

FIRST GRAT

Das CREATON Magazin



IM JOB SPEZIALISIEREN

DIE FIRMA AUF KURS BRINGEN

WISSEN ANEIGNEN

**01
20**

SPEZIALWISSEN AUFBAUEN

Spezialisierung? Ist das sinnvoll? Schränke ich mich damit nicht ein? Und wie geht das überhaupt? In der aktuellen **FirstGrat** möchten wir einen Blick auf die erweiterten Perspektiven des Dachdeckerberufs werfen. Dabei wollen wir keine konkreten Spezialisierungsgrade vorstellen, sondern vielmehr die übergeordneten Möglichkeiten des Spezialistentums beleuchten. Schauen Sie rein in die Objektstory, die einen Dachdeckerbetrieb am Bodensee und seine zum Teil sehr speziellen Aufgaben vorstellt. Oder steigen Sie mit Christoph Baum und seinem Unternehmen kurz vor dem Bankrott wie Phönix aus der Asche.

Interessant sind auch die Gedanken von Kollegen: Was halten angehende Dachdeckermeister von Spezialisierung? Und schließlich ganz konkret: Wo und wie kann ich mich weiterbilden? Bei diesem Thema stehen wir Ihnen auch in der Praxis zur Seite: mit den neuen Angeboten des Creaton Campus.

Viele Infos rund um die Spezialisierung im Dachdeckerhandwerk gibt es geballt auf den nächsten Seiten der zweiten Ausgabe der **FirstGrat**.

Blättern Sie mit!

Ihr
Klaus Steinbach

Klaus Steinbach
Anwendungstechniker,
spezialisiert auf Denkmalschutz



INHALT

OBJEKT MIT SPEZIALAUFGABE

Seite 4–7



Ein denkmalgeschützter Torkel und ein hochspezialisierter Handwerker treffen in der Nähe des Bodensees aufeinander.

DEN SCHWERPUNKT FINDEN

Seite 8



Christoph Baum ist Handwerker mit Spezialinteressen. Sieht er eine Marktlücke, schließt er sie und profitiert von der Strategie.

SPEZIALISIEREN – WIE DENN?

Seite 10–11



Es gibt viele Möglichkeiten, seine Spezialaufgabe zu finden. Entscheidend ist, zu wissen, wen man fragt.

**KEINE
AUSGABE
MEHR
VERPASSEN**

Jetzt FirstGrat abonnieren
[www.creaton.de/
magazin](http://www.creaton.de/magazin)

Impressum

Herausgeber: Creaton GmbH, Dillinger Straße 60,
86637 Wertingen, www.creaton.de

Redaktionsteam: Sandra Klaua, Simone Lafrenz,
Hannah Schmidt, Klaus Steinbach, Christina Vogt

Konzept, Text und Layout: Brandrevier GmbH, Gemarkenstraße 138a,
45147 Essen, Telefon 0201 / 87 42 93 – 0, www.brandrevier.com

Bildnachweis: Soweit nicht anders gekennzeichnet Creaton GmbH

gedruckt auf Altpapier

EIN MASSDACH FÜR DEN TORDEL

Ein kleiner Torkel räumt Landes- und Bundesdenkmalpreis ab. Hinter dem Projekt steht ein Handwerker mit besonderem Fachwissen.

Es ist ein kleines Gebäude, in dem einst eine Wein-
presse stand, und ein Zeichen der Weinproduktion am
Bodensee: ein historischer Torkel aus dem Jahr 1786,
in dem einst eine Weinpresse ihren Dienst versah.
Stark geschädigt, aber noch sehr nahe an seinem
Ursprungszustand. Und damit besonders interessant
für das Denkmalamt. Eigentlich suchten die Bauherren
nach einem neuen Heim. Dass dieses am Ende nicht in,
sondern neben dem alten Gemäuer entstand, war der
üppigen Grundstücksgröße und den rechtlichen Gege-
benheiten zu verdanken. Der sanierte Torkel dient jetzt
als Veranstaltungsraum und Atelier.

Doch wer sollte nun den denkmalgeschützten Torkel
fachgerecht sanieren? Aufgrund der speziellen Anfor-
derungen und der zahlreichen Denkmalschutzvorgaben
war dies eine Aufgabe für einen Spezialisten. Und der
fand sich in dem Zimmerermeister und Restaurator
Sebastian Schmäh.

