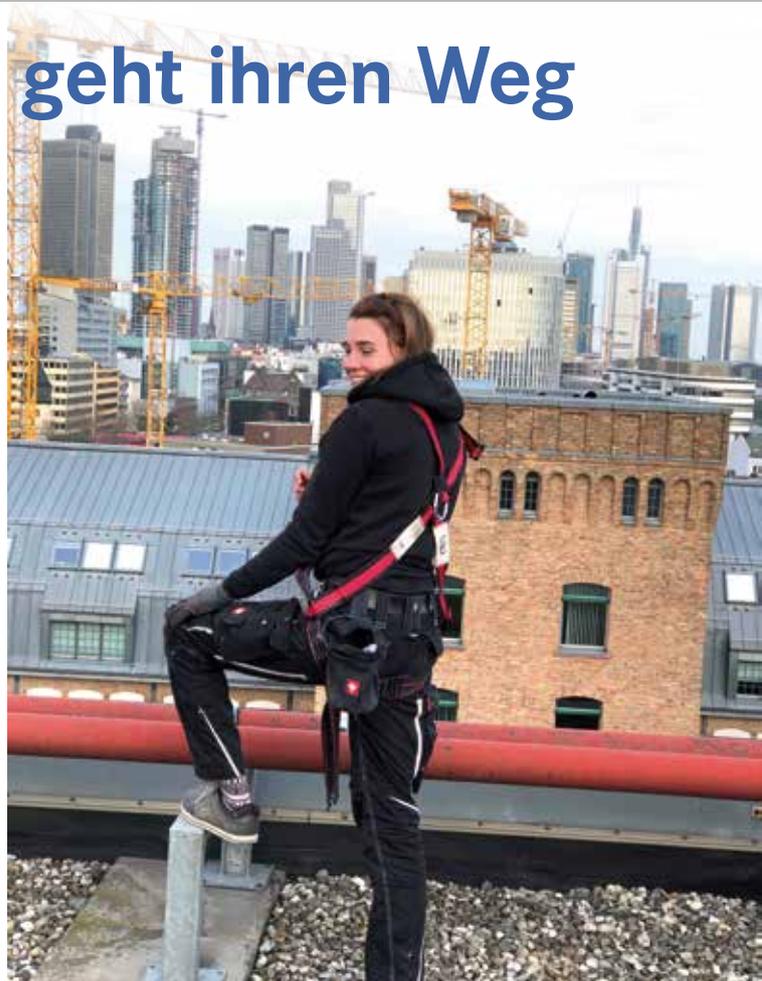
Vom Azubi zur Gesellin: erstmal den Schalter umlegen

Die ersten Wochen musste ich mich, ehrlich gesagt, daran gewöhnen zu sagen, dass ich mittlerweile Gesellin bin. Es schien mir am Anfang noch so surreal und ich suchte den Schalter, der für den Wandel vom Azubi zur Gesellin umgelegt werden musste. Etwas realer wurde es nach dem Gespräch mit meinem Chef. Ich erhielt einen unbefristeten Arbeitsvertrag und wir haben den Stundenlohn besprochen. Mir wurde eine feste Kolonne zugeteilt, die sich aus einem Gesellen als Vorarbeiter und zwei Helfern zusammensetzt. Mit unserer Kolonne bekamen wir dann auch direkt eine Großbaustelle in Bad Schwalbach, also eher ungewöhnlich, da diese auch nicht gerade um die Ecke lag.



Meine Arbeitsschritte haben sich am Anfang nicht viel verändert. Wie üblich habe ich beim Be- und Entladen geholfen, die Arbeit erledigt und aufgeräumt, so wie alle anderen. Ich führte bezüglich meiner Arbeitsweise auch ein intensiveres Gespräch mit meinem Vorarbeiter. Dabei sagte ich ihm, dass ich Angst habe, Sachen falsch zu machen oder falsch bei Entscheidungen zu reagieren. Seine Worte waren klar und eindeutig: „Mache einfach.“ Ich entgegnete ihm mit einem Blick und fragte: „Echt? Aber was ist, wenn...“ Und dann fiel er mir wieder ins Wort: „Mache einfach, vertraue mir. Wenn was schief geht, wird man es retten können. Mache dir keine Gedanken, dass du was falsch machst, sondern mache es einfach.“

Abdichtungsarbeiten an der Abdeckung für den Aufzugschacht, der gleichzeitig zur Entlüftung dient.



Freier Blick auf die Skyline von Frankfurt: Larissa Würtenberger hat Spaß auf dem Dach.

Zurzeit bin ich in Frankfurt eingesetzt und ich denke mal, dass die zukünftigen Baustellen größtenteils im Rhein-Main-Gebiet liegen werden. Der Schwerpunkt liegt definitiv auf Steildach.

„Mache einfach, vertraue mir. Wenn was schief geht, wird man es retten können. Mache dir keine Gedanken, dass du was falsch machst, sondern mache es einfach.“



Ziegelwerfen in luftiger Höhe – auch ein Teil der täglichen Arbeit

Als Dachdecker-Gesellin auch mal selbst den Ton angeben

Es gab echt gute Tage auf der Baustelle, aber auch schlechte Tage, an denen mal etwas nicht klappte. Ich habe mich davon schnell runterziehen lassen und an mir und meinen Fähigkeiten gezweifelt. Aber davon lasse ich mich natürlich nicht unterkriegen und habe erst recht den Ansporn, besser zu werden. Und dann begann sich der Schalter bei mir umzulegen. Um weiterzukommen und den Namen einer Gesellin tragen zu können, muss man auf eine gewisse Art und Weise den Ton angeben, allerdings ohne egoistisch oder heroisch zu wirken.

Ich persönlich habe eine gesunde Balance gesucht in der Kommunikation zwischen Gesellen und Helfern, aber auch unter den Gesellen selbst. Ich fände es einfach falsch, mich ab sofort auf die Baustelle zu stellen und andere Leute rumzukommandieren, nur weil ich ja jetzt Gesellin bin. Dennoch hat sich meine Präsenz nach knapp vier Monaten im Betrieb Falter GmbH und auf der Baustelle geändert. Ich gehe ganz anders an die Arbeitsschritte heran, überlege, was wir an Material für den nächsten Tag brauchen, welche Tätigkeiten heute durchgeführt werden können. Der Ton wird natürlich immer noch von dem Vorarbeiter angegeben, aber zwischendurch mische ich mich da auch ein.



Larissa Würtenberger macht vor allem Eindeckungen auf dem Steildach.

Ich arbeite öfters alleine als vorher, aber dennoch in der Gruppe zusammen. Ich bin zufrieden, wie sich das alles bisher entwickelt hat und bin mir sicher, dass es immer besser und vor allem weiter geht. Mein Fokus liegt generell auf dem Entwicklungsprozess. Ich möchte lernen, mich verbessern und an meinen Fähigkeiten arbeiten, um irgendwann sagen zu können, dass ich mein Handwerk sicher beherrsche. Die nächste Baustelle wartet.

Gesellin spielt eine Hauptrolle in TV-Beitrag über den Betrieb

Der Hessische Rundfunk kam auf mich zu, da die Journalisten die Beiträge der Handwerkskammer Rhein-Main gesehen hatten, wofür ich auch schon vor der Kamera gestanden hatte. Die HWK wiederum kam auf mich zu durch Germanys Power People, also die Aufnahme in dem Kalender Miss Handwerk 2019. Der Kalender war so der Stein, der das alles ins Rollen gebracht hat.

Für die Filmaufnahmen habe ich einen Anruf bekommen von unserem Büro. Da hieß es einfach: „Ja Larissa, das Fernsehen kommt morgen in die Firma, Schule fällt aus.“ Das Fernsehen wollte eine Handwerksreihe drehen mit Beiträgen über verschiedene Gewerke. Was die Dachdecker betrifft, haben die Journalisten sich dementsprechend auch diverse Betriebe angeguckt, sich dann aber letztendlich für unsere Firma entschieden, weil sie es eben sehr spannend fanden, dass der Betrieb mit mir eine Dachdeckerin beschäftigt. Sie wollten damit auch das Thema aufgreifen, dass eben nicht nur Männer handwerkliche Berufe lernen und leben.

Asbest in Bitumen: Abfälle werden illegal im Wald entsorgt

In Brandenburg scheint das Vertrauen zwischen den Dachdeckern auf der einen und Containerdiensten und Entsorgungsanlagen auf der anderen Seite zerstört. Von Abfallmafia ist bereits die Rede. Wir erläutern, welche Folgen das für die Betriebe in Sachen Entsorgung asbesthaltiger Bitumenabfälle hat.

Eine Polizeimeldung von Anfang Mai zeigt, wie sehr sich die Lage in Sachen Entsorgung asbesthaltiger Bitumenabfälle im Land Brandenburg bereits zugespitzt hat. Gleich mehrere Tonnen Asbestabfälle wurden in dortigen Waldgebieten wild und damit illegal entsorgt. Ermittelt wird gegen eine Baufirma und einen Landwirtschaftsbetrieb. „Wir sitzen auf einem Pulverfass, die Lunte ist nicht mehr lang“, sagt Anke Maske, Landesgeschäftsführerin der Brandenburger Dachdecker.

Dachdecker werden Abfälle nicht los

„Unsere Betriebe sorgen dafür, dass das giftige Material von den Dächern kommt und leisten mit energetischer Sanierung einen Beitrag zum Klimaschutz. Doch bei der Beseitigung lassen Entsorger und die Politik sie im Regen stehen“, ergänzt Maske. Viele Containerdienste und Entsorgungsanlagen würden keine asbesthaltigen Bitumenabfälle mehr annehmen. Selbst dann, wenn die vorgeschriebene Beprobung vorliege für die Abfälle, die vor 1993 verbaut wurden. Nach 1993 ist Asbest sowieso als Bestandteil von Bitumenbahnen verboten.

„Finden die Betriebe noch Containerdienste, die ihre Abfälle annehmen, dann halten sie das geheim“, berichtet Maske. Jeder versuche für sich eine Lösung zu finden. Das kann auch heißen, das alte Material einfach auf dem Dach zu lassen und darüber zu bauen. „Es hat sich Resignation breit gemacht. Denn viele Betriebe haben sich schulen lassen, um die Beprobung der Abfälle selbst durchführen zu können. Eine Besserung ist dennoch nicht in Sicht“, berichtet Maske.



„Wir sitzen auf einem Pulverfass, die Lunte ist nicht mehr lang.“

Streitet für sichere Entsorgungswege: Anke Maske, Geschäftsführerin des Landesverbandes der Dachdecker in Brandenburg



Kosten pro Tonne Abfall explodieren

Gegenüber Radio Antenne Brandenburg stellte etwa Dachdecker Kai-Uwe Reipert, Vorstandsmitglied der Innung Cottbus, deshalb klar, den Abriss alter Eindeckungen nicht mehr anzubieten. „Wir haben eine schlanke Verwaltungsstruktur. Für uns ist dieser Verwaltungsaufwand so enorm, dass ich keinen Mitarbeiter derzeit habe, dem ich diese Arbeit übergeben kann.“ Für Maske kommen da noch die explodierenden Entsorgungskosten hinzu. „Wir haben dazu eine Umfrage unter unseren Betrieben gemacht. Es gibt inzwischen Preise pro Tonne von bis zu 2.000 Euro inklusive Analytik-Kosten für die Beprobung.“ Maske will jetzt die politische Lobbyarbeit intensivieren, um das Thema mehr in die Öffentlichkeit zu bringen. „Wir haben ja im Herbst Landtagswahlen.“

Asbesthaltige Abfälle dürfen nicht einfach so in Entsorgungsanlagen verbrannt werden.



Seit 1993 ist Asbest in Bitumenbahnen auch in den neuen Bundesländern verboten.

Lage in Berlin wieder entspannter

Doch warum ist eigentlich gerade in Brandenburg die Entsorgungssituation bei Asbest in Bitumen so schwierig? Denn etwa in Berlin, das im vergangenen Herbst auch noch sehr stark betroffen war, hat sich die Lage für die Dachdecker nach Aussage von Ruediger Thaler, Geschäftsführer der Landesinnung des Dachdeckerhandwerks Berlin, entspannt: „Wir haben fünf Schulungstermine zur Qualifikation in Sachen Probeentnahme für 150 Personen durchgeführt, ein Teilnehmerrekord für eine einzelne Maßnahme. Nach meinem Kenntnisstand scheint die Entsorgung damit besser zu funktionieren, da bei der Entnahme der Umweg über die Labore entfällt.“

Warum hat die intensive Schulung in Brandenburg kaum zu einer Entspannung beigetragen?



