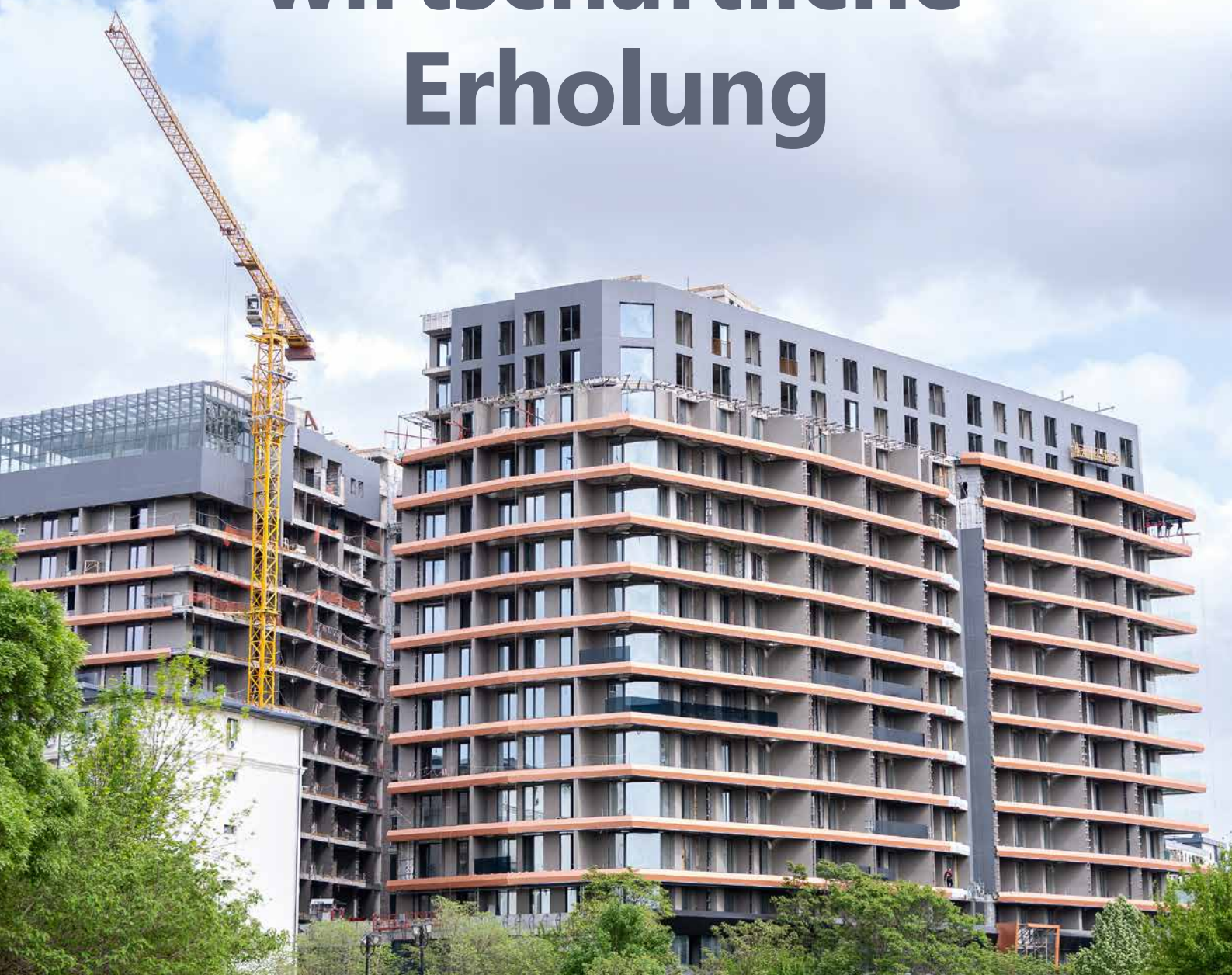


das dach

Erste Zeichen für wirtschaftliche Erholung



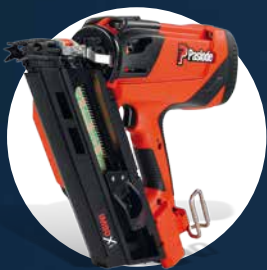
Aus der Praxis: Alucobond-Fassade | **Nachfolge:** Generationenwechsel Monteton
Holzbau: Mehrfamilienhaus Jütten | **Verbände:** Interview ZVDH-Vize Voges



HIGH FIVE — FÜR DEINE ARBEIT!

AB JETZT 5 JAHRE GARANTIE

REPARATUR, VERSCHLEISSTEILE, WARTUNG - ALLES INKLUSIVE



IM90Xi



IM100Xi



PPN50Xi



COMBI Xi



HIGH FIVE
mit PULSA® und Xi-Technologie

Zwischen vorsichtigem Optimismus und einer schwierigen Realität

» Der Blick auf die aktuelle Situation im Dachdecker- und Zimmererhandwerk fällt unterschiedlich aus. Während der ZVDH einen leicht positiven Trend erkennt, bleibt die Einschätzung des Handwerks insgesamt verhalten. Der ZDH beschreibt für das zweite Quartal 2026 weiterhin eine schwierige konjunkturelle Lage. Vor allem der private Konsum bleibt angesichts eines schwachen Arbeitsmarktes und der zunehmenden Inflation verhalten. Auch die Beschäftigungsentwicklung verläuft negativ. Hinzu kommen geopolitische Unsicherheiten, die die Konjunktur zusätzlich belasten.

Für uns ist dabei weniger entscheidend, welche Prognose am Ende recht behält. Entscheidend ist, was diese Situation für unsere Mitgliedsbetriebe bedeutet. Gerade in unruhigen Zeiten braucht es vor allem Verlässlichkeit. Deshalb lag unser Fokus in den vergangenen Monaten auf Beschaffung und Lieferfähigkeit. Material muss verfügbar sein, wenn es auf der Baustelle gebraucht wird. Inzwischen hat sich die Situation etwas beruhigt. Das gibt uns die Möglichkeit, wieder stärker nach vorne zu schauen.

Wir stärken deshalb gezielt unsere Kompetenz in den Geschäftsfeldern Flachdachservice plus, Holz, PV und Fassade, nicht, um möglichst viele Themen zu besetzen, sondern um unsere Mitgliedsbetriebe dort zu unterstützen, wo sich ihr Arbeitsalltag verändert. Unser Verständnis davon ist einfach: Wir möchten beraten, wenn Beratung gebraucht wird, Lösungen finden, wenn etwas nicht funktioniert, und Alternativen aufzeigen, wenn der ursprüngliche Weg nicht weiterführt. Und natürlich verkaufen wir auch gerne Material – denn bei aller Beratung darf am Ende ruhig noch etwas auf dem Lieferschein stehen.

Gleichzeitig verändert sich das Handwerk selbst. Die ältere Generation übergibt an die nächste, an junge UnternehmerInnen, die andere Erwartungen und Arbeitsweisen mitbringen. Der persönliche Ansprechpartner bleibt für uns unverzichtbar. Wenn es auf der Baustelle brennt, muss jemand erreichbar sein, der das Geschäft versteht. Aber wir wissen auch: Persönliche Nähe allein reicht heute nicht mehr aus. Im digitalen



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

Bereich sind wir noch nicht dort, wo wir sein wollen. Daran arbeiten wir – an besseren Daten, einfacheren Informationswegen und digitalen Services, die unseren Mitgliedern tatsächlich helfen.

Am Ende geht es für uns um etwas sehr Einfaches: Unsere Mitgliedsbetriebe sollen sich auf ihr Handwerk konzentrieren können. Wir möchten ihnen bei Material, Beratung und Lösungen den Rücken freihalten. Der Markt wird sich verändern, wir können nicht vorhersagen, was kommt, aber wir können entscheiden, wie wir damit umgehen: nah am Handwerk, kompetent in unseren Geschäftsfeldern und mit dem Mut, notwendige Veränderungen anzupacken.

LEISTER

HOT JET A

Kompakt.
Effizient.
Bürstenlos.



ABBILDUNG IN ORIGINALGRÖÖE (277 MM)

14



3 EDITORIAL

Wibke Berger und Christian Kurth

6-7 ZEDACH INSIDE

Interview mit Jens-Uwe Thormählen
Website und Mailservice aus einer Hand

8-9 NEWS

Hitzeschutz von Gebäuden
WorldSkills 2026

10-13 TITELTHEMA

Rahmenbedingungen für das
Dachdeckerhandwerk

14-17 BETRIEBSPORTRAIT

Brinker Bedachungen e.K.

18-19 SERIE DACHDECKER- NATIONALMANNSCHAFT

Tom Rodenbäck

20-21 ARBEITSSICHERHEIT

7000 Leiterunfälle pro Jahr

22-23 NACHFOLGE

Betrieb Monteton

24-27 BETRIEB

Stolberg Bedachungen

28-29 AUSBILDUNG

Ewald Sahn GmbH

30 ADVERTORIAL

Isola

REGIONALTEIL Genossenschaft

31 ADVERTORIAL

Roto

32-33 VORGESTELLT

Gesichter der Dach+Holz 2028

34-35 BETRIEB

Gerüstbau-Dachdeckerei
Wiebicke GmbH

36-37 INNUNGEN

Interview mit ZVDH-Vizepräsident
Jan Voges

38-41 BETRIEB

25 Jahre Arno Billen GmbH

42-43 BRANCHEN-NEWS

Gründächer des Jahres 2026

44-45 MATERIAL + TECHNIK

Advertorial Innovation: VELUX

46-47 VORGESTELLT

Dachdecker Malcolm Mahn

48-49 AUS DER PRAXIS

Alucobond®-Fassade für
GUK Falzmaschinen

50-51 BRANCHEN-NEWS

Lagebericht Zimmerer

52-53 HOLZBAU

Mehrfamilienhaus mit sieben
Wohnungen

54-55 INNUNGEN

Nachwuchswerbung der
hessischen Dachdecker

56 GEWINNSPIEL IMPRESSUM

58 NACHGEFRAGT

Dachdeckermeister Lars Paustian

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

Die Zukunft der DEX mitgestalten

»»» Jens Uwe Thormählen führt erfolgreich einen Dachdecker- und Zimmereibetrieb in Elsfleth und ist seit April 2026 Aufsichtsratsvorsitzender der DEX eG. Vor der Fusion mit der DEG Dach-Fassade-Holz eG war er über zehn Jahre Mitglied im Aufsichtsrat der DENW, seit 2020 als Vorsitzender.

Wie kam es zu Ihrem Engagement?

Schon mein Vater war im Aufsichtsrat, 25 Jahre. Das Mitgestalten machte meinem Vater viel Freude, das hat abgefärbt. Die Genossenschaft war bei uns immer Thema. Wenn was gebraucht wurde, haben wir es beim „Einkauf“ bestellt. So träumte ich schon früh davon, auch einen Sitz im Aufsichtsrat zu besetzen, und ich bin noch immer froh und glücklich, dass es 2013 geklappt hat.

Was ist Ihre Motivation?

Meine Motivation ist es, die Interessen unserer Mitglieder zu vertreten, die Zukunft der Genossenschaft mitzugestalten und etwas an eine Gemeinschaft zurückzugeben, von der auch mein eigener Betrieb profitiert. Mir ist wichtig, dass die DEX eG immer nah an den tatsächlichen Anforderungen des Dachhandwerks bleibt.

Wie sehen Sie Ihre Aufgabe als Aufsichtsratsvorsitzender?

Die zentrale Aufgabe des Aufsichtsrates besteht darin, den Vorstand zu überwachen, ihn zu beraten und als konstruktiver Sparringspartner bei wichtigen strategischen Entscheidungen zu begleiten. Dabei ist mir die klare Rollenverteilung besonders wichtig: Der Vorstand führt das operative Geschäft, der Aufsichtsrat kontrolliert und begleitet die langfristige Ausrichtung.

Als Vorsitzender darf ich die Arbeit des Aufsichtsrates koordinieren und Sorge dafür, dass unterschiedliche Perspektiven gehört, Themen offen diskutiert und Entscheidungen verantwortungsvoll getroffen werden. Gleichzeitig sehe ich mich als Bindeglied zwischen Mitgliedern, Aufsichtsrat und Vorstand.

Welche Herausforderungen sehen Sie aktuell?

Die schwache Neubaukonjunktur und die derzeitige Zurückhaltung vieler Privatkunden treffen auf steigende Personal-, Logistik- und Betriebskosten. Daraus entsteht ein hoher Preis- und Wettbewerbsdruck. Hinzu kommen zunehmende Bürokratie, Fachkräftemangel sowie immer neue technische und gesetzliche Anforderungen. Auch die Digitalisierung verändert sowohl die Abläufe im Bedachungsfachhandel als auch die Erwartungen der Kunden. Hinzu kommt eine fortschreitende Konzentration auf Hersteller- und Handelsseite.



Text: Knut Köstergarten, Foto: Thormählen

Wie kann die Einkaufsgenossenschaft zukunftsfähig bleiben?

Entscheidend ist, dass wir uns konsequent an den Bedürfnissen unserer Mitglieder orientieren. Eine Genossenschaft darf sich nicht von ihren Betrieben entfernen. Wir müssen zuhören, Entwicklungen früh erkennen und daraus konkrete Angebote und Dienstleistungen ableiten. Die Fusion hat die DEX eG in den vergangenen Jahren stark gefordert, sodass uns die notwendige Nähe zu den Mitgliedern nicht immer in dem gewünschten Umfang gelungen ist. Umso wichtiger ist es, hier künftig wieder besonders konsequent anzusetzen.

Gleichzeitig müssen wir unsere Prozesse weiter digitalisieren, die Logistik optimieren, unsere Lieferketten widerstandsfähig gestalten und qualifizierte Mitarbeitende gewinnen und halten. Ebenso wichtig ist die Balance zwischen der Stärke einer großen Gemeinschaft und der regionalen Nähe zu den einzelnen Betrieben.

Zukunftsfähigkeit bedeutet für mich außerdem, den Mitgliedern mehr zu bieten als den reinen Materialeinkauf – etwa fachliche Beratung, Weiterbildung, digitale Lösungen und Unterstützung bei den immer komplexer werdenden Anforderungen des Marktes. Dabei müssen wir wirtschaftlich vernünftig handeln und dürfen unsere genossenschaftlichen Werte nicht aus den Augen verlieren.

Website und Mailservice aus einer Hand

»»» Einige Dachdecker und Zimmerer kennen das Problem. Sie beauftragen eine Werbeagentur oder einen Freiberufler mit der Erstellung einer Website und zugleich mit dem Domainservice und der Verwaltung der Mailpostfächer. Dann wechseln die Besitzer der Agentur und/oder es kümmert sich keiner mehr um die Pflege. „Nachdem die Werbeagentur verkauft wurde, habe ich jahrelang nichts mehr gehört. Doch auf einmal war klar, dass viele Mails verloren gegangen sind“, berichtet Dachdeckermeister Stefan Poschkamp. „Und als wir zweieinhalb Jahre später wieder Probleme hatten, war klar, ich muss wechseln und mir einen verlässlichen Partner suchen.“



Die Website für den Betrieb Poschkamp.

Über Dach-Foren vom Website-Konfigurator gehört

Zuvor war Poschkamp schon mit seiner Website umgezogen. „Ich hatte über die Dach-Foren der heutigen DEX eG vom Website-Konfigurator von DachDigital gehört. Ich habe Technik und Preise verglichen. Das passte für mich, gerade mit dem einfachen Aufbau über die vorhandenen guten Layoutvorlagen.“ Vor einigen Monaten fragte Poschkamp auch wegen eines Namenswechsels der Website-Domain und der neuen Einrichtung und Verwaltung der Mailpostfächer an. „Ich habe den Berater Nils Ahlke angerufen und den Fall geschildert. Er hat von Beginn an zügig und direkt kommuniziert und eine funktionierende Lösung entwickelt. Wir sind schon beim Du, das sagt wohl alles über die Zusammenarbeit.“

Ein Dienstleister für Mailpostfächer macht immer dann Sinn, wenn ein Betrieb Mailadressen mit dem eigenen Namen möchte und nicht einer Domain wie Gmail, Web.de oder Gmx. „Es macht natürlich einen seriösen Eindruck, wenn die Mailadressen den Firmennamen tragen, wie es eben bei Poschkamp, etwa mit der info@poschkamp-bdachungen.de, der Fall ist“, erläutert Nils Ahlke von DachDigital. „Und wir sorgen dafür, dass alles sicher läuft und abgespeichert wird und eben keine Mails verloren gehen.“



Dachdeckermeister Stefan Poschkamp.

Ein vertrauenswürdiger Dienstleister

Stefan Poschkamp würde jedem Betrieb raten, Website und Mailservice aus einer Hand zu buchen. „Bei DachDigital weiß ich, wen ich anrufen muss, und ich werde schnell unterstützt.“ Wichtig ist dem Dachdeckermeister auch, dass DachDigital als Tochtergesellschaft zu den vier Dachdecker-Einkaufsgenossenschaften gehört. „Da bin ich sicher, dass das ein seriöser, vertrauenswürdiger Dienstleister ist.“ Bei der DEX-Niederlassung in Essen bestellt er auch sein Material. „Ich bin ein treuer Kunde.“

Seinen Betrieb Poschkamp Bedachungen führt der Dachdeckermeister mit acht Mitarbeitern, darunter auch ein Auszubildender. „Wir übernehmen alle Arbeiten, der Schwerpunkt ist aber schon Steildach.“ Neben vielen Aufträgen für Privatkunden gibt es auch größere Kunden. Dazu gehören die Margarethe Krupp-Stiftung, weitere Wohnungsbaugesellschaften oder das Allianz-Portal, über das Aufträge nach Sturmschäden oder Versicherungsschäden hereinkommen.

Kontakt:

Mail nils.ahlke@dachdigital.eu,
Fon 0431 25 97 04-56

Hitzeschutz von Gebäuden

Die Bevölkerung zieht eine kritische Bilanz über den Zustand der deutschen Gebäude zum Ende der Hitzeperiode. Das zeigt eine aktuelle Umfrage von Civey im Auftrag des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle e. V. (BuVEG) mit zwei zentralen Ergebnissen: 74 Prozent der Deutschen halten öffentliche Gebäude für nicht ausreichend vor starker Sommerhitze geschützt. Zugleich wäre für 55 Prozent der Befragten ein unzureichender Hitzeschutz ein Grund, eine Wohnung oder ein Haus nicht zu kaufen oder zu mieten.

Jan Peter Hinrichs, Geschäftsführer des BuVEG: „Das Thema Hitzeschutz von Gebäuden ist in der Mitte der Gesellschaft angekommen, die politische Debatte steckt jedoch noch in den Kinderschuhen. Der Staat muss daher den baulichen Hitzeschutz sowohl bei der Sanierung öffentlicher Gebäude als auch in der Förderpolitik für private Eigentümer entschlossener in Angriff nehmen.“ Denn die wirksamste und energieeffizienteste Antwort auf beide Befunde sei die Gebäudehülle: Dämmung, moderne Fenster und außenliegender Sonnenschutz hielten die Hitze draußen.



Außenliegende Rollläden sind als Sonnenschutz seit diesem Jahr förderfähig.

Fotos: ZVDH/Herzmann, Velux

INVESTITIONEN

30 Prozent

Für Investitionen in bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, die zwischen dem 1. Juli 2025 und dem 31. Dezember 2027 getätigt werden, können die Unternehmen eine degressive Absetzung für Abnutzung (AfA) in dieser Höhe geltend machen.

Auf diese Weise können Investitionen zügig refinanziert werden. Die Regelung gilt etwa für Maschinen oder Werkzeuge.

Begrüßt die neue gewerkeübergreifende PV-Vereinbarung: ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.



Neue gewerkeübergreifende PV-Vereinbarung

Klare Zuständigkeiten, abgestimmte Qualifikationen und verbindliche Arbeitsabläufe: Seit 2024 bietet eine gemeinsame Vereinbarung Handwerksbetrieben einen verlässlichen Rahmen für die sichere gewerkeübergreifende Zusammenarbeit bei der Errichtung von Photovoltaikanlagen. Anfang September 2026 wurde die Vereinbarung erweitert und unter Beteiligung zweier neuer Verbände und einer weiteren Berufsgenossenschaft neu gefasst. Sie umfasst nun auch die Gewerke der Metallbauer sowie der Zimmerer und Holzbauer. Der ZVSHK, der bislang mit dem Klempnerhandwerk beteiligt war, bringt zudem das Installateur- und Heizungsbauerhandwerk in die Vereinbarung ein.

„Mit der erweiterten Verbändevereinbarung setzen wir ein klares Signal: Die beteiligten Handwerke arbeiten gewerkeübergreifend zusammen, um Arbeitsschutz, Arbeitssicherheit und Qualität bei der Installation von PV-Anlagen verlässlich zu gewährleisten“, erläutert Dirk Bollwerk, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks.

Zimmerer Florian Dorer holt Silber bei WorldSkills 2026

Die WorldSkills in Shanghai waren mit vielen Besuchern, allein 15 000 bei der Eröffnungsfeier, ein voller Erfolg. Auch für Zimmerer Florian Dorer – trotz einer unerwarteten Aufgabenstellung.

» Der Zimmerergeselle trainierte drei Jahre lang Geometrie, die Königsdisziplin in seinem Handwerk und freute sich auf eine anspruchsvolle Aufgabe. Aber die sah diesmal anders aus, eher wie das, was man von der Baustelle kennt. Doch mit Flexibilität, Geschwindigkeit und Genauigkeit ist es Florian Dorer gelungen, im Wettkampf mit dem zweiten Platz ein starkes Ergebnis abzuliefern.

Training auf höchstem Niveau

Seit zweieinhalb Jahren trainierte er regelmäßig auf höchstem Niveau. Im April 2026 setzte Dorer sich schließlich beim Ausscheidungstraining für die WorldSkills gegen seine Teamkollegen der Zimmerer-Nationalmannschaft durch. Der Weg dorthin ging weit über eine normale Vorbereitung hinaus. Während andere junge Männer in seinem Alter Fußball spielten oder feiern gingen, verbrachte Dorer seine Freizeit in der Werkstatt. Zwischen 800 und 1000 Stunden Training



Siegerehrung: Florian Dorer (links) gewinnt die Silbermedaille für Deutschland bei den WorldSkills 2026.

investierte der deutsche Meister 2023 pro Jahr zusätzlich zu seinem Beruf in die Vorbereitung auf seine Wettkämpfe.

Mit Routine oder dem Ablauf einer normalen Gesellenprüfung haben die Aufgaben bei den WorldSkills normalerweise nur noch wenig zu tun. Die Modelle, die dort gebaut werden, gelten selbst unter Zimmerermeistern als extrem anspruchsvoll. „Bereits die deutsche Meisterschaft ist von der Geometrie und Komplexität her schon schwieriger als eine Meisterprüfung“, erklärt Dorer.

Private Werkstatt auf Wettkampfniveau

Florian Dorer trainierte dafür nicht nur mit den Teamkollegen der Zimmerer-Nationalmannschaft unter Anleitung in den Bildungszentren der Zimmerer in Kassel und Biberach oder bei den Leistungspartnern, sondern auch zuhause. In einer eigens eingerichteten Werkstatt stehen Nachbauten früherer Weltmeisterschaftsmodelle. Dort wurde gesägt, gezeichnet, angepasst und perfektioniert. Auch das Zeichnen übte Dorer in der eigenen Werkstatt. Wie er das finanziert hat? Die Nationalmannschaft trug Kosten für Maschinen und Material. Die Räume stellte er selbst. „Mittlerweile hat das schon fast Wettkampfniveau“, sagt er über seine private Werkstatt.

Seine Eltern mussten dafür einiges mitmachen. Als Florian Dorer zuletzt mehrere Kubikmeter Holz als Vorrat anlieferte, soll seine Mutter trocken festgestellt haben: „Jetzt gibt es wirklich gar keinen Platz mehr.“ Die Antwort des Sohnes: „Dann müsst ihr halt anbauen.“ Kein Problem, mit einem Zimmerer im Haus. Die Unterstützung vom Arbeitgeber, der Zimmerei Fürderer in Titisee-Neustadt, hielt Dorer zusätzlich den Rücken frei. Und was hat der Zimmerergeselle für Pläne nach den WorldSkills? Dann will er erst einmal „einfach arbeiten gehen“. Später steht die Meisterschule auf dem Plan.



