

Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2024 | II



Generation Z: die Klimahandwerker

BETRIEB

Arbeitssicherheit bei Asbest & Co.

MARKETING

Auf Mission Handwerksimage

HOLZBAU

Serieller Holzbau mit Robotern

BAUDER
macht Dächer sicher.

Junge Menschen für eine Ausbildung begeistern

Die Rahmenbedingungen für die Bedachungsbranche sind auch 2024 positiv. In Sachen Preise und Materialverfügbarkeit gibt es eine Rückkehr zur Normalität. Die Betriebe haben weiterhin einen guten Auftragsvorlauf. Die Krise im Neubau wird weitgehend aufgefangen durch die energetische Sanierung im Bestand. Und der Markt für PV-Anlagen ist jetzt nach zwei, drei Jahren des Hypes im Zuge der Energiekrise in einer Phase der Stabilisierung. Nicht zuletzt wegen der Solarpflicht in immer mehr Bundesländern und Kommunen wird dieses Geschäftsfeld weiterhin ein fester Bestandteil für unsere Branche sein.

Wichtig bleibt das Thema Fachkräftegewinnung – für den Bedachungsfachhandel ebenso wie für unsere Mitglieder und Kunden. Im August starten wieder viele junge Menschen in das Abenteuer Ausbildung und es geht darum, ihnen vom ersten Tag an eine Perspektive aufzuzeigen. Es gilt, die Generation Z für das Dachdecker- und Zimmererhandwerk zu begeistern.



Björn Augustin, Vorstand der Dachdecker-Einkauf Süd eG

Wie das funktionieren kann, was Betriebe tun sollten und wie diese Generation Z tickt, darüber berichten wir in unserer Titelstory, in der Expertin Steffi Burkhart und Jan Voges, Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), zu Wort kommen. Auch bei anderen Betrieben, die wir in dieser Ausgabe vorstellen, steht im Fokus, wie sich erfolgreich Nachwuchs gewinnen und halten lässt.

Weiterhin präsentieren wir Ihnen in dieser Ausgabe Betriebe, die mit der Gründung eigener Firmen, auch in Kooperation mit Elektrikern, Projekte für PV-Anlagen von der Planung über die Realisierung bis zum Anschluss aus einer Hand anbieten wollen. Im Bereich Holzbau stellen wir das Thema serielle Vorfertigung mit Robotern vor. Und wir portraituren wieder Menschen aus dem Dachhandwerk, wie den jungen Dachdeckermeister Leon Hain, der beim hessischen Landesverband zuständig ist für die Nachwuchswerbung mit dem Dachmobil. Womit wir wieder beim Thema Fachkräftegewinnung wären, die auch der ZVDH mit dem Relaunch der Plattform „Dachdecker Dein Beruf“ vorantreibt.

Ich wünsche Ihnen einen guten Start in eine hoffentlich sonnige Sommerzeit.

**SOLARDACH.
EINFACH.
SCHNELL.**

Nutze dein Dach.

BauderSOLAR F XL:
So leicht geht Photovoltaik

Wer heute auf grünen Strom setzen und steigenden Energiepreisen entgegenwirken will, liegt mit einer Solaranlage auf dem Dach genau richtig. Wir wissen genau, wie das Dach zum optimalen Lieferanten für saubere Energie wird. Unser Photovoltaik-System BauderSOLAR F XL überzeugt mit einer leichten, einfach zu montierenden Unterkonstruktion, die die Dachabdichtung nicht perforiert.

www.bauder.de



VELUX®

Ganzjähriger Rundumschutz

Rollläden haben eine optimierte Energiebilanz, die im Winter erhöhte Wärmedämmung bietet und im Sommer für ein angenehmes Raumklima sorgt.



velux.de

Titelbild: Shutterstock, Beleger: Aktion Freund

DIESE AUSGABE:

18

- 3**
EDITORIAL
Björn Augustin
- 6-7**
ZEDACH INSIDE
Versammlung ZDBF

Relaunch DachProfi24
- 8-9**
NEWS
Zimmerer-Contest

Bundesbildungsbericht
Konjunktur Dachdecker
- 10-13**
TITELTHEMA
Fachkräfte
Generation Z
- 14-17**
BETRIEBSPORTRAIT
Struwe
- 18-19**
BETRIEB
Arbeitssicherheit
bei Gefahrstoffen
- 20-21**
VORGESTELLT
Dachdeckermeister
Leon Hain



- 22-23**
VERBÄNDE
Lagebericht 2024 von
Holzbau Deutschland
- 24-26**
BETRIEB
Nachfolge bei der
Dachdeckermeister Sowade GmbH
- 27-29**
BETRIEB
DHD Dach- und Holzbauwerke
Dämgen GmbH
- 30-31**
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial: Isola
Advertorial: Roto
- 32-33**
VERBÄNDE
ZVDH-Nachwuchskampagne
- 34-36**
BETRIEB
75 Jahre Bärwald & Zinn GmbH
- 37-39**
BETRIEB
Herausforderung Fachkräfte finden:
Solle Bedachungen GmbH
- 40-41**
BETRIEB
BonnSolar: Kooperation Dachdecker
und Elektriker



37

- 42-43**
MARKTUMFELD
Flachdach: aktuelle Lage
- 44-45**
MATERIAL + TECHNIK
Advertorial Innovation: Braas
- 46-47**
MARKETING
Dachdeckermeister Oliver Oettgen
- 48-49**
VORGESTELLT
Ein Jahr Mister Handwerk:
Tarek Legat
- 50-51**
HOLZBAU
Serieller Holzbau mit Robotern
- 52-53**
HOLZBAU
Hoch4 Holzbau fertigt
Massiv-Holz-Mauern
- 54-55**
AUS DER PRAXIS
Dachsanierung mit 28 Gauben
- 56**
RÄTSEL
IMPRESSUM
- 58**
NACHGEFRAGT
Jan Peter Hinrichs
vom BuVEG



50

Marktforscher sieht Aufwärtstrend für 2025

Die Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Bedachungsfachhandels (ZDBF) fand am 24. April 2024 in Harsewinkel-Marienberg statt. Der dreiköpfige Vorstand, bestehend aus Jean Pierre Beyer (ZEDACH), Bernd Lordieck (COBA) und Heinz Slink (FDF), freute sich darüber, fast 80 Teilnehmer aus Bedachungsfachhandel und -industrie begrüßen zu können.

Im internen Teil der Versammlung berichtete der Vorstand über die laufenden Aktivitäten. Erfreulicherweise konnten weitere Mitglieder für den Verband gewonnen werden. Trotz einiger Veränderungen konnte zudem die Zahl der Förderpartner stabil gehalten werden. Bei der turnusmäßigen Vorstandswahl wurden die drei Vorstände für weitere zwei Jahre im Amt bestätigt.

Marktlage aus Sicht des Bedachungsfachhandels

Angesichts der unbeständigen Marktsituation hatte sich der Vorstand dazu entschlossen, den Fokus der Vorträge auf das Zahlenwerk der Branche zu legen. Als ersten Redner bat Bernd Lordieck, der als Moderator durch die Versammlung führte, Heinz Slink auf die Bühne. Dieser machte den Auftakt mit einem Blick auf den Markt aus Sicht des Bedachungsfachhandels. Wenig überraschend war die Umsatzentwicklung insgesamt und in den meisten Sortimenten negativ, nur in den Bereichen Gründach und Photovoltaik konnten Umsatzzuwächse verzeichnet werden.



Dirk Salewski, Präsident des Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen, zeigte deutlich auf, wo aus seiner Sicht die Herausforderungen im Wohnungsbau und die Hausaufgaben der Politik liegen. An letztere stellte Dirk Salewski folgende Forderungen: Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) müsse weg, die Standards gelte es zu reduzieren. Zudem brauche es eine Neubaukultur, eine Planungsbeschleunigung durch digitale Prozesse und einen radikalen Rückschnitt bei der Regulierung.

ZDBF-Mitgliederversammlung 2024 in Harsewinkel: Vortrag von ZVDH Präsident Dirk Bollwerk.

Neubau erholt sich ab 2025

Thomas Wagner, Leiter der Heinze Marktforschung, gab anschließend einen Ausblick auf die Aussichten der Bedachungsbranche. Generell wies er darauf hin, dass der Neubau vom gesamten Bauvolumen gerade ein Drittel ausmache, der Großteil gehe hingegen auf das Konto der Modernisierung, die künftig zunehmend wichtig werde. Doch auch beim Neubau von Wohnungen, sowohl bei Mehrfamilienhäusern als auch bei Eigenheimen, sah Wagner ein Ende der Talsohle und prognostizierte für 2025 wieder leicht steigende Zahlen. Was die Entwicklung von Dachflächen in Neubau und Modernisierung angeht, sieht Wagner sowohl für Flachdach mit 1,3 Prozent als auch für Steildach mit 4,3 Prozent einen weiteren Rückgang 2024. Erst 2025 werde es wieder einen Zuwachs in beiden Bereichen geben. Die Stimmung unter den Herstellern bleibe wegen der Krise des Neubaus immer noch schlecht, helle sich aber langsam auf.

Dachdecker gestalten Energiewende mit

Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks, schilderte die Sicht des ZVDH auf den Markt. In seiner gewohnt lockeren Art spannte er einen Bogen von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen hin zu der besonderen Situation des Dachdeckerhandwerks, das neben anderen Gewerken nach seiner Einschätzung maßgeblich an der Energiewende beteiligt sein wird.

Klare Forderungen an die Politik

Text: Knut Köstergarten; Foto: ZDBF

Relaunch: DachProfi24 bietet neues Nutzer-Cockpit



DachProfi24: Wer nach der Registrierung auf seine Software-Lösungen zugreift, findet sich jetzt im aufgeräumten Cockpit anhand der Icons und Menüpunkte noch besser zurecht. Wir haben dafür das Layout komplett den Nutzeranforderungen angepasst.



Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer der DachDigital GmbH

Wir möchten die Softwarelösungen von DachProfi24 immer besser machen und dazu gehört eben auch: Wie werden sie dem Nutzer im Cockpit präsentiert? „Wir wollen, dass unsere Kunden sich schnell und intuitiv orientieren können und alle ihre Lösungen sofort im Blick haben“, erklärt Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer der DachDigital GmbH, einer Tochtergesellschaft der fünf Einkaufsgenossenschaften der ZEDACH. Dies gilt ebenso für die allen zugänglichen Internetseiten, auf denen sich Interessierte über die Softwarelösungen informieren können. „Auch diesen Teil des Webauftritts haben wir überarbeitet. Dort werden die Softwarelösung „Mein Büro“, der Websitebaukasten und die Preisrechner für die Integration in eine bestehende Homepage klar und übersichtlich dargestellt“, berichtet Beyer.

Dachdecker-Software ‚Mein Büro‘ kostenlos ausprobieren

Jeder Dachdecker und Zimmerer braucht heute eine möglichst einfach zu handhabende Software, die von der Auftragskalkulation und Angebotserstellung über die Baustellenplanung bis zur Rechnung alle wichtigen Abläufe eines Betriebs umfasst. DachProfi 24 bietet mit „Mein Büro“ so eine Software, speziell ausgerichtet auf die Bedürfnisse der Dachdecker, vor allem von Gründern und Betrieben mit wenigen Mitarbeitern. Denn wenn der Chef noch täglich mit auf dem Dach steht, sollte die Büroarbeit möglichst einfach und schnell von der Hand gehen.

„Jeder kann unsere Lösung kostenlos testen. Wir integrieren dafür alle Daten, mit denen der jeweilige Betrieb arbeitet,“ erläutert Beyer. „So kann geprüft werden, was ‚Mein Büro‘ tatsächlich

leistet. Als webbasierte Software lässt sie sich dann von jedem PC, Tablet oder Smartphone an jedem Ort aufrufen, auch auf der Baustelle.“

Websitebaukasten: fünfte Layout-Variante in Planung

Für alle, die unseren Websitebaukasten bereits nutzen oder daran denken, diese Lösung für eine professionelle Homepage in ihrem Betrieb einzuführen, planen wir eine fünfte Layout-Variante. „Da sollen in Sachen zeitgemäßes Design keine Wünsche offenbleiben“, erläutert Beyer. „Damit Ihre Kunden beim Blick auf Ihre Homepage sofort den Impuls haben: Da rufe ich an!“ Auch eine Terminverwaltung ist in den Websitebaukasten integriert, über die ein Betrieb steuern kann, zu welchen Zeiten es Gespräche mit Kunden geben soll. „Sie entscheiden, welche Zeitfenster Sie in der Woche für Telefonate oder Videocalls freigeben, und genau diese werden den Kunden dann in dem Termintool auf der Startseite Ihrer Homepage angezeigt. Unsere Experten unterstützen Sie bei der Installation und der Integration der Terminverwaltung in die bestehende Software“, so Beyer.

Editor für Suchmaschinenoptimierung

Damit die Homepage von potenziellen Kunden auch im Internet gefunden wird, helfen wir bei der Suchmaschinenoptimierung. In unserem Metadaten-Editor können Nutzer eine Überschrift und eine etwas längere Unterzeile schreiben oder von unseren Experten texten lassen. Beides wird dann in den Google-Suchergebnissen angezeigt und verbessert die dortige Platzierung.

Kontakt: Telefon 02385/92005-10 oder Mail info@dachdigital.eu

Text: Knut Köstergarten, Fotos: Dachprofi24, ZEDACH

Junge Talente für die Zimmerer-Nationalmannschaft gesucht

Der Zimmerer Contest ist der erste Schritt auf dem Weg zum Titel. Wer Weltmeister werden will, ist dort genau richtig. Denn beim Zimmerer Contest wird jedes Jahr aufs Neue entschieden, wer Ende des Jahres in das neue Team der Zimmerer-Nationalmannschaft aufgenommen wird. Der Zimmerer Contest findet



vom 28. bis 31. Oktober 2024 im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) Ansbach statt und beinhaltet einen dreitägigen Schifftkurs und eine eintägige Wettbewerbsaufgabe. Anmeldeabschluss ist der 22. September 2024.

Gesucht werden junge Talente bis 20 Jahre, die ihre Fertigkeiten beim Schiften, Sägen und Schrauben unter Beweis stellen wollen. Wer nicht nur überdurchschnittlich gut zimmern kann, sondern auch mit starken Nerven und Teamgeist überzeugt, hat gute Chancen, sich für einen der begehrten Plätze im Team der Zimmerer-Nationalmannschaft zu qualifizieren. Die Nationalmannschaft besteht aus den besten jungen Gesellen und Gesellen des Zimmererhandwerks und wird jedes Jahr neu zusammengestellt. Wer aufgenommen wird, entscheidet die Teamleitung.

Infos zur Anmeldung unter:
www.zimmerer-nationalmannschaft.de

Wichtiges aus dem Berufsbildungsbericht 2024

Die Zahl der Anfänger und Anfängerinnen in der Berufsausbildung ist 2023 im Vorjahresvergleich gestiegen. Dabei stiegen die Anfängerzahlen in der dualen Berufsausbildung um 1,7 Prozent. Es sieht aktuell so aus, als wenn die Schere zwischen beruflicher Bildung und Hochschulbildung nicht weiter auseinandergeht. Schwierig bleibt, dass auch in 2023 die Zahl der unbesetzten Ausbildungsstellen weiter auf 73 400 gestiegen ist. Das sind 6,6 Prozent mehr als 2022 und sogar 38,2 Prozent mehr als noch 2019. Hier zeigt sich stark die Auswirkung des demografischen Wandels. Verschärft wird die Lage noch dadurch, dass im Gegenzug 26 400 BewerberInnen keine Lehrstelle fanden.

Kein gutes Signal ist auch die steigende Abbrecherquote. Im Jahr 2022 wurden 29,5 Prozent der begonnenen Ausbildungsverträge vorzeitig gelöst, noch einmal 2,8 Prozent mehr als im Vorjahr. Das heißt, deutlich mehr als jeder vierte Auszubildende beendet seine Lehre nicht. Das hat unter anderem auch damit zu tun, dass Azubis sich aktuell die Stellen aussuchen und somit jederzeit wechseln können. Doch auch die Betriebe sollten verstärkt schauen, was sie tun können, um Abbrüche zu verhindern.

Azubis zu langjährigen Mitarbeitern machen

Um die Dachdeckerbetriebe zu unterstützen, ihre Lehrlinge gut und wertschätzend durch die Ausbildung zu führen, stellt der ZVDH seinen Mitgliedern die neue Broschüre „So werden Azubis zu langjährigen Mitarbeitern“ zur Verfügung. Dort finden sich hilfreiche Infos und Tipps für die Suche nach Lehrlingen, Bewerbungs- und Vorstellungsgespräche, einen guten Start am ersten Tag, den regelmäßigen Kontakt während der Ausbildung oder Konflikt-

gespräche. Die Anregungen sollen den Betrieben helfen, von Beginn an eine gute Basis für eine erfolgreiche Ausbildung und langjährige Zusammenarbeit zu schaffen.

Mehr Informationen unter:
<https://dachdecker.org>



Text: Knut Köstergarten; Fotos/Grafiken: ZVDH, Rolando Laube

Robustes Dachdeckerhandwerk im schwierigen Umfeld

Trotz widriger Bedingungen verzeichnet das Dachdeckerhandwerk ermutigende Konjunkturdaten und widerlegt damit den Trend negativer Meldungen: Obwohl es 2023 einen leichten Rückgang um 0,4 Prozent auf 12,89 Milliarden Euro gab, stellt dies angesichts der aktuellen Herausforderungen laut Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) ein gutes Ergebnis dar.



ZVDH-Ökonom Felix Fink

Licht und Schatten

Der nominale Rückgang von 0,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr bedeutet preisbereinigt einen Verlust von knapp zehn Prozent und das dritte Jahr infolge mit realem Rückgang. „Dennoch steht das Dachdeckerhandwerk äußerst stabil da, weil der Nachfrageeinbruch im Neubaubereich uns zwar trifft, die Auftragslage bei den Bestandsmaßnahmen jedoch gut ist“, erklärt ZVDH-Ökonom Felix Fink. Dies sei erfreulich vor dem Hintergrund der schlechten Stimmung und der großen Unsicherheiten in der Baubranche. Diese verzeichnet bekanntermaßen massive Einbrüche bei Baugenehmigungen sowie einen deutlichen Rückgang bei den Baufertigstellungen.

„Die Fördermittel-Kürzungen und deutlich verschlechterten Finanzierungsbedingungen sorgen für Verunsicherung bei Bauherren, auch das wird sich langfristig auf die Konjunkturentwicklung im Dachdeckerhandwerk niederschlagen“, erläutert Fink. Seine Prognose für 2024: „Bei abgeschwächten Preissteigerungsraten sollte das Dachdeckerhandwerk bei einem leichten Beschäftigungsrückgang um ein Prozent mit einer Umsatzveränderungsrate zwischen +2 bis -2 Prozent abschließen können.“

Gute Stimmung

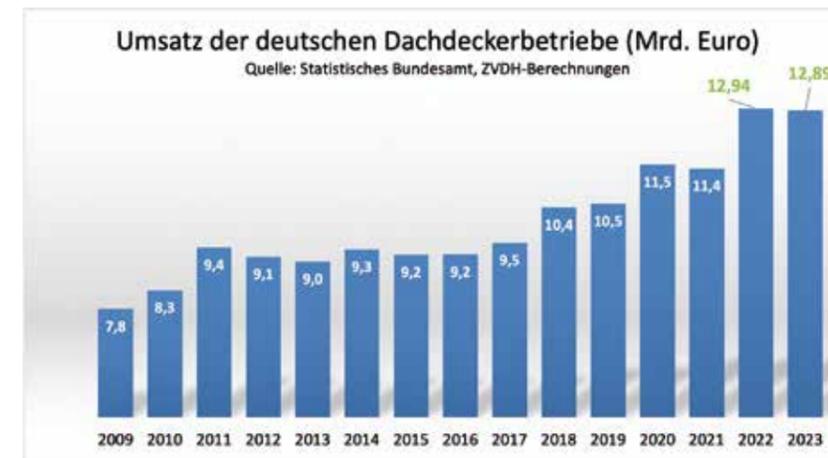
Die jährliche Konjunkturumfrage des ZVDH zeigt eine bislang noch ungetrübte Stimmung in Bezug auf die Geschäftslage und

die Geschäftsaussichten der Dachdecker. Im Durchschnitt bewerteten Dachdecker ihre Geschäftslage 2023 und 2024 in Schulnoten mit 1,9 und ihre Geschäftsaussichten mit 2,3. „Aufgrund der Umfrageergebnisse zu den Geschäftsaussichten sind wir vorsichtig optimistisch für das laufende Jahr“, so Fink. Ein weiteres positives Zeichen: „Seit 2020 liegt die Insolvenzquote mit durchschnittlich 0,7 Prozent auf einem sehr niedrigen Niveau.“

Stärken des Dachdeckerhandwerks

Die Gründe für das relativ gute Abschneiden des Dachdeckerhandwerks seien vielfältig, erklärt Fink weiter: „Generell profitieren alle Klimagerwerke von der aktuellen Situation, die dem Ausbau der Photovoltaiklandschaft geschuldet ist. Auch das Vorantreiben der energetischen Sanierung macht sich bemerkbar.“ Durch die kleinteilige Struktur der Betriebe könne das Dachdeckerhandwerk Aufträge aus anderen Bereichen annehmen, was die Abhängigkeit vom Neubau verringere.

„Der Schwerpunkt im Dachdeckerhandwerk liegt neben Reparaturen und Wartung auf der energetischen Sanierung von Gebäuden – zuletzt mit stark gestiegenen Anforderungen“, erläutert Fink. „Darüber hinaus haben Dachdeckerbetriebe gezeigt, dass sie sich schnell an neue Bedingungen anpassen können: Die vom ZVDH angebotene Weiterbildung zum zertifizierten PV-Manager im Dachdeckerhandwerk wurde mittlerweile 3500 Mal absolviert.“ So stehe das Dachdeckerhandwerk bereit, um die Klimawende mitzugestalten und das mit dem notwendigen Fachwissen und Können.



Die Umsätze bei den Dachdeckern waren 2023 leicht rückläufig und werden sich 2024 im besten Falle stabilisieren.



Generation Z: die Klimahandwerker

An der Generation Z scheiden sich auch im Dachhandwerk die Geister. Für die einen haben die jungen Leute keinen Bock auf harte Arbeit, für die anderen geht es darum, dass die Chefs ihre Bedürfnisse und Wertewelt ernst nehmen. Klar ist, dass sie die Auszubildenden von heute und morgen sind, die dringend gebraucht werden als Fachkräfte. Dachdecker und Zimmerer können bei der Gen Z auf jeden Fall als Klimahandwerker punkten.

