

# COBA-DACH-EXPRESS

Ausgabe 182

Die **COBA**-Zeitung für Dachhandwerker

Maï 2019

## Kurz berichtet

### Richtig was los in Ihrem COBA-Fachhandel

In dieser Ausgabe finden Sie besonders viele Berichte der COBA-Fachhändler über Veranstaltungen und Aktionen, die in diesem Jahr bereits stattfanden. Danke an alle Kunden, die dabei waren und mitgemacht haben! Außerdem stellen verschiedene Händler ihre Aktivitäten in Sachen Azubi-Werbung vor. Denn auch wir sind regelmäßig auf der Suche nach Nachwuchs. Vielleicht ist hier die eine oder andere Idee für Ihre Azubisuche dabei.

Eine Übersicht über alle Standorte des COBA-Fachhandels finden Sie auf Seite 2.

## Azubis finden – so kann's klappen

Azubisuche ist zu einer echten Herausforderung geworden. Heute bewerben sich eher die Betriebe bei den jungen Leuten als umgekehrt. Hier sind Ideen, die Ihnen dabei helfen können.

Seite 3

### Vorgestellt

Dachdeckerei Werner Risch erhält Preis für Altdeutsche Schieferdeckung

Seite 4

### ZVDH

Vizepräsident André Büschkes im Amt bestätigt

Seite 8

### Pretty in Pink

„Dachdeckermädelz“ zu Gast bei Enke

Seite 10

### Netzwerken

MTB-Adventure 2019 steht an

Seite 14

Händlersuche im Internet

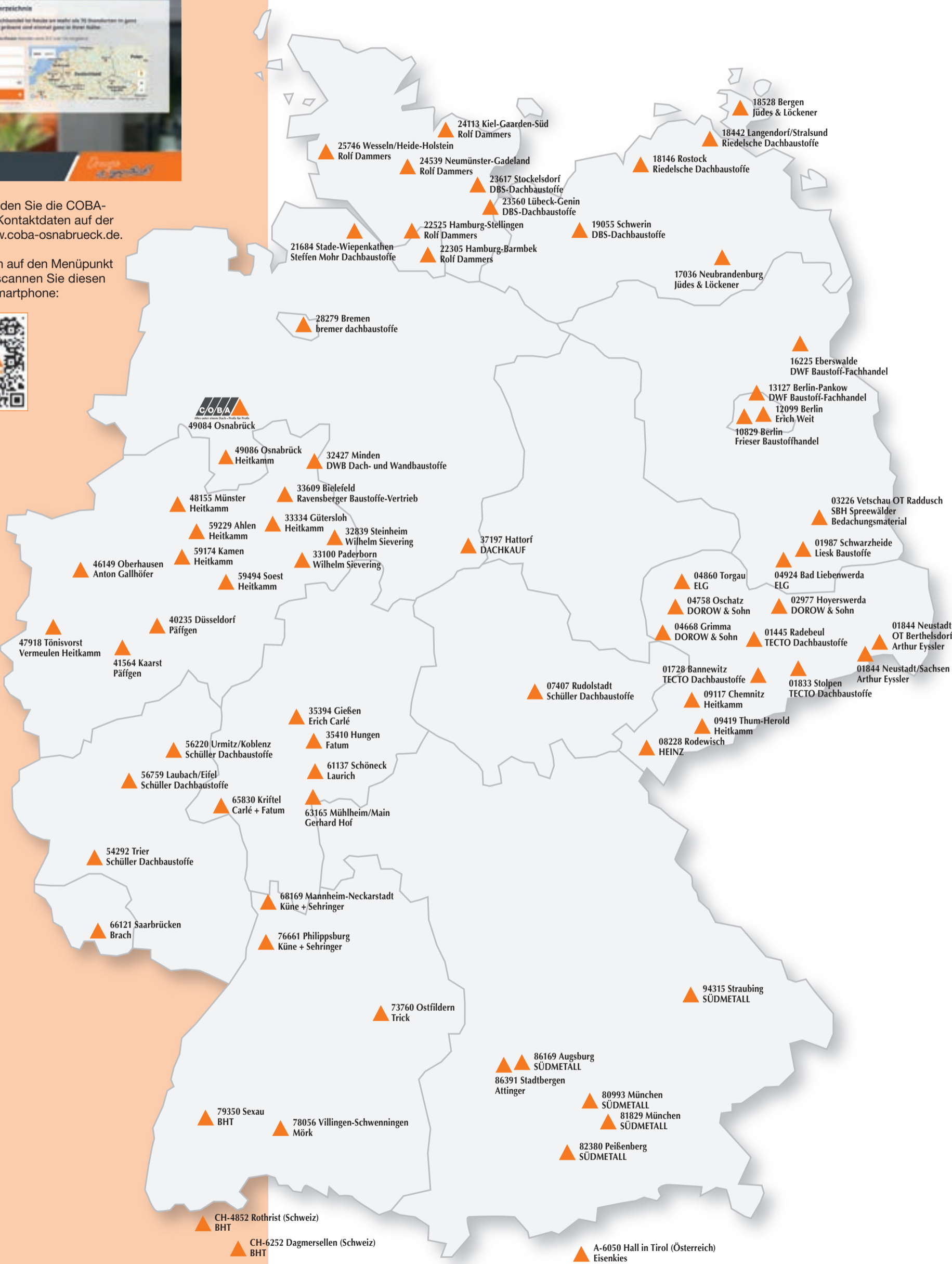


Einfach und schnell finden Sie die COBA-Fachhändler und ihre Kontaktdaten auf der COBA-Homepage [www.coba-osnabrueck.de](http://www.coba-osnabrueck.de).

Klicken Sie dort einfach auf den Menüpunkt „Fachhändler“. Oder scannen Sie diesen QR-Code mit Ihrem Smartphone:



# Unsere Standorte



## Nachwuchs finden – so kann's klappen

Die Zeiten, in denen sich jedes Jahr mehrere junge Leute als Azubis beworben und Handwerksunternehmen die Auswahl hatten, sind vorbei. Überhaupt jemanden zu finden, für die Arbeit im Unternehmen zu begeistern und im Idealfall auch über die Ausbildung hinaus zu halten – das ist die Herausforderung, vor der nahezu jeder ausbildungsbereite Betrieb heute steht.

Das liegt beispielsweise daran, dass sowohl viele Jugendliche aber auch Eltern und Lehrer Vorurteile gegenüber handwerklichen Berufen haben. Alte Klischees wie „früh aufstehen, schwer arbeiten, wenig verdienen“ oder die Sorge um den sozialen Status als Handwerker schrecken ab. Dazu kommt seit einigen Jahren ein Trend zu höheren Qualifizierungen – nicht zuletzt durch die unzähligen Bachelor- und Masterstudiengänge, die es heutzutage gibt. Abitur und Studium werden mit Aufstiegschancen, hohem Einkommen und gutem Ansehen gleichgesetzt. Dass man dies auch als Handwerker erreichen kann und ein Meisterbrief genauso viel „wert“ ist, wie manches Studium, ist vielen einfach nicht bekannt.

Doch es gibt auch gute Nachrichten. Regelmäßige Jugendstudien zeigen, dass es nicht mehr in erster Linie die Karrierechancen oder das Einkommen sind, die Jugendliche locken. Vielmehr ist über 80 Prozent der jungen Leute wichtig, dass die Arbeit Spaß macht und ihren Neigungen entspricht. Und genau da können das Dachdecker-, Zimmerer- oder Spenglerhandwerk jede Menge bieten.

### Handwerk macht Spaß

Nutzen Sie die Stärken Ihres Berufsbildes ganz gezielt bei Ihrer Nachwuchswerbung! Zeigen Sie jungen Leuten, dass die Arbeit im Handwerk Spaß macht und man es auch damit „ganz nach oben“ schaffen kann – sowohl im wörtlichen als auch im übertragenen Sinn. Was ist das Besondere am Dachdecker-, Zimmerer- oder Spenglerberuf? Begeisterte Azubis, Gesellen und Meister nennen hier unter anderem folgende Dinge:

- Ich sehe jeden Tag am Feierabend, was ich geschafft habe und bin stolz darauf.
- Ich kann eigene Projekte umsetzen und mich selbst verwirklichen.
- Der Beruf bietet mir eine große Vielfalt an Materialien, Produkten und Tätigkeiten – es wird nie

langweilig.

- Ich kann schöne Dächer und kreative Lösungen schaffen.
- Ich liebe es, immer an der frischen Luft zu sein und den Ausblick von oben zu genießen.
- Der Kontakt zu vielen Menschen: Im Team zusammenarbeiten und viel Kundenkontakt zu haben, macht mir Spaß.
- Ich bin begeistert von Maschinen und Werkzeugen. Neuerdings haben wir auch eine Drohne im Einsatz.
- Es gibt viele Möglichkeiten der Weiterbildung und Spezialisierung.
- Der Beruf bietet mir Aufstiegschancen: Vom Meister bis hin zum Studium oder der Übernahme eines Betriebes.

### Weitersagen!

Sie wissen, was Sie an Ihrem Beruf haben. Nutzen Sie alle Möglichkeiten, dies in Ihrer Region weiterzugeben und damit junge Leute sowie deren Eltern und Lehrer ebenfalls dafür zu begeistern. Neben den bundesweiten Kampagnen der Verbände, wie beispielsweise „Dachdecker Dein Beruf“ des ZVDH, ist es vor allem die Werbung vor Ort, die das Image eines Handwerksberufs nachhaltig verbessern kann. Und da können Sie einiges tun!

Sie und Ihre Mitarbeiter sind täglich **bei Kunden vor Ort**. Nutzen Sie diese Kontakte, um nicht nur für Ihr Unternehmen, sondern auch für Ihren Beruf Werbung zu machen. Sprechen Sie darüber, welche Vorteile und Chancen eine Ausbildung bei Ihnen bringt. Legen Sie Angebote, Rechnungen und sonstigem Schriftverkehr mit Privatkunden einen Flyer mit Ihrem speziellen **Azubi-Angebot bei**. Verteilen Sie diese Informationen auch bei den Nachbarn Ihrer Baustellen oder an Orten, wo sich junge Leute häufig aufhalten. Vergeben Sie als Dankeschön kleine Preise für Azubi-Kontakte, die dadurch entstehen.

Auch mit einer pfiifigen **Kfz-Beschriftung** oder **Plakaten und Wer-**



Ein Praktikum bietet gute Möglichkeiten, junge Leute für einen Beruf im Dachdeckerhandwerk zu begeistern. Denn wer selbst erlebt hat, dass ihm die abwechslungsreichen Tätigkeiten eines Dachdeckers, Zimmerers oder Spenglers Spaß machen, wird sich von den leider immer noch herrschenden Vorurteilen gegenüber handwerklichen Berufen nicht abschrecken lassen.

© ZVDH

**bebannern** à la „Kommt zu uns ins Team...“ können Sie regional auf sich aufmerksam machen. Wichtig ist eine kreative Ansprache statt Standardtexten aus der Schublade. Schauen Sie, was zu Ihrem Unternehmen und Ihrer Branche passt. In unserem Infokasten finden Sie eini-

Gebäuden oder der Unterstützung eines Mannschafts-Fahrzeugs sind Sie in Ihrem Ort in aller Munde und tragen auf positive Weise zum Firmenimage bei. Auf **Jobbörsen und Messen** haben Sie die Chance, sich als attraktiven Ausbildungsbetrieb zu positionieren. Innungen und

für die Ausbildung bei Ihnen. Wichtig ist zum einen, dass der Praktikant sinnvolle Aufgaben bekommt, die die ganze Vielfalt Ihres Handwerks zeigen, und dass Sie zum anderen nach dem Praktikum mit allen Beteiligten in Kontakt bleiben.

Präsentieren Sie sich auch dort, wo Ihre Zielgruppe unterwegs ist: In den **sozialen Medien** wie Instagram (Hauptzielgruppe zwischen 14 und 29 Jahren!), YouTube oder Facebook. Berichten Sie dort mit Bildern oder kurzen Videos aus Ihrem Arbeitsalltag und zeigen Sie die schönsten Seiten. Damit Ihre Beiträge die richtigen erreichen, können Sie diese auch bewerben und gezielt einem bestimmten Personenkreis anzeigen lassen.

Machen Sie **junge Mitarbeiter zu Azubi-Botschaftern** für Ihr Unternehmen. Wer in seiner Ausbildung selbst gute Erfahrungen bei Ihnen gemacht hat und heute mit Leidenschaft seinen Beruf ausübt, wird sicherlich gern darüber berichten. Geben Sie jungen Kollegen eine Plattform, auch andere dafür zu begeistern, zum Beispiel indem sie



Die Verbände tun bereits einiges für die Nachwuchsgewinnung. Hier ein Beispiel des ZVDH, der 2016 die Kampagne „Dachdecker Dein Beruf“ gestartet hat. Weiterhin berichten 13 Dachdecker-Azubis als Jugendbotschafter in den sozialen Medien über ihre interessante Arbeit und räumen mit Vorurteilen auf.

Screenshots [www.dachdeckerdeinberuf.de](http://www.dachdeckerdeinberuf.de)

ge Beispiele. Nur Mut: Es darf auch mal überraschend und witzig sein. Wenn Sie **Printmedien** für Ihre Werbung nutzen möchten – das dann eher für die Zielgruppe Eltern und Lehrer – bieten Regionalmagazine, Stadtjournale oder Sonderveröffentlichungen gute Möglichkeiten zu einem moderaten Preis-/Leistungsverhältnis.

Bauen Sie **regionale Netzwerke** auf, in denen Sie Ihre Branche vertreten und ein positives Image schaf-

Handwerkskammern bieten ihren Mitgliedern zudem oftmals Marketing-Unterstützung.

Besuchen Sie Schulen und Bildungsträger: Stellen Sie Ihr Handwerk vor und **bieten Sie Praktika an**. Viele Schüler wissen auch kurz vor dem Abschluss noch nicht, was sie nach der Schule machen wollen. Lehrer und Eltern haben selten einen tiefen Einblick in die vielen handwerklichen Berufe und sind somit schlechte Berater für junge Leute. Wer dagegen bei einem Praktikum in Ihrem Betrieb positiv überrascht wird, entscheidet sich vielleicht auch

Ihren Auftritt in den sozialen Medien gestalten oder vor Schülern über ihren Traumjob berichten.

Egal, welche Ideen für Sie in Frage kommen – wichtig dabei ist nur eins: Seien Sie beim Wettbewerb um junge Leute schneller und kreativer als Ihre Wettbewerber vor Ort. Damit sind nicht nur Kollegen aus Ihrem Gewerk gemeint, sondern die vielen anderen kleinen und mittelständischen Betriebe, die ebenfalls Lehrstellen zu vergeben haben. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg dabei!

