

das dach

Ausgabe
I — 2026

ZKZ-67542



Attraktive Ausbildung

Vorgestellt: ZEDACH sponsert Dachdecker-Nationalmannschaft | **Serie:** KI-Assistent BauNXT
Arbeitsicherheit: Initiative „Sicher auf dem Dach“ | **Betrieb:** Nachfolge bei Ewald Sahn GmbH

BAUDER
macht Dächer sicher.



**SOLARDACH.
EINFACH.
SCHNELL.**

Nutze Dein Dach.

BauderSOLAR:
So leicht geht Photovoltaik

Photovoltaik auf dem Flachdach ist die helle Freude. Besonders dann, wenn bei der Montage das Dach dicht bleibt. Bei BauderSOLAR F XL wird die Unterkonstruktion ganz einfach werkzeuffrei mittels Manschetten direkt mit der Dachfläche verschweißt. Per Federklemmung lässt sich so nahezu jedes gerahmte Standard-Solarmodul zeitsparend installieren.

Alles unter nutzedeindach.de

Vier Genossenschaften – eine Gemeinschaft

»»» Neben den dezentral operativ agierenden Primärgenossenschaften, eng am Puls der Zeit und damit an Mitgliedern und Kunden, ist die ZEDACH eG als Dachverband des genossenschaftlichen Handels das verbindende Element und die verlässliche Stimme und Größe im Markt. In einem anspruchsvollen Marktumfeld mit andauernden Konzentrationsprozessen auf Seiten der Industrie sowie bei Marktbegleitern im Handelsumfeld bilden wir ein starkes Miteinander mit einer klaren Ausrichtung auf die Interessen unserer Betriebe.

Wichtig ist uns dabei der Schulterschluss mit den Organisationen des Dachhandwerks, vom Zentralverband über die Landesinnungen und Bildungszentren bis zu den Innungen. Das zentrale Thema ist hier für uns die Nachwuchsförderung. Wir sind aktiv bei der Aktion DACH dabei und exklusiver Sponsor der Dachdecker-Nationalmannschaft, deren öffentliches Training auf der jüngsten Dach+Holz ein wahrer Publikumsmagnet war.

Einige der Aktivitäten in Sachen Nachwuchswerbung und die erfreulich stetig steigenden Ausbildungszahlen beleuchten wir in unserem Titelthema. Die Dachdecker sind als Klimahandwerker dabei, ihr Image in der Öffentlichkeit grundlegend positiv zu gestalten. Dazu tragen auch die Bildungszentren ihren Teil bei. Wir schauen dieses Mal angesichts des 75-jährigen Bestehens auf die Aktivitäten und Pläne im westfälischen Eslohe und berichten über den ersten Klempnermeisterkurs in Lehesten in Sachsen-Anhalt.


Zudem stellen wir im Betriebsportrait die BDG aus Berlin vor. Das Unternehmen hat sich in den schwierigen 2000er Jahren in der Hauptstadt mit Qualität und nachvollziehbaren Kalkulationen am Markt behauptet und erntet seit einiger Zeit die Früchte. Darüber hinaus blicken wir in weitere Betriebe, ihre Abläufe und Strategien. Ein zusätzlicher Schwerpunkt der



Die beiden ZEDACH-Vorstände Björn Augustin (links) und Oliver Pees am Messestand auf der Dach+Holz.

aktuellen Ausgabe liegt im Bereich Arbeitssicherheit, wo wir etwa erläutern, was die neue DGUV Information zu Schutzmaßnahmen gegen Absturz auf Dächern an Änderungen für die Dachhandwerker mit sich bringt.

Wir wünschen Ihnen und Ihren Familien einen guten Start in den Frühling.

B. Augustin: 

DÄCHER ALS SPRUNGBRETT FÜR NEUE IDEEN?



Dächer können alles sein, was wir aus ihnen machen. Dächer können zur Lunge der Städte werden und Hitze, Stickoxide und CO₂ reduzieren. Und sie können sauberen Strom erzeugen. Entdecken Sie, was icopal für Ihr nächstes grünes Dachprojekt tun kann. de.bmigroup.com/dachentdecker

14

3 EDITORIAL

Björn Augustin und Oliver Pees

6-7 ZEDACH INSIDE

„Die individuelle Website ist ein digitaler Verkaufsraum“

Treffpunkt des Dachdeckerhandwerks – der ZEDACH Stand auf der Dach+Holz

8-9 NEWS

Wahlen zum ZVDH-Präsidium

Energiewende: ZVDH gegen geplanten Einschränkungen der Bundesregierung

10-13 TITELTHEMA

Attraktiver Beruf Dachdecker

14-17 BETRIEBSPORTRAIT

BDG Bedachungen Berlin GmbH

18-19 VORGESTELLT

ZEDACH sponsert Dachdecker-Nationalmannschaft

20-21 VORGESTELLT

Impressionen von der Messe Dach+Holz



22-23 BETRIEB

Renker Bedachungen: Wo Erfahrung Leidenschaft trifft

24-27 BETRIEB

Betrieb Henkel und Söhne Bedachungs GmbH

28-29 SERIE AUSBILDUNGSZENTREN

Erster Klempnermeisterkurs in Lehesten

30 ADVERTORIAL

Hanter

REGIONALTEIL Genossenschaft

31 ADVERTORIAL

Roto

32-33 VERBÄNDE

Marktreport Gebäudegrün 2025

34-35 SERIE KI

KI-Assistent BauNXT

36-37 BETRIEB

Ewald Sahn GmbH: Zwei Brüder übernehmen Familienbetrieb

38-41 SERIE AUSBILDUNGSZENTREN

75 Jahre Lorenz-Burmann-Schule in Eslohe

42-43 HOLZBAU

Netto setzt auf nachhaltige Filialgebäude

44-45 MATERIAL + TECHNIK

Advertorial Innovation: Velux

46-47 VORGESTELLT

Keno Danzenbächer: ein Dachdecker in der Handballbundesliga

48-49 VORGESTELLT

Zimmerin Qinrui Li aus China lernt bei Hanebutt

50-51 ARBEITSSICHERHEIT

„Sicher auf dem Dach“

52-53 ARBEITSSICHERHEIT

Neue DGUV Absturz-Information

54-55 BETRIEB

DiBaB GmbH: Andy Hüller setzt auf Seiltechnik statt Gerüst

56 GEWINNSPIEL IMPRESSUM

58 NACHGEFRAGT

Anke Maske

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

„Die individuelle Website ist ein digitaler Verkaufsraum“

Matthias Jäger, Chef von Meisterdach in Krefeld, bastelte sich nach dem Sprung in die Selbstständigkeit 2022 selbst einen Internetauftritt. Jetzt hat er ihn professionalisiert mit Unterstützung der Dachmarketing GmbH.

Im Magazin das dach hatte Matthias Jäger, Mitglied der DEX eG, von den Web-Lösungen der Dachmarketing GmbH gelesen. „Eine professionelle, modern layoutete Website ist ein wichtiger Schritt im Marketing“, so der Dachdeckermeister. „Für mich ist die Website ein digitaler Verkaufsraum.“ Viele Dachdecker und Zimmerer würden den professionellen Internetauftritt immer noch unterschätzen.

Website top zu finden bei Google

Digitaler Verkaufsraum heißt für Matthias Jäger einerseits, dass potenzielle Kunden ihn gut finden können über Suchmaschinen. Sein Betrieb Meisterdach steht weit oben auf der ersten Seite, wenn bei Google nach „Dachdecker Krefeld“ gesucht wird. „Ich hatte letzte Woche zehn Anfragen über das Kontaktformular.“ Gerade die Kontaktformulare, auch für Stellenangebote, wollte Matthias Jäger endlich sauber programmiert haben: „Das muss funktionieren.“

Zum anderen hat er auf der Startseite einen Dach-Sanierungsrechner und einen PV-Rechner integriert, die er ebenfalls über Dachmarketing gebucht hat. Als zukünftiger Velux-Experte kommt zeitnah der Dachfenster-Konfigurator hinzu. Mögliche Kunden können über die Rechner eine erste, realistische Kostenschätzung erhalten und Anfragen stellen.

Bei Google hat Meisterdach inzwischen 50 „5-Sterne-Bewertungen“ von zufriedenen Kunden erhalten. Solche Bewertungen werden immer wichtiger, wenn es darum geht, welche Website ein Interessent anklickt. Matthias Jäger verteilt Visitenkarten mit einem QR-Code, über den Kunden eine Bewertung hinterlassen können.



Fotos: Jäger

Sehr gute Zusammenarbeit

Die neue individuelle Website ist in einem halbjährigen Prozess entstanden. „Ich bin da sehr anspruchsvoll, doch mein Berater Marcel Dietrich bei Dachmarketing hat sich als ebenso geduldig erwiesen“, berichtet der Dachdeckermeister. „Es war eine sehr gute Zusammenarbeit. Alle meine Wünsche wurden erfüllt, die Umsetzung hat sogar meine Erwartungen übertroffen.“ So ein gutes Ergebnis hält er keineswegs für selbstverständlich.

Matthias Jäger ist seit 2016 Dachdeckermeister, hat viele Jahre als Geselle gearbeitet, auch in einer Zimmerei, und sich vor vier Jahren selbstständig gemacht. „Den Wunsch hatte ich schon lange, aber es hat einige Zeit gedauert, bis ich den Mut gefunden habe.“ Inzwischen beschäftigt der Dachdeckermeister zwei Gesellen, ein erster Azubi könnte im Sommer hinzukommen. Seine Partnerin unterstützt ihn im Büro. Meisterdach arbeitet vor allem für Privatkunden und setzt auf wertige Ausführung. Matthias Jäger: „Wir machen keinen Preiskampf, wir wollen Kunden, denen Qualität wichtig ist.“

Treffpunkt des Dachdeckerhandwerks



Fotos: ZEDACH

Wer im Vorfeld respektive zu Beginn der Messe orakelt hatte, dass die Betriebe mit ihren Mitarbeitern angesichts erstmalig frühlingshafter Temperaturen in 2026 der Messe fernbleiben könnten, wurde eines besseren belehrt: Die Hallen und Stände waren rappendvoll. Mit 55 933 Fachbesuchern zählt die Dach+Holz 2026 zu den erfolgreichsten Veranstaltungen ihrer Geschichte. „Unser Eindruck ist sehr positiv und wir haben auch entsprechendes Feedback aus dem Markt erhalten“, erklärt ZEDACH-Vorstand Björn Augustin. „Diese positive Grundstimmung der vier Tage gilt es jetzt ins weitere Jahr mitzunehmen“, sagt ZEDACH-Vorstandskollege Oliver Pees. Trotz eines schwachen Starts, der in vielen Regionen 2026 mit Frost und schlechtem Wetter an frühere Zeiten erinnerte, hätten die Betriebe gute Auftragsvorläufe.

Guter Gastgeber für die Kunden

Der ZEDACH-Stand war auch in diesem Jahr ein zentraler Anlaufpunkt für Dachdecker und Zimmerer. „Wir sind mit unserem modernen, offenen Messeauftritt sehr zufrieden, der kommunikativer in der Außenwirkung ist“, berichtet Jean Pierre Beyer, Geschäftsführer Dachmarketing GmbH. „Mit diesem repräsentativen Stand positionieren wir uns klar als Marktführer, Partner des Dachhandwerks und zugleich als guter Gastgeber“, fügt Pees hinzu. „Wir zeigen, dass wir verlässlich für unsere Kunden da sind und diese auf uns zählen können.“ Was beide Vorstände ganz besonders freut: „Die Dach+Holz ist und bleibt der Branchentreffpunkt bei stetig zunehmender Gesprächsqualität eng auf der Höhe des Marktgeschehens.“

Am Standort Köln war die Dach+Holz 2026 die stärkste Ausgabe seit Bestehen und übertraf die bisherige Bestmarke von 47 000 Gästen aus dem Jahr 2014 deutlich. Sie bewegte sich damit auf dem Niveau der bisherigen Spitzenwerte der gesamten Messehistorie. Insgesamt präsentierten sich 564 Aussteller aus 28 Ländern auf 71 000 Quadratmetern Bruttofläche in vier Hallen sowie auf dem Freigelände. Der Anteil internationaler Aussteller lag bei 22,7 Prozent.

Der ZEDACH-Stand im neuen, modernen Design war auf der Dach+Holz 2026 wieder der Anlaufpunkt für Dachdecker und Zimmerer – ein Ort für gute und gehaltvolle Gespräche.



Das Infopunkt-Team von links: Michael Kunsch, Monika Gerlich und Daniel Wolany.

Positive Stimmung deutlich spürbar

Auch die Branchenverbände bewerten die Dach+Holz 2026 als wichtigen Impulsgeber. Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH): „Viele inspirierende Gespräche haben mir erneut bestätigt: Handwerk verbindet, treibt Innovationen voran und bringt Menschen zusammen. Die Dach+Holz ist und bleibt der ‚Place to be‘ für unsere Branche.“

Peter Aicher, Vorsitzender von Holzbau Deutschland, hebt hervor: „Zukunftsweisende Innovationen, überzeugende Produktneuheiten und der persönliche Austausch zwischen Produktherstellern und Holzbaubetrieben haben für volle Messehallen gesorgt. Die positive Stimmung in der Branche war deutlich spürbar.“

Bollwerk und Schneider gewählt



Wiedergewählt: ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.

Dirk Bollwerk wurde auf der Delegiertenversammlung des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) im Rahmen der Messe Dach+Holz als Präsident für seine vierte dreijährige Amtszeit wiedergewählt. Neu im Amt des Vizepräsidenten ist Felix Schneider.



Ein wichtiges Anliegen ist es mir, das Dachdeckerhandwerk auf politischer Ebene noch sichtbarer zu machen.

DIRK BOLLWERK



»»» Dirk Bollwerk hatte keinen Gegenkandidaten und erreichte 72,3 Prozent der Stimmen. Am Ende seiner Bewerbungsrede bezeichnete er sich als Teamplayer und schloss mit den Worten: „Wer schnell sein will, geht alleine, wer weit kommen will, geht mit anderen.“ Der 55-jährige Dachdecker-, Klempner- und Zimmermeister freute sich sichtlich über die Wiederwahl. „Das ist ein großer Vertrauensbeweis, den ich sehr zu schätzen weiß.“

Für mehr politische Sichtbarkeit sorgen

Folgende Themen, die er anpacken möchte, benannte Bollwerk im Anschluss an die Wahl: „Ein wichtiges Anliegen ist es mir, das Dachdeckerhandwerk auf politischer Ebene noch sichtbarer zu machen. Wir haben in den letzten Jahren schon viel erreicht, aber neue Regierungen stellen uns wieder vor neue Herausforderungen. Hier gilt es, Netzwerke aufzubauen und die Interessen des Dachdeckerhandwerks sehr deutlich zu vertreten.“ Auch die Digitalisierung und den Einsatz von künstlicher Intelligenz in Betrieben will er vorantreiben. Bollwerk: „Denn nur so können wir uns in einem sich schnell verändernden Umfeld behaupten. Wir müssen uns innovativ und modern aufstellen, um den dringend benötigten Nachwuchs zu gewinnen, eine weitere Herausforderung, die wir gemeinsam angehen werden.“



Neu gewählt: ZVDH-Vizepräsident Felix Schneider.

Felix Schneider neuer ZVDH-Vizepräsident

Für das Vizepräsidentenamt kandidierte Felix Schneider aus Thüringen als alleiniger Bewerber und erreichte 69,4 Prozent der Stimmen. Der 35-Jährige folgt auf Michael Zimmermann, der das Amt seit 2017 innehatte, nicht mehr angetreten war und von den Delegierten nach einer sehr emotionalen Rede mit stehenden Ovationen verabschiedet wurde. Felix Schneider ist einer der Geschäftsführer des Dachdeckerbetriebs Dach Schneider Weimar, in dem das Ehrenamt eine lange Tradition hat. So war sein Onkel Karl-Heinz über mehrere Amtszeiten ZVDH-Präsident.

Schwerpunkt Betriebswirtschaft

Der studierte Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt Bau bedankte sich bei den Delegierten für ihr Vertrauen und erläuterte, dass er seine Schwerpunkte als neugewählter Vize auf den Bereich Betriebswirtschaft legen möchte: „Das betriebswirtschaftliche Know-how ist für unsere Dachdeckerbetriebe unerlässlich. Das zeigt sich vor allem dann, wenn die Zeiten schwieriger werden. Hier möchte ich dazu beitragen, dass sich Betriebe verstärkt um Themen wie Kalkulation von Aufträgen kümmern, sich aber auch mit der Betriebsnachfolge befassen.“ Zudem möchte er auch eine Stimme der Innungsbetriebe aus den Bundesländern im Osten sein. In seiner Freizeit engagiert sich der Unternehmer in sozialen Projekten wie dem Kinderhaus Weimar.

Fotos: ZVDH



ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx.

Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) positioniert sich gegen die geplanten Einschränkungen der Bundesregierung, die den Ausbau der Erneuerbaren Energien betreffen. Laut Gesetzentwurf des Wirtschaftsministeriums sollen neue private Solaranlagen künftig nicht mehr gefördert werden. Bis zu zwölf Cent pro Kilowattstunde erhält man bislang, wenn man seinen PV-Strom nicht selbst verbraucht, sondern ins Stromnetz einspeist. „Die geplanten Regulierungen gefährden nicht nur die Energiewende, sondern belasten auch Mieter und Eigentümer unnötig“, erklärt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx.

Einfache Lösungen plus innovative Technik

Statt den Ausbau zu bremsen, müsse in innovative Technik investiert und müssten einfach umsetzbare Lösungen vorangebracht werden. Eine Möglichkeit sei, verstärkt Solaranlagen auf Mehrfamilienhäusern zu installieren. Hier bleibe viel Potenzial ungenutzt, so der Verband. Er unterstreicht die Vorteile eines Mieterstrommodells, um die lokale Erzeugung und Nutzung von Solarstrom zu fördern. Das Mieterstrommodell müsse von der Nische in die breite Masse getragen werden.

Herausforderung hohe Öl- und Gaspreise

Marx weist zudem auf die Dringlichkeit des Netzausbaus und der Einführung von Smart-Metern hin. Ohne moderne Netze und intelligente Messsysteme lasse sich die Energiewende nicht stemmen. „Gerade in Zeiten hoher Öl- und Gaspreise müssen wir alle Möglichkeiten nutzen, um erneuerbare Energien auszubauen – und das beginnt auf unseren Dächern.“



Steigende Azubizahlen bestätigen erfolgreiche Nachwuchswerbung

Text: Knut Köstergarten

Das Berufsbild Dachdecker wird gesellschaftlich zunehmend positiver wahrgenommen und als Klimahandwerk immer attraktiver für junge Menschen. Dazu tragen auch kreative Messeauftritte und das Projekt „Handwerk macht Schule“ bei.



Will genauer herausfinden, warum Azubis eine Lehre als Dachdecker abbrechen, damit Betriebe gezielter gegensteuern können: Rolf Fuhrmann, stellvertretender ZVDH-Hauptgeschäftsführer.

»»»» „Wir haben eine positive Entwicklung bei den Ausbildungszahlen, die sich auch 2025 fortgesetzt hat“, berichtet Rolf Fuhrmann, als stellvertretender Hauptgeschäftsführer beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zuständig für den Bereich berufliche Bildung. **8939 Azubis gab es Ende 2025 über alle drei Lehrjahre hinweg. Das ist ein Anstieg um 4,09 Prozent gegenüber 2024. Bei den Lehrlingen im ersten Ausbildungsjahr gab es gegenüber dem bereits deutlichen Anstieg im Vorjahr von 5,2 Prozent noch einmal fast eine Verdoppelung auf 10,79 Prozent.**

Sinnstiftend arbeiten und Beitrag zum Klimaschutz leisten

Gründe für das inzwischen bessere Image des Dachdeckerhandwerks und die gestiegenen Azubizahlen gibt es sicher mehrere. Einerseits konnten sich die Dachdecker weiter als Klimahandwerker positionieren mit energetischer Sanierung, PV-Anlagen und Gründächern. „Viele junge Menschen wollen sinnstiftend arbeiten und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Bei uns finden sie die perfekte Plattform“, erklärt ZVDH-Vizepräsident Jan Voges. Seit 2024 gibt es eine freiwillige Zusatzwoche in der überbetrieblichen Ausbildung, die sich intensiv mit der Planung und Installation von PV-Anlagen beschäftigt. Mit dem Einsatz von Drohnen, digitalem Baustellenmanagement und künstlicher Intelligenz zeigt das Dachdeckerhandwerk, wie innovativ und zukunftsorientiert es ist. „Wir reagieren schnell auf neue Entwicklungen und setzen sie um“, so Voges. „Das macht uns für junge Menschen besonders attraktiv.“

Fotos: ZVDH, Shutterstock, Handwerk macht Schule, LIV Dachdecker Brandenburg



Ein herausragender Erfolg: Im Abschlussbericht „Kompetenzen für Klimaanpassung – Die Rolle der beruflichen Bildung“ des Bundesinstituts für Berufsbildung wird das Dachdeckerhandwerk als einer von nur drei Ausbildungsberufen hervorgehoben, die einen wesentlichen Beitrag zur Klimaanpassung leisten. „Dies ist das Ergebnis unserer intensiven fachlichen und politischen Arbeit – und ein starkes Signal für die Positionierung unseres Handwerks als Klimaberuf mit Systemrelevanz“, erläutert Voges.



ZVDH-Vizepräsident Jan Voges.

Frauenanteil steigt erneut an

Im Zuge dieses Imagewandels zum Klimahandwerk tauchen Betriebe oder DachdeckerInnen wie Chiara Monteton zudem öfter in den Medien auf, von Zeitungen über Radio bis Fernsehen, was für zusätzliche öffentliche Aufmerksamkeit sorgt. Insbesondere, dass das Gewerk stetig weiblicher wird, hilft hier sehr. Waren es 2024 noch 390 Frauen unter den Azubis, sind es inzwischen bereits 407, die Quote stieg auf leicht über vier Prozent.



Viele junge Menschen wollen sinnstiftend arbeiten und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Bei uns finden sie die perfekte Plattform. **JAN VOGES**

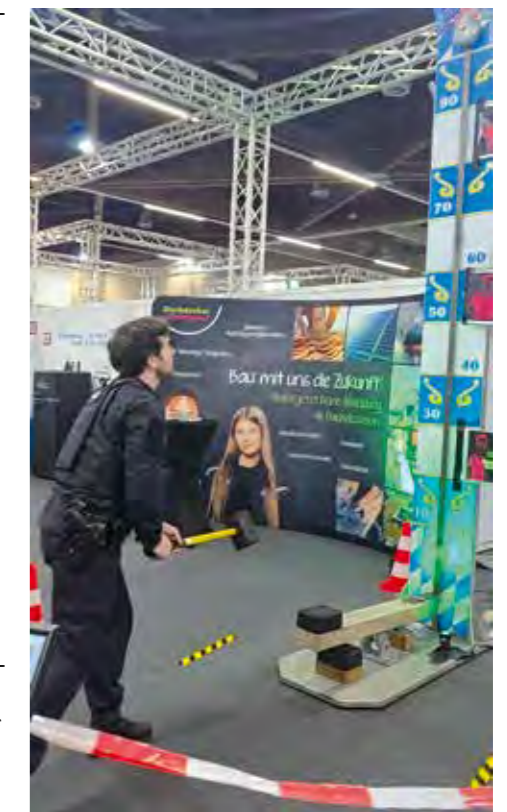


Zudem haben die einzelnen Betriebe erkannt, dass sich nur über Ausbildung noch Fachkräfte gewinnen lassen in Zeiten des demografischen Wandels. Arbeitslose Gesellen gibt es praktisch nicht und Abwerben von Mitarbeitern bei Kollegen ist aufwendig, teuer und ein oft unsicheres Geschäft in Sachen Motivation. Unterstützt werden die Betriebe von den Dachdeckerverbänden, die inzwischen das Thema Nachwuchswerbung viel professioneller und an den Bedürfnissen der Zielgruppe ausgerichtet forcieren. So sind die Infostände der Dachdecker inzwischen auf vielen Berufsmessen ein Besuchermagnet.

Cooler Stand auf Berufsbildungsmesse

Ein tolles Beispiel dafür war der Stand der bayerischen Dachdecker in Kooperation mit der Aktion Dach-Nachwuchskampagne „Dachdecker – Dein Beruf!“ unter dem Motto „Find heraus, was in dir steckt“ auf der jüngsten Berufsbildungsmesse in Nürnberg. Schon vorab wurden Videos vom Stand gedreht und in den sozialen Medien beworben. Den Einstieg in den Stand bildete ein „Hau den Lukas“ mit Klingel. „Da war schon die Hölle los“, berichtet Rebecca Klinkhammer, die beim ZVDH die Kampagne „Dachdecker – Dein Beruf!“ betreut.

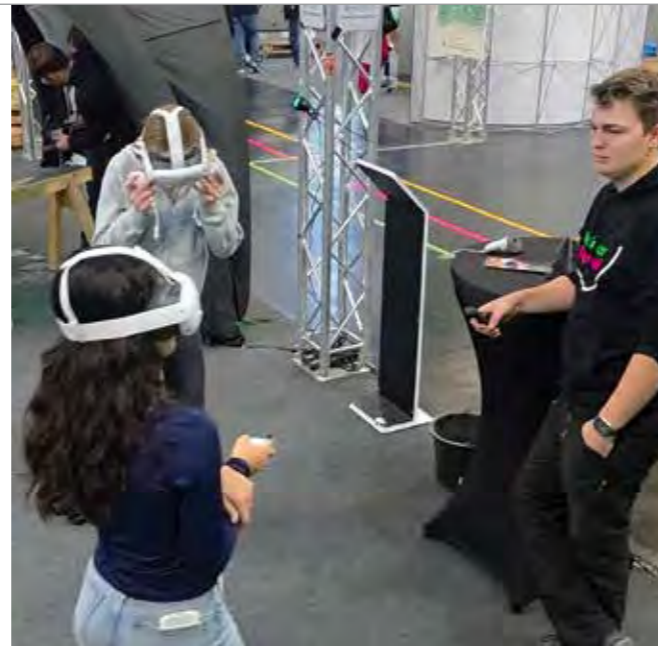
Zwei weitere Attraktionen waren das traditionelle aber weiter angesagte Schieferschlagen und Dacheindecken als Challenge. Hier konnten zwei Teilnehmer gegeneinander antreten. Sie mussten, exakt wie auf einem Foto zu sehen, die Ziegel auf dem Dachmodell platzieren. Es gab eine Popcornmaschine und ein Dach-Pong-Spiel mit Iso-Drinks an einem Tisch im Design von „Dachdecker – Dein Beruf!“. „Die BesucherInnen waren viel in Action, aber es gab auch eine Sitzzecke zum entspannten Verweilen“, erklärt Klinkhammer. „Wir konnten dabei mit den jungen Leuten schnell in den Austausch über das Berufsbild Dachdecker kommen.“



„Hau den Lukas“ war eine Attraktion am Dachdecker-Stand auf den Berufsbildungstagen in Nürnberg.



Dachdeckermeister Leon Hain erläutert den Jugendlichen den Einsatz der VR-Brillen.



„Wir wollen künftig mehr Messen machen“

Insgesamt war das Interesse am Handwerk groß. „Es gab eine Halle für Büroberufe und eine für das Handwerk. In letzterer war viel mehr los. Das Interesse steigt stetig, selber etwas gestalten zu können“, meint Klinkhammer. Angesagter als die Dachdecker war nur die Bundeswehr. Ihr Fazit: Auf einer Messe lassen sich junge Leute am besten erreichen. „Sie nehmen sich dort die Zeit für den direkten Austausch. Wir wollen künftig mehr Messen machen!“

Die nächste Gelegenheit steht schon vor der Tür. So plant „Dachdecker – Dein Beruf!“ im Juni zur IdeenExpo 2026 in Hannover, Werbung für den eigenen Messestand an einer Treppe im dortigen Hauptbahnhof zu platzieren. Bereits vor zwei Jahren waren die beiden Stände der Dachdecker aus Niedersachsen und Bremen ein Highlight für junge Besucher, die am Böcker-Kran auf dem Außengelände Schlange standen.



