Foto: stock.adobe.com/ Santi Rodriguez

Auslaufmodell oder Notwendigkeit?

→ INTERESSENVERTRETUNG Das ehrenamtliche und freiwillige Engagement in den Innungen ist rückläufig. Während die einen sagen, es seien ohnehin Auslaufmodelle, überlegen sich die anderen Konzepte zur Rettung oder Modernisierung der Institutionen. Lesen Sie, welche Ideen es gibt, was Malermeister dazu meinen und was übergeordnete Verbände und Experten vorschlagen.

Einhundert Prozent Empfehlung zur Mitgliedschaft! Und das meine ich ehrlich!«, schreibt Malermeister Thomas Weißling in einer Umfrage unter den Mappe-Erfa-Betrieben. Er ist mit seinem Betrieb Müller & Weißling GmbH seit 2009 Mitglied der Maler- und Lackierer-Innung Hannover. »Die Innungsmitgliedschaft gibt uns die Möglichkeit, auch Mitglied des Instituts für Unternehmensführung zu sein. Die Mit-

Der VW-Käfer ist ein Kultfahrzeug, das sich anpassen musste, um erfolgreich zu sein. Damit Innungen erfolgreich die Branche beeinflussen, müssen auch sie sich anpassen

gliedschaft dort war und ist die Basis unseres unternehmerischen Erfolgs.« Der zweite wichtige Baustein der Innungsmitgliedschaft ist für den Malermeister »die fachliche und unternehmerische Beratung durch die Innung vor Ort. Die kostenlose Beratung und fachliche Gutachtenerstellung haben uns schon viele tausend Euro gespart. Sehr gut wurden wir auch bei der Schlichtung von Meinungsverschiedenheiten mit Auftraggebern unterstützt. Ja, und auch bei Regressforderungen gegenüber Herstellern oder Lieferanten haben wir mit der Hilfe einer bundesweit tätigen Innung als Interessenvertretung im Rücken sehr gute Erfolge erzielt.«

Dr. Markus Glasl
Ludwig-Fröhler-Institut

Foto: Privat

»Anders als im 20. Jahrhundert spielen Tradition und Standesethos bei der Entscheidung über Ein- und Austritt kaum mehr eine Rolle. Es werden in der Regel knallharte Kosten-Nutzen-Überlegungen angestellt.«

Die Innung »als Ansprechpartner für alle Situationen«, schätzt auch Malermeister Oliver Wagenmann. »Als Mitglied der Innung erhalte ich immer die aktuellsten Informationen, wie z. B. zu den Tarifen, über Lehrlingsausbildung, Werkstoffe und Technik.« Malermeister Uwe Scheel ist seit 1994 Mitglied der Innung Bergisches Land und war fünf Jahre im Vorstand und im Prüfungsausschuss aktiv. Er sagt: »Ich bin eingetreten, um Kontakte zu knüpfen und um Unterstützung bei rechtlichen Fragen zu erhalten. Seit Jahren nehme ich jedoch nur wenige Leistungen oder Angebote in Anspruch. Ich vermisse stärkere Lobbyarbeit für das Handwerk, Stärkung des Meistertitels, mehr Zusammenarbeit mit der Industrie wie Produktschulungen oder den Erfahrungsaustausch."

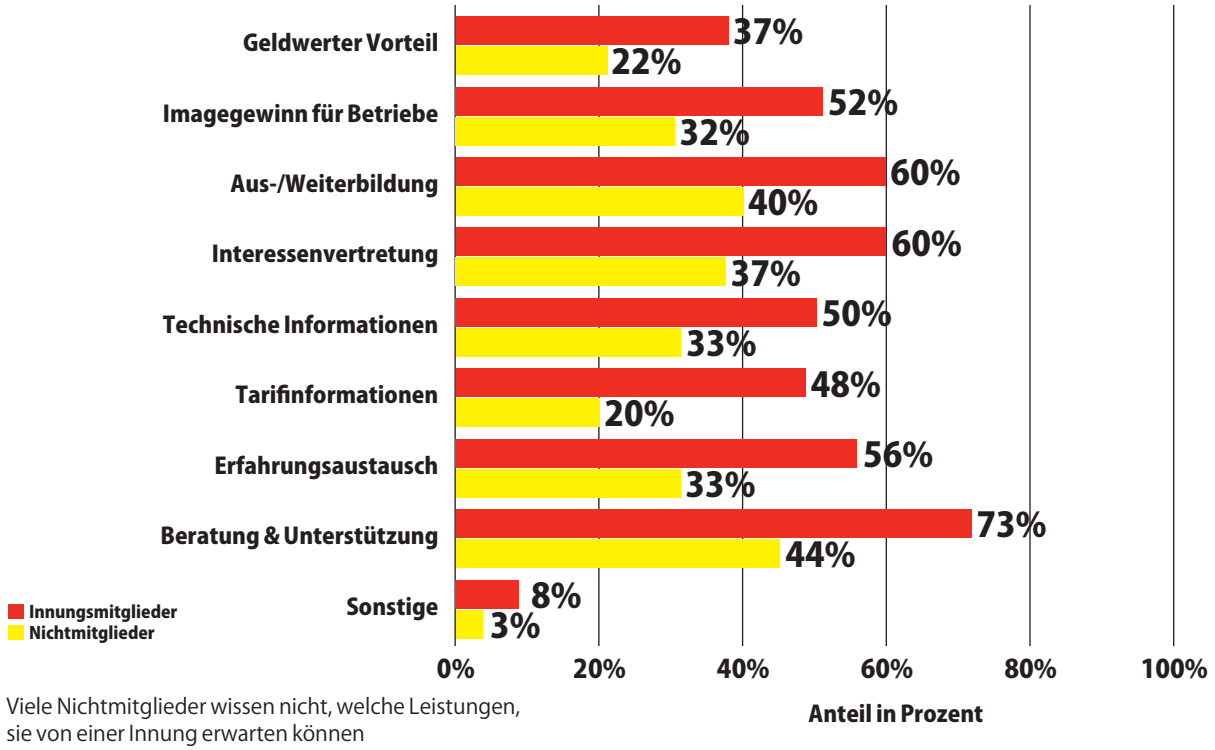
Christian Schwarz, Malermeister aus dem niederbayerischen Arnstorf, meint, die Innung sollte mehr machen zur Gewinnung junger Menschen und für ein positiveres Image des Handwerks allgemein und des Malerhandwerks sorgen. »Momentan haben wir lediglich einmal im Jahr einen Stammtisch der Innungsbetriebe und somit gleichzeitig die Jahreshauptversammlung. Nur wenige Betriebe, fünf bis zehn, nehmen daran teil. Meist ist ein Referent der Industrie eingeladen. Diese Vorträge sind meist sehr interessant.«

