



**Eingebundene Dachfenster mit Kupfer-Eindeckrahmen:** Bei der Sanierung der ehemaligen Kaue zum Wohnhaus legte der Bauherr Wert auf hochwertigste Ausführung.

**Verlegung der nagelbaren Aufsparrendämmung mit BFU-100-Plattenbeschichtung.** Auf der Dämmung verlegten die Dachdecker eine nahtselbstklebende Unterdeckbahn (siehe Detail).

**E**s ist Weihnachtszeit und man darf sich etwas wünschen. Bauherren träumen von solider handwerklicher Arbeit, Architekten von fachlich kompetenten und verlässlichen Partnern und Dachdecker von Bauherren, die ihre Arbeit auch preislich zu würdigen wissen. Und da steht es, das Haus, das viele dieser Wünsche erfüllt: Der Bauherr ist glücklich, der Architekt lobt das Handwerk, der junge und motivierte Dachdeckerbetrieb schwärmt von seinen Partnern. Wie geht das?

#### **Raue Hülle und historischer Kern**

Das Haus mit Schieferdach und dicken Bruchsteinmauern steht in einem stillen Seitental in Essen. Es war einst Verwaltungsgebäude und Kaue für eine Kohlezeche, deren Anfänge auf 1822 datiert sind. Fast 100 Jahre wurde hier Kohle abgebaut und ebenfalls 100 Jahre sind vergangen, seit hier Ruhe eingekehrt ist. Zwischenzeitlich wurde das Haus – romantisch gelegen – als Wohnhaus genutzt. Jetzt entdeckte es ein Bauherr für sich. Der Liebhaber ist fasziniert vom historischen Ort, vom Schieferdach, vom Bruchsteinmauerwerk, von den alten Eichenböden, ja sogar von den genieteten stählernen Hilfskonstruktionen des vor über 100 Jahren nachträglich vergrößerten Dachstuhles. Dieser besondere Charme, so der Wunsch des Bauherrn, sollte erhalten bleiben. Auf der Suche nach Partnern erinnerte sich der Bauherr aus einem gemeinsamen Projekt an die junge Essers Dachbau Service Energie GmbH. Von DDM Florian Essers kam die Empfehlung für den passenden Planer, Archi-

Fotos: Rathschek

# Wünsch dir was: Dachdecker 2.0

**DACHSANIERUNG** » Bei der Sanierung einer ehemalige Kaue in Essen war der Bauherr anspruchsvoll, der Architekt auf solche Kunden spezialisiert, der Dachdecker hoch qualifiziert und beratungsstark. Nagelbare Aufsparrendämmplatten, Schuppen-Deckung in 28 x 23 cm und Details in Kupfer lassen die Dachlandschaft neu erstrahlen.

**Gerard Halama**



tekt Ralf Glunz. Glunz ist ein Spezialist für stimmungsvolle, erlebnisreiche Gastronomieräume, unter anderem die Road Stop-Lokale in Dortmund, Wuppertal und Münster. Schnell stand fest, dass die Chemie zwischen Bauherr und Planer passte.

### Konzept aus Alt und Neu

Das 60 Zentimeter dicke Bruchsteinmauerwerk blieb komplett bestehen. Einige Innenwände wurden herausgenommen, um das Haus luftiger und großzügiger zu gestalten. So entstehen freie Blickachsen auf das Bruchsteinmauerwerk, das im Inneren teilweise bis unter den First sichtbar bleibt und mit Licht in Szene gesetzt wird. Dazu arbeitete Architekt Glunz attraktive Details heraus und präsentiert die Geschichte des Ortes. Alte Eichendielen wurden im ganzen Haus saniert oder neu verlegt, die genieteten Stahlverstärkungen des Dachstuhles sandgestrahlt, geölt und wieder in ihre alte Optik versetzt. „Dabei muss“, so Glunz, „die delikate Balance zwischen industriellem Charme und Wohnkomfort mit Wohngefühl gefunden werden.“ Dazu dient auch eine neue Heizung. Das Haus wird mit Pellets beheizt und mit angepassten Heiztechniken, aber auch modernen Heizkörpern in historischer Optik erwärmt. Zum bedeutend geringeren Wärmebedarf des Gesamtgebäudes tragen das hochgedämmte Schieferdach und die neuen Holzfenster mit Dreifachverglasung bei. Die Bruchsteinmauern vergleichmäßigen das Klima und sorgen vor allem im Sommer für angenehme Temperaturen.

