

Das Handwerk hat goldene Fassaden

Text und Bilder Daniel Lupini*

«Mir imponieren Leute, die ihr Handwerk gut machen wollen. Und das können sie nur, wenn sie in ihrer Zuwendung für ihre Sache übertreiben», sagt der berühmte Schweizer Schauspieler Bruno Ganz. Die Aussage trifft nicht nur auf die Kunst der Schauspielerei zu. Auch das Handwerk am Bau darf sich angesprochen fühlen.



Dank der Verwendung moderner Schneidgeräte ist höchste Ausführungsqualität kein blosser Wunschtraum der Bauherren und Architekten mehr. Qualität hat aber auch seinen Preis

Auch am Bau gilt: Qualität ist, wenn man sie nicht nur beschreibt, sondern vor allem unterschreibt. Allerdings sind die Rahmenbedingungen für Unternehmer in einer Zeit, die von Kriegen und wirtschaftlicher Krise geprägt ist, härter geworden. Das stagnierende oder gar rückläufige Auftragsvolumen in den einzelnen Bereichen der Bauwirtschaft führt zu enormem Kostendruck mit all seinen Begleiterscheinungen, wie zum Beispiel Offertenkampf bis aufs Messer mit völlig illusionären Preisvorstellungen. Das hat schon zahlreiche Firmen der Branche beinahe oder eben wirklich in die Pleite geführt – sei es, weil die Kostenwahrheit auf der Strecke blieb, sei es, weil auf Grund mangelnder Qualität keine Aufträge mehr eingingen, oder sei es, weil wegen der anfallenden Garantiarbeiten das Budget aus dem Ruder lief.

Folgen kurzfristiger Gewinnmaximierung

Allzu leicht verführen solche Präferenzen einzelne Handwerksbetriebe zu Preisdumping und wegen Einsparungen am falschen Ort zu Pfusch am Bau. Und statt dass ihr Firmenimage dasjenige eines Qualitätslabels erreicht, verkommt es zu demjenigen eines Rabattmaklers. Zwar lassen sich so vordergründig günstige Preise erreichen. In den allermeisten Fällen jedoch werden diese mit Folgeärger und hohen Folgekosten erkaufte. Erfahrungsgemäss bringt das alle an der Erstellung oder

Renovation eines Hauses beteiligten Unternehmen in ein schiefes Licht.

Insbesondere im Fassadenbau zahlt sich derart falsch interpretiertes Streben nach Kostenminimierung mit dem Ziel kurzfristiger Gewinnmaximierung nicht aus, da sich Unzulänglichkeiten beim Montieren von Elementen bitter rächen. Das Register begangener Sünden ist unerbaulich:



Moderne Lösungen helfen dem Unternehmer, seine logistische Arbeit auf ein Minimum zu reduzieren, um damit seine Handwerkskunst vermehrt ins Zentrum der Leistung zu stellen. Schwere Dämmstoffe können bis zum Arbeitsplatz bestellt werden

Da sind Fassadenteile so fixiert, dass sie Anschlussarbeiten wie das fachgerechte Anbringen weiterer Elemente oder das Aufbringen des Putzes erschweren – und eine Ursache für möglicherweise nachfolgenden Murks sind. Da sind Dämmungsteile so verquer eingefügt, dass zum Beispiel in der Sockelregion schon nach kurzer Zeit Wasser eindringt und Schäden hervorruft. Die Liste liesse sich noch um etliche Sündenfälle erweitern – zahlreiche Bauherrschaften könnten ein Klagegedicht davon singen.

Neue Ära angebrochen

Glücklicherweise hat inzwischen beim Grossteil der Bauherrschaften ein Umdenken eingesetzt. Vorbei sind die Zeiten, in denen auf Teufel komm raus und zu möglichst niedrigen Kosten Spekulationsobjekte aus dem Boden gebohrt wurden. Angebrochen ist die Ära, in der so genannte Life-Cycle-Modelle zunehmend

das kurzfristige Profitdenken mit all seinen negativen Aspekten verdrängen. Nachhaltigkeit heisst die neue Devise, die das Schwergewicht auf die Langlebigkeit eines Gebäudes bei möglichst niedrigen Betriebs- und Unterhaltskosten legt. Das wirkt sich langfristig positiv auf die Rentabilität eines Objekts aus.

