

Florian Albrecht (Mitte) bei der Unterweisung in der Halle, wo der Schulungsturm nicht nur Abseilübungen ermöglicht. // Foto: Roth

„EIN ZUFRIEDENER KUNDE IST DIE BESTE WERBUNG“

» „Jeden Tag neue Abenteuer auf Dächern“ verspricht Roth Absturzsicherungen in seiner Annonce, um neue Mitarbeiter zu gewinnen. Doch wird auch auf die „eigene Sicherheit“ nicht nur in der Anzeige großer Wert gelegt. Die Redaktion war zu Gast bei dem Unternehmen im Herzen Hohenlohes und sprach mit Inhaber Hubert Roth.

Witzig und originell sind die Anzeigenmotive des Unternehmens. Der Weihnachtsmann mit Auffanggurt, denn „wer auf den Dächern dieser Welt unterwegs ist, sollte immer auf die richtige Ausrüstung achten“, oder ein Einzelanschlagpunkt, der nicht mit einer Sonnenuhr verwechselt werden sollte. Doch „Lernen für das Leben“ hat nicht nur in der Anzeige für die Seminare des Familienbetriebs einen tieferen Sinn. Dass Humor und Lebensfreude in dem 2013 gegründeten Betrieb genauso wie die notwendige Ernsthaftigkeit ihren Platz haben, wird schnell deutlich.

Fachrichtung Absturzsicherung

Die beworbenen Seminare und Schulungen waren zunächst nur als zusätzliche Dienstleistung im Angebot. Denn „wir sind ein Dachdeckerbetrieb mit Fachrichtung Absturzsicherung“, sagt Hubert Roth. Doch als er gemeinsam mit Frau Tanja 2013 seinen Betrieb Roth Absturzsicherung gründete, verriet schon der Name, dass sich alles um das Thema sicheres Arbeiten auf dem Dach dreht. „Beratung, Planung, Ausführung, Wartung

und Service hauptsächlich für das Flachdach“, lautete das Angebot des Unternehmens. „Dabei haben wir von der ersten Minute an stets Wert auf hohe Qualität gesetzt, sowohl bei unserer Arbeit als auch bei den Produkten, die wir verwenden“, betont Hubert Roth, denn „ein zufriedener Kunde ist die beste Werbung. So lautet unsere Philosophie.“

Dabei spielte ihm damals in die Hand, dass ein Jahr zuvor die Dokumentationspflicht für Anschlagseinrichtungen in Kraft trat. Entsprechend viele Dächer mussten da ausgerüstet und die Einrichtungen eben dokumentiert werden. „Wir haben da viele Aufträge von Dachdeckern bekommen, waren da oft Supplier, da sich die Dachdecker mit der Materie nicht so gut auskannten.“ Heute hingegen wird das Unternehmen meist direkt beauftragt, schließlich gehört die Dokumentationspflicht längst zum Alltag auf dem Dach.