### Großes Potenzial im Dach

Das 200 m<sup>2</sup> große Dach bestimmt maßgeblich den Energiebedarf des Hauses. Was am Wärmeschutz des Bruchsteinmauerwerks nicht verbessert werden konnte, wurde am Dach bestmöglich ausgeglichen. Die qualitätsorientierten Dachdecker empfehlen ein nagelbares Aufsparrendämmelement – ThermoSklent D von Rathscheck. Sie wählten das Element mit 160 mm PU-Dämmung (WLS 023) und einer Beplankung aus 22 mm BFU-100-Platten. Der Gesamtaufbau des Daches weist damit einen U-Wert von 0,12 W/m<sup>2</sup>K, was KfW-förderfähig ist. Neben der einfacheren Variante mit einer P5-Platte bietet die hochwertigere, nicht wesentlich teurere Ausführung mit einer BFU-100-Platte,

## I INTERVIEW

## Qualität steht über allem – und zufriedene Kunden

Wir sprachen mit DDM **Florian Essers** von der Essers Dachbau Service & Energie GmbH, Mitglied der Dachdecker- und Zimmererinnung Mülheim-Oberhausen.



**DDH: Sie haben neben Ihrem väterlichen Betrieb, der Kurt Essers Bedachungen GmbH, eine neue Firma gegründet. Warum?**

Essers: Ich wollte mich nicht nur ins gemachte Nest setzen. Das ist zu einfach und nicht mein Anspruch gewesen. Außerdem möchte ich für unseren elterlichen Betrieb, der sich vor allem auf Flachdächer spezialisiert hat, ein zweites Standbein aufbauen. Ich möchte einfach neue Wege, Ideen und Vorstellungen umsetzen.

**Die neue Firma heißt Essers Dachbau Service & Energie GmbH. Was soll uns diese lange Unternehmensbezeichnung sagen?**

Wir decken heute nicht nur Dächer, sondern machen alles vom Innenausbau über die Dämmung bis zur Dachdeckung und Energieberatung. Ich bin Dachdeckermeister, Manager und Energieberater im Dachdeckerhandwerk, meine Partner Dachdeckermeister und Klempnermeister. Da ist schon geballte Beratungskompetenz am Werke. Das wollen wir auch so an unsere Kunden kommunizieren.

**Sie sprechen von Partnern. Wie ist das zu verstehen?**

Wir sind eine GmbH. Meine zwei Partner, Adrian Kozacki und Michael Gajda, sind meine Freunde. Wir kennen uns aus der Gesellenzeit und von der Meisterschule. Jetzt sind wir ein Team, das sich auch privat sehr gut versteht.

**Ein hoch qualifiziertes Team.**

Wir wissen, dass wir zurzeit ein hoch qualifiziertes Team haben. Aber wir sind halt anders als andere und wollen uns damit vom Markt abheben. Wir zäumen das Pferd von hinten auf und bauen rund um unser Kompetenzteam unsere neue Mannschaft aus Auszubildenden, Jungesellen und Helfern auf. Und es läuft gut. Wir sind zufrieden. Schon nach kurzer Zeit haben

wir einen Gesellen und einen Azubi dazugenommen, sodass wir zwei kleine Teams bilden können. Bei dem Objekt in Essen haben wir dazu aus der Top-100-Dachdecker-Kooperation zwei versierte und erfahrene Schieferdecker hinzugezogen.

**Wie schaffen Sie es, im harten Preiswettbewerb das höherwertigere Dach zu verkaufen?**

Ich verkaufe unser Know-how und unsere Qualität. Im besten Fall gehört dazu Beratung bei uns im Ausstellungsraum. Wir erklären unseren Kunden die Alternativen anhand von Mustern und Modellen. Für diese Zwecke haben wir beispielsweise eines unserer Meisterstücke abgekauft und Modelle von Fenstereinbauten oder Dämmvarianten extra für diese Zwecke gebaut. Vor jedem Angebot sollte möglichst ein Kundengespräch stattfinden. Und dann überzeugen wir. Wie holen den Kunden da ab, wo er steht, und begleiten ihn bis zu seinem Traumdach.

**Sie verwenden nur Markenware. Wie realisieren Sie die höheren Preise?**

Wir verwenden nur bewährte Produkte, weil wir damit sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Auf die Gesamtsumme eines üblichen Daches wirkt sich das kaum aus.