Ein stolzer Zimmerergeselle zeigt nach vier Wettkampftagen sein Ergebnis.



Fotos: Herzmann, Höpken, Dämgen, Davice

Erste Zeichen für wirtschaftliche Erholung

Text: Knut Köstergarten

Das Bruttoinlandsprodukt und der Auftragseingang im Wohnungsbau steigen. Es besteht Hoffnung auf einen zarten Aufschwung, wenn die Politik Förderanreize bei Sanierung und PV-Anlagen setzt. Der ZVDH will seinen Beitrag leisten bei der Unterstützung der Dachdeckerbetriebe.

**BIP-WACHSTUM
+ 0,3 %**

im 2. Quartal 2026
gegenüber dem
1. Quartal 2026



Auf einmal ist die Hoffnung zurück auf wirtschaftlich bessere Zeiten in Deutschland. Das Bruttoinlandsprodukt ist im zweiten Quartal 2026 gegenüber dem ersten Quartal 2026 um real 0,3 Prozent gestiegen. Laut Statistischem Bundesamt fiel der Anstieg der Wirtschaftsleistung gegenüber dem Vorjahresquartal mit einem Prozent noch stärker aus. „Die Wachstumsdynamik der deutschen Wirtschaft vom Jahresbeginn setzt sich fort“, erklärt Ruth Brand, Präsidentin des Statistischen Bundesamtes. „Wie schon im ersten Quartal ging der Anstieg vor allem auf die gute Exportentwicklung zurück.“

Trotz der Belastungen durch den Irankrieg ist das erste Halbjahr 2026 viel besser gelaufen als erwartet. Mehrere Banken und Verbände haben darauf bereits reagiert: Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) verdoppelte seine Wachstumsprognose für das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr von 0,5 auf 1,0 Prozent, das ifo Institut rechnet sogar mit 1,4 Prozent. Für 2027 erhöhte KfW Research die Prognose ebenfalls nach oben: von 1,3 auf 1,5 Prozent.

Bauwirtschaft könnte wieder Wachstumsmotor werden

Neben der Exportstärke könnte auch die Bauwirtschaft mit dem Wohnungsbau wieder zu einem Wachstumsmotor avancieren. Der reale Auftragseingang im Bauhauptgewerbe ist im Juni 2026 gegenüber Mai 2026 um sechs Prozent gestiegen. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, nahm der Auftragseingang im Hochbau um 8,5 Prozent zu. „Nach Jahren der Schwäche könnte die Bauwirtschaft 2027 zu einem Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft werden“, erläutert der wissenschaftliche Direktor des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung, Sebastian Dullien, der Tageschau online. Auch Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband Deutsches Baugewerbe, sieht „positive Signale im Wohnungsbau“, fügt aber mahnend hinzu: „Was privaten Bauherren und Investoren fehlt, ist Planbarkeit – bei der Förderung ebenso wie bei den Baukosten.“

Doch wie ist die Situation im Dachhandwerk, nachdem die Betriebe im Zuge des Irankriegss mit deutlichen Preiserhöhungen und Materialknappheit, etwa bei Dämmstoffen, zu kämpfen hatten? Zur Erinnerung: Im Frühjahr hatte das Präsidium des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) einen offenen Brief an Hersteller und Bedachungshandel ver-



Die energetische Dachsanierung im Bestand bleibt das Kerngeschäft der Dachdecker.

fasst und um Fairness und Transparenz bei der Preisgestaltung gebeten. „Unsere aktuelle Umfrage zeigt sehr genau, was die Betriebe umtreibt: Lieferengpässe, hohe Material- und Energiepreise, hoher Druck, Personalmangel, Bürokratie und vor allem die Schwierigkeit, zu planen und Angebote rechtssicher zu gestalten“, sagte damals ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk.

Dachdecker schätzen Situation wieder positiver ein

Inzwischen schätzen die Dachdecker laut jüngster ZVDH-Betriebsumfrage aus dem August die Situation wieder positiver ein. „Der Auftragsvorlauf liegt bei vier bis fünf Monaten. Zwar bereiten die weiter volatilen Preise noch immer Sorgen, aber die meisten Betriebe kommen damit klar“, berichtet ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx. 86 Prozent der Befragten sprechen von nur geringen oder keinen Auswirkungen auf ihr Tagesgeschäft. „Wenn überhaupt, dann machen den Betrieben Lieferverzögerungen zu schaffen“, führt Marx aus. Auch gegenüber Bedachungshandel und Industrie ist der Ton versöhnlicher. „Wir stehen im engen Kontakt, das hat sehr geholfen“, so Marx.

Was auch der Hauptgeschäftsführer wahrnimmt, ist allerdings ein zunehmender Preiskampf. Es scheint so zu sein, dass sich inzwischen mehr Betriebe auf einzelne Aufträge bewerben, selbst wenn sie dafür längere Fahrzeiten in Kauf nehmen müssen. „Einige Betriebe verzichten deshalb auf öffentliche Ausschreibungen, auch weil dort Preisgleitklauseln in Sachen Material kaum durchsetzbar sind“, erläutert Marx.



Zwar bereiten die weiter volatilen Preise noch immer Sorgen, aber die meisten Betriebe kommen damit klar.

Ulrich Marx



ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx fordert von der Politik, auch Solar-Gründächer zu fördern.



ZVDH will Betriebsübergabe mehr unterstützen

Gute Rahmenbedingungen sind für Ulrich Marx die eine Seite der Medaille, die andere sieht er in einer Verbandsarbeit, die Betriebe bei ihren Herausforderungen unterstützt. Eine zentrale sei die Unternehmensnachfolge. „Die steht bei vielen Betrieben an und längst nicht alle haben einen Nachfolger.“ Zwar gebe es gute Unterstützungsangebote durch die Handwerkskammern. „Doch die melden uns, dass viele Inhaber den Prozess der Übergabe zu spät angehen.“ Hier will der ZVDH gemeinsam mit Landesverbänden und Innungen Projekte initiieren und Netzwerke bauen. „Wir möchten Betriebe früher sensibilisieren, ihnen Orientierung geben und auch Fortbildungen zum Thema anbieten“, erklärt Marx. Das wird gerade in den nächsten Jahren immer wichtiger, wenn zahlreiche Übergaben anstehen. „Junge Meister gründen aktuell oft lieber einen neuen Betrieb. Und wenn vermehrt externe Kapitalgeber in unser Geschäft einsteigen, kann das auch nicht in unserem Sinne sein.“

Dachaufstockung wird angesichts fehlender Bauflächen immer wichtiger, um neuen Wohnraum zu schaffen.



Neue Aus- und Weiterbildungsplattform

In den Bereich Unterstützung fällt auch die neue Aus- und Weiterbildungsplattform, um die Qualität hochzuhalten, moderne Medien zu nutzen und Betriebe im Wettbewerb um Azubis und Fachkräfte zu stärken. Ein anderes Projekt ist die geplante Ehrenamtsakademie. Diese soll Hilfestellung bieten für alle Bereiche der Innungsarbeit, damit die Innungen zukunftsfähig bleiben und, wenn möglich, auch neue,

junge Mitglieder hinzugewinnen können. „Unsere drei Vizepräsidenten sind in ihren Bereichen sehr engagiert und bringen viele gute Ideen ein“, so Marx. Und was ihm besonders Mut macht: „Wir haben beim ZVDH nach dem Generationenwechsel inzwischen ein hochmotiviertes junges Team, das viele neue Impulse setzt. Das ist die Basis dafür, die skizzierten Themen umsetzen zu können, aber auch dafür, neue Innungsmitglieder zu gewinnen.“

Dämmung genauso hoch fördern wie Wärmepumpen

Bleibt noch die Politik und was sie tun kann. Unverständlich ist für Marx, dass Wärmepumpen als neue Heizungen stärker gefördert werden als die Dämmung der Gebäudehülle – auch deshalb, weil die Sanierungsquote aktuell bei nur 0,67 Prozent liegt. Um die Klimaziele im Gebäudesektor zu erreichen, wären rund zwei Prozent notwendig. „Um hier Anreize zu schaffen, fordern wir, Dämmungen an Dach und Fassade in der Bundesförderung für effiziente Gebäude in der Förderhöhe dem Einbau von Wärmepumpen gleichzustellen“, sagt Marx. Die geplante Stärkung der Förderung für energetisch besonders schlechte Gebäude sei ein Schritt in die richtige Richtung, reiche jedoch nicht aus, um der Bedeutung einer leistungsfähigen Gebäudehülle für die Wärmewende gerecht zu werden.



PV-Anlagen bleiben weiter ein lukratives Zusatzgeschäft für Dachdeckerbetriebe.

Übergangszahlungen bei Wegfall der PV-Einspeisevergütung

Wichtig für die Dachdecker bleibt das zusätzliche Geschäftsfeld Photovoltaik, in dem es infolge des Irankriegs einen leichten Anstieg gab. Die Bundesregierung streicht mit der EEG-Novelle 2027 die Einspeisevergütung von aktuell noch 7,7 Cent pro Kilowattstunde komplett. „Das trifft unsere Betriebe jedoch kaum, denn der Hauptgrund für eine PV-Anlage bei Einfamilienhäusern ist ohnehin die Eigenversorgung mit Strom.“ Wichtig sei es, im Sinne der Kalkulierbarkeit für Dachdecker und deren Kunden, mindestens fünf Jahre Übergangszahlungen weiterlaufen zu lassen. „Die Kunden müssten sich erst damit vertraut machen, wie sie ihren überschüssigen Strom selbst vermarkten können, wie es die EEG-Novelle vorsieht.“

Neue Förderanreize für PV-Anlagen

Die im neuen EEG vorgesehene Begrenzung der Einspeiseleistung auf 50 Prozent kann ein sinnvoller Anreiz sein, in Speicher zu investieren. „Damit sie aber nicht zum Hemmnis wird, braucht es wachsende Speicherkapazitäten. Dafür müssen Kostenbelastungen für Eigentümer abgebaut und Nachrüstspeicher gezielt gefördert werden“, erklärt Marx.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf Mehrfamilienhäusern: Die Einführung und Nutzung von Mieterstrom und gemeinschaftlichem Gebäudestrom müssen vereinfacht werden, damit große Dachflächenpotenziale genutzt werden können. Erforderlich sind standardisierte Messkonzepte, digitale Abrechnungen und reduzierte Lieferantenpflichten. Ulrich Marx: „Das Ziel muss sein, Solarstrom im Mehrfamilienhaus so unkompliziert zu gestalten wie Eigenverbrauch im selbstgenutzten Wohngebäude.“

Und Solar-Gründächer leisten zugleich einen Beitrag zur Klimaanpassung in Städten und dicht bebauten Räumen. Der ZVDH fordert daher, sie ausdrücklich in die Förderkulisse aufzunehmen und ihre Mehrfachleistung durch einen Bonus anzuerkennen. Marx: „PV-Solar-Gründächer verbinden Klimaschutz, Klimaanpassung und nachhaltige Stadtentwicklung: Sie erzeugen Strom, verbessern das Mikroklima, speichern Regenwasser und entlasten die Kanalisation.“

DEWALT

PRÄZISE BIS IN DIE SPITZE. 100 % PRO.



Vom Dachstuhl bis zum Firstziegel –
Werkzeuge von DEWALT, auf die
Dachdecker in jedem Bereich vertrauen.

HIER MEHR ERFAHREN:



Gemeinsam gewachsen



Fotos: Brinker Bedachungen e. K.

Team und Fuhrpark mit den beiden Kränen am Firmensitz.

Text: Knut Köstergarten

Dachdeckermeister Marc Brinker führt in Ennepetal am Rande des Bergischen Landes einen Betrieb mit 23 Mitarbeitenden. Das funktionierende Team bildet für ihn die Basis für den Erfolg des Unternehmens.

»»» Manche Mitarbeiter von Brinker Bedachungen sind seit mehr als 30 Jahren im Unternehmen. „Sie haben erlebt, wie sich der Betrieb verändert hat, haben junge Kollegen eingearbeitet und über viele Jahre Verantwortung übernommen.“ Wenn Inhaber Marc Brinker über die Entwicklung seines Unternehmens spricht, stehen deshalb diese Menschen im Mittelpunkt. Ohne seine Mitarbeiter, sagt der Dachdeckermeister, wäre der Betrieb heute nicht dort, wo er ist.

Aktuell zählt Brinker Bedachungen 23 Mitarbeitende. Vier junge Menschen werden derzeit ausgebildet. Einige stehen also noch am Anfang ihres Berufslebens, andere kennen das Unternehmen seit Jahrzehnten. Dass sie wie ein Team zusammenarbeiten und voneinander lernen, ist für den Familienbetrieb eine wichtige Grundlage.

Vertrauen zeigt sich im Alltag

Auf den Baustellen übernehmen die erfahrenen Gesellen die Führung der Teams. Marc Brinker bespricht mit ihnen die Aufgaben und verlässt sich bei der Umsetzung auf ihr Können. „Sie kennen ihr Handwerk und bekommen von uns den Freiraum, ihre Arbeit entsprechend zu organisieren.“

Für die jüngeren Kollegen sind die erfahrenen Gesellen zugleich Ansprechpartner. Vieles lernt man im Dachdeckerhandwerk erst bei der täglichen Arbeit: im Umgang mit unterschiedlichen Materialien, beim gemeinsamen Lösen einer Aufgabe und durch den Blick eines erfahrenen Kollegen. Die langjährigen Mitarbeiter haben deshalb auch großen Anteil daran, wie sich der Nachwuchs im Betrieb entwickelt.



Gemeinsam haben sie den Erfolg des Betriebs möglich gemacht: Nicole und Marc Brinker.

Verantwortung abgeben und Arbeit anerkennen

Brinker legt Wert darauf, dass jeder seine Meinung sagen kann. „Wer täglich auf dem Dach steht, soll mit seiner Einschätzung gehört werden. Entscheidungen werden besprochen, Fragen können offen angesprochen werden.“ Zum Vertrauen gehört für ihn, Verantwortung abzugeben und die Arbeit der anderen anzuerkennen.

Das gilt ebenso für die Organisation im Hintergrund. Dachdeckermeister Danny Hilse unterstützt Marc Brinker in der Geschäftsleitung. Er betreut Kunden und Baustellen, erstellt Angebote und schreibt Rechnungen. Sein Aufgabenbereich deckt sich damit in weiten Teilen mit dem des Inhabers. Ehefrau Nicole Brinker kümmert sich um die Finanz- und Lohnbuchhaltung. Auf der Baustelle und im Büro tragen auf diese Weise viele Menschen dazu bei, dass die Arbeit gelingt.

Von einer Generation zur nächsten

Die Geschichte der Familie im Unternehmen begann am 1. Juni 1981. Wolfgang Brinker übernahm gemeinsam mit seiner Ehefrau den alteingesessenen Ennepetaler Dachdeckerbetrieb Wilhelm Hartje. Damals beschäftigte der Betrieb vier Mitarbeiter.

Sein Sohn Marc arbeitete bereits viele Jahre als Dachdeckermeister im elterlichen Unternehmen, bevor er am 1. Dezember 2008 die Leitung übernahm. Der Übergang von der aktiven Arbeit auf Baustellen zu geschäftsleitenden Tätigkeiten erfolgte fließend. Aus dem Akquirieren und Abwickeln kleinerer Projekte ergab sich Anfang der 2000er Jahre die Gelegenheit, Dachdeckerarbeiten an einem Großprojekt, der Sanierung von 21 Mehrfamilienhäusern, anzubieten.



Wer täglich auf dem Dach steht,
soll mit seiner Einschätzung gehört
werden.

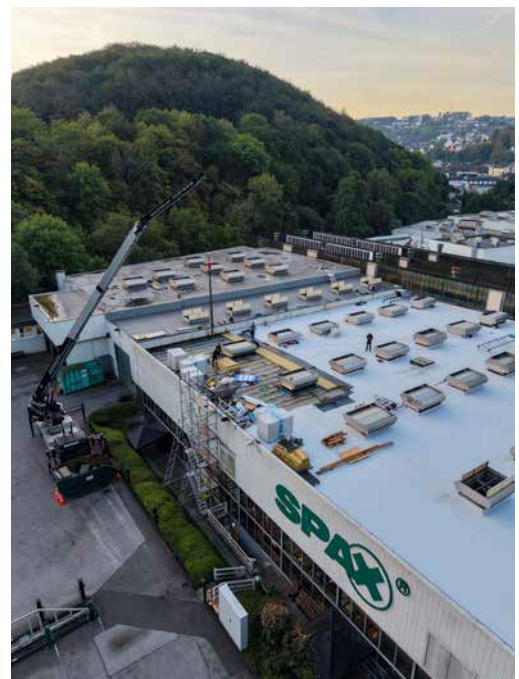
Marc Brinker



Freizeit mit dem Team

Über die Jahre sind im Team auch Freundschaften entstanden. Man kennt sich gut, hat viel zusammen erlebt und verbringt gerne Zeit miteinander. Dazu gehören regelmäßige Firmenausflüge. Begonnen hat alles mit drei- bis viertägigen Segeltouren auf dem IJsselmeer. Ein besonderer Höhepunkt war im Januar 2026 dann eine fünftägige Kreuzfahrt mit der AIDA nach Norwegen. Für Januar 2027 ist bereits die nächste Kreuzfahrt geplant: sieben Tage mit der AIDA durch Europa.

„Dabei geht es vor allem darum, gemeinsam Urlaub zu machen, sich zu erholen und eine schöne Zeit zu verbringen“, sagt Brinker. Für Gespräche ist unterwegs reichlich Gelegenheit. Dass solche Erlebnisse auch den Zusammenhalt stärken, ergibt sich nebenbei.



Große Flachdachsaniierungen für Industriekunden sind ein wichtiges Standbein für Brinker Bedachungen.



Steildächer decken sie häufig bei Brinker, Kirchen eher seltener.

Wolfgang Brinker war das Projekt zu groß und so überließ er es seinem Sohn, das Angebot zu erstellen. Nach Abgabe des Angebots und einigen Nachverhandlungen erhielt der Betrieb den Auftrag zur Ausführung dieser sich über anderthalb Jahre ziehenden Arbeiten. Das gesamte Projekt wurde dann von Marc Brinker betreut und zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht. An diesem Punkt war er bereits in der Geschäftsführung angekommen und konnte weitere Groß- und viele Privatkunden für das Unternehmen gewinnen. Die Anzahl der Mitarbeiter wuchs dabei ständig.

Ein schrittweiser Übergang

Seit der Übergabe des Unternehmens im Jahr 2008 firmiert der Betrieb als Brinker Bedachungen e.K. Wolfgang Brinker blieb dem Unternehmen bis Anfang der 2020er Jahre erhalten, bevor er sich in den Ruhestand begab. Bis heute hilft er im Unternehmen aus, wenn seine Unterstützung benötigt wird.

Wolfgang Brinker ließ seinem Sohn immer den Raum, eigene Entscheidungen zu treffen, neue Techniken einzubringen und das Unternehmen gemeinsam mit ihm zu führen und auszubauen. Viele Jahre arbeiteten beide gemeinsam im Dachdeckermeisterbetrieb Wolfgang Brinker und setzten diese Arbeitsweise auch bei der Brinker Bedachungen e.K. unter Leitung von Marc Brinker fort. Einen solchen schrittweisen, gleitenden Übergang hat Marc Brinker auch im Blick, wenn er an die nächste Generation denkt.

Zwei Söhne arbeiten im Betrieb

Seine Söhne Julien und Connor haben beide im Familienbetrieb gelernt und sind Dachdeckergesellen. Connor bestand 2025 seine Gesellenprüfung und arbeitet seitdem als Geselle im Unternehmen. Julien musste leider aufgrund einer Krebserkrankung seine Tätigkeit im Unternehmen für mehr



Die Brüder Connor (links) und Julien Brinker bilden die dritte Generation im Dachdeckerbetrieb.

als ein Jahr unterbrechen, 2023 kehrte er in den Betrieb zurück – für die Familie ein besonderer Grund zur Freude. Seit dem 31. August 2026 besucht er die Meisterschule in Eslohe, die sein Vater 1992/93 ebenfalls dort absolvierte. Im Mai 2027 möchte Julien seine Meisterprüfung ablegen.

Wie die Verantwortung künftig verteilt wird, soll sich in Ruhe entwickeln. Marc Brinker möchte noch viele Jahre im Betrieb bleiben und seinen Söhnen die Zeit geben, ihren eigenen Weg gemeinsam zu finden.

Breites Handwerk und langjährige Kunden

Das Leistungsspektrum von Brinker Bedachungen umfasst das gesamte Dachdeckerhandwerk – von Reparaturen über Sanierungen bis hin zu Neubauten. Der Betrieb arbeitet für private Bauherren, Gewerbe- und Industrieunternehmen sowie Wohnungsunternehmen und Architekten. Zu vielen der Kunden bestehen bereits seit Jahrzehnten vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen. Ihnen gefallen die Verlässlichkeit und die Bereitschaft, im Zweifel auch Tag und Nacht anzurücken. „Notfälle haben wir in den letzten 30 Jahren mehrfach erlebt. Da gab es viele Situationen, in denen schnelles und beherztes Handeln gefragt war. Eingestürzte Dächer, gerissene Folien, Sturm-, Brand- und Hochwasserschäden, im Grunde war schon alles dabei“, berichtet Brinker. „Aber das ist es, was unsere Arbeit spannend und immer wieder aufregend macht.“

Die offene Art von Brinker kommt gut an. „Wenn Dächer nicht mehr reparabel sind, weise ich deutlich darauf hin, und in solchen Fällen machen wir keine Kompromisse. Am Ende würde man uns die Schuld für größere Schäden geben.“ Seine Sprache ist klar und deutlich, dabei immer freundlich. Wer mit Marc Brinker redet, erlebt einen herzlichen Menschen, dem ein gutes Miteinander wichtig ist.

Weiterentwicklung der Technik

Auch technisch hat sich der Betrieb über die Jahre weiterentwickelt. Moderne Arbeitsgeräte gehören ebenso dazu wie mittlerweile zwei Autokrane und ein KI-gestützter Büroalltag. Elektronisch unterstützte Aufmaße, E-Mail und bebilderte Angebote nutzt das Unternehmen schon seit den frühen 2000er Jahren. Bereits in der Mitte der 1980er Jahre schaffte Wolfgang Brinker die ersten Computer an und eine digitale Kunden- und Auftragsverwaltung hielt Einzug in das Dachdeckerunternehmen.

Bei aller Entwicklung bleibt für Marc Brinker entscheidend, wer die Arbeit macht. Einige seiner Mitarbeiter haben einen großen Teil der Firmengeschichte selbst mitgeschrieben. Andere kommen gerade erst dazu. Mit ihnen gemeinsam möchte er den Betrieb weiterführen und an seine Söhne übergeben.



Auch Metallfassaden gehören zum Arbeitsbereich des Betriebs.

HANTER

Diamantwerkzeuge

Deine Trennscheibe hält nicht mit?

Probier den DSX Mach 3 Dämmstoff Profi!

geeignet für Holzfaser Dämmstoffe,
Holz, Mischmaterialien, Putzträger-
platten & Sauerkrautplatten

Dein Diamantwerkzeug-Spezialist



Mehr erfahren

HANTER
Diamantwerkzeuge GmbH
 www.HANTER.de





Fotos: Zedach/Vollmer, BBZ Mayen/Herzmann

„Eine gigantische Ehre“

Text: Anne-Katrin Wehrmann

Es sind große Fußstapfen, in die er da tritt – und er füllt sie aus: Seine Mutter absolvierte ihre Fortbildung zur Dachdeckermeisterin einst als Bundesbeste, Junior Tom Rodenbäck schaffte es beim Bundesentscheid 2025 aufs Treppchen und belegte dort Platz zwei.

