Ausbildungsbetriebe im Spiegel der Kronberger Zeitung:

Baugewerbe poliert angeschlagenes Image auf

Kronberg (hz). Wie schwer es ist, ein stark ramponiertes Image wieder aufzupolieren, beweisen die Klimmzüge der Unternehmen im Baugewerbe. Es ist noch gar nicht lange her, daß Baustellen ein Sammelsurium von Fach- und Hilfskräften, verkrachten Existenzen, Schul- und Berufsabbrechern oder einfach nur für Leute war, die gerade einen Job suchten. Wer es anscheinend zu nichts brachte, verdiente sich seinen Lebensunterhalt auf dem Bau. Die Branche geriet immer mehr in Verruf und bald folgte, was kommen mußte: »Es fehlte an Nachwuchs- und vor allem an Fachkräften. Lehrlinge, die auf den Bau gehen, weil sie nichts anderes finden oder aus zerrütteten Familienverhältnissen kommen, nehmen wir nicht mehr.« Diesen eindeutigen Entschluß faßten bereits vor einiger Zeit die Gebrüder Hofmann GmbH Hoch-Tief- und Stahlbetonbau, die ihren Betrieb in der Ringstraße 8 haben.

Willi und Peter Hofmann haben vor 23 Jahren den Betrieb gegründet und ihre Erkenntnis ist es auch, »daß junge Menschen immer weniger bereit sind, Verantwortung zu übernehmen«. Die beiden Brüder teilen sich die Aufgaben. Willi Hofmann macht die Kalkulation und hat die Baustellenleitung, Peter Hofmann betreut das Aufmaß und die Abrechnungen der Bauten, das heißt den kaufmännischen Bereich. Diese Einteilung funktioniert ausgezeichnet und wie es aussieht, wird die Tradition innerhalb des Unternehmens von Karlheinz Hofmann jun. fortgeführt.

Die »Hofmänner« beschönigen nichts am schlechten Ruf des Baugewerbes, aber sie räumen mit den Vorurteilen wenigstens innerhalb ihres eigenen Betriebs auf. Ihren Lehrlingen und Praktikanten schauen sie genau auf die Finger. »Der Andrang in die Maurerlehre ist sehr schwach«, erklärt Willi Hofmann, die Arbeit ist hart, mit viel Schmutz verbunden und witterungsabhängig.

Wer sich dennoch für diesen Berufszweig entscheidet kann sicher sein, als ausgebildete Fachkraft sofort eine Arbeitsstelle zu finden. Dieser Beruf ist zweifelsohne von der Konjunktur abhängig, aber er hat in einem gesunden Unternehmen immer schon seinen Mann ernährt. Bei den Gebrüdern Hofmann ist es nicht anders. Sie beschäftigen 50 Mitarbeiter. Das Unternehmen hat sich im Laufe der Jahre spezialisiert und zwar auf Betonbauer und Maurer.

Auf dieses Angebot greifen auch Praktikanten und Studenten gerne zurück, die diese praktische Ausbildung vor einer theoretischen Weiterbildung gerne in Anspruch nehmen. »Das ist für ein Unternehmen immer eine zusätzliche Belastung«, erklärt Willi Hofmann, denn kaum ein anderes Gewerbe ist so witterungsabhängig. »Wir bekommen den frühen Wintereinbruch in diesem Jahr zu spüren. Einige Bauvorhaben können nicht fertiggestellt werden«, so Peter Hofmann. Eigentlich ist das Baugewerbe ein Saisonbetrieb. »In der Tat ist es so, daß wir unseren Gewinn innerhalb von neun Monaten erwirtschaften müssen. Die Bausaison dauert von Anfang März bis Anfang Dezember«, so die Gebrüder Hofmann.

»Schlechtwettergeld«

Bei dieser Gelegenheit erklärten sie auch, wie es sich mit dem sogenannten »Schlechtwettergeld» verhält. Das wird zunächst während der gewinnbringenden Monate vom Arbeitgeber vorgeschossen und später, wenn das Wetter keine Außenarbeit mehr zuläßt, vom Arbeitsamt zurückgezahlt, das sind 65 bis 70 Prozent vom Nettogehalt eines Arbeitnehmers.

Weil das Arbeitsamt alles andere als ein Wohlfahrtsunternehmen ist und auch der Arbeitgeber nur bis zu einem gewissen Betrag in die Tasche greifen muß, werden vom Bruttolohn von vornherein drei Prozent für das Schlechtwettergeld einbehalten.