Portfolio erweitert

Bereits in sechster Generation ist die Familie Schmäh
im Zimmermannsgeschäft. Seitdem Sebastian das Un-
ternehmen im Jahr 2003 übernommen hat, stieg nicht
nur die Mitarbeiterzahl von 2 auf 30, auch hinsichtlich
des Portfolios hat sich einiges getan. Zum Zimmer-
mannsgewerk gesellte sich die Dachdeckerei. Dies
geschah nicht ohne Plan, denn immer häufiger fragte
sich der Unternehmer, wer diese Arbeit übernehmen
sollte – insbesondere bei Denkmalschutzobjekten war



es schwierig, einen Partner zu
finden. Beide Gewerke gemeinsam
zu betreuen, sieht er sehr positiv:
„Für mich hat es große Vorteile,
viele Projekte gewerkübergreifend
abzuwickeln, denn so habe ich
die Fäden in der Hand und da-
durch deutlich mehr Handlungs-
spielraum. Wenn zum Beispiel ein
Gewerk noch warten muss, können
wir in der Zwischenzeit schon eine
andere Arbeit fertigstellen“, erklärt
Sebastian Schmäh. So ist der
Unternehmer unabhängiger von
anderen Gewerken und spart sich
nach eigener Aussage eine Menge
Stress und Abstimmung.



In der Restaurierung zu Hause
Dass das Handwerk „ganz gut in
der Restaurierung zu Hause“ ist,
hat der Zimmerer schon früh ge-
merkt. Sobald es etwas spezieller
wurde, waren viele andere Betriebe
raus. „Das bedeutet auch, dass es

bei vielen Projekten kaum Wett-
bewerb gibt. Und das wachsende
Fachwissen sorgt dafür, dass man
sich einen guten Ruf erarbeitet“,
berichtet der Unternehmer. „Wir
sind tief in die Materie eingestie-
gen. In unserer Umgebung gibt es



Heute erstrahlt der historische
Torkel wieder in neuem Glanz. Um
dieses Ergebnis zu erzielen, war
eine Menge Spezialwissen nötig.
Unten: Sebastian Schmäh
verbindet Zimmermanns- mit
Dachdeckerwissen.



eine hohe Denkmaldichte, da kann es doch nicht die Lösung sein, immer nur Biber naturrot in 12 Millimeter Stärke aufs Dach zu legen. Wenn man sich den Bestand anschaut, müssen es dann auch mal 18 Millimeter Dicke sein, um möglichst nah ans Original zu kommen“, ist sich der Unternehmer sicher.

Fachkräftemangel? Nicht für Schmä.

Sein ganzes Wissen steckte er in die Sanierung des Torkels. Schon vor dem Kauf des Objekts stand er den Bauherren beratend zu Seite. Seine präzise Kostenschätzung lag am Ende nur zwei Prozent über den tatsächlichen Baukosten. Für die Planung holte er sich dann auch externe Experten ins Boot. „Wir arbeiten in diesen Fällen auch mit Partnerbetrieben“, führt Sebastian Schmä aus. An Fachpersonal mangelt es ihm nicht. „Wir bekommen viele Bewerbungen von interessierten Handwerkern und potenziellen Auszubildenden, die genau das machen möchten, was wir tun.“

Glücksfund im Gefach

In neuem, altem Glanz erstrahlt der Torkel nun auch mit neuer Eindeckung. Den richtigen Ziegel zu finden, war Detektivarbeit und auch Glückssache. Denn die Erbauer haben ihr Baumaterial bis auf den letzten Ziegel verwendet – gern auch „fachfremd“. So fanden sich originale Biberschwanzziegel aus dem 18. Jahrhundert als Mauerziegel in den Gefachen des Fachwerks. „Durch das konnten wir rekonstruieren, welche Dachziegel ursprünglich auf dem Dach lagen und wie wir möglichst nah ans Original anknüpfen.“ Doch wie erarbeitet man sich das Fachwissen, um sich so speziellen Aufgaben stellen zu können? „Wir schicken unsere Mitarbeiter immer wieder zu fachlichen Fortbildungen. Das und die Zusammenarbeit mit dem Denkmalamt hat uns mit jedem Projekt mehr Wissen und damit eine höhere Spezialisierung eingebracht“, berichtet der Zimmerer.

Für so viel Engagement sowie präzise Planung und Verarbeitung wurde das Objekt mit dem Landesdenkmalpreis im Jahr 2014 ausgezeichnet. Und 2019 gab es noch eine gute Nachricht: Der Torkel wurde auch beim Bundesdenkmalpreis im Handwerk gewürdigt.