»Ich sehe einfach keinen Mehrwert in der Innung«, sagt hingegen Maler- und Lackierermeister Christian Neidl. Er führt den Betrieb in Bubesheim in zweiter Generation und ist bewusst nicht in der Innung. »Gute Einkaufskonditionen kann ich direkt erwerben mit einer guten Einkaufsstrategie. Was Schlichtungen angeht, kann ich mich bei einem Streit mit Kunden an meine Handwerkskammer wenden, das wurde uns auch in der Meisterschule so vermittelt. Ich habe mit unserer Handwerkskammer sehr gute Erfahrungen gemacht, gerade in Sachen Tarifvertrag und Arbeitsrecht. Was das Miteinander der Betriebe betrifft, etwa wenn es darum geht, faire Preis zu erzielen und sich auszutauschen – das funktioniert nach meiner Erfahrung besser, wenn nicht direkte Wettbewerber aus derselben Region am Tisch sitzen, sondern, wenn man sich bundesweit mit Kollegen austauscht. Dann ist das Vertrauen größer, etwas mitzuteilen.«

Immer weniger Innungsbetriebe

Weil immer mehr Unternehmer wie Christian Neidl denken, sinken die Mitgliederzahlen in den Innungen. Das beklagt auch Guido Müller, Präsident des Bundesverbands Farbe Gestaltung Bautenschutz im Mappe-Interview: »Leider hat die Zahl der Innungsbetriebe in den letzten zehn Jahren – so wie im gesamten Handwerk – langsam aber stetig abgenommen. Der Grund ist einfach, aber schwierig zu beheben: Die Älteren, die ganz selbstverständlich in der Innung waren, gehen in Rente, und die Jungen, die die Betriebe übernehmen, müssen erst ganz neu an die Innung herangeführt und überzeugt werden.« Der Mitgliederschwund trifft vor allem die kleinen Innungen und verstärkt die im Osten Deutschlands, wo es auch mehr kleinere gibt. Die werden häufig von den Geschäftsstellen der Kreishandwerkerschaften betreut oder sie schließen sich zusammen. Aktuell gibt es in den Landesinnungsverbänden des Maler- und Lackiererhandwerks bundesweit genau 300 Innungen. »

ERFOLGSFAKTOREN VON INNUNGEN LAUT LFI-UMFRAGE



Viele Nichtmitglieder wissen nicht, welche Leistungen, sie von einer Innung erwarten können

Grafik: Glasl (2010)

Organisationsgrad und Ehrenamtliche »Der Organisationsgrad ist bundesweit unterschiedlich hoch. Im Bundesdurchschnitt liegt er bezogen auf die Beschäftigten inklusive der Betriebsinhaber deutlich über 50 Prozent. Daher können wir für unsere Tarifverträge die Allgemeinverbindlichkeit beantragen. Die zahlreichen Alleinmeister und operativ ruhende Betriebe finden in der Regel nicht den Weg zur Innung. Eine Innungsmitgliedschaft lohnt sich vor allem für Malerbetriebe, die Angestellte haben oder ausbilden. Die größeren Malerbetriebe sind bei uns überrepräsentiert«, sagt Dr. Günther, Geschäftsführer des Bundesverbands der Kreishandwerkerschaften im Mappe-Interview. Die Zahl von über 50 Prozent der Beschäftigten, die in Innungen organisiert sind, beziehe sich auf Berechnungen der Zahlen der ULAK (Urlaubskasse der Maler). Es gebe keine offizielle Statistik auf Landes- oder Bundesebene für den Organisationsgrad der Innungen. Man könne lediglich die Zahl der Innungsmitglieder mit der in der Handwerksrolle eingetragenen Malerbetriebe auf Kammerebene in Bezug setzen.