Vertrauen der Akteure ist in Brandenburg zerstört

Die Geschäftsführerin der Sonderabfallgesellschaft Brandenburg/Berlin (SBB), Ariane Blaschey, hat dazu eine klare Meinung: „Das früher vorhandene Vertrauen zwischen den beteiligten Akteuren ist seit der Entdeckung der ersten asbesthaltigen Bitumenabfälle im vergangenen Sommer zerstört und bislang nicht wiederaufgebaut worden.“ Denn aus ihrer Sicht gibt es ausreichend Kapazitäten für alle Chargen. „Entsorgungssicherheit ist da.“ Die SBB habe im Herbst 2018 Merkblätter zum Thema als Hilfestellung herausgegeben. „Für uns ist klar, asbesthaltige Abfälle dürfen nicht einfach verbrannt werden. Und in Sachen Beprobung ist unsere Linie, dass

diese nur für bis 1993 verbaute Materialien nötig ist“, erläutert Blaschey. Allerdings habe die SBB keine Anweisungsbefugnis gegenüber den Entsorgern.

Umweltministerium stellt vereinfachtes Verfahren in Aussicht

Das Umweltministerium Brandenburg als federführende Behörde beteiligte sich an Gesprächen der beteiligten Akteure, um an Lösungen mitzuwirken. Dort heißt es: „Für asbesthaltige Bitumenpappe wurde die Möglichkeit geschaffen, diese Abfälle mit Ausnahmegenehmigung auf bestimmten Deponien im Land Brandenburg abzulagern. Derzeit prüfen wir die Möglichkeiten für ein vereinfachtes Verfahren.“

GUTEX ULTRATHERM®

ULTRAROBUST, ULTRAFEST, ULTRASICHER

Die Unterdeckplatte mit einzigartiger Regensichtheit dank patentierter Nut- und Feder-Profilierung



DER
GUTEX
EFFEKT



Ökologische Dämmstoffe aus Schwarzwaldholz.

Erfahren Sie mehr über Holzfaserdämmung unter ultratherm.gutex.de

GUTEX®
DÄMPLATTEN AUS SCHWARZWALDHOLZ

Neue Gerüstbau-Regel: Was Dachdecker beachten müssen



Text: Michael Podschadel, Bilder: Pixabay (Michael Gajda), Shutterstock

Die im Februar 2019 überarbeitete Gerüstbau-Regel (TRBS 2121 Teil 1) sorgt für Unruhe unter Dachdeckern. Wir erläutern, was ausführende Betriebe und ihre Mitarbeiter praktisch tun sollten, um sich in Sachen Haftung oder Regress abzusichern.



Fehlt der Seitenschutz, ist die Nutzung von PSAgA angezeigt (Auffanggurt, Verbindungsmittel und Helm mit Kinnriemen).

Im überarbeiteten Regelwerk heißt es etwa ausdrücklich, dass sich die Nutzer des Gerüsts nach Übernahme vom Gerüsthersteller eigenverantwortlich um den sicheren Gebrauch und Betrieb des Gerüsts kümmern müssen. Konkret wird auf die Inaugenscheinnahme und Funktionskontrolle durch den Gerüstnutzer verwiesen. Das neue Regelwerk nimmt die Gerüstnutzer stärker in die Verantwortung – ab sofort sind somit auch Dachdecker, Spengler und Co. explizit zur Kontrolle und sicheren Inbetriebnahme verpflichtet.

Die aktualisierte Gerüstbau-Regel stellt unmissverständlich klar: Veränderungen am Gerüst dürfen ausschließlich vom Gerüsthersteller vorgenommen werden. Völlig unabhängig davon, ob das Gerüst fehlerhaft aufgebaut ist oder nicht. Deshalb gilt hier für Dachdecker-Betriebe und ihre Mitarbeiter: Finger weg, egal um welche Veränderungen oder Umbauten es geht.

Wie der Dachdecker sich gegen fehlerhaften Gerüst-Aufbau schützt
Und wenn das Gerüst nicht regelgerecht ausgeführt ist, gilt es sofort Kontakt zum Gerüstbauer aufzunehmen mit dem deutlichen Hinweis, schnell nachzubessern. Passiert das nicht zeitnah, sollte der Dachdecker dem Gerüstbauer die Ausfallzeit in Rechnung stellen.

Als Ausgleich dafür, dass die Mitarbeiter auf der Baustelle unproduktiv warten mussten. Zudem ist es für den Dachdecker dringend angezeigt, beim Bauherrn eine Behinderungsanzeige einzureichen, um sich abzusichern gegen eine mögliche Konventionalstrafe wegen Zeitverzögerungen.

Gerüstbau-Regel: Was der Dachdecker vorab prüfen muss

Der Gerüstbauer hat die regelgerechte Ausführung und Prüfung zu dokumentieren. Dafür bringt er im Aufgangsbereich eine Kennzeichnung an, wo Dachdecker die wichtigsten Daten zur Nutzung ablesen können, an die es sich zu halten gilt. Prüfen muss der Dachdecker das Gerüst dennoch vorab durch Inaugenscheinnahme. Was beinhaltet das? Inaugenscheinnahme meint genau dies: dass man eine sorgfältige Sichtkontrolle durchführt, und zwar nicht bei jedem Detail, sondern mit Blick auf die wichtigsten Kriterien.

Um die Standsicherheit zu prüfen, kann ein Dachdecker selbstverständlich keine statischen Tests durchführen. Ob das Gerüst aber auf einem festen, tragfähigen Untergrund steht oder teils schon einsinkt, ist mit einem Blick zu erkennen – wenn man hinschaut. Gleiches gilt für fehlenden Seitenschutz. Stellt man hier einen Mangel fest, sollte der Bauherr informiert werden. Gerüstbau-Regel: Seitenschutz notwendig für sicheres Arbeiten. Klassisches Beispiel einer Veränderung am Gerüst ist das temporäre Entfernen des Seitenschutzes, um Baumaterial einfacher aufs Gebäude transportieren zu können. Dieser Eingriff in die Konstruktion ist auf Baustellen gängige Praxis. Das Problem dabei: Allzu oft wird der Seitenschutz nicht wieder eingesetzt. Stürzt dann ein Mitarbeiter vom Gerüst, kann der Gerüsthersteller nicht in die Verantwortung genommen werden.

Auf das Vorhandensein des vorgeschriebenen Seitenschutzes zu achten, ist für jeden Gerüstnutzer eine der wichtigsten Aufgaben. Entfernte Rohre und andere Bauteile wieder einzusetzen, im schlimmsten Fall sogar erst einmal wiederfinden zu müssen, ist zwar ärgerlich und kostet Zeit. Es kann in der Folge aber Leben retten. Besonderes Augenmerk sollten Dachdecker dabei auf die oberste Gerüstlage richten, die zu den Arbeitsbereichen



Ohne sicher und korrekt aufgestellte Gerüste sind viele Dacharbeiten kaum durchzuführen.

zählt und die bei Ausrutschern auf dem Dach vor einem Sturz in die Tiefe bewahren soll. Fehlt hier oder an anderer Stelle der Seitenschutz oder ist nicht auffindbar, darf natürlich nicht gearbeitet werden.

Auch wenn ein Dachdecker mehr Gewicht auf das Gerüst bringt, als die angegebene Lastklasse zulässt, ist er bei einem Unfall oder einer Beschädigung des Gerüsts voll in der Verantwortung.

Verantwortlichkeiten sind präziser geklärt

Die Gerüstbau-Regel nimmt in der aktualisierten Form deutlich auch Dachdecker und Zimmerer als Gerüstnutzer in die Verantwortung. Dies ist in erster Linie eine genauere Ausformulierung einer Sicherheitsregel, die zuvor schon galt und von vielen Betrieben auch beherzigt wurde. In manchen Punkten gibt es jedoch sinnvolle Präzisierungen, um Fragen der Verantwortlichkeit jetzt im Vorfeld eindeutiger klären zu können. Grundsätzlich kam man resümieren: Je größer das allgemeine Sicherheitsverständnis aller beteiligten Gewerke ist, desto geringer bleibt der Kontrollaufwand für die einzelnen Beteiligten.

**Dokumentation
ist Pflicht!**

Wir haben die Lösung!

ABS-Lock Book Montage- & Wartungsdokumentation

ABS
Absturzsicherung mit System



abs.lock-book.com

Aufmaß für alle Dächer mit der Drohne



Bei der Dachdeckermeister SOWADE GmbH ist die Drohne ein fester Bestandteil der betrieblichen Prozesse. Sie kommt jetzt bei jedem Aufmaß zum Einsatz. Lesen Sie hier, warum im Betrieb kein Mitarbeiter mehr persönlich für die Vermessung aufs Dach steigt.

Wenn Henning Mirchel seinen kleinen Koffer vor Ort auf der Baustelle öffnet und ganz vorsichtig die Drohne heraushebt, ihre Flügel ausfaltet und sie dann auf die Startfeld-Unterlage stellt, dann ist es wieder Zeit für ein Dach-Aufmaß. Im Betrieb Dachdeckermeister SOWADE GmbH in Cuxhaven mit den rund 40 Mitarbeitern ist die Drohne inzwischen ein integraler Bestandteil der betrieblichen Abläufe. Sie kommt nicht nur hier und da mal bei der Wartung oder der Aufnahme von Schäden zum Einsatz. Nein, bei Sowade ist die Drohne der für das Aufmaß zuständige „Mitarbeiter“.

Systematisch wird hier die Digitalisierung der Geschäftsprozesse betrieben. Und die Drohne ist ein wichtiger Baustein. „Wir wollen uns Aufwand sparen sowie so punktgenau und exakt wie möglich Dachflächen vermessen“, benennt Mirchel die Zielsetzung.



Zwei Führungskräfte als Drohnen-Piloten

Um das Projekt professionell anzugehen, wurden mit ihm und Patrick Gottschalk zwei Führungskräfte als Piloten auserkoren. Was man dafür an Kompetenzen mitbringen sollte? „Du brauchst schon ein elektronisches Verständnis. Es gibt bei der Drohne eine Vielzahl an Möglichkeiten der Kalibrierung. Da muss man schon einschätzen können, was wirklich gebraucht wird“, erläutert Dachdeckermeister Gottschalk. „Und ein wenig Begabung beim Lenken und Spaß an diesem Fliegen braucht es auch.“

Zudem gibt es einen Partner, der sich mit der Drohnen-Technik auskennt. SOWADE arbeitet hier mit dem Unternehmen Airteam aus Berlin zusammen. Gottschalk und Mirchel haben mit deren Experten auch eine zweitägige Schulung absolviert. „Mit einem guten Tempo und ohne große Pausen haben wir in diesem Crash-Kurs eine sinnvolle Einweisung bekommen. Das Fliegen und das Einstellen der Drohne muss man danach sowie so selber üben“, sagt Zimmerermeister Mirchel.

Nach der Drohnen-Schulung direkt die Aufmaß-Praxis

Die Praxis ergibt sich bei einer Vielzahl an neuen Aufträgen quasi von selbst. „In den ersten sechs Wochen nach der Schulung haben wir beide schon knapp 15 Aufmaß-Projekte mit der Drohne realisiert. Zum Einsatz kommt ein Flugobjekt, das unter zwei Kilogramm wiegt. So brauchen die beiden Piloten keinen

Erst wird die Steuerung kalibriert und dann kann die Drohne abheben.

Die Drohne liegt einsatzbereit auf der Start- und Landefläche.



offiziellen Drohnenführerschein. Und was ist bei der Auswahl so einer Drohne entscheidend? „Sie sollte GPS haben und eine exzellente Kamera. Zudem ist sehr wichtig, dass die Drohne nach entsprechender Kalibrierung auch tatsächlich stabil in der Luft steht. Denn wir haben hier in Cuxhaven starke Winde“, berichtet Gottschalk.

Probleme beim Aufsteigen und Steuern haben die beiden SOWADE-Piloten bislang kaum. So auch beim Probeflug. Einzig die Elektronik verweigert kurzzeitig den Dienst. Das Steuergerät will sich nicht mit dem Flugobjekt verbinden. Doch Mirchel verändert dann auf dem Tablet die Einstellungen und schon steigt die Drohne auf – gleichmäßig und ohne Ruckeln. Mirchel dirigiert sein Flugobjekt in die Nähe eines Bereichs mit Dachfenstern und macht ein paar Detail-Fotos, die sofort auf seinem Tablet zu sehen sind. Gestochen scharfe Aufnahmen, die alles zeigen. So, als hätte Mirchel das Dach selbst in Augenschein genommen. Da kommt eine Passantin vorbei und fragt nach der Drohne. Und als sie erfährt, wofür die Dachdecker sie nutzen, bringt es die Frau auf den Punkt: „Da brauchen Sie ja nicht mehr selbst aufs Dach gehen.“

Nicht mehr selbst aufs Dach gehen für das Aufmaß

Genau das ist das Ziel in Sachen Aufmaß. Es geht bei SOWADE zentral um automatisierte Vermessung, weniger um den Einsatz für Wartung oder Dach-Check. Ein, zwei Stunden benötigen Mirchel und Gottschalk pro Dach. „Danach laden wir die Daten hoch und übergeben sie an unseren Partner Airteam. Der übernimmt die Berechnung, was ein paar Tage dauert“, erläutert Mirchel den Ablauf. Mit dem Austausch ist er bislang zufrieden. „Airteam kommt mehr vom Technischen, wir bringen die Dach-Expertise ein. Das ergänzt sich gut. Wir sind viel im Austausch, um die Prozesse zu verändern und zu optimieren.“

Drohne zeigt technisch hohen Standard des Betriebs

Die Ergebnisse des digitalen Aufmaßes fließen natürlich mit in die Angebote für die Kunden ein, sind aber kein Bestandteil. „Das konkrete Aufmaß über die Drohne stellen wir nur gegen ein Honorar zur Verfügung“, erläutert Mirchel. Insgesamt komme das Ganze sehr gut an bei den Kunden. „Einige sind angenehm überrascht und sagen ‚Wow‘.“ So war Michel mit einem Kunden bei einem großen und rund 30 Meter hohen Flachdach. Da hat er mal eben die Drohne steigen lassen und das Ganze direkt von unten vermessen. Und der Kunde bekommt gleich noch ein paar schöne Fotos. „Wir zeigen als Betrieb, dass wir auf hohem technischen Standard arbeiten.“ Das ist laut Mirchel eine sehr wichtige Botschaft für die Kunden.



