

# das dach



## Konjunktur: Gute Aussichten für Dachdecker

**Ausbildung:** Bundesentscheid Dachdecker | **Serie Quereinsteiger:** Benjamin Wichern

**Aus der Praxis:** Rarität Legschieferdach | **Trends:** Betriebe kooperieren

## Sitaleicht eingebaut. Entdecke hier unsere neuen Einbauvideos.

**Digitale Montagehilfe.** Flachdachentwässerung leicht gemacht. Das ist unsere Motivation. Daher gibt es jetzt eine Reihe neuer Videos, die den Einbau der Produkte Step-by-Step erklären. Einmal gesehen, wird der Einbau der sowieso auf Arbeits erleichterung ausgerichteten Produkte und Systeme noch einfacher.



YouTube



Abrufbar sind die Einbauvideos auf dem SitaYouTube-Kanal.



Fotos: DEX eG

# Spannende Zeiten eröffnen Chancen

» Als Bedachungsfachhandel stehen wir vor spannenden Veränderungen, die neue Chancen eröffnen. Nach einer Phase des Booms entwickelt sich der Markt weiter – und wir gestalten diesen Wandel aktiv mit. Der demografische Wandel verändert die Branche, doch wir sehen darin die Möglichkeit, Prozesse zu optimieren und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Unsere Stärke liegt in der Gemeinschaft: Als Einkaufsgenossenschaften setzen wir auf effiziente Kostenstrukturen und stabile Margen, um unseren Mitgliedern auch in einem dynamischen Umfeld Sicherheit zu geben.



Wibke Berger, Geschäftsführende Vorständin, Christian Kurth, Geschäftsführender Vorstand der Dachdecker-Einkauf Ost eG

Gegen den Fachkräftemangel handeln wir gemeinsam: Über die Zedach eG fördern wir aktiv die Aktion Dach und damit den Nachwuchs im Dachdeckerhandwerk. Zudem engagieren wir uns im Vorstand des Berufsförderungswerks der Dachdecker in Niedersachsen/Bremen und unterstützen als Sponsor die Dachdecker-Stände auf der IdeenExpo Hannover – um die Attraktivität des Handwerks zu steigern und junge Talente zu gewinnen.

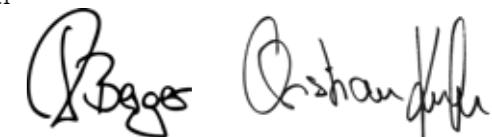
Neue Geschäftsfelder bieten enormes Potenzial: Photovoltaikanlagen und vorgehängte hinterlüftete Fassaden sind Wachstumsbereiche, in denen wir unsere Mitglieder mit Beratung, Planung und Schulungen begleiten. So ermöglichen wir einen erfolgreichen Einstieg in zukunftsorientierte Märkte. Darüber hinaus gewinnt Holz als ökologischer Werkstoff zunehmend an Bedeutung – sowohl für Dachdecker als auch für Zimmerer. Gemeinsam schaffen wir die Voraussetzungen, um diese Trends erfolgreich zu nutzen.

In unserem Titelthema schauen wir auf die Konjunkturaussichten der Dachdecker für 2026. Experte Felix Fink vom ZVDH zeigt auf, warum die Betriebe in diesem Jahr und auch weiterhin gute Geschäfte machen werden – trotz sinkender Umsatzzahlen in der Branche. Unvermeidbar ist aber, dass der demografische Wandel

in fünf bis zehn Jahren auch die Dachdecker einholen wird. Bei Reinhard Bedachungen etwa, die wir im Betriebspotrait vorstellen, gehen mehrere wichtige Führungskräfte demnächst in Rente, eine große Herausforderung für den Nachfolger.

Zudem stellen wir in der aktuellen Ausgabe einen Spengler vor, der mehr als 15 Jahre in großer Höhe und auf selbstgebauten Gerüsten am berühmten Schloss Neuschwanstein arbeitete. Besonders interessant ist auch unser Artikel über Solnhofener Legoschiefer, eine seltene, lokale Dachdeckung im fränkischen Altmühltafel.

**Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien frohe Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr.**





Dächer können alles sein, was wir aus ihnen machen. Dächer können zur Lunge der Städte werden und Hitze, Stickoxide und CO<sub>2</sub> reduzieren. Und sie können sauberen Strom erzeugen. Entdecken Sie, was icopal für Ihr nächstes grünes Dachprojekt tun kann. [de.bmigroup.com/dachentdecker](http://de.bmigroup.com/dachentdecker)

Titelbild: Shutterstock

14



**3 EDITORIAL**  
Wibke Berger und Christian Kurth

**6-7 ZEDACH INSIDE**  
Web-Lösungen von DachDigital

Messe Dach+Holz,  
Sponsoring Dachdecker Nationalteam

**8-9 NEWS**  
Bundesentscheid Zimmerer

Ausbildungsrekord in Brandenburg

Dirk Bollwerk neuer IFD-Präsident

**10-13 TITELTHEMA**  
Konjunkturaussichten mit dem Experten Felix Fink

**14-17 BETRIEBSPORTRAIT**  
H. Reinhard Bedachungs GmbH

**18-19 AUSBILDUNG**  
Bundesentscheid Dachdecker

**20-21 VORGESTELLT**  
Sarah Darscheid, Ausbilderin am BBZ Mayen

**22-23 VORGESTELLT**  
Kooperation statt Konkurrenz: Dachdecker Jan Voges setzt auf Zusammenarbeit

**24-27 VORGESTELLT**  
Spangler Hermann Loderer auf den Dächern von Neuschwanstein

**28-29 BETRIEB**  
Dachdecker Dammann: Wie ein Betrieb Zukunft gestaltet

**30 ADVERTORIAL**  
Hanter

**REGIONALTEIL**  
Genossenschaft

**31 ADVERTORIAL**  
Roto

**32-33 VERBÄNDE**  
Gründachpreis 2025

**34-35 SERIE KI**  
Wie Andreas Mertl KI sinnvoll nutzt

**36-37 BETRIEB**  
Dach Hansen: Rundum-Sorglos für Bauprojekte

**38-41 AUS DER PRAXIS**  
Solnhofener Legschiefer

**42-43 HOLZBAU**  
Europas größtes Holzhotel

**44-45 MATERIAL + TECHNIK**  
Advertorial Innovation: Braas

**46-47 INNUNG**  
Felix Schneider kandidiert als ZVDH-Vizepräsident

**48-49 BETRIEB**  
100 Jahre Hahn Bedachungen

**50-51 SERIE QUEREINSTEIGER**  
Benjamin Wichern: Fluggerätemechaniker landet auf dem Dach

**52-53 WEITERBILDUNG**  
Neuer Klempnermeisterlehrgang in Baden-Württemberg

**54-55 BETRIEB**  
Georg Neubauer GmbH – Mit Herz und Seele im Einsatz

**56 GEWINNSPIEL**  
**IMPRESSIONUM**

**58 NACHGEFRAGT**  
Wolfgang Häußler vom Fassadenverband

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

Es gibt immer noch einige Dachdecker und Zimmerer, die keine Homepage haben, und zudem einige Betriebe mehr, deren Internetauftritt veraltet und nicht rechtssicher ist oder deren Webagentur die Betreuung eingestellt hat. Da stellt sich die Frage, wie man ohne großen Zeitaufwand schnell und unkompliziert eine Profi-Lösung findet.

## Mit wenig Aufwand zur neuen Profi-Homepage



» Marcel Dietrich berät bei der DachDigital GmbH die Betriebe in Sachen Web-Lösungen. Dabei sind es vor allem die kleineren Betriebe, die sich bei ihm melden. So wie etwa Peter Gockel von Holzbau Gockel, der aktuell drei Gesellen beschäftigt und mit dem Website-Konfigurator „eine optimale Lösung für die eigene Homepage“ gefunden hat. Nach 22 Jahren Selbstständigkeit ist er jetzt das erste Mal für potenzielle Kunden online sichtbar und erreichbar.

### Beratung und Unterstützung stehen im Fokus

Berater Marcel Dietrich hat ihn und andere Betriebsinhaber persönlich beraten. „Wir vereinbaren einen Videotermin und ich führe die Kunden durch das Menü, erkläre Ihnen die Möglichkeiten und beantworte alle Fragen.“ Dabei ist die Grundidee des Website-Konfigurators, dass die Dachdecker und Zimmerer mit der Profi-Homepage möglichst wenig Arbeit haben. Es gibt deshalb mehrere Designvorlagen, Schrifttypen, Farbhintergründe, Formen für Buttons oder Fotos und Textbausteine, etwa für die Seite Leistungen.

„Die Kunden brauchen nur ihr Logo, ein paar Bilder und womöglich einen Text für die Startseite hochladen. Alles Weitere übernehmen wir“, erläutert Dietrich. Dazu gehört der Feinschliff beim Design, die Hilfe beim Texten, die Optimierung



### Kiki – die KI-Telefonistin

Neben Web-Lösungen und der Software „Mein Büro“ bietet DachDigital mit der KI-Telefonistin Kiki ein neues Tool, speziell für das Dachhandwerk. Das funktioniert so: Die Telefonanlage leitet Anrufe an Kiki weiter. Sie nimmt Kundenanfragen entgegen, fragt nach dem Anliegen und allen wichtige Details dazu und sendet dem Betrieb danach eine Zusammenfassung des Gesprächs per Mail.

Kontakt: Fon 02385 92005-10  
E-Mail: marcel.dietrich@dachdigital.eu

für Google, damit die Homepage in der dortigen Suche gefunden werden kann, oder die Rechtssicherheit in Sachen Datenschutzerklärung, Impressum und Cookie-Hinweis. Zudem lässt sich ein Kalender integrieren, in dem die Kunden der Betriebe online Termine buchen können. „Das ist insgesamt ein Rundum-Sorglos-Paket“, findet Marcel Dietrich.

Wer es individueller mag und bereit ist, mehr Zeit zu investieren, kann sich von DachDigital auch eine individuell gestaltete Homepage erstellen lassen. „Wir entwickeln dann gemeinsam mit dem Betrieb ein eigenes Layout“, berichtet Dietrich, ein Angebot, das bereits erste Dachdecker genutzt haben.

**Die Leitmesse Dach+Holz wird vom 24. bis zum 27. Februar 2026 ihre Türen öffnen. Natürlich ist die ZEDACH wieder in Halle 6, Stand 127, dabei und sponsert zudem weiterhin die Dachdecker-Nationalmannschaft, die in Halle 9 öffentlich trainieren wird.**



Anziehungspunkte für die Messebesucher:  
Der ZEDACH-Stand (links) und das Training  
der Dachdecker-Nationalmannschaft



» Der weithin gut sichtbare ZEDACH-Stand soll auch auf der kommenden Dach+Holz wieder der Anlaufpunkt für Dachdecker und Zimmerer werden. Ein Highlight ist hierbei die separate Besprechungslounge, die vor allem den Austausch zwischen Mitarbeitern der Genossenschaften und den Mitgliedern fördern und folglich einen Ausgleich zum hektischen Messealltag bieten soll. Termine für diese Gespräche können wie bisher am Info-Stand vereinbart werden. Abgerundet wird die Präsentation mit Inhalten aus der analogen wie digitalen Welt sowie gewohnt hochwertigen Speisen und Getränken.

### Zeichen gegen Fachkräftemangel

Zudem sponsert die ZEDACH das Team der Dachdecker-Nationalmannschaft. Vier der jungen Talente werden an zwei Modellen am Stand von „Dachdecker Dein Beruf“ des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) öffentlich trainieren, diesmal Seite an Seite – nur durch einen Gang getrennt – mit der Zimmerer-Nationalmannschaft. Dieses Highlight in Halle 9 sollten sich die Besucher nicht entgehen lassen. Die ZEDACH, die auch Mitglied der Aktion Dach ist, einer Initiative von ZVDH, Industrie und Bedachungsfachhandel zur Nachwuchsförderung, setzt mit diesem Sponsoring für die Dachdecker-Nationalmannschaft ein Zeichen gegen den Fachkräftemangel.

Auf dem Stand von „Dachdecker Dein Beruf“ wird es neben der Trainingsfläche einen zweiten, separaten Bereich geben, wo etwa mit VR-Brillen die neuen 360-Grad-Videos mit den Themen Photovoltaik, Gründach, Kranfahrt, energetische Sanierung auf dem Steildach und Dächer des Kölner Doms getestet werden können. Zusätzlich gibt es eine Racing-Area. Dort können zwei Personen gegeneinander antreten und in einem echten Racing-Simulator mit dem Audi R8 von „Dachdecker Dein Beruf“ auf der Rennstrecke Gas geben. Neben Schulklassen sollen vor allem Betriebe und Innungen die Kampagnen kennenlernen und diese zukünftig im besten Fall selbst für die Nachwuchsgewinnung einsetzen.

### ZVDH-Stand: Die Berufsorganisation erleben

Nebenan in Halle 9 auf dem ZVDH-Stand ist für die Besucher ein Rundgang unter dem Motto „Erlebe die Berufsorganisation“ geplant. Dort kann man alle Informationen zur Soka Dach, zur Mitgliedschaft (die Innung Köln ist vor Ort vertreten), zu den Weiterbildungen des BBZ Mayen und zu den Aktivitäten und Projekten des Zentralverbands erhalten. Ansonsten gibt es auf der Dach+Holz wieder die klaren thematischen Schwerpunkte: Halle 6 für Steil- und Flachdach, Halle 7 als Zentrum für Holz und Dämmung, Halle 8 für Klempnertechnik, IT, Dachbegrünung und Abdichtungen sowie Halle 9 für Befestigungstechnik, Werkzeug und die Start-up-Fläche.

Zehn junge Zimmerergesellen und eine Zimmerergesellin aus verschiedenen Bundesländern und allesamt Landessieger traten vom 8. bis 10. November 2025 in der Bayerischen Bauakademie an, um den begehrten Titel des Deutschen Meisters zu erringen. „Der Wettbewerb war ein Kampf. Trotzdem hat es gemeinsam mit den anderen Teilnehmern unglaublich viel Spaß gemacht. Der erste Platz ist für mich das Sahnehäubchen auf drei wunderbaren Tagen“, berichtete Benz nach seinem Sieg. Neben dem bereits im Oktober ausgetragenen Zimmerer Contest ist der Bundesentscheid die zweite Möglichkeit, sich für das Team der Zimmerer-Nationalmannschaft zu qualifizieren.

#### Wettbewerbsaufgabe und Jury

Die Wettbewerbsaufgabe war in drei Module gegliedert. Modul eins: eine Holzständerwand mit Treppenkonstruktion. Die Hölzer waren nach CAD-Plan anzureißen und mit Maschinen präzise auszuarbeiten. Modul zwei: eine Walmdachecke mit schrägem Giebel sowie verschiedenen Schifthölzern in der Fläche. Modul drei: eine spitzwinklige Gaube mit fallendem First und ausgestelltem Giebel. Florian Braun, Ausbildungsmeister im Kompetenzzentrum Bau in Bühl, hatte die Aufgabe entwickelt.

Text: Knut Kösterkarten

**Bei der 74. Deutschen Meisterschaft der Bauhandwerke im bayerischen Feuchtwangen sicherte sich der Zimmerergeselle Ludwig Benz aus Brandenburg die Goldmedaille. Silber ging an Camillo Julius Bielenberg aus Schleswig-Holstein, Bronze gewann Urs-Uwe Tolksdorf aus Baden-Württemberg.**

Die Prüfungskommission der Zimmerer setzte sich aus folgenden Personen zusammen: Simon Rehm, Zimmerer-Weltmeister 2015 und Zimmerer-Europameister 2014, Andreas Großhardt, Zimmermeister aus Uhldingen-Mühlhofen und Mitglied der Teamleitung der Zimmerer-Nationalmannschaft, Stefan Schneider, Ausbildungsmeister im Bildungs- und Technologiezentrum Ansbach, und Florian Braun.

#### 3500 Besucher beim Nachwuchsevent

Bei der 74. Deutschen Meisterschaft zeigten über 60 der besten Nachwuchstalente des Bauhandwerks aus den Berufen Maurer, Stuckateur, Zimmerer, Fliesenleger sowie Beton- und Stahlbetonbauer in packenden Wettkämpfen, was Präzision, Können und Leidenschaft im Handwerk bedeuten. Mehr als 3500 BesucherInnen belegen eindrücklich, welchen Stellenwert dieses wichtige Branchenevent im Bereich Nachwuchs inzwischen besitzt.



## Ludwig Benz ist bester Zimmerer 2025

Camillo Julius Bielenberg wurde Zweiter (unten), Urs-Uwe Tolksdorf (unten rechts) Dritter.



Sieger Ludwig Benz (großes Bild oben) und die einzige Frau unter den Teilnehmenden, Ella Hennis



Fotos: ZDB/Claudius Pflug

## Ausbildungsrekord in Brandenburg

Das Dachdeckerhandwerk in Brandenburg verzeichnet einen historischen Erfolg: Mit 119 neuen Verträgen zum Ausbildungsstart 2025 wird ein Rekord erzielt. Auch bundesweit, so ist zu hören, steigt erfreulicherweise die Zahl der Lehrlinge dieses Jahr erneut. Traditionell wird sie aber erst auf der Berufsbildungstagung bekanntgegeben, diesmal Mitte Januar 2026.

Der Landesinnungsverband Brandenburg hat gemeinsam mit seinen acht angeschlossenen Innungen mit gezielten Werbemaßnahmen den Trend aufgegriffen: mit Informations-



ständen auf Ausbildungsmessen, Aktionen vor Ort und einem starken Auftritt in den sozialen Netzwerken gelingt es, Jugendliche für das Berufsbild zu begeistern und neue Perspektiven aufzuzeigen.

Ein Highlight der Ausbildung ist die moderne digitale Lernplattform, kostenfrei für alle Azubis. Sie ermöglicht zeitgemäßes Lernen, fördert den Austausch zwischen Lehrkräften und Lehrlingen und bereitet diese optimal auf die Anforderungen des Berufs vor.

Anke Maske ist Landesgeschäftsführerin der Dachdecker in Brandenburg.

# 40 Prozent

#### SERIELLE SANIERUNG

So hoch ist der Anteil der Baukosten, der laut Fraunhofer-Institut für Bauphysik (IPB) bei serieller Sanierung und modularer Vorfertigung eingespart werden kann – im Vergleich zu konventionellen Verfahren. Skalierbare Systeme, digitale Planungsprozesse (BIM) und industrielle Fertigung senken nicht nur Kosten, sondern auch Bauzeit und Emissionen. Damit wird das serielle Bauen zum Hebel, um den Sanierungsstau im Bestand zu lösen.



ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk wurde jüngst in Bratislava zum Präsidenten des Weltverbandes IFD gewählt.

## Dirk Bollwerk neuer IFD-Präsident

„Als nationaler und internationaler Präsident sehe ich große Synergieeffekte – denn die Herausforderungen und Chancen unseres Handwerks kennen keine Grenzen. Der Austausch mit 26 Ländern stärkt nicht nur die Qualität und Innovationskraft des Dachdeckerhandwerks, sondern auch das gemeinsame Verständnis dafür, wie wir Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit, Ausbildung und Digitalisierung weiter voranbringen können“, so Bollwerk.

# Weniger Betriebe verdienen mehr Geld



Fotos: Shutterstock, Bauder, ZVDH; Grafiken: ZVDH

Text: Knut Köstergarten

**Die Zeiten größerer Umsatzzuwächse im Dachdeckerhandwerk gehören der Vergangenheit an. Dennoch erwirtschaften die Betriebe aktuell gute Renditen, ein Trend, der sich angesichts wieder steigender Zahlen im Wohnungsbau und verbesserter politischer Rahmenbedingungen voraussichtlich auch im nächsten Jahr fortsetzen wird.**

» Es sieht so aus, als müssten wir uns langsam davon verabschieden, dass die Umsätze im Dachdeckerhandwerk stärker steigen als die Preise. Wie in den Vorjahren wird es auch 2025 preisbereinigt ein Umsatzminus gegenüber dem Vorjahr geben, was aber nicht heißt, dass es den Betrieben schlecht geht, im Gegenteil! Für diese Diskrepanz gibt es gleich mehrere Gründe. Die Zahl der Betriebe ist rückläufig, was auch für die gewerblichen Mitarbeiter gilt. Die Nachfrage bleibt hingegen weiter hoch. Und was sich positiv auf die Gewinne der Betriebe auswirkt, sind sinkende Anteile der Kosten für Material und auch Personal am Umsatz.