– COBA –



### Junge Leute ansprechen:

So heben Sie sich beim „Wettbewerb um Talente“ ab:

- ▲ Kreative Ansprache statt Standardtext aus der Schublade, zum Beispiel:
  - „Du willst nach ganz oben?“
  - „Platz an der Sonne zu vergeben“
  - „Kommt an die frische Luft!“
  - „Kreative Mitdenker gesucht“
- ▲ Wie wäre es mal mit einem kurzen Video auf YouTube oder Instagram anstelle einer Anzeige?
- ▲ Junge Kollegen erzählen, warum sie eine Ausbildung bei Ihnen gemacht haben und sich dort wohlfühlen
- ▲ Schöne Bilder aus dem abwechslungsreichen Arbeitsalltag zeigen
- ▲ Tolle Dächer als Ergebnis einer spannenden Tätigkeit
- ▲ Wünsche der jungen Generation berücksichtigen
  - Spannende Jobs und Spaß statt Fließbandarbeit
  - Mitreden statt abarbeiten – sinnvolle Tätigkeiten bieten
  - Arbeiten mit digitalen Medien
  - Betriebsklima: Teil eines sympathischen Teams statt „Depp vom Dienst“
  - Work-Life-Balance und flexible Arbeitszeitmodelle bieten
  - „Lehrjahre sind keine Herrenjahre“ – Das war mal!
- ▲ Fragen Sie nach: Warum arbeiten Ihre Leute gern bei Ihnen? Nutzen Sie diese Argumente für Ihre Mitarbeiter- und Azubisuche

## Vorgestellt Malu Dreyer ehrt Altdeutsche Naturschieferdeckung von Werner Risch mit dem Sonderpreis 2018 für Handwerk in der Denkmalpflege

Die Deutsche Stiftung Denkmalschutz ehrte gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks am 20. Dezember 2018 sechs Denkmaleigentümer und 41 Handwerker aus Rheinland-Pfalz mit dem „Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege“. Aus diesem Anlass lud die Ministerpräsidentin von Rheinland-Pfalz, Malu Dreyer in den Festsaal der Staatskanzlei in Mainz. Hier wurden auch Dachdeckermeister Werner Risch und sein Team für die Königsdisziplin der Schieferdeckung mit einem Sonderpreis ausgezeichnet. Sie deckten mit einem Höchstmaß an Handwerkskunst in Altdeutscher Deckung das Dach der denkmalgeschützten „Alten Kanzlei“ in Andernach mit dem seltenen Moselschiefer von Rathscheck.

Die Dachdeckerei Werner Risch aus Mülheim-Kärlich bietet alles rund ums Dach. „Unser Team ist mit 13 Mitarbeitern für unsere Kunden da und liefert immer Meisterqualität!“, so Inhaber Werner Risch. Und dem wird er gerecht. Der Sonderpreis für Denkmalpflege wurde dem Dachdecker aus Leidenschaft und seinem Team für die hohe handwerkliche Qualität und Präzision verliehen.



Hier ist ein stilvolles Kleinod entstanden. Die „Alte Kanzlei“ der Familie Rolf Doetsch ist in das neue Hotel und Spitzenrestaurant PURS umgestaltet worden. Das Ensemble planten die Architekten der Naujack Rind Hof GmbH aus Koblenz. Den Dachdecker der Dachdeckerei Werner Risch gelang hier eine Meisterleistung, die die Auszeichnung mit dem „Sonderpreis 2018 für Handwerk in der Denkmalpflege“ wirklich verdient hat. Chapeau! Die geschmackvolle geradlinige Inneneinrichtung plante der niederländische Architekt Axel Vervoordt.

Copyright: Hotel PURS



Die Ministerpräsidentin von Rheinland-Pfalz, Malu Dreyer (Mitte), überreicht zusammen mit anderen Vertretern der Politik, DDM Werner Risch (3. v. r.) den Sonderpreis für sein Handwerk in der Denkmalpflege im Festsaal der Staatskanzlei in Mainz. Zusammen mit seiner Frau Karin Risch (2. v. l.) und Dachdecker Günter Ackermann (3. v. l.) nahm er den Preis stellvertretend für das ganze Team entgegen.

Foto: © Staatskanzlei RLP/Sämmer

Die Stadt Andernach ist eine der ältesten Deutschlands und bereits über 2.020 Jahre alt. In diesem idyllischen Kleinod am Rhein finden sich unzählige alte Wohn- und Geschäftshäuser mit Stilelementen aus allen Epochen. Die „Alte Kanzlei“ in Andernach ist ein Putzbau aus dem Jahr 1665 und diente ursprünglich als Gerichtsschreiberhaus. 1714 wurde ein Querhaus im hinteren Teil angebaut. Ab 1980 wurde es als Hotel genutzt. Dieses Ensemble sollte restauriert und saniert werden. Aus städtebaulicher Sicht war dies eine sehr wichtige Entscheidung für die weitere Quartiersentwicklung. Aus restaurationsstechnischer Sicht aber auch eine Herausforderung. Die Architekten Naujack Rind Hof GmbH aus Koblenz wurden mit der anspruchsvollen Planung beauftragt. Innenarchitekt Axel Vervoordt stattete die Räume und Suiten individuell und eher puristisch aus, wobei er auch hier das Gesamtkonzept aufgriff und Altes und Modernes gekonnt in Einklang gebracht hat. Jedes Objekt und jedes Detail bekamen ihren Platz, um zu wirken. Am Ende sollte das Ensemble ein besonderes Flair ausstrahlen, das sich aus dem modernen Hotelbetrieb, dem Charme der historischen Architektur und einem Restaurant der gehobenen Klasse zusammensetzt.

Hierzu wurde die bestehende alte Gebäudestruktur mit zwei Neubauten ergänzt, die sehr gut mit den historischen denkmalgeschützten Altbauten harmonieren. Alt und Neu bilden eine spannende Einheit und fügen sich gleichzeitig auf eine sehr ausgewogene Art und Weise zusammen. Heutzutage sind solche Verbindungen zwischen alter erhaltener Baustruktur und modernen

An- und Umbauten immer häufiger zu finden. Dabei sind nicht selten etliche Auflagen des Denkmalschutzes zu beachten. Und zwar vom Keller bis zum Dach. Für das Dachdecker-Team von Werner Risch war dies keine Schwierigkeit, denn bei ihnen treffen altes traditionelles Wissen und modernes Knowhow zusammen. Ein Glücksfall für die „Alte Kanzlei“, bei der das steile Dach ein neues Kleid aus Naturschiefer in altdeutscher Deckung bekommen sollte. Dafür stellte Werner Risch ein dreiköpfiges Profi-Team aus erfahrenen Dachdeckern zusammen. So stiegen Günter Ackermann, Ralf Kirstges und Gunter Heilmann dem ehrwürdigen Bauwerk aufs Dach. Nachdem das alte Dach abgedeckt und die Schalungsbahn auf die

Holzunterkonstruktion aufgebracht wurde, verarbeiteten die drei Handwerker mit einem Höchstmaß an Fachwissen den Naturschiefer in altdeutscher Deckung. Bei dem steilen Dach mussten dabei etliche Anschlüsse und Kehlen in äußerster Präzision hergestellt werden.

Dachdeckermeister Werner Risch verwendete dafür hochwertige Materialien wie Bitumenbahnen von Soprema, Zink von Rheinzink und Naturschiefer von Rathscheck. Insgesamt wurde eine Dachfläche von 350 Quadratmetern mit Schiefer gedeckt. Alle Materialien kaufte Werner Risch beim COBA-Bedachungsfachhändler Schüller Dachbaustoffe oHG. Schüller bietet Dachhandwerkern in seinen drei gut ausgestatteten Filialen in Urmitz/Koblenz, Trier und Rudolstadt ein sehr breites Sortiment an Bedachungsartikeln für Dach, Wand und Fassade. Gute Qualität, eine Beratung durch geschulte sympathische Mitarbeiter und ein schneller Lieferservice gehören zum Standardprogramm des Händlers. Das überzeugt auch Werner Risch. Bei Schüller Dachbaustoffe überzeugt neben der guten Materialqualität auch die Kommunikation mit dem Kunden.

Ebenso gut war auch der Kontakt zum Bauherrn, der Familie Rolf Doetsch, und den Planern, der stets von einer angenehmen Arbeitsatmosphäre geprägt war. So konnte die Alte Kanzlei in das neue Hotel und Restaurant PURS umgestaltet werden. Das Ensemble überzeugt jetzt durch die wunderbar gelungene Verbindung aus alter erhaltener und restaurierter Bausubstanz und neuen modernen An- und Einbauten. Hier gelang den drei Hand-



Sympathisch! Werner Risch erhält Unterstützung von Ehefrau Karin und Tochter Angela, die im elterlichen Unternehmen ihre Ausbildung und 2008 ihren Meister machte. Nun wird sie in die Fußstapfen des Vaters treten. Für Werner Risch ist nicht nur die Ausbildung seiner Tochter eine Herzensangelegenheit. „Ausbildung ist in meinem Betrieb generell ein wichtiges Thema. Wir haben keinen Fachkräftemangel, weil wir ausbilden und auch übernehmen“, verdeutlicht Werner Risch seine positive Firmenphilosophie.

Restliche Fotos: © Werner Risch

werkern der Dachdeckerei Werner Risch eine Meisterleistung, die die Auszeichnung mit dem „Sonderpreis 2018 für Handwerk in der Denkmalpflege“ wirklich verdient hat. Chapeau!

– DACHDECKEREI WERNER RISCH –



Die Herausforderung steckte im Detail. Beim neuen Naturschieferdach (Rathscheck) sieht man die meisterhafte Verarbeitung unter anderem in den Kehlen und Gauben. Die Dachdecker Günter Ackermann, Ralf Kirstges und Gunter Heilmann von der Dachdeckerei Werner Risch arbeiteten hier mit einer sehr großen Präzision und einem Höchstmaß an Handwerkskunst.



Das 13-köpfige Team von Dachdeckermeister und Firmengründer Werner Risch. Drei Dachdecker aus diesem Team deckten mit einem Höchstmaß an Handwerkskunst in Altdeutscher Deckung das Dach der denkmalgeschützten „Alten Kanzlei“ in Andernach mit dem seltenen Moselschiefer. Dafür wurde das Unternehmen mit dem „Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege“ geehrt.

Die Dachdeckerei Werner Risch wird beliefert vom COBA-Bedachungsfachhändler Schüller Dachbaustoffe oHG.



**SCHÜLLER**  
Wir setzen eins drauf

**Dachbaustoffe**



Laubach • Urmitz • Trier • Rudolstadt  
info@schueller-dach.de  
www.schueller-dach.de



### Kollegen aufgepasst!

Sie haben ein besonderes Objekt, auf das Sie stolz sind? Dann berichten Sie doch hier darüber. Ganz einfach und kostenlos. Grit Krafczinski von der COBA hilft Ihnen gern beim Verfassen des Textes.

Melden Sie sich einfach unter: Telefon: 0541 50513-30 oder krafczinski@coba-osnabrueck.de



## Flachdachfenster-Systemerweiterung für mehr Funktionalität und Komfort

**Kingspan Light + Air | ESSMANN Gebäudetechnik hat sein Flachdachfenstersystem mit Echtverglasung jetzt noch weiter ausgebaut. Mit modular wählbaren Funktionen und Ausstattungen lässt es sich in Flachdachumgebungen integrieren, die einen Mehrwert an Ästhetik, Funktion und Komfort erfordern. Die Anwendungsgebiete reichen vom Büro- und Verwaltungshochbau und dem öffentlichen Hochbau, über Atrien, dem Geschosswohnungs- und privaten Einfamilienhausbau, bis hin zur energieoptimierten Sanierung und Reparatur. Dabei kombiniert diese attraktive Produktgruppe der Kingspan ESSMANN Flachdachfenster die Einbausituation im Flachdach mit dem Nutzungskomfort klassischer Fenster.**



*Kingspan ESSMANN Flachdachfenster kombinieren die Einbausituation im Flachdach mit dem Nutzungskomfort klassischer Fenster.*

Fotos: Kingspan Light + Air | ESSMANN Gebäudetechnik

Rahmenkonstruktion wird nach DIN EN 12207 der Klasse 4 zugeordnet.

Generell lässt sich das Flachdachfenster mit Echtglas in Dachflächen mit einer Dachneigung von maximal 20° integrieren. Die hochtransparente, flächenbündige Zwei-, bzw. Dreifachverglasung (klar oder opal) ist Garant für ein Plus an natürlichem Tageslicht und zuverlässigem Schallschutz (Schalldämmmaß bis zu  $R_{w, Glas} = \geq 44$  dB). Bei der Verglasung handelt es sich wahlweise um ein zwei- oder dreifach gedämmtes Wärmeschutzglas. Weitere hochwertige Sonnenschutzverglasungen sind auf Anfrage möglich.

### Vorteile auf einen Blick

Die Echtglasvariante garantiert eine optimierte Tageslichtversorgung und sorgt für eine Reduzierung von Regengeräuschen insbesondere im Vergleich zu Kunststoffverglasungen. Das innovative Flachdachfenster kann wahlweise als starre oder als lüftbare Ausführung mit einem integrierten Ketten- oder Linearantrieb 24 V und 230 V ausgestattet werden. Optional lässt sich das Fenster auch bequem per Funk öffnen und schließen. Daher eignet es sich optimal zur täglichen Be- und Entlüftung sowie



*Aufgrund seiner geradlinigen Optik fügt sich das Kingspan ESSMANN Flachdachfenster hervorragend in einsehbare Flachdächer von unterschiedlich genutzten Hochbauten ein. Der elektrisch angetriebene Dachausstieg bietet einen komfortablen Zugang zum Dachbereich.*



*Die Echtglasvariante garantiert eine optimale Tageslichtversorgung und sorgt für eine Reduzierung von Regengeräuschen insbesondere im Vergleich zu Kunststoffverglasungen.*

zur zuverlässigen Rauchableitung, z. B. für Treppenträume. Abhängig

von der gewählten Ausführung und Größe können in Verbindung mit dem thermisch getrennten Stahl-Aufsetzkranz des Herstellers sogar U-Werte auf Passivhaus-Niveau erreicht werden. Für die unterschiedlichen Einbausituationen stehen fünf thermisch getrennte Stahl-Aufsetzkranze zur Verfügung.

Das Flachdachfenster ist durchsturzsicher nach GS-BAU-18 konzipiert. Die gesamte Produktpalette umfasst Nenngrößen von (L x B) 60 cm x 60 cm bis 150 x 150 cm. Es ist kompatibel mit dem Zubehörprogramm des Herstellers und lässt sich darüber hinaus auch mit dem Kingspan ESSMANN Systemrahmen mit Fremdfabrikat-Aufsetzkranzen oder -Unterkonstruktionen einfach in die Dachfläche integrieren. Für die Kombination mit Aufsetzkranzen, den Einsatz in Dachflächen mit keiner oder sehr geringer Dachneigung hat Kingspan ESSMANN einen GFK-Adapterrahmen 6° im Programm, der auf eigene Aufsetzkranze aufgesetzt werden kann, aber auch für den Einsatz von Fremdfabrikaten anwendbar ist.

Wie alle qualitätsgeprüften Produkte und Systemlösungen des Herstellers garantiert Kingspan Light + Air | ESSMANN auch für seine Flachdachfenster eine durchgängige Qualitätssicherung. Weitere technische



*Das Kingspan ESSMANN Flachdachfenster ist kompatibel mit dem Lichtkuppelsystem des Herstellers und kann mittels Adapterrahmen auch bei Fremdfabrikaten eingesetzt werden.*



*Für die unterschiedlichen Einbausituationen stehen fünf thermisch getrennte Stahl-Aufsetzkranze zur Verfügung.*

Daten finden Sie unter <https://www.essmann.de/esssystem/lichtkuppeln/essmann-flachdachfenster-mit-echtglas> und allgemeine Informationen unter [www.essmann.de](http://www.essmann.de)

– ESSMANN –

### COBA-Prämienprogramm Dach&Mehr rekordverdächtig gestartet

Am 1. April ist das COBA-Prämienprogramm **Dach&Mehr** gestartet. In den ersten 4 Tagen hatten sich bereits 520 Kunden angemeldet – bis heute sind es schon fast 1.500! Einen solchen Kundenansturm auf **Dach&Mehr** gab es in dieser kurzen Zeit noch nie. Danke an alle Kunden, die das COBA-Prämienprogramm aktiv unterstützen.