Klimaberufe werden von jungen Menschen immer öfter gesucht. Dieses Studienergebnis des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) sollte Dachdeckern und Zimmerern in Sachen Ausbildung Mut machen. In einer Analyse zu „Ausbildungsmarkt und ökologische Transformation“ von Oktober 2023 heißt es: „Trotz des allgemeinen Mangels an Auszubildenden lag die Zahl der neuen Auszubildenden für Berufe mit umwelt- und klimafreundlichen Tätigkeitsinhalten 2021 um etwa 14 Prozent höher als noch 2013. Die positive Entwicklung der Auszubildendenzahlen in Berufen mit Green Skills legt nahe, dass das ‚Greening‘ von Ausbildungsberufen auch deren Attraktivität erhöhen kann.“

Ausdrücklich erwähnt wird in der IAB-Studie das Dachdeckerhandwerk, das laut der Autoren mit den Tätigkeitsfeldern PV-Anlagen und Energieberatung immer mehr zum Klimaberuf werde. Das sollte den Betrieben in die Karten spielen. Doch wer sich Stellenanzeigen oder Kanäle in den sozialen Medien, falls überhaupt vorhanden, anschaut, findet zum Klimahandwerk sehr wenig. Dieses Pfund bleibt weitgehend ungenutzt.

Gen Z ist vor allem bei TikTok unterwegs

Eine Expertin in Sachen Gen Z ist die Wissenschaftlerin, Vortragsrednerin und Buchautorin Steffi Burkhart. An sie also die Frage: Wie erreichen Betriebe die heutigen Jugendlichen am besten? „Über so viele Berührungspunkte wie möglich. Im Digitalen vor allem über TikTok, das ist das aktuell angesagte soziale Medium.“ Instagram schätzt Burkhart längst nicht so wichtig ein und sei eher feminin geprägt. Wer auf TikTok schaut, findet jedoch bis auf einige junge Influencer kaum Dachdecker- oder Zimmererbetriebe.

Berührungspunkte sind für Burkhart aber nicht nur digital, sondern auch analog. Es gilt, auch persönlich Kontakte zu knüpfen, etwa in Schulen,

Steffi Burkhart ist eine gefragte Vortragsrednerin, wenn es um das Thema Generation Z geht.



Ausbilder sollten herausfinden, was die jungen Leute heute antreibt.

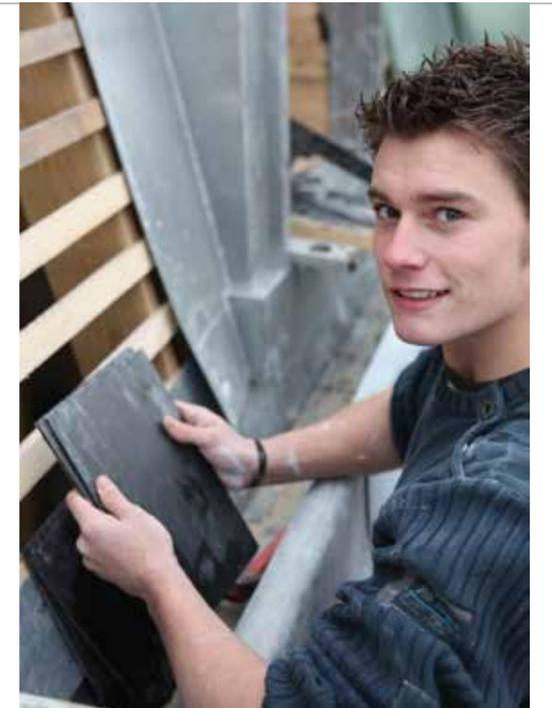
auf Veranstaltungen der Branche, auf Bildungsmessen oder im örtlichen Sportverein, mit den Jugendlichen, aber auch mit deren Eltern oder sogar Großeltern. Wichtig ist – analog wie digital – die Bedürfnisse und die Sprache der Gen Z zu treffen. „Nur ein Jobprofil nimmt keiner mehr. Es braucht eine humorvolle, kreative Ansprache und da gibt es bereits viele tolle, erfolgreiche Beispiele im Handwerk“, erläutert die Expertin.

Herausfinden, was junge Menschen antreibt

Klar ist: Arbeit ist nicht mehr alles für diese Generation. Und Lebenswege gibt es viele, es zählt nicht mehr wie früher vor allem die eigene Familie, ein Auto und ein Eigenheim. In moderner Sprache heißt das Multioptionalität und meint, dass keine Generation vorher so viele Auswahlmöglichkeiten hatte bei Jobs und Hobbys. Letztere sind den jungen Leuten wichtig, weshalb sie eher weniger als mehr arbeiten wollen. Und: Zwölf Jobwechsel in 50 Jahren Arbeit, das ist die neue Normalität“, erklärt Burkhart. Dass die Gen Z faul sei, davon hält sie gar nichts. Junge Leute spüren das, wenn ihnen ein Chef mit dieser Haltung entgegenkommt. „Vielmehr gilt es herauszufinden, was die jungen Menschen antreibt, worauf sie eigentlich Bock haben. Und da gehört das Thema Energiewende auf jeden Fall dazu. Die jungen Leute nehmen den Klimawandel sehr ernst.“

Karrierechancen und Work-Life-Balance

Eine neue Studie des Ludwig-Fröhler-Instituts für Handwerkswissenschaften (LFI) gibt Einblick in die Berufswahlentscheidung Jugendlicher. Dabei wurden die Erwartungen an die Arbeitgeber von 2000 bayerischen Schulabsolventen, Mittel- und Realschülern sowie Gymnasiasten analysiert. Wo gibt es die größten Differenzen zwischen einem Wunscharbeitgeber und der Realität im Handwerk? Aus Sicht der Schüler und Schülerinnen müssen Betriebe künftig vor allem bei den Karrierechancen, der Work-Life-Balance mit genügend Freizeit neben der Arbeit, der Entlohnung nach der Ausbildung sowie den Zukunftschancen stark aufholen oder diese Aspekte wesentlich besser kommunizieren. Gleichzeitig schätzen sie das körperliche Anspruchsniveau sowie das Thema der Schmutzigkeit bei einer Beschäftigung im Handwerk negativer als gewünscht ein. Typische Rollenbilder – Handwerk als Männerdomäne – sind ihrer Einschätzung nach ebenfalls noch zu stark vorherrschend.



Karrierechancen und Work-Life-Balance sind wichtig für die Gen Z.

Hier sieht die LFI-Studie großes Potenzial darin, verstärkt zum Abbau von Klischees beizutragen. Das gilt auch für das Thema der Vergütung, das von den Betrieben aktiver angegangen werden sollte. Denn noch immer hält sich die längst überholte Einschätzung, dass man mit einem Studium automatisch deutlich besser verdienen als mit einer beruflichen Karriere. Trommeln gehört zum Handwerk und das sollten Betriebe auch selbstbewusst tun, in Stellenanzeigen oder in den sozialen Medien.

Im Azubi vom ersten Tag an den Gesellen von morgen sehen

Dachdeckerbetriebe haben im Schnitt fünf Mitarbeiter, der Chef steht voll mit auf dem Dach und macht abends sowie am Wochenende das Büro. „Da kann ich schon verstehen, wenn einer sagt, ich bilde nicht oder nicht mehr aus“, sagt Dachdeckermeister Jan Voges, Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und zuständig für den Bereich Berufsbildung. Zugleich sieht er jedoch das Kernproblem darin, dass über viele Jahre viel zu wenig ausgebildet wurde. „Dieses Delta holen wir nicht mehr auf und bis 2030 gehen unsere Babyboomer in Rente.“

Text: Knut Köstergarten; Fotos: Shutterstock, ZVDH, Simon Wegener, Jürgen Biniasch





ZVDH-Vizepräsident Jan Voges (rechts) im Gespräch mit Thomas Schmitz, Geschäftsführer der Dachdecker Nordrhein (Mitte) und dessen Sohn Maximilian auf der Messe Dach+Holz.



Jan Voges: „Im Azubi vom ersten Tag an schon den fertigen Gesellen sehen.“

Was also tun, um weiterhin auszubilden, ob die Gen Z einem nun gefällt oder nicht? „Es gilt, die eigene Haltung als Unternehmer zu verändern. Wir müssen mehr den Menschen hinter der Technik sehen und verstehen wollen, wie diese Generation tickt“, erläutert Voges. „Wie reden sie, was haben sie für Werte? Respekt und Akzeptanz sind zentrale Themen. Im Azubi vom ersten Tag an schon den fertigen Gesellen sehen, ihn fordern und fördern, ihm Sinn vermitteln, ihn ins das Team integrieren, damit er bleibt nach der Lehre.“ Der Dachdeckermeister weiß, wovon er spricht: Von seinen 18 Mitarbeitern sind drei Auszubildende.

„Mögen Sie Menschen wirklich?“

Für Steffi Burkhart sollten sich Chefs die ehrliche Frage stellen: „Mögen Sie Menschen wirklich?“, und zitiert damit Professor Wolfgang Jenewein von der Hochschule St. Gallen. „Viele junge Menschen schwanken zwischen Motivation und Resignation. Das Suchtpotenzial des Smartphones gefährdet ihre mentale Gesundheit.“ Das gelte es zu verstehen und den Nachwuchs zu inspirieren. Für Bewerbungsgespräche heißt das: „Wie schaffe ich es, die Leute zu begeistern. Cola, Fanta und Kekse auf dem Tisch, das reicht nicht“, erläutert Burkhart. Es gehe um Wertschätzung und darum, Wow-Momente, also positive Emotionen zu schaffen. „Das kann eine Mappe sein mit kurzen Steckbriefen aller Mitarbeiter und Infos zu allen wichtigen Dingen im Betrieb inklusive einem QR-Code zur Homepage bzw. Informationen für Neulinge im Betrieb.“

Und wenn dann der erste Arbeitstag ansteht: Wie gestalte ich die Einarbeitung so, dass sich der Azubi als Teil des Teams sieht, dass er sich ernst genommen fühlt? Wenn es überhaupt zum ersten Arbeitstag kommt. Immer öfter springen Lehrlinge kurz vorher noch ab, weil sie noch weiter suchen und etwas anderes finden, oder sie erscheinen einfach nicht am ersten Tag. Ghosting nennt sich dieses Phänomen. „Deshalb ist es so wichtig, was zwischen Unterschrift und dem ersten Tag passiert“, erklärt Burkhart. Es sei entscheidend, in Kontakt zu bleiben, vielleicht ein kleines Präsent zu senden, eine Aufmerksamkeit. Es gibt auch Betriebe, die den neuen Azubi schon vor dem ersten Tag in den sozialen Medien vorstellen mit dem Tenor: Wir freuen uns auf Dich! Das ist ein klares Zeichen von Wertschätzung ohne großen Aufwand.



„Die jungen Leute wollen ein Teil des Teams sein und ihre Ideen einbringen“, so Steffi Burkhart.



Bewerbungsgespräch: Es geht um Wertschätzung und darum, positive Emotionen zu schaffen.

Guter Beziehungsaufbau verhindert Abbrüche
Auch zum Thema Ghosting gibt es eine interessante Studie des Ludwig-Fröhler-Instituts. Sie zeigt einen klaren Zusammenhang zwischen der Beziehungsqualität zwischen Betrieb und jungen Menschen einerseits und der Bereitschaft, den Ausbildungsbetrieb zu ghosten, andererseits. Das heißt, je stärker der



Vorurteile zu typischen Rollenbildern, Handwerk als Männerdomäne, gilt es weiter abzubauen.

Beziehungsaufbau zwischen Ausbildungsbetrieb und jungem Erwachsenen war, desto weniger konnten sich die künftigen Auszubildenden vorstellen, am ersten Tag nicht zu erscheinen. Umso wichtiger ist also laut der Autoren, dass die Ausbildungsbetriebe schon ab der Bewerbungsphase ein Band mit dem künftigen Auszubildenden knüpfen, etwa über ein Praktikum oder einen Anprobetermin für die Arbeitskleidung.

Junge Leute wollen ihre Ideen einbringen

In der Ausbildung will die Gen Z sich persönlich entwickeln. „Es geht darum, eigene Ideen einbringen zu können, auch

außerhalb der Arbeit. Die jungen Leute könnten etwa einen Imagefilm drehen und die sozialen Medien für den Betrieb bespielen mit Bildern, Reels oder Videos“, sagt Burkhart. So könnten Chefs die Talente ihrer Azubis nutzen, wenn sie bereit sind, Verantwortung abzugeben. „Die jungen Leute wollen Teil eines Teams sein, sich einbringen. Das ist die Aufgabe von Führung, hier eine wertschätzende Kultur zu etablieren. Dazu gehört auch, Rückmeldung zu geben darüber, was gut war und was nicht so gut.“

Fachwissen reicht heutzutage nicht mehr aus für einen Chef, er muss ein Team so führen, dass jeder Einzelne sich entwickeln kann und gerne dabei bleibt, „also auch die Mitarbeiter stärker schon im Vorfeld von Projekten einbeziehen, etwa bei der Planung eines neuen Firmensitzes mit der Frage: Wie machen wir es am besten?“, erläutert Steffi Burkhart. „Die Vielfalt der Ideen und Gedanken, das bringt am Ende die besten Ergebnisse.“

NEU



COVER

für nfk-Rohrschellen mit
M10 Gewinde in NW 80 und NW 100



COVER

für nfk-Rinnenhalter mit
2 Federn in 6-teilig und 7-teilig

LEMP

In allen gängigen Materialien und Oberflächen erhältlich. Auch mit Struktur!

Weitere Informationen finden Sie unter www.lemp.de



Dachtechnik und Solar aus einer Hand

Struwe Dachtechnik ist ein Platzhirsch in der Rhein-Neckar-Region. Vor zwei Jahren kam dann der nächste Schritt: Die Gründung der Struwe Solar GmbH, die inzwischen acht Mitarbeiter beschäftigt und erfolgreich am PV-Markt agiert.

Michael Seitz und Maximilian Struwe waren schon länger befreundet, als sie im Mai 2022 gemeinsam zu einer Hochzeit an den Gardasee fahren. Dort entstand in einem Hotel die Idee: Wir sollten etwas zusammen machen. Zwei, drei Gespräche später saßen sie im August bereits beim Notar und gründeten die Struwe Solar GmbH. „Da gab es ja gerade die neue Solarpflicht in Baden-Württemberg. Wir wollten das abdecken in Kooperation mit der bestehenden Struwe Dachtechnik GmbH und Synergien nutzen“, erläutert Seitz.

„Persönlicher Kontakt ist das beste Konzept.“

Ungewöhnliche Partnerschaft

Michael Seitz ist kein Handwerker, er hatte seit der Ausbildung 18 Jahre bei der Dachdecker-Einkauf Süd eG gearbeitet, zuletzt als Niederlassungsleiter für die Standorte Mannheim und Heidelberg. Der Betrieb Struwe Dachtechnik im nahegelegenen

Lokales Sponsoring ist ihnen wichtig: Maximilian Struwe (links) und Michael Seitz beim Struwe Jugendcup im Tennisclub Wiesloch.



Wiesloch bei Heidelberg ist Mitglied der DE Süd. Daher kennt Seitz auch Maximilian Struwe, der den Familienbetrieb mit aktuell rund 40 Mitarbeitern von Vater Stefan übernommen hat. Für Seitz war die Gründung nach vielen Jahren als Angestellter ein Schritt ins Ungewisse.

Denn operativ führt er den Betrieb weitgehend eigenverantwortlich. Doch die beiden stehen immer im Austausch und entwickeln gemeinsam neue Ideen. „Wir haben ein gutes und enges Verhältnis. Maximilian vertraut mir und unterstützt mich, wenn es nötig ist“, berichtet Seitz.

„Es war 2022 ein guter Zeitpunkt, um zu starten. Wir konnten die Infrastruktur der Dachdeckerei nutzen, wie Fahrzeuge oder den Kran, und schnell viele Aufträge gewinnen“, erinnert sich Seitz. Im Team sind auch zwei Elektrikergesellen, so braucht der Meister aus dem Partnerbetrieb, mit dem Struwe kooperiert, nur den letzten Anschluss vornehmen. „Wir



Denkmalsanierung einer alten Tabakfabrik in Heidelberg mit Sheds und großen Dachfenstern.

haben junge Mitarbeiter, die große Lust auf unser Projekt haben und die auch was schaffen wollen. Die Stimmung ist sehr gut, es gibt ungewöhnliche Projekte“, so Seitz. Der erste große Auftrag kam von der DE Süd, wo für eine neue Lagerhalle „seiner“ Niederlassung in Mannheim eine PV-Anlage auf dem Flachdach installiert wurde. „Dieses Vertrauen war außergewöhnlich und nicht selbstverständlich“, berichten die beiden unisono.

Struwe kann PV-Anlagen auch selbst

Der Einstieg ins PV-Geschäft hat sich für Struwe ausgezahlt. In der Außen- darstellung fungieren die beiden Betriebe inzwischen als einer: Struwe Dachtechnik und Solar. „Das ist die Botschaft: Wir als Struwe können PV-Anlagen auch selbst. Und es ist schon ein Alleinstellungsmerkmal, dass wir einen kompetenten Dachdeckermeisterbetrieb im Rücken haben“, erläutert Maximilian Struwe. Letztlich können wechselseitig Aufträge an Land gezogen werden, weil Struwe Kunden immer sehr intensiv berät. „Wir beraten Lösungen, die wir auch bei uns zuhause nutzen würden“, erklärt Struwe. Das heißt: keine Kompromisse! „Wir fahren immer raus, auch wenn das Zeit kostet, nehmen alles vor Ort auf, ob Dachsanierung oder PV-Anlage oder beides. Persönlicher Kontakt ist das beste Konzept.“

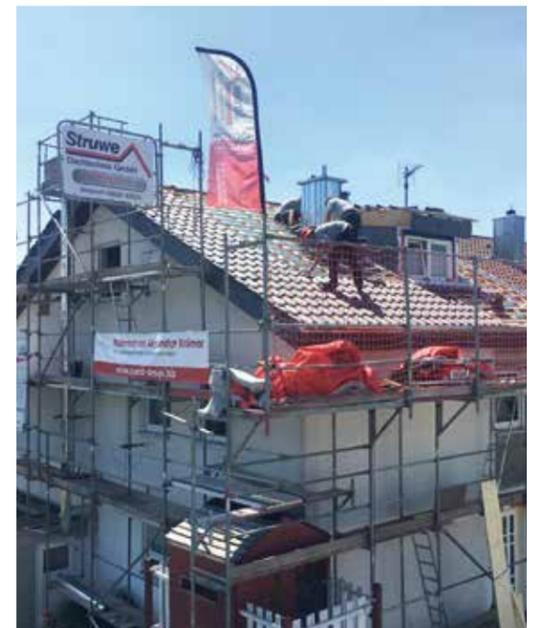
So gibt es alte Bestandskunden der Dachdeckerei, die eine PV-Anlage gleich mitmachen lassen. Oder umgekehrt: Muss vielleicht ein Dach doch erst saniert werden, weil der Zustand so nicht geeignet ist für eine PV-Anlage? Klar ist auch, „dass wir auf Qualität und bestes Material setzen, egal ob es sich um energetische Dachsanierung oder Photovoltaik handelt“, erklärt Struwe. Seine Philosophie nach Henry Ford: „Qualität bleibt, wenn der Preis längst vergessen ist.“ Ob Beratung, Angebot, Abwicklung auf der Baustelle oder Vorbereitung: Die Kunden sollen die Qualität spüren. „Wir verwenden hochwertige Produkte und arbeiten ausschließlich mit namhaften Herstellern. Zu unseren Partnern zählen sowohl die Dachdecker-Einkauf Süd eG als auch Bauder, Soprema, Icopal, Braas und Creaton. Auch bei Photovoltaikanlagen kaufen wir eben nicht nur die billigsten Materialien aus China.“

Dienstleister für regionale Dachdecker

Struwe Solar kooperiert dabei auch mit regionalen Dachdeckern und stellt das Know-how als Dienstleister zur Verfügung. „Wir übernehmen entweder die PV-Anlage komplett oder bieten alternativ die gesamte Planung und der Dachdecker führt die Installation aus“, erklärt Seitz. Struwe



Ein Struwe-Mitarbeiter beim Bearbeiten eines Dachsteins.



Eine abgeschlossene energetische Dachsanierung nach Vorgaben der KfW.

Text: Knut Köstergarten; Fotos: Struwe Dachtechnik GmbH, Struwe Solar GmbH





PV-Anlage mit 70 kWp Leistung für eine Lagerhalle der DE Süd Niederlassung in Mannheim.

verfügt über eine eigene Planungssoftware, errechnet die Belegung, wählt die Module aus, dimensioniert den Wechselrichter. „Und wir begleiten die Dachdecker auf Wunsch auch bei Kundenterminen. Das Motto lautet: Kooperation statt Konkurrenz. „Wir als Struwe bieten intelligente Systeme, damit möglichst viel PV-Strom selbst verwendet werden kann“, sagt Seitz. Die DE Süd ist der Partner für das Material. „Sie lagern für uns, was wir brauchen, und liefern just in time auf die Baustelle. Das hilft sehr. Ich denke, wir haben uns gegenseitig nach vorne gebracht“, freut sich Seitz.

Den Mutterbetrieb Struwe Dachtechnik gibt es seit über 40 Jahren, der gute Name ist ein Pfund für die weitere Entwicklung. Vater Stefan Struwe gründete den Betrieb 1982. Unter seiner Regie waren in der Regel immer um die 15 Mitarbeiter beschäftigt. Der Umzug mit angrenzendem Wohnhaus in ein Mischgebiet in Wiesloch fand 1992 statt. Maximilian Struwe wohnt dort heute mit seiner Frau und den beiden Kindern. Die direkte Nähe zum Betrieb ist für ihn ein Glücksfall. „Ich kann einfach rübergehen, wenn es noch was im Büro zu erledigen gibt.“ Unter seiner Regie startete dann der Wachstumsprozess.

Erst BWL-Studium – dann Dachdeckerlehre

Dabei wollten die Eltern, dass er beruflich einmal etwas Besseres macht. So studierte Struwe nach dem Abitur Betriebswirtschaft in Dortmund. Aber der Groschen fiel nicht. „Ich konnte mir keine Karriere in einer Bank, einem Konzern oder einer Beratungsfirma vorstellen.“ Der Junior wollte lieber das Familienunternehmen weiterführen. Struwe absolvierte eine Turbo-Ausbildung zum Dachdecker in vier Monaten am BBZ Mayen und gleich danach 2016 den Meister in Karlsruhe. „Ich habe da nebenbei immer gearbeitet im Betrieb und praktisch gelernt. Ich bin nicht der Crack als Handwerker und habe mir das hart erarbeitet.“

Struwe erinnert sich noch gut an die Anfänge als Chef. „Wenn ich was sage, nehmen die Jungs das an? Das hat eine Weile gedauert, dann haben sie gesehen, der weiß schon, wovon er redet.“ Struwe ist aber keiner, der mit großer Rede oder als Akademiker daherkommt. Vielmehr bindet er seine



Denkmalsanierung eines Daches mit 1500 Quadratmeter Fläche in Dielheim.