## Niedrigere Material- und Personalkosten

Schauen wir zunächst auf die Kosten. Der Bereichsleiter Wirtschaft und Unternehmensführung beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), Felix Fink, belegt

Felix Fink, Diplom-Ökonom beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH)



**Die Rentabilität und die Eigenkapitalausstattung der Betriebe ist in den letzten Jahren weiter gestiegen. Es geht der Dachdeckerbranche stabil gut bis sehr gut seit 2018.**



anhand der Zahlen von 2024, wie sich die Materialpreise entwickelt haben. In allen gewerblichen Produktbereichen sind sie im Vorjahresvergleich um 1,8 Prozent zurückgegangen, deutlich stärker bei Dachlatten (-4,0 Prozent) und Spanplatten aus Holz (-16,6 Prozent) sowie Dach-, Dichtungs- und Polymerbitumenbahnen (-7,3 Prozent), geringer bei Dachfenstern (-0,8 Prozent). Selbst bei Tondachziegeln (+0,4 Prozent), wo es in den Vorjahren starke Preisanstiege gab, fällt die Steigerung sehr moderat aus. Einzig bei Betondachsteinen liegt die Erhöhung mit 3,4 Prozent über der aktuellen Inflationsrate von rund 2,2 Prozent.

**Das Resultat: „Der Anteil der Materialkosten am Umsatz von Personengesellschaften und Einzelunternehmen im Dachhandwerk lag 2024 bei 34,8 Prozent, gegenüber dem Höchststand der letzten zehn Jahre in 2022 von 40 Prozent. Bei Kapitalgesellschaften, wie einer GmbH, sank der Materialkostenanteil auf 34,7 Prozent (2022: 41,1 Prozent).“ Auch bei den Personalkosten zeigt die Richtung nach unten mit im Schnitt 30,4 Prozent Anteil am Gesamtumsatz bei den Personengesellschaften und Einzelunternehmen.**

## Rentabilität steigt weiter

Zum Vergleich: 2014 machten die Personalkosten noch 31,5 Prozent vom Gesamtumsatz aus. Trotz mehrerer Erhöhungen bei Mindestlohn und Tarifabschluss erhöhten sich also die Personalkosten in diesem Zehnjahres-Zeitraum im Verhältnis zum Umsatz nicht. „Die Rentabilität und die Eigenkapitalausstattung der Betriebe ist in den letzten Jahren weiter gestiegen. Es

geht der Dachdeckerbranche stabil gut bis sehr gut seit 2018“, erklärt Fink. Damals, so seine Erklärung, hätten viele Betriebe den Mut gefunden, ihre Stundenverrechnungssätze und damit ihre Wirtschaftlichkeit wieder zu erhöhen.

Tendenziell rückläufig ist hingegen die Anzahl der Betriebe, 2024 waren es laut Handwerksberichterstattung noch 15 239. Allein die beständig steigende Zahl an Soloselbstständigen, deren Anteil bereits bei 26,5 Prozent liegt, verhindert einen stärkeren Rückgang. Schaut man ausschließlich auf die Betriebe mit Personal, ergibt sich ein Rückgang von 5,2 Prozent seit 2021. Was das Phänomen der Soloselbstständigen angeht, fehlen harte Fakten. Aber offenbar hat der stetige Anstieg etwas damit zu tun, dass auch für Einzelkämpfer bei guter Nachfrage gerade im Privatkundengeschäft genug Aufträge abfallen. Die Selbstständigkeit lohnt sich scheinbar gegenüber dem Einkommen als abhängig Beschäftigter.

## Betriebe verlieren Mitarbeiter

Sinkt die Zahl der Betriebe bei gleichbleibendem Gesamtumsatz im Dachdeckerhandwerk, bleibt für jeden einzelnen tendenziell mehr. An dieser Stelle zeigt sich zudem der demografische Wandel. „Erstmals seit 2010 liegen wir 2025 unter der Marke von 62 000 gewerblichen Beschäftigten“, erläutert Fink, ein Trend, den er für unumkehrbar hält. Denn selbst die in den letzten Jahren erfreulicherweise wieder gestiegenen Ausbildungszahlen können nicht ausgleichen, was die Branche an Mitarbeitern verliert, die in Rente gehen. Längst ist aus der früheren Alterspyramide ein Plateau geworden.

Weniger Beschäftigte heißt weniger Produktivstunden auf den Baustellen und damit weniger Umsatz, aber eben nicht weniger Gewinn. Noch wirkt sich also der Fachkräftemangel kaum auf die wirtschaftliche Situation der Betriebe aus – eher auf die Bedachungsbranche im weiteren Sinn, also auf Hersteller und Handel, die sich auf stagnierendes oder sogar rückläufiges Wachstum einstellen müssen angesichts des demografischen Wandels. Betroffen sind auch die Verbände, die mit weniger potenziellen Mitgliedsbetrieben auskommen müssen. Für die Betriebe werden die Herausforderungen aber in den nächsten Jahren zunehmen. Denn wenn immer mehr erfahrene Fachkräfte in Rente gehen, für die es keinen Ersatz gibt, stellt sich schnell die Frage nach der Qualitätssicherung. Selbst wenn ein Betrieb noch Auszubildende findet: Es dauert, bis diese zu echten Fachkräften heranwachsen.



### Neubau hat die Talsohle durchschritten

Allerdings verbessern sich langsam wieder die Rahmenbedingungen für Dachdecker. „Beim Neubau ist die Talsohle durchschritten. Das bietet den Betrieben eine zusätzliche Stütze“, erläutert Fink. Denn sowohl im Bereich Steildach als auch im Bereich Flachdach ist der Anteil an Aufträgen im Neubau seit 2021 bis heute stark gesunken. Beim Steildach gab es nach den Ergebnissen der ZVDH-Jahresumfragen einen Rückgang von 15,3 auf 9,7 Prozent, beim Flachdach von 24,8 auf 17,9 Prozent. Beide Anteile sollten in den kommenden Jahr wieder ansteigen. Zudem gilt für Fink: „Photovoltaikanlagen etablieren sich als dauerhaftes, verlässliches Geschäft für Dachdecker.“

Als sehr stabiles und sicheres Geschäftsfeld erweisen sich in den letzten Jahren Reparaturen und Wartung, bei Flachdächern knapp unter, bei Steildächern sogar mit einem Anteil von knapp über 30 Prozent. Dazu passt, dass selbst größere Betriebe, die überwiegend von gewerblichen Großprojekten leben und/oder von energetischen Sanierungen, oftmals eine eigene Kolonne nur für Instandhaltungsaufträge einsetzen. Das ist auch deswegen eine sichere Auftragsquelle, weil jede Reparatur, jede schnelle Hilfe bei Sturmschäden später zu einem größeren Projekt führen kann.

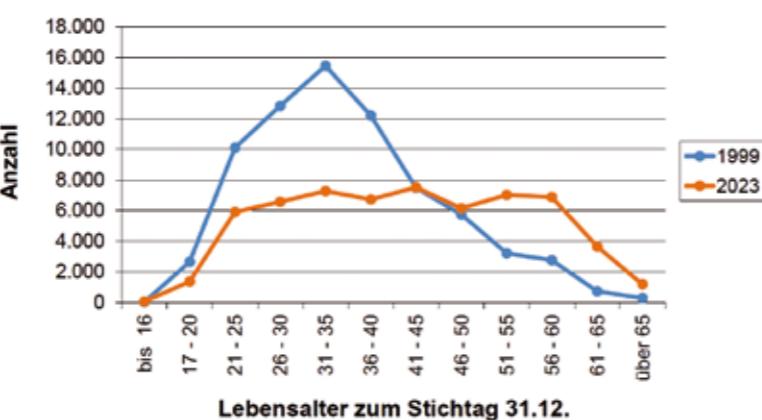
### Klimafonds bringt Rückenwind

Kerngeschäft mit einem stabilen Anteil über 50 Prozent bleiben die energetischen Sanierungen, vor allem am Dach, seltener auch an Fassaden. Felix Fink sieht hier trotz der Kürzungen der neuen Bundesregierung beim Klimafonds einen gewissen Rückenwind für das



Die energetische Sanierung bleibt für Dachdecker ein stabiles Geschäftsfeld, der Wohnungsbau erholt sich 2025 langsam wieder.

**Dachdeckerhandwerk in Deutschland**  
Altersgliederung gewerblicher Arbeitnehmer



**Flachdach**  
Anteile der betrieblichen Tätigkeit nach Teilbereichen

	Ergebnisse der ZVDH-Jahresumfragen			
	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25
Neubau	24,8 %	20,7 %	18,9 %	17,9 %
Sanierung	50,0 %	50,6 %	52,9 %	53,9 %
Reparaturen Instandhaltung Wartung	25,2 %	28,7 %	28,2 %	28,2 %

„Neues Bauen – 80 Sekunden“ an – ein Bündnis aus der Baubranche, zu dem Velux und Saint-Gobain gehören –, die mit einer Studie zum Potenzial der Dachaufstockung, siehe das dach 03/2025, einem Forderungspapier und regelmäßigen Veranstaltungen das Thema forcieren will.

Denn der deutsche Gebäudebestand umfasst rund 21 Milliarden Quadratmeter Fläche und verursacht mehr als ein Drittel der nationalen CO<sub>2</sub>-Emissionen. Die Initiative stellt in einer Pressemeldung klar, dass die Technologien, wie etwa serielles Bauen, vorhanden seien – es gelte diese jetzt flächendeckend anzuwenden und das Potenzial zu heben.

„Doch viele Projekte scheitern noch an zersplitterten Zuständigkeiten, komplexen Normen und unzureichender Förderung.“ So sieht es auch Markus Greitemann, Beigeordneter für Planen und Bauen der Stadt Köln: „Unsere Aufgabe ist es, Städte nicht weiter auszudehnen, sondern vorhandene Strukturen klug zu erneuern. Jede Sanierung und jede Nutzung schafft Lebensqualität, spart Ressourcen und stärkt den urbanen Zusammenhalt. Die Zukunftsfähigkeit einer Stadt entscheidet sich daran, wie sie mit ihrem Bestand umgeht, nicht an der Zahl ihrer Neubauten.“

**Steildach**  
Anteile der betrieblichen Tätigkeit nach Teilbereichen

	Ergebnisse der ZVDH-Jahresumfragen			
	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25
Neubau	15,3 %	14,0 %	10,9 %	9,7 %
Sanierung	54,1 %	57,7 %	58,6 %	60,1 %
Reparaturen Instandhaltung Wartung	30,6 %	28,3 %	30,5 %	30,2 %

# UNSERE MESSE. UNSERE STÄRKE.



# Familienbetrieb mit zündenden Ideen

» Bis zum Ende der 1980er Jahre war die 1888 gegründete H. Reinhard Bedachungs GmbH, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, ein ganz normaler Dachdeckerbetrieb mit Sitz im ländlichen Oberhonnefeld im Westerwald. Horst Reinhard führte ein Team mit vier Mitarbeitern, darunter Sohn Udo, der 1987 die Meisterschule am BBZ Mayen absolviert hatte. „Jeder im Ort und in der Umgebung kannte meinen Vater. Er war in den Vereinen. Manchmal wurden wir auf der Straße angehalten. Da fragten ihn die Leute, ob er nicht mal dies und das auf dem Dach machen könnte“, erinnert sich Udo Reinhard.

## Ein Kölner Auftrag als Chance

Das Tätigkeitsfeld räumlich auszuweiten, diese Idee kam Horst Reinhard gar nicht in den Sinn. Warum auch, der Betrieb hatte ja genug zu tun. Es war Sohn Udo, der die Chance erkannte, als eine Anfrage eines Bauunternehmens aus der Region für die Dacheindeckung eines Neubaus im knapp 70 Kilometer entfernten Köln hereinkam. Er setzte sich gegen den Vater durch – das war der Beginn einer Erfolgsgeschichte und zugleich eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit.

Denn als Udo Reinhard 1991 den Betrieb vom Vater übernahm, musste er feststellen, dass der erwirtschaftete Gewinn zu gering ausfiel. Obwohl sein Vater extrem viel gearbeitet hatte, blieb am Ende

Text: Knut Köstergarten

**Ob ein erster Auftrag in Köln, die sofortige Weiterbildung für Asbestentsorgung oder eine sehr hochwertige Schwenkbiegemaschine – im Betrieb Reinhard haben sie einen Riecher für gute geschäftliche Entscheidungen.**



Fotos: H. Reinhard Bedachungs GmbH, Denise Nuß/HWK Koblenz

wenig hängen. „In Köln gab es damals ein anderes Preisgefüge“, erläutert Udo Reinhard. Nach und nach baute er Kontakte zu weiteren Bauunternehmen und Architekten auf, auch zu großen Kölner Wohnungsbaugesellschaften, die bis heute wichtige Kunden sind.

Das ist ein lukrativer Markt, der dem Betrieb mittelfristig eine gute Perspektive bietet. „Es stehen bei vielen Gebäuden aus den 50/60er Jahren energetische Sanierungen an“, erläutert Jannik Reinhard, der den Betrieb 2026 in fünfter Generation übernehmen wird. Mit den Großaufträgen in Köln wuchs das Team über die Jahre auf 18 Mitarbeiter an, die alle im ländlichen Umkreis leben und verwurzelt sind.

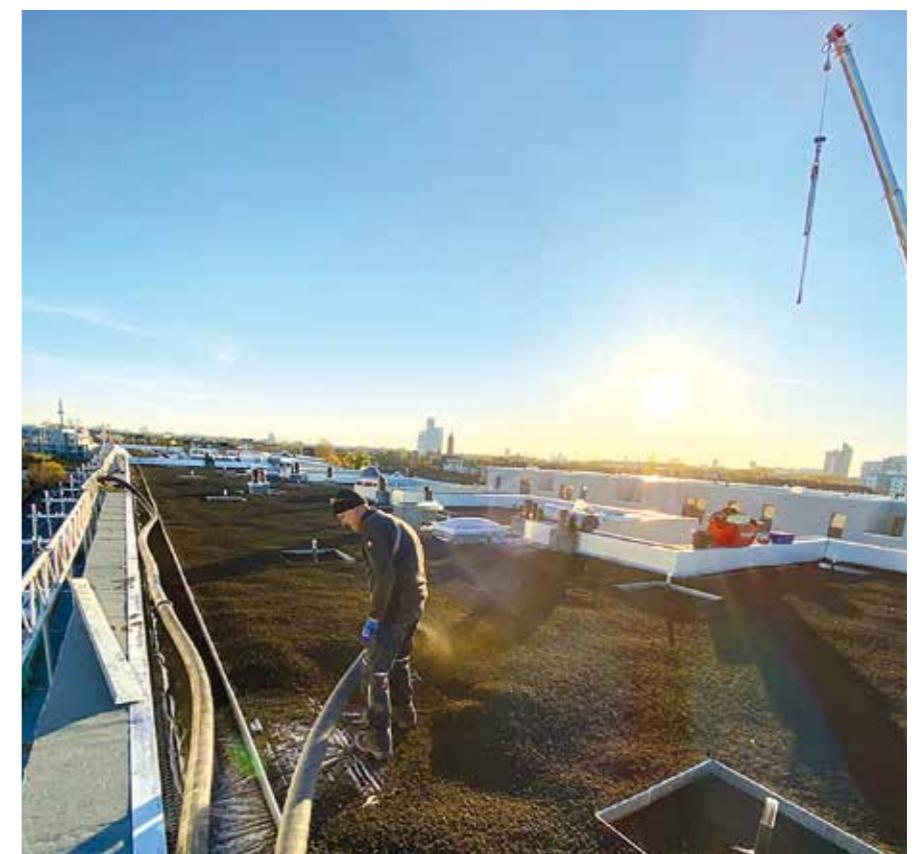
## Viele Aufträge für gewerbliche Großkunden

Längst überwiegen die Aufträge für gewerbliche Kunden, auch wenn der Betrieb weiterhin Projekte für Privatkunden übernimmt. Das Team realisiert Flach- und Steildächer für neu entstehende Wohnanlagen – das sind dann gern einmal 4000 Quadratmeter Fläche. Und die Mitarbeiter sanieren energetisch, Mehrfamilien- und Einfamilienhäuser. Dabei bietet Reinhard den Kunden alles, was es braucht, aus einer Hand. In Kombination mit einer Dachsanierung gehören neben der Fassade



Schieferdeckung an einer Kirche um 1930: Willi Reinhard ist der Mann in der Mitte mit Pfeife, der Uropa von Jannik Reinhard.

**Reinhard-Mitarbeiter Paulo transportiert mithilfe eines Silo-Lastwagens das Gründachsubstrat auf ein Flachdach im Kölner Stadtteil Kalk.**



auch PV-Anlagen und Gründächer zum Portfolio. „Wir haben zuletzt etwa ein großes Retentionsdach verlegt, in dem das Wasser nicht nur zurückgehalten wird, sondern auch über ein spezielles System die Pflanzen automatisch bewässert“, berichtet Jannik Reinhard.

Beim Thema PV-Anlagen spielt dem Betrieb in die Karten, dass Großkunden inzwischen Dacharbeiten und Photovoltaik nur noch in einem gemeinsamen Auftrag vergeben. Damit sind die Solarexperten raus aus dem Spiel. „Ich konnte dafür einen örtlichen Elektriker als Partner gewinnen, für den wir auch schon Aufänderungen von PV-Anlagen gemacht haben“, erläutert Udo Reinhard. Man kennt und vertraut sich.

## Stahlwinkel bis drei Millimeter biegen

Ein Beispiel dafür, wie sich der Betrieb auf Kundenwünsche einstellt, ist die Metallverarbeitung mit modernen Maschinen, wie der CNC-gesteuerten Schwenkbiegemaschine. Diese fand sogar Aufnahme

Die fertigen Flachdächer mit Dachbegrünung in Köln-Kalk. So entstanden mehrere tausend Quadratmeter grüne Ausgleichsflächen mitten in einer Großstadt.





Eine Siedlungsanlage mit Steildächern im Kölner Stadtteil Bickendorf. An diesem Bauprojekt arbeitete das Team über zweieinhalb Jahre.

in den Imagefilm von Zukunft Dachdecker, der Jugendorganisation des Landesverbandes Rheinland-Pfalz, in der sich Jannik Reinhard engagiert. „Wir können damit Stahl bis drei Millimeter biegen, die meisten Dachdecker haben nur Maschinen für bis zu 1,5 Millimeter“, so Jannik Reinhard. Im Kölner Stadtteil Chorweiler hat das Team Hochhausdächer mit einer Höhe bis zu 70 Metern saniert. „Das sind andere Windlastzonen, es braucht starke Winkel für die Attika. Während andere solche Teile extra bestellen müssen, können wir jederzeit diese Winkel selbst biegen.“ Reinhard hatte auch hier schon früh, im Jahr 2000, den richtigen Riecher.

Was das Team zudem auf großen Flachdächern gerne macht und auch kann, ist Heißbitumen. Das bietet hohe Qualität und die Sicherheit, dass sich eine Leckage nicht über das ganze Dach ausbreitet und so gut lokalisierbar bleibt. Dafür kommen dann Kocher und Gießkannen zum Einsatz. „Unser guter Ruf basiert auf unserer Qualität“, sagt Udo Reinhard. „Ich habe schlaflose Nächte, wenn es irgendwo Probleme auf einer Baustelle gibt. Wir sind immer selbst vor Ort als Chefs, jede Woche einmal oder öfter. Wir kennen alle Baustellen, besprechen die Pläne mit den Bauleitern, Architekten und Kunden.“ Reinhard bricht dabei eine Lanze für kleinere Betriebe. „Es hat einen guten Grund, dass wir im Dachdeckerhandwerk so viele Betriebe mit vier bis sechs Mitarbeitern haben. Steht der Chef selbst auf dem Dach, läuft das mit der Qualität.“



Ein Reinhard-Mitarbeiter beim Anhängen der Ziegelzange auf einer Großbaustelle in Köln.