Ausbildungsabbrüchen auf den Grund gehen

Ein Wermutstropfen ist die Abbrecherquote von 7,8 Prozent vom ersten zum zweiten Lehrjahr. „Das ist nicht exorbitant hoch, aber wir wollen wissen und verstehen, welche Gründe hinter den Ausbildungsabbrüchen stecken“, erklärt Rolf Fuhrmann. Dafür soll eine

Umfrage unter den Azubis gestartet werden, um aus den Ergebnissen konkrete Maßnahmen abzuleiten, so etwa beim sogenannten Onboarding, also der Art und Weise, wie die neuen Auszubildenden von den Betrieben und Innungen zum Berufsstart empfangen und begleitet werden. „Dabei können wir auf sehr guten Projekten, etwa in Brandenburg und Baden-Württemberg, aufbauen“, so Fuhrmann. Einen weiteren Hebel gegen die Ausbildungsabbrüchen sieht er in der Schulung derjenigen Gesellen, die in den Betrieben die Azubis auf den Baustellen unter ihren Fittichen haben. „Wir wollen die Überschüsse der Lohnausgleichskasse dafür nutzen, für diese Gesellen kostenlose Seminare in unseren Bildungszentren anzubieten.“



Sehr aktiv in der Nachwuchswerbung sind auch die Brandenburger Dachdecker. Vize-Landesinnungsmeister Mario Bayer zeigt die Willkommenspräsentate für die neuen Azubis.

Schulunterricht mit Dachthemen

Handwerkliche Berufe kreativ und interaktiv jungen Menschen nahebringen: Diesen Ansatz setzt die Initiative „Handwerk macht Schule“ um. Der ZVDH ist seit zwei Jahren Partner. Die Idee dahinter: Eher trockene Schulthemen werden praxisnah aufbereitet, um Jugendliche durch spannende Beispiele aus der realen Arbeitswelt zu motivieren und für Handwerksberufe wie den des Dachdeckers zu interessieren. Die Materialien zeigen die Vielfalt des Dachdeckerhandwerks lebensnah auf. Das Interesse der Pädagogen ist groß. Ende Januar 2026 gab es bereits 11 000 Downloads von LehrerInnen, was rund 273 000 Schülerkontakten entspricht.



Inzwischen gibt es drei Unterrichtseinheiten mit Dachdeckerbezug.



Lehrer entdecken das Dachdeckerhandwerk

Inzwischen existieren drei Unterrichtseinheiten mit Dachdeckerbezug. Das neue Modul „Analytische Geometrie“ zeigt am Beispiel eines Hausdachs, wie abstrakte Mathematik in alltägliche Fragestellungen übertragen und geübt werden kann. Das gilt auch für das Modul „Trigonometrie“ anhand der Berechnungen von Winkeln und Dachflächen. In Biologie findet man das Modul „Ökosystem, Ressource, Baustoff – Der Rohstoff Holz auf dem Weg ins Dach“. Dabei bietet jede Unterrichtseinheit neben Arbeitsblättern einen detaillierten Ablaufplan und

Hinweise zum Lehrplanbezug sowie den zu fördernden Fach-, Medien- und Sozialkompetenzen. Weiterhin gibt es für Geografie einen Fachartikel „Grüne Lösungen für nachhaltige Städte“ und für Mathematik ein Arbeitsblatt „Flächenberechnung am Dach“ für ein- bis zweistündige Übungen. So wird das Gewerk Dachdecker von den Pädagogen entdeckt und ernst genommen – und kommt quasi über die Hintertür endlich im Schulalltag an.

HANTER
Diamantwerkzeuge

Für Profis, die auf Präzision setzen!

- | TRENNEN | SCHLEIFEN | BOHREN
- | ZUBEHÖR | MASCHINEN

Dein Diamantwerkzeug-Spezialist



Mehr erfahren

HANTER
Diamantwerkzeuge GmbH

www.HANTER.de



Text: Knut Köstergarten

BDG hat in Berlin trotz Preisdumpings immer auf den Erfolg sauberer Arbeit gesetzt und die Mitarbeiter wirklich gewertschätzt – in guten wie in schlechten Zeiten.



»»» Klempler- und Dachdeckermeister Norbert Klietsch hat Boomphasen, aber auch harte Zeiten erlebt nach der Wende in Berlin, seitdem er 1996 vom Vater den Betrieb BDG Bedachungen Berlin GmbH gemeinsam mit Ehefrau Cordula übernahm. Was die beiden bis heute durch Dick und Dünn trägt, ist ihr Anspruch an eine fachgerechte Ausführung. „Ich war und bin kein Quäntchen bereit, von unserem Qualitätsversprechen abzuweichen“, erklärt Klietsch. Das hat sich auf lange Sicht ausgezahlt in der Hauptstadt, wo es mitunter in Sachen Kalkulation und Ausführung in Wild-West-Manier zugeht. „Unsere Kunden wissen, dass BDG für saubere Arbeit steht – wir beseitigen Probleme!“

Norbert Klietsch nimmt kein Blatt vor den Mund in Sachen Wild-West und berichtet von einem aktuellen Fall. Es handelt sich um einen öffentlichen Großauftrag, der Know-how verlangte. BDG war im Angebot teuer als der Konkurrent, ein Gründach-Spezialist, der sich zusätzlich eine Dachdeckerei aufgebaut hatte. „Die schaffen das nie, habe ich dem Auftraggeber schon vorher gesagt“, erzählt der heute 69-Jährige. Genauso ist es gekommen. Zum Glück passiert so etwas heute viel seltener als früher.

Die Stadt Berlin und ihre Berliner Immobilienmanagement GmbH (BIM), haben aus den schlechten Erfahrungen in den 2000er Jahren gelernt. Seitdem wird eine Präqualifikation von den Betrieben gefordert. Präqualifikation bedeutet, dass ein anbietender Betrieb seine Zah-

Fotos: BDG Bedachungen Berlin GmbH



BDG hat mit den Rathäusern Tiergarten (Fotos rechts) und Neukölln anspruchsvolle Projekte im Bereich Denkmalschutz umgesetzt.



Ein Lehrling übt das Abdichten in der Azubiwerkstatt.



lungen ans Finanzamt, die Krankenkassen und weitere Lohnnebenkosten fristgerecht entrichtet haben muss. Zudem gibt es mehr beschränkte Ausschreibungen, zu denen BDG immer häufiger eingeladen wurde und wird.

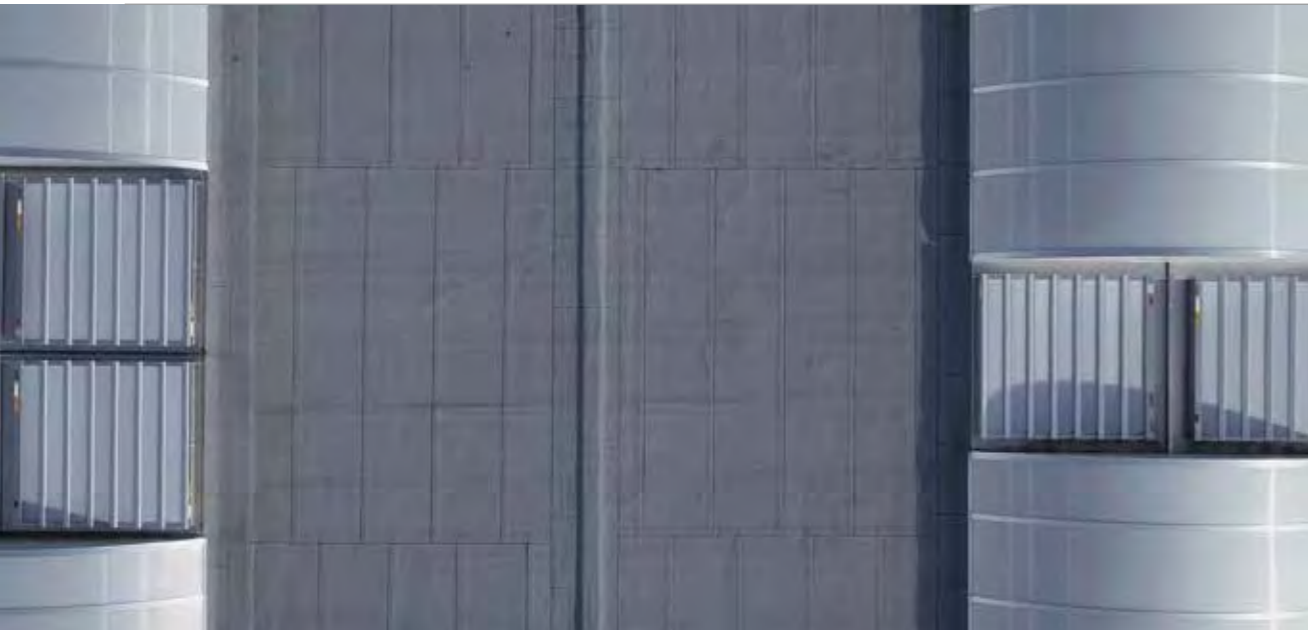
Betrieb mit 70 Mitarbeitern übernommen

Norbert Klietsch hat Klempler gelernt, 1991 den Meistkurs absolviert und dann 1995 den Dachdeckermeister abgeschlossen. Bis vor einem Jahr war er zudem öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Dachdeckerhandwerk. Ehefrau Cordula ist Diplom-Kauffrau und für Buchhaltung und Korrespondenz zuständig. Als die beiden 1996 in der Boomphase nach der Wende BDG übernahmen, hatte der Betrieb über 70 Mitarbeiter. Es gab Aufträge in Hülle und Fülle für alle in Berlin. Doch das änderte sich in den 2000er Jahren,

da begann die harte Zeit bei den Neuausschreibungen. „Einige Betriebe aus den neuen Bundesländern haben die Preise zerstört“, erinnert sich Klietsch – mit Praktiken am Rande der Legalität, darf man wohl hinzufügen, und Mitarbeitern, die für komplexe und komplizierte Großaufträge unzureichend geschult waren.

BDG hat beim Preis- und Qualitätsdumping nie mitgemacht. Die Folge: Norbert Klietsch musste Mitarbeiter entlassen. Noch heute ist im Gespräch herauszuhören, wie schmerzhaft das für ihn gewesen ist. Denn sein Herz hängt an jedem Beschäftigten – und das gilt auch für seinen Sohn Kevin, der gerade die letzten Prüfungen zum Dachdeckermeister absolviert, bereits intensiv ins Geschäft involviert ist und den Betrieb nach einigen Jahren des Übergangs komplett vom Vater übernehmen





Ein Flachdach mit Lichtkuppeln.

soll. Heute beschäftigt BDG rund 50 Mitarbeiter, darunter fünf angestellte Meister. Eine Größe, die Norbert Klietsch für genau die richtige hält, damit es im Betrieb familiär zugeht. „Da bleibt die Übersicht gut, der Laden lässt sich lenken und leiten, auch im persönlichen Kontakt.“

Mitarbeiter stehen im Fokus

Norbert und Kevin Klietsch legen großen Wert auf ihre Mitarbeiter und deren Fortbildung. Letzteres ist essentiell in Sachen Qualitätsanspruch und auch Engagement. „Die regelmäßigen Schulungen sind wichtig. Die Mitarbeiter erfahren Neues und können das gleich auf der Baustelle umsetzen und Kollegen zeigen. Sie sind dann zurecht stolz und das bringt Motivation und Freude, die Arbeit macht mehr Spaß. Wir wollen, dass die Kollegen voneinander lernen“, beschreibt es Norbert Klietsch. Die Chefs unterstützen alle Mitarbeiter, wo sie können. Da gibt es einen Gesellen mit Abitur, der hatte große Angst vor der praktischen Prüfung. Einmal rettete Norbert Klietsch ihn mit einer Krankschreibung. Beim letzten Versuch schaffte er es, heute ist er ein hervorragender Geselle und kümmert sich zudem mit um die aktuell acht Auszubildenden.

„Dass mal ein Mitarbeiter weggeht, passiert selten“, erklärt Norbert Klietsch. „Und einige von denen kommen nach ein paar Monaten wieder zurück.“ Sie vermissen auch das Wir-Sein im BDG-Team. Sohn Kevin fügt hinzu: „Ich habe schon von meinem Vater und meiner Mutter den fairen Umgang mit den Beschäftigten gelernt. Wir haben flache Hierarchien und einen guten Zusammenhalt. Keiner tanzt aus der Reihe, auch wenn sich alle mögen müssen.“ Es gibt eine Weih-



In der Klempnerwerkstatt werden Entwässerungskästen für ein Denkmalschutzprojekt von Hand gefertigt.

nachtsfeier und ein Sommerevent. Zuletzt waren die Chefs mit dem Team bei den Eisbären zum Eishockey, danach wurde in einem Club gemeinsam gefeiert.

Der Sohn macht gerade seinen Meister

Sohn Kevin wollte erst etwas anderes machen, studierte Medien- und Kommunikationsdesign und hätte gerne später im Bereich Filmproduktion gearbeitet. Doch er merkte, dass das nicht das Richtige für ihn war. Und so fand er den Weg in den Familienbetrieb, absolvierte dort die Lehre und, ungewöhnlich, die überbetriebliche Ausbildung im weit entfernten BBZ Mayen für drei Monate in Vollzeit.

„Das war für mich eine gute Zeit. Die Ausbilder und der Unterricht waren top, ich habe dort viel gelernt. Den Meister macht er dennoch in Berlin, er wollte lieber in der Großstadt bleiben, als für längere Zeit ins beschauliche Mayen zu ziehen. Der 34-Jährige sieht es als Privileg, in den kerngesunden Familienbetrieb einsteigen zu können. Er hat als Kind miterlebt, wie schwer seine Eltern für den Erfolg arbeiten mussten. „Und ich kann hier das umsetzen, was mir wichtig ist und wie ich es gerne möchte.“

Die Azubiwerkstatt in der großen Lagerhalle ist ein Projekt, das der Junior vor rund einem Jahr auf den Weg gebracht hat. Im abgetrennten Bereich können die Lehrlinge, etwa bei Schlechtwetter, an Dachmodellen üben, angeleitet von Dachdeckermeister und Bauleiter Moritz Lehmann. „Die Erfahrung zeigt, dass sie glücklich sind, wenn sie üben können. Und sie sind selbstbewusster in der überbetrieblichen Ausbildung, weil sie wissen, was sie können.“

Digitalisierung für die Mitarbeiter

Auch die Digitalisierung treibt Kevin Klietsch voran. „Wir haben etwa eine eigene App, in der die Leistungen auf allen Baustellen enthalten sind. Die Vorarbeiter



Kevin Klietsch (links) und Norbert Klietsch.



Flachdachabdichtungen am Hochhauskomplex Senftenberger Ring in Berlin.

tragen täglich die konkreten Arbeiten und den Fortschritt ein. Dafür gibt es ein Ampelsystem. Steht das auf Grün, ist das Team über dem Soll und alle im Team erhalten einen Bonus.“ Vater Norbert wollte gerne ein System, in dem die Mitarbeiter am Erfolg des Betriebs beteiligt werden. Die App erleichtert zudem den Dachdeckermeistern im Büro die Arbeit. „Sie können immer genau sehen, wie es läuft auf den Baustellen, wo sie möglicherweise nachsteuern und nachkalkulieren müssen.“

Hohe Investitionen in Maschinen und Werkzeuge

Investiert wird nicht nur im Büro, sondern auch in moderne Maschinen und Fahrzeuge. Allein im letzten Jahr ist in der Klempnerwerkstatt eine große Abkantbank hinzugekommen. Zudem wurde ein neuer Kran bestellt, der bis 13,8 Tonnen Gewicht tragen kann. BDG beschäftigt sogar einen eigenen Kraftfahrer, der auch

auf den Baustellen mit anpackt. Der Betrieb hat zwei Lkw mit Ladefläche und integriertem Kran zum Be- und Entladen. Das ist wichtig für Baustellen, für die der Hauptlieferant Dachdecker-Einkauf Ost eG, bei der BDG Mitglied ist, das Material zum Betriebsgelände liefert, weil zu wenig Platz auf den Baustellen ist oder die Gefahr zu groß, dass Ware gestohlen wird. BDG beschäftigt auch einen eigenen Lagermeister und ist damit insgesamt bestens organisiert. Der Betrieb realisiert sehr viele Großaufträge, meist Flachdächer, selten Steildächer, und überwiegend in der energetischen Sanierung. Und wie gesagt, gerne darf es komplex und kompliziert sein. Dann kann BDG die Trumpfkarte Qualität bestens ausspielen.

Das Gesicht der Nachwuchskampagne



Text: Knut Köstergarten

Das öffentliche Training der Dachdecker-Nationalmannschaft war ein Highlight für die Besucher der Dach+Holz 2026. Folgerichtig wurde während der Messe der Sponsoringvertrag zwischen dem Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und der ZEDACH eG unterzeichnet.

»»» Vor zwei Jahren, im Rahmen der Dach+Holz in Stuttgart, beim ersten offiziellen Trainingsauftritt der damaligen Dachdecker-Nationalmannschaft, war die Präsenz eher Insidern vorbehalten – dieses Mal jedoch war an allen vier Tagen richtig was los beim Training der ersten vier Auserwählten des Nationalteams in Halle 9. Viele Besucher blieben an den Banden stehen und schauten zu, wie am Dachmodell mit Schiefer gedeckt oder an einem anderen Arbeitsplatz abgedichtet wurde. Oft kam es dabei zu Gesprächen und die Besucher konnten selbst Hand anlegen und mit dem Schieferhammer Herzen schlagen.

Auch ZEDACH-Vorstand Oliver Pees ließ es sich nicht nehmen, vorbeizuschauen und die jungen Dachdecker Valentin Bremer, Linus Esseln, Tom Rodenbäck und Kevin Schreijer in Gesprächen näher kennenzulernen sowie sich mit ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk auszutauschen. Zudem unterzeichnete er stellvertretend für das Engagement der ZEDACH eG gemeinsam mit ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx den offiziellen, exklusiven Spon-

soringvertrag für die Dachdecker-Nationalmannschaft. „Jede gute Kampagne braucht ihr Gesicht. Und wer könnte das in Sachen Nachwuchsförderung besser sein als ein Team aus den Besten der Besten. Das ist das Dachdecker-Nationalteam“, erklärt Pees.

Fachkräftemangel als große Herausforderung

Für den Vorstand der ZEDACH eG ist der demografische Wandel die große Herausforderung der Bedachungsbranche. „Der ZVDH und die Landesverbände haben glücklicherweise rechtzeitig begonnen, mit vielfältigen Aktivitäten dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Jetzt gilt es, diese Aktivitäten gemeinsam sukzessive auszubauen, weiter mit Leben zu füllen und damit die Zukunft zu gestalten.“ Das Sponsoring der Dachdecker-Nationalmannschaft sieht Pees dabei als wichtigen, aber nicht einzigen Baustein.

Fotos: ZEDACH/Vollmer

ZEDACH-Vorstand Oliver Pees im Austausch mit Bundessieger Kevin Schreijer.

ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx und Oliver Pees unterzeichnen den Sponsoringvertrag.



Allen voran wollen wir einen professionellen Rahmen ermöglichen. **Oliver Pees**



Doch wie sieht die Unterstützung durch die ZEDACH konkret aus? „Wir möchten einen Teil des finanziellen Drucks vom ZVDH nehmen, der allen voran durch die Herausforderungen des Projekts Dachdecker-Nationalmannschaft, etwa im Bereich Reisekosten, entsteht“, berichtet Pees. Dazu muss man wissen, dass die Dachdecker bei den alle zwei Jahre stattfindenden Titelkämpfen – nächstes Mal vom 10. bis 12. November 2027 in Budapest – mit vier Teams à zwei Personen in den Disziplinen Steildach, Flachdach, Metall und Fassade antreten werden, jeweils betreut von einem eigenen Trainer.

Sponsoring ermöglicht einheitliche Bekleidung

Drei weitere Punkte sind Oliver Pees sehr wichtig in Bezug auf die konkrete Unterstützung. „Allen voran wollen wir einen professionellen Rahmen ermöglichen. In einem ersten Step haben wir in enger Abstimmung mit den Verantwortlichen für ein einheitliches Erscheinungsbild in Sachen Bekleidung gesorgt.“ Das war schon beim Training auf dem Stand zu sehen, wo die Teammitglieder und ihre vier Trainer schwarze Hosen, weiße Hemden und eine schwarze Weste mit dem ZEDACH-Logo auf dem Rücken trugen. Dazu gibt es noch eine rote Fleecejacke.



Auf der Rückseite der neuen Westen ist das Sponsorenlogo der ZEDACH zu sehen.

„Hinzu kommt, dass wir unser Ohr nah bei den Trainern und der Mannschaft haben wollen, um situativ entscheiden zu können, wo wir idealerweise noch unterstützen können. Das sind oftmals die kleinen Dinge. Es beginnt mit der Materialbeschaffung für die Trainingswochenenden im Vorfeld der Weltmeisterschaft, geht weiter mit Fachliteratur und kann auch einfach darin bestehen, zuzuhören und gesprächsbereit zu sein.“

Abgerundet wird die Unterstützung im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit. Die ZEDACH-Medien „das dach“ und „DACH\LIVE“ werden regelmäßig über die Dachdecker-Nationalmannschaft berichten und dabei die einzelnen Teammitglieder und Trainer in Portraits vorstellen. In enger Abstimmung mit der Aktion DACH-Nachwuchskampagne „Dachdecker – Dein Beruf“ wird das Thema auch in den sozialen Medien maßgeblich begleitet werden.

Text: Knut Köstergarten

Frühlingswetter, sehr viele Besucher, jede Menge interessante Messestände und eine entspannte, positive Stimmung: Hier gibt es einige Impressionen von der Dach+Holz 2026.

Bilder-Rückblick auf spannende Messetage

»»» Natürlich waren sie am Messesfreitag wieder den ganzen Tag unterwegs von Stand zu Stand: Die diesmal 36 Dachdecker-Mädels, angeführt von Dachdeckermeisterin Stephanie Kühnel. Für einen Imbiss mit Getränk machten sie auch am ZEDACH-Stand halt. In diesem Sommer feiert das selbst organisierte Frauennetzwerk bereits sein zehnjähriges Jubiläum.

Ebenfalls in Halle 6 lockte Bauder mit einem neuen, offenen Standkonzept die Besucher an. Das Familienunternehmen konnte als einer der wenigen großen Player der Branche für 2025 einen leichten Umsatzanstieg vermelden. Ein paar Gänge weiter traf man am Stand von Kingspan eines der bekanntesten Dachdeckergesichter: Sonja Theisen. Die zweifache Mutter führt heute mit ihrem Freund einen Betrieb in Worms. Am Messestand begleitete sie gemeinsam mit Dachdeckermeister Yannik Menkhoff die Challenge zum Aufstocksystem für eine Lichtkuppel mit Preisen für die schnellsten Teilnehmenden.

Nebenan auf dem Außengelände mit den Kranen ging am Stand des Vereins Rooftop, einer bundesweiten Kooperation von sieben Betrieben, richtig die Post ab. Vor allem jüngeres Publikum tauschte sich hier bei harten Beats, Getränken, einer Hängestange, einem Nagelbrett und einem Hau-den-Lukas aus. ZEP-Team Chef Eugen Penner räumte eigenhändig Bierbecher ab. „Unser Stand ist ein Ort der Begegnung geworden. Ich liebe das, mich unter die Leute zu mischen. Bei uns im Betrieb bin ich es, der am Freitag den Grill anschmeißt.“



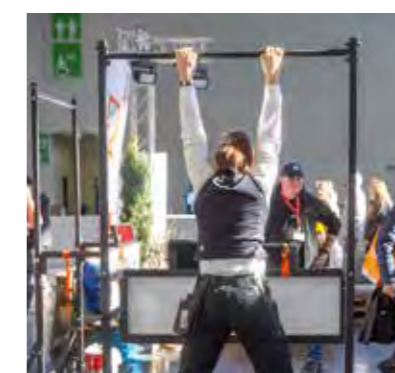
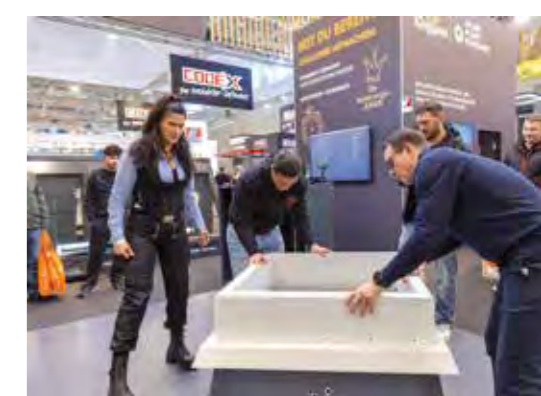
An ihrem Stand vom Verein Rooftop: Florian und Lukas Hemmersbach und Eugen Penner. Auf der rechten Seite haben wir weitere Messeimpressionen zusammengestellt.

Spannende Eindrücke gab es auch in Halle 9, etwa in der Startup Area. Dort traf man mit Dachdeckermeister Udo Heyl einen echten Praktiker mit eigenem Betrieb. Mit seinem Produkt, der Leiterkopfsicherung LeiKoSi, gewann er den dritten Preis beim diesjährigen Startup Award der Dach+Holz. Über 4700 Exemplare hat er mittlerweile verkauft. Auf der Messe präsentierte er eine neue Innovation, eine gummierte Trittsicherung für die Attika.

Am Stand von „Dachdecker – Dein Beruf“ gab es einen Rennsport-Simulator und die Besucher konnten sich softe Tattoos aufbringen lassen. Die Dachdecker-Nationalmannschaft trainierte direkt nebenan und einmal um die Ecke auch das Nachwuchsteam der Zimmerer für ihre WorldSkills vom 22. bis 27. September 2026 in Shanghai. Allesamt tolle Aktionen für die Nachwuchswerbung, die viele Besucher zum Zuschauen und Mitmachen bewegten.

Beim „Heimspiel“ in Köln war auch der Landesverband der Dachdecker Nordrhein mit einem eigenen kleinen Stand vertreten – als Ansprechpartner für die Betriebe. Dort konnten die Besucher testen, wie lange sie sich an eine Stange hängen können. Auch der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) präsentierte sich mit seinen Projekten. Darunter war auch das neu gegründete Institut für Dach- und Fassadentechnik. ZVDH-Geschäftsführer Technik Jan Redecker erläuterte, welchen Beitrag die Forschung zur Weiterentwicklung der Fachregeln leisten kann.

Fotos: ZEDACH/Vollmer



Text: Anne-Katrin Wehrmann

Die Artur Renker Bedachungen GmbH aus Wuppertal hat sich als Spezialist für Industrie- und Flachdächer einen Namen in der Region gemacht. Schon seit vielen Jahrzehnten ist der Familienbetrieb regelmäßig für verschiedene Industrieunternehmen im Einsatz.

