

# FIRSTH REPORT



Nr. 60  
April 2009  
16. Jahrgang

INFORMATION BAYERISCHER DACHDECKER

**EnEV 2009:**

## **Ran ans Riesen-Potenzial**

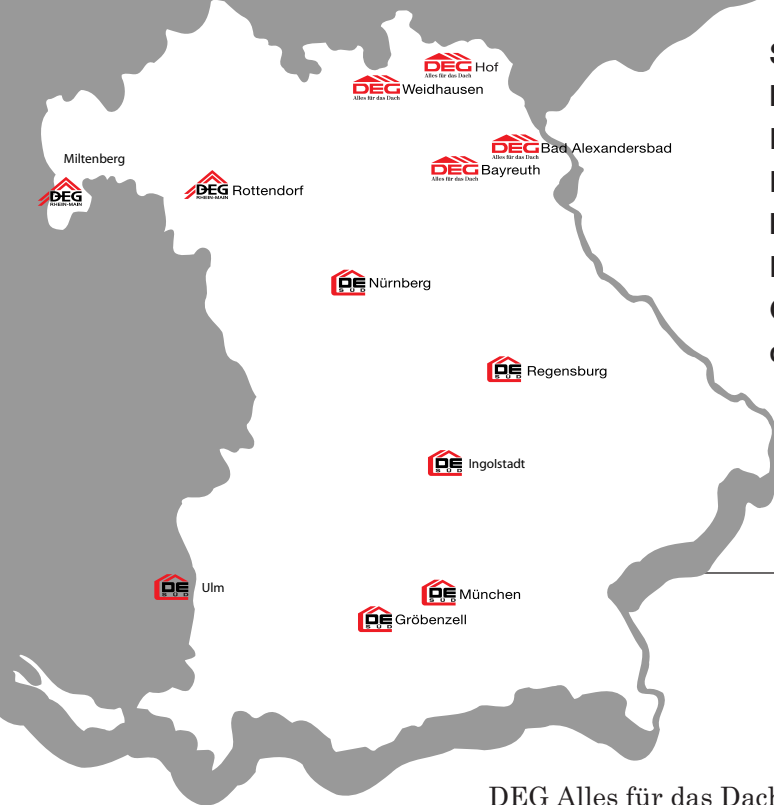


**INOA-Bauen**

## **Her mit der Qualität**



# Auf allen Dächern zu Hause!



Steildach, Flachdach, Fassade. Ihr genossenschaftlicher Fachgroßhandel hat für jede Bauart die richtige Lösung parat. Ob Ziegeldach, Metallverarbeitung, Photovoltaik oder Dachbegrünung – für alle Bereiche haben wir ein breites Produktsortiment jederzeit auf Lager. Ob Zubehör, Maschinen, Werkzeuge oder Geräte – fachkundige Mitarbeiter bieten Ihnen vor Ort die praxisgerechte Beratung.

DACHDECKER-EINKAUF  
SÜD eG

*mehr als Dach gibt's nicht!*



DEG Alles für das Dach eG



**Bad Alexandersbad**

Dünkelhammer 21  
95680 Bad Alexandersbad  
Tel. 09232/9974-0  
Fax 09232/9974-30

**Bayreuth**

Bindlacher Straße 3  
95448 Bayreuth  
Tel. 0921/72645-0  
Fax 0921/72645-30

**Hof**

Raiffeisenstraße 2  
95191 Leupoldsgrün (Hof)  
Tel. 09292/965-0  
Fax 09292/965-30

**Weidhausen**

Oberreuther Weg 15  
96279 Weidhausen  
Tel. 09562/9857-0  
Fax 09562/9857-30

**Gröbenzell (München-West)**

Liegnitzer Str. 4  
82194 Gröbenzell  
Tel. 089/ 420096-23  
Fax 089/ 420096-29

**Ingolstadt**

Münchener Straße 190  
85051 Ingolstadt  
Tel. 0841/881401-0  
Fax 0841/881401-29

**München**

Valentin-Linhof-Straße 15  
81829 München  
Tel. 089/420096-0  
Fax 089/420096-28

**Nürnberg**

Bremer Straße 17  
90451 Nürnberg  
Tel. 0911/968311-0  
Fax 0911/64923-18

**Regensburg**

Donaustauffer Straße 150  
93059 Regensburg  
Tel. 0941/46609-11  
Fax 0941/401687

**Ulm** Baden-Württemberg

Im Lehrer Feld 7  
89081 Ulm  
Tel. 0731/14052-0  
Fax 0731/14052-29

DACHDECKER-EINKAUF  
RHEIN-MAIN eG



**Miltenberg**

Laurentiusstr. 29  
63897 Miltenberg  
Tel. 09371/669 57-0  
Fax 09371/669 57-60

**Rottendorf**

Ostring 1  
97228 Rottendorf  
Tel. 09302/9062-0  
Fax 09302/2318

## Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wer noch Hoffnung hatte, an der Finanzkrise ungeschoren vorbeizukommen, wird jetzt eines Besseren belehrt. Trotz regionaler Unterschiede bei der Auftragslage ist insgesamt von einem deutlichen Rückgang des Auftragsvolumens - gerade was auch den Vorlauf betrifft - auszugehen. In der Folge stellt sich eine deutliche Verschärfung des Preiswettbewerbs bei Privat- und Gewerbetunden, aber vor allem bei öffentlichen Ausschreibungen, ein. Preisunterschiede von 20-30% vom Billigsten bis ins Mittelfeld der Bewerber sind keine Seltenheit.

Dass es hier nicht mit rechten Dingen zugehen kann, müsste eigentlich jedem klar sein. Offenbar aber nicht allen öffentlichen Auftraggebern und deren Erfüllungsgehilfen. Die Schuldzuweisung auf das Vergabesystem kann ich nicht gelten lassen. Allein die wirtschaftliche Prüfung der EFB-Preisblätter würde aufzeigen, dass die in diesen Alibikalulationen in Ansatz gebrachten Verrechnungslöhne sogar den im Dachdeckerhandwerk als allgemeinverbindlich geltenden Mindestlohn bei weitem unterschreiten. Aber wer prüft dies? Der Planer, die Vergabestelle? Anscheinend scheut man aber einen Rechtsstreit mit einer Firma, die man eigentlich ausschließen müsste. Was helfen Konjunkturprogramme, wenn Aufträge weiterhin an Firmen vergeben werden, die ihre Mitarbeiter um ihren Lohn für ihre Arbeit bringen und die von den Arbeitgebern allein getragene gesetzliche Unfallversicherung und die Sozialkassen um die nötigen Beiträge betrügen. Im Ergebnis treibt dieser betrügerische und ruinöse Wettbewerb die seriösen Betriebe in



den Abgrund. Es kann nicht sein, dass für die Aufrechterhaltung der Sozialsysteme die wenigen seriösen Betriebe bis aufs Existenzminimum ausgequetscht werden. Doch so einfach macht es sich der Vorstand der Berufsgenossenschaft. Obwohl die BG selbst ihre Einsparziele im Verwaltungskostenbereich trotz einer Ausgleichszahlung von 220 Mio. Euro nicht erreicht hat. Man tut sich bei der Berufsgenossenschaft anscheinend leicht, in Bayern nach dem Beitragsfuß in 2008 mit 6,6631 den Vorschussfuß für 2009 auf 7,1755 anzuheben, um sich damit gegen konjunkturelle Risiken abzusichern.