### DUD freut sich über Absatzplus Über vier Millionen Quadratmeter Kunststoffdachbahnen verkauft

Positiv startete der Industrieverband der Produzenten von Kunststoff-Dach- und Dichtungsbahnen DUD e.V. in das Jahr 2019. Der DUD freut sich über ein Absatzplus von 4,94 Prozent im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr. Insgesamt sind 4,071 Millionen m<sup>2</sup> Kunststoffdachbahnen in den ersten drei Monaten des Jahres 2019 in Deutschland verkauft worden.

Regelmäßig erhebt der Industrieverband unter seinen Mitgliedsunternehmen eine Umfrage zur Absatzmenge, in der die Quadratmeterzahl verkaufter Kunststoffdachbahnen ermittelt wird. „Mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden“, berichtet Joachim Gussner. Der Vorstandsvorsitzende des DUD erklärt: „Für uns als Verband ist es auch ein Zeichen, dass die anhaltend gute Baukonjunktur nach wie vor anhält.“ Starker Treiber für den guten Absatz ist der mehrgeschossige Wohnungsbau, aber auch in zunehmendem Maße der Bereich Sanierung.

Und noch eine gute Nachricht hat der DUD zu melden: Die neue Fachregel des DUD, die Technische Regel für die Abdichtung genutzter und nicht genutzter Dächer mit Kunststoff- und Elastomerbahnen, ist im Januar erschienen und wird stark nachgefragt. Das 40-jährige Bestehen des Verbands hatte der DUD zum Anlass genommen, sein Wissen rund um die Dachabdichtung in dieser allgemeinen Verbandsrichtlinie zusammenzufassen und den aktuellen Stand der Technik darzustellen.

– DUD –

SO SCHÖN KANN  
SCHNELL SEIN.

**RHEINZINK-  
MULTI-FORM**

DIE NEUE RAUTE



**4 Formen. 1-fache Verarbeitung.  
Unendliche Möglichkeiten.**

- einfache Befestigung ■
- schnelle 1-Mann-Verlegung ■
- individuelle, objektbezogene Größen ■
- erhöhte Sicherheit vor Wassereintrag ■
- durch gefaltete Eckausbildung



Spitzraute



Rechteckraute



Quadratraute



Parallelraute



RHEINZINK GmbH & Co. KG · Postfach 1452 · 45705 Datteln · Germany · Tel.: +49 2363 605-0 · info@rhein-zink.de  
[www.rhein-zink.de](http://www.rhein-zink.de)

## Schlanke Sanierungslösung für Steildächer

Das PremiumDach 1.000 von ISOVER für besten Brand-, Schall- und Wärmeschutz

Mit dem PremiumDach 1.000 bietet Dämmstoff-Spezialist ISOVER eine leistungsstarke Systemlösung zur energieeffizienten Sanierung von Steildächern. Sowohl die Aufsparren-Dämmung als auch der neu entwickelte Zwischensparren-Dämmfilz bestehen aus der Hochleistungs-Mineralwolle ULTIMATE und zeichnen sich unter anderem durch ihr geringes Gewicht aus. Gleichzeitig verfügen sie über eine sehr niedrige Wärmeleitfähigkeit, sodass schon mit schlanken Aufbauten ausgezeichnete U-Werte zu erzielen sind. Höchste Anforderungen an Brand- und Schallschutz werden mit dem PremiumDach-Aufbau gleich mit erfüllt. Die optimal aufeinander abgestimmten Systemkomponenten machen die Verarbeitung des ISOVER PremiumDach 1.000 darüber hinaus besonders sicher.



Mit dem PremiumDach 1.000 bietet ISOVER eine leistungsstarke Systemlösung zur energieeffizienten Sanierung von Steildächern. Aufgrund des im Vergleich zu herkömmlicher Steinwolle deutlich geringeren Gewichts der ULTIMATE-Dämmstoffe können selbst mit geringer Sparrenhöhe und in Altbau-dächern mit begrenzter Tragfähigkeit die gewünschten U-Werte erzielt werden.

Fotos: SAINT-GOBAIN ISOVER G+H

Für die hervorragende Dämmwirkung im PremiumDach 1.000 sorgen zum einen die Aufsparren-Dämmplatte ULTIMATE AP SupraPlus-031, zum anderen der neu entwickelte und erstmals auf der BAU 2019 präsentierte Zwischensparren-Klemmfalz ULTIMATE ZKF-031. Dank des durchgehenden Nennwertes der Wärmeleitfähigkeit von 0,031 W/(m<sup>2</sup>K) wird bereits mit einer

Kombination aus einer 160 mm starken Zwischensparren- und einer 100 mm schlanken Aufsparren-Dämmung ein zukunftsweisender U-Wert von  $\leq 0,14 \text{ W}/(\text{m}^2\text{K})$  erreicht. Aufgrund des im Vergleich zu herkömmlicher Steinwolle deutlich geringeren Gewichts der ULTIMATE-Lösung können selbst mit geringer Sparrenhöhe und in Altbau-dächern mit begrenzter Tragfähigkeit die gewünschten U-Werte erzielt werden.

### Sicher und flexibel in der Verarbeitung

Auch in puncto Brandschutz müssen dank ULTIMATE keine Kompromisse eingegangen werden, denn die Hochleistungs-Mineralwolle ist als nichtbrennbar A1 mit einem Schmelzpunkt von  $> 1.000 \text{ °C}$  klassifiziert. Ihr geringes Gewicht erleichtert und beschleunigt die Montage des PremiumDachs. Der neue ULTIMATE ZKF-031 Zwischensparren-Klemmfalz sorgt zudem für eine

hervorragende Klemmwirkung und ermöglicht eine effektive wie angenehme Verarbeitung. Darüber hinaus verfügen die ULTIMATE AP SupraPlus-031 Aufsparren-Dämmplatten mit integrierter Unterdeckbahn über eine hohe Kantenstabilität, was gleichermaßen für eine optimale Verarbeitung und ein nahezu fugenfreies Verlegebild sorgt. Die Dachflächen sind nach Verlegung unmittelbar bewitterbar, was

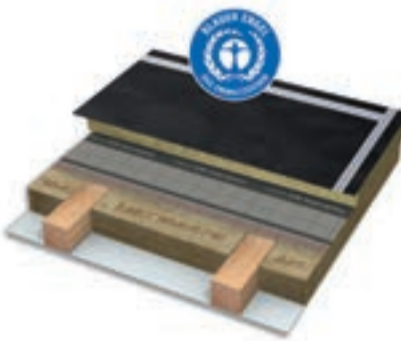
– gerade bei Herbst- und Frühjahrsbaustellen – für ein zusätzliches Plus an Flexibilität sorgt.

### Systemlösung mit vielfältigen Vorteilen

Besonders sicher und bauphysikalisch leistungsfähig wird das PremiumDach 1.000 durch die Verarbeitung im System. Die zugehörigen Systemkomponenten wie die eben zu verlegende Dampfbremse Vario KM Supraplex SKS oder das selbstklebende Nageldichtband Vario AntiSpike sowie bewährte Dicht- und Klebstoffe für alle Untergründe machen das PremiumDach 1.000 zur überzeugenden Sanierungslösung. Die Komponenten werden komprimiert und konfektioniert auf die Baustelle geliefert, wodurch sich die Logistik vor Ort deutlich vereinfacht. Auf Wunsch werden Sanierungsprojekte zudem von den Experten der ISOVER Anwendungstechnik begleitet. Sie führen zum Beispiel erforderliche U-Wert-Berechnungen durch oder unterstützen Verarbeiter vor Ort bei der Ausführung komplexerer Verlege- oder Anschlussdetails.

Weitere Informationen zum PremiumDach 1.000 von ISOVER unter [www.isover.de/premiumdach](http://www.isover.de/premiumdach).

– ISOVER –



Besonders sicher und bauphysikalisch leistungsfähig wird das PremiumDach 1.000 durch die Verarbeitung im System. Die zugehörigen Systemkomponenten wie die eben zu verlegende Dampfbremse Vario KM Supraplex SKS oder das selbstklebende Nageldichtband Vario AntiSpike sowie bewährte Dicht- und Klebstoffe für alle Untergründe machen das PremiumDach 1.000 zur überzeugenden Sanierungslösung.



# LADEN IM SYSTEM

Nur 1 Akku und Ladegerät kompatibel mit allen Paslode LITHIUM Geräten.



bis zu **3 JAHRE KOMPLETT-GARANTIE!**

**Reparatur, Verschleißteile, Wartung – alles inklusive.**








www.itw-befestigungssysteme.de | www.itw-fos.de

## DACHKAUF erfolgreich auf Hattorfer Gewerbeschau

Am zweiten Märzwochenende präsentierte sich der COBA-Fachhändler für Bedachungsmaterial DACHKAUF e.K. auf der Hattorfer Gewerbeschau den zahlreichen Besuchern. DACHKAUF ist seit letztem Jahr in der HaWeGe (Hattorfer Werbegemeinschaft). Die HaWeGe veranstaltet alle 2 Jahre in Hattorf einen Frühlingmarkt, der für Endkunden ausgerichtet ist. Mitglieder können sich mit einem Stand präsentieren. Dachkauf hat sich gemeinsam mit ihrem Stammkunden Dachdecker Daniel Geike auf einem 40 Quadratmeter großen Stand präsentiert.



Den Besuchern wurde ein interessantes Produktsortiment angeboten. Mit umfassenden Informationen und Materialmustern haben Petra und Gina Barke und das Team von DACHKAUF die Teilnehmer begeistert. Hier kamen Trapezbleche, Stegplatten und Lichtplatten von der Firma Weckmann, sowie verschiedene Geräte von Makita zum Einsatz. Des Weiteren wurden Dachverkleidungsprofile und Fassadenprofile, Dämmmaterial von Climowool, Dachfenster von Velux mit zwei Wänden mit Sonnenschutz und Reinigungstücher von Soudal vorgestellt.

Das kostenlose Popcorn kam bei den Besuchern natürlich gut an. Auch die Anker und Herzen, die vor Ort für die Besucher geschlagen wurden, waren beliebt. Das Highlight war ein Glücksrad-Gewinnspiel. Gewinnen konnten die Besucher dabei verschiedene Preise wie Zollstöcke, Kugelschreiber, Feuerzeuge, Handtücher oder Tee-Sets und vieles mehr. Besonders sympathisch: Die Einnahmen durch das Glücksrad spenden DACHKAUF und Daniel Geike an die Oberschule und an das deutsche rote Kreuz in Hattorf.

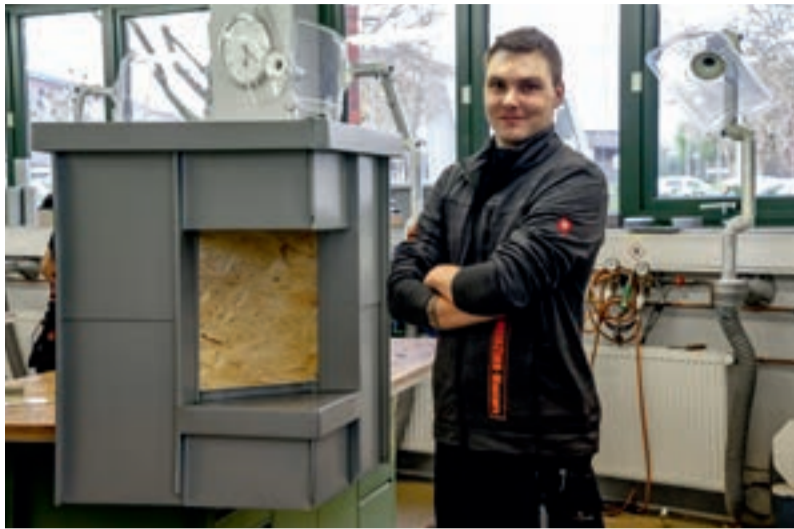


– DACHKAUF –

Fotos: Dachkauf

## Simon Lerch gewinnt das Finale der RHEINZINK-Masters 2019

Mit 625 von 700 Punkten setzte Simon Lerch sich im Finale in Datteln gegen seine Konkurrenten durch und sicherte sich den Masters-Titel 2019. Sein Gewinn: Ein 5.000 Euro Stipendium für die Meisterschule und eine Inhouse-Schulung für den Gewinner-Betrieb Matthias Haring Bauklempnerei.



Simon Lerch mit seinem Gewinnermodell.

Nachdem die Teilnehmer ihre handwerklichen Fähigkeiten in den deutschlandweiten Vorentscheiden unter Beweis gestellt hatten, traten am 5. April zehn Finalisten zum großen Finale in Datteln an. Die Aufgabe: Ein klempnertypisches Fassadenmodell – von Be- und Entlüftung der Fassade und der Fenster über die Fassadenbekleidung bis hin zur Fenstereinfassung und der Mauerabdeckung.

Nach getaner Arbeit bewertete eine Jury, bestehend aus Markus Schreiber (Ausbildungszentrum des Dachdeckerhandwerks Niedersachsen-Bremen), Stefan Schulze (Staatliche Berufsschule Miltenberg-Obernburg) und Heiko Küchenmeister (Schulungsleiter RHEINZINK) die fertigen Modelle anhand eines fest definierten Punktekatalogs.

Durchsetzen konnte sich Simon Lerch von der Firma Matthias Haring Bauklempnerei. „Ich bin stolz,

dass ich die RHEINZINK-Masters 2019 gewonnen habe! Mit der finanziellen Unterstützung ist es jetzt einfacher den Meister zu machen. Das macht meine Zukunftspläne etwas leichter.“ Den zweiten Platz und somit den Spengler-Werkzeugsatz von Stubai sicherte sich Jan Lottes, Bauflaschnerei Lottes aus Nürnberg. Der dritte Platz und das Perkeo-Lötset gehen an Johannes Wagner von der Fima Schaaf aus Stuttgart.

Mit dem Wettbewerb reagiert RHEINZINK auf den immer stärker werdenden Fachkräftemangel im Hand-

werk. „Um den Weiterbestand des Handwerks zu sichern, hat der Nachwuchs die größte Bedeutung. Daher ist Nachwuchsförderung mit Abstand die beste Investition, die eine Firma, egal ob Handwerksbetrieb oder Industrie, tätigen kann.“, so iib-Präsident Mirko Siegler.

Ein Konzept, das aufgeht: Mit Simon Lerch kürt RHEINZINK nun schon den dritten Master und investiert mit dem Meisterstipendium ein Stück in die Zukunft des Handwerkers nachwuchses.

– RHEINZINK –



RHEINZINK-Masters 2019 – die zehn Finalisten gemeinsam mit Schulungsleiter Heiko Küchenmeister.

Fotos: RheinZink

### Die Finalisten im Überblick

Teilnehmer	Betrieb	
Simon Lerch	Matthias Haring Bauklempnerei	Roitzsch
Jan Lottes	Bauflaschnerei Lottes	Nürnberg
Johannes Wagner	Schaaf GmbH	Stuttgart
Henrik Bade	Scherrer Metec AG	Zürich
Vincent Weichenmeier	Robert Weichenmeier	Unterglauheim
Nico Spiller	Sven Jänicke Dachtechnik GmbH	Strausberg
Matti Zirkel	Lau Klempner/Bedachungs GmbH	Prenzlau
Sergej Rodionow	TeHa Dach	Vreden
Lars-Hauke Bartels	Günter Fippl Dachtechnik UG	Tremsbüttel
Simon Hoffmann	Möbius GmbH	Neuss

### Der bringt's! Neuer Transporter von ELG

Dachhandwerker aufgepasst! Beim COBA-Fachhändler ELG Bau-Dach GmbH werden Sie in Zukunft noch schneller beliefert. Denn der Fuhrpark am Standort in Torgau wurde jetzt mit einem neuen Kraftpaket erweitert.



