



„Mehr wollen wir auch nicht.“

FRANK HARTMANN UND SEINE FRAU NICOLE HABEN EINE LEIDENSCHAFT FÜR BLEIBENDE WERTE. SIE STEHEN NICHT NUR AUF EIN NATURNAHES LEBEN AUF DEM LAND, SONDERN AUCH AUF HISTORISCHE GEMÄUER, DENEN DER MEISTER UND SEIN TEAM ALLZU GERN AUF'S DACH STEIGEN.

Vielen Dank, dass wir heute bei euch sein dürfen. Wir freuen uns auf einige spannende Geschichten, von denen natürlich die ein oder andere auch etwas mit den Braas SystemPartnern zu tun hat. Seit 2006 seid ihr bereits Mitglied im Club. Welche Erfahrungen habt ihr gemacht?

Frank Hartmann: Wir nutzen die Angebote der Braas SystemPartner sehr intensiv. Angefangen von der Werbung über Plakate und Schulungen wickeln wir vieles für das Marketing unserer Firma über den Club ab. Und wir nehmen natürlich regelmäßig an den angebotenen Veranstaltungen teil.

Mir ist aufgefallen, dass ihr eure Mannschaft sehr stark in den Vordergrund stellt. Ihr habt zum Beispiel die Weihnachtsgrüße an eure Kunden auf einem Großplakat übermittelt, auf denen die Mitarbeiter als Weihnachtsmänner verkleidet waren*.

FH: Ja, die Idee geht auf eine

Veranstaltung der Braas SystemPartner zurück, an der wir teilgenommen haben. Da wurde unter anderem so ein Großplakat präsentiert – und wir haben Kollegen von Firmen getroffen, die solche Aktionen ebenfalls schon umgesetzt haben. Davon waren wir einfach begeistert und später überwältigt vom Erfolg; viele Kunden haben uns darauf angesprochen. Uns hat die Aktion auch deswegen überzeugt, weil sie absolut bezahlbar war und wesentlich mehr gebracht hat als irgendeine

Anzeigenwerbung in der Zeitung. Nicole Hartmann: Die Club-Zentrale der Braas SystemPartner überrascht uns immer wieder mit ihrer Kreativität. Wir haben damals eine tolle Vorlage bekommen, ein bisschen hier und dort korrigiert und das Ergebnis war top! Ich bin immer wieder positiv überrascht, wie man aus nur wenigen Stichpunkten tolle Maßnahmen umsetzen kann.

Ihr unternimmt generell viel für eure Belegschaft, zum Beispiel investiert

ihr intensiv in die Weiterbildung eurer Mitarbeiter.

„WIR HABEN DAS GLÜCK, DASS WIR EINE SEHR, SEHR GUTE MANNSCHAFT HABEN.“

FH: Eine große Herausforderung ist der Fachkräftemangel, den wir auch

selbst zu spüren bekommen. Es gibt einfach wenige Bewerbungen und wenn, lassen diese oft sehr zu wünschen übrig. Wir haben das Glück, dass wir eine sehr, sehr gute Mannschaft haben, dass alle motiviert sind, dass alle schon lange bei uns sind. Dazu muss man die Leute natürlich bei der Stange halten und dazu beitragen, dass sie sich weiterentwickeln können. Jeder möchte, dass seine Arbeit honoriert wird – nicht nur auf finanzieller Basis, sondern auch im beruflichen

Fortkommen. Die Technologien entwickeln sich heute extrem schnell weiter, es gibt ständig neue Materialien, neue Vorschriften. Auf der anderen Seite können wir es uns aber auch gar nicht leisten, stehen zubleiben, denn dann wird man den neuen Anforderungen ganz schnell nicht mehr gerecht.

Bietet ihr euren Mitarbeitern sonst noch etwas abseits ‚der Stange‘ an?

FH: Alle zwei Jahre gibt es einen Erste-Hilfe-Kurs, an dem alle Mitarbeiter teilnehmen ...