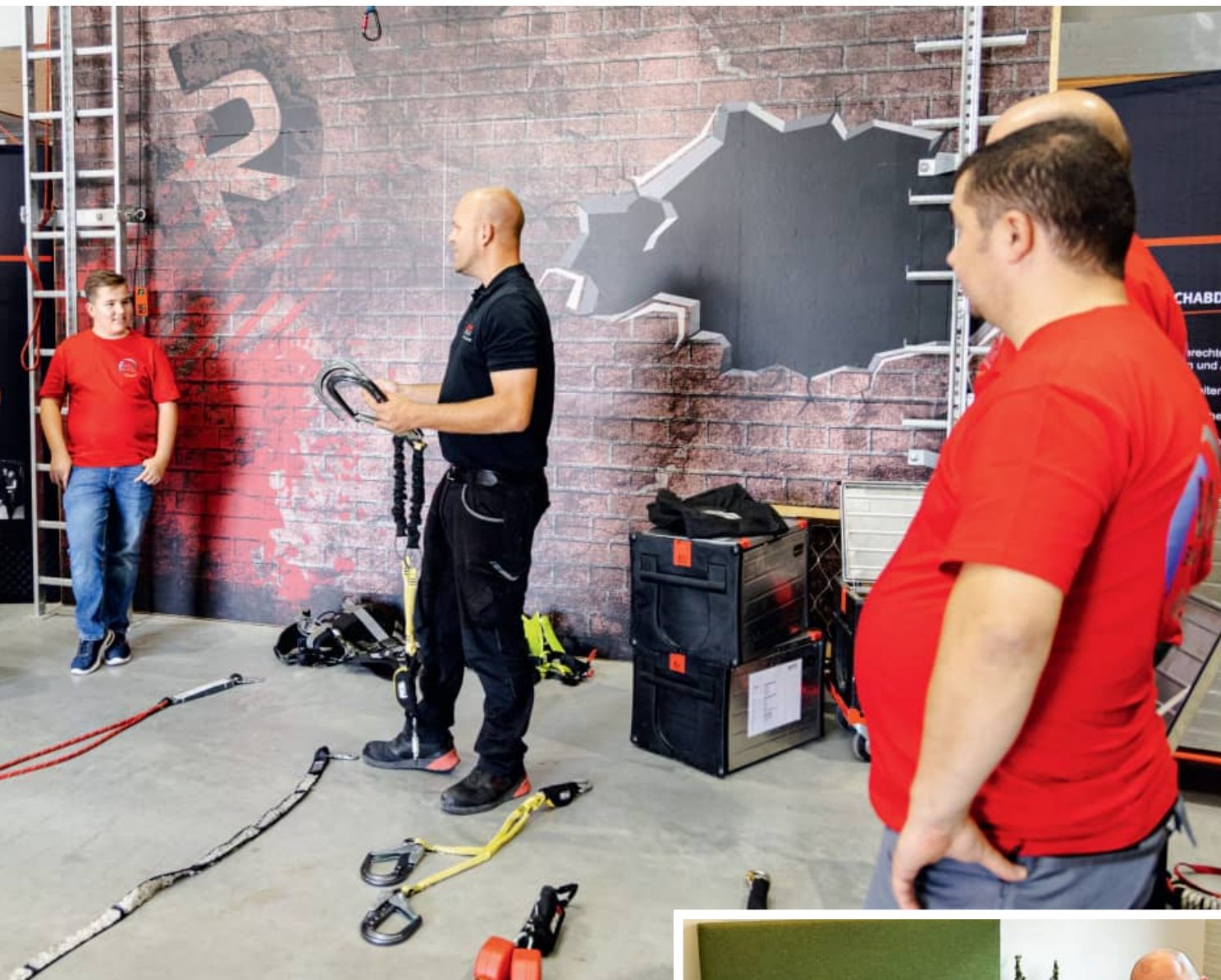
Garage und kleiner Lieferwagen

Der Start des Unternehmens verlief dabei wie bei vielen Unternehmen. „Aus der Garage

heraus und mit einem kleinen Lieferwagen“, klingt zwar kitschig, doch das waren die ersten Schritte. „Allerdings waren wir sehr schnell ausgelastet, wuchsen wirklich flott“, erinnert sich Hubert Roth. Keine drei Jahre nach der Gründung wurde schon der erste Mitarbeiter fest eingestellt, dann kam fast jährlich eine Kraft dazu. Heute umfasst das Familienunternehmen zehn Mitarbeiter mit Zimmermeister und Dachdeckermeister, Abdichter, Bautechniker und Dachdecker. Im Team „erledigen wir alles rund um die Dachsicherheit: sowohl was die Substanz des Daches betrifft als auch die Personen, die auf dem Dach tätig sind.“

Dabei agiert das Unternehmen absolut herstellerunabhängig. „Wenn ein Kunde anfragt, nehmen wir die Eckdaten auf. Dann geht es zu einem Termin vor Ort, damit wir uns das Dach anschauen können oder eben die Pläne, wie das Dach einmal aussehen soll“, berichtet Roth den üblichen Ablauf bei der Einrichtung einer neuen Absturzsicherung. Dabei muss er immer wieder feststellen, das „oft falsch und mit Einzelanschlagpunkten geplant wird.





Da greifen wir dann ein, insbesondere wenn das Dach häufig betreten werden muss, was heutzutage bei Flachdächern ja üblich ist.“ Im Anschluss erstellt Roth dann den Plan für die Absturzsicherung. Für diese Planung nutzt er gerne die kostenlose Software Lockbook von ABS Safety. Bei den Produkten greift er ebenso gerne auf die Niederrheiner zurück, bedient sich aber beispielsweise auch bei Innotech oder anderen bewährten Herstellern wie Skylotec oder gerade im Bereich der Abdichtungen, die ja weiterhin ein wichtiges Fundament des Unternehmens sind, bei Bauder. Kein Wunder also, dass Roth Absturzsicherungen häufig auch als Fachfirma von Architekten hinzugezogen wird.