»»» Und so war es kein Zufall, dass vor einer Weile ein Großauftrag hereinkam, für den es nicht nur viel Erfahrung brauchte, sondern auch die Offenheit, neue Herausforderungen beherzt anzupacken. Als an einem Morgen vor gut zwei Jahren das Telefon bei Carsten Renker klingelte, konnte er noch nicht ahnen, welche Folgen dieser Anruf für ihn und seinen Betrieb haben würde. Bei einem großen Industrieunternehmen in der Nähe hatten sich plötzlich Risse in den Kunststoffdachbahnen gezeigt. Betroffen von dem großflächigen Shattering: Mehrere Dächer mit einer Gesamtfläche von 28 000 Quadratmetern.

ihm nach dem Abitur allerdings von einer Ausbildung in diesem Beruf ab. So ließ er sich zunächst zum Bankkaufmann ausbilden und hängte anschließend noch ein Studium in Business Administration dran.

Leidenschaft als Antrieb für besondere Leistungen

„Im Laufe der Zeit kristallisierte sich dann heraus, dass ich doch lieber etwas machen möchte, wo ich sehen kann, was ich da erschaffe“, erzählt Carsten Renker. Nachdem

Wo Erfahrung auf Leidenschaft trifft

„In der akuten Notsituation ging es damals zunächst darum, die Risse provisorisch irgendwie abzudichten“, erinnert sich Renker. Zwei Stunden später standen er und seine Leute auf dem Dach – unterstützt von Kollegen befreundeter Betriebe, die in der ersten Eile auch mit Material aushalfen. Seither sind jeden Tag sechs Männer von Renker Bedachungen bei dem Projekt im Einsatz, um die kompletten Dachflächen zu sanieren und mit EPDM-Folien von Carlisle Construction Materials schnellstmöglich abzudichten.

Renker ist ein Familienbetrieb

Carsten Renker führt das Unternehmen in fünfter Generation zusammen mit seinem Vater Axel Renker. Dessen Frau Heike Renker arbeitet ebenso im Büro wie Lisa Renker, die Gattin des Juniorchefs. „Wer bei uns anruft, bekommt immer jemanden ans Telefon, der Renker heißt“, meint der 34-Jährige und lacht. Dass er selbst eines Tages mit einsteigen würde, war anfangs nicht unbedingt abzusehen. Zwar hatte er schon als Jugendlicher in den Ferien regelmäßig mit angepackt und seine Freude am Dachdecken entdeckt. Aufgrund gesundheitlicher Probleme riet man



Führen den Familienbetrieb gemeinsam: Carsten (links) und Axel Renker.

sich seine gesundheitliche Situation stabilisiert hatte, wechselte er 2016 in den elterlichen Betrieb Renker Bedachungen und absolvierte dort eine weitere Ausbildung, diesmal zum Dachdecker. Nur wenig später folgte der Meistertitel und das mit Auszeichnung: Wie schon sein Vater viele Jahre zuvor, schloss er die Prüfungen 2020 als Jahrgangsbester ab – und zwar nicht nur als bester Dachdeckermeister im Bezirk der Handwerkskammer Dortmund, sondern als „bester Bestmeister“ aller 18 geprüften Gewerke.

Darüber reden mag er nicht so gerne, dafür ist er viel zu bescheiden. Und so lautet seine zurückhaltende Antwort auf die Frage, ob er und sein Vater nun besonders talentiert oder besonders motiviert seien: „Ich würde sagen, wir haben beide den Beruf gefunden, der Leidenschaft in uns entfacht. Und wenn man eine Leidenschaft spürt, gibt man sich besonders viel Mühe – und dann kommt eben auch schon mal so etwas dabei heraus.“

Vater und Sohn im konstruktiven Miteinander

Dass Vater und Sohn bei Renker Bedachungen gemeinsam am Ruder sitzen, funktioniert aus Sicht des Juniorchefs hervorragend. Die Zuständigkeiten sind nach Kundengruppen aufgeteilt, gelegentliche Meinungsverschiedenheiten werden konstruktiv gelöst. Das Geheimnis der guten Zusammenarbeit: „Mein Vater ist offen für Neues und ich habe Respekt vor der Erfahrung.“

Aktuell beschäftigt der Betrieb Renker Bedachungen, der Mitglied der DEX eG ist und dort sein Material bezieht, 16 Mitarbeiter. Bis vor ein paar Jahren waren es noch zehn. Dann kam ein größeres Neubauprojekt, gefolgt von dem oben erwähnten langfristigen Auftrag des benachbarten Industrieunternehmens. „Da fehlen mir sechs Mann, die dort jeden Tag im Einsatz sind“, berichtet Carsten Renker. „Deswegen mussten wir quasi notgedrungen wachsen.“

Dozent an der Dachdeckerschule

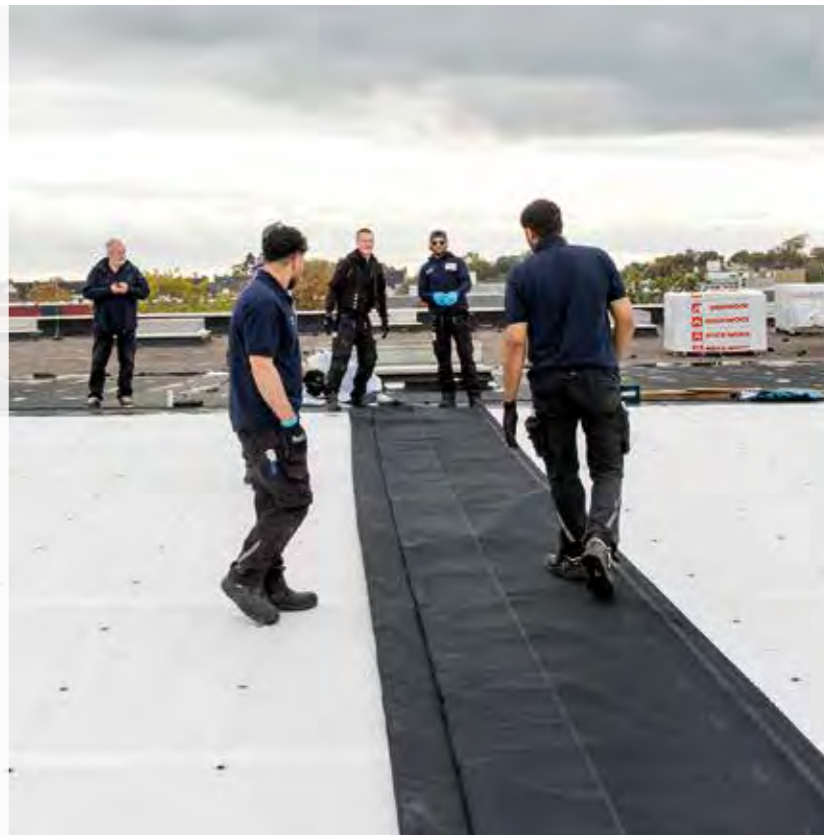
Eine große Herausforderung besteht für Renker Bedachungen darin, geeignetes Personal zu finden, auch wenn das bisher immer gelungen ist – nicht zuletzt dank des guten Betriebsklimas, flacher Hierarchien und Benefits wie einer betrieblichen Krankenversicherung. Neben Carsten Renker und seinem Vater ist sogar ein weiterer Dachdeckermeister im Betrieb beschäftigt: Mit ihm zusammen engagiert sich der 34-Jährige als Dozent an der Meisterschule der Handwerkskammer Dortmund, wo er für einen Teil des kaufmännischen Bereichs zuständig ist. Angesichts seiner Vorbildung freut es ihn, hier tiefer im Thema bleiben zu können. „Und es hält den Kopf frisch, sich immer wieder mit neuen Fragen und neuen Leuten zu beschäftigen.“

Für Carsten Renker war es nach eigener Aussage ein Glücksfall, am Ende doch noch in seinen Traumberuf wechseln zu können. „Mit den Kunden zusammen Lösungen zu erarbeiten und hinterher ein sichtbares Ergebnis zu haben, das sich greifen lässt – das macht einfach unheimlich viel Spaß.“ Darüber hinaus empfinde er es als sinnstiftend, dass Dachdecker letztlich Klimahandwerker seien und eine bedeutende Rolle für den Umweltschutz spielten.

Freude am Lernen

Zum Schluss noch einmal zurück zu dem Großprojekt vom Anfang. Die besondere Herausforderung habe hier in den schieren Dimensionen gelegen, erläutert Renker – das gelte sowohl für die Preiskalkulation als auch für die Materialbeschaffung. „Genau das macht den Auftrag aber auch total interessant“, betont er. „Da läuft alles in einer anderen Größenordnung als sonst üblich, dabei lernt man dann auch ganz viel.“ Und damit schließt sich auch der Kreis zum Thema Leidenschaft: „Wenn man da so eine Leidenschaft hat und wissbegierig ist und sich freut, noch einmal etwas Neues lernen zu können – dann ist das einfach ein schönes Projekt, mit dem man sich gerne beschäftigt.“

28 000 Quadratmeter Flachdach gilt es bei dem großen Industriekunden abzudichten.



Fotos: Renker Bedachungen, Carlisle

Dächer vom Kupferturm bis zum Campus

Text: Kai Uwe Bohn

Die 8000-Seelen-Stadt Moringen in Südniedersachsen wirkt auf den ersten Blick eher ruhig. Doch die Welt ist nah: Nur knapp sechs Minuten von der Autobahn A7 entfernt, schlägt hier seit 75 Jahren das Herz eines der beständigsten und dynamischsten Dachdeckerbetriebe der Region, der Henkel und Söhne Bedachungs GmbH.

Energetische Dachsanierungen sind ein wichtiges Standbein des Betriebs.



»»» Das Familienunternehmen in vierter Generation, Mitglied der DEX eG, hat sich über die Jahrzehnte zu einem leistungsfähigen mittelständischen Betrieb mit rund 40 Mitarbeitenden entwickelt. Das Team um Geschäftsführer Timm Henkel arbeitet schon lange nicht mehr nur in Moringen und Umgebung. Das Einzugsgebiet reicht von Göttingen über Northeim, Einbeck und Kassel bis nach Hildesheim und Hannover; auch Projekte Richtung Harz sind Alltag.

Henkel und Söhne trifft man auf Baustellen aller Dimensionen – vom Carport eines Privatkunden bis hin zu großen Flachdächern für internationale Konzerne. Dabei eint alle Projekte dieselbe Philosophie: sauber arbeiten, verlässlich bleiben und Lösungen finden, auch wenn der Plan mal nicht zum Gebäude passt.



Die Familie hinter dem Betrieb: Timm, Dieter, Barbara und Jan-Henrik Henkel.

Fotos: Henkel und Söhne Bedachungs GmbH

Breit aufgestellt: Dächer und Fassaden

Henkel und Söhne deckt das komplette Spektrum des Gewerks in den Bereichen Neubau und energetische Sanierungen ab: Steildächer mit Tonziegeln, Betonsteinen, Schiefer oder Metall, Flachdächer mit Kunststoff- oder Bitumenabdichtung, Fassadenbekleidungen, Dämmungen in ökologischer und konventioneller Ausführung, Dachbegrünungen, Spenglerarbeiten und Sonderlösungen für komplexe Gebäudeteile.

Hinzu kommen Reparaturen, Notdienstesätze nach Unwettern und Wartungsverträge für gewerbliche Kunden – etwa nach einem großen Sturm, wenn bis zu 15 Kolonnen gleichzeitig unterwegs sind. „Dann ist Leben in der Bude. Wir müssen ja raus – Verlässlichkeit ist in solchen Momenten das Wichtigste“, sagt Timm Henkel. Das Unternehmen hat die Strukturen geschaffen, damit genau das möglich bleibt.

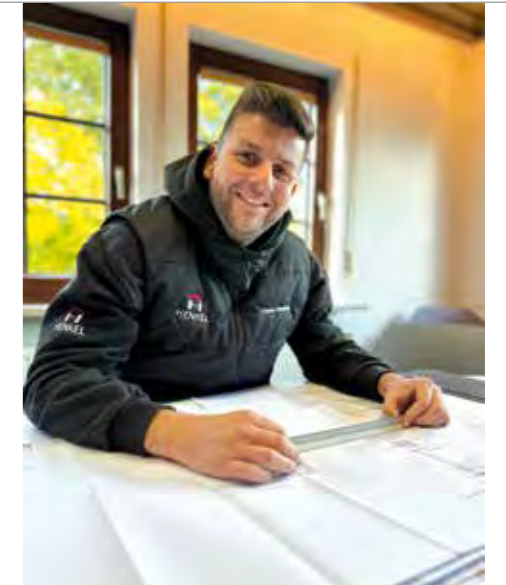
Wie zwei Brüder den Betrieb weiterführen

Seit vier Jahren trägt der heute 33-jährige Timm Henkel als Geschäftsführer die Verantwortung. Er ist der Organisator, Kalkulator und Stratege – und jemand, der früh wusste, dass er nicht nur auf dem Dach, sondern auch im Büro kompetent sein muss. Seine Ausbildung absolvierte er in Nordrhein-Westfalen als Lehrgangsbester, den Meister machte er später am Bundesbildungszentrum in Mayen. Danach folgte noch der Betriebswirt des Handwerks.



Bruder Jan-Henrik arbeitet aktuell als Prokurist bei Henkel und Söhne.

Geschäftsführer Timm Henkel bietet den Kunden ein breites Spektrum in den Bereichen Dach und Fassade.



2029, so der Plan, wird Bruder Jan-Henrik, Prokurist von Henkel und Söhne, in die Geschäftsführung einsteigen. Er ist der Praktiker, der große Baustellen führt, Probleme löst, Materialdispositionen plant und täglich nah am Team arbeitet. Jan-Henrik Henkel begann als Dachdeckergehilfe, sammelte umfangreiche Bau erfahrung und schloss 2024 den Meister ab. Gemeinsam decken die beiden alle Bereiche ab, die man in einem modernen Handwerksbetrieb braucht: organisatorische Stärke und handwerkliche Exzellenz.

Vater, Mutter und langjährige Mitarbeitende

Die Geschichte des Unternehmens ist ohne die Eltern und das Stammpersonal nicht denkbar. Vater Dieter Henkel führte die Firma mehr als vier Jahrzehnte – eine Zeit, in der der Betrieb stark wuchs und sich in der Region etablierte. Nie drängte er seine Söhne zu diesem Beruf, brachte ihnen aber schon früh das Handwerk nahe, lange bevor sie selbst Werkzeuge halten konnten.

Mutter Barbara Henkel ist bis heute die zentrale Stütze im Büro. Auch im Team wird Beständigkeit großgeschrieben: Manche Mitarbeitende sind über 30 Jahre dabei. Dachdecker Dirk Balz etwa seit 34 Jahren, Dietmar Grimm seit 36. Der Spenglermeister Olaf Fröchtenicht ist mit seinem Vater, seinem Bruder und seinem Neffen fast zu einer zweiten Familie innerhalb der Betriebsfamilie geworden. Kontinuität prägt die Belegschaft genauso wie die Kundenbeziehungen – viele halten dem Betrieb seit Generationen die Treue.





Wohnheim „Kolosseum“ in Göttingen, ein energetisches Großprojekt mit 1400 Quadratmetern Fläche.

Komplexe Projekte, die man nicht alle Tage sieht

Ein Meilenstein in der Firmengeschichte ist die langjährige Zusammenarbeit mit dem Göttinger MDax-Konzern Sartorius, einem Pharma-Unternehmen. Auf dem „Sartorius-Campus“, einem Areal mit Produktionshallen, Laborgebäuden und Verwaltungsbauten, übernimmt Henkel und Söhne seit vielen Jahren immer wieder anspruchsvolle Arbeiten. Eines der spektakulärsten Beispiele ist die Sanierung eines markanten Kupferturms im „Sartorius-Quartier“, dessen Falze jetzt vom Dach über die Kante direkt in die Fassade übergehen. „Das war technisch fordernd und handwerklich spannend – solche Projekte bleiben hängen“, erinnert sich Timm Henkel.

1400 Quadratmeter Dachfläche ohne rechten Winkel

Aktuell arbeitet Henkel und Söhne unter anderem am Forschungsbau Opticum der Leibniz-Universität Hannover, einem architektonisch und technisch hochmodernen Neubau im Norden der Stadt. In Göttingen wiederum tragen viele Gebäude des Studierendenwerks die Handschrift des Moringener Unternehmens. Ein Beispiel ist das Wohnheim „Kolosseum“ am Kreuzberggring: Ein energetisches Großprojekt mit rund 1400 Quadratmetern Dachfläche – „ohne einen einzigen rechten Winkel“, flachst Timm Henkel. Es wurde mit ökologischer Dämmung versehen und mit hochwertiger Kunststoffabdichtung ausgeführt. „Verlässliche Unterstützung erhalten wir bei solchen Sachen durch die Niederlassung Göttingen-Rosdorf unseres Bedachungsfachhändlers DEX eG.



Der dortige Leiter Steven Blume tut wirklich alles, damit wir auf den Baustellen stets ‚right in time‘ das haben, was wir brauchen.“

Moderner Arbeitgeber – weil gutes Handwerk gute Leute braucht

Henkel und Söhne sucht immer Fachkräfte: aktuell gerade mehrere Dachdeckermeister, Gesellen und Auszubildende. Fünf junge Menschen lernen derzeit im Betrieb, weitere Stellen wären sofort zu besetzen. Um attraktiv zu bleiben, geht das Unternehmen neue Wege. Es gibt Lohnmodelle mit Entwicklungsperspektiven, Zuschüsse zu Smartphones und Führerscheinen, E-Bike-Leasing und – ungewöhnlich für das Handwerk – einen Personal Trainer, der zweimal wöchentlich die Mitarbeitenden von Büro und Baustelle in Sachen Bewegung und Gesundheit unterstützt. Zum Thema Gesundheit passt auch das besondere Faible der Henkel-Familie für Kräne, von denen es ein gutes Dutzend gibt. Sie sollen die Mitarbeitenden entlasten. „Tragen und Schleppen war gestern“, lacht Jan-Henrik Henkel.

Verankert in der Kleinstadt Moringen

Henkel und Söhne ist auch tief verankert in der kleinen Stadt, in der Sportvereine mit Trikotsätzen unterstützt und der Moringener Adventszauber der ortsansässigen Unternehmen auf dem Henkel-Betriebshof gefeiert wird. Neben diesem

Sponsoring gibt es auch ein zeitgemäßes Marketing mit gelungenen Auftritten im Web, bei Facebook und Instagram, das von Kim Henneking verantwortet wird. Sie wurde extra für diesen Job eingestellt und verhilft Henkel gekonnt zu mehr Aufmerksamkeit und Sichtbarkeit.

Von 1950 bis heute – Qualität und Verlässlichkeit

Angefangen hat alles 1950. Dachdeckermeister Wilhelm Ahlborn gründete damals einen kleinen Betrieb, der über die Jahre zu Henkel und Söhne wurde. Die 1980er- und 90er-Jahre brachten unter der Leitung von Dieter Henkel Wachstum, neue Maschinen, mehr Personal und umfangreichere Projekte. Heute führen Timm Henkel und bald auch sein Bruder Jan-Henrik einen Betrieb, der größer, moderner und technisch vielfältiger ist, als es sich der Urgroßvater je hätte vorstellen können. Und doch gilt im Kern bis heute: Qualität, Verlässlichkeit und die Bereitschaft, jedes Dach so zu bauen, als käme es aufs eigene Haus.

Ein starkes Team mit Tradition und Expertise

Henkel und Söhne ist mit Moringen verbunden und gleichzeitig weit über die Stadtgrenzen präsent. Die Kombination aus Tradition, Expertise, breitem Leistungsspektrum und einem starken Team macht den Betrieb zu einem wichtigen Anker im Bau- und Sanierungssektor Südniedersachsens. Von der kleinen Reparatur bis zum mehrere Millionen Euro schweren Großprojekt – es gibt viele Dächer in der Region, deren Geschichte auch eine Henkel-Geschichte ist.



Das Betriebsgelände mit dem Kran im Vordergrund.

COMBI Xi



FÜR METALL AUF HOLZ UND HOLZ AUF HOLZ. BEFESTIGUNGEN

Jetzt clever sparen :
COMBI Xi ab 513,50€*

Nutze alle Sparvorteile !!



Hier kaufen

*1320 € (Aktionspaket)
- 309,60 € (2 Packs gratis inklusive)
- 300 € (BG Bau Förderung)
- 196,90 € (1 Pack gratis bei FOS-Registrierung)

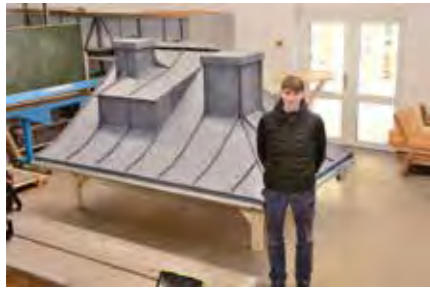


www.spitpaslode.de

Meisterstücke spiegeln persönliche Handschrift

Text: Knut Köstergarten

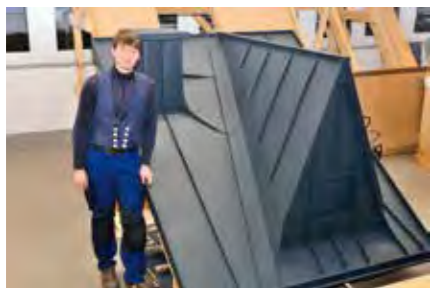
Nach über 15 Jahren ist es endlich wieder so weit: Thüringen hat seinen Klempnermeisterkurs zurück. Die Dachdeckerfachschule Lehesten setzt ein starkes Zeichen für die Branche und bietet seit August 2025 erstmalig die Möglichkeit, den Klempnermeister zu erwerben.



Albert Polusik.



Alexander Schmitt.



Konstatin Mieth.

»»» Mit großem Erfolg wurde nun der erste Vorbereitungslehrgang inklusive Prüfung abgeschlossen – ein wichtiger Schritt für die Fachkräfte von morgen und ein Meilenstein für die Weiterbildung in der Region. Zehn Teilnehmende zeigten handwerkliche Präzision und technische Kompetenz. Der nächste Kurs könnte schon im August 2026 starten. „Wir hatten Dachdeckermeister, Klempnergesellen, Zimmerermeister und -gesellen unter den TeilnehmerInnen“, erklärt Amadeus Höhn, Bildungsstättenleiter in Lehesten.

Innovationskraft und Engagement

Die Dachdeckerfachschule Lehesten blickt auf eine über 115-jährige Geschichte zurück und hat sich seit ihrer Gründung als zentrale Institution für Aus- und Weiterbildung in Thüringen etabliert. „Die kontinuierliche Erweiterung des Lehrgangsangebots – darunter die Einführung der Teile III und IV der Ausbildung zum Dachdeckermeister seit 2022 sowie der Zimmerermeisterkurs im Jahr 2017 – unterstreicht die Innovationskraft und das Engagement der Schule“, so Höhn.

Den neuen Klempnermeisterkurs hat Höhn gemeinsam mit seinem Team bereits Ende 2024 konzipiert und nun erfolgreich umgesetzt. „Hiermit besteht jetzt wieder die Möglichkeit, den Klempnermeistertitel bei uns in Thüringen zu erreichen“, berichtet Höhn. Mit dem jetzt beendeten ersten Kurs ist er sehr zufrieden. „Wir hatten zehn motivierte Teilnehmende, acht Männer und zwei Frauen aus drei Bundesländern.“

Rund 790 Unterrichtseinheiten

Die rund 790 Unterrichtseinheiten teilen sich auf Praxis und Theorie auf. Während es in der Praxis um Inhalte wie Dachdeckungen, Dachentwässerung, Fassadenbekleidung und kreative Gestaltung geht, wurde in der Theorie Wissen in Werkstoffkunde, Bauphysik, Fachrechnen und Fachzeichnen, CAD, Dach- und Fassadensysteme, Bauvertragsrecht, Vor- und Nachkalkulation, Auftragsbeschaffung und -abwicklung sowie Arbeitssicherheit



Ron Tesche.



Sidney Müller.



Die Prüfungskommission bei der Arbeit.



Noah Jakubowski.



Philip Nils Grahl.

vermittelt. Amadeus Höhn: „Dabei steht und fällt die Qualität mit unseren Dozenten und Ausbildern, darunter Klempner-, Dachdecker- und Zimmerermeister sowie Gebäudeenergieberater (HWK) und Betriebswirte (HWO), bei denen ich mich herzlich bedanken möchte.“

Bereits im Dezember 2025 fand die Prüfungseinweisung statt, die sich auf die vorzubereitende Entwurfsvorlage des Meisterprüfungsprojektes bezog. Nach den letzten Unterrichtstagen im neuen Jahr wurden die angehenden Meister in

drei Handlungsfeldern theoretisch geprüft: Fertigungs-, Montage- und Instandhaltungstechnik, Auftragsabwicklung sowie Betriebsführung und Betriebsorganisation. Anschließend setzten sich die Prüflinge intensiv mit der Umsetzung ihres Meisterprüfungsprojektes auseinander – einschließlich der erforderlichen technischen Dokumentation. Im Rahmen der Aufgabe fertigten die Teilnehmenden individuelle Dachkonstruktionen mit Dachgauben und Schornsteinköpfen an, versehen mit einer Doppelstehfalzdeckung.

Kreative Freiheit bei Prüfungsaufgabe

Die Ausbilder gaben den MeisterSchülerInnen dabei die Möglichkeit, gestalterische Elemente in ihr Werkstück einzubringen. Diese kreative Freiheit nutzten mehrere Prüflinge auf individuelle Weise. So integrierte etwa Stine Klosa aus Saalfeld einen gefalzten Schwanenhals mit einer zusätzlichen Rosenranke an der Dachentwässerung ihres Meisterstücks. Und Noah Jakubowski setzte mit seinen selbst gekanteten, mayagoldfarbenen Schindeln einen besonderen optischen Akzent. „So spiegelten die Meisterstücke nicht nur handwerkliche Präzision und technische Kompetenz wider, sondern auch die persönliche Handschrift und gestalterische Vielfalt der Prüflinge“, erläutert Höhn. In



Stine Klosa.



Ein gefalzter Schwanenhals mit zusätzlicher Rosenranke.

der letzten Woche der Prüfung fanden die Fachgespräche und die Situationsaufgabe statt.

In letzterer mussten die Teilnehmenden einen Fassadenausschnitt einer Steckfalzpaneele nebst Fenstereinfassung in acht Stunden herstellen. „Wir sind stolz auf unsere angehenden KlempnermeisterInnen und bedanken uns herzlich für das gemeinsame Halbjahr. Das gesamte Team der Dachdeckerschule Lehesten wünscht allen MeisterschülerInnen alles Gute und viel Erfolg auf ihrem weiteren beruflichen Weg“, sagt Höhn. „Ein besonderer Dank gilt zudem den Mitgliedern des neu gegründeten Prüfungsausschusses. Ohne ihr Engagement und ihre zuverlässige Arbeit wäre all dies nicht möglich gewesen.“

Infotag zu Meisterkursen

Interessierte an den Meisterkursen lädt die Dachdeckerfachschule am 5. Juni um 10 Uhr zum Infotag auf dem Gelände in Lehesten ein. Genauere Informationen sind auf der Webseite verfügbar. Über eine rege Teilnahme mit vorheriger telefonischer Anmeldung würde sich das Team freuen. Amadeus Höhn: „Die aktuellen Anmeldezahlen garantieren auch in diesem Jahr wieder einen Vorbereitungslehrgang zum Meister in den Gewerken Zimmerer und Dachdecker. Eine frühzeitige Anmeldung lohnt sich!“ **Kontakt für die Anmeldung: Telefon 036653/22308**

Fotos: Dachdeckerfachschule Lehesten

HANTER Diamantwerkzeuge überzeugt auf der Dach+Holz

WERBUNG Die HANTER Diamantwerkzeuge GmbH blickt auf einen äußerst erfolgreichen Messeauftritt zurück. Durchgängig hohe Besucherzahlen und großes Interesse prägten die gesamte Woche. Im Fokus standen praxisnahe Problemlöser für den Dachbereich.