Die Mitarbeiter bei Struwe sollen eigenverantwortlich arbeiten und kreativ sein.

Mitarbeiter schon vor dem Auftragsbeginn mit ein in die Projekte, nutzt ihr Know-how, fragt: Können wir es so machen? Das ist Wertschätzung für die Mitarbeiter und wenn alle ihre Kompetenzen einbringen, profitiert der Betrieb. „Wir respektieren die Leistung und Erfahrung der Kollegen“, benennt es Michael Seitz.

Reibungslose Übergabe vom Vater zum Sohn

Vater Stefan Struwe zog sich schnell aus dem Tagesgeschäft zurück, der Übergabeprozess lief reibungslos. „Ich konnte schalten und walten, war nach eineinhalb Jahren schon komplett alleine auf der Kommandobrücke. Mein Vater sagte: ‚Fehler machen, ja, aber bitte jeden nur einmal.‘ Das habe ich beherzigt“, sagt Maximilian Struwe. „Der Vater war schon immer eine Respektsperson“, erinnert sich Seitz, „ich hätte damals nie gedacht, dass er so loslassen kann.“ Für Fragen steht Stefan Struwe weiterhin bereit. Ihn noch da zu wissen, ist ein großer Rückhalt für den Junior.



Ein Struwe-Mitarbeiter beim Herstellen einer Holzfassade.

Struwe Dachtechnik übernimmt gerne komplexere Projekte, Schiefer oder Blechdächer. „Wir machen auch Zimmerei und Blechnerei, stellen die Gauben und Dachstühle selbst“, berichtet Struwe. Es gibt Multiplikatoren wie Architekten, Weiterempfehlungen, viele Hausverwaltungen als Kunden. „Unsere Stärke ist ganz klar der persönliche und individuelle Kontakt“, sagt Struwe. Er ist ein „Menschenfänger“ und erhält sehr viele Aufträge durch die intensive Beratung. „Wir haben auch einen Reparaturtrupp, ersetzen gerne einzelne Ziegel. Da gibt es immer wieder Folgeaufträge, auch nach Sturmschäden-Hilfe. Die Leute erinnern sich an den guten Service im Kleinen.“ Struwe Dachtechnik realisiert aber auch große, repräsentative Projekte, wie etwa moderne Hotelbauten in Karlsruhe oder Heidelberg.

Eigenverantwortung der Mitarbeiter stärken

Dafür braucht es top-qualifizierte und motivierte Mitarbeiter. „Wir fordern, aber die Jungs sollen Spaß haben. Wir bieten Wertschätzung und ein sehr freundschaftliches Miteinander neben dem guten Gehalt. Jeder kann Urlaub machen, wenn er es braucht, das klappt auch kurzfristig“, erläutert Struwe. Die Mitarbeiter sollen eigenverantwortlich arbeiten und kreativ sein. „Und sie spüren, dass wir ihnen vertrauen“, fügt Seitz hinzu. Im August starten wieder zwei neue Azubis als Dachdecker und Blechner. „Wir kümmern uns, helfen den Mitarbeitern, ob beruflich oder privat, auch bei finanziellen Problemen oder der Wohnungssuche. Darauf können sie setzen“, sagt Struwe.

Ein neuer Zimmermeister ist auch hinzugekommen, unter anderem für die Präsenz auf den Baustellen. „Ich bin überall noch dabei im Tagesgeschäft“, sagt Maximilian Struwe, „und habe zu wenig Zeit für die Arbeit am Unternehmen.“ Im Oktober kommt eine dringend benötigte neue Lagerhalle im nahen Dielheim hinzu. Dort soll es einen Showroom geben mit PV-Modulen, Wechselrichtern, Batterien sowie Fenster- und Dachmodellen, „damit die Kunden etwas Greifbares zum Anschauen und Anfassen haben“, sagt Seitz. Weitere Ideen sind in der Pipeline – man darf gespannt sein.



Das digitale Büro für Dachdecker & Zimmerer

- **Neues Layout Websitebaukasten**
Mit wenigen Klicks zur eigenen Homepage
- **Mein Büro**
Von Angebot bis Rechnung:
Die Dachdecker Software für Ihren Betrieb
- **Neues Tool: Terminverwaltung**
Direkt über Ihre Homepage können Kunden
Telefon- und Videotermine buchen

Infos unter:

DACHPROFI24.online®

Sie haben Fragen? Kontaktieren Sie uns: Tel. 02385 92005 - 10 | info@dachdigital.eu | www.dachdigital.eu



**LÄSTIGE
BÜROARBEIT ADÉ!**



Dachdecker schützen: Asbest auf dem Dach

Seit Jahren schon meldet die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) konstant hohe Zahlen von durch Asbest ausgelöste Berufskrankheiten. Auch 2022 kamen weit über 2000 neue Verdachtsfälle dazu, davon fast 1300 asbestbedingte Krebserkrankungen an Lunge, Kehlkopf und Eierstöcken und 700 Fälle von Asbestose.

Die auslösenden Asbestfasern im Staub sind unsichtbar, wie die meisten toxischen Elemente in Gefahrenstoffen, und die schweren Krankheiten, die sie auslösen, entwickeln sich oft erst Jahrzehnte später. Diese unsichtbaren, gefährlichen Gegner gilt es zu kennen und ihnen gut geschützt und diszipliniert entgegenzutreten. Yannik Menkhoff, Geschäftsführer des asbestsanierenden Dachdeckerbetriebs Gläßner GmbH, zählt die häufigsten Gefahrenstoffe, wie aus der Pistole geschossen, auf: „Asbest, alte Glas- oder Steinwolle (KMF) in Dämmungen, polychlorierte Biphenyle (PCB) in Fugendichtungen, polyzyklische aromatische Kohlenwasserstoffe (PAK) in Teerpappen oder alten Korkdämmungen und giftige Holzschutzmittel in altem Holz.“

Anna-Lisa Tiefenthal, Dachdeckermeisterin und Junior-Chefin von Tiefenthal Bedachungen GmbH und Co. KG, einem ebenfalls zertifizierten asbestsanierenden Betrieb, fügt noch hinzu: „Isocyanate, Ausgangsstoff für alle Lacke, Beschichtungen, Schäume sowie Klebstoffe, die Polyurethane (PU) enthalten. Außerdem haben wir auch mit Blei zu tun. Das findet sich bei alten Kaminabschlüssen und ist bei Kirchen und Denkmälern ein großes Thema. Letztlich, scheinbar banal, ist da auch noch der Taubenkot, ein Gefahrstoff, mit dem wir oft beiläufig zu tun

Hinein in den Schutzanzug: Bei Gläßner nehmen Mitarbeiter die Asbest-Gefahren ernst.



haben. Der fällt unter die Biostoffverordnung.“ Taubenkot kann durch die enthaltenen Mikroorganismen und toxischen Stoffe eine Reihe von schweren Infektionen auslösen.

Verordneter Schutz mit unbequemen Maßnahmen

Die erforderlichen Schutzmaßnahmen sind daher sehr umfangreich: Einweganzug, Schutzbrille, Atemschutz, wasserdichte Handschuhe und Stiefel. Für die Betriebe verpflichtende Verordnungen sind als Technische Regeln für Gefahrstoffe (TRGS) oder für Biostoffe (TRBS) verfasst und regeln unter anderem den Umgang mit inzwischen verbotenen Stoffen wie Asbest oder alter Mineralwolle bei Abbruch-, Sanierungs- und Instandhaltungsarbeiten.

Die meisten der vorgeschriebenen Maßnahmen sind unbequem, machen die Arbeit mit den Stoffen schwieriger, anstrengender, langwieriger, teurer. Wie sieht die Bereitschaft bei den Mitarbeitenden aus, die Informationen über die Gefährlichkeit der Stoffe, mit denen sie zu tun haben, aufzunehmen und sich selbst durch Anzüge, Schutzbrillen, Atemmasken oder Handschuhe zu schützen?

Begrenztes Interesse an Gefahrenbegrenzung

Die Junior-Chefin Tiefenthal berichtet: „Das ist häufig vom Alter abhängig. Manch ältere Mitarbeiter sehen das lapidar. Denen muss man dann schon öfter sagen: ‚Trage bitte die Maske.‘ Wir müssen sie dann kontrollieren, wie wir ja auch kontrolliert werden. Die Begeisterung der Mitarbeiter für die Schulungen im Umgang mit den Gefahrenstoffen, die wir jährlich organisieren, hält sich in Grenzen.“ Die Anleitungen und Bebilde-

Neben Asbest und PCB ist auch Taubenkot ein Gefahrstoff, der schwere Infektionen auslösen kann.



Text: Anja Streiter; Fotos: Gläßner GmbH



Die Atemschutzmaske ist Pflicht, wenn gefährliche Stoffe beim Abriss eines Daches im Spiel sind.

rungen werden als realitätsfern empfunden. „Beispielsweise das Tragen einer Brille beim Spritzen des PU-Schaums scheint übertrieben, denn man spritzt sich den PU-Schaum ja nicht ins Gesicht“, erklärt Tiefenthal die Vorbehalte.

Der medizinische Arbeitsschutz und die, die geschützt werden sollen, scheinen die Gefahren unterschiedlich einzuschätzen. Von wenig Begeisterung für Schulungen berichtet auch Dachdeckermeister Yannik Menkhoff: „Sicherheitsbeauftragte schulen unsere Mitarbeiter regelmäßig. Wir machen mehrfach auf die verschiedenen Gefahren und den nötigen Schutz aufmerksam. Bei manchen Mitarbeitenden ist da gar kein Bewusstsein, bei vielen aber schon. Sie haben da keine Lust drauf, aber sie machen es.“

Atemmaske früher auch nicht getragen

Keine Lust auf Selbstschutz bei Umgang mit Gefahrenstoffen, die nicht nur Krebs auslösen können, sondern auch das Erbgut verändern, die Zeugungsfähigkeit reduzieren und ein ungeborenes Kind schädigen können? Vielleicht bräuchte es zur Verbesserung der Arbeitssicherheit auch eine grundlegende Schulung im freundlichen Umgang mit sich selbst. Dachdeckermeisterin

Auch die Kunden sind erpicht auf eine fachlich korrekte Entsorgung.



Die Gefahr von winzigen gefährlichen Partikeln erscheint unwirklich, ist jedoch sehr real.

Tiefenthal erzählt von eher älteren Mitarbeitern, die auf die Anforderung, eine Atemmaske zu tragen, antworten: „Haben wir früher auch nicht getragen und ich rauche ja auch.“

Kunden erwarten korrekte Entsorgung

Die Kunden jedenfalls versuchen schon länger nicht mehr, die Problematik der Gefahrenstoffe herunterzuspielen oder gar selbst ein Asbestdach abzudecken, um Kosten zu sparen. Yannik Menkhoff und Anna-Lisa Tiefenthal berichten übereinstimmend von gestiegenem Gesundheitsbewusstsein. „Manche Kunden sind belesen und fragen nach nachhaltigen Stoffen. Sie wissen auch, wie anstrengend die Arbeit in Schutzanzügen ist, und sagen: ‚Preist es mit ab‘“, erzählt die Dachdeckermeisterin. „Eine Asbestsanierung im Sommer bei 30 bis 35 Grad im Anzug mit Maske ist für die Mitarbeiter eine extreme körperliche Belastung, die ohne regelmäßige Pausen nicht leistbar ist.“

Auch die Kundschaft der Gläßner GmbH wird vom Geschäftsführer Menkhoff als „sehr penibel und erpicht auf fachlich korrekte Entsorgung“ beschrieben. Menkhoff unterstreicht: „Eine Tonne Asbest korrekt zu entsorgen, ist billiger, als die Gebühr für eine Tonne Hausmüll. Es ist die durch Schutzanzüge erschwerte Arbeit, die sich im Preis einer Sanierung bemerkbar macht.“

Heutige Materialien mit weniger Schadstoffen

Wieviel Gefahrenstoffe wird es wohl in Zukunft am Bau geben? Yannik Menkhoff sieht prinzipiell eine positive Entwicklung: „Die Altlasten wie Asbest wird es noch viele Jahre geben. Aber die heutigen Stoffe sind PAK-frei, KMF- und FCKW-frei. Allerdings werden vielleicht die Stoffe, die heute als unbedenklich gelten, demnächst als Schadstoffe erkannt werden. Da kommt immer wieder was Neues raus. Aber im Allgemeinen wird es immer besser, immer sauberer. Holzfaserdämmung, Hanfdämmung, das kann man fast essen.“

Nachwuchswerbung mit dem Dachmobil

Leon Hain ist ein lockerer Typ, der gerne auf Menschen zugeht. Der 21-Jährige scheint genau der Richtige für die Nachwuchswerbung zu sein. Denn der Dachdeckermeister verkörpert einfach die Leidenschaft für seinen Beruf.

So wie auf der Messe Dach+Holz, wo Leon Hain ganz in seinem Element war. In Halle 8 warb der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) mit der Kampagne „Dachdecker Dein Beruf“ und der hessische Landesinnungsverband brachte dafür sein Dachmobil mit.



Dachdeckermeister Leon Hain war schon als Lehrling ZVDH-Jugendbotschafter und arbeitet heute für den hessischen Landesinnungsverband.

Leon Hain kennt beides, schon als Lehrling war er ZVDH-Jugendbotschafter und arbeitet heute für den hessischen Landesinnungsverband. Dort ist er quasi erster Nachwuchswerber. Mit dem Dachmobil reist er auf Einladung der Innungen durch das Bundesland, um an Schulen oder bei Jobmessen Ansprechpartner für interessierte Jugendliche zu sein. Zuletzt stand er auf der Messe Dach+Holz Rede und Antwort, als die Stuttgarter Schulklassen vorbeischaute. Wer mit ihm spricht, spürt sofort, wie viel Freude ihm diese Arbeit bereitet. Leon Hain ist ein begeisterter Dachdecker, auch wenn er aktuell beruflich nur noch ab und zu bei einem Ferienjob auf dem Dach steht. Das macht Leon Hain nebenbei sehr gerne, „ist doch auch superschön auf den Baustellen.“

Mit dem Dachmobil in Schulen und auf Messen

Mit dem Dachmobil hat er in Hessen meist jede Woche ein, zwei Termine. Die jeweilige Innung, die ihn bucht, stellt eine Standbesetzung, meist mehrere Auszubildende und zudem einen erfahrenen Dachdeckermeister. Wenn da Azubis am Stand sind, dann brauchen Schülerinnen und Schüler weniger Überwindung, sie anzusprechen, Fragen zu stellen, sich zu informieren. Das digital ausgestattete Dachmobil ist dabei ein attraktiver Anlaufpunkt für die Jugendlichen.

Mit der VR-Brille einen Tag auf dem Dach erleben

Darin findet sich etwa ein Spiel mit einer VR-Brille. In einer virtuellen Realität können die zukünftigen Dachdeckerazubis einen ersten Tag auf einem Rundgang erleben. Es gibt verschiedene Level mit Aufgaben, etwa eine Dachlatte nageln, an einer Dachgaube arbeiten oder mit dem Schweißbrenner. Das erste Dachmobil entwickelte der Landesverband Baden-Württemberg, die Hessen haben jetzt ihr eigenes.

„Es kommt bislang sehr gut an bei den Schülerinnen und Schülern“, erklärt Leon Hain. „Wir können so auf zeitgemäße Weise einen guten Eindruck von unserem Gewerk und den abwechslungsreichen Aufgaben eines Dachdeckers vermitteln.“

Dazu gehört aber nicht allein eine VR-Brille. Schieferherzen schlagen und Rosen aus Zink fertigen ist immer noch angesagt, auch in digitalen Zeiten. „Wir wollen den Alltag zeigen auf dem Dach. Dazu gehört auch eine lebendige Werkstatt, wo die Jugendlichen etwas mit den eigenen Händen herstellen können. Die Haptik ist wichtig, auch Mädels wollen das gerne ausprobieren“, berichtet Leon Hain.

Werkeln mit dem ZVDH-Präsidenten

Auf der Dach+Holz ist er nebenan auch am Stand der Dachdecker-Nationalmannschaft zu treffen. Dort werkelt er ganz selbstverständlich gemeinsam mit ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk am Schiefermodell und unterhält sich mit Zedach-Vorstand Oliver Pees, als die beiden zu Besuch kommen. „Ich bin ja mit dem Verband großgeworden“, erzählt Leon Hain. Vater Norbert ist seit vielen Jahren als Dachdeckermeister Landesgeschäftsführer in Hessen. Dass Leon Hain jetzt ebenfalls für die Landesinnung arbeitet, hat er aber nicht seinem Vater zu verdanken. „Ich habe dem Vorstand gesagt, dass ich mich da komplett raushalte. Wenn sie Leon einstellen wollen, dann ist das die Entscheidung des Ehrenamtes“, erläutert Norbert Hain.

Als Azubi bereits Landessieger

Es scheint so, als wenn die hessischen Dachdecker eine sehr gute Entscheidung getroffen haben, denn wer könnte besser Nachwuchswerbung machen, als so ein Durchstarter wie Leon Hain. Er wollte immer



Das Dachmobil und die Aktionen der Dachdecker sorgen für reges Interesse.



Leon Hain im Gespräch mit Zedach-Vorstand Oliver Pees (links) am Stand der Dachdecker-Nationalmannschaft auf der Dach+Holz. ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk werkelt an einer Schieferplatte.



Die Innungen fragen an und Leon Hain kommt mit dem Dachmobil.



Leon Hain (links) und Paul Heil mit Trainer Jörg Schmitz bei der WM in St. Gallen.

schon Dachdecker werden, absolvierte nach der Realschule einen Ferienjob in einem Betrieb, machte dann ein Praktikum und direkt im Anschluss die Ausbildung. Ein Jahr arbeitete er danach im Lehrbetrieb als Geselle, um dann die Meisterschule am BBZ Mayen dranzuhängen, aus eigener Tasche mit Meister-Bafög.

Als Lehrling war er Landesbester in Hessen und Zweiter beim Bundesentscheid. 2022 bei der Weltmeisterschaft in St. Gallen gewann er mit seinem Partner Paul Heil die Bronzemedaille im Bereich Steildach und den Kür-Sonderpreis. Und auch bei der WM vom 13. bis 15. November 2024 in Innsbruck gehört Leon Hain wieder zum Team der Dachdecker-Nationalmannschaft, diesmal als Mentor im Bereich Fassade.

Ausbilder am Dachdecker-Zentrum Weilburg

Im hessischen Landesverband hat Leon Hain neben der Nachwuchswerbung mit dem Dachmobil als Ausbilder am Dachde-

cker-Zentrum in Weilburg noch einen zweiten Job. „Weil ich den Verband immer schon über den Vater kannte, konnte ich mir beide Aufgaben gut vorstellen“, berichtet Leon Hain. In der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung übernimmt er viele Kurse, etwa für Schiefer oder Metaldach.

War sein junges Alter ein Problem? „Am Anfang gibt es schon hier und da Zweifel bei den Azubis, wenn eine neue Klasse startet. Nach dem Motto: So ein junger Kerl als Ausbilder, was will der denn? Dann mache ich die Aufgabenstellung vor und sie sehen, der weiß, was er tut“, sagt der 21-Jährige selbstbewusst. In Weilburg habe er zudem in Ludwig Schwartenbeck einen direkten Vorgesetzten, „der ein super Lehrer ist, was mir sehr hilft“. Generell hätten ihn alle Kolleginnen und Kollegen in Weilburg unterstützt. Leon Hain räumt freimütig ein, dass er am Anfang schon aufgeregt war, in den Klassen vor den Azubis zu reden. Doch das ging schnell vorbei – denn der junge Dachdeckermeister ist ein sehr kommunikativer Typ, der sicher auch die Lehrlinge mit seiner offenen Art begeistert.

Text: Knut Köstergarten; Fotos: LIV Dachdecker Hessen, Jürgen Biniasch, Leon Hain, ZVDH

Holzbauquote steigt auch in Neubaukrise

Im vergangenen Jahr ist die bundesweite Holzbauquote – die Anzahl der genehmigten Gebäude, bei denen überwiegend Holz verbaut wurde – sowohl beim Neubau von Wohngebäuden als auch bei Nichtwohngebäuden weiter gestiegen.

Beim Neubau lag sie 2023 bei 22 Prozent, bei den Nichtwohngebäuden stieg sie auf 23,4 Prozent – darunter Büro- und Verwaltungs- und Geschäftsgebäude, Hotels, landwirtschaftliche Betriebsgebäude, Fabrikgebäude, Schulen, Kitas, Sportstätten. Das ist die zentrale Botschaft des Lageberichts 2024 von Holzbau Deutschland. Den deutlichsten Zuwachs gab es beim Bau industrieller Betriebsgebäude in Holz. Ansonsten geht auch im Holzbau die Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienhäusern deutlich zurück. Das zeigt sich unter anderem an den Umsätzen der Zimmererbetriebe, die 2023 um 1,8 Prozent sanken. Und für dieses Jahr erwartet Holzbau Deutschland einen weiteren Rückgang um fünf Prozent.

Modernisierung- und Sanierungsbedarf stützt Holzbau

Trotzdem bleibt das Zimmerer- und Holzbaugewerbe weitgehend stabil, weil die Nachfrage nach Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen im Gegensatz zum Neubau wächst. Der Umsatz im Bestandsbau stieg 2023 leicht auf 45 Prozent. Das gilt interessanterweise auch für Zimmererarbeiten beim Neubau, die von 17 auf 20 Prozent zunahm. Hier hilft sicher, dass vermehrt der Baustoff Holz zum Einsatz kommt. Der Umsatzanteil am Holzhausneubau sank hingegen von 23 auf 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das heißt, die steigende Holzbauquote kann die insgesamt stark zurückgehenden Neubauzahlen nicht auffangen.

Eigene Vorfertigung wird immer wichtiger

In puncto „Bauen im Bestand“ sind die Zimmerer und Holzbauunternehmen gut aufgestellt. Dabei spielt nicht nur im Neubau, sondern auch im Bestandsbau die Vorfertigung von Bauteilen in Eigenregie eine immer wichtigere Rolle. Das geht aus der aktuellen Konjunkturumfrage von Holzbau Deutschland hervor. Etwa 35 Prozent der Teilnehmer fertigen bereits durchgängig vor für die serielle Modernisierung. Weitere 25 Prozent sind auf dem Weg, ihre Fertigungsweise entsprechend anzupassen und eine eigene Vorfertigung aufzubauen.