Foto links: Jannik, Udo und Elke Reinhard stehen in der Halle vor dem Maschinenpark für die Metallverarbeitung.

Unser guter Ruf basiert auf unserer Qualität.



#### Früher Einstieg in Asbestentsorgung

Eine gute Nase hatte Udo Reinhard auch bei der Asbestentsorgung, als ab 1991 nach den Technischen Regeln für Gefahrstoffe (TRGS) eine Schulung für die Dienstleistung notwendig wurde. „Ich habe gleich mit unserem Team eine Weiterbildung der BG Bau absolviert, wir waren damals einer der ersten Betriebe überhaupt.“ Deshalb verdiente Reinhard knapp zwei Jahre richtig gutes Geld mit den Anfragen von Kollegen und Entsorgern. „Für die Asbestentsorgung gab es einen höheren Stundensatz als für die spätere Eindeckung.“

Eher ungewöhnlich für einen Betrieb mit 18 Mitarbeitern ist die Organisation des Büros. Da auf dem Firmengelände neben der großen Halle Platz für ein Bürogebäude fehlte, brachten Udo und Ehefrau Elke die Administration kurzerhand im Privathaus unter. Das hat aber auch noch einen anderen Grund – kurze Wege. „Wir wollten zwei Kinder haben und so konnten wir Beruf und Privatleben gut unter einen Hut bringen“, erzählt Udo Reinhard. Ehefrau Elke managt das Büro, sie hat dafür gleich zwei Ausbildungen, als Industriekauffrau und als Bänkerin. Beide sind ein eingespieltes Team, zwei echte Praktiker.

#### Der Sohn übernimmt vom Vater

Jetzt kommt Sohn Jannik mit ins Boot, bereits im nächsten Jahr tauscht er mit Vater Udo die Rollen und wird Inhaber und Geschäftsführer. Udo Reinhard arbeitet dann als Prokurist und angestellter Meister und weniger als bisher. „Ich werde nicht mehr als Erster da sein und vor sechs Uhr die Halle aufschließen.“ Sohn Jannik kam früh mit aufs Dach zum Aufmaß, jobbte später in den Ferien und entschied sich vor dem Abitur dafür, den Betrieb zu übernehmen. Er ist ein Durchstarter mit verkürzter Lehre und bei allen Prüfungen war er einer der besten, wie beim Meister am BBZ Mayen oder danach beim geprüften Betriebswirt nach Handwerksordnung, den er auch in Vollzeit dranhängte, um sein wirtschaftliches Know-how zu vertiefen.

„Ich habe Lust am Handwerk, scheue aber auch nicht die Theorie“, sagt er selbst von sich, wirkt dabei aber sehr bodenständig. Sein Vater hat bis heute keinen PC im Büro und schwört auf Papier, während der Betrieb sonst digital schon gut aufgestellt ist, etwa mit iPads auf den Baustellen. Gerade weil beide so verschieden sind, ergänzen sie sich gut. „Der Übergang wird harmonisch verlaufen“, ist Udo Reinhard überzeugt.

#### Umbruch beim Führungspersonal

Jannik Reinhard steht, obwohl der Betrieb hervorragend läuft, in den nächsten fünf bis zehn Jahren vor der großen Aufgabe, den Umbruch beim Führungspersonal hinzubekommen, neue Mitarbeiter dafür zu finden, etwa im Büro, wo die Mutter noch weitermacht, aber irgendwann den Staffelstab übergeben wird. Zudem gehen wichtige Mitarbeiter, wie der Bruder von Vater Udo, ein Vorarbeiter und der Klempnermeister, in Rente. „Wir müssen vernünftige Leute bekommen“, erklärt Jannik Reinhard.

Das fällt nicht leicht in dieser ländlichen Region, auch wenn im Team ein familiäres Klima herrscht und alle immer wieder gemeinsam etwas unternehmen, wie jüngst eine Tour nach Köln mit Domdachbesichtigung, Party und Übernachtung. Erfahrene Gesellen konnten trotz der kostspieligen Beauftragung einer Personalagentur nicht gewonnen werden. So sind denn auch viele der langjährigen gewerblichen Mitarbeiter „Eigengewächse“. Aktuell gibt es keinen Azubi, immerhin einen Praktikanten, der womöglich nächstes Jahr die Lehre beginnt. Doch Jannik Reinhard wird diese Herausforderung annehmen und neue Wege suchen und finden, wie es schon sein Vater erfolgreich getan hat.



Das Team reißt ein Asbestdach ab. Bereits seit 1991 bietet Reinhard diese Dienstleistung an.



#### Gründachlüfter: 5 Längen, 2 Weiten, 0 Kondenswasser

Die Gründachlüfter CLASSIC (DN 125) und MAX (DN 250) gibt es nur bei FLECK: Extra lang und wärmegedämmt vermeiden sie Wärmebrücken und Kondenswasser. Perfekt für große Schichtaufbauten und bis 1 m Länge erhältlich. Eine Innovation aus dem Hause FLECK: Das Mögliche. Einfach. Gemacht.



Jetzt mehr erfahren:  
[fleck-dach.de/downloads](http://fleck-dach.de/downloads)

**FLECK GmbH**  
Industriestr. 12 | 45711 Datteln | T +49 2363 9123-0 | [info@fleck-dach.de](mailto:info@fleck-dach.de) | [fleck-dach.de](http://fleck-dach.de)

# Kevin Schreijer ist Bundessieger

Text: Knut Köstergarten

**Rund 200 BesucherInnen waren bei der feierlichen Ehrung dabei, nachdem die 13 Landessieger, darunter eine Frau, jüngst bei den Deutschen Meisterschaften, den „German Craft Skills“, zwei Tage am BBZ Mayen ihr Können gezeigt hatten und dabei die Besten unter ihnen ermittelt worden waren.**

» Nach einem spannenden Wettkampf wurden am 11. November die drei Bundessieger der „German Craft Skills“ im Dachdeckerhandwerk 2025 gekürt. Den Sieg errang Kevin Schreijer aus Hessen mit 170 von maximal 200 Punkten. Platz zwei ging an Tom Rodenbäck, Landessieger Nordrhein-Westfalen. Rang drei an Jonas Christiansen aus Schleswig-Holstein. Diese drei Dachdeckergesellen lagen am Ende nur knapp fünf Wertungspunkte auseinander. Die beiden Erstplatzierten qualifizierten sich damit automatisch für die 30. IFD-Weltmeisterschaft junger DachdeckerInnen im Jahr 2027.

## Hohes Niveau der Arbeiten

Am ersten Wettbewerbstag demonstrierten die Nachwuchstalente in der Hauptarbeitsprobe, die den Schwerpunkt ihrer Ausbildung abbildete, bereits erstaunliches Können. Bundessieger Kevin Schreijer wählte eine Biberschwanzdeckung, der Zweitplatzierte Tom Rodenbäck eine Schieferdeckung.

Am zweiten Wettbewerbstag waren dann zwei zusätzliche Arbeitsproben anzufertigen. Wer zuvor eine Dacheindeckung verlegt hatte, musste eine Abdichtung umsetzen. Hier sollte eine Dachabdichtung mit Innen- und Außenrechen einer vorgegebenen Dachfläche mit EVA-Dachbahnen ausgeführt werden.

Wer hingegen am Vortag eine Abdichtung realisierte hatte, sollte in der Gegenarbeitsprobe eine Pultdachfläche in deutscher Deckung mit Schiefer als Linksdeckung ausführen. Bei der Deckung der Traufe war die Vorgabe, diese eingebunden mit Fuß- und Gebindesteinen umzusetzen. An einer geeigneten Stelle sollte zudem ein Sicherheitsdachhaken eingebaut werden.

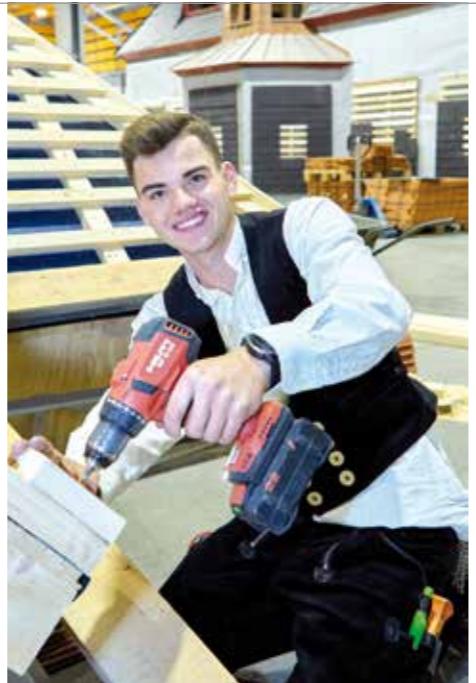
Die zweite Gegenarbeitsprobe war für alle Teilnehmenden gleich. Hier sollte eine vorgegebene seitliche Wandfläche eines Schornsteinkopfes als Doppeldeckung mit Faserzementplatten eingedeckt werden, wobei die Deckung auf einer Schalung aus Vollholz erfolgte.

## Was Leidenschaft bewirken kann

Auf der feierlichen Siegerehrung betonte Jan Voges, Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), in seinem Grußwort: „Ihr seid die Generation, die Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Handwerk zusammenbringt, die nicht fragt, was früher war, sondern wissen will: Wie machen wir es morgen? Und genau das brauchen wir.“ Und weiter lobte Vizepräsident Voges: „Ihr habt in den letzten beiden Tagen gezeigt, was Leidenschaft bewirken kann. Dafür gebührt Euch allen größter Respekt.“ Er ermunterte die jungen Menschen, mutig zu sein, aber auch sich selbst treu zu bleiben.“ Voges dankte weiterhin dem gesamten BBZ-Team für die gelungene Vorbereitung.

## Eine großartige Leistung

Staatssekretärin Bettina Brück aus dem Ministerium für Bildung Rheinland-Pfalz, zeigte sich sehr angetan von den Fertigkeiten der jungen Leute und von ihrer Begeisterung für das Dachdeckerhandwerk: „Sie gehören zu den Besten ihres Berufs in ganz Deutschland, das ist eine großartige Leistung!“ Mayens Bürgermeister Bernhard Mauel rief den jungen Menschen zu, das Beste aus der noch vor ihnen liegenden Zeit zu machen: „Die Rahmenbedingungen im Dachdeckerhandwerk sind wunderbar.“



Bundessieger Kevin Schreijer in Aktion bei der Gegenarbeitsprobe Dachabdichtung



Der Drittplatzierte Jonas Christiansen arbeitet an seiner Hauptarbeitsprobe Biberschwanzdeckung.



Der Zweitplatzierte Tom Rodenbäck arbeitet an seiner Hauptarbeitsprobe Schieferdeckung.

Ihr seid die Generation, die Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Handwerk zusammenbringt. Die nicht fragt, was früher war, sondern wissen will: Wie machen wir es morgen?



der Leitung von Andreas Schmitz, die mit viel Sorgfalt und Umsicht die Bewertungen der gefertigten Arbeiten vorgenommen hatte. Dies ist bei der durchweg hohen Qualität kein leichter Job, den die Jury aber mit Bravour bewältigte.





# Dachdeckerin und Ausbilderin aus Leidenschaft

Text: Jasmin Najiyya

**Wenn Sarah Darscheid von ihrem Beruf spricht, springt der Funke förmlich über. Ihre Augen leuchten, ihre Stimme ist voller Begeisterung. Es sind diese Momente, die spürbar machen, was sie antreibt.**

**»»»** „Früher wollte ich Medizin studieren“, erinnert sich Sarah Darscheid, „aber dann half ich mit 13 Jahren beim Dachdecken auf unserem Haus mit. Sie stand auf einem Gerüst und war fasziniert von Naturschiefer, seiner Wertigkeit und dem Klang, den er beim Zuschlagen erzeugt. Ab diesem Tag war klar: „Ich werde Dachdeckerin.“ Schon als Schülerin arbeitete sie daraufhin regelmäßig in der Martin Söhn GmbH mit, lernte den handwerklichen Alltag kennen und schnupperte Teamatmosphäre.

**Die Lehrjahre: Grundstein für ihr Können**

Mit 15 begann Sarah Darscheid im Jahr 2008 ihre Ausbildung voller Überzeugung und Neugier auf das, was sie erwarten würde. „Ich hatte das Glück, von Anfang an in einem großartigen Umfeld zu lernen.“ Nach ihrer Lehre bei Martin Söhn wechselte sie zu Rolf Schwindenhammer, um neue Techniken kennenzulernen. „Der Wechsel war wichtig, weil mich verschiedene Arbeitsweisen und Betriebe immer gereizt haben“, erklärt sie. Nach einigen Gesellenjahren wagte sie den Sprung auf die Meisterschule. Es waren neun arbeitsreiche Monate, die ihr Durchhaltevermögen und Ehrgeiz abverlangten: „Es war hart, aber ich habe es nie bereut.“

**In Österreich neue Erfahrungen sammeln**

Nach bestandener Meisterprüfung wollte Sarah Darscheid in Österreich weiterlernen. Was für ein Jahr geplant war, wurde am Ende ein Aufenthalt von fast fünf Jahren in einem großen Betrieb mit über 100 Angestellten. „Das war ein Riesenkontrast zu den Unternehmen in meiner Heimat, denn in großen Teams läuft vieles anders. Zudem wird in Österreich traditionell noch viel von Hand gefertigt“, erzählt sie. Diese Erfahrung prägte sie handwerklich und menschlich, machte sie vielseitiger und schärfe ihren Blick für alternative Arbeitsmethoden.

**Fotos:** Sarah Darscheid, BBZ Mayen



Von der Pike an auf dem Dach gelernt:  
Dachdeckermeisterin  
Sarah Darscheid

Bis heute hegt Sarah Darscheid eine besondere Faszination für Schieferdächer. „Schiefer ist für mich das Edelste, was es gibt. Das ist Handwerk auf höchstem Niveau“, schwärmt sie. Der Moment, in dem Lehrlinge zum ersten Mal selbst mit Hammer und Schiefer arbeiten, ruft bei ihr Erinnerungen wach. „Die Konzentration, das Gefühl für das Material und die Technik – das prägt sich ein und macht unseren Beruf einzigartig.“

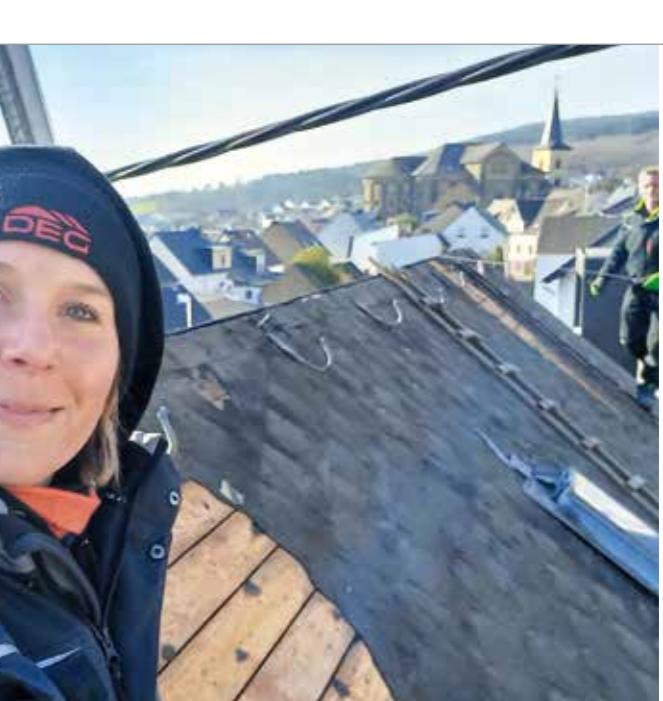
## Wissen weitergeben am BBZ Mayen

Seit 2022 ist Sarah Darscheid als Ausbilderin und Dozentin am BBZ in Mayen tätig, das dieses Jahr sein 100-jähriges Bestehen feiert. „Als ich selbst hier gelern habe, waren die Ausbilder echte Vorbilder für mich. Dass ich jetzt diese Rolle habe und die erste Frau im Team bin, erfüllt mich mit Stolz und Verantwortung“, erklärt sie. Ihr Unterricht ist praxisnah, lebendig und zeichnet sich durch eine Mischung aus Humor, Strenge und Empathie aus. „Pünktlichkeit und Verlässlichkeit sind mir wichtig, das bringe ich den Auszubildenden auch bei. Aber vor allem will ich Begeisterung wecken und zeigen, wie besonders unser Handwerk ist.“ In ihren Kursen wird nicht nur gearbeitet, sondern auch gelacht, diskutiert und die Teilnehmenden meistern Herausforderungen gemeinsam.

Für Sarah Darscheid ist das Dachdeckerhandwerk weit mehr als nur ein Beruf, es ist eine Lebensschule. „Man muss Wetter, Höhe und Teamarbeit mögen, vor allem aber muss man Leidenschaft mitbringen. Wer einmal selbst ein Dach fertiggestellt hat, weiß, wie erfüllend das ist.“ In ihrer Arbeit als Ausbilderin legt sie Wert auf Teamgeist, Durchhaltevermögen und Präzision, drei Eigenschaften, die in ihren Augen nicht nur im Beruf, sondern im ganzen Leben nützlich sind.

## Frauen im Handwerk: Mut und Vorbilder sind gefragt

Sarah Darscheid weiß um die Herausforderungen, denen Frauen im Handwerk begegnen, von Vorurteilen bis zu hohen Anforderungen im Alltag. Doch sie sieht auch die Chancen: „Frauen sind oft sehr präzise und detailorientiert, das ist ein echter Vorteil. Es braucht mehr weibliche Vorbilder, die zeigen, dass das Handwerk keine reine Männerarbeit ist.“ Als engagiertes Mitglied von „Zukunft Dachdecker“, der Jugendorganisation des Landesinnungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Rheinland-Pfalz, setzt sie sich für die Nachwuchs- und Frauenförderung ein, berät Eltern und Jugendliche und ermutigt insbesondere junge Frauen. „Traut euch, probiert euch aus. Das Handwerk hat viele Gesichter und wir brauchen sie alle.“



der, die zeigen, dass das Handwerk keine reine Männerarbeit ist.“ Als engagiertes Mitglied von „Zukunft Dachdecker“, der Jugendorganisation des Landesinnungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Rheinland-Pfalz, setzt sie sich für die Nachwuchs- und Frauenförderung ein, berät Eltern und Jugendliche und ermutigt insbesondere junge Frauen. „Traut euch, probiert euch aus. Das Handwerk hat viele Gesichter und wir brauchen sie alle.“

## Mit Herz, Hand und Adrenalin

Auch privat ist Sarah Darscheid voller Energie. Sie liebt das Laufen, Klettern und Motorradfahren. „Ich brauche Bewegung und Adrenalin.“ Ihr handwerkliches Wissen ist auch im Alltag von Vorteil: „Ich habe ein Haus gekauft und komplett selbst umgebaut. Ohne das Handwerk hätte ich

das nie geschafft und die Kosten wären viel zu hoch gewesen.“ Für Sarah Darscheid steht fest: Handwerk ist Zukunft. „Wer Dachdecker wird, kann sich immer weiterentwickeln, bis hin zum Meistertitel. Und das

Gefühl, am Ende des Tages ein fertiges Dach vor sich zu sehen, ist unzählbar.“

Sarah Darscheid ist überzeugt, dass Leidenschaft der Schlüssel ist – nicht nur für Auszubildende, sondern auch für Ausbilder. „Wenn wir mit Begeisterung vorangehen, stecken wir andere an.“ Ihre Botschaft an alle, die überlegen, eine Ausbildung im Handwerk zu beginnen, ist eindeutig: „Traut euch! Probiert euch aus. Das Dachdeckerhandwerk ist einer der schönsten Berufe überhaupt, weil man täglich sieht, was man mit den eigenen Händen geschaffen hat.“

# Kooperation statt Konkurrenz

Text: Knut Köstergarten

**Der Alteingesessene und der junge Emporkömmling – das bedeutete zunächst Reibung und Konkurrenz. Heute ist das anders: Seit einigen Jahren setzen zwei Betriebe aus einem Ort auf Kooperation – für größere Projekte, Synergien und bessere Kundenbetreuung.**

» Eine Gemeinde mit rund 5600 Einwohnern und zwei Dachdeckerbetrieben – das ist Lamspringe bei Hildesheim in Niedersachsen. Zunächst gab es die Andreas Wöllm GmbH, die vor dem Verkauf im fünf Kilometer entfernten Ortsteil Woltershausen ansässig war. Dort lernte Jan Voges. 2005 machte er sich in einer Nachbargemeinde von Lamspringe selbstständig und wuchs schnell. 2013 zog er auf ein größeres Betriebsgelände nach Lamspringe um – nur rund 200 Meter Luftlinie vom heutigen Firmensitz der Andreas Wöllm GmbH entfernt.