Text und Bilder: Knut Köstergarten



Patrick Gottschalk (links) und Henning Mirchel haben Spaß am Drohnen-Fliegen.



ADVERTORIAL

Wirksamer Schutz auf die natürliche Art

Ein Profi-Paket aus fünf Naturölen von KORA® empfiehlt sich für den natürlichen Schutz von Holzoberflächen

Inmitten von 78.000 Hektar Wald und einer üppigen Tier- und Pflanzenwelt entstehen die Holzschutzprodukte von KORA®. Die enge Verbundenheit des Herstellers zur Natur spiegelt sich in fünf Profi-Produkten auf Naturöl- und Wasserbasis, die jetzt in einer neuen Broschüre ausführlich vorgestellt werden. Hier vorab eine Übersicht:

Wer die Patina einer verwitterten Holzfassade zu schätzen weiß, braucht viel Zeit und Geduld – oder Koralan® **Vergrauungs-lasur**. Mit ihrem natürlichen Look veredelt sie selbst nagelneue Holzfassaden und schützt Holzoberflächen zugleich vor den schädlichen Einflüssen von Sonne und Regen.

Als holzschützende Imprägnierung, Grundierung und dekorativer Wetterschutz bietet Koralan® **Holzöl Spezial** einen Rundum-Schutz vor holzerstörenden Pilzen, Bläue und Schimmel. Das Öl eignet sich so für die professionelle Erstbeschichtung und für die Nachpflege von Terrassen, Fassaden und Gartenmöbeln aus einheimischem Nadelholz.

Koralan **Holzöl** wurde speziell zum Schutz und zur Pflege von Harthölzern im Außenbereich entwickelt und schützt Terrassen und vieles mehr vor Witterungseinflüssen und Vergrauung. Es erzeugt samtige Oberflächen und erfüllt wie alle Koralan® Naturöle (außer Holzöl Spezial) auch die Anforderungen nach DIN EN 71-3 („Sicherheit von Spielzeug“) gemäß RL 2009/48/EG. Zusätzliches Plus bei allen Naturölen von KORA®: Zur Nachpflege ist kein Abschleifen nötig.

Das farbige Pendant zur Koralan® Vergrauungslasur ist die Koralan® **Color-Lasur**. Auch sie eignet sich für einheimische Hölzer und Harthölzer gleichermaßen gut. Sie setzt farbige Akzente und schützt Fassaden, Spielgeräte oder auch Block- und Gartenhäuser wirksam vor Regen und UV-Strahlung.

Feinste Alu-Pigmente sorgen in der Koralan® **Designlasur** für einen faszinierenden Brillant-Effekt auf Holzfassaden, Terrassen und Sichtschutzelementen. Die Lasur ist vielseitig verwendbar, wetterbeständig, feuchtigkeitsregulierend und blättert nicht ab.



Fassade, imprägniert mit Koralan® Holzöl Spezial

Alle fünf KORA® Naturöle sind im Fachhandel in vielen Standardfarbtönen erhältlich. Darüber hinaus auch in nahezu jedem anderen gewünschten Farbton – per **Koralan® Tint-System**.

Eine detaillierte Übersicht über die Koralan® Naturöle mit zahlreichen Referenzbeispielen und Naturbildern aus dem Wittgensteiner Land finden Sie in der neuen KORA® Naturöl-Broschüre, die Sie unter www.kora-holzschutz.de anschauen und anfordern können.

KORA® Holzschutz ist eine Marke der Kurt Obermeier GmbH & Co. KG, die seit über 70 Jahren auf den professionellen Holzschutz spezialisiert ist. Das KORA® Sortiment umfasst aktuell mehr als 60 Holzschutzprodukte.



Koralan® Vergrauungslasur mit Verwitterungseffekt

ADVERTORIAL

Ultrasicher: GUTEX Ultratherm

Regensichere Holzfaserdämmplatte für das Steildach

Für besondere Sicherheit und Effektivität am Dach steht die Unterdeckplatte GUTEX Ultratherm. Ihr patentiertes Kantenprofil bietet durch seine Geometrie eine höchstmögliche Regensicherheit und ist zudem in verschiedenen Dicken kombinierbar. Dazu ist GUTEX Ultratherm mit TÜV geprüfem Hagelschutz (Hagelschutzklasse HW5) besonders robust und kann als Behelfsdeckung drei Monate frei bewittert werden.

Einen umfassenden Überblick zu den Vorteilen der GUTEX Unterdeckplatte bietet die neue Microsite <https://ultratherm.gutex.de> – ein Besuch lohnt sich.

Die Unterdeckplatte GUTEX Ultratherm ermöglicht mit ihrer einzigartigen Nut-Feder-Verbindung eine maßgenaue Verarbeitung und fugenfreie Verlegung.



Durch die Abschrägung des Kantenprofils behält das Regenwasser bei Bewitterung seine sparrenparallele Richtung von First bis Traufe bei und dringt nicht in traufparallele Stöße ein. Das Ergebnis ist eine durchgehende

Dachebene, die einiges aushält: Starker Regen, Wind und Hagel sind für GUTEX Ultratherm kein Problem.

Mit einem Bemessungswert der Wärmeleitfähigkeit von lediglich 0,044 W/mK verfügt GUTEX Ultratherm über einen hohen Dämmwert; ist winddicht und wasserabweisend – aber diffusionsoffen. Die Platte ist in der Größe von 1.780 x 600 mm und in sieben Dicken von 50 bis 160 mm erhältlich.

Die neue Microsite <https://ultratherm.gutex.de> bietet einen umfassenden Überblick zu den Vorteilen der GUTEX Unterdeckplatte.



Die patentierten Kantenprofile mit Nut und Feder verleihen GUTEX Ultratherm eine außergewöhnliche Festigkeit und Regensicherheit – in allen Dicken von 50 bis 160 mm. Auch unterschiedliche Dämmstärken können Dank des innovativen Kantenprofils kombiniert werden, beispielsweise für die bündige Überdämmung des Dachvorsprungs.

Text und Bilder: GUTEX

Kurt Obermeier GmbH & Co. KG
www.kora-holzschutz.de

WIR MACHEN HOLZ STARK.



Von Natur aus stark: Koralan® Naturöle

Im Fachhandel in vielen Standardfarbtönen sowie über das Koralan® Tint-System in vielen weiteren Farbtönen erhältlich. Koralan® Naturöle eignen sich besonders für die Erstbeschichtung und Nachpflege von Terrassen, Fassaden und anderen Hölzern im Außenbereich. www.kora-holzschutz.de



Gefahr im Sommer: Dachdecker und Hautkrebs



Jedes Jahr erkranken laut Zahlen der Deutschen Hautkrebsgesellschaft bundesweit weit mehr als 20.000 Menschen an schwarzem oder hellem Hautkrebs. Hauptauslöser ist das UV-Licht der Sonnenstrahlen. Besonders gefährdet sind Dachdecker und Zimmerer.

Wenn der Klimawandel schon heute eine im Alltag spürbare Wetterveränderung zeigt, dann sind das die immer längeren und intensiveren Hitzeperioden. Lange, besonders heiße Sonnentage heben die Stimmung, bergen für Dachdecker und Zimmerer aber auch nachweisbare Gesundheitsrisiken, vor allem für Haut und Augen. Das wachsende Hautkrebsrisiko hat Berufsgenossenschaften und Verbände dazu veranlasst, in diesem Jahr ein Maßnahmen- und Aufklärungsbündel zu vereinbaren. Beteiligt sind auch die BG Bau und der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH).

Hauptrisiko UV-Strahlung

Laut der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) ist vor allem in der Mittagssonne der Monate März bis September ein guter UV-Schutz gefragt, um die sensible Haut vor dem Risiko Hautkrebs zu bewahren. Studien zeigen, dass jeder Sonnenbrand die Wahrscheinlichkeit einer Hautkrebserkrankung steigert. Vorbräunen hilft hier dem Dachdecker nur wenig: Auch wenn die Haut nicht gerötet ist, dringen die UV-Strahlen in die ungeschützten Hautschichten und schädigen die Zellen.

Wer sich als Dachdecker keinen Sonnenbrand holt, ist damit nicht vor dem Risiko Hautkrebs und langwierigen Erkrankungen gefeit. Zwar besitzt die menschliche Haut einen Eigenschutz und kann sich regenerieren, doch ist diese Fähigkeit begrenzt und variiert abhängig vom Hauttyp stark. Bei Menschen mit hellem Teint ist die Haut für maximal zehn Minuten geschützt; und selbst dunkelhäutige Menschen sollten sich nicht länger als 45 Minuten ungeschützt direkter Sonnenstrahlung aussetzen.

Luftige Arbeitskleidung, Sonnenbrille und ein Helm mit Sonnenschutz: So sind Körper und Augen gut vor UV-Strahlen geschützt.

Für Dachdecker und Zimmerer gilt daher: An sonnigen Tagen müssen mindestens zwischen 10 und 15 Uhr wirksame Schutzmaßnahmen ergriffen werden.

Passende Schutzkleidung wählen

Der Dachdecker muss einen wirksamen Schutz gegen Sonne und damit Hautkrebs in erster Linie durch das Tragen geeigneter Kleidung realisieren. Diese sollte vor allem solche Körperpartien vor Sonnenlicht schützen, die besonders empfänglich für eine überhöhte Einstrahlung sind: Kopf und Glatze, Stirn und Gesicht, Schultern und Rücken. Bei direkter Sonneneinstrahlung sollten Dacharbeiter geeigneten Kopfschutz mit integriertem Sonnenschutz sowie langärmelige Oberteile und Hosen tragen.

Wer auf dem Dach einen Schutzhelm mit Kinnriemen trägt, sollte diesen mit einem zusätzlichen Nackenschutz nutzen. Den gibt es auch für einfache Basecaps, sodass Nacken und Hals auch hier gut vor den UV-Strahlen abgeschirmt werden. In Sachen Bekleidung erfüllen Baumwolloberteile eine solide Schutzfunktion.



Spezielle Funktionskleidung ist jedoch häufig angenehmer zu tragen, weil sie den Schweiß nach außen transportiert.

Um das Gesicht ausreichend zu schützen, empfiehlt sich die zusätzliche Anwendung von Sonnenschutzcremes, deren Lichtschutzfaktor gerne bei mindestens 30, besser aber noch bei 50 liegen darf. Die Wirkung nimmt mit der Zeit allerdings ab, weshalb unbedingt nachgecremt werden sollte.

UV-Belastung schädigt auch die Augen

Eine übermäßige UV-Belastung schädigt nicht nur die Zellen der Haut, sondern ebenso das menschliche Auge. Bindehautentzündungen sind eine typische Folge, wenn Dachdecker zu lange ohne eine schützende Sonnenbrille arbeiten. Deutlich kritischer ist eine Trübung der Augenlinse: Der sogenannte graue Star gehört zu den schwerwiegenden Spätfolgen. Besonders gefährdet sind Beschäftigte, die in der Nähe reflektierender Arbeitsbereiche tätig sind, beispielsweise auf Metalldächern.

Sonnenschutzbrillen für die Arbeit benötigen unbedingt einen integrierten UV-Schutz, sollten gut sitzen, damit sie die Augen passgenau abdecken, und müssen gemäß DIN EN 166 und DIN EN 172 zertifiziert sein. Obwohl die UV-Strahlung zur Mittagszeit zumeist am stärksten ist, bedeuten ein bedeckter Himmel oder frühe und späte Arbeitszeiten nicht, dass keine Strahlung vorliegt.



Bei sengender Hitze ist die Flüssigkeitsaufnahme wichtig, um einem lebensbedrohlichen Hitzschlag vorzubeugen.

UV-Strahlung ist auch bei bewölktem Wetter messbar. Ein Schutz für Augen und Haut ist bereits gefragt, sobald der UV-Index über 2 liegt – und das ist an Apriltagen oft bereits ab 6 Uhr morgens der Fall.