NH [lacht]: ... müssen. Wir betrachten das als eine Pflichtveranstaltung, denn es ist unserer Ansicht nach wichtig, Kenntnisse gerade in diesem Bereich immer wieder aufzufrischen.

FH: Es kann Leben retten, wenn man weiß, was im Notfall auf der Baustelle zu tun ist. Wir hoffen natürlich, dass nichts passiert, und wenn doch, ist es gut, wenn die Leute wissen, was zu tun ist.

Ihr könnt auf eine stabile Mannschaft setzen, sagst du. Es gibt also keine Probleme mit Fluktuation?

FH: Ein klares Nein. In unserer Stammmannschaft ist der längste Mitarbeiter jetzt schon zwölf Jahre bei uns, der jüngste ist unser Auszubildender und der Geselle ist auch schon sechs Jahre dabei.

Ihr bildet regelmäßig aus. Wie zufrieden seid ihr in diesem Bereich?

FH: Wir nehmen regelmäßig am Bewerberfachtage hier bei uns an der Fachoberschule teil, wo wir den jungen Leuten zeigen, wie weitläufig und umfassend unser Beruf als Dachhandwerker ist. Da stoßen wir jedes Mal auf positive Resonanz. Dann haben wir regelmäßig

Praktikanten von den Schulen bei uns, die in den Betrieb reinschnuppern können. Gerade der Praxisbezug ist uns da sehr wichtig: Jeder muss schließlich einmal testen können, ob die Höhe überhaupt etwas für ihn ist, ob ihm das Betriebsklima gefällt – und auch wir können bei Bewerbern ganz schnell feststellen, ob derjenige bei uns ins Team passt: Das ist einfach ganz wichtig!

„STUMM HERUMSTEHEN WIE EIN FISCH GEHT NICHT.“

Wir brauchen gute Handwerker, aber es muss eben auch persönlich stimmen. Und da haben wir bisher zum Glück ein ganz gutes Händchen gehabt. Heute müssen wir von einem Mitarbeiter auch verlangen können, dass er sich artikulieren kann, wenn er zum Kunden geht. Stumm herumstehen wie ein Fisch geht nicht.

Unabhängig von euren Mitarbeitern, die euch sehr am Herzen liegen, ist euch auch das Thema Denkmalschutz sehr wichtig. Gerade hier in der Region habt ihr euch dazu in den letzten Jahren stark gemacht. Erzählt ihr uns von eurem aktuellen Projekt, der Alten Apotheke hier im Sole-Kurort Bad Essen?

FH: Die Liebe zu alten Gebäuden ist hier in der Region sehr ausgeprägt, schließlich ist der alte Ortskern von Bad Essen auch Teil der deutschen Fachwerkstraße. Es gibt hier noch sehr viele Fachwerkhäuser. Da liegt es für uns nicht weit, uns in diesem Bereich zu engagieren. Mir persönlich macht es



sehr viel Spaß, an alten Häusern zu arbeiten. Bei den Planungen zur Sanierung der Alten Apotheke* waren wir von Beginn an dabei. Das Gebäude wurde mit historischen Baumaterialien wieder hergerichtet und das Dach mit Ziegeln eingedeckt, die vorher mit der Denkmalbehörde abgestimmt wurden. Für mich ist es ein besonderes Projekt, denn ich bin hier groß geworden, und jetzt arbeiten wir an diesem historischen Objekt. Das macht mich schon stolz.

Historische Häuser mit historischen Dächern: Da kann man nicht immer auf alte Materialien zurückgreifen, sondern muss auch mal etwas Neues nehmen – und gerade da kommen Braas Produkte ins Spiel. Wie passt das zusammen, historische Tradition und modernes Handwerk?