Der weiße Ford Transit wurde im auffälligen COBA-Design gestaltet und jede „Ecke“ des Ford Transit voll ausgenutzt. Den Hingucker können Sie auf den Straßen im Dreiländereck von Sachsen-Anhalt und Brandenburg sehen. Wenn Ihnen also dieser und andere PKWs, Transporter oder LKWs auf den Straßen Deutschlands begegnen, dann wissen Sie schon anhand der Farbe Orange: Da liefert ein sympathischer COBA-Fachhändler!

– ELG BAU-DACH –



Die Kollegen aus der ELG-Niederlassung Torgau freuen sich über den schicken, neuen Ford Transit zur Belieferung ihrer Kunden.

Fotos: ELG Bau-Dach



## Roto Renovierung Immer die passende Lösung.

Mit dem Designo Klapp-Schwingfenster bietet Roto für jeden Dachfenster-Austausch die passende Lösung – ab sofort standardmäßig in noch mehr Größen. So tauschen Sie sogar veraltete Schiebefenster anderer Hersteller ganz ohne aufwändige Umbauarbeiten am Dach komfortabel aus.

Mehr Informationen unter [www.roto-dachfenster.de](http://www.roto-dachfenster.de)

## Roto kommt mit der neuen Leistungsklasse – RotoCampus fährt zum Kunden

Testen Sie den Testsieger! / Passgenaue Schulungen für Dachhandwerk und Fachhandel / Zum Top-Verkäufer und Montageprofi werden

Der RotoCampus wird mobil: Im Zuge der neuen Leistungsklasse, die noch stärker auf die Bedürfnisse der Kunden aus Handwerk und Handel eingeht, schickt Roto nun seinen neuen Schulungstruck auf die Straße. Auf 75 Quadratmetern haben Profis so die Möglichkeit, gelebte Partnerschaft persönlich kennenzulernen und das gesamte Wissen rund um die Roto Dachfenster-Lösungen am eigenen Standort live zu erleben. Für kleinere Betriebe hat Roto alternative, mobile Schulungslösungen geschaffen.



Der rollende RotoCampus erfüllt alle Schulungsbedürfnisse der Kunden und bietet ihnen somit die bestmögliche Unterstützung für ihre Arbeit.

Foto: Roto

Der RotoCampus am Roto Stammsitz in Bad Mergentheim ist schon seit vielen Jahren Anlaufstelle für Handwerker und Fachhändler. In theoretischen und praktischen Schulungen bekommen sie hier von erfahrenen Trainern das gesamte Wissen rund um die Dachfenster von Roto vermittelt. Dazu zählt seit langem die einfache Montage, die ihre Arbeit noch professioneller und einfacher werden lässt. Die Premiumqualität sowie die energieeffiziente Ausstattung sind Merkmale der Dachfenster-Lösungen, die in den Schulungen ebenfalls vermittelt werden.

### Schulungen am eigenen Standort

Um Kunden den Wunsch nach professionellen Vor-Ort-Schulungen zu erfüllen, noch näher an ihren Bedürfnissen zu sein und partnerschaftlich zusammenzuarbeiten, hat Roto nun den rollenden RotoCampus ins Leben gerufen. Der Schulungstruck wurde komplett neu gestaltet und eingerichtet, um im Sinne der neu-

en Leistungsklasse alle Schulungsbedürfnisse der Kunden zu erfüllen und ihnen somit die bestmögliche Unterstützung für ihre Arbeit zu bieten.

So sind unter anderem die vom TÜV Rheinland gekürten Testsieger RotoQ Schwingfenster aus Kunststoff sowie das Klappschwingfenster Designo R8 an Bord. Zudem können Schulungen zu verschiedenen Themen wie zum Beispiel Innen- und Außenausstattung, Renovierungslösungen und SmartHome je nach Interessenschwerpunkt beim RotoCampus vorab gebucht werden. Angeleitet von erfahrenen Trainern werden Montagefreundlichkeit, Energieeffizienz und Premiumqualität der Dachfenster-Lösungen in Theorie und Praxis am Wunschtermin damit am eigenen Standort live erlebbar.

### Demosysteme für kleinere Betriebe

Verfügt ein Handwerksbetrieb oder ein Fachhändler nicht über genug Raum für den großen Truck oder möchte ein kleines Team in den eigenen vier Wänden schulen, bietet der RotoCampus eine Alternative an: Die Trainer kommen mit einem Anhänger sowie mobilen Demosystemen, die einfach vor Ort aufgestellt werden. „So können wir auch in einer Werkshalle, im Büro oder im kleinen Hof alle Schulungen anbieten und wertvolles Wissen vermitteln“, erläutert Jeannette Marien, Leiterin des RotoCampus.

Profis, die den rollenden RotoCampus für ihr Unternehmen buchen möchten, wenden sich einfach telefonisch unter +49 173/676 6065 an Jeannette Marien.

– ROTO –

## Backhaus ist neues Mitglied im Enke-Geschäftsleitungsteam

Seit 1. Januar 2019 ist Dachdeckermeister Tobias Backhaus Mitglied im Geschäftsleitungsteam des Düsseldorfer Enke-Werkes. Backhaus (Jahrgang 1983) ist Dachprofi durch und durch. Neben breitem Fachwissen in der Dachdeckungs- und Abdichtungstechnik besitzt er eine hohe Affinität zur Klempner-technik. Schon früh verfolgte er das Ziel einer Karriere im Handwerk. Nach Abitur, Bundeswehr und Dachdeckerlehre arbeitete er zunächst im elterlichen Betrieb in Düsseldorf. Parallel dazu begann er sein Studium, welches er 2010 erfolgreich als Bachelor of Engineering beendete – seine Meisterprüfung legte er 2011 im BBZ Mayen ab.



Foto: Enke

stellung europäischer Normen und die Ausarbeitung der jüngsten ZVDH-Flachdachrichtlinie.

Zu Backhaus' Hauptaufgabe im E-Team gehört der Bereich Anwendungstechnik. Diese wird der leidenschaftliche Abdichtungsprofi aufgrund seines technischen Hintergrundes verantwortungsvoll erfüllen.

– ENKE –

Von 2014 bis Ende 2018 war Backhaus als technischer Berater im Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) in Köln tätig. Neben dem Schwerpunkt Arbeitssicherheit verantwortete er dort vor allem die Umsetzungs- und Entwicklungsarbeit in diversen Normenausschüssen. Besonderes Highlight waren die Er-

### André Büschkes als ZVDH-Vizepräsident im Amt bestätigt

André Büschkes (44) wurde als Vizepräsident des Zentralverbands des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) mit großer Mehrheit wiedergewählt. Büschkes konnte 82,8 Prozent aller Stimmen auf sich vereinigen und ist nun wieder für drei Jahre im Amt. Die Wahl fand auf der Delegiertenversammlung des Verbands im Rahmen des 3. Deutschen Dachdecker-tags in Bonn statt. Büschkes: „Ich freue mich sehr über die Wiederwahl und bedanke mich für das mir entgegengebrachte Vertrauen. Auch in den kommenden drei Jahren werde ich mich wieder mit voller Kraft für die Belange des Dachdeckerhandwerks einsetzen und hier vor allem in meinen Schwerpunkt-bereichen Öffentlichkeitsarbeit und Arbeitssicherheit.“



ZVDH-Vizepräsident André Büschkes  
Quelle: ZVDH

und der Nachwuchssuche zu unterstützen. Weiterhin leitet Büschkes als Vorsitzender den ZVDH-Ausschuss für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. In der Zedach eG, der Zentralgenossenschaft des Dachdeckerhandwerks, ist er seit 2006 Mitglied des Aufsichtsrats und weiterhin stellvertretendes Vorstandsmitglied bei der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU). Hier liegt ihm besonders am Herzen, Betriebe für Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz zu sensibilisieren. Privat engagiert er sich zudem im kirchlichen Ehrenamt.

– ZVDH –

Dachdeckermeister André Büschkes ist seit 2008 alleiniger Geschäftsführer im elterlichen Dachdeckerbetrieb in Euskirchen. Sein Amt als ZVDH-Vizepräsident übt Büschkes seit 2005 aus. Seit dieser Zeit ist er auch Vorsitzender der Aktion DACH, eine Gemeinschaftsaktion des Dachdeckerhandwerks, um Betriebe bei Marketingaktionen



**Neu!**



Die Elefantenplatte gerillt oder wabe Struktur

**Der Elefant gibt auf – die Platte nicht**  
Von unserem stärksten Mitarbeiter getestet!





www.scobalit.de  
Qualität seit 1953

### Besuchen Sie uns auch auf Facebook!

Erfahren Sie Neuigkeiten aus der COBA, zum Beispiel über Aktionen, das Prämienprogramm **Dach&Mehr** oder Veranstaltungen. Klicken Sie gleich mal rein:  
<https://www.facebook.com/cobaosnabruock>



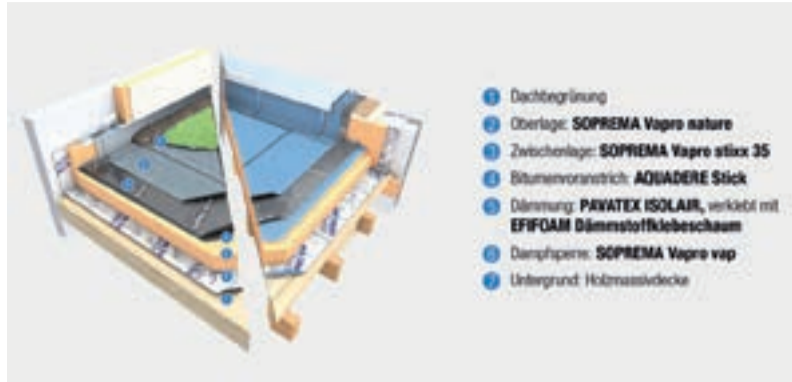
Und jetzt auch auf Instagram!



## Das Beste aus zwei Welten

Für nachhaltige Flachdächer im Holzbau: PAVATEX Holzfaserdämmung & SOPREMA Premiumabdichtung

Für langlebige, nachhaltige Flachdachkonstruktionen von höchster Qualität bietet SOPREMA einen Systemaufbau, der das leistungsfähige Bitumen-Abdichtungssystem Vapro mit ökologischen PAVATEX Holzfaser-Dämmplatten kombiniert. Die innovative Konstruktion präsentierte SOPREMA zum ersten Mal bei der DACH+ HOLZ 2018.



Nachhaltiges Flachdach: Beispielaufbau

Abbildungen: Soprema

Systemanbieter SOPREMA blickt auf mehr als 100 Jahre Abdichtungserfahrung im Flachdachbereich zurück, PAVATEX steht seit über 80 Jahren für innovative Dämm Lösungen auf Basis des nachwachsenden Rohstoffes Holz. Durch die enge Zusammenarbeit der Experten beider Fachgebiete hat SOPREMA einen nachhaltigen Flachdachaufbau entwickelt, der die Vorteile beider Bereiche kombiniert.

### Ökologische Holzfaser-Dämmplatte fürs Flachdach

Zur Dämmung kommt in dem innovativen Systemaufbau die bewährte, natureplus®-zertifizierte PAVATEX Holzfaserplatte ISOLAIR zum Einsatz. Die diffusionsoffene Platte

weist einen guten Wärmedämmwert auf und schützt die darunter liegenden Räume sowohl vor Kälte als auch vor sommerlicher Hitze. Darüber hinaus trägt sie zum baulichen Schallschutz bei. Die Leistungsfähigkeit der ISOLAIR kann in vielen Funktionen genutzt werden: als Putzträgerplatte, als Unterdeckplatte und bei hinterlüfteten Fassaden – und eben auch im Flachdach.

### Abdichtung der Premiumklasse

Als Abdichtungskomponente kommt das SOPREMA Vapro System zum Einsatz, ein Premium-Bitumensys-

tem, das hinsichtlich Untergründen und Befestigungsarten höchste Variabilität erlaubt. Durch diese Multifunktionalität kann mit nur einem System nahezu jede Abdichtungsaufgabe sicher gelöst werden.

Für unterschiedliche Konstruktionen stehen drei hochreißfeste, besonders temperaturbeständige Oberlagen in Premiumqualität zur Verfügung: Vapro blue kann durch photokatalytisch wirkende Bestandteile der Beschichtung schädliche Stickoxide aus der Luft filtern und trägt bei freier Bewitterung zur Luft-

reinigung bei. Daneben stehen Vapro carbon mit starker Optik und Vapro nature im klassischen Naturschieferlook zur Wahl. Jede Oberlage ist wurzelfest und kann als Abdichtungslage unter Gründächern verwendet werden.

### Sicher und einfach: Systeme aus einer Hand

Als Komplettanbieter bietet SOPREMA alle Komponenten für die Flachdachabdichtung – von der Grundierung über die Dämmung bis zu Abdichtung. Verarbeiter profitieren daher von einer optimierten Materialverträglichkeit und einfacher Verarbeitung. Im Ergebnis stehen dauerhaft sichere, regelgerechte Aufbauten für verschiedenste bauliche Gegebenheiten.

Damit Anwender schnell und einfach den passenden Flachdachaufbau finden, bietet SOPREMA unter [www.soprema.de/systeme](http://www.soprema.de/systeme) einen Online-Systemfinder an: In nur wenigen Klicks lässt sich das passende System ermitteln. Zusätzlich zur Systemempfehlung können gleich die zugehörigen Leistungsverzeichnislisten für die Ausschreibung heruntergeladen werden – einfach und komfortabel in nur einer Datei.

Ganz neu ist neben dem Flachdach-Systemfinder auch der PAVATEX Systemfinder für natureplus®-zertifizierte Holzfaserdämmung zu finden.

– SOPREMA –



## 125 Jahre Bedachungsspezialist Fatum in Hungen

Der COBA-Fachhändler für Bedachungsmaterial Fatum in Hungen, der zur Carlé-Gruppe gehört, konnte am 16. April sein 125-jähriges Firmenjubiläum feiern. Geschäftsführer Michael Carlé bedankte sich bei seinem Fatum-Team. Den Erfolg des Unternehmens kann sich jede einzelne Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter auf seine persönliche Carlé-Fahne schreiben. Auch Ihnen, seinen Kunden und Partnern, spricht Michael Carlé hier seinen Dank aus:

„In diesem Jahr sind wir stolz, das 125-jährige Firmenjubiläum der Firma Fatum zu begehen. 1894 meldete Georg Fatum einen Dachdeckerbetrieb in Grünberg an. Nach drei Generationen Fatum übernahm mein Vater Armin Carlé im Jahr 1973 den Baustoffhändler. Unter seiner Zeit und der Spezialisierung auf Bedachungsartikel, entwickelte sich Fatum bis hin zur heutigen Größe. Dies kann aber nur mit einem guten Team gelingen. Ich möchte mich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre Arbeit und bei allen Kunden, Partnern und Freunden des Hauses Fatum für die jahrzehntelange Treue bedanken. Lassen Sie uns auch in Zukunft Ihr zuverlässiger und fairer Partner im Bedachungsgeschäft sein.“



Foto: Carlé

Michael Carlé unterstützt mit seinen Spenden seit Jahren ortsansässige soziale Einrichtungen und gibt den Menschen in der Umgebung damit etwas sehr Sinnvolles zurück. „Wir werden unser Jubiläum würdigen, indem wir eine vierstellige Summe spenden. Die Spenden gehen in Hungen an die Ottilienstiftung (Hilfe für ältere, kranke, hilfsbedürftige und vereinsamte Menschen), die Tafel, die freiwillige Feuerwehr und den Wald- und Naturkindergarten. Darüber hinaus wird ein Teil der Spende an das Berufsbildungswerk des Hessischen Dachdeckerhandwerks e. V. fließen.“, so Michael Carlé. Sympathische Gesten mit großer Wirkung.