»Die Mitgliederzahlen schrumpfen zumeist seit vielen Jahren, mit der Konsequenz sinkender finanzieller Budgets und oftmals wirtschaftlicher Schwierigkeiten der Innungen«, sagt Dr. Markus Glasl in einem Interview mit der Deutschen Handwerkszeitung DHZ. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung liege in einer geänderten Denkhaltung der Handwerker. »Anders als im 20. Jahrhundert spielen Tradition und Standesethos bei der Entscheidung über Ein- und Austritt kaum mehr eine Rolle. Es werden in der Regel knallharte Kosten-Nutzen-Überlegungen angestellt. Zugrunde gelegt werden dabei die subjektiv wahrgenommenen Vorteile einer Innungsmitgliedschaft. Kollektivleistungen wie beispielsweise die politische Interessenvertretung spielen in diesem Kalkül somit keine Rolle, weil man von den Ergebnissen auch als Trittbrettfahrer profitieren kann. Andere Leistungen der Innung werden zu niedrig bewertet. Dies gilt unter anderem für die kostenlose Vertretung bei Arbeitsgerichtsprozessen. Solange man keine Streitigkeiten hat, ist man geneigt, den Wert gering zu schätzen. In der Konsequenz entscheiden sich immer mehr Betriebsinhaber gegen eine Innungsmitgliedschaft«, führt Markus Glasl aus.

»Die kostenlose Beratung und fachliche Gutachtenerstellung hat uns schon viele tausend Euro gespart.«
Thomas Weißling Malermeister

Trendumkehr ist kurzfristig schwer zu schaffen Auf die Frage, ob sich dieser Trend fortsetzen werde, antwortet Dr. Markus Glasl, gegenüber der DHZ: »Kurzfristig wird eine Trendumkehr nur sehr schwer zu schaffen sein, denn gerade die jüngere Generation steht der Innung sehr kritisch gegenüber. Für eine erfolgreiche Zukunft müssen die Innungen die wahrgenommene Kosten-Nutzen-Relation deutlich verbessern. Dies kann über neue exklusive Leistungen erreicht werden, die auf ausgewählte Zielgruppen zugeschnitten sind. Hinzu kommt eine bessere Kommunikation des Angebots unter Herausarbeitung der Vorzüge einer Mitgliedschaft.«

Foto: Bettina Koch

Im Interview: Guido Müller, Präsident des Bundesverbands Farbe Gestaltung Bautenschutz

»Echte Bindung entsteht, wenn die Mitglieder merken: Die Innung macht mich stärker.«

Mappe: Sind Innungen noch zeitgemäß oder eher ein »Auslaufmodell«, wie manche Kritiker meinen?
Guido Müller: Innungen sind nicht nur »zeitgemäß«, sondern zukunftsfähig. Zwar bekommen Handwerksbetriebe heute Unterstützungsangebote von vielen Seiten, aber umso schwieriger wird es zu entscheiden, welche Informationen vertrauenswürdig sind. Bei der Innungsorganisation kann ein Betrieb sicher sein, er kennt die Verantwortlichen und die Kanäle. Außerdem wächst der Bedarf an vertrauensvoller Kommunikation mit Menschen mit vergleichbaren Herausforderungen. Je chaotischer und kurzatmiger die Kommunikation in den sozialen Medien wird, umso wichtiger wird der Austausch in der Innung. Es gibt keine sinnvolle Alternative zu einem freiwilligen Zusammenschluss auf fachlicher Ebene.

Mappe: Wie sehen Sie die Rolle der Innungen in der heutigen Zeit, wie modern dürfen Innungen sein?
G. Müller: Die Innungen müssen ihr Grundprinzip, den fachlich anspruchsvollen, persönlichen und kollegialen Austausch unter Gleichen, hochhalten. Gleichzeitig müssen sie die Art, wie sie arbeiten und an ihre Mitglieder herantreten, modernisieren. Also zum Beispiel moderne Medien einsetzen, die Vorteile digitaler Medien nutzen, um den »Draht« zu ihren Mitgliedern noch kürzer zu machen. Aber eines darf man nicht verwechseln: Loyalität zur Innung schafft man nicht durch immer neue Dienstleistungen. Es kommt nicht auf Leistung, sondern auf Wirkung an. Echte Bindung entsteht, wenn die Mitglieder merken: Die Innung macht mich stärker.