FH: Braas bietet den Achat-14-Ziegel mit Geradschnitt an, der als Falzziegel einerseits moderne Technik und Sicherheit mitbringt, aber andererseits in der Form wie ein historischer Hohlziegel daherkommt. Der Achat-14 ist hier von der Denkmalbehörde zugelassen. Das ist einer unserer meistverarbeiteten Ziegel, denn wir haben die Möglichkeit, mit neuester Technik zu arbeiten, gerade was die Falzung betrifft. Gleichzeitig können wir in der Optik historischen Anforderungen gerecht werden, denn es gibt kaum Unterschiede zu historischen Deckungen. Bei der Alten Apotheke haben wir auch Grate und Firste nach alten Vorlagen eingedeckt. Es gibt tolle Möglichkeiten, alte Handwerksverfahren mit neuer Technologie, etwa bei den Verbleiungen, zu kombinieren.

Beherrscht ein Dachhandwerker heute noch die alten Techniken?

„ZU MEINER ZEIT GEHÖRTE DAS NOCH IN DIE AUSBILDUNG, ABER DAS WIRD HEUTE IMMER SELTENER.“

FH: Jeder bestimmt nicht. Zu meiner Zeit gehörte das noch in die Ausbildung, aber das wird heute immer seltener.

Mit einigen anderen Unternehmen habt ihr euch zum Kompetenzverbund Denkmalschutz zusammenschlossen. Was verbirgt sich dahinter?

FH: Wir haben 2002/2003 ein historisches Objekt bei Bissendorf umgebaut und aus dem Handwerkerkreis heraus, der dieses Haus umgebaut hat, haben wir den Kompetenzverbund Denkmalschutz gegründet – es hat allen Spaß gemacht, sich mit den alten Techniken auseinanderzusetzen, wir haben uns gut verstanden und damit war die Sache klar. Am Anfang waren es fünf, heute sind es acht Unternehmen und wir schärfen unser Profil stetig in den Einzeldisziplinen. Dabei bilden wir ganz bewusst nur die Hauptgewerke ab. Der Vorteil ist, dass wir uns seit Jahren kennen, jeder weiß, wie der andere tickt und so fallen Abstimmungen untereinander einfach leichter.

Immer nur ein Gewerk des Verbunds ist Ansprechpartner für den Bauherrn und die anderen klinken sich mit ihren Kompetenzen in das Projekt ein?

FH: Genau. Für den Bauherrn ist es leichter, wenn er nur einen Ansprechpartner hat. Viele wollen sich gar nicht erst mit allen Gewerken einzeln absprechen und abstimmen müssen. Und natürlich vertrauen die Leute zu Recht darauf, dass wir die Kompetenzen dafür mitbringen – alte Häuser zu sanieren ist ja nicht ganz so einfach. Meiner Erfahrung nach kann man nicht einfach ein ‚neues Haus‘ in ein altes einbauen, das funktioniert einfach nicht.

Hier in der Region seid ihr vor allem auch durch die gute Werbung bekannt, die ihr macht. Euer Motto: „Wir erhalten bleibende Werte.“ Ein toller Leitspruch, der damals zusammen mit den Braas System-Partnern entwickelt wurde. Das ist das Motto, unter dem euch die Leute hier kennen, aber ihr seid auch ansonsten sehr umtriebig als Dachhandwerksbetrieb. Zum Beispiel auf den verschiedenen Volksfesten, die es hier so gibt. Worin begründet sich dieses Engagement?

FH: Wir machen das wirklich nur sehr regional, um das Bewusstsein hier in der Gegend für das Handwerk zu schärfen. Zum einen stellen wir dabei besonders die Aspekte des Denkmalschutzes heraus. Vor der „neuen“ Alten Apotheke hier in Bad Essen haben wir gerade erst zusammen mit dem Verbund und den Bauherren einen kleinen Handwerkermarkt veranstaltet. Das Fest unter dem Titel „Himmel und Erde“ ist toll angekommen: Wenn die Leute irgendwo was klappern hören, bleiben sie stehen und wollen gerne Näheres erfahren. Dabei beziehen wir gerne Kinder mit ein, die ausprobieren können, wie der Schiefer geschlagen wird, wie der



Tischler oder der Maler arbeiten. **Hat sich euer Unternehmen so entwickelt, wie ihr es euch zu Beginn erträumt habt?**

FH: Dass die Firma so schnell und so entscheidend wächst, das hätten wir nie gedacht. Als ich angefangen habe, wollte ich einfach nur ein bisschen Geld für meine Familie verdienen. Die Zeiten waren damals nicht rosig auf dem Bau.