Highlight DSX Dämmstoffscheibe

Ein besonderes Highlight war die DSX Dämmstoffscheibe. Sie eignet sich für harte und weiche Dämmstoffe gleichermaßen und ist mit nahezu allen Handkreissägen kompatibel. Anwender profitieren von sauberen Schnitten, hoher Effizienz und universellem Einsatz auf der Baustelle.

HANTER Saugheber nachgefragt

Ebenso stark nachgefragt waren die HANTER Saugheber – speziell geeignet für das sichere Heben und Transportieren von PV- und Solarelementen sowie für verschiedene Blechvarianten. Ergänzt wurde das Portfolio durch den Dach Check PRO Flachdachöffner und die Hartmetall Kreissägeblätter HM-MC, die präzise durch HPL-Platten gleiten.



Fotos: Hanter

Das Besondere: Die Besucher konnten alle Produkte direkt testen. Ganz nach dem Motto: Wir reden nicht nur – wir zeigen Leistung. So konnten wir viele neue Kunden gewinnen. Die Messe war ein voller Erfolg und die Planungen für die Dach+Holz International 2028 in Stuttgart laufen bereits – HANTER ist wieder dabei!

Roto Außenrollladen: effizienter Hitze- und Sonnenschutz einfach montiert



Fotos: Roto

Premiumlösung mit drei Varianten zur Auswahl

Der Außenrollladen kann entweder am Dachfenster vormontiert oder separat bestellt und nachgerüstet werden. Für den Einbau bedarf es nur weniger Handgriffe, die Profis einfach von innen und ohne zu bohren erledigen können. Anschließend lässt sich die Premiumlösung je nach gewählter Variante – Elektro, Elektro Funk oder Solar Funk – mit kabelgebundenem Taster mittels Fernbedienung, eingelerntem Wandsender oder nach Smarthome-Integration per mobilem Endgerät bedienen. Das Dachfenster kann dabei jederzeit ohne Einschränkungen geöffnet und geschlossen werden.

Lichtsensor optional verfügbar

Der neue, optional verfügbare Lichtsensor macht die Verschattung sogar noch einfacher: Er reagiert selbstständig auf starken Lichteinfall und schließt die Außenausstattung automatisiert. Ein weiteres Plus: Ebenso wie der Außenrollladen kann auch die Nachrüstung des Lichtsensors als energetische Maßnahme steuerlich gefördert werden.

WERBUNG Räume unter dem Dach sind solaren Einwirkungen besonders intensiv ausgesetzt. Profis finden mit dem Roto Außenrollladen eine montagefreundliche, langlebige Hitzeschutzlösung für ihre Kunden – dank Lichtsensor auch automatisiert.



Roto Außenrollladen

Effektiver Schutz vor Hitze im Sommer und Kälte im Winter in Premiumqualität.

Schnell und einfach in der Montage. Einbau von innen möglich.

Jetzt neu mit Lichtsensor!

Automatischer Hitzeschutz durch Beschattung bei Sonne oder automatischer Sichtschutz bei Dämmerung oder Dunkelheit.

Mehr Informationen:
www.roto-frank.com/de/dst/sonnenschutz-rollladen-aussen/designo-aussenrollladen



SCHLUSS MIT KABELSALAT!



Solar-/Steildach Kabeldurchführung mit zwei EPDM-Einsatzvarianten.

PRODUKT-VORTEILE:

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



www.lemp.de



¹ EPDM-Einsatz Photovoltaik für 10 Kabel (Ø 3 bis 13 mm)

² EPDM-Einsatz Solarthermie für 4 Kabel (2 Kabel Ø 3 bis 9 mm und 2 Kabel Ø 10 bis 45 mm)

Lagerkapazitäten für Holz in Aßlar verdoppelt

Mehr Raum für Holz. Mehr Tempo für die Logistik.

Am Standort Aßlar ist der Neubau für den konstruktiven Holzbau abgeschlossen. Mit der neuen Holzhalle erweitert die DEG ihre Kapazitäten für Lagerung und Logistik deutlich und stärkt gleichzeitig die Versorgung des regionalen Handwerks.

Im vergangenen Jahr wurde die Stahlkonstruktion der Halle errichtet, Dach und Fassade montiert, die Lichtbänder eingesetzt und der Regalbau abgeschlossen. Die Halle ist heute fester Bestandteil der Standortlogistik und wird aktiv genutzt.

„Mit rund 2.200 Quadratmetern Lagerfläche und einer etwa 800 Quadratmeter großen überdachten Ladezone verfügt



MAI 25



OKTOBER 25

der Standort Aßlar jetzt über eine leistungsfähige Infrastruktur für unser Holzsortiment. Gleichzeitig sind neue Arbeitsbereiche für Disposition und logistische Steuerung entstanden.“

Zu den neuen Räumlichkeiten zählen unter anderem Büros für Disposition und Lagersteuerung sowie Arbeitsplätze für Lagerleitung und Wareneingang. Bereits während der Ausbauphase wurden erste Materialien eingelagert, heute laufen die Prozesse im neuen Hallenbereich im regulären Betrieb.

Der Neubau ist Teil der langfristigen Weiterentwicklung des Standorts Aßlar. Ziel ist es, das Holzsortiment in der Region Mittelhessen noch leistungsfähiger bereitzustellen und Abläufe in Lagerung und Logistik weiter zu optimieren. Die moderne Infrastruktur sorgt dafür, dass Materialien schneller verfügbar sind und Projekte des Handwerks zuverlässig unterstützt werden können.

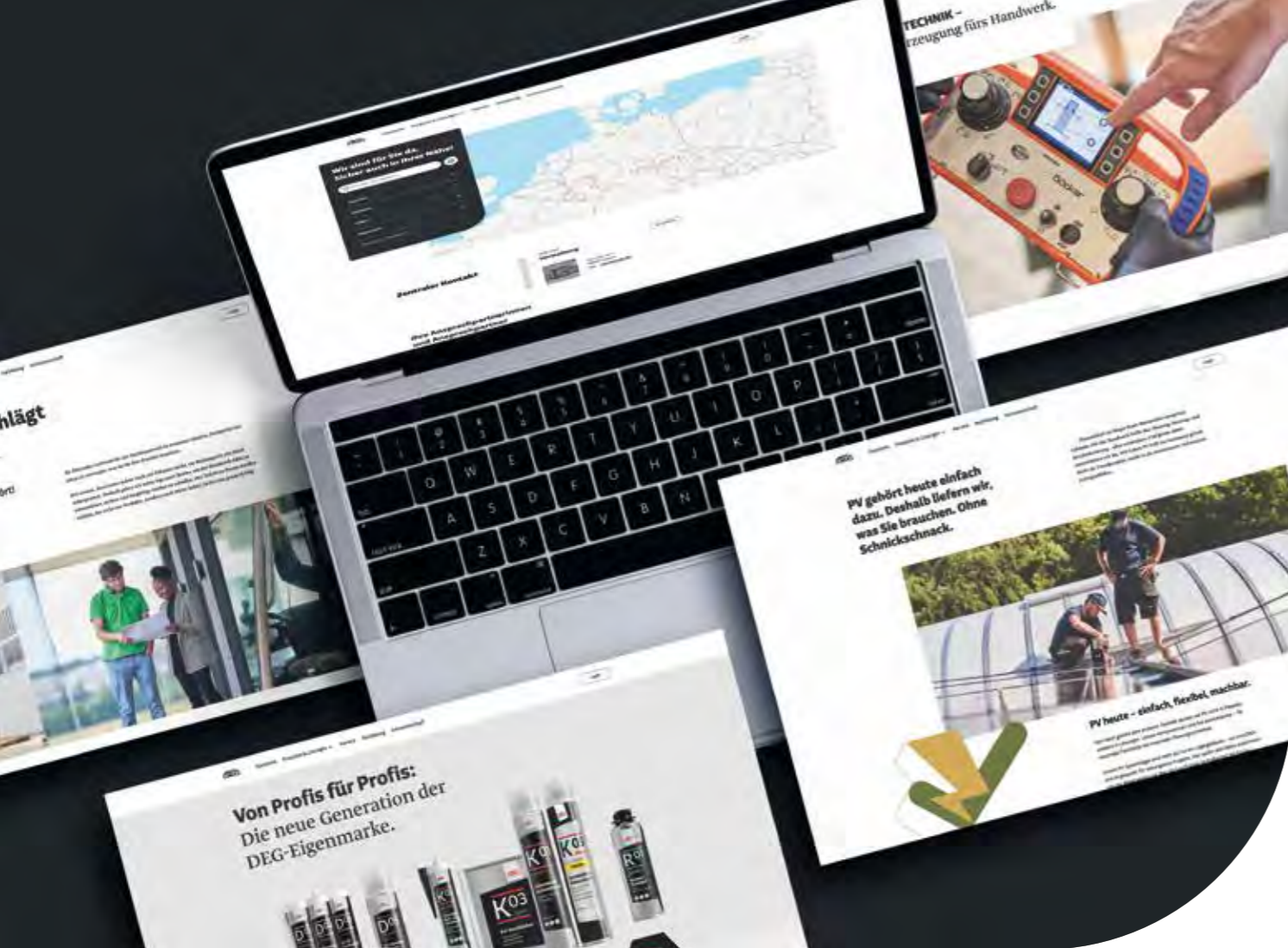
Mit der neuen Holzhalle stärkt die DEG Alles für das Dach eG nicht nur den Standort Aßlar selbst, sondern schafft einen zentralen Umschlagpunkt für Holzprodukte und konstruktiven Holzbau in der Region Mittelhessen.



NOVEMBER 25



JANUAR 26



Mehr Überblick. Schnellere Wege: die neue **DEG Homepage**

Nachdem das neue DEG-Portal bereits vor einigen Monaten gestartet ist, ist nun auch die neue Website unter deg-dach.de online.

Ziel des Relaunchs war nicht nur ein moderneres Erscheinungsbild, sondern vor allem eine klarere Struktur und eine bessere Auffindbarkeit der Inhalte. Lange, tief verschachtelte Menüs wurden durch übersichtliche, barrierearme und kontrastreiche Elemente ersetzt. Gleichzeitig wurden alle Themenbereiche inhaltlich überarbeitet und erweitert.

Die neue Website zeigt, was die DEG seit Jahren auszeichnet: Effizienz, Nähe, Know-how und Transparenz. Ein modernes Nutzungserlebnis bedeutet dabei nicht nur ein zeitgemäßes Design, sondern auch eine klare Orientierung. Nutzer sollen

schnell zur gesuchten Information gelangen – in vielen Fällen bereits nach wenigen Klicks. Themenbereiche und Serviceangebote sind deshalb direkt mit passenden Anwendungen und Funktionen verknüpft. Auch der Zugang zum DEG-Portal ist jetzt ohne Umwege möglich.

Stockfotos? Nein danke! Die neue Website zeigt echte Mitarbeitende der DEG – denn ein authentischer Einblick in unser Unternehmen war von Anfang an ein zentrales Ziel des neuen Auftritts.

Vorbeischaun lohnt sich!



GUT SORTIERT. JETZT AUCH DIGITAL.

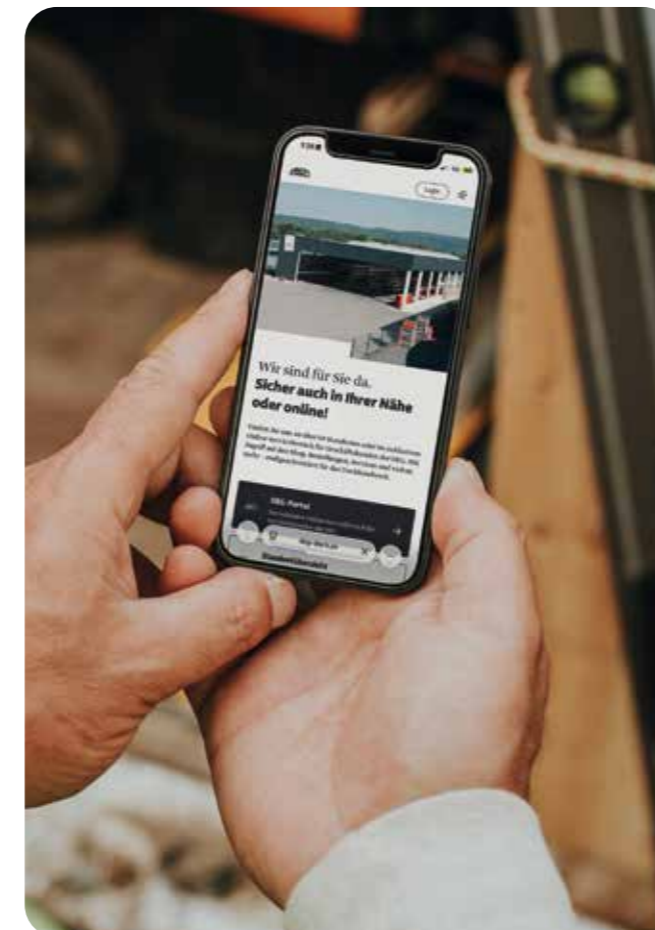
Die neue Website ist konsequent aus den Anforderungen des Handwerks heraus entwickelt worden. Für Betriebe, deren Arbeitsalltag von Zeitdruck, wechselnden Einsatzorten und klaren Abläufen geprägt ist, spielt eine intuitive und jederzeit verfügbare Nutzerführung eine zentrale Rolle.

Ein wesentlicher Bestandteil des Konzepts ist die konsequente Ausrichtung auf die Nutzung über unterschiedliche Endgeräte hinweg. Ob Smartphone auf der Baustelle, Tablet im Fahrzeug oder Laptop im Büro – die Website

passt sich flexibel an die jeweilige Nutzungssituation an, ohne funktionale oder strukturelle Abstriche zu machen. Inhalte bleiben mit wenigen Klicks erreichbar. Gerade in mobilen Nutzungsszenarien zahlt sich diese Reduktion auf das Wesentliche aus.

Auch inhaltlich orientiert sich die Plattform an praxisnahen Anforderungen. Informationen sind kompakt aufbereitet und unterstützen Arbeitsprozesse – wie in vielen anderen Bereichen der DEG auch.

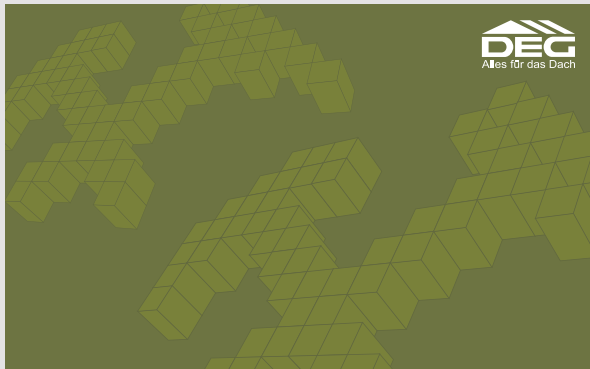
ALLES über deine Niederlassung,
über **ALLE** deine Geräte.



Unsere neuen Mitglieder

Firma	Standort
Bedachungen Klaus Gallo	Wissen
Rudolf Fetz Bedachungen e.K.	Koblenz
FT-Montage GmbH	St. Ingbert
Gebrüder Kesselheim GmbH	Koblenz
Mathias Schmoll	Brüsegwitz
Dachdeckerei und Gerüstbau Klaus Pint	Prüm
Dachdeckerei Bornschein GmbH	Bingen
Weber Dach, Tim Weber	Driedorf
Dach?	Lübeck
Dachdeckermeister Tom Morche	Döbeln
Zimmerei Held GmbH	Koblenz

Firma	Standort
Zimmerei & Holzbau Jan Reinhardt	Trier
Hans-Jürgen Rath Bauunternehmung GmbH	Elmshorn
Zimmerei Bernd Macheleidt	Saalfeld
Frank Koltermann & Guido Schalt GbR	Brüsegwitz
Sachverständigenbüro Henzler GmbH	Koblenz
Dachdeckerei Bornschein GmbH	Bingen
Christopher Benedix Bedachungen	Döbeln
Zimmerei Robin Richter	Ehrenfriedersdorf
Holzbau Zimmerei Fuchs Peter	Prüm
Fritz Schellhorn GmbH, Jan Schellhorn	Hamburg-Ost



SAVE THE DATE

GENERAL- VERSAMMLUNG 2026

12. JUNI 2026 | SAYNER HÜTTE | BENDORF

**Nicht nur ein
NEUER SHOP
Ein neues
Powertool.**

DEG
Alles für das Dach

**POR
TAL**

**EINFACH ALLES FÜR
DAS DACH - ONLINE**

<https://portal.deg-dach.de>

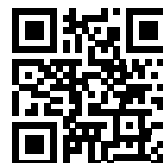


Update Neubau Bürogebäude D1K Berlin-Biesdorf

Das neue Bürogebäude für den Standort Berlin-Biesdorf zeigt einen schnellen Fortschritt. Schon jetzt ist die Fertigstellung in Sicht. Nachhaltige Bauweise prägt den Neubau, der Ende Mai zum Einzug bereit sein soll.



Hier zeigen wir, wie Zukunft bei uns entsteht – Baufortschritt von Anfang bis Ende.
>> Bautagebuch



D1K Holzbau Von Profi zu Profi

Sie sind Profi in Sachen Holz? Wir sind es auch! Unsere Entwicklung der letzten Jahre beweist das.

Als zuverlässiger Partner im Holzbau bieten wir ein breit aufgestelltes Sortiment, kombiniert mit fundierter Beratung, Planungskompetenz und passgenauen Sonderlösungen. Wir begleiten Ihr Projekt – von standardisierten Lagerartikeln bis zur individuellen Konstruktion.

Materialien für jedes Projekt

Unser Holzsortiment deckt alle gängigen Einsatzbereiche ab – von Hobel- und Plattenware über Konstruktionsholz bis hin zu Brettsperholz für Terrassen, Fassaden oder Dachstühle. Auch Holzrahmen, serielle Vorfertigung und Befestigungslösungen gehören zu unserem Angebot.

Zudem bieten wir noch umfangreiche Service-Angebote wie:

• Regionale Kompetenzcenter

Zur Unterstützung Ihrer Abbundplanungen via 3D-Software

• Ausgefeilte Logistik

An spezialisierten Holzstandorten stehen Ihnen D1K-eigene Sattelzüge mit Kran oder Mitnahmestapler zur sachgerechten Auslieferung und Entladung von wertigem Konstruktions- und Brettschichtholz bis 14,5 Metern Länge zur Verfügung.

An unseren großen Holzstandorten verfügbare Hochkran-Lkw ermöglichen die Bestückung Ihrer Baustellen nicht nur ebenerdig, sondern auch als Richthilfe bei Dachstühlen.

• Holzbau Schulungen

Umfangreiches Schulungs- und Weiterbildungsangebot im Holzbau

Hier geht es zur Anmeldung:



Bitte vormerken!

Holzbau Schulung

April 2026

Unsere nächste Schulung unserer Schulungsreihe Holzbau ist das Modul 3 im April an verschiedenen D1K Standorten mit den Themen

Luftdicht bauen /// 3D Aufmaß /// Terrasse



Photovoltaik – Mit uns gibt es was aufs Dach

Die Erwartungen für 2026 sind ungebrochen gut und die Solargesetzgebungen in Berlin und Niedersachsen lassen hoffen. Trotz oder gerade wegen neuer Konflikte in Nahost ist zu vermuten, dass die Energiepreise steigen und damit wie vor vier Jahren eine deutlich höhere Nachfrage nach PV entsteht.

»»» Marktlage

Spätestens nachdem die Photovoltaik im auslaufenden Jahr 2025 vom Wissenschaftsmagazin „Science“ mit dem Titel „Breakthrough of the year“ gekürt wurde, ist klar: PV geht nicht mehr weg. 2025 hat die Menschheit mehr Energie aus Wind, Wasser und Sonne gewonnen als aus fossilen Brennstoffen. Ein echter Meilenstein.

Schulungen

Traditionell bieten wir Ihnen auch in 2026 viel technisches Wissen und praktische Verarbeitungshilfen in unserem Schulungszentrum in Wesendorf. Die ersten Veranstaltungen sind schon gelaufen, darunter auch die neue Tagesveranstaltung zur „Elektrotechnisch unterwiesenen Person“. Hier sind weitere Termine in Planung.

Einspeisevergütungen und Förderungen

Die Einspeisevergütung ist in intensiver politischer Diskussion. Getrieben von den Klimaschutzziele, behindert von den Netzkapazitäten und das Korrelativ der Praxis macht das Thema sehr ambivalent. Langfristigkeit findet man aktuell nur darin, dass die permanent sinkende Einspeisevergütung derzeit noch für 20 Jahre festgeschrieben wird. Zu den Fakten gehört aber auch, dass PV-Anlagen für eine Rentabilität eigentlich auch keine Einspeisevergütung mehr benötigen.

Neben regionalen Fördermaßnahmen ist deutschlandweit aktuell nur das Förderprogramm 270 der KfW (Zinsgünstige Darlehen für erneuerbare Energien) relevant. Parallel dazu wird es weiterhin die Sondermehrwertsteuer für PV in Höhe von 0 Prozent geben, die häufig fälschlicherweise als Entfall der Mehrwertsteuer oder als Fördermaßnahme missverstanden wird.

Weitere umfangreiche Informationen und Details finden Sie auf unserer Website.



Neue, interessante Produkte

Auf der diesjährigen Messe Dach+Holz International in Köln machen die klassischen Dachziegelhersteller klar, dass sie Photovoltaik klar fokussieren.

Hierbei ist uns Creaton mit dem neuen ETA-zugelassenen Multi-Solarhalter aufgefallen. Zwischen den Lehmann-Ersatzpfannen und den PV-Systemziegeln positioniert, ist dieser Halter für Modulschienen extrem schnell und sicher einzubauen und bietet darüber hinaus im verlegten Zustand ein optisch äußerst minimalistisches Erscheinungsbild.

Nelskamp ergänzt seine umfangreichen Möglichkeiten für die dachintegrierten PV-Module um ein weiteres Modell für den Massenmarkt. Auch in der Andeckung an die Finkenberger Pfanne gibt es die schon von anderen Modellen bekannte Moduleinheit in der Deckbreite von circa sechs bis sieben Ziegeln.

Aktion

Für den Start in Ihre PV-Saison geben wir zu jeder 10-Kilowatt-Anlage, bestehend aus Modulen, Unterkonstruktion und Wechselrichter, einen interessanten Zubehörartikel kostenlos dazu. Das Messgerät, der Werkzeugkoffer für sichere Kabelverbindungen oder der Hunter Saugheber Mini sind ideale Ergänzungen und machen Sie zum PV-Profi. Details finden Sie auf unserem Aktionsflyer (Versand Ende März), der im gesamten 2. Quartal gültig ist.



Die Terrassen-Saison beginnt – sind Sie startklar?

Dachterrassen und Balkone mit Problem- löser-System.

»»» Gerade bei Dachterrassen mit Gefälledämmung gelten besondere Regelungen, die bereits bei der Planung einer solchen Terrasse berücksichtigt werden müssen. Ob schwere Pflanzkübel, ein Jacuzzi oder andere Anforderungen, die zum Schutz der Gefälledämmung bei der Punkt- bzw. Flächenbelastung mitgedacht sein sollten.

Zudem müssen auch die Richtlinien zur Entwässerung von Fenster- und Türanschlüssen befolgt werden. Außerdem häufig unterschätzt ist das Thema Windlast auf Dachterrassen, das je nach Gebäudehöhe, Region und Deckbelag Folgen für die Planung der Unterkonstruktion haben kann.

Über unsere Standorte haben wir ein umfangreiches Sortiment an verschiedenen Deckbelägen: Von Terrassenfliesen mit mehr als zehn Dekoren bis zu bekannten Holzbeläge wie Kebony-Holz, und das alles mit passender Unterkonstruktion. Wir können sehr schnell für unterschiedlichste Anforderungen die passenden Lösungen anbieten.

Unser TERRASSEN-PLUS für Sie:

- Ganzheitliche Systemlösungen
- Technische Beratung, Normen- & Regelwerksicherheit
- CAD-gestützte Projektentwürfe
- Individuelle Materialabstimmung für Ihr Bauvorhaben
- Planungssicherheit & belastbare Kalkulationen
- Hohe Verfügbarkeit durch regionale Lagerstandorte

Sprechen Sie uns an! Unsere Terrassenspezialisten stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Region Berlin / Brandenburg

Jan Wikarski
Tel. 030 770005-21
j.wikarski@dlk.de

Region Sachsen / Sachsen-Anhalt

Marko Bolze
Tel. 03531 7969-14
m.bolze@dlk.de

Region Niedersachsen

Vincent Ott
Tel. 0511 27989-25
v.ott@dlk.de

Schließung Standort Zorbau

»»»» Nach intensiver wirtschaftlicher Prüfung haben wir entschieden, unsere Niederlassung Zorbau zum 31. März 2026 zu schließen.

Diese Entscheidung ist uns nicht leichtgefallen. Ausschlaggebend sind wirtschaftliche Gründe sowie die Einschätzung, dass sich die Situation der Niederlassung auch mittelfristig nicht nachhaltig verbessern lässt.

Wichtig für unsere Mitglieder und Kunden in dieser Region:

Die Versorgung, die Betreuung und unsere Leistungsfähigkeit bleiben vollständig erhalten. Alle Leistungen werden vollständig durch unsere Niederlassungen in Leipzig und Borna übernommen. Die Logistik ist gesichert, Lieferfähigkeit, Sortiment und Service sowie die bekannten Ansprechpartner im Außendienst stehen weiterhin in gewohntem Umfang zur Verfügung.

Der bislang am Standort Zorbau eingesetzte Lkw wird nicht aufgegeben, sondern künftig dem Standort Leipzig zugeordnet. Damit stehen in der Region insgesamt drei Lkw, ein Hochkran sowie mehrere Sprinter zur Verfügung, die zentral gesteuert und deutlich effizienter eingesetzt werden können.

Auf dieser Basis ist es möglich, die gesamte Vertriebsregion Leipzig künftig zweimal täglich zu beliefern. Für unsere Mitglieder und Kunden bedeutet dies eine spürbare logistische Verbesserung in Zuverlässigkeit, Flexibilität und Lieferfrequenz.

Gleichzeitig verstehen wir diese Entscheidung nicht als Rückzug, sondern als bewusste Stärkung der Region. Wir bündeln unsere Kräfte und konzentrieren uns gezielt auf den Standort Leipzig. Dort planen wir Investitionen unter anderem in: den Ausbau der Logistik, die Weiterentwicklung unseres Sortiments, eine intensivere Zusammenarbeit mit Industriepartnern sowie Spezialisierungen insbesondere in den Bereichen Holz und Photovoltaik.

Mit dieser Fokussierung schaffen wir die Grundlage, um auch künftig ein leistungsfähiger, verlässlicher und moderner Partner zu sein – im Sinne unserer genossenschaftlichen Verantwortung.

Mitarbeiter in der Genossenschaft – wir gratulieren

Wir sind sehr dankbar, dass Sie diesen Weg mit uns gehen. Danke für den täglichen Einsatz, um gemeinsam das Handwerk zu stärken.

10-jähriges Jubiläum	
Elko Leiner, Zentrale	01.01.2016
Mario Bergholz, Zentrale	04.01.2016
Andreas Pieger, Wittichenau/Massen	01.02.2016
15-jährige Betriebszugehörigkeit	
Jeanine Wesche, Zentrale	01.02.2011
Torsten Schlummer, Hannover	01.03.2011
Robert Wendel, Berlin-Spandau	01.03.2011
Dennis Gerloff, Gifhorn	01.03.2011
20-jährige Betriebszugehörigkeit	
Florian Bein, Braunschweig	01.03.2006
Kathrin Harring, Berlin-Lichterfelde	01.03.2006
Sandra Riestock, Gifhorn	01.04.2006
25-jähriges Jubiläum	
Uwe Rohrßen, Lauenau	01.01.2001
35-jährige Betriebszugehörigkeit	
Oliver Twele, Zentrale	01.01.1991

Bitte vormerken!

