



# Live-Streaming direkt ins Büro

**Digital aber alles andere als einseitig – das 18. Dach-Forum**

„Wir hätten Sie gerne persönlich empfangen. Nun begrüßen wir Sie zum zweiten Mal in Folge in dieser ungewohnten Form.“ Die Vorstände der DEG, Jörg Lecke und Andreas Hauf, richteten sich mit diesen Worten an die circa 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Digitalen Dach-Forums 2022. Aufgrund des aktuellen Infektionsgeschehens wurde auf eine digitale Veranstaltung im Livestream gesetzt. Die Zuschauerinnen und Zuschauer kamen dennoch voll auf ihre Kosten.

Die DEG-Vorstände berichteten zum Auftakt über ein Corona-geprägtes und herausforderndes Jahr mit Lieferschwierigkeiten und Preissprüngen. „Wir mussten eine Vielzahl von Abstimmungsgesprächen führen, sodass Sie und Ihre Baustellen weiterhin beliefert werden konnten und dementsprechend handlungsfähig blieben.“

Trotz der Widrigkeiten setzte die DEG Dach-Fassade-Holz eG im Jahr 2021 ihr Wachstum fort. Die Mitgliederzahl stieg im letzten Jahr auf 2150. Damit verzeichnet die DEG einen Zuwachs von über 50 Prozent in den letzten zehn Jahren. „Es freut uns ungemein, dass wir es schaffen, unsere Basis immer weiter auszuweiten, und dass die genossenschaftliche Idee weiterhin begeistert“, verkündete Jörg Lecke. Um dem Genüge zu leisten, wird zurzeit eine neue Zweigniederlassung in Paderborn erbaut. Zahlreiche weitere Bauvorhaben an den DEG-Standorten sorgen für eine Erhöhung der Büro- und Lagerflächen.

Welche digitalen Tools und Services den Aufwand für Firmen verringern und mehr Umsatz bringen, beantworteten im Anschluss Aljoscha Wolff und Frank Voß von Roto. Ein digitaler B2B-Service unterstützt Handwerksbetriebe bei der Beantragung und Abwicklung von Fördermitteln für die Einzelmaßnahme Dachfensteraustausch. Aber auch für die Beratung von Endkunden hat Roto ein Tool zur Hand: der digitale Tageslichtberater. „Endkunden können sich die Wirkung von Tageslicht bei

**Live on Air! Der Vorstand berichtet über das Geschäftsjahr 2021**



**Hier wird geprobt: Stimmt das Bild?**

kleinen oder großen Fensterkombinationen, Dachneigung und Ausrichtung oftmals nicht vorstellen“, erläuterte Wolff. Bei der Auswahl und Kalkulation von Maßtreppen hilft ein online zur Verfügung stehender Konfigurator, den Frank Voß präsentierte.

„Abstürze und Durchstürze sind weiterhin die häufigste Ursache für tödliche Arbeitsunfälle“, erinnerte Diplomingenieur Frank Christ von der BG BAU die Teilnehmenden in seinem Vortrag. Wichtig sei es, den Arbeitsschutz schon während der Baumaßnahmen zu implementieren. „Ich möchte Ihnen aufzeigen, welche Karten Sie in der Hand haben, sodass Sie gegenüber Auftraggebern auf ihr eigenes Unfallversicherungsrecht und das Landesbaurecht hinweisen können. Wenn Sie auf Dächern arbeiten, müssen Sie Schutzvorrichtungen haben.“

Anschließend übergab Frank Christ das Mikrophon an Wolfgang Reinders, Mitarbeiter des ZVDH, der zum Thema Angebotstext referierte. Der Rechtsanwalt wies darauf hin, dass gerade in den aktuell turbulenten Zeiten, in denen große Preisschwankungen auf der Tagesordnung stehen, die richtige Formulierung des Textes fundamental ist: „Wenn ein Angebot veröffentlicht worden ist, in das man die ‚falschen Karten‘ reingemischt hat, bekommt man durchaus Probleme.“ Um für den Kunden die maximale Transparenz zu gewährleisten und sich als Dachdecker und Zimmerer komplett abzusichern, beleuchtete Reinders die wichtigsten Aspekte zur Erstellung des Angebots, die von Angebotsannahmebindefrist bis hin zu Wartungs- und Pflegehinweisen reichen.

Nach zweieinhalb Stunden, gefüllt mit abwechslungsreichen Beiträgen, neigte sich das zweite Dach-Forum in digitaler Form dem Ende zu. Dass alles einwandfrei funktioniert hat, konnte dem durchweg positiven Feedback entnommen werden. Zum Abschluss des 18. Dach-Forums blieb da nur noch eins zur erwähnen: „Die DEG sagt Danke!“

UNSERE NEUE SERIE

Wir stellen uns vor:

# Zweigniederlassung Münster



## Historie

Im Jahr 2018 eröffnete der Neubau in der Harkortstraße als kombinierter Dach- und Holzstandort. Die in den 70er-Jahren gebaute Zweigniederlassung an der Germaniabrauerei und auch der im Anschluss eröffnete Standort an der Hansalinie konnten das immer größer werdende Kundenpotenzial nicht mehr abdecken. Durch die Aufnahme der Holzware ins Sortiment fand auch das Zimmererhandwerk der Region einen starken Partner für den Einkauf von Material.