## Wie eine Kooperation entsteht

Wie kam es zu nun zu einem Miteinander? Einerseits wurde die Andreas Wöllm GmbH verkauft. Seit Januar 2020 führt Bauingenieur Torben Ohlendorf den Betrieb, in dem auch er seine Ausbildung absolviert hatte. Und Ohlendorf zeigte in Sachen Kooperation keine Berührungsängste.

200 Meter weiter dachte Dachdeckermeister Jan Voges angesichts von Fachkräftemangel und Branchenwandel seit längerem über die Vorteile von Kooperationen nach. Denn was passiert, wenn Hersteller Betriebe kaufen oder branchenfremde Akteure in den Markt drängen – wie bereits in der Photovoltaik? Dann kann es eng werden für Betriebe, die allein zu klein sind, diese Herausforderungen zu meistern. Die Antwort aus Sicht von Voges war: Kräfte bündeln – die Dachdeckerfamilie leben und nicht nur von ihr reden.

Jan Voges (links) und Torben Ohlendorf arbeiten jetzt zusammen.



Fotos: Voges/Ohlendorf

## Zusammenarbeit mit System

Beide Inhaber begannen, ihre Sichtweisen abzugleichen, Synergien zu identifizieren und festzulegen, was gemeinsam besser geht. Sie stimmten Kapazitäten ab, verteilten Ressourcen effizienter und verhinderten Engpässe. Für Kunden heißt das: höhere Zuverlässigkeit, bessere Betreuung und mehr Schlagkraft bei Projekten. „Wir telefonieren täglich, sind mitten in der Findungsphase und haben bereits erste Vorhaben gemeinsam abgewickelt, an denen Teams beider Firmen beteiligt waren“, berichtet Voges.

Ein Großprojekt war die Sanierung eines 3000 Quadratmeter umfassenden Hallendachs mit einer 350-kW-PV-Anlage. Theoretisch hätten beide das jeweils allein stemmen können. Aufgrund des engen Zeitrahmens funktionierte es aber gemeinsam besser, denn so mussten andere Baustellen nicht vernachlässigt werden. Organisatorisch läuft es so: Ein Betrieb übernimmt den Auftrag, der andere rechnet seine Mit-



Bei ersten gemeinsamen Events lernen sich die Teams kennen.

arbeiter zum üblichen Stundensatz als Subunternehmer ab. Ein kleiner Risikoaufschlag bleibt beim Auftragnehmer. Das Ziel: Es soll beiden wirtschaftlich Freude machen und den Gesamtumsatz der Betriebe steigern.

## Unterschiedliche Stärken – eine Mannschaft

Gerade weil beide Betriebe unterschiedlich aufgestellt sind, ergeben sich Synergien. Zusammen verfügen sie über eine flexibel einsetzbare Mannschaft von 22 Dachdeckern. Jeder bringt eigene Stärken in Ausführung und Organisation ein. Das erhöht Tempo und Qualität. Auch beim Maschineneinsatz nutzen beide die Vorteile: Kräne, Abkanttechnik oder der gemeinsame Drohnen-Aufmaß-Account werden bedarfsgerecht geteilt, statt alles doppelt vorzuhalten.

## Vertrauen als Fundament

Damit Kooperation funktioniert, braucht es Vertrauen – zuerst zwischen den Chefs, dann auch zwischen den Teams. Jeder Betrieb bringt Kundenstamm und Netzwerk ein, gemeinsam können sie sich auf größere Projekte bewerben. Im Büro werden Prozesse vereinheitlicht, damit Abläufe kompatibel sind. Auf der Baustelle lernen die Mitarbeiter voneinander, Lehrlinge profitieren durch Einsätze in beiden Teams. Gemeinsame Aktivitäten wie Grillabende oder das Maibaum-Stellen stärken das Wir-Gefühl.



## Photovoltaik-Kompetenz erweitert

Als weiterer Partnerbetrieb ergänzt die Tellus Systemtechnik GmbH aus Hildesheim die Photovoltaik-Kompetenz. Tellus plant und projektiert Energieeffizienzprojekte und setzt diese gemeinsam mit den Dachdeckerbetrieben um. So lässt sich ein hoher Qualitätsanspruch auch in einem Bereich sichern, in dem durch unsachgemäße Ausführungen zuletzt immer wieder Schäden entstanden sind.

## Schritt für Schritt voran

Beide Inhaber gehen den Prozess bewusst Schritt für Schritt. Leitbild, Werte, Strategie und operative Ziele werden konkretisiert. Im Büro sollen einheitliche Systeme genutzt werden. Langfristig ist eine gemeinsame Holding denkbar. Weitere Partner – etwa Gerüstbauer oder Elektriker – könnten hinzukommen. Kurzfristig wollen beide beim Dorferneuerungsprogramm der Gemeinde Lamspringe möglichst viele Aufträge vor Ort halten.

„Kooperation schlägt Konkurrenz“, so Voges. „Wer Ressourcen teilt, Prozesse harmonisiert und Vertrauen lebt, steigert Verlässlichkeit, Qualität und Wirtschaftlichkeit – und bleibt in einem dynamischen Marktumfeld widerstandsfähig.“ Davon sind Voges und Ohlendorf überzeugt. Und ihr Beispiel zeigt, dass eine Dachdecker-Kooperation erfolgreich sein kann.

Auf der Baustelle lernen die Mitarbeiter voneinander, Lehrlinge profitieren durch Einsätze in beiden Teams.

# Auf den Dächern von Schloss Neuschwanstein

Text: Knut Köstergarten

**Wer kennt es nicht, das berühmte Schloss Neuschwanstein in der bayrischen Gemeinde Schwangau. Seit diesem Sommer gehört es zum UNESCO-Welterbe. Das Baudenkmal verkörpert die künstlerische Vision König Ludwigs II. und spiegelt, erbaut von 1869 bis 1892 im Stil der Neuromanik, die kulturelle Vielfalt seiner Epoche wider. Mit über einer Million Besuchern zählte es 2024 zu den meistbesuchten Sehenswürdigkeiten Deutschlands.**



Fotos: Shutterstock, Heimatzeitung Füssen

» Auf den Dächern von Schloss Neuschwanstein spielte sich die tragisch endende Geschichte des Spenglers Hermann Loderer ab, der von 1971 bis 1987 dort mit seinem Team arbeitete. Er erhielt bei der Ausschreibung für den ersten Teil der Dachrenovierung den Zuschlag, weil er als einziger die immens hohen Gerüstkosten durch völlig unkonventionelle Absicherungen auf dem Dach und den Türmen umging.

Heute ist es kaum vorstellbar, welches Wagnis der passionierte Bergsteiger damit einging. Die selbst konstruierten Holzpodeste, an den Türmen auf abenteuerliche Weise mit Seilen gehalten, sind kleine Kunstwerke – allerdings keineswegs im Einklang mit heutiger Arbeitssicherheit.

## Im Spengler-Team mit Frau und Vater

Ab 1976 sind für weitere Renovierungsarbeiten am Dach von Schloss Neuschwanstein zehntausend Quadratmeter neu mit Kupferblech zu decken – ein kleines Lebenswerk und ein Grund dafür, warum damals der Bayerische Rundfunk für einen TV-Beitrag vorbeikam. Hermann Loderer arbeitete zumeist mit Frau Christa und Vater Xaver, nur bei größeren Flächen engagierte er zusätzliche Helfer. Für weitere zehn Jahre sollte es noch Arbeit geben, allerdings nur von Frühjahr bis Herbst, bei schlechtem Wetter oder gar Schnee und Eis war es selbst dem unerschrockenen Loderer zu gefährlich.



Das sind schon fast Trapezkünste, die Hermann Loderer (links) hier vollführt. Auf dem Gerüst sitzt sein Vater.

## Spenglerwerkstatt auf dem Dachboden des Schlosses

Auf dem riesigen Dachboden richtete er sich eine eigene Spenglerwerkstatt ein, direkt über dem Thronsaal des Schlosses Neuschwanstein gelegen. Dort arbeitete Hermann Loderer an den handwerklich besonders komplizierten Stücken. Und bei kleinen kniffligen Sachen fertigte er sogar vorab Konstruktionszeichnungen an. Das Kupferblech schnitt er dort zu, bördelte es um, schob es zusammen und falzte es an. Am erneuerten Kupferdach in Neuschwanstein war nichts gelötet oder geschweißt. Das Team verband die Bleche durch einen Falz miteinander, damit das Material weiter arbeiten konnte.

## Hermann Loderer stürzt ab

Dann kam der 17. November 1987, geplant als letzter Arbeitstag des Jahres auf dem Schlossdach. Hermann Loderer reparierte noch eine Dachrinne. Für die Ursache dessen, was dann geschah, gibt es mehrere Theorien. Eine davon lautet: Als er bereits fertig war, fiel ihm auf, dass er ein Werkzeug auf dem Dach vergessen hatte. Also stieg er nochmals aus dem Fenster, diesmal allerdings nicht angeseilt, weil er ja nur ganz kurz hinaus wollte.

Aus unerfindlichen Gründen rutschte er aus, was sich keiner erklären konnte, da er ein versierter, durchtrainierter Bergsteiger war, der erfolgreich viele gefährliche Erstbegehungen absolviert hatte. Nach ihm ist postum auch der Hermann-Loderer-Gedenkweg an der Nordwand der Gehrenspitze benannt, der den hohen Schwierigkeitsgrad VII besitzt. Noch wenige Tage vor seinem Tod meinte er: „Da falle ich eher vom Garagendach als vom Schloss.“ Er sei ein regelrechter Sicherheitsfanatiker gewesen, erzählte sein Bruder Reinhold, was aber sicher nicht für seine Gerüstkonstruktionen galt.

## Ein Schatten fliegt vorbei

Hermann Loderer rutschte über die Dachrinne hinaus in die Tiefe. Schlossführer Hans Sittenauer beendete gerade unten in der Küche eine Führung, als er und alle Anwesenden einen Schatten am Fenster vorbeifliegen sahen. Ein Schrei, der durch Mark und Bein ging, hallte



durch die Schlucht. Sittenauer erzählte: „Es sind gleich alle rausgerannt und haben Hermann Loderer hochgeholt.“ Er war von oben auf der hinteren Mauerumrandung aufgeschlagen, die direkt zur Pöllatschlucht weist. Von dort war er abgeprallt und die Böschung hinunter in die Schlucht gefallen, so die Erinnerung von Hans Sittenauer.

Hermann Loderer war wohl sofort tot. Heute weist eine Erinnerungstafel auf dieses für alle so tragische Ereignis hin. Wenn man vom Küchenbalkon aus Richtung Kemenate vorgeht, kommt man an einem kleinen Brunnen vorbei, darüber hängt heute diese kleine Tafel.

#### **Schlossverwalter hat eigene Absturztheorie**

Der ehemalige Schlossverwalter Julius Desing, der ein guter Freund von Hermann Loderer war, hat seine eigene Theorie und rekonstruierte den Fall wie folgt. „Hermann Loderer wollte die Arbeiten für das Jahr 1987 abschließen und er hatte an seinem letzten Arbeitstag nur noch einige Schweißpunkte an den Dachrinnen zu setzen.“

Da beim Betreiben des elektrischen Schweißgerätes oft die Sicherungen durchbrannten, kletterte er über die Dachluke oberhalb des Küchenbalkons in das Schloss zurück, um stärkere Sicherungen einzusetzen. Beim erneuteten Hinaufklettern, als er noch nicht durch Einhaken der Leine gesichert war, blieb er mit einem Fuß in den herumliegenden Kabeln hängen, verlor das Gleichgewicht und stürzte durch das offene Fenster hinaus auf die an dieser Stelle sehr steile Schräge des Kupferdaches.“

#### **Eine Kabelrolle bietet keinen Halt**

Da er die Kabelrolle in der Hand hatte, konnte er sich nirgends festhalten. „Ein paar Meter direkt unterhalb des Dachfensters stand ein Kamin. Dort fiel an der einen Seite die Kabelrolle hinunter, während Hermann an der anderen



Hoch riskantes Arbeiten auf einer Turmspitze, das ist heute undenkbar.



Ehefrau Christa und Vater Xaver auf dem Südturm von Schloss Neuschwanstein.

Seite vorbeistürzte. Dabei versuchte er noch, sich am Kabel festzuhalten, um zumindest den Sturz zu verlangsamen, aber er fand an dem glatten Gummikabel keinen Halt. Beim Rutschen seiner Hände über das Kabel hat er den Stecker am Kabelende abgerissen“, so erzählt es Schlossverwalter Desing.

#### **Bis zuletzt ums Leben gekämpft**

Eine dritte Theorie zum tragischen Absturz besagt, dass Hermann Loderer hinter dem Kamin eine kleine Holzleiter positioniert hatte, mittels derer er zur Dachrinne gelangen konnte. Gerade in dem Moment, als er herabsteigen wollte, brach eine der Sprossen, sodass er das Gleichgewicht verlor. Offensichtlich versuchte er noch, während des relativ langen Fallens durch entsprechendes Rudern mit den Armen soweit wie möglich vom Schloss wegzu-

kommen, um im Steilhang der Schlucht in den Büschen und Bäumen landen zu können.

Das ist ihm allerdings nicht mehr gelungen. Ganz nah einer hohen Fichte, die seinen Sturz hätte abschwächen können, schlug er auf dem Boden auf und war sofort tot. Den Klettergurt hatte er noch an, erzählte sein Bruder Reinhold Loderer, und auch die Seile waren gespannt. Beides hat ihm bei diesem Sturz nicht mehr geholfen.

#### **Seine tiefste Sehnsucht**

Trotz dieser Theorien bleibt sein Tod bis heute ein Geheimnis, ähnlich wie der Tod König Ludwigs, mit dem er dadurch wohl auf ewig verbunden sein wird. Zu Hermann Loderer wusste Julius Desing noch eine Anekdote. Nur wenige Tage vor seinem Tod habe er einem seiner Arbeitskollegen erzählt: „Ich will nicht in einem normalen Grab beerdigtd werden.“ Am liebsten sei ihm, wenn er als passionierter Bergsteiger in seinen geliebten Bergen bleiben könnte, oder aber in Neuschwanstein. Er meinte, er würde liebend gerne am Schloss abstürzen, wenn er die Wahl hätte für sein Lebensende. Der Spengler Hermann Loderer wollte nicht im Bett sterben. Das hätte auch nicht zu ihm gepasst!

*Redaktioneller Hinweis: Dieser Artikel basiert auf einem Text von Monika Philipp, erschienen im Juni 2019 in der Füssener Heimatzeitung.*

Hermann Loderer beim Falzen von Abdeckungen aus Kupfer.



**NEW** **ALL SEASON**  
OPTIMIERTE GASFORMEL



-7°C BIS +49°C // KONSTANTE SETZLEISTUNG // ZUVERLÄSSIG



Haftennagler IM45 GN

Dachpappnagler IM45 CW





# Wie ein Dachdecker Zukunft gestaltet

Text: Rainer Sander

Für die beiden Chefs Udo (links) und Petra Dammann (rechts) ist Wertschätzung für die Mitarbeitenden die Basis, um gute Leute im Betrieb zu halten.

**Als Mario Dammann 1998 in Neustadt am Rübenberge seine Dachdeckerei gründete, ahnte er noch nicht, wie sehr sich das Gewerk in 27 Jahren wandeln würde. Er hatte mit 26 Jahren den Dachdeckermeister in der Tasche und verfügte über zwei alte Fahrzeuge und zwei Gesellen – mehr gab es nicht.**



Heute arbeiten bei Dammann Bedachungen, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Ost eG, 35 Menschen: Dachdecker, Klempner und Zimmerer, ein Medientechniker, ein Lagerist, vier Büroangestellte sowie fünf Auszubildende. Ob Steildach, Flachdach, Holzbau oder Blechklempnerei – für jedes Gewerk gibt es bei Dammann zudem eigene Meister, sieben an der Zahl. „Wir sind breit aufgestellt. Das macht uns unabhängiger und schafft Synergien im Team“, erläutert der Chef.

## Mit 26 Jahren kleinen Betrieb übernommen

Angefangen hat alles mit 14 Jahren, als Mario Dammann in den Sommerferien bei einem Dachdecker in der Nachbarschaft aushalf: „Ich konnte mir das sofort vorstellen. Mit 17 wusste ich, dass ich selbstständig werden will. Der Beruf hat mich gepackt. Ich habe jedes Wochenende auf dem Dach gestanden.“ Mit 26 übernahm er einen kleinen Betrieb, obwohl er zu diesem Zeitpunkt die Meisterschule noch nicht abgeschlossen hatte. 2010 zog Dam-

Fotos: Dammann Bedachungen

mann Bedachungen auf ein 2500 Quadratmeter großes Betriebsareal um – inklusive 500 Quadratmeter Lager- und Maschinenhalle, was laut Chef „extrem kurze Wege im Betrieb“ ermöglicht. Inzwischen ist er Innungsobemeister für Neustadt am Rübenberge und Wunstorf und mit seinem Unternehmen eine feste Größe in der Region.

## Gesundes Wachstum mit klarer Haltung

Der Betrieb ist nicht durch aggressive Expansion gewachsen, sondern durch Menschen. „Wenn sich jemand beworben hat, der fachlich und menschlich passte, haben wir ihn eingestellt. Wir wollten keinen großen Betrieb, sondern einen guten“, erläutert Mario Dammann. Der Erfolg gibt ihm Recht. Wo andere händeringend Fachkräfte suchen, bekommt Dammann Bedachungen Initiativbewerbungen. Dammann Bedachungen arbeitet bewusst regional. „Unsere Leute sind abends wieder zu Hause. Um 6.30 Uhr ist Betriebsbeginn, um 16 Uhr wird Feierabend gemacht. Die Baustellen liegen im Umkreis, das spart Zeit, schont Familienleben und Nerven“, berichtet der Chef. Diese Regionalität ist Teil der Philosophie. „Wir hatten früher auch überregionale Montagebaustellen, aber unsere Leute wollten das nicht mehr. Also haben wir umgedacht.“

Dachdeckungsarbeiten jeglicher Art stehen im Fokus. Hinzu kommen Gründächer sowie Photovoltaik und Solarthermie, zum Beispiel ein Carport mit extensiver Dachbegrünung und integrierter PV-Anlage, eingebettet ins Wohnumfeld. Solche Projekte zeigen, wie Dammann Bedachungen Trends in Nachhaltigkeit und Energieeffizienz umsetzt. Viele Projekte sind kombiniert mit Zimmerei-, Fassaden- und Blechklempnerarbeiten. Aufträge von Privatkunden übernimmt der Betrieb genauso gerne wie Großprojekte für gewerbliche und öffentliche Auftraggeber.