»»» Doch wie nah Glück und Pech beieinanderliegen, erfuhr Tom Rodenbäck einige Monate später. Seit August 2025 hatte er am BBZ Mayen intensiv für seinen Meistertitel gepaukt. Am Mittwoch vor Christi Himmelfahrt 2026 legte er die letzte Prüfung ab, die Ergebnisverkündung war für den Freitag geplant. Da bot sich der Vatertag an, um mit ein paar Mitschülern den geglückten Abschluss zu feiern. Dort stolperte der frischgebackene Meister über einen Palisadenstein und brach sich das Handgelenk. „Da gibt es noch nicht mal eine schöne Story dahinter oder übermäßigen Sektgenuss als Begründung“, erzählt er lachend. „Ich bin einfach blöd gestolpert und aufgekommen und dann war das Handgelenk gebrochen.“

Eine Episode, die viel über den Menschen Tom Rodenbäck aussagt. Denn während sich andere über das Missgeschick und die darauffolgende Operation ärgern würden, ließ er sich seine gute Laune und seinen Optimismus nicht nehmen. „Ich hatte Glück, dass es das linke Handgelenk war“, sagt er eine Woche später und

nur wenige Stunden nach seiner Krankenhausentlassung am Telefon. „Und mein doppeltes Glück war, dass ich die Prüfungen da schon hinter mir hatte.“

Steiler Weg nach oben

Ehrgeizig, offen und wissbegierig: So beschreibt sich der 21-Jährige. „Im Vordergrund steht für mich immer, dass ich mit den Ergebnissen meiner Arbeit zufrieden bin und hinterher sagen kann: Ich habe geleistet, was ich leisten konnte.“ Was immer er lernen könne, versuche er aufzufassen und mitzunehmen. Da passt es ins Bild, dass seine bisherige Laufbahn nicht nur geradlinig, sondern auch ausgesprochen erfolgreich verlief.

Abitur mit 1,0, Ausbildung im Schnelldurchlauf, bester Dachdecker Geselle in seinem Kammerbezirk, Zweiter beim Bundesentscheid und dann wenige Monate später schon die bestandene Meisterprüfung mit den Teilnoten dreimal sehr gut und einmal gut: Das alles kann sich mehr als sehen lassen. Dabei ist Tom Rodenbäck noch lange nicht fertig, wie er sagt. „Ich hänge jetzt direkt den

Spenglermeister hinten dran und eventuell kommt dann noch ein Studium dazu. Bauingenieur könnte ich mir gut vorstellen.“

Der Familienbetrieb wartet schon

Dass der gebürtige Rheinländer einmal Dachdecker werden würde, war ihm praktisch schon in die Wiege gelegt. „Da hat mein Opa gute Arbeit geleistet, der hat mich sehr früh fürs Handwerk begeistert“, berichtet Tom Rodenbäck. Seine Mutter Bettina Lücking-Rodenbäck führt den in Moers ansässigen Familienbetrieb Dachdecker-Meisterbetrieb Bettina Lücking-Rodenbäck inzwischen in dritter Generation. Er selbst wird offiziell dort einsteigen, wenn er seine zweite Meisterfortbildung abgeschlossen hat – und gegebenenfalls auch noch das angedachte Studium. „Da wird es dann relativ zügig Richtung Firmenübernahme gehen“, stellt er fest. „In der ersten Zeit werde ich den Betrieb zusammen mit meiner Mutter leiten, über kurz oder lang dann allein.“

Qualifikation beim Bundesentscheid

Aber vorher wird es für ihn vom 10. bis 12. November 2027 zur Dachdecker-WM nach Ungarn gehen. Bei den Deutschen Meisterschaften, den „German Craft Skills“, musste er sich im vergangenen November nur dem Bundessieger Kevin Schreijer geschlagen geben. Damit qualifizierten sich die beiden Jung-Gesellen für die Dachdecker-Nationalmannschaft. „Das war ein spannender Moment bei der Ergebnisverkündung“, erinnert sich Tom Rodenbäck. „Als nur noch wir zwei übrig waren, wussten wir, dass wir es geschafft haben.“

Für Tom Rodenbäck ist es eine „gigantische Ehre“, bei der nächsten Weltmeisterschaft für Deutschland antreten zu dürfen. „Das fühlt sich schon nach was an“, meint er. Und gleichzeitig sei das alles im Moment noch ziemlich weit weg. „Klar habe ich das irgendwo im Hinterkopf und ich freue mich auch schon darauf. Aber die WM ist ja noch ein gutes Stückchen hin.“ Seine größte Vorfreude gilt den gemeinsamen Trainingswochenenden, die im Vorfeld am BBZ in Mayen stattfinden werden. Er ist überzeugt: „Da kann ich wieder viele neue Dinge lernen und bekomme neue Tricks und Kniffe vermittelt. Darum bin ich sehr dankbar, dabei sein zu dürfen.“

Persönliche Entwicklung zählt mehr als Medaille

Bei so viel Lernbegierde wundert es kaum, dass sein größtes Ziel für den Wettkampf in Budapest nicht der Gewinn einer Medaille ist. „Das wäre natürlich mega, da würde ich mich unglaublich freuen“, sagt der 21-Jährige.



Auf dem Treppchen von links: Tom Rodenbäck, Bundessieger Kevin Schreijer und Jonas Christiansen.

„Aber noch wichtiger ist es mir, mich persönlich weiterzuentwickeln und die bestmögliche Leistung abzuliefern. Wenn dann am Ende andere besser sind, ist das völlig in Ordnung.“

In welcher der vier WM-Kategorien Steildach, Flachdach, Metall und Fassade er antreten wird, steht auch noch nicht fest. „Das wird sich dann beim Training in Absprache mit den Trainern zeigen“, erläutert Rodenbäck. Für ihn stehe außer Frage, dass Nationaltrainer Jörg Schmitz mit seinem Team die richtige Entscheidung treffen werde. „Er hat mich während der Meisterfortbildung gut

kennengelernt und weiß, wo meine Stärken liegen, darum vertraue ich da komplett seiner Einschätzung.“

Mit Zuversicht in die Zukunft

Mit ziemlicher Sicherheit wird sein gebrochenes Handgelenk bis dahin wieder vollständig verheilt sein. Von so einem kleinen Missgeschick will er sich nicht weiter beeinträchtigen lassen, das wird schon während des Interviews deutlich. „In zwei Tagen hole ich in Mayen meinen Meisterbrief ab“, kündigt Tom Rodenbäck am Telefon an, „dann fahre ich für ein paar Tage in den Urlaub – und anschließend packe ich sofort übergangsweise in unserem Familienbetrieb mit an.“ Was am Anfang auf der Baustelle möglich ist, wird sich zeigen. „Aber ich bin da zuversichtlich“, meint er. „Und ansonsten ist das eine gute Gelegenheit, mich schon mal ein bisschen im Büro einzuarbeiten.“



Tom Rodenbäck zeigt sein Können auf der Dach+Holz 2026 am Stand der Dachdecker-Nationalmannschaft.



Dachdeckermeister Udo Heyl hat mit LeikoSi eine Leitersicherung gegen Absturz entwickelt, die er jüngst wieder auf der Dach+Holz 2026 in Köln vorstellte.

Leiterunfälle lassen sich vermeiden

Text: Knut Köstergarten

»»» Jedes Jahr kommt es in der Bauwirtschaft und den baunahen Dienstleistungen zu rund 7000 Leiterunfällen. Es sind Abstürze mit Folgen: schwere Verletzungen an Kopf, Wirbelsäule oder Füßen und Knöcheln, lange Ausfallzeiten und hohe Kosten. „Schon ein Sturz aus ein bis zwei Metern kann einen Fersenbeinbruch bedeuten, Monate Ausfall und im schlimmsten Fall das Ende der Arbeit auf dem Dach“, erläutert Felix Schneider, der als Vizepräsident beim Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) den Bereich Arbeitssicherheit verantwortet.

Harte Konsequenzen für Mitarbeiter und Betriebe

Leiterunfälle sind zumeist keine harmlosen Ausrutscher ohne Folgen. Im Gegenteil: „Für den einzelnen Kollegen ist das einschneidend, für den Betrieb, bei dem ohnehin jede Fachkraft fehlt, doppelt schwer“, führt Schneider weiter aus. Deshalb greife der ZVDH das Thema auf und auch, „weil sich ein großer Teil der Unfälle vermeiden lässt“. Dabei geht es für Schneider keineswegs um neue Vorschriften, sondern vielmehr darum, Bekanntes konsequent anzuwenden.

Das heißt für die betriebliche Praxis, vor jedem Einsatz zu prüfen, ob nicht ein Gerüst, eine Hubarbeitsbühne oder ein Podest die bessere Wahl wäre – und wenn es die Leiter sein muss, die richtige auszuwählen und ihren Zustand vorab zu kontrollieren. „Ich sehe im eigenen Betrieb, wie schnell sich Routine einschleicht“, berichtet Schneider. „Deshalb ist es wichtig, immer wieder daran zu erinnern.“



Eine neue Idee von Udo Heyl: die Leitersicherung auf der Attika.

Entscheidend ist aber die Haltung im Betrieb. Wenn der Chef oder der Polier selbst auf die beschädigte Leiter steigen, hilft kein Merkblatt.



ZVDH-Vizepräsident Felix Schneider
ist geschäftsführender Gesellschafter
bei Dachschneider in Weimar.

Ohne Prävention passiert das, was immer wieder für Schlagzeilen in den Medien sorgt, letztlich ein schlechtes Licht auf die Bauberufe wirft und sie als zu gefährlich dastehen lässt. Ein Beispiel aus München, zitiert aus einer Polizeimeldung: „Ein Dachdecker ist aus einer Höhe von vier Metern von einer Leiter gefallen und hat sich schwer verletzt. Der 41 Jahre alte Mann schlug mit dem Hinterkopf auf dem Boden auf und blutete stark. Als der Notarzt eintraf, klagte er zudem über starke Schmerzen an der Brustwirbelsäule.“

Vorgaben und Praxishilfen der BG Bau

„Eine hilfreiche, praxisnahe Orientierung für den Arbeitsalltag bietet das 5-Punkte-Programm der BG Bau“, erläutert Schneider. Es unterstützt Betriebe und Beschäftigte dabei, Leitern sicher auszuwählen, einzusetzen und typische Fehler zu vermeiden. Die fünf Punkte lauten:

Alternativen zur Leiter prüfen: Gibt es Arbeitsmittel mit geringerer Gefährdung?

Geeignete Leiter: Auswahl entsprechend der Tätigkeit und der benutzenden Person

Sicherheit erhöhen: passendes und aufeinander abgestimmtes Leiterzubehör verwenden

Beschäftigte unterweisen: regelmäßig, mindestens einmal im Jahr

Leitern prüfen: Vor jedem Einsatz kontrollieren, ob die Leiter in einwandfreiem Zustand ist.

Stufe statt Sprosse

Zentral ist, die richtige Auswahl zu treffen. Werden Leitern als Arbeitsplatz oder Verkehrsweg eingesetzt, gilt: Stufe statt Sprosse. Stufen- oder Plattformleitern bieten einen sichereren und ergonomischeren Stand als schmale Sprossen. Beschädigte oder verschlissene Leitern dürfen nicht weiterverwendet und müssen sofort aus dem Einsatz genommen werden. „Das ist eine einfache Regel, die bei den Mitarbeitern in Erinnerung bleibt: Stufe statt Sprosse. Denn eine Stufen- oder Plattformleiter gibt einfach mehr Halt“, sagt Schneider.

Zuschüsse für sichere Alternativen

Wenn Betriebe auf sichere Arbeitsmittel umsteigen, erhalten sie eine finanzielle Förderung durch die BG Bau. Arbeitsschutzprämien gibt es zum Beispiel für Investitionen in Leiteralternativen und ergänzende Arbeitsmittel, darunter die leichte Plattformleiter, Podestleitern, Ein-Personen-Gerüste, Tritte, Arbeits- und Kleinpodeste sowie Leiterzubehör.

„Die Förderung senkt Hürden und macht den Betrieben das Umsteigen leichter. Entscheidend ist aber die Haltung im Betrieb. Wenn der Chef oder der Polier selbst auf die beschädigte Leiter steigen, hilft kein Merkblatt“, erklärt Schneider. „Vorbild und klare Ansagen wirken mehr als jedes Plakat.“ Der ZVDH unterstützt seine Betriebe zusätzlich mit einem aktualisierten Infoblatt zu Gerüsten und einem Presetext, mit dem sie auch ihre Kunden auf das Thema aufmerksam machen können. ZVDH-Vizepräsident Schneider: „Denn Sicherheit fängt nicht erst auf dem Dach an, sondern schon bei der Auftragsvergabe.“

Erfolgreicher Generationenwechsel

Text: Konstanze Kulus

In den Fußstapfen ihres Vaters traten Luca und Chiara Monteton in den Familienbetrieb ein, gingen aber schnell ihren eigenen Weg. Ihr Ziel: nachhaltige Ideen umsetzen, größere Projekte betreuen und den Betrieb voranbringen.

» Und was machte der Vater? Ingo Monteton ließ ihnen den nötigen Freiraum, vertraute auf ihre Fähigkeiten und legte damit das Fundament für einen erfolgreichen Generationenwechsel. Dabei hatte Luca Monteton nach dem Schulabschluss ganz andere Pläne: Er studierte Betriebswirtschaft und arbeitete nur nebenher im familieneigenen Dachdeckerbetrieb mit. Weil er dort jedoch schnell merkte, wo seine Begeisterung und seine Stärken lagen, stieg er 2018 in den Betrieb Dachdeckermeister Ingo Monteton ein, den sein Vater 1994 in Wattencheid gegründet hatte.

Seine Schwester Chiara war als Fachwirtin und Dachdeckermeisterin schon seit 2015 an Bord. Die Aufgabenverteilung zwischen den Geschwistern war von Beginn an klar geregelt – wenn auch anders als vielleicht erwartet. „Chiara und ich ergänzen uns perfekt: Sie ist am liebsten auf den Baustellen unterwegs, während ich die Büroaufgaben übernehme. Das entspricht zwar im Handwerk nicht gerade der klassischen Rollenverteilung, aber ich glaube, dass genau das unseren Betrieb so besonders macht.“

Eigenverantwortung als Erfolgsfaktor

Der Generationenwechsel brachte für Luca und Chiara Monteton natürlich auch einige Herausforderungen mit sich. Beide mussten erst lernen, Verantwortung zu übernehmen und einen Betrieb zu leiten. „Wir hatten kaum Erfahrung und sind einfach ins kalte Wasser gesprungen. Und weil wir so jung sind, war es nicht immer einfach, sich nach außen hin durchzusetzen“, erinnert sich Luca Monteton. Doch mit jedem Projekt wuchsen



Luca und Chiara Monteton übernehmen den Betrieb von Vater Ingo.

Fotos: Dachdeckermeister Ingo Monteton

Selbstvertrauen und Anerkennung. Inzwischen fragen immer weniger Kunden nach, warum nicht der Vater den Termin wahrnimmt.

Dies ist auch das Verdienst von Ingo Monteton. Zwar ist er immer noch in der Firma aktiv, „aber er kann loslassen“, berichtet der Sohn. „Er ist nicht mehr jeden Morgen und jeden Abend vor Ort, um alles bis ins kleinste Detail zu kontrollieren, sondern überlässt uns weitestgehend das Tagesgeschäft und steht uns zur Seite, wenn wir ihn brauchen.“ Diesen Freiraum nutzen Chiara und Luca für die Umsetzung von neuen Ideen, zum Beispiel, wenn es um das Thema Digitalisierung geht. Schon früh investierte der Betrieb Monteton in eine Drohne, die beim Dachaufmaß zum Einsatz kommt, und führte ein IT-Tool für Angebotserstellung, Projektmanagement vor Ort und Projektdokumentation ein.

Neues Geschäftsfeld PV-Anlagen und Gründächer

Auch in strategischer Hinsicht lässt Vater Ingo dem Nachwuchs freie Hand. Mit eMonteton entwickelten die Monteton-Geschwister 2022 ein neues Geschäftsfeld rund um Photovoltaik, Gründach und ökologische Dämmung. „Unser Ziel ist es, Nachhaltigkeit zu unserem Kerngeschäft zu machen. Wir bieten unseren Kunden ein Gesamtpaket aus einer Hand, von der Planung bis zur komplett fertigen Montage. Dafür haben wir zum Beispiel auch einen Elektriker mit im Boot“, erläutert Luca Monteton. Damit reagierte der Betrieb auf die hohe Nachfrage und setzte gleichzeitig ein Zeichen für die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit im Dachdeckerhandwerk.

Von 7 auf 25 Mitarbeiter

Der Erfolg gibt ihnen Recht: Innerhalb kürzester Zeit vergrößerten Chiara und Luca den Dachdeckerbetrieb von 7 auf 25 Mitarbeiter. Das eröffnete neues Potenzial, stellte den Betrieb jedoch vor organisatorische Herausforderungen. „Wir haben schnell gemerkt, dass auch die Strukturen, der Fuhrpark und der Maschinenbestand mitwachsen müssen, und das schnelle Wachstum innerhalb eines so kurzen Zeitraums hat uns an unsere Grenzen gebracht“, so Luca Monteton.



Chiara und ich ergänzen uns perfekt: Sie ist am liebsten auf den Baustellen unterwegs, während ich die Büroaufgaben übernehme. **Luca Monteton**



Deshalb haben die Geschwister in Sachen Neueinstellungen eine temporäre Pause eingelegt – auch wenn immer noch viele Bewerbungen für Ausbildungsplätze und Festanstellungen eingehen. Fachkräftemangel kennt der Betrieb Monteton bislang nicht, wofür Chiara



Messebesuch: In kurzer Zeit wuchs der Dachdeckerbetrieb Monteton von 7 auf 25 Mitarbeiter.



Mit eMonteton entwickelten die Geschwister 2022 ein neues Geschäftsfeld rund um Photovoltaik, Gründach und ökologische Dämmung.

und Luca vor allem ihre Präsenz in den Sozialen Medien verantwortlich machen. Sie posten regelmäßig auf TikTok und Instagram und sprechen mit ihren authentischen Videos offensichtlich viele junge Menschen an.

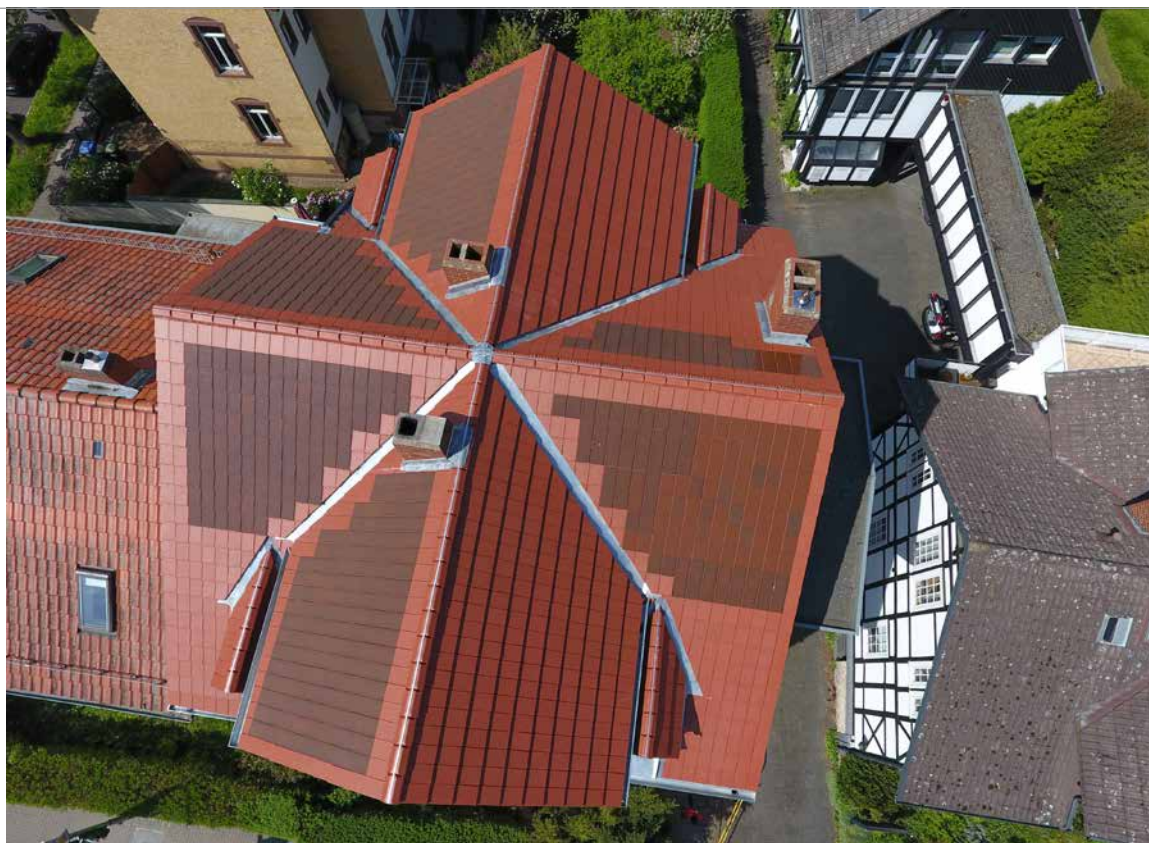
Bekannteste Dachdeckerin der Republik

„Über unsere Social-Media-Accounts können wir quasi kostenfrei nach außen tragen, wie es in unserem Betrieb hinter den Kulissen abläuft“, erläutert Luca Monteton. „Und genau das machen wir: Wir posten nicht nur unsere Erfolge, sondern berichten auch ehrlich, wie wir mit Problemen umgehen – das kommt gut an.“ Dabei profitiert der Betrieb natürlich von der Bekanntheit von Chiara Monteton, die bundesweit inzwischen die bekannteste Dachdeckerin ist. Als „Dachdeckerin Chiara“ hat sie allein auf Instagram 189 000 Follower. Für ihr Engagement in der Nachwuchswerbung wurde die Dachdeckermeisterin mit der silbernen Ehrennadel des Landesinnungsverbandes Westfalen ausgezeichnet.

Erfolgreich vernetzt

Auch ein funktionierendes Netzwerk gehört zum Erfolgsgeheimnis des Nachwuchsduos: Ihre guten Kontakte zu den großen Dachdeckerfirmen vor Ort haben schon in verschiedenen Situationen weitergeholfen. „Der Betrieb unseres Vaters war immer eher klein, sechs, sieben Mitarbeiter, und hat deshalb keine Erfahrungen mit größeren Projekten. Deshalb ist es sehr viel wert, einfach mal den Chef eines großen Betriebs um Hilfe bitten zu können – egal, ob es um Fragen, Ratschläge oder Spezialmaschinen geht.“

Auch für die Zukunft haben Luca und Chiara Monteton ehrgeizige Pläne. Sie wollen die Firma weiter ausbauen, mehr Großprojekte mit längeren Projektlaufzeiten und einem eigenen Bauleiter vor Ort übernehmen. Dafür suchen sie ein neues Betriebsgelände und wollen das Team perspektivisch auf 50 bis 70 Mitarbeiter vergrößern. Das Ziel der Geschwister Monteton ist klar: Sie wollen weiter nach oben. Dafür setzen sie auch künftig auf ihr bewährtes Teamwork und innovative Ideen.



Ein rotes Solardach mit PV-Indach-Modulen made by Stolberg Bedachungen.

Fotos: Stolberg Bedachungen, Dachmarketing GmbH

Familienbetrieb zwischen Tradition und Aufbruch

Text: Rainer Sander

Bei Stolberg Bedachungen in Göttingen arbeiten die fünfte und die sechste Generation längst Seite an Seite. Hans-Jürgen Kahle behält Kalkulation, Kunden und Betrieb im Blick, Sohn Kai verantwortet das Geschehen auf den Baustellen.

»»» Beide verbindet der Anspruch, ihr Handwerk nicht nur im eigenen Unternehmen, sondern auch in Innung und Landesverband weiterzuentwickeln. Zwei außergewöhnliche Projekte zeigen, was daraus entstehen kann: eine goldene Moscheekuppel und ein rotes Solardach im geschützten Göttinger Stadtbild.