– CARLÉ-GRUPPE –



Vliesvertrieb GmbH



Jetzt erhältlich über Ihren COBA-Fachhandel!



## Die neue Alternative für Ihr Gründach!

**Schnell, direkt & garantiert flexibel:**  
die neuen Gründachsysteme von Kettinger Vliesvertrieb. Ob intensive oder extensive Dachbegrünungen, begehbare oder befahrbare Systeme, große oder kleine Baustellen: Wir liefern Ihnen das System in geprüfter Profi-Qualität – schnell, zuverlässig und garantiert zugeschnitten auf Ihre Anforderungen. Einzelprodukte, Zubehör, Service und mehr? Herzlich willkommen!



z. B. Kettinger Gründachsystem 40 FLL HD zur extensiven und intensiven Dachbegrünung



Gründach-Systeme



Einzelprodukte



Zubehör



Persönliche Beratung



Produktschulungen



Schnelle Lieferungen



1A-Service

Kettinger Vliesvertrieb GmbH – Partner des Baustoffhandels [www.kettinger.de](http://www.kettinger.de)

## DWF präsentiert sich auf der Kick & Work den Azubis von morgen



Die DWF Baustoff-Fachhandel GmbH präsentierte sich auf der KICK & WORK in Berlin, der Jobmesse mit sportlichem Charakter, mit ihrem Info-Stand den Azubis von morgen. Die KICK & WORK fand bereits zum fünften Mal in einem Berliner Stadion statt und wurde von der Stiftung des 1. FC Union Berlin gemeinsam mit dem Regionalen Ausbildungsverband Treptow-Köpenick veranstaltet. Dort präsentierten Berliner Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen ihre freien Praktikums- und Ausbildungsangebote und informierten gleichzeitig über freie Jobs.



„Wir haben damit Schulabgängern und Ausbildungssuchenden die Möglichkeit gegeben, sich über verschiedene Lehrberufe in unserem Unternehmen zu informieren. Gerade für Menschen, die auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung sind, haben wir ein interessantes Arbeitsplatzangebot.“ so Thomas Sooth, Geschäftsführer der DWF Baustoff-Fachhandel GmbH. Unterstützt wurden die engagierten Mitarbeiter von DWF am Messestand von ihrer Auszubildenden Edona Morina, die sich den Fragen der Jugendlichen stellte und über ihre Erfahrungen zur Ausbildung bei DWF hautnah und auf Augenhöhe berichten konnte.

– DWF BAUSTOFF-FACHHANDEL –

## DBS Dachbaustoffe: So geht Azubis-Werbung von morgen

Die DBS Dachbaustoffe GmbH geht bei der Azubisuche zukunftsweisende Wege mit authentischen Erfahrungsberichten der eigenen Azubis:

Drei Azubis des COBA-Fachhändlers berichten auf der DBS-Internetseite von ihren Erfahrungen und sprechen junge Leute direkt an. Das überzeugt andere Jugendliche viel mehr, als eine Anzeige allein. Unter <https://www.dbs-dachbaustoffe.de/karriere/ausbildung/> werden die Aussagen der Azubis noch zusätzlich mit aussagekräftigen Fotos unterstützt. Dies ist ein sehr gutes Beispiel für eine clevere Art der Werbung, die einfach und günstig umzusetzen ist. Die heutige Schreibweise in der digitalen Ansprache ist dabei das „Du“. So entsteht für die potentiellen Bewerber gleich ein unkompliziertes Verhältnis und man begegnet sich sozusagen auf einer Ebene. Das verbindet und schafft schon beim Lesen unterbewusst ein Gefühl der Sympathie zum Unternehmen. DBS zeigt hier ein Beispiel, wie es funktionieren kann.

– DBS DACHBAUSTOFFE –



Die Erfahrungsberichte der jungen DBS-Azubis können Sie sich auf der Homepage von DBS unter <https://www.dbs-dachbaustoffe.de/karriere/ausbildung/> anschauen.

Screenshot: DBS Dachbaustoffe

## Pretty in Pink

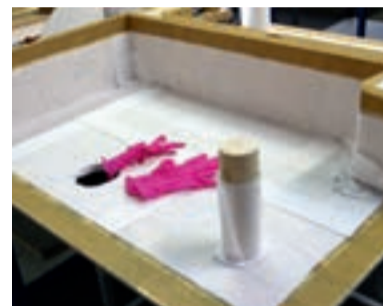
Flüssigkunststoff, Klischees und neue Perspektiven

24 ‚Mädelz‘ stehen ihren Mann – gerade der pinkfarbenen Gummihandschuhe wegen!

Mädchen in Männerberufen, gibt es das eigentlich noch? Nein, denn Männerberufe sind längst keine reine Männersache mehr und das ist gut so! Dennoch ist die Frauenquote in den meisten sogenannten Männerberufen verschwindend gering – auch im Dachdecker- und Klempnerhandwerk. Um so beachtlicher sind die Bemühungen einer kleinen Gruppe von Dachhandwerkerinnen, die in den sozialen Netzwerken als „Die Dachdeckermädelz“ von sich reden machen. Wichtige Branchenevents wie Messen oder Fachtagungen besuchen sie gemeinsam – Weiterbildungsangebote wie die Schulungen des Enke-Werks ebenso. Und weil man(n) bei Enke neuen Trends gegenüber stets aufgeschlossen ist, organisierte das Enke-Schulungsteam um Schulungsleiter Volker Schneider kurzerhand ein Flüssigkunststoff-Training speziell für Frauen. Nicht weil Dachdeckerinnen besondere oder anders aufbereitete Informationen benötigen, sondern weil die Dachdeckermädelz Zeichen setzen wollen. Weil sie zeigen wollen, wie gern sie ihren Beruf ausüben und weil sie mit gestandenen Dachdeckern mithalten können. Stopp! Darum geht es eigentlich überhaupt nicht, ist sich Gastgeber und Enke-Inhaber Uli Kainzinger sicher: „Natürlich gibt es Handwerkerinnen, die sich in Bezug auf ihre Fähigkeiten oder ihr



Die Dachdeckermädelz mit Enke-Inhaber Hans-Ulrich Kainzinger. Fotos: Enke



Das Übungsmodell ist vorbereitet – die pinkfarbenen Gummihandschuhe ebenfalls.

Miss Handwerk 2012 Nina Franke ist eine von ihnen. Seit rund zehn Jahren macht sie ihr Ding und ist noch immer begeistert dabei. Eine Ausbildung im Dachhandwerk kann sie wärmstens empfehlen. Inzwischen hat sie sich in vielen Bereichen weitergebildet – hat als Industriekletterin und Spenglerin Erfahrungen gesammelt. Den Er-



Die Damen verarbeiten die Pink-Limited-Edition des Enkopur-Flüssigkunststoffs.



Enke Geschäftsleitungsmitglied Tobias Backhaus und Mädelz-Trainer Rolf Dombrowski bevorzugen hellblauen Enkopur-Flüssigkunststoff ;-).

Fachwissen mit männlichen Kollegen messen wollen und manchmal auch müssen. Das geht prinzipiell in Ordnung – ist meiner Meinung nach aber absolut unnötig“. Stattdessen verweist Kainzinger auf Fakten: „Dachdeckerinnen und Klempnerinnen schließen ihre Ausbildung in theoretischen und praktischen Fächern mit hervorragenden Noten ab. Jüngstes Beispiel ist Elisa Singler, Jahrgangsbeste der Landesfachklasse für Klempner in Neu-Ulm. Fachlehrer und Ausbilder an Berufsschulen und in Betrieben machen längst kein Geheimnis daraus, dass talentierte Handwerkerinnen den Ehrgeiz ihrer männlichen Kollegen wecken und so das Qualitätsniveau einer gesamten Klasse positiv beeinflussen. So gesehen ist es in der Ausbildung wie im echten Leben. Gemeinsam geht vieles leichter. Gemeinsam sind Frauen und Männer stark!“

Wir sind die Dachdeckermädelz ...

... verteilt über ganz Deutschland machen wir die Welt der Dächer ein wenig bunter und fröhlicher, ist auf der Facebookseite der Dachdeckerinnen zu erfahren. Doch die ‚Mädelz‘ sind nicht nur angetreten um den Arbeitsalltag zu bereichern oder ihn kurzweiliger zu gestalten. Die Azubis, Gesellinnen und Meisterinnen machen sich stark: Für Frauen in Männerberufen. Für Qualität durch entsprechend hochwertige Aus- und Weiterbildung. Und für den Nachwuchs. Dachdeckerin und

fahrungsaustausch mit den Dachdeckermädelz schätzt sie daher ebenso wie die Teilnahme an verschiedenen Weiterbildungsangeboten, zum Beispiel das im Düsseldorfer Enke-Werk.

**Pinkfarbener Flüssigkunststoff**

Wer Enke kennt weiß, dass die Arbeit mit den einkomponentigen Flüssigkunststoffen nicht nur einfach ist, sondern gemeinsam mit dem E-Team besonders großen Spaß macht. Entsprechend überrascht waren die Dachdeckerinnen, als sie die roten Enkopur-Eimer öffneten. „Den sonst grauen oder schwarzen Flüssigkunststoff haben wir eigens für die ‚Mädelz‘ als Pink-Limited-Edition hergestellt“, sagt Kainzinger. „Nicht um uns über die Damen lustig zu machen, sondern im Gegenteil – um ihren Einsatz für die Branche entsprechend zu würdigen. Genau aus diesem Grund haben wir vom E-Team mit unseren

**Enke unterstützt Handwerkerinnen in Dachberufen**

Inspiziert von den konstruktiven Gesprächen mit den Dachdeckermädelz hat sich das E-Team dazu entschlossen, Dachdeckerinnen, Klempnerinnen, und Zimmerfrauen eine gemeinsame Plattform anzubieten. Dieser neue Enke-Service soll dazu dienen, entsprechenden Erfahrungsaustausch zu ermöglichen und Frauen in Dachberufen eine Stimme zu geben. Kainzinger sieht diesen Schritt als konsequente Weiterentwicklung der Enke-Impuls-camps. Als Mann der Tat hat er sogar eine spezielle E-Mail-Adresse für Interessentinnen eingerichtet: [unterfrauen-imdachhandwerk@enke-werk.de](mailto:unterfrauen-imdachhandwerk@enke-werk.de) ist das E-Team jeder Zeit erreichbar. Fortsetzung folgt!

– ENKE –



Enke-Schulungsleiter Volker Schneider in Aktion.

## STEICO-Holzfaser-Dämmstoffe passen auf jedes Dach

Neu im Sortiment: STEICRoof dry Trockenverfahrungsplatte für die Flachdachdämmung. Ab sofort auch als projektbezogene Gefälledämmung lieferbar.

### STEICRoof dry: Umweltfreundliche Flachdach-Dämmung aus natürlicher Holzfaser.

Mit der STEICRoof dry hat STEICO ab sofort eine Trockenverfahrungsplatte für die Flachdach-Dämmung im Sortiment. Beim Format hat sich der Marktführer für Holzfaserdämmstoffe für Quadrate mit 800 x 800 mm und stumpfer Kante entschieden, optimiert für schnelle Verlegung.

Mit der Wahl einer Trockenverfahrungsplatte von 140 kg/m<sup>3</sup> Rohdichte werden Platteneigenschaften erzielt, die für den Flachdachbereich von Bedeutung sind: Aufgrund der hohen Druckfestigkeit ist die Platte robust in der Verlegung, begehbar und gut mit Beschwerungsschichten belastbar, etwa mit Bekiesung oder Begrünung als Sicherungsmaßnahme gegen Windsog und Flugfeuer. Die durchgehende Hydrophobierung weist Wasser und Nässe ab und verringert die Feuchteaufnahme-fähigkeit.

Mit der geringen Wärmeleitfähigkeit von  $\lambda_D$  0,040 ( $\lambda_B$  0,042) bleibt bei sinkenden Außentemperaturen die Wärme im Innenbereich und schützt zuverlässig vor winterlicher Kälte. Die Wärmespeichereigenschaften des Holzes puffern zudem die Außenwärme an sonnigen Tagen effektiv ab.

Erhältlich ist das neue Produkt in Dicken von 60 bis 200 mm. Die



Fotos: Steico

Produktion der Holzfaserdämmplatte erfolgt nach DIN EN 13171. Dabei ist die neue STEICRoof dry ökologisch, umweltverträglich und recyclingfähig wie Holz. Wie alle STEICO-Produkte stammt das verarbeitete Rohmaterial aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und ist unabhängig zertifiziert gemäß den Richtlinien von FSC und PEFC.

### NEUER SERVICE: Projektbezogene Lieferung von STEICRoof dry als Gefälledämmung

Als erweiterten Service bietet STEICO jetzt auch Gefälledämmung für das Flachdach mit der Trockenverfahrungsplatte STEICRoof dry. Zum Leistungspaket gehört ein projektbezogener Gefälleplan sowie die Konfektionierung der Gefälleplatten. Referenzobjekt ist beispielweise der Erweiterungsbau der STEICO-Firmenzentrale, auf rund 550 m<sup>2</sup>

Flachdach wurde STEICRoof dry als Gefälledämmung verlegt.

Die mehrlagige Dämmschicht ist komplett oberhalb des Tragwerks aus G LVL Deckenelementen aufgebracht, das bietet bauphysikalisch höchste Sicherheit. Das Gefälle verläuft wasserführend zur Dachmitte,

mit einer innenliegenden, linearen Entwässerung. Der Gefälleplan für die gesamte Dachfläche konnte mit nur fünf verschiedenen Zuschnitten der Gefälleplatten umgesetzt werden. Die Verarbeitung ist einfach und garantiert zügige Arbeitsfortschritte. Für Zuschnitte bei Anschluss-Situationen kommen üb-

#### Technische Daten STEICRoof dry:

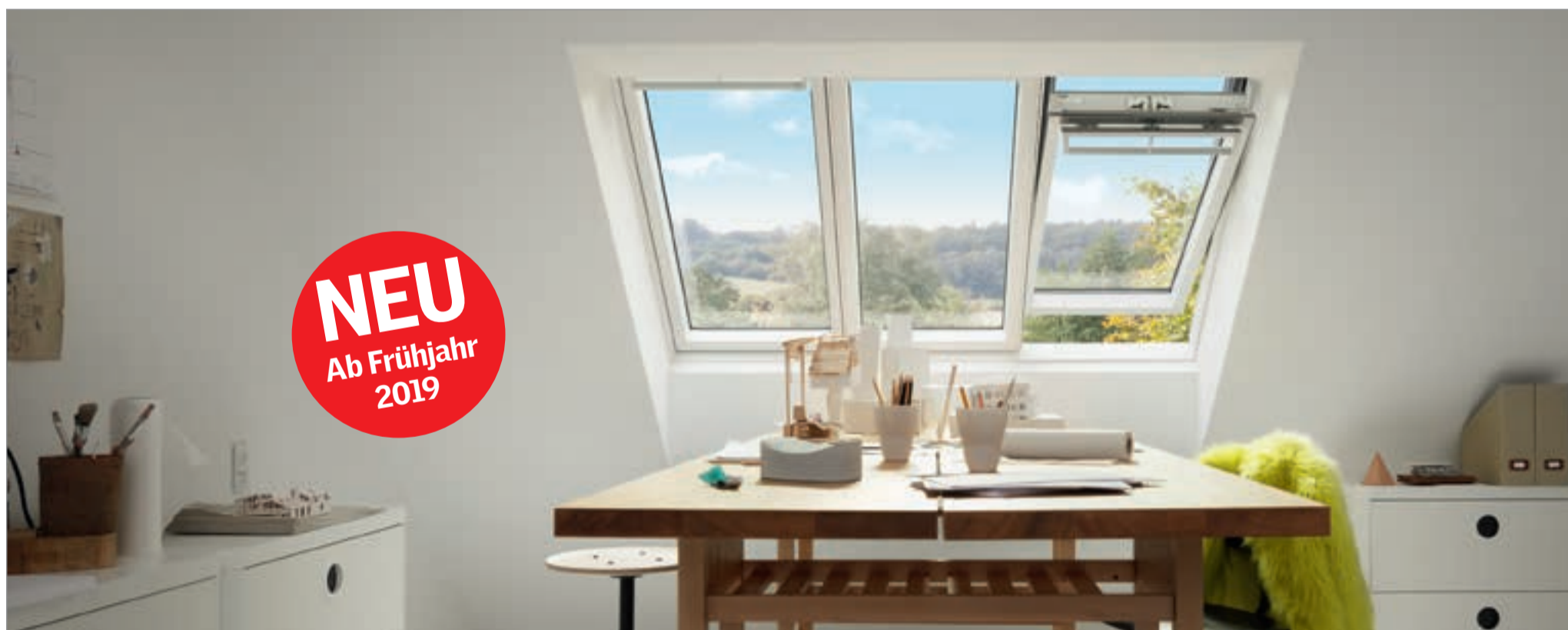
- Trockenverfahrungsplatte mit 140 kg/m<sup>3</sup> Rohdichte
- NEU: projektbezogene Lieferung als Gefälledämmung
- Praktisches quadratisches Format 800 x 800 mm
- Dicken von 60 bis 200 mm
- Hohe Druckfestigkeit
- Geringe Wärmeleitfähigkeit von  $\lambda_D$  0,040 ( $\lambda_B$  0,042)
- Durchgehende Hydrophobierung
- Handlich und robust in der Verlegung
- Begehbar und gut mit Beschwerungsschichten belastbar
- Ökologisch, umweltverträglich und recyclingfähig wie Holz

liche Maschinen wie Kreis-, Ketten- oder Säbelsäge zum Einsatz.