Geplante Termine

08.–10.05.2026

Landesverbandstag des Dachdeckerhandwerks
Sachsen in Leipzig

04.–05.09.2026

Landesverbandstag des Dachdeckerhandwerks
Niedersachsen-Bremen
in Wolfsburg

Wir begrüßen unsere neuen Mitglieder

Remmert Inh. Benjamin Czop	32584 Löhne
Lücke Dach & Fassade GmbH	37619 Hehlen



Viele nutzten in Weyhe die Veranstaltung für intensive Fachgespräche und den direkten Austausch über neue Lösungen für das Dachhandwerk.

Investitionstag rund ums Handwerk

Technik live erleben – Austausch mit Herstellern, exklusive Angebote und viele Neuheiten

Wenn es um Maschinen, Werkzeuge und innovative Lösungen für das Dachhandwerk geht, ist der Investitionstag der DEX eG längst ein fester Termin im Kalender vieler Mitgliedsbetriebe. Die Niederlassung Weyhe war Gastgeber einer gut besuchten Veranstaltung und präsentierte ein breites Spektrum an Neuheiten und Aktionen. Unter dem Motto „Technik zum Anfassen und Ausprobieren“ nutzten zahlreiche Handwerksbetriebe die Gelegenheit, sich direkt bei den teilnehmenden Herstellern zu informieren und Geräte vor Ort zu testen. Besonders gefragt war die Impulse Service plus Aktion, bei der Paslode Impulsegeräte kostenlos gesichtet und gewartet wurden.

Metallbearbeitung im Fokus

Ein Highlight an diesem Aktionstag war das exklusive Schwerpunktthema Metallbearbeitung.

Vor Ort zeigten unter anderem Schleich, Schechtl und Masc, wie moderne Profil- und Falztechnik in der Praxis funktioniert, von der Schwenkbiegemaschine über die Tafelschere bis hin zu Spezialwerkzeugen für präzises Arbeiten auf der Baustelle.

Auch die SkyVac-Dachrinnenreinigung vom Boden aus zog viele Blicke auf sich: eine effiziente Lösung, um Dachrinnen sicher und ohne Gerüst zu reinigen.

Starke Partner, starke Gemeinschaft

Zahlreiche Industriepartner präsentierten ihre Lösungen rund um Maschinen, Zubehör und Service – darunter Bauder, Beck Fasting, Bruckamp Regaltechnik, DeWalt, Euroline Steigtechnik, FM Leasing, Freund/Perkeo, Grün, Hanter, Hematec, ITW Paslode, iQ Powertools, Jeikner,

Leister, LogicLine, Makita, Masc Dachfreunde, Prefa, Rokamat, Schechtl, Schleich, ServiceSysteme sowie Sprintus. Parallel bot die Firma Böcker eine jährliche Unterweisung nach der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) an.

Für das leibliche Wohl wurde gesorgt und natürlich kam auch der persönliche Austausch zwischen Mitgliedern, Lieferanten und DEX-Mitarbeitenden nicht zu kurz.

Investitionstage an mehreren Standorten

Der Investitionstag ist Teil einer Veranstaltungsreihe, die in mehreren DEX-Niederlassungen stattfindet. Ziel ist es, den direkten Austausch zwischen Handwerk, Industrie und Handel zu fördern und praxisnahe Einblicke in neue Technologien zu geben.

Ein Besuch lohnt sich, für aktuelle Angebote, wertvolle Fachgespräche und echte Einblicke in die Zukunft des Handwerks.



Technik zum Anfassen: Besucher informierten sich direkt bei den Industriepartnern über neue Maschinen, Werkzeuge und Anwendungen.



Die Teilnehmer der diesjährigen Dach-Foren verfolgten die Fachvorträge aufmerksam und nutzten die Veranstaltung für Information und Austausch.



Dach-Foren 2026:

Austausch, Impulse und Perspektiven für das Handwerk

Zu Beginn des Jahres hat die DEX eG erneut zu ihren traditionellen Dach-Foren eingeladen. An mehreren Terminen in unterschiedlichen Regionen des Verkaufsgebiets kamen Mitglieder und Kunden zusammen, um sich über aktuelle Entwicklungen im Handwerk, in der Branche sowie innerhalb der Genossenschaft auszutauschen. Die Veranstaltungen wurden auch in diesem Jahr wieder sehr gut angenommen und bestätigten einmal mehr ihre Bedeutung als Plattform für Information, Dialog und Vernetzung.

In der diesjährigen Veranstaltungsreihe standen erneut zahlreiche interessante Themen auf dem Programm, die den Teilnehmern aktuelle Einblicke, neue Impulse und praxisnahe Perspektiven für das Handwerk vermittelten.

Ein zentraler Programmpunkt war der Blick auf das erste vollständig abgeschlossene Geschäftsjahr der DEX eG nach der Fusion. Vorstand Jörg Lecke führte in diesem Jahr aufgrund des kurzfristigen, krankheitsbedingten Ausfalls seines Vorstandskollegen Stefan Krieger allein durch die Foren und stellte dabei transparent die wirtschaftliche Entwicklung des Jahres 2025 sowie die strategische Ausrichtung der Genossenschaft für 2026 vor. Dabei ging er auf die weiterhin anspruchsvollen Rahmenbedingungen in der Branche ein, geprägt unter anderem durch eine schwache Baukonjunktur, steigende Kosten und den anhaltenden Fachkräftemangel. Gleichzeitig machte er deutlich, dass die Zusammenführung der Genossenschaften eine stabile Grundlage geschaffen hat, um die DEX eG langfristig zukunftsfähig aufzustellen.

Neben den Einblicken in die Entwicklung der Genossenschaft standen fachliche Themen rund um das Dachhandwerk im Mittelpunkt. Die Referenten der Paul Bauder GmbH & Co. KG zeigten in ihrem Vortrag „Nutze dein Dach“, welche Rolle leistungsfähige Dämmstoffe und moderne Dachauf-

bauten für die nachhaltige Nutzung von Dachflächen spielen. Gleichzeitig wurden auch neue Regelwerke und Anforderungen, etwa im Bereich der Arbeitssicherheit auf dem Dach, thematisiert.



Jan Voges, Dachdeckermeister und Vizepräsident des ZVDH, spricht über den Wandel im Handwerk und die Herausforderungen neuer Generationen.

Ein weiterer Akzent kam von Dachdeckermeister, Sachverständigem und Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks Jan Voges. In seinem Vortrag „Der Wandel im Handwerk hat begonnen“ beleuchtete er die Veränderungen in Arbeitswelt und Unternehmenskultur. Unterschiedliche Generationen, veränderte Erwartungen an Führung sowie neue Kommunikationsformen stellen Betriebe zunehmend vor Herausforderungen. Voges zeigte praxisnah auf, wie Handwerksunternehmen mit klarer Kommunikation, modernem Führungsverständnis und Offenheit für Veränderungen erfolgreich auf diese Entwicklungen reagieren können.

Mit dem Vortrag „Chancenglück“ setzte Torsten Wehnert, Verkäufer aus Leidenschaft, Keynote-Speaker und Trainer, einen weiteren Impuls. In einem leidenschaftlichen und mitreißenden Vortrag zeigte er auf, wie sich Kaufentscheidungen von Kunden verändern und welche Rolle Werte, Emotionen und Vertrauen heute im Entscheidungsprozess spielen. Anhand praxisnaher Beispiele verdeutlichte er, wie Betriebe Chancen im Markt frühzeitig erkennen und nutzen können, mit einem klaren Fokus auf Kundennutzen, persönlicher Haltung und authentischer Kommunikation. Dabei begeisterte Torsten Wehnert als Praktiker und Visionär mit Humor, Bodenständigkeit, Offenheit, Authentizität, Klarheit, Leidenschaft und anschaulichen Anekdoten.



Torsten Wehnert – Verkäufer aus Leidenschaft, Keynote-Speaker und Trainer – begeisterte das Publikum mit seinem Vortrag „Chancenglück“.

Besonders großen Anklang fand bei allen Veranstaltungen das sogenannte Speed-Dating mit den Industriepartnern. Vertreter von Unternehmen wie Egger Holzwerkstoffe, Rheinzink und den Schiefergruben Magog stellten ihre Lösungen in kurzen Präsentationen vor. Dieses kompakte Format ermöglichte einen schnellen Überblick über aktuelle Produkte und Entwicklungen. In der anschließenden Kaffeepause entwickelten sich daraus intensive Gespräche

zwischen Mitgliedern, Kunden und Industriepartnern. Viele Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, konkrete Fragen zu stellen, Erfahrungen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.



Neben den Vorträgen und fachlichen Impulsen steht immer auch der Dialog innerhalb der genossenschaftlichen Gemeinschaft im Mittelpunkt. Die Veranstaltungen sind ein Ort für Gespräche über aktuelle Projekte, Herausforderungen im Alltag der Betriebe sowie gemeinsame Perspektiven für die Zukunft des Handwerks.

Den Abschluss der Dach-Foren bildete traditionell ein gemeinsames Abendessen, das den Teilnehmern Gelegenheit bot, den Austausch in entspannter Atmosphäre fortzusetzen und vertiefende Gespräche mit Kollegen, Referenten und Industriepartnern zu führen.

Die sehr gute Resonanz und die hohe Teilnehmerzahl an allen Standorten zeigen deutlich: Die Dach-Foren sind für Mitglieder und Kunden der DEX eG eine wichtige Plattform für Information, Austausch und Inspiration. Sie verbinden aktuelle Branchenentwicklungen mit praxisnahen Impulsen und stärken gleichzeitig das Netzwerk innerhalb der genossenschaftlichen Gemeinschaft.

Save the Date - Termine

> 24. April 2026 - Generalversammlung im Alando Palais, Pottgraben 60, 49074 Osnabrück
Der Zugang zur Veranstaltung erfolgt über den Eingang Pottgraben, Ecke Heinrich-Heine-Straße.



Jörg Lecke, Vorstand der DEX eG, freut sich, unsere Auszubildenden am ZEDACH-Stand auf der DACH+HOLZ International begrüßen zu dürfen.

Nachwuchs mittendrin: Unsere Auszubildenden auf der DACH+HOLZ International

Die DACH+HOLZ International in Köln zählt zu den bedeutendsten Fachmessen der Dach- und Holzbranche. Für unsere Auszubildenden bot sich dort eine besondere Gelegenheit: Sie konnten das Handwerk und seine Partner einmal aus einer ganz anderen Perspektive erleben – direkt auf der Messe, mitten im Geschehen.

Der Besuch war für die Nachwuchskräfte weit mehr als ein Rundgang durch die Ausstellungshallen. Zahlreiche Hersteller präsentierten neue Produkte, innovative Systemlösungen und aktuelle Entwicklungen rund um Dach, Fassade und Holz. Unsere Auszubildenden nutzten die Gelegenheit, um sich über technische Neuerungen zu informieren, Anwendungen aus nächster Nähe zu betrachten und mit Branchenexperten ins Gespräch zu kommen.

Besonders wertvoll war dabei der direkte Austausch mit Industriepartnern. Hier erhielten sie Einblicke in aktuelle Markttrends, neue Anforderungen auf den Baustellen und die Weiterentwicklung von Materialien und Verarbeitungstechniken. So wurde deutlich, wie dynamisch sich unsere Branche entwickelt und welche Rolle Innovationen für das Handwerk spielen.

Für unsere Auszubildenden war der Messebesuch damit auch eine wichtige Erfahrung über den eigenen Arbeitsalltag hinaus. Sie konnten sehen, wie vielfältig die Branche aufgestellt ist und wie eng Hersteller, Handel und Handwerk zusammenarbeiten. Dieses Verständnis für das Zusammenspiel aller Beteiligten stärkt nicht nur das fachliche Wissen, sondern auch das Bewusstsein für die Bedeutung einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit.

Als Genossenschaft legen wir großen Wert auf eine fundierte Ausbildung. Dazu gehört neben der täglichen Praxis im Betrieb auch, den Blick für das „große Ganze“ zu öffnen – für Entwicklungen im Markt, neue Technologien und die Menschen, die unsere Branche prägen. Der Besuch der DACH+HOLZ International war dafür ein wertvoller Baustein.

Ein herzliches Dankeschön gilt allen Beteiligten, die diesen Tag ermöglicht haben, und natürlich unseren Auszubildenden für ihre Neugier, ihr Engagement und ihr Interesse an der Zukunft unserer Branche.



Praxisnah lernen: In Workshops zu Fassade, Holz, Metalle, Photovoltaik und Flachdach konnten die Teilnehmenden Systeme, Materialien und Anwendungen direkt in der Praxis erleben.

Praxiswoche Innendienst Kompetenz entsteht durch Nähe zur Praxis

Fundierte Beratung im Dachbaustoffhandel entsteht durch mehr als Produktwissen. Sie basiert auf einem klaren Verständnis für Materialien, Systeme und deren Anwendung im handwerklichen Alltag. Genau aus diesem Grund hat die DEX eG Anfang des Jahres eine Praxiswoche für Mitarbeitende im Innendienst durchgeführt.

Ziel war es, theoretisches Fachwissen gezielt mit praktischen Erfahrungen zu verbinden. Gerade im Vertriebsinnendienst sind sichere Produktkenntnisse und ein solides Verständnis für technische Zusammenhänge entscheidend, um Mitglieder und Kunden kompetent, lösungsorientiert und effizient beraten zu können.

Im Mittelpunkt der Praxiswoche standen die Themenbereiche Fassade, Holz, Metalle, Photovoltaik und Flachdach. An mehreren Standorten sowie am Campus Hamm vermittelten die Produktmanagement-Teams gemeinsam mit externen Fachreferenten Grundlagenwissen, aktuelle Markt- und Systementwicklungen sowie praxisnahe Einblicke in Verarbeitung und Anwendung.

Dabei blieb es nicht bei der Theorie. Die Teilnehmenden konnten selbst Hand anlegen: von Fassadensystemen und Holzrahmenbau über Metallverarbeitung und Löttechnik bis hin zu Photovoltaik-Unterkonstruktionen, Mini-PV-Anlagen und modernen Flachdachlösungen. Materialien, Systeme und Verarbeitungsschritte wurden so direkt erlebbar.

Der unmittelbare Praxisbezug hilft den Mitarbeitenden, Abläufe auf der Baustelle besser nachzuvollziehen und typische Fragestellungen aus dem Handwerksalltag einzuordnen. Dieses Verständnis ist eine wichtige Grundlage für eine qualifizierte Beratung und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Mitgliedern und Kunden.

Mit der Praxiswoche investiert die DEX eG gezielt in die fachliche Weiterentwicklung ihrer Mitarbeitenden und damit in Beratungskompetenz, Verlässlichkeit und Nähe zum Markt. Denn wer die Praxis kennt, kann die Anforderungen des Handwerks besser verstehen und Betriebe im Tagesgeschäft optimal unterstützen.

Jubilare im 1. Quartal

10 Jahre

- Jens Albert**
NL Freiberg
- Jonas Schönemann**
NL Ingolstadt
- Björn Jäger**
NL Eichenzell
- Reinhold Lenhart**
NL Rottendorf
- Slavko Brandic**
NL March-Hugstetten

20 Jahre

- Kurt Zembrodt**
NL Bodnegg
- Heiko Knapp**
NL Heilbronn
- Dunya Wolff**
NL Bodnegg

25 Jahre

- Jutta Hammerschmidt**
NL München
- Dirk Thomas**
NL Karlsruhe
- Katrin Klock**
NL Weiterstadt

35 Jahre

- Andreas Hederer**
NL March-Hugstetten
- Oliver Wiese**
Verwaltung Mannheim

40 Jahre

- Andreas Hartmann**
NL Chemnitz



Wie in jeder Ausgabe wollen wir auch hier die Gelegenheit nutzen und unseren langjährigen Mitarbeitern zum Firmenjubiläum gratulieren.

Wir sind sehr dankbar, dass Sie diesen Weg mit uns gehen. Danke für Ihre Ideen und Ihre Beharrlichkeit, für Ihren täglichen Einsatz dafür, das Handwerk zu stärken, und für Ihre Kollegialität.

Mit Ihrer Unterstützung gelingt es uns, die DE Süd weiter voranzubringen!

Neue Leitung in Weiterstadt

Nach vielen erfolgreichen Jahren übergab Herr Dennis Ulbrich die Leitung der Niederlassung Weiterstadt. Seit dem 01. Januar führt Herr Jan Nestel die Niederlassung als sein Nachfolger.



Jan Nestel
Rudolf-Diesel-Str. 19 b
64331 Weiterstadt
Tel: 06150 1301 46
jan.nestel@deg-sued.de

Zum 01. Januar 2026 hat Herr Nestel die Leitung in Weiterstadt übernommen. Er ist seit mehreren Jahren Teil der DE Süd und bringt umfangreiche Erfahrung in Organisation und Vertrieb mit. Wir sind überzeugt, dass er die erfolgreiche Arbeit von Herrn Ulbrich fortführen und neue Impulse für die Zukunft setzen wird.

Wir danken Herrn Ulbrich herzlich für seinen langjährigen und engagierten Einsatz sowie für seinen großen Beitrag zur positiven Entwicklung unserer Niederlassung. Umso mehr freut es uns, dass Herr Ulbrich dem Standort Weiterstadt weiterhin erhalten bleibt und sich künftig auf den Vertrieb konzentrieren wird.

Wir wünschen Herrn Ulbrich und Herrn Nestel in ihren neuen Funktionen viel Erfolg und einen gelungenen Start in ihre neue Verantwortung.

Azubitage 2025

Am 04. und 05. Dezember 2025 fanden die alljährlichen Azubitage bei VELUX am Standort Sonneborn statt. Insgesamt 19 Auszubildende aus allen Lehrjahren nahmen an der zweitägigen Veranstaltung teil, die Theorie und Praxis miteinander verknüpfte.

Im Mittelpunkt standen fundierte Schulungseinheiten, in denen sowohl theoretische Grundlagen als auch praktische Anwendungen rund um moderne Dachlösungen vermittelt wurden. Ziel war es, das Fachwissen der Nachwuchskräfte zu vertiefen und gleichzeitig praxisnahe Einblicke in aktuelle Produkt- und Systemlösungen zu ermöglichen.

Ein besonderes Highlight bildete das begleitende Rahmenprogramm: Beim gemeinsamen Besuch des Erfurter Weihnachtsmarkts bot sich den Teilnehmenden die Gelegenheit zum persönlichen Austausch außerhalb des Schulungsumfelds – ein wichtiger Beitrag zur Stärkung des Teamgedankens über Lehrjahre hinweg.

Am zweiten Veranstaltungstag erhielten die Auszubildenden im Rahmen einer Werksbesichtigung exklusive Einblicke in die Produktionsabläufe bei VELUX. Der Blick hinter die Kulissen verdeutlichte die hohen Qualitätsstandards sowie die technischen Anforderungen moderner Fertigungsprozesse.

Begleitet wurden die Azubitage von Julia Müller und Lena Hannemann aus der Personalabteilung sowie von Dominik Hanf und Jörg Heinze seitens VELUX, die die Veranstaltung fachlich und organisatorisch unterstützten.



Neuer Standort in Nürnberg

Die Bauarbeiten an unserer Niederlassung in Nürnberg sind abgeschlossen. Der Umzug, der sich von Ende 2025 bis in die ersten Wochen des Jahres 2026 erstreckte, ist inzwischen weitgehend vollzogen. Aktuell werden noch letzte kleinere Arbeiten erledigt, der Betrieb läuft jedoch bereits vollständig am neuen Standort.

Mit dem ersten Spatenstich am 24. März 2025 begann das Bauprojekt. In den darauffolgenden Monaten wurde intensiv gearbeitet, um ein Gebäude zu schaffen, das den Anforderungen unseres täglichen Geschäfts gerecht wird – mit mehr Lagerfläche und einer modernen Ausstattung.



Mit dem Neubau setzen wir ein klares Zeichen für die Weiterentwicklung unseres Standorts Nürnberg und freuen uns, unsere Kunden in den neuen Räumlichkeiten begrüßen zu dürfen.

Ab sofort finden Sie uns unter folgender Adresse:

Proeslerstraße 20,
90431 Nürnberg
Tel.: 0911 968311 0
E-Mail: nuernberg@deg-sued.de

Unterstützung für die Region - Weihnachtsspenden 2025

Zum Jahresende 2025 haben wir erneut soziale Projekte an unseren Standorten unterstützt und mit zwei Weihnachtsspenden bewusst in die Förderung von Kindern und Jugendlichen investiert.

Inklusiver Spielplatz in Nürtingen

Eine Spende in Höhe von 1500 Euro ging an den Förderverein für ein kinder- und jugendfreundliches Nürtingen e. V. Unterstützt wird damit ein Projekt am Galgenbergpark, bei dem auf einem ehemaligen Autoverwahrparkplatz ein inklusiver Spielplatz entsteht. Ziel ist es, einen Ort zu schaffen, an dem Kinder und Jugendliche – unabhängig von möglichen Einschränkungen – gemeinsam spielen, sich begegnen und voneinander lernen können.

Die symbolische Scheckübergabe erfolgte durch Niederlassungsleiter Thomas Burbach, der die Spende persönlich an den Förderverein überreichte.



Unterstützung für die Grundschule Chemnitz

Die zweite Weihnachtsspende in Höhe von 1000 Euro erhielt der Förderverein der Grundschule Chemnitz-Mittelbach, unweit unseres Chemnitzer Standorts. Mit der Unterstützung wird eine für 2026 geplante Projektwoche ermöglicht, die Bewegung, Kreativität und Gemeinschaft in den Mittelpunkt stellt. Im Rahmen einer Tanzwoche sollen Selbstvertrauen und Sozialverhalten der Schülerinnen und Schüler gestärkt werden.

In Chemnitz überreichte Niederlassungsleiter Torsten Raupach den symbolischen Spendenscheck an Stephanie Lindenlaub vom Förderverein. Mit unserer Spende möchten wir helfen, diese wichtigen Vorhaben umzusetzen.

Mit beiden Spenden möchten wir unseren Dank ausdrücken – an alle, die sich täglich für junge Menschen engagieren, und an die Gemeinschaft, die uns als regional verwurzeltes Unternehmen trägt.



DACH+HOLZ Rückblick

Vier erfolgreiche Messetage liegen hinter uns: Vom 24. bis 27. Februar 2026 präsentierten wir uns gemeinsam mit der ZEDACH-Gruppe auf der DACH+HOLZ International in Köln und blicken auf eine rundum gelungene Messe zurück.

Geprägt waren die Tage vor allem von zahlreichen intensiven Gesprächen, vielen bekannten Gesichtern und neuen Kontakten. Der persönliche Austausch mit Kundinnen und Kunden, Partnern sowie Lieferanten stand dabei klar im Mittelpunkt.

Wir bedanken uns bei allen Kundinnen und Kunden, Partnern und Interessierten, die unseren Stand in Halle 6 besucht haben. Der direkte Austausch, das Feedback und die konstruktiven Gespräche liefern wertvolle Anregungen für zukünftige Projekte und Entwicklungen.



Maßgeschneiderte Dämmlösungen vom Profi

Die HSH Dämmtechnik GmbH steht für passgenaue Dämmlösungen, hohe Fertigungstiefe und eine enge Zusammenarbeit mit Fachhandel und Verarbeitern. Mit Sitz in Niederdorfelden im Rhein-Main-Gebiet beliefert das Unternehmen Kunden in der gesamten DACH-Region sowie darüber hinaus.

Das Unternehmen hat sich auf die Konfektionierung und Veredelung von Dämmstoffen spezialisiert. Neben der Fertigung projektbezogener Zuschnitte bietet die HSH Dämmtechnik umfassende Serviceleistungen an, die von der technischen Beratung über die Erstellung von Gefälleplänen bis hin zu Windsogberechnungen reichen. Kunden erhalten somit nicht nur ein Produkt, sondern eine durchdachte Gesamtlösung, die Planungssicherheit schafft und Abläufe auf der Baustelle vereinfacht.

Als Beteiligungsunternehmen der Dachdecker Einkauf Süd eG ist die HSH Dämmtechnik Teil eines starken genossenschaftlichen Netzwerks. Diese Verbindung schafft wirtschaftliche Stabilität, Synergien im Einkauf und eine enge Verzahnung mit dem Dach- und Bauhandwerk. Gleichzeitig bleibt das Unternehmen flexibel und kundenorientiert aufgestellt.

Mit maßgeschneiderten Dämmlösungen, technischer Kompetenz und einem klaren Fokus auf Qualität positioniert sich HSH Dämmtechnik als leistungsfähiger Partner für Fachhandel und Handwerk. In einem Markt, der zunehmend von Effizienz, Nachhaltigkeit und präziser Planung geprägt ist, bietet das Unternehmen Lösungen, die den Anforderungen moderner Bauprojekte gerecht werden.

- ✓ Alles aus einer Hand
- ✓ Individuelle Bearbeitung
- ✓ Logistik
- ✓ Breites Sortiment
- ✓ Branchenexpertise



Weitere Informationen unter www.hsh-daemmtechnik.de



HSH
Dämmtechnik GmbH

SAVE THE DATE

DE SÜD Generalversammlung
**Freitag,
26. Juni 2026**
Dorint Kongresshotel Mannheim

Text: Knut Köstergarten

Dachbegrünungen sind im Gegensatz zu PV-Anlagen noch immer ein Nischenbereich für Dachdecker und Zimmerer. Das verwundert ein wenig, denn die Margen sind hoch und der Aufwand bei einem extensiven Gründach eher gering.

Großes Potenzial für Dachdecker



Der BuGG Marktreport Gebäudegrün 2025 bietet alle wichtigen Infos rund um Dachbegrünung.

» Auch der Schulungsbedarf für das Team hält sich in Grenzen. Und doch ist die Weiterbildung zum Gründach-Manager, die das BBZ Mayen in Kooperation mit dem Bundesverband GebäudeGrün e. V. (BuGG) aufgelegt hat, viel weniger nachgefragt als die zum PV-Manager. Wie groß das Potenzial ist, zeigt der jüngst veröffentlichte „BuGG-Marktreport Gebäudegrün 2025“.

Deutschland ist Vorreiter bei der Begrünung von Dächern und Fassaden, doch es gibt noch viel Luft nach oben. „Mit etwa 200 Millionen Quadratmetern umgesetzter Dachbegrünungsflächen und den verschiedenen kommunalen Förderinstrumenten als auch Länder- und Bundesförderprogrammen darf sich Deutschland im weltweiten Vergleich zurecht in der Spitzengruppe der Länder sehen, die Gebäudegrün erfolgreich umsetzen“, sagt BuGG-Präsident Dr. Gunter Mann.