Am 25. April 1914 gründete Dachdeckermeister Heinrich Stolberg das Unternehmen. Nach drei Übergaben innerhalb der Familie übernahm Wolfgang Stolberg die Leitung. Am 5. Dezember 2012 überschrieb er den

Betrieb auf seine Tochter Melanie Kahle. Sie ist heute Inhaberin und Ansprechpartnerin im Büro. Ehemann Hans-Jürgen Kahle führt die GmbH als Geschäftsführer. Er legte 1999 seine Meisterprüfung ab. Sohn Kai erhielt 2022 seinen Meisterbrief und steht für die sechste Generation der Familie.

So viel Geschichte gibt Rückhalt, erzeugt aber auch Erwartungen. Hans-Jürgen Kahle spricht selbst augenzwinkernd von einem „Dino“. Das Alter sei eine Stärke, könne in den Augen jüngerer Kunden aber auch auf einen möglicherweise verstaubten Betrieb hindeuten. Können die wirklich Photovoltaik, Gründächer, moderne Entwässerung oder komplexe energetische Sanierungen?

Tablets für Zeiterfassung und Kundenkartei

Die Antwort gibt nicht ein Werbespruch, sondern die tägliche Arbeit. Stolberg Bedachungen setzt seit zehn Jahren Tablets für Zeiterfassung und Baustellendokumentation ein, nutzt moderne Maschinen und verbind-



*Die fünfte Generation:
Melanie und Hans-Jürgen Kahle.*

det traditionelle Techniken mit Photovoltaik. Gleichzeitig werden alte Unterlagen nicht einfach entsorgt. Die Kundenkartei bewahrt Rechnungen und Hinweise auf Arbeiten vor 20, 30 oder 40 Jahren. Kauft jemand ein älteres Haus und hat ein Problem, können Kahles oft nachvollziehen, was der Betrieb dort vor Jahrzehnten gemacht hat. Das vermeintlich altmodische Papierarchiv verwandelt sich dann in einen Schatz sonst verlorener Informationen.

Intensiver Dialog der Generationen

Im Sanierungsbereich gehört Flexibilität zum Alltag. Wird nach dem Öffnen eines Daches ein anderer Aufbau sichtbar als erwartet, muss die geplante Lösung angepasst werden. Kai Kahle sieht sich auf der Baustelle deshalb als Verantwortlicher, der anderen zeigt, worauf sie achten müssen und welche Ausführung dauerhaft funktioniert. Komplexe Details und größere Projekte sprechen Vater und Sohn gemeinsam durch. Danach ist klar, wer die Verantwortung für welchen Bereich trägt. Abweichende Prioritäten empfinden sie nicht als Generationenkonflikt. Der Vater schaut auf Kalkulation, Kunden und betriebliche Abläufe. Der Sohn antizipiert die praktische Ausführung. Fehlt Material oder lässt sich ein Detail nicht wie kalkuliert herstellen, muss es auf der Baustelle andere Lösungen geben. „Betriebe laufen ruhiger, wenn jeder seine Stärken ausspielen kann“, sagt Kai Kahle.

Ehrenamtliches Engagement ist Familientradition

Eine Konstante zieht sich durch mehrere Generationen: Die Familie engagiert sich ehrenamtlich im Dachdeckerhandwerk. Wolfgang Stolberg war Lehrlingswart und Mitglied des Prüfungsausschusses gewesen. Hans-Jürgen Kahle war ebenfalls Lehrlingswart und engagiert sich im Landesinnungsverband sowie im Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks, etwa im Fachausschuss Öffentlichkeitsarbeit.

Dabei spricht er durchaus kritisch über die Innungen. Sie dürften nicht an überholten Strukturen und Ämtern festhalten, wenn sie junge BetriebsinhaberInnen und NachfolgerInnen gewinnen wollten. Gerade deshalb sei das Engagement so wichtig. Ohne Innungen und Verbände würden Veranstaltungen, Fachschulen, Ausbildungsstätten, Weiterbildungen, Beratung und Erfahrungsaustausch wegfallen und die gemeinsame Arbeit an den Fachregeln geschwächt. Hans-Jürgen Kahle: „Mitgliedschaft ist kein Traditionsritual, sondern Teil der Qualitätssicherung im Handwerk.“



*Die sechste Generation:
Kai Kahle.*



Kai Kahle (rechts) engagiert sich als Jugendbeauftragter im Landesinnungsverband. Auf der IdeenExpo 2026 führte er die jugendlichen Besucher in luftige Höhen.

Kranführer auf der IdeenExpo

Kai Kahle setzt das Engagement mit einem eigenen Schwerpunkt fort. Er gehört zu den Jugendbeauftragten des Landesinnungsverbands des Dachdeckerhandwerks Niedersachsen-Bremen. Diese besuchen Schulen, Ausbildungsmessen und Veranstaltungen, stellen den Beruf vor und geben jungen Menschen auf Augenhöhe Einblicke in Ausbildung und Karrierewege. Auf der IdeenExpo 2026 in Hannover steuerte Kai Kahle einen Kran, der die vor allem jugendlichen BesucherInnen auf annähernd 30 Meter Höhe hievte.



104 Bleche für eine goldene Kuppel

Wie viel gestalterische Freiheit das Dachdeckerhandwerk bieten kann, zeigt die 2007 eröffnete Göttinger DITIB-Moschee. Sie fällt mit ihrer goldenen Kuppel und zwei Minaretten auf. Stolberg Bedachungen führte die Kuppelbekleidung als Aluminium-Stehfalzarbeit im Farbton Maja-Gold aus. Für Hans-Jürgen Kahle gehört sie zu den persönlichen Höhepunkten seiner Laufbahn. Metallarbeiten und Stehfalz waren lange sein besonderes Steckenpferd. „Ob eine Fläche rund, eckig oder anderweitig kompliziert geformt ist, das hat mich nie abgeschreckt.“

Die Moscheekuppel setzte das Team aus 104 einzeln angefertigten Blechsegmenten zusammen. Jedes davon musste in die Gesamtform passen, damit aus vielen Einzelteilen eine gleichmäßig geschwungene, dauerhaft funktionierende Fläche entstand. Das Projekt steht für eine Seite des Betriebs, die sich nicht standardisieren lässt. Im Neubau können sich bestimmte Abläufe wiederholen. Im Bestand an ungewöhnlichen Bauformen und bei Sonderanfertigungen beginnt die eigentliche Lösungsarbeit erst dort, wo ein System von der Stange nicht weiterhilft.



Ob eine Fläche rund, eckig oder anderweitig kompliziert geformt ist, das hat mich nie abgeschreckt.

Hans-Jürgen Kahle

Wenn Photovoltaik rot werden muss

Das zweite Leitprojekt erzählt eine ganz andere Geschichte. Im Göttinger Ostviertel sollte das Dach eines 1890 errichteten Wohnhauses energetisch saniert und zugleich zur Stromerzeugung genutzt werden. Für das Gebäude gilt Ensembleschutz. Eine klassische, aufgeständerte Photovoltaikanlage auf der straßenseitigen Dachfläche wurde nicht genehmigt, die alternative Fläche zeigte nach Norden. Hans-Jürgen Kahle erfuhr aus einem Zeitungsbericht von dem Problem. Obwohl gerade im Urlaub, rief er den Hauseigentümer an und schlug Solardachziegel vor. Die damals erhältliche dunkle Ausführung überzeugte den Denkmalschutz ebenfalls nicht: Das historische Dach war rot, und dieser Gesamteindruck sollte erhalten bleiben.

PV-Lösung schrittweise weiterentwickelt

Gemeinsam mit den beteiligten Herstellern wurde die Lösung schrittweise weiterentwickelt: ein rotbrauner „Stylist PV“-Tondachziegel von Jacobi Walther mit Solartechnik von Autarq. Nicht nur der Ziegel, sondern auch Solarglas, Einfassung und sichtbare Details mussten sich möglichst unauffällig in die rote Dachfläche einfügen. Das Göttinger Projekt gehörte zu den ersten Dächern, auf denen diese rotbraune Ausführung eingesetzt wurde. Das Team baute den alten Dachaufbau zurück, besserte das Tragwerk aus und realisierte eine Kombination aus Zwischen- und Aufsparrendämmung. Auf rund 233 Quadratmetern wurden etwa 51 Quadratmeter mit etwa 700 Solardachziegeln belegt. Die Indach-PV-Anlage erreicht eine Leistung von 5,6 Kilowatt-Peak. Das Projekt wurde beim Deutschen Dachpreis „Dachkrone“ 2023 mit dem zweiten Platz in der Kategorie „Nachhaltigstes Konzept“ ausgezeichnet.



Juniorchef Kai Kahle (oben rechts) leitet die Baustellen bei Stolberg Bedachungen.

Nachfolgeprozess läuft

Hans-Jürgen Kahles eigene Erfahrung sagt: „Eine Betriebsübergabe beginnt nicht mit einer Unterschrift.“ Als Wolfgang Stolberg den Betrieb 2012 an Tochter Melanie und die Geschäftsführung an Schwiegersohn Hans-Jürgen übergab, vergingen fast zwei Jahre mit steuerlichen, rechtlichen und grundstücksbezogenen Fragen.

Wie genau der Betrieb unter Kai Kahle einmal aussehen soll, soll bewusst nicht festgelegt werden. Ideen gibt es. Baustellenplanung und Materiallogistik würde er weiter schärfen. Das benötigte Material solle möglichst spätestens einen Tag vor Arbeitsbeginn vor Ort sein, um Wartezeiten zu vermeiden. Ein größerer Kran steht ebenfalls auf seiner persönlichen Wunschliste, allerdings nur, wie er sofort hinzufügt, wenn sich die Investition wirtschaftlich tragen lässt. Eine Revolution gegen die Elterngeneration wird es nicht geben. „Vater macht vieles richtig“, sagt Kai Kahle, wenn auch nicht alles. Dasselbe gelte schließlich für ihn selbst. Welche Veränderungen sinnvoll seien, werde sich mit neuen technischen Möglichkeiten und wachsender Verantwortung zeigen.

Wissen und Freiheit zum Verändern weitergeben

Das ist wohl die Stärke dieser Nachfolge: Der Vater gibt bereits heute Verantwortung ab, der Sohn übernimmt sie, und bei schwierigen Fragen bringen beide ihre Perspektiven zusammen. Tradition bedeutet bei Stolberg Bedachungen nicht, dass alle Generationen dasselbe tun, sondern Wissen, Verantwortung und die Freiheit zum Verändern weiterzugeben. So kann ein 1914 gegründetes Unternehmen zugleich eine goldene Kuppel bauen, Photovoltaik beinahe unsichtbar in historische Dächer integrieren und sich um das kleine Dach kümmern, das vor allem eines können muss: Regen draußen halten.



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

Ausbildung als Zukunftsmodell



Fotos: Ewald Sahn GmbH

Insgesamt 41 Mitarbeiter umfasst das Team der Dachdeckerei Ewald Sahn GmbH mittlerweile, darunter aktuell elf Auszubildende.

Text: Jasmin Najiyya

Während andernorts über Nachwuchssorgen geklagt wird, verfolgt die Ewald Sahn GmbH, Mitglied der DEG Alles für das Dach eG, einen klaren Ansatz: Ausbildung als fester Bestandteil der Unternehmensstrategie.

»»» So sind unter den 41 Mitarbeitenden aktuell elf Auszubildende. Allein 2025 starteten sechs neue Lehrlinge. Für ein Unternehmen dieser Größe ist das keine Selbstverständlichkeit. „Wenn wir unsere Mannschaft halten wollen, müssen wir ausbilden“, erläutert Geschäftsführer Michael Sahn. Nachwuchsarbeit ist für ihn keine Zusatzaufgabe, sondern betriebliche Notwendigkeit und eine wichtige Investition in die Zukunft.

Ein Baustein der Nachwuchsarbeit liegt direkt vor der Haustür. Oberhalb des Betriebsgeländes der Ewald Sahn GmbH befindet sich eine Gemeinschaftsschule. Schon vor Jahren suchten Michael und sein Bruder und Co-Geschäftsführer Pascal Sahn gezielt den Kontakt zu den Lehrkräften und bauten eine Kooperation auf. „Dort waren viele Industriebetriebe vertreten, aber kaum Handwerk“, sagt Michael Sahn. „Also sind wir

hingegangen.“ Seitdem gehören Praktika, Betriebsbesuche und Gespräche mit SchülerInnen und Lehrkräften zum Alltag.

Wer sich für einen handwerklichen Beruf interessiert, kennt den Betrieb oft schon, bevor er oder sie eine Bewerbung schreibt. Auch Ferienjobs oder freiwillige Praktika sind jederzeit möglich. Dabei geht es nicht nur darum, Nachwuchs zu gewinnen, sondern auch um Orientierung. „Wenn jemand merkt, dass der Beruf nichts für ihn ist, ist das genauso wichtig“, erklärt Michael Sahn. „Dann hat man trotzdem etwas gelernt.“

In Burbach präsent sein

Neben der Kooperation mit der Schule setzt der Betrieb auch ansonsten auf Sichtbarkeit im direkten Umfeld. Beide Geschäftsführer engagieren sich ehrenamtlich:

Pascal in der Feuerwehr als Gemeindejugendwart, sein Bruder Michael im örtlichen Fußballverein. Man kennt sich in Burbach, trifft sich auf Veranstaltungen oder im Vereinsleben. Vertrauen entsteht so lange vor einer Bewerbung.

Lernen geht vor Tempo

Der hohe Ausbildungsanteil ist kein Zufall, sondern das Ergebnis bewusster Planung. Ein Blick auf die Altersstruktur zeigt, dass mehrere erfahrene Gesellen in absehbarer Zeit in den Ruhestand gehen. „Drei von unseren guten Leuten werden bald 60“, berichtet Michael Sahn. „Wenn ich unsere Personalstärke halten will, muss ich ausbilden.“ Im Holzbau starteten deshalb gleich drei Zimmererauszubildende in einem Jahrgang. Zu viele? Für Sahn nicht. „Wissenstransfer braucht Zeit. Drei Ausbildungsjahre ersetzen keine jahrzehntelange Erfahrung. Je früher junge Mitarbeiter neben erfahrenen Gesellen mitlaufen, desto besser funktioniert der Übergang.“

Die Auszubildenden bei der Ewald Sahn GmbH werden im Alltag sofort integriert. Feste Ansprechpartner begleiten die Auszubildenden. „Entscheidend ist, dass sie früh Verantwortung übernehmen. Nur Zuschauen bringt nichts. Man muss es selbst machen“, erläutert Michael Sahn. Dafür nimmt der Betrieb bewusst in Kauf, dass Abläufe hin und wieder länger dauern. „Da muss einem das Wirtschaftliche auch mal egal sein.“ Das Motto: Lernen geht vor Tempo.

Manchmal schafft man sich im Betrieb dafür gezielt Freiräume: Mehrfach traf sich das Team samstags freiwillig in der Werkshalle, um traditionelle Dachstühle von Hand zu zimmern. „Eigentlich unwirtschaftlich, fachlich aber unglaublich wertvoll“, sagt Pascal Sahn. Erfahrene Gesellen arbeiteten dabei Seite an Seite mit den Auszubildenden. „Sogar unser Altgeselle war dabei und hatte einen tierischen Spaß.“ Viel mehr Ausbildungsmarketing braucht es nicht.

Azubis und Fachkräfte ergänzen sich

Ein funktionierendes Umfeld ist für Michael Sahn die Grundlage jeder Ausbildung. „Respekt gehört einfach dazu.“ Viele Mitarbeiter bleiben über Jahre oder Jahrzehnte. Erfahrene Fachkräfte und Nachwuchs ergänzen sich. „Die Mischung macht's.“ Und diese Mischung wird immer vielfältiger. Zunehmend entscheiden sich auch junge Frauen für das Dachhandwerk. Seit vergangenem Jahr absolviert eine Dachdeckerin ihre Ausbildung im Betrieb, eine ehemalige Zimmererauszubildende macht aktuell den Meister und plant danach ihre Rückkehr.

Für das Team seien Frauen eine Bereicherung, berichtet Michael Sahn. Der Umgang werde rücksichtsvoller, die Dynamik insgesamt positiver. Welche Eigenschaften er von Bewerbern auf eine Lehrstelle erwartet? „Man muss bereit sein, sich die Finger schmutzig zu machen und sich durchzubeißen.“ Motivation und Durchhaltevermögen seien dabei wichtiger als perfekte Noten.



Das Motto der Brüder Sahn in Sachen Ausbildung:
Lernen geht vor Tempo.

Schlagfertigkeit helfe im Baustellenalltag, aber auch zurückhaltendere Jugendliche könnten sich entwickeln, wenn das Umfeld stimme.

Wer seine Ausbildung erfolgreich abschließt, hat gute Chancen, im Betrieb bleiben zu können. „Wenn jemand gut ist und ins Team passt, wollen wir ihn natürlich übernehmen“, sagt Sahn. Gerade angesichts des Fachkräftemangels sei das der sinnvollste Weg. Früher habe man junge Gesellen oft ermutigt, zunächst Erfahrungen in anderen Betrieben zu sammeln. Heute gehe es stärker darum, langfristig zu binden. Eingearbeitete Fachkräfte, die Abläufe und Kunden kennen, seien in Handwerksbetrieben ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Warum sich Handwerk lohnt

Warum sich junge Menschen für das Handwerk entscheiden sollten? Für Michael und Pascal Sahn ist die Antwort klar: „Weil man jeden Tag sieht, was man geschafft hat.“ Draußen arbeiten, im Team Verantwortung übernehmen, abends ein fertiges Dach oder einen aufgerichteten Dachstuhl vor sich haben: Dieser direkte Bezug zur eigenen Arbeit sei durch nichts zu ersetzen. Vielleicht ist genau das auch der Grund, warum Ausbildung bei Sahn als Selbstverständlichkeit gilt: Wer den Beruf selbst so erlebt hat, gibt diese Erfahrung weiter. Und sorgt damit ganz selbstverständlich dafür, auch in Zukunft gut aufgestellt zu sein.

Pascal (ganz links) und Michael Sahn (ganz rechts) mit den sechs Auszubildenden, die 2025 ihre Ausbildung starteten.



Isola Bitumendachschindeln mit abgestimmtem Zubehör und neuer Dachsicherheitslösung



WERBUNG Bei einem guten Dach ist das Zusammenspiel aller Komponenten entscheidend. Genau hier setzt Isola an: Mit Bitumendachschindeln, Vordeck- und Schalungsbahnen, Systemzubehör und dem neuen Dachsicherheitssystem erhalten Dachdecker eine durchdachte Komplettlösung aus einer Hand.

Norwegische Qualität, einfach verlegt

Isola produziert Bitumendachschindeln seit 1954. Entwickelt für anspruchsvolle Wetterbedingungen, verbinden sie geringes Gewicht, hohe Widerstandsfähigkeit und eine Vielzahl von Formen und Farben. In der Premium-Variante bietet Isola 30 Jahre Produktgarantie. Dabei steht auch die Verarbeitung im Fokus. Große, durch-

gehende Klebefelder ermöglichen eine sichere Verklebung, Nut und Feder erleichtern das exakte Ausrichten: Details, die eine schnelle und sichere Verlegung unterstützen.

Vom Unterdach bis zur Dachsicherheit

Passende bituminöse Vordeck- und Schalungsbahnen bilden die zuverlässige Basis. Lüfter, Kehlbahnen sowie Trauf- und Firstlösungen ergänzen den Dachaufbau. Auch eine Befestigung für Solaranlagen hat Isola seit diesem Jahr im Programm. Jetzt ergänzt ein neues Dachsicherheitssystem für Bitumenschindeldächer das System. Dachleiter, Laufroste, Sicherheitsdachhaken und Schneefangsystem werden über eine speziell auf die Schindeldeckung abgestimmte, sparrenunabhängige Grundplatte befestigt. So entsteht ein komplettes Dachsystem, bei dem alles zusammenspielt – von der Vordeckbahn über die Bitumenschindel bis zur Dachsicherheit.

Foto: Isola



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



Von Anfang an gut investiert!



DER INVEST-KATALOG 2026/27

Neue Technik soll den Arbeitsalltag spürbar verbessern. Der Invest-Katalog 2026/27 zeigt, welche Möglichkeiten es gibt - und wie daraus eine passende Lösung für Ihren Betrieb wird.

Erst verstehen, dann entscheiden

Geräte ansehen, Funktionen testen und gemeinsam klären, welche Lösung wirklich zum Betrieb und zum Einsatz passt.

Passend investieren

Kaufen, mieten oder finanzieren: Die DEG TECHNIK findet den Weg, der fachlich und wirtschaftlich zum Vorhaben passt.

Sicher im Einsatz bleiben

Prüfung, Wartung und Reparatur sorgen dafür, dass Maschinen und Geräte zuverlässig und langfristig einsatzbereit bleiben.



*Der neue Katalog ist
bis 28.02.2027 gültig!*

Liebe Leserinnen und Leser,

eine Investition in neue Technik prägt die Abläufe, die Sicherheit und die Leistungsfähigkeit eines Betriebs oft über viele Jahre. Am Anfang steht deshalb für uns immer die Frage: Welche Aufgaben soll die Technik übernehmen, wie sieht ihr täglicher Einsatz aus und welche Lösung passt wirklich zu Ihren Anforderungen?

Bei der DEG TECHNIK können Sie Maschinen und Geräte ansehen, vergleichen und direkt ausprobieren.

„Wir schauen zuerst auf Ihren Betrieb und Ihre Anforderungen. So entstehen Lösungen, die im Arbeitsalltag wirklich weiterhelfen.“



Unsere Mitarbeiter beraten Sie persönlich und unterstützen Sie dabei, die fachlich und wirtschaftlich passende Entscheidung zu treffen. Dabei geht es nicht allein um den Kauf. Je nach Bedarf kommen auch eine zeitlich begrenzte Miete oder eine individuelle Finanzierung infrage.

Unsere Begleitung geht über die Auswahl und Beschaffung hinaus. Mit Schulungen, Prüfungen, Wartungen und Reparaturen sorgen wir dafür, dass Ihre Technik sicher und zuverlässig im Einsatz bleibt. Dafür stehen Ihnen unsere Ansprechpartner an den Technikstandorten und in den DEG-Niederlassungen persönlich zur Seite.

Der neue Invest-Katalog gibt Ihnen einen umfassenden Überblick über Maschinen, Werkzeuge und Lösungen für Ihren Arbeitsalltag. Nutzen Sie ihn als Ausgangspunkt für Ihre nächste Investition - und sprechen Sie uns an, wenn Sie Fragen haben oder eine individuelle Lösung suchen. Wir nehmen uns gerne Zeit für Ihr Vorhaben.

DEG TECHNIK ONLINE

Produkte, Mietgeräte, Wartung und aktuelle Termine



deg-dach.de/technik

Ihre DEG TECHNIK

Ihre Aufgabe gibt die Richtung vor.



Besondere Anforderungen beginnen selten bei einem bestimmten Produkt. Meist beginnen sie bei einer Aufgabe, einem Arbeitsablauf oder einem Engpass im Betrieb. Genau dort setzt die Beratung der DEG TECHNIK an.

Welche Arbeit soll leichter, schneller oder sicherer werden? Wo kommt die Technik zum Einsatz? Und welche Anforderungen muss sie im täglichen Betrieb erfüllen? Unsere Ansprechpartner nehmen sich Zeit, diese Fragen gemeinsam mit Ihnen zu klären.

Ob Ausklinkeinheit, Zapfenfräser oder eine umfangreichere Maschinenlösung: Auf Basis Ihrer Anforderungen wählen wir geeignete Produkte und Ausstattungen aus, vergleichen Möglichkeiten und beziehen bei Bedarf unsere Herstellerpartner direkt mit ein. So entsteht eine Lösung, die fachlich zum Einsatz und praktisch zu Ihren Abläufen passt.

