

> Chaotische Verhältnisse <

Verbrecher, Betrüger oder einfach zu doof?

Bin ich ein Verbrecher und Betrüger oder verstehe ich unser Wirtschaftssystem nicht mehr? Diese Frage stellte sich Handwerkskollege Helmut Greß aus Königstein unlängst, als er den Stern 3/2003 zufällig in die Hand bekam. Um seinem Frust Luft zu verschaffen und den ein oder anderen zum Nachdenken zu animieren schrieb er sich den Frust von der Seele und schickte folgende, nachdenklich stimmende Zeilen an die SBZ-Redaktion:

Im „Stern“ Magazin stand vor einigen Jahren der Bericht über die „Räuber in Latzhosen“. Jetzt mußte ich wieder einen Artikel im Stern Magazin mit dem Titel „Überleben in der Betrügerwirtschaft“ lesen. Am Beispiel seiner Badrenovierung schildert Autor Günter Ogger, wie schwer es war, einen Klempnermeister zu finden, der für 35 Euro Stundenlohn zum Nachweis arbeitete und zudem auf die gelieferten Produkte 20 % Rabatt gab. Dies bedeutete für ihn eine Einsparung von fast 50 % für die Badezimmerrenovierung gegenüber dem vom Fachgeschäft angebotenen Preis.

Dieser Tage flatterte mir eine Einheitspreisausschreibung einer Wohnungsgesellschaft mbH ins Haus, in der die Kalkulationsgrundlage ebenfalls für einen selbständig arbeitenden Monteur Lohngruppe 4 exakt 36,04 Euro betrug. Alle möglichen Leistungen und Lieferungen wurden hier preislich diktiert. In einem von mir ausgearbeiteten Leistungsverzeichnis bietet ein Mitbewerber ebenfalls einen Stundenverrechnungssatz von 35 Euro an. Nach meiner Rechnung und auch vom Fachverband empfohlen, ergibt sich kalkulatorisch in der Lohngruppe 4 ein Stundensatz von mindestens 45 Euro. Sind meine Monteure überbe-

zahlt? Sie bekommen brutto einen Stundensatz von 14,50 Euro. Dies sind rund 1 Euro mehr als im Tarifvertrag Hessen vereinbart ist. Soll ich sie entlassen, und in den neuen Bundesländern nach Monteuren suchen, die für 7 bis 8 Euro je Stunde arbeiten? Wie kommen die eigentlich über die Runden? Der Mindestlohn für gelernte Facharbeiter in der Baubranche beträgt 12 Euro, im Osten 10 Euro. Doch keiner fragt und kontrolliert.

14,50 Euro je Stunde bedeutet ein Monatseinkommen netto von ca.: 1350 bis 1500 Euro. Zuviel für einen sehr guten Facharbeiter mit 3,5 Jahren Berufsausbildung und 20 Jahren Berufserfahrung?

Oder soll ich meinen Kunden betrügen, 35 Euro berechnen und 25 % mehr Arbeitszeit aufschreiben, die gar nicht angefallen ist, um meine betrieblichen Kosten zu senken?

Oder soll ich am Material sparen, bzw. einen Zuschlag von 100 % und mehr verlangen? Ich kann machen was ich will, entweder der Kunde glaubt, ich nehme ihn aus wie eine Weihnachtsgans oder ich muß betrügen. Ob das Betrügen nun direkt am Kunden oder am Staat (Schwarzarbeit) erfolgt spielt dann keine Rolle mehr. Die andere Alternative wäre auf die Marktpreise einzugehen und mit Krediten arbeiten. Selbst finanziert oder durch die

Bank spielt hier auch keine Rolle, da ich sie nicht zurückzahlen könnte. Spätestens nach fünf Jahren erfolgt die eidesstattliche Versicherung. Dann falle ich der Allgemeinheit wieder zur Last. Erstens müssen die Banken ihre Gebühren wieder erhöhen um meinen Kreditausfall zahlen zu können, zweitens muß der Staat die Steuer erhöhen, um meine Sozialhilfe bezahlen zu können. Der Kunde hat dadurch staatlich subventionierte Leistungen erbracht bekommen.

Ich könnte auch eine „Ich-AG“ gründen, staatlich geförderte Niedriglohn-Arbeiter einstellen, Monteure aus den GUS-Staaten einstellen. Dann könnte der Stundensatz eventuell auf 25 Euro/Std. zurückgeführt werden. Allerdings müßte ich die Firma regelmäßig nach spätestens einem Jahr schließen, spurlos aus der Gegend verschwinden und irgendwo eine neue Firma gründen, um den gegen mich gemachten Gewährleistungsansprüchen der Kunden zu entkommen. Der Kunde bleibt dann allein mit seiner billigen Arbeit. Gleichzeitig könnte ich auf die Zahlungen von Sozialversicherungen, Haftpflichtversicherungen, Unfallversicherungen usw. verzichten. Mein persönliches Einkommen wäre erheblich höher als heute. Selbstverständlich bräuchte ich auch keine Steuererklärung mehr abzugeben. Ich wäre nicht mehr der Halsab-



schneider sondern ein Kollege mit 35 Euro Stundenlohn. Herr Ogger wird sich ärgern, daß er nicht auf meine „Betriebs- und Vermarktungsumstellung“ gewartet hat.