„In unserer Umgebung gibt es eine hohe Denkmaldichte. Also sind wir tief in die Materie eingestiegen.“

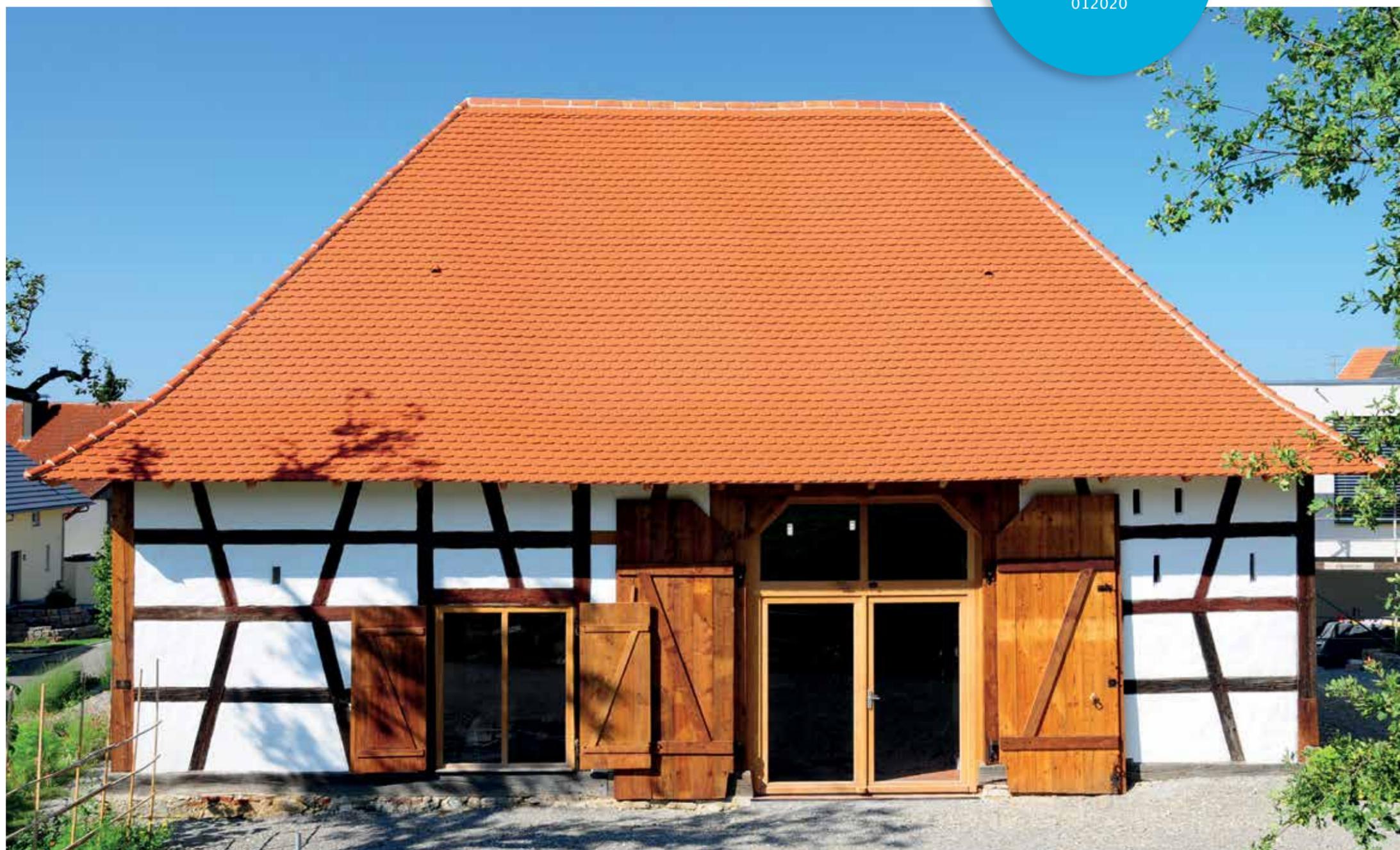
Unten: First und Grat sind aus Denkmalschutzgründen gemörtelt. Das große Tor ist ein dominierendes Element des Baus.

Rechts: Neu und Alt bieten ein schönes Zusammenspiel. (Foto: Familie Schumacher)



**MEHR
FOTOS**

[www.creaton.de/
magazin/ausgabe
012020](http://www.creaton.de/magazin/ausgabe/012020)



DIE LÜCKE SEHEN

Der Malermeister Christoph Baum ist ein Unternehmer mit mehreren Spezialisierungen. Nach einem tiefen Sturz baute er seine Firma von Grund auf neu auf. Wie das zusammengeht, erklärt er im Interview.