## Flexible Arbeitszeiten

Auch auf den Baustellen zeigt sich: Hier herrscht keine Stechuhr-Mentalität. „Ein Geselle bringt mittwochs morgens seine Kinder in die Kita und fängt später an – das ist bei uns kein Problem. Er fährt dann direkt zur Baustelle und seine Arbeitszeit beginnt dort.“ Ein anderer Mitarbeiter arbeitet bewusst nur 36 Stunden pro Woche. „Das ist Wertschätzung“, sagt Petra Dammann, die als Diplom-Pädagogin und Coachin den Betrieb entscheidend mitgestaltet. „Wir müssen als Arbeitgeber in Vorleistung gehen, wenn wir gute Leute halten wollen.“

Und ja: Auf dem Dach stehen die Mitarbeiter bei Dammann Bedachungen nicht irgendwie. „Unsere Leute tragen Zunfthose und Zunftweste – mit Stolz. Zugleich

freuen wir uns, auch Frauen ausbilden zu dürfen“, sagt Mario Dammann. „Tradition und Moderne zu vereinbaren, ist Teil unserer Identität.“

## Digitalisierung statt Zettelwirtschaft

Jeder Lkw und jedes sonstige Fahrzeug hat ein iPad an Bord. Baupläne, Arbeitsanweisungen, Zeiterfassung, alles läuft digital. „Am Anfang war das für manche Mitarbeitende ein Kulturschock“, sagt Mario Dammann. „Aber heute möchte keiner mehr zur Zettelwirtschaft zurück.“ Petra Dammann ergänzt: „Die älteren Kollegen gehen das mit großem Respekt an, die jüngeren sind damit aufgewachsen.“ So haben die Bauleiter und Dachdeckermeister den Status aller Baustellen permanent im Blick.

Vom Materialbedarf über die Einsatzplanung bis zur Stundenkalkulation wird alles digital verarbeitet. Die Mitarbeiter vor Ort übermitteln geleistete Tätigkeiten und Arbeitsstunden per App. Letztere gibt es längst auch für die Berichtshefte der Auszubildenden.

Lohnabrechnung, Buchhaltung und Fakturierung erfolgen ebenfalls digital, lediglich bei der E-Rechnung läuft noch nicht alles rund, was aber überwiegend an den Softwareherstellern liegt. Die Leiterin der Finanzabteilung, Stefanie Benecke, geht von zügiger Behebung des Problems aus und erkennt dank Schnittstellen und zunehmender Verzahnung in der Digitalisierung eine enorme Arbeitserleichterung. „Zugleich sinkt die Fehlerquote“, erklärt die Bürokauffrau.

## Führung bedeutet Einbindung

„Ich bin kein Chef, der sagt: So, so und so wird das gemacht. Wir besprechen Abläufe im Team. Wer eine bessere Lösung hat, wird gehört – das gilt für alle“, erläutert der Chef. Dass so etwas funktioniert, liegt an der Haltung: Wer hier lernt oder arbeitet, soll das möglichst selbstständig tun. „Wir sind keine Kuschelfirma, wir nehmen alle ernst und zugleich muss jede und jeder Verantwortung übernehmen.“ Dammann Bedachungen zeigt, wie ein Handwerksbetrieb mit starken Werten, konsequenter Digitalisierung und flexibler Personalpolitik erfolgreich bleibt.

## Saugheber Mini für Transport von PV-Modulen

**Speziell für den Einsatzbereich PV-Anlagen präsentiert die HANTER Diamantwerkzeuge GmbH einen kompakten Kraftprofi für Dachdecker.**

**WERBUNG** Der Saugheber Mini ist ein handliches, leistungsstarkes Werkzeug, das beim Transport und Handling von glatten Oberflächen wie Solar- und PV-Modulen, Falzblechscharen oder Metallpaneelen wertvolle Unterstützung bietet. Der integrierte digitale Drucksensor überwacht den Unterdruck permanent und regelt automatisch nach – ein entscheidender Sicherheitsfaktor bei der Montage großer PV-Elemente.

### Klein, leicht – und überraschend stark

Gerade auf dem Dach zählt jedes Gramm, jede Bewegung und jede freie Hand. Damit eignet sich das Gerät perfekt für die sichere und ergonomische Handhabung von empfindlichen Solarmodulen. Der Saugheber Mini überzeugt hier auf ganzer Linie:



Extrem kompakt: 150 x 160 x 99 Millimeter

Leichtgewicht: nur 0,5 Kilogramm

Hohe Tragkraft: bis zu 60 Kilogramm horizontal  
30 Kilogramm vertikal

Akkulaufzeit: bis 48 Stunden im Normalbetrieb

### Der Saugheber Mini unterstützt Dachdecker, indem er:

- das Heben, Tragen und Positionieren von PV-Modulen erleichtert
- einen stabilen Halt auf glatten Moduloberflächen gewährleistet
- das Risiko von Materialschäden durch Abrutschen reduziert
- durch kompakte Bauweise auch an schwer zugänglichen Stellen einsetzbar ist.

Fotos: Hanter



## Mehr Kälteschutz fürs Dach.

Wenn der Winter da ist, brauchen Ihre Kunden echte Lösungen fürs Dach: Zum Beispiel **Außenrollladen** für effektiven Kälteschutz, **Rollo Exclusiv** für mehr Privatsphäre und **Faltstore** für individuelles Wohlfühllicht. So sind Sie für jede Kundenanforderung perfekt gerüstet – schnell, unkompliziert und zuverlässig.

Mit Roto perfekt ausgestattet – zu jeder Jahreszeit.

**Mehr erfahren:**  
[www.roto-frank.com/de/dst/sonnenschutz-rollladen-aussen](http://www.roto-frank.com/de/dst/sonnenschutz-rollladen-aussen)



## Roto Außenrollladen: Kälteschutz leicht gemacht

**WERBUNG** Wenn die Außentemperaturen sinken, soll sich das nicht auf das Wohlbefinden unter dem Dach auswirken. Mit Roto verbauen Profis Dachfenster, die dem Wetter mit vormontierter Wärmedämmung und Dreifach-Verglasung trotzen. Dazu passend bietet der Hersteller Außenausstattung, die den Kälteschutz aufs nächste Level hebt.

### Außenrollladen einfach zu verbauen

Dazu zählt der Roto Außenrollladen, der für Designo und RotoQ Dachfenster verfügbar ist. Er lässt sich aus wenigen Einzelteilen zusammenstecken und ohne zu bohren verbauen – ob direkt beim Dachfenstereinbau oder als Nachrüstung. Weil er aus robusten Alu-Lamellen besteht, verhindert er das direkte Auftreffen kalter Luft auf der Scheibe und reduziert das damit verbundene Auskühlen des Wohnraums.

### Effektiver Sichtschutz

Dasselbe gilt übrigens im Sommer auch für Sonneninstrahlung und Hitze. Ein echtes Plus: Mit dem Außen-



rolladen lässt sich eine fast vollständige Verdunkelung und ein effektiver Sichtschutz erreichen. Zudem kann der Designo Außenrollladen beim Öffnen des Dachfensters geschlossen bleiben.

Das Roto Sortiment umfasst zudem zahlreiche weitere Lösungen für die Innen- und Außenausstattung – für individuellen Wohnkomfort bei maximaler Montage-freundlichkeit!

## SCHLUSS MIT KABELSALAT!

Solar-/Steildach Kabdurchführung mit zwei EPDM-Einsatzvarianten.

### PRODUKT-VORTEILE:

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



www.lemp.de

Text: Knut Köstergarten

**Von insgesamt 57 Begrünungen, die im Wettbewerb „Gebäudegrün des Jahres 2025“ öffentlich zur Wahl standen, wurden fünf Objekte als jeweilige Sieger in den Kategorien Dach-, Fassaden-, Innenraum-, Gesamt- und Sonderbegrünung gekürt.**

## Grüne Landschaft mit unterschiedlichen Dachneigungen



Gewinner in der Kategorie „BuGG-Gründach des Jahres 2025“ ist die Therme Amadé in Altenmarkt im Pongau (Österreich).

„Die Abstimmenden hatten buchstäblich die Qual der Wahl, denn alle eingereichten Objekte waren und sind auf ihre Weise einzigartig, schön und funktional. Die Entscheidung dürfte vielen nicht leichtgefallen sein“, betont Präsident Dr. Gunter Mann vom ausrichtenden Bundesverband GebäudeGrün (BuGG). „Wir freuen uns sehr über die zahlreichen Begrünungen und den Teilnahmerekord bei der Abstimmung in diesem Jahr. Das zeigt nicht zuletzt, wie bedeutend die Themen Dach-, Fassaden- und Innenraumbegrünung und ihre professionelle Umsetzung sind.“

### Bauder-Projekt Erlebnistherme

In der Erlebnistherme Amadé in Altenmarkt im Pongau, Österreich, erwartet die Gäste ein Bade- und Saunaangebot auf insgesamt 30 000 Quadratmetern. Neben Entspannung und Action inmitten der alpinen Urlaubsregion steht das Thema Nachhaltigkeit im Fokus. Wer von oben auf die Therme blickt oder auf der Dachterrasse verweilt, entdeckt eine extensive Dachbegrünung, die sich durch kräftiges Grün und eine vielfältige Pflanzenauswahl auszeichnet. Die Herausforderung beim Nutzdach von Bauder lag in den unterschiedlichen Dachneigungen.

BuGG-Präsident Dr. Gunter Mann (Mitte) überreicht Bauder Geschäftsführer Tim Bauder (rechts) und Michael Duss (Leiter Vertrieb Nutzdach bei Bauder) die Siegerplakette.

### Privates Domizil wird zur Oase

Aus einer tristen Fassade eines Einfamilienhauses wurden in Karlsruhe lebendige Wände. Am gesamten Haus grünt und blüht es. Pflanzen verwandeln das private Domizil in eine Oase – für Menschen und Tiere. Insgesamt sind rund 50 Quadratmeter vertikal mit verschiedenen Pflanzen begrünt, die nach den Kriterien Standortbedingungen und Optik sowie nach persönlichen Vorlieben des Eigentümers ausgewählt wurden. An der Fassade wachsen unter anderem verschiedene Gräser, Farne, Blühstauden und immergrüne Gehölze.

### Baumskulptur in Hotellobby

Da, wo einst ein Groß-Aquarium die Lobby des Radisson Collection Hotels in Berlin-Mitte zierte, steht nun eine 16 Meter hohe Baumskulptur mit Vertikalbegrünung und Pflanzebeeten. Der „Living Tree“ besteht aus rund 2000 Pflanzen, umfasst 120 Quadratmeter und reicht bis ins sechste Stockwerk des Hotels. Der Stamm misst 6,5 Meter im Durchmesser und ist mit 36 Lamellen versehen. Eine abstrakte Baumkrone, die bis unter das transparente Dach des Atriums reicht, bildet den Abschluss.

Fotos: Bauder, BuGG, Blaurock Landschaftsarchitektur/Christoph Reichelt, Element Green, Blumen Otto

## Deine Trennscheibe hält nicht mit?

### Probier den DSX Mach 3 Dämmstoff Profi!

geeignet für Holzfaser Dämmstoffe, Holz, Mischmaterialien, Putzträgerplatten & Sauerkrautplatten

#### Dein Diamantwerkzeug-Spezialist



HANTER  
Diamantwerkzeuge GmbH  
[www.HANTER.de](http://www.HANTER.de)

[Mehr erfahren](#)



### Kletterpflanzen ranken an Kitafassade

Im naturnah gestalteten Außenbereich haben die Kinder die Möglichkeit, ihren Alltag in der Dresdner Kindertagesstätte „Pieschner Kinderinsel“ zu erforschen und zu erleben. Ein funktionaler Blickfang ist die elf Meter hohe und 25 Meter breite begrünte Fassade des dreigeschossigen Gebäudes. Kletterpflanzen ranken sich an einem Seil- und Netzsystem entlang der verglasten Südseite empor. Das Flachdach wurde mit einer artenreichen Extensivbegrünung in Kombination mit einer PV-Anlage versehen.

Der Kindergarten „Pieschner Kinderinsel“ in Dresden wurde zur „BuGG-Gesamtgrün des Jahres 2025“ gewählt.



### Fahrender Pflanzendschungel

Anlässlich der Bundesgartenschau 2023 begrünten Floristen den Innenraum einer historischen Straßenbahn in Mannheim. Rund 220 tropische und subtropische Pflanzen wurden auf 40 Quadratmetern in Kunststoffgefäß aus Recyclingmaterial eingebaut. Die Gewächse hielten Einzug auf Sitz- und Fensterbänken, in Staufächern und sogar auf dem Fahrstand im Heck. Der temporäre, fahrende Pflanzenraum machte die Themen Stadtgrünung, Klimaanpassung und Lebensqualität im öffentlichen Raum erlebbar.

links: „BuGG-Sonderbegrünung des Jahres 2025“: Der erste Platz wurde an die begrünte Straßenbahn in Mannheim vergeben.

Das Siegerobjekt in der Kategorie „BuGG-Innenraumbegrünung des Jahres 2025“: Der Living Tree im Radisson Collection Hotel Berlin



# Wie Andreas Mertl KI sinnvoll nutzt

Text: Rainer Sander

**Wenn Andreas Mertl von Digitalisierung spricht, klingt das alles andere als abgehoben. Der Dachdeckermeister aus Freising in Oberbayern steht mit beiden Beinen auf dem Dach – und gleichzeitig mit einem Fuß in der digitalen Zukunft.**



» „Viele reden über Digitalisierung, weil es modern klingt. Aber die entscheidende Frage ist doch: Verbessert es den Prozess wirklich?“, sagt er im Gespräch. Bei der Mertl-Bedachungen GmbH, einem traditionsbewussten Familienbetrieb und Mitglied beim Dachdecker-Einkauf Süd, lautet die Antwort: „Ja!“ Zwei digitale Werkzeuge haben den Arbeitsalltag dort spürbar verändert: das Automatisierungs-Tool KlickTipp und die KI-Telefonassistentin Petra.

## Die Stimme, die keine Pause macht

Noch direkter erlebbar wird Digitalisierung am Telefon. Wo früher der Anrufbeantworter ansprang, wenn alle Büromitarbeiter beschäftigt waren oder Pause machten, übernimmt heute bei Bedarf Petra, eine KI-basierte Telefonassistentin. „Ich war anfangs skeptisch“, erinnert sich Andreas Mertl. „Aber Petra hat inzwischen viele klassische Szenarien im Handwerk gelernt. Sie nimmt Anrufe entgegen, unterscheidet zwischen Neukunden, Bestandskunden und Notfällen und leitet alles sauber weiter.“ Und die Anrufer sind meist zufrieden, weil sie ihr Anliegen hinterlassen können. „Ein Kunde hat mir mal gesagt, er hätte sich veräppelt gefühlt – weil er gar nicht gemerkt hat, dass er mit einer KI spricht.“

### Die Vorteile sind greifbar:

**Entlastung im Büro:** Mitarbeiter werden nicht mehr alle 20 Minuten aus der Arbeit gerissen.

**Kundenfreundlichkeit:** Petra klingt menschlich, führt Gespräche fließend und filtert unpassende Anfragen heraus.

**Erreichbarkeit:** Auch abends oder am Wochenende können Notfälle erkannt und weitergeleitet werden.

**Skalierbarkeit:** Vom Soloselbstständigen bis zum größeren Betrieb

### Tool KlickTipp reduziert Beratungsaufwand

„Ein normaler Newsletter würde unsere Kunden nerven“, erklärt Andreas Mertl. „Niemand, der sein Dach saniert hat, will jeden Monat über neue Dämmstoffe informiert werden.“ Stattdessen setzt er auf individuelle Kundenreisen mit KlickTipp. Das System arbeitet tag-basiert, also mit Stichwörtern, die hinterlegt werden können: Kunden bekommen nur dann Informationen, wenn es für sie relevant ist. Ein Beispiel ist der vom Betrieb entwickelte Dachsanierungskompass – eine Serie von elf automatisierten E-Mails, die ein Kunde nach einer Anfrage erhält. Darin erklärt Mertl die wichtigsten Schritte einer Sanierung, gibt Tipps und beantwortet häufige Fragen.

Fotos: Mertl-Bedachungen GmbH

Der Kran und die Mitarbeiter auf dem Dach sind unverzichtbar, aber im Büro können Tools wie KlickTipp im Kundenmanagement Abläufe zeitsparend automatisieren.



„So reduzieren wir unseren Beratungsaufwand erheblich. Der Kunde ist bestens informiert, bevor wir überhaupt miteinander sprechen.“ Doch damit endet die Reise nicht. Angebote werden über KlickTipp verschickt und auch getrackt, also deren weiterer Weg nachvollzogen. Wie das geht? Ganz einfach: Öffnet ein Kunde ein halbes Jahr später wiederholts ein Angebot, erscheint er im Radar. „Dann weiß ich, jetzt ist vielleicht der richtige Zeitpunkt, nochmal nachzufassen.“

### Für kleine und große Betriebe sinnvoll

Auch Bewertungen holt Andreas Mertl automatisiert ein. „Das System erinnert Kunden nach einem halben Jahr daran, uns zu bewerten – ohne, dass ich oder meine Mitarbeiter daran denken müssen.“ Und wenn ein Sturm über Niederbayern zieht? Dann werden alle Kunden, deren Dach von Mertl saniert wurde, gezielt angeschrieben. „Wir fragen, ob alles in Ordnung ist, und geben Tipps, wie sie bei einem Sturmschaden reagieren können.“

Die Frage, die sich viele Handwerksbetriebe stellen: Lohnt sich das auch für mich? Andreas Mertl ist überzeugt: „Ja, gerade kleine Betriebe können davon profitieren.“ KlickTipp kann, auch wenn es streng genommen kein Kundenmanagementsystem (CRM) ist, wie ein

Mini-CRM funktionieren. Kundenkontakte, Erinnerungen, Nachfassaktionen – alles läuft automatisch, was einem Einmannbetrieb den Rücken freihält.

### Marketing persönlicher machen

Für größere Unternehmen wiederum bieten sich erweiterte Funktionen an: Schnittstellen zu Terminbuchungen, personalisierte Angebotsvideos, sogar automatisierte Geburtstags- oder Weihnachtsgrüße. „Das klingt nach Kleinigkeiten, macht aber in der Kundenbindung einen riesigen Unterschied“, erläutert Andreas Mertl. Alles lässt sich personalisieren. Es wirkt eben persönlicher, wenn der Newsletter Bezug nimmt auf Wohnort, Haustyp oder was auch immer nach Nähe und gutem Service klingt.



### Digitalisierung muss das Handwerk erleichtern

Andreas Mertl ist dabei keineswegs ein KI-Fanatiker, sondern Pragmatiker. „Digitalisierung darf nicht der Digitalisierung wegen passieren. Sie muss das Handwerk erleichtern. Unser Ziel ist es, draußen auf dem Dach konzentriert arbeiten zu können und im Büro nicht unterzugehen.“ Mit KlickTipp und Petra hat er zwei Bausteine gefunden, die genau dabei helfen. Sie zeigen, dass KI und Automatisierung im Dachdeckerhandwerk keine Science-Fiction sind, sondern längst praxistauglich – vorausgesetzt, man setzt sie klug und mit Augenmaß ein.

# Rundum-Sorglos für Bauprojekte



Text: Kai Uwe Bohn

**Es ist die norddeutsche Version des Rundum-Sorglos-Pakets: Ob Dach, Fassade, Zimmerei oder Bauklemnerei – bei Dach Hansen mit seinen beiden Standorten in Wilhelmshaven und Rastede gibt's alles aus einer Hand.**

» Zum Jahresanfang 2025 wurde die Siemers Dach & Wand GmbH aus Rastede in die Peter Hansen Dachdecker und Fassadenbau GmbH in Wilhelmshaven integriert. Das Team aus momentan 32 Fachkräften liefert komplett Lösungen und ist eine der ersten Adressen in der Region. Der Erfolg zeigt sich: Die Auftragsbücher sind bis ins dritte Quartal 2026 gut gefüllt.