Der arme Handwerker, dem das Wasser bei ehrlicher Kalkulation bis zum Hals stehen muß, wird noch als Abzocker beschimpft. Leider habe ich keine Statistik zur Hand, die Auskunft darüber gibt, wie viele meiner Berufskollegen kurz vorm Insolvenzantrag stehen, oder schon pleite sind ohne es zu wissen. Lieferantenkredite werden ausgereizt und der Insolvenzantrag verschoben. Die Preisgestaltung des Handwerks ist unehrlich und unglaublich geworden. Leiden müssen alle Typen von Handwerksbetrieben darunter. Typ 1: Der Handwerker, der ehrlich mit Fachkräften aus der Region nach Tarif kalkuliert und seine Steuern und Sozialabgaben bezahlt, muß einfach „zu teuer“ sein.

Typ 2: Der Handwerker, der seinen Stundenverrechnungssatz unter Selbstkosten anbietet und die fehlenden Kosten über das Material abrechnet, ist zu teuer.

Typ 3: Der unehrliche Handwerker, der unter Selbstkosten anbietet, jedoch mehr Material und Arbeitszeit verrechnet als verbraucht wurde, um auf seine Kosten zu kommen, ist „preiswert“.

Typ 4: Der dumme Handwerker, der ehrlich nach „Marktpreis“ abrechnet ist preiswert und nett, aber bald pleite.

Typ 5: Der Handwerker, der nach „Marktpreis“ anbietet und „schwarz“ abrechnet, ist preiswert und sehr nett, hat aber Probleme bei der Steuererklärung (keine offiziellen Einnahmen im Jahr, wovon lebt der eigentlich?).

Typ 6: Der Handwerker, der minderwertiges Material einsetzt und zugleich keine handwerklich korrekte Leistung vollbringt, um den sogenannten Marktpreis halten zu können, ist preiswert, bekommt irgendwann keine Folgeaufträge

mehr, da die Kundenreklamationen überhand nehmen.

Der Dumme ist nicht nur der Handwerker, sondern auch der Kunde. Unsere Lohnnebenkosten, wie auch die betrieblichen Allgemerkosten sind sozial, politisch und sachlich begründet. Abweichungen von 38 % sind kaufmännisch nicht praktikabel, wenn alle Gesetze und Verordnungen, Tarife und Sicherheitsbestimmungen eingehalten werden sollen.

Es fällt mir schwer ehrlich zu bleiben. Ich versuche es trotzdem. Dies in der Hoffnung, Mitstreiter und Mitkämpfer zu finden, und daß uns einige Kunden verbunden bleiben und unsere Leistungen zu schätzen wissen.

Wer vom Staat Hilfe erwartet, wurde bisher schwer enttäuscht. Als öffentlicher Auftraggeber spielt er das üble Spiel mit. Der Billigste muß den Zuschlag bekommen. Es spielt keine Rolle, ob die ausgeschriebenen Teile auch eingebaut wurden, ob das Unternehmen die Gewährleistungszeit übersteht. Wie oft kann man über pleite gegangene Unternehmen bei öffentlichen Auftraggebern in der Zeitung lesen, die den Baufortschritt bremsen und zudem die kalkulierten Kosten in die Höhe treiben. Wo ist die Statistik über pleite gegangene Firmen, gegen die Gewährleistungsansprüche bestehen und in welcher Höhe? Wäre es nicht

preiswerter gewesen den Teuersten zu nehmen?

Das Mindestlohngesetz wird nicht beachtet, ist vom europäischen Gerichtshof für unwirksam erklärt worden, da es nur für ausländische Unternehmen gilt. Die heimische Wirtschaft kann ihre Mitarbeiter weit unter Tarif und Mindestlohn beschäftigen, so lange sie noch welche findet.

Pfusch am Bau ist üblich, nur um die angebotenen Preise halten zu können. Es gibt jedoch auch noch Branchen am Bau die boomen. Zum Beispiel die Bau-trocknungsfirmer, nicht etwa um die Gebäude früher bezugsfertig zu machen, sondern zur Trocknung von Wasserschäden, verursacht durch mangelhafte Rohrmaterialien und mangelhafte Montage im Rohrleitungsbau, wie auch bei Dacharbeiten. Leckortung ist ein weiterer Wachstumsmarkt. Dies besonders bei Gebäuden die in den letzten fünf Jahren errichtet wurden. Wann fordert eigentlich die Versicherungswirtschaft hier mal drastische Änderungen?

