20 Jahre aktuell
1993-2013
FIRSTL REPORT
INFORMATION BAYERISCHER DACHDECKER
Nr. 97
September 2016
23. Jahrgang

Mitgliedergewinnung:
Es wächst, was zusammengehört

Extremsport-Event Runterra:
Never give up

Foto: HF.Redaktion

Editorial

Liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Leserinnen und Leser,

wenn Sie diesen Firstl Report in den Händen halten, ist bereits wieder ein Dreiviertel dieses Jahres vergangen. Nur noch drei Monate und das Geschäftsjahr 2016 ist Vergangenheit. War es erfolgreich für Sie? Oder doch nicht so erfolgreich wie erhofft? Ich hoffe für Sie, unsere Mitgliedsbetriebe, trotz aller Widrigkeiten mit dem verregneten Sommer, dass Sie doch ein zufriedenstellendes Jahr schaffen.

Verbraucher und Politik folgen nur zu gerne Medienberichten. Erst recht, wenn diese positiv klingen. Demnach müsste es an allen Ecken und Enden bei uns brummen. Wir könnten uns vor Aufträgen nicht mehr retten. Denn wo Wohnungen fehlen, wird viel gebaut. Und wo viel gebaut wird, gibt es viel Arbeit. Folglich muss es der Bauwirtschaft mehr als gut gehen. Und wenn die Bauwirtschaft boomt, sind die Baupreise natürlich hoch und die Branche verdient sich dumm und dämlich.

Wie gesagt – folgt man blind den Medienberichten. Verstärkt wird das Bild der „goldenen Bauwelt“ auch noch dadurch, dass offenbar niemand schnell einen Handwerker erreicht, wenn er ihn benötigt. Schließlich sind die ja alle voll ausgelastet und haben daher sowieso kein Interesse mehr an Kleinaufträgen.

Wer sich eine Immobilie kaufen oder bauen will und den Preis dafür erfährt, scheint auch umgehend die Bestätigung dafür zu bekommen. Und die Superbauwerke in unserer Republik verstärken den Eindruck, in der Baubranche gäbe es nur noch Superreiche. Schließlich werden die Kostenexplosionen meist mit der Verteuerung der Baupreise begründet. Welchem Verbraucher, Politiker oder Medienkonsument ist schon bekannt, dass in der Regel ca. 22–25% der Baukosten als Baunebenkosten von der Genehmigungsfähigkeit bis zur Fertigstellung des Bauwerks anfallen?

Auch die Gewerkschaft springt auf dieses bereits taumelnde Luftschiff auf. Wie anders ist es erklärbar, dass in der laufenden Tarifrunde Angebote der Arbeitgeber von 3% ausgeschlagen und stattdessen immer noch Lohnsteigerungen von mehr als 5% gefordert werden?

Verbraucher, Gewerkschaft und Politik besitzen vielfach nur ein „Halbwissen“ über die Baubranche. Einzelnen Institutionen unterstelle ich sogar Absicht, dass von dem behaupteten Bauboom nur wenige Gewerke partizipieren. Insbesondere Gewerke, die

über die Möglichkeit verfügen, sich mit Werkvertragsfirmen aus den Ländern Osteuropas oder mit Leiharbeitern zu verstärken. Und mit dem überwiegend stattfindenden Bau von Mehrfamilienhäusern und Wohnanlagen findet eine dramatische Reduzierung der Dachflächen und damit unserer Auftragsvolumina statt.

Deutlich spürbar ist zudem, dass sich immer mehr Randgewerke teils legal, teils illegal, in unserem Gewerk tummeln. Zimmerer drängen nach dem Steildach jetzt auch ins Flachdach. Umgekehrt kommen die Spengler vom Flachdach aufs Steildach. Wie nicht anders zu erwarten, erfolgt der Zugang über den Preis. Die Qualität bleibt dabei oft auf der Strecke?

Für uns Dachdecker wird der Kuchen damit immer kleiner. Derzeit erreichen wir gerade einmal die Umsatzgrößen des Jahres 2011. Gleichbleibende Betriebszahlen im Dachdeckerhandwerk täuschen darüber hinweg. Aber mit dem Rückgang der Beschäftigtenzahlen auf den Stand von 2011 wird die rückläufige Umsatztendenz unseres Handwerks deutlich.

Umso mehr muss es eine bleibende Verpflichtung des zentralen Berufsverbandes sein, auf den Dächern eine Wettbewerbsgleichheit für unsere Dachdeckerbetriebe mit den uns betreffenden Randgewerken zu schaffen. Unser einzig noch verbleibendes Alleinstellungsmerkmal sind die Fachregeln des Dachdeckerhandwerks. Die müssen die Anerkennung in der Fachwelt und in der Rechtsprechung als allgemein anerkannte Regel der Technik behalten. Diesem nationalen Bedürfnis unserer organisierten Dachdeckerbetriebe, die laufende Aktualisierung der Technischen Regeln des Dachdeckerhandwerks und die Mitarbeit in den Gremien der Normenausschüsse, müssen daher absolute Priorität eingeräumt werden.

Der Blick auf unser Bayerisches Dachdeckerhandwerk wird erhellt durch die Tatsache, dass endlich die Förderzusagen der Zuwendungsgeber in der geplanten Höhe für den Neubau des Dachdecker-Wohnheims vorliegen. Demnächst soll der Spatenstich für die neue Unterkunft in Waldkirchen für unsere Auszubildenden während der überbetrieblichen Unterweisung erfolgen. Ziel ist die Bezugsfertigkeit zu Beginn der ÜLU im September 2018.

An dieser Stelle möchte ich mich nochmals herzlich bei allen unseren Innungen, besonders bei deren Vertretern und den Obermeistern für die Unterstützung und die Zustimmung zur Realisierung dieses Projekts bedanken. Ich bin überzeugt, dass die dann qualifizierte attraktive Unterbringung unserer Auszubildenden mit zur Zukunftssicherung unseres Bayerischen Dachdeckerhandwerks beitragen wird.

Letztlich verbleibt mir, mich an dieser Stelle von dem seit Jahren bekannten Firstl-Report zu verabschieden. Nicht nur an mir nagen die Zeichen der Zeit. Auch unserer Verbandsorgan braucht eine Auffrischung. Lassen wir uns überraschen, was sich unsere dafür zuständigen bayerischen Experten der Öffentlichkeitsarbeit haben einfallen lassen. Ich bin überzeugt, die Informationen über das Bayerische Dachdeckerhandwerk werden sie künftig in einem noch ansprechenderen und attraktiveren Rahmen erreichen.

Herzlichst

Ihr
Landesinnungsmeister
A. Ewald Kreuzer

IMPRESSUM

Herausgeber:
BayernDach Gesellschaft zur Förderung des Bayerischen Dachdeckerhandwerks mbH,
Ehrenbreitsteiner Str. 5
80993 München
Tel. 0 89 / 14 34 09-0
Fax 0 89 / 14 34 09-19

V. i. S. d. P.:
Kay Preißinger,
Geschäftsführer BayernDach GmbH

Gestaltung und Redaktion:
HF.Redaktion (www.hf-redaktion.de)
Harald Friedrich, Mohnweg 4a
85375 Mintraching

Druck:
Häring Offsetdruck J. Nachbar
85375 Neufahrn

Es gilt Anzeigenpreisliste 2-2016

Sanierungsbedarf

Gründe für den Mitgliederrückgang in den Innungen

Foto: Fotolia

„Erwirbt ein Konsument ein Produkt, ist er Käufer. Erwirbt er es erneut, ist er Kunde". So lautet eine immer noch gültige Regel des Marketings. Und diese Regel macht deutlich, dass nur die Zufriedenheit mit dem Angebot zum erneuten Angebotserwerb führen und damit eine Bindung zu dem Angebot und dessen Anbieter wächst.

Für die Mitgliedschaft in einem Verein oder einer Innung gilt das gleiche Prinzip. Nur wenn das Mitglied mit dem „Angebot" zufrieden ist, wird auch Mitglied bleiben. Und nur wenn das potenzielle Neumitglied von den Vorteilen einer Mitgliedschaft überzeugt werden kann und diese Vorteile auch selbst schnellstmöglich erfährt, wird „der Neue" auch Mitglied werden.

Klingt eigentlich ganz einfach, ist es möglicherweise auch – gäbe es da nicht ein paar Hürden im Vorfeld zu nehmen.

Bereits 2010 hatte das Deutsche Handwerksinstitut eine Studie zum Thema Innungsmitgliedschaft erstellt („Erfolgsfaktoren von Innungen"). Auch wenn die Umfragen zur Erstellung dieser Studie in zwei Kammerbezirken in den Neuen Bundesländern durchgeführt wurden, dürfte der Kern der Ergebnisse auch auf andere Kammerbezirke und auf andere Regionen so oder ähnlich durchaus übertragbar sein.

So zeigen die Ergebnisse der Umfragen, dass die Innungen „überaltert" sind. Das Gros der Innungsmitglieder ist bei den über 60-Jährigen zu finden. Daraus definiert sich schon die erste Aufgabe für die Mitgliedergewinnung: Die durch Renteneintritt und Betriebsübergabe ausscheidenden alten Mitglieder müssen durch junge Mitglieder ersetzt werden.

Bemerkenswert sind auch die Gründe für eine Innungsmitgliedschaft. So sind es nicht in erster Linie die Rahmenverträge und finanziellen Vorteile beim Einkauf und auch nur bedingt das Informationsangebot, das eine Innungsmitgliedschaft reizvoll machen. Wichtig sind dagegen der Informationsaustausch, Aus- und Weiterbildung, Beratung und Service. Hier liegt also das größte Potenzial für die Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung. Stimmen diese Bereiche, stimmt auch die Innung. Schlusslicht ist übrigens die Weiterempfehlung. Diese spielt praktisch überhaupt keine Rolle.

Doch die Erwartungshaltung weicht deutlich von der tatsächlich gefühlten Einschätzung ab. Noch nicht einmal jedes 10. Innungsmitglied ist mit der Arbeit der Innung zufrieden. Die Vorstände sehen das ganz anders: Deutlich mehr als ein Drittel der Vorstände sind mit ihrer Arbeit hochzufrieden.

Die Unzufriedenheit der Mitglieder spiegelt sich auch wider in den Begründungen zur Nichtmitgliedschaft bzw. zum Austritt aus der Innung. Mehr als die Hälfte der Nichtmitglieder und ehemaligen Mitglieder sehen schlichtweg keine Vorteile und Nutzen in der Mitgliedschaft. Und noch schlimmer: Die Zahl der Unzufriedenen mit der Innungsarbeit liegt bei den ehemaligen Mitgliedern doppelt so hoch wie bei den Nichtmitgliedern.

Auch das Image der Innungen ist durchaus sanierungsbedürftig. Nur jedes 20. Mitglied stimmt der Aussage voll zu, Innungen seien modern. Gerade die jüngste und wichtigste Zielgruppe der unter 40-Jährigen beurteilt das Gesamtimage der Innungen am schlechtesten. Und wer möchte schon gerne Mitglied in einer Institution mit einem wenig positiven Image sein?

Hauptaufgabe der Innungen wird also in Zukunft sein, das eigene Image zu verbessern. Die Innungsmitgliedschaft muss als echter Vorteil für den Betrieb wahrgenommen werden. Die Innung muss als kompetenter, leistungsstarker Vorteilsbringer anerkannt sein. Dann wird auch das Innungszeichen voller Stolz genutzt und als Prädikat im betriebseigenen Auftritt geführt werden.

Derzeit sind mehrere Gremien innerhalb des LIV Bayern intensiv damit befasst, tragfähige Konzepte zur Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung zu entwickeln. In diesem Zusammenhang werden bereits einzelne Bestandteile dieser Konzepte im Praxisversuch auf ihre Machbarkeit erprobt.

Die Innungsmitgliedschaft ist längst keine „Gewohnheit" mehr. Was zählt sind handfeste Vorteile und ein Imagegewinn für den Betrieb.

Wachstumschancen

Mitgliedergewinnung: Es wächst, was zusammengehört

Fotos: Fotolia

Ein positives Image verkauft. Und mit steigendem Image sinkt auch die Bedeutung des „Preises" für eine Leistung oder ein Produkt.

Einigkeit macht stark. Und noch mehr Einigkeit macht stärker. Das Verhältnis Mitglieder – Innung ist eine Symbiose, von der beide profitieren.

