

Sehr geehrte Damen und Herren,

zunächst möchte ich mich ganz herzlich bei der Geschäftsführung des Fachverbandes Metall NRW bedanken, hier zu Ihnen Kollegen Obermeister sprechen zu dürfen.

Mein Name ist Ralf Kramer, Inhaber und Geschäftsführer zweier Metallbaubetriebe in Oberhausen.

Ich bin 49 Jahre alt und bin seit 1984 im technischen und kaufmännischen Bereich, sowie seit 1996 dann auch allein verantwortlicher Selbstständiger bis heute in der 3.Generation im Metallbau Handwerk tätig.

Als Obermeister der Metallbau Innung OB MH habe ich vor einem halben Jahr die Gelegenheit genutzt, bei meiner HWK Düsseldorf vorstellig zu werden.

In einem zweistündigen Gespräch mit der Handwerksspitze (Hauptgeschäftsführer Dr.Fuhrman, Geschäftsführer Steinritz, Herr Zipfel Mitglied des NRW Handwerstages bekam ich die Zustimmung, dass die Innung OB MH als Pilotprojekt gefördert wird.

Einzig Bedingung in den Genuss der Ressourcen der HWK Düsseldorf zu kommen,

Ist die formale schriftliche Zustimmung des Fachverbandes NRW.

Deshalb stehe ich hier und bitte um Eure Unterstützung.

Jeder von Euch Kollegen Obermeister müsste bereits eine Mail von mir erhalten haben, in der ich meine Ideen und Thesen erklärt habe.

Aufgrund des mir vorgegebenen engen Zeitfenster beschränke ich mich auf einen kurzen Aufruf:

Ist es nicht an der Zeit unsere Rahmenbedingungen für unsere Betriebe zu verbessern?

Preisdumping, Knebelverträge gepaart mit mangelhafter Planung und Bauleitung treibt den emsigsten Metallbaubetrieb in die Enge.

Verfolgen wir nicht alle die gleichen Ziele? Wir wollen marktgerechte Preise, Verträge, die den Namen des "Vertragen wollen's" verdienen und eine Fachplanung unserer auszuführenden Arbeit, die sich nicht widerspricht und sich nicht laufend während der festgelegten Termine ändert.

Meine Vorstellungen lauten:

Lasst uns, erstens, unsere Fachplanung bitte selbst machen.

Die Architekten, Statiker etc. können es immer weniger fachgerecht umsetzen.

Andere Branchen haben ihre Fachplaner.

Die Elektro oder technische Gebäudeausrichtung machen es uns vor.

Lasst uns, zweitens, Vertragsgestaltungen entwickeln, die ähnlich wie im privaten Verbraucherschutz insbesondere den kleinen Betrieben einen Schutzmantel vor den ausgeklügelten sogenannten zusätzlichen Vertragsbedingungen unserer möglichen Geschäftspartner bieten.

Die Rechtsabteilungen unserer Geschäftspartner im gewerblichen und öffentlichen Bereich sind Profis. Wir kommen trotz guter Ausbildung aus unserem Amateurstatus oftmals nicht heraus.

Fehler werden von uns bei der Akzeptanz dubioser Verträge oftmals vorher gemacht, ohne Prüfung durch Profis, danach ist der Einsatz gleich welcher Institutionen auch meistens zu spät.

Schaffen wir es vielleicht doch noch von reagierenden Vertragsparteien, zu präventiv aktiven Vertragsparteien zu werden?

Schaffen wir es besser Innungs übergreifend zu kooperieren, indem wir in einem Netzwerk, einer digitalen Plattform uns schneller austauschen.

Die technischen Möglichkeiten nicht da, an guten Ideen anderer Innungen in NRW oder sogar in ganz Deutschland partizipieren

Sehr geehrte Damen und Herren,

zunächst möchte ich mich ganz herzlich bei der Geschäftsführung des Fachverbandes Metall NRW bedanken, hier zu Ihnen Kollegen Obermeister sprechen zu dürfen.