Der Markt gibt das aber keinesfalls her und die stillen Reserven gehen zur Neige. Niemand sieht - oder will sehen -, dass sich die Sozialsysteme den eigenen Ast selbst abschneiden. Vielmehr werden Illegalität und Schwarzarbeit als Wirtschaftsfaktor ins Feld geführt. Für den Konsum mag das zutreffen, nicht aber für die Sozialsysteme.

Wenn wir Dachdeckerbetriebe nicht unser Leistungsspektrum erweitern, müssen wir uns im aktuellen Geschäftsjahr auf deutlich geringere Umsätze einstellen. Mehr den je gilt die Aussage „Klappern gehört zum Handwerk“. Mit Einführung der EnEV 2009 müssen wir der Öffentlichkeit klar machen, dass wir Experten für die energetische Sanierung des Gebäudebestandes und die Erweiterung von Wohnraum sind. In vielen Gebäuden sind noch Wohnraumreserven unter dem Dach vorhanden und sollten genutzt werden. Gerade bei der rückgängigen Nachfrage des Einfamilien- und Mehrfamilienwohnbaus rückt die Sanierung des Bestandes mehr denn je in den Vordergrund. Dieses Auftragsvolumen erstreckt sich über eine neue Dachdeckung, den Dachausbau mit Einbau von Dachgaupen und Einbau hochwertiger Dämmstoffe bis zum Einbau von Solaranlagen zur Warmwasser- oder Stromgewinnung. Aus gestalterischen Gründen treten immer mehr Indach-Solaranlagen in den Vordergrund. Ich muss Ihnen hoffentlich nicht sagen, wer hier der eigentliche Fachmann für den Einbau in das Dach ist. Aber den Verbrauchern müssen wir es kundtun. Jetzt. Indach-Anlagen, die eine komplette Dach-

deckung ersetzen, sind auf dem Markt. Und der Wettbewerb lernt leider oft schneller als unsere eigenen Dachdeckerkollegen.

Damit nicht genug. Nun wird dem Handwerk auch noch der Nachwuchs abgegraben. Bestrebungen des Bayerischen Kultusministers, nicht mehr allein die schulische Bewertung durch die Lehrkräfte, sondern dem Wunsch der Eltern maßgeblich den Vorrang für den Übertritt einzuräumen, ist falsch. Bereits heute sind Realschulen und Gymnasien zu ca. 40% mit Schülern belegt, für die ein Bildungsweg tiefer besser wäre, um dort ausreichende Abschlüsse zu erreichen. Nicht jeder Jugendliche ist geeignet, Banker, Rechtsanwalt oder Arzt zu werden. So ehrlich muss man auch zu den eigenen Kindern sein. Was würden diese Eltern denn ohne einen qualifizierten und gut ausgebildeten Dachdecker tun, wenn es aus dem Dach tropft. Sie könnten einen Dachhai oder Beschichter rufen.

Sie sehen: Fast jeden Tag steht neues Ungemach ins Haus. Deshalb haben wir, der Berufsverband, für Sie Ohren und Augen immer offen. Wir Bayern hören halt mal das Gras wachsen und schleifen die Sense schon, wenn andere noch warten, ob Regen kommt. Wir tun das mit einem schlagkräftigen Team in der Geschäftsstelle in München und in unserem Ausbildungszentrum, dem Kompetenzzentrum Dachtechnik Waldkirchen. Dafür werden Sie als Mitgliedsbetrieb von manchem außenstehenden Betrieb beneidet, der als 5. Rad am Wagen sein Dasein in seinem Verband fristet. Aber auch dem kann geholfen werden: Er ist als ordentliches Mitglied im Kreis unserer Dachdeckerfamilie willkommen.

Ich will aber nicht so verstanden werden, dass es auch bei uns nichts zu verbessern gäbe. Daran arbeiten wir bereits. So insbesondere an Klarstellungen im Tarifbereich, die zwingend zeitnah noch in 2009 aufgearbeitet werden müssen. Vergessen Sie nicht an uns heranzutreten, wenn Ihnen etwas verbesserungswürdig erscheint. Zeigen Sie uns aber auch Ihre Verbundenheit zum Berufsverband. Das motiviert uns alle. Wir, der Landesinnungsverband und die ausrichtende Innung Unterfranken, freuen uns in diesem Sinne, wenn Sie zahlreich am 103. Landesverbandstag des Bayerischen Dachdeckerhandwerk vom 26. bis 27. Juni 2009 in Würzburg teilnehmen. Unsere Kolleginnen und Kollegen haben sich wieder einiges einfallen lassen.

Ihr

A. Ewald Kreuzer  
Landesinnungsmeister

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

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

### V. i. S. d. P.:

Kay Preissinger,  
PR-Ausschussvorsitzender

### Gestaltung und Redaktion:

HF.Redaktion  
Harald Friedrich, Mohnweg 4a  
85375 Mintraching

### Druck:

Häring Offsetdruck J. Nachbar  
85375 Neufahrn

Es gilt Anzeigenpreisliste 1-2009

Ed i t o r i a l



# Endlich da

## Neue Energieeinsparverordnung vom Bundeskabinett beschlossen

**Stellen Sie sich vor, die Bundesregierung beschließt ein Tempolimit auf den Autobahnen, verrät aber nicht, wann es Inkraft tritt und wie Verstöße geahndet werden. Nicht vorstellbar? Dann übertragen wir das Ganze doch mal auf die Energieeinsparverordnung 2009.**

Die neue EnEV ist ganz sicher ein richtiger Schritt in Richtung Umweltentlastung und Einsparen wertvoller Energieressourcen. Gerade dem Handwerker beschert das monatelange Hin und Her um eine Verabschiedung der neuen EnEV zusätzliche Unsicherheit. Denn es ist wohl schon fast einzigartig, ein Gesetz zu verabschieden, ohne den Zeitpunkt des Inkrafttretens noch die Ahndung von Verstößen festzulegen. Und das, obwohl maßgeblich die fachgerechte Ausführung von Arbeiten und damit die Kalkulation - sowohl des Auftraggebers als auch des Auftragnehmers - beeinflusst werden.

Neben den zahlreichen Änderungen im Neubaubereich unterscheidet sich die neue EnEV auch im Bereich der bestehenden Gebäude von ihrer Vorgängerin in wesentlichen Punkten. Wichtig: In diesem Bereich muss der Dachdecker in seinen Angeboten an Verbraucher auf die EnEV hinweisen.

Die EnEV ist weiter verschärft worden. Gut für unser Handwerk.