Auftragsvorlauf beträgt rund vier Monate

Die Anzahl der Betriebe und Beschäftigten im Zimmerer- und Holzbaugewerbe in Deutschland ist im Jahr 2023 minimal gesunken. 2023 waren es 12 143 Betriebe und damit 14 weniger als 2022. Bei den Beschäftigten verringerte sich die Anzahl um 0,6 Prozent auf 74 239 Beschäftigte. Die Stimmung in den Betrieben zum Jahreswechsel 2023/2024 war sowohl beim Rückblick auf das Winterhalbjahr als auch beim Ausblick auf das Sommerhalbjahr noch zufriedenstellend und der Auftragsbestand lag zu Jahresbeginn bei 18 Wochen.

Die Holzbauquote steigt deutlich bei den Nichtwohngebäuden.



Text: Knut Köstergarten; Fotos/Grafiken: Shutterstock, Holzbau Deutschland

Fehlende Fachkräfte mit Überstunden kompensieren

Fachkräfte werden allorts gesucht, egal ob als Facharbeiter in Fertigung und Montage oder als technische und kaufmännische Angestellte im Büro. Trotzdem wird der Fachkräftemangel inzwischen von den Betrieben nicht mehr als vorrangiges Problem eingestuft. Es scheint, dass sich viele Betriebe mit den gegenwärtigen Verhältnissen am Arbeitsmarkt arrangieren. Aus der Konjunkturumfrage geht auch hervor, dass die Betriebe fehlende Facharbeiter in erster Linie mit Überstunden, dann mit Kollegenhilfe und nachrangig mit Arbeitsgemeinschaften kompensieren.

Laut Konjunkturumfrage von Holzbau Deutschland fehlt es nicht nur an Bewerbern, sondern teilweise auch an deren fachlicher Eignung für die Belange des Zimmererhandwerks. Das wiederum spricht für die hohe Bedeutung der Ausbildung im Betrieb.

Stabile Ausbildungsquote – steigender Frauenanteil

Eine Ausbildung im Zimmererhandwerk ist noch immer sehr beliebt. Im vergangenen Jahr ist die Zahl der Auszubildenden im ersten Lehrjahr um 8,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Allerdings ist die Gesamtzahl Ende 2023 von 8765 leicht auf 8758 Auszubildenden gesunken, was auf eine gestiegene Abbrecherquote hindeutet. Es ist bereits der zweite leichte Rückgang seit dem Höchststand mit 8776 Lehrlingen 2021. Weiter wachsend ist die Zahl der Frauen im Zimmererhandwerk. Der Anteil der Frauen, die sich 2023 für eine Karriere im Holzbaugewerbe entschieden haben, stieg gegenüber dem Vorjahr um über 17 Prozent auf 5,2 Prozent.

Seit 2021 sind die Ausbildungszahlen im Zimmererhandwerk leicht rückläufig.



WELTNEUHEIT
COMBI Xi

THE FIRST
2 IN 1



STREIFEN- UND ANKERNAGLER IN EINEM GERÄT.

Für Holz-auf-Holz und Stahl-auf-Holz Verbindungen.



INFO COMBI Xi



www.spitpaslode.de

Ein Dachunternehmer mit Weitblick

Dachdeckermeister Heiko Sowade ist ein Unternehmer im besten Sinne. Deshalb hat er sich noch nie in den inzwischen 25 Jahren seit Gründung der heutigen Dachdeckermeister Sowade GmbH mit den Standbeinen Holzbau, Dach und Solar mit dem erreichten Status Quo zufrieden gegeben.



Der größte Betrieb im Dachhandwerk in der Region Cuxhaven ist

kontinuierlich gewachsen und beschäftigt heute 76 Mitarbeiter. Dennoch wollte Heiko Sowade vor einigen Jahren auch mit Blick auf den Generationenwechsel zu seinen beiden Söhnen die Perspektive noch einmal weiterentwickeln. Rund 15 Millionen Euro investierte er in eine hochmoderne Vorfertigung für den Holzbau und ein Verwaltungsgebäude am neuen Firmensitz.

Langfristige Perspektive mit Holzbau entwickeln

Die Perspektive ist langfristig und so denkt der Firmenchef auch, der sich bereits seit einigen Jahren die Geschäftsführung mit Dachdeckermeister Sven Maiwald teilt, einem Mitarbeiter, der vorher im Betrieb alle Stationen vom jungen Gesellen bis zum Prokuristen durchlaufen hat. Die Vorfertigungshalle für den Holzbau ist auf dem neuesten Stand der Technik. Von Tisch zu Tisch wandern hier die Wand- und Deckenelemente, am Ende werden sie von einem Deckenkran weiterbewegt zu den Auflagern.

Als er die Vorfertigungshalle 2018/2019 plante, gab es noch andere Rahmenbedingungen im Neubau. Die aktuelle Flaute kann Heiko Sowade trotzdem nicht schockieren, auch wenn die Aufträge in diesem Bereich eingebrochen sind. Er weiß, es gibt Zyklen und die Aufträge im Holzhausbau werden schon wieder kommen in ein paar Jahren.

Dachkompetenz in den Vordergrund stellen

Deshalb versucht der Betrieb auch gar nicht erst, mit viel Werbung doch mehr Holzhäuser zu verkaufen. „Das ist wirklich schwierig, wir müssen nicht gegen Windmühlen rennen.“ Denn die Mitarbeiter kann Heiko Sowade anderweitig auslasten. „Wir machen wieder mehr Dachstühle und stellen die Dachkom-

petenz in den Vordergrund.“ Der Mitgliedsbetrieb der DENW bietet ja alles aus einer Hand.

Dazu gehört auch das Geschäftsfeld Solar, in dem Sowade bereits einen Elektromeister und einen Gesellen beschäftigt und einen Komplettservice von der PV-Anlage auf dem Dach bis zum Smart Home mit Haustechnik anbietet. „Wir übernehmen für die Kunden auch die Anträge beim Energieversorger und natürlich die Bemessungen der Anlage“, erläutert Sohn Fabian, der wie Bruder Timo in diesem Jahr in die Geschäftsführung aufrücken wird. Dank der Betriebsgröße und der Qualität der Ausführung gewinnt Sowade viele öffentliche Aufträge, wie etwa Kitas, Schulen oder die Feuerwehr.

Die Söhne Tim (links) und Fabian rücken neben Sven Maiwald (Mitte) in die Geschäftsführung auf.



Die Dachkompetenz steht bei Sowade weiterhin im Fokus.



Hat in 25 Jahren einen erfolgreichen Betrieb mit sehr guter Perspektive aufgebaut: Heiko Sowade.



Neues Verwaltungsgebäude

Neben der Vorfertigungshalle realisierte der Betrieb ein neues Verwaltungsgebäude, natürlich ein Holzbau als Vorzeigobjekt. Wer da vorbeischaud, kommt aus dem Staunen nicht heraus und fragt sich: Bin ich hier in einem Handwerksbetrieb oder in einer Werbeagentur? Die moderne Gestaltung und Einrichtung ist auf den Bedarf der Beschäftigten ausgerichtet. Es gibt geräumige Umkleiden für die gewerblichen Mitarbeiter inklusive Duschen, getrennt für Frauen und Männer, mit einem separaten Eingang. Es gibt einen großzügigen Aufenthaltsraum mit Kaffeetheke und nebenan auf einer Dachfläche eine Terrasse für die Pausen. Die Büros haben Glaswände, große Monitore, alle Räume haben hohe Decken. Es gibt Einzelbüros und Büros für zwei oder drei Mitarbeiter der Verwaltung, dazu Besprechungsräume, Kabinen zum Telefonieren. In Planung ist zudem ein Showroom für die Kunden. Dieses Gebäude lädt dazu ein, zur Arbeit zu kommen.

Kein Fachkräftemangel bei Sowade

Neue Azubis oder Gesellen zu finden, ist für Sowade denn auch kein Problem. „Sie kommen über eine Lehre, aus anderen Unternehmen oder über Empfehlungen des Umfelds“, erklärt Heiko Sowade. Sie finden ihren Platz in einem sehr jungen Team: Bei Sowade liegt das Durchschnittsalter der gewerblichen Mitarbeiter bei 32 Jahren. „Und dass wir jetzt die Nachfolge angehen und meine beiden Söhne in die Geschäftsführung aufnehmen, ist auch ein Signal an neue Fachkräfte. Sowade wird es auch in der nächsten Generation noch geben“, so Heiko Sowade.



Rund 15 Millionen Euro investierte Sowade in die hochmoderne Holzbau-Vorfertigung.

Im Gegensatz dazu sei die Übergabe und damit der Fortbestand bei vielen anderen Betrieben eher unsicher, weil Inhaber das Thema oft auf der lange Bank schieben würden.

Sowade bietet den Mitarbeitern eine sehr gute Ausstattung, Weiterbildungsmöglichkeiten mit großzügiger finanzieller Unterstützung, top Maschinen und Fahrzeuge in allen Bereichen

Großzügiger Aufenthaltsraum für die Mitarbeiter im neuen Firmengebäude.



Text: Knut Köstergarten; Fotos: Dachdeckermeister Sowade GmbH



Sowade hat ein junges Team und findet auch immer wieder neue Fachkräfte.

und zahlt über Tariflohn. „Unsere Leute sehen, dass Gewinne bei uns wieder investiert werden“, erläutert Heiko Sowade. *„Die Mitarbeiter spüren, ob das ehrlich ist und gelebte Werte sind.“*

Zudem sei die Atmosphäre wichtig, das Wohlfühlen. „Wir machen viele Feiern, die vor allem meine Frau organisiert. Im Lager stehen immer Kisten für ein Bier nach der Arbeit.“ Dabei geht es bei Sowade aber nicht um Kalkül nach dem Motto: Wir bieten mal Benefits oder eine Wechselprämie, damit neue Mitarbeiter kommen. „Wir sind authentisch, wir mögen und lieben, was wir tun. Das ist gelebte Familie. Wir sind wirklich gerne mit unseren Mitarbeitern zusammen“, erläutert Heiko Sowade. „Die Mitarbeiter spüren, ob das ehrlich ist und gelebte Werte sind, das kann man nicht vorspielen.“

Mitarbeiter können sich weiterentwickeln

Es gibt auch jährliche Gespräche mit allen Mitarbeitern. Dafür hat Fabian Sowade ein eigenes Tool entwickelt auf Basis von Künstlicher Intelligenz (KI). Die Mitarbeiter füllen vorab digital einen Fragebogen aus, quasi über der Intranet: Was läuft gut, was schlecht, wie sehen sie sich selbst und welche Ziele und Erwartungen haben sie? Zudem wird der jeweilige Teamleiter befragt zu seiner Sicht auf den Mitarbeiter. Dann folgt das Gespräch mit den Personalverantwortlichen, das Fazit wird wieder eingespeist ins digitale System. Fabian Sowade: „Wir können so gut einschätzen, wo wir jeweils die Mitarbeiter am besten einsetzen und wie wir sie passgenau qualifizieren können.“

Beide Söhne steigen in Geschäftsführung ein

Fabian Sowade hat einen Master in Wirtschaftswissenschaften und bringt sein Wissen vor allem in den Bereich betriebliche Organisation ein. Er geht auch die Digitalisierung weiter an, die längst Einzug gehalten hat im Betrieb, ob es sich um die Optimierung der Büroabläufe oder die Automatisierung mithilfe von KI handelt. Ein Telefentool und ein Konfigurator für PV-Anlagen auf der Homepage sind erste Ergebnisse. Das bietet den Kunden erstklassigen Service und intern lässt sich damit viel Zeit einsparen. „Fabian ist mehr der Zahlenmensch und ergänzt sich sehr gut mit seinem Bruder Timo, der mehr ein technischer Praktiker ist“, so Vater Heiko Sowade. Timo ist Dachdeckermeister und absolviert aktuell noch den Zimmerermeister.



Damit Sowade auch in der nächsten Generation weiterbesteht, wird jetzt der Übergabeprozess eingeleitet.



Jeder Mitarbeiter soll da eingesetzt werden, wo er seine Kompetenzen am besten einbringen kann.



Die Atmosphäre im Betrieb, das Wohlfühlen ist wichtig, damit Mitarbeiter motiviert arbeiten.

Übergabeprozess mit externem Coach als Begleiter

„Ich bin jetzt Mitte 50 und will mich langsam zurückziehen. Entscheidungen sollen die Jüngeren tragen. Nach 25 Jahren meist Vollgas muss es jetzt ohne mich laufen. Schön, dass meine Söhne schon vor Jahren Einstiegslust signalisierten.“ Der Übergabeprozess ist eingeleitet und der Vater und seine Söhne haben dafür einen externen Coach als Begleiter engagiert. In einer Familie gibt es ja neben der geschäftlichen auch die sehr persönliche Ebene. „Und wir wollen alle drei, dass der Prozess freundschaftlich und erfolgreich über die Bühne geht“, sagt Heiko Sowade. Dass das auch klappen wird, daran besteht bei den hervorragenden Voraussetzungen kein Zweifel.



Jonas Dämgen ist mit Drohne und Digitalem erfolgreich

Ein junger Betrieb wird zum Senkrechtstarter: Erst 2019 gründete Jonas Dämgen seine Dachdeckerei in Mainz – da war der Firmenchef erst 25 Jahre alt. Schon drei Jahre später gewann das rasch wachsende Unternehmen beim Wettbewerb „Dachkrone 2022“ in der Kategorie „Bester digitaler Betrieb“.

Wenn man mit Jonas Dämgen spricht, wird es nicht langweilig. Zu viel ist in den vergangenen fünf Jahren in der noch jungen Geschichte seiner Dachdeckerei in Mainz-Laubenheim passiert. Die ist seit Jahresanfang 2024 als DHD Dach- und Holzbauwerke Dämgen GmbH nicht nur in Mainz, sondern auch am rund 80 Kilometer entfernten zweiten Standort Dickenschied im Hunsrück aktiv. Dazu später mehr. Erstmal zu dem, was den Betrieb schnell so erfolgreich und außergewöhnlich gemacht hat. Die Story sprudelt nur so aus dem 30-Jährigen heraus. „Ich bin halt ein Laberhannes“, flachst er.

Drohne macht Außentermine effizienter

Von Beginn an setzte der Dachdeckermeister auf Digitalisierung und das hieß bald auch: auf eine Drohne. „Auslöser war bei einem sehr anspruchsvollen Projekt ein Detail an einer Tonnengaube, eine schwedische Traufe.“ Als das Gerüst schon weg war, hatte sein Auftraggeber Nachfragen hinsichtlich der korrekten Ausführung. „Also habe ich eine gebrauchte Drohne für 200 Euro gekauft, bin da hochgeflogen und habe dem Auftraggeber sehr transparent mit schönen Fotos gezeigt, was ich wie gestaltet habe“, berichtet Jonas Dämgen.

Mittlerweile möchte Jonas Dämgen diese Technologie nicht mehr missen. „Sie ist zielführender als ein Aufmaß mit Zollstock und Maßband und wir riskieren nicht unser Leben auf dem Dach für eine Angebotserstellung. Die Drohne macht unsere



Auch hier geht es um Sanierung, diesmal inklusive Gaube.

Außentermine seither viel effizienter. Ich verkaufe dem potenziellen Kunden heute ein korrektes dreidimensionales Aufmaß seines Daches samt fundiertem Bericht und Kalkulation seines Vorhabens, ohne dass er sich dabei für mich entscheiden muss. Manche möchten ja noch ein zweites oder drittes Angebot einholen.“

Seine Arbeit habe auf jeden Fall einen nachhaltigen Mehrwert. „Ich bekomme meinen Beratungstermin bezahlt – und oft auch den Auftrag.“





Regelmäßige Schulungen für die Mitarbeiter sind Standard.



Jonas Dämgen setzte von Beginn an beim Aufmaß auf die Drohne.

Fotos und Videos für das eigene Marketing

Durch die Drohne erkannte der junge Firmenchef generell die Bedeutung der Digitalisierung. „Zu Anfang habe ich Drohnenflüge gemacht, damit sich meine Leute auch einmal aus einer ungewöhnlichen Perspektive bei der Arbeit sehen und das abends zuhause zeigen können.“ Aber Jonas Dämgen stellte schnell fest, wie gut sich das eigene Marketing mit Projektfotos und -berichten ankurbeln lässt. Heute setzt er auf Videos und Fotos in den sozialen Medien und auf seiner Homepage, um die Dämgen-Dächer zu dokumentieren: „Ohne moderne Medien geht auch im Handwerk nichts mehr!“

Das blieb nicht unbemerkt. Da setzt ein Dachdecker sich und seinen Betrieb gekonnt und auch witzig in Szene, wie mit dem Bewerbungsvideo zur „Dachkrone 2022“, in dem sich Dämgen und seine Mitarbeitenden selbst auf die Schippe nahmen. Bald nach dem Preisgewinn meldeten sich diverse Medien wie die Landesschau Rheinland-Pfalz, um über den Dachdecker und seine Verbindung zum Digitalen zu berichten.

Von Null auf gleich: die Betriebsgründung

Spannend und nicht von der Stange ist auch die noch junge Firmengeschichte. Jonas Dämgen erzählt, wie er im März 2019

morgens frustriert aufwachte – arbeitslos, weil er gerade eine Anstellung als technischer Leiter in einem Dachdeckerbetrieb beendet hatte. „Ich war in der Position nicht glücklich“, erläutert er. „Nach dem Frühstück bin ich dann einfach aufs Amt gefahren und habe mein eigenes Gewerbe angemeldet.“ Anfangen musste er „absolut bei null“: Keine Aufträge, keine Mitarbeiter und keine Halle.

„Ich habe zuerst Solo-Jobs für andere Dachdeckereien erledigt. Bammel hat ich nicht, ich wusste ja, was ich kann und wo ich Stärken habe, zum Beispiel bei Schiefer oder Stehfalz.“ Gearbeitet hatte der im Hunsrück aufgewachsene Jonas Dämgen, dessen Vater ebenfalls Dachdecker ist, unter anderem bei der Dachdeckerei und Bauklempnerei Karlsson in Berlin: „Ich musste nach der mittleren Reife und der Dachdeckerausbildung erstmal raus aus dem kleinen Dorf in die große Welt.“ Ein paar Jahre später und zurück in Rheinland-Pfalz machte er seinen Meister und landete über Zwischenstationen schließlich in der Selbstständigkeit.

Heute 32 Mitarbeiter – Tendenz steigend

Die nahm ziemlich bald Fahrt auf, als Dämgen für seine Aufträge die ersten zusätzlichen Mitarbeiter einstellte und eine sehr gut gelegene Halle fand. Die Mitarbeiterzahl wuchs in wenigen Jahren rasant auf mittlerweile 32, weil sowohl die Aufträge kamen als auch die Fachkräfte Interesse zeigten. Es hatte sich herumgesprochen, dass bei Jonas Dämgen ein gutes Arbeitsklima herrscht. Zum Portfolio gehört alles, was eine Dachdeckerei heute anbieten muss. Der Firmenchef blickt bereits auf einige schöne Projekte zurück – vom großen Flachdach mit PVC-Folie in Köln über Schiefereindeckungen von denkmalgeschützten Häusern in Mainz bis zur Dachsanierung samt Zimmermannsarbeiten und Neueindeckung mit Ziegeln.

Dämgen ist eine Dachdeckerei mit Wohlfühlfaktor.



Preisverleihung: Sieger in der Kategorie „Bester digitaler Betrieb.“



Jonas Dämgen freut sich über die rasante Entwicklung seines Betriebs.



In der Pause oder nach Feierabend wird Tischtennis gespielt in der Lagerhalle.

Eine Dachdeckerei mit Wohlfühlfaktor

Auffällig ist der Altersdurchschnitt seines Teams, der um die 30 Jahre liegt. Der Chef setzte von Beginn an auf flache Hierarchien. „Die sind bei uns zusammen mit Vertrauen, familiären Strukturen und dem Wohlfühlfaktor das A und O. Wir sind schon besonders und pflegen etwa gewaltfreie Kommunikation – wer rumbrüllt, geht nach Hause.“ Auch sonst achtet der Betrieb darauf, dass alles vorkommt, was zeitgemäß ist: Möglichst viel Einsatz von ressourcenschonenden Materialien und ein freundschaftlicher Umgang im Team, „denn Arbeit soll ja Spaß machen“.

Die Geschichte mit der Tischtennisplatte

Nicht mehr wegzudenken ist in der Dachdeckerei auch etwas, das man sonst eher bei Start-ups vermutet: eine Tischtennisplatte. „Da wird oft während einer Pause oder nach Feierabend gespielt und wir veranstalten jedes Jahr ein Turnier.“ Zu der Platte kam der Betrieb durch einen Mitarbeiter, der die Kalkulation des Chefs für ein anspruchsvolles Projekt angezweifelt hatte. Wetteinsatz von Jonas

Dämgen: die Tischtennisplatte für die Belegschaft. „Der Mitarbeiter hat das bis abends um 21.30 Uhr durchgerechnet und lag tatsächlich richtig. Das war alles auf einer spaßigen Ebene, zeigt aber deutlich: Es ist wichtig, dass eine Firma nach innen wie außen einen Charakter hat.“

Fusion mit väterlichem Betrieb aus Dickenschied

Nun ist die junge Firma noch einmal markant gewachsen – durch die Fusion mit dem alteingesessenen Betrieb seines Vaters Udo. „In Dickenschied, wo ich aufgewachsen bin, wollte mein Vater kürzertreten. Sein vor allem auf Metalleindeckungen spezialisiertes Unternehmen Dämgen Dach- und Klempnertechnik ist jetzt mit meinem verschmolzen.“ Auch sein Cousin Benedikt arbeitet nun im neuen Verbund mit.

Starke Zusammenarbeit mit der DEG in Bingen

Bei allem, was die Familie Dämgen bisher umgesetzt hat, konnte sie sich immer auf eine ausgezeichnete Zusammenarbeit mit der Niederlassung der DEG Alles für das Dach eG in Bingen verlassen, wo der Betrieb Mitglied ist. „Da geht's ja nicht nur um Baumaterialien, sondern auch um technischen Rat und eine vertrauensvolle Verbindung, die wir über die Jahre aufgebaut haben“, so Jonas Dämgen. „Mit Standortleiter Stefan Rheinheimer, seinem Vertreter Thomas Schnell und Außendienstler Markus Petry haben wir seit der Gründung schon so manches Problem rasch und effizient gelöst.“

ADVERTORIAL

Dachsanierung mit Metaldachplatten – leicht und schnell!

Isola bietet mit kleinformatischen Dachplatten aus dickem, galvanisiertem Stahl und einem passenden Zubehörsortiment alle Möglichkeiten für eine effektive Dachsanierung.

Wenn es um die Sanierung von alten Dächern geht, sind oft leichte Produkte angesagt, die die Konstruktion nicht unnötig belasten, aber gleichzeitig stabil genug sind, um Auflasten durch Schnee und auch PV-Anlagen tragen zu können. Powertekk Exclusive, produziert aus hochwertigem 0,5 Millimeter dickem Stahl, erfüllt genau diese Voraussetzungen. Gleichzeitig ist das Material flexibel, lässt sich leicht verarbeiten und kann an fast alle Dachformen ab acht Grad Dachneigung angepasst werden. Die modifizierte Oberflächenstruktur aus einer Pulverbeschichtung in SD+ Qualität sorgt für eine lange Haltbarkeit, ermöglicht das Biegen der Platten und macht so die Verlegung leicht und schnell.