## Besonderheiten

Die große Photovoltaikanlage auf dem Dach sorgt für eine fast hundertprozentige Selbstversorgung des Standortes. Das Thema Nachhaltigkeit hat in der Stadt Münster einen besonders hohen Stellenwert. Ziel ist es, nachhaltig denken zu lernen und möglichst viele Wegwerfartikel zu vermeiden. Die Zweigniederlassung informiert sich zudem über Lösungen der E-Mobilität, wie zum Beispiel für die Staplertechnik.

## Zusammenarbeit

Auf den regelmäßigen Austausch und eine gute Zusammenarbeit mit anderen Zweigniederlassungen wird gesteigerter Wert gelegt. Als Holzstandort beliefert Münster auch Kunden im Einzugsgebiet anderer Zweigniederlassungen und ist damit auf den Dialog angewiesen.

## PREISTENDENZEN

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung beachten Sie bitte die Preistendenzen auf unserer Internetseite [www.dde.de](http://www.dde.de).

Bei Rückfragen sprechen Sie bitte unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Ihrer Zweigniederlassung an.

## Erfolge

Enormes Wachstum, aber auch extreme Veränderungen während der Corona-Pandemie kennzeichneten die letzten drei Jahre seit Einzug in den Neubau. Trotz der aufreibenden Herausforderungen und nahezu einer Verdoppelung des Personals bildete sich in kürzester Zeit eine Einheit. *„Offene Kommunikation mit einer flachen Hierarchie ist uns wichtig. Selbstverständlich muss dabei auch Platz für Kritik vorhanden sein. Wir sehen uns wie Rädchen, die ineinandergreifen und gemeinsam die Funktionstüchtigkeit garantieren“*, berichtet der Zweigniederlassungsleiter Marco Klauen.

## Ziele

Die Zweigniederlassung Münster strebt ein noch stärkeres Miteinander mit der Industrie an. Als Bindeglied zwischen Industrie und Kunde möchte sich der Standort mittels des Praxis-Schulungsraumes weiterhin als Marktführer positionieren. Parallel dazu sollen Serviceleistungen, wie zum Beispiel der Abholcontainer, weiter ausgebaut und zukunftsweisende Ideen etabliert werden.





# DEG Wikingerholz – nachhaltig und resistent

**Wikingerholz wird aus nachhaltiger Schwedenkiefer hergestellt. Das Holz für die Terrassendielen stammt aus den besten schwedischen Wuchsgebieten der Region Dalarna.**

Nicht nur aus ökologischer Sicht bietet das PEFC-zertifizierte Produkt Vorteile: Im Vergleich zum teuren Tropenholz ist das Wikingerholz eine kostengünstige Alternative. Bekannt ist das Material zudem für seine hohe Resistenz mit der besten Fäulnis-klassifizierung, die auf der skandinavischen Haltbarkeitsskala mit 30 Jahren angegeben wird.

Für die hohe Widerstandsfähigkeit des Holzes sorgt ein zwei-stufiges Verfahren. Zuerst werden die Terrassendielen im Kes-seldruckverfahren tiefenimprägniert, in der zweiten Stufe werden sie im Ölbad gekocht. Der Ölfilm auf der Oberfläche des Materials fungiert als starker Schutz gegen Umwelteinflüsse.



Das DEG Wikingerholz wird in der Festigkeitsklasse C24 her-gestellt. Die Dielen sind somit für den tragenden Bereich – für aufgeständerte Terrassen und als freitragendes Balkonbrett – zugelassen.

Die Wikingerholz Terrassendiele erhalten Sie an den Standor-ten der DEG Dach-Fassade-Holz eG mit einer beidseitigen glatten Oberfläche in den Farben Braun, Grau und Natur.

- **PEFC-zertifiziert**
- **Dauerhaftigkeitsklasse 1 NS EN-350-1**
- **C24 sortiert**





Interview mit Michael Abel

## „Ich bin stolz auf das Miteinander“

**Eine wahre Institution verlässt Ende April die DEG Dach-Fassade-Holz eG. Michael Abel, Leiter des Einkaufs und Mitglied der Geschäftsleitung, war seit Beginn seiner Ausbildung im Jahr 1975 bei der DEG tätig. Nach 17.074 Tagen ist nun Schluss – der Ruhestand steht vor der Tür.**

**Herr Abel, was hat Sie dazu bewogen, bei der DEG Dach-Fassade-Holz eG anzufangen?**

**M. Abel:** 1975 war ich in der katholischen Jugendarbeit fest verwurzelt und wollte gern Sozialpädagogik studieren. Mir wurde jedoch eine kaufmännische Grundausbildung nahegelegt. In den zweieinhalb Jahren meiner Ausbildung wurde ich verstärkt im Einkauf der Genossenschaft eingesetzt und fand Freude an Verhandlungen, die den Grundstock für meine spätere Laufbahn bei der DEG bildeten.