Oft unterschätzt: die Hitzebelastung

An Sommertagen sollten sich Dachdecker auch auf die Hitze einstellen. In der Praxis kommt es immer wieder zu Schwächeanfällen und Zusammenbrüchen. Die Folgen reichen bis zum Sonnenstich oder Hitzschlag, bei dem die Körpertemperatur auf über 40 Grad steigt. Dacharbeiter aller Gewerke sollten an besonders heißen Tagen daher nach Möglichkeit luftdurchlässige Kleidung tragen, in jedem Fall regelmäßige Pausen im Schatten einlegen und viel trinken, um den Körper mit ausreichend Flüssigkeit zu versorgen.

Text: Michael Podschadel, Bilder: BG Bau, Shutterstock



PP330+

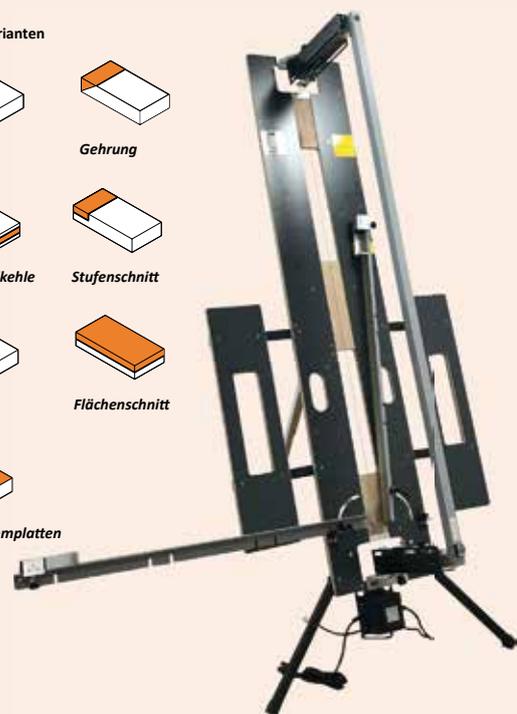
DAS PROFI PLUS SCHNEIDEGERÄT

- Alle gängigen Schnittvarianten
- Trennschnitte mit Gefälle (Gefälledämmplatten)
- Verlängerter Schneidebügel (Diagonalschnitt bei 1m² Dämmstoffplatten)
- Beidseitiges Schneiden einer Gehrung, ohne Werkstück zu drehen
- Extrabreite Auflagefläche
- Auch für besonders dicke Dämmstoffplatten geeignet

<https://friess-techno.de/daemmstoff-schneidesysteme.html>

Friess-Techno-Profi GmbH
www.friess-techno.de

Telefon: +49 (0) 20 54 / 12 520 - 0
E-Mail: info@friess-techno.de



Dach-Check sorgt für Zusatzaufträge und bindet Kunden



Ein Dach-Check im Sinne der Wartung ist eine attraktive Dienstleistung. Dachdecker können Zusatzaufträge gewinnen und binden Kunden langfristig. Die Kontrolle der Gebäudehülle ist ein guter Grund, den Kunden regelmäßig aufs Dach zu steigen: Doch auch vorhandene Absturzsicherungen müssen laut Vorschrift der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) regelmäßig überprüft werden.

Wartungsverträge in Form eines Dach-Checks, die eine regelmäßige Sichtung des Daches in festgelegten Abständen und nach schweren Stürmen vorsehen, sind eine lohnende Dienstleistung für den Dachdeckerbetrieb. Auch die jährliche Inspektion permanent verbauter Absturzsicherungen kann zur Dachinspektion gehören und bietet zudem ein weiteres handfestes Verkaufsargument für den Wartungsvertrag. Denn diese Maßnahme ist nach einer Vorschrift der DGUV gesetzlich vorgeschrieben.

Dach-Check: Anschlagseinrichtungen zu überprüfen, ist Pflicht

Tatsächlich darf eine Anschlagseinrichtung in Form von Personenanschlagpunkten oder Seilsicherungssystemen nicht weiter genutzt werden, wenn die jährliche Prüfung versäumt wurde und eine ordnungsgemäße Wartungsdokumentation fehlt.

Auch hier gilt: Weist die Anlage Mängel infolge unterlassener Wartungen und Überprüfungen auf, droht bei einem Unfall der Verlust des Versicherungsschutzes und der Gebäudeeigner haftet im schlimmsten Fall persönlich. Hier müssen Dachdeckerbetriebe also keine dicken Bretter bohren, um Kunden vom Vorteil einer regelmäßigen Dachbegehung zu überzeugen.

ZVDH bietet Hilfestellung für Dach-Check

Hilfestellung bietet unter dem Stichwort Dach-Check der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Er hat vor rund zwei Jahren ein Internetportal ins Leben gerufen, wo gewerbliche oder private Hauseigentümer einen Dienstleister finden können, der eine turnusmäßige Kontrolle ihrer Dachflächen durchführt. Für den Eigentümer bringt der Dach-Check verschiedene Vorteile, die über die Wahrung der Dachdichtigkeit und den Erhalt der Bausubstanz weit hinausgehen.

Ein Kundenargument: Wartung als Grundlage für Versicherungsschutz

Regelmäßige Kontrollen und Reparaturen des Daches sind in der Regel Grundlage des Versicherungsschutzes im Rahmen der Gebäudehaftpflicht und Wohngebäudeversicherung. Wer beispielsweise für materielle Schäden oder Personenschäden durch herabgestürzte Dachziegel in die Verantwortung genommen wird und keine regelmäßige Wartung nachweisen kann, den kommt ein solcher Unfall womöglich teuer zu stehen. Ein aktueller Inspektionssachverhalt, etwa im Rahmen des vom ZVDH erarbeiteten Dach-Check-Protokolls, schützt den Hausbesitzer hingegen.

Nach einem Unwetter sind Beschädigungen und Undichtigkeiten immer möglich.



*Dokumentationen
müssen längst nicht
mehr mit Papier und Stift
erstellt werden.*

Sachkunde-Nachweis für Überprüfung der Anschlageinrichtung

Um beim Dach-Check als Service auch die Überprüfung der permanent verbauten Anschlageinrichtung anbieten zu können, muss der Dachdecker gemäß DGUV seine Sachkunde nachweisen. Eine entsprechende Weiterbildung kann also eine lohnende Investition sein, auch weil der Aufwand gering ist. Die häufig in Form von zwei- oder dreitägigen Seminaren angebotene Ausbildung zum Sachkundigen wird etwa von der BG Bau durchgeführt. Auch Absturzsicherungshersteller wie ABS Safety bieten eine fundierte Weiterbildung an, die mit einem gültigen Zertifikat abschließt.

Dank digitaler Hilfsmittel ist die Überprüfung der Absturzsicherungen heute aber kein großer Schreibaufwand mehr.



Ein typischer Grund für die regelmäßige Dachinspektion: die Wartung der PV-Anlage

ABS Safety hat beispielsweise eine kostenlose Internetanwendung entwickelt, die eine unkomplizierte Erfassung der relevanten Daten mit dem Tablet oder Smartphone direkt vor Ort auf dem Dach ermöglicht. Eine einfache Bedieneroberfläche führt den Anwender anhand eines lückenlosen Fragenkatalogs durch die Dokumentation. So soll gewährleistet werden, dass die abschließend erstellten Unterlagen rechtsicher sind und den Anforderungen der Berufsgenossenschaft genügen.

Apropos Arbeitserleichterung: Für den Dach-Check und das erweiterte Servicepaket Dach-Check Plus bietet der ZVDH den Innungsbetrieben nicht nur Vorlagen für Wartungsverträge und Formulierungshilfen, sondern auch Musterprotokolle. Wer sein Portfolio also durch praxisnahe Serviceleistungen ergänzen möchte, ist nicht auf sich allein gestellt. Mehr dazu unter

www.dachcheck.dachdecker.org

Wenn aus Vertrauen
Sicherheit wird.



LUX-top®
ABSTURZSICHERUNGEN

Die Digitalisierung hat gute Chancen – jetzt!

Die Digitalisierung schreitet zügig voran und viele Dachdeckerbetriebe stecken noch in der Findungsphase. Für Christoph Krause von der Handwerkskammer Koblenz ist der Schritt zum Handwerk 4.0 aber keine Hürde, sondern eine Chance, die genutzt werden will. Er ist spezialisiert auf die Digitalisierung betriebsinterner Abläufe und berät dazu im „Kompetenzzentrum Digitales Handwerk“.

Herr Krause, was ist das „Kompetenzzentrum Digitales Handwerk“ und wer nutzt es?

Das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk ist ein bundesweites Projekt im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstand 4.0 – Digitale Produktions- und Arbeitsprozesse“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Das Kompetenzzentrum ist eine Plattform, die es Handwerksbetrieben unter anderem ermöglicht, sich über das Thema Digitalisierung zu informieren und – das ist viel wichtiger – sich mit Fachleuten zu vernetzen, die bei der Umsetzung helfen. Der Chef kann eine Umstellung der internen Prozesse in seinem Betrieb nämlich allein nicht stemmen. Um eine Prozessdigitalisierung wird er aber nicht herumkommen.

Ist das Thema für Dachdeckerbetriebe wirklich so dringlich, geht es dem Handwerk in Deutschland schlecht?

Im Gegenteil, dem Handwerk geht es im Moment recht gut. Das wird aber für viele Betriebe nicht so bleiben. Gut die Hälfte aller Handwerksbetriebe ist nicht gut vorbereitet auf den digitalen Wandel, und der vollzieht sich auch ohne ihr Zutun. Die Industrie reagiert darauf schon und entwickelt digitale Geschäftsmodelle, um sinkenden Umsätzen entgegenzu-

wirken. Ein Beispiel dafür sind etwa Hersteller und Lieferanten, die den kompletten Dachaufbau anbieten, vom Material bis zur Eindeckung.

Was muss der Dachdecker tun, um auch in Zukunft erfolgreich zu bleiben?

Um zwei Aufgaben kommen Dachdeckerbetriebe heute nicht herum. Zunächst ist eine Prozessdigitalisierung gefragt, also die Digitalisierung der Tätigkeiten, die einem kein Kunde bezahlt: Lohnabrechnung, Zeiterfassung, Auftragserstellung und so weiter. Wer hier noch analog arbeitet, der verschwendet Ressourcen und verliert unnötig Zeit und Geld. Die zweite Herausforderung ist die Digitalisierung der Kommunikationsabläufe, nach innen wie nach außen. Schon heute finden Kunden Dienstleister und Produkte bevorzugt über das Internet.

Das ist keine Zukunftsmusik, für junge Menschen ist die Kommunikation und Informationsbeschaffung über digitale Kanäle längst Alltag. Ohne WhatsApp, Instagram und YouTube geht es nicht mehr. Für Betriebe heißt das nicht, dass man überall Profile anlegt und auf „Likes“ wartet, sondern dass man ein Konzept erarbeitet und ein ganz konkretes unternehmerisches Ziel verfolgt, etwa zur Neukundengewinnung, zur Bindung der Mitarbeiter oder zur Anwerbung guter Auszubildender. Auch hier ist die Industrie heute oft weiter als das Handwerk. Die wenigsten Betriebe präsentieren sich im Internet als attraktive Arbeitgeber.

Und für die Realisierung solcher Strategien braucht man Fachleute?

Das auch, aber zunächst braucht es vor allem einen Wandel der Unternehmenskultur. Der Betriebsinhaber oder Geschäftsführer muss akzeptieren, verstehen und unterstützen, dass er die Umstrukturierung bestimmter Prozesse nicht allein stemmen kann. Fachleute helfen da weiter. Ein anderer Weg, den ich

Christoph Krause berät zum Thema Digitalisierung im Handwerk.





Das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk in Koblenz bietet Dachdeckerbetrieben eine Anlaufstelle und Plattform zum Austausch.

jedem empfehle, ist die Einbeziehung der jungen Generation. Junge Menschen müssen den Umgang mit digitalen Medien nicht erst lernen und entwickeln Ideen aus einer ganz natürlichen Perspektive heraus.

Wie schnell kann man sein Unternehmen digitalisieren?

Wer sich heute entschließt, vollständig und gut vernetzt auf ein digitales Datenmanagement in seinem Betrieb umzustellen, der braucht rund eineinhalb Jahre, bis alles rund läuft. Die Mitarbeiter müssen ja auch gut geschult werden, damit die Umstellung in der Praxis funktioniert. Das ist aber nur die Kür – die Pflicht ist, seine Kundenkommunikation zu digitalisieren. Die spannende Frage ist: Wie kann ich meine Kunden im Netz erreichen und dann auch an mich binden, welchen Service kann ich anbieten? Und damit spiele ich dann auch schon in der Königsklasse der Digitalisierung, nämlich bei der Herausforderung, das eigene Geschäftsmodell digital zu erweitern. Vielleicht gibt es ja erweiterte Leistung, die man anbieten kann.

Klingt nach einer großen Aufgabe – ist das Handwerk ihr gewachsen?