Große Bogenfirste sind auch für den Walm geeignet, der dann mit einer Anfangskappe abgeschlossen wird.

Herausragend ist das umfangreiche Zubehörprogramm: Alles vom Schneefanggitter bis zur Bogenfirstkappe ist in original Dachplattenfarbe pulverbeschichtet erhältlich und sogar die Dachlüfter sind aus Stahl produziert. Zur Montage der Dachplatten sollten Powertekk Schraubnägeln eingesetzt und mit einem Druckluftnagler eingeschossen werden. So geht die Verlegung auch in Kombination mit dem angepassten Zubehör für sämtliche Detailausbildungen und Anschlüsse schnell und sicher von der Hand und macht das Metaldach von Isola zu einer wirtschaftlichen Lösung – für den Verarbeiter und den Bauherren.

Weitere Informationen unter: www.isola-platon.de

Text und Bilder: Roto Fenster

ADVERTORIAL

Montagefreundlicher 1:1-Dachfenster-Austausch mit Roto

Schneller Wechsel, direkte Wirkung: Roto hat zwei neue 1:1-Austauschlösungen ins Sortiment aufgenommen. Damit setzen Profis innerhalb kürzester Zeit Modernisierungsprojekte um.

Das Designo R6 Schwingfenster AR2 steht ab sofort für den Austausch alter Roto Dachfenster ab Baujahr 1994 (Baureihe Roto Klassik) zur Verfügung. Mit dem neuen Designo R8 Klapp-Schwingfenster AV2 sind auch Dachfenster anderer gängiger Hersteller mit Baujahr von 1991 bis 2000 und in den Größen 102-810 im Handumdrehen ausgetauscht. Dafür sorgt das durchdachte Montagekonzept: Roto 1:1-Austauschfenster werden einfach an das bestehende Innenfutter angeschlossen. Fertig. Das spart Zeit und Kosten und steigert die Zufriedenheit der Kunden.

Großes Sortiment für den 1:1-Dachfenster-Austausch

Auch über die beiden neuen Dachfenster-Lösungen hinaus werden Profis im Roto Sortiment für jedes Mo-

dernisierungsprojekt fündig. Für alte Dachfenster gängiger Hersteller und für in die Jahre gekommene Roto Lösungen steht im Roto Sortiment immer eine 1:1-Austauschlösung in Schwing- oder Klappmechanik zur Verfügung.

Mit dem neuen digitalen 1:1-Austausch-Tool auf der Roto-Homepage finden Handwerker nach der Eingabe weniger Daten schnell und einfach die individuell beste Option für jedes Projekt.

Weitere Informationen: www.rotodachfenster.de



Fenster raus. Fenster rein. Fertig.

Roto Premiümlösungen für den 1:1-Dachfenster-Austausch.

So wenig Handgriffe wie nötig, so viel Zeitersparnis wie möglich. Roto setzt bei seinen Dachfenster-Lösungen auf maximale Montagefreundlichkeit und schnelle Projektumsetzung.

- Austausch innerhalb weniger Stunden – passt exakt in bestehende Dachausschnitte
- Ohne Brech-, Putz- und Folgearbeiten
- Einfacher Einbau von innen
- Wärmedämmung vormontiert ab Werk
- Verglasungsart selbst bestimmen und mit Energieeffizienz Fördergeldern sichern
- Langlebig und pflegeleicht dank hochwertiger Ausführung in Kunststoff (Weiß)

Mehr Informationen zur Modernisierung mit Roto: www.rotodachfenster.de/profi/renovieren



LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung mit drückender Freispiegelströmung

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



Neustart von „Dachdecker Dein Beruf“

Frisch und zeitgemäß wirkt die Nachwuchsplattform „Dachdecker Dein Beruf“ nach dem Relaunch. Sie ist ein wichtiges Werkzeug, um mehr junge Menschen für eine Ausbildung als Dachdecker zu begeistern.

Die Ausbildungszahlen 2023 zeigen einen erfreulichen Anstieg. Derzeit erlernen 8490 junge Menschen den Beruf des Dachdeckers, was einem leichten Anstieg um 0,75 Prozent im Vergleich zum Vorjahr mit 8427 Azubis entspricht. Rolf Fuhrmann, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), erklärt: „Die vielfältigen Aktivitäten der Berufsorganisation in Sachen Nachwuchssuche machen sich bezahlt. Angesichts der stabilen Lage möchten wir jedoch den Rückgang um 1,37 Prozent – das sind 41 Auszubildende – im ersten Ausbildungsjahr nicht unbeachtet lassen. Daher werden wir verstärkt in neue Formen der Nachwuchssuche investieren.“

Relaunch der Plattform „Dachdecker Dein Beruf“
Dazu gehört, dass die bereits als Marke eingeführte Nachwuchsplattform „Dachdecker Dein Beruf“ neu ausgerichtet wurde auf die aktuellen Bedürfnisse potenzieller Auszubildender. „Wir haben die Inhalte

und die Ansprache der Zielgruppe überarbeitet und neue Themenfelder wie Klimaschutz und Praktikum hinzugefügt“, erläutert Philip Witte, ZVDH-Bereichsleiter Messe & Marketing. So kommt der Webauftritt tatsächlich frisch und zeitgemäß daher. Mit dem Fokus auf Klimaschutz nimmt die Plattform den Wunsch der jungen Generation nach gesellschaftlich sinnvoller Arbeit auf. Dachdecker als Klimahandwerker, das ist sicher ein Pfund in Sachen Nachwuchswerbung.

Neue Themenfelder Praktikum und Klimaschutz

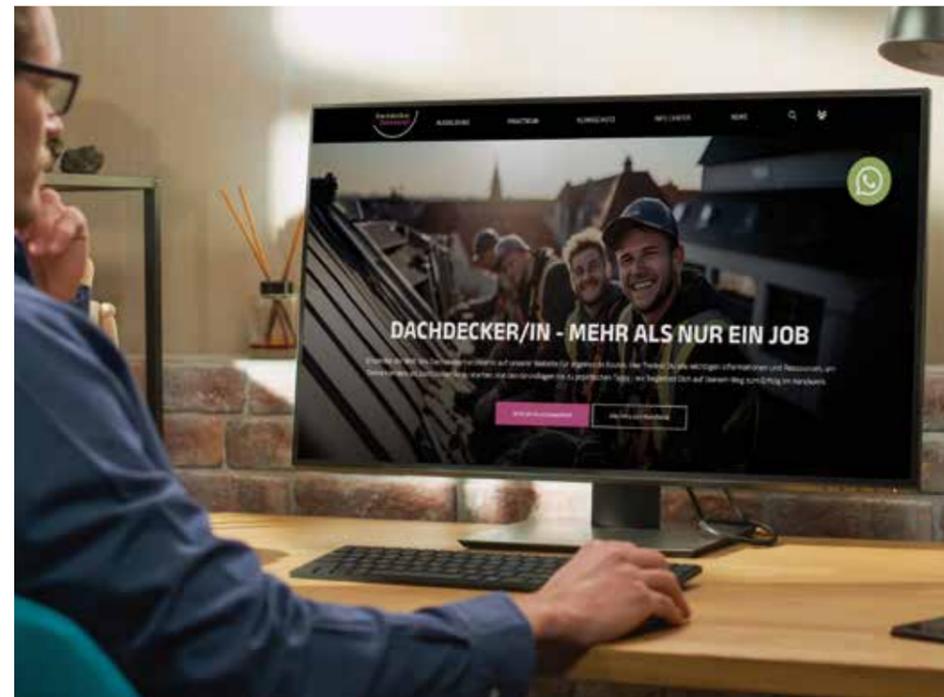
Wichtig ist Witte das Themenfeld Praktikum. Denn auch, wenn die Abbrecherquote 2022 wieder gesunken ist, ist doch jeder Jugendliche, der das Dachhandwerk wieder verlässt, einer zu viel. „Wir wollen deshalb als Verband das Praktikum in den Fokus rücken. Denn in dieser Testphase können sowohl Lehrling als auch Betrieb schauen, ob es der richtige Job ist und die Chemie stimmt.“ Selbst wenn der Relaunch erst seit einem Monat läuft, lässt sich schon ein Trend zu mehr Interaktion auf der Plattform erkennen. Das gilt laut Witte sowohl für das angesagte Strategiespiel Jump'n Run als auch für Klicks auf die Suche nach Ausbildungsbetrieben. Letztere bildet das Kernstück der Website, denn es geht ja darum, dass die Betriebe viele Anfragen von Bewerbern erhalten.

Betriebe in der Pflicht, mitzumachen

An diesem Punkt sieht Witte die Mitgliedsbetriebe selbst in der Pflicht, mitzumachen. Denn es sei wichtig, dass die Bewerber möglichst zeitnah eine Rückmeldung erhielten, egal, ob Interesse besteht oder es um eine Absage geht. Das soll, so Witte, spätestens innerhalb eines Monats passieren. Um das zu pushen, wurde das Online-Bewerber-Tool um Erinnerungsmails an die Betriebe sowie zugleich an die jeweilige Innung und

Die Plattform „Dachdecker Dein Beruf“ hat ein zeitgemäßes, frisches Design erhalten.

Text: Knut Köstergarten; Fotos: ZVDH



Das neue Messe-Set war bereits Anfang März 2024 auf der Dach+Holz zu sehen.

Beruf' über Google, Facebook, Instagram, YouTube und TikTok noch genauer auf unsere Zielgruppe auszurichten“, erklärt ZVDH-Projektmanagerin Rebecca Klinkhammer.

Neues Messe-Set und Infolyer

Neben dem Webauftritt stellt der ZVDH den Innungen und Betrieben weitere Hilfen für eine professionelle Nachwuchswerbung zur Verfügung. So gibt es ein individuell einsetzbares Messe-Set für Jobmessen und den bekannten Infolyer „Hoch hinaus“ mit neuem Design und zeitgemäßen Inhalten. „Wir sind zudem dabei, einen weiteren Flyer zu erstellen zum Thema Azubis fördern – Mitarbeiter gewinnen“, so Klinkhammer. Rolf Fuhrmann hebt dabei hervor: „Die Aktion DACH als einmalige Gemeinschaftsaktion des ZVDH erleichtert es unseren Betrieben, sich an Messen zu beteiligen, Schulen zu besuchen oder am Girls' Day teilzunehmen.“ Insgesamt habe die mediale Präsenz des Dachdeckerhandwerks in Sachen Nachwuchswerbung maßgeblich dazu beigetragen, die Azubizahlen auf einem hohen Niveau zu halten, gegen den allgemeinen Trend, ist sich Fuhrmann sicher.

Landesinnung ergänzt. Eigentlich sollte eine schnelle Rückmeldung ja kein Problem sei, selbst bei laufendem Tagesgeschäft. Doch auch hier muss unter den Betrieben erst einmal eine flächendeckende Termintreue etabliert werden.

Hand in Hand mit der Aktion DACH

Der ZVDH jedenfalls geht aktuell seine Hausaufgaben an, finanziell unterstützt von der Aktion DACH, einer Werbebegegnung der Bedachungsindustrie und des Dachdecker-Fachhandels. Hier ist auch die ZEDACH mit den fünf Einkaufsgenossenschaften der Dachdecker als potenter Sponsor mit im Boot. „Wir kooperieren jetzt mit einer größeren Agentur, um unsere Werbekampagnen für die Plattform ‚Dachdecker Dein

Isola
Bitumendachschindeln

Das Beste, wenn's drauf ankommt

MADE IN NORWAY

SINCE 1954

Zum aktuellen Sortiment



Dachdecker mit Multi-Engagement-Gen

Es war das Jahr 1949, die Bundesrepublik wurde gegründet und die Wirtschaftswunderjahre begannen, als Werner Bärwald den Entschluss fasste: „Ich mache mich selbstständig.“ Das war vier Jahre nach Kriegsende mutig und bot zugleich eine große Perspektive.

Kassel war zu vier Fünfteln zerstört und die Trümmergrundstücke überwogen zu dieser Zeit. Jede Menge zu tun für Dachdecker wie ihn. Es war die Geburtsstunde des Betriebs „Dachdeckerei Werner Bärwald“. Werner Bärwald begann als Ein-Mann-Betrieb und der Großvater des heutigen Mitinhabers Peter Bärwald beherrschte alle Techniken. Das Büro ziert noch heute ein Bild aus dem Jahr 1968, das ein Schieferdach des Kirchturms in Kassel-Rothenditmold zeigt. Denn Schieferdächer waren in den Gründerjahren die Spezialität von Werner Bärwald.

Sogar Schilfdächer gedeckt

Aber auch ganz außergewöhnliche Dächer konnte der Firmengründer decken. Großvater Werner Bärwald war noch einer jener Dachdecker, die Schilfdächer decken konnten. 1954 berichtete die Kasseler

Zeitung, wie am Brasselsberg in Kassel ein Haus mit Reetdach entstand. Gelernt hatte er die Technik in seiner Heimat in Pommern. Dort wurden die Fischerhäuser auf diese Weise gedeckt, wie es zum Teil in Norddeutschland heute noch üblich ist. Nachhaltiger lässt sich ein Dach kaum gestalten. Im Jahr 1971 übernahm Dachdeckermeister Rainer Bärwald in zweiter Generation den Betrieb und baute ihn weiter aus. Die Autorisierung als Kemper-System Objektpartner erweiterte 1978 das Leistungsspektrum und Dachbegrünungen wurden zu seinem Steckenpferd und seiner Leidenschaft.

Die dritte Generation in Partnerschaft

Die dritte Generation startete dann im Jahr 1999 und so wurde das Millennium zum Wendepunkt für das Unternehmen. Es wird seitdem gemeinsam von Dachdeckermeister Peter Bärwald und Kaufmann Andreas Zinn geführt, der bereits seit 1986 bei der Rainer Bärwald Dachdeckermeister GmbH im Büro unverzichtbar gewesen war und zügig für die Transformation handwerklicher Tradition in die Computerzeit sorgte. Andreas Zinn

Groß- und Einzelhandelskaufmann Andreas Zinn kennt das Dachdeckergeschäft inzwischen wie seine Westentasche.



Mit Dachdeckermeister Fabian Zinn ist bereits die dritte Generation im Betrieb aktiv.



Steildachsanieierung an einem historischen Gebäude in Kassel.

ersetzte zunächst eine Halbtagskraft im Büro und übernahm dann die Lohn- und Finanzbuchhaltung. Zahlen hat der Betrieb seitdem tagesaktuell und kann so schnell wirtschaftliche Entscheidungen treffen. Mit Sohn Fabian Zinn ist inzwischen ein zweiter Dachdeckermeister im Unternehmen tätig und sichert damit dessen Zukunft.

Der Kaufmann ist längst auf Baustellen zuhause

Seit die Firma im Tandem als Bärwald & Zinn GmbH - Dachdeckermeisterbetrieb geführt wird, ist der gelernte Groß- und Einzelhandelskaufmann Andreas Zinn auch auf den Baustellen zuhause. Kannte er anfangs kaum mehr als Begriffe wie Dachziegel und Latten, wurden ihm schnell alle Fachbegriffe geläufig. Er ist bei den Kunden, schreibt Angebote, übernimmt auch - je nach Arbeitsanfall - bei Kunden das Aufmaß und holt damit wichtige Aufträge rein. Die Software für Berechnungen bedient er aus dem „Effeff“. Schmunzelnd sagt Zinn, dass die theoretische Gesellenprüfung nach fast 40 Jahren im Dachdeckerhandwerk kein Problem mehr für ihn sei. Seit 2004 entscheidet er auch im Aufsichtsrat der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Hamm mit.

Allrounder mit Spezialisierungen

Heute ist der Betrieb, der selbstverständlich alle Arbeiten leistet, die das Dachdeckerhandwerk kennzeichnen, vielfach spezialisiert. Dazu gehören energetische Sanierungen und langlebige Abdichtungen. Immer mehr Anfragen gibt es in Sachen Dachbegrünung, die von Bärwald & Zinn fachmännisch begleitet und ausgeführt wird. Dazu passt, dass sich Peter Bärwald zugleich staatlich anerkannter Fachleiter für Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik sowie geprüfter und anerkannter Energieberater im Dachdeckerhandwerk nennen darf. Seit 2018 ist er zudem öffentlich bestellter Sachverständiger für das Dachdeckerhandwerk der Handwerkskammer Kassel. In Fulda-Ihringhausen hat Bärwald & Zinn inzwischen den dritten und jüngsten Firmensitz bezogen, der in modernen Räumen Maschinen und Fahrzeuge beherbergt und in dem sich Kunden bei Beratungsgesprächen wohlfühlen.

Text: Rainer Sander, Fotos: Bärwald & Zinn GmbH, Rainer Sander



Auch Gründach-Projekte werden seit Jahrzehnten ausgeführt, hier eines aus dem Jahr 1996 von der Rainer Bärwald Dachdeckermeister GmbH.

Umweltschutz und Nachhaltigkeit

Aktuell ist auch die Solartechnik wieder ein großes Thema. Bärwald & Zinn installieren immer mehr PV-Anlagen, die Elektro-Partnerbetriebe anschließen. „Die Umwelt hatte in unserem Betrieb, wie die Beispiele meines Großvaters zeigen, schon immer einen großen Stellenwert. Und jetzt, wo wir global vor den Herausforderungen durch den Klimawandel stehen, werden Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen immer wichtiger.“ Mit dem Klimawandel ist das Unternehmen ohnehin intensiver konfrontiert als je zuvor. So hat die Bärwald & Zinn GmbH - zusammen mit den anderen Betrieben der Kasseler Innung - 2023 eine große Herausforderung gemeistert, als ein Unwetter mit Wassermassen und Hagelsturm über die Documenta-Stadt hinwegfegte und Millionenschäden, auch durch zerstörte Dächer, hinterließ. Bärwald sagt: „Damit werden wir auch in diesem Jahr noch lange zu tun haben.“

Großes Ausbildungs- und Innungsengagement

Auch Ausbildung ist ein großes Thema für Peter Bärwald und Andreas Zinn, sowohl im Betrieb als auch überbetrieblich. Derzeit wurden zum ersten Mal gleich drei neue Auszubildende eingestellt, somit sind jetzt fünf Auszubildende unter den 17 Mitarbeitern. Mehr als nur nebenbei engagiert sich Peter Bärwald zudem in der Lehrlings- und Meisterausbildung der Innung. Über 250 Unterrichtsstunden kommen Jahr für Jahr am Bundesbildungszentrum des Zimmerer- und Ausbaugewerbes gGmbH und der Dachdeckerinnung Kassel zusammen.

Peter Bärwald ist Dachdeckermeister mit Leidenschaft und kann sich nach wie vor nichts Schöneres vorstellen, als die Welt tagtäglich von oben zu betrachten. Wie sehr er in seinem Beruf aufgeht, erkennt man auch an seinem Engagement für die Dachdeckerinnung Kassel. Seit 2002 ist er im Vorstand der Dachdeckerinnung Kassel tätig, erst als Lehrlingswart und



Peter Bärwald zeigt sein Meisterstück, gefertigt 1998 am BBZ Mayen.



Dachdeckermeister Peter Bärwald setzte schon in jungen Jahren auf die damalige Nische Solar.

Vorsitzender des Gesellenprüfungsausschusses, im Jahr 2020 wählten ihn die über 100 Kollegen dann zu ihrem stellvertretenden Obermeister. 2021 folgte er dem Ruf des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks in den Fachausschuss Bitumenschindeln. Wer den vielseitig versierten Meister kennt, hat bei allem Einsatz aber nie das Gefühl, dass er gestresst wirkt. Das unterscheidet Berufung von einem normalen Job.

Ausflug statt großer Feier

Eine große Feier zum 75. Betriebsjubiläum von Bärwald & Zinn wird es nicht geben. „Von einem Betriebsausflug“, so die beiden Chefs, „haben die Mitarbeiter mehr und sie können selbst feiern, anstatt Gäste zu bewirten.“ So geht es mit allen Mitarbeitern auf Kurzreise, die Dachdeckermeister Fabian Zinn mit großem Engagement organisiert hat.

Andreas Zinn stellt resümierend fest, dass die Mitarbeiter aus der Zeit seines Einstiegs inzwischen alle nicht mehr da sind. Er hat einschließlich Geschäftsführung einen kompletten Generationswechsel erlebt und freut sich über ein junges Team, dessen Altersdurchschnitt bei 30 Jahren liegt. Der älteste ist 50, er selbst 60 Jahre alt. Die vierte Führungsgeneration steht mit dem 32-jährigen Fabian Zinn bereits in den Startlöchern.

Engagiert sich als stellvertretender Obermeister in der Dachdeckerinnung Kassel: Peter Bärwald.



GRÜN - Ihr Komplettanbieter für Sicherheitssysteme, PSA und Dachgeräte

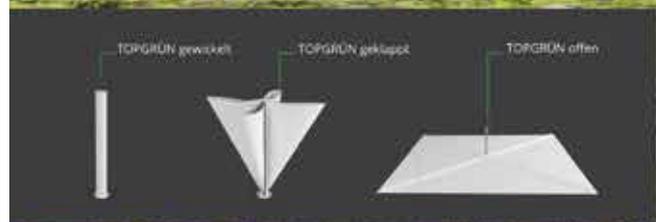


TopGRÜN
einfach und sicher montiert.

Das auflastgehaltene System für Grün-, Substrat- und Kiesdächer.

DIE TOPGRÜN VORTEILE IM ÜBERBLICK:

- | Durchdringungsfrei und auflastgehalten
- | Schnelle und leichte Montage
- | Anschlagpunkt für zwei Personen (inkl. Ersthelfer)
- | Kombinierbar mit GreenLine Seilsicherungssystem
- | Feldlängen bis 10 m
- | Dachneigung 0-5° mit Attika
- | Abmessungen 3000 x 3000 x 350 mm



Herausforderung Fachkräfte finden



Seit 90 Jahren gibt es die Solle Bedachungen GmbH in Essen-Kettwig. In dritter Generation führt Dachdeckermeister Robert Solle (55 Jahre) mit seiner Frau Antje (56 Jahre) und Tochter Marleen (26 Jahre), selbst Dachdeckermeisterin, den Betrieb. Die Herausforderung: Es mangelt an Mitarbeitern, um die vielen Aufträge ausführen zu können.

Zurzeit sind rund acht Gesellen und vier Lehrlinge sowie ein Minijobber auf den Baustellen unterwegs. Fast die Hälfte der Gesellen ist um die 50 Jahre alt, junges Fachpersonal ist Mangelware. Das Familienunternehmen würde gerne Gesellen, Lehrlinge, Helfer, männlich, weiblich, divers einstellen. Doch es fehlen geeignete BewerberInnen.