Auch die wirtschaftliche Seite gehört zu einer guten Entscheidung. Neben dem klassischen Kauf können je nach Einsatz und Umfang eine zeitlich begrenzte Miete oder eine individuelle Finanzierung sinnvoll sein. Wir zeigen Ihnen die Möglichkeiten und begleiten Sie von der Auswahl über die Beschaffung bis zur Umsetzung.

Unser Ziel ist eine Investition, die Ihren Betrieb im Arbeitsalltag spürbar unterstützt – mit passender Technik, verlässlichen Partnern und persönlichen Ansprechpartnern.

Der neue Katalog zeigt, was möglich ist. Was passt, klären wir gemeinsam.

Am Anfang stehen die richtigen Fragen.

Was soll besser werden?

Mehr Leistung, weniger körperliche Belastung, sicherere Abläufe oder eine höhere Präzision: Am Anfang steht die konkrete Aufgabe. Gemeinsam schauen wir darauf, welche Materialien bearbeitet werden, wie häufig die Maschine eingesetzt wird und unter welchen Bedingungen sie arbeiten muss. Auch vorhandene Abläufe, räumliche Voraussetzungen und der Transport zum Einsatzort können die Entscheidung beeinflussen.

Was passt zum Einsatz?

Leistungsdaten allein sagen noch wenig darüber aus, wie gut eine Maschine im Arbeitsalltag funktioniert. Bedienung, Ausstattung, Abmessungen und Zubehör müssen ebenso zum Einsatz passen wie Robustheit und Wartungsmöglichkeiten. Viele Produkte können Sie sich bei der DEG TECHNIK ansehen und direkt ausprobieren. So entsteht ein realistischer Eindruck, bevor Sie sich entscheiden.

Wie wird daraus eine gute Investition?

Die passende Technik muss fachlich überzeugen und wirtschaftlich zum Vorhaben passen. Deshalb betrachten wir gemeinsam den geplanten Einsatz, die benötigte Ausstattung und den finanziellen Rahmen. Wir unterstützen Sie bei Auswahl, Angebot und Beschaffung und zeigen Ihnen mögliche Wege für Kauf, Miete oder Finanzierung. So wird aus einer technischen Möglichkeit eine tragfähige Lösung für Ihren Betrieb.

IN VEST

HOZILKYSITNA

Bereit, wenn es wieder anzieht.

Wenn die Auftragslage zurückhaltender ist, rücken Investitionen schnell nach hinten. Dabei können gerade ruhigere Phasen der richtige Zeitpunkt sein, den eigenen Maschinenpark, Arbeitsabläufe und künftige Anforderungen in den Blick zu nehmen.

Denn wer gezielt modernisiert, schafft die Voraussetzungen für effizienteres Arbeiten, mehr Sicherheit und verlässliche Abläufe.

Neue Technik lässt sich sorgfältig auswählen, erproben und in den Betrieb integrieren. Auch für Einweisungen und Schulungen bleibt mehr Zeit als im laufenden Hochbetrieb.

Antizyklisch investieren heißt, den eigenen Betrieb vorausschauend aufzustellen. Damit Technik, Prozesse und Team bereit sind, wenn die Nachfrage wieder anzieht.

Rettung beginnt vor dem Ernstfall.



Wer persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz einsetzt, muss auch die Rettung einer aufgefangenen Person vorbereiten. Dr. Zentgraf, Beauftragter bei der DEG Alles für das Dach eG, erklärt, was ein funktionierendes Rettungskonzept ausmacht.

Herr Dr. Zentgraf, warum muss die Rettung bereits vor Beginn der Arbeiten geplant werden?

Nach einem Absturz wird eine Person zunächst vom Auffangsystem gehalten. Die unmittelbare Absturzgefahr ist damit zwar beendet, die Rettung muss jedoch unverzüglich eingeleitet werden. Längeres bewegungsloses Hängen im Auffanggurt kann zu schweren gesundheitlichen Beeinträchtigungen führen. Deshalb muss vor Beginn der Arbeiten feststehen, wie eine Person unter den konkreten Bedingungen vor Ort schnell und sicher gerettet werden kann. Grundlage ist die Gefährdungsbeurteilung. Darauf aufbauend werden Rettungsverfahren, Ausrüstung, beteiligte Personen und Verantwortlichkeiten festgelegt. Auch die Übergabe an den Rettungsdienst muss berücksichtigt werden.

„Rettung funktioniert dann, wenn Konzept, Ausrüstung und Übung zusammenpassen.“

Welche Fehler begegnen Ihnen in der Praxis besonders häufig?

Oft wird die Absturzsicherung sorgfältig geplant, die mögliche Rettung aber erst nachgelagert betrachtet. Manchmal ist Rettungsausrüstung vorhanden, jedoch nicht unmittelbar zugänglich oder niemand ist ausreichend mit ihrer Anwendung vertraut. Problematisch ist auch, sich ausschließlich auf externe Rettungskräfte zu verlassen. Entscheidend ist, dass vor Ort unverzüglich gehandelt werden kann.

Worauf kommt es bei Ausrüstung und Vorbereitung an?

Die Ausrüstung muss zum Rettungsverfahren, zum Einsatzort und zu den verwendeten Auffangsystemen passen. Wichtige Faktoren sind unter anderem Rettungsrichtung, benötigte Seillänge, Nutzergewicht und vorhandene Anschlagmöglichkeiten. Ebenso wichtig sind eine verständliche Bedienung, regelmäßige Prüfung und Wartung sowie praktische Übungen. Unter Zeitdruck reicht eine Bedienungsanleitung nicht aus. Alle Beteiligten müssen ihre Aufgaben kennen und wissen, wie das vorhandene System im Ernstfall eingesetzt wird.

Passende Rettungsausrüstung finden Sie im Invest-Katalog 2026/27. Ihre DEG-Ansprechpartner beraten Sie gerne bei der Auswahl.

Termine Aufzugwochen

DEG Aachen	02.11. - 05.11.2026
DEG Wissen	09.11. - 12.11.2026
DEG Bingen	16.11. - 19.11.2026
DEG Siegen	23.11. - 26.11.2026
DEG Frechen	18.01. - 28.01.2027
DEG St. Ingbert	01.02. - 04.02.2027
DEG Aßlar	15.02. - 19.02.2027
DEG Frankfurt	22.02. - 25.02.2027
DEG Wiesbaden	01.03. - 04.03.2027
DEG Trier	08.03. - 11.03.2027
DEG Mainz	15.03. - 18.03.2027
DEG Gummersbach	22.03. - 25.03.2027
DEG Driedorf	05.04. - 08.04.2027
DEG Berg.-Gladbach	12.04. - 15.04.2027
DEG Prüm	19.04. - 22.04.2027



TERMINE UND ANMELDUNG

Über den QR-Code gelangen Sie zur aktuellen Terminübersicht, zu den Ansprechpartnern und zur Anmeldung.

Hinweis: Art und Umfang der möglichen Arbeiten richten sich nach Gerät, Hersteller und den Voraussetzungen am jeweiligen Standort.

Aufzugservice, der in Ihre Nähe kommt.

Für Wartung und Prüfung muss Ihr Gerät nicht immer den Weg bis zur Werkstatt der DEG TECHNIK in Koblenz zurücklegen.

Während der Aufzugwochen sind unsere Servicetechniker in ausgewählten DEG-Niederlassungen vor Ort. Sie melden Ihr Gerät vorab an, bringen es nach Abstimmung zur Niederlassung und lassen die vereinbarten Arbeiten direkt in Ihrer Region durchführen. So lassen sich notwendige Servicetermine frühzeitig einplanen, Transportwege verkürzen und Ausfallzeiten besser koordinieren.

DAS WIRD GEMACHT

Je nach Gerät und angemeldetem Auftrag übernehmen unsere Servicetechniker:

- Wartungsarbeiten nach den Vorgaben des Herstellers
- erforderliche UVV-Prüfungen an Steckliften, Schrägaufzügen und geeigneter Kran- und Hebertechnik
- Reparatur und Instandsetzung von Schrägaufzügen und Liften
- Überprüfung relevanter Funktionen und sicherheitsrelevanter Bauteile
- Abstimmung weiterführender Arbeiten, falls vor Ort zusätzlicher Reparaturbedarf festgestellt wird

SO LÄUFT ES AB

1. Termin auswählen

Wählen Sie in der Übersicht die passende DEG-Niederlassung und den gewünschten Zeitraum aus.

2. Gerät anmelden

Melden Sie Ihr Gerät bis zum angegebenen Anmeldeschluss über das Onlineformular an. Teilen Sie uns dabei mit, um welches Gerät es sich handelt und welche Arbeiten durchgeführt werden sollen.

3. Übergabe abstimmen

Ihr Ansprechpartner informiert Sie über den weiteren Ablauf und stimmt mit Ihnen ab, wann das Gerät in der Niederlassung bereitgestellt werden soll.

4. Service durchführen lassen

Unsere Techniker führen die vereinbarten Wartungs-, Prüfungs- oder Reparaturarbeiten vor Ort aus. Falls darüber hinaus weitere Maßnahmen erforderlich sind, stimmen wir diese mit Ihnen ab.

Präzise Schnitte, sicherer Materialtransport und passgenaue Blechbearbeitung: Mafell, Merlo und ASCO erweitern die Möglichkeiten, die wir Ihnen mit der DEG TECHNIK bieten.

Für jede Aufgabe die richtige Technik.



Das Dach einfach digital vermessen

Mit MAFELL VERSUM wird das Dachaufmaß aus der Luft erstellt: Eine Drohne erfasst die benötigten Daten in weniger als zehn Minuten. Die anschließende KI-gestützte Auswertung liefert eine präzise digitale Grundlage für Planung und Kalkulation.

Sie entscheiden, wie Sie VERSUM nutzen möchten: Lassen Sie die Vermessung durchführen oder übernehmen Sie den Drohnenflug selbst. Bei der DEG TECHNIK erhalten Sie die dafür benötigte Ausstattung und Unterstützung aus einer Hand.



**Doppelt gut investiert – bis zu
80.000 Euro Förderung für
Ihre neue VARIOBEND möglich***



Teleskopler, die zur Aufgabe passen.

MERLO

Mit Merlo erweitern wir unser Programm um flexibel konfigurierbare Teleskopler für unterschiedlichste Anforderungen.

Verschiedene Grundmodelle, zahlreiche Ausstattungsvarianten und eine große Auswahl an Anbaugeräten ermöglichen Lösungen, die gezielt auf den jeweiligen Einsatz abgestimmt werden können. Das Leistungsspektrum reicht bis zu einer Tragfähigkeit von 12 Tonnen und einer Hubhöhe von 35 Metern.

Auch über die Auswahl der passenden Maschine hinaus ist für Unterstützung gesorgt: mit persönlicher Fachberatung, professionellen Schulungen, einer zentralen Ersatzteilversorgung in Bremen sowie einem bundesweiten Netz aus Servicepartnern und Händlern.



Alle aktuellen VARIOBEND-Doppelbieger arbeiten mit energieeffizienter Start-Stopp-Technologie und können im Rahmen aktueller Förderprogramme bezuschusst werden.

Ihre Vorteile

- Förderungen von bis zu 80.000 Euro möglich*
- Förderfähig sind aktuelle VARIOBEND-Doppelbieger mit Start-Stopp-Technologie
- Deutlich geringere Investitionskosten
- Hohe Energieeffizienz durch intelligente Antriebstechnik

Warum eine frühe Prüfung sinnvoll ist

Förderprogramme können sich ändern oder auslaufen. Deshalb sollten Sie vor der Investition prüfen lassen, welche Möglichkeiten aktuell für Ihren Betrieb bestehen.

So unterstützen wir Sie

Wir klären mit Ihnen, welche VARIOBEND zu Ihrem Betrieb passt, und erstellen ein Maschinenangebot. Für die Förderprüfung arbeiten wir mit einer erfahrenen Fördergesellschaft zusammen, die auch die Abwicklung des Antrags übernimmt. Sie stellen lediglich die erforderlichen Unternehmenskennzahlen bereit. Nach der Förderzusage können Sie Ihre Wunschmaschine bei der DEG TECHNIK bestellen.

Sprechen Sie uns an – wir prüfen unverbindlich, welche Förderung für Ihr Unternehmen möglich ist.

Dennis Bruchschmidt

FON 0261 80808-206 · MAIL dbruchschmidt@deg-dach.de

Maurice Schollmeyer

FON 0261 80808-211 · MAIL mschollmeyer@deg-dach.de

*Die mögliche Förderhöhe ist unter anderem von der Betriebsgröße, den Betriebsstunden und den jeweils geltenden Förderbedingungen abhängig.

Ihre Ansprechpartner der DEG TECHNIK



ANFAHRT

August-Horch-Straße 16
56070 Koblenz
NAVI 50.393902, 7.575621

LEITUNG

Dennis Bruchschmidt
August-Horch-Straße 16 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-206
MAIL dbruchschmidt@deg-dach.de

WARTUNG UND WERKSTATT

Nick Matzelt
August-Horch-Straße 16 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-172
MAIL nmatzelt@deg-dach.de

MIETPARK WEST

Daniel Engels
August-Horch-Straße 16 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-208
MAIL dengels@deg-dach.de

INVESTITIONSGÜTER UND TECHNIK WEST/OST

Daniel Engels
August-Horch-Straße 16 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-208
MAIL dengels@deg-dach.de

Marco Wirz
August-Horch-Straße 16 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-213
MAIL mwirz@deg-dach.de

INVESTITIONSGÜTER UND TECHNIK/MIETPARK NORD

Maurice Schollmeyer
Wagrierstraße 9 · 24539 Neumünster
FON 0261.80808-211
MAIL mschollmeyer@deg-dach.de

Hendrik Deinert
Wagrierstraße 9 · 24539 Neumünster
FON 0261.80808-214
MAIL hdeinert@deg-dach.de

BESCHAFFUNG

Andreas Gottbehüt
Carl-Löhr-Straße 1 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-202
MAIL agottbehuet@deg-dach.de

Mathias Fuhr
Carl-Löhr-Straße 1 · 56070 Koblenz
FON 0261.80808-216
MAIL mfuhr@deg-dach.de

Roto Außenrollladen: Sichere Montage, sicheres Wohnen

WERBUNG Wünschen Kunden Hitze-, Kälte-, Sichtschutz und zudem die Möglichkeit einer nahezu vollständigen Verdunkelung, haben Profis mit dem Roto Außenrollladen die Antwort für alle Anforderungen parat.

Die Premiümlösung wird einfach aus wenigen Einzelteilen zusammengesteckt. Anschließend wird der Außenrollladen von innen montiert, ohne dass dafür ein Bohren am Dachfenster erforderlich ist. So lässt sich auch eine Nachrüstung einfach und sicher realisieren. Die robusten Alu-Lamellen halten anschließend direkte Temperatureinflüsse von der Scheibe fern und reduzieren spürbar ein Aufheizen oder Auskühlen der Räume unter dem Dach.

Verschiedene Bedienvarianten für Rollläden

Kunden können zudem zwischen verschiedenen Bedienvarianten wählen; der Rollladen wird dann kabel-



gebunden per Wandschalter oder über Funk angesteuert. Bei der Solar-Variante ist die Stromversorgung über ein Solarmodul sichergestellt, das darüber hinaus mit aufladbarem Akku ausgestattet ist. Hier erfolgt die Bedienung des Fensters über einen eingelernten und im Lieferumfang enthaltenen Wandsender. Ein Lichtsensor sorgt außerdem bei allen Ausführungen dafür, dass der Außenrollladen je nach Sonnenstand automatisch schließt.

Bei Sanierungsprojekten sollten Fachverarbeiter vor der Montage des Außenrollladens die „Bundesförderung für effiziente Gebäude – Einzelmaßnahmen“ (BEG EM) beantragen: Kunden stehen für sommerlichen Hitzeschutz bis zu 15 Prozent Grundförderung zu.

Foto: Roto

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

LEMP

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)



Text: Knut Köstergarten

Dachdeckermeisterin Susanne Heinrich und Zimmerergeselle Finn Dettinger sind die neuen Gesichter für die kommende Dach+Holz vom 7. bis 10. März 2028 in Stuttgart. Sie führt bereits den Familienbetrieb Dachdeckerei Heinrich; er hat gerade seine Ausbildung abgeschlossen.

Fotos: Dettinger, ZVDH

Messe-Botschafterin Susanne Heinrich

»»» Es hat sich inzwischen eingebürgert, dass immer je eine Frau und ein Mann die Gesichter der Leitmesse Dach+Holz sind. In diesem Februar in Köln waren dies Zimmerergesellin Theresa Damm und Dachdeckermeister Dominik Nöcker. Letzterer erklärte, nachdem er ausgewählt wurde: „Das bedeutet mir ziemlich viel, die Chance zu bekommen, sich selbst und seinen Beruf vorzustellen und andere dafür zu begeistern. Wieder so eine Herausforderung, die mich schlauer macht.“ Theresa Damm sagte damals: „Es ist eine große Ehre, diese Rolle zu übernehmen.“

Längst gilt es als Auszeichnung und eben auch Ehre, der Messe ein Gesicht zu verleihen. Entsprechend viele Bewerbungen gehen bei der GHM Gesellschaft für Handwerksmessen ein. „Die große Resonanz auf unseren Aufruf zeigt, wie viel Leidenschaft und Identifikation im Dachdecker- und Zimmererhandwerk steckt“, berichtet Tobias Gröber, vorsitzender GHM-Geschäftsführer. „Mit Susanne Heinrich und Finn Dettinger haben wir

zwei authentische Persönlichkeiten ausgewählt, die ihre Berufe mit Überzeugung leben und ihrem Handwerk ein Gesicht geben.“

Susanne Heinrich: Unternehmergeist und Ehrenamt

Susanne Heinrich führt seit 2024 die Dachdeckerei Heinrich im fränkischen Wolfsegg und steht für eine Generation junger UnternehmerInnen, die Verantwortung übernehmen und ihre Betriebe aktiv weiterentwickeln. Besonders am Herzen liegt ihr, Menschen für das Dachdeckerhandwerk zu begeistern und die Vielfalt des Berufs sichtbar zu machen. Themen wie Betriebsübernahme, Familienbetrieb und Frauen im Handwerk prägen dabei ihren beruflichen Weg.

Heinrich absolvierte zunächst ein Marketingstudium und wollte danach ins Event-Management einsteigen. Doch dann entschied sich die 31-Jährige, in den von Vater Heinrich 1990 gegründeten Familienbetrieb einzusteigen. Auf die Dachdeckerlehre folgte direkt die Meisterschule.

Neben der Geschäftsführung im Betrieb engagiert sie sich ehrenamtlich in der Nachwuchswerbung. Susanne Heinrich ist für den bayerischen Landesverband vor Ort auf Berufsmessen aktiv und sie beteiligt sich an der Kampagne „Dachdecker – Dein Beruf!“ des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks.

Finn Dettinger: Die nächste Generation im Blick

Finn Dettinger hat im Sommer 2026 seine Ausbildung zum Zimmerer erfolgreich abgeschlossen. Was ihn antreibt, ist die Begeisterung für die Arbeit mit Holz, das Miteinander im Team und das gute Gefühl, am Ende des Tages etwas Bleibendes geschaffen zu haben. Als Messegesicht möchte er vor allem zeigen, welche Chancen das Handwerk jungen Menschen heute bietet. Für ihn ist die Dach+Holz der Ort, an dem die Zukunft der Branche sichtbar wird.

Vor Ort auf der Messe ins Gespräch kommen

In den kommenden Monaten werden Susanne Heinrich und Finn Dettinger die Dach+Holz 2028 begleiten. In Interviews, redaktionellen Beiträgen und weiteren Formaten geben sie Einblicke in ihre Berufe und ihre persönlichen Werdegänge. Und sie werden Besuchern und Ausstellern von Bannern, Plakaten und Flyern entgegenschauen. Vom 7. bis 10. März 2028 sind beide dann vor Ort auf dem Messegelände in Stuttgart – um als BotschafterInnen mit allen Interessierten ins Gespräch zu kommen.



Gesicht der Dach+Holz: Finn Dettinger hat gerade seine Ausbildung zum Zimmerer erfolgreich abgeschlossen.



Dachsystem für Profis:

- Absolute Regen- und maximale Windsogsicherheit durch starke Klebefelder
- Umfangreiches Zubehör – von der bituminösen Vordeckbahn bis zu Dachsicherheitsprodukten
- 30 Jahre Garantie auf Premium-Bitumendachschindeln gemäß Garantiebedingungen



isola-platon.de

Isola Bitumen- dachschindeln

Norwegisches
Qualitätsdach mit
abgestimmtem Zubehör
und neuem System für
Dachsicherheit





Ist auch aktiv in der Nachwuchswerbung: Andreas Wiebicke.

»»» Manche Unternehmensgeschichten beginnen mit einem Businessplan. Die von Andreas Wiebicke beginnt mit einer Trotzreaktion, motiviert von einem klaren inneren Kompass. „Dachdecker machst du nicht“, habe sein Vater damals gesagt. Zu stressig, zu viel Ärger mit Kunden, zu hart das Geschäft. Doch genau dieser Widerstand wurde für den Sohn zum Antrieb.

Zunächst absolvierte er eine Ausbildung im Holzbereich und qualifizierte sich anschließend zum Bautechniker. Doch der Plan war klar: Irgendwie wollte er doch den Weg zurück aufs Dach finden. Der Vater blieb skeptisch, vielleicht auch aus eigener Erfahrung. Doch der Sohn blieb beharrlich. Mit dem Meistertitel in der Tasche fiel schließlich die Entscheidung. 2016 gründete Andreas Wiebicke seinen eigenen Betrieb, zunächst als Einzelunternehmen. Zwei Jahre später bereits wurde daraus eine GmbH. Was folgte, beschreibt er selbst als Entwicklung „wie eine Senkrechte nach oben“.



Im Team herrscht gute Gemeinschaft, während der Arbeit und auch danach.

Wachstum mit System

Text: Rainer Sander

Heute, zehn Jahre nach der Gründung seines eigenen Betriebs, ist Andreas Wiebicke nicht nur erfolgreicher Unternehmer, sondern auch Landesinnungsmeister in Sachsen-Anhalt und steht exemplarisch für eine neue Generation im Dachdeckerhandwerk.

Klare strategische Ausrichtung

Heute beschäftigt die Gerüstbau-Dachdeckerei Wiebicke GmbH in Pössenhain rund 14 Mitarbeiter inklusive Auszubildender. Doch das Wachstum ist kein Zufallsprodukt, sondern Ergebnis einer klaren strategischen Ausrichtung. Andreas Wiebicke verfolgt konsequent den Ansatz, möglichst viele Leistungen aus einer Hand anzubieten. Dachdeckerei, Zimmerei, Teile des Hochbaus und der eigene Gerüstbau greifen ineinander. Unterstützt wird das durch einen umfangreichen Maschinen- und Fuhrpark, der es erlaubt, unabhängig und flexibel zu agieren. Auch der Schutt wird mit eigenen Containern abtransportiert.

Diese Struktur zahlt sich aus. Nicht nur organisatorisch, sondern auch im Wettbewerb. Kunden schätzen es, einen Ansprechpartner für das gesamte Projekt zu haben. Für den Unternehmer selbst bedeutet es vor allem eines: Geschwindigkeit und Kontrolle über die Qualität.

Energetische Sanierung als Treiber des Geschäfts

Inhaltlich hat sich der Betrieb klar positioniert. Der Schwerpunkt liegt insbesondere auf der energetischen Sanierung. Dämmung, Dachsanierung und Dachstuhlumbauten bilden den Kern des Geschäfts. Hinzu

Die energetische Sanierung, hier auf dem Steildach, ist das Kerngeschäft des Betriebs.

kommt die Integration von Photovoltaikanlagen, die heute bei vielen Projekten selbstverständlich mitgedacht wird. Andreas Wiebicke denkt dabei konsequent aus Kundensicht. Wenn das Dach ohnehin geöffnet wird, soll der Bauherr möglichst viele Themen in einem Schritt erledigen können. Das spart Kosten sowie Zeit und Koordinationsaufwand.