Ich denke, das Handwerk hat die besten Chancen zu realisieren, woran die Industrie schon emsig arbeitet. Denn das Handwerk ist in Deutschland unglaublich gut vernetzt, über Handwerkskammern, Verbände und so weiter. So ein Netzwerk hat die Industrie nicht. Damit hat das Dachdeckerhandwerk ein solides Fundament, um übergreifende digitale Lösungen und Standards zu erarbeiten, von denen die ganze Branche profitiert. Mit Insellösungen und einmaligen Aktionen ist es nämlich nicht getan, eine gute Vernetzung ist die Basis für den Erfolg des Projekts Handwerk 4.0. Und die beste Zeit zu beginnen ist jetzt, nicht in zwei oder fünf Jahren.

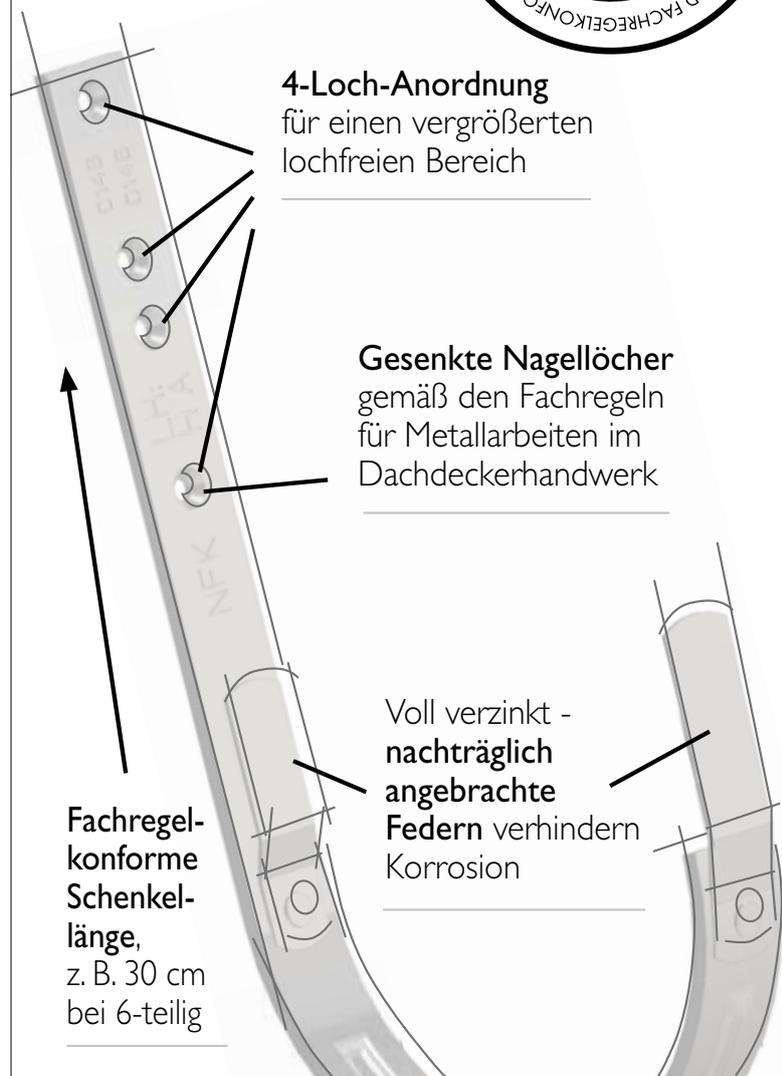
Interview: Michael Podschadel, Bilder: Stefan Veres, Herbert Piel

LEMPHIRZ:

QUALITÄT an oberster Stelle

NFK® Rinnenhalter:

Tragfähigkeit nach DIN EN 1462 für mehr Sicherheit



Walpurgisstraße 40
D-47441 Moers

Telefon: 02841 / 142 – 0

E-Mail: info@lemphirz.de



www.lemphirz.de

Pavillon der Bundesgartenschau: vom Seeigel inspiriert



Wer diesen faszinierenden Holzbau-Pavillon einmal gesehen hat, vergisst ihn nicht wieder. Auf der Bundesgartenschau in Heilbronn wird aktuell gezeigt, wie die Zukunft des Holzbaus aussehen könnte. Erfahren Sie hier, was Seeigel und Roboter damit zu tun haben.

Der Mensch ist durchaus auch lernfähig, wenn es um die Natur geht. Als Weideneinzäunung hat er aus Dornenranken den Stacheldraht entwickelt. Das Klettband hat er von der Klette abgeschaut. Bionik ist eines der großen Forschungsfelder der Zukunft: Biologie und Technik werden vereint und die Technik lernt von der Natur. Ein eindrucksvolles Beispiel dafür ist auf der Bundesgartenschau in Heilbronn bis 6. Oktober zu sehen. Der 32 x 25 Meter große und sieben Meter hohe Holzpavillon setzt von der Entwicklung bis zur Nachhaltigkeit neue Maßstäbe. Sein natürliches Vorbild ist der Sanddollar, eine Klasse der Seeigel. Sein annähernd symmetrisches Skelett besteht aus winzigen Kalkplättchen.

Holzbau innovativ: Architektur neu denken

„Ein bionischer Ansatz in der Architektur ermöglicht ein wissenschaftliches, disziplinübergreifendes Querdenken“, erläutert Professor Achim Menges vom Institut für computerbasiertes Entwerfen und Baufertigung der Universität Stuttgart (ICD). Gemeinsam mit Professor Jan Knippers vom Institut für Tragekonstruktionen und Konstruktives Entwerfen der Universität Stuttgart (ITEK) hat er diesen Holzpavillon und einen Faserpavillon für die Bundesgartenschau geplant und mit Partnern realisiert. Für dieses Projekt setzten sich die beiden Wissenschaftler hohe Ziele: Mit einer möglichst geringen Holzmenge sollte eine möglichst hohe Stabilität erreicht werden. Zudem sollte der Pavillon leicht aufbaubar und ebenso leicht abbaubar sowie wiederverwertbar sein.

Neue Formen des Planens und Fertigen

Neue Bauweisen erfordern neue Formen des Planens und Fertigen. Beim Holzpavillon wurde ein sogenanntes integratives Design angewandt: Bei Gestaltung, Konstruktion und Fertigung gab es eine kontinuierliche, computerbasierte Rückkoppelung. So wurde es möglich, die Form eines jeden Bauteils entsprechend der architektonischen Entwurfsabsicht, der statischen Anforderungen und der späteren Fertigung optimal anzupassen.

*Ein Eigengewicht
von nur 38 Kilogramm
pro Quadratmeter.*

In den nur 13 Monaten, die von der Beauftragung bis zur Fertigstellung zur Verfügung standen, wurde vom ICD Universität Stuttgart und dem Technologie-Spezialisten BEC GmbH eine völlig neue, transportable Holzfertigungsplattform mit zwei 14-achsigen Schwerlastrobotern entwickelt. Sie kam erstmals beim Industriepartner müllerblastein HOLZBAUWERKE GmbH zum Einsatz. Dort wurden die insgesamt 376 unterschiedlichen Plattensegmente mit 17.000 verschiedenen Keilzinkenverbindungen hergestellt.



oben: Die Kassetten der 3 Bögen werden im Werk vormontiert.

oben links: Die robotische Vorfertigungsplattform assembliert vollautomatisch Holzkassetten von bis zu 2,7 m Durchmesser.



Die Schale wurde im freien Vorbau aufgebaut.

Kollege Roboter übernimmt die Arbeit

Die Holzkassetten wurden zunächst von Robotern zusammengebaut. Dazu gehörte die Platzierung von vorformatierten Holzplatten und -balken, das kontrollierte Aufbringen des Klebstoffs zwischen Platten und Balken sowie eine temporäre Lagesicherung mit Buchennägeln für den Trocknungsvorgang. In einem zweiten Schritt wurden in die montierten Segmente die maßgeschneiderten Keilzinkenverbindungen und Öffnungen mit 300 µm Genauigkeit gefräst.

Durchschnittlich wurden für das robotische Fügen pro Segment acht Minuten aufgewandt. Für das Fräsen wurden weitere 30 Minuten benötigt. Der Programmiercode, der hierfür direkt aus dem computerbasierten Modell erzeugt wurde, umfasst nicht weniger als zwei Millionen Zeilen. Jedes einzelne der 376 Segmentbauteile besteht aus zwei dünnen Platten, oben und unten mit einem Ring aus Randbalken beplankt.

Der Innenraum des BUGA Holzpavillons wird als flexibler Veranstaltungsort genutzt.



Aufbau Holzbau-Pavillon: Zwei Handwerker brauchen zehn Tage

Im modernen Holzbau liegt die Hauptarbeit immer mehr in der Vorfertigung. So war es auch beim Holzpavillon für die Bundesgartenschau. Denn in nur zehn Arbeitstagen montierten die nur zwei Handwerker die vorgefertigten Holzkassetten aus Fichtenfurnierschichtholz mit UV-Schutz auf der Sommerinsel in Heilbronn. Die Montage konnte ohne die sonst üblichen Unterkonstruktionen oder Stützgerüste erfolgen. Die tragende Holzschale des

Pavillons ermöglicht eine stützenfreie Spannweite von 30 Metern. Und das bei einem Eigengewicht von nur 38 Kilogramm pro Quadratmeter.

Verbunden wurden die Segmente mit wiederverwertbaren Bolzen. Die „Eindeckung“ erfolgte mit einer EPDM-Folie in acht Streifen. Dadurch wurde die notwendige Wasserdichtigkeit der Konstruktion erreicht. Die sichtbare Außenbekleidung bilden unbehandelte Lärchenplatten. Alle Elemente sind auf maximale Nachhaltigkeit ausgelegt, das heißt eine leichte Demontage und ein Wiederaufbau des Pavillons mit einer Nutzfläche von 500 Quadratmetern an anderer Stelle ist jederzeit möglich.

Trotz dieser beeindruckenden Maße liegt die Genauigkeit beim Zusammensetzen dieses „dreidimensionalen Puzzles“ im Bereich von weniger als einem Millimeter. „Die robotische Vor-

fertigung ermöglicht eine extreme Präzision, sodass die Schale ohne jeden Toleranzausgleich und ohne große Gerüste sehr schnell montiert werden konnte“, berichtet Professor Knippers. Die Zukunft des bionischen Konstruierens und Bauens hat längst begonnen. Auf der Bundesgartenschau lässt sie sich persönlich in Augenschein nehmen.

Ruhrpott-Dachdeckerin mit Mut und Herz



Victoria Weber ist Dachdeckerin mit Leib und Seele. Die 28-Jährige hat ihren Betriebswirt im Abendstudium gemacht, jetzt folgt die Meisterschule. Sie steht im Familienbetrieb ihre Frau und ihrem Vater zur Seite.

Allein schon mit ihr zu telefonieren, macht gute Laune. Wer mit Victoria Weber Kontakt hat, der kann Spaß haben. Die junge Dachdeckerin trägt ihr Herz auf der Zunge. Sie mag Menschen, ist direkt und sagt klar, was sie will. Ein Interview vor Ort im Betrieb Grandrath im Stadtteil Altenbochum sollte es schon sein. Persönlicher Kontakt ist ihr wichtig, das geht am Telefon nicht so richtig. Bei der Arbeit trägt sie Zunftkleidung. „Mein Vater ist immer in Zunftkleidung unterwegs, er ist da mein Vorbild. So bin ich authentisch gekleidet“, sagt Weber. Zunftkleidung, das steht in ihren Augen für Ehre und Stolz auf das Handwerk. Das strahlt die 28-Jährige auch aus. Wenn sie über ihren Beruf spricht, ist immer die Leidenschaft und Liebe für das Dachdecken herauszuhören.

Dachdeckerin arbeitete zunächst in der Behindertenhilfe

Seit Victoria Weber laufen kann, war sie schon mit im Betrieb. Dennoch hat sie nach der Schule erst einmal eigene Wege eingeschlagen und in der Behindertenhilfe gearbeitet. Was sicher auch gut passte, denn sie kann einfach mit Menschen. Das hilft ihr natürlich, im väterlichen Betrieb Fuß zu fassen. Denn freundliche Beratung der Kunden und wertschätzende Kommunikation mit den Mitarbeitern werden heute immer wichtiger.

Dazu eignete sie sich das Know-how als Dachdeckerin auf die harte Tour an, berufsbegleitend. Erst war es das Abendstudium zur Betriebswirtin, jetzt folgt die Meisterschule. Die Arbeit

ist ihr zentraler Lebensinhalt – im positiven Sinne. Weber ist keine, die über zu viele Aufgaben jammert. Im Gegenteil freut sie sich über Herausforderungen.

Spannende Azubi-Projekte im eigenen Betrieb gestartet

Die Nachwuchsförderung liegt ihr besonders am Herzen. Im eigenen Betrieb kümmert sie sich persönlich um die drei Auszubildenden unter den 20 Mitarbeitern. „Ich sehe mich als Patin und begleite die Jungs durch die Ausbildung.“ Mit ihr haben die Auszubildenden jemanden zum Reden, wenn es Bedarf gibt – beruflich, schulisch oder privat. Weber hält zudem Kontakt zu den Lehrern der Dachdeckerschule in Eslohe.