Wie viele Handwerksbetriebe in Deutschland hat es die Solle Bedachungen GmbH, Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz eG, mit einer Umkehrung der gewohnten Verhältnisse zu tun. „Früher war man glücklich, eine Stelle zu bekommen. Heute sind wir glücklich, wenn wir einen Azubi finden. Es hat sich gedreht“, stellt Marleen Solle fest. Innerhalb der Dachdeckerbranche konkurrieren die Betriebe um qualifizierte Fachkräfte, branchenübergreifend konkurrieren alle um potenzielle Auszubildende. Heute sind es die Arbeitgeber, die sich bewerben und attraktiv sein müssen.

Die Fragen der jüngeren Generation

Grund ist nicht nur die niedrige Geburtenrate der letzten Jahrzehnte. Auch die lange Zeit vom Staat einseitig geförderte Akademisierung der Gesellschaft und das höhere gesellschaftliche Ansehen der „Studierten“ spielen eine Rolle. Wer sich dennoch für einen Ausbildungsberuf entscheidet, stellt sich dann Fragen wie: Kann ich in diesem Beruf bis 67 arbeiten? Gibt



Vater und Tochter Solle beim gemeinsamen Besuch der Messe Dach+Holz 2024 in Stuttgart.

es flexible Arbeitszeitmodelle? Wo wird demnächst die 4-Tage-Woche eingeführt? Erfahre ich Wertschätzung? Ist das Betriebsklima gut?

Marleen Solle beobachtet im Betrieb, in der Branche und in ihrem Umfeld die Tendenz, dass der fachliche Nachwuchs sich schon in oder sofort nach der Lehre, spätestens aber nach ein paar Jahren im Beruf für



Die Arbeit macht Marleen Solle großen Spaß, aber der Fachkräftemangel weniger.

einen Berufswechsel entscheidet. „Ein Großteil derer, die mit mir die Dachdeckerlehre gemacht haben, hat sich nach drei Jahre Anlernung und Formung durch die Betriebe entschlossen, eine Umschulung zu machen. Die Anfang 20- oder 30-Jährigen gehen aus dem Handwerk raus. Das Renteneinstiegsalter von 67 ist viel zu hoch angesetzt. Sie sehen, dass sie das nicht schaffen. Beamte, etwa bei Feuerwehr oder Polizei, die können früher gehen, aber wir im Handwerk nicht.“

Die Sicht der älteren Generation

Das Familienunternehmen ist, wie viele andere Betriebe auch, mit einer schwierigen Situation konfrontiert. Die staatlichen Rahmenbedingungen in Hinblick auf die Rente sind nicht gut. Arbeiterleichterungen sowie Effizienzsteigerungen durch maschinelle Unterstützung und Digitalisierung oder das Akquirieren von Mitarbeitenden durch Werbung: All das kostet zunächst Zeit und Geld. Die Dringlichkeit und den Sinn dieser Investitionen bewerten Vater Solle und seine Tochter unterschiedlich. Das liegt auch an ihren unterschiedlichen Präferenzen. Die älteren Generationen, geburtenstärker und nicht in der digitalisierten Welt aufgewachsen, müssen sich an die neuen Kräfteverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt gewöhnen. Sie müssen sich digitalisierte Arbeitsweisen aneignen und dazu noch auf die Bedürfnisse der Jüngeren einlassen.

Mehr Wertschätzung und Benefits geben

Marleen Solle beobachtet in ihrem Betrieb bei den Älteren: „Hier gilt noch: Was man auf dem Papier hat, hat man auf der Hand und so den Überblick. Mein Vater ist auch noch von der Zeit geprägt, wo man froh sein konnte, wenn man Arbeit fand, über den Winter durchbezahlt wurde und das Geld pünktlich aufs Konto

Marleen Solle ist 26 Jahre alt und möchte den Familienbetrieb später übernehmen.

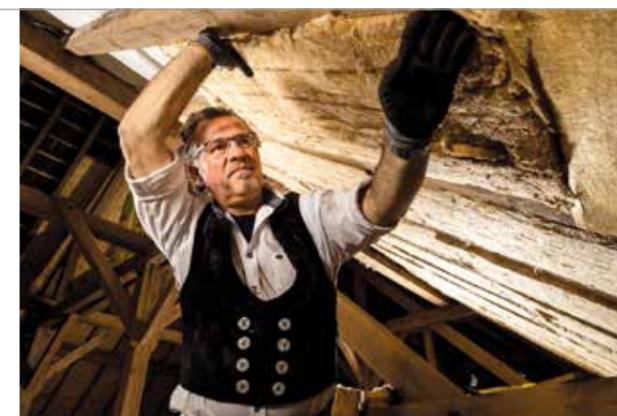


kam.“ Sie sieht das anders: „Ich möchte mehr Benefits geben. Das Betriebsklima, der gute Ton und die Wertschätzung geben den Ausschlag. Als es noch mehr Nachwuchs und Fachkräfte gab, war das nicht so. Dieser Wandel fällt den älteren Generationen, die früher niemand nach ihren Bedürfnissen und Befindlichkeiten gefragt hat, schwer. Wir Jüngeren sind einfühlsamer.“

Die junge Dachdeckermeisterin formuliert aber auch Kritik an der Arbeitseinstellung der jungen Leute. Sie gibt ein Beispiel: „Es gibt InteressentInnen, die Mitte 20 sind und keinen Führerschein haben. Da liegt es nicht am Geld, sondern daran, dass sie keine Lust auf die Anstrengung haben. Die besseren beruflichen Chancen reichen ihnen offenbar nicht als Ansporn. Es ist bequemer, mit dem E-Scooter zu fahren, da brauchen sie weder Führerschein noch einen Parkplatz.“

Kompromisse und Lösungen finden

In einem Betrieb mit vielen älteren Mitarbeitenden und zu wenig Nachwuchs sowie einem wirtschaftlichen Umfeld, in dem die Kosten einer Dacheindeckung schneller wachsen als das Einkommen oder die Vermögen der Kundschaft, sieht die junge Dachdeckermeisterin die Notwendigkeit von Kompromissen. „Wenn wir höhere Löhne zahlen, steigen die Kosten unserer Leistungen. Mein Vater sagt: ‚Das wird für die Kundschaft zu teuer.‘ Ich will mit ihm zusammen Lösungen finden und zufriedene Mitarbeiter haben. In der Digitalisierung sind wir auf einem guten Weg, es geht Richtung digitales Aufmaß. Wir müssen das nach und nach angehen, denn noch bin ich voll auf der Baustelle tätig und ich brauche erst mehr Einarbeitung im Büro.“



Robert Solle, fotografiert für die Kampagne „Helden der Dämmung“.

Eine 4-Tage-Woche würde den Betrieb vor große Herausforderungen stellen, das sieht nicht nur ihr Vater Robert so: „Im Winter haben wir Probleme, überhaupt auf acht Stunden am Tag zu kommen“, gibt Marleen Solle zu bedenken. „Im Sommer arbeiten wir sowieso schon länger und können das nicht ausweiten, um den freien Freitag reinzuholen. Die 4-Tage-Woche würde daher auf eine Arbeitszeitverkürzung hinauslaufen. Es gibt Betriebe, die das machen. Aber unsere Auftragslage ist zu hoch, wir kriegen da unsere Arbeit nicht gemacht.“

Die beste Werbung für Betrieb und Beruf

Um mehr guten Nachwuchs zu finden, würde Marleen Solle gerne ein Imagevideo drehen – zusätzlich zur Werbung über

Instagram, wo sie einen Kanal für den Betrieb und unter dem Namen Roofing Girlz einen zweiten, sehr erfolgreichen mit ihrer Freundin und Dachdeckermeister Carolin Martin führt. Doch Vater Robert ist nicht überzeugt. So bleibt es vorerst bei Besuchen und Werbung an Schulen und am Berufskolleg Niederberg in Heiligenhaus. Zudem ist Marleen Solle als Repräsentantin ihres Berufes bei der Presse und Werbekampagnen der Industrie gefragt.

Freude an der Arbeit – Stolz auf das Geschaffene

Für die junge Dachdeckermeisterin sind die wirklich guten Gründe für einen Berufsweg im Dachdeckerhandwerk die Freude an der handwerklichen Arbeit, der Stolz auf das Geschaffene und der Spaß bei der Teamarbeit. „Die, die im Büro arbeiten, werden nicht auf ihre Arbeit zurückblicken und sich sagen: ‚Also dieses Angebot, das ich damals geschrieben habe, das war toll und hat total viel Spaß gemacht!‘ Ich als Dachdeckerin kann mit der Familie, mit Freunden und Freundinnen durch die Stadt gehen und sagen: ‚Da habe ich mitgearbeitet. Das haben wir gemacht!‘ Man unterschätzt oft, wieviel das einem gibt.“

Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben
NELSKAMP

PV-Installation mit BonnSolar

„Immer eine Idee mehr!“ Mit diesem Motto gewinnt der Betrieb Jacobi Dächer & Gerüste Kunden und Vertrauen. Mit 56 Mitarbeitern ist das Unternehmen seit fast 100 Jahren auf den Dächern zwischen Köln und Koblenz unterwegs. Die neueste Idee: Eine gemeinsame Gründung mit einem Elektrobetrieb. BonnSolar bietet im Bereich Photovoltaik alle Leistungen aus einer Hand und in einem Team.

Gute Ideen hatte der Betrieb schon immer für die Kunden, aber stets auch für sich selbst umgesetzt, so etwa beim Wandel der Bauklempnerei zum Dachdeckerbetrieb, dem Aufbau des Gerüstbaus als zweitem Standbein, der Entwicklung eines dritten Bereiches mit Fassadenbau und schließlich der Umsetzung ökologischer Bautechniken. Dabei hat der Betrieb stets vorausahnend neue Trends erkannt und immer mit einer Idee mehr in den Betrieb integriert.

Verunsicherte Kunden kompetent an die Hand nehmen

Dass die Klimawende und inzwischen wiederum neue Techniken und Produkte die Welt des Dachdeckerhandwerks tangieren, hat der Betrieb schnell erkannt. Auch wie schwierig es für Kunden ist, bei der Installation von Photovoltaikanlagen, neuer Heiztechnik und Dacheindeckung Aufträge an verschiedene Firmen aus unterschiedlichen Gewerken zu vergeben. Zur großen Verunsicherung über unklare Gesetzesvorgaben und schwer verständliche Förderrichtlinien kommt die Desorientierung der Hauseigentümer hinzu, wohin sie sich mit welcher Frage in Sachen Dachsanierung, PV-Anlagen und Dachbegrünung wenden können.

Auf vielen Baustellen hatte Jacobi Dächer & Gerüste, Mitgliedsbetrieb der DEG Alles für das Dach eG, bereits mit der Elektro Enzinger GmbH zusammengearbeitet. Und weil viele Tandem-

BonnSolar hat auch schon PV-Module an der Hausfassade realisiert.



Auch eine wichtige Arbeit: Die abschließende Reinigung der PV-Module.

Installationen von PV-Anlagen so gut funktioniert haben, nahm bald der Gedanke Form an, ein gemeinsames Unternehmen zu gründen, um für Dach-, Elektro- und Photovoltaikinstallationen beziehungsweise -arbeiten ganzheitliche und gewerkübergreifende Leistungen anbieten zu können.

Alles aus einer Hand für die Kunden

Mit den beiden Unternehmen als Gesellschafter wurde die Firma BonnSolar GmbH & Co. KG als gemeinsames Start-up gegründet. BonnSolar bietet PV- sowie Haustechnik an und führt die Befriedigung von Kundenansprüchen in diesem Bereich aus ihrem „Stiefmütterchen-Dasein“ heraus, wie es Juniorchef Frederik Jacobi beschreibt. „Wir wollen Kunden alle Leistungen von drei Unternehmen aus einer Hand bieten. Die Wege werden für die Hauseigentümer und Bauherren kürzer, einfacher und vor allem verständlicher. Die konkurrierenden Erwartungen

Gründächer unterstützen die Abkühlung der Photovoltaikmodule.



PV-Montage auf dem Steildach: Mitarbeiter von BonnSolar im Einsatz.

und Leistungen fallen nicht nur weg, sondern es entstehen auch neue und bessere Ideen daraus.“

Vielfältige Synergieeffekte zwischen den Gewerken

Tatsächlich profitieren alle von dieser Art der Unternehmenskonzeption. Die beteiligten Unternehmen, die Auftraggeber und schließlich das Klima. Der Elektromeister kam von der „Elektro Enzinger GmbH“. Aus beiden Gesellschafterbetrieben wechselten jeweils zwei Mitarbeiter in das neue Unternehmen. Dabei wurde gleichermaßen auf Know-how und Erfahrung sowie auf Innovationsgabe geachtet. Ein Mitarbeiter von Jacobi Dächer & Gerüste ist seit 35 Jahren im Betrieb und hat mehr als ein Drittel der langen Firmengeschichte mitgestaltet: ein echter Allrounder, der jetzt bei BonnSolar von einem jüngeren Mitarbeiter unterstützt wird. Auch vom Geschäftspartner kamen zwei erfahrene Kräfte in das Gemeinschaftsunternehmen, das Nils Steinhauer als neu angeworbener Betriebsleiter führt. Er hat sich als Quereinsteiger schnell eingearbeitet und bewährt. Weitere Mitarbeiter werden gesucht, wie auf der Homepage und auf Instagram zu lesen ist.

Qualität und langlebige PV-Lösungen stehen im Fokus

Die drei Unternehmen überschneiden sich kaum mit ihren jeweiligen Geschäftsbereichen, vermeiden auf diese Weise aber viele Sollbruchstellen an den Schnittpunkten. BonnSolar setzt vor allem auf Qualität sowie langfristige, haltbare und damit nachhaltige Lösungen. Es geht nicht vordergründig darum, preiswerte Angebote unterbreiten zu können, sondern Kunden mit guten, vernetzten Leistungen aus einer Hand zu versorgen. Auf diese Weise ist es leichter, etwa eine Dachsanierung durchzuführen oder auch einen Bleianschluss zu erneuern und mit einer PV-Anlage zu kombinieren.

Mit der neuen Firma wurde auch vieles neu gedacht. Hier werden innovative Ideen entwickelt, nicht nur Standard umgesetzt. Beispielsweise hat

BonnSolar bereits eine vertikale PV-Anlage an einer Fassade realisiert.

Zukunftsfeld: PV-Anlage mit Dachbegrünung

Dachbegrünungen mit Materialien des Herstellers Bauder in Verbindung mit Photovoltaik sind aktuell ebenfalls ein Thema. Denn PV-Module verlieren schon ab 30 Grad Außentemperatur an Leistung. Ein kühlendes Gründach verhindert die Überhitzung der Module. Auch bei dieser Leistung ist es wichtig, dass Dachdecker und Elektriker eng kooperieren. Und das läuft natürlich reibungslos, wenn Mitarbeiter aus beiden Gewerken in einem Team arbeiten. PV und Dachbegrünung haben noch nicht viele Kunden auf dem Schirm. Diese effektive Kombination wird aber mit großer Wahrscheinlichkeit immer stärker in den Fokus rücken.

Selbstverständlich gehört heute zum Thema Photovoltaik auch die neue Heiztechnik mit Wärmepumpen. Dafür arbeiten die Partner mit Heizungsbauern zusammen. Was sich daraus und der Integration von Speichertechnik – von deren Leistungsfähigkeit Frederik Jacobi bislang noch nicht ganz überzeugt ist – entwickeln lässt, wer weiß ...? Den Aufbruch in eine neue Zeit hat er vollzogen: mit der Gründung von BonnSolar.

Text: Rainer Sander, Fotos: Simon Wegener | nh



Verhalten positiver Ausblick nach Einbruch

Die Nachfrage nach Flachdach-Abdichtungen in 2023 ist im Vergleich zum Vorjahr um rund 17 Prozent gesunken. Insgesamt konnten von den Herstellern 132,4 Millionen Quadratmeter Abdichtungsbahnen ausgeliefert werden. Diese Menge entspricht in etwa einer abgedichteten Flachdachfläche von 60 Millionen Quadratmetern.

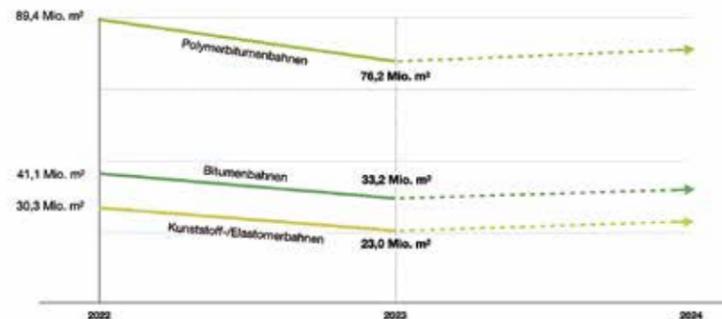
Trotz des Einbruchs, der dem Trend in der Baubranche folgt, blickt der Industrieverband Dach- und Dichtungsbahnen (vdd) in seinen jüngst vorgelegten Marktdaten 2023 verhalten positiv auf das aktuelle und das kommende Jahr. Das gilt auch für den größten Player in dieser Branche, das Familienunternehmen Bauder. So erklärte Geschäftsführer Tim Bauder in einem Pressegespräch auf der Messe Dach+Holz: „Wir glauben mittelfristig an den Markt und erwarten nach dem historischen Einbruch in den letzten beiden Jahren für 2024 wieder einen leichten Aufwärtstrend.“

Bauder erwirtschaftete 2023 einen Umsatz von 1,054 Milliarden Euro, was einen geringen Rückgang gegenüber den 1,079 Milliarden Euro im Vorjahr bedeutet. Das Unternehmen beschäftigt europaweit 1500 Mitarbeiter, der Exportanteil liegt inzwischen bei 47 Prozent, wobei Bauder zukünftig noch europäischer werden möchte. Ein Beleg dafür sind die hohen Investitionen in neue Produktionsstandorte, darunter das erste französische Werk im elsässischen Axioparc.

Markt wird besser sein als die Stimmung

Tim Bauder sieht bei den Marktteilnehmern aufgrund des Abwärtstrends eine große Nervosität. „Aber der Markt wird besser sein als die Stimmung. Es gibt weiter gut gefüllte Auftragsbücher bei den Dachdeckern und Zimmerern. Zudem ist das Flachdach nicht so stark von der Baukrise betroffen.“ Weiterhin liege die größte Herausforderung für die Dachungsbranche darin, genug Fachkräfte zu finden.

Die drei Bauder-Geschäftsführer von links: Jan, Tim und Mark Bauder.



Was die Produkte angeht, sieht man bei Bauder im Bereich Flachdach die PU-Dämmstoffe weiter auf dem Vormarsch gegenüber der Abdichtung. Beim Steildach steht die Aufsparren-Wärmedämmung im Fokus, wo bei der neuen Variante von BauderECO der Anteil fossiler Rohstoffe von ehemals 100 auf rund 20 Prozent gesenkt wird. „Die chemische Industrie nimmt diese Herausforderung an“, erläuterte Tim Bauder. Da gehe es um Themen wie Kunststoffe aus Biomasse oder das Recycling der Platten für neue Rohstoffe.

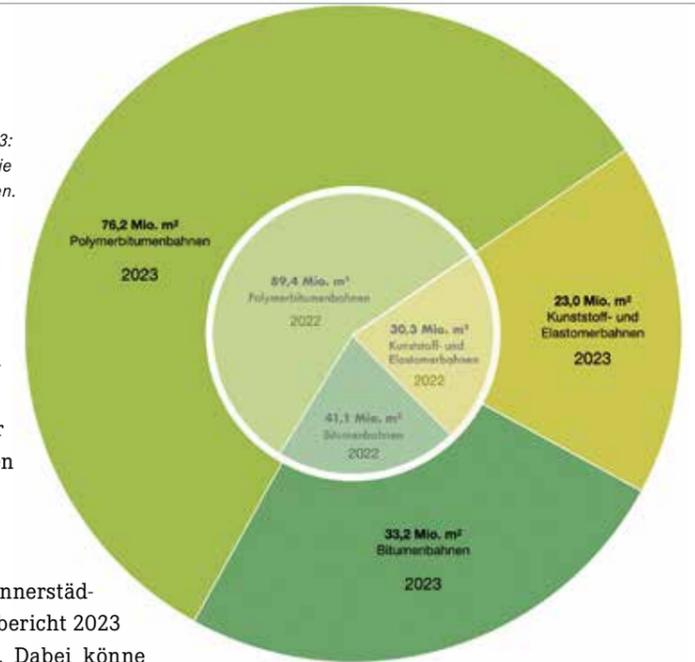
Fokus auf dem Nutzdach

Das Motto von Bauder: Nutze dein Dach! Dabei geht es darum, dass Flachdächer auch als Lebensräume dienen können, etwa durch Dachbegrünung, wo Bauder nach zwei schwierigen Jahren wieder einen leichten Aufwärtstrend erwartet. „Die Dachdecker machen mehr Gründächer“, erläuterte Tim Bauder. Hinzu kommt natürlich das Thema PV-Anlagen, auch in Kombination mit einer Dachbegrünung. Bauder hat hier schon länger die Komplettlösungen für das Flachdach im Sortiment.

Ob Sanierung oder Neubau: Genutzte Flachdächer haben großes Potenzial, einen Beitrag zum Klimaschutz und zugleich ökonomische Anreize zu bieten. Das betont auch der Verband vdd. Daher gelte es, den Blick gewerblicher, öffentlicher und privater Bauherren auf die Varianten genutzter Flachdächer und deren ökologische und ökonomische Chancen zu lenken. Das kann ein Energiedach mit aufge-

Text: Knut Köstergarten; Fotos: vdd, Bauder

Flachdach Marktdaten 2023: Umsatzzahlen aufgefächert für die verschiedenen Abdichtungsbahnen.



ständeter Photovoltaikanlage sein oder eben in Kombination mit einer kühlenden Dachbegrünung. Letztere lässt sich auch ausbauen zu einem Retentionsdach, um Wasser zwischenspeichern zu können – insbesondere in urbanen Räumen – und Schäden durch Starkregen zu reduzieren.

Dachaufstockung mit Flachdach

Bleibt noch das Thema Dachaufstockung. Insbesondere innerstädtischer Wohnraummangel lasse sich laut vdd Marktdatenbericht 2023 durch Aufstockung von Flachdachflächen entschärfen. Dabei könne der entstandene Raum vermietet oder verkauft werden. Dafür braucht es aber baupolitische Verlässlichkeit und Klarheit, auch im Bereich der Fördergelder, um den stetig wachsenden Bedarf zu decken. Dabei sieht der vdd im Wachstumschancengesetz der Bundesregierung, das Unternehmen steuerlich und bürokratisch entlasten und mit dem zugleich die Rahmenbedingungen für Investitionen und Innovationen verbessert

werden sollen, ein positives Signal. Wenn diese und weitere verbesserte Rahmenbedingungen mit der nötigen Planbarkeit und Verlässlichkeit real werden, stehen die Zeichen laut vdd für eine Belebung des Flachdachmarktes auf grün.