Eine mitgliederstarke Innung (gemessen am Organisationsgrad im Innungsbezirk – nicht an der absoluten Mitgliederzahl) ist leistungsfähig und kann ein breites Serviceangebot bereitstellen. Davon wiederum profitieren die Mitglieder und es wird gleichzeitig der Anreiz für Nichtmitglieder geschaffen, in die Innung einzutreten. So beginnt die Erfolgsspirale sich zu drehen.

Wie die Studie des Handwerks-Instituts zeigt, stellen aber nicht allein die Leistungen den Hauptanreiz für eine Innungsmitgliedschaft dar. Die Mitgliedschaft hängt auch stark vom Image der Innung ab. Mitgliedschaft ist also auch eine emotionale Bindung.

Damit ergibt sich zunächst ein erster Ansatzpunkt für die Mitgliederbindung. Die Innungsmitgliedschaft muss zur Überzeugung werden. Diesen Weg haben viele Innungen bereits erkannt und werten eine Mitgliederversammlung aus dem tristen Bereich der Formalie auf zum Erlebnis. Die satzungsgemäße Jahreshauptversammlung wird zu einem Familien-Event. Da werden Sportstadien besucht, wie jüngst bei der Innung Oberpfalz und Kreis Kelheim praktiziert. Da wird die Sammlung eines Auto- und Motorrad-Sammlers zum Treffpunkt der mittelfränkischen Dachdecker-Familien, wie der Bericht in deser Ausgabe zeigt. Da wird die Innungsversammlung durch attraktive Damen- und Rahmenprogramme aufgewertet, wie es die Innung Unterfranken praktiziert hat. Aus Mitbewerbern werden so Freunde und Kollegen, wenn die Berufsorganisation die emotionale Ebene anspricht. Aus fachlichen Themen werden freundschaftlich vermittelte Informationen. Aus Konkurrenten wird ein Team. Innungsmitgliedschaft verbindet.

Auf diesem Weg können auch neue Mitglieder gewonnen werden. Wer möchte nicht gerne dabei sein, wenn sich Freunde und Kollegen treffen? Was ist denn der Grund für die erschreckend niedrige Quote der Weiterempfehlung zur Mitgliedschaft, die in der Studie ausgewiesen wird? Jeder empfiehlt nur etwas weiter, mit dem er selbst gute Erfahrungen gemacht hat und mit dem er sich solidarisch erklärt. Ist das Innungsmitglied mit seiner Innung wenig zufrieden, gibt es für ihn auch keinen Grund für eine Weiterempfehlung. Dabei muss dies nicht unbedingt eine „Missfallensäußerung" zur Arbeit der Innung sein. Schon das geringe aktive Engagement der Innungsmitglieder – und sei es nur die geringe Beteiligung an Innungsversammlungen – kann ausreichen, keine Empfehlung auszusprechen. Denn wer möchte schon gerne voller Stolz seine berufsständische Organisation präsentieren, wenn die Mitglieder dieser Organisation wenig Interesse an ihrer eigenen Institution zeigen?

Die Verlockung, einer Innung beizutreten, weil es 30% Rabatt auf einen Neuwagen gibt, mag allenfalls bei solchen Betrieben bestehen, die gerade den Kauf eines Fahrzeugs beabsichtigen. Den großen Rest der potenziellen Mitglieder interessiert das weniger. Eine Förderung der Ausbildungsleistung stößt nur auf Interesse bei potenziellen Neumitgliedern, wenn diese auch tatsächlich ausbilden. Ein 15%iger Nachlass auf die Teilnahmegebühren von Fortbildungsveranstaltungen kompensiert nicht die jährlichen Innungsbeiträge.

Beispielrechnungen für „Preisvorteile" bei einer Innungsmitgliedschaft sind also eher vernachlässigbar. Viel wichtiger ist die emotionale Bindung zu einer Gemeinschaft von Gleichgesinnten. Positive Emotionen werden niemals in Zahlen nachgerechnet und definiert. Der Stolz darauf, Innungsmitglied zu werden und Innungsmitglied zu sein, ist unbezahlbar. Die Innungszugehörigkeit muss also ein Imagefaktor sein. Und das wird er nur, wenn auch das Innungs-Image „stimmt".

Zeit und Geld sparen

Vorteile beim Einkauf über BAMAKA

BAMAKA – die Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft – wurde 1982 von 18 mittelständischen Unternehmen der Baubranche gegründet. Der Firstl-Report hat mit dem BAMAKA-Vertriebsleiter Oliver Schmitz über das Leistungsangebot seiner Gesellschaft gesprochen und wie auch die bayerischen Dachdeckerbetriebe davon profitieren können.

Was ist die BAMAKA, Herr Schmitz?

Oliver Schmitz: Wir sind deutschlandweit die führende Einkaufsgesellschaft der Bauwirtschaft. Über 60.000 angeschlossene Unternehmen können mittlerweile durch ihre Verbandsmitgliedschaft unsere Dienstleistungen nutzen. Durch einen Dienstleistungsvertrag mit der BAMAKA AG haben Berufs- und Arbeitgeberverbände wie der Landesinnungsverband des Bayerischen Dachdeckerhandwerks unsere Services für seine ordentlichen Mitgliedsbetriebe nutzbar gemacht.

Wie viele Betriebe unseres Verbandes haben sich bisher bei Ihnen registriert?

Oliver Schmitz: Schon seit April 2014 arbeiten wir für Ihren Verband. Knapp 30% aller ordentlichen Mitgliedsbetriebe haben sich bereits bei uns registriert und nutzen diesen exklusiven Mitgliederservice.

Welche Vorteile bietet die BAMAKA unseren Mitgliedsbetrieben?

Oliver Schmitz: Ihre Mitglieder sparen mit uns Geld und Zeit. Mit der BAMAKA reduzieren sie merklich ihre Beschaffungskosten, da wir ihnen die Nutzung von Konzern-Großkundenverträgen ermöglichen. Aktuell stehen über 150 verschiedene Großkundenverträge mit Vorteilskonditionen zur Verfügung.

Aber wie spart man da Zeit?

Oliver Schmitz: Preisinformationen bzw. Angebotsgespräche zu führen kostet nun einmal jeden Unternehmer sehr viel Zeit. Statt also mehrere Einkaufsgespräche zu führen und die Konditionen vergleichen zu müssen, erhalten Ihre Mitglieder die Informationen bei uns mit einem Anruf oder Mausklick. Durch unsere Großkundenverträge verfügen wir über Konditionen, die mittelständische Unternehmen nicht aushandeln könnten.

Was kosten diese Leistungen?

Oliver Schmitz: Bei uns Kunde zu werden kostet keinen Cent. Auch unsere Leistungen sind für die Mitgliedsbetriebe des Bayerischen Dachdeckerhandwerks kostenfrei. Lediglich bei der Beanspruchung der BAMAKA Kfz- und Nutzfahrzeugverträge erheben wir eine geringe Bearbeitungsgebühr für das Ausstellen der BAMAKA-Abrufscheine.

Wie ist es möglich, dass unsere Mitglieder beispielsweise einen Ford Transit mit einem BAMAKA-Nachlass von über 38% kaufen können – und dies bei jedem örtlichen Ford-Händler?

Oliver Schmitz: Über unseren Großkundenvertrag mit Ford wurden vergangenes Jahr über 700 Fahrzeuge gekauft. Solch ein Jahres-Abnahmeverhalten haben sonst nur DAX-Konzerne. Über alle Hersteller im Markt wurden mehr 5.300 Kfz und Nutzfahrzeuge gekauft. Diese Mengen schlagen sich eben auch bei den Konditionen nieder. Einzigartig in Deutschland ist unser Abkommen mit Mercedes-Benz, hier erhalten unsere Kunden ebenfalls sehr interessante Nachlässe auf alle PKW sowie die V-Klasse und den Citan und seit 1.9.2016 ganz neu auch auf den Vito und Sprinter. Und noch einmal zu Ford: An 31 Standorten in Deutschland erhalten BAMAKA Kunden sogar derzeit 40% + zusätzlich aktuell eine Großkundenprämie von 500 €.

Das ist ja mal ein Preisvorteil. Haben Sie auch Verträge mit Volkswagen?

Oliver Schmitz: Ja, wir halten ein sogenanntes Markenflottenabkommen zur VW Gruppe, hier können Ihre Betriebe, unter Beachtung der Prozesse, unsere Konditionen bei Audi, VW, Skoda und VW-Nutzfahrzeuge bundesweit bei jedem teilnehmenden Händler, in Anspruch nehmen.

Und wie sieht es bei anderen Produkten aus?

Oliver Schmitz: Besonders beliebt sind unsere eigenen drei Tankkarten von Aral, euro-Shell und DKV. Zurzeit sparen unsere Kunden Tag für Tag bei jedem Liter Diesel bis zu 4 Cent. Über 25 Millionen Liter Diesel wurden in 2015 abgesetzt. Auf unserer elektronischen Bestellplattform (zu finden im Kundenbereich unter www.bamaka.de) befinden sich aktuell über 350.000 bedarfsgerechte Handelsprodukte rund um die Baustelle und das Büro. Wir konnten namhafte Hersteller wie Apple, Bosch, Elten, metabo, mascot, Kübler, Staples, Kärcher, NORTON Clipper, Krause, Günzburger etc. von einer Partnerschaft mit der BAMAKA überzeugen.

Das hört sich ja sehr interessant an. Was müssen die restlichen 70% der Betriebe machen, um diesen exklusiven Mitgliederservice beanspruchen zu können?

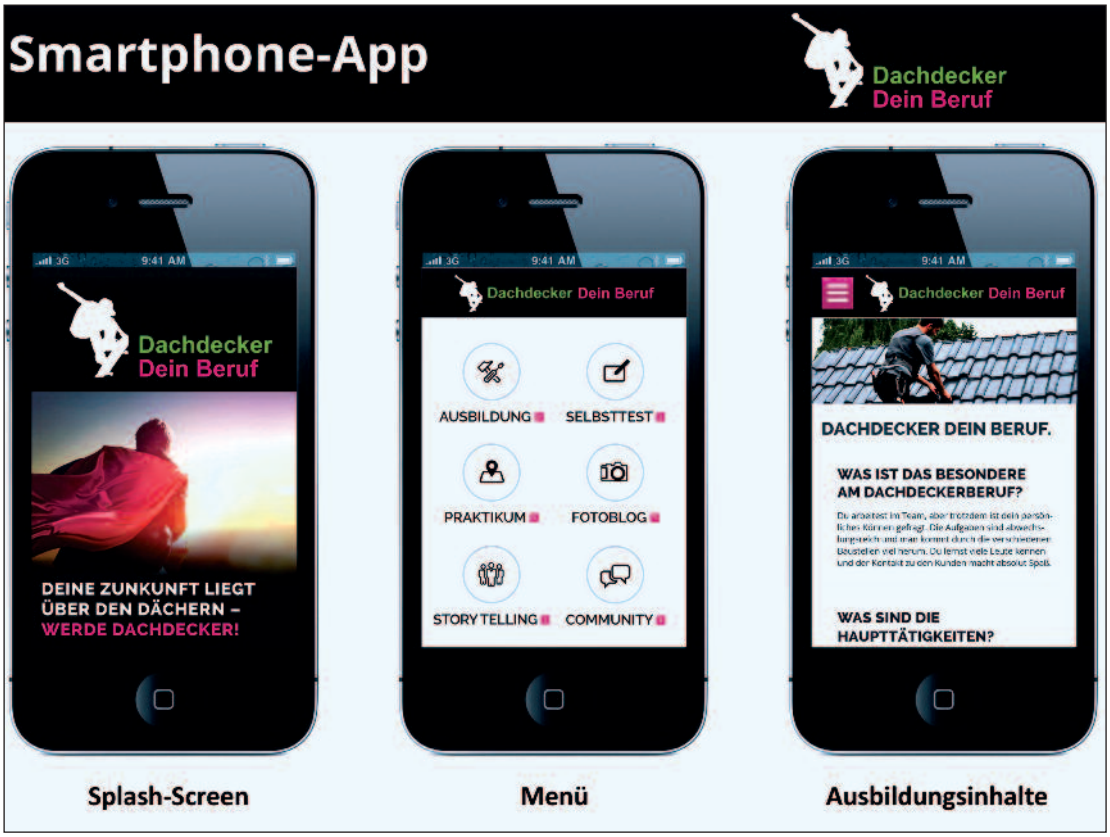
Oliver Schmitz: Sich einfach mit der BAMAKA Vereinbarung registrieren. Diese gibt es bei Ihrem Verband oder direkt bei der BAMAKA. Nach Registrierung übermitteln wir einen persönlichen Zugang zum bereits erwähnten Kundenbereich auf unserer Homepage. Unsere Mitarbeiter unterstützen Ihre Mitglieder bei allen Fragen rund um unsere Verträge, auch bei der Bestellung in der Bestellplattform. Wie ich schon sagte: Der BAMAKA-Kunde soll beim Einkauf auch Zeit sparen.