Mappe: Welche Konzepte zur Modernisierung von Innungen gibt es bereits und wie erfolgreich sind diese?
G. Müller: Das ist sehr unterschiedlich und folgt immer auch regionalen Besonderheiten. Oft ist es ein Generationenwechsel im Vorstand, der eine ganz neue Arbeitsweise anstößt. Oder zwei Innungen fusionieren, um sich eine bessere finanzielle Basis und damit auch Handlungsmöglichkeiten zu schaffen. Die bereits erwähnte Projektarbeit, beispielsweise der Einsatz gegen Schwarzarbeit, kann Innungen ebenfalls einen ganz neuen Schub verschaffen. Ganz klar ist: Wir müssen den Wert der Innungsmitgliedschaft und der gemeinsamen Interessenvertretung immer wieder neu in das Gedächtnis der Betriebsinhaber rufen. Innungsarbeit kann nur durch aktive Mitglieder erfolgreich sein.

Mappe: Inwieweit stehen die Handwerkskammern mit ihren Angeboten in Konkurrenz mit den Innungen und falls ja, wie könnten die Angebote besser abgestimmt werden?
G. Müller: Die beiden Säulen – Handwerkskammer und freiwilliger Zusammenschluss – sind ja nicht neu. Aber vor allem im Bildungs- und Prüfungsbereich müssen wir uns immer neu abstimmen und das Miteinander austarieren. Etwas kritischer verfolge ich manche Entwicklungen im Bereich der Kreishandwerkerschaften. Vielerorts gewinnt man den Eindruck, sie sehen sich als Alternative zur freiwilligen Selbstorganisation. Aber während die Geschäftsführung durch die Kreishandwerkerschaft sicher oft sinnvoll ist, stößt sie bei fachlichen Themen schnell an Grenzen. Die Innungsarbeit ist die Keimzelle der fachlichen, verbandlichen Interessenvertretung. Sie kann nicht ersetzt werden.

Mappe: Georg Kusche hat Innungen angeschrieben und die Einführung eines Ehrenkodex als freiwillige Selbstverpflichtung der Innungsmitglieder vorgeschlagen. Er meint, kein Maler- und Lackierermeister könne es sich dann mehr leisten, nicht in der Innung zu sein, ohne als zweitklassig zu gelten. Was halten Sie von dieser Idee?
G. Müller: Mit der Mitgliedschaft in einer Innung ist bereits in hohem Maße auch eine Selbstverpflichtung verbunden. Ich stimme zu, dass wir die besonderen Qualitäten der Innungsbetriebe noch stärker in das öffentliche Bewusstsein tragen müssen. Aber innerhalb der Innungsorganisation brauchen wir keine Zwei-Klassen-Gesellschaft von Betrieben mit und ohne zusätzliches Qualitätssiegel. Kollege Kusche hat sich sehr darum verdient gemacht, die traditionellen Tugenden und Qualitäten der Maler- und Lackierermeister und -meisterinnen ins Gedächtnis zu rufen. Aber wir sollten uns nicht verzetteln.

Braucht es die Innungen noch? Auf diese Frage sagt Dr. Markus Glasl ganz klar: »Innungen sind zusammen mit ihren übergeordneten Fachverbänden ein wichtiger Bestandteil der Handwerksorganisation. Sie bilden sozusagen die fachliche Heimat eines jeden Gewerks und können ihre Leistungen auf die speziellen Bedürfnisse der Branche zuschneiden. Dabei kommt ihnen gerade in der Aus- und Weiterbildung eine entscheidende Rolle zu. Für eine »

»Ich sehe in einer Mitgliedschaft keinen Nutzen für mich und mein Unternehmen.«
Christian Neidl Malermeister
Maler- und Lackierbetrieb Neidl GmbH

Foto: privat

Im Interview: Felix Diemerling
Geschäftsführer der Innung Rhein-Main

»Das wichtigste ist, den Auftrag im Auge zu behalten: Wir sind für den Erfolg unserer Mitgliedsbetriebe da.«

Die Innung Rhein-Main ist im Jahr 1996 durch Fusion der Innungen Frankfurt, Darmstadt und Offenbach entstanden. Aktuell sind 185 Betriebe (zuzüglich 25 Gast- und Fördermitgliedern) darin organisiert. Die Innung hat eine eigene Geschäftsstelle, der Vorstand besteht aus elf Personen, Obermeister ist Jürgen Jobmann.

Mappe: Wie ist der Organisationsgrad in Ihrer Innung aktuell und wie war er vor zehn Jahren?
Felix Diemerling: Gemessen an der Zahl der Betriebe liegt der Organisationsgrad aktuell bei 38 Prozent, 2011 lag er bei 36, 2001 noch bei 57 und 1996 bei 66 Prozent. Hier ist zu beachten, dass viele Betriebe heute nicht mehr in die Rolle als Maler eingetragen sind und z. B. als Hausmeisterservice in unserem Gewerk wildern. Aus meiner Erfahrung heraus würde ich schätzen, dass wir etwa fünf Prozent der Mitglieder jährlich wegen Altersaufgabe verlieren, Tendenz steigend. Das Problem wird verschärft, weil es auch schlicht keine Nachfolger gibt. Da helfen keine ›Feigenblattaktionen‹ der Politik, sondern nur ein gesellschaftlicher Wandel, der handwerkliche Arbeit wieder wertschätzt.