„Die sollen sehen, dass wir uns als Betrieb kümmern um den Erfolg der Jungs.“ Den möchte Weber weiter befördern mit einer Idee, die sie „Azubi-Projekte“ nennt. Die Auszubildenden sollen so ein Gefühl für eigenverantwortliches Handeln bekommen. Es geht um kleine Aufträge von Kunden, die von der Anfrage über den Kontakt, vom Angebot bis zur Umsetzung abgewickelt werden sollen. „Ich selber begleite das, halte mich aber im Hintergrund“, erläutert Weber.

Im ersten Projekt geht es in der eigenen Firmenhalle um die Ausbildungs-Modelle für die Schulung. „Die Jungs stellen diese Modelle im Team her und übernehmen auch die Planung und die Kostenschätzung für das Material. Für Weber ist wichtig,



Victoria Weber führt den Betrieb gemeinsam mit ihrem Vater. Beide lieben klare Worte.

LADEN

IM SYSTEM

Nur 1 Akku und Ladegerät kompatibel mit allen Paslode LITHIUM Geräten.

dass sich die Auszubildenden im Betrieb wohlfühlen. „Sie bekommen bei uns Lob und Wertschätzung wie die Gesellen und Meister.“ Voraussetzung dafür ist, dass sie wirklich Bock haben auf den Job und Leistung bringen wollen. „Wir geben jedem eine Chance und fördern, wo wir können“, erklärt die Dachdeckerin. Diese Einstellung habe sie vom Vater. „Der fordert zwar viel von seinen Leuten, ist aber zugleich ein sehr sozialer Mensch.“

Vater und Tochter: Zwei Charakterköpfe treffen aufeinander

Und der Vater ist natürlich stolz darauf, dass die Tochter in seine Fußstapfen tritt. „Direkt zeigt er das nicht so, eher im Gespräch mit anderen Menschen“, sagt die 28-Jährige. Wer die beiden so zusammen erlebt, merkt schnell, dass sie bei allen Unterschieden auf einer Wellenlänge liegen. Streit gibt es auch mal, wenn die zwei Charakterköpfe aufeinander treffen.

„Wir lieben beide die klaren Worte und danach ist auch wieder gut“, so beschreibt es die Tochter. Sie besprechen alle Projekte miteinander. Noch ist ihr Vater der Chef. „Er sitzt mir im Nacken“, sagt Weber trocken mit Blick auf die Sitzordnung im Büro. Die Tochter musste sich schon freischwimmen, nachdem sie vor vielen Jahren im Betrieb „mit einem Sprung ins kalte Wasser“ gestartet war. Doch inzwischen hat die mutige junge Frau ihr Standing gefunden.

Regional und überregional eine aktive Netzwerkerin

Da schaut der Vater sogar wohlwollend auf ihr Engagement bei den „Dachdecker-Mädels“, dem Netzwerk der Frauen auf dem Dach. Für Victoria Weber gehört auch das zur Nachwuchsförderung. „Wir wollen junge Mädchen ermutigen, diesen tollen Beruf zu ergreifen.“ Netzwerke knüpfen und sich ehrenamtlich zu engagieren, ist ihr sehr wichtig. In der Region hat sie mit „Frauen im Handwerk Ruhrgebiet“ eine Gewerke-Kooperation mit gegründet. Als sie jüngst mit 15 Kolleginnen von den „Dachdecker-Mädels“ bei einer Kundin für eine Reparatur auftauchte, war das Erstaunen groß. „Dass wir alle Dachdeckerinnen waren, das hat schon Eindruck gemacht in der Siedlung.“



bis zu **3 JAHRE**
KOMPLETT-GARANTIE!

**Reparatur, Verschleißteile, Wartung
– alles inklusive.**

Holzmodulbau: mobile Häuser schnell und flexibel realisieren



Holzmobilbau eignet sich hervorragend für temporäre Nutzung

Ein wichtiges Kriterium für den Neubau war für den Bauherrn Wald und Holz NRW, dass auch dieser nur zur temporären Unterbringung von Personal dienen soll, da eine Standortverlagerung des Forstamts ins nahe Vogelsang in den nächsten fünf Jahren ansteht. Deshalb wurde von Anfang an Wert auf ein schlüssiges Nachnutzungskonzept gelegt und die Modulbauweise gewählt. So wird es möglich sein, die insgesamt 16 Module später wieder abzubauen und an einem anderen Ort wieder gemeinsam oder einzeln neu zu nutzen. „Wir können das Gebäude in ein, zwei Wochen komplett wieder abbauen“, erläutert Helmut Schäfer, Inhaber und Zimmerermeister bei Schäfer.

Ein stark wachsendes Geschäftsfeld für Zimmerer ist der Holzmodulbau. Immer öfter setzen Auftraggeber auf Gebäude, die sich unkompliziert auf- und später bei veränderter Nutzung auch wieder abbauen lassen. Der Betrieb Zimmerei-Holzbau Helmut Schäfer zeigt, wie sich in diesem Bereich mit Know-how, Top-Technik und Qualität Aufträge gewinnen lassen.

Ein neuer Auftrag wie gemacht für den Betrieb Zimmerei-Holzbau Schäfer aus Schlangen: Ein Mobilholzbau für das Nationalpark-Forstamt Eifel. Deren Mitarbeiter sind bislang am Standort in Schleiden-Gemünd provisorisch in alten Metallcontainern untergebracht, was dem Team nicht länger zugemutet werden sollte. So ist ein zweigeschossiger Holzmodulbau auf 294 Quadratmetern Grundfläche entstanden, der Platz für neun Einzelbüros, einen wissenschaftlichen Arbeitsraum, eine Teeküche sowie Lager- und Sanitäräume bietet.

Brückenkräne und eine neue Fertigungshalle für Holzmobilbau

Die Mobilität und flexible Nutzung machen den Holzmodulbau für kommunale Institutionen, aber auch für private und gewerbliche Kunden attraktiv. So hat der klassische Zimmereibetrieb sich in den letzten drei Jahren ein lukratives neues Standbein aufgebaut. „Das erste Projekt war für die Stadt Lage eine Flüchtlingsunterkunft“, erinnert sich Schäfer. Da die Flüchtlinge ja möglichst schnell in normale Wohnungen umgesiedelt werden sollen, ist das Thema Nachnutzung wichtig. Dort gibt es Ideen, die Module etwa als Umkleidekabinen für Sportvereine, Lehrräume oder auch als Kindergarten- oder Schulerweiterungen zu nutzen.



Werner Kenning, Finanzen und Controlling bei Schäfer, DEG-Fachberater Werner Wiechers und Geschäftsführer Helmut Schäfer (von links)



Der Holzmobilbau von vorne mit dem Eingang und in der Rückansicht (rechts)





Logistische Herausforderung: Anlieferung mit Auflieger und Kran



Bei Schäfer haben sie sich damals direkt gefragt, wie sie ein neues Geschäftsfeld aufbauen können. Im Ergebnis wurde eine weitere Fertigungshalle gebaut und mit zwei Brückenkranen ausgestattet, die Lasten bis zu zehn Tonnen heben. Hinzu kamen zwei moderne Abbundanlagen für die Vorfertigung der Module.

Decken aus Brettschichtholz und Dämmung aus Holzfasern

„Das ist die Basis dafür, dass wir auch beim Eifel-Projekt von der Planung über Ingenieurgutachten, Bauantrag bis zur Realisierung und Schlüsselübergabe alles aus einer Hand mit unseren Partnern umsetzen konnten“, erklärt Schäfer. Entstanden ist eine Art Mustergebäude für Kommunen, denn der Auftraggeber Wald und Holz NRW verkauft ja selber Holz.

So ist auch im Innenausbau viel mit dem Naturmaterial realisiert worden, von den Decken aus Brettschichtholz über die Dämmung mit Holzfasern bis zur Treppe, den Fußböden und der Küche. Vier Monate dauerte die Bauzeit, vor allem in der Vorfertigung. Der Aufbau vor Ort selbst geschah an einem Tag. In zwei Partien, Erdgeschoss und Obergeschoss, kamen die Module per Auflieger zur Baustelle. „Dabei ist die Modulbreite auf drei Meter limitiert, damit wir keine Sonderfahrerlaubnisse für den Transport brauchen“, sagt Schäfer.

„Wir können das Gebäude in ein, zwei Wochen komplett wieder abbauen.“

Dachdecker-Einkauf bietet Fachberatung und Materiallieferung

Von Beginn an unterstützt hat das Projekt Werner Wiechers von der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Er ist gelernter Zimmerermeister und Bereichsleiter Holz am Standort Fuldabrück. „Ich kenne den Betrieb Schäfer seit 25 Jahren. Wir haben alle Materialien geliefert und ich habe vorab auch in der Beratung mitgewirkt“, sagt Wiechers. So gelang es ihm etwa, den Architekten von einer Holzfaser-Dämmung oder einer Brettschichtholz-Decke zu überzeugen. „Brettschichtholz ist für die Statik besser, braucht keine Zwischendämmung und ist Teil einer FSC zertifizierten regionalen Wertschöpfungskette. Auch der Preis ist besser bei gleicher Qualität.“ Wiechers unterstützt seine Kunden, indem er sein Know-how einbringt. „Ich war während des Projekts wöchentlich vor Ort im Betrieb. Für mich ist die fachliche Beratung und Begleitung der entscheidende Mehrwert, den wir als an Zielgruppen orientiert agierender Fachhandel bieten können.“

Auch die Übergabe beim Eifel-Projekt brauchte nach dem Aufbau der Holzmodule gerade einmal eine Woche. Dann lief die Spülung, auch die Elektrik und alle Türen schließen. „Wir können das so schnell machen, weil wir mit verlässlichen Partnern aus anderen Gewerken kooperieren. Da sind die Räume dann wirklich bezugsfertig für den Kunden“, berichtet Schäfer.

Gebäude haben Lebensdauer bis zu 70 Jahre

Im Bereich Holzmobilbau erstellt der Betrieb Schäfer mit seinen 18 Mitarbeitern, vor allem Zimmerer und Bautischler, inzwischen Wohnhäuser, Ferienhäuser oder Bürogebäude. Sogar ein sogenanntes Tiny House mit gerade einmal 24 Quadratmetern Grundfläche wurde schon realisiert. Dieser Bereich des Bauens verabschiedet sich von der Vorstellung, große Betongebäude für die Ewigkeit zu bauen.

Das passt, gerade auch in Zeiten des demografischen Wandels. „Da wohnen ältere Menschen allein auf 180 Quadratmetern, weil die Kinder ausgezogen sind. In Holzmobilbauweise könnte einfach die obere Etage abgebaut und verkauft oder woanders genutzt werden“, sagt Schäfer. Weitere Vorteile: Die Haltbarkeit der Holzgebäude liege bei 50 bis 70 Jahren, Vorgaben der Energieeinsparverordnung seien problemlos einzuhalten. Oder die Gestaltung der Fassade: Da ist von Verputz bis zu Aluminium vieles möglich. Beim Eifel-Projekt etwa sind die Fassadenecken aus Aluminium für eine besondere ästhetische Anmutung.



Einblick: Hochwertiger Innenausbau mit viel Holz



Simon Lerch gewinnt Finale der Rheinzink-Masters

Ein Wettbewerb für die Nachwuchswerbung: Die Rheinzink-Masters zeigen, wie spannend der Beruf Klempner ist. Wir berichten über das Finale und stellen Teilnehmer vor, die mit großer Leidenschaft ihr komplexes Fassaden-Modell realisieren.

Eigentlich müssten hier viele Schüler zuschauen, die nach einem coolen, interessanten Beruf suchen. Bei den Rheinzink-Masters am Firmensitz in Datteln zeigen die zehn Finalisten, was ein Bauklempner so alles kann in Sachen Fassadenverkleidung. Motivierte, hochkonzentrierte Auszubildende und Junggesellen realisieren an einem Tag ein komplexes Modell.

Die Aufgabe: ein klempnertypisches Fassadenmodell erstellen - von Be- und Entlüftung der Fassade und der Fenster über die Fassadenbekleidung bis hin zur Fenstereinfassung und der Mauerabdeckung. Alles nur mit Biegen, Zuschneiden und Falzen der vorgefertigten Zinkbleche zu verarbeiten.

Das braucht kluge Planung und exakte Umsetzung. Kleinteiliges Arbeiten, für das es viel Geduld brauche, sagt Vincent Weichenmeier, der Fünfter wird im Finale. Er selbst musste sich bei der letzten oberen Abdeckung auf Gärung das dafür benötigte Zinkblech noch einmal neu geben lassen. Sein erstes Blech passte nicht ganz, er hatte sich minimal vermessen.



oben: Simon Lerch mit seinem Siegermodell



Viele schwierige Details galt es sauber auszuarbeiten.