Mein Name ist Ralf Kramer, Inhaber und Geschäftsführer zweier Metallbaubetriebe in Oberhausen.

Ich bin 49 Jahre alt und bin seit 1984 im technischen und kaufmännischen Bereich, sowie seit 1996 dann auch allein verantwortlicher Selbstständiger bis heute in der 3. Generation im Metallbau Handwerk tätig.

Als Obermeister der Metallbau Innung OB MH habe ich vor einem halben Jahr die Gelegenheit genutzt, bei meiner HWK Düsseldorf vorstellig zu werden.

In einem zweistündigen Gespräch mit der Handwerksspitze (Hauptgeschäftsführer Dr. Fuhrman, Geschäftsführer Steinritz, Herr Zipfel Mitglied des NRW Handwerstages bekam ich die Zustimmung, dass die Innung OB MH als Pilotprojekt gefördert wird.

Einzige Bedingung in den Genuss der Ressourcen der HWK Düsseldorf zu kommen,

Ist die formale schriftliche Zustimmung des Fachverbandes NRW.

Deshalb stehe ich hier und bitte um Eure Unterstützung.

Jeder von Euch Kollegen Obermeister müsste bereits eine Mail von mir erhalten haben, in der ich meine Ideen und Thesen erklärt habe.

Aufgrund des mir vorgegebenen engen Zeitfenster beschränke ich mich auf einen kurzen Aufruf:

Ist es nicht an der Zeit unsere Rahmenbedingungen für unsere Betriebe zu verbessern?

Preisdumping, Knebelverträge gepaart mit mangelhafter Planung und Bauleitung treibt den emsigsten Metallbaubetrieb in die Enge.

Verfolgen wir nicht alle die gleichen Ziele? Wir wollen marktgerechte Preise, Verträge, die den Namen des "vertragen wollen's" verdienen und eine Fachplanung unserer auszuführenden Arbeit, die sich nicht widerspricht und sich nicht laufend während der festgelegten Termine ändert.

Meine Vorstellungen lauten:

Lasst uns, erstens, unsere Fachplanung bitte selbst machen.

Die Architekten, Statiker etc. können es immer weniger fachgerecht umsetzen.

Andere Branchen haben ihre Fachplaner.

Die Elektro oder technische Gebäudeausrichtung machen es uns vor.

Lasst uns, zweitens, Vertragsgestaltungen entwickeln, die ähnlich wie im privaten Verbraucherschutz insbesondere den kleinen Betrieben einen Schutzmantel vor den ausgeklügelten sogenannten zusätzlichen Vertragsbedingungen unserer möglichen Geschäftspartner bieten.

Die Rechtsabteilungen unserer Geschäftspartner im gewerblichen und öffentlichen Bereich sind Profis. Wir kommen trotz guter Ausbildung aus unserem Amateurstatus oftmals nicht heraus.

Sind die Fehler nicht von uns oftmals vorher schon gemacht, wo der Einsatz unserer Institutionen auch meistens zu spät ist.

Schaffen wir es vielleicht doch noch von reagierenden Vertragsparteien, zu präventiv aktiven Vertragsparteien zu werden?

Schaffen wir es besser Innungs übergreifend zu kooperieren, indem wir in einem Netzwerk, einer digitalen Plattform uns schneller austauschen.

Die technischen Möglichkeiten sind doch da, an guten Ideen anderer Innungen in NRW oder sogar in ganz Deutschland partizipieren zu können? Warum leben wir nicht den Filialgedanken einer großen Firma und nutzen dieses brachliegende Potential in einer digitalen Plattform.

Lasst uns unsere Preise festlegen.

Unsere Preise setzen sich wie allen bekannt aus zwei Faktoren zusammen.

Die Zeit, die eine Dienstleistung oder ein Produkt braucht, sowie der damit faktorisierte Stundenverrechnungssatz.

Wer hat es noch nicht erlebt:

Der Auftraggeber fragt nach der Begründung zur Höhe des eigenen Stundenverrechnungssatzes.