Vielen Dank, für das Gespräch.

Viele Einkaufsvorteile gibt es mit der kostenlosen Mitgliedschaft bei der BAMAKA.

Digitale Azubis

ZVDH bereitet digitales intelligentes Bewerbungssystem vor



Die potenzielle Generation der Dachdecker muss „zuhause im Internet" abgeholt werden.

Das Dachdeckerhandwerk hat sich verändert. Also darf auch die Nachwuchssuche nicht mehr von gestern sein. Der ZVDH entwickelt eine neue Bewerbungsplattform, die per App aufgerufen werden kann.

Internet, Smartphone, Tablet & Co. haben die Welt – und damit auch die Welt der Kommunikation – verändert. Deshalb muss auch ein Handwerk mit Tradition wie das Dachdeckerhandwerk neue Wege der Kommunikation mit dem Nachwuchs von morgen beschreiten.

„Dachdecker werden" ist der Arbeitstitel eines intelligenten Systems, das vernetzen soll. Schüler, Eltern, Lehrer können sich online über die Ausbildung und die Perspektiven informieren. Das ist zunächst einmal nicht neu. Unter www.DachdeckerDeinBeruf.de gibt es diese Möglichkeit schon seit Jahren.

Neu aber ist die konsequente und zeitgemäße (oder besser: zukunftsorientierte) Weiterentwicklung in ein vernetztes System. Interessenten können mit Smartphone, Tablet oder PC Informtionen über den Dachdeckerberuf anklicken. Im nächsten Schritt können sie einen motivierenden Selbsttest absolvieren. Ist das Interesse geweckt, können die potenziellen DachdeckerInnen von morgen mit einem Klick eine Anfrage nach einem Praktikums- oder Ausbildungsplatz generieren.

Dieser wird vom System automatisch an Innungsbetriebe in der Nähe weitergeleitet, die solche Einstiegsplätze anbieten. Antwortet der Betrieb nicht innerhalb eines festgelegten Zeitlimits, wird die Anfrage zusätzlich an die regionale Innung, in der nächsten Stufe an den zuständigen Landesinnungsverband weitergeleitet. Damit ist gewährleistet, dass keine Bewerbung mehr „untergeht". Jede Anfrage, die Interesse an einem Praktikum oder einer Ausbildung signalisiert, wird also beantwortet.

„Gestreut" wird die Plattform „Dachdecker werden" auch über die sozialen Medien, die zunehmend an Bedeutung gewinnen und ganz und gar nicht überaltern, wie viele Skeptiker schon bei Facebook befürchtet haben.

Die „Generation Y" wird mit diesem System dort abgeholt, wo sie zuhause ist: im Internet. Diese Generation stellt Ansprüche an den Beruf und will gleichzeitig Spaß am Beruf (am liebsten im Team) haben. Die Generation Y ist gut informiert bzw. besitzt die Fähigkeit, Informationen gezielt abzurufen.

Nach aktuellen Studien wird bis 2030 das „Erwerbspersonenpotenzial" branchenübergreifend um deutlich mehr als 10% sinken. Bereits heute haben über 65% aller Wirtschaftszweige Probleme, geeigneten Nachwuchs zu finden. Auf Platz 2 dieser Wirtschaftszweige rangiert das Handwerk mit 73,2%, nur noch getoppt vom Hotel- und Gaststättengewerbe mit mehr als 76%.

VELUX®
VELUX Hebevorrichtung für Dachfenster
Die Profi-Lösung für den einfachen Transport auf das Dach
▪ Arbeitserleichterung auf der Baustelle
▪ Ideal bei großen, schweren Fenstern und schwierigen Transportwegen vor Ort (z. B. enge Treppenhäuser)
▪ Für alle gängigen VELUX Dachfenster
www.velux.de/hebevorrichtung
NEU

Fortgesetzte Fortbildung

KPZ: Ohne Fort- und Weiterbildung kein Fortschritt in Betrieb und Beruf

Endspurt: Die letzten Arbeiten sind abgeschlossen und das neue Weiterbildungsprogramm 2016/2017 steht.

Fort- und Weiterbildung wird mit dem Fachkräftemangel immer wichtiger.

Wie schon im Vorjahr sind die Vorbereitungen für das umfangreiche Weiterbildungsangebot noch vor dem offiziellen Beginn des Schuljahres fertiggestellt. Alle geplanten Maßnahmen wurden bereits auf den Homepages www.dachtechnik.bayern bzw. auf www.dachdecker.bayern unter „Die Bildung/Bildungsangebot“ in die Seminardatenbank mit umfangreichen Informationen eingestellt.

Nach den ansteigenden Teilnehmerzahlen der beiden letzten Jahre ist es das erklärte Ziel des KPZ, auch in der „Weiterbildungs-Saison 2016/2017“ die Teilnehmerzahlen nochmals zu steigern. Dazu wurde das Programm-Angebot weiter ausgebaut, und mehr Maßnahmen werden jetzt angeboten.

Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt. Facharbeiter sind nicht zu bekommen. Die Zahl der Schulabgänger für die Ausbildung im Dachdeckerhandwerk sinkt immer weiter. Viele Betriebe könnten mehr Aufträge annehmen, wenn sie über mehr geeignetes Personal verfügen würden. So wird das Programm z. B. um die Zielgruppe der „Helfer“ erweitert. Mit dieser Erweiterung werden die Kundenwünsche aus den Bewertungen des letzten Weiterbildungsprogramms umgesetzt.

Damit künftig auch Helfer vermehrt in die fachgerechte Ausführung eingebunden werden können, haben Betriebe sich Maßnahmen gewünscht, mit denen auch Helfer qualifiziert werden können. Die Kursinhalte der bereits erfolgreich in den 1980er und -90er Jahren durchgeführten Maßnahmen (Ziegel 1 und 2, Bituminöse Abdichtungen etc.) wurden vom KPZ auf den neuesten Stand gebracht und können nun angeboten werden:
Grundlagen der Dachziegel- und Dachstein-Deckungen (Seminar-Nr. 2017 01) bzw. **Grundlagen der Abdichtung mit Bitumenbahnen** (Seminar-Nr. 2017 10):
Vermittlung von Kenntnissen und Fertigkeiten, die sich stark an den überbetrieblichen Lehrgängen im ersten Lehrjahr ausrichten. Darauf aufbauend können dann weiterführende Seminare zu **Kehle und Grat bei Dachziegel- und Dachsteindeckung** (Seminar-Nr. 2017 16) bzw. **Abdichtung mit Bitumenbahnen** (Seminar-Nr. 2017 28)

gebucht werden, um die erworbenen Fähigkeiten zu vertiefen.

Passend für diese Zielgruppe der Helfer im Bereich Metall:
Ausführung von Rinne und Fallrohr (Seminar-Nr. 2017 07):
Zur besten Weiterbildungszeit – also im Januar bzw. Februar – stehen dazu die erfahrenen Ausbilder des KPZ zur Verfügung. Maximal 15 Teilnehmer.

Für die Zielgruppe UnternehmerInnen bzw. leitenden MitarbeiterInnen:
Änderungen der Fachregel für Abdichtungen (Seminar-Nr. 2016 31-32, 34-35):
Der Fachbereichsleiter Abdichtungen, Lutz Schneider, informiert rechtzeitig zum Inkrafttreten der neuen Ausgabe 12/2016.

Ganz neu für Ausbildungsbetriebe:
Kurse zur betrieblichen Schwerpunktausbildung (Seminar-Nr. 2017 18 u. 23):
Für die seit 1.8.2016 geltende neue Ausbildungsverordnung, die für alle in 2016/2017 beginnenden Ausbildungsverhältnisse anzuwenden ist. Diese Schwerpunktausbildung muss im Betrieb im 3. Ausbildungsjahr Anwendung finden.

Wieder im Programm:
Crash-Kurs Flexibilisierung der Arbeitszeit nach dem RTV (Seminar-Nr. 2017 06 u. 08):
RA Michael Schuster und der kaufmännische Leiter des LIV Bayern, Thorsten Meyerhöfer, vermitteln Informationen, die ein unternehmerisches „Muss“ zur Vermeidung von schwerwiegenden Fehlern sind.

Neu im Programm:
Crash-Kurs zum Einsatz von Drohnen im Handwerk (Seminar-Nr. 2017 11-12):
Digitalisierung im Handwerk oder Handwerk 4.0 waren die Schlagworte der Branche in den vergangenen Monaten. Auf schwer zugänglichen Flächen kann der Einsatz von Drohnen eine wertvolle Hilfe sein. Was beim Einsatz dieser Drohnen grundsätzlich zu beachten ist, erfahren die Teilnehmer dieser Weiterbildungsmaßnahme mit der U-ROB GmbH, zu der auch ein „Übungsflug“ gehört. Maximal acht Teilnehmer.

Natürlich darf auch der Arbeits- und Gesundheitsschutz im Weiterbildungsprogramm nicht fehlen:
So geht die Gefährdungsbeurteilung (Seminar-Nr. 2017 25-26):
Mit einem Referententeam der BG BAU können wieder zwei Workshops zur betrieblichen Gefährdungsanalyse angeboten werden.

Ein echter „Dauerbrenner“ ist Gutes Bauen. Das neue Thema:
Workshop Unternehmenscheck Gutes Bauen (Seminar-Nr. 2017 03 u. 05):
Dieser Workshop mit dem kaufmännischen Leiter des LIV Bayern, Thorsten Meyerhöfer, ist der Einstieg in die Qualitätsoffensive und berechtigt zum Eintrag auf der Plattform www.gute-bauunternehmen.de. Auch als Folgebewertung für die in Abständen von maximal zwei Jahren vorzunehmende Selbstbewertung.

Ein Update hinsichtlich des Regelwerkes ist für Vorarbeiter als Auftragsverantwortliche vor Ort (AvO) mit dem:

AvO-Fortsetzungsmodul Technik (Seminar-Nr. 2017 02 u. 22): Ausbildungsleiter Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Werner referiert über den aktuellen Stand des Wärmeschutzes bei Dach und Wand, Unterkonstruktion (Hinweise Holz- und Holzwerkstoffe), Windsogsicherung bei Dachziegel- und Dachstein-Deckungen, Zusatzmaßnahmen zur Dachdeckung (Merkblatt Unterdächer, Unterdeckung und Unterspannung) und die neue Fachregel für Abdichtungen. Optimal für Absolventen des AvO-Grundkurses und Quereinsteiger.

Leider müssen nach vielen Jahren gleichbleibender Preise die Teilnahmegebühren der eintägigen Crash-Kurse angepasst werden. Grund dafür sind die gestiegenen Preise der Tagungsstätten in Schwaig/Nähe Airport MUC, Erlangen und Herzogenaurach. Allerdings fällt diese Anhebung mit 20,00 € für die Tagungsgebühren moderat aus.

An der Preissystematik hat sich nichts geändert. Die günstigsten Preise gelten exklusiv für Mitglieder einer Dachdecker-Innung, die einem Landesinnungsverband angeschlossen ist, und bei gleichzeitiger Mitgliedschaft im Berufsförderungswerk des Bayerischen Dachdeckerhandwerks (BFW). Die Mitgliedschaft im BFW für einen Jahresbeitrag von 120 € lohnt sich auf jeden Fall, wenn mehrere Teilnahmen pro Jahr gebucht werden. Beispiel: Belegt werden ein Intensivkurs für den Auszubildenden als Prüfungsvorbereitung, ein Sachkundelehrgang Asbestzement, zwei Crash-Kurse zum Regelwerk, eine Unternehmertagung in Ingolstadt und der Jahresbeitrag ist fast schon wieder eingespart. Außerdem kann der Jahresbeitrag steuerlich geltend gemacht werden. Aufnahmeanträge für das BFW gibt es in der Geschäftsstelle in München.

