

Feuer und Flamme für die Ausbildung

ZEDACH INSIDE

Gemeinsam mehr erreichen

BETRIEB

Social Media: Tipps vom Profi

VORGESTELLT

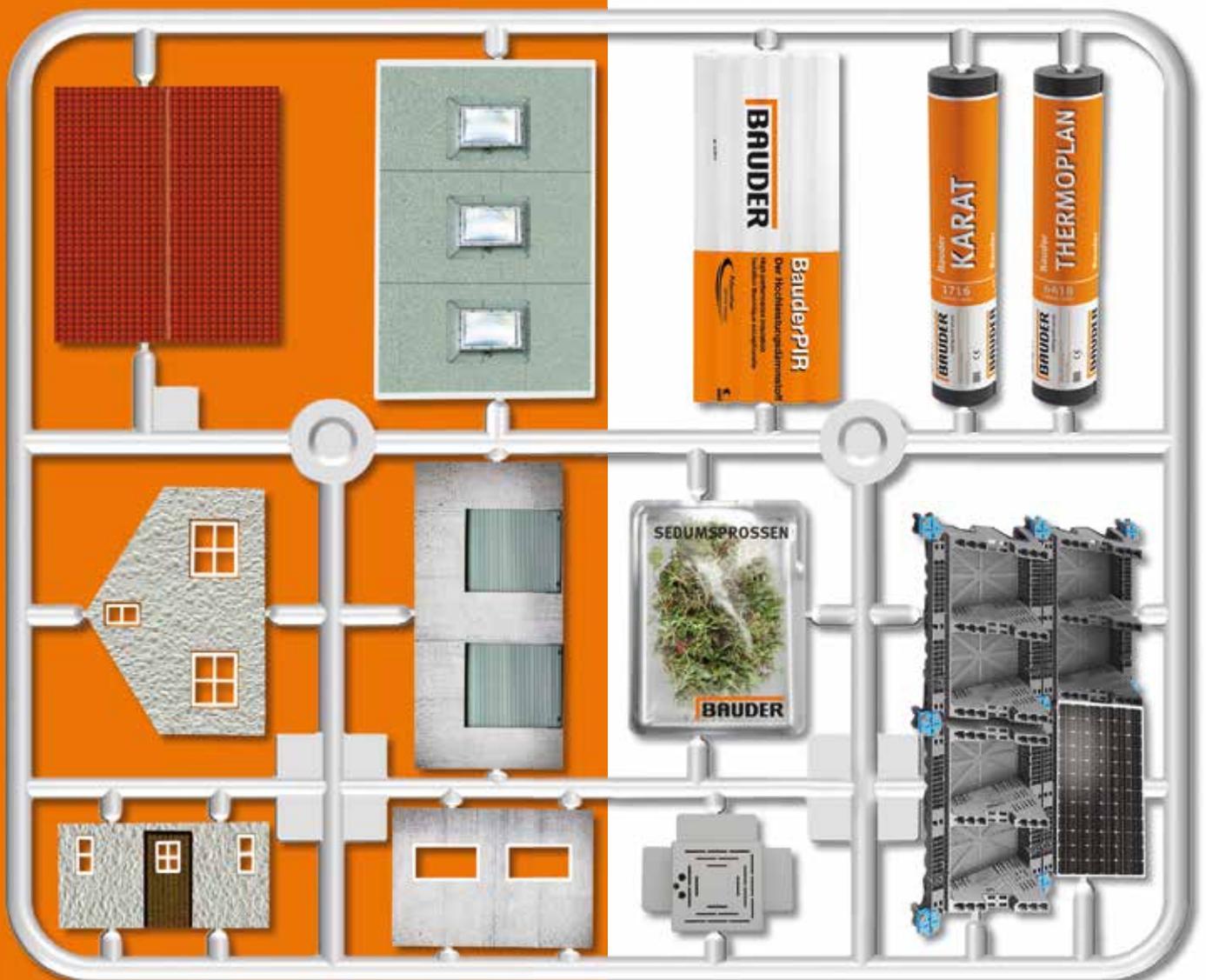
Trotz Gegenwind erfolgreich

SICHERE

Ein System funktioniert nur dann,
wenn alle Komponenten optimal
aufeinander abgestimmt sind.

DACHSYSTEME

Mit einer perfekt abgestimmten Produkt-
palette bietet Europas führender
Hersteller von Dachsystemen zu jedem
Dach den passenden Systemaufbau.
Für sicher abgedichtete und gedämmte
Dächer bei jeder Nutzung – von der
Begrünung bis hin zur Energiegewinnung.



Attraktives Leben

Gibt es die Jugend nicht mehr, wie wir sie von früher kennen? Leben Ältere teilweise jugendlicher als die Jugendlichen selbst? Sind innerhalb der Jugendlichen noch homogene Bewegungen zu beobachten? Verschiedenste Lebensstile werden heute flexibel miteinander verbunden und bilden die Voraussetzung für ein „attraktives Leben“, das heute mehr und mehr in den Vordergrund rückt. Auch dies sind Aspekte, die bei der Verhandlung um die neue Ausbildungsordnung mit berücksichtigt werden müssen. Ebenso ist ein Umdenken nötig, wenn es um die Gunst junger Menschen geht, den Beruf des Dachdeckers zu ergreifen. Zahlreiche Landesverbände haben hier bereits wichtige Schritte in ihren Werbekampagnen unternommen. Auch die Macher der neuen Ausbildungsordnung wollen die Attraktivität dieses Berufes erhöhen, damit junge Menschen all die Chancen nutzen, die ihnen dieses Handwerk bietet. Grundlegende Informationen dazu bringen unsere Titelgeschichte ab Seite 12 und Berichte aus der Praxis ab Seite 19.

Dass Genossenschaften gegen den demografischen Wandel gewappnet sind, zeigt die steigende Anzahl von Auszubildenden und Mitarbeitern innerhalb der ZEDACH-Gruppe. Ebenso zeigt sich, wie sich die Genossenschaftsidee in Gebieten durchsetzt, in denen durch Bevölkerungsrückgang die Einkaufsmöglichkeiten und weitere soziale Einrichtungen zu verschwinden drohen. Engagierte Menschen beweisen hier, dass das altbewährte Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe auch nach 160 Jahren nichts an Aktualität verloren hat. Engagierte Menschen trafen sich auch beim

ZEDACH FORUM 2015 in Bonn. Unter dem Tenor „Gemeinsam mehr erreichen“ stellte die ZEDACH ihr Prinzip als Drehscheibe zwischen Handwerk und Industrie vor (ab Seite 6).

Positive Ergebnisse konnte ZEDACH im vergangenen Jahr einfahren. Auch die Solarwirtschaft gehört dabei zum wichtigen Marktsegment. So zeigen sich in der Solarbranche Lichter am Ende des Tunnels. Es ist Zeit, den Zugeständnissen vom Gipfeltreffen in Elmau zum schrittweisen Ausstieg aus dem Zeitalter von Öl, Gas und Kohle, Taten folgen zu lassen. Weltweit nimmt das Interesse an der Solarenergie zu und nach Verbandsangaben soll sich der Fotovoltaik-Markt im nächsten Jahr verdreifachen. Gemessen an der installierten Solar-Strom-Leistung ist Deutschland immer noch Spitzenreiter. Zum großen Thema werden die Solarspeicher, mit denen sich der selbst erzeugte Strom besser nutzen lässt. Von den 1,5 Millionen Häusern in Deutschland, die eine Solaranlage auf dem Dach haben, nutzen erst 15.000 auch einen Speicher. Diese werden jedoch immer weiter optimiert, sodass hier für die Solarbranche und damit für das Dachhandwerk gute Marktchancen zu erwarten sind.

In diesem Sinne wünsche ich uns allen einen sonnigen Sommer und Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Herzlichst

Ihr Franz Kolbeck



■ Franz Kolbeck, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG, Mannheim.



Roto Q und gut



Roto Q

Sicher, leistungsstark und
energieeffizient.
Eben typisch Roto.

» **Montagefreundlichkeit**

Sicherheit und Zeiteinsparung beim Einbau durch
eine innovative „Klick“- Technologie

» **Produktqualität**

Imagesteigerung und zufriedene Kunden

» **Energieeffizienz**

Kompetente Beratung mit energieeffizienten
Produkten von Roto

ZEDACH Inside

6 Gemeinsam mehr erreichen – das ist das ZEDACH-Prinzip. Unter diesem Tenor trafen sich zahlreiche Gäste aus Handwerk, Industrie und Genossenschaft beim ZEDACH FORUM im Kameha Grand Hotel in Bonn. Moderatorin Sabine Sauer fragte, der neue Vorstand gab Antworten und dazu gab es eine Menge zu sehen und zu hören.



BETRIEB



18 Zwölf humoristische Cartoons, gestaltet von Spiegel-Cartoonistin Miriam Wurster, exklusiv für das Dachdeckerhandwerk: Der neue ZEDACH Bildkalender 2016 ist da.

BETRIEB



20 Ob Schiefer, Gauben oder Kirchtürme, wer oben mitspielen will, muss auf allen Dächern zuhause sein. Wie die Spezialteams von Gros+Zimmermann aus Siegen das bewerkstelligen, zeigt unser umfangreiches Porträt.

PERSÖNLICH



34 Er war schon immer motorsportbegeistert und nun fährt er Quad. Dazu braucht es den Führerschein und eine Menge Mut. Und beides hat Dachdeckermeister Michael Ernst aus Luckau.

NEWS

ZEDACH Inside	6
News	10

TITELTHEMA

Schwerpunkte machen Ausbildung attraktiver	12
--	----

VORGESTELLT

Betriebsporträt – Gros+Zimmermann	20
Landesverbände – Niedersächsischer Zimmererverband	30
Frauen im Handwerk – Ulrike Schätzchen	32

PERSÖNLICH

Handwerk und Politik – Hans-Peter Kistenberger	28
Hobby – Michael Ernst	34
Nachgefragt – Jan Juraschek	46

BETRIEB

Social Media in der Praxis – Hess Holzbau GmbH	16
Tipps vom Profi – Uwe Hasenbeck	17
Werbung – ZEDACH Bildkalender 2016	18
Nachwuchswerbung – Klemens Ott	19
Sanierung – Schloss Wolfsgarten	26
Von der Schule zum Gesellen III – Zimmererhandwerk	36

MATERIAL+TECHNIK

Dewalt – Akku-Nagler	23
Roto – Neue Fenstergeneration	24
Erlus – Erhöhte Hagelwiderstandsklassen	25
Braas – Innovation	38
Holz konstruktiv – Holzrahmenbau in Bonn	40

STANDARDS

Editorial – Franz Kolbeck	3
Kommentar – Dr. Johanna Telieps	15
Service	42
Impressum	44

52. ZEDACH-Generalversammlung:

Beste Rahmenbedingungen bot das Kameha Grand Hotel in Bonn für die diesjährige 52. Generalversammlung der ZEDACH eG, Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks, Hamm.

In diesem Jahr galt es für die 6 Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften nicht nur über die Ergebnisse des Jahres 2014 abzustimmen, sondern auch zwei langjährige Entscheidungsträger aus dem Vorstand zu verabschieden. Nach 12 gemeinsamen Jahren sagten Edith Weerd und Horst Böckling tschüss, nicht ohne zuvor auf die gute Marktposition der ZEDACH und eine erfolgreiche Arbeit in der Vergangenheit hinzuweisen. Horst Böckling, der die Geschichte der ZEDACH schon seit vielen Jahren im Vorstand mit geleitet hat, wies auf die zahlreichen Vorteile hin, die sich allen mit ihr verbundenen Genossenschaften, Handwerksbetrieben und Industriepartnern bieten. Dazu gehören auch die Menge der Artikelstammdaten, die von der ZEDACH-Kommunikation- und Daten-Service sowie die ZEDACH IT aufbereitet und über die Dach-Daten-Pool GmbH von den Wettbewerbern genutzt werden können. Böckling: „Bei allem Handeln geht es einzig und allein darum, dem Dachhandwerk den größtmöglichen Vorteil bei der Abwicklung der eigenen Aufträge zu bieten.“

Beide waren sich einig darüber, dass die Arbeit nicht immer einfach sei, dass aber die Besonderheiten einzelner Genossenschaften durch gegenseitigen respektvollen Umgang miteinander fruchtbare Ergebnisse ermöglichen würden. „ZEDACH ist eine Marke, auf deren Marktführerschaft wir stolz sein können“, so Edith Weerd, „und es gilt, weiterhin alles dafür zu tun, die Leistungen dieses Verbundes für Handwerk und Industrie zu optimieren.“ Ein besonderer Dank für das Miteinander galt auch dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks, der mit Präsident Karl-Heinz Schneider und den Vizepräsidenten André Büschkes, Fred Schneider, Stephan Eickhoff sowie Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx nach Bonn gekommen war.

„ZEDACH hat mit 1,3 Milliarden Euro Umsatz (+2 %), rd. 140 Verkaufsstellen, über 6.600 Handwerksbetrieben als Mitglieder und 2.400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 2014 eine stabile Basis für unserer Nachfolger hingelegt. Wir wünschen viel Erfolg bei allen zukünftigen Aufgaben,“ erklärte Edith Weerd, die weiterhin dem Vorstand der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Hamm angehören wird. Der neue Vorstand setzt sich nun aus jeweils einem geschäftsführenden Vorstandsmitglied jeder ZEDACH-Genossenschaft zusammen. (Mehr dazu

Treffpunkt – ZEDACH Forum



„Gemeinsam mehr erreichen – das ZEDACH-Prinzip“, lautete das Thema des ZEDACH-FORUM und über 200 Gäste aus Industrie, Handwerk und Verbänden waren der Einladung in das Kameha Grand Hotel in Bonn gefolgt. Sabine Sauer vom Bayerischen Rundfunk führte gekonnt durch das Programm und entlockte ihren Gesprächspartnern manch interessante Aussage. „Es gibt viel Neues bei ZEDACH und ich freue mich, dass wir hier fast famili-

är unter einem Dach zusammengekommen sind“, so die Moderatorin. Das Wort „Familie“ konnte man an diesem Tag noch öfter hören und Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid sprach von guten Ergebnissen während seiner nun schon siebenjährigen Amtszeit. „Es sind viele Dinge von außen auf uns eingegangen, auf die wir flexibel und mit Erfolg reagiert haben. Das Prinzip Genossenschaft bewährt sich in jeder Hinsicht und wird von uns zu hundert Prozent



Vorstand sagt „tschüss“



im Bericht vom ZEDACH-Forum auf diesen Seiten.)

ZEDACH-Generalsekretär Thorsten Seidel, der die Zahlen der Bilanz erläuterte, übergab den scheidenden Vorständen zum Abschied eine Großaufnahme mit den Mitarbeitern und neuen Vorstandsmitgliedern der ZEDACH eG.

Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid, der sich zuvor für die gute Lobbyarbeit des ZVDH hinsichtlich fragwürdiger Brüsseler Entscheidungen bedankt hatte, richtete seinen Dank ebenso an alle am Erfolg der ZEDACH-Gruppe Beteiligten sowie insbesondere an den scheidenden Vorstand. Jörg Florian von der Dachdecker-Einkauf Nordwest eG beantragte in einer kurzen, bewegenden Rede die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat. Diese erfolgte einstimmig durch das Plenum, das Edith Weerd und Horst Böckling mit stehenden Ovationen verabschiedete.

■ Ein Bild zum Abschied. Kurt Krautscheid, Edith Weerd, Horst Böckling, Thorsten Seidel (v.l.)

2015

für unsere Mitglieder und Kunden gelebt.“

Edith Weerd und Horst Böckling verabschiedeten sich nach 12 Jahren gemeinsamer Arbeit aus dem ZEDACH-Vorstand. Die Frage der Moderatorin, ob es denn in diesem eheähnlichen Zustand auch „so etwas wie ein verflixtes siebtes Jahr gegeben habe“, wurde von beiden verneint, denn es sei ja eher eine „Art Wochenende“ gewesen, wobei sich der Verbund sehr erfolgreich entwickelt und seine Marktführerschaft weiter ausgebaut habe. Man habe neue Märkte erschlossen und riesige Investitionen getätigt, „zu denen nicht jeder in der Lage ist.“

ZVDH-Präsident Karl-Heinz Schneider würdigte an diesem Tag die scheidenden Vorstandsmitglieder für ihren unermüdelichen Einsatz zum Wohle des Dachhandwerks mit der Goldenen Ehrennadel des Deutschen Dachdeckerhandwerks. „Sie



■ Der neue ZEDACH Vorstand: Bernhard Scheithauer, Christian Kurth, Andreas Hauf, Volkmar Sangl, Jörg Florian (v.l.)

haben nicht nur die richtigen Ideen, sondern sind auch in der Lage, diese in die Tat umzusetzen und Menschen zu begeistern“, so Schneider, der in seiner Laudatio insbesondere auf die Bereitstellung einheitlicher Artikelstammdaten im Dach-Daten-Pool (DDP), auf Schulungsmaßnahmen, dem Einsatz um die AktionDACH sowie die DACH+HOLZ nannte. Man wolle kein billiger Jakob sein, setze auf Qualität und sei der zuverlässige Partner des Handwerks, der sich klar an de-





Gemeinsam



Vom Direktlieferer zum Handelstreuen

Paul Hermann Bauder, Bauder GmbH&Co KG, beim FORUM: „Vielen Dank an alle, die seit 1990 den Weg gemeinsam mit uns gegangen sind. Vom Direktbelieferer sind wir zum fachhandelstreuen Unternehmen geworden. Und das ist gut so. Auch 2025 wird es noch den personenbezogenen Fachhandel geben und ich freue mich, dass ich den derzeitigen Trend hin zum Flachdach erleben darf. Es ist qualitativ besser als sein Ruf und auch als Nutzdach gefragt, nicht nur für Solar, sondern ebenso als Gründach. Auch hier gehört der Markt dem Dachdecker.“



ren Bedürfnisse orientiere. Das Plenum bedachte den scheidenden Vorstand mit stehenden Ovationen.

Diese gab es auch für Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des ZVDH, der an diesem Tag seinen runden Geburtstag feierte und dem das Plenum ein fast notengerechtes „Happy Birthday-Ständchen“ brachte.

