

Wortmeldung von Norbert Heinzlmeier zu den Zahlen aus dem bayerischen Spenglerhandwerk

In Heft 2/2005 hatten wir auf Seite 11 eine Mitgliederbefragung des FVSHK Bayern veröffentlicht. Die Erwartungen des bayerischen Spenglerhandwerks für das 1. Halbjahr 2005 fielen sehr pessimistisch aus. Deshalb hatten wir unsere bayerischen Leser um Wortmeldung zu den Hintergründen ihrer Stimmungslage gebeten. Hierzu schrieb uns Dachdecker- und Spenglermeister Norbert Heinzlmeier aus dem bayerischen Schrobenhausen:

Es war einmal vor langer, langer Zeit, da konnte man mit Spenglerarbeit noch Geld verdienen. Man schrieb das Jahr 1998, als ich, bereits Spenglermeister und Betriebswirt des Handwerks, den Gang nach Waldkirchen im Bayerischen Wald antrat, um den Meistertitel im Dachdeckerhandwerk zu erringen. Mit Spenglerei alleine, das war mir klar, gibt es keinen Blumentopf mehr zu gewinnen. Die Prüfung hinter mir, gab es kein Halten mehr. „Service aus einer Hand“ war nun unser Motto. Spenglerei + Dachdeckerei + Gerüstbau stand ab jetzt groß auf unseren Autos und vom Gefühl her fühlte ich mich unschlagbar. Die Zukunft sollte gesichert sein. Arbeit im Neu- und Altbau dürfte genügend vorhanden sein. (... über den Preiskampf schreibe ich hier nicht, denn das wäre ein ganz eigenes Thema!)

Aber dann kam's: Der Staat hat kein Geld mehr, also wird weniger renoviert und noch viel weniger neu gebaut. Daraus folgt: Die großen Spenglereibetriebe, die sich mit dem „kleinen-Leute-Haus“ nie, aber schon gleich noch gar nie beschäftigt haben, bieten auf einmal mit, was das Zeug hält (...Preiskampf).

Die Ankündigung, die Wohnungsbauprämie zu streichen, brachte zwar 2003 noch einmal ein großes Strohfeuer in der Sparte Neubau, aber leider gab es da zum Aufteilen, und wenn es was zum Teilen gibt, dann will auch jeder etwas davon abhaben. Jetzt war auch die noch allerletzte Firma im Bereich Einfamilienhaus angekommen.

Diesen Schlag überwunden, wollte man dann auch gleich noch die Handwerksordnung novellieren und dem Spengler den Meisterzwang entreißen. Dies gerade mit vereinten Kräften abgewendet, kam auch schon das nächste Gewitter und oben ließ man sich gleich noch die „Ich-AG's“ einfallen und überhaupt sollten sich doch gute Gesellen auch noch selbstständig machen können. Da der Schaden aber noch nicht groß genug ist, kam auch gleich noch die Verwandtschaftserklärung... von wem auch immer verschuldet! (Anm. der Red.: Nähere Einzelheiten über die Hintergründe in der nächsten Ausgabe von BAUMETALL.)

Jetzt bin ich auch schon angekommen beim neuesten Problem: Die Zimmerer mischen jetzt auch noch kräftig mit. Vor einigen Jahren bekam man von Zimmerern noch Aufträge für Spenglerarbeiten, jetzt, wo die Arbeit weniger wird, macht

man diese Arbeiten auch noch selber, zur Auslastung. Der Zimmerer hat einen großen Vorteil: Der Häuslebauer sucht zuerst einen Maurer und dann gleich den Zimmerer. Zu diesem Zeitpunkt wird noch kein Gedanke an den Spengler verschwendet und geschickte Zimmerer haben dann die Holz-, Dachdecker- und Spenglerarbeiten schon längst in der Tasche.

Eines sollte dabei noch erwähnt werden, die Qualität wird durch „Ich-AGs“ und „Neu-Verwandte“ nicht besser werden. Ich werde meinem Motto „Der Kunde will Qualität“ treu bleiben und führe nur Arbeiten aus, die ich auch gelernt habe. Ich warte nun darauf, dass die Arbeiten von den „Möchte-gern-Spenglern“ repariert werden müssen und dann gibt es wieder jede Menge Arbeit und dann, dann mache ich mein Kreuzchen auch wieder bei „bessere Geschäfte“.

Ein Foto von Norbert Heinzlmeier findet sich in unserer Rückschau auf die Hausmesse bei Kaufmann Ulm. Hier sind seine beiden Kinder beim Spiel vor dem Firmengebäude.





Qualitätsvorteil für ausgezeichnete Verarbeitung TECU® – Innovation Kupfer

Servicezentrum Theresienwiese, München
Verarbeiter: Regensburger Metallbau
Architekt: Volker Staab, Berlin

Die mit TECU® Classic bekleidete Fassade wurde für ihre gestalterisch und handwerklich perfekte Ausführung mit dem deutschen Fassadenpreis 2005 des FVHF ausgezeichnet.

Neue Ansprüche? Schneller Kontakt:
TECU® Technical Consulting Center
Tel. +49 (0)541/321-43 23
info-tecu@kme.com, www.tecu.com

Herzlichen Glückwunsch!
Seit zwanzig Jahren ist die BAUMETALL
mit kompetenter Information
ein hervorragendes Medium für die
Präsentation unserer Markenprodukte.
Danke für die gute Zusammenarbeit.

TECU®
Copper designs.