

# Das DACH

Das Magazin der ZEDACH-GRUPPE 2018 | II

## Raiffeisen reloaded

Immer noch aktuell –  
das Genossenschaftsprinzip



Jetzt auch digital!  
[www.dachlive.de](http://www.dachlive.de)



### BETRIEB

Neue Trends bei Photovoltaik

### ZEDACH INSIDE

DACH\LIVE: Das DACH wird digital

### PERSÖNLICH

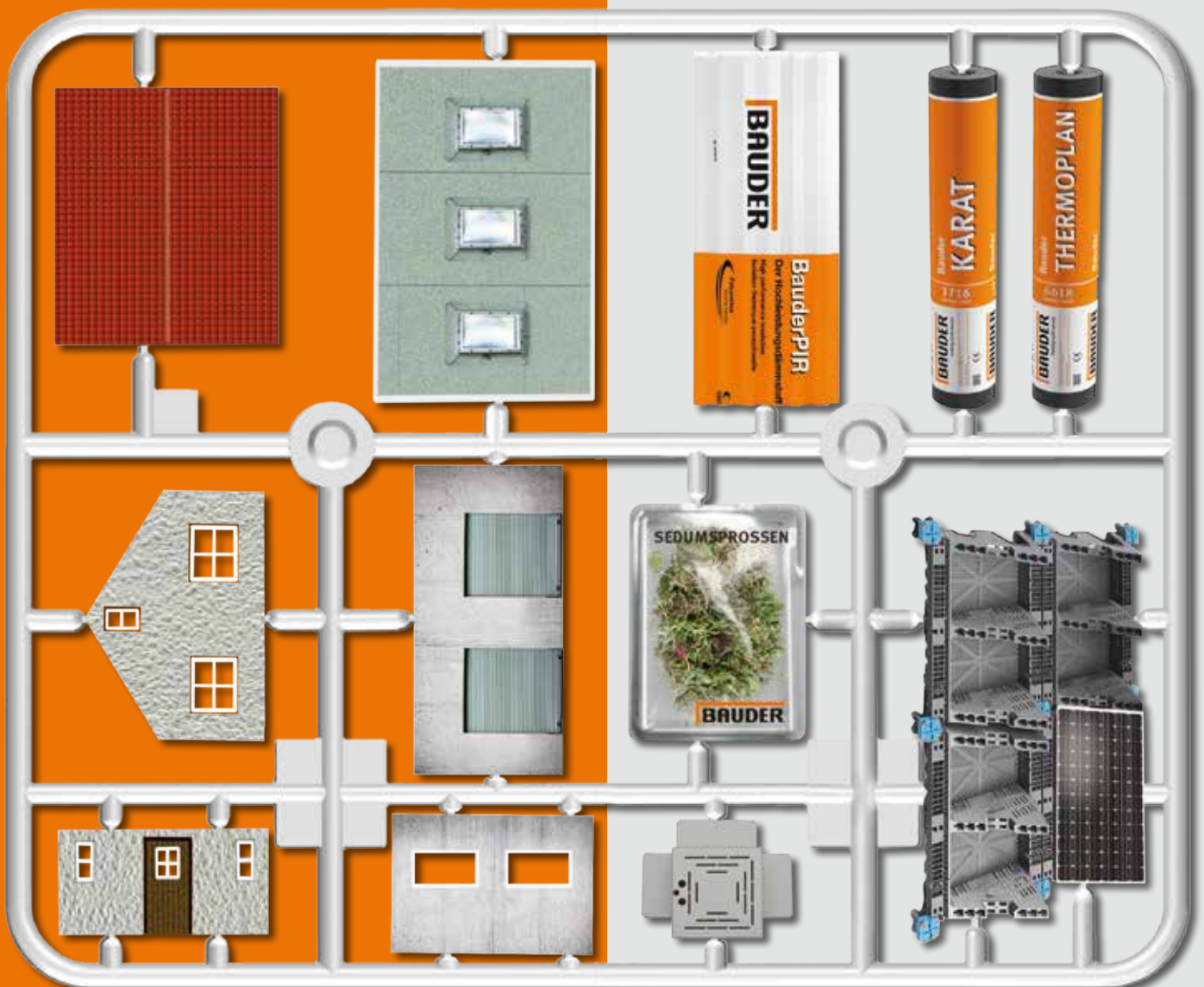
Obermeisterin Stefanie Bock

# SICHERE

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

# DACHSYSTEME

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



# Dreistufiger Vertriebsweg ist wichtig für die Dachdecker



*Bernhard Scheithauer,  
Vorstand Dachdecker-Einkauf Süd eG,  
ZEDACH-Vorstand Warenwirtschaft*

durchsetzen lässt. Dem gilt es in der Bedachungsbranche konsequent entgegenzuwirken. Auch hier sehen wir Konzentrierungsprozesse in der Industrie, etwa jüngst durch den Einstieg eines russischen Konzerns in den Bitumenmarkt, aber auch Änderungen in Struktur und Marktauftritt bei langjährigen, bewährten Partnern sind langfristig nicht einschätzbar.

Wir als ZEDACH-Gruppe stehen dafür, dass der Mittelstand in diesem Prozess nicht unter die Räder kommt. Auf uns als Marktführer können sich die Mitglieder und Kunden verlassen. Wir gewährleisten freie Auswahl in einem breiten und herstellerunabhängigen Sortiment und sind gleichzeitig ein fairer Partner gegenüber unseren Lieferanten.

Wir arbeiten genossenschaftlich und sind damit am Wohl unserer Mitglieder orientiert. Rendite um jeden Preis gibt es nicht in der ZEDACH-Gruppe. Zurück geht die Idee auf Friedrich Wilhelm Raiffeisen, dessen 200. Geburtstag in diesem Jahr gefeiert wird. Für uns ein Anlass, um im Titelthema die Aktualität der Unternehmensform Genossenschaft in den Blick zu nehmen.

Neue Geschäftsmodelle sind dabei auch für die ZEDACH-Gruppe von großer Bedeutung, gerade in Zeiten der Digitalisierung. Ein neues Projekt stellen wir Ihnen in der Rubrik Zedach Inside vor: unsere neue Onlineplattform DACH\LIVE. Hier finden Dachdecker und Zimmerer alle wichtigen Informationen für die betriebliche Praxis, über das Marktumfeld und über Innovationen & Technik – multimedial mit Bildern und Videos. Surfen Sie mal ab 20. Juni durch die Seiten – Sie werden überrascht sein.

Ich wünsche Ihnen Zeit für das Lesen interessanter Artikel, in dieser Ausgabe und online.

Alle wichtigen Partner aus Industrie, Handel und Handwerk in der Bedachungsbranche haben sich in einer gemeinsamen Erklärung zur Digitalisierung zum dreistufigen Vertriebsweg bekannt. Sie wollen ihn zusammen bewahren und ausbauen.

Das ist ein wichtiges Signal für unsere Mitglieder und die Dachdecker und Zimmerer insgesamt. In Zeiten des Online-Vertriebs zeigt nicht nur das Beispiel Amazon, wie sich Marktmacht knallhart





Steildachbahnen kommen von

# DELTA®

Als mittelständisches Familienunternehmen konzentrieren wir uns schon immer auf unsere Stärken. So sind wir auf dem Dach ganz in unserem Element. Mit Qualitäts- und Technologievorsprung made in Germany. Mit 25 Jahre Funktionsgarantie\* und persönlichem Service, von Profi zu Profi, auf Augenhöhe.

[www.doerken.de/de](http://www.doerken.de/de)



\*Gemäß den in der Garantieurkunde hinterlegten Garantiebedingungen.



**DIESE AUSGABE:**

**3**  
**EDITORIAL**  
Bernhard Scheithauer

**6-9**  
**ZEDACH INSIDE**  
Generalversammlung 2018  
DACH\LIVE  
Dach-Daten-Pool

**10-11**  
**NEWS**  
Bedachungsfachhandel diskutiert  
Digitalisierung  
Digitale Berichtshefte für Azubis

**12-15**  
**TITELTHEMA/KOMMENTAR**  
Raiffeisen reloaded -  
150 Jahre Genossenschaften

**16-18**  
**VORGESTELLT**  
Betriebsportrait:  
Dachdecker Fürstenberg

**19-21**  
**BETRIEB**  
Photovoltaik-Anlage:  
Sonnenstrom mit Eigenverbrauch

**22-23**  
**BETRIEB**  
Ausbildung Quereinsteiger



16

**24-25**  
**MATERIAL + TECHNIK**  
CEMBRIT-Wellplatten  
ROTO

**26-27**  
**BETRIEB**  
Arbeitssicherheit - Leitern

**28-29**  
**BETRIEB**  
Digitalisierung - Das papierlose Büro:  
Dachdeckerbetrieb Klemens Ott GmbH

**30-31**  
**VORGESTELLT**  
Holzbau Baden, die Wachstumsfabrik

**32-33**  
**VORGESTELLT**  
Frauen im Handwerk:  
Dachdeckermeisterin Joana Wegner

**34-35**  
**PERSÖNLICH**  
Dachdecker und ihr Ehrenamt  
Obermeisterin Stefanie Bock engagiert sich

**36-37**  
**PERSÖNLICH**  
Vom Gesellen zum Meister  
Malte Blaszyk - Teil VI

**38-39**  
**ANZEIGE INNOVATION**  
BRAAS

**40-41**  
**MATERIAL + TECHNIK**  
Andreas Quartier in Düsseldorf

**42-43**  
**SERVICE**  
Datenschutzverordnung  
IT-Sicherheit

**44**  
**RÄTSELGEWINNER**  
IMPRESSUM

**46**  
**NACHGEFRAGT**  
Mike Schilling



32



19



40

# Mit Umsatzplus Marktführerschaft ausgebaut

Der Umsatz konnte 2017 um vier Prozent gegenüber dem Vorjahr erhöht werden, obwohl der konjunkturelle Aufschwung bei den rund 7.000 Mitgliedsbetrieben und den weiteren Kunden nur abgeschwächt angekommen ist.

„Das erneute Plus bestätigt unser Handeln, das bundesweit flächendeckende Netz von über 140 Niederlassungen mit zum Teil hohen Investitionen immer wieder auf den neuesten Stand zu bringen und auszubauen. Dank kurzer Wege können wir den Kunden die benötigten Artikel so jederzeit just in time liefern“, erklärt der Vorstand.

Inhaltlich liegt ein zentraler Fokus darauf, die Digitalisierung weiter vorzutreiben. Ein Baustein ist das neue Onlinemagazin DACH\LIVE, das passgenau zur Generalversammlung gestartet wurde. „Wir als ZEDACH-Gruppe wollen die Branchentrends in Sachen Digitalisierung setzen, um unser nachhaltiges und genossenschaftliches Geschäftsmodell zukunftsfähig zu machen.

Mit den jüngsten technischen Verbesserungen des Online-Bestellsystem OBIS, den weiter optimierten Artikelstammdaten unserer Tochter KDS, der Baustellen-App oder den vielfältigen Werbemöglichkeiten bei unserer Tochter DACHMARKETING sind wir bereits auf einem guten Weg“, berichtet der Vorstand.

Eine personelle Veränderung gibt auch zu vermelden. Dachdeckermeister Stefan Rank von der Dachdecker-Einkauf Süd übernimmt das Aufsichtsratsmandat von Peter Schiffel. „Dieser war bei vielen Themen eine treibende Kraft. Wir danken ihm für seine langjährige Tätigkeit als stellvertretender Vorsitzender und wünschen ihm für die Zukunft alles Gute“, sagt der Vorstand. Der zudem auf die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit der ZEDACH-Gruppe mit dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks hinwies.

**Gute Stimmung herrschte auf der jüngsten Zedach-Generalversammlung am 20. Juni in Berlin. Denn mit einem guten Ergebnis konnte die führende Marktposition weiter ausgebaut werden.**

*Neues Aufsichtsratsmitglied:  
Stefan Rank (li.)*



*Vorstand: Bernhard Scheithauer, Christian Kurth, Andreas Hauf, Jörg Florian, Volkmar Sangl (v.l.)*



*Aufsichtsrat: Knut Brüggemann, Stefan Rank, Kurt Krautscheid, Mike Sternkopf, André Büschkes (v.l.)*

# Dach-Daten-Pool spart Zeit und personelle Ressourcen

Josef Rühle ist Vorstand der Dach-Daten-Pool eG & Co. KG, die Artikelstammdaten für die Bedachungsbranche zur Verfügung stellt. Im Interview erläutert er, welche Vorteile die einheitliche Daten-Kommunikation für alle Beteiligten bringt, von der Industrie über den Handel bis zu den Betrieben.

*Josef Rühle, Vorstand der Dach-Daten-Pool eG & Co. KG und Geschäftsführer im Bereich Technik beim ZVDH*



## **Warum braucht es einen einheitlichen Dach-Daten-Pool?**

Die Digitalisierung bringt neue Anforderungen für die Bedachungsbranche. Als Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks sagen wir schon seit Jahren, dass die Voraussetzung dafür die Daten-Kommunikation ist. Also: Wie kommen die Infos über die Produkte aus der Industrie bis zum Mitarbeiter auf der Baustelle? Früher waren die Daten heterogen. Die Beteiligten arbeiteten mit verschiedener Software ohne passende Schnittstellen sowie mit Artikelnummern von vierstellig bis 50-stellig. Wenn es eine einheitliche Daten-Kommunikation gibt, dann reduziert das den zeitlichen und personellen Aufwand in der Industrie, im Handel und bei den Betrieben.

## **Was leistet der Dach-Daten-Pool?**

Er bietet einen Weg von der Industrie über den Handel zum Handwerker, mit Schnittstellen für den korrekten Datentransport. So findet der Dachdecker in seiner Software am Ende einen eindeutigen Datenschlüssel. Ein Beispiel: Der Handel braucht für einen Kunden eine Rinne. Bei Rheinzink wird mit dem Scanner geschaut, ob der Artikel vorrätig ist. Der Handel kann bestellen, alles in einheitlicher Datensprache ohne zusätzlichen Eingabeaufwand und superschnell. Im Dach-Daten-Pool gibt es heute bereits 400.000 aktive Produkte.

Der Dach-Daten-Pool übernimmt die einheitliche Aufbereitung der Datensätze, sorgt dafür, dass die Schnittstellen zu den Softwarelösungen in Industrie, Handel und Betrieben zur Verfügung stehen und funktionieren. Zudem werden alle Infos zu Artikeln in Wort und Bild eingepflegt.

## **Was sind die Vorteile für die beteiligten Akteure?**

Nehmen wir die Betriebe selbst. Sie können bei Ausschreibungssystemen oder Leistungstexten die Mehrarbeit reduzieren, indem sie die Artikeldaten aus ihrer Software eins zu eins so übernehmen. Doch auch im Handel oder bei der Industrie verringert sich der Aufbereitungsaufwand für Daten. Die Industrie könnte diese Ressourcen etwa verstärkt für vertriebliche Aktivitäten nutzen, indem sie Infos bereitstellt, die den besonderen Nutzen eines Produkts hervorheben.

Für die Daten-Kommunikation gibt es vier zentrale Bereiche mit Einkauf, Lager, Buchhaltung und Vertrieb. Haben wir da ein gesichertes Bestellprogramm, bringt das nur Vorteile, etwa bei Retouren. Oder bei zusätzlichen Infos für Produkte, auf die alle Beteiligten dann schnell zugreifen können. Oder bei Preisänderungen, denn bis die auf herkömmliche Weise ohne einheitliche Daten-Kommunikation bei allen Beteiligten ankommen, sind schon mal 1.000 falsche Angebote rausgegangen.

Der Dach-Daten-Pool ist einfach die Voraussetzung für automatisierte Geschäftsprozesse. Und die helfen den Betrieben, sich auf ihr Kerngeschäft auf den Baustellen zu konzentrieren. Das ist Digitalisierung 4.0: Alle Infos müssen auf Knopfdruck da sein.

[www.dach-daten-pool.eu](http://www.dach-daten-pool.eu)



# Ein digitales Zuhause für das Dachhandwerk

Das neue Onlinemagazin DACH\LIVE ist gestartet. Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer der ZEDACH-Tochter DACHMARKETING, und ZEDACH-Generalsekretär Thorsten Seidel erläutern im Interview, warum sie DACH\LIVE ins Leben gerufen haben, welches Themenspektrum es dort geben wird und welchen Mehrwert das Onlinemagazin den Lesern bringt.

## *Warum eigentlich ein Onlinemagazin für die Dachbranche?*

**Beyer:** Die gesellschaftliche Dynamik der Digitalisierung, gepusht durch Riesen wie Google und Facebook, können wir nicht aufhalten, nur aufgreifen. Immer mehr Menschen informieren sich ausschließlich über Online-Portale und soziale Medien. Diese Welle verändert tiefgreifend unsere Gewohnheiten und damit auch unser Handeln. Genau darauf haben wir mit DACH\LIVE reagiert, denn in unserer Bedachungsbranche fehlt bislang eine solche Online-Plattform. Als Marktführer wollen wir die Themenführerschaft übernehmen und damit auch ein Zeichen in Richtung Industriepartner setzen.

**Seidel:** Ich denke auch, die Zeit ist reif für ein aktuelles Onlinemagazin.

Wir stellen gute, nützliche Artikel zur Verfügung, die auf allen Endgeräten zu jeder Zeit und an jedem Ort abrufbar sind. Und wir können online über die Klickzahlen sofort erkennen, welche Themen die Leser interessieren und genau in diesen Bereichen schnell weitere Informationen einstellen. Online bietet uns einfach mehr multimediale Möglichkeiten, die wir nutzen wollen.

## *Welche Zielgruppe wollen Sie ansprechen mit DACH\LIVE?*

**Seidel:** Unser Onlinemagazin soll für die gesamte Bedachungsbranche einen Nutzen bringen. Das Hauptziel ist es jedoch, Dachdecker, Zimmerer, Spengler als Leser zu gewinnen. Aber auch die Verbraucher können sich bei Interesse hier informieren.

**Beyer:** Wir wollen, so wie es in unserem Claim heißt, das digitale Zuhause für das Dachhandwerk sein. Sicherlich werden wir zudem auch Leser erreichen, die bis dato noch nie etwas von der Bedachungsbranche gehört haben.



Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer DACHMARKETING (li.) und Thorsten Seidel, Generalsekretär der ZEDACH

*„In unserer Bedachungsbranche fehlt bislang eine solche Online-Plattform.“*

## *Was kann der Leser auf DACH\LIVE an Infos erwarten?*

**Beyer:** Ein breites Spektrum, eine Art Themenrad an Informationen, von Material und Technik über alle Informationen zur Betriebsführung bis zu Neuigkeiten aus den Verbänden und Märkten. Die Artikel sollen den Dachdeckern und Zimmerern zu relevanten Themen einen Mehrwert bieten.

**Seidel:** Das gewohnte Angebot an reichhaltigen Artikeln aus der Printversion Das DACH, nur schneller und in Zukunft konzentrierter auf Themen von großem Interesse. Zudem wird es auch ergänzende Informationen geben, etwa rund um das Thema Lifestyle. Und natürlich halten wir unsere Leser über unsere digitalen News auf dem Laufenden.

## *Welche Vorteile bietet ein Onlinemagazin gegenüber einer Printausgabe?*

**Seidel:** Wir können Themen viel schneller ausspielen als bislang in der vierteljährlich gedruckten Printausgabe. Zukünftig bieten sich online mehr Möglichkeiten. Wir können erstmals messen, welche



# Jetzt auch digital.

Artikel die Leser wirklich interessieren. Wir können die Leser über unseren zukünftigen Newsletter zielgenau auf neue Artikel hinweisen. Das Onlinemagazin ist multimedial, mit Verlinkungen, Bildern und Videos.