Anmeldungen zum Weiterbildungsprogramm können wie bisher mit dem Anmeldeformular unter Angabe der Seminarnummer, des Namens des Teilnehmers (beim Sachkundelehrgang nach TRGS 519 ist auch das Geburtsdatum erforderlich), Firmenstempel und Unterschrift wie bisher per Telefax vorgenommen werden. Neu ist die Anmeldung per Email. Hier können alle erforderlichen Angaben in eine beschreibbare pdf-Datei eingetragen und per Klick als Email versandt werden. Diese pdf-Datei ist fester Bestandteil aller entsprechenden Rundschreiben, die per Email an die Mitglieder versandt werden. Noch schneller und einfacher: die Online-Anmeldung über die Seminardatenbank.

Bis auf eine Ausnahme können alle Weiterbildungsmaßnahmen für die Qualitätsinitiativen BayernDach und Meisterhaft genutzt werden. Die Punktzahl wird auf den Teilnahmebestätigungen ausgewiesen.

Neben den fest terminierten Maßnahmen besteht für Dachdecker-Innungen die Möglichkeit, Workshops für ihre Mitglieder zu buchen.

In der Regel geht es dabei um Themen, bei denen nur mit wenigen Teilnehmern zu rechnen ist und die in einem geringeren zeitlichen Aufwand durchgeführt werden sollen. Die Innung bucht dazu den Tagungsort und lädt ihre Mitglieder dazu ein. Die Abrechnung erfolgt zwischen Innung und KPZ auf Basis der Anzahl der Teilnehmer. Der Workshop wird nach Terminabsprache mit Thorsten Meyerhöfer oder Wolfgang Werner an Werktagen von 09:30 – ca. 14:30 Uhr einschließlich Pausen durchgeführt. Die Themen dafür sind:

- Kalkulation im Dachdeckerhandwerk und die Verwendung der Kalkulations-Software des ZVDH
- Notfallmanagement im Dachdeckerbetrieb
- Rund um das Ausbildungsverhältnis

Selbstverständlich können Innungen oder Betriebe auch einzelne Kurse wie z. B. einen Fortbildungslehrgang für Sachkundige nach TRGS 519 buchen. Das KPZ erstellt dazu gerne ein individuelles Angebot.

Es gelten die auf den o. g. Homepages des KPZ bzw. LIV Bayern eingestellten Veranstaltungsbedingungen.

Auf einen Blick:

Anmeldung: Für jeden Teilnehmer ist eine eigene Anmeldung zu erstellen. Die maximale Teilnehmerzahl ist für jede Weiterbildungsmaßnahme in der Seminardatenbank angegeben.

Qualitätsinitiativen: Die Weiterbildungsmaßnahmen werden im Rahmen der Kampagne Meisterhaft anerkannt und nach Themenbereichen und Dauer mit Punkten belegt. Im Rahmen der Qualitätsinitiative BayernDach werden entsprechende Kurse als Fortbildungstagewerk anerkannt. Der Nachweis erfolgt jeweils nach Abschluss der Maßnahme auf der Teilnahmebestätigung.

Crash-Kurse: Die Teilnahmegebühr enthält jeweils die Tagungsgetränke während des Kurses, je eine Kaffeepause vor- und nachmittags, das Mittagessen inkl. eines Softdrinks und die Kursunterlagen. Parkgebühren sind, soweit verlangt, gesondert am Tagungsort zu bezahlen.

Seminare in Waldkirchen: In den Teilnahmegebühren sind keine Leistungen für Unterbringung/Übernachtung und Verpflegung enthalten, sofern dies nicht in der Lehrgangsbeschreibung ausdrücklich angegeben ist. Bei Bedarf ist die Übernachtung daher vom Betrieb selbst zu buchen. Die Unterrichtszeit ist täglich von 08:00-17:00 Uhr (außer am ersten und letzten Seminartag). Mittagspause ist jeweils von 11:45-13:00 Uhr.

Begrenzte Teilnehmerzahl: Für einzelne Maßnahmen gibt es eine Beschränkung der Teilnehmerzahl. Die Höchstzahl ist in der Kursbeschreibung und der Seminardatenbank unter www.dachtechnik.bayern bzw. www.dachdecker.bayern unter dem Menüpunkt „Die Bildung/Bildungsangebot“ genannt.

Verfügbare Plätze: Die „Ampelfarben“ auf der Homepage zeigen, ob noch eine Buchung möglich ist. Grün bedeutet, dass noch ausreichend Plätze vorhanden sind. Gelb weist darauf hin, dass nur noch wenige Plätze verfügbar sind. Rot signalisiert, dass eine Anmeldung nur noch auf Warteliste möglich ist. Alle Anmeldungen werden ausnahmslos in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Anmeldezeitpunkt: Aufgrund der kostenfreien Stornofristen der Tagungsstätten von bis zu sechs Wochen muss rechtzeitig vor Ablauf dieser Frist entschieden werden, ob die Maßnahme stattfinden kann. Eine frühzeitige Anmeldung ist daher empfehlenswert.

Rücktritt von der Anmeldung: Aufgrund der langen kostenfreien Stornofristen der Tagungsstätten von bis zu sechs Wochen werden dem Veranstalter auch ohne Teilnahme Kosten in Rechnung gestellt. Je nach Zeitpunkt des Rücktritts müssen dem anmeldenden Betrieb bei einem Rücktritt ggf. Stornokosten in Rechnung gestellt werden. Die Höhe der Kosten können den Veranstaltungsbedingungen auf der Homepage entnommen werden.

Preise: Die Teilnahmegebühren ergeben sich aufgrund der Mitgliedschaft und der Anzahl der angemeldeten Personen pro Weiterbildungsmaßnahme. Die jeweils für den Betrieb maßgebliche Teilnehmergebühr kann in der Kursbeschreibung oder der Seminardatenbank eingesehen werden.

Die günstigste Preiskategorie gilt für Innungsbetriebe, die gleichzeitig BFW-Mitglied sind.

	Titel	Termin	Veranstaltungsort	Seminar-Nr.	Bereich
	Fortbildungslehrgänge für Sachkundige nach TRGS 519	24.11.2016 09.02.2017 23.02.2017 04.04.2017	Herzogenaurach Herzogenaurach Schwaig/Nähe Airport MUC Schwaig/Nähe Airport MUC	2016 30 2017 13 2017 19 2017 27	Arbeitsschutz
NEU	Neue Fachregel für Abdichtungen Ausgabe 12/2016	29.11.2016 01.12.2016 13.12.2016 15.12.2016	Schwaig/Nähe Airport MUC Erlangen Erlangen Schwaig/Nähe Airport MUC	2016 31 2016 32 2016 34 2016 35	Technik
	Asbestzementlehrgang nach TRGS 519	05.–06.12.2016 30.–31.01.2017 13.–14.02.2017	Waldkirchen Waldkirchen Waldkirchen	2016 33 2017 09 2017 14	Arbeitsschutz
NEU	Grundlagen der Dachziegel- und Dachstein-Deckungen	09.–11.01.2017	Waldkirchen	2017 01	Technik
NEU	Auftragsverantwortlicher vor Ort (AvO) Fortsetzungsmodul Technik	10.01.2017 02.03.2017	Erlangen Schwaig/Nähe Airport MUC	2017 02 2017 22	Technik
	Workshop Gutes Bauen	12.01.2017 18.01.2017	München Nürnberg	2017 03 2017 05	Unternehmensführung
WIEDER IM PROGRAMM	Auftragsverantwortlicher vor Ort (AvO) Grundkurs	16.–18.01.2017	Erlangen	2017 04	Unternehmensführung Personal
WIEDER IM PROGRAMM	Arbeitszeitflexibilisierung gemäß RTV Dachdeckerhandwerk	19.01.2017 24.01.2017	Schwaig/Nähe Airport MUC Erlangen	2017 06 2017 08	Unternehmensführung
WIEDER IM PROGRAMM	Ausführung von Dachrinne und Fallrohr	23.–25.01.2017	Waldkirchen	2017 07	Technik
NEU	Grundlagen der Abdichtung mit Bitumenbahnen – Fachtheorie –	30.01.–01.02.2017	Waldkirchen	2017 10	Technik
NEU	Einsatz von Drohnen im Handwerk	07.02.2017 08.02.2017	Schwaig/Nähe Airport MUC Erlangen	2017 11 2017 12	Unternehmensführung
	31. Unternehmertagung	16.02.2017	Ingolstadt	2017 15	Unternehmensführung Technik, Recht
NEU	Kehle und Grat bei Dachziegel- und Dachstein-Deckungen	20.–22.02.2017	Waldkirchen	2017 16	Technik

	Titel	Termin	Veranstaltungsort	Seminar-Nr.	Bereich
	Intensivkurs Steildach für Auszubildende	20.–24.02.2017 03.–07.07.2017 10.–14.07.2017	Waldkirchen Waldkirchen Waldkirchen	2017 17 2017 29 2017 30	Technik
NEU	Betriebliche Schwerpunkt-ausbildung nach der neuen Ausbildungsverordnung	21.02.2017 09.03.2017	Erlangen Schwaig/Nähe Airport MUC	2017 18 2017 23	Personal
	Ausführung von Gaube und Wechsel	01.–03.03.2017	Waldkirchen	2017 20	Technik
	Ziegeldeckung mit besonderen Schwierigkeitsgraden	01.–03.03.2017	Waldkirchen	2017 21	Technik
NEU	Grundlagen der Abdichtung mit Bitumenbahnen – Fachpraxis –	15.–17.03.2017	Waldkirchen	2017 24	Technik
	Workshop „So geht die Gefährdungsbeurteilung“	28.03.2017 30.03.2017	Erlangen Schwaig/Nähe Airport MUC	2017 25 2017 26	Arbeitsschutz
	Abdichtung mit Bitumen- und Polymerbitumenbahnen	03.–05.05.2017 Waldkirchen	Waldkirchen	2017 28	Technik
	Ersthelfer-Kurs für Auszubildende im 2. Ausbildungsjahr	An zwei Abenden während des ÜBL- bzw. BS-Blocks	Waldkirchen	Gesonderte Einladung nach Anmeldung	Arbeitsschutz
	Praktischer Intensivierungs-unterricht für Auszubildende im 3. Ausbildungsjahr	3 Termine pro Klasse ab Februar je 14:30 – 16:30 Uhr während eines freien Nachmittags im BS-Block	Waldkirchen	Gesonderte Einladung nach Anmeldung	Technik
	Vorbereitungslehrgang auf die Meisterprüfung im Dachdecker-handwerk Teil I und II	09.01.–28.07.2017 1176 UE Prüfungstermine Teil II 16.–17.05.2017 Prüfungstermin Teil I 30.07.–04.08.2017	Waldkirchen	Anmeldung bei der HwK Niederbayern-Oberpfalz	Technik

Nach ganz oben

Meisterprüfung 2016: Kein leichter Weg zum Meisterbrief

Das Ergebnis dieser Meisterprüfung zeigt, dass Praxiserfahrung dringend notwendig ist.

„Dieser Weg wird kein leichter sein", heißt ein bekannter Song. Dass der Weg nach ganz oben im Dachdeckerhandwerk – also zum Meisterbrief – nicht leicht sein wird, darüber waren sich im Vorfeld sicher alle Teilnehmer am Meistervorbereitungslehrgang im Klaren.

Dennoch hatten einige Teilnehmer die gestellten Anforderungen wohl unterschätzt, als sie am 11. Januar 2016 in den Vorbereitungslehrgang auf die Meisterprüfung im Dachdeckerhandwerk starteten. Die 1.176 Unterrichtseinheiten, davon $^2/_3$ in der Fachtheorie und $^1/_3$ in der Fachpraxis haben es eben in sich.

Wie schwer dieser Weg zum Meisterbrief wirklich ist, erfuhren die Teilnehmer letztlich am 5. August 2016. Es war der letzten Tag der Meisterprüfung, an dem die Ergebnisse der praktischen Prüfung vom Meisterprüfungsausschuss der Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz (MPA) mitgeteilt wurden.

Ein Teilnehmer gab schon kurz nach Lehrgangsbeginn auf. Ein anderer Teilnehmer ist gar nicht erst zur praktischen Prüfung angetreten. Ein weiterer Meister-Anwärter konnte den Lehrgang aus gesundheitlichen Gründen nicht abschließen.