KLÖBER

Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

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

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





#Dachentdecker

In Deutschland gibt es rund 1500 km² ungenutzter Dachflächen, die wir nutzen können, und müssen, um unsere hohen Klimaziele und mehr Lebensqualität zu erreichen.

Betrachten Sie mit uns das Dach als Beginn unendlicher Möglichkeiten: für unser Leben, unser Klima, den ganzen Planeten. Dächer können zur Lunge der Städte werden und Hitze, schädliche Stickoxide und CO₂ reduzieren.

Dächer können zu aktiven Lebensräumen und erholsamen Grünflächen werden. Und zum regionalen Anbaugelände für Obst und Gemüse. Dächer können lebenswichtigen, günstigen Strom erzeugen und die Kosten- und Ökobilanz von Gebäuden verbessern. Dächer können alles sein, was wir aus ihnen machen.

BRAAS icopal VEDAG WOLFIN KLÖBER

Das können Dächer leisten – für uns und den Klimaschutz



Gründach –
bringen Sie ein Stück Natur auf Ihr Dach



Dachrendite –
lassen Sie Ihr Gewerbedach für sich arbeiten



Steildach –
profitieren Sie von unseren Steildachsystemen



Solar –
werden Sie unabhängig von steigenden Strompreisen



Rund 1500 km² ungenutzte Dachfläche in Deutschland sinnvoll nutzen



Schädliche Stickoxide und CO₂ reduzieren



Dach als Beginn der unendlichen Möglichkeiten entdecken



Durch günstigen Strom die Ökobilanz von Gebäuden verbessern



Dachflächen zu aktiven Lebensräumen und erholsamen Grünflächen werden lassen

#Dachentdecker

Gemeinsam mit Ihnen möchten wir das ungenutzte Potenzial von Dächern optimieren und daraus eine Chance für die Zukunft schaffen. Denn Dächer spielen eine wichtige Rolle im Kampf gegen den Klimawandel.



Hand in Hand tragen wir so zu einer lebenswerteren Zukunft für uns alle bei. Auch für kommende Generationen.

Für weitere Informationen einfach den QR-Code scannen und zum Dachentdecker werden.

Text und Bilder: BMI

Auf Mission Handwerksimage



Er ist Buchautor, hält Vorträge, moderiert eine eigene Sendung im Internet, gibt Interviews, taucht in zahlreichen Medien auf – die Rede ist von Dachdeckermeister Oliver Oettgen aus Kerpen bei Köln. Die Mission des 40-Jährigen: Er will das Image des Handwerks verbessern.

Der Unternehmer führt in Kerpen mit der Over Dach GmbH, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, seit 2009 einen alteingesessenen Dachdeckerbetrieb mit derzeit 43 Mitarbeitern. Er weiß, worüber er spricht. „Mit Fachkräftemangel habe ich selber konkret zu tun, und den Gegensatz zwischen dem schlechten Image des Handwerks und den Beteuerungen, wie wichtig doch das Handwerk für unser Land sei, kenne ich wie alle meine Kollegen.“

Genau dieser Gegensatz hat den Dachdeckermeister zunehmend genervt und ihm keine Ruhe mehr gelassen. Weil Oliver Oettgen ein großes Faible für die digitalen Medien hat und sich zu präsentieren weiß, legte er irgendwann einfach los. Vier Dinge gaben den Ausschlag für seine „Medienkarriere“: Positive Gemeinschaftserlebnisse 2021 und 2022 bei der Hilfe nach

der Ahrtal-Flutkatastrophe, die Diskussionen um den Wert des Handwerks, der akute Fachkräftemangel und die Tatsache, dass sein eigentlich schon ausgeschiedener Vater, seine Familie und sein Team ihm den Rücken freihalten im Handwerksbetrieb, damit er als „Handwerksdenker“ durchstarten kann.

„Machen ist besser, als nur zu reden“

Oliver Oettgen gibt ein Beispiel, was seiner Meinung nach im Handwerk schiefläuft: „Man versucht sich beim Fachkräftemangel dadurch zu helfen, dass man beim Kollegen die Leute abwirbt. Dann hat der aber wieder Lücken. Wir machen den Fehler, dass jeder für sich alleine an den Symptomen herumdoktert. Stattdessen müssen wir als Gemeinschaft auftreten und die Ursachen bekämpfen.“ Die sind nun mal unter anderem

Trommelt für das Image des Handwerks auch auf Vorträgen: Oliver Oettgen.

Oliver Oettgen führt selbst mit seiner Familie den Betrieb Over Dach GmbH.



Text: Kai-Uwe Böhm; Fotos: Oliver Oettgen, Jürgen Birniasch



Oliver Oettgen war als Moderator beim Workspace Nachhaltigkeit und Zukunft auf der Dach+Holz vertreten.

ein angekratztes Handwerksimage mit den daraus resultierenden Folgen. Viele Kollegen bestätigten ihm in Gesprächen, dass er mit seiner Sicht richtig liegt und es mehr gemeinsamer Anstrengungen bedarf – und Menschen, die sie umsetzen. Zu denen gehört Oliver Oettgen.

Der traute sich einfach und legte kurzerhand los, denn „konkret was machen ist immer besser, als nur drüber zu reden“. Schnell sei ein Baustein zum anderen gekommen: Erst trat Oliver Oettgen als Redner und Verfechter seiner Idee bei Zusammenkünften von Handwerkern auf. Themen waren unter anderem Lösungen und Strategien für Personalentwicklung und -gewinnung. Der Dachdeckermeister erwies sich schnell als jemand, der interessierten Betrieben konkret helfen kann. Er nahm sich die Zeit, die andere Handwerker im rauen Arbeitsalltag nun einmal nicht haben.

Buchveröffentlichung im Februar 2024

2023 tourte Oliver Oettgen regelrecht – bei Handwerkern, Schulen, Ausbildern, Banken, Verbänden, Medien. Gleichzeitig machte er sich daran, seine Gedanken, Erkenntnisse und Tipps in einem Buch zusammenzufassen. Im Februar 2024 ist es erschienen. In „Handwerksdenker und Influencer: Gemeinsam gegen den Fachkräftemangel“ beschreibt er nicht nur die Ursachen und Folgen des Fachkräftemangels, sondern bietet auf 286 Seiten auch konkrete Lösungsansätze und Strategien an. Aus dem Klappentext: „Dieses Buch ist ein Weckruf für alle, die blindlings der Digitalisierung hinterherlaufen, und ein Manifest für diejenigen, die das Handwerk als unverzichtbaren Pfeiler unserer Gesellschaft verteidigen.“

Eigene Sendung im Internet: „Handwerk spricht“

Hinzu kamen diverse Podcasts, eine zunehmende Berichterstattung über seine Mission in den Medien und schließlich sogar eine eigene Sendung im Internet auf dem Portal Kivvon. Bei „Handwerk spricht“ befragt Gastgeber Oliver Oettgen im Studio seine Gäste zu Themen, die viele Betriebe interessieren. So sprach er mit Zimmermeister Sascha Eilers über die Frage, ob Holz der Baustoff der Zukunft sei, und mit dem Orthopädietechniker Mi-



„Handwerksdenker“ Oliver Oettgen sucht die Öffentlichkeit, um etwas gegen den Fachkräftemangel zu bewirken.

chael Griesser über 40 Jahre Handwerkstätigkeit in einem Job, dessen Arbeit für manche Menschen überlebenswichtig ist. Viele Beiträge hatten bereits mehrere tausend Zuschauer.

„Dinge einfach schneller umsetzen“

„Mir geht es darum, einerseits das traditionelle Handwerk zu bewahren und andererseits moderne Ansätze hinein zu bekommen. Ohne die geht es künftig nicht mehr.“ Das Handwerk müsse sich zusammenschließen und „unternehmerischer denken“, im Notfall auch mal an Kammern und Verbänden vorbei. Wobei das aber gar nicht Oettgens Ziel ist: Er arbeitet im Moment sehr bewusst an Kooperationsmöglichkeiten mit seiner Kreishandwerkerschaft. „Ich hoffe, dass Kammern und Verbände sowie die von mir und Mitstreitern gegründete Bundesvereinigung Handwerksdenk:innen sich zukünftig gegenseitig befruchten. Die Kombination der jeweiligen Stärken kann den höchstmöglichen Mehrwert für das Handwerk bringen.“ Manchmal, so der Kerpener, müsse man Dinge einfach schneller umsetzen und „aus dem Bauch heraus“ starten, damit es vorangeht. Die Zeit drängt: Schon jetzt fehlen laut Oliver Oettgen 200 000 Fachkräfte im deutschen Handwerk.

Unterstützung für Kita-Aktion zum Handwerk

Bei seiner Mission für das Handwerk setzt Oliver Oettgen ganz unten an – bei Kindern im Kita-Alter. Er unterstützt seit April aktiv die Aktion „Kleine Hände, große Zukunft“, die Kinder im Vorschulalter auf spielerische und kreative Weise mit dem Handwerk vertraut machen will. Dies geschieht etwa durch den Besuch von Handwerksbetrieben oder Workshops, die direkt in den Kitas stattfinden. „Kinder können dabei HandwerkerInnen bei ihrer Arbeit beobachten und selbst aktiv werden“, so der Kerpener. „Das ist ein starker Ansatz, um das Handwerk schon ganz früh positiv in den Köpfen zu verankern. Von jedem Hardcover-Exemplar meines Buches spende ich deshalb einen Euro für dieses Projekt.“

Ein Jahr als Mister Handwerk

Es ist ein aufregendes Jahr, auf das Tarek Legat zurückblickt. Kurz nach seiner Wahl zum Mister Handwerk des Jahres 2023 wurde der Dachdeckermeister auch noch zum Botschafter des Coburger Landes ernannt, startete zu einer mehrmonatigen Work-and-Travel-Reise nach Kanada und gründete schließlich sein eigenes Unternehmen.

Das war schon alles ganz schön turbulent“, sagt der 26-Jährige rückblickend. „Ich habe ganz viel Positives erlebt, aber auch viel Auf und Ab.“ An den Moment vor gut einem Jahr, als er im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse in München zum Mister Handwerk 2023 gekürt wurde, kann sich Tarek Legat noch genau erinnern. „Das war total verrückt“, erzählt er. „Ich stand da und konnte gar nicht glauben, dass tatsächlich mein Name aufgerufen wurde.“ Entsprechend groß sei die Freude gewesen – zumal er im Vorfeld viel Arbeit in die Bewerbung gesteckt habe. „So richtig realisiert habe ich das alles erst später, als ich nach Coburg zurückkam. Da habe ich dann gemerkt, dass ich schon auch ein bisschen stolz auf meinen Erfolg bin.“

Über Nacht bekannt

Zurück in seiner Heimat ging der Trubel so richtig los. Durch die mediale Berichterstattung wurde Tarek Legat plötzlich auf der Straße von Fremden erkannt und als Mister Handwerk begrüßt. Das sei anfangs durchaus gewöhnungsbedürftig gewesen: „Aber irgendwie auch cool, dass das so viele mitbekommen haben.“ Noch während der Preisverleihung hatte er sich vorgenommen, bei jeder sich bietenden Gelegenheit positive Werbung für das Handwerk machen zu wollen.



Mit seinem eigenen Betrieb übernimmt der Dachdeckermeister auch vielfältige Reparaturarbeiten.



Fototermin mit seinen beiden Mitarbeitern auf dem Steildach: Tarek Legat (vorne).

Einladungen zu den unterschiedlichsten Events, Abendveranstaltungen, Berufsmessen, dazu Interviewanfragen von regionalen Medien und Fachpublikationen: Es gab eine Menge zu tun für den 26-Jährigen. „Ich habe mir immer wieder die Zeit genommen, über mich und meinen Beruf zu sprechen“, berichtet Tarek Legat. Dabei sei es ihm vor allem um die gute Sache gegangen: „Jeder Handwerker weiß, dass wir viel zu wenig Wertschätzung bekommen für das, was wir täglich leisten. Ich wollte meinen Beitrag dazu leisten, das Handwerk in ein neues Licht zu stellen und junge Leute zu begeistern.“

Botschafter des Coburger Landes

Besonders gefreut hat es Tarek Legat, dass ihn seine Heimatstadt direkt im Anschluss an die Wahl zum Mister Handwerk zum Botschafter des Coburger Landes ernannt hat. Seine Aufgabe in dieser

Text: Anne-Katrin Wehrmann; Fotos: Dachwerk Legat

Tarek Legat in luftiger Höhe in seiner beruflichen Heimat rund um Coburg.

Funktion: nicht nur das Handwerk, sondern auch die Region Coburg nach außen zu vertreten. Vor ihm hatten erst fünf weitere Menschen diesen Ehrentitel erhalten. „Das war eine Riesenauszeichnung, mit der ich überhaupt nicht gerechnet hatte“, berichtet er. Ehrensache, dass er zusagte, bei jeder sich bietenden Gelegenheit also nicht nur vom Handwerk, sondern auch von seiner Heimatregion zu erzählen.

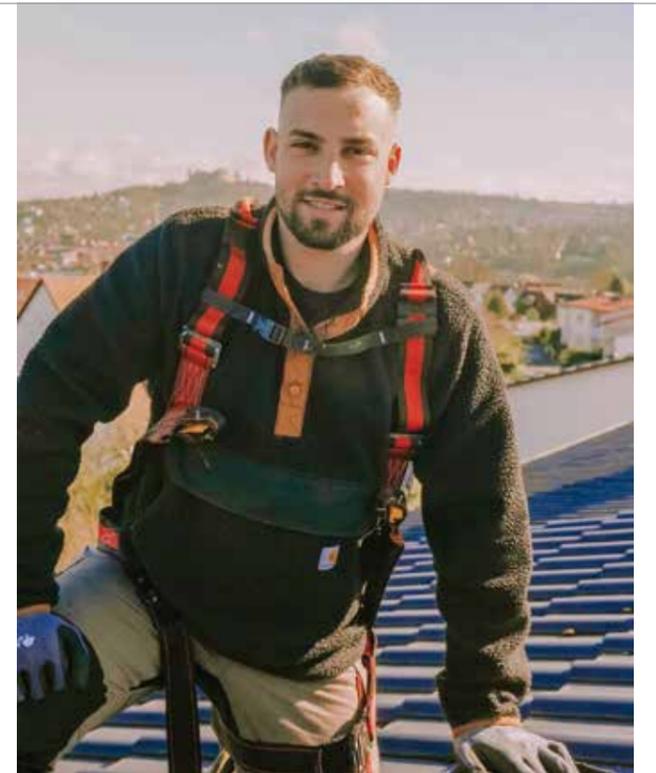
Weg über Kanada zum eigenen Betrieb

Doch das war noch lange nicht alles, was den 26-Jährigen in den vergangenen Monaten beschäftigt hat. Neben seinen repräsentativen Aufgaben arbeitete er auch intensiv an der eigenen Zukunft. „Kurz nach der Wahl zum Mister Handwerk 2023 habe ich mich für einen persönlichen Neuanfang entschieden“, erzählt er. „Ich habe unseren Familienbetrieb verlassen, weil ich mich selbst beweisen und mein eigenes Ding machen wollte.“ Auf der Suche nach Klarheit reiste Tarek Legat zunächst für mehrere Monate nach Kanada, wo er als Handwerker arbeitete und andere Arbeitsweisen kennenlernte. „Ich wollte mich und meine Träume neu finden. Als ich dort war, wurde mir klar: Ich möchte meinen eigenen Betrieb gründen und mein eigener Chef sein.“

Und auch das hat er geschafft. Seit Anfang dieses Jahres ist er Inhaber von Dachwerk Legat und bietet mit seinem Betrieb als klassischer Allrounder alle Arbeiten rund ums Dach an. Sein Material bezieht er dabei von der DEG Alles für das Dach eG. Weil der Start nach seiner eigenen Aussage „überragend“ verlief, konnte er schon nach kurzer Zeit zwei weitere Dachdecker fest einstellen. Und auch wenn er anfangs nicht damit gerechnet hatte, wie viel Büroarbeit mit der Gründung und Leitung eines Betriebs verbunden ist: Die Entscheidung für die Selbstständigkeit sei für ihn absolut richtig gewesen. Tarek Legat: „Ich profitiere von meiner langjährigen Erfahrung – aber darüber hinaus auch von meinem Titel Mister Handwerk und der Bekanntheit, die damit verbunden war und ist.“

Viele neue Erfahrungen

Sein Fazit nach einem Jahr als Mister Handwerk: „Absolut positiv“, betont Tarek Legat. „Das war eine mega aufregende Zeit, in der



„Ich erwarte noch viel von diesem Jahr.“

ich definitiv meinen Horizont erweitert habe.“ Zwar sei das zurückliegende Jahr nicht das einfachste für ihn gewesen: „Aber ich habe immer mein Bestes gegeben. Und viele haben mir gesagt, dass ich stolz sein kann auf das, was ich erreicht habe.“ Unter anderem nehme er aus dieser Zeit für sich mit, viele neue Erfahrungen gesammelt zu haben und als Persönlichkeit gewachsen zu sein. „Am Anfang war ich noch etwas schüchtern“, erinnert er sich, „aber jetzt habe ich kein Problem mehr damit, vor vielen Menschen zu reden.“

Die Aussichten sind gut

Dass er ein durchaus extrovertierter Typ ist, wird auch daran deutlich, dass er die sozialen Medien aktiv bespielt. „Durch meine Auftritte als Mister Handwerk habe ich gemerkt, dass mir die Arbeit mit der Kamera viel Spaß macht“, sagt Tarek Legat. „Darum möchte ich künftig in den sozialen Medien noch aktiver werden.“ Darüber hinaus laufen aktuell zwei oder drei größere Medienprojekte, über die er allerdings zum jetzigen Zeitpunkt noch nichts sagen kann. Aber so viel sei klar, meint er voller Überzeugung: „Ich erwarte noch viel von diesem Jahr.“



Tarek Legat (Mitte) ließ es sich nicht nehmen, die Dach+Holz 2024 in Stuttgart zu besuchen.

Neuer Plattenbau mit moderner Technik



Alle Welt klagt, dass das Bauen immer teurer wird und dass deshalb viel zu wenig bezahlbarer Wohnraum entsteht. Gefordert ist dann immer wieder der Staat, der weitere Milliarden in die Fördertöpfe pumpen soll. Wie es anders gehen könnte, zeigen Projekte im seriellen Holzbau, die mithilfe digitalisierter Prozesse und Standardisierung die Bauzeiten stark verkürzen und die Kosten reduzieren.

Das Potenzial ist riesig: Eine Studie des McKinsey Global Institute von 2018 etwa zeigte auf, dass das Effizienzsteigerungspotenzial über die gesamte Wertschöpfungskette im Baugewerbe durch den Einsatz von Digitalisierung, Skalierung und industrieller Fertigungsprozesse bei 30 bis 40 Prozent liegt. So führt eigentlich kein Weg am seriellen und digitalisierten Bauen vorbei. Und der serielle Holzbau ist ein Geschäftsfeld, das auch für Zimmereien als ausführende Betriebe für die Montage attraktiv werden könnte.

Weltweit größte Fabrik im seriellen Holzbau

Im großen Stil will die Nokera AG den seriellen Holzbau voranbringen, im Bereich der dringend benötigten Mehrfamilienhäuser, quasi als Plattenbau wie früher im Osten. So beschreibt es der MDR in einem TV-Beitrag. Es geht um die Schaffung bezahlbaren Wohnraums und deshalb ist auch die Politik sehr interessiert. In Möckern bei Magdeburg hat die Nokera AG die nach eigenen Angaben weltweit größte Fabrik zur Produktion von Wohngebäuden in serieller Holzbaubauweise errichtet. Schon vor der Fertigstellung kamen die Bundesbauministerin Klara Geywitz (SPD) und der Ministerpräsident von Sachsen-Anhalt, Dr. Reiner Haseloff (CDU), zu Besuch. 700 Meter lang und 170 Meter breit ist die Produktionshalle, mit Fußbodenheizung, um eine möglichst gleichmäßige Temperatur zu schaffen. An den vier Produktionsstraßen werden Wand- und Deckenteile nicht wie bisher üblich in 38 Minuten, sondern in maximal zehn Minuten hergestellt.

Vorfertigung für Mehrfamilienhaus dauert nur einen Tag

Kaum zu glauben, was das heißt für die Vorfertigung eines Typenhauses mit 15 Wohneinheiten und vier Geschossen. „Wir fertigen die Holztafelbauwände in unserer Greenfactory in weniger als einem Arbeitstag“, erläutert Nokera auf Nachfrage. Und wie lange dauert die Montage auf der Baustelle? „Die Rohbaumontage eines besagten Typenhauses mit vier Geschossen dauert in der Regel 15 Arbeitstage. Der Trockenbau und die restlichen Innenausbauarbeiten benötigen nochmals rund 20 Arbeitstage.“

Der Nokera Ansatz ermöglicht kurze Bauzeiten und eine hohe Präzision. Die Fertigung der Wandelemente verläuft ausschließlich automatisiert mithilfe von Robotern. „Halbautomatisiert respektive mit maschineller Unterstützung fahren wir lediglich Prozesse wie den Einbau der Fenstersysteme, das Anhängen der vorgefertigten Fassade oder einzelne Qualitätsprüfungen“, heißt es bei Nokera. Vorteile sind ein hoher Qualitätsstandard, maximale Planungssicherheit und damit die verbundene Termin- und Kostentreue.

Text: Knut Köstergarten; Fotos: Nokera AG



Die Fertigung der Wandelemente verläuft ausschließlich automatisiert.

Maßgeschneiderte Konstruktionen

Mit ihren industriell gefertigten Systemkomponenten konzipiert und realisiert die Nokera AG maßgeschneiderte Wohnimmobilien, Quartiere, Kindergärten und Schulhäuser – schnell, wirtschaftlich, nachhaltig, lebenswert und schlüsselfertig. In Mannheim realisiert Nokera gerade ein modernes Quartier mit 400 Wohnungen auf dem Gelände einer ehemaligen US-Kaserne. „Wir rechnen für die beiden Baufelder mit einer Fertigstellungszeit von jeweils 12 bis 13 Monaten vom Rohbau bis zur schlüsselfertigen Abnahme“, erklärt Nokera.

Genehmigungsverfahren anpassen

Bereits 20 000 beauftragte Wohneinheiten stehen bei Nokera in den Büchern für die bundesweit vier Produktionsstandorte. Doch die Auslastung des neuen Standorts in Möckern liegt aktuell noch im niedrigen zweistelligen Prozentbereich. Das liegt einerseits an der Krise des Neubaus, andererseits aber auch an der ausufernden Bürokratie in den Bauämtern. Gab es in den 1990er Jahren noch rund 5000 Bauvorschriften, waren es 20 Jahre später schon über 20 000.