**Beyer:** Zudem haben wir die Möglichkeit, über die Suchmaschinen-Optimierung bei Google und über Facebook die Reichweite zu erhöhen, Aufmerksamkeit zu erzeugen und neue Leser zu gewinnen. Online lässt sich über das Zusammenspiel verschiedener Kanäle eine andere Dynamik als mit einer Printausgabe erzeugen.

#### *Welche Ziele setzen Sie sich mit dem Onlinemagazin?*

**Beyer:** Wir wollen das Onlinemagazin im Zusammenspiel mit der Printausgabe von Das Dach zu der führenden Plattform für die Bedachungsbranche ausbauen.

**Seidel:** Wir wollen auch online unserer Rolle als Marktführer gerecht werden. DACH\LIVE soll für die Dachdecker und Zimmerer die erste Adresse sein, wenn sie nach Anregungen und Informationen für ihren Betrieb suchen. Zudem ist das Onlinemagazin der Grundstein für die weiteren Projekte der ZEDACH-Gruppe in Sachen Digitalisierung. Dabei wollen wir Dachdecker und Zimmerer nach und nach in die digitale Welt mitnehmen sowie die Erwartungen von Herstellern und bereits digital arbeitenden Handwerkern erfüllen.

#### *Wie können sich die Dachdecker und Zimmerer mit Themenvorschlägen und Anregungen einbringen?*

**Seidel:** Anders als in der Printausgabe können wir mit dem Onlinemagazin sehr einfach mit den Lesern in Kontakt treten. Wir hoffen, dass wir von unseren Kunden gefordert werden und wir viele Anregungen und Beiträge erhalten, um mit Themen dicht dran zu sein an dem, was tatsächlich interessiert.

**Beyer:** Gerade unser neu für DACH\LIVE gestalteter Facebook-Auftritt bietet hier viele Möglichkeiten, um Artikel zu teilen, zu liken oder gerne auch zu kommentieren.

[www.dachlive.de](http://www.dachlive.de)

dach.live



## DACH\LIVE

Das digitale Zuhause  
für das Dachhandwerk

## Bedachungsfachhandel diskutiert über Digitalisierung

Im Mittelpunkt der jüngsten Mitgliederversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Bedachungsfachhandels (ZDBF) in Mettmann stand der Impulsvortrag von Professor Klemens Skibicki zum Thema „Digitale Transformation - Mehr Kopfsache als Technik“. Er begeisterte die Teilnehmer mit seinen Ausführungen und zeigte sehr fundiert und verständlich auf, was digitale Transformation bedeutet und welche Chancen und Risiken damit einhergehen.

Spannend waren die anschließenden Ausführungen von ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk, der als aktiver Dachdecker über die Digitalisierung aus Sicht des Fachhandwerks

referierte. Er zeigte sich etwa überzeugt von der hohen Bedeutung eines einheitlichen, ganzheitlichen Dach-Daten-Pools für die Zukunft der Bedachungsbranche.



Professor Klemens Skibicki

## Klares Bekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg

Vertreter aus der Bedachungsbranche und des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) haben eine „Gemeinsame Erklärung der Partner aus Industrie, Handel und Handwerk in der Bedachungsbranche zur Digitalisierung“ verabschiedet. Darin enthalten ist ein klares Bekenntnis zum dreistufigen Vertriebsweg von der Industrie über den Handel zu den Betrieben.

um die Vorteile des dreistufigen Vertriebs zu bewahren und auszubauen. Hieran werden alle Partner mitarbeiten.“

Mit fünf Grundsätzen will die Branche gemeinsam die Herausforderungen der Digitalisierung für Dachdeckerbetriebe meistern. ZVDH-Vizepräsident Michael Zimmermann kommentiert: „Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht und Dächer werden von Menschen eingedeckt. Daran wird auch die Digitalisierung nichts ändern. Wir möchten die Digitalisierung als Werkzeug nutzen und nicht zum Werkzeug der Digitalisierung werden. Unser Ziel ist ein praxisorientiertes Handwerk 4.0.“

Dabei bleiben Service, Verarbeitungsqualität und Kundenorientierung weiterhin zentrale Elemente des geschäftlichen Erfolgs. Um den Erwerb digitaler Qualifikationen bereits in der Berufsausbildung sicherzustellen, wollen alle Partner die dazu notwendigen Maßnahmen einleiten.



Es heißt in der Erklärung: „In der Bedachungsbranche hat sich der dreistufige Vertriebsweg bewährt. Es sollen daher alle Möglichkeiten der Digitalisierung genutzt werden,

ZVDH-Vizepräsident  
Michael Zimmermann

## Ausweitung der Tachografenpflicht betrifft auch Dachdecker

Der Verkehrsausschuss des Europäischen Parlaments hat beschlossen, digitale Tachografen auch für Fahrzeuge zwischen 2,4 und 3,5 Tonnen verpflichtend einzuführen, wenn es sich um grenzüberschreitende Transporte handelt.

Wenn ein Dachdecker nur einmal im Jahr über die in einer Ausnahmeregelung erlaubten 100 Kilometer hinaus zum ausländischen Kunden fährt, muss er die Lenk- und Ruhezeiten protokollieren.

Das belastet laut Mitteilung des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) auch Dachdeckerbetriebe. Denn gerade in den Grenzgebieten nach Dänemark, Belgien, den Niederlanden, der Schweiz oder Österreich gehöre die grenzüberschreitende Tätigkeit zur üblichen Berufspraxis.



## Berichtsheft für Auszubildende kann auch digital geführt werden



Die Änderungen im Berufsbildungsgesetz und der Handwerksordnung haben auch Neuerungen beim Führen und Vorlegen der Ausbildungsnachweise – üblicherweise Berichtsheft genannt – bewirkt. Es ist bereits seit Oktober 2017 möglich, den Ausbildungsnachweis digital anzufertigen und das Verfahren aktuellen technischen Möglichkeiten anzupassen.

Wichtig: Im Ausbildungsvertrag muss verbindlich in einer Zusatzvereinbarung festgelegt werden, in welcher Form das Berichtsheft geführt werden soll. Schriftliches Führen liegt vor, wenn der Ausbildungsnachweis handschriftlich angefertigt wird.

Bei der elektronischen Variante wird dieser hingegen mit digitaler Unterstützung am Computer erstellt und bei Bedarf durch Ausdruck und Unterschrift in ein Schriftdokument umgewandelt. Die Vorlage des Ausbildungsnachweises zur Prüfungszulassung kann in schriftlicher (Übersendung oder persönliche Vorlage des Ausbildungsnachweises) oder in elektronischer Form (etwa per E-Mail versendete Datei) erfolgen.

## Bürokratieabbau: Maßnahmen zur Entlastung von Handwerksbetrieben

Die Bundesregierung will den Bürokratieabbau weiter vorantreiben und bereitet derzeit ein weiteres Bürokratieentlastungsgesetz vor. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat hierzu einen Maßnahmenkatalog zusammengestellt, der insgesamt 16 Vorschläge zur gezielten Entlastung von kleinen und mittleren Betrieben umfasst.

Von wesentlicher Bedeutung für das Dachdeckerhandwerk werden etwa die Reduzierung der Dokumentationspflichten beim Mindestlohn, keine verpflichtende Bestellung eines betrieblichen Datenschutzbeauftragten für kleinere Betriebe oder die Vereinfachung der Antragstellung von staatlicher Investitionsförderung für Berufsbildungsstätten sein.

Ganz deutlich stellt sich der ZDH gegen Vorschläge aus der Bundesregierung, Existenzgründer in den ersten Jahren ihrer Tätigkeit von der Umsatzsteuerpflicht zu befreien. Das sei kontraproduktiv und führe zu massiven Wettbewerbsverzerrungen.

### Wenn aus Vertrauen Sicherheit wird.

Besuchen Sie  
unsere Webseite!



**LUX-top**<sup>®</sup>  
Absturzsicherungen  
[www.lux-top-absturzsicherungen.de](http://www.lux-top-absturzsicherungen.de)



# Raiffeisen reloaded – wie das Genossenschaftsprinzip noch heute wirkt

Der Geburtstag des Gründers der genossenschaftlichen Idee in Deutschland, Friedrich Wilhelm Heinrich Raiffeisen, jährt sich in diesem Jahr zum 200sten Mal. Zum lautmalerschen Allgemeingut gehört Raiffeisen allemal: Bundesweit gibt es mehr als 1.500 Raiffeisenstraßen, -ringe, -wege. Anlass genug, über die Aktualität der Genossenschaftsidee nachzudenken.

Denn als die Bankenkrise vor gut einem Jahrzehnt um den Globus tourte, waren die grundlegend anderen Strukturen der Genossenschaftsbanken in aller Munde. Der Kontrast zwischen zockenden Investmentbanken und nachhaltig wirtschaftenden Genossenschaftsbanken wurde nie zuvor so deutlich durch die Gesellschaft gesehen.

## **Genossenschaften ermöglichen nachhaltiges Wirtschaften**

Justizministerin Katarina Barley formulierte noch als Arbeits- und Sozialministerin, dass die von vielen zusammengeführte geistige Kraft („Schwarmintelligenz“) und das Zusammenlegen des Geldes zur Finanzierung eines als sinnvoll erachteten Projekts („Crowdfunding“) nicht erst Gedanken dieser Tage seien, sondern dass dies bereits die Genossenschaften von Anfang an praktizierten. Derart moderne Gedanken, die gerade wieder eine Renaissance erfahren, haben bereits die Genossenschaften vor knapp 200 Jahren hervorgebracht. Zusammenhalt statt Spaltung sei hier laut Barley die Maxime und Lösungen würden gemeinsam in der Gemeinschaft der Genossen gesucht, die wirtschaftlich auch von dieser Gemeinschaft getragen wird. Die Ministerin bezeichnet Genossenschaften als eine Form von nachhaltigem Wirtschaften, was gerade heute stetig mehr nachgefragt werde.

Und Bundeskanzlerin Angela Merkel stellte während einer Rede zum Internationalen Jahr der Genossenschaften fest, dass „Genossenschaften dafür einstehen, wirtschaftlichen Sachverstand und soziale Verantwortung zu verbinden“, da sich ihrer Ansicht nach beides gegenseitig bedinge.

## **Engagement und Solidarität**

Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier betont mit Blick auch auf die vielerorts bittere Armut der Landbevölkerung im 19. Jahrhundert, Raiffeisen habe gezeigt, „was das Engagement des Einzelnen und die Solidarität vieler gerade in schwierigen Zeiten bewirken können. Das macht für mich seine Idee und sein Wirken so modern.“



„Viele Organisationen verlieren heute Mitglieder, aber bei Genossenschaften zeigt der Trend klar nach oben“, sagt der Vorsitzende der Deutschen Friedrich-Wilhelm-Raiffeisen-Gesellschaft, Werner Böhnke. „Mehr als 22 Millionen Menschen in Deutschland sind Mitglied einer Genossenschaft“, stellt er hierzu fest.

Das Ziel von Genossenschaften ist der langfristige Nutzen für die Mitglieder. Jedes Mitglied beteiligt sich mit Anteilen, die das Eigenkapital des Unternehmens bilden. Unabhängig von der Höhe dieser Einlagen hat jedes Mitglied eine Stimme und damit ein Mitspracherecht bei allen Entscheidungen.

## **Keine Großaktionäre, jeder hat eine Stimme**

„Das führt dazu, dass der Vorstand sich um jedes Mitglied kümmern muss und sich nicht, wie zum Beispiel bei Aktiengesellschaften häufig, auf Großaktionäre konzentriert“, erklärt Werner Böhnke weiter.



„Die breite Einbindung verlangsamt bisweilen die Entscheidungen, aber sie ist ein Garant für sorgfältige Ergebnisse, die von allen mitgetragen werden.“

Es ist durchaus kein Zufall, dass berühmte Sozialreformer und Philosophen, die die Lebensrealität der Masse der Gesellschaft kritisch reflektierten, vor 200 Jahren geboren wurden. So kam gut einen Monat nach Friedrich Raiffeisen der Philosoph Karl Marx zur Welt. Auch er sah die Lebensumstände der meisten Menschen durch die Industrialisierung deutlich schlechter werden. Marx schickte sich daraufhin an, Staatsformen zu überlegen, die diesem Elend nachhaltig entgegenwirken könnten.

#### **Verelendung der Massen brachte Sozialreformer an den Start**

Auch wenn die bisherigen und zu erwartenden Einschnitte und Umwälzungen des Lebens durch die Digitalisierung der Gegenwart in diesen Jahrzehnten mit Recht beargwöhnt werden, die Umwälzungen der damaligen Zeit waren für den Einzelnen um Dimensionen existenzieller als es der derzeitige Wandel ist. Daher brachten diese gesellschaftlichen Erschütterungen Denker und Sozialreformer hervor, die nach Lösungen suchten, die Missstände der Massen zu beseitigen.

Friedrich Wilhelm Heinrich Raiffeisen suchte im Gegensatz zu Marx in kleinteiligeren Organisationsstrukturen die Linde-

rung. Solidarität und Zusammenhalt waren seine Werte: „Was einer allein nicht schafft, dass schaffen viele“, war sein Credo.

So war die Gründung eines „Hilfsvereins zur Unterstützung unbemittelter Landwirte“ am 1. Dezember 1848 auch das Gründungsdatum des Genossenschaftsgedankens. Der Verein unterstützte die durch die Umstände zumeist plötzlich in die Selbstständigkeit geworfenen Landwirte. Denn diese waren oft nicht in der Lage, einen Betrieb zu führen und fielen allzu oft Betrügnern zum Opfer.

*„Was einer allein nicht schafft, dass schaffen viele.“*

#### **Zusammenhalt und gemeinsame Ziele**

Das Zusammenstehen und das Verfolgen der gemeinsam formulierten Ziele der Mitglieder ist im Wesen der Genossenschaftsgedanke. Dabei hat jedes Mitglied eine Stimme, unabhängig von der Höhe seiner Einlagen. Und es war ein wichtiger Grundstein, dass Hilfe zur Selbsthilfe geleistet wurde und nicht etwa Almosen verteilt wurden. So gab es immer günstige Darlehen für die Notleidenden, nicht aber Geschenke. Die Raiffeisenbank als Hilfsinstrument entstand auf diese Weise. Diese edlen Grundgedanken der Genossenschaften haben es vor zwei Jahren geschafft, in die „Repräsentative Liste des Immateriellen Kulturerbes der Menschheit“ der UNESCO aufgenommen zu werden.



### **ZEDACH-Gruppe lebt den Genossenschaftsgedanken**

In den fünf Einzelgenossenschaften der ZEDACH-Gruppe sind rund 7.000 Handwerksbetriebe als deren Mitglieder und zugleich Kunden organisiert. Die selbstorganisierte Struktur – jeder hat eine Stimme – sorgt dafür, dass die Interessen der Mitglieder, also der Dachdecker- und Zimmererbetriebe, gewahrt werden. Auch Hilfe für Betriebe, die in Schieflage geraten sind, gehört zum praktizierten Solidargedanken der ZEDACH-Gruppe.

Das Sortiment bestehend aus insgesamt 650.000 Artikeln wird zusammengestellt aus der Expertise der Mitglieder: Denn wer weiß schon besser als die Handwerker auf dem Dach, was sie wirklich benötigen? In erster Linie geht es darum, die Dachhandwerker mit Waren und Dienstleistungen optimal zu versorgen, der Profitgedanke steht hier nicht im Vordergrund. Alles, was bei der rund einen Milliarde Umsatz, den die ZEDACH-Gruppe mit ihren 140 Niederlassungen erwirtschaftet, hängen bleibt, wird am Jahresende als Rückvergütung für die Kunden oder als Dividende für die Mitglieder ausbezahlt.

### **Mitglieder sind das Maß aller Dinge**

Letztlich – so oder so – bekommen den materiellen und immateriellen Mehrwert die zusammengeschlossenen Genossen zurück, die den Körper der fünf Einzelgenossenschaften bilden und über die Selbstverwaltung die Arbeit der jeweiligen geschäftsführenden Vorstände steuern und kontrollieren. „Der Erfolg des Einzelnen stärkt auch die anderen. So wird aus Einzelkämpfern eine starke Gemeinschaft“, sagt Volkmar Sangl, der sich im Vorstand der DEG Alles für das Dach eG für die genossenschaftlichen Belange einsetzt.

Und der Vorsitzende des Aufsichtsrates der ZEDACH-Gruppe, Kurt Krautscheid, ergänzt: „Die Genossenschaften bilden einen deutlichen Gegenpol in der Wirtschaftswelt mit ihrer Offenheit und Transparenz. Aus der Mitte der Mitglieder wird ein Aufsichtsrat gewählt. Die Mitsprache und das Auskunftsrecht sind jedem Mitglied garantiert.“

Der langjährige Vorstand Andreas Hauf von der DEG Dach-Fassade-Holz eG weist auf die wirtschaftliche Beständigkeit von Genossenschaften hin, die im Fall einer Gewährleistung eintreten können, weil sie schlicht noch da sind. „Schaut man sich als Beispiel die in den vergangenen Jahren durch den Investmentbereich getriebene Deutsche Bank an, sieht man die deutlichen Schwankungen: gestern top und heute Flop“, sagt er. „Mit unseren Services und Dienstleistungen verstehen wir uns vor allem als Problemlöser unserer Mitglieder, den Betrieben vor Ort“, ergänzt Hauf.

Und das ist dann wieder ganz nahe an der Wertegemeinschaft des Raiffeisen'schen Gedankens: „Was einer allein nicht schafft, dass schaffen viele.“



*Kurt Krautscheid,  
Vorsitzender des  
Aufsichtsrates der  
ZEDACH-Gruppe*



*Andreas Hauf,  
Vorstand DEG  
Dach-Fassade-  
Holz eG*





# Raiffeisens Leitspruch gilt noch immer

*Dr. Eckhard Ott  
Vorstandsvorsitzender DGRV - Deutscher  
Genossenschafts- und Raiffeisenverband*

Der Sozialreformer und Genossenschaftspionier Friedrich Wilhelm Raiffeisen wäre in diesem Jahr 200 Jahre alt geworden. Hineingeboren in eine Zeit großer wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Umbrüche auf dem Land wie in der Stadt, begegnete Raiffeisen den damaligen Herausforderungen mit der Gründung von Genossenschaften.

Aus den ersten Initiativen entstanden Genossenschaftsbanken, Einkaufsgenossenschaften für eine kostengünstige Beschaffung oder Produktions- und Absatzgenossenschaften.

Die Genossenschaftsidee ist heute so bestechend wie zu ihren Anfängen. Raiffeisens Leitspruch: „Was einer alleine nicht vermag, das vermögen viele“ gilt noch immer. Nicht nur bei den etwa 8.000 bestehenden Genossenschaften mit ihren über 22 Millionen Mitgliedern, sondern auch bei Unternehmensgründern.

Heute werden Genossenschaften am häufigsten im Bereich der erneuerbaren Energien gegründet. Dabei schließen sich Bürger vor Ort zusammen, um gemeinsam eine Photovoltaikanlage, ein Windrad oder ein Nahwärmenetz zu betreiben. Genossenschaften können aber auch hel-

fen, in strukturschwachen Regionen das Hallenbad oder den Dorfladen weiter zu betreiben oder die ärztliche Versorgung aufrechtzuerhalten.

Auch Handwerksbetriebe entdecken die genossenschaftliche Rechtsform neu: für eine gemeinsame Dachmarke, für die gewerkeübergreifende Dienstleistung aus einer Hand oder für das Outsourcing von administrativen Aufgaben. Genossenschaften sind zudem eine Option für die Unternehmensnachfolge durch die eigene Belegschaft. Auch das ist ein bestechender Ansatz, der noch mehr Resonanz verdient und Raiffeisen sicher gefallen hätte.