Mappe: Wie sehen Sie die Rolle der Innungen in der heutigen Zeit, wie modern dürfen Innungen sein?
F. Diemerling: Die Wurzeln der Innungen liegen ja in den Zünften. Und im Grunde ist der Zunftgedanke hochmodern. Wir haben den Leitspruch »Gemeinschaft schafft Sicherheit – Innung schafft Gemeinschaft« in einem lebendigen demokratischen Prozess mit unseren Mitgliedern erarbeitet. Daraus ergeben sich ganz logisch und konsequent viele unserer Aktivitäten, etwa die Bewerberwoche, Bildungsmessen, die praktische Ausbildungsunterstützung mit dem Ausbildungsordner und Azubi-Seminaren, die Schwarzarbeitsbekämpfung oder die Initiative Faires Handwerk. Das wichtigste ist, den Auftrag im Auge zu behalten: Wir sind für den Erfolg unserer Mitgliedsbetriebe da. Deren Interessen stehen für uns im Mittelpunkt, sind Richtschnur unserer Arbeit.

Mappe: Wie beurteilen Sie die zunehmende Zahl an Innungs-Zusammenschlüssen?
F. Diemerling: Die sind zwangsläufig, weil eine Innung eine Mindestzahl an Mitgliedern braucht, um zu funktionieren. Wir sind hier aus meiner Sicht viel zu langsam. Sehr kritisch sehe ich da die Rolle der Landesinnungsverbände. Da passiert zu wenig, gerade auch bei der Anregung und Begleitung von Zusammenschlüssen, die arbeitsfähige Innungen schaffen oder erhalten könnte.

wohnortnahe Beschulung von Lehrlingen sind sie beispielsweise unverzichtbar.«

Vorschlag zur Innungsbelebung

Georg Kusche, 86 Jahre, wirbt mit seinem Porträtfoto und dem Slogan »Der Maler der alten Schule, auf den man sich verlassen kann, der eine ordentliche Arbeit macht und nicht zu teuer ist« für seinen Malerbetrieb. Schriftzug und Bild sind eingetragenes Warenzeichen. Kunden bestätigen ihm immer wieder, dass er für sie den Typ des Malers der alten Schule verkörpere. Georg Kusche schlägt die Einführung eines Ehrenkodex als freiwillige Selbstverpflichtung der Innungsmitglieder vor und hat dazu Ende 2021 in einer Aktion 74 Obermeister von Maler- und Lackiererinnungen angeschrieben. Aufhänger für seinen Einsatz ist ein Erlebnis, das Georg Kusche mit einem ehemaligen Azubi hatte, der seit langem seinen eigenen Betrieb führt. »Auf die Frage, ob er inzwischen in der Innung sei, kam prompt die Gegenfrage: ›Wozu? Ich habe meine Stammkunden, ich brauche die Innung nicht‹ «, berichtet Georg Kusche. Er möchte Innungen anbieten, seinen Ehrenkodex den Mitgliedern kostenlos zur Verfügung zu stellen, beispielsweise als Anlage zu Angeboten.

Hervorgegangen aus den Zünften stehen die Innungen auch heute noch für eine gewisse Exklusivität

Dr. Markus Glasl sagt zu Georg Kusches Vorschlag: »Für mich sind Alleinstellungsmerkmale und Exklusivität wichtige Erfolgsfaktoren für die Innungsarbeit. Wenn es gelingt, mit einem Ehrenkodex die Innungsmitgliedschaft als Marke oder Qualitätssiegel beim Kunden zu etablieren, dann trägt dies gewiss zur Stärkung der Innungen bei. Denn mit dem Qualitätssiegel hätte die Innung für sich ein Alleinstellungsmerkmal geschaffen, das sie von anderen Arbeitgeberorganisationen und Unternehmerkreisen unterscheidet. Durch die Möglichkeit, nicht verhaltenskonforme Betriebe nicht aufzunehmen oder auszuschließen, schafft

die Innung darüber hinaus eine gewisse Exklusivität nach dem Motto ›In ist, wer drin ist‹. Der Eintritt in Szeneclubs ist auch deshalb so begehrt, weil strenge Türsteher den Zutritt reglementieren. In der praktischen Umsetzung steckt dann aber der Teufel im Detail: Wer entscheidet über Aufnahme und Ausschluss? Nach welchen Regeln? Wie rigide werden diese Regeln umgesetzt? Setzt man sie eher locker um, wertet man das Qualitätssiegel ab und gefährdet die Exklusivität. Umgekehrt führen aber zu strenge Regelungen per se zum Ausschluss großer Teile der potenziellen Mitgliedsbetriebe. In der Konsequenz könnte der Organisationsgrad sogar noch weiter sinken.«