Der Geltungsbereich erstreckt sich weiterhin auf Gebäude, die unter Einsatz von Energie beheizt oder gekühlt werden. Sie gilt u. a. aber nicht für:

- Gebäude die dem Gottesdienst oder anderen religiösen Zwecken gewidmet sind;
- Wohngebäude, die für eine Nutzungsdauer von weniger als vier Monaten jährlich bestimmt sind;
- sonstige handwerkliche, landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Betriebsgebäude, die nach ihrer Zweckbestimmung auf eine Innentemperatur von weniger als 12° C. oder jährlich weniger als vier Monate beheizt sowie jährlich weniger als zwei Monate gekühlt werden.

Wie bisher sind auch in der neuen EnEV wieder die wichtigsten Begriffe definiert. Im Sinne dieser Verordnung

- sind Wohngebäude Gebäude, die nach ihrer Zweckbestimmung überwiegend dem Wohnen dienen, einschließlich Wohn-, Alten- und Pflegeheimen sowie ähnlichen Einrichtungen;
- sind Nichtwohngebäude Gebäude, die nicht unter die oben angeführte Nutzung fallen;



- sind kleine Gebäude solche Gebäude, die nicht mehr als 50 m<sup>2</sup> Nutzfläche aufweisen.

Wesentliche Unterschiede zur bisherigen EnEV gelten auch im Bereich der Änderung, Erweiterung und dem Ausbau von Wohngebäuden (§ 9 EnEV):

Von den beiden möglichen Verfahren wird bei Änderung von einzelnen Bauteilen der Anhang 3 mit den in Tabelle 1 angegebenen  $U_{max}$ -Werten wohl am häufigsten verwendet werden, während bei umfangreichen Umbaumaßnahmen auch der Nachweis für das gesamte Gebäude über die Einhaltung des Jahres-Primärenergiebedarfs geführt werden kann.

Achtung: Die bisherige Bagatellgrenze für Nachweise wurde in der neuen EnEV verändert und vereinfacht. Künftig ist bereits bei Änderung von 10% der Gesamtfläche eines Bauteils ohne Berücksichtigung der Orientierung die Einhaltung der maximalen U-Werte erforderlich

Wichtige Änderungen auch bei den Vorschriften zur Dämmung der oberen Geschossdecken:

Eigentümer von Wohngebäuden sowie von Nichtwohngebäuden, die nach ihrer Zweckbestimmung jährlich mindestens vier Monate und auf Innentemperaturen von mindestens 19° C. beheizt werden, müssen dafür sorgen, dass bisher ungedämmte, nicht begehbare, aber zugängliche oberste Geschossdecken beheizter Räume so gedämmt sind, dass der Wärmedurchgangskoeffizient der Geschossdecke 0,24 Watt/(m<sup>2</sup>xK) nicht überschreitet.

In den Auslegungsstaffeln unter 4. Staffel ist zu lesen (s. [www.dibt.de](http://www.dibt.de)):

„Als nicht begehrbar gelten Räume, die nicht über eine ausreichende Höhe und nicht über eine ausreichend große Fläche als Ausbaureserve für Aufenthaltsräume verfügen, die Höhe aber ein aufrechtes Arbeiten zulässt“.

### Höchstwerte der Wärmedurchgangskoeffizienten bei erstmaligem Einbau, Ersatz und Erneuerung von Bauteilen

Zelle	Bauteil	Wohngebäude und Zonen von Nichtwohngebäuden mit Innentemperaturen $\geq 19^\circ \text{C}$ .	Zonen von Nichtwohngebäuden mit Innentemperaturen von $12$ bis $19^\circ \text{C}$ .
Höchstwerte der Wärmedurchgangskoeffizienten $U_{\text{max}}$ <sup>1</sup>			
1	Außenwände	0,24	0,35
2b	Dachflächenfenster	1,40 <sup>2</sup>	1,90 <sup>2</sup>
4a	Decken, Dächer und Dachschrägen	0,24	0,35
4b	Flachdächer	0,20	0,35
5a	Decken und Wände gegen unbeheizte Räume oder gegen Erdreich	0,30	keine Anforderung
5c	Decken nach unten an Außenluft	0,24	0,35

<sup>1</sup> Wärmedurchgangskoeffizient des Bauteils unter Berücksichtigung der neuen und der vorhandenen Bauteilschichten; für die Berechnung opaker Bauteile ist DIN EN ISO 6936:1996-11 zu verwenden.  
<sup>2</sup> Bemessungswert des Wärmedurchgangskoeffizienten des Fensters; der Bemessungswert des Wärmedurchgangskoeffizienten ist technischer Produkt-Spezifikation zu entnehmen oder gemäß den nach den Landesbauordnungen bekannt gemachten energetischen Kennwerten für Bauprodukte zu bestimmen. Hierunter fallen insbesondere energetische Kennwerte aus europäischen technischen Zulassungen sowie energetische Kennwerte der Regelungen nach der Bauregelliste A Teil 1 und aufgrund von Festlegungen in allgemeinen bauaufsichtlichen Zulassungen.

Im Sinne der neuen EnEV ist eine oberste Geschossdecke also begehbar und unterliegt damit nicht einer nachträglichen Dämmpflicht, wenn der Dachraum oberhalb einer entsprechend großen tragfähigen Grundfläche eine lichte Höhe aufweist, innerhalb der sich ein durchschnittlich großer Mensch in aufrechter Haltung ohne Mühe bewegen kann.

Auf begehbare, bisher ungedämmte oberste Geschossdecken beheizter Räume ist der Satz 1 nach dem 31. Dezember 2011 entsprechend anzuwenden, wenn keine besonderen Umstände vorliegen, die zu einem unangemessenen Aufwand führen und Aufwendungen für die Dämmung erforderlich machen, die nicht innerhalb angemessener Fristen durch die eintretenden Einsparungen erwirtschaftet werden können. Solche „besonderen Umstände“ können z. B. die vollständige oder teilweise Überlassung zur Nutzung an Mieter oder die Notwendigkeit der Beseitigung von Einbauten oder Bauteilen sein.

Die Pflicht nach den Sätzen 1 und 2 gilt als erfüllt, wenn anstelle der Geschossdecke das darüber liegende, bisher ungedämmte Dach entsprechend gedämmt ist.

Bei Wohngebäuden mit nicht mehr als zwei Wohnungen, von denen der Eigentümer eine Wohnung am 1. Februar 2002 selbst bewohnt hat, sind die Pflichten zur Dämmung der obersten Geschossdecke erst im Falle eines Eigentümerwechsels nach dem

Stichtag 1. Februar 2002 von dem neuen Eigentümer zu erfüllen.

Die entsprechenden Maßnahmen müssen spätestens zwei Jahre nach dem ersten Eigentümerübergang ausgeführt sein. Hat der Eigentümerwechsel vor dem Inkrafttreten dieser Verordnung stattgefunden, gelten hinsichtlich der Voraussetzungen und Anforderungen an die Pflicht zur Dämmung der obersten Geschossdecken die Bestimmungen des § 10 Abs. 2 Satz 1 Nr. 3 dieser Verordnung in der Fassung vom 24. Juli 2007, wenn seit dem Eigentümerwechsel noch keine zwei Jahre verstrichen sind.