Drei Standbeine aufgebaut

Insgesamt hat das Unternehmen sich im Laufe der Jahre drei Standbeine aufgebaut. Neben der namensgebenden Absturzsicherung wird das Thema Dachabdichtungen intensiv bespielt. Egal ob mit Bitumen, mit Folien oder im Flüssigverfahren, Roth besitzt die Kompetenzen und Fachleute, um Dächer si-

cher abzudichten. Dadurch, dass Roth auch regelmäßig zu Dachwartungen angefragt wird – schließlich sollten Dächer einmal im Jahr gewartet werden, was laut Roth auch die Versicherer begrüßen – werden mögliche undichte Stellen auch frühzeitig erkannt und entsprechend behandelt. Das schafft zufriedene Kunden, die – wie oben erwähnt – eben die beste Werbung sind.

Das dritte Standbein schließlich sind die Schulungen. Gestartet hat Roth damit bereits am alten Standort in Öhringen. Dahin war das Unternehmen aus der Garage in ein 300 qm großes Betriebsgelände gezogen. „Mit einem selbstgebauten Schulungsanhänger sind wir zu den Kunden gefahren, um vor Ort schulen zu können“, berichtet Roth. Doch da das



Hubert Roth (r.) und Chefredakteur
Camillo F. Kluge im Gespräch.
// Foto: Camillo F. Kluge

Unternehmen in allen Bereichen stets weiter gewachsen ist, wurde vor ein paar Jahren im Gewerbegebiet Waldzimmern bei Niedernhall der heutige Unternehmenssitz auf 3500 qm mit einer 900 qm großen Halle für Schulungen und Lager errichtet. Die hier angebotenen Schulungen umfassen den Bereich Arbeitssicherheit, hauptsächlich mit Schwerpunkt PSaGA Anwender, jedoch auch Schulungen im Bereich Hubarbeitsbühnen, Stapler und Kran.

Der Unternehmenssitz des Familienunternehmens in Niedernhall-Waldzimmern.
// Fotos (2): Roth



Rundum-Service für die Kunden

Angenehmer Nebeneffekt ist, dass hier und da das in der Schulung eingesetzte Material den Kunden überzeugt und er Auffanggurt, Helm oder andere Produkte direkt bei Roth erwirbt. „Auch hier agieren wir herstellerunabhängig“, betont der Firmenchef. Zudem stellt das Unternehmen auch Rettungs-Kits zusammen mit Produkten verschiedener Hersteller. „Da ist alles drin, um jemanden, der bei Höhenarbeit verunglückt, zu retten“, sagt Florian Albrecht, Zimmermeister und PSaGA-Fachmann. „Dabei werden die Komponenten speziell an den Anforderungen des jeweiligen Kunden ausgerichtet. So bieten wir unseren Kunden einen Rundum-Service.“

Mittlerweile ist dieses dritte Standbein Schulungen recht umfangreich. „Es sind pro Jahr schon deutlich über 100 Schulungen“, schätzt Albrecht, der davon einen großen Teil selbst leitet. Ein guter Teil davon findet auch immer noch beim Kunden statt, besonders wenn es da besondere Arbeitsbedingungen gibt. „Allein bei einem Kunden, der über ein Hochregallager verfügt, werden jährlich weit über 600 Mitarbeiter geschult“, verrät Hubert Roth. Da zählt zu den Schulungsmaßnahmen unter anderem auch das Evakuieren aus Flurfördergeräten.



Nichtalltägliche Objekte

Das Unternehmen betreut zudem etwas nichtalltägliche Objekte, wie z. B. ein ehemaliges atomares Zwischenlager. „Hierzu benötigt man die Genehmigung nach § 25 des Strahlenschutzgesetzes und muss man sich zum Strahlenschutzbeauftragten weiterbilden“, berichtet Roth. So kann er regelmäßig dort die Betreuung aller Aspekte rund um die Sicherheit des Dachs übernehmen. Doch ist das nicht das Alltagsgeschäft, sondern das sind viele feste Kunden, davon einige auch

Hubert Roth (Mitte links) und Florian Albrecht (Mitte rechts) bei einer theoretischen Schulung in den Räumen des Unternehmens.

mit mehreren Standorten, an denen Roth Absturzsicherungen nicht nur Mitarbeiter in Sachen Sicherheit schult, sondern auch die komplette Betreuung des Dachs übernimmt. So lautet denn auch nicht nur in der Anzeige die klare Botschaft: „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen – wir sorgen dafür, dass es so bleibt.“ ☞

Von Camillo F. Kluge