Auch technologisch zeigt sich der Betrieb offen für neue Wege. Ein Beispiel dafür ist der Einsatz von Drohnen. Was zunächst als ergänzendes Werkzeug gedacht war, hat sich inzwischen zu einem echten Mehrwert entwickelt. Dächer lassen sich schneller und sicherer vermessen, Schäden frühzeitig erkennen und Projekte besser dokumentieren. Gleichzeitig eröffnet die Technik neue Geschäftsfelder, etwa bei der Unterstützung anderer Betriebe mit Aufmaß- und Dokumentationsleistungen. Für Andreas Wiebicke ist das typisch: Innovationen in seinem Betrieb sind kein Selbstzweck, sondern helfen dabei, pragmatische Lösungen für konkrete Probleme zu finden.

Führung mit Vertrauen

Bei aller Technik liegt der Kern des Unternehmens jedoch woanders: in der Art, wie geführt wird. Andreas Wiebicke setzt bewusst auf Vertrauen statt Kontrolle. Seine Mitarbeiter treffen selbst Entscheidungen auf der Baustelle und tragen Verantwortung für ihre Arbeit. Fehler gehören dazu – entscheidend ist, wie damit umgegangen wird. Probleme werden offen angesprochen, und

zwar nicht erst, wenn der



Gute Arbeit braucht gute Bedingungen und diese beginnen nicht erst auf dem Dach.

Kunde sie bemerkt. Denn das kann nicht nur dessen Stimmung erheblich trüben, sondern auch den Erlös schmälern. Dann werden Fehler teuer. Diese Haltung prägt den gesamten Betrieb und sorgt für ein Klima, in dem sich Mitarbeiter ernst genommen fühlen. Das Ergebnis: Die Fluktuation ist gering, das Team eingespielt und die Identifikation mit dem Unternehmen hoch.

Ein Betrieb als Gemeinschaft

Dieses Miteinander endet nicht auf der Baustelle. Im Alltag wird viel Wert auf Gemeinschaft gelegt. Regelmäßige Treffen, gemeinsames Essen und offene Gespräche gehören dazu. Es geht darum, den Betrieb nicht nur als Arbeitsplatz zu verstehen, sondern als gemeinsames Projekt. Gleichzeitig investiert Andreas Wiebicke gezielt in die Rahmenbedingungen. Der Chef erweitert den Betrieb, sorgt für neue Sozialräume und Aufenthaltsbereiche. Seine Botschaft ist klar: „Gute Arbeit braucht gute Bedingungen und diese beginnen nicht erst auf dem Dach.“



Rückschläge und Verantwortung

Dass nicht alles planbar ist, hat der Unternehmer ebenfalls erlebt. Der Verlust eines wichtigen Mitarbeiters, der für zentrale Aufgaben vorgesehen war, stellte den Betrieb vor große Herausforderungen, sowohl fachlich als auch menschlich. Solche Abgänge lassen sich nicht voll kompensieren, nur bewältigen. Vielleicht ist es genau diese Erfahrung, die den Blick für das Wesentliche schärft. Andreas Wiebicke spricht oft davon, dass es im Leben nie nur geradeaus geht. „Entscheidend ist, trotzdem nach vorne zu schauen.“



Was bleibt und was vorangeht

Zehn Jahre nach der Gründung steht die Gerüstbau-Dachdeckerei Wiebicke GmbH solide da. Der Betrieb ist gewachsen, hat Rückschläge verkraftet und sich klar positioniert. Vor allem aber hat er eine eigene Haltung entwickelt. Für junge Menschen bietet genau das eine Perspektive. Wer hier anfängt, lernt nicht nur ein Handwerk. Auszubildende übernehmen Verantwortung, arbeiten im Team und finden gemeinsam Lösungen. Sie erleben, dass Leistung gesehen wird – und dass Vertrauen keine Floskel ist.

Vielleicht ist das der eigentliche Kern dieser Betriebsgeschichte: Dass Erfolg im Handwerk heute nicht mehr nur aus Technik und Fleiß entsteht, sondern aus Haltung, Klarheit und dem Willen, seinen eigenen Weg zu gehen. Oder, um es mit einem Augenzwinkern zu sagen: Manchmal braucht es eben einen Dickkopf, um etwas richtig aufzubauen.

Fachtechnik und Berufsbildung verbinden

Text: Knut Köstergarten

»»» Herr Voges, wie haben Sie Ihre erste fachtechnische Tagung im Amt erlebt?

Als gelungenen Start. Über 40 Fachleute, anfangs naturgemäß abwartend – und kurze Zeit später waren wir mitten in der Sache. Ich bin sehr gut aufgenommen worden und wir haben direkt etwas Konkretes vereinbart. Wir wollen das Netzwerk Fachtechnik weiter ausbauen und durch einen schnellen digitalen Austausch ergänzen. So werden Fragestellungen aus der Praxis frühzeitig sichtbar und können auf kurzem Weg in die zuständigen Strukturen gelangen.



„Unsere Fachregeln sind ein Fundament des Dachdeckerhandwerks“, sagt ZVDH-Vizepräsident Jan Voges.

Wie gehen Sie die neue Aufgabe an?

Zuhörend zuerst – aber mit klarem Ziel. Ich will genau verstehen, wo den Betrieben der Schuh drückt und welche Entwicklungen für das Regelwerk relevant werden. Unsere Fachregeln sind ein Fundament des Dachdeckerhandwerks. Sie geben den Betrieben Orientierung und Handlungssicherheit bei Planung, Ausführung und Bewertung. Diese Stärke wollen wir gemeinsam mit den Fachgremien bewahren und dort weiterentwickeln, wo die Praxis neue Antworten verlangt.

Neue Fachregeln brauchen mitunter länger. Warum?

Weil fachliche Belastbarkeit wichtiger ist als ein vorschneller Abschluss. Wir müssen zwei berechnete Ansprüche zusammenführen: Die Dachdecker vor Ort brauchen praktikable Handlungsspielräume für individuelle Lösungen, Planer und Sachverständige möglichst klare Kriterien für die Bewertung. Ich kenne beide Seiten aus eigener Praxis – als Dachdeckermeister und als Sachverständiger. Diese Erfahrung hilft mir, beide Perspektiven zu verbinden und den fachlichen Dialog lösungsorientiert zu moderieren.

Haben Sie ein Beispiel?

Ein gutes Beispiel ist das Gefälle auf dem Flachdach: Wie wird es geplant und ausgeführt, was ist geschuldet und wie sind mögliche Wasseransammlungen zu bewerten? Kommt eine Photovoltaikanlage hinzu, wird aus der Dachfläche zunehmend ein multifunktionales Nutzdach. Dann müssen Abdichtung, Entwässerung, Lasten, Wartung und Arbeitssicherheit als Gesamtsystem betrachtet werden. Deshalb braucht die Weiterentwicklung einer Richtlinie Zeit. Die aktuelle Ausgabe schafft hierzu mehr Orientierung und eine belastbare Grundlage für Planung, Ausführung und Bewertung.

Stichwort Nutzdach: Was heißt das für die Fachregeln?

Das Dach wird zur Multifunktionsfläche mit gesellschaftlichem Nutzen: Energiegewinnung durch Photovoltaik, Nachverdichtung durch Aufstockung sowie Begrünung und Regenwasserrückhalt. Wir Dachdecker sind Wegbereiter dezentraler Energieversorgung und effizienter Gebäudehüllen. Das ist keine Ideologie, sondern handwerkliche Realität. Unsere Aufgabe ist es, das Regelwerk für diese Entwicklungen anschlussfähig zu halten und dort nachzuschärfen, wo neue Schnittstellen oder Schadensbilder entstehen. Das gilt auch für die

Arbeitssicherheit. Die überarbeitete DGUV Information 201-056 stärkt die frühzeitige Planung geeigneter Absturzschutzsysteme. Wir prüfen sorgfältig, welche Folgerungen sich daraus für Regelwerk und betriebliche Praxis ergeben.

Wie gestalten Sie die Zusammenarbeit mit Jan Redecker und seinem Team?

Sehr partnerschaftlich und mit klaren Rollen. Jan Redecker, sein Team und die Ehrenamtlichen in den Fachausschüssen leisten die fachliche Arbeit am Regelwerk auf einem sehr hohen Niveau. Meine Aufgabe im Präsidium ist es, diese Expertise mit den Anforderungen der Betriebe und den strategischen Zielen des Verbandes zu verbinden. Dabei sind gegenseitiges Vertrauen, ein enger Austausch und verlässliche Entscheidungen zentral. Gute Facharbeit entsteht im Team – und auf gemeinsame Weise sollen auch die Erfolge sichtbar werden.



Wir Dachdecker sind Wegbereiter dezentraler Energieversorgung und effizienter Gebäudehüllen. Das ist keine Ideologie, sondern handwerkliche Realität.



Was bringt das neue KI-gestützte Werkzeug für die Fachregeln?

Es kann das Regelwerk noch praxistauglicher und leichter zugänglich machen. Fachfragen lassen sich direkt vor Ort eingeben – auf der Baustelle, beim Kunden oder im Gespräch mit Planern. Das Werkzeug soll Antworten auf Grundlage des gültigen Regelwerks geben und die maßgeblichen Fundstellen nachvollziehbar ausweisen. Es unterstützt die Fachkompetenz, ersetzt sie aber nicht. Ich nutze die Testanwendung selbst regelmäßig und sehe darin großes Potenzial. Mein Appell an die Innungsbetriebe lautet: ausprobieren, konkrete Fragen stellen und qualifiziertes Feedback geben. Jede Rückmeldung hilft uns, das Werkzeug gezielt am Bedarf der Praxis weiterzuentwickeln.

Fachregeln und Berufsbildung: Wie passt das zusammen?

Sehr eng – und die Fachtechnik bleibt dabei der Ausgangspunkt. Was in der Regelwerksarbeit entsteht, muss verständlich in Ausbildung, überbetrieblicher Unterweisung und Fortbildung ankommen. Umgekehrt zeigt sich gerade in Bildungsstätten und Fortbildungen, welche Inhalte in der Praxis noch besser erklärt oder zugänglich gemacht werden müssen. Diese Rückmeldungen gehören zurück in die Fachtechnik. Können wir diesen Kreislauf schließen, erhöhen wir die Qualität, beschleunigen den Wissenstransfer und stärken die Handlungssicherheit unserer Fachkräfte. Mit der geplanten Ausbildungsplattform haben wir den richtigen Rahmen. Unser Anspruch ist klar: Fachwissen wirksamer vermitteln und die Qualität der Fachkräfte von morgen steigern.

Wie lassen sich Auszubildende für Fachregeln begeistern?

Indem wir sie dort abholen, wo sie lernen und arbeiten. Fachregeln gehören nicht nur ins Bücherregal, sondern auch in die Hosentasche – auf das Smartphone oder Tablet. Entscheidend ist, das Regelwerk in reale berufliche Situationen zu übersetzen. Was bedeutet die Regel für meinen nächsten Arbeitsschritt? Woran erkenne ich eine gute Lösung? Welche Folgen hat ein Fehler? Dafür brauchen wir verständliche Lernbausteine, Bilder, Praxisfälle und einen verlässlichen digitalen Zugang.

Was möchten Sie in den kommenden Monaten konkret erreichen?

Drei Dinge: Erstens wollen wir den Austausch zwischen Fachgremien, Betrieben und Bildungsstätten enger und schneller machen. Zweitens sollen fachtechnische Neuerungen systematisch in Aus- und Fortbildung einfließen. Drittens wollen wir den digitalen Zugang zum Regelwerk gemeinsam mit den Anwendern praxistauglich weiterentwickeln. Entscheidend ist, dass die Betriebe einen spürbaren Nutzen haben: mehr Orientierung, schneller verfügbares Wissen und verlässliche Grundlagen für gute Arbeit. Daran lasse ich unsere Arbeit messen.

ZUR PERSON

Über starke Fachregeln, kurze Wege und den Wissenstransfer in die Aus- und Fortbildung sprach das Dach mit dem Vizepräsidenten des Zentralverbandes des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), Jan Voges. Er verantwortet im Präsidium die Ressorts Fachtechnik und Berufsbildung. Im Interview erläutert der Dachdeckermeister und öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für das Dachdeckerhandwerk mit eigenem Betrieb im niedersächsischen Lamspringe seine Ziele.



Fotos: Arno Billen GmbH

Neuanfang nach Großbrand

Text: Rainer Sander

Das 25-jährige Bestehen zu feiern, ist für jedes Unternehmen besonders, aber ganz speziell für die Arno Billen GmbH aus Plütscheid. Denn dort sollte eigentlich schon das 20-Jährige begangen werden. Doch wenige Monate vor der Feier vernichtete ein Großfeuer die Betriebsgebäude vollständig.

»»» Was danach folgte, war nicht einfach ein Wiederaufbau. Es war vielmehr ein Wendepunkt, eine „zweite Gründung“ des Betriebs, der heute Zimmerei und Dachdeckerei verbindet, bewusst überschaubar bleiben will und gerade deshalb ziemlich gut für die Zukunft aufgestellt ist.

Doch noch einmal zurück in die Zeit vor dem Brand: Der Betrieb lief, war praktisch schuldenfrei, die Mannschaft stand, die Auftragslage ebenfalls. Mit Mitte 40 darf man darüber nachdenken, ob es neben der Arbeit womöglich noch ein anderes Leben geben könnte. Ein Wohnmobil war bereits angeschafft, für mehr Familienzeit. Der Plan hielt bis Mitte Januar 2021.

Das Feuer zerstörte alle Räume, Maschinen, Werkzeuge und große Teile des Materiallagers, auch zwei Lkw brannten aus. Das alles geschah zu einer Zeit, in der die Corona-Krise Lieferketten durcheinanderbrachte und

Material plötzlich zu einer kostbaren und teuren Ressource geworden war. Der Schaden bewegte sich nach Arno Billens Erinnerung in Richtung zwei Millionen Euro. Die Versicherung deckte nicht alles ab. Und die Zukunftsinvestition Wohnmobil? Gleich mit futsch!

Wie soll es weitergehen?

Nach Ereignissen mit dieser Dramatik kommt der Moment, in dem ein Unternehmer entscheiden muss, ob er wirklich noch einmal von vorne beginnen will. Auf dieselbe Weise? Anders? Ganz anders? Arno Billen brauchte nicht lange zu überlegen.

An einem Samstag standen Untersuchungen an. Da er noch selbst versucht hatte, das Feuer zu löschen, bestand der Verdacht auf eine Rauchgasvergiftung. Einen Tag später kam ein Nachbar vorbei. Als Futtermittelfahrer war dieser viel in den Eifeldörfern unterwegs und hatte gehört, dass ein anderer Handwerksbetrieb aufgeben

Wiederaufbau des Firmensitzes, im Vordergrund ist das neue Bürogebäude zu sehen.

wollte. Maschinen und Ausstattung sollten verkauft werden. Montagmorgen fuhr Billen mit einem Mitarbeiter hin, Dienstag war man sich einig. Einen großen Teil der Ausstattung kaufte er im Paket.

Alle Mitarbeiter bleiben

Billen setzte sich mit seiner gesamten Mannschaft zusammen und sagte sinngemäß: „Das wird nicht einfach. Wer diesen Weg nicht mitgehen möchte, soll es jetzt ehrlich sagen.“ Die Antwort der Mitarbeiter war eindeutig: Wir bleiben! Das erzählt mehr über den Betrieb als eine Hochglanzbroschüre mit der Firmenchronik zum Jubiläum. Auch aus der Branche kam Hilfe. Kollegen boten Fahr-



Billen hatte in einer kleinen Werkstatt begonnen, kaum größer als eine Autogarage, dazu ein vernünftig ausgestatteter Kastenwagen: Fertig war der ganze Betrieb.



Arno Billen in schwarzer Kluft auf der großen Feier zum 25-jährigen Bestehen des Betriebs.

zeuge, Werkzeuge und Material an, Kunden zeigten Verständnis. „Gerade diese Unterstützung hat mir in dieser Phase geholfen, in der ich mich durchaus gefragt habe, ob ich mir das alles noch einmal antun will“, erzählt Billen. Er tat es, sehr bewusst. Das prägt den Betrieb bis heute.

Ein zweiter Start für den Betrieb

Dabei begann der Wiederaufbau nicht bei null. Erfahrung kann schließlich nicht verbrennen und genau das wurde zum Vorteil. Beim ersten Aufbau seit dem Gründungsjahr 2001 war vieles Stück für Stück entstanden.

Die genutzten Flächen und Räume gehörten zum früheren landwirtschaftlichen Anwesen der Familie. Mehr Platz nötig? „Kein Problem, wir bauen was um!“ Gesundes Wachstum nennt Billen das heute, mit Eigenkapital, ohne Verbindlichkeiten. Immer nur den nächsten Schritt machen, der auch tragen kann. Beim zweiten Aufbau wusste er ziemlich genau, was sein Betrieb braucht und was nicht. Bestehende Gebäude wurden saniert, eine Halle angebaut und ein neues Bürogebäude geschaffen.

15 Mitarbeiter sind ausreichend

Zu dieser Erfahrung gehört auch eine Erkenntnis, die in Zeiten von Wachstum, Skalierung und immer größeren Einheiten beinahe altmodisch klingt: Größer ist nicht automatisch besser. In den ersten 15 Jahren wuchs das Unternehmen ziemlich kontinuierlich auf rund 15 Beschäftigte. Irgendwann versuchte Billen, noch einen Schritt weiterzugehen und ein Techniker kam ins Büro. Zwei Jahre später zog er die Bremse. Mehr Leute bedeuteten in seinem Fall nicht automatisch mehr Ertrag, sondern vor allem mehr Organisation und mehr Stress.

13 bis 15 fest Beschäftigte, ergänzt durch einige Minijobber, das ist groß genug, um auch anspruchsvollere Projekte stemmen zu können, und klein genug, sodass der Chef noch weiß, was auf seinen Baustellen passiert, und seine Kunden alle selbst kennt. Billen will beraten, Details besprechen und bei wichtigen Entscheidungen persönlich dabei sein.

Zimmerei und Dachdeckerei

Handwerklich steckt in der Arno Billen GmbH ohnehin mehr als eine klassische Dachdeckerei. Billen selbst kommt ursprünglich aus dem Zimmererhandwerk. Nach der Schule hatte ihm ein Praktikum bei einem Radio- und Fernsehtechniker gezeigt, was er nicht machen wollte. So begann er mit 15 Jahren eine Zimmererausbildung. Er wollte draußen, körperlich und mit Holz arbeiten und abends sehen, was entstanden war.



Das Team der Arno Billen GmbH.

Nach den vorgeschriebenen Gesellenjahren folgte früh der Zimmermeister. Interessant war bereits das Gründungsmodell: Drei junge Handwerker gründeten 2001 jeweils ihren eigenen Betrieb, arbeiteten aber eng zusammen. Ein jeder stellte den anderen Leistungen in Rechnung, Maschinen und Fahrzeuge wurden geteilt: kleines Risiko, große gemeinsame Möglichkeiten.

Billen merkte schnell, dass sich Kunden nicht nur über den Dachstuhl freuen, sondern auch, wenn anschließend das Dach gleich mit gedeckt, die Rinne montiert und der Rest erledigt wird. Also folgte 2005 der Dachdeckermeister. Seitdem sind Zimmerei und Dachdeckerei eine Kombination: Dachstühle, Holzrahmenbau und Holzbau auf der einen Seite, Steil- und Flachdächer, Metallarbeiten, Fassaden und komplette Dachlösungen auf der anderen. Während viele Betriebe stark in Richtung Sanierung gehen, liegt bei Billen aktuell ein erheblicher Schwerpunkt im Neubau.

Dächer individuell gestalten

Arno Billen möchte Dächer individuell gestalten. Dachüberstand, Rinne, Ortgang, Eindeckung, Material und Fassadendetails werden mit den Bauherren besprochen. Gerade bei jüngeren Kunden, die Wert auf eine moderne Architektur legen, kommt das gut an. Neben klassischen Ziegeldächern spielen moderne Metalllösungen, insbesondere Aluminium, eine zunehmende Rolle. Der Doppelmeister freut sich, über „architektonische Züge“ zu verfügen. Daher wird schon mal mit Architekten ausdiskutiert, wie groß der Dachüberstand ausfallen darf. Weil ein Dach nicht nur dicht sein, sondern am Ende auch gut aussehen sollte.



Dass der Betrieb einiges an Bandbreite abdeckt, zeigen die Referenzen. 2007 entstand an einer Hauptschule eine für jene Zeit bemerkenswerte PV-Flachdachanlage. Andere Projekte sind weniger groß, dafür handwerklich reizvoll. Ein alter Lokscheunen im Nachbarort bekam eine neue Metalleindeckung. Dazu kommen Holzrahmenbauten, Fassaden und individuell gestaltete Dächer für Einfamilienhäuser. Aktuell arbeitet die Mannschaft an einem großen Gebäude mit gleich 27 Wohneinheiten.

Mitarbeiterbindung zentrales Thema

Ebenso wichtig wie volle Auftragsbücher ist inzwischen die Frage, wer diese Aufträge künftig ausführt. Plütscheid liegt in der Eifel und Luxemburg ist nur rund 25 Kilometer entfernt. Auch wegen deutlich höherer Löhne jenseits der Grenze spürt der Betrieb den Wettbewerb um Fachkräfte. Billen weiß: Mitarbeiterbindung funktioniert nicht nebenbei, und schon gar nicht nur über die Weihnachtsfeier. Alle zwei Jahre gibt es eine gemeinsame Tour mit Übernachtung. Und wenn es im Sommer unerträglich heiß wird, kann ein Freitag auch einmal anders enden: mittags Kühlboxen packen, Pizza bestellen und ab geht es ins Freibad!



Zimmerei mit Holzbau ist ein wichtiges Standbein des Betriebs.

Überhaupt beschäftigt ihn Führung heute stärker als früher. Ein Mitarbeiter wollte kürzlich nach einer Meinungsverschiedenheit kündigen. Vor einigen Jahren, erzählt Billen selbstkritisch, wäre er vermutlich aufbrausend geworden und hätte die Sache schnell beendet. Heute setzt er sich hin, hört zu und versucht zu ergründen, wo das eigentliche Problem liegt.

Bei der Nachwuchsgewinnung setzt Arno Billen auf soziale Medien. Instagram und Co. macht er dabei gerne im Zusammenspiel mit dem Team. Mitarbeiter tauchen in Stories und Videos auf, teilen Beiträge und zeigen ihren Freunden, woran sie gerade arbeiten. So entsteht eine junge Community rund um den Betrieb: „Junge Leute ziehen junge Leute an“, so Arno Billen. Zusätzlich präsentiert sich der Betrieb auf Ausbildungsmessen.

KLOBER

Flavent Pro setzt neue Maßstäbe

- Standardmäßig wärmegeklämmt
- 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

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.



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

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

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:

- Dachdecker-Einkauf Ost eG
- DEG Alles für das Dach eG
- DEG eG, Hamm
- Dachdecker-Einkauf Süd eG

Ihr persönlicher Ansprechpartner für:
DEX eG, Weyhe

fm-leasingpartner.de



LeasingPartner

A MRH Trowe Company



Luftaufnahme
von der Kita
Großenhain –
Gründach des
Jahres 2026.

Fotos: HEIDEL Dachbegrünung GmbH, BuGG

Text: Knut Köstergarten

Insgesamt 50 Vorzeigeobjekte standen im Wettbewerb „Gebäudegrün des Jahres 2026“ vom Bundesverband GebäudeGrün e. V. (BuGG) zur Wahl. Sie wurden in den Kategorien Gründach des Jahres, Fassaden-, Innenraum- und Sonderbegrünung ausgezeichnet.