**Wie ging es nach der Ausbildung weiter?**

**M. Abel:** Im Jahr 1980 bekam ich meine erste „Sonderaufgabe“. Ich durfte unser damaliges Zentrallager einrichten und in Gang bringen. Unsere Geschäftsleitung hat von jeher Vertrauen in eigene junge Mitarbeitende und räumt ihnen Entwicklungschancen im Unternehmen ein. Das ist heute professioneller als früher, denken Sie nur an den DEG Campus „Führungskräftenachwuchs“. Aber im Grunde wurden wir auch damals schon mit entscheidenden Aufgaben betraut. Wir durften uns beweisen. Das hat dazu geführt, dass ich im Jahr 1982 zum Abteilungsleiter Einkauf befördert und Mitglied der Geschäftsleitung wurde.

**Seitdem hat sich sicherlich einiges getan. Welche maßgeblichen Veränderungen sind Ihnen in Erinnerung geblieben?**

**M. Abel:** Neben der Fusion mit der Dachdecker Einkauf Ruhr kann man sicherlich die Entwicklung und Integration der ersten eigenen Datenverarbeitung als Meilenstein betrachten. Begonnen haben wir im Zentrallager mit einem Karteikartensystem für die Artikelfortschreibung. Die erste Dialog-DV konnten wir 1983 einführen. Ich bin damals mit Technikern und Programmierern durch die Zweigniederlassungen gefahren und habe die notwendigen Schulungen gemacht. Für die Dachdecker wurden zudem Programme geschrieben, Leitungstexte generiert und Angebote erstellt.

**Wenn wir den Zeitraum betrachten, muss die Deutsche Einheit mitten in die Entwicklungen geplatzt sein.**

**M. Abel:** Richtig, zu diesem Zeitpunkt wurden im Osten dringend Baustoffe für die überfälligen Renovierungen benötigt. Wir mussten unseren Mitgliedern und Kunden mit allen Mitteln beistehen, damit heimische Bauvorhaben nicht völlig auf der

Strecke blieben. Vorstand und Geschäftsleitung wurden vom Aufsichtsrat unterstützt, damit wir „regional“ bleiben konnten und nicht in den Ost-Wettbewerb der Genossenschaften eintreten mussten.

**Die Holzentwicklung ist eine Erfolgsstory. Wie kam es zu den – auch von Ihnen begleiteten –**

**Aktivitäten der Genossenschaft im Holzbereich?**

**M. Abel:** Bereits Anfang der 1990er Jahre haben wir eine dauerhafte Holzknappheit befürchtet. Überkapazitäten gab es in Kanada. Kanada produzierte damals schon für die USA, Japan und Teile Europas sogenannte „KD“-Ware, das heißt „Kill and Dry“, also technisch getrocknet. Die VOB und Bauvorschriften schrieben in Deutschland vor, imprägniertes statt technisch getrocknetes Holz zu verkaufen. Es dauerte noch 15 Jahre, bis sich die Vorschriften änderten. Ab 2005 kümmerten wir uns dann um eine für uns neue Klientel: den Zimmerer. Zunächst haben wir uns dafür fehlende Kompetenz durch eine Zusammenarbeit mit einem Holzspezialisten erarbeitet und im nächsten Schritt die Holzstandorte errichtet.

**Es scheint, als haben Sie im Laufe Ihrer Karriere viele Innovationen begleitet. Gibt es etwas, das Sie rückblickend mit Stolz erfüllt?**

**M. Abel:** Stolz bin ich auf zwei Dinge: Einerseits auf die zwischen 1992 und 1995 durchgeführte SAP-Einführung in unser Unternehmen, die wir ohne Unterstützung von Unternehmensberatern selbst gemanagt haben und die Transparenz für unser tägliches Handeln geschaffen hat. Andererseits bin ich stolz auf das Miteinander in unserer Einkaufsgruppe, der CC GmbH, der ich seit Gründung im Jahr 1999 angehöre. Hier geht mein besonderer Dank an die Einkaufsleitenden der Schwestergenossenschaften. Natürlich möchte ich mich in diesem Zuge auch bei allen Kolleginnen und Kollegen sowie, ganz besonders, bei unseren Vorständen Jörg Lecke, Andreas Hauf und den Kollegen der Geschäftsleitung bedanken, die mich auch in persönlich schwierigen Zeiten stets unterstützt haben.