Die Unternehmerklärung zur Einhaltung der EnEV war bisher bereits nach Landesrecht üblich. Künftig sieht die neue EnEV ebenfalls diese Erklärung vor. Diese Unternehmerklärung ist nach Abschluss der Arbeiten dem Auftraggeber auch ohne seine entsprechende Aufforderung auszuhändigen. Allerdings sind die Einzelheiten über den genauen Inhalt der Erklärung derzeit noch nicht bekannt. Sobald diese Inhalte festgelegt sind, wird der LIV Bayern allen Mitgliedsbetrieben einen Musterentwurf zur Verfügung stellen.

Nach der neuen EnEV gilt es künftig als Ordnungswidrigkeit, wenn z. B.:

- ein Wohngebäude nicht nach den Vorgaben der EnEV errichtet wird;
- ein Nichtwohngebäude nicht gemäß der EnEV errichtet wird;

- ein Änderung an einem bestehenden Gebäude nicht der EnEV entspricht;
- eine Unternehmerklärung nicht, nicht richtig oder nicht rechtzeitig abgegeben wird.

Wie diese Ordnungswidrigkeiten allerdings geahndet werden, ist bislang noch nicht bekannt. Zur eigenen Sicherheit empfiehlt es sich daher, bei der Ausführung von Wärmedämmarbeiten in jedem Fall eine Unternehmerklärung abzugeben. Es ist davon auszugehen, dass auch künftig die Unternehmerklärung eine so genannte Positivbescheinigung ist, mit der die Einhaltung der Vorgaben der EnEV bestätigt wird. Daher kann bei Nichteinhaltung logischerweise auch keine Unternehmerklärung abgegeben werden. Besteht der Auftraggeber auf die Durchführung von Arbeiten, bei denen die EnEV nicht eingehalten werden kann, sind schriftlich Bedenken gegen die geplante Ausführung beim Auftraggeber anzumelden.

Da das genaue Datum des Inkrafttretens noch nicht bekannt ist, sollte bereits ab sofort bei allen Angeboten darauf hingewiesen werden, dass „die Vorschriften der EnEV 2007 dem Angebot zu Grunde liegen. Da das genaue Datum des Inkrafttretens der EnEV 2009 noch nicht bekannt ist, können sich diesbezüglich Änderungen an den geplanten Maßnahmen ergeben. Sollte dies der Fall sein werden wir unverzüglich schriftlich informieren“.

**Bleibt zu hoffen, dass der Termin des Inkrafttretens bald bekannt wird, damit wir uns bei unseren Angeboten darauf einstellen können.**

# Spaenles neue Pläne

Wird die Übertrittsreform die Hauptschule schwächen?

Der Wille der Eltern zur höheren Schulbildung ihrer Kinder wird die Hauptschule an Bedeutung verlieren lassen.



**„Es ist ungerecht, Ungleiche gleich zu behandeln. Vielmehr ist es unsere Pflicht und Aufgabe, jedem Kind eine auf sein Talent und seine Begabung zugeschnittene Bildungsantwort zu geben“. Das ist das Kernstatement des Bayerischen Kultusministers Dr. Ludwig Spaenle in seiner Regierungserklärung vom 26. März 2009.**

Die Pläne sehen eine Kooperation von Haupt- und Realschulen, aber auch von Haupt-, Wirtschafts- und Berufsschulen vor. Dennoch sollen alle diese Schulen eigenständig bleiben. Eine Abschaffung der Hauptschule und Integration in die Realschule ist

nicht vorgesehen. Wesentlicher Punkt aber ist die neue Regelung zum Übertritt in eine weiterführende Schule nach der 4. Klasse der Grundschule. Während hier bisher die Schüler praktisch ausschließlich auf die entsprechende Übertrittsempfehlung der Klassenlehrkraft angewiesen waren, werden künftig die Eltern maßgeblich mitentscheiden.

Genau hier aber werden sich Probleme für das Handwerk ergeben. Den überwiegenden Teil seines Nachwuchses rekrutiert das Handwerk von den Hauptschulen. Der (ganz sicher verständliche) Wunsch der wohl meisten Eltern aber lautet, dass das eigene Kind auf jeden Fall eine weiterführende Schule besuchen soll.

Mit der neuen Übertrittsregelung werden Realschule und Gymnasium einen noch stärkeren Zulauf erfahren als bisher. Ob die Schüler diesen Weg auch bestehen, sei erst einmal dahingestellt. Fakt wird sein, dass zunächst deutlich weniger Hauptschüler zur Verfügung stehen. Und das vor dem Hintergrund der demografisch bedingten Abnahme der Schülerzahlen (s. a. Firstl-Report Ausg. Nr. 58 vom Dezember 2008).

Um die Hauptschule nicht zur „Restschule“ zu machen, soll diese Schulart wesentlich gestärkt werden. So z. B. durch ein neues Dienstrecht, mit dem Lehrkräfte leistungsbezogen honoriert werden. Hierzu werden allein an den Volksschulen 6.500 Beförderungssämter neu geschaffen. Zum Vergleich: An den Realschulen werden nur 1.750 Beförderungssämter neu eingerichtet.

Die weiteren Maßnahmen zur Stärkung der Hauptschule nennt der Kultusminister auch gleich:

„Sie muss eng mit der Berufsschule und der Wirtschaft zusammenarbeiten. Sie muss stringent auf Arbeitswelt und Beruf vorbereiten - in den drei berufsorientierenden Bereichen Wirtschaft, Technik und Soziales. Und sie muss Angebote bereithalten, die zum mittleren Schulabschluss führen.“

Ob die angestrebten Ziele zur Stärkung der Hauptschule diese Schulart so attraktiv machen können, dass die zu erwartende „Abwanderung“ ausbleibt, ist allerdings mehr als fraglich.

Das Handwerk wird es als erster zu spüren bekommen.

Ob Wärmedämmung, Fotovoltaikanlage, Solarthermieanlage oder Baubegleitung: Der Schornsteinfeger macht's.

**Bisher galt der Schornsteinfeger gemeinhin als Glücksbringer. Für das Dachdeckerhandwerk könnte er sich künftig als Mitbewerber darstellen.**

Postbank und Schornsteinfeger haben die „Energie-Effizienz-Agentur GmbH“ (Eneffa) gegründet. Ihr Ziel ist die energetische Sanierung des Gebäudebestandes. Dabei fungiert

der Schornsteinfeger als Energieberater, die Postbank als Finanzierungsberater.

Klingt erst mal gut. Doch die Ziele sind weitaus höher gesteckt, wie aus einer entsprechenden Pressemitteilung ganz deutlich und unmissverständlich hervorgeht: „Die Schlüsselfunktion hat der Bezirksschornsteinfegermeister. Er berät und unterstützt die Hausbe-

sitzer mit einer Vor-Ort-Energieberatung. Mit Hilfe der Finanzexperten der Postbank wird dann ein Finanzierungskonzept erstellt, bei dem alle öffentlichen Fördermöglichkeiten Berücksichtigung finden. Das abschließende Modul ist eine fachkundige Baubegleitung und die Zertifizierung des modernisierten Gebäudes als Umweltbewusst saniertes Haus.“

## Die „Mitmischer“

Schornsteinfeger und Postbank als Baubegleiter



# Volle Motivation

## Erster INQA-Bauen-Workshop begeistert auch die Referentin

**Wenn eine hochmotivierte Referentin wie Petra Claus einen Workshop anbietet, ist das eine der besten Voraussetzungen für das Gelingen. Sind aber auch die Teilnehmer von der ersten Sekunde an voll motiviert, wird das zur Top-Veranstaltung.**

beiter zu fördern und zu motivieren. Eine Erkenntnis, die z. B. von einem Teilnehmer gezogen wurde: Er wird in seinem Betrieb einen „Kummerkasten“ und Mitarbeiter-Sprechstunden einrichten.