## Passgenaue Lösungen für meine Kunden!

Traditionell innovativ – Nelskamp

Tondachziegel

Betondachsteine

Solarsysteme



Dächer, die's drauf haben

**NELSKAMP**

# Im Fadenkreuz von Frederike

Der Lippstädter Dachdeckerbetrieb Fürstenberg kämpft Monate gegen die Schäden einiger Stunden des Sturmtiefs Frederike vom Januar. Die firmeneigenen Krane ermöglichten einen schnellen Reparaturstart ohne aufwändige Gerüste.



Es ist der frühe Nachmittag des 18. Januars 2018, ein Donnerstag, der im Dachdeckerbetrieb Fürstenberg in Lippstadt Geschichte schreiben sollte. Am Morgen dieses kalten Wintertages war klar, dass keiner der 18 gewerblichen Mitarbeiter des Betriebes ein Dach besteigen wird. Sturmtief Frederike war angekündigt, die Sicherung der Baustellen war bereits am Vortag abgeschlossen. „Jetzt wäre jede Arbeit am Dach gefährlich“, wusste Klaus Fürstenberg und seine Leute blieben wegen schlechtem Wetter zu Hause.

## ***Ruhe vor dem Sturm: gesprochen wird nicht viel im Büro Fürstenberg***

Alle? Nein, seine Frau Edda, die als Büroleiterin arbeitet, sein Neffe und Dachdeckermeister Jan-Frederik André und der ständige Büromitarbeiter Thomas Schmidhuber sortieren Unterlagen, erstellen Angebote und erle-

*Fast geschafft: Die Aufträge aufgrund des Sturmes im Januar sind fast abgearbeitet. Klaus Fürstenberg und sein Neffe, der Dachdeckermeister Jan-Frederik André in der großen Lager- und Werkstatthalle des Betriebes.*

digen Korrespondenz. Soweit alles ganz normal. Alles ist ruhig, gesprochen wird nicht viel. Etwas Spannung liegt in der Luft.

Was unterdessen immer lauter wird, ist der Wind: Er pfeift um die Ecken durch Fensterritzen und Werkstatthallen. Er nimmt stetig zu an diesem Tag, baut sich kontinuierlich zum Sturm auf. Langsam wird klar, dass das Sturmtief Frederike heftiger wird als angenommen. Bezogen auf das Kernarbeitsgebiet der Dachdeckerei Fürstenberg, die auch Mitgliedsbetrieb der DEG Dach-Fassade-Holz in Paderborn ist, soll es einer der stärksten Stürme überhaupt werden.

Es ist kurz nach 14 Uhr, als der erste Anruf eingeht, der einen Sturmschaden zum Thema hat: Im Außenbezirk von Lippstadt fliegen Ziegel vom Dach. Die Ruhe im Büro ist von einem Moment auf den anderen dahin. Alle Telefone schrillen – kaum aufgelegt, sofort wieder und es wird bis zur Nacht nicht enden.

Etwa 800 durch Frederike verursachte Schadensfälle gehen allein bei der Dachdeckerei Fürstenberg ein. Nur die Sichtungen und die notwendigsten Notabdichtungen sind in den nächsten Wochen möglich – mehr schaffen die Mitarbeiter einfach nicht.



*Die drei firmeneigenen Kranwagen waren bei der schnellen Sichtung und Notabdichtung nach dem Sturm sehr hilfreich. Auf ein Gerüst kann bei Arbeiten von der Gondel aus zunächst verzichtet werden.*

*Links: Büroleiterin Edda Fürstenberg*





### ***Mit dem Autokran schnell an der Schadensstelle***

Vorteil der Fürstenbergs war, dass sie allein drei Autokrane und einen Baukran zur Verfügung haben. So konnten die ersten Notmaßnahmen schnell und ohne langen Gerüstaufbau bewerkstelligt werden. Das sicherte einen Schnellstart für die Sanierungsmaßnahmen, den andere Betriebe in dieser Form nicht leisten konnten.

Da sich Klaus Fürstenberg traditionell um öffentliche Aufträge bewirbt und sie sehr oft auch bekommt, war er nach Frederike auch der erste Ansprechpartner für die Kommune, die in den nächsten Stunden und Tagen immer mehr Schäden an vielen öffentlichen Gebäuden wie Schulen und dem Rathaus feststellen musste.

Trotzdem: Erst dieser Tage, also knapp sechs Monate nach dem Besuch von Frederike, geht die Aufarbeitung der Schäden in die Zielgerade. Von einem Abschluss der Arbeiten kann allerdings noch immer nicht gesprochen werden. Zu groß waren manche Schäden. So wie am Stadttheater von Lippstadt, wo das Kuppeldach in Teilen auf den Platz davor flog.

Oder die Umkleieräume an einem Sportplatz befanden sich binnen Minuten unter freiem Himmel. Das Dach, oder was davon übrig blieb, wurde in der Umgegend verteilt. Dieser Sturm zu Beginn des Jahres ist sicher ein Ereignis, an das der derzeitige Lenker des Betriebes, Klaus Fürstenberg, ebenso wie sein designerter Nachfolger, sein Neffe Jan-Frederik André, an Silvester beim Jahresrückblick denken werden.

### ***Wechselvolle 168-jährige Firmengeschichte***

Doch in der nunmehr 168-jährigen Firmengeschichte über sechs Generationen werden aus der Gesamtsicht heraus letztlich andere Ereignisse gewichtiger für den Betrieb gewesen sein. Vorbei an mehreren Kriegen, Inflation und Wirtschaftskrisen entwickelte sich der Betrieb Fürstenberg kontinuierlich und ließ sich nicht aus der Bahn werfen.



Neben den äußeren Rahmenbedingungen wandelte sich das Handwerk buchstäblich: Der körperliche Arbeitsaufwand für die Eindeckung eines Einfamilienhauses war beim Start der Fürstenbergs in der ersten



*Nicht immer war es so komfortabel in der 168jährigen Firmengeschichte der Fürstenbergs: Der eigene Baukran hebt alle schweren Baumaterialien direkt an den Einsatzort. Der LKW ist ein Oldtimer aus den 50er Jahren.*



Generation deutlich anstrengender und auch gefährlicher. Erst seit etwa 60 oder 70 Jahren ist es üblich, schräge Aufzüge einzusetzen. Seit etwa zehn Jahren sorgen auch die Autokrane für Arbeitererleichterungen und Körperschonung. Schwere Unfälle, gar mit Todesfolge, habe es in der Firmengeschichte seit 1850 nicht gegeben, sagt heute Klaus Fürstenberg.

Aber Handarbeit war auch von den Frauen und Mädchen der Familie gefordert, wenn die mit Ziegeln beladenen Waggon des damaligen Bundesbahnversandes vom Niederrhein am ehemaligen Lippstädter Nordbahnhof ankamen. Das Abladen von Hand und das Verladen auf Pferdewagen musste schnell geschehen. Denn die Waggon wurden danach bezahlt, wie lange sie genutzt wurden. So kostete auch die eventuelle Lagerzeit der Ziegeln darauf wertvolle Liquidität des Betriebes.

Viel zu tun gab es immer, bis heute. Aktuell stellen die vielen Aufträge der öffentlichen Hand neben dem Sturmtief Frederike die größte Herausforderung dar. Mehrere Jahrzehnte leerstehende Kasernenanlagen sollen gedeckt und repariert werden.

Mit der Hand wie früher wird da allerdings immer weniger geschleppt. Selbst das kleinste Arbeitsgerät kommt via Baukran auf das Dach. Vom Mitarbeiter wird zur Steuerung nur eine leichte Kraft aus dem Daumen benötigt.

*Werkzeuge werden für die Mitarbeiter schwerelos per Kran auf das Dach transportiert. Das war bei der Gründergeneration des Betriebes noch ganz anders.*



*Klaus Fürstenberg und seine Mitarbeiter bei der Inspektion eines Daches mit dem Autokran.*



## Das neue Roto Designo R6/R8 Quadro Das Spitzenprodukt der Klasse Meisterstück

Das neue Designo R6/R8 Quadro überzeugt mit mehr Sicherheit, mehr Montagefreundlichkeit und mehr Energieeffizienz als bisher. Lernen Sie jetzt die neue, serienmäßige Kran- und Traglasche kennen, die ab sofort Ihre Arbeit deutlich erleichtern wird.



# Photovoltaik-Anlage: Sonnenstrom mit Eigenverbrauch lohnt sich



Bei Photovoltaik geht der Trend zu kleineren Anlagen mit hohem Eigenverbrauch und geringer Einspeisung ins Stromnetz. Wir erläutern anhand zweier Anlagen auf den Dächern der Genossenschaften in Münster und Nürtingen, wie Dachdecker dieses Geschäftsfeld für sich nutzen können.

Die DEG Dach Fassade Holz eG hat auf der neuen Logistikhalle in der Niederlassung Münster eine Photovoltaik-Anlage (PV) mit einer Nennleistung von 99,9 Kilowatt peak (kWp) für rentable, umweltfreundliche Stromerzeugung mit Eigenverbrauch installiert. Die Anlage erzeugte bereits im Mai 2018 rund 15.000 Kilowattstunden Energie, was dem Jahresbedarf von vier Einfamilienhäusern entspricht. Sie liefert so den Großteil des am kompletten Standort Münster anfallenden Energiebedarfs.

Bei der Produktwahl war besonders wichtig, dass Dachaufbau und PV-Anlage von den ausführenden Betrieben aus einer Hand angeboten werden können. „Mit dem innovativen System BauderSOLAR UK FD verschweißen Dachdecker die Photovoltaik-Anlage ganz einfach, durchdringungsfrei und wirtschaftlich auf der Abdichtung“, erklärt Manuel Joswig, Projektierer der PV-Abteilung der DEG Dach-Fassade-Holz eG in Hamm. Die Vorteile: Die Dachsicherheit bleibt in einer Hand und die Verlegung ist für Betriebe ein einträglicher Geschäftsbereich. Auch auf dem Dach des eigenen Betriebs lohnt sich die Stromerzeugung für Dachdecker, sowohl bei hohem Eigenverbrauch als auch bei Volleinspeisung.

## **Logistikhalle bietet beste Voraussetzungen für Photovoltaik**

Im Sinne einer exakten Planung berieten die Architektin, der Fachberater von Bauder und der ausführende Betrieb Welling & Langener Bedachungen den Dachaufbau und die PV-Anlage. Die bauseitigen Voraussetzungen auf der 4.480 Quadratmeter großen Logistikhalle des Neubaus, die geografische Lage sowie die Sonneneinstrahlung boten ideale Voraussetzungen. Für einen sicheren Dachaufbau erhielt das Trapezblechdach auf der kaltselbstklebenden Bitumen-Dampfsperrbahn BauderTEC DBR eine hocheffiziente Wärmedämmung mit dem Hochleistungsdämmstoff BauderPIR, 100 Millimeter dick, und als Oberlagebahn die hochwertige FPO-Kunststoffabdichtungsbahn BauderTHERMOPLANT 20. „Diese Wahl gewährleistet, dass der Dachaufbau für die Laufzeit der PV-Anlage sicher ist“, so Dirk Bollhorst, Bereichsleiter Steildach/Photovoltaik.

## **Photovoltaik-Anlage mit Komplettsystem von Bauder**

Jetzt folgte der Aufbau der PV-Anlage mit BauderSOLAR UK FD. Verbaut wurden 370 Solarmodule und 424 Unterkonstruktionen. Schnell und sicher verschweißte das Dachdecker-Team die Unterkonstruktionen mittels Manschetten auf der Dachhaut. Darauf kann nahezu jedes gerahmte Standardmodul über Federklemmung werkzeuglos montiert werden.





„Wir haben uns bei der Gesamtanlagenplanung für ein Komplettsystem von Bauder, bestehend aus Unterkonstruktion, Modul, Wechselrichter und Kabel entschieden“, erläutert Joswig. Dabei unterstützt Bauder den gesamten Projektprozess von der Planung des Dachaufbaus und der Photovoltaikanlage mit allen Berechnungen über die Einweisung vor Ort und die Baubegleitung bis hin zur Lieferung des Materials. Das gebe Bauherren, Planern und Verarbeitern Sicherheit und Gewährleistung aus einer Hand, sagt Dirk Bollhorst.

### ***Photovoltaik auf dem eigenen Dach ist die beste Werbung***

Sich mit einer Photovoltaik-Anlage energieautark zu machen und mit Strom zu versorgen, das kann auch für Dachdeckerbetriebe selbst eine wirtschaftlich lohnende Investition sein. Und die Anlage auf dem eigenen Firmendach ist zugleich eine gute, kostenlose Kundenwerbung. „Hierfür ist das BauderSOLAR UK FD System sehr einfach zu installieren und universell einsetzbar“, erklärt Bollhorst. Denn durch die geringen Reihenabstände könne die optimale Leistung auf der vorhandenen Dachfläche installiert werden.



### ***Trend zu Photovoltaik-Anlagen für Eigenverbrauch***

Aktuell entsteht auf dem Dach der Niederlassung Nürtingen der Dachdecker-Einkauf Süd eG eine knapp 640 Quadratmeter große Modulfläche. Mit 384 Modulen hat die Anlage eine Nennleistung von 99,84 kWp. Auch in Nürtingen ist das Ziel, eine möglichst hohe Menge des erzeugten Stroms für den Eigenverbrauch am Standort zu nutzen. „Deshalb wurden die Module flach mit zehn Grad Neigung nach Osten und Westen geplant, um den Tagesbedarf optimal abzudecken und die Systemkosten zu optimieren“, erläutert Dominik Daub, Geschäftsführer der Solar-Dacheinkauf GmbH & Co. KG, einer Tochter der Dachdecker-Einkauf Süd eG.

### ***Monitoring- und Speichersysteme sind gefragt***

Im Einfamilienhausbereich ist dieser Trend deutlich zu beobachten. Früher waren Photovoltaik-Anlagen möglichst immer nach Süden ausgerichtet und groß ausgelegt. Heute werden vor allem bedarfsgerechte Anlagengrößen kleiner 10 kWp realisiert. Die Größe hängt mit der Befreiung der EEG-Umlage auf eigenverbrauchten Strom für Anlagen kleiner 10 kWp und

der gesunkenen Vergütung zusammen. „Wir haben einen Trend hin zu Anlagen für den reinen Eigenverbrauch mit dem Ziel, so wenig Strom wie möglich ins allgemeine Netz einzuspeisen, sondern diesen vom Morgen bis zum frühen Abend über den Tag verteilt zu nutzen und im Optimalfall das eigene Verhalten anzupassen“, berichtet Daub. Dazu gehören bereits bei Kleinstanlagen Monitoring- und Speichersysteme. Mit denen lässt sich genau abgleichen, zu welcher Zeit es wie viel Stromertrag gibt und wann welches Haushaltsgerät am besten laufen sollte.

Die Speicher sorgen dafür, dass Strom dann genutzt werden kann, wenn keine Sonne scheint. „Es hat bei den Endkunden ein Umdenken stattgefunden. Es geht nicht darum, möglichst viel in das Netz einzuspeisen und den Strom entsprechend vergütet zu bekommen, sondern darum, sich seine eigene Unabhängigkeit zu schaffen und Stromkosten selbst zu beeinflussen.“

„Insgesamt hat sich die Nachfrage nach PV-Anlagen wieder deutlich erhöht, allerdings auf einem anderen Niveau“, erklärt Daub. Zum einen sorgen die stark gesunkenen Modul-Preise für geringere Umsätze. Zum anderen gibt es deutlich weniger Großprojekte. „Eine Vielzahl der von uns geplanten Anlagen bewegt sich zwischen 3 - 10 kWp, aber auch Anlagen bis 100 kWp, wie in Nürtingen, sind immer wieder ein Thema.“

„Auch hier gibt es eine gesetzliche Grenze. Anlagen über 100 kWp unterliegen der Direktvermarktungspflicht“, erläutert Daub. Für den Vertrieb von Photovoltaik-Anlagen ist dieser Wandel natürlich eine Herausforderung. Denn viele kleine Projekte statt weniger großer erhöhen den Aufwand.



NEXT GENERATION

# JETZT NOCH BESSER.

Lithium-Power passend für alle Impulse® Geräte \*

Zuverlässige Serienbefestigung garantiert ohne Unterbrechung

Power-Akku mit 90% mehr Ausdauer und 35% kürzere Ladezeit

Weniger Leerschüsse durch patentierte „Lock Out“ Technologie



### **Indach-Systeme: lukrative Nische für Dachdecker**

Für die ausführenden Dachdeckerbetriebe sieht Daub eine sehr lukrative Nische: Indach-Systeme, die es seit zehn Jahren auf dem Markt gibt. Die Dachdecker-Einkauf Süd eG kooperiert mit dem Hersteller Groupe Solution Energie (GSE) sowie dem Modulhersteller Soluxtec und bietet zum Thema Schulungen an. Die Photovoltaik-Module werden in Kunststoffrahmen integriert, hochkant oder quer.

Der entscheidende Vorteil für Dachdecker: „Das ist im Gegensatz zu Aufdach-Systemen kein Geschäftsfeld für Solateure, weil es um einen Eingriff in die Dachhaut geht mit allen Folgen für die Gewährleistung“, berichtet Daub. „Die Lösung ist qualitativ hochwertig, sieht besser aus als klassische Aufdach-Anlagen und ist preislich nahezu vergleichbar. Wir sehen hier sehr gute Chancen für ein Alleinstellungsmerkmal, denn bis auf den Anschluss im Keller ist alles Dachdeckerarbeit.“

Daub gibt ein Beispiel. „Wir haben Kunden, die bei Sanierungen oder Neubauten immer zuerst und sehr erfolgreich Indach-Systeme anbieten. Denn den enormen Preisdruck wie bei Aufdach-Systemen gibt es in dieser Nische nicht.“

*Indach-Systeme sind eine lukrative Nische für Dachdecker, weil hier die Konkurrenz der Solateure wegfällt.*



\*AKKU UND LADEGERÄT PASSEND FÜR:  
 IM90Ci, IM100Ci,  
 PPN50Ci, IM350+ Li,  
 IM45 CW Li,  
 IM65A F18 Li,  
 IM50 F18 Li



[www.im45gn.de](http://www.im45gn.de)

# Spätes Berufsglück als Dachdecker

Dennis Krückemeyer hat viele Berufe ausprobiert, bevor er seine Ausbildung zum Dachdecker startete. Der 34-jährige Quereinsteiger berichtet hier, was ihm an diesem Beruf besonders gefällt und welche Erfahrungen er bisher gesammelt hat.

Als Dachdecker muss man schwindelfrei sein, um obenauf zu bleiben. Beim Aufzählen der vielen Berufe, in denen Dennis Krückemeyer schon gearbeitet hat, kann einem allerdings schon schwindelig werden. Doch jetzt hat der 34-Jährige seine Berufung gefunden. Seit Mitte letzten Jahres macht er seine Dachdecker-Ausbildung im Meisterbetrieb von Reiner Horvat in Bremen und fühlt sich seither pudelwohl. Das war nicht immer so.

Nach der Hauptschule absolvierte er eine Lehre als Maler und Lackierer. Den sportlich versierten und disziplinierten jungen Mann interessierte schon immer die handwerkliche Arbeit und die damit verbundenen Ergebnisse, die er dabei vor Augen hatte. Sein Stiefvater war Maler, sein Vater arbeitete als Dachdecker. Dessen Handwerkskleidung gefiel ihm bereits in jungen Jahren. „Seine Kluft machte was her, das fand ich damals toll. Und dann konnte er auch meistens an der frischen Luft arbeiten. Das hat mich begeistert“, sagt Krückemeyer.