Für nachhaltige Diskussion in der Pause sorgte das Zukunftsszenario, das Sven Gábor Jánsky zuvor mit dem Titel „Lebenswelten 2025“ geboten hatte. Einer der erfolgreichsten Trendforscher sprach u.a. von Licht- und Filmtapeten in der Wohnung, von Spiegeln, die den Menschen über sein Outfit beraten, von Häusern und Lebensmitteln, die gedruckt werden, von gespraytem Solar und brachte einen Freiwilligen aus dem Publikum dazu, einen Computer nur mit der Kraft seiner Gedanken zu steuern. Sabine Sauer sprach anschließend von einer „Sternstunde“ und „Glauben sie mir kein Wort“, sagte Jánsky, „aber ähnlich reagierten viele Menschen, als sie erstmals vom Auto, Farbfernseher oder Handy hörten.“



Das Kameha Grand bot viel Raum für eine entspannende Pause, bevor ZEDACH seinen nagelneuen Film „Haben wir – das ZEDACH-Prinzip“ zeigte. Kurzweilig und gespickt mit Informationen prägten sich die Bilder beim Publikum ein. Hauptdarsteller: die fünf neuen ZEDACH Vorstandsmitglieder, die anschließend unter dem Beifall des Publikums auf die Bühne gebeten wurden. Auf charmante Art schaffte Sabine Sauer es, die Herren, die jeweils dem Vorstand einer Mitglieds-genossenschaft angehören, vorzustellen: Volkmar Sangl, DEG Alles für das Dach eG, Koblenz, zuständig für den Bereich ZEDACH-Warenwirtschaft, kann bereits auf eine langjährige Erfahrung im Genossenschaftswesen zurückblicken. Bernhard Scheithauer, Dachdecker-Einkauf Süd eG, Mannheim, betreut ebenfalls die Warenwirtschaft und konnte als ehemaliger Mitarbeiter der Bedachungs-

mehr erreichen – das ZEDACH Prinzip



ZEDACH ist Nr. 1 im Markt

Heiner Nelskamp, Dachziegelwerke Nelskamp GmbH, während des ZEDACH FORUM: „ZEDACH ist vorne positioniert, ein hervorragender Dienstleister und die Nummer 1 im Markt. Gemeinsam müssen Handwerk, Handel und Hersteller Möglichkeiten schaffen, nutzbringende Dächer zu konstruieren, die aber auch gut aussehen und nicht nur Spiegeldächer in der Landschaft darstellen. Solar gehört in die Hände des Dachdeckers. Der soll die Finger aus dem Keller lassen und der Installateur die Füße vom Dach nehmen.“



die direkte Verbindung zum Markt durch Mitgliedschaft mit dem Handwerk und Partnerschaft zur Industrie. Alle Genossenschaften sind nun im Entscheidungsgremium und damit auch in die Informationskette eingebunden. Das macht flexibel und ermöglicht schnelles Reagieren auf Veränderungen der Märkte“, sagte Thorsten Seidel.

Als Vertreter der Industriepartner bat die Moderatorin Paul Hermann Bauder und Heiner Nelskamp auf die Bühne. Beide Herren fühlten sich „sehr geehrt, auf diesem Forum sprechen zu können.“

ZVDH Präsident Karl-Heinz Schneider und Vizepräsident Stephan Eickhoff sprachen „die vielen gemeinsamen Projekte“ zwischen Verband und ZEDACH an, deren Verbindung in nun schon über 50 Jahren nie abgerissen sei. Sie „hoffen, den Gesamtvorstand zukünftig komplett beim Dachkonvent zu sehen“, freuen sich auf „die Fortsetzung der Jahresgespräche auf gewohnt hohem Niveau“ und wünschen sich weiterhin die gute Zusammenarbeit. „Das Dachdeckerhandwerk braucht starke Partner wie ZEDACH, die diese Partnerschaft leben.“

Bedachungsmarktes und damit für die Qualität des Kommunikations- und Daten-Service. Ebenso wird er dafür sorgen, dass die guten Verbindungen zu den Verbänden, insbesondere des ZVDH, auch gut bleiben. Jörg Florian, Dachdecker-Einkauf Nordwest eG, Weyhe/Bremen, wird sich als dienstältester Geschäftsführer innerhalb des Verbundes mit Sonderobjekten befassen, die u.a. Personalpolitik und Aufbau neuer Märkte betreffen können. „Wir haben ja keine Doppelspitze in unserer überschaubaren Genossenschaft und so mache ich z.B.V., zur besonderen Verfügung“, so Florian. Mit auf der Bühne stand auch Thorsten Seidel, seit 10 Monaten Generalsekretär der ZEDACH. Er sieht seine Position als „Drehscheibe“ im Verbund. „Wir haben

Aufsichtsratsvorsitzender Kurt Krautscheid dankte den Gästen, der Moderatorin und den Machern des Forums und lud zum Abendessen ein. Gespräche und die Zauberkünste des Star-Illusionisten Nicolai Friedrich beendeten das Forum, in dem ZEDACH mit dem Leitspruch „Gemeinsam mehr erreichen“ überzeugt hatte. ▲

Text: Höpken, Bilder: Höpken, M&M, Zumbusch
industrie einiges aus dem Nähkästchen erzählen. Christian Kurth, Dachdecker-Einkauf Ost eG, befasst sich mit dem IT-Bereich und wird sich um die erfolgreiche Fortsetzung im Segment neue Medien und Online Shopping kümmern. Andreas Hauf, DEG Dach-Fassade-Holz eG, Hamm, ist der Mann im Vorstand der ZEDACH für die Plattform des gesamten

25 Jahre AktionDACH



Und weiter geht's. Die 1990 als „Gemeinschaftswerbeaktion, Dachdeckerhandwerk, Industrie und Handel“ gegründete Organisation kann inzwischen auf 25 Jahre erfolgreiche Arbeit für den Berufsstand zurückblicken. „Es wird zielorientiert weitergehen“, sagt der ZVDH und meint damit primär die Weiterentwicklung der Auftragswerbefolder in Print und Web sowie die wichtige Arbeit zur Fachkräftesicherung. Hier ist man sehr gut aufgestellt und bespielt crossmedial alle relevanten Kanäle. Die Informationen werden erweitert und der Smartphone-Generation werden passende Beispiele zum Berufsstand geliefert. Ob Handwerk, Handel und Industrie, bei der Ideenfindung und Umsetzung der Aktionen wird immer wieder deutlich, wie wichtig den Mitgliedern der Aktion DACH die gemeinsamen Zielsetzungen sind. Auch ZEDACH ist als Gründungsmitglied dabei.

www.aktiondach.de

ZVDH: Online-Anmeldung nicht rechtssicher

Mehr Schwarzarbeit durch SUP

Ulrich Marx, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), fordert vom Europäischen Parlament die weiterhin bestehenden Bedenken gegen die Ein-Personen-Gesellschaft (Societas Unius Personae SUP) auszuräumen.



„Auch wenn der Ende Mai verhandelte Kompromiss im Europäischen Rat ein Schritt in die richtige Richtung ist, geht er noch nicht weit genug. Weiterhin kann ohne jegliche Identitätsprüfung in jedem EU-Staat eine SUP gegründet werden. Damit sind die Verfahren bei der Online-Anmeldung

nicht rechtssicher gestaltet“, erklärt Jurist Marx.

Grundlose Konkurrenzsituation

Die Möglichkeit, bei konkretem Verdacht nun eine Identitätsprüfung vornehmen zu können, sei in der Praxis kaum

praktikabel. Der Bundestag habe ebenfalls erhebliche Bedenken angemeldet, führt Marx aus.



„Wir sind ja nicht prinzipiell gegen ein Online-Verfahren zur Vereinfachung einer staatenübergreifenden Existenzgründung, aber es sollte bedacht werden, dass durch fehlende Identitätsprüfung der Scheinselbstständigkeit und Schwarzarbeit gerade in der Bauwirtschaft Vorschub geleistet wird. Die Dachdeckerbetriebe, die sich an die hier geltenden Bestimmungen halten, werden ohne Not in eine Konkurrenzsituation gebracht. Seit Jahren bemühen wir uns, Schwarzarbeit im Dachdeckerhandwerk in den Griff zu bekommen; nun gibt es mit der SUP wieder ein Hintertürchen, auch für das Unterlaufen unserer hohen Sozialstandards.“

Dachdeckerhandwerk in Zahlen

Das Dachdeckerhandwerk erreichte 2014 einen Gesamtumsatz von 8,85 Milliarden Euro und lag damit um 2,3 % Prozent über dem Vorjahr. „Damit“, so der ZVDH, „ist für die Betriebe aus ertragsbezogener Sicht ein weiteres Minusjahr zu befürchten.“ Die Hauptnachfrage kam auch 2014 wieder von den privaten Bauherren und Eigentümern. Positiv war zu erkennen, dass wieder in Immobilien investiert wird und sich auch die Fördermittel zur energetischen Sanierung bemerkbar machen. In den 201 Dachdeckerinnungen sind rd. 2.300 Mitgliedsbetriebe verzeichnet. Rd. 12.500 Betriebe zählt die Handwerksrolle und 96.000 Beschäftigte arbeiten in dem Berufsstand. Die Insolvenzen gingen 2014 mit 250 deutlich zurück. Die Zahl der Auszubildenden sank jedoch auf rd. 7.400 Lehrlinge.

Handwerk machte Plus



Niedrige Zinsen spielen den Handwerkern in Deutschland immer noch in die Hände. Nachdem der ZDH (Zentralverband des Deutschen Handwerks) für 2014 ein Umsatzplus von 2 % gemeldet hat, wird auch für das laufende Jahre mit einem Zuwachs von 1,5 % gerechnet.



Persönlich

Karl-Heinz Schneider, ZVDH-Präsident, wurde erneut zum Vorstandsvorsitzenden der Bundesvereinigung Bauwirtschaft (BVB) gewählt. Die Wahl des thüringer Unternehmers erfolgte einstimmig. Schneider ist ebenso Vizepräsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Die BVB vertritt das deutsche Bau- und Ausbauhandwerk mit rund 300.000 Mitgliedsunternehmen und 2,5 Millionen Beschäftigten. „Es gibt noch viel zu tun“, sagte Schneider und nannte hier die Aufzeichnungspflicht für kaufmännische Angestellte, den Stopp des Steuerbonus zur Förderung von energetischen Maßnahmen bei der Gebäudesanierung und die Sorgen der Bauwirtschaft wegen des zunehmenden Fachkräftemangels.

Gegen den Lärm

Weghören geht nicht

Lärmschwerhörigkeit ist die häufigste Berufskrankheit im Baugewerbe und jedes Jahr kommen rund 6.000 neu Erkrankte hinzu. Speziell für den Nachwuchs führte daher die BG Bau zahlreiche Aktionen durch, um für das Lärmthema zu sensibilisieren. Erstmals nahm auch das Mayener Bundesbildungszentrum des Deutschen Dachdeckerhandwerks (BBZ) am „Tag gegen Lärm“ teil. An zwei Tagen informierten sich rund 100 Dachdecker-Azubis über die gesundheitlichen Folgen von Lärm, konnten ihr eigenes Hörvermögen testen lassen und in einer praktischen Übung messen, wie laut eine Kreissäge oder ein Schlagbohrer sind. Ein Schlagbohrer erreicht zwischen 90 und 100 Dezibel, eine Kreissäge kommt schon auf 110. Bei 88 Dezibel ist die kritische Dosis schon nach vier Stunden erreicht.“ Und wer 100 Dezibel ausgesetzt sei, riskiere bereits nach 15 Minuten seine Ohrgesundheits. Deshalb ist ausreichender Hörschutz auf der Baustelle ein absolutes Muss. @ www.bgbau-medien.de

■ Michael Schaaf im Einsatz.



Fortbildung zum „Qualifizierten Bauführer“

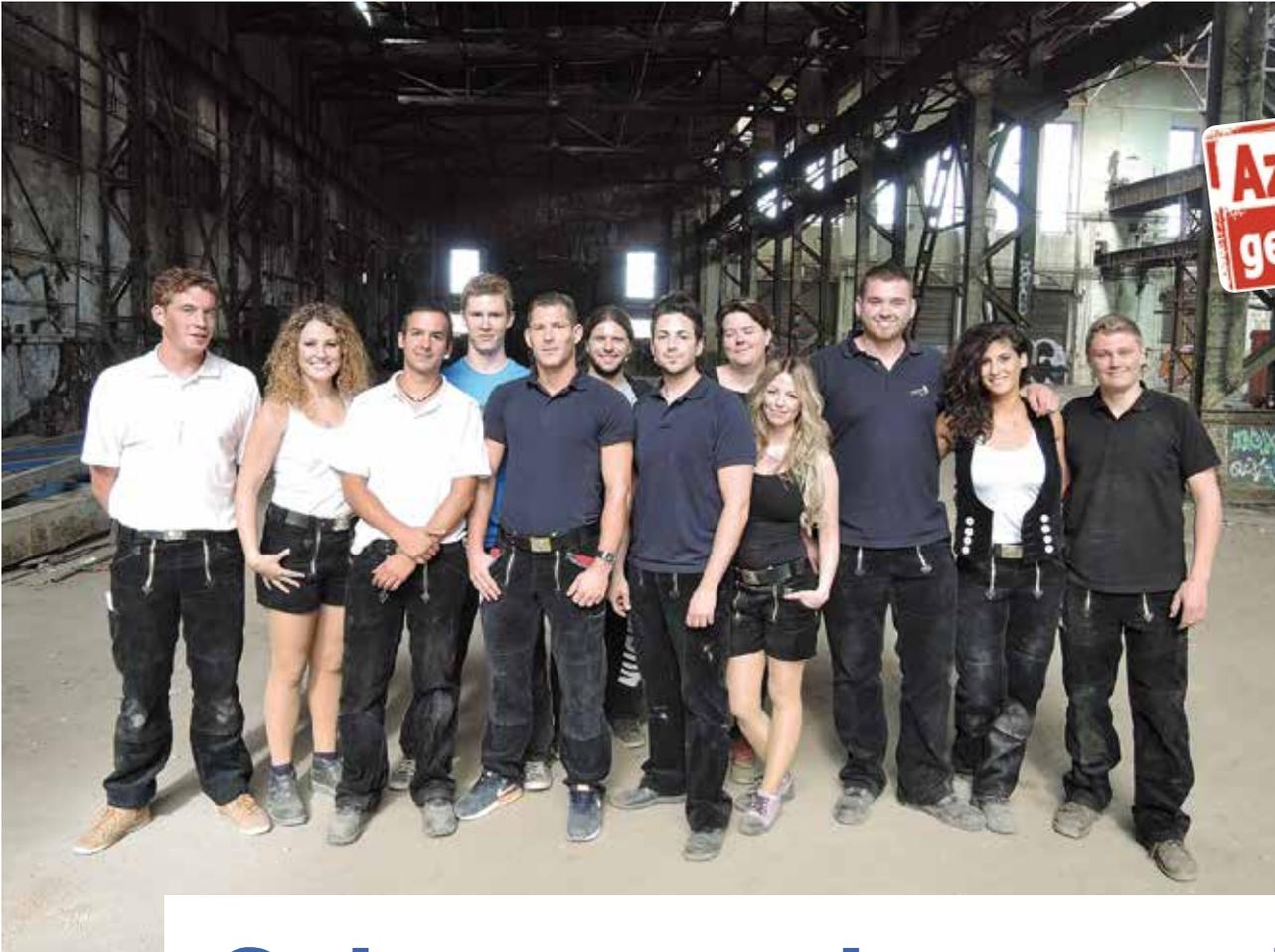


Im November 2015 startet die Aufstiegsfortbildung zum „Qualifizierten Bauführer“ im Dachdeckerhandwerk im Ausbildungszentrum in St. Andreasberg. Optimale Abläufe, straffe Führung der Baustellen unter technischen, betriebswirtschaftlichen, baurechtlichen und organisatorischen Gesichtspunkten sind unverzichtbar, um erfolgreich zu sein. Die dafür benötigten qualifizierten Fachkräfte sind allerdings kaum zu finden. So bleibt vielen Unternehmern nur eins: Sie müssen ihre Baustellenführer selbst qualifizieren. Der Vollzeitlehrgang umfasst 146 Unterrichtseinheiten. Zielgruppe sind verantwortlich in den Dachdeckerbetrieben Tätige mit Gesellenprüfung und mehrjähriger Berufspraxis. Info und Anmeldung: Ausbildungszentrum des Dachdeckerhandwerks Niedersachsen-Bremen und Sachsen-Anhalt ☎ 05582/916220 (Konstanze Fröhlich).

Rente ist „in“

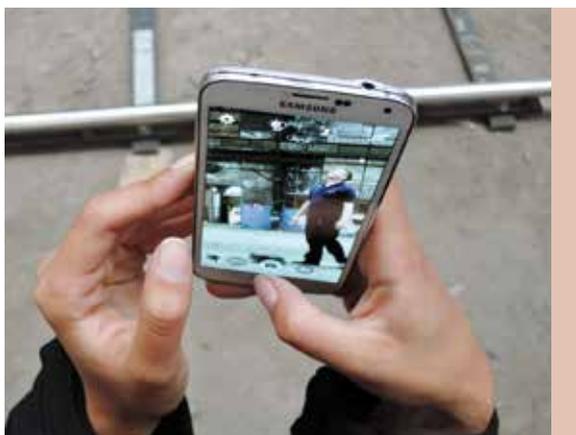


Gemäß Rentenversicherung können Versicherte mit 45 Jahren Beitragspflicht mit 63 Jahren aus dem Berufsleben ausscheiden und die volle Rente erhalten. Das haben inzwischen schon rd. 260.000 Menschen, insbesondere Männer, genutzt. Bei Anrechnung der Zeiten werden auch Schlechtwettergeld, Insolvenzgeld, Konkursausfallgeld und Kurzarbeitergeld berücksichtigt. Für ab 1953 Geborene zählt die abschlagsfreie Rente jedoch erst ab dem 63. Lebensjahr plus 2 Monate. Für bis 1963 Geborene werden anteilig entsprechend Monate hinzugerechnet, um das Rentenalter schrittweise auf das 65. Lebensjahr anzuheben.



Schwerpunkte machen

Die neue Ausbildungsordnung für das Dachdeckerhandwerk startet im August 2016. Das ist ein wichtiger Baustein, um die Ausbildung für Betriebe und junge Menschen attraktiver zu machen.