FirstGrat: Herr Baum, Sie haben Ihr Unternehmen vor einigen Jahren komplett neu aufgestellt. Warum?

Christoph Baum: Das war wirtschaftlich notwendig. Andernfalls hätte ich meinen Betrieb nicht halten können. Ich dachte immer, ich wäre ein guter Chef, doch die Abläufe waren chaotisch. Und mangelnde Organisation kostet viel Geld. Nach einer durchaus schmerzhaften Aussprache mit meinen Mitarbeitern haben wir neue Prozesse entwickelt, die den Mitarbeitern mehr Verantwortung übertragen und reibungslose Abläufe garantieren. Ich hatte plötzlich 90 Prozent mehr Freizeit – und damit viel Raum für neue Ideen und Projekte.



Ganz neue Wege führten zum Erfolg. Neuorganisation und Neuausrichtung führten den Handwerker Christoph Baum zurück auf die Erfolgsspur.

Foto: Christoph Baum

FirstGrat: Was war der Schlüssel zum Erfolg?

Christoph Baum: Wir haben ein mappenbasiertes Baustellenmanagement eingeführt. Pro Baustelle gab es einen Ringordner, der alle notwendigen Infos, wie Materiallisten, Stundenzettel und Fotodokumentation, enthielt. So kamen die Mitarbeiter gut vorbereitet auf die Baustelle und konnten diese allein abwickeln. Nach nur einem Monat haben die Teams dann auch die Baustellenabnahme selbst erledigt. Aber die Voraussetzung für dieses eigenständige Arbeiten ist die umfassende Information der Mitarbeiter. Der zweite Schlüssel zum Erfolg war die an die Neuor-

ganisation anschließende Phase der Spezialisierung.

FirstGrat: Warum die Spezialisierung? Wie trägt sie denn zum Erfolg bei?

Christoph Baum: Im Handwerk hat man grundsätzlich nur wenige Stellschrauben, um mehr Umsatz zu erzielen. Am einfachsten ist es, die Produktivität zu steigern. Das geht aber nur in einem begrenzten Rahmen. Die zweite Möglichkeit sind höhere Preise. Doch die lassen sich nur durchsetzen, wenn man sich spezialisiert und eine Leistung bietet, die nicht jeder abliefern kann und die nicht so einfach vergleichbar ist.

MEHR
INFOS

www.christoph-baum.com

FirstGrat: Wie kam es zu Ihrer Spezialisierung?

Christoph Baum: Ich habe meine Mitarbeiter gefragt, ob sie lieber außen oder innen und im Objektbereich oder für Privatkunden tätig sind. Die Antwort war eindeutig: innen und privat. Der persönliche Bezug zum Kunden ist meinem Team wichtig. Eine Analyse unseres Kundenstamms ergab dann, dass der Anteil der Privaten ohnehin schon bei 80 Prozent lag. Also haben wir uns noch stärker in diese Richtung orientiert.

FirstGrat: Dazu kam dann aber auch die komplette Objektausstattung.

Christoph Baum: Ja, es hat mich immer wahnsinnig geärgert, wenn wir mit viel Mühe eine tolle Raumgestaltung gemacht haben, und dann kam der Ausstatter und hat hässliche Möbel hineingestellt. Offensichtlich gab es auch in diesem Bereich eine Marktlücke. Jetzt machen wir auch die Planung

inklusive Visualisierung, Möbeln und Akustik.

FirstGrat: Sie betreiben mittlerweile auch Onlineshops. Wie passen die ins Konzept?

Christoph Baum: Auch das ist ein Alleinstellungsmerkmal. So können wir Produkte anbieten, die es in Deutschland sonst nicht gibt. Wir haben mehrere Exklusivverträge mit britischen und italienischen Herstellern.

FirstGrat: Und nun vertreiben Sie auch noch eine Baustellenmanagement-Software.

Christoph Baum: Ja, auch da habe ich die Lücke gesehen. So etwas gab es vorher nicht. Als ich das Mappensystem eingeführt habe, suchte ich schon nach etwas Vergleichbarem, aber es gab nichts am Markt. Später aber ergab sich zufällig die Gelegenheit, die Idee mit einem Partner in die Tat umzusetzen. Das digitale Tool ist intuitiv zu bedienen und liefert alles rund um jedes Projekt in einem Programm. So habe ich immer alle Projekte im Blick und spare mir und meinen Mitarbeitern sehr viel Zeit.