## Service aus einer Hand

Kein Wunder, denn es gibt praktisch nichts, was Dach Hansen als „Kompetenzzentrum rund um die Themen Dach und Fassade“ nicht kann. Egal, ob es um eine kleine Reparatur oder die Beseitigung und Vorbeugung von Sturmschäden geht – nahe der Küste weht schließlich oft eine steife Brise. Sollen Velux-Fenster eingebaut werden? Oder geht es um einen kompletten Dachstuhl inklusive Statik und Bauantrag? Großprojekte im Bereich Flachdach und Steildach sind ebenfalls kein Problem.

„Egal, was es letztlich ist – unsere Auftraggeber sollen sich um nichts kümmern müssen. Wir erledigen alles mit größter Sorgfalt und Expertise und koordinieren alle Gewerke, Firmen und Leistungen“, sagt der 37-jährige Dachdeckermeister Henning Siemers. „Eine fachmännische Beratung vor Ort, die Kenntnis der aktuellsten Energievorschriften, Energieausweise und Statiken

gehören ebenso dazu wie die Beratung zu Fördermöglichkeiten oder die gewerkeübergreifende Kooperation mit anderen Fachleuten in den Regionen Wilhelmshaven, Friesland, Ammerland und Oldenburg.“

## Stolz auf große Projekte

Der Betrieb aus dem hohen Norden, Mitglied der DEX eG, hat zuletzt zahlreiche Großprojekte abgeschlossen oder ist aktuell mit ihnen beschäftigt. So war Dach Hansen beispielsweise an der aufwendigen Sanierung des Mariengymnasiums in Jever beteiligt. Dabei wurde ein mehr als 50 Jahre alter Gebäudetrakt für mehrere Millionen Euro von einer grauen Maus der 1960er Jahre in ein modernes Gebäude mit zeitgemäßer Wärmedämmung, aktueller Technik und attraktiver Fassade verwandelt. Dafür war Dach Hansen verantwortlich: „Wir haben mehr als 600 Quadratmeter Zinkfassade verbaut, die dem Gebäude einen sehr attraktiven Look verschafft.“

Zimmerearbeiten gehören zum Portfolio von Dach Hansen.



Fotos: Peter Hansen Dachdecker und Fassadenbau GmbH

Ebenfalls in Jever, aber eine ganz andere Herausforderung für das Team von Dach Hansen: Die Sanierung des aus dem Mittelalter stammenden Eulenturms des Schlosses Jever. Wind, Wetter und der Zahn der Zeit hatten das Bauwerk arg in Mitleidenschaft gezogen. „Wir haben diese Turmeindeckung inklusive Dachstuhl und Stahlabhängung bis ins zweite Obergeschoss neu gerichtet und aufgehängt und den Turm damit statisch für künftige Starkregen- und Sturmereignisse ertüchtigt. Abschließend wurde er mit glasierten Ziegeln neu eingedeckt“, berichtet Henning Siemers nicht ohne Stolz.

## Die denkmalgeschützte Torpedo-Kaserne

Eines der größten und aufwendigsten Projekte von Dach Hansen läuft derzeit in Wilhelmshaven selbst: Die Restaurierung der 1904 erbauten Torpedo-Kaserne. Die denkmalgeschützte Immobilie mit schlossähnlichem Charakter wird in 95 Eigentumswohnungen und Gewerbeblächen umgebaut. „Die Kaserne stand lange leer und hat daher einige Schäden. Wir sind dort seit Anfang 2024 ständig mit fünf bis sechs Leuten im Einsatz.“

Viele Zimmerarbeiten seien gar nicht ausgeschrieben gewesen, sondern erst nach Baubeginn sichtbar geworden, berichtet Siemers. „Wir sind für die Steildachsanierung mit mehr als 4500 Quadratmetern Dachfläche verantwortlich. Konkret heißt das, unter anderem mit 198 Dachfenstern, vielen Gauben und Loggien umzugehen“, so Siemers.

## Überraschungen für die Zimmerer im Dachstuhl

Das ist eine komplexe Aufgabe. Der Dachstuhl erstreckt sich über zwei Stockwerke und stand jahrzehntelang leer. „Fast alle tragenden Kehl- und Gratsparren sind angegriffen und müssen ausgetauscht werden. Bislang haben wir bestimmt schon für 250 000 Euro Sparren ausgetauscht“, berichtet der Chef von der Großbaustelle, die Überraschungen parat hielt. „Bei fast jedem Dachbereich, den wir aufmachten, mussten wir anschließend erst einmal zwei Wochen in unserer Zimmerei arbeiten, bevor wir die Reparatur durchführen und das Dach wieder schließen konnten.“

Bei der finalen Eindeckung des riesigen Dachbereichs kommt ein Hohlziegel zum Einsatz, und zwar die Variante mit Geradschnitt, die speziell für historische und denkmalgeschützte Gebäude entwickelt wurde. Die Gauben- und Loggienverkleidungen fertigt Dach Hansen händisch mit



Großbaustelle: Sanierung der denkmalgeschützten Torpedo-Kaserne in Wilhelmshaven

Aluminium-Stehfalte, die Innenverkleidung der Loggien mit Hochdrucklaminat. Gut, wenn man für solche Spezialarbeiten eigene Bauklemner und Zimmerer im Betrieb beschäftigt.

## Auch die Bundeswehr ist ein Auftraggeber

Vom historischen Militärbau zum Militärneubau mit umfangreichen Sicherheitsvorgaben: Auch die Bundeswehr ist an Deutschlands bedeutendstem Marinestützpunkt ein Auftraggeber von Dach Hansen. Gerade entstehen hier drei Objekte mit je 1300 Quadratmetern und ein Gebäude mit 6500 Quadratmetern Dachfläche, wo hochwertige Bitumenbahnen verwendet werden. Noch größer ist das Dach eines „Marktkauf“-Supermarktes mit 14 000 Quadratmetern, das eine neue Abdichtung bekommt.

# Eine echte Rarität

Text: Rainer Heubeck

**Die Arbeitsutensilien sind überschaubar: eine Zwickzange, ein Strohsack und ein Schatten spendender Schirm oder ein kleiner Sonnendach. Nötig sind zudem eine größere Menge Solnhofener Kalkplatten gleicher Stärke, ein gutes Auge und Geduld. Denn schnell geht bei einem Legschieferdach nichts.**



Fotos: Rainer Heubeck

„So sechs bis sieben Quadratmeter am Tag sind zu schaffen“, berichtet Roland Laumeyer, der oben auf dem Dach eines kleinen Anwesens sitzt. Mit den gängigen Dachpfannen oder Biberschwänzen wäre die Arbeit in einigen Stunden erledigt, das Dach dicht und der schon pensionierte Dachdecker wieder daheim im (Un-)Ruhestand.

Roland Laumeyer gehört zu den wenigen Dachdeckern, die noch Solnhofener Platten fachgerecht verlegen können.

## Wenige Dachdecker haben noch das Know-how

Doch der Eichstätter steigt immer wieder hoch, hilft auch als Rentner seinem Chef vor allem bei speziellen Arbeiten. Und dazu gehört das Decken eines Legschiefer-

dachs. Die sind in der Region mittlerweile selten geworden, und noch seltener sind jene Menschen, welche die Solnhofener Platten fachgerecht auf die flachen Dächer von Jurahäusern legen können – und zwar leicht versetzt in vier bis sieben Schichten, damit das Dach dann auch wirklich dicht ist für die nächsten Jahrzehnte.

## Schwer und aufwendig

„Viele Dächer werden heute nicht mehr mit Solnhofener gedeckt“, blickt Roland Laumeyer zurück. Früher, als der Seniorchef dem gelernten Bäcker das Dachdeckerhandwerk beibrachte, waren es noch fünf bis acht Dächer im Jahr. Heute wird ein Neubau nicht mehr mit Solnhofener Platten eingedeckt – zu schwer, zu aufwendig und damit zu teuer. Dachpfannen oder Betonziegel in Legschiefergrau sind da eine deutlich günstigere Alternative, die mittlerweile häufig genutzt wird – auch im Denkmalschutz.

## Verbreitet im fränkischen Altmühlta

Legschieferdächer, von denen es zwischen Treuchtlingen, Kelheim und Brunn nahe Regensburg nicht mehr viele gibt, stehen unter Denkmalschutz. Verbreitet ist die Dachform und Eindeckung der Jurahäuser vor allem in der gleichnamigen Region Solnhofen und im Altmühlta. Dort wurden die Plattenkalke in den Brüchen um Langenaltheim, Solnhofen, Eichstätt, Kelheim, Zandt und Brunn abgebaut – die mehrere Zentimeter dicken Steine wurden für die Mauern verwendet, die dünnen Platten kamen auf das Dach.



Besonderes Material:  
Bis heute werden die  
Solnhofener Platten  
von Hand abgebaut.

## Kalkplatten werden bis heute von Hand abgebaut

Genutzt wurden die noch heute von Hand abgebauten Kalkplatten nur regional – der jeweilige Steinbruch musste an einem Tag mit dem Pferde- oder Ochsengespann angefahren, die Steine aufgeladen und der Rückweg wieder geschafft werden. Eine Übernachtung mit dem Gespann war nahezu undenkbar, moderne motorbetriebene Transportmittel gab es damals noch nicht.

Wann die Legschieferdächer die frühmittelalterlichen Reet-, Stroh- oder Holzschindeldeckungen genau ablösten, ist nicht bekannt. Archäologische sowie das Holzalter bestimmende Untersuchungen von historischen Häusern weisen weit zurück: Ein Fund in Eichstätt deutet auf das Ende des 12. Jahrhunderts hin, andere Anwesen in Eichstätt und Marienstein wurden Mitte des 14. Jahrhunderts mit den Plattenkalken eingedeckt. Eines der ältesten Legschieferdächer im hiesigen Landkreis – datiert auf das Jahr 1491 – befindet sich im Treuchtlinger Ortsteil Schambach, in dem es noch weitere der historischen Dächer gibt, unter anderem auf dem 2012 aufwendig renovierten Gasthof „Zum goldenen Ritter“.

## Mehrere Wochen auf Gasthofdach gezwickt

Auch dort saß Roland Laumeyer mit seinen Dachdeckerkollegen aus dem Raum Eichstätt auf dem Strohsack und zwickte die Solnhofener Platten in die passende Form. „In Schambach haben wir mehrere Wochen gebraucht, so groß war das Dach“, erinnert er sich. Ähnlich lang dauerte es, bis die Eichstätter Dachdecker die Burg Dollnstein wieder mit den Platten aus den Mörnsheimer Brüchen als Legschieferdach eingedeckt hatten.

## Platten mit der Zwickzange die exakte Form geben

„Das waren schon große Aufträge“, erzählt er, nimmt auf dem kleinen Hausdach die nächste Platte, zeichnet mit einem Hämmerchen oder Nagel an und zwickt die Platte dann mit der ungewöhnlichen und handgeschmiedeten Zange in die exakt passende Form. Zum vorherigen Stein ist kaum ein Millimeter Abstand. Sein geschultes Auge hat die nächste Platte schon erspäht, die gerade Kante kommt nach unten und die Seite wird der gerade verlegten Platte angepasst.

## Harnickel aus Fichte geben Halt

Lage für Lage arbeitet sich Roland Laumeyer zum First hinauf, jede Schicht wird um drei bis fünf Zentimeter nach oben versetzt, die Platten überlappen sich dann etwa 15 bis 20 Zentimeter und in mehreren Schichten, die in Summe das Dach dichtmachen. Damit die Platten nicht abrutschen, beträgt die Dachneigung zwischen 28 und 30 Grad. Aufgelegt werden die Steine auf sogenannten Harnickeln, die aus geschälten, etwa zehn bis 15 Zentimeter dicken und der Länge nach durchgesägten Fichtenstämmen bestehen.

## Holzstämmen verhindern Abrutschen der Platten

Diese Holzstämmen werden mit der geraden Seite nach unten und geringem Abstand auf den Dachstuhl genagelt, das Halbrund der Harnickel gibt den Kalksteinen entsprechenden Widerhalt und verhindert so das Abrutschen der schräg liegenden Steine. „Die Platten müssen satt aufliegen und dürfen nicht kippen“, beschreibt der



Es geht für Roland Laumeyer darum, die einzelnen Platten in die exakt passende Form zu bringen.

Dachdecker die geduldraubende Puzzle-Arbeit, während er kleine Kalksteine in die Riten und Vertiefungen schiebt, um eine gerade Oberfläche für die nächste Schicht zu bekommen. „Sonst ist das Legschieferdach nicht stabil.“

Früher, ohne die vom Eichstätter Glasermeister Joseph Weidenhiller (1768-1862) erfundene Zwickzange, wurden die Kalkplatten grob gebrochen und mehr oder weniger exakt verlegt, je nachdem, wie gut der jeweilige Dachdecker im „Puzzeln“ war. „Da braucht ma scho Erfahrung, aber es bleibt immer a wüids Dooch“, erklärt Laumeyer im fränkischen Dialekt und meint damit so etwas wie ein wildes Legschieferdach, im Gegensatz zu den exakten Ziegeldächern.

### 220 Kilogramm Gewicht pro Quadratmeter Legschieferdach

Über 40 Jahre hat er auf den Dächern der Region gearbeitet, viele Legschieferdächer gehen sehen, andere repariert oder denkmalgeschützte Anwesen neu eingedeckt. In der Zeit hat sich die Dachlandschaft im Altmühltaal und auf dem Jura völlig gewandelt, nicht nur in den Neubaugebieten, sondern auch in den Ortskernen. Pfannen und Schindeln aus Beton oder Ton sind billiger, der Dachstuhl muss keine 220 Kilogramm pro Quadratmeter Legschieferdach tragen und kann damit auch filigraner und günstiger ausgelegt werden, ganz abgesehen von den Kosten für die vielen Stunden Plattenzwicken und -legen.

Also ich kenne noch fünf Leute, die das machen.“



## Weichen für die Zukunft gestellt

**WERBUNG** Mit einem neuen Vertriebsleiter, zusätzlicher Außendienstkompetenz und einer erweiterten Geschäftsführung positioniert sich die **GUST. OVERHOFF GmbH & Co. KG** für nachhaltiges Wachstum und eine noch stärkere Kundenorientierung.

Bereits vor über einem Jahr hat sich Inhaber Christian Baum mit der Berufung eines zweiten Geschäftsführers in Person von Matthias Imber gezielt verstärkt. Gemeinsam führen sie das Unternehmen nun in eine neue Entwicklungsphase, in der Kundenorientierung, Innovation, Effizienz und Marktnähe im Mittelpunkt stehen sollen.

### Neuer Vertriebsleiter übernimmt Verantwortung

Mit Ben Schäfer an der Spitze des Vertriebsteams setzt GUST. OVERHOFF ein deutliches Zeichen für Aufbruch und Expansion. Der erfahrene Vertriebsprofi steht für



Von links: Christian Baum, Ben Schäfer, Heiko Wilsch und Matthias Imber

Tatkraft, strategisches Denken und ein feines Gespür für Marktchancen. Seine Mission ist klar: GUST. OVERHOFF soll seine Marktpräsenz weiter ausbauen, neue Kundengruppen erschließen und bestehende Partnerschaften noch enger gestalten.

### Außendienst mit neuer Stärke

Auch im Außendienst baut GUST. OVERHOFF seine Präsenz weiter aus: Heiko Wilsch ergänzt das Team seit September 2025 und betreut künftig die Region Ost. Durch die personelle Verstärkung können individuelle Anforderungen schneller und gezielter umgesetzt werden.

Weitere Infos unter:



## KLÖBER Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

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

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren Vertriebsberater oder besuchen Sie [kloeber.de](http://kloeber.de)



**KLÖBER**

QUALITÄT & INNOVATION

SEIT 1960

# Fünf Etagen in dreieinhalb Monaten errichtet



Fotos: Leyrer Graf/Benjamin Wild, Flughafen Wien, Mamma Group



Ein Hotel mit fünf Etagen in Holzbauweise entsteht am Wiener Flughafen.



Dank hoher Vorfertigung konnten die Holzwände schnell montiert werden.

Text: Knut Köstergarten

**Der Holzbau stößt in immer neue Dimensionen vor. Ende des Jahres soll am Wiener Flughafen Schwechat das mit 510 Zimmern aktuell größte Holzhotel Europas eröffnet werden. Fünf Etagen in Holzbauweise wurden dank hohem Vorfertigungsgrad und durchdachter Logistik in gerade einmal dreieinhalb Monaten von Graf-Holztechnik errichtet.**

» Geplant vom Wiener Architekturbüro BKK-3 und errichtet von der Mamma Group, setzt das Projekt Holzhotel auf ein hybrides Baukonzept. Ein massives Erdgeschoss in Stahlbeton mit einer Holzfassade bildet das Fundament, darüber gibt es fünf Geschosse in Holzbauweise. Als statisches Rückgrat fungieren sechs Stahlbetonkerne. Das Holzhotel wird über einen Längs- und drei Quertrakte verfügen.

## Logistik ohne Sondertransporte

Für den Holzbau wurden rund 4000 Kubikmeter Brettsperrholz (BSP) geliefert. Dabei ist der gesamte Holzbauprozess auf das Maß der Deckenplatten von 3 x 14 Metern ausgelegt. Der Vorteil: Es sind keine Sondertransporte erforderlich. Daraus ergibt sich für das Holzhotel eine Standardzimmergröße von rund 3 x 6 Metern.

Der Holzbau wird direkt vor Ort montiert und die Wände aus Brandschutzgründen mit einer Gipsbeplan-

kung und einer Vorsatzschale für die Leitungsführung versehen. Die Zimmertrennwände werden ebenfalls in Gipskarton ausgeführt, die BSP-Decken wiederum in Sicht belassen. Die Lastabtragung folgt einem Dreifeldersystem über die Außen- sowie die Gangwände.

## Montage in fünf Abschnitten

Mitte Januar startete Graf-Holztechnik, die für den Holzbau verantwortlich zeichnet, mit der Montage, die in fünf Bauabschnitten erfolgte. Am ersten Tag wurden jeweils die Wände aufgestellt und dann die ebenfalls vorgefertigten Badmodule eingehoben. Am Nachmittag wurden bereits die Fenster eingebaut und am zweiten Tag die Decken montiert.

Im Anschluss startete der Innenausbau, während darüber bereits die nächste Etage errichtet wurde. So wuchs das Gebäude um zwei Stockwerke pro Woche und Bauabschnitt. Die gesamte Holzrohbaumontage mit rund



10 900 Quadratmetern BSP-Wänden und 12 000 Quadratmetern BSP-Decken konnte innerhalb von nur drei- einhalb Monaten fertiggestellt werden.

## Nachhaltigkeit im Fokus

Dem Wunsch des Bauherrn entsprechend liegt der Fokus dabei auf dem größtmöglichen Einsatz ökologischer Baustoffe. So punktet das Projekt mit CO<sub>2</sub>-freier Wärme- und Kälteversorgung, ergänzt durch eine eigene Photovoltaikanlage am Dach und eine Begrünung an der Fassade. **Angestrebt wird für das Holzhotel eine ÖGNI-Zertifizierung in Gold, das österreichische Pendant zur deutschen DGNB – eine Auszeichnung für nachhaltige Büro- und Verwaltungsgebäude.**

Die Kombination aus durchdachter Planung, präziser Montage und ökologischem Anspruch zeigt, wie leistungsfähig der moderne Holzbau ist. Das größte Holzhotel Europas kann als ein echtes Leuchtturmpunkt bezeichnet werden.

**VELUX®**

Handwerkerausstieg und Rauchableitung in einem Produkt

### Das neue VELUX Flachdach-Fenster CXU

- Automatisch zu öffnende Elektro-Version mit komfortablem 60°-Öffnungswinkel
- Im Rahmen integrierte Motorenkomponenten ermöglichen einen ungehinderten Ausblick in den Himmel
- Inklusive Regensor und Schüsselschalter für Komfort-Lüftung und Aktivierung der Ausstiegsfunktion



Jetzt entdecken:  
[velux.de/cxu](http://velux.de/cxu)



**Tegalit Aerlox.**

## Für schönere Dächer und zufriedenere Kunden.

**WERBUNG** Die Anforderungen an ein Dach steigen. Deshalb muss auch die Qualität des Materials immer leistungsfähiger werden. Für ein Ergebnis, auf das Sie stolz und mit dem Ihre Kunden voll zufrieden sind.