»Für den Betrieb heißt das trotzdem eine zusätzliche Belastung von 2,76 Mark pro Stunde, bei Kurzarbeit sind es nur 1,76 Mark pro Stunde«, so Peter Hofmann. Im Baugewerbe gibt es darüberhinaus noch eine weitere Regelung: das »Wintergeld«. Es ist als Ausgleich während der Zeit zwischen dem 1. Dezember und dem 31. März gedacht. Sollte sich ein Arbeitnehmer trotz schlechter Witterung bereitfinden zu arbeiten, erhält er zusätzlich zum Lohn zwei Mark pro geleisteter Arbeitsstunde steuerfrei bar auf die Hand.

Das ändert nichts an der Tatsache, daß es sowohl für den Unternehmer wie auch für den Arbeitnehmer ein hartes Gewerbe ist. Dabei haben die Gebrüder Hofmann eine interessante Erkenntnis gewonnen:

»Wir haben keine Probleme mit Jugendlichen, die aus einem Handwerksbetrieb kommen und mit der Arbeit vertraut und sogar bereits verwachsen sind. Wir haben auch Fachkräfte, weil man zwischen dem ländlichen und städtischen Baubetrieben unterscheiden muß. Auf dem Land sieht es immer besser aus, dort kennen sich auch die Meister, die die sogenannten Meistersöhne zur Ausbildung in bekannte Betriebe schicken.«

Ihr Draht zur Redaktion
06173/ 79025

Auch in diesem Bereich habe sich das Niveau erheblich verbessert und »es ist wieder Köpfchen gefordert«, so Peter Hofmann. Wer den Ausbildungsplan studiert, glaubt ihm das sofort. Neben Grundfertigkeiten in der Holzbearbeitung müssen sich die Auszubildenden unter anderem bei Bodenarten auskennen. Hier einige Beispiele aus den Anforderungen:

Sie müssen sich in der Verwendung von Gips, Kalk und Zement auskennen, beim Betonstahl, der Herstellung von einfachem Wand- und Deckenputz, dem Bau von Wänden, Ecken, Pfeilern, sie müssen die Handhabung einfacher und gebräuchlicher Werkzeuge und Maschinen beherrschen, sie müssen Verschalungen und die wichtigsten Anforderungen bei Gerüsten kennen wie auch Verbandsarten für tragende Wände und Mauerwerkteile. Es ist ein unglaubliches Pensum, das innerhalb von drei Jahren einem Auszubildenden sowohl theoretisch wie auch praktisch vermittelt werden muß.

Es bedurfte schon eines großen Einsatzes der Meister, aus dem ehemals so gemiedenen Berufszweig ein ansehnliches Handwerk zu machen, was eigentlich eine große Tradition hat. Ein solcher Meister ist Eberhard Jung, der seit 23 Jahren bei den Gebrüdern Hofmann ist und eine Ausbildereignungsprüfung vor der IHK abgelegt hat. Insgesamt ist er bereits 35 Jahre im Maurerberuf. Er ist Hochbaupolier und seit langem mit der Ausbildung betraut.

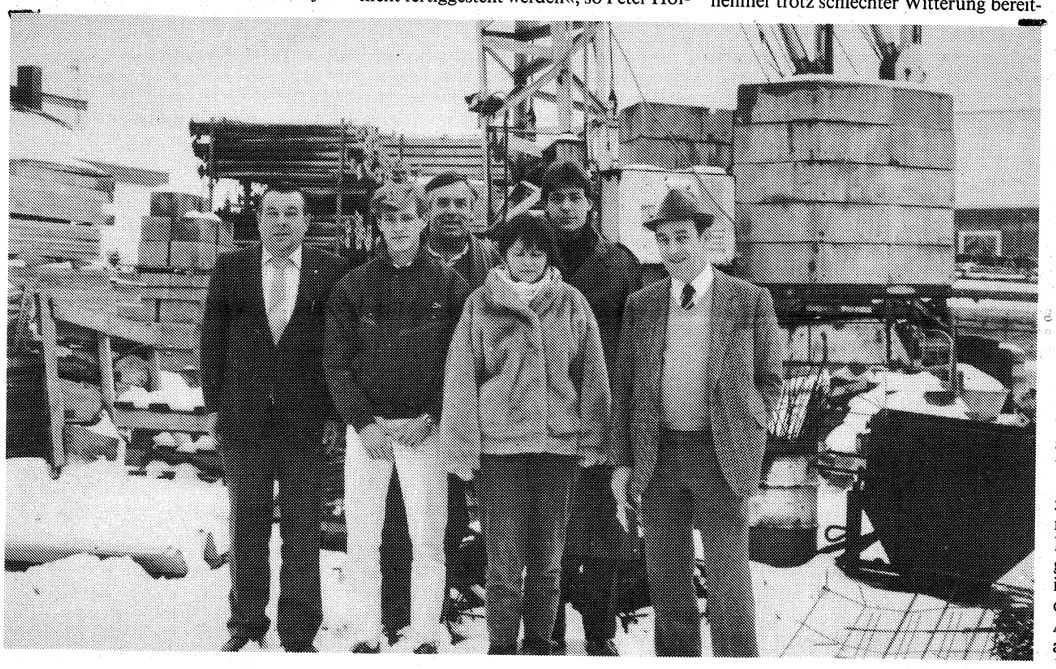
Er kennt die Probleme zur Genüge, weil er außerdem noch in der Prüfungskommission als Gesellenvertreter sitzt. Eberhard Jung verfügt über genügend Erfahrung, um feststellen zu können: »Das Niveau der Bewerber hat sich erheblich verbessert.« Von Anfang an dabei ist auch Walter Medzech. — Sie alle sorgen dafür, daß der Nachwuchs im Maurerhandwerk eine Chance erhält. Jens Weck zum Beispiel. Er ist 15 Jahre alt und war Hauptschüler. Er hat seinen Vater als Vorbild. Er ist im zweiten Ausbildungsjahr und sicher, daß er in diesem Beruf bleiben wird. Er hat auch spekuliert, einmal Fliesenleger zu werden. Weil der Zuschlag von der Hofmann GmbH zuerst kam, hat er sich auch gleich entschieden.

