

BAUGEWERBLICHE VERBÄNDE

BAUGEWERBE-VERBAND NORDRHEIN
DACHDECKER-VERBAND NORDRHEIN
DEUTSCHER AUSLANDSBAU-VERBAND E. V.
FACHVERBAND AUSBAU UND FASSADE NRW
STRASSEN- UND TIEFBAU-VERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN
ZIMMERER- UND HOLZBAU-VERBAND NORDRHEIN



Graf-Recke-Str.43
40239 Düsseldorf
Tel.: 0211/91429-18
Kontakt: Harald Siebert
h-siebert@bgv-nrw.de

Fachverband Fliesen gratuliert Jung-Meistern

„Der Meistertitel zählt am Markt durchaus noch als Qualitätsmerkmal“

Düsseldorf. Zum Fachsimpeln mit den „alten Hasen“ ließen sich die sechs Absolventen des Fliesenleger-Meisterkurses bei der Handwerkskammer Düsseldorf nicht lange bitten. Der Fachverband Fliesen und Naturstein Nordrhein hatte sie ins Baugewerbehaus eingeladen, um ihnen zu ihrer bestandenen Prüfung zu gratulieren und ihnen Unterstützung von Innungen und Verband bei ihren nächsten beruflichen Schritten zuzusagen. Der Düsseldorfer Tim Bergmann, Marco Böttcher aus Duisburg, Fabian Keller (Solingen), Jannik Nilgen aus Kaarst, Daniel Pappas aus Mönchengladbach und Tim Stefes (Grevenbroich) nahmen dieses Angebot erfreut auf, zumal sie schon in der Meistervorbereitung auf Tipps von Landesfachgruppenleiter Georg Bösl und dessen Stellvertreter Markus Ramrath bauen konnten.

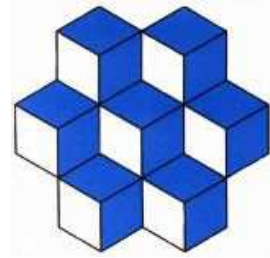
Schnell war man in einen Erfahrungsaustausch über Fliesen und Platten, Kleber und Mörtel vertieft. Es zeigte sich, dass auch die Jung-Meister schon die eine oder andere Nuss knacken mussten, um Kunden zufriedenzustellen. „Der Meistertitel zählt am Markt durchaus noch als Qualitätsmerkmal“ - dieser Aussage Ramraths stimmten die Sechs eindeutig zu. Viele von ihnen haben kurz- oder mittelfristig die Selbstständigkeit vor Augen. Ihnen sei klar, dass sie dafür ihr Wissen weiterhin aktuell halten müssen.

Bösl, Ramrath und der Geschäftsführer des Fachverbands, Joachim Dörmann, warben für die Innungsmitgliedschaft und die Teilnahme am Verbandsleben: „Nur so können wir unser Gewerk nach vorne bringen.“ Die Interessenvertretung gegenüber anderen Gruppen sei sehr wichtig. Jeder Einzelne wiederum müsse sich fragen, was er gemeinsam mit der Innung für sich erreichen wolle und könne, gab Georg Bösl als Grundlinie vor. Es gehe also um mehr als um die individuellen Vorteile etwa durch die Beratung in betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Fragen oder durch den Austausch und die Vernetzung mit den Kollegen.

Der Markt sei wegen geringqualifizierter Anbieter sehr schwierig und man müsse versuchen, sich mit seinem

PRESSSEINFORMATION

Fachkönnen abzuheben, meinten auch die Jung-Meister. Immer wieder komme es vor, dass sie Mängel beheben müssten, die von den dann nur vordergründig preiswerteren Mitbewerbern hinterlassen wurden.



PI 31/03/2017

Die Baugewerblichen Verbände als Stimme des Bau- und Ausbaugewerbes

Die Baugewerblichen Verbände vertreten als Dachorganisation von sechs Landesinnungsverbänden aus dem Bau- und Ausbaugewerbe die Interessen von etwa 5.000 mittelständischen Unternehmen in NRW mit etwa 55.000 Mitarbeitern gegenüber Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit. Sie bieten zudem als Dienstleister umfassenden Service und Beratung für die Betriebe. In den ehrenamtlichen Gremien der sechs Verbände engagieren sich gewählte Vertreterinnen und Vertreter der Unternehmer.

Das Baugewerbe stellt den bedeutendsten Handwerksbereich dar. Bei den zentralen wirtschaftlichen Kennziffern übertrifft es in NRW zudem die Bauindustrie sehr deutlich - bei Betriebs-, Mitarbeiter- und Umsatzzahlen um den Faktor 3, bei den Auszubildenden um den Faktor 6.

PRESSEINFORMATION