Junge Dachdecker machen attraktive Nachwuchswerbung

Modernes Dachdeckerhandwerk zeigen, wie geht das? In Rheinland-Pfalz hat sich auf Anregung des Geschäftsführers der Landesinnung, Rolf Fuhrmann, ein fester Kreis aus Auszubildenden sowie jungen Gesellen und Meistern gebildet, die das Thema auf eine kreative Weise angehen. „Unsere Idee: mit jungen Leuten für junge Leute“, sagt Dachdeckermeister Oliver Reiner. Zum Auftakt hat die Gruppe gleich ein eigenes Video zum Thema „Wir sagen Ja zum Meisterbrief!“ gedreht. „Wir wollten das anders machen – frisch und attraktiv“, berichtet Dachdeckermeisterin Madeleine Oster. Das ist ihnen auch gelungen, nicht nur auf dem Dachdeckertag in Bonn gab es sehr positive Resonanz. „Wir sind da einfach rangegangen, haben Klamotten gesucht und eine Location, Sponsoren für die Finanzierung gefunden und die eigenen Vorstellungen umgesetzt“, erläutert Oster. Film und Facebook-Auftritt sind aber erst der Anfang. „Zukunft Dachdecker heißt für uns, dass wir jetzt in den Schulen die jungen Leute direkt ansprechen und auch Studienabbrechern die Hand reichen wollen“, sagt Reiner. www.youtube.com/watch?v=UnaAbf3yCJ0

hat die Arbeit abgeschlossen, es folgen noch die Feinabstimmung und redaktionelle Aufbereitung sowie eine fünfwöchige Anhörungsfrist“, erläutert Artur Wierschem, verantwortlich für die Berufsbildung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH). Bereits vor sechs Jahren hatte er in diesem Magazin unter dem Titel „Mehr Flexibilität in der Ausbildung“ erste Grundzüge skizziert. Jetzt ist endlich mit dem Sozialpartner ein Kompromiss unter Dach und Fach.

Ein halbes Jahr Spezialisierung

In der Sache geht es zentral darum, dass es künftig im dritten Lehrjahr einen Schwerpunkt geben wird. Für sechs Monate gibt es eine Vertiefung, die der Betrieb am besten gemein-

ruf des Dachdeckers. So dürfen seit der Neugestaltung der Handwerksordnung Dachdecker auch Dachstühle bauen und reparieren. Die Bauklempnerei war bereits früher hinzugekommen, ebenso neue Abdichtungstechniken. Und heute dreht sich vieles um Photovoltaik und Solar sowie die energetische Gebäudesanierung.

Auszubildende als Fachkräfte im Betrieb halten

Für die Ausbildung heißt das: Einerseits sollen die Lehrlinge das heute hoch komplexe Berufsbild möglichst vollständig vermittelt bekommen. Zum anderen benötigen sie davon in der Praxis aber längst nicht mehr alles, die Spezialisierung erfasst auch das Dachdeckerhandwerk. Wierschem und seine Mitverhandler auf der Arbeitgeberseite sehen in der Vertiefung eine Chance, die Ausbildung für Betriebe und junge Schulabgänger attraktiver zu gestalten. „Die Lehrlinge spezialisieren sich in dem Bereich, wo sie Spaß und Können einbringen können und der Betrieb sie braucht – auch später als Geselle“, erklärt

Hans-Peter Kistenberger, Landesinnungsmeister von Baden-Württemberg. Das könnte auch dazu führen, dass mehr Auszubildende als bisher im Ausbildungsbetrieb bleiben. Im besten Fall führt das zu einer Win-Win-Situation für beide Seiten. Der Betrieb sichert sich eine Fachkraft, der Geselle kann in dem Bereich arbeiten, den er gut beherrscht und sich dort noch weiter fortbilden. ▶

Ausbildung attraktiver

Die Verhandlungen um die neue Ausbildungsordnung für das Dachdeckerhandwerk waren oft zäh und gestalteten sich schwierig. Aber nun ist der Großteil geschafft und einem Start der neuen Ausbildungsordnung im August 2016 steht im Grunde nichts mehr im Wege. „Der Sachverständigenkreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB)

sam mit dem Auszubildenden festlegt. Fünf Schwerpunkte stehen zur Auswahl: Dachdeckungstechnik, Abdichtungstechnik, Außenwandbekleidungstechnik, Energietechnik an Dach und Wand und Reetdachtechnik. „Die Betriebe können dann die eigenen Fachkräfte so spezialisieren, wie sie es nach ihrer betrieblichen Ausrichtung brauchen“, benennt Wierschem den zentralen Vorteil der Neuerung. Hintergrund sind die seit Jahren steigenden Anforderungen an den Be-



I Erster Schritt zu einer zeitgemäßen Ausbildungsordnung

Für Kistenberger ist diese halbjährliche Spezialisierung der erste Schritt in Richtung zeitgemäße Ausbildungsordnung. Das sieht Jochen Angerstein ähnlich, Landesinnungsmeister von Niedersachsen-Bremen. „Es ist über 20 Jahre nichts passiert. Die Anforderungen an die Ausbildung sind immer komplexer geworden.“ Für Angerstein bieten die Schwerpunkte auch die Möglichkeit für Kooperationen unter den Betrieben. „Ich mache viel im Bereich Flachdach, ein Kollege viel im Bereich Solar. Da könnten wir auch Auszubildende für eine Zeit tauschen.“ Zum anderen könnten Betriebe auch gemeinsam eine Spezialisierung anbieten, ergänzt Artur Wierschem. Zu Beginn einer Lehre wird der Schwerpunkt im Ausbildungsvertrag eingetragen, kann aber im Laufe der Ausbildung einvernehmlich geändert werden. „Die Festlegung zu Beginn ist eine notwendige Formalie. Wichtiger ist, dass der Betrieb möglichst gemeinsam mit dem Auszubildenden die Spezialisierung bestimmt“, so Wierschem.

I Zwischenprüfung bleibt Muster ohne Wert

Die Schwerpunkte sind ein Erfolg für Wierschem und seine Mitverhandler. Doch dafür mussten sie auch Kompromisse machen. Die Zwischenprüfung erhält nicht, wie gewünscht, mehr Gewicht. „Das hat leider nicht geklappt“, sagt Jochen Angerstein. „Wir wollten, dass auch die Zwischenprüfung schon anteilig für die Abschlussprüfung zählt. Das hätte positiven Druck von Anfang an für mehr Lernerfolge gebracht und die

sehr hohe Last der einen Prüfung am Ende für die Lehrlinge reduziert.“ Doch das war gegenüber dem Sozialpartner nicht durchsetzbar und so bleibt die Zwischenprüfung wie bisher ein Muster ohne Wert.

I Eine Woche mehr überbetriebliche Ausbildung

Umstritten ist die Erhöhung der Dauer der überbetrieblichen Ausbildung von 14



■ **Artur Wierschem (re.), stellv. Hauptgeschäftsführer des ZVDH, im Gespräch mit Knut Köstergarten, Redaktion Das DACH.**

auf 15 Wochen über die drei Jahre abnehmend von 6 auf 5 auf 4 Wochen verteilt. Wierschem sieht auf jeden Fall Vorteile für die Betriebe. „Überbetrieblich können Grundlagen und neue Themen mehr vertieft werden. Wir haben etwa den Bereich Metall erweitert.“ Wierschem sieht in einer qualitativ sehr hochwertigen überbetrieblichen Ausbildung eine wichtige Hilfestellung für die Betriebe. Dem stimmt auch Jochen Angerstein im Prinzip zu. „Doch diese Qualität müssen die Schulen auch tatsächlich bieten. Am Ende zählt, ob unsere Auszubildenden dort wirklich etwas gelernt haben für die Umsetzung im Betrieb.“ Die Erhöhung auf 15 Wochen sei sicher nicht einfach zu vermitteln.

jetzt über die Innungen den einzelnen Mitgliedsbetrieben zu vermitteln gelte.

I Betriebe werden zeitnah und umfassend informiert

Artur Wierschem hat dafür schon einen zeitlichen Fahrplan. „Ab diesem Herbst starten wir mit Veranstaltungen in den Landesverbänden. Wir brauchen Schulungen von Multiplikatoren, die das Ganze in die Innungen weitertragen. Zudem wird es eine schriftliche Umsetzungshilfe vom Bundesinstitut für Berufsbildung geben – online oder in gedruckter Form.“

Eine derart umfassende Information sei notwendig, weil eine gewisse Verunsicherung vorhanden sei. Wierschem stellt aber schon mal Folgendes klar: „Die Auszubildenden werden durch die Spezialisierung keine Fachidioten. Zweieinhalb Jahre machen alle das Gleiche in der Lehre.“ Ob die Ausbildung zukünftig leichter oder schwerer wird, lasse sich hingegen seriös nicht vorhersagen. Auch Jochen Angerstein hält es für wichtig, die neue Ausbildungsordnung den Betrieben gut zu vermitteln. „Wir starten damit auf der Obermeistertagung im Januar 2016, weiter geht es auf den Frühjahrsversammlungen der Innungen.“ ▲



„Denn allein im ersten Jahr ist der Lehrling je ein Drittel im Betrieb, in der Schule und in der überbetrieblichen Ausbildung“, berichtet Angerstein. 14 Wochen hätten auch für Hans-Peter-Kistenberger gereicht, er sieht das Ganze aber neutral. Wie auch Angerstein schaut er vor allem auf die Vorteile der neuen Schwerpunktsetzung, die es



Neue Ausbildungsordnung verbindet Tradition und Moderne

Das Dachdeckerhandwerk bleibt seinen Traditionen treu und modernisiert sich dennoch stetig. Daraus ergab sich in den letzten Jahren der Bedarf an einer neuen Ausbildungsordnung. Die Notwendigkeit einer Modernisierung liegt einerseits in den neuen Techniken; dazu zählen etwa Flüssigabdichtungen, die bisher nicht Ausbildungsinhalt waren. Auf der anderen Seite hat die Erweiterung der Funktion eines Daches „vom Schutzdach zum Nutzdach“ zu einem gesteigerten Bedarf an kompetenten Fachleuten aus dem Bereich der erneuerbaren Energien und der energetischen Maßnahmen geführt; DachdeckerInnen sind mit der neuen Ausbildungsordnung nunmehr DIE Spezialisten an der Gebäudehülle. Darüber hinaus ist in der Branche zu beobachten, dass es zunehmend zu Spezialisierungen der Betriebe kommt, die zukünftig bedarfsgerechter ausbilden können und dennoch die berufliche Flexibilität ihrer Gesellen sicherstellen. Dies wird erreicht, indem die gegenwärtig und – soweit abschätzbar – zukünftig unverzichtbaren Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten von DachdeckerInnen definiert und dennoch inhaltliche Gestaltungsfreiheiten für die Praxis gelassen werden, um zusätzliche, etwa regionale Qualifikationen sowie derzeit noch nicht absehbare Entwicklungen in die Ausbildung integrieren zu können. Durch die Modernisierung wird die Ausbildung nun verstärkt

die Generation junger Menschen ansprechen, die sich Gedanken um die Zukunft macht und auch in ihrem Berufsleben nachhaltig agieren möchte, ohne sich dabei nur auf einen Trend zu stürzen. Sie wird eine solide, vielfältige und zukunftsorientierte handwerkliche Ausbildung erhalten, die das Haus ganzheitlich betrachtet und der gewerkeübergreifenden Zusammenarbeit einen hohen Stellenwert beimisst.

Der Entwurf der neuen Ausbildungsordnung wurde vom BIBB gemeinsam mit Fachleuten aus der Ausbildungspraxis (Arbeitgeberorganisationen für die Betriebe und Gewerkschaften für die Beschäftigten) erarbeitet und mit den beteiligten Bundesministerien abgestimmt; Inhalte, Ziele, Dauer und Anforderungen der modernisierten Ausbildung wurden darüber hinaus auch stets mit Fachleuten der Berufsschulen abgesprochen, um eine enge Verknüpfung der betrieblichen Lerninhalte mit jenen in der Berufsschule zu gewährleisten. Die Praxisorientierung und die Lernortabstimmung führen zu einer hohen Akzeptanz in der Ausbildungspraxis.



■ **Dr. Johanna Telieps**, wissenschaftl. Mitarbeiterin im Arbeitsbereich „Gewerblich-technische Berufe“ am Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB).

LEMPHIRZ:

Dachausstieg wingopan 'da-tec'
Neu mit integrierter Anschlusschürze
und Kunststoff-Innenrahmen!



Jetzt mit Schürze!

„Springt auf den Social-Media-Zug auf!“

Die Firma Hess Holzbau GmbH & Co. KG hat ihren Firmensitz im beschaulichen Aichhalden am Rande des Schwarzwaldes. Der Geschäftsführer ist Andreas Hess. Im Jahr 2001 begann die Firma mit Schreiner- und Montagearbeiten. Ab 2012 wurde die Leistungspalette durch das Gewerk der Zimmerei erweitert. Die 17 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen decken mit den vielfältigen Leistungen fast alle Bereiche im Holzbau ab. Zur Dachdecker-Einkauf Süd eG besteht seit vielen Jahren ein sehr gutes Verhältnis.

So vielfältig wie die Leistungen ist auch der Online-Auftritt von Hess Holzbau. „Wir erhoffen uns, durch die vielfältigen Online-Auftritte besser im Internet gefunden zu werden und dass potentielle Kunden sehen, welche umfangreichen Leistungen wir anbieten“, so Andreas Hess. Die Verwaltung ist kein Problem, da die Firma für diese Aufgaben eine Werbefachfrau angestellt hat.

Die Webseite steht an erster Stelle, da sie das Aushängeschild des Unternehmens ist. In Kürze wird es hier eine notwendige Überarbeitung geben, sodass die Seite auch auf mobilen Endgeräten optimal dargestellt wird. Ein Google+ Auftritt, sowie eine Bewertungsseite bei KennstDuEinen, sorgen für ein besseres Ranking bei der Suche über Google. Über KennstDuEinen wurden auch schon einige Kundenkontakte hergestellt. Auf dem im letzten Jahr eingerichteten Youtube-Kanal befindet sich der Werbe- und Montagefilm zum häufig verbauten und patentierten Easy-Wand-System, um dieses einer breiten Masse zugänglich zu machen und die Einbauweise zu erklären.

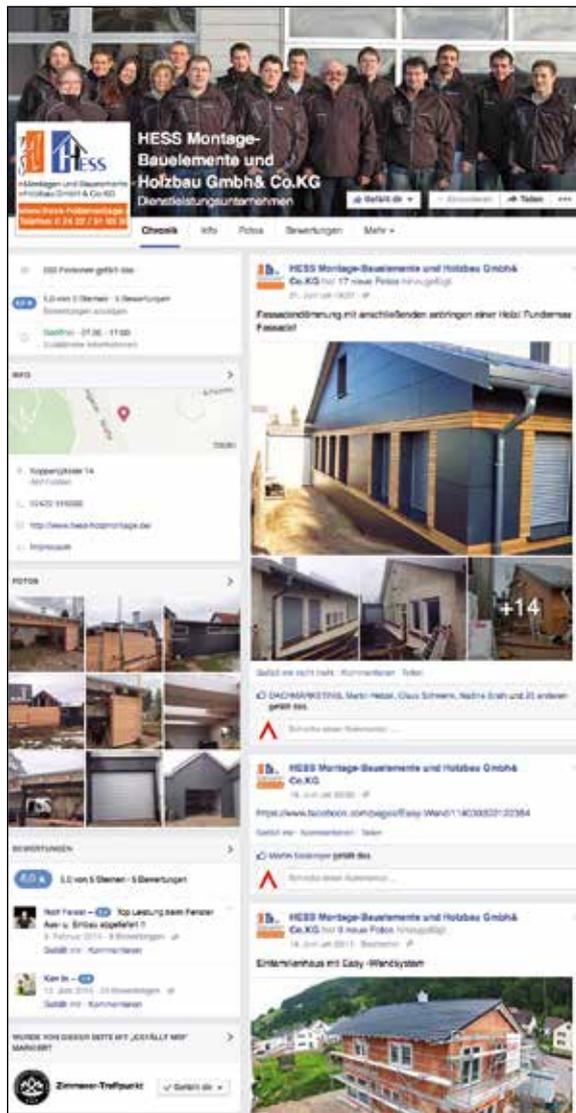
Die Facebook-Seite von Hess Holzbau gibt es seit eineinhalb Jahren. Der Hauptgrund für die Erstellung war, dass fast alle

Mitarbeiter bereits vorher Facebook privat nutzten und somit die Vorteile der Plattform bekannt waren. Das schnelle und einfache Verbreiten von Baustellen-Impressionen und Neuigkeiten an Kunden und Interessenten wollen sie sich zunutze machen. „Man muss sich wirklich konsequent bemühen, regelmäßig etwas zu posten, sodass keine überholten News auf der Startseite stehen“, erläutert Herr Hess den Nachteil von Facebook. Generationsübergreifend Menschen ansprechen, die sich ein gemütliches Zuhause schaffen wollen, die Hilfe bei einer Sanierung oder einem Umbau benötigen oder die sich den Traum von einem Eigenheim verwirklichen wollen, ist das Ziel des Facebook-Auftritts.

Gepostet werden nach Kundenrücksprache Fotos von Baustellen, Links zu Neuigkeiten von Lieferanten und Partnern, Messetermine sowie Grüße und Mitteilungen zu den Betriebsferien. Verlinkungen bestehen zu Lieferanten und Partnern deutschlandweit. „Leider haben wir bisher noch wenige Bewertungen auf unserer Facebook-Seite. Aber die Zahl der Personen, die „Gefällt mir“ geklickt haben (aktuell 293), ist für diese kurze Zeit schon sehr gut und darauf sind wir stolz. Das bedeutet ja, dass unsere Seite doch ganz gut aufgenommen wurde“, meint Andreas Hess.

Die VELUX-Landingpage (eine spezielle Webseite, die auf den Werbeträger und die Zielgruppe optimiert ist und bei der ein bestimmtes Angebot im Vordergrund steht) ließ Hess Holzbau im Zuge der Aktion „Keine halbe Sachen“ im April diesen Jahres erstellen. Diese suchmaschinenoptimierte Werbeseite soll dazu dienen, leichter Kunden zu gewinnen und leichter auffindbar zu sein. Ein direkter Link zur bestehenden Webseite ist natürlich auch enthalten, da diese Seite ja nur einen kleinen Teil des Unternehmens und der angebotenen Leistungen darstellt. Die Inhalte werden regelmäßig von VELUX angepasst. „VELUX hat ein sehr großes Ansehen und einen riesigen Bekanntheitsgrad. Wir sind froh, mit der Marke werben zu können und hoffen natürlich dadurch auch auf großes Interesse bei Kunden“, erklärt Andreas Hess.