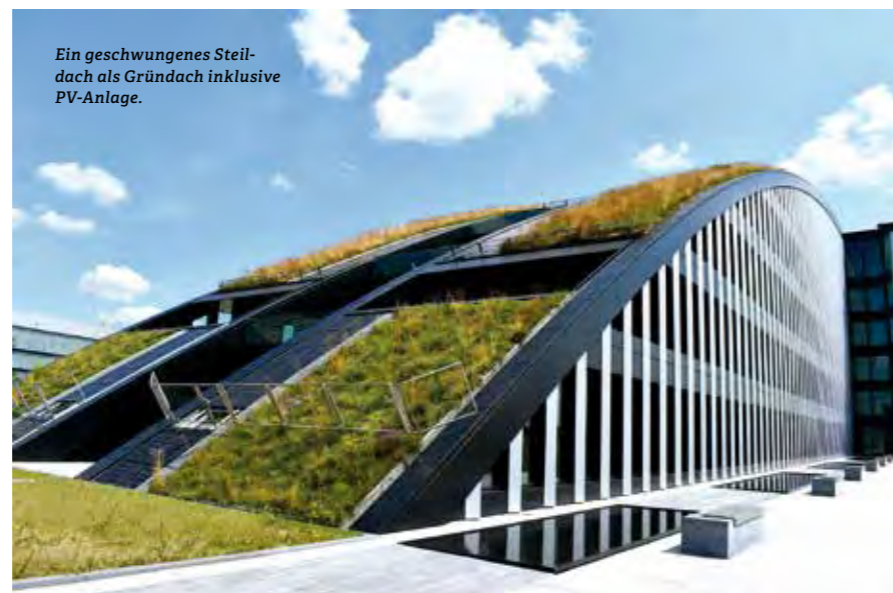
Hamburg führt 2027 Gründachpflicht ein

Tatsächlich fördert die Politik Dachbegrünung, aber eher halbherzig im Vergleich zu PV-Anlagen. Bislang gibt es nur in den Bundesländern Berlin und Bremen eine Gründachpflicht. Hamburg startet zum Jahresbeginn 2027 und wirbt mit dem Slogan „Energie gewinnen und Gebäude kühlen“ bereits jetzt für die bald geltende verbindliche gesetzliche Regelung, Flachdächer, die über eine Neigung von maximal 10 Grad verfügen, bei einer Erneue-

rung oder Sanierung als Gründächer umzusetzen. Hamburg verspricht sich zurecht durch die Kombination von Gründächern und Solaranlagen insbesondere eine kühlende Wirkung im Sommer und damit die Vermeidung eines Leistungsabfalls der PV-Anlagen durch zu starkes Aufheizen. Die PV-Pflicht gibt es bereits in der Hansestadt.

Politik fördert Gründächer nur halbherzig

In allen anderen Bundesländern sind es nur vereinzelte Städte, die auf eine Pflicht zur Dachbegrünung setzen. Die Bundesregierung hält sich bei diesem Thema völlig zurück und bietet im Gegensatz zu PV-Anlagen keine steuerlichen Anreize. Immerhin listet der aktu-



Ein geschwungenes Steildach als Gründach inklusive PV-Anlage.

Fotos: BuGG



Dachdecker stehen drauf.

Keilgezinkte Dachlatten von EGGER – erhältlich aus Fichte und Kiefer



Eine clevere Wahl: Maßhaltig, belastbar und nachhaltig produziert. Mit modernster Technologie entsteht ein Produkt, das Tradition mit zukunftsweisenden Lösungen verbindet – für maximale Sicherheit auf jedem Dach.

to.egger.link/keilgezinkte-dachlatte



MEHR AUS HOLZ.

elle Marktreport 170 Städte mit Förderprogrammen für Gründächer sowie 147 Städte mit Förderprogrammen für Fassadengrün auf.

Die kommunalen Förderprogramme sind sehr unterschiedlich aufgebaut. Dementsprechend variieren auch die Förderhöhen stark von Stadt zu Stadt. So reicht die Spanne der maximalen Förderung für Dachbegrünungen von 10 bis 300 Euro pro Quadratmeter sowie alternativ 100 bis 200 000 Euro pro Vorhaben. Die Spanne der maximalen Förderung für Fassadenbegrünungen reicht von 10 bis 80 Euro pro Quadratmeter sowie alternativ von 500 bis 200 000 Euro pro Vorhaben.

2024 weniger neue Gründächer als im Vorjahr

Unter anderem die politische Halbherzigkeit führte vermutlich dazu, dass im Jahr 2024 nur knapp neun Millionen Quadratmeter Dachfläche neu begrünt wurden. 2023 waren es hingegen noch über zehn Millionen Quadratmeter gewesen. Der Anteil von Dachbegrünungen bei in 2024 neu hinzugekommenen Flachdachflächen liegt denn auch nur bei 12,8 Prozent. Laut BuGG blieben etwa 87 Prozent der neuen Flachdachflächen unbegrünt. Dieses ungenutzte Potenzial ist aber wohl nur zu heben, wenn die Politik in Zeiten des Klimawandels die Bedeutung von Gründächern ernster nimmt. Dach- und

Fassadenbegrünungen bilden wichtige Maßnahmen zur Anpassung urbaner Räume an die Folgen des Klimawandels in Sachen Überflutungsschutz und Hitzevorsorge und bieten Lebensraum für Flora und Fauna in der Stadt. Stichwort: Biodiversität.

Fassadenbegrünung bleibt Rarität

Wenn Dachbegrünungen eine Nische sind, dann sind Fassadenbegrünungen noch immer eine Rarität. So sind 2024 laut „Marktreport Gebäudegrün 2025“ nur etwa 137 100 Quadratmeter Fassadenflächen hinzugekommen. Diese gibt es als bodengebundene Begrünungen mit Kletterhilfen, rund 109 600 Quadratmeter, sowie als wandgebundene Fassadenbegrünungen, rund 27 500 Quadratmeter.

Weltkongress Gebäudegrün 2026 in Berlin

Der BuGG als Lobbyverband versucht das Thema Architekten und Wohnungsbaugesellschaften und vor allem der Politik immer neu ins Bewusstsein zu rücken. So veranstaltet der Verband vom 19. bis 21. Juni den Weltkongress Gebäudegrün 2026 in Berlin, eine dreitägige Veranstaltung rund um die Gebäudebegrünung und dazugehörige Themen, wie Stadtklima, Nachhaltigkeit, Regenwasserbewirtschaftung und Stadt der Zukunft. Begleitend zum Kongress findet eine Fachausstellung statt.

Text: Katharina Meise

Wenn künstliche Intelligenz (KI) praktischen Nutzen bietet, ist sie auch interessant für das Handwerk, so wie „BauNXT“ für Dachhandwerker. In diesem vom Land Baden-Württemberg geförderten Projekt entwickeln die Kreishandwerkerschaft Ravensburg und ExpertInnen der aconium GmbH aus Berlin in Zusammenarbeit mit dem KI-Unternehmen embraceable Technology GmbH einen KI-Assistenten, der die Arbeit auf dem Dach erleichtern soll.



Fachregel-Google für Dachdecker auf Baustellen

» Der KI-Assistent soll zukünftig anhand von Schadensfotos, den Fachregeln entsprechende und praxistaugliche Lösungen in Sekundenschnelle vorschlagen. „Regelwerke, Normen und Vorschriften fürs Dachhandwerk umfassen derzeit etwa 1600 Seiten, und es werden ständig mehr. Denn all diese Werke müssen laufend aktualisiert und an neue Gesetze, neue Erkenntnisse zu Materialien oder veränderte Umweltbedingungen angepasst werden“, erklärt Florian Jentsch, Leiter des aconium Regionalbüros für Baden-Württemberg und Projektleiter für BauNXT. Diese stetig wachsende Komplexität in Kombination mit dem Mangel an Fachkräften, erfahrenen Handwerkern, die in Rente gehen, und unerfahrenen Auszubildenden mache deutlich, weshalb es ein Projekt wie BauNXT brauche. „Die Gemengelage zeigt: Ohne KI wird es nicht mehr gehen.“

Viele Betriebe sind unsicher im Umgang mit dem Regelwerk

Bei einer Befragung in der Vorbereitung auf BauNXT habe man zudem herausgefunden, dass sich nur rund 20 Prozent der befragten Betriebe im Umgang mit dem Regelwerk sicher fühlen. „Die große Mehrheit ist also unsicher, wann welche Regel zu befolgen ist oder wo sich welche Vorschrift findet. Das verdeutlicht ziemlich eindrücklich den akuten Bedarf an einer für alle nutzbaren, einfachen und schnellen Lösung“, erklärt Jentsch.

Ganz ähnlich sieht das auch Mike Schilling, Dachdeckermeister aus Grünkraut bei Ravensburg. „Nach meiner Erfahrung bildet sich die Mehrheit der Dachdecker nach Ende ihrer Ausbildung nicht mehr weiter und kennt die aktuellen Regelungen schlicht und einfach gar nicht. Und das ist ja auch keine Kleinigkeit, das heutige Regelwerk

Bringt das KI-Projekt BauNXT voran: Florian Jentsch.



Die Gemengelage zeigt: Ohne KI wird es nicht mehr gehen.

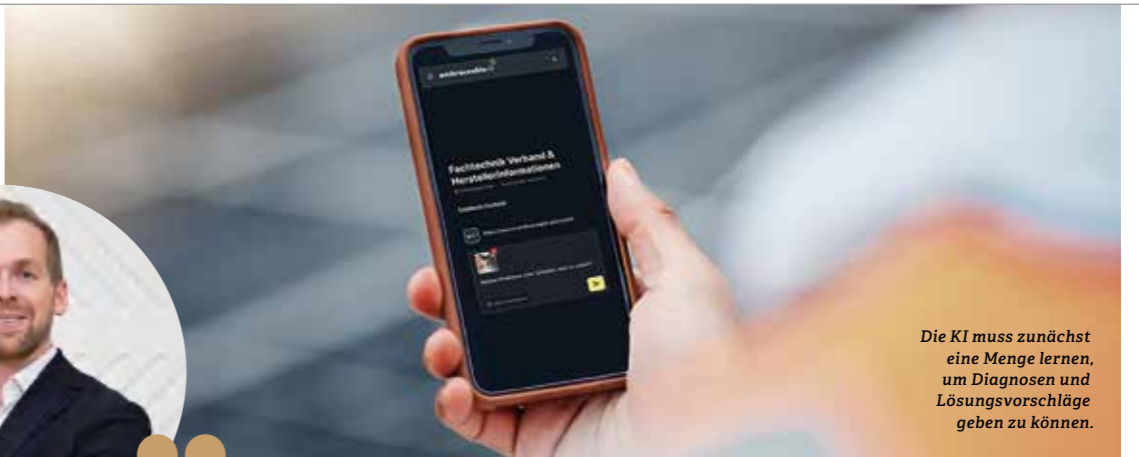
umfasst mehrere dicke Leitzordner. Wie soll die jemand alle im Kopf haben?“ Für Schilling war daher klar: Eine digitale Lösung muss her. „Es ist die ureigene Aufgabe der Digitalisierung, Informationen in Echtzeit zu liefern. Das hat Firmen wie Google und Co. reich gemacht. Also warum sollte das Dachhandwerk hier keine eigene Lösung bekommen, die die Arbeit mit dem immer größer werdenden, aber unerlässlichen Regelwerk vereinfacht? Ich möchte gerne alle diese Leitzordner auf meinem Handy haben.“

Die Idee von BauNXT: Google für Dachdecker

Schillings Idealvorstellung: „Wir bauen ein Google für Dachdecker. Darin finden sie alle Informationen, die sie brauchen, in Echtzeit, verifiziert und immer aktuell.“ Der KI-Assistent soll Fragen direkt beantworten und Lösungen vorschlagen. Auch Schulungen könnte Schilling sich auf diesem digitalen Wege gut vorstellen. Immerhin kosten diese jede Menge Zeit und auch das dort vermittelte Wissen überholt sich schnell. „Und im Gegensatz zur langweiligen normalen Schulung macht die Nutzung unseres KI-Assistenten auch noch richtig Spaß. So vermitteln wir mehr Freude bei der Arbeit und mehr Kompetenz den Kunden oder dem Architekten gegenüber. Eine absolute Win-Win-Situation.“

KI muss erst lernen, ehe sie schlau wird

Der Weg zu dieser Lösung ist allerdings nicht ganz so einfach, wie er auf den ersten Blick scheint. Denn bevor die KI so schlau ist, dass sie einen Schaden auf einem Foto erkennt und die richtige Lösung vorschlagen kann, muss sie erst einmal eine Menge lernen. „Wir haben darum zu Beginn des Projekts BauNXT Interviews mit DachdeckerInnen geführt, um herauszufinden, was sie von der KI erwarten für die Nutzung auf Baustellen. Dann haben wir angefangen, an der Bilderkennung zu tüfteln. Dazu mussten wir zunächst definieren, welche Informationen wichtig sind, damit ein Schaden über-



Die KI muss zunächst eine Menge lernen, um Diagnosen und Lösungsvorschläge geben zu können.

haupt zuverlässig erkannt werden kann“, erklärt Jentsch.

Prototyp wird auf Baustellen getestet

Den Prototypen testen derzeit Mike Schilling und weitere DachdeckermeisterInnen bei ihrer täglichen Arbeit. Die Erkenntnisse daraus fließen direkt wieder in die Entwicklungsarbeit ein. „Wir wollen ja nicht nur eine Bilderkennung, die Lösungen vorschlägt, sondern auch einen Assistenten, der frühzeitig Fehler bei der Planung oder Ausführung erkennt und einen intelligenten Workflow ermöglicht“, so Jentsch. „Wir stellen ihr auf der Baustelle Fragen und überprüfen dann selbst die Antworten: Sind die richtig? Kann mir die KI sagen, wo genau im Regelwerk diese Antwort zu finden ist? Aber auch: Ist die Handhabung praktikabel?“, erläutert Schilling. „Ich habe ja auf der Baustelle keine Zeit für stundenlange Vorträge, sondern brauche eine schnelle und präzise Antwort.“

BauNXT stärkt Kompetenz der Dachhandwerker

Ob der KI-Assistent ein Erfolg wird, hängt nach Einschätzung von Jentsch wesentlich davon ab, wie die einzelnen Betriebe arbeiten und geführt werden. „Gerade ältere KollegInnen tun sich vielleicht eher schwer mit so einem digitalen Werkzeug. Wenn aber die Führungskraft im Betrieb vorlebt, dass digitale Technik eine echte Erleichterung im Arbeitsalltag ist, glaube ich fest daran, dass sich das durchsetzen wird.“

Jentsch sieht noch einen weiteren Vorteil des KI-Assistenten fürs Dachhandwerk: „Wir stärken damit gute HandwerkerInnen, weil wir sie in die Lage versetzen, auf Augenhöhe mit Kunden, Fachplanern, Ingenieuren oder Architekten zu sprechen. Wir befähigen sie also, noch kompetenter aufzutreten und so Billiganbietern oder gar Dachhain von vornherein das Wasser abzugraben.“ Bis Weihnachten wurde BauNXT auf diese Weise erprobt. Je nachdem, wann alle Nachbesserungen eingearbeitet sind, kann der KI-Assistent voraussichtlich ab Ostern 2026 den Mitgliedsbetrieben der Kreishandwerkerschaft zur Verfügung gestellt werden.

Fotos: aconium

Text: Jasmin Najjiya

Bereits die zehnte Generation führt seit Anfang 2025 den Familienbetrieb Ewald Sahn GmbH im südwestfälischen Burbach, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG. Die Brüder Michael und Pascal Sahn haben die Geschäftsführung nach Jahren der gemeinsamen Vorbereitung von Vater Achim und Onkel Martin übernommen.

» Für Pascal und Michael Sahn war die Firma immer Teil des familiären Alltags. Die Arbeit war stets präsent, denn das Büro befand sich im Wohnhaus. „Man hatte eigentlich immer Berührungspunkte“, sagen die beiden Brüder. Pascal Sahn wollte sich bei seiner Berufswahl trotzdem nicht automatisch festlegen. Neben den Ferienjobs im eigenen Betrieb schnupperte er bewusst in andere Bereiche, wollte zunächst eine Ausbildung Richtung IT machen. „Aber den ganzen Tag am PC, das war mir irgendwie zu langweilig.“

Was ihn stattdessen reizte, war die praktische Arbeit draußen: etwas mit den Händen schaffen und am Ende sehen, was entstanden ist. Der Werkstoff Holz faszinierte

Betrieb mit Geschichte seit 1778

Die Wurzeln reichen bis ins Jahr 1778 zurück. Aus Stroh- und Leyendeckern wurde über Generationen ein regional verwurzelter Dachdeckerbetrieb. Vor gut 30 Jahren kam die Zimmerei als eigener Bereich hinzu. Pascal Sahms Onkel baute sie von Null auf, ohne Mitarbeiter, ohne große Maschinen. „Er hat einfach angefangen“, erzählt Pascal Sahn. Die ersten Jahre seien wirtschaftlich hart gewesen. Aber Schritt für Schritt wuchs der Betrieb.

Heute beschäftigt die Ewald Sahn GmbH 41 Mitarbeiter, darunter elf Auszubildende. Das Leistungsspektrum reicht von Dachdecker- und Klempnerarbeiten über Zim-

Zwei Brüder übernehmen Familienbetrieb

ihn besonders. Also entschied er sich für die Ausbildung zum Zimmerer. Später folgten Meistertitel und eine Weiterbildung zum geprüften Restaurator. Auch wenn heute viel Büroarbeit am PC anfällt, ist die Abwechslung groß. Sein fünf Jahre älterer Bruder Michael schlug direkt den Weg ins Dachdecker- und Klempnerhandwerk ein und legte bereits 2007 die Meisterprüfung ab. Pascal Sahn folgte 2015. Seitdem arbeiten beide aktiv in der Ewald Sahn GmbH mit.



Die Brüder Michael (links) und Pascal Sahn haben die Geschäftsführung nach Jahren der gemeinsamen Vorbereitung von Vater Achim und Onkel Martin übernommen.

merei und modernen Holzbau bis hin zu Restaurierungen im Denkmalsbereich. Investitionen in Lager- und Werkhallen, einen vielseitigen Fuhrpark, einen Autokran und Aufzüge haben die Infrastruktur kontinuierlich erweitert. Trotzdem bleibt die Größe bewusst überschaubar. „Wir wollen nicht immer größer werden“, sagen die beiden Handwerksmeister, „sondern eine Größe behalten, bei der es familiär bleibt.“

Gleiche Regeln für alle

Die Ausbildung absolvieren Michael und Pascal Sahn im eigenen Unternehmen. Eine Sonderrolle hat es für beide nicht gegeben. Die langjähri-

Fotos: Ewald Sahn GmbH



Kann auf eine lange Historie zurückschauen: Das Team der Ewald Sahn GmbH.

gen Gesellen machten ihnen gleich zu Beginn klar: „Ist mir egal, wer du bist. Du machst alles wie alle anderen“, erinnert sich Pascal Sahn. Also begannen auch sie mit einfachen Tätigkeiten: Material vorbereiten, aufräumen, mit auf die Baustelle fahren. „Man muss die Abläufe von Grund auf kennenlernen“, sagt Michael Sahn. Nur wer die Arbeit draußen selbst erlebt habe, könne später im Büro realistisch planen und entscheiden.

Die Führungskultur bei der Ewald Sahn GmbH ist geprägt von kurzen Wegen, direkter Kommunikation und einem respektvollen Umgangston. „Bei uns wird nicht geschrien“, sagt Pascal Sahn. Probleme werden angesprochen und gemeinsam gelöst. Auch organisatorisch sind die Zuständigkeiten bei den Sahn-Brüdern klar geregelt: Michael verantwortet Dachdeckerei und Klempnerei, Pascal die Zimmerei und den Holzbau.

Ihre unterschiedlichen Arbeitsweisen verstehen beide dabei als ideale Kombination. „Ich bin eher derjenige, der schnell umsetzen will“, sagt Pascal Sahn und lacht. „Mein Bruder ergänzt mich mit Fakten und Zahlen.“ Meist treffe man sich in der Mitte – „und das ist am Ende oft die beste Lösung“. Das gute Betriebsklima sorgt dafür, dass viele Mitarbeiter seit langem im Betrieb sind. Gleichzeitig liegt ein Schwerpunkt auf der Ausbildung. Erfahrung und Nachwuchsergänzen sich perfekt. „Die Mischung macht’s“, sagt Pascal Sahn.

Neben Qualität, Organisation und professioneller Ausführung spielen für die Brüder auch persönliche Werte eine Rolle. Eine Haltung haben sie von ihrem Großvater übernommen: Bodenständigkeit. In ihrem Betrieb gibt es faire Kalkulationen und langfristige Beziehungen. „Es

muss natürlich etwas hängen bleiben“, sagen sie. „Aber Übertreiben bringt nichts.“ Gerade in schwankenden Marktphasen zahle sich diese Verlässlichkeit aus. Viele Kunden arbeiten seit Jahren mit ihnen zusammen, ein wichtiger Faktor für die Zukunftsfähigkeit.

Bewusst gestalteter Übergabeprozess

Die formelle Übergabe des Betriebs war kein abrupter Schnitt, sondern das Ergebnis eines bewusst gestalteten Prozesses. Über Jahre hinweg hatten Achim und Martin Sahn gemeinsam mit Michael und Pascal die Weichen gestellt. Sie führten Gespräche mit Steuerberatern, Notaren und Behörden und stimmten sich in zahlreichen Familienbesprechungen ab. Während die „Senioren“ die Verantwortung trugen, wuchsen die Brüder Michael und Pascal Schritt für Schritt in ihre Rollen hinein. Als schließlich die Gesellschafterstruktur angepasst wurde, stand für alle fest: Dies ist die logische Fortsetzung dessen, was längst gelebter Alltag war.

Besonders wichtig war den Brüdern, vor einer Bekanntmachung nach außen ihr Team in einer Betriebsversammlung zu informieren. Dort wurde die „Staffelstabübergabe“ von Achim und Martin Sahn erläutert und über geplante Investitionen, neue Auszubildende und die weitere gemeinsame Ausrichtung gesprochen. „Die Mitarbeiter sollten es als Erste erfahren, sie tragen den Betrieb Ewald Sahn GmbH jeden Tag mit“, sagt Michael Sahn. Formal hat sich seit Jahresbeginn viel verändert, doch im Alltag bleibt der gleiche Anspruch: saubere Handwerksarbeit, verlässliche Abläufe und ein Betrieb, der zu seinen Leuten steht.

Von Meisterschülerinnen und Zukunftsplänen



Timo Kösters ist Leiter der Meisterschule am Bildungszentrum Eslohe.

Text: Konstanze Kulus

Die Lorenz-Burmann-Schule in Eslohe ist seit inzwischen 75 Jahren eine feste Adresse in der Nachwuchsförderung. Im Jahr 1999 wurde außerdem das Bildungszentrum des westfälischen Dachdeckerhandwerks e. V. gegründet, um Zuschüsse sicherzustellen, unter anderem für Sanierungs- und Ausstattungsinvestitionen.

»»» In der Einrichtung des Landesinnungsverbandes Westfalen werden aus Lehrlingen Gesellen und aus Gesellen Meister. Oder Meisterinnen: Noch nie zuvor haben so viele Frauen einen Dachdeckermeisterkurs beim Leiter der Meisterschule, Timo Kösters, gebucht wie im Jahr 2025. Im laufenden Jahr besuchen sechs Frauen den Kurs, der aus insgesamt 24 Personen besteht. Sie bilden also immerhin ein Viertel der Teilnehmenden.

„Vor fünf bis zehn Jahren war es mal eine Frau, dann zwei. Jetzt interessieren sich immer mehr Damen für die Ausbildung zur Dachdeckerin und dann auch für die Weiterbildung zur Meisterin“, erzählt Dachdecker- und Klempnermeister Timo Kösters, der rund 19 Jahre in Eslohe tätig ist – erst als Ausbilder, dann als Leiter der überbetrieblichen Ausbildung und seit 2018 als Leiter der Meisterschulen für die Dachdecker- und Klempnermeisterausbildung. Er führt den weiblichen Zuwachs unter anderem auf die Ausbildungskampagnen des Zentral- und des Landesverbandes zurück: „Man hat sich gemeinsam entschieden, die vielen neuen Möglichkeiten zu nutzen und auch Geld zu investieren, um langfristig Nachwuchs zu sichern.“

Fotos: LIV Dachdecker Westfalen

Meisterschülerin Vicky Kotschenreuther beim Arbeiten in der Holzwerkstatt von Eslohe.



Analog und digital unterwegs für mehr Sichtbarkeit

So ist das Handwerk inzwischen häufig zu Gast auf Berufsbildungsmessen und in allgemeinbildenden Schulen. Diese können die Kampagne „Komm Hoch!“ aus Eslohe gratis buchen. Die Dachdecker kommen dann mit einer mobilen Live-Werkstatt vorbei. SchülerInnen probieren sich hier aus und testen, ob der Umgang mit den verschiedenen Werkzeugen und Werkstoffen etwas für sie ist.

Auch in den Social-Media-Kanälen hat man in Sachen Sichtbarkeit deutlich zugelegt. Und weil der Dachdeckerberuf inzwischen viel mit neuen, „grünen“ Ansätzen zum



Zwei Schwestern gemeinsam im Dachdeckermeisterkurs: Marie (links) und Alina Kürpick.

und sich unterstützt. Kann eine oder einer etwas nicht, springt der andere ein. Ja, die Sprüche fliegen auch mal tief, aber die Frauen machen entweder mit oder werden ver-

schont“, beobachtet er. Vor allem in der Werkhalle seien alle gleich: „Hier bei uns in Eslohe treffen sich verschiedene Geschlechter, rund 45 verschiedene Nationen und ganz unterschiedliche Charaktere – und es klappt hervorragend!“

Hier bei uns in Eslohe treffen sich verschiedene Geschlechter, rund 45 verschiedene Nationen und ganz unterschiedliche Charaktere – und es klappt hervorragend! **TIMO KÖSTERS**

Erfolgsgeschichte Bildungszentrum

Was ebenso gut funktioniert, sind das Bildungszentrum und die Meisterschule in Eslohe. Wo zu Beginn gerade einmal knapp 100 Lehrlinge zu verzeichnen waren, sind es aktuell schon rund 1400. Während man früher zum Teil schon mit 14 Jahren in die Ausbildung startete, sind die meisten Jugendlichen heute mindestens 16 Jahre alt. Wurden vor einigen Jahren fast ausschließlich Real- oder HauptschülerInnen Dachdecker, wollen heute immer mehr Abiturienten aufs Dach, die im dualen Studium Gesellenbrief und Bachelorabschluss kombinieren, im dualen Studium sogar noch den Meisterbrief hinzufügen.

Umweltschutz zu tun hat, kommt er gerade bei der an Nachhaltigkeit interessierten Jugend richtig gut an. „Wir haben in Westfalen selbst in den geburtschwachen Jahrgängen unsere Kurse immer vollbekommen. Im Jahr nach dem Sturm Kyrill im Januar 2007 sind die Zahlen geradezu explodiert und auch gegenwärtig haben wir eine volle Auslastung“, berichtet Timo Kösters.

Auf das Team kommt's an

Dem Vorurteil, dass Frauen dem Job körperlich nicht gewachsen seien und sich in der „harten Männerdomäne“ durchkämpfen müssten, widerspricht Timo Kösters. „Zum einen haben wir inzwischen Hilfsmittel wie Kräne oder Lastenzüge. Es ist also mehr gefragt als reine Muskelkraft. Viel wichtiger ist mir aber, dass man in dem Job als Team arbeitet

Meisterschule oft direkt nach dem Gesellenbrief

Musste man früher erst mehrere Gesellenjahre absolvieren, sind jetzt Volljährigkeit und Gesellenbrief ausreichend, um direkt nach Abschluss der Ausbildung die Meisterschule besuchen zu können. Die neunmonatige Vollzeitausbildung und Prüfung absolvieren nach der Erfahrung von Timo Kösters vor allem diejenigen jungen Frauen und Männer, die aus einer Unternehmerfamilie stammen, einen Betrieb übernehmen möchten oder von der Selbstständigkeit träumen. Manche streben auch eine Karriere in der Industrie an – oder landen dort, ohne es vorher geplant zu haben.