Visionen und Zukunftskonzepte erarbeiten Andrea Eigel ist Geschäftsführerin der Kaleidoskop Marketing Service GmbH, Speakerin, Beraterin und Coachin im Handwerk. In zahlreichen Workshops zum Thema »Effektive Innungsführung« hat sie in den letzten Jahren Innungen unterschiedlicher Gewerke gecoacht und beraten. Sie kennt die »

EHRENKODEX

Vorschlag für mehr Gemeingeist und Berufsehre

In der Präambel des von Georg Kusche vorgeschlagenen Ehrenkodex als freiwillige Selbstverpflichtung heißt es: »Nach Paragraph 54 der Handwerksordnung hat die Innung neben der Förderung der gemeinsamen gewerblichen Interessen ihrer Mitglieder insbesondere die Aufgabe, den Gemeingeist und die Berufsehre zu pflegen. Letzteres zu gewährleisten, ist der Zweck dieses Regelwerks.«

Der Ehrenkodex sieht allgemeine Verhaltensregeln eines Innungsmitglieds vor, wie qualitativ hochwertiges Arbeiten, Zuverlässigkeit und Fairness im Umgang mit den Kunden, die ständige Weiterbildung etc. Ferner geht es um Unterstützungsmaßnahmen der Innung vor Ort, etwa indem sie eine intensive Öffentlichkeitsarbeit über die lokalen Medien betreibt, ein eigenes Qualitätssiegel zur Kennzeichnung der Innungsbetriebe kreiert und regelmäßig Schulungen zur Leistungssteigerung der Betriebe durchführt. Die Überlegung von Georg Kusche: In dem Maß, wie der Ehrenkodex als freiwillige Selbstverpflichtung ins öffentliche Bewusstsein dringt, wächst der Druck auf die außenstehenden Betriebe, sich der Innung anzuschließen. Auf seinen Entwurf des Ehrenkodexes erhebt Malermeister Georg Kusche keinerlei urheberrechtliche Ansprüche, so dass dieser von jeder Innung ohne Weiteres übernommen oder nach Belieben verändert werden kann.

– Anzeige –

Ein Viertel-Jahrhundert geprüfte Qualität und Zuverlässigkeit – die primusLPS Laibungsplatte

In der hauseigenen Fertigung gab 1997 Herr Heinz Zahner, der Gründer der GIMA GmbH & Co. KG, den Startschuss für das einzigartige Laibungsplattensystem primusLPS. Schneller Einbau, geprüfte Qualität und gleichbleibende Perfektion rund um Fenster und Türen – das überzeugte schon damals das Fachpublikum.

Seit 2013 wird die Polytherm Laibungsplatte als einzige auf dem Markt mit der bauaufsichtlichen Zulassung Z-33.9-941 von DIBt zugelassen. Die primusLPS-Polytherm Laibungsplatte darf somit in allen allgemein bauaufsichtlich zugelassenen WDV-Systemen mit EPS-Dämmstoffen bis 300 mm zur Dämmung von Laibungen eingesetzt werden. Ein Meilenstein in der Entwicklungsgeschichte dieses modernen Bauteils.

GEPRÜFT UND ZERTIFIZIERT

Die primusLPS Polytherm Laibungsplatte enthält keine Nährstoffe, die das Wachstum von Schimmelpilzen selbst fördern würden. Die Amtliche Materialprüfungsanstalt (MPA) Bremen hat dies mit Brief und Siegel bestätigt. Die Luftdichtheit spielt stets eine große Rolle. Mit primusLPS bietet GIMA einen vom ift Rosenheim geprüften luftdichten Anschluss.

2014 wurde das Fensterbanksystem primusDPS das erste Mal erfolgreich vom Prüfzentrum für Bauelemente (PfB) auf Schlagregendichtigkeit nach DIN EN 1027 geprüft. Sowohl ohne Fensterbank als auch mit Aluminium- oder Steinfensterbänken erreichte das System mindestens die Klassifizierung E 750 (750 Pa) nach DIN EN 12208. Somit bietet die GIMA GmbH & Co. KG ab da an die geprüfte Komplettlösung rund um das Fenster im Außenbereich bei monolithischen Fassaden, bei WDV-Systemen und im Renovierungsbereich an. Die fachmännische und professionelle Ausbildung der 2. Entwässerungsebene unterhalb der Fensterbank stellt so kein Problem mehr da.

Selbst Lieferengpässe bei Fensterbänken, die auf dem momentan angespannten Rohstoffmarkt keine Seltenheit sind, können mit dem primusDPS-System ausgeglichen werden. Grund: Fensterbänke werden erst nach der Fertigstellung der Fassadenarbeiten in die Anschlüsse eingebracht. Kein Zeitverzug und keine beschädigten Fensterbänke sind der positive Effekt. Ein sicherer Anschluss und eine optisch perfekte Verbindung von Fassade und Fensterbank sind immer garantiert – rationell, sicher, stressfrei und optisch in immer gleicher perfekter Ausbildung.

JUBILÄUM

2022 wird die LPS Laibungsplatte, die innovative Säule des Komplettlösungsansatzes für Fenster und Türen, 25 Jahre alt - dies wird natürlich gefeiert!