In Zukunft will die Hess Holzbau GmbH & Co. KG die bestehenden Online-Auftritte weiter ausbauen und verbessern. „Wir sehen darin die Zukunft. Es sind optimale Werbeplattformen und Kontaktbörsen zugleich“, resümiert Herr Hess, „deshalb raten wir allen: Zögert nicht lange in Sachen Social Media, sondern springt auf den Zug auf!“



■ Hess Holzbau stellt auf ihrer Facebook-Seite Objekte in den Vordergrund.

Tipps vom Profi

Lohnt sich Social Media für Dachhandwerker?

Meiner Meinung nach sind soziale Netzwerke für Handwerker oder kleine Betriebe eher als Kür zu sehen. Zuerst kommt die Pflicht: eine optisch attraktive Website, die für Suchmaschinen und mobile Geräte optimiert ist und die ständig aktualisiert wird. Eine moderne Website ist überlebensnotwendig, denn ohne die digitale Präsentation ihrer Angebote und Dienstleistungen werden Handwerker mit jeder Woche mehr Kunden an lokale Konkurrenten verlieren, die solch eine Website haben. Bevor jemand mit Social Media anfängt, muss er erst einmal die Anfragen, die über die Website kommen, zügig beantworten. Wenn er dann noch Zeitressourcen hat, und zwar nur dann, kann er mit Facebook oder Twitter beginnen.

Kurz&bündig

1. Erst eine attraktive Webseite, dann Social Media
2. Freie Zeitressourcen sind notwendig
3. Nutzen Sie Bewertungsportale
4. 1 x pro Woche Interessantes mitteilen (mit Bildern und Videos versehen)
5. Schnell auf Kommentare antworten
6. Kritik nicht aussitzen, sondern reagieren!



keine Sekunde ohne Smartphone auskommen. Social Media ist auch nicht der Ort für Werbebotschaften und platte Verkaufsangebote; wenn jemand einen Betrieb liked oder ihm folgt, dann möchte er in erster Linie unterhalten werden. Und ganz wichtig: Das Posten von Beiträgen allein reicht nicht, man muss auf Kommentare von Kunden auch möglichst schnell reagieren, sonst geht der Sinn von Social Media verloren: Sie wollen sich schließlich als Unternehmen präsentieren, das sympathisch und modern ist und die Wünsche von Kunden sehr ernst nimmt. Wenn jemand das alles beachtet und die nötigen Kapazitäten schafft – dann kann sich Social Media für Handwerker lohnen.

Welche Kanäle lohnen sich für Dachhandwerker und welche nicht?

Ich würde empfehlen, sich zuerst nicht mit Facebook & Co., sondern mit Bewertungsportalen wie Yelp, GoLocal, MyHammer oder KennstDuEinen? zu beschäftigen und hier Mitglied zu werden. Da geht es ganz konkret um Leistungen und weniger um Lifestyle und Entertainment, damit tun sich die meisten Handwerker naturgemäß leichter. Diese Portale werden immer wichtiger, weil eine Benotung für Menschen auf der Suche nach einem erfahrenen Handwerker einfach sehr hilfreich ist. Hier aktiv mitzumischen ist auch in Ihrem eigenem Geschäftsinteresse: Denn wenn hier eine negative Bewertung auftaucht, ist sie für alle User im Web sichtbar – sofort und im schlimmsten Fall für immer. Das kann einem Betrieb nachhaltig schaden. Eine schlechte Bewertung kann Hunderte potentielle Kunden davon abhalten, Ihnen einen Auftrag zu geben. Sie sollten es also nicht dem Zufall überlassen, was Ihre Kunden über Ihre Leistungen denken und versuchen, Lob und Kritik clever zu steuern. Mein Tipp: Da Kunden, die zufrieden sind, oft keine Bewertung abgeben, sollten Sie Ihre Kunden konkret dazu auffordern, sich zu äußern – vielleicht mit einem kleinen Zettel oder Flyer, den Sie nach Auftragsabschluss übergeben. Gibt ein Kunde eine Bewertung ab, sollten Sie das mit einer kleinen Aufmerksamkeit honorieren. Und ansonsten gilt auch hier die Regel: Sie dürfen Kritik nicht aussitzen, Sie müssen reagieren – und zwar überlegt und höflich, auch wenn es manchmal weh tut. Denken Sie immer daran: Alles, was Sie im Internet schreiben, wird Sie womöglich für den Rest Ihrer Geschäftstätigkeit begleiten. ▶



■ Uwe Hasenbeck, Gründer der Konzepthaus Medien und Marketing GmbH, gibt nützliche Tipps für Dachhandwerker. Er ist seit langer Zeit in der Medienbranche unterwegs und betreut mit seiner Firma seit 2002 viele Social-Media-Portale von Unternehmen.

Uwe Hasenbecks Einschätzung zum Online-Auftritt der Hess Holzbau



■ **Webseite der Firma Hess Holzbau. Auf dem richtigen Weg mit Optimierungspotenzial.**

Zunächst einmal ist es sehr positiv, dass die Firma Hess Holzbau neben Social Media auf eine Webseite setzt. Diese ist sicher technisch gesehen nicht ganz auf dem neusten Stand und deshalb ist es gut, dass hier eine Optimierung durchgeführt wird. Die Inhalte auf der Website wirken kompetent. Der Facebook-Auftritt ist sehr gelungen. Die Posts wirken authentisch und liebevoll, was die Firma sehr sympathisch macht. Regelmäßigere Posts wären hilfreich. Auf der Bewertungsseite "KennstDuEinen" wird nur auf einen Leistungspunkt tiefer eingegangen, aufgrund einer hier bestehenden Kooperation mit einem Lieferanten. Eine Darstellung der gesamten Leistungen wäre grundsätzlich besser. Der Google+ Auftritt und der YouTube-Kanal sind bisher nur rudimentär angelegt worden. Es ist natürlich wichtig, immer weiter an den vorhandenen Kanälen zu arbeiten. Hier ist Firma Hess Holzbau bereits auf dem richtigen Weg. ▲



ZEDACH Bildkalender 2016

Cartoons, die das Leben schreibt



Am Anfang war das Dach und da kein Haus ohne Dach auskommt, alle oft unter einem Dach sind, das Dach vom Schutzdach zum Nutzdach geworden ist, das Flachdach derzeit einen Aufschwung erlebt, die Technik immer mehr ins Dachgeschehen Einzug hält und der Dachdecker heute nicht nur mehr Ziegel auflegt, sondern als spezialisierter Fachmann an Dach und Fassade gefordert ist, der auch noch etwas von Marketing verstehen muss, ist es Zeit, die ganze Materie in zeitnahen Cartoons unters Volk zu bringen. Miriam Wurster, bekannte Cartoonistin im „Spiegel“ und vielen anderen Publikationen, hat den neuen ZEDACH Bildkalender 2016 mit 12 treffenden Zeichnungen ausgestattet, die mit „lebendigen“ Bildern auf das Arbeitsfeld des Dachhandwerkers hinweisen.



Ein ideales Geschenk an Kollegen, Kunden und Freunde. Natürlich im Sinne des Berufsstandes von ZEDACH CONCEPT wieder zum Selbstkostenpreis aufgelegt. Den Kalender mit dem nutzbaren Kalendarium jetzt bestellen und die Werbung für 2016 ist an der Wand. @www.dachmarketing.de

Die Dachdeckerei Klemens Ott GmbH aus Miltenberg ist ein Familienunternehmen und besteht seit 1960. Dachdecker gibt es in der Familie Ott aber schon seit fünf Generationen. Der Sohn des Firmengründers, Peter J. Ott, hat die Firma 1990 übernommen und führt den Fachbetrieb für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik mit 45 Mitarbeitern unter dem Motto „Dächer ohne Kompromisse“.

Regulär bildet die Firma Klemens Ott GmbH 3 Auszubildende aus, davon einen zum Spengler und zwei zum Dachdecker. „Vor ungefähr drei Jahren hatten wir noch zehn Auszubildende“, stellt Monika Klein, die Schwester des Geschäftsführers und Verantwortliche für die Nachwuchswerbung, bedauernd fest. Jetzt sind es maximal zwei Auszubildende, die den Weg zum Dachdecker oder Spengler im Familienbetrieb Ott beschreiten wollen.

„Wir setzen auf regionale Nachwuchswerbung“



■ **Aktive Nachwuchswerbung für die Firma auf dem "Berufswegekompas" in Bürgstadt.**

Doch was tun? Firma Ott entschied sich, hauptsächlich auf regionale Nachwuchswerbung auf Ausbildungsmessen, Schulveranstaltungen und in Form von Anzeigenschaltung zu setzen. „Regionale Werbung macht Sinn, weil die Auszubildenden meist sehr jung sind und sich so der Arbeitsweg als sehr schwierig gestalten kann ohne Führerschein“, erklärt Monika Klein die regionale Suche.

Im März 2015 war Ott auf dem "Berufswegekompas" in Bürgstadt vertreten und präsentierte wie seit über 20 Jahren ihr Unternehmen sowie die dazugehörigen Ausbildungsberufe. Der "Berufswegekompas" findet zweimal im Jahr statt und informiert Schüler, Berufseinsteiger sowie deren Eltern praxisnah über Ausbildungsgänge und Berufschancen in der Region. Circa. 50 Unternehmen und Institutionen aus der bayerischen

Untermain präsentierten sich und stellten über 70 Berufsbilder vor. Dies zog auch 2015 mehr als 2.000 Besucher an.

Unter dem Namen „Kooperation Schule-Wirtschaft“ findet einmal im Jahr in der Mittelschule Miltenberg eine Veranstaltung zur Berufsberatung der Schüler der 8. bis 10. Klassen statt. Jedes Unternehmen hat drei Minuten Zeit, sich und die angebotenen Ausbildungsberufe den Schülern vorzustellen. Danach stehen alle Firmen für Fragen zur Verfügung. In diesem Jahr zeigten drei Schüler der Mittelschule Interesse und ein Achtklässler meldete sich sogar zum Praktikum an. Dieses absolvierte er begeistert und voller Elan und versprach sofort im nächsten Jahr noch einmal zu kommen. Eine Ausbildung zum Dachdecker kann sich der Schüler nach Abschluss der zehnten Klasse auch vorstellen. „Dafür lohnen sich unsere Anstrengungen“, meint Monika Klein zufrieden. Bevor eine Ausbildung begonnen werden kann, muss jeder Interessent ein mindestens einwöchiges Praktikum bei der Klemens Ott

GmbH absolviert haben, um die verschiedenen Tätigkeiten, die Kollegen, die Gefahren sowie die äußeren Umstände kennenzulernen. „Wer dann immer noch von einer Ausbildung im Handwerk überzeugt ist, ist uns herzlich willkommen“, bestätigt der Geschäftsführer Peter J. Ott. Bei der Ausbildungs-offensive des bayerischen Dachdecker-Handwerks „I can – iPod“ ist die Firma Klemens Ott GmbH auch dabei. Unter dem Motto „Wer an A wie Apple denkt, muss auch bei D wie den Dachdeckern gut sein, um für Z wie die Zukunft fit zu werden“ können alle Jugendlichen, die im Schuljahr 2014/2015 ein Praktikum bei einem Dachdecker-Innungsbetrieb in Bayern absolvieren, einen Apple iPod touch gewinnen. Ein weiterer Anreiz für Nachwuchskräfte.

„Anzeigen schalten wir häufig in Fußballvereinszeitungen, um Nachwuchs für unsere Dachdeckerei zu gewinnen. Un-

sere Zielgruppe ist auch häufig fußballbegeistert“, erklärt Monika Klein diese Maßnahme. Als weiteren, aber eher überregionalen Kanal zur Nachwuchssuche nutzt die Firma Ott Social Media.



■ **Nachwuchswerbung auf dem Firmenwagen.**

Seit 2011 führt Monika Klein eine Facebook-Seite, um neue Auszubildende zu gewinnen. Sie ist der Meinung, dass man heute nicht mehr an den neuen Medien vorbei kommt, wenn man junge Menschen ansprechen und begeistern möchte. Neben Firmenvideos und Baustellenfotos werden aktuelle Stellenangebote, Bilder von Firmenevents sowie alle Infos rund ums Thema Ausbildung im Dachhandwerk gepostet. ▲

Alles Gute kommt



von oben

Mit Spezialistenteams kann Gros+Zimmermann bei steigender Komplexität des Dachdeckerhandwerks die Qualität auf hohem Niveau halten.

Sie behauen den Schiefer, dichten rund um die Öffnung der Lichtkuppeln das Flachdach, verlegen luft- und winddichte Aufdachwärmedämmungen, setzen Wohnraumfenster in das Dach oder sind bei Not und Stürmen zu jeder Tag- und Nachtzeit zur Stelle: Die Rede ist von den zahlreichen Spezialistenteams der Dachdeckerei Gros+Zimmermann in Siegen. Der 30 Mann starke Betrieb kann durch seine Größe und die konsequente Weiterbildung einzelner Mitarbeiter Spezialisten bereitstellen, die ihr jeweiliges Gebiet in großer Tiefe beherrschen. So kann sichergestellt werden: Nur die jeweils Besten machen ihren Job. Durchschnitt gibt es nicht.

So auch an einem der vielen schiefergedeckten Kirchtürme der Stadt Siegen: Dachschiefer haben sich gelöst, rostige Nägel müssen gegen neue ausgetauscht werden. Das Stellen eines Gerüsts kostet jedoch 30.000 Euro. Erst danach kann der Dachdeckerbetrieb wirken. Das ist Alltag. Normalerweise!

Ganz anders die Szenerie an den Türmen der Kirchengemeinde St. Joseph in Siegen-Weidenau: Hier naht die Hilfe von oben. Das ist in diesem Fall nicht spirituell gemeint, auch wenn es sich um ein Gotteshaus handelt, dessen



Türme nach dem Willen der Erbauer zum himmlischen Jerusalem aufstreben sollen. Von einem Kran hat sich Firmeninhaber Severin Gros und sein Kollege

Martin Söhn aus dem Industriekletter-Team langsam mit jeweils einem Seil herabgelassen. Oben im Korb steht ein weiterer ausgebildeter Industriekletterer, der für eine eventuelle Rettung der beiden parat steht, die Reparaturaktion koordiniert und benötigtes Material nach unten schickt. Fazit der Aktion: Nach einem Arbeitstag und einem Bruchteil der Kosten konnte das Abseilteam von Gros+Zimmermann die kleine Reparatur an der Kirchturmspitze erledigen. Das Dach war wieder dicht.



■ Vorher und nachher: Das untere Schloss in Siegen wird derzeit durch den örtlich ansässigen Dachdeckerbetrieb Gros + Zimmermann, Mitglied der DEG Alles für das DACH eG, Koblenz, völlig neu mit Moselschiefer eingedeckt.

Auch aus diesem Grund ist der Betrieb häufig bei den Ausschreibungen für denkmalgeschützte Gebäude unter denen, die den Zuschlag für das Dach



bekommen. Burkhard Gros, der inzwischen ins zweite Glied getretene Seniorchef, kann hier viele Anekdoten aus den Gesprächen mit den Verantwortlichen der Denkmalsbehörden erzählen. Die stehen für eine möglichst originalgetreue Wiederherstellung des alten Zustandes. Den Dachspezialisten von

Gros+Zimmermann geht es überdies dabei auch um Nachhaltigkeit im technischen Sinne. Hatte man früher aufgrund von fehlender Technik oder noch nicht entwickelten Materialien anders gebaut, so war das nicht unbedingt das technische Optimum für den Bau. Und so muss überzeugt und diskutiert werden, um das Dach einerseits originalgetreu zu erhalten, andererseits, auf technisch hohem Niveau, um die Langlebigkeit der Neueindeckung zu garantieren. 



■ **Der Betrieb hat sich über die Jahre bei der Sanierung von historischen Bauten einen Namen gemacht. Auch das Dach des oberen Schlosses wurde ehemals von Gros + Zimmermann erneuert.**

In der jüngsten Vergangenheit ging es gleich mehrfach um Großaufträge an denkmalgeschützten Dächern. So ist die Baustelle noch in vollem Gange, das „Untere Schloss“ in Siegen mit Moselschiefer einzudecken. Vor einigen Jahren war die Mannschaft bereits am Oberen Schloss tätig. Ein solcher Großauftrag fordert von Geschäftsführer Edgar Schäfer und dem Juniorchef und Inhaber Severin Gros das ganze Können der Projektplanung. Eine deutliche Verzögerung

ren den Betrieb übernommen. Technikbegeistert und aufgeschlossen holt er sich wie viele andere Kollegen mittlerweile die ersten Einblicke auf schwer zugängliche Dächer über Bilder seiner Drohne, die er zentimetergenau und nah mitsamt Kamera an Bord heranfliegen lassen kann. „Das spart eine Menge Zeit bei der Analyse von Dachschäden“, sagt er, ohne dabei zu bemerken, dass ihm das einen Heidenspaß macht.

Senior Burkhard Gros stellt im Gespräch auch auf gesellschaftliche Fragen ab: Wie geht es mit dem Mangel an Fachkräften weiter, warum werden viele Leistungen auf dem Bau ungerecht vergütet? Fragen, die die Arbeitswelt der Zukunft berühren und die philosophische Fragestellungen zur Gerechtigkeit stellen. Der Denker in gesellschaftlichen Fragen ist ein lebenserfahrener, menschlich reifer und spannender Gesprächspartner, der sich altersgerecht nur noch selten an operativen Entscheidungen der Firma beteiligt. Das übernehmen jetzt sein Sohn und Inhaber Severin Gros und der Geschäftsführer Edgar Schäfer. ▲

Relativ neu in der Firma ist auch Robin Werthebach.



beim Erstellen des Dachstuhls hat erst mal wieder ein Abzug des Großteils der dort eingesetzten Mannschaft bewirkt: Zu Hochzeiten waren 25 Mann von Gros+Zimmermann auf dem Dach des Unteren Schlosses eingesetzt. Am Ende werden jedenfalls 5.300 Quadratmeter Dach mit 220 Tonnen neuem Schiefer aus der Eifel eingedeckt, 420 Meter Kupferinnen und 240 Meter Regenfallrohre montiert sein. Junior Severin Gros hat vor einigen Jah-

Er ist Architekt, organisiert die Bauleitung, macht Zeichnungen und berechnet die Verlegepläne für die Männer auf dem Dach. Er gilt als Mittler zwischen Planern, Architekten und den Dachhandwerkern. Bei Großprojekten ist diese Position notwendig geworden, um reibungslose Abläufe zu gewährleisten, sagt Severin Gros.