## ***Viele Berufe ausprobiert – keine Berufung gefunden***

Trotz des Interesses am Handwerk wollte er damals nicht Malergeselle bleiben und absolvierte erstmal seinen neunmonatigen Dienst bei der Bundeswehr. „War auch nicht schlecht“, meint Krückemeyer heute. Die Zeiten für eine langfristige Arbeit waren danach nicht besonders gut. Aber Arbeitsamt und Stütze sind nichts für jemanden, der klar sagt: „Wer arbeiten will, findet auch Arbeit.“





# gefunden

So landete er bei Zeitarbeitsfirmen und bekam einen Einblick in zahlreiche interessante Betriebe und Berufe, etwa in den Bereichen Druckerei, Postabfertigung und Lagerlogistik.

„Die Bezahlung war auch ganz gut, aber du kommst nie an den richtigen Beruf heran und bleibst immer Hilfsarbeiter auf Zeit“, erklärt der heutige Umschüler. Allerdings änderten sich dann einige Zeitarbeitsgesetze, die seinem Arbeits- und Fleißwillen entgegenkamen. Krückemeyer wurde Teamleiter bei der Spedition Schenker, verdiente gut bei Rhenus, noch besser bei Mercedes.

## **Dachdecker heißt: Am Abend sehen, was ich am Tag geleistet habe**

Er blieb aber eigentlich immer unter seinen Möglichkeiten und hatte auch mit den fertigen Produkten, an deren Herstellung er beteiligt war, wenig zu tun. „Jeder ist seines Glückes Schmied, und es ist nie zu spät, danach zu greifen“, sagte Krückemeyer sich und fand als Umschüler seinen Ausbildungsplatz, wo er mit dem Meister und einem Gesellen über den Dächern von Bremen arbeitet. „Das ist es“, findet er, „hier kannst du anpacken, vieles lernen und am Abend immer sehen, was du geleistet hast.“

Unter den Auszubildenden aus der zweiten Berufsschulklasse ragt er als reifer und kräftiger Mann heraus. Der „Alte“ unter den Azubis muss nur zwei Jahre lernen und hat sich den Stoff des ersten Jahres gemeinsam mit seinen Kollegen eingepaukt. Der Altersunterschied zu den anderen in der Berufsschule machte ihm erst zu schaffen. Allerdings hat er schnell gemerkt, dass er die „jugendlichen Macken“ einiger anderer längst hinter sich gelassen hat. Sein Handy bleibt während des Unterrichts aus, sodass er konzentriert folgen kann. „Ich mach mein Ding. Denn die Disco-Zeit habe ich ja auch hinter mir. Zuhören und Aufpassen ist alles. Und, na klar, dann schaffst du die Prüfung“, erklärt er selbstbewusst.

## **Direkt vom Meister alles aus erster Hand lernen**

Am eher kleinen Ausbildungsbetrieb gefällt ihm die Möglichkeit, immer direkt mit Meister Rainer Horvat zusammen auf dem Dach zu stehen und alles aus er-



Arbeitet gerne im Team: Quereinsteiger Dennis Krückemeyer

ster Hand von der Pike auf zu lernen. „Wir machen gerade eine Umdeckung, ansonsten Flachdach, Steildach oder Fassade. Alles, was du dir denken kannst, und es macht sehr viel Spaß. Du bist an der frischen Luft, gegen Kälte gibt es beste Kleidung und ich sehe auf jeden Fall mehr von der Welt als der Maler, der meist in den vier Wänden bleibt.“ Für alle Baustellen hat der Betrieb entsprechendes Gerät und einen Kran, sodass schweres Schleppen von Ziegeln und anderen Bauteilen entfällt. „Und wenn Not am Mann ist, fährt und bedient Frau Horvat den Kran und arbeitet auch sonst auf der Baustelle mit“, erzählt Krückemeyer, dem die Abwechslung in seiner vielseitigen Ausbildung besonders gefällt.

**Nicht stehen bleiben im Leben – Meister oder Fachberater werden**  
Ans Heiraten denkt der Familienvater noch nicht, der mit Lebensgefährtin und Kind „auch so“ ganz gut zusammen lebt. Ob er nach der Ausbildungszeit übernommen wird, weiß er nicht. Ist auch momentan nicht sein Thema. Im Beruf bleiben möchte er auf jeden Fall sehr gerne, vielleicht Meister werden, sich spezialisieren. Ob man diesen Beruf mit 67 Jahren noch machen könne? Dabei muss er an seinen Vater mit zwei kaputten Schultern denken und meint, dass ein guter Dachdecker später ja auch als Fachberater für Industrie oder Handel einsetzbar wäre.

Wichtig sei doch, im Leben niemals stehen zu bleiben, „nicht zu verblöden, weiterzugehen, sich weiterzubilden und in einem Beruf zu arbeiten, in dem ich fast jeden Tag etwas anderes machen kann.“ Wichtig sind ihm heute neben seiner Umschulung vor allem seine Familie, ein bisschen Urlaub auf dem Kreuzfahrtschiff und der Kraftsport, um fit zu bleiben.

Auf die Frage, warum heutzutage kaum noch jemand einen handwerklichen Beruf erlernen will, antwortet Krückemeyer: „Junge Leute wollen heute so wenig wie möglich körperlich arbeiten, sich nicht die Hände schmutzig machen und gleichzeitig viel Geld verdienen. Eigentlich reicht es doch, so viel Geld zu haben, um gut davon leben zu können, um sich ein paar Träume zu verwirklichen und ohne dabei ausgebeutet zu werden. Im Dachdeckerhandwerk gibt es zum Beispiel keine Zeitarbeit.“



# Große Dachflächen wirtschaftlich sicher gedeckt

CEMBRIT Faserzement-Wellplatten sind die ideale und langlebige Wahl zur Eindeckung großer Dächer. Faserzement ist rost- und verrottungsbeständig und widersteht damit extremer Witterung. Durch die Diffusionsfähigkeit von Wellplatten aus Faserzement werden die Kondensation von Feuchtigkeit aus der Raumluft an der Unterseite der Dacheindeckung und ein unerwünschtes Abtropfen minimiert. Darüber hinaus gilt eine Dacheindeckung mit Faserzement-Wellplatten als sturmsicher und bedingt hagelsicher – das senkt in vielen Fällen die Kosten für die Gebäudeversicherung. Faserzement-Wellplatten minimieren die Geräusentwicklung auf dem Dach.



CEMBRIT Faserzement-Wellplatten sind ideal zur Eindeckung landwirtschaftlicher Gebäude.

## **Mit großen Formaten schnell zum Ziel**

Besonders geeignet zur Deckung auch sehr großer Dachflächen sind CEMBRIT-Wellplatten nicht zuletzt aufgrund ihrer Größe, durch die viel Zeit bei der Montage eingespart wird. Auch auf einer Stahl- oder Holzunterkonstruktion mit größeren Unterstützungsabständen sind sie sicher zu verlegen. Mit einem Gewicht von lediglich 13 bis 16 kg/m<sup>2</sup> erfordern sie meist keine Verstärkung der Unterkonstruktion im Falle einer Sanierung. Eine polypropylene Bandeindeckung erfüllt die gesetzlichen Anforderungen an die Durchsturzicherheit von Dachbekleidungen.

## **Geprüfte Qualität**

Die hohe Qualität der CEMBRIT-Wellplatten entsteht in einer zertifizierten Produktion. Alle zum Sortiment gehörenden Wellplatten verfügen über eine allgemeine bauaufsichtliche Zulassung und sind gemäß DIN EN 13501-1, A2-s1 d0 als nicht brennbar eingestuft. Die CEMBRIT-Wellplatten Profil 5 und Profil 6 entsprechen der EN 494. Für das gesamte Wellplattensortiment gibt CEMBRIT eine 15-jährige Garantie auf Schäden, die durch Materialfehler verursacht werden.

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

Sanierungsdachablauf 63 T in allen Ausführungen mit hoher Ablaufleistung



Einfach in den Stutzen des alten Ablaufs durchstecken

Mit Ablaufkörper fest verbundene, flexible Lippendichtungen für Rückstausicherheit



## Wir gratulieren Dennis Grunwald



Freude auf beiden Seiten: ZNL-Leiter Sascha Freidel (links) und Dennis Grunwald.

Wir gratulieren unserem Mitarbeiter Dennis Grunwald, der seit dem 1. Mai 2018 stellvertretender Zweigniederlassungsleiter am Standort Bochum ist. Zweigniederlassungsleiter Sascha Freidel überreichte zur Feier des Tages einen großen Blumenstrauß.

In kürzester Zeit arbeitete sich der 36-Jährige in die Ablauforganisation ein und integrierte sich in das DEG-Team vor Ort. „Herr Grunwald weiß auch in schwierigen Situationen zu überzeugen. Wir sind uns sicher, dass er diese besondere Verantwortung sowohl in der täglichen Arbeit als auch in der Vertretung des Niederlassungsleiters qualifiziert umsetzen wird“, lauteten die Worte des Vorstands und der Geschäftsleitung.

## Schulabschluss am GenoKolleg mit der Note 1.0

Neun mal eins gleich neun, geteilt durch neun gleich eins. Klassenlehrer Sebastian Krol vom GenoKolleg benötigte keinen Taschenrechner, als er die Durchschnittsnote von Lea Klose ausrechnete. Unsere kaufmännische Auszubildende verlässt die Berufsschule mit einem überragenden Abschlusszeugnis: Note sehr gut (1.0). Zusätzlich gab es für die Mitarbeiterin der Abteilung Trapezblech und Hallenbau eine Urkunde des GenoKollegs als Jahrgangsbeste der Fachklasse Großhandel.

Zu dieser hervorragenden Leistung gratulierten Vorstand und Geschäftsleitung der DEG. „Bei den Klassenbesten war unsere Genossenschaft in den letzten Jahren immer vertreten. Aber eine 1.0 gab es noch nie“, freute sich Personalleiter Lothar Schütte über das Abschlusszeugnis. Ihre Schulbücher und Unterlagen kann Lea Klose noch nicht an die Seite schieben. Abschließend stehen die Prüfungen der Industrie- und Handelskammer an. Die DEG drückt die Daumen und wünscht allen Auszubildenden viel Erfolg!



Personalleiter Lothar Schütte (links) und Vorstand Jörg Lecke gratulieren Lea Klose zu ihrer herausragenden Leistung.



# Generalversammlung 2018 – Rekord

## Einkaufsgenossenschaft nutzt Konjunktur

Markus Happe führte gewohnt souverän durch die Generalversammlung.



Andreas Hauf...



und Jörg Lecke zogen Bilanz.



„240 Millionen Euro Umsatz. Dazu eine hohe Warenrückvergütung und Dividende. Das ist eine immense Summe, die wir erwirtschaftet haben und die Sie erst möglich gemacht haben“, eröffnete der Aufsichtsratsvorsitzende Markus Happe die Generalversammlung der DEG Dach-Fassade-Holz eG. Im letzten Jahr verkündete Happe an gleicher Stelle den höchsten Umsatz der Firmengeschichte. Mit dem Geschäftsjahr 2017 folgt der nächste Umsatzrekord. Darüber freuten sich knapp 300 Gäste, die im Kurhaus Bad Hamm zusammengekommen waren.

In seinen Begrüßungsworten forderte Happe seine Kollegen und Kolleginnen aus dem Dachdecker- und Zimmererhandwerk auf, die Holzstandorte in Anspruch zu nehmen. „Mit dem neuen Standort in Münster besetzen wir auf der Landkarte ein strategisches Holzdreieck. Fordern Sie die Lieferfähigkeit und nutzen den Service Ihrer DEG“, betonte der Dachdeckermeister. Außerdem ging er auf den Branchen-Nachwuchs ein. „Wir müssen und wollen verstärkt um Schulabgänger und Studienabbrecher werben. Bei uns sind alle willkommen, die fleißig sind und gestalten möchten“, sagte Happe.

„Unsere Strategie funktioniert und geht auf. Wir haben unseren Umsatz gegenüber dem Jahr 2016 um 7,4 Prozent gesteigert“, unterstrich DEG Vorstand Jörg Lecke das tolle Ergebnis. Besonders freute ihn, dass Mitglieder, Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eine hohe Identifikation mit ihrer Einkaufsgenossenschaft zeigen. „Diese lockere und freudige Atmosphäre gilt es im Umgang miteinander beizubehalten“, appellierte Lecke an alle Beteiligten. In der täglichen Arbeit sei es wichtig, zusätzlich die emotionale Ebene zu berücksichtigen. Gemeinsam mit Andreas Hauf stellten die beiden Vorstände die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung vor.

„Aktuell zeigt sich der längste konjunkturelle Aufschwung seit 50 Jahren. Die Auftragsbücher am Bau sind voll. Durch die weiterhin günstigen Zin-

sen kommen die Menschen leichter an Immobilien“, fasste Andreas Hauf die wirtschaftliche Situation zusammen. Das Geschäftsjahr 2017 stand vor allem im Zeichen der Flachdächer. Weiter arbeitet die DEG an ihrem Online-Bestell- und In-



formations-Service OBIS. „Mit der neuen Suche und der OBIS App sind wir in Sachen Digitalisierung gut unterwegs. Darüber hinaus planen wir für die nächste Zeit weitere digitale Schritte. Zum Beispiel veröffentlichen wir unser Magazin Das DACH in Zukunft digital“, blickte Andreas Hauf voraus.







# Jahr für die DEG

## schwung

Nach dem Vorstandsbericht verabschiedete die Versammlung den Vorschlag zur Gewinnverwendung und entlastete Vorstand und Aufsichtsrat. Demzufolge zahlt die DEG eine Warenrückvergütung von 3,1 Prozent aus. Anschließend nahmen



Chin Meyer wirbelte als Steuerfahnder durch die Sitzreihen.



Zum Abschluss amüsierte Gastredner Chin Meyer seine Zuhörer und Zuhörerinnen. Der Finanzkabarettist, der unter anderem in der ZDF Talkshow von Markus Lanz gastierte, feuerte als Steuerfahnder „Siegmund von Treiber“ eine Lachsalve nach der anderen ab. „Ich freue mich bei Euch Gast zu sein und viele bekannte Gesichter zu sehen“, begrüßte der Mann mit der markanten schwarzen Brille die Versammlung. Meyer schlüpfte in verschiedene Rollen und erklärte aus Sicht eines amerikanischen Marketingexperten die perfekte Werbewelt. Dabei brachte er auf humorvolle Art alle Anglizismen unter, die das Marketing-ABC hergibt. Am Ende erklärte er mit Hilfe von Fuselanleihen die Wirtschaftskrise und zeigte Wege auf, wie ein Unternehmer mit 30.000 Kneipen in einer Stadt erfolgreich sein kann.

Andreas Hauf, Jörg Lecke und Markus Happe die Ehrungen vor und bedankten sich bei den Mitgliedern für ihre langjährige Treue.

Im Aufsichtsrat gibt es ab sofort ein neues Gesicht. Die Generalversammlung wählte Eric Jansen, Geschäftsführer der Jansen Bedachungen GmbH aus Kleve, als neues Mitglied in den Aufsichtsrat. Weiter wählte die Generalversammlung die turnusgemäß ausscheidenden Mitglieder Bernd Pries (Hans Pries GmbH) und Werner Zultner (Zimmerei Zultner GmbH & Co. KG) erneut in den Aufsichtsrat.

**Ein neues Gesicht  
im DEG Aufsichtsrat**

**Eric Jansen**



Die Generalversammlung wählte Eric Jansen als neues Mitglied in den Aufsichtsrat. Eric Jansen ist Geschäftsführer der Jansen Bedachungen GmbH aus Kleve. Der 46-Jährige führt das Unternehmen in dritter Generation. Insgesamt arbeiten 115 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen an drei Standorten für den Dachdeckerbetrieb. Neben dem Hauptsitz in Kleve befinden sich die weiteren Standorte in Erfurt und im holländischen Nijmegen. Die Meisterprüfung legte Eric Jansen 1996 in Mayen ab. Eric Jansen ist verheiratet und hat zwei Kinder.

# Münster klopft auf Holz – Große Eröffnungsfeier mit Schlüsselüber

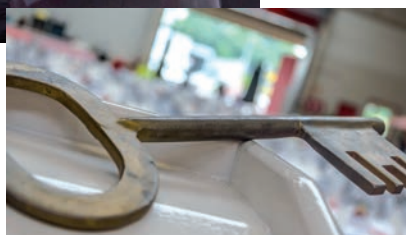
Überrauschend nahm Zweigniederlassungsleiter Marco Klaßen den schweren, bronzenen Schlüssel aus der Hand von Vorstand Jörg Lecke entgegen. Mit ihm freute sich die 33-köpfige Mannschaft der DEG Münster. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen stemmten in den letzten Monaten einen Umzug bei laufen-

Empfangsteppich spazierten Mitglieder, Kunden, Mitarbeiter, Mitarbeiterinnen, die Industriepartner der DEG sowie Ehrengäste, ausführende Handwerksbetriebe und Nachbarn in die Lagerräume. Vorbei am meterlangen Büfett ging es zu den in Weiß gedeckten runden Tischen. Von der Bühne strahlte die neue Messewand und das Rednerpult wartete auf die offiziellen Eröffnungsworte. Die ließen nicht lange auf sich warten.



Vorstand Jörg Lecke gratulierte Marco Klaßen.

Der Schlüssel wartete auf seinen neuen Besitzer.



dem Betrieb. Sie packten am alten Standort „An der Hansalinie“ die Kartons ein und am neuen Standort „Harkortstraße“ aus. Dafür gab es von den über 350 Gästen zahlreichen Applaus. „Wir freuen uns über diesen feierlichen Anlass und wünschen unserem Team alles Gute“, gratulierten die beiden Vorstände Andreas Hauf und Jörg Lecke.

Der Standort im westfälischen Münster hatte sich für seine Eröffnungsfeier bis in den letzten Winkel herausgeputzt. Über den roten

„Kennen Sie meine Lieblingsbeschäftigung? Ich verrate sie Ihnen. Ich eröffne liebend gerne unsere Standorte nach Neubauten oder Umbaumaßnahmen“, sagte der DEG-Aufsichtsratsvorsitzende Markus Happe. In seiner Amtszeit ist Münster das siebte Kapitel im Buch der Eröffnungsfeiern. Mit einer gesamten Nutzfläche von knapp 10.700 Quadratmetern schließt der dritte kombinierte Dach- und Holzstandort das geografische Dreieck auf der Landkarte zu den Standorten in Fulda und Wuppertal.

„Als ich das erste Mal hier war, da war ich platt. Solch eine Dimension für eine Handelsniederlassung, das ist stark“, unterstrich Happe die Größenordnung. Mit einem Lachen erinnerte der Aufsichtsratsvorsitzende in seinen Worten an die Blindschleichen, die sich gegen die Baumaschinen zur Wehr setzten.



Der Aufsichtsratsvorsitzende Markus Happe bei der Eröffnungsrede.

„Ich kann mich daran erinnern, als die DEG zum ersten Mal bei mir an die Tür klopfte. Das war im Juni 2010. Die Vorgabe für den neuen Standort lautete:





# gabe

Erfolgreiche Schlüsselübergabe an das Team der DEG Münster



Die Lagerhalle präsentierte sich mit einem meterlangen Büfett und weißen Tischen.

ZNL-Leiter Marco Klaßen (links) freute sich über zahlreiche Gratulanten.



wenig Zeit auf der Straße - viel Zeit an der Baustelle“, blickte Henning Fischer von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Münster zurück. Schließlich erwarb die DEG eine Gewerbefläche, die zu den größten gehört, die 2016 in Münster entstanden sind. „Ich wünsche Ihnen wirtschaftlichen Erfolg und den Dachdeckern und Zimmerern alles Gute und eine tolle Feier“, verabschiedete sich Fischer von der Bühne.