Cooler Projekte ausgezeichnet

»»»» Zunächst wurden jeweils die fünf Besten online und öffentlich gewählt. Die Teilnehmenden beim Weltkongress Gebäudegrün am 10. Juni 2026 in Berlin wählten dann live über das Smartphone die Sieger. „Wir freuen uns sehr, dass die Wahl der Gewinner beim Weltkongress Gebäudegrün stattfand. Die vielen großartigen Begrünungsobjekte hatten dadurch eine große Präsenz“, stellt BuGG-Präsident Dr. Gunter Mann heraus. „Wir zählten über 700 Teilnehmende aus 32 Ländern. Die Aufmerksamkeit für unsere Mitglieder und ihre Projekte war enorm!“ Wir stellen in DACH\LIVE die drei prämierten Projekte in der Rubrik „Gründach des Jahres“ und den Sieger in der Rubrik „Fassadenbegrünung des Jahres“ vor.

Gründach des Jahres: Kita Großenhain

Ökologische Aspekte standen bei der Planung der Kita Großenhain im Mittelpunkt. Das Biodiversitätsgründach ist ein wahrer Insektenmagnet und ein blühender Blickfang für die gesamte Umgebung. Rund 5000

Stauden und Gräser, Sedum sowie Wild- und Kulturkräuter zieren das Dach. Sie leisten einen bedeutenden Beitrag zur Förderung der Artenvielfalt. Neben einer vielfältigen, trockenheitsverträglichen Vegetation mit Kräutern wie Salbei und Thymian sind dort Totholzstapel und Sandlinsen als Lebensräume für Insekten integriert.

Geplant wurde das Gründach des Jahres von Blaurock Landschaftsarchitektur aus Dresden, umgesetzt von der Heidel Dachbegrünung GmbH aus dem sächsischen Hartenstein. Beide sind Mitglieder im BuGG. Heidel Geschäftsführerin Nadine Friedel betont: „Das Projekt zeigt, dass nachhaltige und artenreiche Dachbegrünungen nur durch die enge Zusammenarbeit von Planung, Ausführung und Pflege erfolgreich sein können.“

Gewerbepark RaumFabrik Durlach

Das Dach des Gewerbeparks RaumFabrik Durlach wurde auf rund 3000 Quadratmetern als Intensiv-Dach mit Rasen begrünt. Das Ergebnis: Mehr Lebensqualität für Mensch und Natur. Das prämierte Projekt sorgt für eine nachhaltige Aufwertung der Architektur, ist ein starkes Signal für ökologisches Bauen und schafft eine weitere grüne Oase mitten in der Stadt. Der Dachgarten verbindet mehrere Gebäudeebenen, hat Dachschrägen von bis zu 45 Grad und ist bepflanzt mit zehn Zentimeter Drainage Lava und 35 Zentimeter Rasen-Intensivsubstrat.

Die Bewässerung erfolgt durch Tropfschläuche und Sprühberegung. Neben Rollrasenflächen finden sich Wildwiesen- und Ruhezonen, ein Restaurantgarten, eine Platanen-Pflanzung innenliegend im Gebäudeausschnitt von Lichthöfen und Tiefgaragen, eine Anlage von Pflanzbeeten mit Zierapfel-Hochstämmen auf den oberen Ebenen und Wege mit wassergebundener Decke.

Dachgarten in Freiburg

Der Förderverein für krebskranke Kinder e. V. realisierte mit seinem ehrenamtlichen Engagement ein Elternhaus, das räumliche Nähe und Begleitung für Familien mit an Krebs erkrankten Kindern schafft. In partizipativen Workshops entstand der Dachgarten als zentraler Ort der Geborgenheit. Seine amorphen Formen und mäandrierenden Wege bieten Nischen zum Rückzug sowie Räume des Austauschs. Zudem ermöglicht die modellierte Dachlandschaft auf insgesamt 665



Der Garden-Tower – ein fassadenbegrüntes Hochhaus im Umland der Schweizer Hauptstadt Bern.

Quadratmetern mit unterschiedlichen Substrathöhen eine strukturreiche Bepflanzung für ganzjährig attraktive und vielfältige Lebensräume für Flora und Fauna.

Fassadenbegrünung des Jahres: Garden-Tower

Eingebettet zwischen dem Berner Hausberg Gurten und dem Fluss Aare, ist Wabern eine der begehrtesten Wohnlagen im Umland der Schweizer Hauptstadt Bern. Futuristisch und nachhaltig ragt dort ein begrüntes Wohngebäude in die Höhe: Der Garden-Tower ist das erste Hochhaus in der Schweiz, dessen Fassade vollständig bepflanz ist. Auf jedem Balkon des 53-Meter-Bauwerks befinden sich Kletterpflanzen.

Sie ranken an einem vorgespannten Edelstahlseilnetz bis in die oberen Etagen empor. Geplant und ausgeführt wurde die geschossgebundene Fassadenbegrünung mit insgesamt 100 Pflanztrögen vom BuGG-Mitglied Carl Stahl ARC GmbH aus Süßen.

Dachdecker
stehen drauf.



B5.302

**BAU
2027**
11. – 15.01. | MÜNCHEN

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

Hier geht's
zum aktuellen
Schnittholz-
Lagerprogramm



E EGGER

MEHR AUS HOLZ.

Attraktives Glas-Design auch im Mittelpreissegment



Verfügbar ist das VELUX Flachdach-Fenster GLAS-KUPPEL als fix verglaste und zu öffnende Ausführung ab September 2026.



Das VELUX Flachdach-Fenster GLAS-KUPPEL erreicht durch die im Basiselement integrierte 2-fach-Verglasung einen sehr guten Wärmedämmwert von $0,75 \text{ W/(m}^2\text{K)}$.

Neues Flachdach-Fenster mit Glas-Oberelement komplettiert VELUX Sortiment

VELUX komplettiert sein Flachdach-Sortiment mit einer optisch attraktiven Lösung im mittleren Preissegment. Seit September bietet der Dachfensterhersteller das Basiselement seiner 2009 eingeführten Flachdach-Fenster-Generation auch mit einem hochwertigen Glas-Oberelement im robusten Aluminium-Design an. Damit lässt sich hochwertiges Design bei Oberlichtern im Flachdach auch abseits des Premium-Segments realisieren. Verfügbar ist sie als fix verglaste und zu öffnende Ausführung, wobei letztere im Markt durch die serienmäßige Ausstattung mit Regensensor und den im Rahmen integrierten Motor heraussticht.

WERBUNG Das unter dem Namen VELUX Flachdach-Fenster GLAS-KUPPEL eingeführte neue Produkt ist mit einer flachen Glasscheibe als Oberelement ausgestattet. Damit eignet es sich hervorragend für den Einsatz in Dächern mit einer Neigung von 2° – 15° . Es basiert auf der 2-fach-verglasten bestehenden Fenster-Generation und ist in acht Größen von $60 \times 60 \text{ cm}$ bis $120 \times 120 \text{ cm}$ verfügbar. Durch die 2-fach-Verglasung erreicht das Element einen sehr guten Wärmedämmwert von $0,75 \text{ W/(m}^2\text{K)}$. Bei Kauf eines VELUX Solar-/Elektro-Flachdach-Fensters ist 2026 das Zubehör VELUX App Control, das eine Steuerung über das Smartphone und damit auch per Sprachbefehl ermöglicht, kostenlos im Preis enthalten.



Die zu öffnende Ausführung sticht im Markt durch den im Rahmen integrierten Motor und die serienmäßige Ausstattung mit Regensensor heraus. Er sorgt bei einsetzendem Niederschlag dafür, dass sich das Fenster automatisch schließt.



VELUX komplettiert sein Flachdach-Sortiment mit einer optisch ansprechenden Glas-Lösung im Mittelpreissegment, dem Flachdach-Fenster GLAS-KUPPEL. Es ist mit einer flachen Glasscheibe als Oberelement ausgestattet, wodurch bessere Wärmedämm-Werte und ein deutlich reduziertes Regengeräusch möglich sind.

Das VELUX Flachdach-Fenster GLAS-KUPPEL ist erhältlich in acht Größen von 60 x 60 cm bis 120 x 120 cm.

Flachdach-Fenster für jeden Bedarf

Mit den Premium-Lösungen Flachdach-Fenster Konvex- oder Flach-Glas zur Realisierung hervorragender U-Werte und größter Tageslichtflächen, den Flachdach-Fenstern der 2009er-Generation mit Glas- oder Acryl-Kuppel für gute U-Werte und große Tageslichtflächen sowie den Lichtkuppeln KALTRAUM für die Erfüllung von Mindestanforderungen an Lichteinfall und Energieeffizienz bietet VELUX nun für jede Anforderung zur Belichtung über das Flachdach die passende Lösung. Das beinhaltet auch Ausführungen für Spezialfunktionen wie Ausstieg und Rauchableitung, die seit September 2025 mit der Einführung des VELUX Flachdach-Fensters CXU für Ausstieg und Rauchableitung in einem Produkt ermöglicht werden können.



Mit den Lichtkuppeln KALTRAUM (links), Flachdach-Fenstern der 2009er-Generation mit ACRYL- oder GLAS-KUPPEL (2.v.l.) sowie den Premium-Lösungen Flachdach-Fenster KONVEX- oder FLACH-GLAS (2.v.r.) bietet VELUX nun für jede Anforderung zur Belichtung über das Flachdach die passende Lösung. Das beinhaltet auch Ausführungen für Spezialfunktionen wie Ausstieg und Rauchableitung, die beispielsweise mit dem VELUX Flachdach-Fenster CXU (rechts) in einem Produkt ermöglicht werden können.

Ein herausragender Lehrling

Text: Alexander Konrad

Für seine besondere Leistungsbereitschaft und herausragenden Team-Qualitäten ist Malcolm Mahn aus dem Betrieb Dachdeckermeister und Industriekletterer Sebastian Leinung als „Auszubildender des Monats April“ im Handwerkskammer- und Regierungsbezirk Düsseldorf ausgezeichnet worden.

»»» Unter den rund 20 000 Auszubildenden des Handwerks an Rhein, Ruhr und Wupper finden sich zahlreiche junge Persönlichkeiten, die ihre Ausbilderinnen und Ausbilder begeistern: aufgrund einer weit überdurchschnittlichen Begabung, weil sie ihren Berufswunsch sehr konsequent verfolgen, weil sie bereits früh Verantwortung übernehmen oder auch, weil sie auf ihrem Weg besonderen Erschwernissen trotzen. Dachdeckerazubi Malcolm Mahn war der Wunschkandidat für seine Ausbilder im Betrieb von Sebastian Leinung.

Schnelles Begreifen und Wissbegierde

„Weil Malcolm Mahn schneller begreift und handelt als andere“, „weil er wissbegierig ist, sich für alle technischen Details interessiert und schon ziemlich viel draufhat“, „weil er schon ganz früh bei Kundeneinsätzen kleinere Reparaturen selbstständig sauber ausgeführt hat und diese Eigenständigkeit entschieden immer weiter ausbaut“, „weil er auch bei erhöhtem Arbeitsdruck ruhig und überhaupt im Umgang immer respektvoll bleibt“. Und: „Weil er auch uns klar und nachvollziehbar ansagt, wenn er etwas braucht oder wenn ihm etwas nicht passt.“ Das sind die Sätze, die Firmenchef Sebastian Leinung und seinem Mitarbeiter David Heuwind in den Sinn kommen, wenn es um einen ihrer aktuell vier Lehrlinge geht: Malcolm Mahn, im zweiten Lehrjahr Azubi zum Dachdecker. Eine Beurteilung, die dem 21-jährigen gebürtigen Düs-



Aber das, was im Alltag super Spaß macht, ist einfach die eigentliche Arbeit. *Malcolm Mahn*



Führt schon länger bei Kundeneinsätzen kleinere Reparaturen selbstständig sauber aus: Azubi Malcolm Mahn.

seldorfer – neben fortgeschrittenem fachlichem Vermögen – vor allem eines attestiert: hohe persönliche Reife.

„In seiner seriösen Herangehensweise und im Selbstverständnis von Malcolm Mahn sind diese vorzüglichen Eigenschaften des Handwerks bereits sehr frühzeitig angelegt und erkennbar auf dem Weg zu bester Blüte“, fasste Handwerkskammerpräsident Andreas Ehlert seine Informationen und Eindrücke vom exzellenten Branchenjunior in der Laudatio zusammen. „Als Ausbildungsbetrieb zum Chancengeber zu werden und individuell vorhandene Anlagen systematisch zu fördern, das macht das Match, um eine tolle nächste Generation an versierten Praktikern und Führungskräften heranzubilden“, bezog KH-Vorstand

Schmitz auch den Güteanteil des Ausbildungsbetriebs in das Gesamtbild mit ein.

Zeit zur Orientierung gebraucht

Dabei vollzog sich der bisherige Qualifizierungsweg des ausgezeichneten Azubis nicht einmal bruchlos: Der Fachabiturient mit dualer Vertiefung in Holztechnik machte seinen Abschluss erst im zweiten Anlauf, wiederholte die Abschlussklasse, „was mir aber gutgetan hat, da ich die Zeit auch zur Orientierung gebraucht habe, und mich dann besser fokussieren konnte“, blickt Malcolm zurück. „Am Ende stand ein gutes Zeugnis.“ Erste Praktikumserfahrungen in einer auf Innenausbau spezialisierten Tischlerei und in einem Zimmererbetrieb in Langenfeld entsprachen anschließend aber noch nicht Malcolms Wunsch, in größerer fachlicher Breite kreativ werden zu können.

Ein Werbe-Banner an einem Außenlager der Firma Leinung, das sein Interesse durch einen Hinweis auf einen Instagram-Account für Bewerber weckte, wendete das Blatt: „Dort war sehr offensiv ausgebreitet, was mir das Unternehmen bieten kann.“ Malcolm sprach vor, arbeitete drei Wochen Probe und überzeugte sofort: „Wenn der die Hand hebt, den würden wir nehmen“, waren sich Chef und Meister Leinung und sein an der Lehrlingsunterweisung mitbeteiligter Geselle Heuwind einig. „Als Malcolm danach vorbeischaute, um nochmal ‚Hallo‘ zu sagen, haben wir direkt Nägel mit Köpfen gemacht.“

Leidenschaft Bauspenglerei

„Ich bin hier vom ersten Moment an in die konkreten Kundenaufträge mit einbezogen worden, kann alles und zu jeder Zeit fragen. Und ich kann hier auch mein Inte-



Malcolm Mahn fühlt sich wohl im Team von Sebastian Leinung.

resse am Arbeiten mit Metall ausleben“, nennt Malcolm gleich mehrere Gründe, warum es im Dachdeckerunternehmen für ihn gleich steil ging. Die besondere Leidenschaft des Azubis gilt dabei der Bauspenglerei, der Arbeit mit Stahl und Blech: das Einbringen von Tragwerk, Fassadenverblendungen, die Montage von Regenrinnen, Unterzügen und Profilen. „Wir haben diese Stärke auch sofort gefördert und Malcolm zu einer Fortbildungswoche beim Hersteller Rheinzink angemeldet“, ergänzt Sebastian Leinung. Auch den Führerschein konnte Malcolm mit Firmenunterstützung in den ersten anderthalb Jahren seiner Ausbildung erwerben.

Intensive Betreuung der Azubis

Auch ansonsten wandert in dem 15 Mitarbeiter großen Fachunternehmen viel Aufmerksamkeit in die Betreuung des Nachwuchses, bis hin zu regelmäßigen Fun-Wettbewerben auf den firmeneigenen „Azubi-Days“ mit Ziegelweitwurf oder Tischtennis mit Eisenhämmern als Schläger. „Aber das, was im Alltag super Spaß macht, ist einfach die eigentliche Arbeit“, betont Malcolm Mahn, der in seiner Freizeit liebend gern mit seiner Freundin kocht und selbst Klamotten näht, für seine berufliche Selbstverwirklichung aber auch ein leidenschaftlich ausgelebtes privates „Spielbein“ hintanstellen musste. Dem talentierten Basketballer hatte der Barmer TV Wuppertal sogar ein Angebot für die 2. Regionalliga gemacht – „leider zu weit weg und zu aufwendig in der jetzigen Phase – vielleicht dann wieder, wenn Gesellen- und Meisterbrief geschafft sind“, beweist Malcolm auch hier großen Realitätssinn für seine Prioritäten.



Freude über die Ehrung: Malcolm Mahn, HWK-Präsident Andreas Ehlert und Dachdeckermeister Sebastian Leinung.



Fotos: Haller Gruppe

Weißer Fassadenplatten sollten erst glatte, dann gefaltete Papierbögen symbolisieren; dunkle, vertikale Glasflächen sollten für die den Falz herstellenden Walzen stehen.

Ein optisches Highlight

Text: Konstanze Kulus

Fassaden sind eine Spezialität der Haller Gruppe. Für eine neue Montagehalle der GUK Falzmaschinen GmbH & Co. KG entwickelte und realisierte das Team eine sehr besondere und herausfordernde Fassade aus Alucobond® und Glas.

»»» 1948 wurde im baden-württembergischen Wellendingen die GUK Falzmaschinen GmbH & Co. KG gegründet. Das Familienunternehmen entwickelt und produziert Falzmaschinen sowie Lösungen im Bereich der Drehtechnik und beschäftigt heute weltweit mehr als 200 Mitarbeitende. Zum 75. Jubiläum erneuerte die Inhaberfamilie Faulhaber das Bekenntnis zum Hauptstandort mit dem Bau einer neuen Montagehalle. Umgesetzt wurde das Vorhaben unter anderem gemeinsam mit der Haller Gruppe, Mitglied der Dachdecker-Einkauf Süd eG.

Fassadensymbolik in Weiß

Die neue Halle sollte nicht nur funktional, sondern schon mittels Formsprache ein Ausdruck der Unternehmensidentität sein. Gemeinsam mit der Weber-Planungsgesellschaft entwickelte Sebastian Faulhaber, Vertreter der vierten Unternehmergeneration bei GUK, die gestalterische Grundidee: Auf den von der Straße sichtbaren Seiten der Fassade sollten weiße Fassadenplatten erst glatte, dann gefaltete Papierbögen symbolisieren; dunkle, vertikale Glasflächen sollten für die den Falz herstellenden Walzen stehen.

Expertise trifft Alucobond®

Hier kam die Haller Gruppe aus Villingen-Schwenningen ins Spiel: Sie wird von Prof. Dr. Hans-Walter Haller, Michael Oexle und Nikolas Haller bereits in der zwölften Generation geführt und hatte unter anderem mit ihrer Industriebau-Division schon an anderen Bauprojekten der GUK mitgewirkt. Die große Expertise im Industrie- und Fassadenbau war bei dem ambitionierten Projekt besonders wertvoll.



Das Team der Haller Gruppe produzierte die Alucobond®-Kassetten in eigener Fertigung.

Gemeinsam mit dem Bauherrn entwickelten die Experten von Haller die Idee der Umsetzung mit Alucobond® A2 Aluminium-Verbundplatten von 3A Composites. Diese lassen sich in Größe und Form präzise an das jeweilige Projekt anpassen und unterstützen mit einem nicht brennbaren, mineralstoffgefüllten Kern den Brandschutz. Zudem zeichnen sie sich durch ihre einfache Verarbeitung, ihre Schlag- und Bruchfestigkeit sowie durch ihre Wetterbeständigkeit aus. Außerdem punktet die Bauweise mit leicht durchführbaren Reparaturen im Schadenfall. So lässt sich zum Beispiel bei Bedarf ein einzelnes Element der Fassade problemlos austauschen. Und bei einem Rückbau können die Materialien sogar sortenrein getrennt und recycelt werden.

Als optisches Highlight hat die einzigartige Fassade besonders Eindruck hinterlassen.

Sebastian Faulhaber

Code für die optimale Geometrie geknackt

GUK hatte sich bereits bei anderen Firmengebäuden für den Einsatz einer vorgehängten hinterlüfteten Fassade entschieden und fand die Wahl des Materials auch im Sinne des einheitlichen Erscheinungsbildes passend. Für Haller Industriebau galt es im nächsten Schritt also herauszufinden, ob die geometrische Umsetzung überhaupt möglich war und ob die eigenen Maschinen für die entsprechende Produktion ausgelegt waren.

Prof. Dr. Hans-Walter Haller konstruierte zunächst ein Modell der Fassadenkassetten aus Papier und tüftelte dann direkt an einer entsprechenden Fräsdatei in G-Code. Mit ihr sollten die Alucobond®-Platten nicht wie üblich gerade, sondern schräg gefräst und anschließend an das ebenfalls von 3A Composites entwickelte SZ20-Montagesystem angebracht werden können.

Ob das Programm wirklich funktioniert, wurde am 3D-Drucker getestet – mit positivem Ergebnis. So konnte bei Haller die Produktion der Fassadenkassetten beginnen. Dafür schnitten die Mitarbeiter das Alucobond®-Rohmaterial im Fräsbearbeitungszentrum in Villingen-Schwenningen auf das richtige Format zu, frästen die schräge Nut im benötigten Muster ein und umkanteten die Platte zur Kassette.

Haller realisierte gesamte Gebäudehülle inklusive Stahlbau

Parallel dazu liefen auf der Baustelle die grundlegenden Arbeiten: Die Haller Gruppe zeichnete bei dem Projekt für die gesamte Gebäudehülle und somit unter anderem für Stahlbau, Stahlträger, Stahl-Sandwich-Elementwand, zwei Stahlkassettensysteme an den sichtbaren Seiten der Halle sowie für das Dach und die Oberlichter verantwortlich.

Einfache Montage mit System

Damit an die Stahlkassettensystemwand die Alucobond®-Kassetten montiert werden konnten, schraubten die Mitarbeiter an den klassischen Aufbau aus Stahlträger, Stahlkassette und Dämmung noch eine Halteschiene. In diese wurden schließlich die Alucobond®-Platten im vorgegebenen Muster eingehängt und ebenfalls verschraubt.



Details der beeindruckenden Fassadenoptik.

Nach Auftragsvergabe und Baubeginn konnte das Gebäude innerhalb eines Jahres fertiggestellt und pünktlich zum 75. Jubiläum eröffnet werden. Dafür waren seitens der Haller Gruppe mehr als 140 Mitarbeitende aus allen Fachbereichen involviert.

„Mit der Firma Haller haben wir einen kompetenten und lösungsorientierten Partner an unserer Seite. Das Projekt Montagehalle H5 war für uns besonders wichtig für die Optimierung unserer Produktionsflächen. Als optisches Highlight hat jedoch die einzigartige Fassade besonders Eindruck hinterlassen“, sagt Sebastian Faulhaber.

Holzbauquote bei Wohngebäuden steigt



Fotos: David Matthiesen, Thilo Ross

Der Gemeindesaal in Legau entstand komplett in Holzbauweise.

Text: Knut Köstergarten

Auch in einem gesamtwirtschaftlich schwierigen Umfeld und der Krise im Wohnungsbau behauptet sich das Zimmererhandwerk weiterhin stabil und kann für 2025 sogar gegen den Trend im Bauhauptgewerbe steigende Umsätze vermelden.

» So lag der Umsatz 2025 erstmals über der Schallmauer von zehn Milliarden Euro, was einem soliden Plus gegenüber dem Vorjahr von 2,9 Prozent entspricht. Ein Grund dafür ist sicherlich, dass die Holzbauquote im Neubau von Wohnungen und Nichtwohngebäuden Jahr für Jahr weiter steigt. Es sind also erfreuliche Zahlen, die Holzbau Deutschland im jüngst veröffentlichten Lagebericht Holzbau 2026 vorgelegt hat.

Schlechtere Zahlungsmoral öffentlicher Auftraggeber

Bei den Auftraggebern bleiben private Bauherren mit einem Anteil von 71 Prozent weiter die wichtigste Kundengruppe. Gewerbliche Auftraggeber machen einen Anteil von 18 Prozent des Umsatzes aus, während öffentliche Auftraggeber bei 11 Prozent liegen. In den Rückmeldungen aus der Konjunkturumfrage von Holzbau Deutschland berichten einige Betriebe über eine spürbar schlechtere Zahlungsmoral öffentlicher Auftraggeber und erwägen daher einen Rückzug aus

entsprechenden Ausschreibungen. Zusätzlich wird die mangelnde Qualität von öffentlichen Ausschreibungen im Holzbau kritisiert, die durch fehlendes Wissen oder unzureichend klare Formulierungen Mehraufwand und zusätzliche Kosten in den Betrieben verursachen.