■ **Edgar Schäfer (auf beiden Fotos links) ist der Geschäftsführer des 30 Mann Betriebes, der junge Dachdeckermeister Severin Gros (oben) hat den Betrieb von Vater Burkhard Gros (unten) bereits übernommen. Er ist daher nur noch beratender Weise für einige Stunden pro Woche vor Ort.**

Neuer 90 mm Akku-Nagler von DEWALT

Für eine höhere Arbeitsleistung pro Akku-Ladung und eine längere Gerätelebensdauer bietet DEWALT jetzt den weltweit ersten 90 mm Akku-Nagler mit 2-Stufen-Elektronik an. Je nach Nagellänge und Material (Hart- oder Weichholz) lässt sich mit dem 18,0 Volt Gerät DCN 692 P2 die Drehzahl und damit die Einschlagenergie zweistufig anpassen.

In der 1. Stufe eignet sich das Gerät optimal für Nägel bis 70 mm Länge und ermöglicht aufgrund des geringen

■ **Kabel- und kartuschenlos: Die innovative Akku-Lösung für den Zimmermann!**



Energiebedarfs bis zu 1.250 Schuss pro Akku-Ladung.

Für das Eintreiben langer Nägel (bis 90 mm) in Weichholz gibt der Nagler eine Einschlagenergie von 105 Joule frei. Trotz höherem Energieaufwand gewährleistet dann der 5,0 Ah XR-Akku eine lange Laufzeit mit bis zu 750 Schüssen pro Ladung.



Darüber hinaus profitieren Anwender von der bürstenlosen Motorentechnologie, die sich in einer höheren Gerätelebensdauer und weniger Wartungsaufwand bzw. längeren Wartungsintervallen widerspiegelt. Weitere Vorteile dieses Akku-Naglers im Vergleich zu Gas-Naglern: Er ist sofort und auch bei niedrigen Temperaturen bis -20° C einsatzbereit und es fallen keine Ausfallzeiten durch reinigen der Brennkammer an. [@ www.dewalt.de](https://www.dewalt.de)

Qualität, die Bestand hat.



Dachziegel

Dachsteine

Solarsysteme

Seit 1926.

Dächer, die's drauf haben

NELSKAMP

Neue Dachfenstergeneration bei Roto

Die Roto Dach- und Solartechnologie GmbH hat für die Entwicklung des RotoQ die Personen mit einbezogen, die später auch damit arbeiten: die Dachhandwerker. Was bringt ihnen wirklichen Nutzen und was erwarten sie von einem guten Fenster? Das Resultat ist der Beginn einer neuen Dachfenstergeneration, die das bestehende Premiumsortiment Designo für die Ansprüche des Marktes erweitert. Montagefreundlichkeit, Produktqualität und Energieeffizienz waren die Top-3-Kriterien, die nach Aussagen von Dachhandwerkern am meisten Nutzen bieten. Nach diesen Aspekten wurde RotoQ entwickelt.

Wichtigstes Ziel: Die Montagefreundlichkeit und damit einen einfachen, schnellen und sicheren Einbau zu gewährleisten. Seit Anfang 2015 erweitert das RotoQ das mittlere Preissegment. Es ist dank pfiffiger Details schnell und sicher eingebaut. Die innovative Klick-Rückmeldung gibt dem Profi beim Dachfenstereinbau Sicherheit bei der Montage, die weitgehende Vormontage ermöglicht einen schnellen und größtenteils werkzeuglosen Einbau. Auch die Flügel-Einhängehilfe sorgt dafür, dass das Fenster ruck, zuck sitzt. Schon nach wenigen Handgriffen ist das RotoQ komplett eingebaut. All diese Innovationen bieten Profis die Sicherheit, dass der Einbau fehlerfrei und ohne spätere Reklamationen möglich ist.



Auch die hervorragende Energieeffizienz dank hochwertiger Wärmeschutzverglasung und vormontiertem Wärmedämmblock zeichnet das aus hochwertigem Holz gefertigte Fenster aus. Außerdem erfüllen die Verglasungen die aktuellen Fördervorgaben für energieeffizientes Sanieren. Bereits in der Standardverglasung erreichen Roto Fenster einen UW-Wert von 1,1 W/m²K. Mit UW-Werten bis 0,78 W/m²K ist das RotoQ tauglich für Passivhäuser. Von diesen Werten profitiert auch der Verarbeiter – als kompetenter Berater mit dem Blick für Nachhaltigkeit und Kosteneffizienz. Übrigens ist der 1:1-Tausch mit alten Fenstern anderer Hersteller problemlos möglich. @ www.rot-q.de



NEU: UNSERE 90 mm AKKU-NAGLER

Jetzt mit innovativer 2-Stufen-Einstellung der Einschlagenergie

- Leistungsstarke und effiziente Akku-Nagler mit bürstenloser Motor-Technologie
- NEU: Mit 25% höherer Akku-Kapazität als Vorgängermodelle
- NEU: Einschlagenergie von 105 Joule für materialgerechte Arbeiten und energiesparenden Einsatz in zwei Stärken einstellbar
- Problemloser Einsatz bis -15°C durch innovatives Antriebssystem
- Keine hohen Betriebskosten durch teure Gaskartuschen
- Keine Ausfallzeiten durch zeitaufwendige Reinigungsarbeiten
- Keine Gefahr durch Kabel, Schläuche oder leicht entzündbare Gaskartuschen
- Hohe Schußfolge durch konstant zur Verfügung stehende Akku-Leistung
- Ca. 750 Nägel pro Akku Ladung
- Inkl. 2 Li-Ion XR-Akkus (18,0 Volt / 5,0 Ah), System-Schnellladegerät, Transportkoffer



DCN 692 P2 / DCN 695 P2

Akku (Volt / Ah)	18,0 / 5,0
Magazinkapazität	55 Nägel
Magazinwinkel	30 - 34°
Nageldurchmesser (mm)	2,8 (gerillt) - 3,3 (glatt)
Nagellänge: Weichholz (mm)	50 - 90
Nagellänge: Hartholz (mm)	50 - 63
Nageltyp	Rundkopf aussenmittig oder D-Kopf / jeweils papier- oder drahtgebunden
Einschlagenergie (Joule)	105
Art der Auslösesicherung	
DCN 692 P2:	Kontaktauslösung
DCN 695 P2:	Einzelauslösung mit Sicherungsfolge
Gewicht (inkl. Akku in kg)	4,2

Achtung - betrifft DCN 695 P2:

Die BG BAU fördert Akku-Eintreibgeräte, die mit einer Auslösesicherung „Einzelauslösung mit Sicherungsfolge“ ausgestattet sind, mit bis zu 300,- €! Nähere Informationen finden Sie unter www.bgbau.de



Abb. DCN 692 P2

Hagelschlag auf dem Dach erfolgreich abwehren

ERLUS Dachziegel: höchste Hagelwiderstandsklassen

Im Test des Instituts für Brandschutztechnik und Sicherheitsforschung (IBS) in Linz/Österreich erreichten ERLUS-Ziegel die höchsten bei Dachziegeln bisher gemessenen Hagelwiderstandsklassen (HWK) von 4,5 und sogar 5+. ERLUS verwendet hochwertige, kornstrukturierte Rohstoffe. Diese werden im Ofen je nach



■ Die Kamera im Testaufbau dokumentiert die Hagelsicherheit des E 58 PLUS®. Er ist einer der robustesten Ziegel bei Hagel.

Ziegelmodell bei 1.100° C bis 1.200° C gebrannt. Dabei verwendet das Unternehmen keine Schnellbrandöfen. So entwickelt sich der Ziegel während seiner Reise durch den Ofen in aller Ruhe zu einem besonders robusten und hagelwiderstandsfähigen Produkt. Dieses Herstellungsverfahren macht etwa den Ergoldsbacher E 58 PLUS® zu einem der robustesten Ziegel bei Hagel. Als erster Tondachziegel in Europa überzeugt er durch die HWK 5. Die gleiche HWK erreichen die 18 mm starken ERLUS Kirchenbiber. Weitere Dachziegel aus dem ERLUS-Sortiment erreichten im Härte-test durchgehend die HWK 4. Das bedeutet: Sie halten dem Aufschlag von Hagelkörnern bis zur Größe eines Tischtennisballes erfolgreich stand.

■ Hagelwiderstand wird zum Kaufkriterium

ERLUS geht davon aus, dass die Hagelwiderstandsklasse zunehmend ein Kriterium bei der Auswahl des Dachziegels sein wird. Denn die Folgen des Hagelschlags auf einem nicht widerstandsfähigen Dach können verheerend sein.

■ Zunahme der Hagelschäden prognostiziert

Die Statistiken im Wirtschaftsraum Deutschland-Österreich-Schweiz geben ERLUS Recht: Hagelschlag findet in den letzten Jahrzehnten nicht nur häufiger statt, sondern auch immer intensiver. Schäden durch große Hagelkörner von beispielsweise vier Zentimeter Durchmesser sind heute keine Seltenheit mehr. Die Folge: kontinuierlich steigende Hagelschäden. Ein widerstandsfähiges Dach gegen Hagel wird immer wichtiger, um das eigene Haus vor den Folgen des Klimawandels zu schützen. Denn in einigen Gegenden in Deutschland rechnen Versicherungsexperten in den nächsten 15 bis 25 Jahren mit einem weiteren Anstieg von Hagelschäden von 20 bis 30 Prozent. 120 bis 130 Hageltage im Jahr werden dann die Regel sein. Entspannt zurücklehnen kann sich nur der, dessen Dachziegel das ohne Schaden aushält. @ www.erlus.de



Wir sind die Höhe.

32 METER AUSFAHRLÄNGE
1.500 KILOGRAMM NUTZLAST
65 M/MIN HAKEN-GESCHWINDIGKEIT



monatlich ab
€ 1.799,-
bei 72 Monaten Laufzeit
und 15 % Restwert

▶ So **höchst** interessant sind die **EASYLINE ALU-KRANE** von **Böcker**.



■ Dachschmuck von Nakra.



■ Gemälde von 1844 – Vorbild für die Sanierung.

Schloss Wolfsgarten in neuem alten Glanz

Zurück in die

Das Jagdschloss „Wolfsgarten“ wurde 1722 bis 1724 von Landgraf Ernst Ludwig von Hessen-Darmstadt in der Nähe von Frankfurt erbaut.

Seit Anfang des 20. Jahrhunderts wird das Schloss Wolfsgarten ganzjährig zu Wohnzwecken genutzt und befindet sich seit 1986 im Besitz der Hessischen Hausstiftung, die den Zweck verfolgt, die denkmalgeschützten Objekte und die Kulturgüter des Hauses Hessen zu pflegen und zu erhalten.

Umfassende Sanierungspläne

Im Dezember 2013 präsentierte Donatus Landgraf von Hessen, der den Vorsitz der Hessischen Hausstiftung inne hat, die umfassenden Sanierungspläne. Er erklärt: „Jetzt sind wir an einem Punkt, wo es wirklich nicht mehr geht. Wir schieben die Eimer hin und her und die Dachdecker flicken notdürftig die Löcher.“ Das Schloss soll in den historischen Ursprung zurückversetzt werden – also eine Sanierung mit dem Motto: „Zurück in die Vergangenheit“. Als Vorbild dient ein Gemälde aus dem Jahr 1844 von Ernst August Schnittspahn.

Denkmalschutzgerechte Dachsanierung – eine echte Herausforderung

Mehrere Dächer mit einer Dachfläche von über 5000 qm sind eine echte Herausforderung für Dachdecker. Dieser stellte sich die Firma Weidmann & Feger GmbH aus Kronberg. Das Familienunternehmen in der vierten Generation besteht seit 85 Jahren und steht für gute Arbeit, ein eingespieltes Team sowie viel Erfahrung. Diese war auch dringend notwendig bei so einem Großprojekt, das sich als Erkundungsreise herausstellte.

„Bei jedem Dach muss erneut geschaut werden, was einen erwartet und dann entsprechend gehandelt werden – es heißt immer: „Ziegel anheben, schauen,

Vergangenheit

prüfen, überlegen und dann handeln“, beschreibt Manfred Feger, Geschäftsführer der Weidmann & Feger GmbH, die Herangehensweise. Er führt das Unternehmen gemeinsam mit seinem Sohn Moritz Feger.

! Aufbau mit besonderer Deckung

Von Firma Weidmann & Feger sind durchschnittlich vier bis zehn Mitarbeiter täglich, wenn es das Wetter zulässt, auf der Baustelle. Nach den durchgeführten Holzgutachten war klar, dass die energetische Sanierung mit einem Komplettabriss beginnen muss. Zunächst wurden die Firstbalken und Sparren ausgetauscht.



■ Dachaufbau, oben die provisorische Abdeckung.

Hierbei wurde das Team von der Firma Michael Becker Holzbau aus Friedrichsdorf unterstützt. Beide Unternehmen arbeiten schon viele Jahre bei Großprojekten zusammen. Manfred Feger erklärt: „Wir schätzen die Kompetenz und qualitativ hochwertige Arbeit der Kollegen.“ Danach wurden eine Dampfbremse der Firma Bauder (Bauder TOP SELECT), eine Zwischensparren-Mineralfaserdämmung mit bester Wärmeleitstufe 032 aufgebracht sowie eine 24 mm Schalung (getrocknet). Darauf folgte eine mehrlagige hochdiffusionsoffene Unterdeckbahn von ALUJET (ALUJET Rooftop BLUE SK) und eine Konter- und Traglattung (S10, 30 x 50 mm). Soweit entspricht der Dachaufbau einem normalen Steildach.

„Das Besondere an der Sanierung des Schlosses Wolfsgarten ist die Dacheindeckung“, erklärt Manfred Feger. Es werden insgesamt 3.200 qm in Biberschwanzziegeln und 2.500 qm Dachfläche in altdeutscher Schieferdeckung gedeckt. Die Biberschwanzziegel von der Firma Meyer-Holsen sind eine Sonderanfertigung im Format 15,5 x 38 cm im Profil Rheinsberg. Für ein harmonisches und originalgetreues Bild wurden drei Farbtöne der leicht maschinengebürsteten Ziegel hergestellt und im Verhältnis 60/30/10 aufgebracht.

Neben den Unikaten gibt es eine weitere Besonderheit – Traufe, Ortgang, First, Gauben (mit Spiegel) und Kehlen wurden in Rathscheck Schiefer aus Katzenberg in altdeutscher Deckung gedeckt. Diese Arten der Dacheindeckung erfordern viel Know-how und Erfahrung, um

ein harmonisches Gesamtbild zu erschaffen. Die Dacharbeiten liefen immer in Abstimmung mit dem Architekten und der Denkmalschutzbehörde ab. Anbauten wie Blitzschutz, Kaminabdeckung, Bauornamente wurden von der Firma Nakra überarbeitet oder nachgebaut, das-



■ Gauben in altdeutscher Schieferdeckung.

Dachentwässerungssystem stammt von RHEINZINK und die Fenster von VELUX sowie LempHirz wurden nach Farbvorgaben zum Ziegelton passend lackiert.

! Die DEG liefert alles

„Das marode hölzerne Tragwerk, die Luftdichtigkeit sowie die besondere Dacheindeckung haben uns immer wieder vor neue Herausforderungen gestellt, aber wir sind mit viel Herzblut dabei und suchen neue Lösungen“, resümiert Manfred Feger.

Die Dachflächen der Seitenflügel sind bereits fertiggestellt. Als nächstes folgen das Herrenhaus und das Marstallgebäude. Die Fertigstellung wird in den nächsten Jahren fortgeführt.



■ Marstallgebäude mit Glockenturm.

Alle Materialien liefert die Niederlassung Niederdorfelden der Dachdecker-Einkauf. Niederlassungsleiter Klaus Frank steht mit seinem Team immer mit Rat und Tat zur Seite und sorgt mit pünktlichen Lieferungen für einen reibungslosen Ablauf. 



Ein Mann,

■ **Hans-Peter Kistenberger: Engagement in Gemeinde- und Kreisrat anstatt die Füße hochzulegen.**

„**A**ls Handwerker einfach zu wenig Zeit, leider.“ „Würde ich ja gerne, aber da bin ich ja nur ein kleines Rädchen im Getriebe.“ Zwei von vielen Antworten auf die Frage, weshalb kein politisches Mandat übernommen wird.

Gilt nicht, meint Hans-Peter Kistenberger aus dem baden-württembergischen Bruchsal. Fragt man ihn nach seinem aktiven politischen Engagement, dann kommt keine der beiden Antworten – sondern voller Stolz das Bekenntnis zur Gemeinderatsmitgliedschaft und zum Mandat im Kreisrat Karlsruhe-Land.

Beim Amt des Gemeinderates muss der Vollständigkeit halber gleich erwähnt werden, dass der 61-Jährige nicht nur Mitglied, sondern Fraktionsvorsitzender der stärksten Fraktion, der CDU, ist. Beide Mandate zusammen beanspruchen ihn bis zu 20 Stunden pro Woche. Zeit, die aber nicht auf Kosten seines Dachdeckerbetriebs mit 15 Mitarbeitern geht. „Es ist meine Freizeit – die Zeit, in der viele andere einfach nur die Füße hochlegen“, so Kistenberger.

Nach 16 Jahren im Gemeinderat ist für ihn schon so etwas wie Routine eingekehrt. „1999 bin ich eigentlich angetreten, um Stimmen für die CDU in unserer Gemeinde zu sammeln.“ Daraus geworden ist ein großes Engagement für die Heimatgemeinde – nicht als Schreibtischtäter, sondern als

Mensch mit praktischer (Lebens-)Erfahrung. Da wird dann auch schon mal – was noch nie passiert ist – ein Bebauungsplan für ein Neubaugebiet gleich zweimal abgelehnt. Nicht etwa, weil Hans-Peter Kistenberger persönlich die Planung „Dachform X; Dachneigung Y, Firstausrichtung Z“ nicht gefällt. Sondern weil er als Praxis-Mann und Dachdecker die Erfahrung hat, dass Bauen etwas mit der Verwirklichung individueller Vorstellungen zu tun hat. Nicht allein die Menschen, die dort einziehen, füllen ein Neubaugebiet mit Leben – es ist die Stil-Vielfalt der Häuser, die einen Ortsteil begehrter macht als eine „uniformierte“ Kasernenbauweise.