Weitere Lösungen für die Flachdachdämmung z. B. Flachdachdämmung mit Zwischensparrendämmung oder hinterlüftete Flachdachdämmung, finden sich wie alle Konstruktionen fürs Dach im überarbeiteten STEICO-Planungsheft Dach Neubau. Dämm-lösungen für die Dachsanierung bietet das STEICO-Planungsheft Modernisierung Steildach.

Die STEICO-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt ökologische Bauprodukte aus nachwachsenden Rohstoffen. Der europäische Marktführer im Segment der Holzfaser-Dämmstoffe positioniert sich zudem als innovativer Systemanbieter für den ökologischen Hausbau: branchenweit einzigartig ist das integrierte STEICO-Holzbausystem, bei dem sich Dämmstoffe und konstruktive Bauelemente ergänzen. Die nachhaltigen Produkte aus umweltgerecht genutzten Ressourcen finden beim Neubau und bei der Sanierung von Dach, Wand, Decke, Boden und Fassade Verwendung und ermöglichen den Bau zukunftssicherer, gesunder Gebäude mit besonders hoher Wohnqualität. So schützen STEICO-Produkte zuverlässig vor Kälte, Hitze sowie Lärm und verbessern dauerhaft die Energieeffizienz der Gebäude.

- STEICO -



## Die neue ästhetische Lösung: VELUX STUDIO-Fenster „3 IN 1“

Das Design des VELUX STUDIO-Fensters sorgt für viel Licht und Helligkeit im Dachgeschoss und bietet durch die Gesamtheit des Fensters einen fantastischen Panorama-Ausblick. Außerdem punktet das neue VELUX STUDIO-Fenster durch den einfachen Einbau, denn das Fensterelement besteht aus 3 Flügeln, die sich wie ein Fenster einbauen lassen.

Mehr auf [velux.de/studio](http://velux.de/studio)



## SÜDMETALL bietet mehr: Weiterbildung und unterhaltsame Events für Kunden

Dass es an den fünf Standorten von SÜDMETALL ein umfangreiches Lagersortiment für Spenglerei und Bedachung, schnellen Lieferservice sowie gut geschulte, kompetente Mitarbeiter gibt, ist für die Kunden ein großes Plus. Zusätzlich bietet das Unternehmen regelmäßig interessante Schulungen, Werksbesichtigungen, Hausmessen und gesellige Events, um auch über das Tagesgeschäft hinaus eine sympathische Kundenbeziehung zu pflegen. Auch in diesem Frühjahr wurde hier schon einiges geboten!

### Interessante ENKE-Schulungen

Mit dem ENKE-Schulungsprogramm 2019 bietet SÜDMETALL auch in diesem Jahr wieder einige kostenlose ENKE-Schulungen für seine Kunden an. Ganz im Sinne von „Erfahrung schult - ENKE gibt sie weiter“ wird das jeweilige Fachwissen in der Theorie sowie die nötige Praxis und der Umgang mit den entsprechenden ENKE-Produkten vermittelt. Ein Grund, warum ENKE-Produkte von vielen Handwerksbetrieben gerne eingesetzt werden, ist die unkomplizierte Verarbeitung. Doch auch die will gelernt sein! Aus diesem Grund hat SÜDMETALL Grund- und Aufbaukurse mit den Themenbereichen Dach-, Balkon- und Fußboden-sanierung an verschiedenen Standorten geplant bzw. ausgerichtet.



Auch in der Münchener SÜDMETALL-Niederlassung in der Karl-Schmid-Straße fand bereits eine ENKE-Schulung für interessierte Kunden statt. Der technische ENKE-Außendienst Klaus Höhnemann fing mit dem theoretischen Teil an, bevor die ganze „Mannschaft“ sich in der Praxis mit Enkolan und Enkolit ausprobieren konnte.

Fotos: Südmetail

### Flachdach- & EPDM-Schulung mit Carlisle

Bei SÜDMETALL in München-Trudering gab es eine Flachdach- & EPDM-Schulung. Zusammen mit Carlisle Construction Materials GmbH, dem Partner für nachhaltige Abdichtungssysteme, lud SÜDMETALL die Kunden ein, mehr über Flachdachabdichtung in Theorie und Praxis zu erfahren. Zunächst informierte Carlisle-Fachberater Daniel Spahn die rund 30 Teilnehmer über die Materialeigenschaften, Einsatzmöglichkeiten und theoretischen Details der Verlegung der Resitrix®-Bahnen. Im Praxisteil, demonstrierte der Technische Außendienst Alexander Hajek unter anderem die Nahtverschweißung, das Erstellen von Details bei Innen- und Außenecken, sowie Dunststroeinfassungen und die Resitrix®-Verklebung auf Metallen.



Auch die Hertalan-Produkte von Carlisle wurden in Theorie und Praxis vorgestellt. Auf dem Schulungsprogramm standen unter anderem die Vermittlung der Materialeigenschaften, die Induktionsverschweißung mit Hertalan sowie Informationen zur Verlegung und zu den Einsatzgebieten. In der Praxis konnten sich die Teilnehmer bei der Materialvorführung von Hertalan Easy Cover Planensystem an verschiedenen Modellen zeigen lassen, wie die Verschweißung von Details und Formteilen fachgerecht ausgeführt wird.

### Gute Stimmung beim Joseffest

Zu einer sehr guten Kundenbetreuung gehört es, sich auch außerhalb des reinen Geschäftsverhältnisses für eine gute Beziehung zwischen Kunde und Händler einzusetzen. Dazu bietet SÜDMETALL ganzjährig immer wieder unterschiedliche Events. Neben besonderen Schulungsangeboten und Werksbesichtigungen zählen auch Hausmessen oder Einladungen zu Festen und Feiern dazu.



So lud Südmetail am Standort Peißenberg aus der Region Bad Tölz-Wolfratshausen zum beliebten Joseffest ins Kloster Reutberg ein. Mit etwa 30 Teilnehmern wurde der Starkbieranstich im Festzelt feierlich eröffnet. Für Stimmung sorgte die Musikkapelle Sachsenkam. Hier konnten sich die Spenglerbetriebe fachlich austauschen und neue Verbindungen knüpfen. Mit einer 311-jährigen Brautradition steht die Klosterbrauerei für eine lange Braukunst und das Reutberger Bier sorgte für eine sehr entspannte und gute Stimmung. Die Veranstaltung war ein voller Erfolg.

– SÜDMETALL –



**PREFA**  
DAS DACH, STARK WIE EIN STIER!

# DACH- UND FASSADENSANIERUNG MIT ALUMINIUM

NEUARTIG, NACHHALTIG UND PFLEGELEICHT

Wohn- und Geschäftshaus München  
PREFA Dachraute 29x29 Falzonal, normgraualuminium

Das PREFA Dach- und Fassadensystem aus Aluminium überzeugt durch **Stabilität und Langlebigkeit**. Die leichte Verarbeitung von Aluminium setzt Ihrer Kreativität keine Grenzen. Aluminiumdächer und -Fassaden von PREFA sind in vielen verschiedenen Farben und Formen verfügbar und hauchen Ihrem Objekt Leben ein. Außerdem sind sie sturmsicher, bruchfest und korrosionsbeständig. Egal ob Sie sich für den modernen Klassiker oder für ein futuristisches Oberflächendesign entscheiden, mit PREFA haben Sie einen starken Partner an Ihrer Seite.

#### DACH- UND WANDRAUTE 29 x 29

- ! Besonders elegante Formsprache
- ! Geringes Gewicht (ca. 2,6 kg/m<sup>2</sup>)
- ! Mindestdachneigung ab 22°
- ! 9 Standardfarben in R.10 Qualität
- ! 40 Jahre Material- und Farbgarantie

WWW.PREFA.DE

## Zentralverband Dachdecker: Europawahl auch wichtig fürs Handwerk



Abbildung: ZVDH

Am 26. Mai zur Europawahl zu gehen, hält der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) für äußerst wichtig, um ein freies und sicheres Europa zu bewahren. Die gemeinsamen Anstrengungen innerhalb der EU, zum Beispiel für Fachkräftesicherung, Innovationskraft und faire Wettbewerbsbedingungen zu sorgen, nützen auch dem Handwerk in Deutschland.

### Gemeinsam an einem besseren Europa arbeiten

Selbst wenn oft zu Recht auf das Bürokratiemonster Brüssel geschimpft werde, müsse man sich immer wieder vor Augen halten, was die EU für rund 500 Millionen Bürger bedeute, sagt ZVDH-Hauptgeschäftsführer Ulrich Marx und fährt fort: „Die EU ist der größte Wirtschaftsraum der Welt und mit durchschnittlich 30.000 Euro Pro-Kopf-Einkommen zählt unser Lebensstandard zu den höchsten weltweit. Deutsche Unternehmen exportieren Waren im Gesamtwert von rund 780 Milliarden Euro in die übrigen Mitgliedsstaaten. Abgesehen davon steht die EU für politische Stabilität, gemeinsame Werte und Freiheit: Auch davon profitieren unsere Handwerksbetriebe. Und zum Thema Bürokratie sei angemerkt: Wir sind derzeit mit 96 Sitzen im EU-Parlament bestens vertreten. Gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks konnten wir bei wichtigen Entscheidungen Einfluss nehmen und haben so zum Beispiel eine Aushöhlung des Meisterbriefs verhindert und Erleichterungen bei der Tachografenpflicht erreicht.“

Natürlich gibt es vieles zu verbessern: Aber lieber gemeinsam an einem noch besseren Europa arbeiten als jeder für sich als Einzelkämpfer. Denn ein zersplittertes Europa macht angreifbarer, ein vereintes macht stark! Und die großen Herausforderungen wie Klimawandel, Digitalisierung oder künstliche Intelligenz sollten über dem Ärger einer unnötigen Richtlinie stehen. Nur in einem vereinten Europa wird Deutschlands Wirtschaft – und damit auch das Dachdeckerhandwerk – den hohen Standard halten und im Wettbewerb bestehen können!“

– ZVDH –

Braas Unterspannbahnen:

## Schnell drauf, gut drunter – mit Hochleistung

Braas bietet auch im Unterspannbahnen-Segment etwas Besonderes: Die Ausstattung mit dem wasserabweisenden DuraProtect Hochleistungs-Vlies. Die Hydrophobierung wird direkt in der Produktion eingearbeitet und legt sich wie ein Schutzfilm um die einzelnen Fasern und macht diese glatt und fest. Somit kann weder Wasser aufgenommen werden, noch kann sich der Wassertropfen auf der Oberfläche halten. Diese Lösung gibt es seit der BAU 2019 erweitert für jede Anforderung. Das DuraProtect Hochleistungs-Vlies veredelt nach der Divoroll Kompakt 2S jetzt die Unterdeck- bzw. Unterdachbahnen Divoroll Top RU und Divoroll Universal+ 2S.

**DuraProtect Hochleistungs-Vlies**  
Das DuraProtect Hochleistungs-Vlies von Braas bietet dauerhaft maximalen Schutz vor Feuchtigkeit, bleibt wasserabweisend und verhindert Kapillareffekte. Es schützt vor Verschmutzung der Bahnoberfläche und garantiert damit, dass die Bahnen ihre Funktion als zweite wasserführende Schicht erfüllen. Bei den meisten Verfahren wird der hydrophobe Effekt nur aufgesprüht. Um vor Wasser geschützt zu werden, wird das DuraProtect Hochleistungs-Vlies schon während der Produktion mit einem hydrophoben Additiv ausgestattet. Dadurch wird ein dauerhafter Schutz vor Wasser garantiert.

**Divoroll Top RU – schnell zum regensicheren Unterdach**  
Mit dem DuraProtect Hochleistungs-Vlies ist natürlich unter anderem das Top-Produkt für höchste Ansprüche ausgerüstet. Divoroll Top



Divoroll Top RU: Die integrierte Doppelklebezone sorgt für eine winddichte bzw. luftdichte Verklebung.

RU ist insbesondere bei flach- geneigten Dächern und regensicheren Unterdächern zu empfehlen und besonders schnell und wirtschaftlich verlegt. Mit dem 4-lagigen Produktaufbau bietet Divoroll Top RU neben der überdurchschnittlichen Reiß- und Abriebfestigkeit auch die notwendige Dichtigkeit bei Sturm und Regen. Die innovative patentierte Doppelklebezone garantiert eine wasserdichte Verklebung. Die Bahn ist atmungsaktiv und ermöglicht es, Feuchtigkeit nach außen zu diffundieren – beste Voraussetzungen für eine funktionsfähige Wärmedämmung und eine dauerhaft trockene Dachkonstruktion. Dank der innovativen Verklebung und des speziell abgestimmten Zubehörs kann diese Bahn auch als regensicheres Unterdach verlegt werden.

**Divoroll Universal+ 2S – geeignet als Behelfsdeckung**  
Das gilt auch für die Unterdeckbahn Divoroll Universal+ 2S, die sich sowohl als Unterspannbahn wie auch zum Beispiel als Vordeckung besonders bei Schiefer- und Faserzementplatten eignet. Hier bietet der 4-lagige Verbund aus Polyolefinfilm, -gitter und -spinnvliesen neben der überdurchschnittlichen Reiß- und Abriebfestigkeit die notwendige Dichtigkeit bei Sturm und Regen.



Divoroll Universal+ 2S: Ausgerüstet mit dem DuraProtect Hochleistungs-Vlies.

Das PP-Gitter verleiht der Bahn zusätzliche Stabilität und vereinfacht die Verlegung.



Divoroll Kompakt 2S: Ausgerüstet mit dem DuraProtect Hochleistungs-Vlies.