Sanierung bleibt der wichtigste Auftragsbereich

Was die Tätigkeitsfelder angeht, sind die meisten Zimmererbetriebe im Neubau, Ausbau sowie in der Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern und kleineren Zweckbauten aktiv. Die Umsatzverteilung nach Leistungsbereichen blieb weitgehend stabil. Der Bestandsbau behauptete sich mit 45 Prozent als deutlich wichtigster Bereich, gefolgt vom Neubau mit 19 Prozent und vom leicht rückläufigen Holzhausbau mit 17 Prozent. Der Zweckbau legte auf 11 Prozent zu, die Restaurierung stieg auf 7 Prozent und der Ingenieurholzbau sank auf ein Prozent.

Anteil größerer Zimmereien steigt beständig

Die Anzahl von größeren Betrieben ab 50 Beschäftigten hat sich in den vergangenen fünf Jahren mehr als verdoppelt. Somit gewinnen diese Betriebe an Bedeutung, ohne dass sich die Branche insgesamt von ihrer kleinteiligen Struktur und Tradition entfernt. Vielmehr entsteht dabei laut Holzbau Deutschland ein Nebeneinander aus kleineren regionalen Betrieben und wachsenden größeren Einheiten. Die Durchschnittsgröße lag 2025 bei 6,2 tätigen Personen, was in etwa der im Dachdeckerhandwerk entspricht.

Vorsicht vor zu schnellem Wachstum

Eine zu rasche Skalierung von traditionell familiengeführten Holzbauunternehmen zu stärker industriell geprägten Strukturen mit eigener Vorfertigungsproduktion betrachtet Holzbau Deutschland mit Skepsis. „Denn die Abhängigkeit von der konjunkturellen Entwicklung im Neubau steigt deutlich. Häufig fehlt schnell expandierten Unternehmen die notwendige Flexibilität, sich Marktveränderungen entsprechend anzupassen. Im Gegensatz dazu können Unternehmen kleinerer und mittlerer Größenordnung problemlos zwischen Neubau und Bestandsbau wechseln, wenn Kapazitäten frei werden“, erklärt der Vorsitzende Peter Aicher.

Holzbauquote: Einfamilienhäuser mit höchstem Zuwachs

Bei den über Jahre rückläufigen Baugenehmigungen im Wohnungsneubau zeichnet sich 2025 eine Erholung ab. Im Jahr 2025 wurden 24,4 Prozent der genehmigten Wohngebäude in Holzbauweise errichtet, ein neuer Höchststand gegenüber dem Vorjahr mit 24,1 Prozent. Dabei zeigen die Eigenheime den deutlichsten Zuwachs. Auch bei den Nichtwohngebäuden bleibt die Holzbauquote mit 24,9 Prozent auf hohem Niveau, geht aber leicht um 0,5 Prozentpunkte zurück.



Innenansicht des Collegium Academicum in Heidelberg.

Deutlicher Anstieg bei Auszubildenden

Nachdem es bei den Zimmerern 2024 einen Rückgang bei den Ausbildungszahlen gab, konnte sich Holzbau Deutschland 2025 über einen starken Anstieg um 6,4 Prozent auf 9082 Lehrlinge freuen. Damit stellen die Zimmerer weiter die größte Ausbildungsgruppe im Bauhauptgewerbe. Erfreulich ist, dass auch der Frauenanteil bei den Auszubildenden im Zimmererhandwerk kontinuierlich steigt. Er lag 2025 bei 6,4 Prozent, das sind erneut 0,3 Prozentpunkte mehr als im Jahr zuvor. Peter Aicher: „Das unterstreicht die wachsende Attraktivität des Zimmererhandwerks für junge Frauen.“

TYPISCH NELSKAMP:

HARTE ARBEIT

LEICHT GEMACHT.

Ton. Beton. Solar.

Für jedes Dach
die beste Lösung!



NELSKAMP

DÄCHER, DIE ES DRAUF HABEN.



NELSKAMP.DE

In Eigenregie geplant und gebaut

Text: Jasmin Najiyya

Sieben Wohneinheiten, Flachdach und ein Energiekonzept mit Erdwärmepumpe, Photovoltaikanlage und Zellulosefaserdämmung: In Hellenthal in der Eifel, wo er auch seinen Firmensitz hat, errichtet Zimmerermeister Marcus Jütten derzeit ein Mehrfamilienhaus in Holzständerbauweise.



Bereits nach zehn Tagen Montage stand das komplette Gebäude.

Betrieb mit 22 Jahren gegründet

Der Betrieb besteht seit Mai 2017, gegründet hat ihn Marcus Jütten im Alter von 22 Jahren. Heute beschäftigt der Betrieb fünf Festangestellte sowie einen Teilzeitmitarbeiter. Zum Team gehören zwei Meister, darunter ein Dachdeckermeister, sowie zwei Gesellen. Neben dem klassischen Holzbau gehören inzwischen auch Dachdeckerarbeiten zum Leistungsspektrum des Unternehmens. Seit dem Baustart im September 2025 nutzt der Betrieb freie Kapazitäten immer wieder für das

eigene Bauvorhaben. Von der Montage des Gebäudes bis zum geplanten Einzug werden voraussichtlich lediglich 15 bis 16 Monate vergehen, ein straffer Zeitplan für ein Mehrfamilienhaus dieser Größenordnung.

Ein durchdachtes Konzept für sieben Wohnungen

Das Gebäude umfasst vier Wohnungen mit jeweils rund 85 Quadratmetern Wohnfläche, zwei weitere mit etwa 100 Quadratmetern sowie ein Penthouse mit rund 140 Quadratmetern. Entstehen wird damit Wohnraum für unterschiedliche Lebenssituationen. Den Entwurf entwickelte Marcus Jütten gemeinsam mit seiner Lebensgefährtin, die als Architektin tätig ist. Anschließend übernahm er die Werk- und Montageplanung weitgehend selbst. Diese Kombination aus planerischem Know-how und handwerklicher Erfahrung prägte den gesamten Projektverlauf.

» Planung, Vorfertigung und Montage sowie Bauleitung verantwortet der 31-Jährige gemeinsam mit seinem Team weitgehend selbst. Nach dem Baustart im September 2025 soll das Gebäude Ende 2026 bezugsfertig sein. „Ein Gebäude in dieser Größenordnung und Konstellation gibt es bei uns in der Region kaum“, sagt Jütten.

Warum nimmt ein Handwerksunternehmer zusätzlich zum Tagesgeschäft ein Projekt dieser Größenordnung in Angriff? Für Marcus Jütten gibt es darauf gleich mehrere Antworten. Mit dem Mehrfamilienhaus möchte Jütten dringend benötigten Wohnraum schaffen. Gleichzeitig ist das Projekt Teil seiner Altersvorsorge und bietet dem Betrieb zusätzliche Planungssicherheit. „Wenn im Tagesgeschäft einmal etwas Luft ist, arbeiten wir an unserem eigenen Projekt weiter. So können wir flexibel reagieren und haben immer eine sinnvolle Aufgabe für unser Team.“

Blick in die Montagehalle: Rund 170 Wandelemente wurden dort gefertigt und mit eigenen Fahrzeugen zur Baustelle transportiert.

Die größte Herausforderung lag dabei nicht im Holzbau selbst. „Der Holzbau gehört zu unserem Alltag. Anspruchsvoll wird es vor allem dort, wo alle Gewerke zusammenkommen“, erklärt Jütten. „Als Bauleiter laufen bei mir sämtliche Fäden zusammen. Heizungsbauer, Elektriker und viele andere Arbeiten müssen zeitlich perfekt aufeinander abgestimmt werden.“ Hinzu kommen die Anforderungen an ein energieeffizientes Gebäude. Erdwärmepumpe, moderne Haustechnik und die Koordination der verschiedenen Gewerke verlangen insgesamt eine sorgfältige Planung und sind mit einem hohen Organisationsaufwand verbunden.

Bauen mit Holz

Warum Holz? Für Marcus Jütten ist diese Frage schnell beantwortet. „Holz ist einfach ein toller Werkstoff. Man kann unglaublich schnell Großes schaffen. Gleichzeitig lässt es sich vergleichsweise leicht bearbeiten und ist trotzdem enorm tragfähig.“ Wie schnell moderner Holzbau tatsächlich sein kann, zeigte sich besonders während der Montagephase. Nachdem die Bodenplatte vorbereitet war, trafen täglich ein oder zwei Tieflader mit den vorgefertigten Bauteilen auf der Baustelle ein.



Die moderne und markante Außenfassade des Mehrfamilienhauses in Hellenthal.

Mithilfe der betriebseigenen Kräne wuchs das Gebäude Tag für Tag sichtbar in die Höhe. „Jeden Abend konnte man sehen, was an einem einzigen Tag entstanden war. Dass das komplette Gebäude nach zehn Arbeitstagen stand, war schon beeindruckend.“ Auch Passanten blieben regelmäßig stehen und beobachteten, wie innerhalb weniger Tage auf einer Bodenplatte ein komplettes Mehrfamilienhaus emporwuchs.

Fertigung und Montage in Eigenregie

Rund 170 Wandelemente fertigte das Team im eigenen Betrieb vor und montierte sie anschließend. Auch der Aufzugsschacht entstand in Holzbauweise. Zudem wurden große Sperrholzelemente für die Deckenkonstruktion zugeliefert und vor Ort versetzt. Ein eigener Fuhrpark unterstützte die Umsetzung. Zwei Kräne, Tieflader und weitere Maschinen ermöglichten es, Logistik und Montage weitgehend unabhängig zu organisieren.



Dadurch konnten Materiallieferungen und Bauabläufe flexibel aufeinander abgestimmt werden.

Für Marcus Jütten spielte neben der kurzen Bauzeit vor allem Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle. Das Energiekonzept war von Beginn an Teil der Planung. Die Außenwände des Mehrfamilienhauses sind mit Zellulosefasern gedämmt, eine Erdwärmepumpe übernimmt die Wärmeversorgung und die Photovoltaikanlage auf dem Dach erzeugt eigenen Strom. Ergänzt wird das Gebäude durch ein Flachdach mit EPDM-Abdichtung sowie die markante Aluminiumfassade.

Partnerschaft mit DEG auf Augenhöhe

Seit rund sieben Jahren arbeitet Marcus Jütten mit der Niederlassung Frechen der DEG Alles für das Dach eG zusammen. Besonders schätzt er die Zusammenarbeit mit Fachberater Gerhard Haendel. „Die Zusammenarbeit ist locker, professionell und vor allem unglaublich angenehm. Wenn kurzfristig etwas benötigt wird, findet er fast immer eine Lösung, und wenn es sein muss, auch am Wochenende.“ Gerade zu Beginn seiner Selbstständigkeit habe ihn Haendel intensiv bei vielen Fragestellungen unterstützt. Bis heute profitiert Jütten von kurzen Entscheidungswegen, fachlicher Beratung und einem Ansprechpartner, der bei Bedarf schnell Lösungen organisiert. Für das Mehrfamilienhaus lieferte die DEG unter anderem Bauholz, Sperrholzplatten, Deckenbauteile, Schalungsmaterial, das Flachdachsystem, die Photovoltaikanlage sowie die Platten für die rund 1000 Quadratmeter Aluminiumfassade.



Zum Abschluss deckt das Team das Dach ein.



Ausbilder Leon Hain fertigte live das Innungszeichen aus Schiefer in einer Größe von einem Meter Durchmesser.



Impressionen vom Stand der Dachdecker auf dem Hessentag.

Fotos: Rainer Sander

Volksfest Hessentag wird zum Schiefer-Erlebnis

Text: Rainer Sander

Ob mit Schiefer, Blechrosen oder der Dacherkundung über VR-Brillen: Die Fuldaer Dachdecker sowie Kollegen aus weiteren Innungen und dem Landesverband betrieben zehn Tage erfolgreich Nachwuchswerbung auf dem Hessentag. Es ist ein Engagement mit Beispielcharakter.

»»» Es ist das älteste Landesfest Deutschlands. Einmal im Jahr wird eine hessische Stadt für zehn Tage zum Showroom für Handwerk, Kunst und Leistungsfähigkeit eines vielfältigen Bundeslandes. Und wer vom 12. bis 21. Juni 2026 in Fulda am Stand der Dachdecker vorbeischaute, konnte kaum daran vorbeigehen. Hier wurde nicht nur informiert, hier wurde gearbeitet, gefragt, ausprobiert, gelacht und schließlich auch gestaunt.

Zwischen Schiefer, Blechrosen, Gründach, Werkzeugen, Dachfenstern und der Erkundung von Dachwelten über VR-Brillen zeigte die Dachdeckerinnung Fulda gemeinsam mit dem Dachdecker-Zentrum Hessen, was moderne Dachdecker alles zu bieten haben. Image, Kundenkontakt, Nachwuchsgewinnung und die einfache, aber echte Botschaft war greifbar: Das Dachdeckerhandwerk lebt in erstaunlicher Vielfalt.

Besucher haben „uns die Bude eingerannt“

Schon im Vorfeld hatte Leon Hain vom Dachdecker-Zentrum Hessen zugesagt, dass er die Innung Fulda an allen zehn Tagen vor Ort unterstützen werde. So war er dann auch mit dem hessischen Dachtruck vor Ort. Fotografieren, Gespräche führen, Eindrücke sammeln – vieles war möglich. Tatsächlich bot der Stand reichlich Motive. Denn die Fuldaer Innung um Obermeister Jürgen Bug beließ es nicht bei Roll-ups und Broschüren. Sie füllte ihren Auftritt mit Leben.

Zeitweise, so der Eindruck am Stand, wurde den Dachdeckern „die Bude eingerannt“. Junge Menschen wollten ausprobieren, wie sich Schiefer anfühlt und bearbeiten lässt. Kinder durften unter Anleitung selbst Hand anlegen. Erwachsene blieben an Mustern, Dachfenstern, Gründachaufbauten und schließlich den Beratungsgesprächen hängen. Und manche dieser Unterhaltungen begannen ganz banal: Da sieht ein Ehepaar ein Grün-

dach und denkt plötzlich an die eigene langweilige Garage. Matchball!

Innungszeichen aus Schiefer live gefertigt

Rund 10 bis 15 Personen sorgten täglich für die Standbesetzung. Das war auch nötig, denn der Hessentag bedeutete für die Beteiligten lange Tage. Bis zu 19 Stunden Einsatz am Tag hatten sie hinterher auf der Uhr. Die Innung Fulda zeigte damit nicht nur Handwerk, sondern auch Haltung: Wer sichtbar sein will, muss präsent sein. Und wer um Nachwuchs wirbt, muss jungen Menschen Gelegenheit geben, das Handwerk nicht nur erklärt zu bekommen, sondern es selbst zu erleben.

Wie handwerkliche Präzision, Tradition und Gestaltung zusammenfinden können, zeigte Leon Hain eindrucksvoll live. Während der ersten acht Tage fertigte er das Innungszeichen aus Schiefer mit einem Meter Durchmesser. Für das Abschlusswochenende wurde es zum besonderen Blickfang. Schieferherzen, Schieferornamente und handwerkliche Vorführungen machten deutlich, dass der Werkstoff weit mehr ist als ein Dachbaustoff. Er ist robust, natürlich, anspruchsvoll und in geübten Händen überraschend vielseitig.

Mit VR-Brillen auf das Dach des Kölner Doms

Ein weiteres Highlight – vor allem für junge Menschen, also potenzielle Azubis – war die virtuelle Dachwelt. Im Kuppelzelt konnten BesucherInnen mit einer VR-Brille vermeintlich auf ein Dach steigen, unter anderem auf den Kölner Dom und weitere Dachbaustellen. Nachwuchswerbung ist heute mehr als der Hinweis auf einen sicheren Arbeitsplatz in Zeiten von KI. Junge Menschen wollen erleben, was ein Beruf kann. Sie wollen sehen, spüren und ausprobieren. Genau das ermöglichten die VR-Brillen und der gesamte Stand der Dachdecker. Selbstverwirklichung ist ein zentrales Thema bei jungen Menschen. Wo geht das besser als auf dem Dach?

500 Blechrosen welken nicht

Auch die Blechrosen wurden zum Publikumsmagneten. Ursprünglich war die Aktion offenbar eher als Vorführung gedacht. Doch dann wollten BesucherInnen die Rosen selbst kaufen. Aus der Idee wurde eine Spendenaktion. Rund 500 Blechrosen entstanden. Gesammelt wurde für soziale Projekte, unter anderem für ein Kinderhospiz. Material und Unterstützung kamen unter anderem von PREFA sowie Schiefer Rathscheck.

Insgesamt wurden beim Hessentag rund zwei Tonnen Schiefer verarbeitet, überwiegend zu Herzen. Die Zahlen zeigen, wie ernsthaft der Auftritt angelegt war. Beim Hessentag geht es nicht um symbolische Präsenz, sondern um echtes Handwerk vor Publikum. Wer wollte, konnte sehen, wie Material gebrochen, geformt, angepasst und verarbeitet wird.

Partner Velux und Roto

Neben der Innung Fulda und dem Dachdecker-Zentrum Hessen waren auch Partner aus der Branche vertreten. Roto und Velux informierten am Stand über moderne Dachfensterlösungen. Auch das Thema Gründach spielte eine Rolle. Damit spannte der Auftritt den Bogen vom klassischen Schieferhandwerk bis zu zeitgemäßen Lösungen für Energie, Wohnkomfort, Nachhaltigkeit und Klimaanpassung. Auch andere Gewerke, unter anderem Schreiner, zeigten, was die Ausbildung bietet und über welches Können regionale Betriebe verfügen. Das Handwerk trat gemeinsam auf – selbstbewusst, offen und nahbar.



Der zukünftige Dachdeckernachwuchs durfte unter Anleitung schon einmal selbst das Material Schiefer ausprobieren.

Dachdecker auf Abschlussumzug präsent

Beim abschließenden Umzug am Sonntag, 21. Juni, mit über 150 Teilnehmern durch Fulda präsentierten sich die Fuldaer Dachdecker mit Verstärkung durch die Kasseler Innung und den Landesvorstand. Dabei war es auch möglich, Ministerpräsident Boris Rhein (CDU) Danke zu sagen für die langjährige Unterstützung vonseiten der Politik. Der Hessentag war damit für das Dachdeckerhandwerk mehr als ein Termin im Veranstaltungskalender. Er war eine Werkbank mitten im Landesfest. Und vielleicht ist genau das die beste Werbung für ein Handwerk, das viel zu oft erst dann wahrgenommen wird, wenn es durchs Dach regnet: zeigen, erklären und manchmal einfach ein Stück Schiefer oder eine VR-Brille in die Hand drücken.



Das engagierte Team der Dachdecker auf dem Hessentag.

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 30.11.2026.

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 (II/2026) hat Matthias Seitz von Seitz Zimmerei aus Freystadt richtig gelöst. Er 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: Alexander Konrad, Konstanze Kulus, Jasmin Najiyya,
Rainer Sander, Anne-Katrin Wehrmann

Grafik, Layout, Bildbearbeitung: Janika Schrader

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.

#Dachentdecker

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

Part of **BMI**

icopal

Das Interview mit:

Lars Paustian

Interview: Knut Köstergarten

Dachdeckermeister Lars Paustian führt seit 2023 einen eigenen Betrieb mit 17 Mitarbeitern und ist Mitglied der Innung Rostock/Güstrow. Der 27-Jährige ist verheiratet und Vater zweier Kinder.



Foto: Paustian

Wie kommt es, dass Sie sich als junger Dachdeckermeister ehrenamtlich engagieren?

Andreas Knirk, der Geschäftsführer des Landesinnungsverbandes Mecklenburg-Vorpommern, hat mich gefragt, ob ich mitmachen möchte bei der Planung unseres nächsten Verbandstages im Frühjahr 2027 – damit die Altersgruppe auch in der Organisation vertreten ist, die wir vermehrt ansprechen und gewinnen wollen für die Innungen. Ich habe mich gefragt, warum nicht? Denn ich finde das Thema wichtig. Viele Betriebe sind nicht mehr in der Innung.

Was ist Ihre Motivation, sich dafür neben Betrieb und Familie Zeit zu nehmen?

Innungen sind wichtig. Sie bieten Austausch unter Kollegen, den man sonst nicht bekommt. Da kann man um Rat und Tat fragen, fachlich und rechtlich, indem man einfach anklingelt. Dafür braucht es Menschen, die sich engagieren, gerade auch junge KollegInnen, welche die Arbeit weiterführen und irgendwann auch mehr Verantwortung und Posten übernehmen. Es braucht dringend Nachwuchs in den Innungen. Für mich ist da die Frage, was habe ich davon, was hat die Gemeinschaft davon?

Bekleiden Sie selbst schon ein Amt?

Nein, ich bin noch nicht bereit dafür, habe beruflich und privat genug um die Ohren. Und es muss auch von den Kollegen gewünscht sein. Aber ich bringe mich ein in der Planungsgruppe für den Verbandstag und habe zudem das Thema der Präsenz in den sozialen Medien angeschoben.

Was soll anders werden auf dem nächsten Verbandstag?

Da kann ich noch nicht so viel sagen, wir sind noch mitten in der Planung. Aber sicher geht es darum, die Veranstaltung attraktiver für jüngere KollegInnen zu machen. Dass es etwa auch möglich wird, als Familie mit Kindern zu kommen, es etwa eine Betreuung gibt.

Was hat es mit dem Thema soziale Medien auf sich?

Ich nehme das für meinen Betrieb sehr ernst, habe seit zwei Jahren einen Dienstleister, der für uns die Inhalte einstellt bei Instagram. Wir haben inzwischen eine gute Reichweite, Kunden und Lieferanten sprechen uns an und fortlaufend auch Bewerber, die in unser Team kommen wollen. Es ist wichtig, über eine moderne Website und soziale Medien präsent zu sein, und das gilt auch für die Innungen. Deshalb habe ich dem Landesverband das Thema ein wenig aufgedrängt.

Was ist konkret geplant?

Wir haben jetzt auf der Instagram-Seite ein Videoformat entwickelt, das wir weiterführen wollen. Es geht darum, die Arbeit der Innungen und die Vorteile der Mitgliedschaft attraktiv und modern darzustellen. In den Videos trete ich gemeinsam mit unserem Landesinnungsmeister Holger Luks vor die Kamera. Beim ersten Mal haben wir uns vorgestellt, beim zweiten Post haben wir kurz vor dem Start im August die Bedeutung der Ausbildung herausgestellt. Wir wollen damit auch sichtbarer werden für potenzielle Auszubildende.

Fachkräftemangel ist ja ein zentrales Thema, oder?

Das ist natürlich für alle unsere Betriebe wichtig. Und sie können dann sehen, dass wir als Landesverband auch dort aktiv sind, in den sozialen Medien, wo wir die jungen Menschen erreichen können.

Bilden Sie in Ihrem Betrieb aus?

Ja, wir haben aktuell vier Auszubildende, zwei davon haben gerade angefangen. Und wir haben weitere Bewerbungen, auch schon für das nächste Jahr. Unser professioneller Auftritt in den sozialen Medien und die Website helfen uns dabei. Wir zahlen zudem Tarif und bieten unseren Mitarbeitern verschiedenste Projekte von Steildachsaniierungen bis zu großen Flachdächern.



+ 2 Jahre

Garantie
extra für Ihre
Kunden¹

VELUX®

VELUX Dachfenster und Zubehör – mit kostenloser Garantieverlängerung noch überzeugender

Mit dem Kauf von VELUX Produkten erhalten Ihre Kunden hervorragende Qualität für ihr Zuhause – auf viele Jahre garantiert. Für ausgewählte Produkte gibt es nach kostenloser Registrierung sogar 2 Jahre Garantie zusätzlich – ein starkes Plus für Ihr Verkaufsgespräch.



12 Jahre Garantie auf Dachfenster, Flachdach-
Fenster und Lichtkuppeln mit Kaufdatum ab dem
1. Januar 2025 und bei Registrierung¹



7 Jahre Garantie auf Rollläden der neuen
Generation SSL-K/SML-K bei Registrierung

¹ Elektrokomponenten sind ausgenommen

Mehr Infos unter
velux.de/garantie



#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