Im zweiten Teil des Workshops erläutern

nochmals beim Kunden zu den Gründen einer möglichen schlechten Beurteilung zurückzufragen. Die in der Liste der guten Bauunternehmen veröffentlichten Bewertungen sind grafisch in einem Bereich von rot bis grün dargestellt. Darüber hinaus kann jeder weitere Details zu den Einzelbewertungen



Der Einstieg in die neue bayerische Qualitäts-offensive ist in Erlangen gelungen.

Genau das waren die „Startbedingungen“ für den ersten INQA-Bauen-Workshop am 2. April 2009 in Erlangen. 17 Teilnehmer hatten sich zur Auftaktveranstaltung der Qualitätsoffensive des LIV Bayern angemeldet.

Bereits der Auftakt zeigte Referentin Claus, dass sie es mit engagierten Teilnehmern zu tun hatte. Einstieg und Grundlage für den neuen Qualitätsstandard ist die Gefährdungsbeurteilung. Und die hatten bereits alle absolviert.

Petra Claus führte die Seminarteilnehmer nun Schritt für Schritt in das Konzept von INQA-Bauen ein. Dazu gehört auch die Selbstbewertung der Unternehmen als Voraussetzung zur Aufnahme in die Liste der „www.gute-bauunternehmen.de“. In 14 Schritten können die Inhaber erkennen, wo ihre Stärken und Schwächen liegen und entdecken Chancen, wirtschaftlich besser zu werden und die eigene Marktposition zu stärken.

Ebenso wichtig ist es, die eigenen Mitar-

te Petra Claus das Konzept der Bewertung durch den Kunden. Hierbei sind 21 Fragen in jeweils vier Stufen zu beantworten. Von der Bewertung wird der Betrieb in einer Email vor Veröffentlichung informiert. Gibt es hier Unstimmigkeiten, hat er die Chance,

gen durch Mausclick erfahren.

Fazit der Referentin zum Seminarstart in Bayern: „So eine voll motivierte Gruppe habe ich selten erlebt. Da ist der Erfolg im INQA-Konzept vorprogrammiert“.



# Erfolgreich fortgesetzt

Die DACH 2009 der DDI für Mittelfranken weiter auf der Überholspur

**2008 war der „Testlauf“. Und der war so von Erfolg gekrönt, dass von 19.-21. März 2009 die DACH 2009 folgte - die wiederum der beste Ansporn für eine DACH 2010 geworden ist.**

Zufriedene Gesichter. Das war das Merkmal aller an der DACH 2009 Beteiligten. Angefangen bei den insgesamt 29 Ausstellern, darunter neun Mitgliedsbetriebe der Innung, 16 Teilnehmer aus der Industrie sowie vier Baustoff-Fachhändler. Sie waren durchweg zufrieden, weil - im Gegensatz zu „handelüblichen“ Gewerbemessen - ausschließlich hochkarätige potenzielle Kunden als Besucher kamen und diese ohne den sonst herrschenden Messestress in Ruhe beraten werden konnten.



Die eigene regionale Fachmesse schafft Aufmerksamkeit und Vertrauen in die Dachdeckerbetriebe vor Ort.



Eröffnet wurde die DACH 2009 übrigens von Nürnberg's 3. Bürgermeister, Dr. Klemens Gsell, der sich auf dem Messerundgang mit OM Kay Preißinger sehr ausführlich informieren ließ.

Die Bilanz der drei Messtage, die von mehr als 20 Fachvorträgen abgerundet wurden: 1.048 Besucher wurden gezählt und eine nicht unerhebliche Zahl von Aufträgen noch auf der Messe geschrieben.

Zufrieden waren auch die Besucher, denn sie konnten eine Beratung ohne Zeitdruck und Seite an Seite mit Herstellern, Handel und Verarbeitern in Anspruch nehmen. Dazu gab es gleich die Möglichkeit, sich bei der

V+R-Bank Nürnberg über zinsgünstige Finanzierungsmöglichkeiten für die geplanten Bau- und Sanierungsvorhaben zu informieren. Und Zufriedenheit herrschte bei Pasquale Altomari, dem „Vater“ der DACH.





# Heavy metal

## Grundseminar der DDI für Mittelfranken

**Die Metallbe- und -verarbeitung gehört zur Dachdecker-Ausbildung ebenso wie zum Dachdecker-Alltag. Das beherrscht man einfach mit allen Tricks und Kniffen. Denkt man - bis zum Seminar der Innung für Mittelfranken.**

alles um den Schwerpunkt Falztechniken.

Fazit der 13 Teilnehmer: Das war Spitze. Und dieses einhellige Urteil gilt für das Knowhow, das vermittelt wurde, ganz genau so wie für das umfangreiche Ausbildungsmaterial, den kom-



In Zusammenarbeit mit der Brixius u. Greul, Weit GmbH und Rheinzink bot die Innung ein anspruchsvolles Grundseminar zur Metallbearbeitung an. Vier Tage lang drehte sich im eigens dafür errichteten Zelt auf dem Betriebsgelände von Brixius u. Greul

petenten Ausbilder von Rheinzink, die perfekte Organisation einschließlich des Caterings.

Ein Grund- und Aufbau-seminar in 2010 ist daher schon jetzt beschlossene Sache für die Innung.



Effizienz trifft Eleganz:  
Roto Designo R8 NE –  
 $U_w 0,84 \text{ W/m}^2\text{K}$ .

**Fortschrittliche Technik, faszinierend verpackt.**

Herausragend bei der Wärmedämmung. Flach auf dem Dach. Schneller beim Einbau. Roto Designo R8 NE, das Wohndachfenster der neuen Generation ist da. Premiumqualität „made in Germany“\* – natürlich von Roto, **der** Profimarke.

\* Über 85% unserer Produkte

[www.roto-frank.com](http://www.roto-frank.com)  
Dach- und Solartechnologie

  
**Besser durchdacht**

# Feiern in Hof

## DDI Hof und Wunsiedel gratuliert ganz herzlich zwei Geburtstagkindern

Auch wenn es mal nur eine kleine Meldung im Firstl-Report ist: Die Innung zeigt, dass sie an ihre Mitglieder denkt.



Gleich zweimal konnte die Dachdecker-Innung Hof-Wunsiedel zu runden Geburtstagen gratulieren:

Ernst Kropf feierte am 14. Februar 2009 seinen 70. Geburtstag. Da fehlte auch der stellvertretende Obermeister Friedrich Gölkel als Gratulant nicht.