„MEHR SCHAFFEN WIR NICHT, ABER MEHR WOLLEN WIR AUCH NICHT.“

Dennoch sind wir Jahr für Jahr gewachsen, es sind Mitarbeiter dazugekommen und insofern hat uns die Entwicklung immer recht gegeben in dem, wie wir es gemacht und ange-

packt haben. Heute sind wir auf dem Stand, an dem wir sagen: ‚Okay, jetzt sind wir auf Kurs: Mehr schaffen wir nicht, aber mehr wollen wir auch nicht.‘

Aber die Reise soll trotzdem weitergehen?

FH: Ja, natürlich. Aber nicht um jeden Preis. Wir sind mit dieser Mannschaftsstärke absolut handlungsfähig, können mit neuen

Herausforderungen gut umgehen. Und wir suchen uns auch ständig neue Aufgabengebiete, fuchsen uns in neuen Materialien und deren Verwendung ein. Vor drei Jahren haben wir zudem eine Firma für Einblasdämmungen übernommen, wir beschäftigen uns intensiv mit Hohlwanddämmungen und bieten Dachbegrünungen an. Wir suchen uns da so ein bisschen die Außen- oder Randbereiche zum Thema Dach und merken, dass das den Wünschen unserer Kunden entspricht.

Gerade im Bereich Denkmalschutz hat das ja bereits funktioniert?

FH: Richtig. Man braucht eben immer wieder Sachen, die einem Spaß machen. Wir können keine Produkte oder Leistungen verkaufen, auf die wir keine Lust haben. Die Braas SystemPartner sind froh, wenn wir euch als Unternehmer im Dachhandwerk dabei unterstützen können, erfolgreich zu sein und zu bleiben. Und wie ihr gerade gesagt habt: ohne Freude an der Sache, egal ob an einem Produkt oder an einer Leistung, geht es nicht.

„DAS ALLES GEHT FÜR UNS IN DIE RICHTIGE RICHTUNG.“

FH: Das Schöne ist, dass uns die Braas SystemPartner auch einmal einen anderen Weg und andere Möglichkeiten aufzeigen. Man ist schnell auf einer Linie. Und wie oft sind wir schon auf neue Ideen gekommen, indem wir einfach mal bei den Braas SystemPartnern im Internet gestöbert haben. Da wer-

den Sachen angesprochen, über die wir vorher noch gar nicht nachgedacht hatten, sei es das Thema Mitarbeiterführung oder die Checklisten. Auch dort, wo die Bürokratie überhand zu nehmen droht, finden die Braas SystemPartner einfach gute Antworten. Das alles geht für uns in die richtige Richtung.

Vielen Dank für das nette Gespräch, für das ihr euch heute die Zeit genommen habt. Wir wünschen euch viel Erfolg und dass ihr noch viele historische Objekte erhalten könnt, die zum Erscheinungsbild eurer Region beitragen.



Wir wünschen fröhliche Weihnachten und bedanken uns bei unseren Kunden für die vertrauensvolle und angenehme Zusammenarbeit.

Allen ein frohes Weihnachtsfest, Gesundheit, Glück und Erfolg im neuen Jahr.

hartmann bedachungen e.K.
AUSFÜHRUNG SÄMTLICHER DACHARBEITEN · MEISTERBETRIEB

BRAAS
SYSTEMPARTNER

Clamors Allee 31, 49152 Bad Essen · Telefon: 05472 3879 · www.hartmannbedachungen.de

Ein Großplakat als origineller Weihnachtsgruß. Für Hartmann Bedachungen ein ebenso großer Erfolg.

Einige Bilder von den Arbeiten auf dem Dach der Alten Apotheke in Bad Essen.