Henning Fischer von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Münster wünschte wirtschaftlichen Erfolg.



Anschließend schlemmten sich die Gäste am großen Büfett durch gebratenen Lachs, Rumpsteaks, Folienkartoffeln und weitere Köstlichkeiten. „Die Eröffnungsfeier war rundum gelungen. Wir alle hatten einen schönen Tag und viele interessante Gespräche. Dafür bedanke ich mich herzlich bei allen Beteiligten“, fasste Zweigniederlassungsleiter Marco Klaßen den Tag zusammen.



# Aus jungem Holz geschnitzt







Thomas Kleine betritt die Baustelle. Es dauert wenige Minuten und sein Rat ist gefragt. „Thomas. Gut, dass Du da bist. Bitte schaue Dir das an“, bittet ein älterer Herr um seine fachmännische Hilfe. Fehlende Akzeptanz auf Grund seines Alters kennt der Zimmerermeister und Energieberater nicht. Mit seinen 28 Jahren gehört er zu den Jungunternehmern. Gemeinsam mit Dachdeckermeister Alexander Vitt (29), gründeten die beiden 2014 ihr eigenes Unternehmen. „Wir haben uns über den Onkel von Alexander kennengelernt. Dort haben wir zusammen gearbeitet und uns schließlich für den Unternehmerweg entschieden“, erzählt Thomas Kleine.

Wenige Monate später erhielten die beiden Männer einen Auftrag im Technologiepark auf der Olper Hütte in Olpe. Seitdem gibt es mehrere Folgeaufträge und Thomas Kleine und Alexander Vitt arbeiten sich von Gebäude zu Nachbargebäude. Das Ende des Großprojekts Technologiepark ist für Ende 2020 geplant. Von Oktober bis Dezember 2017 baute ihre Firma an einem zweistöckigen Bürogebäude mit. Die Investitionen für das gesamte Gebäude belaufen sich auf 980.000 Euro. „Das war ein tolles Projekt und eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Gemeinsam mit Thomas Kleine und Alexander Vitt sowie mit unseren Industriepartnern haben wir das Objekt über ein Jahr lang geplant und betreut“, erklärt DEG-Fachberater Patrick Theil.

Die obere Etage hat ein Softwareentwickler bezogen. Die Bauarbeiten sind abgeschlossen und 300 Kubikmeter Holz verteilen sich auf einer Bürofläche von 400 Quadratmetern. Die einzelnen Büros sind mit modernen Glaswänden abgetrennt. Auf der unteren Ebene steht der Rohbau. Von Grund auf sorgen tragende Wände aus Massivholz für beste Stabilität. Für eine Spannweite von fast zehn Metern setzt das Duo auf Buchenholzbinder. „Diese sind viermal so fest wie gewöhnliche Leimbinder“, begründet Thomas Kleine die Auswahl. Die DEG Dach-Fassade-Holz eG lieferte die imposanten Holzbauteile über den Industriepartner Pollmeier. Hinzu kamen 220 Kubikmeter Brettspertholz-Elemente. Neben den Innen- und Außenwänden leisteten Kleine und Vitt weitere Arbeiten in den Bereichen der Kabelkanäle und der Dämmung.



Das Team verbaute Buchenholzbinder mit einer Spannweite von 10 m.



Kleine & Vitt arbeiten sich von Gebäude zu Nachbargebäude.



Moderne Glaswände trennen die Räume.



## Hüttengaudi: 50 Jahre DEG Lüdenscheid

1968 betrieb die Dachdecker-Einkauf Hamm eG ihre Zweigniederlassung Lüdenscheid an der Paracelsiusstraße. Dort startete das Unternehmen ganz einfach mit einer Scheune und einem Grundstück im Dorf Hellersen, auf dem sogenannten Plate-Hof. Zur gleichen Zeit fanden die olympischen Sommerspiele in Mexiko statt. 50 Jahre später hat sich einiges geändert. Mittlerweile versorgt die heutige DEG Dach-Fassade-Holz eG Dachdecker und Zimmerer im Raum Lüdenscheid vom Standort „Baukloh“ aus. Dagegen unverändert stand am Wochenende erneut Mexiko im sportlichen Fokus. Diesmal in der Rolle des ersten deutschen Gegners bei der Fußballweltmeisterschaft 2018.



Anlässlich des 50-jährigen Jubiläums der Zweigniederlassung Lüdenscheid hatte das Team im Sauerland Mitglieder, Kunden und Industriepartner eingeladen. In einer rustikalen, gemütlichen Almhütte servierte Zweigniederlassungsleiter Uwe Kötter den rund 200 Gästen verschiedene Grillspezialitäten. Die Steaks und Würstchen brutzelten in den großen Fächern des Dampflok-Smokers und entwickelten auf diesem Weg ihren vollsten Geschmack.



Im Dampflok-Smoker brutzelten die Grillspezialitäten.

Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der DEG hatten sich für das Jubiläum extra ein eigenes T-Shirt kreiert: Am Ende der Evolutionskette steht der Mc-DEG. „Dieses Motiv versinnbildlicht die Entwicklung. Wenn ich mir die Fotos von früher anschau und mit dem heutigen Fuhrpark und den technischen Möglichkeiten vergleiche, das ist ein riesiger Unterschied“, sagte Uwe Kötter. Die Gemeinschaft feierte bis in den frühen Abend. Daran konnte das Ergebnis der deutschen Elf nichts ändern. Am Ende gewann Mexiko eins zu null.

Das Team der DEG Lüdenscheid empfing die Gäste.

## Azubis als Digitalisierungsscouts

### DEG nimmt an Pilotprojekt teil

Welche Prozesse lassen sich in unserem Unternehmen digitalisieren? Gibt es neue Kommunikationskanäle, über welche die DEG mit Kunden und Bewerbern in Kontakt treten kann? Welche Erlösmodelle haben Erfolg in der digitalen Zukunft? Mit diesen Fragen beschäftigen sich aktuell fünf Auszubildende der DEG Dach-Fassade-Holz eG.



Robin Tiedeken,  
Julia Kramer,  
Marius Hoffmann,  
Lena Zahlten und  
Stefan Wever  
(v.l.n.r.). Es fehlt  
Cedric Bauer.

Das Projekt „Azubis als Digitalisierungsscouts“. Ende Mai nahmen Lena Zahlten, Julia Kramer, Robin Tiedeken, Cedric Bauer und Marius Hoffmann gemeinsam mit Projektleiter Stefan Wever am Auftaktworkshop teil. Im Hammer Technologie- und Gründerzentrum (Hamtec) versammelten sich insgesamt 18 Aus-

zubildende aus sechs regionalen Unternehmen. Dazu eingeladen hatte das Rationalisierungs- und Kompetenzzentrum der deutschen Wirtschaft (RKW) in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderung Hamm. In diesem Rahmen erklärten die Organisatoren das Projekt und stellten die einzelnen Schritte vor. Außerdem erhielten die Azubis Zugang zu einer digitalen Arbeitsplattform. „Auf diesem Weg arbeiten wir unabhängig von Unternehmen, Standort und Zeit zusammen. Wenn schon digital, dann richtig“, sagte Ulrike Heitzer-Priem vom RKW mit einem Lachen. Dennoch soll die menschliche Kommunikation auf keinen Fall zu kurz kommen. Zwischendurch wird es weitere Treffen und Workshops geben. Dazu besucht ein Mitarbeiter des RKW-Teams die Azubis in ihren Unternehmen.

„In den nächsten vier Wochen schauen wir, was sich bei der DEG digitalisieren lässt. Die besten Ideen stellen wir dem Vorstand und der Geschäftsleitung vor“, erklärt Lena Zahlten. Hilfe erhalten die Teilnehmer und Teilnehmerinnen vom Tool „Discover“, das einige Analysewege vorgibt. „Wir sind gespannt, welche digitalen Potenziale unsere Azubis finden. Die junge Generation arbeitet und denkt anders. Daraus kann die DEG sicher einen Nutzen ziehen“, blickt Wever voraus.

## Designo R6/R8 Quadro: das Beste noch besser

Alle Klapp-Schwingfenster Designo R8 und Schwingfenster Designo R6 in den Verglasungs-Varianten blueLine Comfort oder höherwertig werden ab sofort unter dem Beinamen Quadro mit der werksseitig vormontierten und eigens von Roto entwickelten Kran- und Traglasche mit dem Namen „Kurt“ ausgeliefert. An der Kran- und Traglasche lassen sich die Fenster ganz einfach an den Kran hängen und damit aufs Dach heben. Sie erleichtert auch das Handling auf der Baustelle und bei manuellem Transport. Dachfenster werden ab einer gewissen Größe und Verglasung sehr schwer. Durch den Transport per Kran müssen Dachdecker und Zimmerer künftig nicht mehr so schwer heben; sie schonen also ihren Rücken – ein spürbarer Beitrag zur Schonung der Gesundheit.



### **Neues Glas für bessere Energiewerte und erhöhte Sicherheit**

Neu hinzu kommt bei der Quadro-Generation die Zweifach-Isolierverglasung Roto blueLine Comfort. Mit ihr werden zukünftig Uw-Werte von 1,1 W/m<sup>2</sup>K erreicht – diese sind sonst fast ausschließlich bei Fenstern mit Dreifachverglasung zu finden. Auch der bewährte integrierte Wärmedämmblock sowie der faserverstärkte Kunststoff-Hohlkammer-Blendrahmen tragen

zu einer hervorragenden Energieeffizienz des Designo R6/R8 Quadro bei. Diese Lösung hilft daher Fachhandel und Dachhandwerk, die steigende Nachfrage nach Dachfenster-Lösungen zu bedienen, die dem Verlust von Raumwärme entgegenwirken. Gleichzeitig greift Roto mit der Comfort-Verglasung auch einer zu erwartenden Anpassung der DIN-Norm vor.

# LEMPHIRZ:

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



**Jetzt mit Schürze!**



# Sicherer Auf- und Abstieg verhindert

Dachdecker und Zimmerer nutzen täglich Leitern, um an Fassaden zu arbeiten oder auf das Dach zu kommen. Doch gerade der Auf- und Abstieg mit Leitern verursacht die meisten Arbeitsunfälle. Dabei lassen sich Leitern mit wenig Aufwand zuverlässig absichern.

Die Gründe für das hohe Unfallrisiko bei Auf- und Abstieg mit Leitern liegen zumeist im unsachgemäßen Gebrauch dieses Arbeitsmittels, in der fehlenden persönlichen Schutzausrüstung oder im Leichtsinn der Mitarbeiter. Oftmals verunfallen Benutzer auch, weil die Leiterfüße nicht auf festem Untergrund stehen oder die Leiter oben nicht sicher fixiert ist. Leitersicherungen sind daher ein wichtiger, aber zu oft vernachlässigter Bestandteil der Arbeitssicherheit.

## **Gefährdungsbeurteilung für den Leitereinsatz**

Bevor eine Leiter als Arbeitsplatz oder als Zugang zum Dach benutzt wird, muss in einer Gefährdungsbeurteilung ermittelt werden, ob sie für diesen Tätigkeitsbereich das sichere Arbeitsmittel ist.

Dafür hat die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) eine Handlungsanweisung herausgegeben, in der erläuternde Hinweise zu den Vorschriften der Betriebssicherheitsverordnung über die Bereitstellung und Benutzung von tragbaren Leitern und Tritten zu finden sind. Bei der Auswahl hinsichtlich Bauart, Zubehör, Größe und Werkstoff von Leitern müssen viele Kriterien bedacht und unterschiedliche Anforderungen erfüllt werden.

## **Leitersicherung: unten standfest und oben fixiert**

Dachdecker und Zimmerer benutzen in der Regel sogenannte Anstelleitern, also einteilige Leitern mit Stufen oder Sprossen. Alle diese Leitern müssen der im Januar 2018 in Kraft getretenen geänderten DIN EN 131 entsprechen. Die vorgenommenen Änderungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Standbreite der Leitern und sollen die Sicherheit der Arbeiten auf diesen Leitertypen gegen seitliches und rückwärtiges Wegkippen erhöhen.

## **Sicherung für das Steildach**

Während in der Baustellenpraxis die Leitern für das Steildach oftmals einfach an die Dachrinnen gelehnt oder geklemmt werden, bietet die vorgestellte Leitersicherung die Möglichkeit der Fixierung, entweder auf der Konterlattung oder der Traufbohle. Sie ist also fester Bestandteil des Dachaufbaus, verhindert Beschädigungen und gewährleistet darüber hinaus einen ungestörten Abfluss des Regenwassers in die darunterliegende Rinne.



Beispiel Anlegeleiter: Aufstieg zum Steildach mit Photovoltaik-elementen mittels Anstelleiter



Absicherung über die persönliche Schutzausrüstung direkt am Dachfirst.

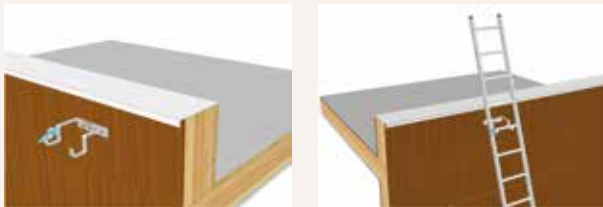
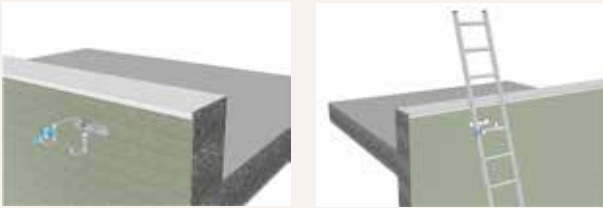


Beispiel Leitersicherung für die Montage auf einer Konterlattung oder einer Traufbohle

# Leiter-Unfälle



Beispiel Leitersicherung für das Steildach: Zur Befestigung am Sparren oder der Traufbohle - dient als Fixierung einer Anlegeleiter gegen seitliches und rückwärtiges Wegkippen



Leitersicherung für das Flachdach zur Befestigung an der Fassade (Holz- oder Stahlbetonkonstruktion)



Der Sicherheitsdachhaken für geneigte Dächer und Steildächer unterschiedlicher Eindeckung

Zur Befestigung an der Traufbohle wird die Leitersicherung an der vorgesehenen Montageposition über dem Traufblech ausgerichtet. Die Leitersicherung enthält einen Schlitz im Blech, durch den optional ein Gurtband zur zuverlässigen, robusten Fixierung der Leiter gezogen werden kann. Diese Fixierung dient einer zusätzlichen Sicherung, vor allen Dingen an hohen Traufen oder Dachkanten, und ein sicheres Rücksteigen auf die Leiter.

## **Sicherung für das Flachdach**

Die robust konstruierte Leitersicherung für das Flachdach hat sich seit vielen Jahren im Einsatz an den unterschiedlichen Objekten bestens bewährt.

Die Befestigung am Dachrandprofil erfolgt zum Beispiel mit Presslaschennieten durch die vorgebohrten Befestigungslöcher in die Mauerabdeckung. Bei korrekter Aufstellung im Anlegewinkel zwischen 65 und 75 Grad stehen beide Leiterfüße fest auf dem Untergrund. So ist die Leiter bestens gegen seitliches oder rückwärtiges Wegkippen gesichert.

## **Sicherheitsdachhaken: kleines Detail für exakte Positionierung**

Verschiedene Regelwerke, wie etwa die DIN 4426, fordern unter anderem gefahrlos benutzbare Vorrichtungen für den sicheren Aufstieg zum Steil- oder Flachdach. Hersteller und Fachhandel bieten inzwischen beinahe für jede Eindeckung und Dachgeometrie auch Dachhakenlösungen für die Befestigung der persönlichen Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA) und das Einhängen der Anlegeleiter an.

So stehen für die Befestigung auf Holzsparren in Dächern mit Ziegel-, Schiefer- und Biberschwanzeindeckungen entsprechende nach DIN EN 517 Typ B geprüfte und zertifizierte Sicherheitsdachhaken zur Verfügung. Zudem gibt es Lösungen zur Klemmbefestigung auf Doppelstehfalzdächern und zur Montage mit Spezialnieten auf Sandwichdachelementen oder Trapezprofileindeckungen.

## **Leitersicherungen und Dachhaken schützen Mitarbeiter**

Leitersicherungen und Dachhaken tragen erheblich zur Reduzierung des Unfallrisikos bei Auf- und Abstiegen bei. Entsprechende Produkte sind also mehr als nur ein Hilfsmittel – im Notfall können sie Menschenleben retten.

Text: Susanne Ruhländer, Bilder: ST QUADRAT



# Der lange Weg weg vom Papier

Papier ist geduldig, sagt der Volksmund. Dass auch eine Menge Geduld Voraussetzung dafür ist, das Papier aus dem Betriebsalltag zu verbannen, weiß der Geschäftsführer des Miltenberger Dachdeckerbetriebs Klemens Ott GmbH, Peter J. Ott, nur zu gut aus eigener Erfahrung.



*Vor über 30 Jahren begann die Klemens Ott GmbH bereits mit den ersten Digitalisierungsschritten.*

fahrung war die ELO-Version, für die man sich entschieden hatte, schlichtweg mit den Datenmengen und der Komplexität der nötigen Verknüpfungen überfordert. „Zumindest die ELO Office-Version mag ein erster Schritt für kleinste Betriebe sein – ein Unternehmen wie wir mit 40 Mitarbeitern ist einfach ein paar Nummern zu groß für diese Version.“

So ergaben sich z. B. Probleme bei der Verschlagwortung der digitalisierten Dokumente. Wer hier nicht buchstabengetreu das Schlagwort zur Suche eingibt, wird Schwierigkeiten haben, sein Dokument jemals wiederzufinden.

„Schon 1985 haben wir mit der EDV-gestützten Kalkulation begonnen“, erinnert er sich. Damit gehörte er zu den ersten 50 Anwendern, die damals mit „Interdach“ arbeiteten. Bald wurde der „Kollege Computer“ auch für die Lohn- und Finanzbuchhaltung eingesetzt. Für den klassischen Handwerker auch 20 Jahre nach der ersten Landung eines Menschen auf dem Mond durchaus noch keine Selbstverständlichkeit. Inzwischen wurde diese Software durch einen anderen Branchenanbieter – HAPAK – abgelöst.

Ende der 1990er Jahre rüstete der unterfränkische Dachdeckermeister seinen gesamten Fuhrpark mit Loggern aus. Die registrierten nicht mehr und nicht weniger als die Zeiten, in denen die Zündung der betreffenden Fahrzeuge ein- oder ausgeschaltet waren. Ausgehend von der Annahme, dass die Insassen eines stehenden Fahrzeugs am Arbeiten sind, war dies der erste Schritt zur elektronischen Arbeitszeiterfassung.

Diese Logger, die insgesamt 15 Jahre im Einsatz waren, wurden mit den Baustellen verknüpft – der nächste Schritt zur Digitalisierung war gemacht. Der Versuch einer Ausweitung der digitalen Anwendungen mit ELO Digital Office, einem Unternehmen, das aus der Leitz-Gruppe hervorging, scheiterte. „Nach einem Jahr haben wir den Irrweg erkannt“, so Peter J. Ott. Nach seiner Er-

Als Glücksfall, Fügung des Schicksals – oder, wie es Ott sagt: Volltreffer – erwies sich die damals noch befristete Einstellung von Sandra Schüssler vor wenigen Jahren. Die IT-affine Studentin entwickelte im Rahmen ihrer Bachelor-Arbeit in Wirtschaftspsychologie nicht nur ein Betriebshandbuch und das Kompetenzmanagement-System für die Klemens Ott GmbH – sie war es auch, die den Anstoß dafür gab, den Workflow zu optimieren. Das Dokumentations-Managementssystem Docuware wurde eingeführt.