Kistenbergers Rat ist da natürlich in den Ausschüssen der Gemeinde gefragt. Geht es aber um Vergaben, die ihn oder seinen Dachdeckerbetrieb betreffen könnten, ist er nicht dabei: „Damit ist von vornherein ausgeschlossen, dass ich mein Mandat für persönliche Zwecke nutzen könnte“, so Kistenberger. Anerkennung gibt es für seine Arbeit ohnehin genug. Das tröstet auch seine Ehefrau, die ihm für seine politische Arbeit zwar den Rücken freihält, dafür aber auch auf manche Stunde Freizeit zu zweit verzichtet.

„Wir haben uns beim Handball kennengelernt, Handball ist unser gemeinsames Interesse und wir erleben Sport dafür intensiver. Das olympische Motto „Dabeisein ist alles“ wird von Kistenbergers dann insoweit gelebt, als dass sie sich auch

zwei Mandate

mal die Reise zu Olympia gönnen. Nächstes Ziel: die XXXI. Olympischen Spiele in Brasilien 2016.

Im Mai 2014 ging Hans-Peter Kistenberger wieder einmal auf Unterstützungs-Tournee für seine Partei durch den Landkreis. Mit dem Ergebnis, dass er nun auch Kreisrat ist. „Nicht die Partei, sondern die Person wird im kommunalen Wahlkampf und auf Kreisebene gewählt.“ Deshalb ist Hans-Peter Kistenberger auch ganz ehrlich, wenn er mal darauf angesprochen wird, was denn seine Partei da in Berlin wieder entschieden hat: „Ich muss nicht alle CDU-Entscheidungen gut finden, nur weil ich Mitglied in dieser Partei bin“, ist Kistenbergers Ansicht. „Auch vieles grüne oder rote Gedankengut ist durchaus gut.“

Ein weiteres Erklimmen der Politik-Leiter kommt für ihn kaum in Frage. Dafür ist er zu sehr mit Leib und Seele der Mensch und Handwerker Kistenberger, nicht der Politiker Kistenberger. Er will helfen, weiterdenken für die Sache und die Bürger, er will agieren, zum Nachdenken anregen, zum Vordenken motivieren. Er will nicht einfach nur Taktieren und Politisieren. Er denkt menschlich, logisch, vernünftig und nicht programmatisch. Beispiel Frauenquote: „Wenn Stellen zu besetzen sind, sollten dafür die besten Bewerber gewählt werden ohne einen Quotenzwang.“

Hans-Peter Kistenberger ist der Politiker zum Anfassen beim Markt-Bummel, zum Anschreiben oder Anrufen. Wer Kistenberger am Telefon wählt, landet nicht in irgendeinem Vorzimmer sondern bei Hans-Peter Kistenberger. Und für ihn ist das genauso selbstverständlich wie wenn er zum Telefon greift, um seinen Materialbedarf beim Dachdecker-Einkauf zu decken: miteinander mit Kompetenz geht irgendwie alles besser.

Wahrscheinlich ist auch das ein Grund dafür, dass Hans-Peter Kistenberger erst im Mai dieses Jahres in seine 6. Amtsperiode als Landesinnungsmeister des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg gewählt wurde. Und darüber hinaus der einzige Vertreter des Handwerks im Beirat der SV-Versicherung Süd ist. Menschen mit Bezug zum Leben werden eben nicht nur in der Politik gebraucht.

Sein 1906 gegründeter Dachdeckerbetrieb in Bruchsal geht inzwischen fließend in die vierte Generation auf Sohn Heiko über. Übrigens ist der inzwischen auch Vorstandsmitglied in der Dachdecker-Innung Karlsruhe und Ortsvorsitzender der CDU in Bruchsal-Untergrombach. 



■ Politiker und Chef zum Anfassen.



Sicherheitsdämmbahn MONO-EPS – Kombi-Element aus Dämmstoff und werkseitig aufgebrachtener Oberlage

MONO-EPS kombiniert auf innovative Weise die bestreute Oberlage MONOTHERM mit einem Dämmstoff und ermöglicht so, dass Dämmung und bestreute Oberlage in einem Arbeitsschritt verlegt werden können. Nach Herstellung der Anschlüsse sind keine weiteren Verlegesritte mehr nötig – das Dach ist fertig.

Vorteile Sicherheitsdämmbahn MONO-EPS:

- 3 m² Dämmung und Oberlage in einem Arbeitsgang verlegt
- zu jeder Jahreszeit schnell, sicher und eben verlegt
- erfüllt alle technischen Anforderungen der gültigen Regelwerke
- mit eingebautem Dampfdruckausgleich, doppelter Icopal-Sicherheitsnaht und optimiertem Dämmstoff mit Niveau-Ausgleich

Icopal. Top of the roof.

Der Landesverband der Zimmerer in Niedersachsen (VNZ) setzt auf ungewöhnliche Aktionen, um die Akzeptanz für den Baustoff Holz zu erhöhen und das Berufsbild bekannter zu machen. Insgesamt wird der Service für die Mitglieder groß geschrieben. Sie erhalten die technischen Infos, die sie vor Ort für die fachgerechte Arbeit brauchen.



Mit Holzhäus



Es ist jedes Mal eine Attraktion, wenn die Zimmerer auf die Marktplätze kommen. In ihrer markanten Kluft bauen sie in zwei Tagen ein komplettes Holzhaus auf und jeder Interessierte kann zuschauen. „Wir machen solche Aktionen fünf bis zehn Mal im Jahr. Das ist gute Werbung für unser Handwerk“, sagt Zimmerermeister und Diplomingenieur Karl Hoffmeister. Er ist Landesinnungsmeister in Niedersachsen und sieht in der Werbung für den Baustoff Holz sowie für das Berufsbild eine zentrale Aufgabe seines Verbandes. Wenn so ein Holzhaus etwa in Celle oder Rotenburg auf dem Marktplatz steht, dann kommen die Zimmerer ganz schnell mit Besuchern ins Gespräch. „Da geht es natürlich um den Themen Brand-, Schall-, Holz- und Wärmeschutz, wo wir im direkten Kontakt viele Vorurteile abbauen können“, sagt Landesgeschäftsführer Wilhelm Reihl. „Die Leute prüfen auch gleich den Trittschall der Treppen oder klopfen an die Wände. Sie können so praktisch erfahren, dass ein Holzhaus eine hervorragende Alternative zu Beton ist.“

Landesverband trägt Kosten für Aktionen mit

Möglich werden diese Aktionen, weil der Landesverband die Hälfte der Kosten trägt, maximal 15.000 Euro. Die andere Hälfte übernehmen die Zimmerer der jeweiligen Innung vor Ort, die das Ganze umsetzen. Die Finanzierung der VNZ-Förderung erfolgt durch einen Zusatzbeitrag, den knapp 60 Prozent der Innungsbetriebe neben dem normalen Beitrag zahlen. „Den erheben wir, um der Bevölkerung und den Multiplikatoren den Baustoff Holz als Alternative zu Stahl und Beton näher bringen zu können“, erklärt Reihl. Denn für Holz gebe es eben keine Industrielobby wie für andere Baustoffe. „Über die zusätzliche Umlage finanzieren wir auch die Technische Beratung Holz des bundesweiten Informationsdienstes Holz. Eine echte Marke in Sachen der Fachberatung für Architekten, Planer, Ingenieure oder Bauherren“, erläutert Hoffmeister.

■ Von der Anlieferung bis zur Herstellung von Holzbauteilen: Moderne Zimmereibetriebe setzen auf Computerfertigung. Das gilt auch für Karl Hoffmeister (Bild oben, links).

Lobbyarbeit bei Überarbeitung der Bauordnungen

Damit der Marktanteil des Holzbaus weiter steigen kann, ist die politische Lobbyarbeit wichtig. „Die Politik nimmt dabei die Baubranche als Ganzes wahr. Es ist unser Ziel, da vernünftig vertreten zu sein“, sagt Hoffmeister. Die Zimmerer sind Mitglied des Baugewerbeverbandes. „Wir haben in Niedersachsen bei aller Konkurrenz unter den Gewerken eine gute Zusammenarbeit“, berichtet der Zimmerermeister. Aktuell geht es etwa darum, bei der Überarbeitung der Bauordnung in Niedersachsen und der Muster-Holzbaurichtlinie auf Bundesebene die Belange des Holzbaus zu vertreten. „Wir brauchen künftig eine Prüfung der Feuerwiderstandsdauer unabhängig vom Baustoff. Und es muss ein mehrgeschossiges Bauen mit Holz möglich werden“, benennt Hoffmeister die zentralen Punkte. Brandschutz und Fluchtwege sind immer noch die heiklen Aspekte. Es braucht viele Lobbyarbeit, um die Politik in Sachen Feuersicherheit des Baustoffes Holz zu überzeugen.

I Trend: Nachverdichtung im städtischen Wohnraum

Beim Neubau von Ein- und Zweifamilienhäusern liegt der Marktanteil in Niedersachsen bei inzwischen knapp zehn Prozent. „Eine sehr positive Zunahme über die letzten Jahre. Früher gab es hier Holzbau nur im Fachwerk und in Schre-

fügung, was in den Betrieben vor Ort gebraucht wird. Damit diese den Überblick behalten und Rechtssicherheit haben“, sagt Hoffmeister. Keine ganz einfache Aufgabe bei Mitgliedsbetrieben in allen Größen, von zwei bis 120 Mann. „Doch für jeden die richtigen Themen anzubieten, das ist unsere Aufga-

ern auf Marktplätzen werben



bergärten“, berichtet der Landesgeschäftsführer. Der Durchschnitt im Bund liegt jedoch bei 15 Prozent, getragen vor allem von den südlichen Bundesländern. „Durch den demografischen Wandel und den Trend zum Zuzug in die Städte sehen wir aber sehr gute Chancen für den Holzbau, gerade in der Nachverdichtung mit der Aufstockung von Häusern im Bestand. Hier eignet sich Holz sehr gut, weil es als Baustoff leichter ist als Beton und Stahl“, erklärt Reihl. Im Bereich Gewerbe sieht es jetzt schon besser aus mit einem Marktanteil von rund 17 Prozent. „Da haben sie andere Bauherren, eben Fachleute, die den Baustoff Holz besser kennen.“

Der Landesverband sieht eine seiner zentralen Aufgaben darin, die Betriebe dabei zu unterstützen, den Kunden beste Qualität und eine fachgerechte Ausführung zu bieten. „Wir stellen das Wissen über technische Bestimmungen verständlich zur Ver-

fügung“, erläutert Hoffmeister. Neben technischen Bestimmungen sieht er zunehmend Arbeitssicherheit und Gesundheitsmanagement als wichtige Bereiche.

I Fachkräftesicherung für die Betriebe

Im Fokus der Verbandsarbeit steht für Hoffmeister zudem das Thema Fachkräftesicherung, einmal über Ausbildung, zum anderen über Weiterbildung. „Wir haben da in Sachen Werbung schon viel gemacht, etwa mit der Zimmerer-Nationalelf oder guten Werbefilmen.“ Die Zimmerer verbinden auf kluge Weise die Tradition mit der Kluft und moderne Technik wie die Computerfertigung. „Das gute Image zeigt sich darin, dass wir genauso viele Auszubildende haben wie die Maurer, obwohl es dort vier Mal mehr Beschäftigte gibt.“ Trotzdem gelte es vor allem in strukturstarken Regionen, weiter aktiv um Lehrlinge zu werben – in Schulen oder in der Nachbarschaft. Denn die Konkurrenz ist groß.



■ Landesgeschäftsführer Wilhelm Reihl.

Wichtig sind Hoffmeister zudem die Aufstiegsfortbildungen für Gesellen über Vorarbeiter und Polier hinaus, um ihnen Perspektiven im Betrieb zu bieten. Hier ist der Landesverband mit dem Bundesverband Holzbau ebenso aktiv wie bei der Aufstiegsfortbildung Meister. Wer vor der Meisterschule drei Praxisjahre als Geselle absolviert, erhält den zusätzlichen, speziellen Meisterbrief Holzbau Deutschland. „Das machen inzwischen über ein Drittel der Absolventen an der Bundesfachschule in Kassel, weil es ihnen bessere Marktchancen bietet“, sagt Landesgeschäftsführer Reihl. Denn nur mit einem Meistertitel ohne vorherige Praxis als Geselle stellt kaum ein Betrieb sie direkt als Meister ein. „Wir vermeiden so verständlichen Frust bei den jungen Leuten und bieten wesentlich bessere Beschäftigungs-Chancen“, erläutert Reihl. „Wenn sie die Meisterausbildung nach unserem bundesweiten Rahmenlehrplan machen, werden ihnen über eine Kooperation einige Scheine für das mögliche spätere Studium Bauingenieurwesen an der Fachhochschule Hildesheim anerkannt.“ ▲





■ **Seltenheit: Ulrike Schätzchen, geb. Krüger, ist die einzige Dachdeckermeisterin der Stadt und erwarb ihren Titel mit 23 Jahren.**

Leicht war der Weg für Dachdeckermeisterin Ulrike Schätzchen nicht. Nach der Ausbildung stellte kein Betrieb in Crivitz, Mecklenburg-Vorpommern, die junge Gesellin ein. Doch mit nur 23 Jahren erwarb sie 2004 ihren Meistertitel und übernahm den Betrieb vom Vater. Bis heute ist die Dachdeckerin in der Stadt die einzige Meisterin ihres Fachs geblieben. Seit knapp 11 Jahren führt die Unternehmerin den 1945 vom Großvater gegründeten Fachbetrieb, der sich vorwiegend auf die Sanierung von Bedachungen konzentriert.

■ Kompetenter Schadensservice

In der von starken Winden geprägten Region gibt es mit der Reparatur von Unwetterschäden viel zu tun. „Nach dem Tornado Anfang Mai haben wir auch Betroffene im Kundenkreis“, berichtet die Dachdeckermeisterin über die aktuelle Lage. Der Sturm, der etwa 60 Kilometer entfernt tobte, verursachte nicht nur zahllose kleine Schäden. Manchen Kunden des Betriebs zerstörte das Unwetter bis zu einem Drittel ihres Daches. Insgesamt hat der Tornado aber auch Bedachungen komplett weggerissen. Ziegel flogen davon und stürzten in Sekunden zu Boden.

Trotz Gegenwind er

Zuverlässiger und zeitnaher Kundenservice ist in diesen Momenten besonders wichtig. Während die Menschen einen Fachbetrieb suchen, auf den sie sich verlassen können, zählt vor allem eine kompetente Beratung. Es gilt, sie zu unterstützen und ihnen Arbeit abzunehmen. Denn die Gefahr besteht, dass viele Details die Menschen eher durcheinander bringen oder verunsichern. Das Ringen um eine Schadensbewältigung nach Unwettern ist langwierig und aufwendig genug. Im Winter beschädigten z.B. Äste ein Dach in der Umgebung und ein abgebrochener Firstschmuck zerstörte weitere Ziegel. Erst Monate später erfolgte die Auftragsbestätigung zur Reparatur. Die Besichtigung mit Gutachtern, Industriekletterern und Sachverständigen sowie die Dokumentation der Schäden kosteten viel Zeit.

■ Karriere gemeistert

An sich selbst und ihren Betrieb stellt die Handwerkerin hohe Anforderungen. „Das Angebot muss spätestens innerhalb einer Woche beim Kunden sein, sonst

vergisst er, worüber wir bei der Besichtigung gesprochen haben“, zitiert die Unternehmerin eine Devise ihres Vaters und lacht. Anfangs war ihr Vater dagegen gewesen, dass seine Tochter den gleichen Beruf erlernt wie er. Doch die Familie unterstützte sie und 1998 hatte sie nach nur zweieinhalb Jahren ihre Ausbildung an der Berufsschule Schwerin und im väterlichen Betrieb abgeschlossen. Eine Extra-Behandlung war nicht drin, bei der Arbeit brachte sie die gleiche Leistung wie ihre männlichen Kollegen. Seit dem Meistertitel im BBZ Lübeck-Blankensee ist für die Unternehmerin ein Engagement als Lehrlingswart in der Innung Schwerin und im Gesellenprüfungsausschuss Ehrensache. Die Lehrlingszahlen im Blick fällt eine Prognose weniger positiv aus: „Einen Wandel hier in der Region, dass mehr Frauen den Beruf des Dachdeckers lernen, sehe ich nicht.“

■ Fit fürs Tagesgeschäft

„Natürlich ist der Beruf anstrengend, aber nicht nur körperlich. Mathematisches

Verständnis wird am meisten gebraucht“, skizziert die Handwerkerin ihr Tagesgeschäft. Schon beim Vorgespräch fragen viele Kunden nach Preisen. Die Dachfläche schnell zu ermitteln und den Materialverbrauch sowie die Arbeitsleistung vor Ort zu schätzen, zählen zu den wichtigsten Qualifikationen. Ebenso, wie Kunden guten Service schätzen, macht die Firmenchefin ihre Bestellung der Baustoffe vom Service und von der Kundenfreundlichkeit der Händler abhängig. Die telefonische Bestellung bei der DEG Alles für das Dach eG funktioniert dabei komfortabel und angenehm. Die Lieferungen erfolgen genauso problemlos. Nur wenn die Dachdeckerei ihre Aufträge schnell und wie gewünscht erledigt, honorieren das die Kunden.

! Zwischen Hausaufgaben und Narren
„Familie und Beruf sind hier vereinbart“, lautet eine klare Ansage der Chefin, Leben und Arbeit nicht nur irgendwie zu verbinden. Im Betrieb betreuen fünf Mit-



■ Der nächste Termin wartet schon. Die Dachdeckermeisterin fährt los zum Kunden, um Aufmaß zu nehmen.

folgreich

arbeiter, darunter der Ehemann, die Baustellen, während die Inhaberin im Büro Angebote rechnet, die Aufträge bearbeitet und das Material bestellt. Außerdem fährt sie raus zu den Kunden und nimmt das Aufmaß. Eine Bürokräft in Teilzeit unterstützt die Firma bei der Lohnbuchhaltung und der Post. Für die Kinder stellte die Dachdeckermeisterin ihr Pensum um. Im Jahr 2006 kam das erste, 2008 das zweite Kind. Um den Nachwuchs im Säuglingsalter besser betreuen zu können, verlegte die Chefin Ihr Büro ins Wohnhaus. Kleinkinder im Betrieb, obwohl der nur einige Meter entfernt liegt, erwiesen sich als wenig praktikabel. Die Entscheidung hat sich ausgezahlt. Jetzt behält die Dachdeckermeisterin vom Büro aus im Blick, ob ihre Schulkinder die Hausaufgaben erledigen. Trotz allem bleibt Zeit, im Karnevalsverein mitzuwirken. Wer Crivitz bislang nicht als Faschingshochburg kannte, dem versichert die Handwerkerin: Der Umzug alle fünf Jahre sorgt in der Stadt für jede Menge Wind, der sehr willkommen ist. 