Fast genau einen Monat danach - am 17. März - war Friedrich Gölkel selbst das Geburtstagskind. Obermeister Dieter Opel und der gesamte Vorstand gratulierten ihm ganz herzlich zum 50.



## 6-5-4-3-2-1+++Verbandstags-Countdown++

### Folge 3: Jetzt geht es in die Endrunde



Nur noch knapp zwei Monate bis zum 103. Landesverbandstag von 26.-27. Juni 2009 in Würzburg. Und dort witzelt man bereits, was denn der Unterschied zwischen dem Osterhasen und dem Vorstand der Innung Unterfranken sei? Ganz einfach: Der Osterhase hatte bis Ostern Stress - und für den Vorstand und den Festausschuss geht der Stress auch nach Ostern weiter. Aufatmen wird es wohl erst am Samstag Nacht, den 27. Juni geben, wenn der Landesverbandstag beendet ist. Und ob sich der Stress von Obermeister Karl-Frank Bayer und seinem Team gelohnt hat (er findet das eigentlich gar nicht so stressig), erfährt nur, wer auch dabei ist. Also: Auf nach Würzburg.



# Weiterbildung für alle

## DDI Unterfranken: Wichtige Termine für Auszubildende und Mitarbeiter

**Auch Verbandstagsvorbereitungen auf Hochtouren sind für die Innung Unterfranken kein Grund, auf andere Aktivitäten zu verzichten.**

Am Montag, den 16.03. und Dienstag, den 17.03. führte die Innung in den Räumen des Dachdecker-Einkaufs in Rottendorf gemeinsam mit der BauAkademie GmbH Nürnberg einen Sachkundelehrgang für

Abbruch-, Sanierungs- und Instandhaltungsarbeiten durch. Am darauffolgenden Tag wurde zudem ein Auffrischkurs angeboten.

Am 24.03. startete der Ausflug der Auszubildenden im 2. Lehrjahr ins Ziegelwerk nach Bogen. Nach anfänglichen Kommunikationsproblemen kamen die Auszubildenden ca. um 12:00 Uhr in Bogen an.



**Nonstop-Programm der Innung Unterfranken für ihre Mitglieder und den Nachwuchs.**

Nach der Begrüßung, in der die Gäste einen kleinen Einblick in die Historie des Unternehmens bekamen, ging es weiter zur Werksführung. Dabei wurden auch die Produkte im Detail vorgestellt.

Zur Stärkung gab es noch ein Mittagessen, bevor die Azubis wieder um ca. 15:00 Uhr nach Waldkirchen abreisten.

Die fachkundige Begleitung übernahmen Gastmitglied Horst Duschek von Koramic und Lehrlingswart Sebastian Kaidel von Fa. Kaidel in Kitzingen.

# Volles Haus

## Besucherandrang bei der 7. Bayreuther Dachmesse

**Die Fachbetriebe der Dachdecker-Innung Bayreuth freuten sich über eine tolle Besucherresonanz an drei Messetagen der inzwischen 7. Bayreuther Dachmesse.**

„Volles Haus“ hieß es an den meisten Messtagen. Und am Sonntagnachmittag änderte sich das in „nichts geht mehr“. Der Besucherandrang war einfach gewaltig auf der Messe unter der Schirmherrschaft von

Landrat Hermann Hübner und der Hauptgeschäftsführer der HWK für Oberfranken, Horst Eggers (Foto Mitte).

Der Titel einer aktuellen Presseinformation „Börse, Bank oder Dach? Der Dachdecker-Innungsfachbetrieb als Anlagenberater“ war auch das Thema der Messe der Innung Bayreuth. Die inzwischen 7. Messe der Innung stieß auch auf große Resonanz bei der regionalen Presse.

Viele Anfragen während und unmittelbar nach der Messe verschafften den Bayreuthern Arbeit - zunächst beim Erstellen der vielen Angebote. Und erste Aufträge folgten zugleich. So starten die Bayreuther Kollegen ins (angebliche) Krisenjahr 2009. Und die nächste - also 8.- Dachmesse im Februar 2010 ist schon geplant.

**Der Beweis: Regionale Fachmessen dienen einer gezielteren Kunden- und Auftragswerbung als manch eine Gewerbeschau mit einer höheren Besucherquote.**



# Für einen guten Zweck

**DDI Schwaben auf der Augsburger Frühjahrsausstellung präsent**

**„Tue Gutes und rede darüber“ heißt eine alte Regel für die Öffentlichkeitsarbeit. Und die Innung Schwaben hat sie umgesetzt.**

Die in diesen vier Tagen geschaffenen Werke wurden verkauft und den Gesamterlös wird die Innung wieder einem guten Zweck zuführen. Eine ausgezeichnete Aktion.



Ideen muss man haben – und ein Team, das sie perfekt umsetzt. So ist Aufmerksamkeit garantiert.



Die Präsenz der Innung Schwaben auf der AFA Augsburger Frühjahrsausstellung von 28. März bis 5. April 2009 veränderte diese PR-Regel in „Tue Gutes und es wird über dich geredet“.

Zwei Tage lang durften Kinder mit Farbe, Papier und Klebstoff ihre ganz eigenen Turmbiber gestalten. An zwei weiteren Tagen starteten die Lehrlinge durch. Sie schlugen aus Schieferplatten Herzen, Bilderrahmen und noch so manches Wunschmotiv.



## „Gar nicht so schlecht“

**vbw-Umfrage zur wirtschaftlichen Entwicklung zeigt keine Krisenpanik**

**An der vbw-Umfrage im März 2009 haben sich 30% der bayerischen Dachdecker-Innungsbetriebe beteiligt. Damit wird ein durchaus repräsentatives Bild wiedergegeben.**

Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Beschäftigten (2008: 1.587 Mitarbeiter) bei rund 70% der Betriebe konstant geblieben, bei 12% sogar gestiegen. In weniger als einem Drittel der Betriebe wird sich die Zahl voraussichtlich verringern. Die aktuelle Geschäftslage beurteilen deutlich mehr als 2

von 3 Betrieben mit gut oder befriedigend. Nur jeder vierte Betrieb erwartet, dass sich die Geschäftslage in 2009 verschlechtert. Bei der Ertragslage registrieren 38% eine Verschlechterung. Die Erwartungen aber sind hoch: 3 von 4 der Befragten gehen für 2009 von einer unveränderten oder gar verbesserten Ertragslage aus.

Mehr als zwei Drittel der Befragten gehen davon aus, dass sich die Produktion bzw. Geschäftstätigkeit nicht verschlechtern wird. In rund der Hälfte der Betriebe werden sich

die Investitionen im Vergleich zu 2008 nicht verändern. Bei der Frage nach dem konjunkturellen Wendepunkt scheiden sich die Geister. Etwa die Hälfte der Teilnehmer an der Befragung sehen diesen Wendepunkt erst nach dem 2. Halbjahr 2010.

Auf dem Wunschzettel stehen u. a. die Senkung der Mehrwertsteuer, der Erhalt des Meistertitels, mehr staatliche Zuschüsse für Gebäudesanierungen, Erhöhung des Privatkundenanteils und zinsgünstige Darlehen für Maschinen und Fahrzeuge.