Die erste Zäsur für die Teilnehmer erfolgte bei der Theorie-Prüfung Mitte Mai. Diese Prüfung konnten leider vier der insgesamt 20 Teilnehmer nicht mit dem erhofften Ergebnis abschließen. Dann folgte die praktische Prüfung. Weitere zwei Lehrgangsteilnehmer konnten den Prüfungsausschuss mit ihren gezeigten Leistungen nicht überzeugen.

Insbesondere in der Fachpraxis haben viele Lehrgangsteilnehmer durch den Wegfall der „Pflichtgesellenjahre" keine Erfahrung in der Abwicklung von Baustellen. Routine und Selbstsicherheit sind fast nicht vorhanden.

Das machten die Prüfungsergebnisse deutlich. Keiner der Prüflinge konnte die Note „Gut" in der Fachpraxis erzielen. Und das, obwohl Teilnehmer mit Spitzennoten in der Gesellenprüfung im Meisterkurs vertreten waren. Da liegt der Rückschluss nahe, dass auf die fehlende betriebliche Erfahrung aus den „Gesellenjahren" einfach nicht verzichtet werden kann.

Der Lehrgang selbst ist nicht der Grund für diese nicht durchweg erfreulichen Prüfungsergebnisse. Das bestätigen die Bewertungen der Teilnehmer: 100% von ihnen urteilten, der Kurs sei empfehlenswert. Die Verständlichkeit bei der Vermittlung der Inhalte liegt im Durchschnitt bei 3,6 von maximal 4 erreichbaren Punkten. Das entspricht der Bewertung „Sehr gut". Auch in den Einzelbewertungen der Ausbilder zeigen sich deren ausgezeichnetes fachliches Wissen und deren Erfahrung.

Die Vorbereitungen auf den nächsten Meisterkurs sind bereits angelaufen. Die Anpassung an die neuen Regelwerkbestandteile ist auf dem Weg, und die Einbindung von Einzelnachweisen mit dem Computer im Unterricht und Prüfung wird forciert. Das KPZ bleibt also weiter am Ball.

Dachdecker-Gene?

99 Teilnehmer an der Gesellenprüfung in Waldkirchen

„Mehr nach links, bitte", hätte Carl Friedrich Gauß, der Erfinder der Glockenkurve, wohl zu den Prüfungsergebnissen der Sommer-Gesellenprüfung 2016 gesagt.

Jeweils 99 Teilnehmer sind zur theoretischen und praktischen Gesellenprüfung in Waldkirchen angetreten. Die Durchschnittsnoten in Theorie und Praxis lagen auch diesmal wieder mit 3,82 bzw. 3,86 sehr eng zusammen. „Es gibt somit noch Luft nach oben", meinte Ausbildungsleiter Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Werner zu diesen Ergebnissen. Auch im kommenden Schuljahr 2016/2017 werden also die Angebote für Intensivierung aufrechterhalten.

Mit 180,9 von 200 möglichen Punkten in Theorie und Praxis wurde Fabian Lindl Landessieger. Mit diesem Spitzenergebnis dokumentierte auch der Ausbildungsbetrieb Josef Lindl GmbH in Töging einmal mehr seinen Ruf als „Kaderschmiede". Bereits im Vorjahr erzielte Fabians Bruder Johannes Lindl 181,3 Punkte und belegte damit den 2. Platz. Der stolze Vater und Ausbilder Josef Lindl mit dem frischgebackenen Landessieger Fabian Lindl ist im Foto oben rechts zu sehen.

Mit den besten Gesellenprüfungsergebnissen treten Fabian Lindl und Franz-Xaver Eckstein in die Fußstapfen ihrer Brüder.

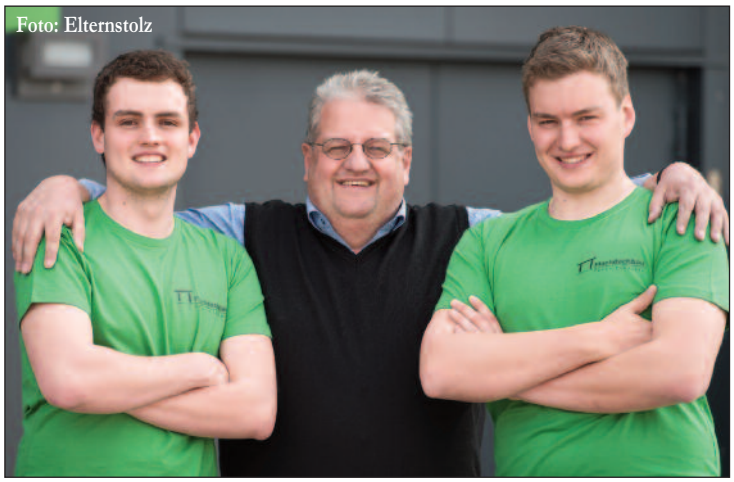


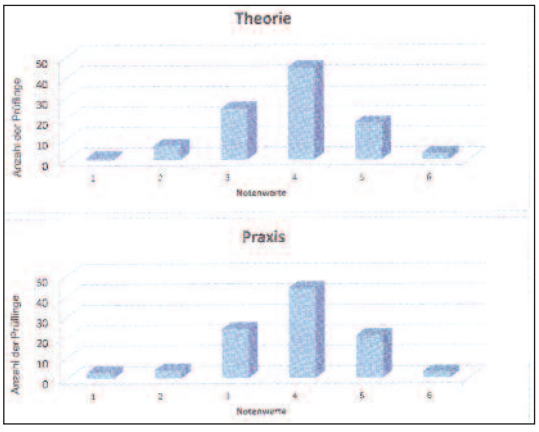
Foto: Elternstolz

Eine zweite „Kaderschmiede" hat ihren Sitz in Oberbayern. Franz-Xaver Eckstein konnte die praktische Prüfung mit 92,33 Punkten als Bester abschließen. Damit hätte er sich für den Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks „Profis leisten was" (PLW) im Dachdeckerhandwerk qualifiziert. Da er allerdings den Meisterbvorbereitungslehrgang in Waldkirchen startet, muss er wegen der Terminüberschneidung auf die Teilnahme verzichten.

Aber auch hier zeigt sich, dass den Ecksteins das Dachdeckerhandwerk einfach im Blut liegt. Bereits im Vorjahr war Bruder Michael Eckstein im Spitzenfeld der Gesellenprüfung 2015 vertreten. Der stolze Vater und Ausbilder Xaver Eckstein, Inhaber der Xaver Eckstein GmbH, mit seinen Söhnen auf dem Foto links (Franz-Xaver Eckstein re. mit Vater und Bruder Michael).

Das Team des Firstl-Reports gratuliert und freut sich darauf, Fabian Lindl und Franz-Xaver Eckstein im Vorbereitungslehrgang auf die Meisterprüfung im Dachdeckerhandwerk im Januar 2017 begrüßen zu dürfen. Übrigens haben im Vorjahr die Brüder der beiden erfolgreichen Junggesellen den gleichen Weg eingeschlagen und ihre Meisterprüfungen im August 2016 erfolgreich abgelegt.

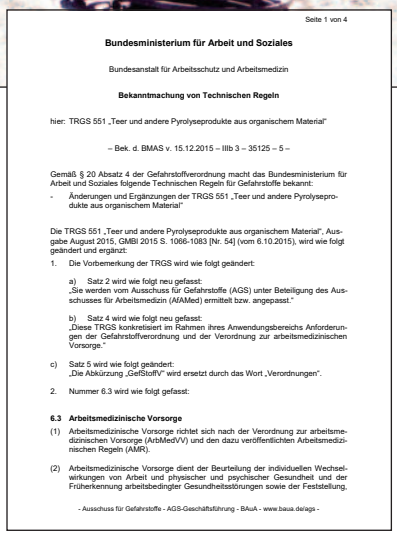
Dritte im Bunde der Erfolgreichsten ist Dana Schoenenberg. Zusammen mit Fabian Lindl und Franz-Xaver Eckstein wurde sie zum Abschluss des Schuljahres am 29. Juli 2016 für sehr gute Leistungen (Notenschnitt 1,0) im Berufsschulabschluss geehrt.



Vorsicht, Altlasten

Neue TRGS 551 mit Ausgabe August 2015

Neue Vorschriften für den Umgang mit Produkten aus Teer und Pyrolyseprodukte in der TRGS 551.



Seite 1 von 4

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

Bekanntmachung von Technischen Regeln

hier: TRGS 551 „Teer und andere Pyrolyseprodukte aus organischem Material"

– Bek. d. BMAS v. 15.12.2015 – IIIb 3 – 35125 – 5 –

Gemäß § 20 Absatz 4 der Gefahrstoffverordnung macht das Bundesministerium für Arbeit und Soziales folgende Technischen Regeln für Gefahrstoffe bekannt:

- Änderungen und Ergänzungen der TRGS 551 „Teer und andere Pyrolyseprodukte aus organischem Material"

Die TRGS 551 „Teer und andere Pyrolyseprodukte aus organischem Material", Ausgabe August 2015, GMBl 2015 S. 1066-1083 [Nr. 54] (vom 6.10.2015), wird wie folgt geändert und ergänzt:

1. Die Vorbemerkung der TRGS wird wie folgt geändert:

   a) Satz 2 wird wie folgt neu gefasst:
   „Sie werden vom Ausschuss für Gefahrstoffe (AGS) unter Beteiligung des Ausschusses für Arbeitsmedizin (AfAMed) ermittelt bzw. angepasst."

   b) Satz 4 wird wie folgt neu gefasst:
   „Diese TRGS konkretisiert im Rahmen ihres Anwendungsbereichs Anforderungen der Gefahrstoffverordnung und der Verordnung zur arbeitsmedizinischen Vorsorge."

   c) Satz 5 wird wie folgt geändert:
   „Die Abkürzung „GefStoffV" wird ersetzt durch das Wort „Verordnungen".

2. Nummer 6.3 wird wie folgt gefasst:

6.3 Arbeitsmedizinische Vorsorge

(1) Arbeitsmedizinische Vorsorge richtet sich nach der Verordnung zur arbeitsmedizinischen Vorsorge (ArbMedVV) und den dazu veröffentlichten Arbeitsmedizinischen Regeln (AMR).

(2) Arbeitsmedizinische Vorsorge dient der Beurteilung der individuellen Wechselwirkungen von Arbeit und physischer und psychischer Gesundheit und der Früherkennung arbeitsbedingter Gesundheitsstörungen sowie der Feststellung,

- Ausschuss für Gefahrstoffe - AGS-Geschäftsführung - BAuA - www.baua.de/ags -

Ein Stück „Vergangenheitsbewältigung" ist die neue TRGS 551 mit Ausgabe August 2015 für Teer und andere Pyrolyseprodukte aus organischem Material.

Erfahrungsgemäß liegt die Haltbarkeit von Flachdachabdichtungen in einer Zeitspanne zwischen etwa 15 bis über 30 Jahren. Natürlich ist sie von mehreren Faktoren abhängig: vom Zeitpunkt der Herstellung, von den verwendeten Materialien und von der Pflege des Daches.

Die Herstellung von Dachdichtungsbahnen unter Verwendung von Teerölen (Steinkohle) wurde bereits 1962 eingestellt. Bei Dächern, die etwa bis Mitte der 1960er Jahre errichtet wurden, ist damit von einer Gefährlichkeit der dort verwendeten Dachbahnen auszugehen.

Nur ein künftig auch weiterhin abnehmender Anteil von etwa 5–20% (Stand 2007) der zur Entsorgung anfallenden Bahnen ist daher noch teerhaltig. Solche Abdichtungsbahnen liegen meist im Verbund mit nachträglich zur Verlängerung der Lebensdauer aufgebrachten, bitumenhaltigen, also nicht gefährlichen, Dachbahnen.

Die bis 1962 produzierten und mit Kohlenteer behandelte Dachbahnen weisen erhöhte Gehalte an Polyzyklischen Aromatischen Kohlenwasserstoffen (PAK) auf. Und das macht den Rückbau gefährlich. Denn PAK sind den krebserzeugenden Arbeitsstoffen der MAK- und BAT-Werte Liste zugeordnet.

Teerhaltige Dachbahnen sind also bei einem Gebäuderückbau oder beim Abbruch auch kontrolliert und separat auszubauen und getrennt zu entsorgen – wie alle sonstigen schadstoffhaltigen Materialien.

In bayerischen Müllverbrennungsanlagen können teerhaltige Dachbahnen energetisch verwendet werden. Die einsetzbaren Mengen für die thermische Verwertung sind im Einzelfall zu prüfen.