Text und Fotos: Rasch

MAUDERER®
Wir bieten Lösungen.

BAVARIA-Giebelabsturzsisicherung



IHRE VORTEILE

- Sehr schneller und sicherer Aufbau vom Boden aus
Keine Sparrenklemme nötig
- Universell für alle Giebelbauarten und Dachneigungen einsetzbar
- Kompatibel mit allen BAVARIA-Absturzsisicherungen und BAVARIA-Leitern
- Große Stützweite von 5 m – beliebig erweiterbar

Mauderer Alutechnik GmbH | Goßholzer Straße 44 | D-88161 Lindenberg/Allgäu
Tel. +49 8381 9204-30 | Fax +49 8381 9204-44 | info@mauderer.de | www.mauderer.de

Michael Ernst ist Geschäftsführer der Dachdeckerei Siegfried Ernst & Söhne GbR in Luckau. Die Dachdeckerei ist

Die eigenen Grenzen

seit 1872 in Familienbesitz und garantiert durch aktuelles Wissen hochwertige Qualität und eine zuverlässige Umsetzung.

Michael war schon immer vom Motorsport begeistert und seit drei Jahren ist er leidenschaftlicher Quad-Fahrer. An seine neue Leidenschaft führte ihn sein Bruder Stephan heran, der ebenfalls in der Dachdeckerei beschäftigt ist. Er fährt schon seit fünf Jahren und steckte seinen Bruder mit dem Hobby an. Vorher fuhr Michael Ernst zehn Jahre Motocross (Motorrad im Gelände). Er suchte aber schon länger ein etwas ruhigeres Hobby und fand dies im Quadfahren.

Die Voraussetzung ist der Besitz eines PKW-Führerscheins – und ein bisschen Mut. „Anfangs war es ein komisches Gefühl. Man muss sich erst daran gewöhnen und langsam herantasten. Es ist wichtig, viel mit dem eigenen Gewicht zu arbeiten, ähnlich wie bei einem Motorrad“, beschreibt Michael Ernst die ersten Fahrten. Doch schnell hatte er den Kniff heraus und seine neue Leidenschaft war entfacht. Heute fährt er eine 1000er Arctic Cat, eines der größten Quads aus Amerika. „Das Quad schafft maximal 120 km/h, aber darauf kommt es gar nicht an“, erklärt Michael Ernst. Es ist für Geländefahrten ausgelegt und sorgt mit viel Kraft, einem Allradantrieb und einer Differentialsperre für viel Fahrspaß. Außerdem ist es vergleichsweise klein und wendig. „Ich kann im Gelände meine Grenzen ausloten und bis an diese heran gehen. Das macht wirklich Spaß und man verspürt den Nervenkitzel“, begründet Michael Ernst seine Begeisterung.

Auch für die Dachdeckerei ist das Quad ab und an hilfreich – im Winter wird mit einem speziellen Aufsatz der Schnee auf dem Firmengelände weg geschoben. So verbindet Michael Ernst den Spaß mit dem Nützlichen. Ansonsten werden die Quads aber nur privat genutzt. Auch sein vierjähriger Sohn ist ganz begeis-



■ Michael Ernst auf seinem Quad.



■ Ein Ausflug ins Grüne – Natur genießen auf dem Quad.

tert von dem Gefährt und möchte immer bei Papa mit fahren. Freie Minuten nutzt Michael Ernst auch gerne, um mit seinem

ausloten

Bruder Stephan in der kleinen Garage an den Quads herumzubasteln und -zuschrauben. „Das Schrauben und Quadfahren bieten uns einen guten Ausgleich zum stressigen und harten Alltag als Dachdecker. Es ist schön, dass wir uns nicht nur auf dem Dach, sondern auch privat so gut verstehen. Das kommt, denke ich, heute eher selten vor unter Brüdern“, so Michael Ernst.



Die Brüder Ernst sind in keinem Verein organisiert. Dennoch treffen sie sich regelmäßig mit Gleichgesinnten an Wochenenden, um in der Region Ausfahrten zu machen. Dann werden die Quads auf Anhänger geladen und meist zu Offroad-Parks gefahren. Dort werden dann unterschiedliche Strecken mit verschiedenen Schwierigkeitsgraden durch Lehm, Sand, Wasser und andere Untergründe angeboten. Steile Berge und Abfahrten müssen mit den kleinen Kraftpakten bezwungen werden. Kennengelernt haben sich die Mitfahrer meist in Facebook-Gruppen.

Bei der Leistungsschau im April 2014 in Luckau konnten die Brüder Ernst ihr Hobby für die Zwecke ihrer Firma nutzen. Sie bauten neben dem Informationsstand ihrer Dachdeckerei eine Kinder-Quad-Strecke auf. Hier konnten sich die Kleinen in Elektro-Quads vergnügen, während sich die Eltern in Ruhe über die Dachdeckerei und die angebotenen Leistungen informieren konnten. Dies lockte viele Interessenten an den Stand. Die Leistungsschau war ein voller Erfolg für das Unternehmen Ernst & Söhne. 



■ Top-motiviert: Das Team der Dachdeckerei Siegfried Ernst & Söhne.

■ Mit dem Quad steile Hänge und Abfahrten bezwingen.



**VERSPRECHEN HALTEN?
KEIN PROBLEM.**

SERY™

ICH MACH'S EINFACH.

DACHENTWÄSSERUNG, DIE MEHR KANN.

Mit den Dachentwässerungs-Produkten von Zambelli können Sie es sich einfach machen. Denn die meisterhafte Gesamtpalette vereint makellose Optik mit herausragender Qualität. Höchster Korrosionsschutz garantiert äußerste Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit. Das breitgefächerte Sortiment ermöglicht eine absolut passgenaue Montage. Zusätzlich unterstützen wir Sie mit Montagetipps auf unserer

Homepage und Youtube. Praktisch anzuwenden, ästhetisch anspruchsvoll und dabei auch noch wirtschaftlich – das ist Dachentwässerung made by Zambelli. www.zambelli.com

zambelli

EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

„Ausbilden?“

Das tun sich immer we



■ **„Wer weich ins soziale Netz fällt, hat keine Angst zu fallen“, meint Zimmerermeister Albert Patzak zur oft fehlenden Motivation von Auszubildenden.**

Wer ein Handwerk von der Pike auf lernen will, hat eigentlich gute Chancen, einen Ausbildungsplatz zu finden. Eigentlich. Doch obwohl die Medien berichten, dass Handwerksbetriebe händeringend Nachwuchs suchen, hat so manch ein Betrieb schon resigniert.

Albert Patzak, Zimmerermeister aus dem oberbayerischen Straßlach im Süden Münchens, gehört zu denen, die noch ausbilden. Sebastian Praml ist seit September 2014 sein Lehrling und gerade in der Berufsschule und im überbetrieblichen Unterrichtsblock. Eine gute Gelegenheit, mit dem Ausbilder zu sprechen.

„Irgendwie meinen immer mehr Eltern, ihr Kind müsse aufs Gymnasium“, stöhnt Albert Patzak. „Und wir Handwerker müssen nicht nur versuchen die wenigen, die noch eine Haupt- oder Mittelschule besuchen, für uns zu gewinnen. Inzwischen müssen wir sogar diese Schulen suchen.“

Tatsache ist, dass mangels Schüler immer mehr dieser Schulen schließen. Das hat viele bisher ausbildungswillige Handwerksbetriebe schlichtweg resignieren lassen. Selbst ein traditionell in der Ausbildung engagierter Zimmerer wie Patzak überlegt schon, ob Sebastian Praml nicht vielleicht sein letzter Lehrling ist. „Viele Kollegen tun sich das einfach nicht mehr an.“

Denn nicht nur Schulabgänger sind inzwischen fast schon Mangelware geworden. Auch die Einstellung der wenigen Auszubildenden hat sich verändert. „Motiviert sind die schon – aber klappt’s mal nicht so, fehlt oft der Zündfunke zum ‘jetzt erst recht‘“, weiß Patzak.

Zu weich fallen die ins soziale Netz, die sich selbst fallenlassen. „Da wird das soziale Netz schnell zur Hängematte zum Faulenzen“, sinniert der Zimmerermeister. Sein Azubi

Sebastian ist zwar nach wie vor engagiert. Doch ein paar Tage oder Wochen außerhalb des Berufsalltags mit weniger Engagierten zusammen zu sein, kann schnell mal „abfärben“. „Die Rundum-Vollversorgung der Solidargemein-

niger Betriebe an“

schaft ist inzwischen zu gut, um noch einen echten Anreiz zum Arbeiten zu haben“, vermutet Albert Patzak.

„Früher hat der buchstäbliche Tritt in den Hintern Wunder bewirkt“, erinnert er sich an seine Ausbildungszeit. Heute – das hat er schon von Kollegen gehört – kommt leider nicht selten ein „Dann kündigen Sie mir doch.“

Für Ausbilder Patzak wäre das kein Weg: „Den Gefallen würde ich keinem Lehrling tun – den Schritt müsste er schon selbst machen.“ Das weiß auch sein Azubi Sebastian nur zu gut. Und wenn sein Meister ihm mal sagt: „Dein Berichtsheft unterschreibe ich so nicht“, weiß er auch gleich: Widerstand ist zwecklos. Also lieber nochmal den Wochenbericht ordentlich schreiben als mangels Ausbilder-Unterschrift später nicht zur Prüfung zugelassen werden. Ein bisschen Druck muss eben manchmal sein.

Ob denn vielleicht weibliche Auszubildende eine Alternative wären? „Prinzipiell ja, denn die Zimmererarbeit ist nicht unbedingt nur etwas für Muskelpakete“, meint Albert Patzak. „Gehirn einschalten macht’s oft schon leichter.“ Aber den Plan, Azubinen (oder wie heißt eigentlich das weibliche Pendant zu Azubi?) zu beschäftigen, hat er gleich wieder aufgegeben. Getrennte Sanitärräume, zusätzliche Toiletten etc. sind mehr Vorschriften und Auflagen, als sie ein kleiner Betrieb verkraften kann.

Und die Alternative, die aktuell diskutiert wird: Flüchtlinge ausbilden? Albert Patzak wäre der Letzte, der dazu Nein sagt. Erste Kontakte hatte er schon lange geknüpft. „mein Englisch als gemeinsame Sprachbasis reicht zwar aus, um miteinander einigermaßen zu kommunizieren“, so Patzak. Doch bei Fachbegriffen und Sicherheitsunterweisungen und -anweisungen bei der Arbeit mit Maschinen muss er passen. Und ohne diese Hinweise ist es einfach zu gefährlich.

Bleibt also nur noch der eigene Nachwuchs für die Zukunft? „Nein, eine meiner Töchter studiert auf Lehramt, die andere hat gerade heute ihr Psychologiestudium mit Note 1 abgeschlossen.“ Na, wenigstens zwei von wenigen, die tatsächlich auf dem Gymnasium richtig waren. Für einen Handwerker, der eigentlich seinem Handwerk eine Zukunft geben will, ein schwacher Trost. Denn so stolz er zu Recht auf seinen Nachwuchs ist, so düster scheint es für das Handwerk auszusehen...



Saubere Arbeit. Für Spengler.

Paslode IM45 GN.
Der erste Impulse Haften-Coilnagler.

- + Sauberes Ergebnis – keine Kunststoffreste auf dem Dach oder unter dem Nagelkopf
- + Länger Nageln ohne Nachladen – jetzt 125 Nägel im Coil
- + Beidseitiges Befestigen – dank langer Nase bis 28 mm Höhe rechts oder links vom Falz

Mehr Infos unter www.itw-paslode.de

Der neue Braas Clip zur Sturmsicherung

Eins, zwei, klick –

In 3 Schritten



■ Dank eines eindeutigen Farbcodes für jedes Dachpfannen-Modell ist der Braas Clip verwechslungsfrei.

	Frankfurter Pfanne	Tegalt	Taunus Pfanne Harzer Pfanne Rubin 15V	Doppel-S Harzer Pfanne 7	Achat 10V	Rubin 9V Heisterholzer Rubin 11V Achat 12V	Hainstädter Rubin 11V	Turmalin
Traglattung 30/50 Bezeichnung	Clip 3/5 Hellblau (FP)	Clip 3/5 Braun (TE)	Clip 3/5 Rot (TR, HP, R15V)	Clip 3/5 Schwarz (DS, HP7)	Clip 3/5 Grau (A10V)	Clip 3/5 Gelb (R9V, R11V, A12V)	Clip 3/5 Weiß (R11V)	Clip 3/5 Ocker (TUR)
Farbcode								
Traglattung 40/60 Bezeichnung	Clip 4/6 Dunkelgrün (FP)	Clip 4/6 Dunkelblau (TE)	Clip 4/6 Hellgrün (TR, HP, R15V)	Clip 4/6 Orange (DS, HP7)	Clip 4/6 Türkis (A10V)	Clip 4/6 Violett (R9V, R11V, A12V)	Clip 4/6 Pink (R11V)	Clip 4/6 Mint (TUR)
Farbcode								

dran!

zum sturmsicheren Dach

Immer wichtiger: ein sturmsicheres Dach

Die Anzahl der Sturmschäden hat sich in den letzten 50 Jahren mehr als verdoppelt – und Zerstörungen an Dächern durch hohe Windgeschwindigkeiten sind immer häufiger die Folge. Mit unserem Braas Clip wird aus jedem Dach ein sturmsicheres Dach. Denn neben dem einfachen Handling überzeugt der Braas Clip durch eine besonders hohe Zuverlässigkeit und Sicherheit. Und schützt so Bauherren und Eigentümer vor bösen Überraschungen, wenn es heißt: Achtung, Sturmwarnung!

Schnell

Der Braas Clip ist in drei schnellen Schritten montiert – und das werkzeugfrei und ohne zeitraubendes Vormontieren. Damit sparen Sie Zeit – und vor allem Geld.

Passgenau

Der Braas Clip ist optimal auf die Geometrie der Braas Dachpfannen-Modelle abgestimmt und zwar auf jedes einzelne. Das erhöht die Zuverlässigkeit bei der Sturmsicherung.

Sicher

Passt, sitzt und klickt – so funktioniert unsere Sturmklammer. Mit anderen Worten: Ein Klickgeräusch beim Einrasten macht sie absolut verlegesicher.

Ein Blick, ein Griff, kein Irrtum

Dank eines eindeutigen Farbcodes für jedes Dachpfannen-Modell ist der Braas Clip verwechslungsfrei. Der Farbcode findet sich in der Übersicht, den einzelnen Modellen zugeordnet, sowie auf jedem Braas Clip selbst wieder.

Alles in bester Ordnung

Lästiges Verhaken im Karton? Nicht mit uns! Denn den Original Braas Clip bekommen Sie im Riegel – unkomplizierter geht's nicht!



■ Dank Bündelung sind die Sturmklammern einfach und schnell aus der Verpackung zu entnehmen.

Schnell, passgenau, sicher.



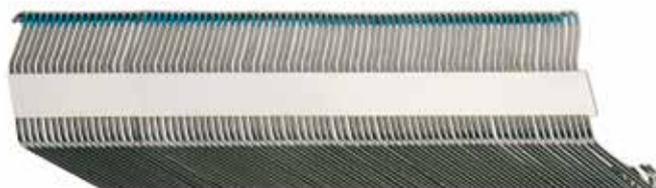
■ Schritt 1:
Clip mit zwei Fingern halten und in die Seitenfals einhängen.



■ Schritt 2:
Den Braas Clip leicht herunterdrücken.



■ Schritt 3:
Sitzt der Braas Clip an der richtigen Position, ist beim Einrasten ein Klickgeräusch zu hören.



Kita-Neubau in Bonn

Am Bauort in der Bonner Droste-Hülshoff-Straße stand bis Dezember 2014 noch ein Altbau, der als Kindergarten genutzt wurde. Der kleine Bau entsprach nicht mehr den heutigen Anforderungen und musste abgerissen werden. Derzeit sind die 2 Gruppen der Kita mit insgesamt 20 Kindern im Alter von 6 Monaten bis 3 Jahren in einem Container untergebracht.

Die zum HARIBO-Konzern gehörende Paul-Riegel-Stiftung finanziert nun einen Neubau. Hierzu wird ein 3-geschossiges Gebäude errichtet, wobei das Erdgeschoss und das 1. Obergeschoss als Kita für 3 Gruppen mit insgesamt 50 Kindern genutzt werden. Im dritten Geschoss entstehen drei Wohnungen. Man entschied sich für eine Umsetzung in Holzrahmenbauweise. Schon in der Produktion wird wertvolle Energie eingespart. Die am Bau umgesetzten Gestaltungsmöglichkeiten von Holz fördern die Fantasie und die Kreativität der Kinder. Aus ökologischer Sicht ist Holz darüber hinaus die umweltschonende Alternative zu den energieintensiven Baustoffen der Massivbauweise. Die Verwendung von Holz vermindert den Ausstoß von klimaschädlichem CO₂ und speichert außerdem über seine gesamte Lebensdauer das darin gebundene CO₂.

I Stabile Holzrahmenkonstruktion

Als Wandkonstruktion wurde KVH Holz in Ständerbauweise verwendet, das außenseitig mit einer 60 mm dicken verputzfähigen Holzfaserweichplatte beplankt wurde. (Teilbereiche der Fassade werden zur Auflockerung mit Profilholzschalung sowie mit HPL Schichtpressstoffplatten aufgelockert). Die einzelnen Gefache der Holzständerwände wurden mit einer flexiblen Holzfaserplatte voll ausgedämmt, auf der Innenseite wurden raumhohe dampfbremsende OSB Platten zur Aussteifung des Gebäudes angebracht, auf die innenseitig eine druckfeste 60 mm dicke Holzfaserweichplatte als Installationsebene angebracht wurde. Gipsfaserplatten runden die diffusionsoffene Bauweise nach innen ab. Durch diese diffusionsoffene Bauweise ist eine gesunde Raumluft gewährleistet, die zu einem entspannten Aufwachsen der Kinder beiträgt. Die massiven Brettstapeldecken aus verleimten Holzlamellen wurden oberseitig zur Schallentkopplung mit 55 mm dicken Betonplatten beschwert.

