



Kammervorstand vor Ort Heute: Osthavelland

Mitglieder des Vorstandes der HWK Potsdam begeben sich auf Tour und sehen sich unter den 14.000 Mitgliedsbetrieben um. Dabei werden Ausbildung, Aufträge, Probleme und Erfolge diskutiert.

Anfang Mai war Osthavelland das Ziel. Hier haben 1.199 Handwerksbetriebe ihr Zuhause, davon 459 in Falkensee! Das sind mehr als 38 Prozent der Kreishandwerkerschaft. In der Stadt gibt es 13 Dachdecker, 42 Maurer und Betonbauer, elf Fliesenleger und 39 Elektrotechnikbetriebe.



Neues Leben in einer alten Scheune

Sechs Falkenseer Handwerker gehen in die Offensive

Freundliche Begrüßung: Kammerpräsident Windeck (l.) bei „Das Bauhandwerk“: Fliesenleger Jürgen Gross, Existenzgründer Bau Gert Fischer, Elektrotechniker Michael Scheiblich, Geschäftspartner Peter Krüger, Geschäftsführerin Ursula Scheiblich, Dachdecker Gerald Schulz (v.l.n.r.)

Alles unter einem Dach. Mit diesem Slogan werben seit kurzem sechs Falkenseer Handwerker nicht nur - so präsentieren sie sich auch im wahrsten Sinne des Wortes. Kammerpräsident Klaus Windeck besuchte sie im Rahmen seiner Vor-Ort-Gespräche.

In der Seegfelder Straße in Falkensee kann sich der Kunde bei einem Besuch über die Angebote vom Dachdecker bis zum Fußbodenleger und Fensterbauer informieren

Das „gemeinsame Dach“ ist eine rekonstruierte alte Scheune in der Seegfelder Straße in Falkensee, der man schon von außen ansieht, dass sie nicht mehr ihrem Ursprungszweck dient. Moderne Fenster, eine große Glas-Eingangstür, im Inneren dann moderne Beleuchtung und großzügige Gestaltung. Ein aus Holzbalken stilisiertes Haus mit schmuckem Ziegeldach und kupfernen Rohren deutet an, was Dachdeckermeister Gerald Schulz alles im Leistungskatalog hat. In das Musterhaus sind Modelle der verschiedensten Fenster und Türen integriert wie sie Rico Letter anbietet.

Am anderen Ende der Halle präsentiert sich das Baukontor von Gert Fischer. Der Diplomingenieur und langjährige Bauleiter ist Existenzgründer 2004 und gehört erst seit April dazu.

Im ausgebauten Obergeschoss befinden sich die Ausstellungs- und Ver-

kaufsräume für Elektroartikel, Lampen, Gegensprechanlagen. Hier kann der Kunde auch in Ruhe Kataloge durchblättern, sich beraten lassen, Bestellungen aufgeben. Die Übergänge von einem Bereich zum anderen sind fließend.

Der Fußbodenverlegeservice von Rene Bujarski ist im gesamten Objekt zu finden, ein eigenes Büro hat er jedoch – im Gegensatz zu den anderen Partnern – noch nicht in der Seegfelder Straße. Seit Mai ist auch Fliesenlegermeister Jürgen Gross aus Dallgow-Döberitz mit von der Partie und bietet dem Kunden eine Musterkollektion und Beratung.

Ideengeber

Spätestens an dieser Stelle muss man das Elektrounternehmen Scheiblich nennen. Ein 1990 gegründeter Familienbetrieb mit Vater, Sohn, Neffen als Meister und Mutter Ursula als Geschäftsführerin. Sie ist zugleich auch die agile Ansprechpartnerin für „Das Bauhandwerk“ – so der offizielle Name der handwerklichen Gemeinschaftseinrichtung.

Michael Scheiblich, der Junior, war es, der die Idee mit dem gemeinsamen Dach hatte. „Wir haben schon vorher miteinander gearbeitet, wir kannten uns“, erzählt er Kammerpräsident Windeck, als alle gemeinsam

am Frühstückstisch sitzen. „Wenn wir miteinander kooperieren, ist das besser, als wenn wir auf fremde Kräfte von Leiharbeitern zurückgreifen, wenn Spitzenzeiten sind.“

85.000 Euro wurden investiert, um die alte Scheune mit vielen Eigenleistungen in ein repräsentatives „Bauhaus“ zu verwandeln. „Wir haben uns am Donnerstag abgestimmt und am Montag angefangen“, beschreibt der junge Elektromeister das Tempo, das vorgelegt wurde. Im September 2003 ging's los mit dem Umbau, am 13. Dezember war offizielle Eröffnung. Alles wurde aus eigener Kraft geschafft, es gab keinerlei Fördermittel oder Zuschüsse, und so ist der Stolz aller Beteiligten groß.

Wo gibt es sonst schon solch eine Dauerausstellung von Vertretern sechs verschiedener Bau-Gewerke? Das ist noch eine Ausnahme. Gemeinsame Vermarktungsideen finden nur langsam Anklang, dabei haben alle Betriebe mit der wirtschaftlich schwierigen Lage zu kämpfen, wie mehrfach in der Diskussionsrunde mit dem Kammerpräsidenten geäußert wurde. Alle sind Kleinstbetriebe, doch gemeinsam hat man 34 Mitarbeiter.

„Werbung ist teuer, wenn wir aber unsere Werbemittel in einen Topf werfen, können wir sie effektiver nutzen.“ „Die Kunden suchen Informa-

tionen – wir können sie bieten und gleich noch das Fachpersonal dazu.“ „Wenn der Fensterbauer hier Kunden berät, dann sehen diese nebenbei noch, was der Elektriker, der Fliesenleger oder der Fußbodenleger neu im Angebot haben.“ So war es in der Gesprächsrunde zu hören. Synergieeffekte nutzen heißt das in Fachkreisen. „Ideen verkaufen“ nennen es die Falkenseer Handwerker von der Seegfelder Straße.

Allein haben sie alle schon so oder so die Schattenseiten der Marktwirtschaft kennen gelernt: Sie waren arbeitslos wie Rene Bujarski, der sich 1999 mit einem Fußbodenlegebetrieb selbstständig machte. Sie haben alle Außenstände verkraften müssen, und jeder kämpft tagtäglich um faire Preise. Rico Letter, Fensterbauservice: „Die Kunden verlangen das Beste, wollen aber möglichst nichts bezahlen.“

Jetzt wollen sie es mit vereinten Kräften anpacken – „Gemeinsam sind wir stark!“ Visitenkarten in einheitlichem Design, analog die Fahrzeugbeschriftung und ein gemeinsamer Internetauftritt (www.bau-handwerk-falkensee.de) – der Anfang ist gemacht.

Fehlt nur noch das große Werbeschild am Grundstücksrand. Auf die Genehmigung zur Anbringung wartet man seit September.