Anlieferungen sind in der Regel nur in kleineren Mengen und nicht als Monochargen möglich. Die GSB Sonderabfall Entsorgung Bayern GmbH nimmt ebenfalls solche Dachbahnen zur Entsorgung an. Das Material darf dort eine Kantenlänge von 40 x 40 cm aufweisen.

Weitere detaillierte Informationen gibt es dazu unter www.abfallratgeber.bayern.de/publikationen/doc/infoblaetter/dachpappen.pdf

Aufgrund der beschriebenen Einstufung als krebserzeugend sind besondere Arbeitsschutzmaßnahmen für den Abbau dieser Produkte zu treffen, die in der TRGS 551 beschrieben sind.

In Abschnitt 5 Schutzmaßnahmen werden unter 5.1 allgemeine branchenübergreifende Schutzmaßnahmen aufgeführt.

Dieser kurze Artikel kann natürlich kein Ersatz für die insgesamt 42 Seiten umfassende TRGS 551 sein. Diese Technische Richtlinie Gefahrstoffe kann am einfachsten unter www.baua.de mit dem Suchbegriff TRGS 551 gefunden und als pdf-Datei heruntergeladen werden.

Mehr zu Tätigkeiten mit teerhaltigen Materialien bei Abbruch-, Sanierungs- und Instandhaltungsarbeiten auf Seite 15.

Der richtige Umgang

Das schreibt die TRGS 551 für die Arbeit mit den belasteten Bahnen vor

Nicht nur bei asbesthaltigen Produkten, sondern auch beim Umgang mit teerölhaltigen und anderen Pyrolyse-Produkten gelten strenge Vorschriften.

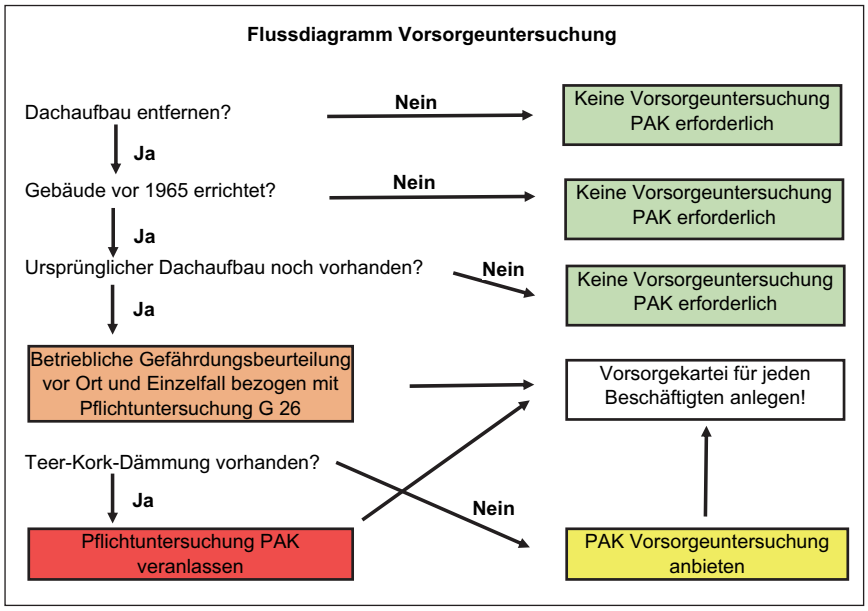
Generell gilt natürlich, dass möglichst wenig Staub frei gesetzt werden soll. Staub emittierende Maschinen müssen daher über eine wirksame Absaugung, z. B. mit der Staubklasse H, verfügen. Beim manuellen Abtragen ist teerhaltiges Material feucht zu halten, soweit dies auf der entsprechenden Baustelle möglich ist.

Durch PAK-haltigen Staub verunreinigte Flächen sind unverzüglich durch feuchtes Abwischen oder mit Industriesaugern der Staubklasse H zu reinigen. Alle Bauwerksöffnungen im Arbeitsbereich sind geschlossen zu halten.

Bei Arbeiten im Freien ist es zulässig, die persönliche Schutzausrüstung im Freien abzulegen (z. B. im Zugangsbereich zur Dachfläche oder außerhalb der Dachfläche). Teerhaltige Materialien und kontaminierte persönliche Schutzausrüstungen sind in festen, staubdichten und gekennzeichneten Behältern (z. B. Big Boys) zu sammeln und zu entsorgen. Das Umladen darf nur von Hand oder mit Hebezeugen vorgenommen werden.

Nach Beendigung der Arbeiten muss eine Reinigung des Schwarzbereiches vorgenommen werden. Im Schwarzbereich dürfen keine Nahrungs- oder Genussmittel aufbewahrt oder zu sich genommen werden. Bei jedem Verlassen sind mindestens Hände und Gesicht mit fließendem Wasser und milden Hautreinigungsmitteln zu säubern. Einwegschutzanzüge sind nach dem Verlassen des Schwarzbereiches zu entsorgen.

Das Muster für eine Betriebsanweisung kann unter www.wingis-online.de heruntergeladen werden. Diese Anweisung ist auf den Einzelfall und den Betrieb entsprechend anzupassen. Auf dieser Homepage sind auch weitere GIS-BAU Informationen hinterlegt.



Grundsätzlich hat der Arbeitgeber die geeignete persönliche Schutzausrüstung zu stellen:

- Einwegschutzanzüge der Kategorie III mindestens Typ 5;
- Chemikalienhandschuhe (z. B. Nitril- oder Butylkautschuk) nach DIN EN 374;
- Atemschutzgeräte bei Tätigkeiten im Freien mit einem geringem Staubfreisetzungspotenzial (z. B. für das Entfernen von Teerdachbahnen) sind Halbmasken mit P3-Filter oder höherwertig geeignet. Bei kurzzeitigen Tätigkeiten von maximal zwei Stunden pro Tag sind auch Einwegmasken FFP3 zulässig;
- Atemschutzgeräte bei Tätigkeiten im Freien mit hohem Staubfreisetzungspotenzial (z. B. Teer-Kork-Dämmung) mit Helmen oder Hauben mit Gebläse und Partikelfilter der Klasse TH3P oder höherwertig.

Prävention ist Vorschrift:

Arbeitsmedizinische Vorsorge ist für die betroffenen Beschäftigten durch den Arbeitgeber vor Aufnahme der Tätigkeit und danach in regelmäßigen Abständen zu veranlassen (Pflichtvorsorge), wenn am Arbeitsplatz eine wiederholte Exposition nicht ausgeschlossen werden kann. Dies ist insbesondere bei Tätigkeiten mit höheren Exposition wie z. B. beim Entfernen von Kork-Teer-Dämmungen der Fall.

Strenge Vorschriften gelten für den Umgang und für die Vorsorge.

Die arbeitsmedizinische Vorsorge ist betroffenen Beschäftigten anzubieten, wenn keine Pflichtvorsorge zu veranlassen ist und eine Exposition mit PAK nicht ausgeschlossen werden kann. Leider gibt es nach BGI/ GUV-I 504 – 406 (Okt. 2009) noch keine Zuordnung für das Entfernen von teerhaltigen Bitumenbahnen.

Die Entscheidung, ob eine Vorsorgeuntersuchung zu veranlassen bzw. anzubieten ist, kann nur in Abhängigkeit von der betrieblichen Gefährdungsbeurteilung vor Ort – also bezogen auf den Einzelfall – getroffen werden. Generell ist allerdings die Untersuchung 6 26 Atemschutzgeräte eine Pflichtuntersuchung.

Der Arbeitgeber muss zwingend über die durchgeführte arbeitsmedizinische Vorsorge eine Vorsorgekartei führen. Darin enthalten sein müssen die Angaben, wann und aus welchen Anlässen diese Vorsorge stattgefunden hat. Die Angaben sind für jeden Beschäftigen getrennt zu führen.

Auch ist die Tragezeitbegrenzung für die Persönliche Schutzausrüstung PSA zu beachten. Sie beträgt bei Halbmaske mit P3-Filter bzw. FFP3 in Verbindung mit Schutzanzug nach DGUV Regel 112–190 maximal 96 Minuten bei drei Einsätzen pro Tag und fünf Arbeitstagen pro Woche.

Die vorgeschriebene Erholungsdauer zwischen den Einsätzen beträgt mindestens 30 Minuten.

Völlig neu angepasst

KPZ: Qualitätsmanagement nach neuester Norm

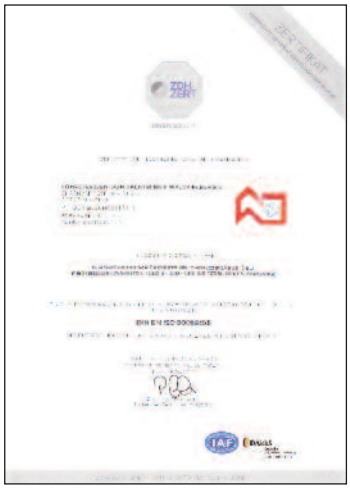
Ein „ausgezeichnetes" Kompetenzzentrum: Das KPZ Waldkirchen wurde nach neuester Norm für weitere drei Jahre zertifiziert.

Das Qualitätsmanagement (QMS) des Kompetenzzentrums Dachtechnik Waldkirchen e. V. (KPZ) ist kein „starres und statisches" Werk. QMS lebt und passt sich an.

Seit Einführung des Qualitätsmanagements 2004 im KPZ stand nun die zweite Änderung der DIN EN ISO 9001 zur Umsetzung an. Und die hatte es in sich. Während die letzte Änderung noch mit relativ geringem Aufwand bewerkstelligt werden konnte, betrifft die Norm-Fassung November 2015 tatsächlich jedes Kapitel des QMS-Handbuches. Insbesondere Abschnitt 4 (Kontext der Organisation) und Abschnitt 6 (Planung) hatten es in sich.

Zu Einführung des QMS 2004 war das KPZ noch die „Ausbildungsabteilung" des Landesinnungsverbandes Bayern. Somit gab es im Vergleich zum aktuellen Stand völlig andere Strukturen.

Seit 1. Januar 2010 ist das KPZ ein eigenständiger und gemeinnütziger Verein. Daher mussten nach der neuen Norm auch die Erfordernisse und Erwartungen der interessierten Parteien detailliert beschrieben werden. Darin präsentiert sich das KPZ mit seinen Gremien wie der Mitgliederversammlung und der Vorstandschaft. Diese Gremien legen den Anwendungsbereich des QMS aktiv fest und definieren die Unternehmensziele.



Im neuen Abschnitt 6 sind die Maßnahmen zum Umgang mit Risiken und Chancen festzulegen. Die neue Norm verordnet damit eine unternehmerische Sicht, die Risiken erkennt und die Einleitung von Gegenmaßnahmen verlangt. Wie können z. B. wegfallende Kunden (Schulabgänger) mit neuen Tätigkeitsbereichen kompensiert werden? Welche zusätzlichen Aufgaben können übernommen werden?

Viele Fragen wurden schon lange vor der Normänderung in der Vorstandschaft des KPZ diskutiert und beschlossen:

- Eigene Durchführung der in der Vergangenheit ausgelagerten Prozesse wie z. B. Intensivierungsunterricht, Zwischen- und Gesellenprüfung;
- Intensivierung des Weiterbildungsangebots auf alle betrieblichen Zielgruppen;
- Weiterbildungsveranstaltungen auf externe Kunden wie Dachdecker-Innungen, Partner aus Handel und Industrie ausdehnen.

So hatte das KPZ unter dem Gesichtspunkt der neuen Norm schon einige Vorarbeit geleistet, wie der leitende Auditor beim ausstehenden Zertifizierungsaudit am 13. und 14. Juli 2016 festgestellt hat. Bei dieser Gelegenheit wurde auch die Einhaltung der Anforderungen aus dem Berufsbildungs-Tarifvertrag (BBTV) geprüft. Dazu gehören insbesondere die Werkstätten und deren Ausstattung, die Qualifikation und Weiterbildung der Ausbilder und die Unterbringung während der überbetrieblichen Lehrgänge. Beim Thema Unterbringung wurde die bisher erbrachte Vorleistung für die Planungen eines eigenen Wohnheims am Standort Waldkirchen positiv gewürdigt. Auch die Vergrößerung der Metallwerkstatt, die mit Beginn des neuen Schuljahrs abgeschlossen sein wird, verdeutlicht, dass den Anforderungen des BBTV Rechnung getragen wird.