Eine Folge dieser Entwicklung ist, daß wir keinen qualifizierten Nachwuchs mehr bekommen. Handwerksgelesen mit einem überragendem Leistungsvermögen gibt es bald nicht mehr, da sie in besser bezahlte Branchen, mit besseren Arbeitsbedingungen, abwandern. In der Region Rhein-Main können die

Ausbildungsplätze nicht mehr besetzt werden, oder nur mit Kandidaten, die Probleme haben ihren eigenen Namen zu schreiben. Viele Facharbeiter mit einem gerade so erreichten Gesellenbrief, sind nicht in der Lage die Forderungen und Wünsche des Kunden zu erfüllen. Die Reklamationsrate wird erheblich zunehmen. Daran sind auch die Verbände schuld, die Mindestanforderungen der Gesellenprüfungen immer weiter zurückschrauben. Die Handwerksorganisationen demonstrieren gegen die Abschaffung der Eigenheimzulage, die den „Bock“ auch nicht mehr fett macht. Wo ist der Aufruf zum Streik gegen Lohndumping im Handwerk. Dies ist das Hauptproblem der Betriebe. Schlafen unsere Verbände? Sie sollten sich doch um unsere Belange kümmern? Es wird Zeit endlich wirkungsvoll gegen zu steuern.

Helmut Greß
61462 Königstein

> Warnung <

Ärger mit Euroweb

Am 19. 02. 2003 stellte sich bei mir eine Firma namens Euroweb GmbH vor. Dieses Unternehmen erstellt und betreut Internetauftritte. Bei Kontakt berief man sich auf die Handwerkskammer. Mein Benutzername bei www.handwerk.de lag den Mitarbeitern der Firma Euroweb GmbH vor. Bei diesem Gespräch wurden kurz die Leistungen dargestellt, welche im einzelnen eine Vertragslaufzeit von 36 Monaten und einer monatlichen Betreuungsgebühr in Höhe von 120 Euro sowie eine einmalige Anschlußgebühr von 100 Euro beinhalten. Von diesem Leistungspaket ist die Erstellung der Internetseite sowie die nachfolgende Wartung und Pflege umfaßt. Bei diesem Vorstellungsgespräch der Firma Euroweb GmbH wurde auf einen Vertragsschluß in der Weise gedrängt, als daß man zu verstehen gab, daß ein Schließen dieses Vertrages nur „hier und

Leserbriefe

Meinungen,
Kommentare zu
Beiträgen bitte
möglichst per E-Mail
oder per Fax an
die SBZ-Redaktion
unter

sbz@gentnerverlag.de
Telefax
(07 11) 6 36 72-7 55

jetzt“ und nur mit Einverständniserklärung zum Bankeinzugsverfahren möglich ist. Durch dieses Unterdrucksetzen unterschrieb ich den Vertrag.

Des weiteren wurde ein Termin mit einer Mitarbeiterin dieser Firma zur Besprechung der Dokumentation für die Internetpräsenz vereinbart. Man fügte an, dieser Termin sei, da die Arbeitszeit der Mitarbeiterin ausschließlich für mich reserviert wurde, bindend und eine Absage oder Verschiebung nicht möglich. Abschließend gab man mir auf, der Firma Euroweb GmbH weitere ein bis drei Kundenempfehlungen zu übermitteln. Einige Stunden später kamen mir erhebliche Zweifel bezüglich dieser Vorgehensweise dieser Außendienstmitarbeiter der Firma Euroweb GmbH, so daß ich sogleich ein Widerrufsschreiben mit dem Datum vom 19. 02. 03, in dem ich den Vertrag als nichtig erklärte und die unseriöse Vorgehensweise betonte, aufsetzte und abschickte. Die Firma Euroweb GmbH bestreitet eine unseriöse Vorgehensweise und besteht weiterhin auf Vertragserfüllung. Ich möchte mich auf diesem Weg erkundigen, ob Ihnen diese Firma bzw. ähnliche Fälle bekannt sind. Des weiteren möchte ich diesen Fall in der SBZ kurz darzustellen, um andere Betriebe zu warnen.

Jürgen Schröder
13125 Berlin



Helmut Greß, hier mit seinem Team, führt den vom Großvater 1926 gegründeten Betrieb in Königstein. 1985 übernahm er den elterlichen Betrieb, der heute hauptsächlich in der Altbausanierung und im Kundendienstbereich tätig ist. Die meisten Kunden wohnen im Umkreis von fünf Kilometern