„Weniger suchen, schneller finden, effektiver arbeiten – nur so macht Digitalisierung Sinn“, erklärt Sandra Schüssler, die inzwischen halbtags ihren festen Arbeitsplatz bei Ott hat.

Schon beim Einscannen der Lieferantenrechnungen – auch von der DE-Süd, bei der die Klemens Ott GmbH seit Jahrzehnten Mitglied und Kunde ist,

*Peter J. Ott (li.) hat mit Sandra Schüssler (re.) echte IT-Kompetenz gefunden.*





Per Hands scanner wird der Lagerbestand erfasst und ins System übertragen.

zeigen sich die Docuware-Vorzüge: Ein intelligentes Indexing lernt permanent dazu und erkennt Rechnungen, deren Absender und Feldzuordnungen wie Rechnungsnummer, Auftragsnummer, Artikelnummern etc. Farbliche Markierungen zeigen, ob alle Felder korrekt erkannt wurden (grün), eine Prüfung empfohlen wird (gelb) oder die Software erhebliche Zweifel an der Erkennung/Zuordnung hat (rot). Und selbst Skontomöglichkeiten und -fristen werden erkannt.

Zum einen werden alle relevanten Daten sortiert nach Projekten komplett an Firmenchef Peter J. Ott zur Einsicht gesandt. Parallel dazu erhalten die Bauleiter die ihre Baustellen betreffenden Daten zur Einsicht, Prüfung und Freigabe mittels eigener digitaler Stempel. Dabei werden die Daten der Eingangsrechnungen auch mit einem Klick mit der Bestellung verglichen. So können Mengen- und Preisabweichungen, aber auch Preisschwankungen gegenüber früheren Bestellungen, sofort entdeckt und ggf. nachgefragt werden. Erst nach Freigabe durch Bauleiter und Firmenleitung wird die Rechnung an die Buchhaltung weitergeleitet.

Inzwischen werden auch Anfragen von Kunden und solchen, die es werden wollen, entsprechend in digitalen Ordnern abgelegt. Auch die Bauleiter organisieren so ihren digitalen Schriftverkehr selbst und ordnen ihn den entsprechenden, für sie individuell freigegebenen Projektordnern, zu.

Dafür wurden mittlerweile alle Bauleiter mit Tablets ausgerüstet, um auch auf der Baustelle Zugriff auf die relevanten Daten zu haben, andererseits aber auch, um Details der Ausführung mit Digitalfotos zu dokumentieren. „Unsere Zukunftsvision ist die Ausrüstung aller Mitarbeiter mit Tablets mit begrenzten Zugriffsrechten“, sind sich Peter J. Ott und Sandra Schüssler einig.

„Auch die visuelle Kommunikation muss besser werden.“ Auch der Lagerbestand bei Ott wird mit Handskannern erfasst, in Bits und Bytes hinterlegt und ist so stets auf dem aktuellen Stand. Außerdem kann pro Artikel ein Mindestbestand festgelegt werden. Bei Unterschreitung gibt das System eine Meldung heraus. Das optimiert die Bereitstellung der benötigten Materialien in den Fahrzeugen für den nächsten Einsatztag und -ort.

Derzeit wird die Digitalisierung noch weiterentwickelt. So soll die insgesamt zur Verfügung stehende Kapazität aller Mitarbeiter mit der verbrauchten Kapazität anhand der Zeiterfassung verglichen werden. Damit kann eine noch bessere Planung für mögliche Projekte erstellt werden. Schon heute finden die regelmäßigen Bauleiterbesprechungen nicht ausschließlich am papiergefluteten runden Tisch beim Chef, sondern digital visualisiert vor dem Großbildmonitor statt.

Datensicherheit steht nicht erst seit Einführung der neuen Datenschutzgrundverordnung ganz oben bei Ott. „Zu den Daten hat nur Zugriff, wer diesen Zugriff auch benötigt und auch nur soviel Zugriff wie nötig und gesetzlich geregelt“, erklärt Sandra Schüssler. Und die gesamte Datenspeicherung erfolgt auf dem betriebseigenen Server mit zusätzlicher Verschlüsselung und doppelter Spiegelung aller Daten.“

Die Umstellung auf einen wenigstens papierreduzierten Betrieb ist eine Sache der Gewohnheit – und der Abkehr von alten Ritualen. So müssen die Bauleiter schon mal daran erinnert werden, dass Pläne auf dem Tablet nicht nochmal ausgedruckt werden müssen. Und auch Peter J. Ott hat die Digitalisierung inzwischen „im eigenen Kopf verfestigt“.

Schmunzelnd gibt er zu, dass auch er anfangs E-Mails noch ausgedruckt hat, dann im nächsten Schritt mit Duplex-Druck den eigenen Papierverbrauch schon fast halbiert hat. Und heute denkt und handelt er weitgehend digital. „Das ist schneller, sicherer und ermöglicht ein besseres Feedback an die Mitarbeiter und von den Mitarbeitern.“ Doch ein komplett papierloser Betrieb wird nach seiner Meinung wohl erst die nächste Generation der Betriebsführung erleben.

Ob er den einst eingeschlagenen Weg bereut? „Nein, aber ich kann mich durchaus als desillusioniert bezeichnen“, so Peter J. Ott. Für seine Heimatstadt Miltenberg vergingen rund 800 Jahre, bis sie im heutigen Glanz erstrahlt. Die „Voll-Digitalisierung“ des Handwerks wird ganz sicher weniger Zeit beanspruchen. „Wie auch immer – das Dachdeckerhandwerk wird aber immer ein Handwerk bleiben“, ist sich Ott sicher.



# Die Wachstums-Fabrik

**Holzbau Baden – wer denkt da nicht unwillkürlich an Schwarzwälder Kuckucksuhren-Romantik, urige Holzhäuser und kräftige Männer mit karierten Hemden und einer Axt in der Hand?**

„Sie haben ihr Ziel erreicht“, kommt als Rückmeldung des 21. Jahrhunderts aus dem Navi. In der Munzinger Straße 10 in Freiburg steckt die Navi-Zielflagge in einem futuristisch wirkenden Gebäude mit Solar- und Glasfassade.

Der alte Spruch „eintreten und sich wohlfühlen“ fällt sofort ein, als sich die Tür öffnet und damit den Blick auf ein zweistöckiges Foyer mit Holztreppen und den bis in die obere Etage reichenden Bäumen freigibt. Holz ist Wachstum. Hier sind wir richtig.

Wohl fühlen sich hier nicht nur Cornelia Rupp-Hafner, die Hauptgeschäftsführerin von Holzbau Baden e. V., dem Fachverband Ausbau und Fassade Baden e. V. und dem Verband Schreiner Baden e. V. sowie die proHOLZ Schwarzwald und 14 MitarbeiterInnen. Auch die rund 500 Mitglieder dieser Verbände – allesamt traditionsbewusste Handwerksbetriebe – haben in dieser ehemaligen Solarmodulfabrik seit ihrem Einzug im Januar 2018 von der ersten Stunde an ein „Zuhause-Feeling“.

Wohl fühlt sich grundsätzlich auch nur, wer gut betreut wird. Und daran haben die Damen, die hier die klare Mehrheit bilden, maßgeblichen Anteil. Frauen, zuständig für klassische Männer-Handwerksberufe? Weder Hauptgeschäftsführerin und Juristin Cornelia Rupp-Hafner noch die Juristin Ute Fangmann, Geschäftsführerin von Holzbau Baden, und schon gar nicht die Mitglieder haben damit ein Problem. Was zählt, ist nicht die Frauen-Quote, sondern Leistung. Und die kann sich sehen lassen.

*Frauenpower: Cornelia Rupp-Hafner (li.) und Ute Fangmann (re.) am Ruder von Holzbau Baden.*



Wenn z. B. zum Bau- und Ausbautag eingeladen wird, setzt allenfalls die Raumkapazität die Obergrenze bei 500 Teilnehmern – nicht das Interesse. Wenn es um technische, betriebswirtschaftliche oder arbeitsrechtliche Beratung der Mitglieder geht, liegen hier Problem und Lösung sehr dicht beieinander. Hier werden sie geholfen, würde das auf Werbedeutsch heißen. Wenn die beiden Juristinnen die Interessen ihrer Mitglieder vor Gerichten vertreten, dann stellt sich auch der erfahrenste Richter irgendwann die Frage, ob denn nur der Verbraucher oder vielleicht nicht auch der Handwerker schützenswürdig ist.

Aus den Erfahrungen der letzten Jahre ist festzustellen, dass die Gerichtsbarkeit häufig den privaten Kunden über Gebühr in der – völlig falschen – Auffassung schützen will, er sei schutz- und hilfsbedürftig. Fakt ist aber, dass die Auftraggeber sich heute im Vorfeld vor allem aus dem Internet Informationen beschaffen und häufig zumindest über Grundlagenwissen verfügen. Süffisant wird diese teilweise überzogene Verbraucherschutz-Zielrichtung der Gerichte wie auch der Politik und Lobbyisten schon seit Jahren von Cornelia Rupp-Hafner als „Der-Kunde-ist-doof-Rechtsprechung“ bezeichnet.





„Aus Brüssel kommt oft nichts Gutes“, so Rupp-Hafner, wenn sie auf die Probleme des Handwerks angesprochen wird. „Je mehr Bürokratisierung, desto weniger bleibt Zeit für produktive Arbeit.“ Und die muss – trotz steigender Tendenz – mit weniger Mitarbeitern bewältigt werden. Fehlender Nachwuchs kann nicht allein mit dem Versprechen gelockt werden, dass ein Handwerksmeister auch Zugang zu vielen Studiengängen hat. „Das Handwerk braucht nicht nur Chefs“, so die richtige Einschätzung der Hauptgeschäftsführerin. Deshalb ist sie auch im Berufsförderungswerk engagiert. „Unsere Zielgruppen sind vermehrt Studienabbrecher – also diejenigen, die kapiert haben, dass eine solide Ausbildung sich vielleicht eher auszahlt als eine schlecht bezahlte Assistentenstelle an der Uni nach dem Studium.“ Und so hat die Volljuristin auch selbst keinerlei Probleme damit, wenn ihr 12-jähriger Sohn eines Tages die Werkbank dem Hörsaal vorzieht.

Digitalisierung im Handwerk? Gut gemeint, guter Plan von der Politik, geben die beiden engagierten Damen gerne zu. Nur leider an der Realität oft vorbei. Das zeigen Rückmeldungen auf ihre Umfrage: Viele begrüßen die

Da knallt auch schon mal die weibliche Faust auf den Tisch, wenn die Bürokratie versucht, aus Handwerkern Verwaltungsangestellte zu machen. Beispiel Arbeitsschutz: Der muss natürlich sein, das ziehen die Hauptgeschäftsführerin Rupp-Hafner und Geschäftsführerin Fangmann nicht in Zweifel. Doch wo bitte sind die Grenzen des auf der Baustelle Machbaren und des für die Betriebe Zumutbaren?

Apropos Grenzen: Deutsches Handwerk ist im nahen Frankreich von den Kunden ebenso gerne gesehen wie in der angrenzenden Schweiz. Nur mit dem Unterschied, dass die Schweiz den deutschen Machern nicht nur Steine, sondern manchmal ganze Berge in den Weg legt. Von den immer wieder gern von Schweizer Seite zitierten „gleich langen Spiessen“ ist in der Wirklichkeit oft nicht mehr viel zu spüren. Hürden für die Handwerksbetriebe werden leider auch zunehmend aus Frankreich aufgebaut. Wen wundert's da noch, dass im Verband eine Juristin speziell den Bereich Arbeiten im Ausland in ihrem Referat hat und sich um diejenigen Betriebe kümmert, die über Grenzen hinweg arbeiten.

Nutzungsmöglichkeiten neuer Chancen, doch andere hegen Zweifel an der Datensicherheit – und wieder andere sehen mangels geeignetem Internetanschluss derzeit wenig Hoffnung, die Digitalisierung im Betrieb jetzt zu verwirklichen.

### „Aus Brüssel kommt oft nichts Gutes.“

Tür an Tür in der ehemaligen Solarfabrik ist auch das Cluster pro Holz Schwarzwald, angedockt an Holzbau Baden e.V., beheimatet. Die von der EU und dem Land Baden-Württemberg

mit geförderte Initiative, die sich für die nachhaltige Nutzung des Baustoffs Holz einsetzt, leistet auch bei Behörden, Kommunen, Planern und Architekten erfolgreiche Überzeugungsarbeit. Und die wird ebenfalls von Holzbau Baden – auch finanziell – unterstützt. In den stets ausgebuchten Fachtagungen werden von hochkarätigen Referenten u. a. Beispiele für ausgezeichnete Holzbau-Architektur im Bodenseeraum vorgestellt.

Dank erfolgreicher Lobbyarbeit dieser Verbände unter einem Solardach der „Wachstums-Fabrik“ in der Munzinger Straße werden sich sowohl das Handwerk als auch die Baukultur in Südbaden weniger Zukunftssorgen machen müssen als in manch anderen Regionen. Hier packt man – oder besser: Frau – die Sorgen der Mitglieder an, bevor sie zu Problemen werden.





# In den Fußstapfen des Vaters den eigenen Weg finden



**Dachdeckermeisterin Joana Wegner wird den Familienbetrieb in Loxstedt übernehmen. Die 28-Jährige spricht über ihre Erfahrungen als Frau im Handwerk und darüber, was ihr wichtig ist im Betrieb und in der Freizeit.**

Gleich zwei Schwestern hat Joana Wegner. Aufgewachsen sind sie alle in direkter Nähe zum Dachdeckerbetrieb des Vaters. Das Wohnhaus steht mit auf dem firmeneigenen Grundstück in Loxstedt bei Bremerhaven. „Meine Schwestern haben beide was anderes gelernt. Ich bin die einzige, die in die Fußstapfen unseres Vaters treten wollte“, berichtet die Dachdeckermeisterin.

Warum sie den Beruf erlernt hat nach Abitur mit Leistungskurs Betriebswirtschaftslehre? Wegner nennt zwei Gründe. Einerseits wollte sie etwas Praktisches machen. Etwas, wo sie am Ende des Tages sehen kann, was sie geschafft hat. Zum anderen wollte sie gerne einen eigenen Betrieb führen. „Das war von Anfang an klar für mich.“

**Gelernt bei einem Innungs-Kollegen des Vaters**  
Also Dachdecker, aber in der Ausbildung bei einem anderen Bremerhavener Betrieb. „Es war ein Kollege meines Vaters aus der Innung. Ich wollte erstmal den Schritt nach außen machen, wo ich nicht die Tochter des Chefs bin“, erläutert Wegner. Die Ausbildung hat sie verkürzt um ein halbes Jahr, weiter verkürzen wollte sie nicht.

„Ich wollte unbedingt die Praxis auf dem Dach.“ Für die männlichen Kollegen war es zuerst eine Umstellung, als da plötzlich eine Frau mit auf der Baustelle war. „Aber ich bin mit allen immer gut klargekommen, auch jetzt wieder im väterlichen Betrieb“, sagt die heute 28-Jährige.

### **Viel unterwegs sein auf Kundenterminen und Baustellen**

Wegner erzählt davon mit einem strahlenden Lächeln. Sie fühlt sich wohl in ihrem Job und macht genau das, was sie machen will. Wer mit ihr spricht, bemerkt das schnell. Wegner kann gut mit Menschen umgehen und ist gerne unter Leuten. Auf dem Dach ist sie zwar nur noch, wenn Not am Mann ist. Doch dafür macht sie jetzt Kundentermine und ist so auch immer wieder auf Baustellen unterwegs. Das sind die Dinge, die sie zufriedenstellen am Abend. „Denn im Büro ist es nicht immer so erfüllend, weil man am Ende des Tages oft gar nicht weiß, was und wie viel man geschafft hat.“

### **Schwerpunkt Flachdach für Industriekunden**

Seit Abschluss der Meisterschule in St. Andreasberg 2013 arbeitet die 28-Jährige als angestellte Meisterin im väterlichen Betrieb von Jürgen Wegner, 1966 gegründet von Großvater Gerhard Wegner. „Mein Vater hat mehr auf Industriekunden gesetzt und den Schwerpunkt Flachdach ausgebaut, auch mit vielen Großprojekten. Die gewerbliche Stammebelegschaft wuchs unter ihm auf rund 15 Mitarbeiter inklusive Auszubildende. Meine Mutter macht weiterhin die Buchhaltung“, berichtet Wegner. In den letzten fünf Jahren konnte sie gut hineinwachsen in ihre Aufgaben und Schritt für Schritt Fuß fassen.

„Zu Anfang bin ich viel mit meinem Vater mitgefahren und habe unsere Kunden kennengelernt. Denn es gibt viele langjährige Geschäftsbeziehungen, bei denen es gilt, erstmal eine Vertrauensbasis herzustellen“, berichtet Wegner. Inzwischen habe sie sich mit dem Vater die Kunden aufgeteilt. Er kümmert sich weiter um die Industriepartner, sie vor allem um die Privatkunden. „Da habe ich bisher immer positive Erfahrungen gemacht. Die Kunden sind eher mal überrascht, dass da eine Frau zu ihnen kommt. Nach dem Motto: Sie wollen wirklich bei uns aufs Dach steigen?“ Kompetenz wird eher mal auf den größeren Baustellen abgefragt, gerade bei Kunden aus der älteren Generation. Doch auch da ist Wegner entspannt – sie weiß ja, was sie tut, und was sie inzwischen kann.

### **Familienbetrieb mit 15 Mitarbeitern: eine gute Größe**

Mit dem Vater hat sie einen guten Übergang gemeinsam entwickelt. Wegner ist vorbereitet, wenn er irgendwann in den Ruhestand geht. „Die heutige Größe ist so richtig für unseren Familienbetrieb und ich kann mir derzeit kein größeres Wachstum vorstellen.“ Persönlich hat sie mehr Spaß an dem Privatkundengeschäft. „Da sieht man schneller den Erfolg und es gibt mehr Wertschätzung.“

*Joana Wegner geht entspannt und selbstbewusst ihren Weg im Familienbetrieb.*

*„Die heutige Größe ist so richtig für unseren Familienbetrieb.“*

Das Persönliche ist ihr wichtig, auch im Kontakt mit der Dachdecker Einkauf Nordwest. Sie hat einen guten Draht zur Bremerhavener Zweigstellenleiterin Janeke de Beet. Mit dem Finden von Fachkräften gibt es bislang keine Probleme. Der Stamm ist Jahrzehnte schon da, aber auch viele junge Gesellen sind mittlerweile darunter. „Wir bilden selber aus und übernehmen die Azubis in der Regel. Aktuell haben wir zwei Lehrlinge“, erklärt Wegner. Sie sucht interessierte Jugendliche über eine Facebookseite, eben da, wo die sowieso in ihrer Freizeit surfen.

### **Engagement als Lehrlingswartin in der Innung**

Das Thema Ausbildung liegt der Dachdeckermeisterin besonders am Herzen. Deshalb engagiert sie sich auch in der Innung Bremerhaven-Wesermünde als Lehrlingswartin und im Prüfungsausschuss. „Viele wollen kein Ehrenamt übernehmen, aber ich bin da irgendwie hineingewachsen, denn mein Vater war bis vor Kurzem Obermeister“, berichtet Wegner. Insgesamt sei es heute schwieriger, Haupt- und Realschüler zu gewinnen. „Wir informieren junge Leute und beteiligen uns mit der Innung in Bremerhaven an der Berufsinformationsmesse.“

Neben Betrieb und Ehrenamt findet Wegner noch die Zeit für ihre holländischen Schäferhunde. Die kommen mit ins Büro. Und nach dem Feierabend geht es raus in die Natur mit den Hunden oder zum Sport im Verein. „Ich nehme mit den beiden auch an Turnieren teil.“ Wegner läuft selber mit und führt die Hunde über einen Parcours. Da geht es durch Tunnel, über Hindernisse und durch Reifen hindurch. „Ohne Hund geht gar nicht“, sagt Wegner. Die gab es immer schon in der Familie. Und auch in diesem Fall führt die Dachdeckermeisterin die Tradition im Hause Wegner gerne fort.