Das ganze Jahr über werden von GIMA zahlreiche Aktionen und Events initiiert werden. Natürlich darf man auch gespannt sein, welche Innovationen im Rahmen des Laibungsplattensystems auf die Profis vom Bau warten. Weitere Informationen finden Sie unter: www.gima-profi.de/25-Jahre-LPS… In diesem Sinne: Happy Birthday primusLPS Laibungsplatte!

Die Original-Laibungsplatte für innen und außen.

Foto: GIMA GmbH & Co KG + Adobe Stock

Foto: Studio157

Im Interview: Dr. Thomas Günther
Geschäftsführer des Bundesverbands der Kreishandwerkerschaften

»Wichtig ist, dass die Vertreter der Innungen nicht altbacken und gleichförmig wirken.«

Mappe: Herr Günther, sind Innungen noch zeitgemäß oder eher ein »Auslaufmodell«, wie manche Kritiker meinen?
Dr. Günther: Ich möchte kurz vorwegschicken: Innungen sind die Interessenvertretung der selbstständigen Handwerksunternehmer. Ohne Innungen gäbe es keine Lobby für die vielen kleinen und mittelständischen Handwerksbetriebe mit der Folge, dass dann Politik, Verwaltung, Industrie, Großhandel, Lobbygruppen und Verbraucherverbände über die Köpfe der Handwerksunternehmer hinweg Entscheidungen treffen würden. Nur die Innung mit ihrer Kreishandwerkerschaft und ihrem Innungsverband kann die Interessen der Handwerker eines bestimmten Gewerks auf kommunaler, Landes- und Bundesebene umfassend vertreten. Handwerksbetriebe sind für sich zu klein, um allein ihre Interessen vor Ort und in Berlin zu vertreten. Vor diesem Hintergrund sind Innungen nicht nur zeitgemäß, sondern zwingend erforderlich, um auch weiterhin erfolgreich für das Handwerk zu kämpfen.

Viele nichtorganisierte Handwerksbetriebe argumentieren, dass die Interessen doch schon bereits von der Handwerkskammer wahrgenommen werden. Dies ist aber ein Trugschluss. Die Handwerkskammer vertritt das Gesamthandwerk mit den Unternehmern, den qualifizierten Arbeitnehmern und den Lehrlingen über alle Handwerke hinweg. Das bedeutet zum einen, dass sie kein Lobbyist für ein bestimmtes Handwerk und auch kein Lobbyist für Arbeitgeberinteressen sein darf. Nur die Innung ist als Arbeitgeberverband für die Interessen der Handwerksunternehmer zuständig.

Mappe: Wie sehen Sie die Rolle der Innungen in der heutigen Zeit, wie modern dürfen Innungen sein?
Dr. Günther: Das Handwerk ist zugleich traditionell wie modern. Gleiches gilt für die Handwerksorganisation. Wir blicken auf der einen Seite mit Stolz auf die jahrhundertlange Tradition der handwerklichen Selbstverwaltung und auf die jahrhundertalte Meisterpflicht als Garant für Qualifikation und Qualität. Auf der anderen Seite schauen wir mit Erfindergeist in die Zukunft und passen uns immer auf die aktuelle Marktlage an. Die Anforderungen an das Handwerk verändern sich rasant. Die Berufsbilder werden auf die heutigen Bedürfnisse angepasst. Computereinsatz, moderne Werkzeuge, neuartiges Material bestimmen unseren Alltag.

Auch die Innungen vereinen zugleich Tradition und Modernität. Traditionell sind die Begriffe wie Innung, Obermeister, Lehrling, Lossprechung, Meister usw. Man könnte die alten Begriffe durch die modernen Begriffe wie Arbeitgeberverband, Vorstandsvorsitzender, Auszubildender, Abschlussfeier und Bachelor professional ersetzen, wobei die Traditionsbegriffe etwas Zeitloses verkörpern.

Zeitlos und damit modern und zukunftsweisend ist auch die Idee der Selbstverwaltung des Handwerks durch Innungen. Die Betroffenen verwalten ihre Angelegenheiten selbst, führen die Gesellenprüfung durch, schaffen Beratungsinstitutionen und schließen mit den Sozialpartnern Tarifverträge. Wir Innungen blicken immer nach vorne und greifen die Themen der Zeit auf: Fachkräftesicherung, Nachhaltigkeit, Digitalisierung sind Themen, die wir bespielen und mit denen wir den Innungsfachbetrieben helfen, sich auf den sich wandelnden Markt erfolgreich zu behaupten.

Mappe: Was könnte oder sollte am Image und dem Angebot der Innungen grundsätzlich verändert werden, um auch jüngere Betriebsinhaber für eine Mitgliedschaft zu gewinnen?
Dr. Günther: Es reicht heute nicht mehr aus abzuwarten, dass Handwerksbetriebe zur Innung kommen, um Mitglied zu werden. Wir müssen zu den Betrieben hingehen und ihnen erklären, warum es wichtig ist, dass sie Mitglied ihrer Fachorganisation werden. Neben der Lobbyarbeit ist das Netzwerken gerade für Existenzgründerinnen und -gründer und junge Unternehmerinnen und Unternehmer von enormer Bedeutung. Man nimmt sich nicht als Wettbewerber, sondern als Marktteilnehmer wahr und vermittelt sich gegenseitig Aufträge, Mitarbeiter und Azubis. Und auf den Veranstaltungen der Kreishandwerkerschaft findet man ein starkes regionales, handwerksübergreifendes Netzwerk von Handwerksunternehmern.