Die Rheinzink-Masters zeigen: Klempner ist ein spannender Beruf

Weichenmeier ließ sich davon jedoch nicht aus Konzentration und Ruhe bringen, fokussiert und gelassen machte er trotz knapper Zeit einfach weiter. Insgesamt war die Atmosphäre an den fünf Werk-tischen mit je zwei Modellen entspannt bei aller Anspannung. Die Teilnehmer halfen sich gegenseitig – noch in den letzten Minuten. Und obwohl es lange nicht so aussah, wurden alle Modelle just in time fertig. „Dabei sein ist alles. Die Jungs waren ganz cool und es herrschte ein gutes Miteinander“, berichtete René Spiller, Handwerker-Berater in der Rheinzink-Niederlassung Berlin. Wer sich das angeschaut hat, der denkt: wow, was für ein spannender Beruf.

Mit dem Wettbewerb reagiert Rheinzink auf den Fachkräftemangel im Dachhandwerk, gerade bei den Klempnern. „Um den Weiterbestand des Handwerks zu sichern, hat der Nachwuchs die größte Bedeutung. Daher ist Nachwuchsförderung die beste

Investition, die eine Firma, egal ob Handwerksbetrieb oder Industrie, tätigen kann“, erläutert Mirko Siegler, Präsident des Internationalen Interessenbundes Baumetalle.

Sieger will seinen Klempner-Meister machen

Nach getaner Arbeit bewertete eine dreiköpfige Experten-Jury die fertigen Modelle anhand eines fest definierten Punkte-katalogs. Mit 625 von 700 Punkten sicherte sich Simon Lerch aus Roitzsch in Thüringen den Sieg bei den Rheinzink-Masters. Sein Gewinn: ein 5.000 Euro-Stipendium für die Meisterschule und eine Inhouse-Schulung für den Leipziger Gewinner-Betrieb Matthias Haring Bauklempnerei. „Ich bin stolz, dass ich gewonnen habe. Mit der finanziellen Unterstützung ist es jetzt einfacher, den Meister zu machen. Das macht meine Zukunftspläne etwas leichter.“ Er hat in Leipzig Klempner für Dach und Fassade gelernt, weil das im väterlichen Betrieb nicht ging. „Mein Vater ist auch Klempner, aber für Heizung und

Sanitär. In unserem Familienbetrieb möchte ich später das Geschäftsfeld Bauklempnerei ausbauen“, berichtet Lerch. Deshalb ist klar, dass er auf jeden Fall seinen Meister machen will.

Jüngster Teilnehmer wird Dritter

Den zweiten Platz sicherte sich Jan Lottes von der Bauflaschnerei Lottes aus Nürnberg. Der dritte Platz geht an Johannes Wagner von der Schaaf GmbH aus Stuttgart. Er ist erst im zweiten Lehrjahr und war der jüngste Teilnehmer.

Sein Chef hatte ihn gefragt, ob er bei den Rheinzink-Masters mitmachen wolle. Mit seinem Modell war er „relativ zufrieden“ – über den dritten Platz hat er sich riesig gefreut. Perspektivisch will er in die Fußstapfen des Vaters treten und auch Klempnermeister werden. Der Vater ist Berufsschullehrer und nebenbei selbstständig als Klempner. Da könnte also in einigen Jahren ein echter Familienbetrieb entstehen. Der Klempner-Nachwuchs ist bereit.

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

Sanierungsdachablauf 63 T in allen Ausführungen mit hoher Ablaufleistung



Einfach in den Stutzen des alten Ablaufs durchstecken

Mit Ablaufkörper fest verbundene, flexible Lippendichtungen für Rückstausicherheit

Teamwork leben: You´ll never work alone

Teamwork ist nicht nur beim Fußball wichtig. Auch im Job muss man sich aufeinander verlassen können. Zumindest dann, wenn man gemeinsam an einem Projekt arbeitet.

So wie auf dem Dach. Ein Dach perfekt decken – ob steil oder flach – das geht nicht alleine. Dazu braucht man ein perfekt aufeinander abgestimmtes Verarbeiter-Team und die besten Trainer und Berater mit qualitativ hochwertigen Produkten. Die BMI Gruppe, die seit letztem Jahr die vier starken Marken Braas, Icopal, Vedag und Wolfin unter einem Dach vereint – gibt ihr Wort: „You´ll never work alone.“ Und nicht nur das. Ein Facebook-Gewinnspiel verspricht tolle Preise für die „schönsten“ Teams Deutschlands.

Teamegeist zeigen und gewinnen

Teamegeist und Zusammenhalt sind das, was zählt und gemeinsam erfolgreich macht. BMI lädt deshalb alle Kunden und Partner im Juni und Juli zu einem Gewinnspiel ein: Einfach ein Teambild mit dem BMI Teamschal „You´ll never work alone“ schießen und auf der neuen BMI Deutschland

Facebookseite: facebook.com/BMIDeutschland posten. Dort wird auch der wöchentliche Sieger bekannt gegeben.

Die Kampagnenbroschüre zum Mitmachen

Die Kampagnenbroschüre zum Mitmachen kann unter <https://www.bmigroup.com/de/teamwork> bestellt werden. Der auf der Rückseite der faltbaren Broschüre abgebildete Schal kann ebenfalls für das Teambild verwendet werden. Zusätzlich verteilen die Vertriebsmitarbeiter richtige Schals bei ihren Kundenbesuchen.



BMI Wolfin



BMI Braas



BMI Vedag



BMI Icopal



TEAMGEIST ZEIGEN UND GEWINNEN

Teamgeist und Zusammenhalt sind das, was zählt und gemeinsam erfolgreich macht. Und genau dazu laden wir bei unserem Facebook-Gewinnspiel ein: Zeigt euren Teamgeist im Betrieb und gewinnt Preise, die allen Spaß machen werden.

TEAMBILD POSTEN UND GEWINNEN!

Unser Facebook-Gewinnspiel für euch

Postet ein Foto von eurem Team - natürlich mit Schal! Jeder Post kann gewinnen; jede Woche einen anderen coolen Preis. Von Grill bis Kickerbisch, Von Airhockey über Bierzapfanlage bis zum Outschern von Jochen Schwan. Auf Facebook seit ihr den aktuellen Wochen-Gewinn. Also dran bleiben im Juni und Juli!



SO FUNKTIONIERT'S

1. Macht ein Teambild mit Schal - dem editiert, oder ihr nehmt den Schal auf der Rückseite der Broschüre. (Der BMI Vertriebsmitarbeiter darf auch mit auf's Bild, falls gerade vor Ort.)
2. Auf unsere Facebook-Seite gehen.
3. Teambild posten und gern dazu ein paar Worte, was euch an eurem Team gefällt.

IHR HABT NOCH KEINEN SCHAL?

Formular ausfüllen, Broschüre erhalten

Wenn ihr den Schal noch braucht, füllt einfach das Formular aus. Wir senden euch den Schal in Form einer aufklappbaren Broschüre zu. Oder kontaktiert euren Fachberater. Er kümmert sich darum, dass ihr den Schal bekommt und macht vielleicht sogar das Bild mit euch zusammen.

[➔ Broschüre bestellen](#)



Ansprechpartner finden:

| | | | |
|--|---|--|---|
|  <p>BMI Braas Fachberater-Suche</p> |  <p>BMI Icopal Fachberater-Suche</p> |  <p>BMI Vedag Ansprechpartner</p> |  <p>BMI Wolfin Fachberater-Suche</p> |
|--|---|--|---|

Sicheres Standbein Dachausbau mit Innenausbau

Von steigenden Zahlen beim Wohnungsbau profitieren Dachdecker weniger als andere Baugewerke. Wohl dem Betrieb, dessen Fachpersonal nicht nur bei Dachsanierungen, sondern auch im Bereich städtischer Nachverdichtung gut aufgestellt ist. Der Betrieb Behr Bedachung zeigt, wie Dachdecker hier profitieren können. Dachausbau mit Innenausbau inklusive ist ein florierendes Geschäftsfeld.

Die Wohnungsnot in den Städten ist groß. Die Lust der Menschen, in Großstädten zu leben, hat in den letzten Jahren wieder stark zugenommen. Leben, arbeiten oder studieren in attraktiver City-Lage ist angesagt. Doch den geeigneten Wohnraum zu



finden, ist nicht immer einfach. Eine Strategie der Politik setzt auf eine Nachverdichtung von Wohngebieten durch das Ausbauen und Aufstocken von Dächern. Nach dem Ergebnis einer Studie der Technischen Universität Darmstadt und des Pestel-Instituts Hannover ließen sich in Deutschland bis zu drei Millionen neue Wohnungen und Räume schaffen, ohne auch nur einen Quadratmeter Bauland dafür zu benötigen. Das bietet hervorragende Chancen für Dachdecker und Zimmerer, sich hinsichtlich ihrer Kompetenzen in den Sparten Dachausbau, Innenausbau, Isolierung und Wärmedämmung diese Märkte zu erschließen.



Dachausbau mit Loggia, Balkonen, Terrassen und Flächen für Dachgärten



Projekt Dachausbau: zwei lukrative Wohnungen entstehen

Wie das geht, zeigt der Betrieb Behr Bedachung derzeit an der Hollerallee im Bremer Nobel-Stadtteil Schwachhausen auf beeindruckende Weise. Direkt am Hauptverkehrsknotenpunkt „Stern“ hat das Unternehmen in einem mehrgeschossigen alten Bürgerhaus die oberste Etage im Dachausbau total entkernt und noch einmal aufgestockt. Hier entstehen so zwei großzügig gestaltete Wohnungen mit einem wunderbaren Blick zur grünen Lunge Bremens, dem Bürgerpark. Ein lukrativer Auftrag für Geschäftsführer Sebastian Behr. Er hat ihn erhalten, weil er mit seinem Team den Dachausbau inklusive des gesamten Innenausbaus anbieten kann.

In einer Gesamtbauzeit von etwa sechs Monaten haben die Mitarbeiter die bisherigen Innenräume komplett entkernt und sämtlichen Bauschutt ordnungsgemäß entsorgt. Kein einfaches Unterfangen für Meister, Gesellen und Auszubildende, die sich dabei auf die Tragkraft und 46 Meter hohe Reichweite des firmeneigenen Böcker-Kranfahrzeuges verlassen konnten.

Spezialisiert auf Dachausbau mit Innenausbau

Bevor Behr mit seinem Team ans fachgerechte Werk ging, wurden zunächst die Pläne und Berechnungen der Architekten intensiv durchgearbeitet, um diese anspruchsvolle Aufgabe angehen zu können. Dachdeckermeister Sebastian Behr zeigte sich von Beginn an zuversichtlich, da man sich neben der Dacheindeckung und dem Fassadenbau insbesondere auf den Innenausbau spezialisiert hat. „Unsere Meister und Gesellen gehen hier mit dem nötigen Know-how und voll konzentriert an die Ausführung.“



Bevor es losgeht, werden die Pläne im Hause Behr genauestens geprüft.



Innenausbau erfordert genaue und disziplinierte Arbeitsweise. Brandschutzwände wurden eingesetzt und die Rigipsplatten wurden vor Ort passgenau zugeschnitten.



Dachdeckermeister Sebastian Behr spricht von einer interessanten Aufgabe, „auf die unsere Mitarbeiter bestens vorbereitet und mit voller Motivation dabei sind“.

Schließlich galt es hier auf einer Fläche von rund 300 Quadratmetern den kompletten Trockenbau aus Holz auf Metallunterkonstruktion über zwei Stockwerke zu realisieren. Nach den Richtlinien der Brandschutzverordnung waren verschiedene Wohnräume, Flure und Badezimmer mit mehrschaligen Wänden aus schwer entflammablem Material zu errichten. Sebastian Behr: „Dazu wurde die im Rahmen der Abbundfertigung erstellte Rahmenkonstruktion passgerecht eingebaut. Neben dem Einbau der Brandschutzwände wurden die Rigips-Platten von unseren Mitarbeitern vor Ort fachgerecht zugeschnitten und an der Unterkonstruktion angebracht. Schächte für die Leitungen, die Heizung und die Lüftung waren dabei passgenau zu berücksichtigen.“

Mit Dachausbau Wohn- und Lebensqualität schaffen

Mehrere Balkone und die Basis für spätere Dachgärten entstehen mit großer Sorgfalt und viel Liebe zum Detail. Vom Panoramafenster bis zum kleinen Schrägdachausblick sorgen die Dachdecker für herrliche Sicht bis zum Bremer Dom in der City. Nach Prüfung der Abbundpläne wurde der Dachstuhl komplett erneuert und nach der aktuellen Dämmschutzrichtlinie eingedeckt. Sebastian Behr blickt mit Stolz auf das Geleistete und freut sich darüber, in diesem großen Altbau die Voraussetzungen für exzellentes Wohnen und hervorragende Lebensqualität schaffen zu können.



**METALL
IST UNSER
DACHWERK!**

DACHENTWÄSSERUNG

Hochwertiges Dachentwässerungszubehör fertigen wir seit Jahren aus Kupfer, Zink und Rheinzink® vorbewittert pro blaugrau.