**Dachdeckermeisterin Stefanie Bock stellt sich der Herausforderung Innungsarbeit. Sie möchte vor allem die Nachwuchswerbung voranbringen und neue Mitglieder für die Innung gewinnen.**

# Die einzige Obermeisterin in Westfalen

Es gibt sie immer noch, diese gute Tradition. Wer im Handwerk einen Familienbetrieb führt, der engagiert sich auch außerhalb. Der hat nicht allein sein eigenes Interesse im Blick, sondern auch das Allgemeinwohl. Der möchte auch etwas weiter- und zurückgeben.

Stefanie Bock steht in so einer Traditionslinie, der Großvater gründete 1925 den Familienbetrieb in Wetter bei Hagen, der heute Leonhard Bock GmbH heißt. Ihr Vater war selbstverständlich ein engagiertes Innungsmitglied und er übernahm dort das Amt als Kassenprüfer. Zudem war er Stadtbrandmeister bei der freiwilligen Feuerwehr.

Da ist es auch für die 48-jährige Tochter selbstverständlich, in der Innung mitzumachen. „Ich bin 1997, nachdem ich meinen Gesellenbrief in Mayen erhalten hatte, das erste Mal mitgegangen zur Innungsversammlung“, erinnert sich die Dachdeckermeisterin, die auch Mitglied der DEG Dach-Fassade-Holz in Hagen ist.

## **Hineingewachsen in die Vorstandsarbeit**

Wer da freiwillig mitkommt und nicht auf den Kopf gefallen ist, der wird auch schnell angesprochen. So war es auch bei Stefanie Bock. „Unser damaliger Obermeister Karl-Heinz Ester fragte mich im Jahr 2000 nach meinem Abschluss der Meisterschule in Mayen, ob ich Interesse an der Vorstandsarbeit hätte.“ Sie startete dann als Beisitzerin, wurde 2016 Stellvertreterin und jüngst wieder gefragt.

Da galt es den Obermeister-Posten der Dachdecker-Innung Hagen neu zu besetzen, weil Karl-Heinz Ester den Chefposten der Landesinnung Westfalen übernahm. Und die Wahl fiel auf Stefanie Bock, die damit die einzige Obermeisterin in diesem großen Landesverband ist. Ein Grund dafür war sicher, dass diese Frau die Herausforderungen, vor denen die Innung steht, anpacken will.

## **Stefanie Bock möchte etwas bewegen als Obermeisterin**

Stefanie Bock will tätig werden, sie möchte etwas bewegen im Ehrenamt. Das ist selten geworden. Denn die Arbeit als Obermeisterin kostet Energie und Zeit. „Wenn wir an einer Ausbildungsmesse teilnehmen, wie jedes Jahr in Hagen, dann sind vor allem wir als Vorstand gefordert.“ Das Motto lautet: Der

Vorstand macht das schon. Eine Erfahrung, welche die Dachdeckerin teilt mit vielen ehrenamtlich Engagierten in Vereinen und Verbänden. Mitglieder wollen vor allem Vorteil und Nutzen herausziehen, mitarbeiten tun die wenigsten. Doch Stefanie Bock ist keine, die sich beklagt. Das liegt ihr völlig fern. Doch sie nennt schon die Dinge beim Namen.

„Früher gab es mehr Geselliges, wie etwa gemeinsame Fahrten zur Messe DACH+HOLZ. Heute kommen die Mitglieder noch zum gemeinsamen Spießbraten-Essen und zur Neujahrsveranstaltung, aber schon bei der Innungsversammlung ist die Zahl der Teilnehmer deutlich geringer.“

## **Junge Meister für die Innungs-Mitgliedschaft gewinnen**

Dennoch sieht die Dachdeckerin es als eine Hauptaufgabe, weiter daran zu arbeiten, junge Meister für die Innung zu gewinnen. Das sieht sie als eine Herausforderung für die Zukunft. Denn Mitglied in der Innung zu sein ist kein Selbstläufer mehr. Die jungen Meister wollen überzeugt werden. Der Nutzen der Mitgliedschaft muss die Kosten aufwiegen.

*Obermeisterin Stefanie Bock mittendrin am Stand auf der Ausbildungsmesse in Hagen*





„Es ist unsere Aufgabe, die vielen Vorteile aufzuzeigen, von der Fach- und Rechtsberatung bis zur Ausbildung“, sagt die Obermeisterin. Und sie hat auch gleich ein Beispiel parat. „Der bürokratische Aufwand für die Betriebe wird immer größer. Jetzt geht es gerade um die neue europäische Datenschutzverordnung. Das kann kein Inhaber überblicken und wir werden dazu über einen Mitarbeiter der Kreishandwerkerschaft Schulungen anbieten.“

### **Herausforderung für die Betriebe: Fachkräftesicherung**

Die zweite große Herausforderung sieht die Obermeisterin bei der Fachkräftesicherung. „Wir müssen mehr Auszubildende für das Dachdeckerhandwerk gewinnen.“ Dafür beteiligt sich die Innung an der von der Kreishandwerkerschaft Hagen ausgerichteten Ausbildungsmesse mit einem eigenen Stand. „Wir haben da den Truck aus Eslohe vor Ort und unsere Jungmeister zeigen was Handwerkliches. Das Interesse der Schüler ist groß“, berichtet Stefanie Bock. Doch die Jungs und Mädchen müssen wiederkommen in

die Betriebe, zu ersten Praktika etwa. Da braucht es weiteres Engagement und inzwischen sicher auch das Beschreiten ungewöhnlicher Wege.

### **Auch „schwierigen“ Jugendlichen eine Chance geben**

Stefanie Bock selber hat jetzt einen Auszubildenden am Start, der vom Kolping Bildungszentrum in Wetter kommt. Ein junger Mann, dem noch die Ausbildungsreife fehlt, was heute aber keine Seltenheit mehr ist. Die Obermeisterin hat sich dennoch auf den Prozess eingelassen. Nach einem halben Jahr Einstiegsqualifizierung wird der junge Mann voraussichtlich im Sommer seine Ausbildung beginnen.

„Und wir sind auch beim Girls’Day mit unserem Betrieb dabei, um junge Frauen für unser Gewerk zu begeistern.“ Positiv sieht sie den Weg, die Aktivitäten der einzelnen Landesverbände in Sachen Nachwuchswerbung zu vereinheitlichen und damit Synergien bundesweit zu nutzen.

„Warum soll denn nicht auch ein anderer Landesverband unseren Werbe-Truck nutzen?“ Die Obermeisterin freut sich, dass es jüngst einen ersten runden Tisch der Lehrlingswarte aller Landesinnungen gegeben hat. Erfahrung hat sie davon auf der Obermeistertagung der westfälischen Innungen. Da ist sie natürlich mit von der Partie – sie möchte ja etwas bewegen in ihrem Ehrenamt.

„Wir müssen mehr Auszubildende für das Dachdeckerhandwerk gewinnen.“







# Keine Einbahn

„Ich geh' den Weg auf jeden Fall weiter – vielleicht bis zur Führungskraft.“ Klare Worte, klare Ziele von Malte Blaszyk. Die ersten Prüfungen für den begehrten großen Befähigungsnachweis laufen. So z. B. der „Rechnerische Abbund“ – und bestanden. Jetzt kommt der Ausbilderschein. Das Thema wird per Los zugeteilt.

Für den angehenden Zimmerermeister ist dieser Teil übrigens kein Neuland. Schon zweimal war er bei solchen Prüfungen der „Lehrling“, der im 15-minütigen Teil von einem Meisterschüler vor der Prüfungskommission eine Unterweisung bekommt.

Dann wird es aber nicht ruhiger zwischen Pfingst- und Sommerferien. Noch werden Noten für das Jahrgangszeugnis benötigt. Das heißt nichts anderes als: Schulaufgabe folgt auf Schulaufgabe. Wen wundert es da, dass Malte Blaszyk nicht gleich spontan zugesagt hat, ob er denn vielleicht in den Sommerferien wieder beim Aufbau des Münchner Oktoberfestes dabei sein will.

Bei der Fachexkursion – der Jahresabschlussfahrt – nach Lissabon wird er allerdings nicht dabei sein: „Mit BaFöG ist das leider nicht drin“, so Blaszyk mit einem Schulterzucken. Findet er aber nicht so schlimm. Pause machen, neue Energie tanken und vielleicht etwas Geld verdienen sind ihm wichtiger. Und dabei vielleicht auch alte Kollegen wiedersehen. Der Kontakt ist auf jeden Fall da.

*Für Malte Blaszyk gibt es - so sein persönlicher Ehrgeiz - nur den Weg nach vorn und oben.*

# straße

Text und Fotos: Harald Friedrich

Apropos Kollegen: Da wird es in Zukunft ja immer dünner werden – Thema Fachkräftemangel und Nachwuchssorgen. Wie sieht er eigentlich den immer noch starken „Trend zum Abitur um jeden Preis“?

„Ist ja irgendwie verständlich, wenn Eltern das Beste für ihre Kinder wollen. Wer aus einer Akademiker-Familie kommt, wird dann wohl kaum ins Handwerk gehen – wenn er zu wenig über die Möglichkeiten im Handwerk weiß.“

Und dass die Lehrer an den Gymnasien immer wieder betonen, man könne nur mit dem Abi in der Tasche etwas erreichen? Malte Blaszyk sieht das realistisch: „Was sollen die sonst sagen? Dann würden die ja ihren eigenen Job in Frage stellen.“

In gewisser Weise ist es für Malte eigentlich doch eine Einbahnstraße – im positiven Sinn. Bei Piloten heißt das „Point of no return“, wenn man soweit ist, dass ein Weg zurück keinen Sinn machen würde.



**MEIN GESCHMACK. ZABELLI BRINGT'S.**

ICH MACH'S EINFACH.

1957 – 2017  
**60 JAHRE**  
Zambelli

Richtig schön ist es geworden, unser Haus. Jedes Detail ergänzt sich perfekt und ergibt ein ästhetisches Gesamtbild. Deshalb haben wir zusammen mit unserem Spengler auf die Firma Zambelli gesetzt. Denn mit ihrem Dachentwässerungs-Sortiment haben sie die bessere Auswahl. Das bedeutet, farblich absolut passend zu unserem Haus. Damit sind wir rundum zufrieden. [www.zambelli.com](http://www.zambelli.com)

**zambelli**  
EINFACH MEISTERHAFT ENTWÄSSERT

MADE IN GERMANY

SERY\*



# Passen perfekt zusammen:

## ***Einzigartig allumfassendes Angebot***

Braas entwickelt alle Produkte im System. Dadurch ergeben alle Einzelkomponenten eine technisch und ästhetisch perfekte Einheit. Neben der hochwertigen Dacheindeckung beinhaltet diese auch hochfunktionale Dämmsysteme sowie komplette und optimal ins Deckbild eingefügte Solarsysteme. Mit Decra als Partner an der Seite vervollständigt Braas seit Anfang des Jahres nun die umfassenden Steildachsysteme.

## ***Metall in Bestform – Decra Classic und Decra Elegance***

Hochwertig, sturmsicher und UV-beständig: Decra ist eine extrem leichtgewichtige Metalleindeckung, die die Dachkonstruktion minimal belastet. Die Metallplatte ist in den Ausführungen Granuliert, Hochglanz oder Mattglanz in unterschiedlichen Farben und Stahlstärken erhältlich. Die Beschichtungen Natursteingranulat mit Acrylversiegelung (Classic) oder Pulverlackierung (Elegance) sowie die Polyestergrundierung auf verzinktem Qualitätsstahl garantieren sowohl ein dauerhaft schönes Aussehen als auch eine langlebige Funktionalität der Bedachung.

Das Decra Dachsystem ist aufgrund seines geringen Gewichts (ab 4,5 kg/m<sup>2</sup>) ideal für eine Erweiterung mit Photovoltaik-Systemen geeignet, da die Mehrbelastung der PV-Anlage auf die Dachkonstruktion weitergeleitet werden kann. In Kombination mit einem optimierten Schallschutz sorgt die Ausführung Elegance Acoustic S außerdem für höchsten Wohnkomfort. Die rückseitig angebrachten Acoustic-Patches haben sich bereits in der Automobilbranche bewährt und sorgen in Verbindung mit Decra Elegance für ruhige Momente unter dem Dach.



*Die Leichtigkeit auf dem Dach. Mit Decra Metallplatten*

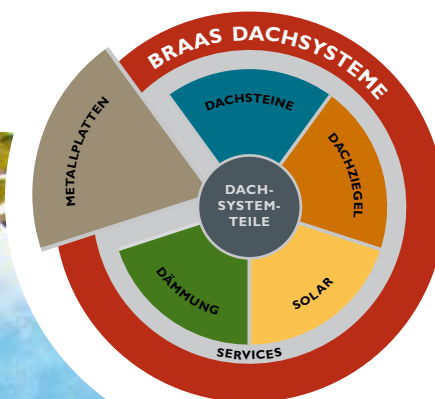


## ***Einfache und sichere Verlegung bei garantierter Qualität***

Mit einer Plattengröße von circa 0,5 Quadratmetern sind die Metallplatten Decra Elegance außerdem besonders einfach und schnell zu verlegen. Das spart Zeit während der Verarbeitung und damit Geld. Die sturmsichere Befestigung ist ohne großen Aufwand möglich. Eine Windsogsicherung nach DIN 1055-4 gemäß den Fachregeln des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks ist auch ohne zusätzliche Klammerung gewährleistet. Schon ab einer Dachneigung von 8° bietet Decra Elegance durch Maßhaltigkeit und passgenaue Überdeckung eine sichere Lösung. Decra gewährt den Bauherren außerdem 30 Jahre Material-Garantie.

*Decra Metallplatten sind besonders sturm- und unwettersicher.*

# Braas und Decra



*Ein allumfassendes Angebot, das nun auch um Metallplatten ergänzt wird.*



*Auf Decra Classic und Decra Elegance gibt es 30 Jahre Material-Garantie.*

## **Europas meistverlegte Metallplatte – Decra Classic**

Decra Classic ist ein weiterer Produktliebhaber. Diese Dacheindeckung in klassischer Ziegelform wird bereits seit Jahrzehnten verbaut. Die oberseitige Beschichtung aus versiegeltem Steingranulat sorgt für Lärmschutz und gleichzeitig für optische Akzente. Europas meistverlegte Metallplatten sind sowohl für flach geneigte Dächer von Neubauten als auch für die Sanierung optimal geeignet. In vielen Fällen kann Decra Classic einfach über die alte Deckung verlegt werden. Auch für Decra Classic gilt die 30-jährige Material-Garantie.



*Decra Classic ist der Klassiker unter den Metallplatten. Das farbige Steingranulat ist optischer Blickfang und Schallschutz zugleich.*



*Decra Elegance ist eine extrem leichtgewichtige Metallplatte, die die Dachkonstruktion minimal belastet.*



# Ein Sauerländer deckt das Dach



## beim Düsseldorfer Prestigeobjekt

Der Dachdeckerbetrieb Jedamzik verlegte allein 9.000 Quadratmeter spanischen Schiefer für das Andreas Quartier mitten in der Stadt. Erfahren Sie hier, wie das Team diese logistische Herausforderung in enger Zusammenarbeit mit der DEG Dach-Fassade-Holz eG meisterte.

Dirk Jedamzik blickt über die Düsseldorfer Skyline. Im Hintergrund streckt sich der Rheinturm mit seinen 234 Metern in die Höhe. Der Fernsehturm markiert eine der zentralen Anlaufstellen der Stadt am Rheinufer. Von dort sind es 1.500 Meter Luftlinie zum Andreas Quartier, im ehemaligen Amts- und Landgericht, wo sich Dirk Jedamzik an ein Geländer lehnt. Hoch über den Dächern wirkt der Trubel der Altstadt eher ruhig und der Dachdeckermeister denkt zurück.



„Ursprünglich wollte ich in die Gastronomie. Ein drei Sterne Restaurant in einem tollen Hotel – das war mein Ziel“, erinnert sich der heutige Geschäftsführer.

*Genießt den Blick über Düsseldorf: Dachdeckermeister Dirk Jedamzik.*

### **Lieber Dachdecker als Metzger geworden**

Irgendwann merkte er, dass seine Englischkenntnisse nicht ausreichten. Der damalige Schüler orientierte sich neu und arbeitete in seinen Ferien beim Dachdecker und beim Metzger. „Der Dachdecker hat gewonnen“, sagt der heute 54-Jährige und lacht. Mit seinem Dachdeckerbetrieb, der seit über 25 Jahren existiert, erlebte er zusammen mit seinem Team jüngst den Höhepunkt seines Schaffens. Das Andreas Quartier in der Düsseldorfer Stadtmitte ist das neue Prestigeobjekt der Landeshauptstadt. „Sowohl von der Fläche als auch vom Umsatz, ist dieses Bauvorhaben unser bisher größtes Objekt“, bilanziert der Dachdeckermeister.

### **Großauftrag dank sauberer Finanzierung und guter Lösungsvorschläge**

Im Jahr 2011 führte Jedamzik Dachdeckerarbeiten an einem Objekt gegenüber des Andreas Quartiers aus. „Damals habe ich herübergeschickt und wusste, dass dieses Großobjekt irgendwann gebaut werden soll. Das war schon damals eine reizvolle Sache für mich“, erinnert sich der Sauerländer. Letztlich beweist er den richtigen Riecher. „Die Konkurrenz war eher gering. Für

einige Betriebe war das Objekt finanziell nicht zu stemmen. Da machte die Vorfinanzierung einigen einen Strich durch die Rechnung. Zusätzlich galt es, besondere Vorgaben aus dem Denkmalschutz zu beachten“, erwähnt Jedamzik. Am Ende befand er sich im Wettbewerb mit sechs weiteren Dachdeckerbetrieben und setzte sich erfolgreich durch.

Dabei kam ihm nicht nur seine finanzielle Kalkulation zu Gute, sondern viele ausgearbeitete Lösungsvorschläge für bauliche Komplexitäten. Den schriftlichen Vertrag unterzeichnete der Mann aus Olsberg im April 2015. Drei Monate später ging es mit einer Probeindeckung los.

### **Logistische Herausforderung: Anlieferung mitten in der Stadt**

Vor allem bei den Anlieferungen war eine Planung bis ins kleinste Detail gefragt. „Für jede Lieferung mussten wir ein Zeitfenster anmelden. Dazu gab es aufgrund der baulichen Situation mitten in der Stadt nur geringste Anlieferräume. Materialien kurz abzustellen und zwischenzulagern, daran war nicht zu denken“, blickt Baustellenleiter Stefan Flock zurück. Der Vorarbeiter des Dachdecker-Fachbetriebs sprach sich in der Spitze mit bis zu 20 weiteren Bauleitern ab, um eine gute Koordination der Gewerke zu gewährleisten. Für seine Einkaufsgenossenschaft, die DEG Dach-Fassade-Holz eG, reservierte Flock jeden Morgen die Anlieferzeit um sieben Uhr. An manchen Tagen kamen zwei, drei weitere Anlieferungen hinzu.