Wichtig ist auch, dass die Vertreter der Innungen nicht altbacken und gleichförmig wirken. Die Innung braucht im Innungsvorstand neben Personen mit viel Lebenserfahrung auch junge Vertreter. Auch Unternehmerinnen und Kollegen mit Migrationshintergrund sollten bei Interesse am Ehrenamt dazugehören. Nur ein breit aufgestellter Vorstand kann auch eine breit aufgestellte Unternehmerschaft ansprechen.

Mappe: Vielen Dank für Ihre Informationen und Einschätzungen.

INNUNGSMITGLIEDSCHAFT – SIEBEN GRÜNDE DAFÜR

Was bietet die Innung ihren Mitgliedern an Vorteilen?

1. Kompetent und erfahren
Die Innungen sind kompetente Ansprechpartner für alle Angelegenheiten im jeweiligen Handwerk, das gerne an die Mitglieder weitergegeben wird.

2. Gemeinsam vor Ort
Die Zusammenarbeit der Handwerksbetriebe ermöglicht eine gebündelte Interessenvertretung auf regionaler und überregionaler Ebene durch die Zusammenarbeit mit den Landes- und Bundesinnungen und der Handwerkskammer.

3. Kollegial und schlagkräftig
Im kollegialen Austausch mit Innungskollegen und durch die persönliche Nähe zu den Mitarbeitern der Geschäftsstelle lassen sich viele Herausforderungen schnell und kompetent lösen. Die Mitglieder werden bei individuellen Fragen beraten und über aktuelle Entwicklungen in ihrem Gewerk, dem Gesamthandwerk und über das Handwerk vor Ort informiert.

4. Teamwork und Vielfalt
Die Innungen leben von der Individualität ihrer Mitglieder. Gerade in Teamwork von Ehrenamt und Hauptamt ergänzen sich die jeweiligen Stärken aber zum Wohl Aller. Bei Innungsversammlungen, Seminaren, Ausflügen und anderen Veranstaltungen lassen sich Kontakte knüpfen, die im beruflichen Alltag vorteilhaft sind. Innungsmitglieder haben darüber hinaus die Möglichkeit, in unterschiedlichen Funktionen und Arbeitskreisen mitzuwirken und so die Entwicklung des eigenen Handwerks praxisnah und aktiv zu gestalten.

5. Qualität, die sich auszahlt
Die Arbeit der Innungen und des Bildungszentrums Handwerk werden regelmäßig auf Qualität überprüft. Eine Innungsmitgliedschaft lohnt sich auch finanziell, denn die Mitglieder erhalten exklusive Leistungen und bevorzugte Konditionen, z. B. im Bildungs- und Prüfungswesen. Auch bei Partnerorganisationen profitieren Innungsmitglieder von ihrer Mitgliedschaft.

6. Nachwuchs fördern, Zukunft gestalten
Mit den Angeboten der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung, Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen im Bildungszentrum Handwerk, Berufsorientierungsmaßnahmen, werden die Mitgliedsbetriebe bei der Gestaltung ihrer Zukunft unterstützt.

7. Persönlich und nah
Ihre Ansprechpartner der Kreishandwerkerschaft in der Verwaltung oder im Bildungszentrum sind da, nicht nur kompetent, sondern vor allem auch mit der notwendigen persönlichen Nähe, um in schwierigen Situationen individuell helfen zu können.

8. Mitarbeit
Handwerksunternehmerin oder -unternehmer bringen ihre Persönlichkeit, Erfahrungen, Unternehmerverständnis, Wertevorstellungen und ihr Können mit in die Innung.

Quelle: www.handwerksmacher.de, verändert

Problematik der Verbandsarbeit gut. »In den Veranstaltungen mit den Innungsvorständen und ausgewählten Mitgliedern wurden gute und sinnhafte Projekte und Konzepte erarbeitet. In der Umsetzung gescheitert sind sie oft an der Zeitknappheit der Betriebsinhaber und daran, dass sich die ehrenamtliche Arbeit auf zu wenige und immer dieselben Schultern verteilt«, sagt die Beraterin. Das Interesse am Austausch und der Gemeinschaft sei da, doch es fehle aufgrund des direkten Wettbewerbs an der notwendigen Offenheit. Die Unternehmerinnen und Unternehmer würden oft Erfa-Gruppen oder überregionale Organisationen vorziehen. Für die Zukunft brauche es ganz neue Ansätze und Visionen, meint die Marketingexperin, die übrigens auch die Mappe-Erfa-Gruppe leitet.

Bärbel Daiber