# 7 Grad sind genug

Braas stellt das 7GRAD DACH vor



**Anlässlich der BAU 2009 in München stellte der Marktführer mit seinem Braas 7GRAD Dach ein innovatives Dachsystem für Dach-Stein Deckungen bei flach geneigten Dächern ab 7 Grad Dachneigung vor.**

Das Braas 7GRAD Dach besteht aus den Komponenten der Eindeckung mit dem neuen Dach-Stein Harzer Pfanne F+ und einer Unterkonstruktion mit der diffusionsoffenen Bahn Divoroll Top RU mit integrierter Doppelklebezone, Divoroll Dichtmasse und Anschlusskleber.

Die Ausführung der Unterkonstruktion erfolgt auf Schalung oder druckfesten Unterlagen. Die Harzer Pfanne F+ verfügt über eingearbeitete Regensperrern im Bereich der Höhenüberdeckung und kann gemeinsam mit der zum System gehörigen Unterkonstruktion bei flachen Dachneigungen schon ab 7 Grad eingesetzt werden. So entstehen geringere Eindeckkosten als bei vielen alternativen Bedachungsmaterialien. Das bekannte Profil der Harzer Pfanne F+ lässt sich harmonisch in bestehende Dachlandschaften integrieren.

**Die Dachneigung von nur 7 Grad wurde im Windkanal getestet.**



Für größtmögliche Sicherheit wurde das Braas 7GRAD Dach im konzerneigenen Windkanal unter Extrembedingungen getestet: Beste Ergebnisse schon ab 7 Grad Dachneigung. In der Praxis ausgeführte Testbauvorhaben haben dies bestätigt. Da das Braas 7GRAD Dach nicht dem allgemein anerkannten Stand der Technik entspricht, erfolgt die Verlegung nach der Monier Herstellerverarbeitungsvorschrift in Form der Braas 7GRAD Dach Verlegeanleitung. Selbstverständlich gilt für den Dach-Stein Harzer Pfanne F+ die bekannte 30-jährige Braas Material-Garantie sowie die zusätzliche 30-jährige Garantie auf Frostbeständigkeit gemäß Urkunde.

# Solar-Einstieg

**Tochterfirma der DE Süd macht den Einstieg in den Solarmarkt leichter**

**Die DE Süd trägt der gewachsenen Umsatzbedeutung des Geschäftes mit Fotovoltaik-Anlagenkomponenten Rechnung. Nachdem die Bemühungen der letzten Jahre nach und nach Früchte tragen und immer mehr Dachdeckerbetriebe den Schritt in den boomenden Solarmarkt wagen, wächst dementsprechend auch das Ein- und Verkaufsvolumen der DE Süd.**

Anders als im klassischen Bedachungsmarkt gibt es in der noch jungen Branche keine Marktaufteilung unter etablierten und bewährten Lieferanten. Zudem sind viele Produkte optisch fast identisch. Qualitativ zeigen die Solar-Module jedoch erhebliche Unterschiede auf. Das gilt übrigens sowohl für asiatische als auch für europäische Hersteller.

Noch ist es lukrativ, auf den Zug mit dem Solarboom aufzuspringen.

Auch die inzwischen unüberschaubare Anzahl von Produzenten und Anbietern bedarf einer gewissenhaften Auswahl zukunftsfähiger Partner und ständiger Überprüfung derer Leistungen. Derzeit hat sich die DE Süd auf sechs namhafte Lieferanten konzentriert.

Damit ergibt sich laut Vorstandsmitglied Bernhard Scheithauer ein umfassendes und ausreichendes Angebot an qualitativ hochwertigen Produkten, mit denen in der Regel alle Ansprüche an Preis, Leistung, Sicherheit und Service abgedeckt werden können.

„Es macht keinen Sinn, sich als Großhändler mit Dutzenden von Anbietern einzulassen, nur um bei jeder Kundenanfrage mitbieten zu können“, meint Scheithauer.

„Zudem haben viele Hersteller und Großhändler gerade dem Dachdeckerhandwerk die kalte Schulter gezeigt. So schnell sollten wir das nicht vergessen.“

Gerade das etablierte Dachhandwerk muss früh darauf achten, ein übersichtliches und zukunftsorientiertes Modulsortiment anzubieten. Die Dachdecker sind es gewöhnt, für Produkte und Verlegearbeit viele Jahre gerade zu stehen und ihre Kunden oft über Generationen hinweg zu betreuen. Das funktioniert nur, wenn alle Beteiligten - vom Hersteller über den Fachhandel hin zum Handwerk - einen stabilen Prozess gewährleisten.



Um diesen Anforderungen künftig noch besser gerecht zu werden, gründete die DE Süd zum 01.01.2009 die Solar-Dacheinkauf GmbH & Co. KG als 100%iges Tochterunternehmen.



Mit diesem Hintergrund konzentriert sich das neue Unternehmen der DE Süd auf eine Auswahl von namhaften Herstellern wie den Qualitätsführer Solon, das Traditionsunternehmen Solarfabrik oder die Bosch-Tochter Ersol.

Aber auch preislich günstige chinesische Produkte werden stark nachgefragt. Hier gibt es langjährige gute Erfahrungen mit Chaori sowie Yingli. Mit aufgenommen wird in 2009

das Produktangebot von ET-Solar mit Sitz in München. Dieser Anbieter fiel z. B. durch gute Leistungsmesswerte der Module, Vor-Ort-Service und stabile internationale Strukturen auf. Fraglos entstand hier ein komplexer, gigantischer Markt, in dem man sich aber auch dynamisch und verantwortungsvoll bewegen muss.

Auch das Dachdeckerhandwerk muss in Sachen Solar weitere und zusätzliche Anstrengungen unternehmen. In Seminaren des LIV Bayern und der Dachdecker-Einkaufsgenossenschaft wurden bereits über 250 Teilnehmer aus Bayern geschult. Dennoch sind die tatsächlichen Aktivitäten zum Teil noch sehr zurückhaltend. An fehlender Kompetenz des Dachdeckers kann das nicht liegen. Auch zu volle Auftragsbücher dürften im Krisenjahr 2009 nicht die Ursache zu geringer Solaraktivitäten sein.

Zweifellos ist der Wettbewerb auch in der neuen Branche inzwischen hart geworden. Einige Marktteilnehmer werden dies nicht überstehen. Doch gerade in dieser Phase ist es wichtig, die Dachdeckerbetriebe entsprechend zu positionieren; denn der „Milliarden-Markt Solar“ selbst bleibt uns erhalten.

Dank gesunkener Anlagepreise ist die Rentabilität von Fotovoltaikanlagen übrigens zurzeit besser denn je.

Also, liebe Dachdecker, lassen Sie uns am Ball bleiben. Ihr LIV Bayern und Ihre DE Süd werden Sie dabei unterstützen.