Der Tegalit Aerlox ist ein Dachstein aus einem neu entwickelten Material mit innovativen Ecken und Kanten. Sein rundum modernes Erscheinungsbild sorgt für eine außergewöhnliche Dachoptik, die jetzt noch länger schön bleibt. Mit seiner Geradlinigkeit ist er der ideale Dachstein für Neubauten, gibt aber auch älteren Häusern ein modernes, interessantes Aussehen. Denn das



**Weitere Infos:**  
<https://www.bmigroup.com/de/braas-tegalit-aerlox/>

Text und Fotos: BRAAS

hochwertige, leichtere Material eignet sich auch für die energetische Dachsanierung. Mit dieser innovativen Rohstoffmischung haben die BRAAS Dachexperten einen ganz besonderen Dachstein entwickelt, der viele Vorteile vereint – eine Dachstein-Qualität, auf die man heute und morgen bauen kann.

### Das Material: robuster

Erhöhte Materialdichte dank innovativer Rohstoffmischung. Deutlich belastbarer, besser begehbar und stabiler an den Ecken.

### Das Gewicht: leichter

Tegalit Aerlox ist deutlich robuster, dabei aber 16 % leichter. Der Tegalit Aerlox wiegt statt früher 5,5 kg jetzt nur noch 4,6 kg, das sind 900 g weniger. Bei einem 100 m<sup>2</sup> Dach bedeutet das, dass 900 kg weniger aufs Dach bewegt werden müssen.

### Das Zubehör: flexibler

Mehr Zubehör für passgenaues Arbeiten und saubere Abschlüsse. Wie neue Giebel- und Schlusssteine – beide als halber oder ganzer Stein verfügbar. Für ein komplettes Dachsystem aus einer Hand.

### Das Dach: langlebiger

Die Summe aller Verbesserungen ist ein Garant für höhere Langlebigkeit: höhere Dichte, robusterer Körper, Schmutz abweisende Protegon-Oberfläche und optimierter Regenablauf. 30 Jahre Material-Garantie und eine Zusatz-Garantie von 30 Jahren auf Frostbeständigkeit inklusive. Und ganz neu: 30 Jahre SystemGarantie auf die Regensicherheit des BRAAS Dachsystems.

### Die Kanten: sauberer

Die Schattenfuge verhindert das Einziehen von Wasser in die Höhenüberdeckung, dadurch trocknet der Bereich schneller ab und reduziert Moos- und Schmutzablagerungen. Der sehr feste und dichte Dachstein-Körper saugt weniger Wasser auf, trocknet schnell ab und sorgt zusammen mit der Schmutz abweisenden Protegon-Oberfläche für ein länger sauberes Dach.

### Die Bilanz: CO<sub>2</sub>-reduziert

Weniger CO<sub>2</sub>-Ausstoß bei Herstellung und Transport.

### Die Optik: schöner

Formverbessert, schlankeres Design. Die Schattenfuge und der neue Eckausschnitt ermöglichen eine geschlossene Traufkante und lassen den Tegalit Aerlox fast schwebend erscheinen.



Erhältlich in diesen Farben: PROTEGON MATT  
 Granit, Klassisch-Rot, Nussbraun, Schiefergrau und Tiefschwarz



# Kandidatur als ZVDH-Vizepräsident

Text: Knut Köstergarten

» Er ist einer der vier geschäftsführenden Gesellschafter und im Unternehmen mit knapp über 100 Mitarbeitern seit 2018 für den kaufmännischen Bereich inklusive der Buchhaltung verantwortlich. Auf dem mitteldeutschen Dachtag in Teistungen kündigte er deshalb jüngst an, 2026 als Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zu kandidieren.

## Familientradition fortsetzen

Seit dem Ende der Ära seines Onkels Karl-Heinz Schneider als ZVDH-Präsident 2017 könnte damit wieder ein Vertreter aus dem Osten in den Vorstand einziehen. „Ich habe mich gefragt, wie kann ich mich engagieren, was kann ich tun“, erläutert Felix Schneider seine Motivation. „Auch wenn ich kein Handwerker bin, kann ich doch meine Position und mein Standing als Betriebswirt und Unternehmer einbringen.“ Rund um die 100-Jahr-Feier des Betriebs im Mai 2025 führte er viele Gespräche, im Familienkreis und weit darüber hinaus. Dann stand seine Entscheidung.



**Bei Dachschneider in Weimar gehört das Ehrenamt quasi zur DNA der Familie. „Bei uns ist klar, dass wir über den Betrieb hinaus auch für die große Familie des Dachdeckerhandwerks tätig sein wollen“, sagt Felix Schneider.**

Der studierte Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt Bau, der zudem Weiterbildungen im Bereich Buchführung absolviert hat, möchte im ZVDH mit seinem fundierten Know-how den Bereich Betriebswirtschaft mehr in den Fokus rücken. Schneider hält das Thema für genauso wichtig wie die technischen Fachregeln, gerade in Zeiten, in denen der Kampf um Aufträge in allen Bereichen zugenommen hat.

## Betriebswirtschaftliche Impulse setzen

Seit 2024 engagiert sich der 35-Jährige im ZVDH-Fachausschuss für Betriebswirtschaft. „Ich bin kein Experte für die Fachtechnik. Zur Wahl steht ein ZVDH-Vizepräsident und nicht der ZVDH-Repräsentant Fachtechnik. Das Präsidium kann sich nach jeder Wahl neu aufstellen. Neben mir wären schließlich noch drei Dachdeckermeister bzw. drei Sachverständige des Dachdeckerhandwerks im Präsidium vertreten. Aus meiner Sicht ist hier genug Expertise im Bereich der Fachtechnik vorhanden.“

Vielmehr möchte er Impulse setzen, damit sich Betriebe noch intensiver mit zentralen Themen wie der Kalkulation von Aufträgen oder der Unternehmensnachfolge befassen. „Meine persönliche Zielsetzung ist es, ein tieferes Verständnis bei unseren Kollegen und vor allem im Verband zu befördern, dass schönes Handwerk auch wirtschaftlich erfolgreich sein muss und kann“, erläutert Schneider.

## Positives Feedback auf Kandidatur

Warum er mit seiner Kandidatur an die Öffentlichkeit gegangen ist? „Ich finde, die Kollegen und Delegierten sollten Vorlauf haben und sich vorab mit den Kandi-

Fotos: Dachschneider

Felix Schneider ist bei Dachschneider in Weimar geschäftsführender Gesellschafter und verantwortlich für den kaufmännischen Bereich.



100-Jahr-Feier von Dachschneider: Die Familie fühlt sich dem ehrenamtlichen Engagement verpflichtet.

daten beschäftigen können. Es ist ja schon ein kleiner Wahlkampf und ich bin gespannt, wer noch antritt.“ Bislang habe er in den Gesprächen nach der Verkündung „nur positives Feedback bekommen“, auch aus anderen Landesverbänden.

Als ZVDH-Vizepräsident möchte Schneider nach den Querelen der letzten Zeit mithelfen, wieder eine „Streitkultur mit Augenmaß für die eigene Position und die der Gegenseite“ zu etablieren. „Wir sind bei uns in der Geschäftsführung auch keineswegs immer einer Meinung. Doch wenn wir uns auf eine Entscheidung einigen, dann tragen diese auch alle mit.“ Es gehe auch im Verband um Einigkeit im Großen, „damit wir die Herausforderungen für das Dachdeckerhandwerk gemeinsam angehen können.“

## Lobbyarbeit: weniger Regulierung als Ziel

Wichtig ist Felix Schneider auch der Austausch mit der Politik, also die Lobbyarbeit. „Ich will die Standpunkte unseres Handwerks offen und deutlich nach außen tragen. Mein persönliches Interesse an der Tagespolitik auf allen Ebenen ist hierbei von der Grundidee geprägt, dass weniger Regulierung ein freieres und erfolgreicheres Wirtschaften für unsere Innungsbe-

triebe ermöglicht.“ Er nennt direkt ein Beispiel, das er der Politik gerne ins Stammbuch schreiben würde: „Wir können im Bauhauptgewerbe, im Gegensatz etwa zur produzierenden Industrie oder sogar zu den Elektrikern, bei Auftragsspitzen keine Leiharbeiter als zusätzliche Helfer beschäftigen. Warum wir da Nachteile gegenüber anderen Branchen haben, verstehe ich nicht“, berichtet Schneider aus eigener betrieblicher Erfahrung.

## Verpflichtung für das Ehrenamt

Der Geschäftsführer von Dachschneider will daran etwas ändern im Ehrenamt. Damit reiht er sich ein in die Tradition von Onkel Karl-Heinz und Vater Michael, der sich etwa im Aufsichtsrat der DEG Alles für das Dach eG engagiert. Cousin Holger ist seit 2018 Obermeister der Dachdeckerinnung Weimar-Apolda-Jena und im Vorstand des LIV Thüringen. Cousin Udo ist ehrenamtlich im Fassadenverband (FVHF) tätig. Das ist keine Selbstverständlichkeit in der heutigen Zeit, zumal Felix Schneider seit 2016 verheiratet und Vater dreier Kinder im Alter zwischen vier und neun Jahren ist. Doch wie gesagt: Bei den Schneiders fühlen sie sich verpflichtet, einen Teil ihres Engagements in die Familie des Dachdeckerhandwerks einzubringen.

# Tradition bewahren und Zukunft gestalten

Jasmin Najiyya

**Der familiengeführte Dachdeckerbetrieb Hahn Bedachungen aus Seelze bei Hannover besteht seit 100 Jahren und wird heute in vierter Generation geführt. An der Spitze stehen mit den Schwestern Frauke und Laura Hahn zwei Frauen.**



Das den Betrieb prägende Prinzip lautet: Tradition bewahren und offen für Neues bleiben.



Von links: Die Töchter Frauke und Laura sowie Vater Helmut Hahn freuen sich über die vielen Gäste auf der 100-Jahr-Feier.

Fotos: Hahn Bedachungen, Madita Biemann

Frauke verantwortet Baustellen und Ausführung, Laura Organisation und Finanzen. Der Betrieb verbindet klassische Dacharbeiten mit modernen Schwerpunkten. Ausbildung, kurze Wege und verlässliche Zusammenarbeit prägen den Alltag. Gegründet 1925 von Anton Hahn in Davenstedt, zog das Unternehmen 1995 nach Seelze. Mit Frauke Hahn trat 2004 die vierte Generation in den Betrieb ein, 2007 wurde sie Dachdeckermeisterin, seit 2025 führt sie als Geschäftsführerin die Geschicke. 2020 kam Laura Hahn hinzu, die einen Master of Science in Wirtschaftswissenschaften absolvierte, und verantwortet seither den kaufmännischen Bereich.

Im August 2025 feierte Hahn Bedachungen das 100-jährige Jubiläum am Firmensitz gemeinsam mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern. Bei Musik, gutem Essen und vielen Gesprächen zeigte sich, wie eng Hahn Bedachungen mit der Region verwurzelt ist. Die Feier war nicht nur ein Rückblick, sondern auch ein Dankeschön an alle, die das Unternehmen auf seinem Weg begleiten, sowie ein Startschuss für die kommenden Jahre.

## Zusammenarbeit und Kultur: Miteinander im Alltag

Die Leitung ist klar verteilt: Frauke Hahn steuert die Projekte auf dem Dach, begleitet Kundentermine und entscheidet gemeinsam mit dem Team, wenn Pläne angepasst werden müssen. Laura Hahn sorgt im Hintergrund

für reibungslose Abläufe von Angeboten und Rechnungswesen über Fuhrpark und Personal bis zum Controlling. Mehrmals täglich stimmen sich beide Frauen ab, direkt und unkompliziert. Operatives entscheidet die Zuständige, Grundsatzfragen besprechen sie gemeinsam: auf dem Hof, im Büro oder beim Spaziergang mit Fraukes Hund.

Der Alltag bei Hahn Bedachungen ist geprägt von einer offenen Arbeitskultur: Informationen fließen direkt, Entscheidungen werden dort getroffen, wo die Verantwortung liegt. Neue Mitarbeiter erleben einen strukturierten Einstieg und einen engen Austausch mit den Teams. Viele schätzen die Verbindlichkeit und die handwerkliche Qualität ebenso wie das kollegiale Miteinander. Selbst bei hoher Auslastung gilt der Grundsatz: Probleme werden zeitnah angesprochen, pragmatisch gelöst und im Team gemeinsam getragen.

## Digitalisierung: Pragmatisch, wo sie nützt

Das Portfolio von Hahn Bedachungen deckt die gesamte Dachbandbreite ab. Gefragt sind aktuell besonders Gründächer und Photovoltaik. Beides verbinden die Schwestern mit solidem Handwerk und einem Blick auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz. Dabei setzen sie gezielt auf Digitalisierung ein. Ob Aufmaß-Tools, Software für die Projektplanung oder die schnelle Abstimmung per Tablet direkt auf der Baustelle – Prozesse werden so einfacher und transparenter. In Beratungsgesprächen nutzen die Schwestern Visualisierungen, um Kunden Dachaufbauten, Gründachsysteme oder Photovoltaikanlagen anschaulich darzustellen. All das spart Zeit, schafft Klarheit und sorgt für reibungslose Abläufe zwischen Baustelle und Büro.

## Team und Ausbildung: Handwerk weitergeben

Das 18-köpfige Team besteht aus Meistern, Gesellen, Auszubildenden und Verwaltungsmitarbeitern. Die Ausbildung hat einen hohen Stellenwert, geeignete Nachwuchskräfte werden nach Möglichkeit übernommen. Üblicherweise bildet der Betrieb zwei Lehrlinge pro Jahr aus. Wenn sich jedoch mehr überzeugende Kandidaten vorstellen, erweitert Hahn Bedachungen die Kapazität bewusst. Zuletzt begannen drei Auszubildende gleichzeitig, damit niemand mit passendem Profil abgewiesen werden muss. Frauke und Laura Hahn geben ihr Wissen im Alltag weiter und ergänzen es durch externe Schulungen. Viele Kollegen sind seit Jahrzehnten im Unternehmen. Eine Tatsache, die für sich selbst spricht.



Können zählt:  
Dachsanierung eines  
Kirchengebäudes

Um junge Menschen für das Dachdeckerhandwerk zu begeistern, setzt Hahn Bedachungen auf Kooperationen mit Schulen, Projekttage bei der Handwerkskammer und Praktika im Betrieb. So lernen Jugendliche früh den Baustellenalltag kennen. Nicht selten ist das der erste Schritt Richtung Ausbildung. Digitale Formate und Social Media unterstützen dabei, Nachwuchs anzusprechen.

## Frauen im Handwerk: Können zählt

Für Frauke und Laura Hahn ist ihre Rolle im traditionell männlich geprägten Dachdeckerhandwerk selbstverständlich. Auf der Baustelle wie im Büro überzeugen sie durch Fachkenntnis und Souveränität. Die Reaktionen aus dem Umfeld sind überwiegend positiv. „Dachdeckerin zu sein heißt: Probleme lösen, ruhig bleiben und machen“, beschreibt Frauke ihren Arbeitsalltag.

Gleichzeitig gehört Engagement für die Weiterentwicklung des Handwerks zum Selbstverständnis des Betriebs. Frauke bringt sich im Aufsichtsrat der Dachdecker-Einkauf Ost eG ein, Laura engagiert sich in der Zusammenarbeit mit Schulen und Netzwerken. Damit führen beide fort, was in ihrer Familie traditionell gelehrt wird: Verantwortung übernehmen und das Handwerk aktiv mitgestalten.

## Blick nach vorne

Auch nach 100 Jahren bleibt die Ausrichtung klar: beste Qualität, solide Ausführung, planbare Abläufe und gezielte Digitalisierung, wo sie Prozesse erleichtert. Mit modernen Schwerpunkten wie Photovoltaik und Gründächern sowie einem gut ausgebildeten Team gehen Frauke und Laura Hahn entschlossen in die nächste Etappe. Dabei gilt das Prinzip, das den Betrieb seit einem Jahrhundert prägt: Tradition bewahren und offen für Neues bleiben.



Text: Konstanze Kulus

**Mit Mitte 30 fasste Benjamin Wichern einen Entschluss: Nach 17 Jahren bei Airbus will er seinen sicheren Industriejob aufgeben, um Dachdeckermeister zu werden und einen erfolgreichen Betrieb in Harsefeld in dritter Generation zu übernehmen.**

» Nach der Lehre zum Metallbauer mit Fachrichtung Konstruktionstechnik und dem Wehrdienst bewarb er sich bei Dachdeckern, Zimmerern und bei Airbus. Die schnellste Rückmeldung bekam der damals 19-Jährige aus der Industrie – und sagte zu. Anfangs gefiel es ihm gut: „Als Fluggerätemechaniker war ich in ganz Europa unterwegs. Dann wurde ich Eigenprüfer, war also eine Stufe vor dem Qualitätsmanagement. Eine Beförderung später war ich dann Fremdprüfer, saß nur noch im Büro und habe jeden Tag dieselben Teile gestempelt. Mir fehlte die Arbeit mit den Händen und das Tüfteln.“

# Fluggerätemechaniker landet auf dem Dach

## Neuanfang in den Flitterwochen

Während im Job die Unzufriedenheit wuchs, lief es privat umso besser. Im Juli 2020 läuteten die Hochzeitsglocken – in mehrfacher Hinsicht ein Tag des Schicksals. Denn Dieter Meier, Onkel der Braut und Inhaber eines Dachdeckerbetriebs, sprach Benjamin Wichern noch während der Feierlichkeiten an, ob er Interesse hätte, den familieneigenen Dachdeckerbetrieb zu übernehmen. „Meine Frau und ich haben uns zusammengesetzt, besprochen und noch während der Flitterwochen entschieden, den Weg zu gehen.“

Mit 36 Jahren wagte Wichern einen Neuanfang, obwohl er nicht nur Zuspruch erntete. „Bei Airbus hatten sich enge Freundschaften entwickelt, da fiel der Abschied schwer. Einige haben mir auch einen Vogel gezeigt, hatten gleichzeitig aber Respekt vor dem Schritt.“ Auch im neuen Dachdeckerbetrieb begegnete man ihm zunächst kritisch:



*„Meine Frau hat mich immer motiviert und mir den Rücken gestärkt“, sagt der Dachdeckermeister.*

Fotos: Benjamin Wichern



**Einige haben mir auch einen Vogel gezeigt, hatten gleichzeitig aber Respekt vor dem Schritt.**



## **Mutig sein und den Quereinstieg wagen**

Wicherns klare Empfehlung: Wer keine zwei linken Hände und Lust auf Handwerk und Kundenkontakt hat, sollte mutig sein und auch mit 30 oder 40 Jahren den Quereinstieg wagen. „Es macht unglaublich Spaß. Außerdem ist der Verdienst im Dachdeckerhandwerk besser geworden, die körperliche Anstrengung dank Kran und anderen Hilfsmitteln zumindest etwas geringer und Arbeitgeber legen sich ins Zeug für ihre Mitarbeiter.“

So gibt es in seinem Unternehmen jetzt zum Beispiel für jeden eine Versicherung, die innerhalb eines gewissen Budgets Massagen, Taping, Zahnersatz oder Sehhilfen übernimmt. Darüber hinaus legt der Betrieb Wert auf kurze Anfahrtswege zur Baustelle. Überstunden und Wochenendarbeit gibt es nur im Notfall – und im Sommer ist an Freitagen schon um 11.45 Uhr Feierabend. „Dann hat man noch was vom Wochenende!“

## **Betriebsübergabe für 2028 geplant**

2028 soll Benjamin Wichern den Betrieb vom jetzigen Inhaber übernehmen. Bis dahin fährt er „zweigleisig“, sagt er. Er geht mit auf Baustellen, sammelt Praxiserfahrung und sucht mit den Kollegen nach Lösungen für die kniffligen Fälle. Parallel dazu erledigt er Meistertätigkeiten, fährt also zu den Kunden und übernimmt Büroarbeiten wie Materialbestellungen und das Schreiben von Angeboten und Rechnungen. „Die Betriebsübergabe wird sicher nochmal sportlich, aber ich freue mich auf alles, was da kommt!“



*Wenn alles klappt, übernimmt Benjamin Wichern 2028 den Betrieb von Dieter Meier (rechts).*

# Kein Dach ohne Blech

Text: Konstanze Kulus

**Zum Meistertitel in 16 Wochen? Dass das geht, hat Steffen Kurzer vor wenigen Jahren selbst bewiesen. Aus der eigenen Erfahrung heraus hat er nun bei seinem Arbeitgeber, dem Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks Baden-Württemberg, einen neuen Klempnermeisterlehrgang aus der Taufe gehoben.**



Fotos: LfV Dachdeckerhandwerk Baden-Württemberg

» Wenn es um das Erlangen eines Meistertitels geht, sind 16 Wochen sportlich, das gesteht Steffen Kurzer ein. Aber der Dachdeckermeister, Klempnermeister und Ausbilder beim Berufsförderungsverein in Baden-Württemberg ist sich sicher: „Wer Lust und Eigenmotivation hat, bekommt es trotzdem gut hin!“ Für die potenziellen TeilnehmerInnen heißt das allerdings auch, dass sie am besten aufs tägliche Pendeln verzichten, sich am Schulungsstandort in Karlsruhe einzurichten – und im Anschluss an die zehn 45-minütigen Lehreinheiten des Tages auch den Abend mit der Materie verbringen, zum Beispiel in einer Lerngruppe.