Im Kontext dazu steigen die Anforderungen an die Qualität eines jeden Handstreichs, der bei der Erstellung oder bei der Renovation eines Hauses getätigt wird. Ganzheitlich denkenden Auftraggebern, die Wert auf Nachhaltigkeit legen, ist indes klar: Qualität hat ihren Preis. Die Bauherrschaften sind heute aber in wachsendem Mass bereit, für Handwerker-Sorgfalt auf hohem Niveau den angemessenen Preis zu bezahlen – im Bewusstsein, dass sich das auf Dauer eben lohnt. Auch pflichtbewusste Planer schätzen vermehrt die «Handwerker-Marke», die hohe Ansprüche zu erfüllen vermag.



Nur einwandfrei verklebte Dämmstoffplatten garantieren grösstmögliche Sicherheit in einem verputzten Aussendämm-System. Auch eine der unzähligen Arbeiten, die der Bauherr im Endergebnis nicht mehr sieht, aber entscheidend am Langzeitverhalten der Verputzten Aussenwärmedämmung Einfluss nimmt

Präzisionsdenken und adäquates Handeln

Für das Baugewerbe eröffnet dieses wieder erwachte Qualitätsbewusstsein neue, interessante Perspektiven. Denn gerade im Fassadenbau ist Präzisionsdenken und adäquates Handeln unbedingt von Nöten, weil die Qualität der Arbeit nach der Fertigstellung eines Hauses im Verborgenen bleibt – übrigens eine Verlockung für solche, die liederliches Handwerk kaschieren wollen. Der echte Profi hingegen verzichtet auf Mätzchen, da sein Handwerkerstolz solche gar nicht zulässt.

Falsche Bescheidenheit fehl am Platz

Grosse Bedeutung kommt in der gegenwärtig herrschenden Verunsicherung in der Wirtschaft auch dem so genannten «Branding» zu – der Schaffung eines ideellen «Markenzeichens», das unver-



Das Gerüst als «Lagerplatz» erlaubt dem Unternehmer einen freien Gerüstlauf und damit die Erhöhung seiner Arbeitsqualität ohne Kostenfolgen



Mit grösster Präzision verlegte Dämmplatten in der Verputzten Aussenwärmedämmung minimieren das potenzielle Schadenrisiko um ein x-faches. Qualität, die nach dem Verputzen nicht mehr sichtbar ist! Für qualifizierte Handwerks-Betriebe «mit Berufsstolz» ein Selbstverständnis

wechselbar für Qualität und Professionalismus eines Handwerksbetriebs steht. Ist dieses Gütezeichen, diese «Handwerker-Marke», mit dem einhergehenden positiven Image für die Firma erst einmal geschaffen, hilft sie entscheidend mit, die Leistungen im Sinne von «Arbeite perfekt und sprich darüber» erfolgreich in den Markt und zu den Entscheidungsträgern zu bringen. Falsche Bescheidenheit in diesem Zusammenhang ist fehl am Platz.

Eine weitere Komponente, die den Profi ausmacht, ist der Wille zur permanenten Weiterbildung. Der Fortschritt geht auch im Baugewerbe mit Riesenschritten voran, ständig finden weiterentwickelte Systeme und Baustoffe Verwendung, deren Verarbeitung das entsprechende Know-how erfordert. Zwecks Optimierung der Qualität bieten innovative Hersteller von Fassaden-Systemen wie etwa die Marmorit Krautol AG nebst der üblichen Betreuung des Montagepersonals vor Ort spezifische Kurse an, in denen sich Vorgesetzte und Mitarbeiter von Bauunternehmen trainieren lassen können.

«Vergangenheit bewältigt man dadurch, dass man die Zukunft besser macht», hat der deutsche Politiker Manfred Rommel einmal gesagt. Der Handwerker, der wie beschrieben gerüstet ist, kann getreu diesem Motto guten Mutes in die Zukunft blicken. Und damit ist auch das Fundament für eine erfolgreiche Partnerschaft zwischen Systemlieferant und ausführendem Handwerk errichtet – eine Partnerschaft, die die stets wachsenden Qualitäts- und Nachhaltigkeitsansprüche der Bauherrschaften langfristig zu erfüllen vermag.

* Daniel Lupini ist Geschäftsführer der Marmorit Krautol AG, Schweiz, einem Tochterunternehmen der Marmorit-Gruppe Deutschland und des Deutschen Baustoff-Riesen Knauf.