**Divoroll Kompakt 2S – maximaler Schutz vor Feuchtigkeit**  
Divoroll Kompakt 2S ist eine vielfältig einsetzbare, hochdiffusionsoffene Unterdeckbahn für Schalung, formstabile Dämmung oder als Unterspannbahn. Die integrierte Doppelklebezone sorgt für eine wind- bzw. luftdichte Verklebung. Das wasserabweisende DuraProtect Hochleistungs-Vlies sorgt für den dauerhaften Schutz vor Feuchtigkeit. Das hydrophobierte Gewebe mit dem dreilagigen Verbund aus Polyolefinfilm und Hochleistungsvliesen lässt sie einfach abfließen.

Abbildungen: Braas

– BRAAS –

## Tschüss, Klischees – 3. Girls' Day bei Carlé

Der Girls' Day ist ein Zukunftstag, bei dem junge Mädchen bundesweit in Berufe und Studiengänge hineinschnuppern können, die noch immer männerdominiert sind. In diesem Jahr beteiligten sich mehr als 130.000 Schülerinnen und Schüler. Diesen Tag nutzten auch in diesem Jahr zwei interessierte junge Mädchen, die den COBA-Bedachungsfachhändler Erich Carlé in Gießen am 28. März besucht haben, um hier den Arbeitsalltag in einem Handelsunternehmen kennenzulernen

Kaffee kochen? Nicht bei Carlé! Sophie Hassenpflug und Rebecca Gromes (beide in der siebten Klasse und dreizehn Jahre alt) durften in die heiligen „Carlé-Hallen“ und konnten dort direkt loslegen. So fertigten sie u. a. Kantaufträge für Kunden. Eine Arbeit, die Sorgfalt und Genauigkeit verlangt. Sophie und Rebecca nutzten den spannenden Einblick in die Berufswelt der Metallbauer und „Kantbankbediener“ bei Carlé mit großem Interesse.

Das Pendant zum Girls' Day ist der Boys' Day, bei dem Jungen Berufe kennenlernen können, die üblicherweise von Frauen ausgeübt werden, zum Beispiel Krankenschwester oder Arzthelferin. Und der Aktionstag bietet auch den Unternehmen einen echten Mehrwert.

Eine Umfrage ergab, dass bereits mehr als jedes vierte Unternehmen ehemalige Teilnehmerinnen des Girls' Day später als Praktikantinnen oder Auszubildende einstellte. Bei den Betrieben oder Institutionen, die beim Boys' Day mitmachen, lag der Anteil bei 17 Prozent. Viele Unternehmen suchen händeringend Praktikanten- und vor allem Ausbildungsnachwuchs. Da ist der Girls' Day bzw. der Boys' Day eine hervorragende Möglichkeit, auf den Zug des großen bundesweit geförderten Aktionstages aufzuspringen. Der Aufwand, den ein Unternehmen hierfür machen muss, ist relativ gering. Rechtzeitig auf die eigene Homepage setzen, in den sozialen Medien oder in der regionalen Presse veröffentlichen. Dies kann auch nur ein kleiner Hinweis auf einer „normalen Eigenanzeige des Unternehmens sein“. Hauptsache, das Unter-



Abbildung: Carlé

nehmen gibt bekannt, wann, wo und vor allem für wen es einen Aktionstag anbietet. Unter [www.girl-day.de](http://www.girl-day.de) oder [www.boys-day.de](http://www.boys-day.de) finden interessierte Unternehmen viele Hintergrundinformationen und rechtliches Bild- sowie Flyermaterial. Melden Sie Ihr Unternehmen beim nächsten Girls' Day am 20.03.2020 oder nächsten Boys' Day am 26.03.2020 an!

– CARLÉ –

## Interessante Kundenveranstaltungen bei SBH zum Jahresauftakt

Ganz schön was los zum Saisonauftakt im Spreewald: Der COBA-Gesellschafter SBH in Raddusch hatte seine Kunden zu drei Veranstaltungen eingeladen. Mogat, Rheinzink und ITW Paslode boten den zahlreichen interessierten Teilnehmern neues Fachwissen und Werkzeugwartungen an.

### Mogat-Schulung



Fotos: SBH

Bei der Mogat-Schulung wurde den Kunden nach einer kurzen theoretischen Auffrischung der Fachregeln die neue Kaltselbstklebebahn KSK-U 35 vorgestellt. Bei einem Verarbeitungsworkshop mit der Flüssigkunststoffabdichtung LIQUID wurden im zweiten Teil der Schulung Anschlüsse und Durchdringungen abgedichtet. Ein besonderer Dank von SBH geht an die beiden Mogat-Mitarbeiter.

### RHEINZINK-Klempnerkurs



Der in den Vorjahren immer gern angenommene Klempnerkurs zum Thema Falzen fand auch dieses Jahr wieder bei SBH statt. Nach einem kleinen Theorie-Teil bei einem Frühstück, ging es an die Modelle, um unter den Augen der RHEINZINK-Fachberater das Falzen, Aufstellen und Bördeln zu üben und aufzufrischen.

### Rekord beim Paslode-Boxenstopp



Zum wiederholten Male fand auch der jährliche Boxenstopp von ITW in Raddusch statt. Hier wurde von ITW-Service-Techniker Jens Grämer die bisherige Rekordanzahl von 70 Nagelschussgeräten auf Vordermann gebracht. Mit knapp 180.000 geschossenen Nägeln war ein gut drei Jahre junges Gerät absoluter Spitzenreiter, während einem fast zwanzig Jahre alten Gerät nicht mehr geholfen werden konnte. Ein Handwerkerfrühstück mit belegten Broten, Würstchen und Kaffee verkürzte die Wartezeit und schuf eine angenehme Atmosphäre.

– SBH –

**NEU: Dach-Hof bietet PU- & EPS-Gefälledächer sofort ab Lager!**

Mit dem neuen Gefälledach-Service bietet der COBA-Bedachungsfachhändler Dach-Hof aus Mühlheim seinen Kunden einen echten Mehrwert. Gefälledächer sofort ab Lager! Wir haben den Inhaber Markus Hof in einem Interview dazu befragt.

**Herr Hof, Sie haben mit Ihrem Team einen neuen Service entwickelt, mit dem Dach-Hof jetzt PU- & EPS-Gefälledächer sofort ab Lager liefern kann. Wie kam es dazu? Gab es dahingehend Kundenwünsche?**

Das Hauptproblem war die Lieferzeit für kleine Gefälledächer. Diese betrug noch im März 2018 zwei bis drei Wochen nach Freigabe durch den Dachdecker. Oft sieht dieser erst nach dem Abriss, ob er ein Gefälledach braucht. Bei einer kleineren Baustelle musste er die Arbeiten sogar unter Umständen für zwei bis drei Wochen komplett unterbrechen. Gerade bei kleineren Sanierungsmaßnahmen von Balkonen und Terrassen oder ähnlichem, sind Verzögerungen unwirtschaftlich.

**Welche einzelnen Entwicklungsschritte waren dafür nötig? Und wie lange dauerte die Entwicklung?**

Wir hatten EPS-Gefälleplatten schon viele Jahre am Lager. Neu war, das Berechnungsprogramm dafür erst einmal anzuschaffen und dann zu erlernen. Wir mussten prüfen, welche Industriepartner dafür in Frage kommen. Bei Polyurethan entschieden wir uns für Linzmeier, da es der einzige Lieferant war, welcher das komplette Gefälledach sowie Kehl- und Gratplatten in WL 023 anbot. Bei EPS entschieden wir uns wegen der außerordentlich guten langjährigen Zusammenarbeit mit Frau Menges für Hirsch-Porzell. Danach mussten wir die Einlagerung von Kehl- und Gratplatten in EPS und das komplette Lieferprogramm auch noch in Polyurethan veranlassen. Zudem wurden die Mitarbeiter im Vertrieb und Lager etappenweise geschult. Einzelne Mitarbeiter im Vertrieb machten das Gefälledach zu „Ihrer Sache“ und sprachen Kunden direkt an. Unser Lagerfachpersonal haben wir für die Kommissionierung der Gefälledächer speziell geschult. Wichtig ist, dass bei jeder Auslieferung des Gefälledaches eine Stückliste und ein Gefälleplan für den ausführenden Dachdecker auf der Baustelle beigelegt wird. Eine weitere Erfahrung war, dass unserer Service sinnvoll bei Gefälledächern bis 10 cbm ist und größere Gefälledächer

von der Industrie gefertigt werden sollten. Wichtig ist, die fachliche Augenhöhe und die Kommunikation mit dem Kunden.

**Wie funktioniert das Baukasten-system?**

Wir haben Gefälleplatten, Kehl- und Gratplatten in EPS nur in der Standardabmessung von 1 x 1 Meter am Lager und mit einem Standardgefälle von 2 Prozent. Bei Polyurethan ist das Standardmaß der Platte 1,2 x 1,2 Meter und das Gefälle Fachregelkonform auch 2 Prozent. Mit diesen Platten können wir fast alle kleinen Gefälledächer standardmäßig abdecken. Das lässt sich problemlos über das neue Programm errechnen.

**Welche Vorteile bietet der Service den Dachdeckern?**

Unser Service bietet den Dachdeckern gleich mehrere Vorteile. So findet zum Beispiel kein Stillstand auf der Baustelle statt. Keine Wartezeiten und Lieferzeiten von maximal 3 Wochen. So wie die Abdichtung, kann auch das „Gefälledach to go“ sofort mitgenommen und verarbeitet werden. Außerdem können Aufmaßfehler bei größeren Gefälledächern mit unseren Dämmplatten ausgeglichen werden. Nachlieferungen durch die Industrie gehören damit der Vergangenheit an. Zusätzlich werden durch die Bündelung der Bestellungen Mindermengenzuschläge und Logistikkosten reduziert.

**Wie können die Dachdecker diesen Service nutzen? Wie läuft der Bestellvorgang ab? Wer kann diesen Service nutzen?**

Unsere Hauptzielgruppe ist der Dachdecker. Im Prinzip brauchen wir nur eine Skizze mit Maßen, dem gewünschten U-Wert und maximaler oder minimaler Dämmstärke, sowie die Lage der Gullys. Damit



Screenshot: Dach-Hof

erstellen wir einen Gefälleplan und eine Stückliste. Diese sprechen wir mit dem Kunden kurz durch und kommissionieren anschließend die Bestellung. Diese kann dann direkt mitgenommen oder ausgeliefert werden.

**Wie kommen Interessierte an die Informationen?**

Eine Möglichkeit ist Gefälledämmung- sofort zu „googeln“. Da liegen wir in der Ergebnisliste ganz oben. Oder man mailt oder ruft uns einfach an. Die Kontaktaufnahme ist unkompliziert und der Kunde kann entscheiden, welche Art der Kontaktaufnahme er bevorzugt. Jeder unserer Mitarbeiter im Vertrieb kann sein Anliegen entgegennehmen und bearbeiten. In Kürze wird auch noch WhatsApp business dazu kommen. Dadurch wird in Zukunft der direkte Kontakt vom Dach zu uns per Smartphone möglich sein, um den Aufwand für die Kunden weiter zu minimieren. Der Kunde zeichnet direkt auf der Baustelle eine Skizze des Gefälledaches auf, macht mit dem Handy ein Foto und schickt es uns per WhatsApp. So können wir dann gleich den Gefälleplan fertigstellen.

**Bieten andere Firmen diesen Service auch an? Oder haben Sie hier ein Alleinstellungsmerkmal?**

Ich kann das nur für das Rhein-Maingebiet sprechen. Hier ist uns kein Bedachungsfachhändler bekannt, der so eine umfangreiche Lagerhaltung für Gefälledächer hat und zusätzlich noch den Berechnungsservice anbietet. In Oberhausen bietet der COBA-Fachhändler Gallhöfer einen ähnlichen Service an. Hier gab es auch schon einen Erfahrungsaustausch.

**Wie ist die bisherige Resonanz Ihrer Kunden?**

Bisher sehr, sehr gut. Wir haben einen Testlauf mit einer Handvoll Stammkunden durchgeführt, um Kinderkrankheiten zu beseitigen oder auszuschließen. Jetzt wollen wir unser Angebot auch weiteren Dachdeckern zugänglich machen. Deshalb haben wir eine ganzseitige Anzeige im HessenDach (Zeitschrift des Landesinnungsverbandes Hessen) geschaltet. Mit Facebook und Co. wollen wir dann auch noch weitere Dachdeckerbetriebe informieren.

Herr Hof, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg mit dem neuen Service.

– DACH-HOF –



**HIRSCH Porozell**  
Ein Unternehmen der HIRSCH Servo Gruppe

Hirsch Porozell fördert nachhaltiges Bauen mit GRAUEN EPS DÄMMPLATTEN

**Jetzt umsteigen:**

- Schont die Ressourcen und die Umwelt
- Effizienter Dämmen
- Gleiche Dämmleistung bei weniger Dämmstärke

HIRSCH Porozell GmbH  
Augsburger Straße 8 - 10 | 33378 Rheda - Wiedenbrück  
Tel.: + 49 5242 9608 0 | www.hirsch-porozell.de

**RBV hat einen Neuen!**

Und der liefert jetzt zu Ihrer Baustelle! Der Bielefelder COBA-Bedachungsspezialist Ravensberger Baustoffe-Vertrieb hat ein neues oranges Mitglied im Fuhrpark. Der Mercedes Sprinter Kastenwagen bietet mit seinem maximalen Ladevolumen von 11 m<sup>3</sup> genügend Raum für den schnellen Transport zu Ihrer Baustelle. Die 163 Pferdestärken können eine maximale Zuladung von 1144 kg transportieren. Neben weiteren technischen Annehmlichkeiten, bietet er einen Totwinkel-Assistenten und eine Rückfahrkamera. Das kann Schäden oder Unfälle im Straßenverkehr oder auf der Baustelle verhindern.



Foto: RBV

Der Neue wird im zum Beispiel im innerstädtischen Bereich eingesetzt, bei Lieferungen von Kleinmengen, eiligen und wettergeschützten Anlieferungen oder auch bei engen Baustellen. Achten Sie auf den orangenen Hingucker von Ihrem COBA-Fachhändler RBV!

– RBV –

**Networking-Plattform: MTB-ADVENTURE 2019**

Vom 26. bis 28. Juni 2019 treffen sich Dachdecker, Zimmerer, Spengler und Industriepartner in Willingen zum 3. MTB-ADVENTURE, um gemeinsam drei ereignisreiche Tage zu verbringen. Bei diesem Event gibt es spannende, branchenübergreifende Fachvorträge und ergänzend dazu eine professionell geführte Mountainbiketour. Es kommen alte Bekannte, aber auch neue Kollegen zum Austausch über fachlich wichtige Themen, aber auch zum Netzwerken und Biken zusammen: Eine einmalige Kombination!

**Das erwartet Sie in Willingen:**

- Praxisnahe Fachvorträge
- MTB-Tour mit Guide in unterschiedlichen Leistungsklassen (Einsteiger bis Profi)
- Leih-MTB und Leih-Helm für die MTB-Tour
- Radtrikot für jeden Teilnehmer
- 2 Übernachtungen mit Frühstück im Hotel „Hochheide“
- Mittagslunch am Ankunftstag
- Abendessen am ersten Abend
- Mittagsjause auf der MTB-Tour
- BBQ am zweiten Abend
- Nutzung des Hotel-Spa



Rauf auf's Bike, rein ins Networking: Das MTB-ADVENTURE ist die perfekte Mischung für Körper und Geist!  
© RM Rudolf Müller

Der erste Tag bietet Praxisnahe und zielgruppenübergreifende Fachvorträge zu den Themen Flachdachsanierung von oben, Brandschutz im Betrieb und auf der Baustelle sowie Bauphysik, darunter Dachdämmung von außen, Aufdach-Kombidämmung, Berechnungsverfahren bei nachweisbaren Konstruktionen und Regelwerke. Ein weiterer Praxisvortrag stellt die Vorteile und Möglichkeiten von Multicoptern beim Aufmaß, 3D Modelling und Wartung vor.