**MIT
UNS
LÄUFT'S
MEISTERHAFT!**

**NOCH MEHR
MEISTERSTÜCKE:**

WASSERSPEIER

Wasserspeier aus Kupfer oder Zink sind schmückende Dachentwässerungselemente in Löwen-, Drachenkopf- oder Fischform.



GLIEDERBÖGEN

Der Gliederbogen besteht aus dem Segmentbogen und einem Winkelstück (verschiedene Varianten), schnelle und einfache Anpassung garantiert.



Optimal versichern gegen Cyber-Kriminalität



Der komplette IT-Ausfall ist auch für Dachdecker ein Super-GAU. Wer einmal Opfer von Cyber-Kriminalität wird, bekommt richtig Probleme. Softwaresysteme stürzen ab, sensible Bank- oder Kundendaten sind weg. Das kann hohe Kosten verursachen, wenn der Betrieb nicht entsprechend gegen solche Schäden versichert ist.

Längst sind die Zeiten vorbei, als Cyberkriminelle, Datenspione oder Hacker nur hinter den großen Fischen her waren – Konzerne oder Regierungen. Heute ist die Gefahr auch für kleine Betriebe im Handwerk längst eine sehr reale. Das zeigt sich etwa bei der Schadsoftware Emotet, vor der das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) seit einem halben Jahr warnt. Emotet hat viele Rechnersysteme von Unternehmen infiziert mit einer hochprofessionellen Methode.

Raffinierte Cyber-Kriminalität: aktuelle Schadsoftware Emotet

Durch das sogenannte „Outlook-Harvesting“ ist die Schadsoftware laut BSI in der Lage, authentisch aussehende Spam-Mails zu verschicken. Dazu liest die Schadsoftware Kontaktbeziehungen und seit einigen Wochen auch E-Mail-Inhalte aus den Postfächern bereits infizierter Systeme aus. Diese Informationen nutzt sie automatisiert zur Weiterverbreitung, sodass die Empfänger fingierte Mails von Absendern erhalten, mit denen sie erst kürzlich in Kontakt standen. Emotet verfügt zudem über die Möglichkeit, weitere Schadsoftware nachzuladen, sobald es einen Computer infiziert hat. Diese Schadprogramme ermöglichen den Angreifern das Auslesen von Zugangsdaten und vollständigen Remote-Zugriff auf das System.

Es muss nur ein Mitarbeiter bei einer solchen Mail, die aussieht, als käme sie direkt von einem Kunden, Lieferanten oder Partner, den Anhang öffnen oder auf einen Link klicken, und schon startet die Infizierung. Wenn das einem Betrieb passiert, ist guter Rat teuer – im wahrsten Sinne des Wortes. Wie sicher ist also die Informationstechnik in einem Dachdeckerbetrieb?

Natürlich lassen sich mit Prävention einige Gefahren abwehren. Antivirenprogramme und Firewalls sind inzwischen Standard, regelmäßige Programm-Updates auch. Doch wer hat schon im Betrieb eine klare Richtlinie für sichere Passwörter, macht regelmäßig Datensicherung auf externen Geräte oder vergibt je nach Aufgaben der Mitarbeiter abgestufte Benutzerrechte?

Risiken eines Cyberangriffs abwägen

Und selbst wenn, hundertprozentigen Schutz gegen immer raffiniertere Cyber-Kriminalität gibt es einfach nicht. Es sind Menschen, die im Betrieb Computer bedienen und Mails öffnen, und diese Menschen machen einfach Fehler. „Deshalb sollte jeder Betrieb die Risiken eines Cyberangriffs abwägen und gegebenenfalls den Abschluss einer Cyberversicherung in Erwägung ziehen“, sagt Jörg Piebrock, Prokurist der DEBAU. Die hat sich auf Versicherungen für das Dachhandwerk spezialisiert und ist Marktführer in diesem Bereich. „Eine solche Cyberversicherung beinhaltet umfassenden Schutz“, erklärt Piebrock.



Jörg Piebrock, Prokurist der DEBAU



Passgenaues Versicherungspaket als sinnvolle Absicherung

„Wir sorgen mit unserem Versicherungspaket dafür, dass unberechtigte Ansprüche abgewehrt und berechtigte Ansprüche erfüllt werden – ohne weitere Kosten für den Betrieb“, sagt Piebrock. Zudem ist in einer IT-Police auch eine Soforthilfe rund um die Uhr durch externe IT-Experten inklusive. „Das ist wichtig, damit der Geschäftsbetrieb nach einem Angriff schnellstmöglich wieder aufgenommen werden kann“, erläutert Piebrock.

Cyber-Kriminalität kann hohe Schäden verursachen

Was den Bereich Cyber-Kriminalität betrifft, können die Schäden sehr hoch sein. Es kann passieren, dass Betriebe über Tage kaum arbeitsfähig sind, was Kundenkontakt, Angebotserstellung oder auch Materialbestellung angeht. Es können Passwörter für Bankverbindungen verloren gehen und vor allem sensible Daten von Kunden, Lieferanten oder Partnern. Allein das führt im Zweifelsfall zu Schadensersatzansprüchen wegen Verletzung der Informationssicherheit. Im Klartext: Die Kunden etwa könnten den Betrieb verklagen.

Er bietet allen Betrieben an, sich zum Thema zunächst kostenlos beraten zu lassen. „Es geht ja darum, individuell zu schauen, welcher Versicherungsschutz tatsächlich benötigt wird.“ Am besten, bevor eine Schadsoftware wie Emotet die IT-Systeme lahmlegt.



Roto Verglasungen Sind sicher und einfach

Roto hat die Auswahl seiner Verglasungsarten für die Dachfenster-Reihen Designo und RotoQ vereinfacht. Sie wählen ab sofort aus fünf Verglasungsarten, die ohne Dopplungen oder Überschneidungen auskommen. Diese sind außerdem nach ihren prägenden Eigenschaften benannt, was die Entscheidung noch sicherer, komfortabler und einfacher gestaltet. Zudem wurden die verschiedenen Glasarten im Sinne der Energieeffizienz und Premiumqualität weiter optimiert.

Mehr Informationen unter www.roto-dachfenster.de

Apple Watch gewinnen!



Mit Das DACH immer auf der Höhe der Zeit sein und das kostenlos. Mitmachen und gewinnen: die Apple Watch. Sie hat nicht nur alle Funktionen einer Uhr, sie macht mit zahlreichen Apps das Leben leichter.

Einfach die gesuchte Lösungszahl addieren, übermitteln und mit ZEDACH immer dabei sein.

Schicken Sie diese Lösungszahl an:

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

Einsendeschluss ist der 10. September 2019.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



Addieren Sie die Seitenzahlen der oben gezeigten sechs Bilder und tragen Sie hier die Summe ein.

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (I/2019) Dachdeckermeister Thomas Riedel, Solingen hat richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch, die von Torsten Kaufmann, NL Leiter DEG Dach-Fassade-Holz eG, ZNL Solingen überreicht wird.
Herzlichen Glückwunsch!

IMPRESSUM

Das DACH 18. Jahrgang, erscheint quartalsweise

Herausgeber: ZEDACH eG
Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks
c/o DACHMARKETING GmbH
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel
Tel. 0431 259704-50, Fax 259704-59
info@dachmarketing.de, www.zedach.eu

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Knut Köstergarten, Harald Friedrich, Michael Podschadel, Larissa Würtenberger, Henning Höpken

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Renate Redmann
Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH
Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen
Druck: dfn! Kiel

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



Oberflächenschutzsysteme mit KEMPEROL

Allen Anforderungen gewachsen.

Ob extreme Temperaturschwankungen, starke Belastungen oder der Kontakt mit aggressiven Stoffen – KEMPEROL Systeme für Rampen und Parkflächen sind speziell für extreme Anforderungen entwickelt. Nutzen Sie unsere Erfahrung für Ihr Projekt.

www.kemperol.de/parkdeck-bruecke

DAS INTERVIEW MIT:

André Büschkes

Mehr als 14 Jahre ist André Büschkes schon im ZVDH aktiv und wurde jüngst für weitere drei Jahre zum Vizepräsidenten gewählt. Der 44-Jährige ist Geschäftsführer des elterlichen Dachdeckerbetriebs in Euskirchen und engagiert sich privat im kirchlichen Ehrenamt.

Was sind Ihre persönlichen Pläne und Wünsche für die nächste Amtsperiode als ZVDH-Vizepräsident?

So persönlich sind meine Pläne gar nicht. Nach vielen Jahren im Verband weiß ich, dass Ideen und Projekte nur im Team gestemmt und realisiert werden können. Derzeit arbeiten wir gemeinsam mit der BG Bau auf Hochtouren an der Digitalisierung der Arbeitssicherheit, genauer gesagt der Gefährdungsbeurteilung.

Digitalisierung heißt in diesem Fall, dass Verband und BG an einer App arbeiten?

Genau. Es geht dabei um ein handfestes Werkzeug, das jedem Dachdeckerbetrieb zu Verfügung stehen soll, die Gefährdungsbeurteilung merklich vereinfacht und die Daten möglichst kompatibel mit den anderen im Betrieb genutzten Programmen erfasst. Die BG Bau beschäftigt sich mit den allgemeingültigen Themen wie etwa Erste Hilfe. Der ZVDH steuert die notwendigen Informationen zu den gewerkspezifischen Arbeitsschutzregeln, Bewertungskriterien und Maßnahmen auf dem Dach bei.



Ein anderes Thema: Die Ausbildungszahlen im Dachhandwerk sind erneut gestiegen – Zeit zum Ausruhen?

Keineswegs, der ZVDH ist im Gegenteil in den letzten Monaten besonders aktiv, um einerseits das Image des Dachdeckerhandwerks gerade unter jungen Menschen weiter zu steigern und auf der anderen Seite die Ausbildungsbedingungen attraktiver zu gestalten. Die Zahlen der Zugänge im ersten Lehrjahr sind zwar gestiegen, aber es gibt auch weiterhin unbesetzte Ausbildungsplätze – zumal die Abbrecherquote leider noch relativ hoch liegt.

Woran liegt es, dass so viele Lehrlinge die Ausbildung abbrechen?

Ich denke, dafür gibt es ganz verschiedene Ursachen. Zum einen versteht sich nicht jedes Unternehmen als Ausbildungsbetrieb. Wer seine Azubis überwiegend als billige Arbeitskräfte einsetzt, der wird gute, motivierte Lehrlinge schwer halten können. Aber auch bei den Azubis gibt nicht wenige, die ihren Ausbildungsvertrag vielleicht zu übereilt unterschrieben haben. Wer sich für einen Handwerksberuf entscheidet, der sollte zunächst mindestens ein Praktikum absolvieren, besser sogar mehrere. So kann jeder Schulabgänger frühzeitig herausfinden, ob das Dachhandwerk auch der richtige Beruf für sie oder ihn ist.

Apropos „sie“ – seit November wirbt der ZVDH mit Jugendbotschaftern fürs Handwerk. Vier der dreizehn Lehrlinge sind junge Frauen.

Das ist richtig. Dieses Verhältnis spiegelt sicher noch nicht die Realität wider, zeigt aber, wohin die Reise gehen muss. Wenn man sich der heute großen Herausforderung der Nachwuchsgewinnung stellt, darf man nicht ignorieren, dass jeder zweite Schulabgänger weiblich ist. Das Dachhandwerk ist dank moderner Werkzeuge und Hilfsmittel auch längst nicht mehr so strapaziös, dass nur Männer dem Beruf gewachsen wären. Die „JuBos“ kommen übrigens sehr gut an. Auf dachdeckerdeinberuf.de sensibilisieren wir ja schon seit längerem für die Ausbildung. Seit die Jugendbotschafter in den sozialen Medien präsent sind, wird die Website besonders häufig genutzt. Ich denke, mit unseren Imagekampagnen sind wir insgesamt auf einem guten Weg.



Der neue Alleskönner: VELUX INTEGRA® Elektro-Klapp-Schwing-Fenster GPU

Mit dem besonders großen 45°-Öffnungswinkel ermöglicht das neue Elektro-Klapp-Schwing-Fenster eine komfortable, elektrische Öffnung bis zu 45° für einen freien Ausblick in jeder Raumsituation. Bei Regen schließt es automatisch und zum Putzen ist es wie ein Schwingfenster manuell um die Mittelachse schwenkbar. Ein Fenster, das alle Wünsche erfüllt.

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



Dach: steil Anforderung: hoch Puls: entspannt



Dachdeckermeister Sascha Kündgen und BMI Braas Vertriebsmitarbeiter Rolf Schmalbach

BMI **BRAAS**

Zu wissen, man stemmt Herausforderungen gemeinsam, ist ein gutes Gefühl. BMI Braas ist der Fels in der Brandung, wenn's um perfekte Systemlösungen geht. Bei allen Steildachfragen sind Sie mit uns bestens beraten. Das Team steht: **Wir sind da, wenn Sie uns brauchen.**

bmigroup.com/de