„Es ist eine intensive Zeit, die man sich wie ein Studium vorstellen muss“, sagt Kurzer. „Ohne Lernen und eigenen Antrieb geht es nicht.“ Das sollten die TeilnehmerInnen allerdings bereits von bisherigen Stationen des Berufswegs kennen: Der Kurs richtet sich an Klempnergesellen ebenso wie an Dachdeckermeister, die die Prüfungsteile III (betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Teil) und Teil IV (berufs- und arbeitspädagogischer Teil) der Meisterprüfung bereits absolviert haben.

## Selbst Klempnernachwuchs ausbilden

Es gibt eine ganze Reihe an Argumenten, die für den Erwerb des Klempnermeistertitels sprechen. Darunter sind die daraus entstehenden persönlichen Karrieremöglichkeiten ebenso wie der Erwerb neuen Know-hows für den eigenen Betrieb, bei dem Kunden „alles aus einer Hand“ bekommen können. Am wichtigsten aber ist: Wer einen Klempnermeister beschäftigt, kann selbst Nachwuchs ausbilden und die Zukunft zu sichern.

„Lehrlingszahlen nehmen stetig ab, es gibt kaum noch Klempnernachwuchs“, weiß Steffen Kurzer. „Der Dachdeckerberuf hat aber auch immer mit dem Werkstoff Metall zu tun. Anschlussbereiche, Dachrinnen, Kaminverwahrungen – Metall ist einfach nicht wegzudenken. Und bei flacheren Dachneigungen nehmen Blecharbeiten sogar noch zu.“ Deshalb bleibe tiefergehendes Fachwissen gefragt. „Sämtliche Sonderseminare zum Thema Metall sind bei uns immer in kürzester Zeit ausgebucht“, berichtet Kurzer.

## Fachtheorie und Praxis auf dem Lehrplan

Der neue Meisterlehrgang setzt sich aus acht Wochen Theorie- und acht Wochen Praxisunterricht zusammen.

Der Dachdecker- und Klempnermeister Steffen Kurzer leitet den neuen Meisterkurs am Schulungsstandort Karlsruhe.

men. Im ersten, theoretischen Teil steigen die angehenden Klempnermeister nochmal in Kalkulation und Betriebsauswertungen ein, befassten sich mit Vertragsrecht, mit der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB), mit der Angebotserstellung und anderer Schreibarbeitschiarbeit. Außerdem studieren sie das Regelwerk, erfahren alles über Falztechniken und Firstdetails, gehen mit Fachmathematik sowie Ansichtszeichnungen ins Detail. Im Praxisteil werden aus Zeichnungen schließlich echte Werkstücke, aus theoretischer Kenntnis echte Falze. Zudem haben die Teilnehmenden reale Einsätze an Dächern und Fassaden, ob für Metallarbeiten oder Abdichtungen in Klempnertechnik.

## Vom Landessieger zum Lehrer

Steffen Kurzer hat den neuen Kurs beim Berufsförderungsverein Baden-Württemberg initiiert: „Ich habe

vor zwei, drei Jahren am BBZ Mayen selbst 16 Wochen Vollgas gegeben, um den Klempnermeister zu machen. Deswegen weiß ich: Das geht, wenn man will!“

Was man wissen muss: Kurzer will immer ein wenig mehr. 2010, im Jahr seiner Freisprechung, vertrat er Baden-Württemberg als Landessieger im Bundesentscheid, bereits mit 23 Jahren hatte er den Dachdeckermeister in der Tasche. Während seiner Prüfungsvorbereitung unterstützte er seine Lehrgangskollegen und fand Spaß daran, ihnen den Stoff zu vermitteln. „Ich empfinde es als Privileg, mein Wissen an die nächste Generation weiterzugeben.“ Steffen Kurzer ist auch der zuständige Ausbilder

des Meistervorbereitungslehrgangs auf die Klempnerprüfung im Dachdeckerhandwerk.

Beginn des Kurses ist am 2. November 2026, Ende am 24. März 2027. Die Kosten betragen 7950 Euro plus Anmelde- und Prüfungsgebühren. Wer noch bis 31. Dezember 2025 bucht, erhält 10 Prozent Rabatt.

Weitere Infos hier



TYPISCH NELSKAMP:

**HARTE ARBEIT  
LEICHT GEMACHT.**

Ton. Beton. Solar.

**NELSKAMP**  
DÄCHER, DIE ES DRAUF HABEN.



Für jedes Dach  
die beste Lösung!

NELSKAMP.DE

# Mit Herz und Seele im Einsatz



Text: Katharina Meise

**Wie es gelingen kann, einen erfolgreichen Betrieb zu führen, zeigt Dachdecker- und Spenglertmeister Arnd Neubauer aus Marl. Er führt in mittlerweile dritter Generation den Innungsbetrieb Georg Neubauer GmbH und ist überzeugt, dass sich Leidenschaft fürs Handwerk, Ausdauer und Engagement auszahlen.**

„Mein Großvater hat den Betrieb 1947 gegründet und ihn 1965 an meinen Vater übergeben. Ich habe das Unternehmen dann 1995 übernommen“, erzählt Arnd Neubauer. Seither leitet er die Geschicke des Betriebs mit seinen 30 Mitarbeitenden. „Wir sind hier in der Region verwurzelt, weil wir hier leben und weil wir für unsere Kunden im Umkreis von etwa 20 Kilometern tätig sind. Wir sind auf das Dachdeckerhandwerk spezialisiert, erledigen in dem Zuge aber auch kleinere Zimmerarbeiten. Wir haben eine gute Betriebsgröße und immer ausreichend Arbeit für alle“, erläutert Arnd Neubauer die Unternehmensstrategie.

Arnd Neubauer wurde von der Marler Zeitung zum Unternehmer des Jahres 2024 ausgezeichnet.

Zum Team gehören neben ihm ein weiterer Meister, Gesellen und einige Quereinsteiger. „Sie alle sind schon so lange dabei, dass auch meine Helfer vollwertige Dachdecker oder Klempner sind. Sie haben so viel Erfahrung und sich im Laufe der Jahre so viele Fähigkeiten angeeignet, ich kann auf jeden im Team voll zählen!“

## Vier neue Azubis in diesem Jahr

Gerade erst stellte Neubauer, der von der Marler Zeitung als Unternehmer des Jahres 2024 ausgezeichnet wurde, vier junge Menschen fürs neue Ausbildungsjahr ein, die im Vorfeld ein Praktikum im Betrieb absolviert hatten. „Es freut mich, dass wir so tolle Azubis gefunden haben, was nicht selbstverständlich ist. Und das, obwohl sie teilweise zunächst einen anderen Berufswunsch hatten“, lacht Arnd Neubauer. Überzeugt hat den Nachwuchs neben den Tätigkeiten vor allem der Betrieb selbst und das Team. „Wir sind ein Familienbetrieb, und so gehen wir auch mit unseren Mitarbeitern um, familiär und wertschätzend. Gibt es einmal Schwierigkeiten, setzen wir uns zusammen hin und finden gemeinsam eine Lösung. Aber meistens packen wir einfach alle zusammen an.“

## „Mitarbeiter zu erkaufen, schafft Söldner“

Seine Angestellten wissen das zu schätzen: „Wenn der Zusammenhalt im Team stimmt, die Stimmung gut und die Bezahlung fair ist, dann bleiben die Leute auch gerne und lange“, weiß er aus Erfahrung. Und eine lange Zusammenarbeit ist das, was Arnd Neubauer stets anstrebt. Von Anwerbe- oder Wechselprämien, wie manche Wettbewerber sie auszahlen, hält er daher wenig. „Mitarbeiter zu erkaufen, schafft Söldner. Wer dorthin wechselt, wo gerade am meisten bezahlt wird, der bleibt auch nicht lange. Wenn die Aufgaben langweilig sind oder die Leute bei Problemen alleingelassen werden, hilft auch eine Prämie nichts, dann sind sie genauso schnell wieder weg, wie sie gekommen sind.“

Fotos: Georg Neubauer GmbH



Arnd Neubauer engagiert sich daher für Verbundenheit, für eine echte Identifikation der Mitarbeiter mit seinem Betrieb und dem Team. „Wenn sich alle wohlfühlen, dann sind sie auch weniger anfällig für Lockangebote.“ Das gelte für erfahrene Fachkräfte wie für Auszubildende. „Ich stecke gerne meine Zeit und mein Wissen in die Ausbildung unserer Nachwuchskräfte. Wer seine Ausbildung bei mir absolviert und seinen Job gut macht, den übernehme ich mit Kusshand!“

## Dem Handwerk fehlt die Lobby

Eines ist ihm dabei ganz wichtig: „Das Handwerk ist krisensicher, das muss sich endlich herumsprechen! Egal ob Autoindustrie, Zuliefererbetriebe oder andere Industriezweige, fast alle haben seit Jahren zu kämpfen, aber wir Dachdecker nicht. Die Menschen brauchen immer ein Dach über dem Kopf, darum werden wir immer Arbeit haben.“

Leider fehlt dem Handwerk oft eine entsprechende Lobby. Das merkt Arnd Neubauer in seiner Funktion als Geschäftsführer und auch im Ehrenamt als Kreishandwerksmeister, wo er für mehr als 1000 Betriebe aus dem Kreis Recklinghausen zuständig ist, als Obermeister der Dachdeckerinnung Recklinghausen oder als Aufsichtsrat der DEX eG.

## Mit Abi ins Handwerk? Unbedingt!

„Ich habe zum Beispiel schon versucht, an Schulen in der Region Termine zu bekommen, um das

und dann war's das. Nicht nur die Ausbildung oder die Meisterschule erfordern Grips, auch eine ständige Weiterbildung der Mitarbeiter ist nötig, wenn man als Betrieb bestehen will“, erklärt Arnd Neubauer.

Aktuelles Beispiel: die Solarpflicht. „Meine Leute sind zwar Dachdecker und Klempner, aber sie kennen sich auch bestens mit Photovoltaik aus“, so Arnd Neubauer. In NRW gilt seit Januar 2025 die Solarpflicht bei Neubauten; ab dem kommenden Jahr greift sie auch bei der Sanierung. „Da Sanierung und Instandhaltung 90 Prozent unseres Geschäfts ausmachen, habe ich meine Leute rechtzeitig geschult – und zwar die Kollegen auf dem Dach ebenso wie das Team im Büro. Wir alle müssen ja in der Lage sein, unsere Kunden kompetent zu beraten.“

Worüber sich Arnd Neubauer hingegen noch keine Gedanken gemacht hat, ist die Nachfolge. Aber wenn es mal soweit sein sollte, werde sich schon alles fügen. „Mein jüngerer Sohn beginnt nach seinem Abitur gerade eine Zimmererlehre, mein älterer Sohn studiert und schreibt seine Bachelor-Arbeit zum Thema Photovoltaik. Beide scheinen also eine gewisse Affinität zum Dachhandwerk zu haben. Ich kann mir ihren Einstieg gut vorstellen. Alternativ ist auch eine Nachfolge aus dem Betrieb heraus möglich.“

Strebt eine lange Zusammenarbeit mit allen Beschäftigten im Team an: Chef Arnd Neubauer



# 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 06. März 2026.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

## IMPRESSIONUM

**Das DACH** 21. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

**Redaktionsbeirat:** Björn Augustin, Wibke Berger,  
Stefan Krieger, Oliver Pees,  
Markus Piel, Stefan Schuchard

### Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

### Der Gewinner

Das Bildrätsel aus der letzten Ausgabe (III/2025) hat Sarah Fürst von Fürst Bedachungen aus Gommersheim richtig gelöst. Sie gewinnt damit eine Apple Watch.  
**Herzlichen Glückwunsch!**

 Folge uns auf [www.facebook.com/DACHMARKETING/](http://www.facebook.com/DACHMARKETING/)

 [www.instagram.com/dachlive/](http://www.instagram.com/dachlive/)

**Redaktionsleiter:** Knut Köstergarten

**Mitarbeiter dieser Ausgabe:** Kai Uwe Bohn, Rainer Heubeck, Konstanze Kulus, Katharina Meise, Jasmin Najiyya, Rainer Sander,

**Grafik, Layout, Bildbearbeitung:** Katinka Knorr

**Lektorat:** Frauke Manninga, [www.foerdelektorat.de](http://www.foerdelektorat.de)

**Anzeigenverwaltung:** DACHMARKETING GmbH

**Anzeigenschluss:** Vier Wochen vor Erscheinen

**Druck:** Strube Druck & Medien GmbH

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



**VELUX®**

## Automatische Fenster – der einfachste Weg zu zufriedeneren Kunden!

VELUX Solar- und Elektrofenster bieten Komfort pur dank smarter Bedienung, Regensor und einfachem Einbau – für Sie ein attraktives Zusatzgeschäft ohne Mehraufwand.

### Und auch der Verkauf ist jetzt einfacher

Seit 1.3.2025 profitieren Ihre Endkunden von reduzierten Preisen für automatische Schwingfenster und zusätzlich von einem kostenfreien VELUX App Control Set.

Jetzt Kundenzufriedenheit steigern:  
[velux.de/smart-home](http://velux.de/smart-home)



Gratis  
App Control  
Set für Ihre  
Endkunden



Das Interview mit:

# Wolfgang Häußler

Interview: Katharina Meise

**Wolfgang Häußler ist Geschäftsführer des Fachverbands Baustoffe und Bauteile für vorgehängte hinterlüftete Fassaden e. V. (FVHF). Der gelernte Zimmermann, Hochbau-techniker und Betriebswirt sagt: „Ich freue mich jeden Tag darauf, die Interessen des Verbandes und seiner Mitglieder zu vertreten und gemeinsam die Zukunft dieser innovativen Fassadentechnologie zu gestalten.“**



Foto: FVHF

## Was genau tut der FVHF?

Als zentraler Branchenverband bündeln wir die Interessen aller Akteure im Bereich der vorgehängten hinterlüfteten Fassade (VHF). Wir wollen die VHF als zukunftsorientiertes, nachhaltiges und technisch leistungsfähiges Fassadensystem weiter etablieren und unterstützen dafür zum Beispiel die Weiterentwicklung technischer Standards, begleiten Forschungsprojekte und wirken aktiv in relevanten Normungs- und Richtlinienausschüssen mit. Zudem bereiten wir technische und regulatorische Inhalte für ArchitektInnen, IngenieurInnen, Bauwirtschaft und Behörden auf und bieten Weiterbildungsformate an.

## Machen Sie auch Lobbyarbeit?

Ja, wir vertreten die Branche gegenüber Politik, Ministerien, Behörden, Forschungsinstitutionen und relevanten Akteuren der Bau- und Immobilienwirtschaft. Unsere Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit fokussiert sich darauf, die VHF in politischen und regulatorischen Prozessen sichtbar zu machen, geeignete Rahmenbedingungen für nachhaltiges und energieeffizientes Bauen zu fördern, Hemmnisse in Normung und Bauordnungsrecht abzubauen und Impulse für Innovation, Materialvielfalt und Kreislaufansätze zu setzen.

## Wer kann beim FVHF Mitglied werden?

Im FVHF sind Hersteller, Systemanbieter, Planungsbüros sowie ausführende Unternehmen, darunter auch Dachdeckerbetriebe, organisiert. Der Verband richtet sich an alle, die Verantwortung für Planung, Herstellung, Ausführung und Qualitätssicherung von Fassaden tragen und bietet ihnen eine gemeinsame Plattform für Austausch und fachliche Weiterentwicklung.

## Welche Infos und Veranstaltungen bieten Sie den Mitgliedern?

Unser Angebot reicht von ausführlichen technischen Leitfäden über Ausführungs- und Planungshilfen bis zu Informationen zu Markt- und Branchentrends. Unsere Mitglieder erhalten zudem frühzeitig Zugang zu Ergebnissen aus Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Im Veranstaltungsbereich bieten wir Fachtagungen, thematische Workshops, technische Arbeitskreise und digitale Informationsformate. Wichtige öffentliche Veranstaltungen sind die Verleihung des Deutschen Fassadenpreises der VHF und der Deutsche Fassadentag®.

## Wann und warum wurde der FVHF gegründet?

Der FVHF wurde 1993 auf Initiative führender Hersteller gegründet, um die Interessen der wachsenden Branche der vorgehängten hinterlüfteten Fassaden zu bündeln. Zu diesem Zeitpunkt hatte sich die VHF als innovatives und nachhaltiges Fassadensystem etabliert und es bestand ein zunehmender Bedarf an fachlicher Unterstützung, Qualitätsstandards und Interessenvertretung.

## Und wie sind Sie selbst zum Verband gekommen?

Ich bin seit über 30 Jahren in der Welt der vorgehängten hinterlüfteten Fassaden tätig. Nachdem ich zunächst als Leiter einer Fassadenbauabteilung eines mittelständischen Unternehmens mit der VHF in Berührung kam, wechselte ich später in den nationalen und internationalen Vertrieb eines Herstellers keramischer Fassadenbekleidungen. Seit 2015 wirkte ich ehrenamtlich im Vorstand des FVHF mit, bis ich dann im März 2024 die Geschäftsführung des Fachverbandes übernommen habe.



Jetzt mit  
neuen Features!

## Das digitale Büro

### Website-Konfigurator mit neuer Layoutvariante

- Mit wenigen Klicks zur professionellen Homepage
- Flexible Anordnung der Website-Abschnitte
- Inklusive Terminkalender für Ihre Kunden

### Mein Büro

- Angebote & Rechnungen, Baustellenverwaltung
- Die Software für Gründer und kleine Betriebe
- Schnittstelle zum Materialeinkauf online

### Dach-Sanierungsrechner

- Mehrwert für Ihre Kunden
- Zur Integration auf Ihrer Homepage

### Leistungskatalog Dach von Icking

- Für effiziente Planung und Kalkulation

Sie haben Fragen?  
Kontaktieren Sie uns:

02385 92005 - 10

info@dachdigital.eu



mehr Infos unter [www.DACHPROFI24.online](http://www.DACHPROFI24.online)®



#Dachentdecker

# SCHREIBEN GRÜNE DÄCHER SCHWARZE ZAHLEN?

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

BMI

BRAAS icopal VEDAG WOLFIN KLÖBER