VORTEILE IM ÜBERBLICK

- Umsatz massiv gesteigert
- kaum noch Krankheits- und Fehltage
- mehr Eigenverantwortung und damit Motivation der Mitarbeiter
- mehr freie Zeit für neue Ideen

UNSER CAMPUS – FÜR IHREN ERFOLG

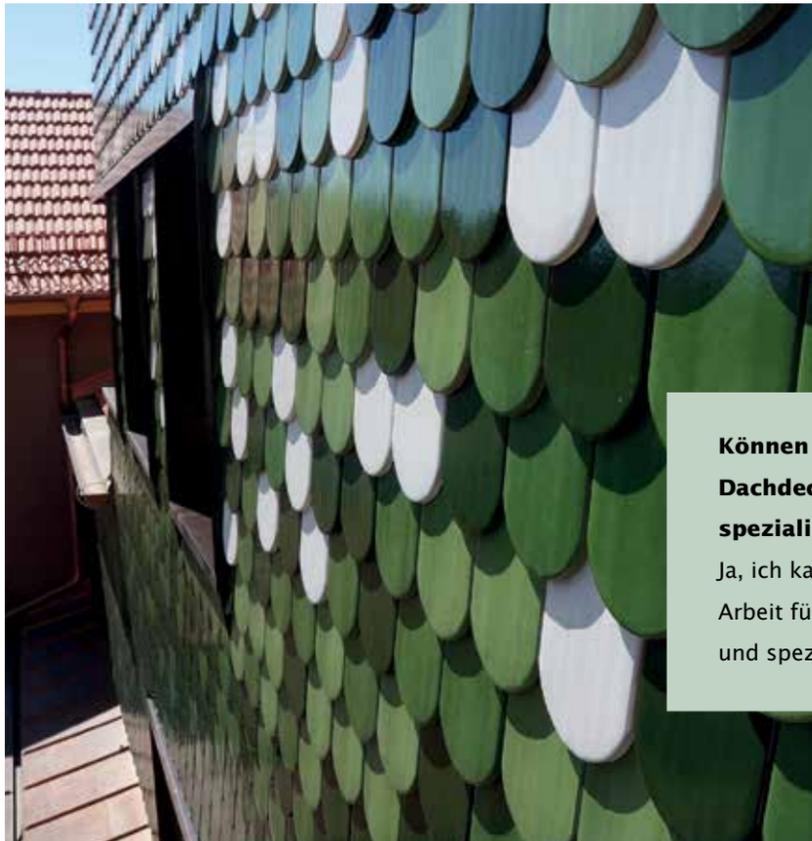
Höhere Umsätze, effizientere Arbeitsabläufe, selbstständigere Mitarbeiter, mehr freie Zeit für neue Projekte – welcher Unternehmer wünscht sich das nicht? Der Creaton Campus unterstützt Kunden dabei, ihr Unternehmen professioneller aufzustellen. Die drei unterschiedlich ausgerichteten Weiterbildungstage richten sich an die Handwerks-Schlüsselfunktionen Geschäftsführung, Verkauf

und Baustellenabwicklung. Darüber hinaus bieten viertägige Intensivtrainings die Möglichkeit, Wissen zu vertiefen und neue Arbeitsabläufe einzuüben. Durch den Austausch unter gleichgesinnten Profis erreichen die Teilnehmer zusätzlich eine neue Stufe der Professionalität.

INFOS
campus@creaton.de

„Oft kann man mit Kleinigkeiten viel Zeit sparen“, sagt Herbert Frey, Geschäftsführer von Bedachungen Frey, beim Creaton Campus.





Können Sie sich vorstellen, sich als Dachdecker auf einen Bereich zu spezialisieren?

Ja, ich kann mir das gut vorstellen, weil die Arbeit für den Dachdecker immer komplexer und spezieller wird. (Fabian, 25)

SPEZIALIST SEIN – JA, WIE DENN?

Der Dachdeckerberuf ist nicht nur vielseitig, sondern eröffnet bei genauerer Betrachtung auch eine

Welcher Bereich würde Sie besonders interessieren?

Eingebundene Biberkehlen und Fledermausgauben wären für mich ein spannendes Aufgabengebiet. (Jan, 33)

Menge neuer Perspektiven. Vom eigenen Unternehmen über den Quereinstieg in weitere Berufsfelder bis hin zu Beratungsleistungen

haben Dachdecker eine große Auswahl an Weiterbildungs- und Spezialisierungsmöglichkeiten.