Weil sie wissen, dass sie in ihre Zukunft und in der Meisterschule in Eslohe in eine Aus- und Weiterbildung investieren, die unter anderem vom Heinz-Piest-Institut für Handwerkstechnik anerkannt wird, sind sie bereit, dafür auch wertgerechte Kosten zu tragen. Manche stemmen die Gebühren mithilfe eines Stipendiums, einige nutzen das Meister-BAföG, „bei anderen schießen Oma und Opa was dazu“, berichtet Timo Kösters.

70 Millionen sollen in Eslohe investiert werden

Der Zulauf ist sehr groß – und wird es nach der Hoffnung des Trägers, des Innungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Westfalen, auch bleiben. Deswegen investiert man auch selbst in eine zeitgerechte, moderne und zukunftsweisende Bildungseinrichtung in Eslohe. Für letztere bedarf es erheblicher Neubaumaßnahmen, die in Kürze aufgenommen werden sollen. Auf Basis der vorliegenden Machbarkeitsstudie beabsichtigt der Träger nun, für die sich auf über 70 Millionen Euro belaufende geplante Maßnahme den vom Wirtschaftsministerium des Landes Nordrhein-Westfalen angebotenen Fördertopf für strukturschwache Regionen anzuzapfen.



Meisterschüler Markus Ilff.



Meisterschüler Lukas Hesse arbeitet an einer Schieferdeckung.

Das Vorhaben spiegelt die Mission des westfälischen Verbandes und seiner Institutionen wider: „Ein Dach bauen, heißt Sicherheit geben und neue Dimensionen schaffen. Wir bauen gemeinsam das Dach für das Dachdeckerhandwerk Westfalen“, sagt Timo Kösters.

Highlights aus 75 Jahren Eslohe

1948
Gründung der Lorenz-Burmann-Schule, benannt nach dem damaligen Vorsitzenden des Landesinnungsverbandes des Dachdeckerhandwerks Westfalen und einem der Initiatoren der Schule

1950
Anerkennung zur staatlichen Ersatzschule, Aufnahme des Lehrbetriebs und Einführung von Vorbereitungslehrgängen zur Ablegung der Meisterprüfung

1967
Spatenstich für den Schulneubau inkl. Internat, Mensa, Heimleiterwohnung und Nebenräumen

1977
Einweihung einer neuen Werkhalle mit Unterrichts- und Sozialräumen

1980
Bau weiterer Internatsräume

1990
Bau einer neuen Meisterschule

1990er
Sanierung und Umbau des Internats, der Verwaltung sowie der Küche und des Speiseraums, Schaffung neuer Klassen-, Seminar- und Freizeiträume

1997
Installation einer Photovoltaikanlage auf dem Dach der Werkhalle

2000
Einführung einer neuen Computeranlage für digitales Lernen und Arbeiten

2025
Planung des kompletten stufenweisen Neubaus des Bildungszentrums und aller dazugehörigen Einrichtungen

KLOBER

Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

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

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

KLOBER
QUALITÄT & INNOVATION
SEIT 1960

LORO-X

Made in Germany

LORO®



LORO-X DUOSTREAM Kaskadenentwässerung

mit drückender Freispiegelströmung

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



Text: Knut Köstergarten

Immer öfter bauen Discounter wie Aldi, Edeka oder Netto ihre Filialen in Holzbauweise. Netto hat zuletzt einen großen Holzmodulbau in Dortmund eröffnet und realisiert eine Erweiterung mit Holzbausteinen in Fulda.

»»» Eine Discounterfiliale, die erstmals mit vollständig vorgefertigten Holzmodulen gebaut wird, inklusive kompletter Wandaufbauten und lösbarer Verbindungen für eine mögliche spätere Wiederverwendung. Netto setzt wie andere Discounter verstärkt auf den nachhaltigen Baustoff, so auch bei der jüngsten Filialeröffnung in Dortmund. Die modulare Bauweise beschleunigt den Bau und schafft die Grundlage für eine kreislauffähige Nutzung in zukünftigen Projekten.

„Der modulare, kreislauffähige Holzbau in Dortmund zeigt, wie ressourcenschonende Filialentwicklung heute aussehen kann. Die vorgefertigten, rückbaubaren Module eröffnen neue Perspektiven für nachhaltiges



Zeichen für unsere nachhaltigere Expansionsstrategie und zeigen, wie vielseitig und ressourcenschonend Holzbauvarianten für den Filialbau und die Standortentwicklung genutzt werden können“, so Christina Stylianou.

Maximilian Wörner, Vorstand der Triqbriq AG, ergänzt: „Gerade mit Blick auf die Nachhaltigkeit ist das Thema Bauen im Bestand in der Baubranche aktuell in aller Munde. Wir sind sehr stolz, dass Netto auf unser System setzt und einen Bestandsanbau mit unserem Triqbriq-System realisiert. Das ist ein starkes Signal in den Markt und ein Meilenstein für das zirkuläre Bauen.“

Eine Netto-Filiale entsteht in Holzbauweise in Dortmund.



Über 50 Aldi Märkte in Holzbauweise

Bei den Discountern ist Aldi ein Vorreiter für den Holzbau. „Bei Neubauten freistehender Märkte setzen wir verstärkt auf den Baustoff Holz“, heißt es in einer Pressemeldung von Aldi Nord. Ein wesentlicher Vorteil sei, dass Bäume ein nachwachsender und damit nachhaltiger Rohstoff seien. Alle Holzbauteile würden werksseitig vorgefertigt und auf der Baustelle lediglich montiert. Der Holzbau sei eine Option für freistehende Märkte in Standardbauweise, die bei immer mehr Neubauten zum Einsatz komme. Über 50 Aldi Märkte in Deutschland seien bereits in Holzbauweise eröffnet oder aktuell im Bau – Tendenz steigend.

Wie Discounter verstärkt auf Holzbau setzen

Bauen im Lebensmitteleinzelhandel“, so Christina Stylianou, Leiterin der Unternehmenskommunikation bei Netto. Die eingesetzten Naturmaterialien sorgen zudem für ein besseres Raumklima – ein spürbarer Vorteil für KundInnen und die Mitarbeitenden vor Ort.

Filialerweiterung mit Holzbausteinen

Neben dem Holzmodulbau setzt Netto aktuell auf das innovative Triqbriq-System. Bei dem Bauprojekt im Bestand kommen insgesamt 2600 Holzbausteine des schwäbischen Start-ups zum Einsatz. Nachhaltigkeitsplus: Laut drittverifizierter Umweltproduktdeklaration sind in den Holzbausteinen ungefähr 57,5 Tonnen CO₂ eingelagert. Die mikro-modulare Konstruktion ist rückbaubar und bietet so auch in Zukunft erneut maximale Flexibilität für Weiternutzungen.

Die Holzbausteine – sogenannte Briqs – werden aus Industrieholz, Kalamitätsholz und rückgebautem Holz hergestellt und kommen ohne den Einsatz von Klebstoffen oder anderen künstlichen Verbindungsmitteln aus. Die handlichen Holzelemente werden aufeinander gesteckt und mit Buchenholzdübeln fixiert. Diese



Die Holzbausteine sind leicht und schnell zu montieren.

Methode ermöglicht einen sortenreinen Rückbau, maximale Flexibilität bei zukünftigen Nutzungsänderungen und damit vollständige Kreislauffähigkeit.

Schnelle Montage – kurze Bauzeit

Mithilfe der Holzbausteine wird in Fulda die Verkaufsfläche von 672 auf 913 Quadratmeter erweitert, in kurzer Zeit. Baustart war im November 2025 und die Briqs-Verlegung begann im Dezember mitten im laufenden Betrieb. Bereits seit Ende März ist die erweiterte Filiale wiedereröffnet. „Mit der Erweiterung unserer Filiale in Fulda mit 2600 Holzbausteinen setzen wir erneut ein

Fotos: Netto, Triqbriq



FINANZIERUNGEN FÜR DIE BAUBRANCHE

DIE BESTE FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR IHRE INVESTITION.

Auf Anforderung den passenden Maschinenpark zusammenstellen – als Deutschlands größter, unabhängiger Leasingmakler schaffen wir Ihnen Spielraum für unternehmerischen Fortschritt. Mit fundierten, individuellen Finanzierungskonzepten für Mittelstand und Industrie – und für Sie als Unternehmer.

- Jedes Investitionsvolumen**
- Neu- oder Gebrauchsmaschinen**
- Ein persönlicher Ansprechpartner**



Thomas Weidtmann
Firmenkundenberater
T +49 211 99883-215
M +49 171 6284500
thomas.weidtmann@fm-leasingpartner.de



Jörn Bohlen
Firmenkundenberater
T +49 421 848022737-2
M +49 151 62863243
joern.bohlen@fm-leasingpartner.de

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:
· Dachdecker-Einkauf Ost eG
· DEG Alles für das Dach eG
· DEX eG, Hamm
· Dachdecker-Einkauf Süd eG

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:
DEX eG, Weyhe

Der neue Rollladen von VELUX – Effizienterer Einbau, flexiblere Bedienung, robustere Konstruktion

Rundum optimiert von Verpackung über Montage und Kombinationsmöglichkeiten bis hin zum Gebrauch

WERBUNG Das neue Design der Rollladenkonstruktion mit einer Vielzahl an Montageverbesserungen bietet Vorteile sowohl für Handwerksbetriebe

beim Einbau als auch für Nutzerinnen und Nutzer bei der Bedienung. Die wesentliche Änderung ist, dass der Rollladen jetzt direkt auf den Flügel des Dachfensters montiert wird. Dadurch lassen sich die Fenster unabhängig von der Ausfahrposition des Rollladens ohne Einschränkung bedienen – etwa, um sie für effektives Lüften bei ausgefahrenem Rollladen schnell weit zu öffnen. Zudem können sie bei mehr Lichtlösungen als bisher eingebaut werden. So ist der Einsatz jetzt auch bei Varianten mit einem Abstand von nur 1,8 Zentimetern nebeneinander und 10 Zentimetern übereinander zwischen den Fenstern der Kombination möglich. Darüber hinaus sorgen eine neue kartonbasierte, recycelte, stabile Verpackung, magnetische Schrauben, Klick-on-Lösungen und der jetzt innenliegende Aktivierungs-Knopf für deutliche Effizienzsteigerungen beim Einbau. Auch optisch überzeugt die neue Generation mit einer insgesamt schlankeren Konstruktion. Auf Wunsch ist abweichend von der Ausführung in Dunkelgrau eine individuelle Lackierung inklusive des Rollladenpanzers in nahezu allen gängigen RAL-Farben möglich. Verfügbar sind die Rollläden der neuen Generation ab Mai 2026 in den Ausführungen für Solar- und Elektrobetrieb. Als Beleg für die hohe Qualität bietet Velux die Möglichkeit, durch Registrieren des Produkts die Garantie von fünf auf sieben Jahre zu erhöhen.

Rollläden gewinnen als Ganzjahresschutz für Dachfenster zunehmend an Bedeutung. Im Winter verbessern sie die Wärmedämmung, im Sommer verhindern sie ein Aufheizen der Wohnung. Der neue Rollladen ermöglicht eine



Velux Rollläden der neuen Generation werden direkt auf den Flügel des Dachfensters montiert. Das ermöglicht eine Bedienung des Fensters unabhängig von der Ausfahrposition des Rollladens.

bis zu 7,5 °C reduzierte Raumtemperatur im Sommer*. Björn Lassen, Produktmanager Rollläden bei Velux, freut sich, dass die neue Generation Handwerksbetrieben wie Nutzenden gleichermaßen Vorteile bietet: „Tests haben gezeigt, dass sich mit dem neuen Montagekonzept die Einbauzeit um bis zu 25 Prozent reduzieren lässt. Zudem freuen wir uns, den häufig von unseren Kundinnen und Kunden geäußerten Wunsch, das Dachfenster auch bei ausgefahrenem Rollladen weit öffnen zu können, erfüllen zu können.“ Dank der Montage auf den Flügel sind die Fenster künftig unabhängig vom Rollladen komplett flexibel bedienbar. Die Verdunkelungswirkung ist weiterhin hoch effizient und die schlankeren Rollladen-Panzerlamellen bei Hagel sogar viermal widerstandsfähiger. Im Lieferumfang ist ein Funk-Wand-

Für Effizienzsteigerungen beim Einbau des neuen Rollladens sorgen beispielsweise Klick-on-Lösungen: Sie reduzieren Einbauschritte und gewährleisten eine schnelle sowie sichere Montage von innen.



taster zur Bedienung enthalten. Mit dem entsprechenden Zubehör ist auch die Steuerung über Touchscreen-Fernbedienung, per Smartphone und automatisch auf Basis von Sensorwerten für die Optimierung des Raumklimas möglich. Wer den Rollladen kabelgebunden in ein externes Smart-Home-System einbinden will, kann ihn direkt am neuen elektrischen 230 Volt Schwingfenster für kabelgebundene Integration anschließen. Soll der Rollladen an ein neu zu installierendes, manuelles Schwingfenster angeschlossen werden, ist dies ab einer Breite von 66 cm in Kombination mit dem Interface KLC 230 möglich. Dies ermöglicht eine kabelgebundene 230 Volt Ansteuerung und den direkten Anschluss an einen Schalter.

Effizienzsteigerung bei der Montage

Das neue Konzept der Flügelmontage sorgt mit einer Vielzahl an Verbesserungen für einen leichteren und schnelleren Einbau, sowohl beim Direkteinbau mit dem Fenster als auch in der Nachrüstung. Für die im ersten Schritt erforderliche Befestigung von Führungsschienen und Halterungen am Dachfenster stehen magnetische, mit Butyl vorversiegelte Schrauben in nur einer Länge zur Verfügung, sodass hier ohne Suchen direkt mit dem Einbau begonnen und jede der nur sechs benötigten Schrauben sicher platziert werden kann. Der Rollladen selbst lässt sich dank praktischer Klick-on-Lösungen aus dem Innenraum ganz einfach arretieren. Das redu-

ziert Einbauschritte und gewährleistet einen schnellen sowie sicheren Einbau. Weiteres Plus: Der neue Rollladen wiegt bis zu vier Kilogramm weniger als das Vorgängermodell. Zudem ermöglicht die neue Positionierung des Aktivierungs-Knopfes bzw. der Resetaste eine einfache Bedienung aus dem Innenraum. In Kombination mit einer neuen verbesserten Installationsanleitung ist der Einbau so deutlich vereinfacht worden.

Optimierte Verpackung

Mit der neu konzipierten Verpackung erleichtert Velux den Handwerksbetrieben den Einbau der Rollläden deutlich. Der robuste, recycelbare Karton ist dank vorgestanzter Öffnung zum Einstecken der Hand leicht zu tragen und lässt sich nach der Montage problemlos entsorgen. Neben dem Rollladen enthält die Verpackung das Einbaubehör in einfach zu öffnenden, plastikfreien Verpackungen. Besonders praktisch: Sie sind nummeriert, sodass man ohne langes Suchen Schritt für Schritt die für den Einbau benötigten Komponenten einfach findet. Das verbesserte Verpackungsdesign mit weniger Material reduziert CO₂-Emissionen um ca. 40 Prozent gegenüber der bisherigen Generation.

Verkaufsstart im Mai 2026

Ab Mai sind die neuen Rollläden erhältlich. Neben der Ausführung in Dunkelgrau sind auch individuelle Lackierungen in nahezu alle gängigen RAL-Farben möglich. Er ist mit den Dachfenstern der neueren Fenstergenerationen kompatibel. Als Standard gewährt der Dachfensterhersteller auf den neuen Rollläden fünf Jahre Garantie. Endkundinnen oder Endkunden können diese sogar kostenlos durch Registrierung auf sieben Jahre erweitern.

* Die Ergebnisse stammen aus einer Velux internen Simulation (Mai – September, Hamburg), in der ein südorientierter Raum mit zwei Dachfenstern (GGU 70, MK08) untersucht wurde. Die Analyse zeigt signifikante Effekte von Außenrollläden auf das Raumklima.



Neben dem Rollladen enthält der Karton das Einbaubehör in einfach zu öffnenden, plastikfreien Verpackungen. Sie sind nummeriert, sodass man ohne langes Suchen Schritt für Schritt die für den Einbau benötigten Komponenten findet.

Text und Fotos: VELUX

Text: Knut Köstergarten

Dachdecken und Handball sind die beiden Leidenschaften von Keno Danzenbacher. „Mein Vater ist gelernter Tischler und auch Handballer“, berichtet der 21-Jährige über seine familiären Wurzeln. Er selbst spielt seit der Grundschule Handball als Torhüter.

Dachdecker spielt Handball in der Bundesliga

»»» Auf das Dach kam er erst nach der Schule, als die Frage nach dem passenden Beruf im Raum stand. Sein Vater kannte jemanden und so machte Keno Danzenbacher vor Ort in Zweibrücken ein Praktikum im Betrieb SonnenPlan GmbH. „Dort arbeiten mehrere Gewerke, aber Dachdecker hat mir sofort gefallen“, erinnert sich Keno Danzenbacher. „Unterkonstruktion, Dachfenster, Gauben, Eindeckungen oder Lattungen, das hat mich alles super fasziniert. Da habe ich direkt die Lehre begonnen, um das Warum und Wie zu erlernen.“

Tagsüber auf dem Dach und abends im Handballtor

Parallel spielte er als Jugendlicher bereits auf hohem Niveau Handball beim SV 64 Zweibrücken. Und nach dem zweiten Lehrjahr kam ein Angebot aus Gummersbach, Traditionsverein mit ehemaligen Top-Stars wie Heiner Brand oder Joachim Deckarm, für die U19, das Sprungbrett zur Handball-Bundesliga. Ein Zwiespalt, „denn ich wollte die Ausbildung als Dachdecker auf jeden Fall abschließen“, berichtet Keno Danzenbacher. Die Gummersbacher organisierten ihm einen neuen Lehrbetrieb für das letzte Jahr. Der Vater eines Ex-Spielers wurde zu seinem Chef. „Bei der Peter Schlüter GmbH konnte ich mich weiterentwickeln und alles ausprobieren, auch wenn nicht gleich alles auf Anhieb geklappt hat.“

Was geht Richtung Profi-Handball

Ein Jahr lang nahm Keno Danzenbacher die Doppelbelastung auf sich. Er startete mit einem Krafttraining am Morgen, dann fuhr ihn ein Betreuer direkt auf die Baustellen: Vollzeit arbeiten und abends das Handballtraining. „Ich wollte einfach schauen, was in Richtung Profi-Handball geht.“ Trotz des hohen Pensums schloss er im Sommer 2023 die Ausbildung erfolgreich ab. Danach ging es nach Minden zu einem Zweitligisten. Ein vermeintlicher Rückschritt, der sich aber als Sprung nach vorne entpuppte. GWD Minden stieg ein Jahr später auf und spielt in dieser Saison mit Keno Danzenbacher als drittem Torhüter in der Handball-Bundesliga. Das Ziel Klassenerhalt ist nach der Hälfte der Saison durchaus realistisch.

Keno Danzenbacher freut sich über sein erstes Bundesligaspiel von Beginn an.



Nach der ersten Parade wurde alles einfacher im Spiel gegen Champions League-Sieger SC Magdeburg.

Fotos: GWD Minden

Modellathlet mit Gardemaß

Der Modellathlet mit 2,02 Metern Gardemaß und 104 Kilogramm ist dabei das aufstrebende Talent hinter zwei bereits erfahrenen Keepern. Ähnlich wie beim Fußball werden auch beim Handball die Torhüter oft erst ab Mitte 20 oder später zur Stammkraft. „Der Torhüter kommt über Erfahrung“, weiß Keno Danzenbacher und nimmt seine Rolle als Lernender wie schon als Dachdecker auch als Handballer an. Er hängt sich im Training voll rein und schaut sich von den beiden erfahrenen Keepern viel ab. „Die Perspektive hier im Verein gefällt mir supergut“, erklärt der 21-Jährige. Geduld genug hat er.

Plötzlich Stammkeeper gegen Champions League-Sieger

Doch dann verletzte sich im November ein Stammkeeper und Keno Danzenbacher erhielt im Spiel gegen Stuttgart seine ersten Einsatzminuten. Als der zweite Stammkeeper erkrankte, schlug erstmals seine große Stunde. Er stand von Beginn an im Tor, vor heimischer

Kulisse in der mit 3500 Zuschauern ausverkauften Halle. Und auf der anderen Seite liefen die Weltklasse-Handballer vom Tabellenführer und amtierenden Champions League-Sieger aus Magdeburg auf.

Die erste Parade war eine Befreiung

„Ich war schon aufgeregt, vor allem am Spieltag, das geht einem durch den Kopf. Aber als ich zwischen den Pfosten stand, verpuffte das.“ Nach der ersten Parade fasste er Fuß. „Ab da konnte ich sehen, was ich inzwischen für Fortschritte gemacht habe. Da kam auch das Selbstvertrauen, dass ich es ja doch kann.“ Der Trainer vertraute ihm, sagte vorher: „Mach dein Spiel!“ Hinterher gab es viel positives Feedback, gerade auch von den beiden Torhüterkollegen. „Für dieses positive Gefühl stehe ich jeden Tag in der Halle“, sagt Keno Danzenbacher, der in den Spielen danach wieder klaglos auf der Bank Platz nahm. Klar ist dennoch: Nach diesem Highlight ist der junge Mann in der Handball-Bundesliga angekommen.

Nach dem Profi-Handball dem Handwerk treu bleiben

Seit er in Minden ist, hat er sich voll und ganz für Handball und gegen die Doppelbelastung entschieden. „Ich hatte ein Angebot von einem Betrieb, als Dachdecker Geselle zu arbeiten, der Chef ist Handball-Fan. Doch ich wollte das Risiko zusätzlicher Krankheiten oder Verletzungen durch die körperlich harte Arbeit nicht in Kauf nehmen“, erklärt Keno Danzenbacher. Er will jetzt auf Profi-Handball setzen und sich als Torhüter in der Bundesliga etablieren.

Ab und zu fehlt ihm das Dachdecken jedoch, etwa dann, wenn ihn Bekannte fragen, ob er einmal aufs Dach steigen könne, um sich mögliche Schäden anzuschauen. „Da oben spüre ich wieder, wie cool dieser Beruf ist.“ Deshalb plant Keno Danzenbacher nach der Zeit als Handballtorhüter dem Handwerk treu zu bleiben. „Ich möchte dann auf jeden Fall wieder etwas im Bereich Bau machen.“

Eine Chinesin lernt bei Hanebutt

Text: Kai Uwe Bohn

Wenn Qinru Li morgens auf der Baustelle steht und den ersten Wind über dem Dach spürt, weiß sie: Hier ist sie richtig. Vor zwölf Jahren kam sie aus Tongjiang in der chinesischen Provinz Sichuan nach Deutschland, um ein Masterstudium in Holzwissenschaften und Waldökologie an der Universität Göttingen zu absolvieren. Dass sie Jahre später auf Dachstühlen in und um Neustadt am Rübenberge stehen würde, hätte sie selbst am wenigsten vermutet.



Studierte erst Holzwissenschaften und Waldökologie und lernt jetzt Zimmerin: Qinru Li.

»»» Nach dem Master arbeitete sie zunächst in Bayern für eine Firma, die Möbeloberflächen bedruckte. Ein Job, der ihre technischen Fähigkeiten forderte, das Handwerk selbst aber kaum berührte. Acht Jahre lang war sie in China für dieses Unternehmen tätig und betreute dort eine Tochterfirma. Sie organisierte Prozesse, hatte täglich Besprechungen und erledigte klassische Büroarbeit.

Ihr Traum: selbstständige Handwerkerin

„Ich habe viel mit Digitalisierung und künstlicher Intelligenz gemacht. Das war spannend, aber ich war nicht glücklich“, sagt Qinru Li. Ihr fehlte das Handfeste, das Sichtbare. Also fasste sie irgendwann einen Plan: Zurück zum Holz, aber dann zum Handwerk, um eines Tages selbstständig zu arbeiten, am besten wieder in Deutschland. Die Sprache beherrschte sie ja bereits. Ihre Recherche begann sie in China auf den Webseiten deutscher Handwerkskammern, in der Hoffnung, dort eine handwerkliche Ausbildungsstelle zu finden, möglichst als Zimmerin. Doch ihre Erfahrung war:

„Dazu gibt es gar nicht so viele Infos, denn viele Betriebe arbeiten immer noch sehr traditionell und sind kaum im Netz sichtbar.“

Hanebutt überzeugte mit Webauftritt

Doch dann stieß Qinru Li auf Hanebutt in Neustadt am Rübenberge, Mitgliedsbetrieb der Dachdecker-Einkauf Ost eG: „Hier gab es klare Informationen im Web und in den sozialen Medien. Das Unternehmen hat eine internationale Teamkultur und zeigt Karrierewege auf. Das überzeugte mich“, erinnert sie sich. Die Bewerbung war schnell abgeschickt und das Online-Vorstellungsgespräch mit Florian Mahlich und Lea Hanebutt vom Ausbildungsteam fand gleich am nächsten Tag statt. Und nur einen Tag später kam schon die Zusage!

Start mit Mut und Geduld

Im August 2024 begann Qinru Lis neues Leben als Auszubildende zur Zimmerin. Ohne irgendwelche Vorkenntnisse: „Ich hatte noch nie einen Akkuschrauber in der Hand. Am Anfang war mir das ein wenig peinlich“, sagt sie. Doch die Kollegen nahmen sie von Tag eins an geduldig an die Hand. Florian Mahlich erinnert sich: „Sie kam mit großem Engagement und wir haben ihr alles Schritt für Schritt gezeigt. Ihr erstes Jahr als Zimmerin verlief unauffällig – und das ist für mich immer ein sehr gutes Zeichen. Dann läuft es.“

Von Beginn an durfte Qinru Li als Zimmerin mitwirken, Dächer öffnen, Gauben aufstellen und mit Hölzern hantieren, die sie zuvor nur theoretisch kannte. „Ich hätte nie gedacht, dass ich so schnell Verantwortung bekomme“, sagt sie. Die Mischung aus Vertrauen und Teamgeist bei Hanebutt begeistert sie: „Hier arbeiten alle Hand in Hand. Ich war überrascht, wie schnell manche Projekte fertig werden – viel schneller, als ich es mir am Anfang vorgestellt hatte.“

Kulturelle Unterschiede hautnah erleben

Neben dem Handwerk erlebt sie täglich die Unterschiede zwischen China und Deutschland. Frauen in Handwerksberufen und auf Baustellen, Respekt für jede Meinung, freie Diskussionen in der Berufsschule – all das ist in ihrer Heimat kaum vorstellbar. Politikunterricht



Ihr grundsätzliches Ziel: Irgendwann möchte sich Qinru Li in Deutschland selbstständig machen.

zum Beispiel: „Ich kann oft nur zuhören und lernen. Von zu Hause kenne ich das so nicht – in China diskutieren wir nicht so offen.“ Auch das Essen ist ein Thema. „In China ist es normal, dreimal täglich warm zu essen – auf der Baustelle in Deutschland gestaltet sich das, gelinde gesagt, schwierig“, lacht die Zimmerin. Deshalb kocht sie sich abends mit Herzblut leckere chinesische Gerichte, um sich ein Stück Heimat nach Deutschland zu holen.

Ich hätte nie gedacht, dass ich so schnell Verantwortung bekomme.

Ausgleich und Freizeit

Ihr Alltag besteht jedoch nicht nur aus Arbeit. Fahrradfahren, Wanderungen, Spaziergänge am Steinhuder Meer und Crossfit-Training in Hannover sorgen für Abwechslung. Qinru Li hat sich in Neustadt ein Zuhause eingerichtet und sich eine eigene kleine Community aufgebaut. Der Flug nach China bleibt selten, denn er ist teuer und lang. Die Verbindung hält sie über Videos aufrecht, denn die sozialen Medien, die man hier kennt und nutzt, sind in China nicht erlaubt.