Die Umstellung auf die neue Norm wurde erfolgreich dokumentiert und das KPZ wieder erneut für drei weitere Jahre zertifiziert. Es wurden übrigens keinerlei Abweichungen von Norm und BBTV festgestellt und die entsprechenden Zertifikate erteilt.

Herzliche Wies'n

DDI München-Obb. beim Oktoberfest Trachten- und Schutzenzug

500 Schieferherzen ließen bei den Zuschauern trotz Regenschauer die Sonne aufgehen.

Als echte „Herzensangelegenheit" erwies sich die Teilnahme der Dachdecker-Innung München-Obb. am traditionellen Festzug zum Münchener Oktoberfest.

Ausgerüstet mit einem Handwagen mit Bock, Haubrücke und Schieferhammer beteiligte sich die Innung München-Obb. erstmals am traditionellen Trachten- und Schützenzug zum Oktoberfest. Die Zuschauer des 7 km langen Festzuges am Sonntag, den 18. September 2016, überraschten die Dachdecker mit 500 „ganz herzlichen Grüßen" in Form von Schieferherzen mit Band.

Rasante Versammlung

DDI für Mittelfranken macht Innungsversammlung zum Event

Fotos: Preißinger

Die Innung für Mittelfranken hat die Innungsversammlung zu einem Familien-Event gemacht.

So macht das Innungsleben Spaß: Weg von der Innungsversammlung mit trockenen Regularien, hin zum Event für die ganze Familie.

Im Titelthema dieser Ausgabe gibt es grundsätzliche Tipps für die Mitgliederbindung und Mitgliedergewinnung. Die Innung für Mittelfranken setzt solche Ideen schon um. Bester Beweis: Die Innungsversammlung am Samstag, den 23. Juli 2016.

Treffpunkt war zunächst die „Boulderia" von Innungsmitglied Walter Mümmler. Dort starteten motorbegeisterte Mitglieder zu einer kleinen Frankentour. Sechs Motorradfahrer, ein Oldtimerfahrer und ein Cabriofahrer (ohne den geplanten „Oldtimer" als Beifahrer) nahmen an der Fahrt teil: Innungsmitglied Lorey mit einem Ascona B Cabrio, Kollege Janker mit einem BMW 3.0 CSI, Mitglied Märkl mit einem Mini Cooper Works und dazu auf zwei schnellen Rädern Christian Scheer, Andi Mümmler, Walter Mümmler, Pasquale Altomari, Daniel und Kay Preißinger. Ziel war der „Dauphin Speed Event" in Hersbruck bei Nürnberg.

Hier verdoppelte sich die Pulsfrequenz von Auto- und Motorradfreunden schon beim Betreten dieser „Event-Arena". Die knapp 600 m^2 große Eventhalle wird „eingerahmt" von einer einzigartigen Ausstellung von historischen Autos und Motorrädern.

Doch zunächst zum fachlichen Teil dieser von 42 Teilnehmers besuchten Innungsversammlung. Der technische Berater des LIV Bayern, Dipl.-Ing. (FH) Wolfgang Werner informierte in seinem Referat über das brandaktuelle Thema der neuen Fachregel für Abdichtung. Dann stand als heiß ersehnter Tagesordnungspunkt eine Führung durch die Privatsammlung der Familie Dauphin auf der Tagesordnung.

Zu dieser Sammlung gehören u. a. ein Bugatti im Wert von mehreren Millionen Euro, ein Einzelstück von Alfa Romeo mit unschätzbarem Wert und eine Kollektion von BMW-Motorrädern, die selbst die Werkssammlung des bayerischen Herstellers übertrifft.

Mit Leidenschaft

Jahreshauptversammlung der Dachdecker-Innung Niederbayern

Der „Klosterhof“ im niederbayerischen Aldersbach war am Freitag, den 3. Juni 2016 Treffpunkt der Dachdecker-Innung Niederbayern.

Blick zurück und Blick nach vorn – der Bericht des Obermeisters war von der Leidenschaft für sein Handwerk geprägt.

Nach der Begrüßung durch Obermeister Michael Oestreicher startete dieser seinen Bericht mit genau der Leidenschaft, die nach seiner Meinung für das Handwerk das beste Werkzeug sei. Nach einem Hinweis zum Thema Mindestlohn ging er auf die Ein- und Ausbaukosten ein, die derzeit gesetzlich geregelt werden. Oestreichers Vorschlag ist, bis dahin eine individuelle Vereinbarung mit dem Kunden zu treffen.

Des Weiteren wies er darauf hin, dass es im Wohnungsbau eine fünfprozentige Steigerung gebe, an der nun hoffentlich auch das Dachdeckerhandwerk partizipiere.

In seinem weiteren Vortrag berichtete der Obermeister, dass der LIV Bayern nach wie vor juristisch gegen unlautere Werbung von Dachdeckerbetrieben vorgehe. Dies sei zum Schutz der ehrlich werbenden und arbeitenden Innungsbetriebe notwendig. Gegen eine unberechtigte Handwerksausübung müssten allerdings die Handwerkskammern aktiv werden. Problematisch sei jedoch die oft sehr großzügig gehandhabte Empfehlung vieler Handwerkskammern an auffällig gewordene Betriebe, sich mit dem Dachdeckerhandwerk in die Handwerksrolle eintragen zu lassen.

Nächstes Stichwort war die Gefährdungsanalyse, die bekanntlich von der Berufsgenossenschaft vorgeschriebenen ist. Hier verwies Oestreicher auf eine App des Müller-Verlages, die eine wertvolle Hilfe für die Erstellung dieser Gefährdungsanalyse darstellt.

Beim Dauerthema Fachkräftemangel informierte der Obermeister sowohl über die Bemühungen des LIV Bayern als auch der Handwerkskammern, sogenannte Studienabbrecher für das Handwerk zu gewinnen. Leider sei die Fachkräftegewinnung bei Migranten und Flüchtlingen nicht ohne Weiteres möglich aufgrund der fehlenden Deutschkenntnisse. Möglicherweise würden erst nach drei bis fünf Jahren die Sprachkenntnisse ausreichen, um ein Handwerk erlernen zu können.

Positive Nachrichten überbrachte Michael Oestreicher bezüglich der Frühjahrskonjunktur. Sie glänze mit den besten Daten seit 25 Jahren. Fast 90% der Befragten beurteilten die Konjunktur als gut und lediglich 7% als schlecht. Allerdings spiegele sich dies nicht in der Beschäftigungslage im Dachdeckerhandwerk wieder. Beim Thema SOKA DACH wies der Obermeister auf die Abgabepflicht gegenüber der SOKA Dach hin. Sie gelte auch für andere Gewerke, die auf dem Dach tätig sind. Erstaunlich sei allerdings, dass der Fachverband SHK Bayern, Abteilung Spengler, seinen Mitgliedern Tipps gibt, wie Spenglerbetriebe die Mitgliedschaft bei der SOKA Dach umgehen könnten. So geschehen in einem Merkblatt des Fachverbandes SHK Bayern.

Nach einer angeregten Diskussion über allgemeine handwerkspolitische Themen und den Regularien lud Obermeister Oestreicher zur Führung durch die Landesaustellung „Bier in Bayern“ ein. Gegen 18:30 Uhr wurde die Jahreshauptversammlung mit einem Abendessen im Festzelt Schalander, das von keinem Geringeren als Alfons Schuhbeck bewirtet wird, beendet.

Neues Team in Bayreuth

Vorstand der Innung Bayreuth im Mai neu gewählt

Mit einer neuen Führungsriege geht es in der Innung Bayreuth weiter.

Bereits seit Mai wird die Innung Bayreuth von einem neuen Team geleitet. Mit „voller Kraft voraus“ geht es auf Zukunftskurs.

Mit dem neu gewählten Vorstand geht es in Bayreuth auf Zukunftskurs im Dachdeckerhandwerk. Der neue Vorstand:

Obermeister DDM Andreas Bernt (3. v. re.); stv. Obermeister DDM Thomas Döring (2. v. re.); Lehrlingswart DDM Hans Stenglein (2. v. li.); Schriftführer DDM Jens Klaußnitzer (li.); PR-Referent und Kassier DDM Martin Lenk (3. v. li.); sowie Reinhard Bauer, Geschäftsführer HWK Bayreuth (re.). PR-Referent Martin Lenk, der seinen langgedienten Kollegen Joachim Lenkeit in dieser Position ablöst, hat als erste „Amtshandlung“ das Foto des neuen Vorstands für den Firstl-Report zur Verfügung gestellt.

Neues Verbandsmagazin

Firstl-Report adé – willkommen, BayernDach

23 Jahre lang begleitete der Firstl-Report das bayerische Dachdeckerhandwerk. Nun geht er in den wohl verdienten Ruhestand. Dafür kommt 5x im Jahr BayernDach, das neue Magazin.

Alles neu macht eben nicht nur der Mai. Der Dezember 2016 wird die „Geburtsstunde“ von BayernDach sein – dem neuen Verbandsmagazin der Bayerischen Dachdecker.

Kay Preißinger, Vorsitzender des PR-Ausschusses des LIV Bayern machte den Vorschlag und die Ausschussmitglieder gaben grünes Licht dafür, einen Nachfolger für den 23-jährigen Firstl-Report zu entwickeln. Im neuen Format von 210 x 270 mm sollte „BayernDach“ frischer, moderner und lesefreundlicher werden.

INNUNGEN Nachrichten

Mittelfranken

OPTIMALE WÄRMEDÄMMUNG ERFÜLLT ZWEI GRUNDVORAUSSETZUNGEN: DIE KOMPLETTE GEBÄUDEHÜLLE SOLL-TE GEDÄMMT SEIN UND DIE DÄMMUNG SOLLTE NUR VON FACHBETRIEBEN AUSGEFÜHRT WERDEN“.

Das Dachdeckerhandwerk als Fachgewerk für die gesamte Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik ist damit der qualifizierte Ansprechpartner. Denn nicht nur die Wärmedämmung des Daches, sondern auch die Dämmung der Hausfassade gehört zum Aufgabenbereich dieses Handwerks. Im Bereich der Fassade greift das Dachdeckerhandwerk aber nicht zum viel diskutierten Vollmantel-Wärmeschutz, den manche Fachleute inzwischen sogar als „Brandbeschleuniger“ bezeichnen. Die Alternative der Dachdecker lautet: vorgehängte hinterlüftete Fassadensysteme.

Das ist ein Muster für eine Bildunterzeile Das ist ein Muster für die Bildunterzeile. Das ist ein Muster.

München-Obb.

LICH OPTIMALE WÄRMEDÄMMUNG ERFÜLLT ZWEI GRUNDVORAUSSETZUNGEN: DIE KOMPLETTE GEBÄUDEHÜLLE SOLL.

Das Dachdeckerhandwerk als Fachgewerk für die gesamte Dach-, Wand- und Abdichtungstechnik ist damit der qualifizierte Ansprechpartner. Denn nicht nur die Wärmedämmung des Daches, sondern auch die Dämmung der Hausfassade gehört zum Aufga-

Das ist ein Muster für eine Bildunterzeile Das ist ein Muster für die Bildunterzeile. Das ist ein Muster.

Das neue Layout präsentiert sich in einem zweispaltigen Seitenumbruch. Das ermöglich eine wesentlich höhere Flexibilität bei der Seitengestaltung. Zur Erhöhung der Lesefreundlichkeit wurde eine neue Schriftart und ein höherer Schriftgrad gewählt. Insgesamt wird das neue Verbandsorgan knappere Textinformationen beinhalten und auf mehr Bildinformationen setzen. Voraussetzung dafür ist allerdings auch eine möglichst hohe Bildqualität des zur Verfügung gestellten Materials. Smartphone-Fotos sind dazu nur bedingt geeignet: Nicht die Anzahl der Megapixel der Bildauflösung entscheidet über die Fotoqualität, sondern letztendlich das Objektiv. Und das ist bei den meisten Smartphones dem einer Digitalkamera unterlegen.

Der Titel des neuen Verbandsorgans lag nahe: Schließlich ist die BayernDach GmbH

die Servicegesellschaft der Bayerischen Dachdecker und ihrer Mitglieder und somit auch für Öffentlichkeitsarbeit zuständig.