**Was planen Sie für die nächsten Jahre?**

Unser erstes Jahr war schon o. k. Es wäre schön, wenn wir das Jahr so wiederholen könnten. In Zukunft möchte ich zwei vollwertige Kolonnen haben.

wie in Essen eingesetzt, bessere mechanische Werte, eine hochwertige Oberflächen und eine angenehme Handhabung bei zielgenauer Bearbeitbarkeit. DDM Florian Essers: „Besonders gefällt uns die leise, schwingungsarme und angenehm kontrollierbare Nagelbarkeit der Elemente. Die großen fugenlosen Elemente bieten im Vergleich zu einer klassischen Vollschalung eine sehr rationell und schnell zu bearbeitende Unterlage.“ Die neue Dämmung liegt auf der alten Schalung. Sie wurde geprüft und von Nägeln befreit, bevor die Dampfbremse/Luftdichtung verlegt wurde. Faltenfrei wurde Bahn für Bahn von Traufe zu First verlegt und mit den längst integrierten

doppelten Klebestreifen Klebstoff-in-Klebstoff verbunden. An Traufe und Ortsgängen hängen die Bahnen großzügig über und wurden dort abschließend sorgfältig mit hochwertigen Materialien am Bruchsteinmauerwerk verklebt. Gleiches gilt für die Schornsteindurchbrüche durch die Luftdichtheitsebene. Beginnend auf einer ausgerichteten Traufbohle wurden die 620 x 2400 mm großen Dämmplatten Reihe für Reihe verlegt. Die Elemente besitzen an den Stirnseiten Nut-Feder-Systeme und an den Längsseiten Stufenfalze. Damit lassen sie sich an den Stirnseiten flächeneben formschlüssig ineinanderschieben. Der längsseitigen Stufenfalz erleichtert dagegen die

## I BAUTAFEL

- Objekt:** Dachsanierung eines EFH in Essen
- Architekt:** Architekt Ralf Glunz, Essen
- Betrieb:** Essers Dachbau Service & Energie GmbH, Mülheim a. d. Ruhr. Mitglied der Dachdecker- und Zimmererinnung Mülheim-Oberhausen
- Material:** Deckung: Schuppendeckung InterSIN 28 x 23 cm und Zubehörsteine, Dämmung: ThermoSklent D 160+22 mm mit BFU-Platte
- Hersteller:** Rathschek Schiefer



Fixierung der Dämmplatten mit dem Tragwerk. Nut-Feder-System stirnseitig und Stufenfalz längsseits erleichtern hierbei die professionelle Verarbeitung.

Montage auch bei unebenen Dachstühlen erheblich. Die eingeplanten Dachfenster (U-Wert von 1,0 W/m<sup>2</sup>K) wurden bereits bei der Verlegung der Dämmelemente berücksichtigt und mit ihren kupfernen Eindeckrahmen, wie für Schiefer üblich, vertieft eingebaut. Eine Unterdeckbahn schützt die hölzernen Oberflächen.

### Edelstahl hält Schuppen

Nach Abschluss der Dämm- und Abdichtungsarbeiten wurde das junge Dachdeckerteam um zwei versierte Schieferdecker verstärkt. Beginnend mit einem Reparaturgebände und Fußgebänden wurde die Schuppen-Deckung 28 x 23 cm aus InterSIN-Schiefer auf den Aufsparren-Dämmelementen mit angerauten Edelstahlnägeln befestigt. Die Arbeiten gingen, das betonten die Profis, bedingt durch die wenigen Fugen und die professionell zu nagelnde BFU-100-Platte, sehr komfortabel und schnell voran. Die Deckung wur-



Bequemes Arbeiten: rascher Baufortschritt der Schuppen-Deckung durch die leise und präzise zu nagelnden Dachelemente.



Qualitätsarbeit bis ins Detail: hochwertige Verklebung der Luftdichtheitsebene mit den durchdringenden Sparrenden. Eine 4 mm dicke Kleberaupe (siehe Detail) sichert die solide Verklebung der Luftdichtheitsebene auf dem Bruchsteinmauerwerk.

de mit Stich-Anfangsort und doppeltem Endort ausgeführt. Die Dachfenster und sonstige Durchdringungen wurden in die Deckung entsprechend eingebunden.

An den Ortgängen mussten die Dachdecker den um 182 mm höheren Dachaufbau bekleiden. Dafür wurde ein Ortgangbrett mit einem Schuppenband ver-

blendet und oben wie unten mit einem Kupferblech abgeschlossen. Zwischen Kupferblech und Bruchsteinmauerwerk gleicht ein Kompriband die Unebenheiten

## I INTERVIEW

### Ich will vertrauen können – Dachbau ohne Sorgen

#### **DDH: Wieso ist Florian Essers mit seinem Betrieb bei Ihnen erste Wahl?**

Glunz: Bei Essers geht es auf keinen Fall um den günstigsten Preis, denn Qualität spiegelt sich immer im Preis wider. Mir ist es sehr wichtig, dass ich mit meinem Dachpartner über die Details sprechen kann, dass wir unvorhergesehene Probleme gemeinsam meistern und uns nicht im Stich lassen. In 20 Jahren Baupraxis habe ich gelernt, dass zu günstige Dachdecker einfache Objekte suchen, schnell bemustern, abchecken, und wenn es kompliziert wird, oft nicht mehr erreichbar sind. Meine Erfahrung ist, dass die handwerkliche Ehre mit dem Preiskampf zu oft verloren geht. Dachdecker, die unzuverlässig sind, nicht kommunizieren oder unpünktlich liefern, sind für mich nicht akzeptabel.