Blick nach vorn: Zukunftspläne

Ein Jahr bleibt ihr noch bis zur Gesellenprüfung. Danach hofft sie auf eine Übernahme bei Hanebutt als Zimmerin, um weitere Erfahrungen sammeln zu können. Doch ihr grundsätzliches Ziel bleibt bestehen: Irgendwann möchte sich Qinru Li in Deutschland selbstständig machen. „Ich informiere mich schon, was dafür nötig ist. Meinen Traum habe ich nicht aus den Augen verloren.“

Ein Stück Welt auf dem Dachfirst

Qinru Lis Geschichte erzählt von mehr als nur ihrer Ausbildung zur Zimmerin. Sie zeigt einen Perspektivwechsel – für sie, für ihre Kollegen, für das Handwerk. „Sie ist eine Bereicherung für das Team. Erst durch Menschen wie sie merken wir, wie frei wir hier eigentlich sind“, berichtet Florian Mahlich. Während Qinru Li auf dem Dach die Gauben richtet, baut sie zugleich an etwas Größerem: ihrem zukünftigen Leben.

Fotos: Hanebutt

Text: Knut Köstergarten

Mit dem Solarboom in Deutschland steigt auch die Zahl der Arbeiten auf Dächern und damit das Risiko von Absturzunfällen. Deshalb haben der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) und die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) die gemeinsame Initiative „Sicher auf dem Dach“ ins Leben gerufen.

»»» Ziel ist es, Betriebe und Beschäftigte gleichermaßen für sicheres Arbeiten auf dem Dach zu gewinnen und sie mit praxisnahen Unterlagen bei der Umsetzung von Arbeitsschutzmaßnahmen zu unterstützen. „Absturzunfälle passieren häufig, wenn auf Dächern ohne ausreichende Sicherung gearbeitet wird“, sagt Michael Kirsch, Hauptgeschäftsführer der BG Bau. Große Gefahr sehe man vor allem beim Einsatz von nicht durchbruchssicheren Materialien wie Wellasbestplatten, Lichtbändern oder Lichtplatten. Für die ersten zehn Monate 2025 wurden der BG Bau nach vorläufigen Zahlen über 6000 Absturzunfälle gemeldet.

26 Abstürze endeten tödlich, jeder davon ist eine menschliche Katastrophe. Mehr als ein Drittel der tödlichen Absturzunfälle ereigneten sich vom Dach aus, fast alle erfolgten als Durchstürze durch nicht durchtrittsichere Dachbereiche. Bereits drei Unfälle standen im Zusammenhang mit Arbeiten an Photovoltaikanlagen.



„Absturzunfälle passieren häufig, wenn auf Dächern ohne ausreichende Sicherung gearbeitet wird“, sagt Michael Kirsch, Hauptgeschäftsführer der BG Bau.

Gegen Absturzunfälle

Absturzunfall aus mehreren Metern Höhe

Ein Beispiel für Absturzunfälle von zu vielen: Zwei Dachdecker stürzten Mitte November bei Arbeiten an einem Industrieobjekt in Mönchengladbach aus mehreren Metern Höhe ab. Die Männer zogen sich laut Polizei teils schwere Verletzungen zu. Als die ersten Einsatzkräfte der Feuerwehr am Unfallort eintrafen, lagen beide Arbeiter am Boden. Ihre Kollegen kümmerten sich zu diesem Zeitpunkt um die Verletzten und leisteten Erste Hilfe. Die Feuerwehr übernahm umgehend die medizinische Erstversorgung. Nach der Stabilisierung vor Ort kamen die beiden Dachdecker in umliegende Krankenhäuser. Die Polizei hat Ermittlungen zur Unfallursache aufgenommen. Wie genau es zu dem Sturz aus mehreren Metern Höhe kam, ist noch unklar.



Über 6000 Absturzunfälle zeigen, dass eine bessere Prävention wichtig bleibt.

Den Arbeitsschutz konsequent beachten

„Die Zahlen zeigen: Im laufenden Jahr gab es auffällig viele tödliche Durchsturzunfälle – ein deutliches Warnsignal“, erläutert Kirsch und ergänzt: „Wichtig ist mir die Botschaft: Das muss so nicht sein! Wenn der Arbeitsschutz konsequent beachtet wird, ist sicheres Arbeiten auf dem Dach möglich. Um Absturzunfälle zu vermeiden, ist es wichtig, dass alle Tätigkeiten auf Dächern fachgerecht ausgeführt, gut geplant und mit geeigneten Schutzmaßnahmen abgesichert werden.“

Die Arbeit in der Höhe erfordert umfassende Fachkenntnisse, gerade auch in Sachen Arbeitssicherheit. Diese und die Risiken werden in der Ausbildung und der Weiterbildung der gewerblichen Mitarbeiter im Dachdeckerhandwerk vermittelt. Prävention

Fotos/Grafiken: BG Bau, Christian Ahrens



Die Initiative „Sicher auf dem Dach“ von ZVDH und BG Bau möchte Betriebe und Beschäftigte gleichermaßen für sicheres Arbeiten auf dem Dach sensibilisieren.

ist das A und O bei der Arbeitssicherheit. Ohne Absicherung gegen Absturzunfälle über Gerüste, Fangnetze oder persönliche Schutzausrüstung sollte kein Mitarbeiter aufs Dach gehen.

„DachdeckerInnen arbeiten zumeist in der Höhe – aber sie wissen, was sie tun. Mit den möglichen Risiken gehen sie professionell um und schützen sich umfassend. Denn Unfälle bei Dacharbeiten müssen nicht sein“, sagt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx. „Insofern sehen wir mit Sorge, dass mit dem PV-Boom zunehmend auch Nicht-Fachleute auf Dächer steigen, ohne sich der Gefahren wirklich bewusst zu sein.“

Für Absturzrisiken sensibilisieren

Mit der Initiative „Sicher auf dem Dach“ wollen ZVDH und BG Bau für Absturzrisiken sensibilisieren und über Schutzmaßnahmen aufklären. „Als Chef eines Dachdeckerbetriebs weiß ich, wie anspruchsvoll die Arbeit auf

dem Dach ist“, sagt Dachdeckermeister André Büschkes, Mitglied im BG Bau-Vorstand. „Unfälle lassen sich vermeiden, wenn man so arbeitet, wie Profis es tun.

Die Initiative ist genau der richtige Weg: Gemeinsam entwickeln Verband und Berufsgenossenschaft Maßnahmen, die in der Praxis wirklich funktionieren.“

Typische Gefahrensituationen aufzeigen

Die Initiative „Sicher auf dem Dach“ kombiniert eine Sensibilisierungskampagne in den sozialen Medien mit neuen Sicherheitsmaterialien und Arbeitshilfen. In kurzen Beiträgen werden typische Gefahrensituationen auf Dächern gezeigt und sichere Arbeitsweisen verständlich erklärt. Ziel ist es, Betriebe und Beschäftigte gleichermaßen für sicheres Arbeiten auf dem Dach zu gewinnen und sie bei der Umsetzung von Arbeitsschutzmaßnahmen zu unterstützen.

TYPISCH NELSKAMP:

HARTE ARBEIT

LEICHT GEMACHT.

Ton. Beton. Solar.

Für jedes Dach die beste Lösung!

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



NELSKAMP.DE

Sicherheit auf dem Dach planen



Text: Knut Köstergarten

Multifunktionale Dächer, meistens Flachdächer, bringen zusätzliche Anforderungen an die Arbeitssicherheit mit sich. Damit Dachdecker und Zimmerer da auf der sicheren Seite bleiben, gibt es die neue DGUV-Information 201-056 zum Thema Absturzsicherung.

Philip Witte, beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) zuständig für den Bereich Arbeitssicherheit, ist der Meinung, dass die von 24 auf 90 Seiten ausgeweitete DGUV-Information für Betriebe eine gute Planungsgrundlage in Sachen Arbeitssicherheit bietet. „Das Ganze ist in Kooperation mit der BG Bau sehr praxisorientiert konzipiert. Es gibt super viele ausführlich erläuterte Praxisbeispiele.“ Zwar ist es eine Information und damit besitzt sie keinen Rechtscharakter. „Es ist keine verbindliche Regel. Doch was ist, wenn ein Unfall passiert“, fragt Witte, „und der Bauherr nachfragt: ‚Hätten sie das nicht wissen müssen?‘ Da wird die Luft ganz schnell dünn.“

DGUV-Info bietet gute Hilfestellung

Gerade für den Neubau oder eine umfassende energetische Sanierung, ob beim Großprojekt oder einem Einfamilienhaus, gibt die neue Kategorisierung der DGUV-Information Absturz gute Hilfestellung. Dabei geht es

Fotos: ABS Safety



Schulungen, wie mit persönlicher Schutzausrüstung, sind wichtig für die Sicherheit der Mitarbeiter.

Eine Dachfläche mit Photovoltaikmontagesystem und integriertem Seilsicherungssystem.

immer um die Fragen, wer muss aufs Dach für welche Aufgabe und wie oft. „Wo Menschen öfter unterwegs sind, braucht es ein höheres Schutzniveau. Das muss aber nicht für das ganze Dach gelten, sondern nur für Flächen, wo zum Beispiel eine PV-Anlage oder eine andere technische Anlage installiert ist, die gewartet werden muss“, erläutert Witte.

In der DGUV-Information Absturz gibt es drei Schwerpunktthemen:

- *Wie komme ich auf die Dachfläche?*
- *Wo sind die Lauf- und Verkehrswege auf dem Dach?*
- *Kollektiver Schutz über Gerüst oder persönliche Schutzausrüstung (PSA)?*

Dabei ist eine wichtige Frage für die Planung der Arbeitssicherheit, welche Menschen denn zukünftig das Dach betreten werden und wofür. Hier werden drei Gruppen unterschieden in der DGUV-Information Absturz:

- *Personen, die unterwiesen sind für das Tragen einer persönlichen Schutzausrüstung*
- *Personen, die nicht unterwiesen sind, aber beruflich aufs Dach müssen, wie Techniker*
- *Personen, die das Dach als Lebensraum nutzen, wie Eigentümer, Mieter oder Besucher*

Je nachdem, welche der Personengruppen wie oft das Dach betreten, gibt es drei verschiedene Ausstattungs-klassen in Sachen Absturzsicherung:

- A = hoch: Mehr als sechs Zutritte pro Jahr auf dem Dach**
- B = mittel: maximal sechs Zutritte pro Jahr**
- C = gering: maximal zwei Zutritte pro Jahr**



Leiteraufstieg bleibt Herausforderung

Je nach Nutzungshäufigkeit und Personengruppe braucht es dann womöglich ein permanentes Seilsicherungssystem oder ein teilweises oder komplettes Seitenschutzsystem. Zudem gilt es, den Dachzustieg zu planen. „Die Leiter wird da wichtig bleiben und ist eine Herausforderung“, so Witte. Denn von den über 6000 Absturzunfällen auf Baustellen im Jahr ist noch immer bei viel zu vielen die Leiternutzung die Ursache. „Hier kann schon ein Standfuß sehr helfen, auch wenn die Leiter dann etwas schwerer wird“, ist Witte überzeugt. Auch eine Leiterkopfsicherung kann Sinn machen.

Die BG Bau unterstützt die Anschaffung sicherer Leitern mit finanzieller Förderung. „Wenn die Anforderungen an die Absturzsicherung eingehalten werden, erhöhen sich natürlich die Kosten, auch für eine kleinere Reparatur. Doch das den Kunden in Rechnung zu stellen, sollte die Gesundheit der Mitarbeiter wert sein“, erklärt Witte. Zumal ein nach einem Absturz verletzter Mitarbeiter kürzer, länger oder womöglich gar nicht mehr auf dem Dach arbeiten kann. Gegen diese Kosten fallen die Kosten für Arbeitssicherheit auf dem Dach kaum ins Gewicht.

Azubis wollen sichere Baustellen

Und Witte nennt noch einen weiteren Aspekt, warum Arbeitssicherheit im Betrieb eine hohe Wichtigkeit haben sollte. Es geht um die Gewinnung von Nachwuchs und Fachkräften. „Aus Umfragen unter Azubis wissen wir, dass nach dem Gehalt die Sicherheit im Betrieb der wichtigste Aspekt für die jungen Menschen ist.“

Dachreparaturen mit Seiltechnik statt Gerüst



Dachdeckermeister und Seilkletterer Andy Hüller bei der Arbeit auf dem Dach.

Fotos: DiBaB GmbH

Text: Rainer Sander

Mit dem Seil gesichert, die Füße auf jahrzehntealter Biberschwanz-Deckung, unter sich zwanzig Meter Tiefe – für Andy Hüller ist das kein Adrenalinkick, sondern ganz gewöhnlicher Alltag. Der 20-Jährige ist nicht nur jüngster Dachdeckermeister Sachsens, sondern steht auch für eine besondere Form des Arbeitens: Dacharbeiten ohne Gerüst, dafür mit alpiner Seiltechnik, präziser Planung und viel Erfahrung aus dem Bergsport.

Was für viele Dachdecker ungewohnt oder gar riskant erscheint, ist für Hüller und das Team der DiBaB GmbH – die „Dachsteiger Dresden“ – seit Jahrzehnten Teil der Firmen-DNA. Denn das Unternehmen, in dem er heute Verantwortung übernimmt, wurde bereits 1983 von Bergsteigern gegründet – lange bevor Seiltechnik im Bauhandwerk überhaupt diskutiert wurde. Und wenn es heute diskutiert wird, sind meistens die Dachsteiger der Anlass.

Wer sich mit dem Thema befasst, wird aber sehr schnell um eine Frage nicht herumkommen: „Warum werden Dächer eigentlich nicht schon immer so repariert?“ Es ist doch so unglaublich naheliegend. Dachdecken, Klettern, Sichern, Ver-

trauen ins Material und in den Partner: Das war von Anfang an mehr als nur ein Werkzeug für die Hüllers und ihre Mitarbeiter im Team. Es war die Haltung, mit der Papa André Hüller das Dachdeckerunternehmen aufgebaut hat. Während andere noch das Gerüst stellen, hat das Team von DiBaB schon die Baustelle geräumt und ist auf dem Weg zum nächsten Auftrag.

Familie leben mit dem Team

Hüller ist in diesen Betrieb, Kunde der Dachdecker-Einkauf Ost eG, hineingewachsen: auf dem Firmengrundstück, umgeben von Werkzeu-



Hochkonzentriert bei Reparaturarbeiten an einer Gaube.

gen, Seilen und Kollegen, die hier eher Familienmitglieder als Angestellte sind. Menschen, die sich gegenseitig ihr Leben anvertrauen, funktionieren auch als Team völlig anders. Das spürt sofort, wer sich mit den Dachsteigern beschäftigt. Schon früh lernte Hüller das Dach nicht nur als Arbeitsplatz kennen, sondern als Ort, an dem Können, Verantwortung und Teamarbeit gefragt sind. Dass er Dachdeckermeister werden würde, entschied sich erstaunlich früh. Bereits in der siebten Klasse legte Hüller gemeinsam mit seinen Eltern den beruflichen Kurs fest – bewusst, zielstrebig und ohne Umwege.

Die Idee mit dem Abi war schnell passé. Nach einem sehr guten Realschulabschluss folgte die Ausbildung bei einem Dresdner Innungsbetrieb. Anschließend ging es direkt in den Meisterkurs. Mit 20 Jahren schloss Hüller diesen als einer der Besten seines Jahrgangs ab und wurde damit zum jüngsten Handwerksmeister Dresdens. Eine Leistung, die weniger mit Ehrgeiz als mit einem klaren Ziel zu tun hat: „Ich wollte nicht einer von vielen sein, sondern etwas wirklich können“, erläutert Hüller. Jüngst berichtete sogar der MDR in einem TV-Beitrag über ihn.

Dacharbeit mit geprüfter Seilsicherung bietet viele Vorteile

Das Besondere am Betrieb ist nicht der Mut, sondern die Methode. Gearbeitet wird überwiegend ohne Gerüst, stattdessen mit geprüfter Seilsicherung, klar definierten Anschlagpunkten und detaillierter Einsatzplanung. Die Vorteile liegen auf der Hand: geringere Kosten für den Kunden, schnelle Einsatzfähigkeit, weniger Eingriffe in die Bausubstanz – und vor allem Effizienz bei Reparaturen, Wartungen und Notdiensten.

Gerade bei älteren Dächern mit brüchigen Ziegeln spielen die bewegungserfahrenen Bergsteiger ihre Stärke aus. „Man bewegt sich anders, vorsichtiger, flüssiger – eher wie eine Katze auf dem Dach“, beschreibt Hüller. Hinzu kommt die eingesparte Zeit für Gerüstbau oder Hebebühnen, die bei kleineren Aufträgen oft unverhältnismäßig teuer sind.

Arbeiten in 25 Metern Höhe in einer Gefrierhalle

Die Bandbreite der Arbeiten reicht von klassischen Dachreparaturen über Sturmschäden und Notabdichtungen bis hin zu Fassadenarbeiten, Glasreinigung an komplexen Gebäuden oder Einsätzen unter extremen Bedingungen. So berichtet Hüller von Arbeiten in einer Gefrierhalle bei minus 25 Grad und in 25 Metern Höhe, wo Eiszapfen entfernt und Undichtigkeiten beseitigt werden mussten – Aufgaben, die kaum ein anderer Betrieb übernimmt. Und wenn, gewiss nicht ohne Gerüst.

Große Neueindeckungen überlässt die Firma bewusst anderen Betrieben. Stattdessen liegt der Fokus auf anspruchsvollen, oft zeitkritischen Einsätzen, bei denen Erfahrung, Flexibilität und Seiltechnik den Unterschied machen. In der Region arbeitet man deswegen eng mit klassischen Dachdeckerbetrieben zusammen: Wo Seilarbeit sinnvoll ist, kommt Hüllers Team zum Einsatz, und wo eine komplette Neueindeckung gefordert und ein Gerüst wirtschaftlicher ist, wird weiterempfohlen. Sind die Kunden eher erstaunt oder freuen sie sich über niedrigere Preise? „Es beeindruckt die meisten, wenn wir mit der Seilsicherung anfangen. Wenn's dann noch billiger geht, wunderbar!“, berichtet Hüller.

Gesucht: Bergsteiger mit handwerklichem Geschick

Die Haltung der Dachsteiger prägt auch den Umgang mit Fachkräften. Gesucht werden nicht nur Dachdecker. Es sollen Bergsteiger mit handwerklichem Anspruch sein, idealerweise mit Höhenarbeiterschein und gerne mit Meisterqualifikation. Gleichzeitig zeigt sich Hüller offen für junge Menschen, die das Klettern beherrschen und das Handwerk lernen wollen. Ausbildung versteht er als Entwicklung, nicht als Auswahlfilter. „Bergsteiger, die auch Dachdecker sind, freuen sich über solche Jobangebote, weil sie dann – wie wir – Hobby und Beruf verbinden können.“

Dass sein Arbeitsalltag für Außenstehende spektakulär wirkt, nimmt Hüller gelassen. Für ihn zählt nicht der Nervenkitzel, sondern das saubere Ergebnis. „Wir machen nichts Verrücktes. Wir machen das, was wir können – nur eben anders.“

Wir machen nichts Verrücktes. Wir machen das, was wir können – nur eben anders.

Keine Angst vor Abstürzen

Hat er trotzdem auch manchmal

Angst vor dem Abstürzen? „Also wir seilen uns auch regelmäßig über die Dachrinnen ab und führen dann frei hängende Arbeiten an der Fassade durch“, erklärt Hüller. „Bei der Arbeit haben wir aber gar kein Sturzrisiko, weil wir das Sicherungsseil immer über uns befestigen.“ Und beim Klettern in den Bergen? „Nein, beim Klettern ist sogar im Vorstieg ein Sturz ins Seil kein Problem, weil wir das regelmäßig üben und das Seil immer hält!“, so Hüller. Aus diesen Worten spricht der Verstand und zugleich tiefes Urvertrauen.

Apple Watch gewinnen!



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

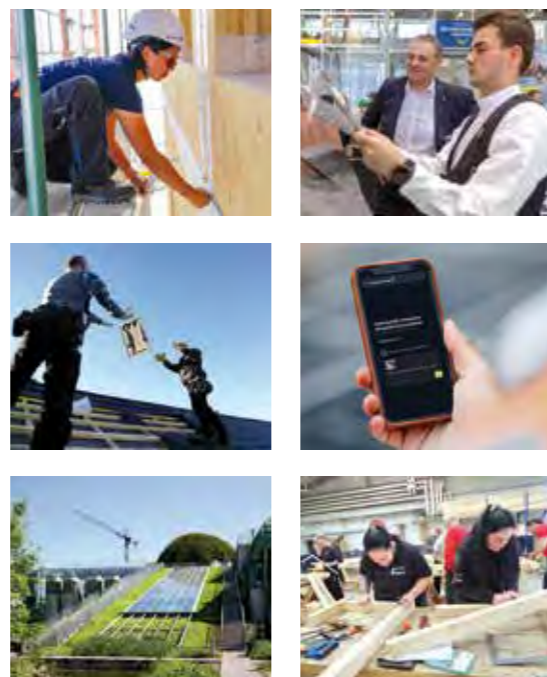
Und so können Sie gewinnen: Einfach die gesuchten Seitenzahlen (Fotos rechts) addieren und die Lösungssumme übermitteln an:

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

Einsendeschluss ist der 08. Juni 2026.

Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Ihr Weg zur Apple Watch:



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

--	--	--

Der Gewinner

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

 Folge uns auf www.facebook.com/DACHMARKETING/

 www.instagram.com/dachlive/

IMPRESSUM

Das DACH 22. Jahrgang, erscheint quartalsweise

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

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

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

Redaktionsleiter: Knut Köstergarten

Mitarbeiter dieser Ausgabe: Kai Uwe Bohn, Konstanze Kulus, Katharina Meise,
Jasmin Najjiyya, Rainer Sander, Anne-Katrin Wehrmann

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Katinka Knorr

Lektorat: Frauke Manninga, www.foerdelektorat.de

Anzeigenverwaltung: DACHMARKETING GmbH

Anzeigenschluss: Vier Wochen vor Erscheinen

Druck: Strube Druck & Medien GmbH

Abonnementsbedingungen: Einzelheftpreis 3,- Euro.

Der Bezugspreis für Mitglieder der ZEDACH-Gruppe ist in der Mitgliedschaft enthalten.



VELUX®

Elektrisches 230 V Schwingfenster für kabelgebundene Integration

Das elektrische VELUX 230 V Schwingfenster für die Integration in kabelgebundene Smart-Home-Systeme oder den Anschluss an einen Schalter. Ein zusätzliches Interface wird nicht benötigt.



velux.de

Das Interview mit:

Anke Maske

Interview: Knut Köstergarten

Anke Maske führt seit 2013 als Geschäftsführerin den Landesinnungsverband der Dachdecker in Brandenburg – als erste Frau bundesweit. Jetzt geht sie in den Ruhestand und blickt zurück und nach vorne.



Foto: ZEDACH/Vollmer



Wie war es so auf der Dach+Holz bei Ihrer Abschiedsrunde?

Ich wurde viel angesprochen und die meisten sind traurig, dass ich aufhöre. Ich bin sehr dankbar für die Wertschätzung. Bevor ich Geschäftsführerin wurde, hatte ich aus anderen Gewerken gehört, dass die Dachdecker besonders seien. Es ist tatsächlich eine Familie, so wie ich es erlebt habe in all den Jahren. Das berührt mich. Ich gehe, wenn es am schönsten ist.

Eine Frau unter Männern: Wie sind Sie damals aufgenommen worden?

Am Anfang waren nicht alle überzeugt, dass ich den Job ausfüllen kann. Doch ich bin ja ein Kämpfertyp. Wichtig war für mich, dass mit Landesinnungsmeister Karsten Kirchhoff die Chemie von Beginn an stimmte. Wir haben uns ehrlich ausgetauscht, immer besser kennengelernt und gegenseitig Aufgaben gegeben. Es war schon wie eine kleine Ehe in diesen 13 Jahren.

Was hat Ihnen noch geholfen beim Einstieg?

Als ich kam, gab es schon eine Kollegin im Büro, Andrea Liebke, die im Verband den Bereich Assistenz der Geschäftsführung betreut. Sie verfügt über viel Erfahrung und Wissen und auf sie konnte ich mich verlassen. Das hat mir den Start sehr erleichtert. Ich habe Vertrauen in meine MitarbeiterInnen. Wenn ich eine Woche auf der Messe bin, weiß ich, dass unser Büro ohne mich läuft.

Sie kamen mitten in einer Krisensituation?

Ja, unser Bildungszentrum in Potsdam musste in Insolvenz gehen und die Handwerkskammer übernahm. Doch wir haben langsam aber sicher die Finanzen wieder saniert, auch indem wir neue Innungsmitglieder gewinnen konnten. Zudem gewannen wir Partner aus Industrie und Handel für Projekte und warben einige Fördermittel ein. Für die Azubis haben wir heute wieder zwei sehr gute Bildungszentren mit Potsdam und Cott-

bus, wo am hochmodernen Lernbauhof 2024 auch die Deutsche Meisterschaft der Dachdecker stattfand.

Was war Ihr Anspruch als Geschäftsführerin?

Ich wollte immer die Interessen des Handwerks vertreten und mit unseren Dienstleistungen dazu beitragen, dass die Betriebe ihre Arbeit auf dem Dach machen können. Das gilt für die Nachwuchswerbung, die Fachregeln oder für die politische Vertretung. So haben wir es 2019 in der Krise um die Asbestentsorgung gegenüber dem Land Brandenburg und dem Entsorger SBB durchsetzen können, dass Dachdecker nach vorheriger Schulung erstmals selbst Asbestproben nehmen konnten. Danach entspannte sich die Lage, auch bei den Entsorgungspreisen.

Gab es weitere Highlights für Sie?

Sicher unsere neue digitale Azubiplattform, mit der wir die Durchfallquote deutlich senken und die Attraktivität der Ausbildung steigern konnten. Wir sind stolz auf dieses Projekt und auf die in den letzten Jahren stark steigenden Lehrlingszahlen.

Gibt es etwas, was Sie jetzt im Ruhestand angehen wollen?

Ich werde Menschen und Familien als Trauerrednerin begleiten. Dafür habe ich in den letzten Jahren neben dem Beruf eine Weiterbildung absolviert. Der Ausgangspunkt war, dass ich gefragt wurde, ob ich für einen guten, verstorbenen Freund die Abschiedsworte sprechen wollte. Mit meiner Rede am Grab traf ich damals wohl den Nagel auf den Kopf. Die Rückmeldungen waren positiv. Mein Motto als Trauerrednerin ist es, so fröhlich wie möglich zu sein. Denn so wünsche ich mir das auch bei meiner Beerdigung, auf der Tina Turner gespielt werden soll: „Simply the Best“.

DACHMARKETING

Ihr Marketing-Spezialist für das Dachhandwerk

Web-Lösungen

Ihre Website individuell oder mit hochwertigen Layoutvorlagen

Mein Büro für kleinere Betriebe

Software für Angebote & Rechnungen und Baustellenverwaltung

Gerüstbanner und Fahrzeugwerbung

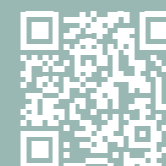
Weithin sichtbar für mehr Bekanntheit und Nachwuchswerbung

Werbemittel

Zollstöcke, Bleistifte, Feuerzeuge oder etwas Besonderes nach Wahl

Geschäftsausstattung

Einheitlicher Markenauftritt: Logo, Briefpapier, Visitenkarte und Flyer



Mehr Informationen auf unserer Website:
www.dachmarketing.de

#Dachentdecker

SCHREIBEN GRÜNE DÄCHER SCHWARZE ZAHLEN?

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

BRAAS **icopal** **VEDAG** **WOLFIN** **KLÖBER**

BMI