Nach der abgeschlossenen Ausbildung bietet sich zunächst die Weiterbildung zum Dachdeckermeister an. Jährlich legen mehr als 500 Dachdecker und Dachdeckerinnen ihre Meisterprüfung

erfolgreich ab. Das eröffnet ihnen die Möglichkeit, ihren eigenen Betrieb zu gründen oder eine Führungsrolle zu übernehmen. Auf

dieser Basis sind außerdem Meisterprüfungen in weiteren verwandten Berufen möglich.

Wer sich darüber hinaus weiterbilden möchte, findet mit den Landesbildungsstätten und dem Bundesbildungszentrum des Dachdeckerhandwerks die richtigen Anlaufstellen. Die Institutionen bieten neben Fachseminaren auch betriebswirtschaftliche Seminare für Unternehmer, oder solche die es werden wollen.

Darüber hinaus können Dachde-

**MEHR
INFOS**

www.bildungsserver.de/kultusministerien-580-de-dachdecker.org
www.meisterschulen.de/meisterkurse/dachdeckermeister

Sehen Sie in einer Spezialisierung Vorteile?

Ja, denn mit mehr Routine fallen gewisse Arbeitsschritte leichter und werden dadurch sorgfältiger, schneller und besser ausgeführt. (Yannick, 32)

cker mit einer Weiterbildung zum staatlich geprüften Techniker in der Fachrichtung Bautechnik auch die Planung und Bauleitung von Baumaßnahmen übernehmen.

Wer dagegen sein Wissen weitergeben möchte, hat die Möglichkeit, sich als Quereinsteiger zum Fachlehrer weiterzubilden und im Anschluss an Berufsschulen zu unterrichten. Informationen zu Quereinsteigerprogrammen liefern die Schulministerien der jeweiligen Bundesländer.

Als Alternative zu Seminaren und Schulungen ist mit einem entsprechenden Schulabschluss auch ein Studium im Bereich Architektur oder Bauingenieurwesen

Welcher Bereich würde Sie besonders interessieren?

Ich fände Dacheindeckungen mit Stehfalz/Scharen eine interessante Spezialaufgabe. (Anonym, 28)

Ich würde mich besonders für innovative Befestigungsmittel interessieren. (Stefan, 44)

Können Sie sich vorstellen, sich als Dachdecker auf einen Bereich zu spezialisieren?

Ja, aber nur im Rahmen der Auftragslage. Gibt es keine Nachfrage für die Spezialisierung, macht diese keinen Sinn. (Anonym, 28)

möglich. Wegen ihres bereits vorhandenen Praxiswissens werden Absolventen zu begehrten Arbeitnehmern in der Baubranche.

Wer auf der Suche nach einer Spezialisierung im Dachdeckerhandwerk ist, für den lohnt es sich, einen Blick auf aktuelle Entwicklungen und Trends zu werfen.

Der Klimaschutz beispielsweise spielt auch in der Bauwelt eine immer bedeutendere Rolle – sowohl bei der Errichtung von Neubauten als auch bei Sanierungsprojekten, insbesondere der energetischen Gebäudesanierung. In diesem Zusammenhang bieten viele Handwerkskammern

und Berufsbildungszentren Fortbildungen zum staatlich geprüften Gebäudeenergieberater an.

Auch der Denkmalschutz ist in Verbindung mit Sanierungsprojekten ein relevantes Thema, das einen besonders sensiblen Umgang mit der Bausubstanz fordert. Über Weiterbildungen oder ein Architekturstudium können Dachdecker sich hierauf spezialisieren.

Sehen Sie in einer Spezialisierung Vorteile?

Ja, da man mit einem bestimmten Werkstoff geübt und somit schneller ist. Das bringt einen Zeitvorteil gegenüber anderen Verarbeitern. Außerdem benötigt man nicht den vollen Umfang an Werkzeug. (Philipp, 25)



TICKETS FÜR DEN BRANCHENTREFF GEWINNEN



LUST AUF ETWAS MESSEFLAIR?

Dann haben wir was für Sie! Creaton verlost 5 mal 2 Karten für die Dach + Holz International in Stuttgart vom 28. bis 31.1.2020.

Schreiben Sie bis zum 20.01.2020 eine E-Mail an gewinnspiel@creaton.de, und mit Glück sehen wir uns in Stuttgart!