Zudem kocht bislang noch jedes Bundesland sein eigenes Süppchen. Das heißt für einen Hersteller wie Nokera und auch für das serielle Bauen generell, dass jeder neue Haustyp in jedem Bundesland neu zu genehmigen ist, obwohl Typengenehmigungen seit 2019 möglich sind. Wichtig wäre es, dass alle anderen Bundesländer eine einmal in einem Bundesland erteilte Typengenehmigung ohne weitere Prüfung übernehmen würden. Dann könnten die Baukosten stark sinken, weil ein beträchtlicher Teil von ihnen für Planung und Statik anfällt.



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

de.bmigroup.com/dachentdecker



Einblicke in die gut 3500 Quadratmeter große Produktionshalle mit leistungsstarker Stababbund-Anlage.



Hausbau mit Massiv-Holz-Mauern

Eine sowohl nachhaltige als auch einfache Alternative zur konventionellen Nassbauweise mit Stein und Beton ist der Gebäudebau mit Massiv-Holz-Mauern (MHM). Das Team der Hoch4 Holzbau GmbH & Co. KG betreibt im nordrhein-westfälischen Oelde ein modernes Werk zur Produktion der mehrlagigen Rohwandplatten, mit denen sich Holzhäuser in allen möglichen Größen und Formen errichten lassen. Bei der Umsetzung von Bauprojekten kooperiert der Betrieb mit regionalen Zimmereien.

Viele Bauherren sind dem Baustoff Holz gegenüber grundsätzlich positiv eingestellt“, sagt Malte Schürmann, Vertriebsleiter von Hoch4 Holzbau. „Sie wollen aber kein Haus mit hohlen Wänden, dichten Folien und Verklebungen.“ Da sind unsere Massiv-Holz-Mauern eine gute Alternative.“ Bei MHM handelt es sich um massive Mauern aus naturbelassenem Holz, die komplett ohne Leim und Chemie auskommen. Dabei werden die einzelnen Bretter Lage für Lage kreuzweise zu einer Rohwandplatte geschichtet, bis die gewünschte Stärke erreicht ist. Mit Aluminiumrillenstiften werden die einzelnen Schichten vernagelt und sorgen so für die nötige Stabilität.

Foto oben: Ein großer Anbau an ein denkmalgeschütztes Gebäude: Hoch4 Holzbau realisiert in Horn-Bad Meinberg eine dreigeschossige Kita mit Massiv-Holz-Mauern.

Foto unten: Betriebsleiter Matthias Böhmer (links), Fachberater Karsten Jütte von der DEG-Niederlassung Münster (Mitte) und Geschäftsführer Uwe Kastrup bei einem Treffen im Verwaltungsgebäude von Hoch4 Holzbau.



Neustart mit mehr Teamgeist

Gut 20 Jahre ist es jetzt her, dass der Maschinenbau-Unternehmer Hans Hundegger dieses Prinzip inklusive der zur Umsetzung benötigten Maschinen entwickelt hat. Heute gibt es an mehreren Standorten in Europa speziell konstruierte Fertigungslinien für Massiv-Holz-Mauern. Eine davon steht seit 2014 in Oelde. Ursprünglich als „MHM & Abbund Zentrum Oelde GmbH“ gestartet, übernahm im Januar 2022 der westfälische Kaufmann Reiner Müller das Geschäft von den damaligen Eigentümern. Unter der Regie des heutigen Geschäftsführers Uwe Kastrup veränderte sich vieles zum Positiven. Ein starker Teamgeist führte zu einer harmonischeren und effizienteren Zusammenarbeit. Die Belegschaft arbeitet heute in einem Umfeld, das von Vertrauen, Transparenz und gegenseitiger Unterstützung geprägt ist. Der neue Teamgeist hat auch die Produktivität und Innovationskraft des Unternehmens gesteigert.

Text: Anne-Katrin Wehrmann; Fotos: Hoch4 Holzbau GmbH & Co. KG

Neben einem geräumigen Bürogebäude befindet sich auf dem Betriebsgelände die gut 3500 Quadratmeter große Produktionshalle mit leistungsstarker Stababbund-Anlage. „Wir produzieren hier Massiv-Holz-Mauern und haben eine eigene Zimmerei“, erläutert Betriebsleiter Matthias Böhmer. Wer ein Haus bauen möchte, kann das komplett von Hoch4 Holzbau planen, produzieren und aufstellen lassen. „Auf dem Bau kümmern wir uns dann um alles, was mit Holz zu tun hat, und übernehmen auf Wunsch die Dämmung mit ökologischen Dämmstoffen.“

Intensive Planung – kurze Bauphase

Für den Innenausbau kommen andere Gewerke mit ins Boot, mit denen im Vorfeld schon intensive Abstimmungen stattgefunden haben. Denn egal ob Bodenplatte, Fenster, Fassade, Elektrik, Heizung oder Sanitärleitungen: „Im Prinzip muss alles schon einmal durchdacht sein, bevor wir hier auf den Knopf drücken“, erläutert Böhmer. „Bei uns ist die gesamte Wand-Installationsebene. Die benötigten Schlitz- und Aussparungen müssen wir direkt bei der Produktion mit einfräsen.“ Die Planung eines MHM-Hauses ist daher etwas aufwendiger als bei klassischen Bauprojekten. Dafür ist die Bauphase deutlich kürzer. „Wir brauchen weniger als eine Woche, ein Standard-Einfamilienhaus zu produzieren. Der reine Rohbau ist danach in ein bis zwei Wochen aufgestellt.“

Eine weitere Möglichkeit für Bauherren, zu einem MHM-Haus zu kommen, ist der Weg zum örtlichen Zimmerer ihres Vertrauens. „Wir produzieren auch für regionale Zimmereien und stellen ihnen den benötigten MHM & Stababbund zur Verfügung“, berichtet Malte Schürmann. Bestandteil solcher Kooperationen kann dann auch die planerische Vorarbeit sein – also zum Beispiel die Erstellung einer CAD-Zeichnung des Hauses. „Das ist immer individuell, aber grundsätzlich versuchen wir auch kleinste Zimmereien mit technischem Support in die Lage zu versetzen, so ein Gebäude zu errichten“, sagt er. „Und bei Bedarf stellen wir auch eine Richthilfe.“

Holz von regionalen Lieferanten

Gearbeitet wird fast ausschließlich mit Nadelholz, das überwiegend von regionalen Lieferanten stammt, vor allem von der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Münster, wo das Unternehmen auch Mitglied ist. Zwar wird im Vergleich zum Holzrahmenbau relativ viel Holz benötigt: „Aber die Massiv-Holz-Mauer wird aus Seitenware hergestellt“, betont Matthias Böhmer. „Das ist im Prinzip der Holzabfall im Sägewerk. Es wird also kein Baum extra gefällt, um eine MHM-Wand herzustellen.“ Ökologisch nachhaltig, individuell und mit guter Wärmedämmung: „Wir haben ein Bauprodukt, das die Kunden neugierig macht“, berichtet der Betriebsleiter. Trotz einer

herausfordernden Marktphase seien darum die Auftragsbücher aktuell gut gefüllt.

Komplexes Projekt: Dreigeschossiger Kita-Bau

„Neben kompletten Häusern sind auch Aufstockungen, Anbauten oder Gartenhäuser mit MHM möglich“, macht Malte Schürmann deutlich. Das einprägsamste Projekt der jüngsten Vergangenheit war nach seiner Aussage der Bau einer Kita im ostwestfälischen Horn-Bad Meinberg. „Da haben wir in der Innenstadt ein dreigeschossiges Gebäude errichtet.“

Bei dem Auftrag handelte es sich um einen Anbau an ein denkmalgeschütztes Gebäude, bei dem aufgrund städtebaulicher Vorgaben unterschiedliche Giebel und Dächer umzusetzen waren. „Das war sehr komplex und darum auch sehr spannend“, sagt Böhmer rückblickend. Herausfordernd war etwa, dass auf der Baustelle wenig Platz war und die Logistik deswegen reibungslos funktionieren musste. „Wir liefern unsere MHM immer auf Innenlader-Paletten“, erläutert der Betriebsleiter. „Dadurch entfällt das aufwendige Abpacken auf der Baustelle. Wir haben es so organisiert, dass die vollen Paletten immer just-in-time ankamen und der Lkw die leeren gleich wieder mitnehmen konnte.“

Optimistischer Blick in die Zukunft

Gut zwei Jahre nach dem Neustart blickt das Team von Hoch4 Holzbau optimistisch in die Zukunft. „Die Entwicklung der vergangenen Monate stimmt uns zuversichtlich“, sagt Malte Schürmann. Als positiver Effekt mache sich außerdem bemerkbar, dass ökologisches Bauen immer wichtiger werde. Für die Zukunft ist etwa geplant, verstärkt in den Geschosswohnungsbau einzusteigen und die Zusammenarbeit mit Zimmereien in der Region zu vertiefen. Für beides stehen die Aussichten laut Schürmann nicht schlecht.

Mit Ecken und Kanten und 28 Gauben

„Dachgauben sind zwar nicht immer Prüfungsfach, aber später in der Praxis musst du die Arbeit daran im Griff haben“, wurde Michael Heldt einst von seinem Berufsschullehrer ermahnt. Das war während seiner Lehrzeit in dem Betrieb, der Jahre später unter seinem eigenen Namen firmieren sollte: **Stickelmann & Heldt Dachdeckermeister GmbH**.

Dass Michael Heldt diese Worte beherzigt und weitergegeben hat, sieht man der fachgerechten Leistung seiner Mitarbeiter an, die aktuell eine Dachsanierung mit 28 Gauben ausgeführt haben. Dabei sorgen die Gauben nicht nur für mehr Licht durch Fenster, sondern verleihen dem Dachgeschoss auch eine besondere Note und steigern die Wohnqualität.

Wo die Lesum in die Weser mündet, liegt der beschauliche Bremer Stadtteil Vegesack. Direkt in der dortigen Innenstadt, an der Reeder-Bischoff-Straße, waren die Dachaufbauten in Form von Gauben, 500 Quadratmeter Flachdach, Steildach und Fassade zu erneuern. Dachfenster mussten ausgetauscht und die Entwässerungsanlagen komplett ersetzt werden.

„Durch zahlreiche Gauben und verschiedene Ebenen haben wir es hier mit vielen kleinen Zwischenräumen sowie Ecken und Kanten zu tun. Dabei ist viel Detailarbeit gefordert, was gute Planung und Sorgfalt voraussetzt“, erklärt Dachdeckermeister Michael Heldt. Das wird bei den Arbeitsschritten deutlich sichtbar. Vom Abriss und der Entsorgung von alten Dach- und Fassadenteilen an sind sich die Dachdecker gesellen ihrer Verantwortung für eine rundum dichte und wetterfeste Dachsanierung sehr bewusst.

Immer an der frischen Luft und obenauf. Dachdecker müsste man sein.



Fachlich beste Qualität abliefern

Die meisten von ihnen sind bereits jahrelang in dem Meisterbetrieb aus dem Bremer Westen tätig. „Schon in der Ausbildung lernt man, fachlich beste Qualitätsarbeit abzuliefern, wann immer sie gefordert ist“, erklärt Heldt. Dass diese Prämisse zum Konzept von Stickelmann & Heldt gehört, merkt man jedem Gesellen an, der hier auf dem Dach seine Arbeit macht. Gegründet wurde der Betrieb 1953. Michael Heldt begann dort 1978 seine Ausbildung, legte die Meisterprüfung ab und übernahm 1999 die Geschäftsführung, in der er seit Januar 2021 tatkräftig von Kjell Heldt und Oliver Ehrhardt unterstützt wird. Zum Mitarbeiterstamm gehören rund 18 Personen, darunter drei Auszubildende.

Sorgfalt, Geduld und Fachwissen gefragt

„So eine Dachsanierung benötigt ihre Zeit, denn es gibt unzählige kleine Ecken, in denen viel Fummelarbeit erforderlich ist. Das muss mit Sorgfalt, Geduld und vor allem Fachwissen angegangen werden“, meint Geselle Oliver Bolbrock. „Meistens arbeiten wir hier täglich mit drei bis fünf Kollegen gemeinsam auf dem Dach“, ergänzt er. Regenwetter, starker Wind, Schnee und Eis sorgten allerdings bei dem Projekt für Ausfallzeiten, zogen die Bauarbeiten in die Länge und bescherten den Bewohnern die Gerüste und Baustellenplanen länger als erwartet. Gut, dass die Büroräume im Erdgeschoss noch leer standen und die Dachdecker sich dort ihr geschütztes Pausendomizil einrichten konnten.

Gute Partner sind wichtig

Stickelmann & Heldt ist Mitglied der Dachdecker-Innung und langjähriges Mitglied der DENW. Letztere unterstützte den Betrieb für diese Dachsanierung mit guter Kalkulation bei

Entwässerungsrinnen werden vor Ort passgerecht zugeschnitten und gelötet. Der Geselle schneidet runde Ausschnitte in die Rinne und das Fallrohr wird direkt angesetzt und am Rand verlötet.



Text und Fotos: Henning Höpken

Optisch eine Augenweide. Eine Seite des Gebäudes nach Fertigstellung.



der Erstellung des Angebots und passgenauer Lieferung des kompletten Materials auf die Baustelle. Dazu gehörten das Dämmmaterial, die Bitumen- und Unterspannbahnen sowie das Metall von Rheinzink für die Gauben und der Flachdachziegel F12 Ü von Nelskamp, der sich an den Seiten unterhalb des Flachdaches anschließt. Seit über 25 Jahren ist Michael Heldt zudem auch als Privatperson Mitglied der DENW.

Beste Materialien für die Dachsanierung

Gegen Hitze und Kälte sowie für Energieeinsparung und gesundes Klima unter dem Dach wurde Bauder PIR SF Aufsparendämmung verarbeitet. Mit dem blauen Nagelband zwischen Dämmung und Holz wird dafür gesorgt, dass kein Wasser in die Dämmung eindringen kann. Die 28 Gauben wurden ebenfalls mit 140 Millimetern gedämmt und allseitig mit einer neuen Holzverschalung versehen. Eine spezielle braune Schalungsbahn schützt dabei die Seitenwände der Gauben. Die Verkleidung erfolgte mit HPL-Schichtstoffplatten. HPL steht dabei für High Pressure Laminate, das aus mehreren Lagen Papier und Harz besteht. Die einzelnen Platten wurden direkt auf der Baustelle ausgemessen und zugeschnitten. Dabei waren nicht nur große rechteckige Formen, sondern auch kleinere Platten für die Verkleidung von Rundbögen passgenau einzuarbeiten.

Abdichtungsbahnen und Lichtkuppeln

Auf dem Flachdach und den Flachdachgauben kam die Bauder kaltselbstklebende Dichtungsbahn TECK KSA Duo 35 zum Einsatz. Es handelt sich um die erste kaltklebende Abdichtungsbahn aus Spezial-Elastomer-Bitumen mit Träger aus Gittergelege und Glasvlies. Eine der beiden Nähte ist kaltselbstklebend, wäh-

rend die gegenüberliegende Naht für das Verschweißen sowohl mit Brenner als auch mit Heißluft ausgerüstet ist. So kann für eine Notabdichtungsfunktion kurzfristig die optimale Verbindung gewählt werden. Die komplette Dachentlüftung wurde erneuert und neue Lamilux Lichtkuppeln sorgen für Helligkeit unter dem Flachdach.

Passgenaue Entwässerung

Für die Dachentwässerung war insbesondere bei den Regengraben exakte Schneidearbeit erforderlich. Die Rinnen mussten für die Gauben vor Ort passgerecht zugeschnitten und mit kurzen Fallrohren zu den darunter angebrachten Haupttrinnen verbunden werden. Dazu schnitten die Dachdecker des Betriebs kreisrunde Öffnungen in die Rinne, setzten das Fallrohr dort direkt an und verlöteten die Teile fest und dicht miteinander.

140 Millimeter Dämmung auch für die Gauben unter der Holzverschalung.



Apple Watch gewinnen!



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

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

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

Einsendeschluss ist der 13. September 2024.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

Der Gewinner

Das Bilderrätsel aus dem letzten Heft (I/2024) hat Lutz Steinbach von der Bock Industriebedachungen GmbH aus Moringen richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch.

Herzlichen Glückwunsch!

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

IMPRESSUM

Das DACH 21. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Kai Uwe Bohn, Henning Höpken, Rainer Sander, Anja Streiter, Anne-Katrin Wehrmann

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Frauke Manniga, www.foerdelektorat.de

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

Daumen hoch für vier starke Marken



BMI vereint die vier führenden Marken für Steil- und Flachdachsysteme unter einem Dach. Damit Sie in allen Dachfragen beste Lösungen und besten Service aus einer Hand bekommen. Verlassen Sie sich darauf: Gemeinsam stemmen wir jede Ihrer Herausforderungen.

bmgroupp.de

DAS INTERVIEW MIT:

Jan Peter Hinrichs

Jan Peter Hinrichs ist seit 2016 Geschäftsführer des BuVEG – Bundesverband energieeffiziente Gebäudehülle. Er absolvierte eine Ausbildung als Zimmerer, studierte danach Holztechnik in Rosenheim und arbeitete am Fraunhofer Institut für Bauphysik, wo er die Allianz Bau leitete.



Warum wurde 2016 der BuVEG gegründet?

Die Grundidee war, die Bedeutung der Gebäudehülle mehr in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken und politisch zu verankern. Für die Gründung war es wichtig, dass im BuVEG sowohl Unternehmen als auch Verbände Mitglieder wurden, um schnell auf neue Themen reagieren zu können.

Was sind die Aufgaben des Verbandes?

Wir konzentrieren uns auf die politische Kommunikation. Es geht darum, die Wichtigkeit der Gebäudehülle herauszuarbeiten, gerade auch im Hinblick auf die Erreichung der Klimaziele und der Energiewende. Konkret begleiten wir Gesetzesvorhaben der Bundesregierung und geben dazu Stellungnahmen ab. Zum einen sind wir in Berlin ein wichtiger Ansprechpartner für die Politik. Zum anderen informieren wir die Öffentlichkeit über die Medien, etwa mit unseren Studien zu wichtigen Themen rund um die Gebäudehülle.

Welche Bedeutung hat der Bereich Dach für den BuVEG?

Das ist ein wichtiger Bereich für unseren Verband, wobei der Fokus bei unserer Sanierungsquote auf dem Steildach liegt. Wir würden uns sehr freuen, im Bereich Dach noch weitere Mitglieder zu gewinnen. Berücksichtigt wird es auf jeden Fall schon in unserer Kommunikation. Beispielsweise ist in den Berechnungen der Sanierungsquote das Dach als einzelnes Bauteil neben Fenster und Fassade vertreten.

Ihre Sanierungsquote hat viel Aufmerksamkeit erregt, oder?

Ja, das ist ein wichtiges Thema. Letztlich geht es ja darum, ob und wie wir die Klimaschutzziele 2030 noch erreichen können. Der Stand der Sanierungsquote ist ein zentrales Signal an die Politik und wird von den Parteien und Entscheidungsträgern ernst genommen.

Wir haben lange überlegt, wie wir die Sanierungsquote berechnen können, sodass sie eine verlässliche Annäherung an die Realität der energetischen Sanierung bietet und sich Tendenzen ableiten lassen. Wir haben dafür B+L Marktdaten beauftragt, die über Herstellerdaten von verkauften Materialien verfügen und Marktbeobachtungen über verschiedene Wege durchführen und validieren. Dieser Absatz an Bauprodukten wird in ein Verhältnis zu den Außenflächen gesetzt.

Was sind Gründe für die sinkende Sanierungsquote?

Wir sehen vor allem die hohen Zinsen und Energiepreise als Ursachen. Der Neubau ist eingebrochen und die Genehmigungen nehmen stark ab. Dies wird sich dann 2025 weiter auswirken. Zudem sind die Hausbesitzer massiv durch die Diskussionen rund um das Gebäudeenergiegesetz und die ständigen, teilweise sehr kurzfristigen Änderungen bei den Förderbedingungen verunsichert. Wir brauchen dringend Impulse von der Politik.

Wie könnten diese Impulse aussehen?

Es braucht eine verlässliche und gut ausgestattete Förderung für die Sanierung der Gebäudehülle. Aktuell ist zum Beispiel nicht zu verstehen, warum ein individueller Sanierungsfahrplan (ISFP) benötigt wird, um 20 statt 15 Prozent Förderung zu erhalten. Das ist eine Ungleichbehandlung, denn wer eine neue Heizung einbaut, hat diese Staffelung für die Förderung nicht. Für genauso wichtig halte ich es, besser zu kommunizieren, worin die Vorteile einer Sanierung liegen, nämlich dass sich die Investition durch Energieeinsparung und Wertsteigerung der Immobilie rentiert, aber auch deutlich mehr Wohnkomfort bringt.

Wie wichtig ist das Thema Dachaufstockung?

Das Potenzial für zusätzlichen Wohnraum im Bestand ist riesig. In diesem Bereich darf die Politik nicht zögern, für die entsprechenden Rahmenbedingungen zu sorgen. Dies bietet zudem die Möglichkeit, Fachkräfte in der Baubranche zu halten, die wegen der Neubaukrise um ihre Jobs bangen müssen.

Text: Knut Köstergarten; Foto: BuVEG

Solarcarport? Nur vom Spezialisten!

Wir unterstützen Ihr Solarcarport-Projekt.
Vertrauen Sie auf echte Spezialisten und erfahrene Experten.



**AUTAQ
Montagevideo**

Nutzen Sie unser Montagevideo als praktische Carport-Bauanleitung. Einfach den QR-Code scannen:



Hochwertig & vielseitig

- Statisch zugelassene Dachlösung mit integrierten Solarmodulen
- Alu-Carport mit hohem optischen Anspruch
- Bedarfsgerechte Lösungen vom Solarcarport nach Maß bis zum Reihen-Solarcarport für Firmenflotten
- Alu-Profile und Solarmodule „Made in Germany“
- Ertragreich dank hochwertiger Solarmodule

Praktisch & professionell

- Support bei der Planung und Montage
- AUTAQ Konfigurator für die Berechnung der Maße und Kosten
- Montagevideo und Montageanleitung
- Anlieferung mit eigenem Fuhrpark
- LV-Texte für Ausschreibungen vorhanden
- Absolut montagefreundlich durch Modulbauweise

Extrem maßhaltig
und schnell verlegt



ZUKUNFT BAUT AUF DACHSTEIN

„Weil jeder Stein und jeder Handgriff sitzt.
Absolut passgenau.“

Das Dachsystem, das Ihre Kunden überzeugt – Sie haben es in der Hand.

Mehr erfahren unter www.bmigroup.com/de/zukunftdachstein/profis



BRAAS