### **Materiallieferung Hand in Hand mit der Genossenschaft**

„Die Logistik hat uns insgesamt stark gefordert. Am Bauvorhaben gab es kaum Platz für die Materialien. Der gestellte Autokran war auf enge Zeitfenster für das Entladen und Verteilen auf dem Dach angewiesen. Da mussten wir uns vorher gut überlegen, wie wir das Bauvorhaben angehen“, erklärt Zweigniederlassungsleiter Uwe Röhrich vom DEG Standort Meschede. Als Hauptansprechpartner für den Dachdeckerbetrieb Jedamzik arbeitete die Niederlassung Meschede mit der Niederlassung Düsseldorf vor Ort zusammen.



„Wir haben das Andreas Quartier in viele kleine Abschnitte unterteilt und jeweils die benötigten Materialien zusammengestellt. Die zahlreichen Fenster lagerten bei uns zwischen. Diese haben wir nach nummerierten Einbauorten kommissioniert



und nach Abruf der vereinbarten Nummern Stück für Stück ausgeliefert“, erläutert Leiter Thomas Menzel vom DEG-Standort Düsseldorf das Prozedere.

Der Plan geht auf, Dachdecker und Genossenschaft arbeiteten Hand in Hand. Dazu gehörten spontane Überraschungen am Bau. „Aus Brandschutzgründen mussten in Teilbereichen des Daches zementgebundene Unterdachtafeln verlegt werden. Hierfür haben wir lange nach passenden Edelstahl-Schrauben gesucht, mit denen der Schiefer fachgerecht befestigt werden konnte. Wir haben viele Schrauben und Nägel an einer Mustertafel ausprobiert, bis die geeigneten gefunden waren“, erzählt Uwe Röhrich von der DEG-Meschede. „Ohne diese Zusammenarbeit wäre es mehr als schwierig geworden“, bedankt sich Dirk Jedamzik bei allen Beteiligten.

### **Wohnort Hotel während der Bauzeit**

Von Olsberg nach Düsseldorf sind es zwei Stunden Autofahrt bei freier Fahrbahn. Mit den einkalkulierten Faktoren Stau und Berufsverkehr sicher zweieinhalb bis drei Stunden. Das Team von Dirk Jedamzik beschloss schnell, sich für die Bauzeit ein Hotel in Düsseldorf zu nehmen. „Düsseldorf ist schön für Ausflüge. Wohnen möchte ich hier aber nicht“, zieht Jedamzik sein Fazit. Einen letzten Ausflug in die Rheinstadt wird es aber auf jeden Fall geben.

Ein Betriebsausflug zum Andreas Quartier ist bereits terminiert. „Unsere Frauen sollen doch mal sehen, was ihre Männer den ganzen Tag so machen“, sagt der Dachdeckermeister mit einem Lachen. Welche Großbauprojekte in Zukunft auf Dirk Jedamzik warten, das ist ungewiss. Dagegen ist eins gewiss. Höher hinauf ginge es in Düsseldorf nur noch mit dem Rheinturm und seinen 234 Metern.

*Dirk Jedamzik (li.) und Stefan Flock (re.)*



# Vorsicht im Umgang mit persönlichen Daten

**Neue Datenschutzgrundverordnung: Wenn Betriebe vorab das Einverständnis von Kunden und Mitarbeitern einholen, sind sie auch weiter auf der sicheren Seite. Wir erläutern die wichtigsten Punkte, die es zu beachten gilt.**

Mit der seit dem 25. Mai in Kraft getretenen neuen EU-Datenschutzgrundverordnung werden die Rechte der Verbraucher gestärkt. „Mit dem neuen Datenschutzrecht wird dafür gesorgt, dass in Europa einheitliche Regeln gelten und auch global agierende Internetkonzerne aus den USA unseren Datenschutz endlich ernst nehmen. Das war überfällig. Dank der starken Anlehnung an den bisherigen deutschen Datenschutz kommen auf unsere Handwerksbetriebe nur punktuelle Neuerungen zu“, erklärt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks.

Denn etwa das Damoklesschwert, einen eigenen Datenschutzbeauftragten haben zu müssen, ist für die allermeisten Betriebe gar keines. Denn nur wenn zehn oder mehr Personen in einem Betrieb, meist ja im Büro, mit personenrelevanten Daten arbeiten, ist dieses Amt Pflicht.

Also alles halb so wild? Ja, wenn die Handwerker ein paar Dinge im Umgang mit persönlichen Daten von Kunden und Mitarbeitern beherrschen. Auf der sicheren Seite sind Betriebe immer dann, wenn sie allein die personenbezogenen Daten speichern, die für die Abwicklung eines Auftrags nötig sind. Zu diesen Daten gehören die Anschrift des Kunden oder auch die Mailadresse, wenn der Kunde eine elektronische Übersendung eines Kostenvoranschlags oder Angebots wünscht. Hierfür braucht es auch künftig keine extra Einwilligung des Kunden. Ansonsten sollte der Betrieb sich immer vorab, etwa als Anhang im schriftlichen Auftrag, die Einwilligung holen für eine spätere Datennutzung, etwa für einen Newsletter oder Werbung.

Die Einwilligung betrifft auch die Arbeitsverträge für neue Mitarbeiter. Für die anfallenden personengebundenen Daten gilt es dann, ein vom Umfang her überschaubares Verzeichnis zu führen.

Auch wenn über WhatsApp mit dem Kunden kommuniziert werden soll, braucht es dafür vorab eine Einwilligung, weil

diese und andere soziale Plattformen automatisch selber auf die Daten der Nutzer zugreifen. Zentral ist eine Datenschutzerklärung für die eigene Homepage.

Hier müssen die Betriebe genau auflisten, welche Daten sie speichern, welche Analyse-Tools wie etwa Google-Analytics oder Piwik sie verwenden und ob es Plugins zu sozialen Netzwerken gibt. Das sind Buttons auf der Homepage, über die Nutzer per Klick etwa auf das Facebook-Profil des Betriebs gelangen können. Denn auch dann gilt: Facebook speichert sofort die IP-Adresse. Und dies müssen Betriebe den Nutzern in der Datenschutzerklärung deutlich machen.

## *Die wichtigsten Punkte auf einen Blick:*

- Kunden immer vorab schriftlich bestätigen lassen, wenn ein Betrieb Daten für Newsletter, Mailings oder andere Werbung nutzen möchte.
- Ein Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten führen.
- Eine Datenschutzerklärung als Unterseite auf der Homepage einrichten, die von jeder Seite aus erreichbar ist.
- Die Handwerkskammern informieren online darüber, wo sie Vorlagen für die obigen Punkte erhalten können.



# Gemeinsam agieren gegen Cyberattacken

IT-Sicherheit: Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) haben Kooperation vereinbart.

Zunehmend werden auch mittelständische Handwerksunternehmen zum Ziel von Hackerangriffen, Schadsoftware, Phishing und anderen Cyberattacken. Um Handwerksunternehmen die Relevanz des Themas IT-Sicherheit zu verdeutlichen und sie in der Prävention sowie in der Abwehr solcher Angriffe zu unterstützen, beabsichtigen ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer und BSI-Präsident Arne Schönbohm künftig verstärkt zusammenzuarbeiten, kontinuierlich Erfahrungen auszutauschen und gemeinsame Projekte umzusetzen. Zentrale Ziele sind laut einer gemeinsamen Pressemitteilung, bei den Betrieben eine wachsende Sicherheitssensibilität zu wecken und passgenaue Informations- und Unterstützungsangebote zu bieten.

Zu diesem Zweck soll eine Dialogplattform zum Informations- und Erfahrungsaustausch für Handwerksunternehmen geschaffen werden. Außerdem wollen ZDH und BSI gemeinsame Webinare und Präsenzveranstaltungen, Leitfäden, Informationsbroschüren, erklärende Videos wie auch Checklisten entwickeln. Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderte und in der Handwerksorganisation verortete Kompetenzzentrum Digitales Handwerk soll hierbei als zentraler Multiplikator für die Handwerkswirtschaft fungieren. Der ZDH



wird zudem der BSI-Allianz für Cyber-Sicherheit beitreten und hier künftig die mittelstandsspezifische Perspektive in den branchenübergreifenden Dialogprozess einbringen.

Längst seien auch die Handwerksbetriebe von Cyberangriffen betroffen. Und die dadurch entstandenen Schäden seien oft sehr kostspielig, sagt Wollseifer. „Es ist daher wichtig, dass sich unsere Betriebe gegen solche Angriffe wappnen. Die Zusammenarbeit von ZDH und BSI will dazu beitragen, in unseren Betrieben das Bewusstsein für die Gefahren im und aus dem virtuellen Raum zu schärfen. Zugleich wollen wir unsere Betriebe darin unterstützen, ihre IT-Sicherheit zu verbessern und präventiv Schutzmaßnahmen zu ergreifen, um auf Attacken vorbereitet zu sein und diese abwehren zu können.“

Text: Köstergarten, Bilder: fotolia



## Dachdecker Super Pro

Alles drin, was der Dachdecker zum Diamantbohren in den Durchmessern Ø60 - Ø250mm braucht.

Bohren Sie Ihre Löcher selbst mit dem Dachdecker Super Pro Set.

- Lebenslange Hersteller Garantie
- Gratis Schulung
- Garantie auf Bohrkronen



**marcr/st**  
Erleben Sie den Unterschied

### Set Inhalt:

- 1 St. Diamantbohrmaschine DDM4 Der Muskelprotz
  - 1 St. Diamantbohrständer DS250 bis Ø250mm
  - 1 St. Diamant-Univ. Nass WCU850X Ø152mm
  - 1 St. DS250 Schnellwechsel-System Klick
  - 1 St. Zubehör Wasserdruckbehälter 11 Liter
  - 1 St. Anker-Set kompl. mit 3 Kombi-Anker
- Art. Nr. 2544487



# Das DACH wird digital.

Nutzen Sie ab sofort die Chance, Ihre Inhalte auch online zu platzieren.

Unser neues Onlinemagazin **DACH\LIVE** ermöglicht es Ihnen, neue Kunden anzusprechen und Ihre Innovationen effektiv zu vermarkten.



Kommen Sie für weitere Informationen gerne auf uns zu:



**Jean Pierre Beyer**  
 anzeigen@dachmarketing.de  
 T +49 (0)431 259704 50

Das Bilderrätzel aus Heft IV/2017 hat Dachdeckermeister Stefan Müller aus Wasbek richtig gelöst. Er gewinnt damit eine Apple Watch. Überreicht wird ihm sein Gewinn vom Leiter der Niederlassung der DEG Neumünster, Martin Affeldt.  
*Herzlichen Glückwunsch!*



## IMPRESSUM

**Das DACH** 17. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

**Redaktion:** Knut Köstergarten

**Mitarbeiter** Harald Friedrich, Henning Höpken, Felix Holland,  
**dieser Ausgabe:** Knut Köstergarten, Margot Müller, Stefan Wever,  
 Susanne Ruhrländer

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

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

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

# Starke Retention erfordert starke Notentwässerung

Hauptentwässerung

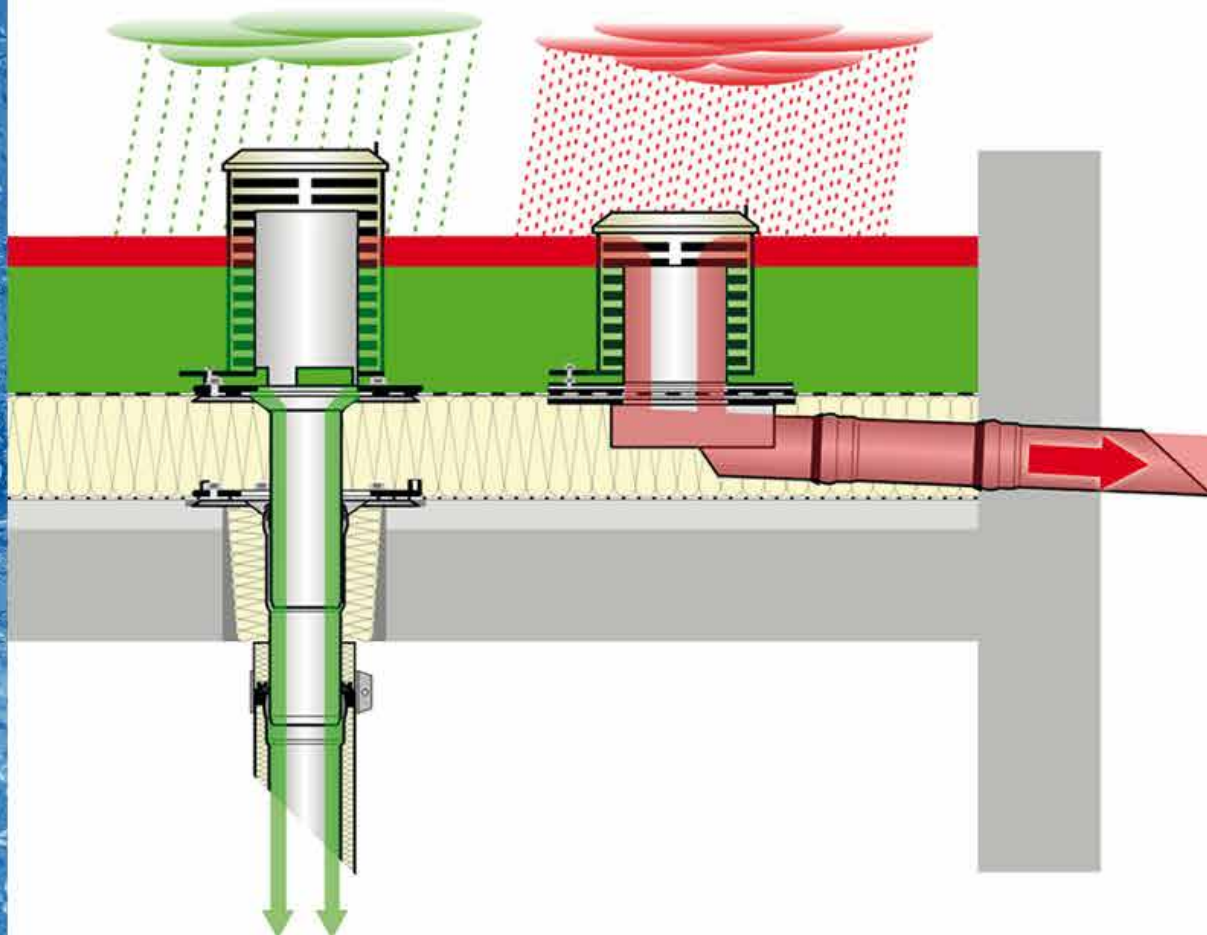
## VARIOFIT Retentions- einheit

- große Wasserhöhe auf dem Dach
- geringer Abfluss vom Dach

Notentwässerung

## VARIOFIT Notentwässe- rungseinheit

- geringer Wasseranstieg auf dem Dach
- starker Abfluss vom Dach



Made  
in  
Germany

5 Jahre  
Hersteller-  
Garantie



## NACHGEFRAGT

# Mike Schilling

Mike Schilling ist neuer Vizepräsidenten des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks. Der Dachdeckermeister führt die Gabur GmbH in Grünkraut, Landkreis Ravensburg, mit über 30 Mitarbeitern. Der 47-Jährige ist verheiratet und hat zwei Kinder, 17 und 22 Jahre alt.

### **Warum haben Sie kandidiert für das Amt des ZVHD-Vizepräsidenten?**

Ich engagiere mich seit vielen Jahren in der Innung, etwa als Vize-Obermeister in Oberschwaben und im Marketingkreis der Landesinnung Baden-Württemberg. Dort war ich immer dafür bekannt, dass ich Dinge klar angesprochen habe. Im Vorfeld der Wahl bin ich dann angesprochen worden, etwa von unserem Obermeister in der Landesinnung Hans-Peter Kistenberger. Letztlich ging es darum, dass einer in den Vorstand kommt, der nicht wieder aus dem Rheinland stammt.

### **52 Prozent Zuspruch sind ein knappes Votum?**

Das war ein Erdbeben. Denn mein Gegenkandidat kam aus dem Rheinland, also aus einem der großen Landesverbände mit Hausmacht. Die Delegierten haben sich mit knapper Mehrheit für den jüngeren Kandidaten und aktiven Dachdecker entschieden, also für den Generationenwechsel. Für mich ist klar, ich werde den Kontakt zur Basis suchen und viele Gespräche führen.

### **Um welche Themenfelder wollen Sie sich kümmern?**

Ich habe mir vor allem die Fachtechnik auf die Fahnen geschrieben. Meine Meinung ist, dass wir nicht überregulieren und Regeln auch mal in Frage stellen sollten. Warum und wofür wir sie brauchen und was man sich dabei gedacht hat? Wenn ich da auf einer Fachtagung kritisch nachhake, fühlen sich Anwesende schon mal gekränkt, weil sie es natürlich gut meinen mit ihrer engagierten Arbeit. Aber brauchen wir etwa eine Norm, welche die Menge von Kies auf dem Dach exakt festlegt?

### **Was sollte sich also ändern?**

Wenn wir Regeln machen, sollten wir von den Dachdeckern an der Basis lernen und nachvollziehen, was die brauchen. Doch es ist oft so, dass Dachdecker mitverantwortlich die Regeln machen, die keinen Betrieb mehr führen, sondern als Gutachter arbeiten. Es geht darum, nicht immer Normen und Produkte der Industrie eins zu eins in Fachregeln zu überführen.



### **Was ist das Problem?**

Je feingliedriger die Fachregeln sind und je mehr die Normen von der Industrie bestimmt werden, desto mehr werden Dachdecker zu reinen Monteuren. Da bleibt weniger Raum für die individuelle Kompetenz und Erfahrung des Dachdeckers in der Ausführung. Handwerk sollte weiter kreativ sein. Es gilt den Kopf anzustrengen und selber Lösungen zu entwickeln.

### **Themenwechsel: Sie sind ein sportlicher Bewegungstyp, oder?**

Sport hat mich immer interessiert, querebeet. Ich war lange aktiver Handballer im Verein, da bin ich noch Mitglied. Im Sportstudio mache ich Spinning, ich fahre Ski alpin und mit dem Rennrad gerne mal 100 Kilometer. Dafür verabrede ich mich mit Freunden zu gemeinsamen Touren.







### **Zum Abschluss: Was ist Ihnen wichtig im Leben?**

Ich bin gerne unter Menschen, viel gemeinsam mit meiner Frau. Wir wollen Dinge erleben, sind oft mehr draußen als unsere Kinder. Ich bringe Sachen in Bewegung und vereinfache sie, wenn möglich. Mein alter Chef sagte mal: „Der Schilling, der macht das!“

# Alles rund um Ihre KEMPEROL® Abdichtung in einer App



## NEU: KEMPEROL® **Easy Finder** App

-  easy Ihr KEMPEROL® Produkt finden
-  easy Mengen kalkulieren
-  easy Händler in Ihrer Nähe finden
-  easy Ihren Einkaufszettel erstellen
-  easy Kontakt mit uns aufnehmen
-  easy Haftversprechen

Der neue **KEMPEROL® Easy Finder** kombiniert einen innovativen Produktfinder, mit vielen Zusatzfunktionen rund um Ihre Abdichtungsarbeit. Jetzt kostenlos und von überall aus nutzen:



[www.kemperol-easy-finder.de](http://www.kemperol-easy-finder.de)



**VELUX®**

# Aktiv die Digitalisierung meistern

VELUX, Handel und Handwerk – im 3-Klang fit in die Zukunft

## VELUX ACTIVE

Intelligente Sensorsteuerung  
für Ihre VELUX Dachfenster,  
Sonnenschutzprodukte und  
Rollläden.

with  
**NETATMO**

**VELUX  
ACTIVE**

Eine digitale  
Innovation  
ab Juli 2018