Die geführte Mountainbike-Tour am zweiten Tag wird in verschiedenen Könnernstufen angeboten und bietet dabei den sportlichen Ausgleich in wunderschöner Natur. Hier kom-

men alle Mountainbiker voll auf ihre Kosten: Die Strecken sind perfekt ausgewählt sodass sie allen Fahrkünsten gerecht werden – von einfach bis anspruchsvoll. Die Tour endet mit einem geselligen BBQ.

Veranstalter ist die Rudolf Müller Mediengruppe mit ihren Fachzeitschriften bmH bauen mit Holz, Der Zimmermann, DDH Das Dachdecker-Handwerk und klempner magazin.

Programm, Anmeldung und weitere Informationen online unter [www.mtb-adventure.de](http://www.mtb-adventure.de).

– RM RUDOLF MÜLLER –

### METALL-BRACH veranstaltete RHEINZINK-Workshop für Kunden

Hier ging's richtig zur Sache. Vom 11. bis zum 14. März fand bei der Rudolf Brach GmbH & Co. KG in Saarbrücken ein umfangreicher RHEINZINK-Workshop statt. In der viertägigen Schulung lernten die Teilnehmer zunächst theoretisches Grundwissen über den Werkstoff kennen und erfuhren viel Neues über RHEINZINK-Produktarten, Konstruktionsempfehlungen und Verarbeitungshinweise. Ebenfalls auf dem Programm standen Grundlagen der Falz- und Löttechnik, die den Teilnehmern gemäß den Fachregeln der Handwerksverbände, der DIN/EN-Normen und der RHEINZINK-Checkliste erläutert wurden.

Lernen und Arbeiten, konnten die Teilnehmer die neuen Kenntnisse wesentlich besser aufnehmen und behalten. Im Berufsalltag kann das neue Wissen über RHEINZINK nun erfolgreich angewendet werden. Das bestätigt auch ein Zertifikat, das jeder Teilnehmer nach dem Kurs bekam. Was viele gar nicht wissen: Die Workshops dienen auch zur Prüfungsvorbereitung von Azubis und Meisterschülern.



In der Praxis konnten die Teilnehmer dann selbst die Details für RHEINZINK-Metaldachdeckungen anfertigen und das neu erlernte Fachwissen gleich umsetzen. Hier wurden Traufen- und Ortgangsabschlüsse, Grat- und Firstausbildungen, Wandanschlüsse und Dachdurchbrüche sowie vieles mehr gefertigt. Alles unter den erfahrenen und fachkundigen Augen des RHEINZINK-Schulungsleiters André Schwabe, der den Teilnehmern hilfreiche Tipps geben konnte.

abwechslungsreiche Vollverpflegung inklusive Getränke sowie Frühstück (belegte Brötchen oder kleine Laugenteilchen und Mini Frikadellen), warmen Mittagessen wie zum Beispiel Rindergulasch mit Spätzle, Schweine-Geschnetzeltes mit Reis. Selbstverständlich wurden die Nachmittage auch noch mit Kaffee und Kuchen abgerundet. Dies alles hat bei den Teilnehmern zu einem sichtlichen Wohlgefühl beigetragen.

Eine viertägige Schulung beansprucht zwar viel Zeit, für die Kunden der Rudolf Brach GmbH & Co. KG lohnte es sich aber definitiv, hier teilzunehmen. Durch das kompakte

Aus Sicht von der Rudolf Brach GmbH & Co. KG verlief der Workshop sehr erfolgreich. Aufgrund der durchgehend positiven Resonanz der Kunden erwägt der COBA-Fachhändler eine Kurs-Fortführung im nächsten Jahr.

– METALL-BRACH –

### Carlé-Gruppe auf Hessens größter Baumesse BauExpo

13.000 Besucher, 300 Aussteller, 14.000 qm Ausstellungsfläche: Das sind die Eckdaten der BauExpo in Gießen. Hier präsentierten die Aussteller Neues, Wichtiges und Informatives rund um die Themen Bauen, Wohnen, Sanieren und Garten- und Landschaftsbau. Die rund 13.000 Besucher konnten sich in den acht Hallen wertvolle Informationen und Ratschläge holen und von der Ausstellungsvielfalt inspirieren lassen.

Die Carlé-Gruppe zeigte auf 400 Quadratmetern alles rund ums Dach. Vom Dachziegel über Dachfenster, Dämmung, Fassadentafeln bis hin zur Entwässerung, konnten private Bauherren alles sehen und „anfassen“ und wurden von den Fachverkäufern der Carlé-Gruppe zu allen Themen fachkundig beraten.

– CARLÉ-GRUPPE –



Clever gestaltete Werbung: Die Besucher des Carlé-Standes wurden mit diesen Rollups direkt über das Wichtigste informiert. Auch potenzielle Azubis wurden direkt angesprochen.



Die Carlé-Gruppe zeigte auf der BauExpo in Gießen auf 400 Quadratmetern alles rund ums Dach. Fotos: Carlé-Gruppe

### Vorankündigung: Termin für das 33. Internationale Dachdecker-Golfturnier

Für alle Golfsport-Interessierten möchten wir an dieser Stelle den Hinweis geben, dass auch für 2019 das internationale Dachdecker-Golfturnier geplant ist. Der Termin wurde auf den 28. Juni 2019 um 10.00 Uhr im Golfclub Gut Heckenhof festgelegt.



Foto: Norbert Mischke

Dachdeckermeister Norbert Mischke wird auch in diesem Jahr die Veranstaltung ausrichten. Das Turnier gibt es nun schon seit 33 Jahren und es ist nach wie vor sehr beliebt. Es treffen sich Dachdecker, Industriepartner und andere Handwerkerkollegen, mit oder ohne Partner/innen. Der sportliche Ehrgeiz ist auf Grund der vielen Wanderpokale sowie der Brutto- und Nettopreise garantiert.

Dieses Event ist jedes Jahr ein großes „Familientreffen“. Die Endergebnisse werden nach dem Turnier bekannt gegeben. Interessierte können sich bei Dachdeckermeister Norbert Mischke unter an@mischke.de anmelden. In der Hoffnung auf gutes Wetter grüßen Sie herzlichst Norbert und Angelika Mischke.

– DDM Norbert Mischke –

### COBADirekt – der Newsletter für Dachhandwerker

Wer nichts verpassen will, meldet sich jetzt für den Newsletter COBADirekt an. Hier erhalten Kunden des COBA-Fachhandels unsere aktuellen Informationen, zum Beispiel über Aktionen, das Prämienprogramm Dach&Mehr oder die COBA-Eigenmarken.



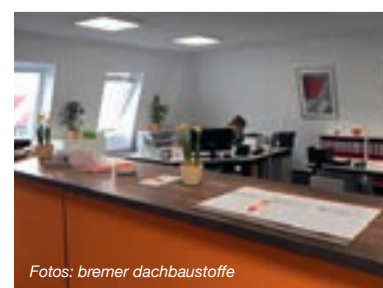
Melden Sie sich hier an: <https://www.coba-osnabrueck.de/ueber-uns/newsletter/cobadirekt> oder nutzen Sie einfach den QR-Code:



### bremer dachbaustoffe empfängt Sie mit frischem Anstrich und nettem Service

Bei bremer dachbaustoffe werden Sie ab sofort in den neuen Geschäftsräumen, die der COBA-Bedachungsfachhändler umgestaltet hat, empfangen und betreut. Anfang des Jahres konnten die neuen Räume bezogen werden. Der Verkaufstresen leuchtet in einem kräftigen Orange und führt Sie auf direktem Weg zu Ihrem persönlichen Fachberater. Neben dem Verkaufstresen wurde jetzt auch eine Kundenecke für Sie eingerichtet, wo es immer frischen Kaffee und Gebäck gibt. Und natürlich leckere COBA-Gummibärchen. Kommen Sie doch einfach mal vorbei!

– BREMER DACHBAUSTOFFE –



Fotos: bremer dachbaustoffe

Orange ist sympathisch!



# COBA-DACH-EXPRESS

Redaktions- und Anzeigenschluss für Ausgabe 183

18.06.2019

Erscheinungstermin:

19.07.2019

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
COBA-Baustoffgesellschaft für Dach + Wand GmbH & Co. KG  
Kiebitzheide 44 · D-49084 Osnabrück  
Telefon 0541 50513-0  
Telefax 0541 50513-19  
www.coba-osnabrueck.de  
Alle Rechte vorbehalten.  
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.  
Die mit Firmennamen bzw. Initialen gekennzeichneten Veröffentlichungen geben die Auffassung der Autoren und nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

**Medientechnik**  
Köster + Gloger GmbH  
Averdieckstraße 28 · 49078 Osnabrück  
Telefon 0541 5001-0 · Telefax 0541 5001-11  
info@koester-gloger.de · www.koester-gloger.de

**Druck**  
Rasch Druckerei und Verlag GmbH & Co. KG  
Lindenstraße 47 · 49565 Bramsche  
Tel. 05461 8140 · Fax 05461 814155  
info@raschdruck.de · www.raschdruck.de

## Sympathische Spenden der Carlé-Unternehmensgruppe



Der Gießener Bedachungsfachhändler Erich Carlé GmbH & Co. KG hat dem Ambulanten Kinderhospizdienst bereits zum achten Mal einen Spendenscheck über 3.000 Euro überreicht. Die Mittel werden für gemeinsame Unternehmungen sowohl der Ehrenamtlichen als auch der betroffenen Familien eingesetzt. Dies ermöglicht einen Austausch, die Stärkung des WIR-Gefühls und das Erleben und Wahrnehmen dringend benötigter Unterstützung.



Der Krifteler Bedachungsgroßhändler Carlé + Fatum unterstützt jährlich die heimischen Vereine mit einem Betrag von 750 Euro. In diesem Jahr sind es die Fußballer des Sportvereins SV 07 Kriftel, im Speziellen die aktuelle A-Junioren Mannschaft, die sich sehr über die Spende freuen.

– CARLÉ-GRUPPE –

## Internet-Wegweiser

**PIX**  
Taubenabwehrspikes  
Taubenabwehrnetze  
www.aks-schulz.de  
info@aks-schulz.de

**A.S.SAT**  
SOLID MOUNTING UNITS  
www.assat.de · E-Mail: info@assat.de

**BACHL**  
www.bachl.de  
E-Mail: deching@bachl.de

**BAUDER**  
macht Dächer sicher.  
www.bauder.de  
E-Mail: info@bauder.de

**BECO**  
BERMÜLLER  
www.beco-bermueller.de  
E-Mail: info@beco-bermueller.de

**Benders**  
www.benders.se  
E-Mail: info.de@benders.se

**biermann+heuer**  
www.biermannundheuer.de  
E-Mail: info@biermannundheuer.de

**Böcker**  
www.boecker.de · info@boecker.de

**Bostik**  
smart adhesives  
www.bostik.de · info.germany@bostik.com

**DÖRKEN**  
www.doerken.de/de  
E-Mail: bvf@doerken.de

**DS Stålfprofil**  
www.ds-staalprofil.de · info@ds-stahl.de

**elZinc**  
Zink für Dach, Fassade und Dachentwässerung  
www.elzinc.de · E-Mail: elzinc@asiazinc.com

**EMDATEC**  
E-Mail: info@emdatec.de  
www.emdatec.de

**Enke**  
www.enke-werk.de  
E-Mail: info@enke-werk.de  
Produziert Qualität seit 1924

**Eurotec** Der Spezialist für Befestigungstechnik  
www.eurotec.team | info@eurotec.team

**SYSTEME FÜR DACH UND FASSADE**  
www.flender-flux.de  
E-Mail: info@flender-flux.de  
**FLENDER FLUX**

**Sturmklammern. Firstklammern. Fassadenklammern.**  
www.fos.de info@fos.de  
**FOS**

**GRÖMO**  
www.groemo.de  
info@groemo.de

**GRÜN** • Sicherheitstechnik • Dachdeckergeräte  
www.gruen-gmbh.de  
info@gruen-gmbh.de

**Grumbach** Dach-Gullys und mehr  
www.grumbach.net · grumbach@grumbach.net

**häuselmann metall**  
www.hauelemann.de  
info@hauelemann.de  
Bekannt wie ein bunter Hund

**HEUEL**  
www.heuel.de E-Mail: info@heuel.de

**IAP-Eckstein GmbH**  
Innovative Ausbau Produkte  
Alu + PE-Dampfsperffolien Dicht- und Klebesysteme  
www.iap-eckstein.de  
info@iap-eckstein.de

**IKO**  
Die Schindel Experten  
www.iko.de

**HIRSCH Porozell**  
Ein Unternehmen der HIRSCH Servo Gruppe  
www.hirsch-porozell.de · info@hirsch-porozell.de

**ivt**  
www.ivt.de  
E-Mail: info@ivt.de  
EINFACH GUT!

**Jacobi walther**  
www.dachziegel.de · vertrieb@jacobi-tonwerke.de

**Kettinger**  
Vliesvertrieb GmbH  
www.kettinger.de · E-Mail: info@kettinger.de

**KLOBER**  
www.kloeber.de · E-Mail: info@kloeber.de

**LAUMANS**  
PREMIUM DACHZIEGEL SEIT 1896  
www.laumans.de · E-Mail: info@laumans.de

**LINZMEIER**  
Dämmen mit System  
www.linzmeier.de · E-Mail: info@linzmeier.de

**LORO**  
Dachentwässerungssysteme  
www.loro.de  
infocenter@lorowerk.de

**MAAS PROFILE**  
www.maasprofile.de · E-Mail: info@maasprofile.de

**DACHKERAMIK**  
**MEYER-HOLSEN**  
www.meyer-holsen.de · info@meyer-holsen.de

**MOGAT**  
Dachsysteme & Bauwerksabdichtungen  
www.mogat-werke.de · E-Mail: info@mogat-werke.de

**M·SOFT**  
www.msoft.de · vertrieb@msoft.de

Dächer, die's drauf haben  
**NELSKAMP**  
www.nelskamp.de · E-Mail: vertrieb@nelskamp.de

**NSC**  
www.nsc-gmbh.com  
E-Mail: nsc@nsc-gmbh.com

**OPTIGRÜN**  
DIE DACHBEGRÜNER  
www.optigruen.de · info@optigruen.de

**PAROC**  
www.paroc.de · E-Mail: info@paroc.de

**Paslode**  
www.itw-paslode.de

**PERKEO**  
www.perkeo-werk.de · perkeo@perkeo-werk.de

**RAKU**  
www.raku.de  
E-Mail: service@raku.de

**ROCKWOOL**  
www.rockwool.de · info@rockwool.de

**Semmler** GmbH  
Dehnungselemente  
www.semmler.com  
E-Mail: info@semmler.com

**SIEVERT**  
Swedish design and quality since 1882.  
www.sievert-gasgeraete.de · info@sievert-gasgeraete.de

**sita**  
leicht entwässern.  
www.sita-bauelemente.de  
info@sita-bauelemente.de

**www.spax.com**  
info@spax.com  
**SPAX**

**www.ursa.de**  
info@ursa.de  
Für die Zukunft gut gedämmt  
**URSA**

**VELUX**  
www.VELUX.de  
E-Mail: handel@VELUX.com

**VMZINC**  
www.vmzinc.de · E-Mail: info@vmzinc.de

**zambelli**  
Dachentwässerung RIB-ROOF Metalldachsysteme  
www.zambelli.com  
fertigung@zambelli.de