# Beste Wärmedämmung

## Roto Designo R8 NE - weltweit Nr. 1 im Uw-Wert bei Wohndachfenstern

**In Sachen energieeffizientes Renovieren und Modernisieren bietet Roto mit Designo R8 NE ein Niedrigenergie-Wohndachfenster mit einem bisher unerreichten Grad an Wärmedämmung.**

Geeignet für Modernisierung und Neubau ist das Wohndachfenster Roto Designo R8 NE mit bisher unerreichtem Wärmedämmwert  $U_w 0,84 \text{ W/m}^2\text{K}$ . Mit seiner 3fach Isolierverglasung erfüllt es den Passivhausstandard. Das Kunststofffenster „made in Germany“ basiert auf der modernen Klapp-Schwingtechnik.

Beim Rahmen galt das Augenmerk hauptsächlich der Armierung. Der Rahmen des Designo ist „vollarmiert“ durch einen hohen Glasfaseranteil im Kunststoff. Durch die zusätzliche, außen liegende Stahlarmierung erhält das Fenster noch mehr Stabilität, weist verbesserte Wärmeströme und in der Folge eine weitere Reduzierung von Wärmebrücken auf. Mit dem umlaufenden, flexiblen 2-teiligen Wärmedämmblock wird die Montage für den Dachdecker noch mehr vereinfacht. Alle drei Scheiben der 3fach Isolierverglasung sind aus gehärtetem Sicherheitsglas



für maximale Hagel- und Bruchsicherheit, wofür Roto mit 15 Jahren Garantie einsteht.

Für einfachere Reinigung und länger saubere Scheiben wurde die Außenscheibe mit einer sogenannten „AquaClear“-Beschichtung versehen. Eine Edelmetallbeschichtung sorgt darüber hinaus dafür, dass die Scheiben nicht beschlagen oder einfrieren. Maximaler Kälteschutz im Winter, Schutz vor Hitze im Sommer und Sicherheit stehen als wichtigste Merkmale für das Qualitätsprodukt und für energieeffizientes Bauen und Sanieren.

Auch beim Design fährt das Designo R8 NE eine neue und eigenständige Linie. Die fließende Linienführung, elegante Übergänge – ganz ohne außenliegende Schrauben – dazu der Effektlack Anthrazit Metallic, der dem Rahmen eine hochwertige Wirkung verleiht und perfekt mit allen Dacheindeckungen harmonisiert.

[www.rotto-frank.com](http://www.rotto-frank.com)

**Neues Wohndachfenster zum optimalen energetischen Sanieren und für den Neubau.**

# Voller Steuerabzug

## Wichtig bei Wärmedämmung bei teilweise selbst genutztem Haus

**Dass die Kosten für die Sanierung der Wärmedämmung einer vermieteten Immobilie steuerlich geltend gemacht werden können, ist bekannt. Und wenn der Eigentümer das Haus teilweise selbst nutzt?**

Mit dieser Frage hatte sich der Bundesfinanzhof zu beschäftigen. Im vorliegenden Fall hatte ein Hausbesitzer eine aufwändige Sanierung u. a. der Wärmedämmung im Giebelbereich im Dachgeschoss an seinem Haus, das er z. T. vermietet hatte, durchführen lassen.

Die Kosten hierfür in Höhe von 15.000 € machte er in seiner Steuererklärung als Werbungskosten geltend. Das Finanzamt sah das anders und erkannte nur Kosten in Höhe von 6.000 € an. Schließlich nutzte der Vermie-

ter 60% der gesamten Wohnfläche selbst, nur 40% seien vermietet. Entsprechend wurden



die Kosten vom zuständigen Finanzamt aufgeschlüsselt.

Die Richter am Bundesfinanzhof entschieden, dass in diesem Fall genau zwischen vermietetem und selbstgenutztem Teil des Hauses unterschieden werden könne. Da sich die vermietete Wohnung im Dachgeschoss befindet, kämen die Verbesserungsmaßnahmen der Wärmedämmung in erster Linie der Mietwohnung zugute. Auch wenn durch die Sanierung eine verbesserte Wärmedämmung für das gesamte Gebäude erzielt worden sei, sind die Kosten in voller Höhe steuerlich als Werbungskosten geltend zu machen (Az: IX R 43/06).

Dieses Urteil ist ein gutes Argument bei der Auftragsakquisition für die energetische Sanierung von Gebäuden im Bestand.

# Dach-Hai auf britisch

Mit Hightech wertvolles Metall gestohlen



**Google-Earth - die Freeware, die faszinierende Details aus der Vogelperspektive zeigt - war der Schlüssel zum „Erfolg“ zweier Briten.**

Sie nutzten die Software als „Suchmaschine“ für wertvolle Metalldächer. Ein halbes Jahr lang spürten die beiden so das kostbare Altmetall auf und demontierten die gefundenen Dächer einfach. Im Laufe dieser sechs Monate erbeuteten die beiden britischen Dach-Haie Metall im Wert von über 100.000 €. Bevorzugte „Opfer“ waren Kirchen, Museen und Schulen. Mit Leitern und Seilen erklimmten die beiden Täter die Dächer und bauten unbemerkt das Altmetall ab. Nur zufällig wurde ihr Lieferwagen bei einer Routinekontrolle der Polizei entdeckt.

Ideen muss man haben. Allerdings sollten diese Ideen dann nicht kriminell umgesetzt werden.



es einen Anbieter von Dachdeckerarbeiten, der im Handelsregister von Mönchengladbach als englische Limited mit einem Gründungskapital von 1 engl. Pfund Sterling eingetragen ist.

Unternehmenszweck laut Handelsregisterauszug ist „die Vermittlung von Bau- dienstleistungen, der Hausmeisterservice, Dachdeckerarbeiten und die Pony-Vermie-

tung“. Naja, das ist dann schon zum Wiehern.

Bei der Umfrage des vbw (s. Seite 12 in dieser Ausgabe) lautete die letzte Frage: „Gibt es unternehmensspezifische Besonderheiten, die in Ihrem Betrieb zu einer ... günstigeren ... Entwicklung führen könnten?“

Eine sehr ehrliche Antwort darauf gab ein Mitgliedsbetrieb aus Niederbayern: „Stürme, Orkane, Sintflut“.

Da muss allerdings auch der LIV Bayern passen. Es gibt eben Mitgliederwünsche, die sich - trotz allem Engagements - nicht erfüllen lassen.



**Pferd auf dem Dach? Offenbar gibt es wirklich Allroundtalente. Der Blick in MyHammer.de lohnt sich.**

Im Branchenbuch der Internetplattform gibt

## Termine...Termine...Termine...Te

### Mai 2009

07.-09.05.: ZVDH Bundeskongress in Weimar

08.-09.05.: Ausbildungsmesse Regensburg/DDI Oberpfalz u. Krs. Kelheim

25.-27.05.: International Green Roof Congress zur Dachbegrünung, Nürtingen

### Juni 2009

04.06.: 2. Vorstandssitzung LIV Bayern in München

Der neue Firstl-Report Ausgabe 61 erscheint 

26.-28.06.: 103. Landesverbandstag in Würzburg

28.06.: 1. Ordentliche Mitgliederversammlung LIV Bayern in Würzburg

### Juli 2009

04.07.: Innungsversammlung DDI Unterfranken, Rottendorf

### September 2009

Der neue Firstl-Report Ausg. 62 erscheint 

19.09.: Freisprechungsfeier DDI Unterfranken