Karlheinz Hofmann jun. wird die Firmentradition fortsetzen. Auf Umwegen kam er zum Maurerhandwerk. Der 26jährige hat zunächst eine kaufmännische Lehre absolviert. Nach der Bundeswehr sattelte er um und wurde nochmals Auszubildender. In knapp 16 Monaten schafft er seine Gesellenprüfung. Sein Ziel ist der Meister und auch hier wird er sicherlich erfolgreich sein. »Das Maurerhandwerk hat eine hohe Ausbildungsvergütung und gute Berufschancen« so der Junior, der die ganze Unterstützung seines Vaters Willi Hofmann in Anspruch nehmen kann, der es übrigens von Anfang an gerne gesehen hat, daß sein Sohn in seine Fußstapfen tritt.

Teures Bauen

Wer glaubt, daß Baukosten in Zukunft niedriger werden, irrt. Was der Bauherr nämlich mitzahlen muß, sind die Nebenkosten eines Bauunternehmens und die sind beträchtlich. Der Fuhrpark muß unterhalten, die Handwerkerstunden und das Material bezahlt werden. »Es gibt keine Möglichkeit, billig zu bauen, bestenfalls kann man rationell bauen mit hohem Maschineneinsatz und das geht auch nur bedingt«, so die Gebrüder Hofmann, die über langjährige Erfahrung verfügen und wirklich wissen, wovon sie reden.

Die bilden nicht nur im Baugewerbe, sondern auch im kaufmännischen Bereich aus. Rita Malorny (18) ist dort tätig, nachdem sie sich vergeblich um eine Lehrstelle bei Gärtnereien und bei der Polizei beworben hatte. Bei der Hofmann GmbH werden Lehrstellen angeboten. Hier nochmals die Adresse: Gebr. Hofmann GmbH, Hoch-Tief- und Stahlbetonbau, Ringstraße 8, Telefon 4391.



Willi, Peter und Karlheinz Hofmann, Eberhard Jung, Jens Weck und Rita Malorny.

KRONBERGER ZEITUNG
Heimatzeitung und amtliches Mitteilungsblatt für Kronberg mit den Stadtteilen Schönberg und Oberhöchstadt
Herausgeber: Klaus Wagner
Vertriebsleitung: Hans Wagner
Lokalredaktion: Alexander Schneider, Kronberg
Anzeigen: Sabine Pöschl, Kronberg
6242 Kronberg im Taunus, Friedrich-Ebert-Straße 26
Postfach 1230 · Telefon 06173/79025
Erscheint dienstags und freitags.
(Freitags mit rtv-Beilage und vierteljährlich FIT „Freizeit im Taunus".
Der IVW und der Main-Taunus-Presse angeschlossen
Bezugspreis monatlich durch Träger 8,45 DM zuzüglich 1,55 DM Trägerlohn.
In dem Bezugspreis sind 7% Mehrwertsteuer enthalten.
Verlag: Taunus-Verlag GmbH, 6390 Usingen, Postfach 1160