Die große Materialmenge und der zeitlich vorgegebene Ablauf der Lieferungen war eine der größeren Herausforderungen für die DEG Alles für das Dach eG als Lieferant, da durch den straff



■ Die Baustelle kurz vor der Fertigstellung. Freundliche Farben und viel Licht – beste Voraussetzungen für ein entspanntes Aufwachsen der Kinder.

Bautafel

Bauherrschaft:	Paul-Riegel-Stiftung (HARIBO Bonn)
Bauort:	Bonn-Dottendorf, Droste-Hülshoff-Straße 7
Planung:	marquardt-architekten-gmbh, Bonn
Ausführender Holzrahmenbauer:	Zimmerei Uwe Schäfer, Bad Neuenahr/Ahrweiler
Materiallieferung:	DEG Alles für das Dach eG, Prüm
Baugenemigung erteilt:	19.11.2014
Beginn der Bauarbeiten:	Dezember 2014
Geplanter Einzug:	August 2015
Geplante Baukosten:	ca. 2 Mio. Euro





■ Die DEG Alles für das Dach eG als zuverlässiger Lieferant war häufig vor Ort.

gesteckten Bauzeitenplan fehlendes Material zwangsläufig zu Verspätungen geführt hätte.

Das für den Aufbau zuständige Holzbau-Unternehmen Uwe Schäfer aus Bad Neuenahr-Ahrweiler, das sich im Holzrahmenbau zuhause fühlt und schon zahlreiche Objekte in dieser Bauweise ausgeführt hat, erledigte noch so komplizierte Konstruktionsdetails mit handwerklichem Fachwissen und Können in kürzester Zeit – zum Wohle der Kinder und zur Freude aller Beteiligten. ▲

■ Blick in den Innenraum.



Materialaufstellung

Brettstapeldecke

Leimholz sichtbar gesamt:	188 cbm
verteilt auf:	
Erdgeschoss:	91 cbm
Obergeschoss 1:	61 cbm
Obergeschoss 2:	36 cbm

Außenwanddämmung

Druckfeste Holzfaser	
Gutex Thermowall 60 mm	450 m ²
Gutex Multiplex 22 mm	90 m ²
Gutex Thermosafe 60 mm	420 m ²
Fermacell Gipsplatten 12,5 mm	2.300 m ²
Ladenburger KVH	70 cbm
Ladenburger BSH	20 cbm
Gehwegplatten zur Schallentkoppelung	450 m ²
OSB 15 mm Aussteifung	600 m ²
Flexible Gefachdämmung Holzfaser	
Kronoply flex 100 mm	1.000 m ²
Kronoply flex 80 mm	738 m ²

Fassadenverkleidung

Resoplan X-Line Platten 8 mm	95 m ²
------------------------------	-------------------



Wenn der Blitz einschlägt ...

Jedes Jahr gibt es schwere Blitzeinschläge mit Verletzten und Toten. Wird eine Person vom Blitz getroffen, kommt es zu Bewusstlosigkeit, inneren oder äußeren Verbrennungen, Atemstillstand, Herzstillstand oder Lähmungen. In der Gefährdungsbeurteilung des Arbeitsbereichs sind auch Gefahren durch Brand und Explosion, die durch Blitzeinschläge ausgelöst werden, zu berücksichtigen. Lt. Gesetz müssen Arbeitsplätze so eingerichtet und beschaffen sein, dass sie ein sicheres Arbeiten gewährleisten. Dabei müssen die Art der baulichen Anlage, die häufig wechselnden Bauzustände, die Witterungsverhältnisse und die jeweils auszuführenden Arbeiten berücksichtigt werden. Zum gebäudeorientierten Schutz soll i.d.R. ein Blitzschutzsystem installiert werden. In der Praxis wird aus technischen und wirtschaftlichen Gründen oft darauf verzichtet. Mehr dazu im VDE-Merkblatt: <http://bit.ly/vde-blitzschutz> sowie im ZVDH-Merkblatt „Äußerer Blitzschutz auf Dach und Wand“ www.dachdecker.de (interner Bereich)



Werben mit Briefmarken

Sie ist wieder da

Die Handwerksbriefmarke ist wieder da. Sie erscheint im Design der Imagekampagne des Handwerks und ist über www.handwerk.de zu beziehen. Ab einer Mindestbestellmenge von 20 Stück, das entspricht einem Bogen, können die Briefmarken versandkostenfrei zum reinen Portowert geordert werden. Es kann zwischen 3 unterschiedlichen Motiven, Designs und Portostufen (0,62, 0,85, 1,45 Euro) gewählt werden. Motive: "Wir sind Handwerker. Wir können das", sowie „Leidenschaft ist das beste Werkzeug“ auf unterschiedlichen Hintergründen.



Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb

Der Notfall-Ordner

Was passiert mit dem Betrieb, wenn der Chef längerfristig oder ganz ausfällt? Wer ist dann verantwortlich für einen Vertragsabschluss? Wer hat Zugriff auf Bankkonten? Wer ist berechtigt, Löhne auszuzahlen? Wer kann in diesem Fall die Geschäftsführung übernehmen? Welche Voraussetzungen müssen dafür erfüllt sein? Welche Vollmachten sichern die Fortführung des Betriebes? Liegen dem Ehe-/Lebenspartner oder Stellvertreter die Kopien aller wichtigen Dokumente vor oder weiß er, wo sich diese befinden?

Das „Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb“, herausgegeben vom ZVDH, beschäftigt sich damit, wie Betriebsinhaber vorbeugend wichtige Dinge erledigen und Informationen zusammentragen können, um bei Krankheit, Unfall oder plötzlichem Tod des Betriebsinhabers über Vollmachten und Vertretungsregelungen sicherzustellen, dass das Unternehmen weitergeführt werden kann.



Die Unternehmer-Info gibt zugleich eine Anleitung, wie Unternehmer systematisch einen Notfall-Ordner anlegen, der einen Fahrplan und alle wichtigen Dokumente enthält. Dieser Ordner soll dabei helfen, vor einem möglichen Ausfall des Unternehmers die notwendigen Maßnahmen zu treffen. Der Ordner kann mit Blanko-Vorlagen bestückt werden, im internen Mitgliederbereich unter www.dachdecker.de in der neuen Rubrik „Notfallmanagement“ bereitgestellt werden.

Parallel ist es möglich, einen bereits mit Registern und Blanko-Formularen versehenen Notfall-Ordner über den Verlag Rudolf Müller zu beziehen. Preis 29,- Euro für Innungsbetriebe und 59,- Euro für Nichtinnungsbetriebe.

Rechnung richtig korrigieren

Formelle oder inhaltliche Fehler in Rechnungen sind keine Seltenheit. Das Umsatzsteuergesetz (UStG) sieht für Rechnungen zahlreiche Pflichtangaben vor. Werden diese nicht eingehalten, kann der Rechnungsempfänger keinen Vorsteuerabzug geltend machen. Zudem muss der Rechnungssteller für falsch ausgestellte Rechnungen womöglich unnötig Umsatzsteuer abführen. Zwar bleibt grundsätzlich die Möglichkeit zur Rechnungskorrektur, doch drohen dadurch beträchtliche Mehraufwände und Zusatzkosten. „Besonders fehlerträchtig ist das Vervielfältigen von Rechnungen mittels Kopierfunktion“, sagt Uta-Martina Jüssen, Mitglied im Präsidium des Bundesverbandes der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. BVBC. „So kommt es leicht zu fehlenden und fehlerhaften Positionen, beispielsweise bei Leistungszeitraum oder Rechnungsbetrag.“ Tippfehler und Ungenauigkeiten etwa im Firmennamen sind verzeihlich, sofern die

Pflichtangaben eindeutig erkennbar sind. Dem Leistungsempfänger ist ohne korrekte Rechnung kein Vorsteuerabzug möglich.

Der Rechnungssteller ist zur Rechnungskorrektur verpflichtet, die nur er allein vornehmen darf. Es empfiehlt sich folgende Vorgehensweise: Die ursprüngliche Rechnung wird storniert und als Rechnungstorno oder Rechnungskorrektur gekennzeichnet. Die neue Rechnung wird mit einer neuen Rechnungsnummer und einem Hinweis

auf die ursprüngliche Rechnung versehen (z.B. ersetzt Rechnung Nr. 1234 vom 5.3.2015). „Das Berichtigungsdokument muss der Ursprungsrechnung eindeutig zuzuordnen sein“, betont BVBC-Expertin Jüssen. „Andernfalls wird die Rechnungskorrektur leicht als neue Rechnung angesehen.“



**Steuerfrei
bis 60 €**

Geschenke motivieren immer. Und besonders wenn sie originell sind. Das muss nicht immer teuer sein, denn manch gute Idee ist oft schon für weniger als 60 Euro zu haben. Das ist genau der Betrag, bis zu dem keine Lohnsteuer abgerechnet werden muss, wenn es sich um ein Geschenk z.B. zu besonderen Anlässen, wie Hochzeit, Geburt eines Kindes oder um einen besonderen Einsatz handelt. Um 20 Euro wurde der Betrag also erhöht und bietet mehr Spielraum bei der Auswahl. Angesagt sind auch Gutscheine, die monatlich bis zu einem Wert von 44 Euro steuerfrei bleiben. Allerdings kann keine Barauszahlung verlangt werden. Wird der Gutschein für ein besonderes Ereignis verschenkt, so gilt auch hier die 60 Euro Freigrenze.



Die neue ERLUS Profi-App

Ein praktisches Werkzeug für den professionellen Dach-Verarbeiter

Die kostenlose ERLUS Profi-App erleichtert den Arbeitsalltag dank verschiedener Auswahl- und Berechnungsfunktionen: Vom Anlegen eigener Bauobjekte über die Dachziegelauswahl bis hin zur exakten Berechnung der Stückzahl, der Windsogsicherheit und des Schneeschutzsystems.

Probieren Sie die neue ERLUS Profi-App aus (erhältlich im google playstore oder App-Store)!



Android-Geräte



iOS-Geräte

ERLUS 

Qualität aus Deutschland

www.erlus.com

Das iPad mini 2 wartet!

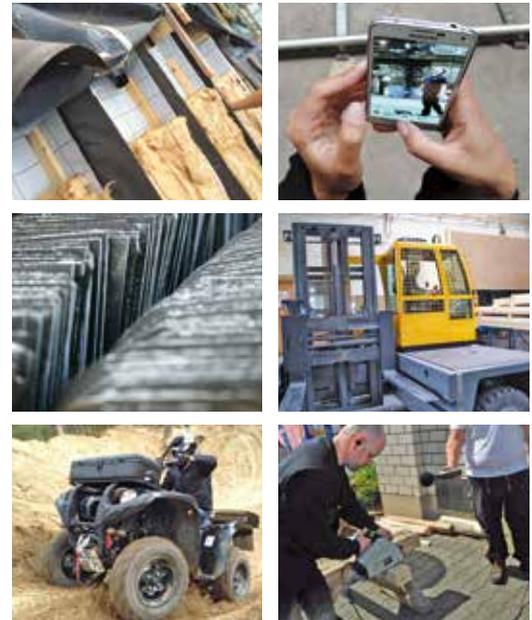
Es liegt gut in der Hand, man ist sehr flexibel damit unterwegs und es hat schon so manches Problem auf schnelle und einfache Weise gelöst. Helfen Sie Ihrem Glück auf die Sprünge!



Über das neue iPad mini kann sich Bernhard Schmidt, Zimmerei & Holzverarbeitung, im fränkischen Oberasbach freuen. Firma Schmidt ist Mitglied bei der Dachdecker-Einkauf Süd und wird von der Niederlassung Nürnberg betreut. Herr Schmidt übermittelte uns die richtige Lösungszahl und wird seinen Gewinn demnächst von einem Mitarbeiter der DEG Süd erhalten.

SIE HABEN GEWONNEN!

Herzlichen Glückwunsch!



Hier die Lösungssumme der 6 Seitenzahlen eintragen, auf denen sich die oben gezeigten Bilder befinden.

--	--	--

Schicken Sie die Lösungszahl an:

ZEDACH CONCEPT GmbH
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel
Fax: 0431 54027-79
dachraetsel@dachmarketing.de

Einsendeschluss ist der **25.08.2015**.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Lösungszahl aus dem Rätsel der vorhergehenden Ausgabe: 138



Impressum

Das DACH 13. Jahrgang
Erscheint quartalsweise

Herausgeber:
ZEDACH eG
Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks
c/o ZEDACH CONCEPT GmbH
Holzkoppelweg 21, 24118 Kiel
Tel. 0431 54027-73, Fax 0431 54027-79
info@zedach-concept.de, www.zedach.com

Konzeption und Inhalt:
ZEDACH CONCEPT GmbH
Jean Pierre Beyer,
jean-pierre.beyer@zedach-concept.de
Henning Höpken,
henning.hoepken@zedach-concept.de

Redaktionsbeirat:
Andreas Hauf, Stefan Klusmann,
Jürgen Matuschke, Volkmar Sangl,
Bernhard Scheithauer, Raimund Schrader

Redaktion:
Henning Höpken

Mitarbeiter dieser Ausgabe:
Harald Friedrich, Felix Holland,
Knut Köstergarten, Margot Müller,
Henry Rasch

Grafik und Layout:
Frank Petersen,
Carolin Martin (RM),
Michael Kunsch (NW, OST)

Cartoon:
Beck
Lektorat:
Renate Redmann

Anzeigenverwaltung:
ZEDACH CONCEPT 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.

NEU! **KEMPERWET® – Lassen Sie Dampf ab!**



Die neue Platte für die Sanierung von **durchfeuchteten Balkonen**.
Unter der KEMPEROL® Abdichtung sorgt KEMPERWET® für einen **sicheren Dampfdruckausgleich**.



www.kemperwet.de



FÜR IHRE SICHERHEIT **KEMPEROL® FALLSTOP**



Stürzen – aber **nicht durchstürzen!**
Bis zu 10 Jahre Gewährleistung.

Je nach Art und Typ der Lichtkuppel wird der **Hagelwiderstand um bis zu 3 Klassen erhöht**.

www.kemperol-fallstop.de





Ein persönlicher Fragebogen an Diplom-Ingenieur und Dachdeckermeister Jan Juraschek aus Kiel. Jan Juraschek ist Hauptgeschäftsführer des Landesinnungsverbandes des Dachdeckerhandwerks in Schleswig-Holstein sowie des Berufsbildungsvereins des Dachdeckerhandwerks Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein e.V.

Nachgefragt **Jan Juraschek**

Schleswig-Holsteins Innungsmitglieder haben's gut, weil ...

... sie in einem Verband mit Familienanschluss organisiert sind und dort für alles eine Lösung gefunden wird – eine Familie eben.

Social Media – Zukunft auch für Verbände?

Solange das FAX noch ein wesentliches Kommunikationsmittel der Handwerksbetriebe ist, wird Social Media kaum Chancen haben. Die erleichterte Kommunikation ist reizvoll und wird daher Zukunft haben. Wir nutzen die Zeit und üben schon mal auf unseren Facebook-Seiten.

Ist erfolgreiche Lobbyarbeit leistbar?

Die Mannigfaltigkeit der Gewerke im Handwerk ist dabei manchmal hinderlich, da sich hieraus teilweise unterschiedliche Interessen ableiten. Nichtsdestotrotz haben wir gerade in den vergangenen Jahren große Erfolge vorzuweisen. Die meisten der aktiven „Verbandler“ würden gerne noch mehr in Richtung Politik arbeiten – das wird sich entwickeln. Meiner Auffassung nach wird die Bedeutung des Handwerkers vor Ort nicht nur medial, sondern auch für das soziale Gesellschaftsgefüge total unterschätzt.

„Love it, change it or leave it“

Internat Lübeck-Blankensee.

Ein Zuhause auf Zeit?

Für mich ist das Internat in Lübeck-Blankensee zu einem Schlüssel für gute Ausbildung geworden. Nur dort können wir die Sozialkompetenzen der jungen Menschen entwickeln, die in den Betrieben so oft Schwierigkeiten bereiten. Wenn es uns gelingt, den uns anvertrauten Jugendlichen ein Zuhause zu bieten, wird die Bindung an das Dachdeckerhandwerk nicht mehr zu bremsen sein.

Ihre Beziehung zum Reet?

Eine ganz große Liebe. Unseren Reetdachdeckern ist wahrscheinlich gar nicht bewusst, wie viel wir in den vergangenen 10 Jahren bewegt haben. Wenn ich könnte, würde ich sofort ein Reetdachhaus kaufen und am liebsten selber decken.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine Frau Katrin, meinen Sohn Jona und meine Tochter Ida. Sie sind das Zentrum meines Lebens. Ohne ihr Verständnis, ihre Unterstützung und Liebe könnte ich meine Arbeit nicht leisten.

Welche Lebensweisheit passt zu Ihnen?

Das Gelassenheitsgebet nach Rolf Niebuhr: Gott, gib mir die Gelassenheit, die Dinge hinzunehmen, die ich nicht ändern kann, den Mut, die Dinge zu ändern, die ich ändern kann, und die Weisheit, das eine vom anderen zu unterscheiden.

Ihr Lebensmotto?

Wo kämen wir hin, wenn alle sagten, wo kämen wir hin, und niemand ginge, um einmal zu schauen, wohin man käme, wenn man ginge.
(Kurt Marti)

Der beste Ratschlag, den Sie bisher bekamen?

„Love it, change it or leave it.“

Ihre größte Hoffnung?

Wenn ich alt bin, noch immer leuchtende und neugierige Augen zu haben.

VELUX®

www.velux.de

Fährt automatisch mehr Umsatz ein



Automatische VELUX Rollläden – perfekt für Ihre Kunden, perfekt für Ihr Geschäft:

- Gewohnt einfache Montage
- Perfekter Schutz vor Hitze und Kälte durch ausgeschäumte Lamellen
- Mehrfach ausgezeichnetes Design
- Einzigartiges Preis-Leistungs-Verhältnis



DELTA®

DELTA® schützt Werte. Spart Energie. Schafft Komfort.

DÖRKEN

Strongman getestet: Belastbarkeit

**Die volle Action:
strongmaxxx.de**

Die neue innovative
Unterdeckbahn
DELTA®-MAXX X

Daniel Wildt,
stärkster Mann
Deutschlands 2013



Besuchen Sie uns auf
[facebook.com/
doerkensysteme](https://facebook.com/doerkensysteme)

Hier geht's direkt
zu den ultimativen
Strongman-Härtetests.



You Tube