#### **Und Essers?**

Dieses Klischee trifft auf Essers nicht zu. Schon der väterliche Betrieb hat einen guten Ruf. Und der Junior hat die Chance erkannt, anders zu sein als die anderen. Mit allen seinen Leuten kann man sprechen. Sie wissen auf der Baustelle Bescheid, können sich ausdrücken und kommunizieren auch untereinander. Wenn man Fragen hat, bekommt man fundierte Antworten. Und wenn man der Baustelle den Rücken zukehrt, kann man sich darauf verlassen, dass alles richtig läuft. In Zukunft, das glaube ich ganz fest, wird es immer wichtiger sein, dass Handwerker so arbeiten.

#### **Das hat aber seinen Preis.**

Bei einem solchen Objekt spielen 5.000 Euro Mehrpreis nicht wirklich eine entscheidende Rolle. Entscheidend ist, dass die Handwerker wissen, was sie da tun. Es gibt die einen, die nur günstig und schnell arbeiten und dafür jede Menge nacharbeiten müssen. Auf der anderen Seite gibt es noch Betriebe, die die handwerkliche Ehre hochhalten, pünktlich liefern und zufriedene Kunden haben. Das ist unterm Strich für alle günstiger.

#### **Woran erkennen Sie einen guten Dachdecker?**

Bei Essers fällt beispielsweise sofort auf, wie er ein Angebot bearbeitet, wie er dokumentiert und wie er Nachbesprechungen führt. Er kommt sehr schnell auf den Punkt. Das ist Klasse. Und dann macht es auch Spaß, besonders wenn man viel Geld investiert hat. Wenn der Kunde ein gutes Resultat sieht, ist er entspannt. Bei Problemen und Nacharbeiten ist ein Kunde, auch wenn er günstig eingekauft hat, zu Recht nicht entspannt.

#### **Warum funktioniert es bei dem einen und dem anderen nicht?**

Viele Dachdecker bauen ihre gut gemeinten Verbesserungsvorschläge in die Angebote ein. Das ist meines Erachtens falsch. Denn bei den meisten Ausschreibungen wird unten rechts geschaut und



Panoramabild: Baustelle in einem romantischen Tal in Essen

aus. An den Traufen wurde die unterseitige Verbretterung des Dachüberstandes abgenommen, die Fußfette innen wie außen mit MW gedämmt und sorgfältig

mit der Luftdichtheitsschicht/Dampfbremse Sparrenende für Sparrenende abgeklebt. Dabei verwendeten die Dachdecker an der rauen und vorher grundier-

ten Bruchsteinwand eine 4 mm dicke vorgefertigte Kleberaube. Sie war mit ihrer Masse imstande, die raue Struktur der Oberfläche auszugleichen und gleichzeitig einen starken Klebeverbund herzustellen.

### Kompetenz und Überzeugung für zufriedene Kunden

Das kleine Häuschen mit Schieferdach und dicken Bruchsteinmauern war einst Verwaltungsgebäude und Kaue einer Kohlenzeche.

Jetzt wurde es mit einem hoch dämmenden, nagelbaren Aufsparren-Dämmsystem beplankt und mit Schiefer neu eingedeckt. Der Bauherr ist anspruchsvoll, der Architekt auf solche Kunden spezialisiert, der Dachdecker hoch qualifiziert und beratungsstark. Und alle sind zufrieden. <<



Foto: Glunz

Architekt Ralf Glunz, Essen

dann passt es eben nicht. Wenn ein Kunde Äpfel will, soll er auch Äpfel bekommen. Bietet ein Dachdecker ein technisch anspruchsvolleres Produkt an, fällt er oft, ohne sich rechtfertigen zu können, heraus. Der gute Ansatz wird nicht wahrgenommen und nicht wertgeschätzt. Technisch bessere Lösungen oder Sonderlösungen gehören in den Nachtrag oder eine technische Erläuterung und müssen mit Argumenten untermauert sein.

#### Und dann läuft es besser?

Meine Erfahrung ist, dass sich kaum ein Bauherr für das billigste Angebot entscheidet, wenn er eine technisch überzeugendere, bessere Alternative angeboten bekommt. Bauherren entscheiden sich immer für Qualität. Nur muss es ihnen einer erklären.

#### Autor

Dipl.-Ing. Gerard Halama leitet ein Büro für Fachpublizistik in Bremen.