Mit der kompletten Neuentwicklung wurde Harald Friedrich von HF.Redaktion, dem externen Presseservice des LIV Bayern, beauftragt. Immerhin war er schon vor mehr als 23 Jahren mit der Entwicklung des Firstl-Reports beauftragt. Auch für zahlreiche andere Kunden, darunter nahmhafte große Verlage, hatte er eigene Objekte entwickelt, die er z. T. bis heute redaktionell betreut bzw. komplett erstellt. „Eine durchaus radikale Neugestaltung“, wie Kay Preißinger, Vorsitzender des PR-Ausschusses meint. In engster Abstimmung mit Harald Friedrich stellte er die Weichen für den neuen Look. Nach wie vor wird er auch der V. i. S. d. P. – der Verantwortliche im Sinne des Pressegestzes – sein.„Wir wollten unser Verbandsorgan verjüngen, um es auch für unsere neuen Dachdecker-Generationen noch lesenswerter zu machen“.

BETRIEBE Zeitarbeitsfirmen

WENN ES UM DIE WÄRMEDÄMMUNG GEHT, GILT SCHON LANGE NICHT MEHR DIE ALTE HEIMWERKER-REGEL „PACK' DA SO VIEL DÄMMUNG WIE MÖGLICH REIN, DANN STIMMT ES“. ENTSCHEIDENDER FÜR DEN WIRKUNGSGRAD IST NICHT DIE DICKE DER DÄMMSCHICHT.

Wenn es um die Wärmedämmung geht, gilt schon lange nicht mehr die alte Heimwerker-Regel „Pack' da so viel Dämmung wie möglich rein, dann stimmt es“. Entscheidender für d e n

Wirkungsgrad ist nicht die Dicke der Dämmschicht, sondern z. B. die fachgerechte Verarbeitung.Kay Preißinger vom Bayerischen

SONNENAUFGANG IN DEUTSCHLAND

SCHEINT SO, ALS OB DIE SONNE SCHEINT.

Freuen Sie sich auf neuen Lesestoff ab Dezember in BayernDach. Übrigens: Für alle, die BayernDach gerne immer und überall lesen wollen: Auch dieses Magazin wird es – wie schon den Firstl-Report – in einer blätterbaren Online-Version mit integrierten Links geben.

Die abgebildeten Seiten sind natürlich nur der Entwurf und stellen inhaltlich nicht die nächste Ausgabe dar.

Nach 23 Jahren heißt es Abschied nehmen vom Firstl-Report. Doch der Abschied fällt leicht - mit diesem Nachfolger.

„Am Profi orientiert“

Vorstand der DE-Süd eG mit klarem Bekenntnis zum Handwerk

Der Firstl-Report hat mit Bernhard Scheithauer, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Dachdecker-Einkauf Süd eG, über die Gegenwart und die Zukunft der gewerkespezifischen Einkaufsgenossenschaft gesprochen.

Die DE-Süd bleibt ihrem Konzept einer Genossenschaft für Profis treu.

Herr Scheithauer, Industrie und Handel sind zunehmend bemüht, ihr Sortiment an möglichst viele Zielgruppen zu verkaufen. Die Dachdecker-Einkaufgenossenschaften scheinen diesem Trend nicht zu folgen. Wird das so bleiben?

Bernhard Scheithauer: Selbstverständlich beschäftigen auch wir uns immer wieder mit der Frage nach zusätzlichen Potentialen im Markt. Grundlegend ist das die Aufgabe einer Unternehmensführung. Die Suche nach neuen Zielgruppen ist eine Standardüberlegung wie die Ausweitung der Produktpalette. Aber wir bleiben bei unserer Ausrichtung auf den Dachprofi.

Wie definieren Sie „Dachprofi“?

Bernhard Scheithauer: Der Dachprofi ist ein ausgewiesener Fach- und Meisterbetrieb des Handwerks, der befähigt und autorisiert ist, Arbeiten am Dach vorzunehmen. Bei uns ist dies traditionell der Dachdecker, aus dessen Interessen und Initiativen unsere Genossenschaften ja auch entstanden sind. Gleichzeitig spielen gerade in Bayern auch Zimmerer und Spengler schon immer eine Rolle bei der Dacheindeckung. Hier gibt es auch funktionierende Verbindungen und Kooperationen auf Verbands- und Innungsebene sowie zwischen Einzelbetrieben.

Durch ihr Konzept verzichtet die DE Süd auf Aufträge. Können Sie sich das im ohnehin harten Wettbewerb leisten?

Bernhard Scheithauer: Die meisten unserer Profi-Kunden honorieren diese Einstellung. Den Verzicht im Einzelfall bekommen wir dadurch ganz sicher mehrfach zurück.

Klingt da nicht doch etwas Zweifel mit?

Bernhard Scheithauer: Nein, aber der Markt bringt immer wieder Veränderungen mit sich, auch bezüglich des Kaufverhaltens. Solange wir aber im ständigen Dialog mit dem Handwerk stehen, können wir auch rechtzeitig rea-

gieren. Erst kürzlich hatten wir im Zuge der Neueröffnung unserer Niederlassung Regensburg eine Feierlichkeit, bei der sowohl der Landesinnungsverband durch seinen stellvertretenden Landesinnungsmeister Kay Preißinger als auch die regionale Innung durch ihren Obermeister Mario Kunzendorf vertreten waren. In ihren Grußworten bestätigten beide die enge Verbundenheit von Handwerk und Fachhandelsgenossenschaft. Dies sowie viele Kontakte und Aktivitäten, die über das Tagesgeschäft hinaus gehen, sind für uns eine starke Bestätigung unserer Bemühungen für das Dachhandwerk.

Wie sieht die Zukunft aus? Lässt sich diese Ausrichtung noch lange aufrecht erhalten?

Bernhard Scheithauer: Ja, zumindest ist das unser Vorsatz. Natürlich wird dies im Zeitalter des Internets immer schwieriger. Aber seit jeher gilt: die Ware sucht ihren Weg. Solange wir mit Kompetenz, Service und marktgerechten Preisen den Profi zufrieden stellen, wird dieser seiner Dachdecker-Einkauf-Genossenschaft auch langfristig treu bleiben.

Nicht vergessen dürfen wir bei dieser Thematik die Mitgliedschaft und die damit verbundenen zusätzlichen Vorteile für den Dach-Profi. Wir sprechen hier von einer gelebten Partnerschaft und das ist immer ein langfristiges Engagement. Darauf bauen wir auch künftig.

Und alle anderen potentielle Kunden schicken Sie wieder nach Hause?

Bernhard Scheithauer: Nein, aber wir haben keinerlei spezifische Aktivitäten in Richtung anderer Zielgruppen außer im Bereich der Solartechnik. Zudem werden die wenigen sogenannten „Do-it-Yourselfer" generell nach ihrem ausführenden Fachbetrieb gefragt und auf verminderte Garantien und erhöhte Ausführungsrisiken hingewiesen. Vereinzelt können wir dann auch Fachbetriebe vermitteln. Wichtige Kriterien sind zudem Preis und Beratung. Es kann nicht sein, dass der Profi- und Stammkunde Verzögerungen im Service erfährt, weil der Laie und Einmalkunde eine ausführliche Produkt- und Verlegeberatung von unserem kompetenten Personal haben will. Darüber hinaus ist diese Klientel sehr am Preis orientiert und leider auch informiert. Dadurch, dass wir jedoch hier spürbar höhere Preise ansetzen, haben sich diese Anfragen meist schnell erledigt. Die meisten unserer Wettbewerber differenzieren hier viel zu wenig oder überhaupt nicht. Uns verbietet dies schon die genossenschaftliche Ausrichtung, aber auch die selbstverständliche Fairness gegenüber dem Profi und unseren Genossenschaftsmitgliedern.

Wie wird man Mitglied bei der DE Süd und lohnt sich das?

Bernhard Scheithauer: Vorausgesetzt, Sie erfüllen die genannten Kriterien eines Fachbetriebs, können fünf Anteile zu je 1.100,00 € erworben werden. Diese Einlage wird jährlich mit einer erfolgsabhängigen Dividende verzinst. Darüber hinaus zahlen wir eine Warenrückvergütung für die getätigten Umsätze. Ebenfalls erfolgsabhängig lag diese in den letzten Jahren bei 3%. Der Kunde ist also auch Anteilseigner und profitiert damit gleichzeitig von seinen eigenen Umsätzen, die er bei der Genossenschaft tätigt. Das lohnt sich allemal und für jeden Profi.

Einfach nur wunderbar

Praktikumswettbewerb „I can - iPad": Ausbildungsvertrag geschlossen

Der Praktikantenwettbewerb „I can – iPad" wurde von den Bayerischen Dachdeckern erfunden, um mehr Jugendliche zu animieren, mal ins Handwerk ganz oben hereinzuschnuppern.

Ein Praktikum kann sogar soviel Begeisterung wecken, dass danach sofort der Ausbildungsvertrag unterschrieben wird. Das ist das Traumziel. Erreicht hat es Wunder Bedachungen in Coburg. Darüber freut sich nicht nur die Geschäftsführerin Jutta Rieger des Coburger Innungsbetriebs. Auch Alina Gössner (Foto li.) hat doppelten Grund zur Freude: Sie hat ihre Ausbildung am 1. Juli 2016 zur Dachdeckerin dort gestartet und kann sich zudem über das iPad mini von Apple als beste Praktikantin Bayerns freuen.

Ermittelt wurde die Gewinnerin Anfang August durch Glücksfee Jennifer Schnitzer von der Geschäftsstelle des LIV Bayern in München unter Aufsicht von Landesinnungsmeister A. Ewald Kreuzer (Foto unten).

Gute Praktikanten zu belohnen ist ein Ziel von „I can - iPad". Soviel Begeisterung zu wecken, dass danach gleich der Ausbildungsvertrag unterschrieben wird, ist ein durchaus erreichbares Traumziel.

Letzte Hürde hat's in sich

Bayerns Dachdecker-Nachwuchs baute Zielhürde für Runterra-Lauf

Man stelle sich vor: 1.900 Menschen verbringen einen ganzen Samstag damit, durch Schlamm zu robben, sich an Seilen entlang zu hangeln und zu guter Letzt auch noch damit, an einer hölzernen Rampe zu scheitern.

Einmal mehr engagieren sich Bayerns junge DachdeckerInnen für einen Extremsport.

Übrigens haben diese Menschen auch noch Spaß dabei. Auf dem Veranstaltungskalender von Extremsportlern nennt sich das „Runterra-Lauf". Und zwar im mittelfränkischen Zirndorf. Die letzte Hürde, eine 3,5 m hohe Quarterpipe, haben im September junge bayerische Dachdecker, gemeinsam mit dem Jugendbeauftragten Jürgen Lehner, gebaut. In nur zwei Tagen entstand das mehr als 6 m breite Bauwerk, an dem sich die Runterra-Läufer nach 8, 16 oder 24 km ernsthaft fragen, ob man denn wirklich nie aufgibt („Never give up" ist das Motto der Teilnehmer).

Fotos: Kay Preißinger; HF.Redaktion

Schon in der Bauphase durften sich einige „Runterristen" einen Vorgeschmack auf die Hürde holen (Foto oben). Der „Ernstfall" trat dann am Samstag, 17. September ein. Unter den Augen von 3.500 Zuschauern und der Medien zeigte sich dann schon bald, dass an den bayerischen Dachdeckern kaum einer vorbei kommt (Foto li.). Die letzte Hürde – die Quarterpipe der Dachdecker – war von den meisten nur im Team zu bewältigen. Aber Teamarbeit passt ja zum Dachdeckerhandwerk...

ne...Termine...Termine...Termine...Termine...Te

Oktober 2016

7.10.:
DDI für Mittelfranken: Freisprechungsfeier Arvena Park Hotel Nürnberg

14.10.:
Vorstandssitzungen LIV Bayern, München

November 2016

11.11.:
Obermeister-/PR-Referenten- und Lehrlingswarte-Tagung, Herzogenaurach

12.11.:
LIV-Bayern und KPZ-Mitgliederversammlungen, Herzogenaurach

23.11.:
DDI für Mittelfranken: Vorstandssitzung, Nürnberg

23.11..:
DDI für Mittelfranken: Meisterstammtisch Goldenes Posthorn Nürnberg

Dezember 2016

2.12.:
DDI für Mittelfranken: 3. Innungsversammlung, Arvena Park Hotel Nürnberg

BayernDach Ausg. 98

Januar 2017

26.-28.1.:
37. Dachdecker-Meistertage, Waldkirchen

Aus Firstl-Report wird BayernDach
FIRSTL REPORT
BAYERN DACH