Das Dilemma ist, dass jeder etwas anderes ausrechnet, was individuell sogar richtig sein wird.

Die Interpretation unseres Kunden liegt jedoch auf der Hand.

Er sieht leider in unserer Individualität aber auch Uneinigkeit den Beweis für mögliche ungerechtfertigte Bereicherung einer einzelnen Firma, oder zeigt mit dem Finger auf einen billigeren Handwerker.

Wir brauchen einheitliche Stundensätze mit einheitlicher Berechnungsgrundlage.

Die gesellschaftliche Anerkennung erhalten wir durch die Einbindung einer unabhängigen Institution wie z.B. Das Fraunhofer Institut.

Warum sollen unsere Tätigkeitsfelder, grob unterteilt in Arbeitsvorbereitung, Herstellung und Montage, in einer Matrix möglicherweise noch feiner unterteilt, nicht unsere erste gemeinsame unverbindliche Preisempfehlung sein?

Haben wir Metallbauer, Wertschöpfer der Gesellschaft, nicht langsam einen Anspruch auf Mindestpreise? Ein Architekt, Statiker, Steuerberater, Rechtsanwalt haben Gebührenordnungen und die HOAI?

Ohne uns ist ein Architekt und Statiker schon lange auf verlorenem Posten. Rechtsanwälte und Steuerberater leben nicht nur aber auch von unserer Aktivität und unseren Pflichten und Versäumnissen.

Der zweite Faktor zur Preisgestaltung ist die Zeit oder der Arbeitswert.

Meine These lautet:

Einheitliche Arbeitswerte (Zeiteinheiten) für Produktgruppen erhöhen unsere Preisstabilität.

Wie oft werden in jüngster Vergangenheit Ausschreibungen aufgehoben. Einer der Gründe sind Fehleinschätzungen der Kosten. Die Schätzungen resultieren aus oftmals ungesicherten Erkenntnissen.

Wir brauchen eine Bündelung der individuellen Kalkulationsgrundlagen einzelner Betriebe durch REFA Techniker, gepaart mit einer einfachen Software.

Auch hier würde durch Zusammenarbeit mit einer unabhängigen Behörde (Fraunhofer Institut)

das gesellschaftliche Vertrauen geschaffen.

Hier könnte Produkt für Produkt, z.B. beginnend mit dem Standardfenstergitter, unter normalen Werkstattbedingungen, in ein festgelegtes Zeitraster gepresst werden.

Unter Verwendung unserer Software wird daraufhin jeder Auftraggeber, erstens die Kostenschätzung im Standardbereich nie wieder verfehlen.

Darüberhinaus hätten wir gleichzeitig ein probates Mittel den Missetäter an den Pranger zustellen, wenn er es doch tut.

Als Partnersoftware kann und darf ich hier das Softwarehaus T.A.Project vorstellen.

Herr Thomas Annies hat mir seine Unterstützung zugesagt.

Damit möchte ich nun schließen und mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken.

Kann ich nun auch mit Ihrer Unterstützung rechnen?

zu können? Warum leben wir nicht den Filialgedanken einer großen Firma und nutzen dieses brachliegende Potential in einer digitalen Plattform.

Lasst uns unsere Preise festlegen.

Unsere Preise setzen sich wie allen bekannt aus zwei Faktoren zusammen.

Die Zeit, die eine Dienstleistung oder ein Produkt braucht, sowie der damit faktorisierte Stundenverrechnungssatz.

Wer hat es noch nicht erlebt:

Der Auftraggeber fragt nach der Begründung zur Höhe des eigenen Stundenverrechnungssatzes.

Das Dilemma ist, dass jeder etwas anderes ausrechnet, was individuell sogar richtig sein wird.

Die Interpretation unseres Kunden liegt jedoch auf der Hand.

Er sieht leider in unserer Individualität aber auch Uneinigkeit den Beweis für mögliche ungerechtfertigte Bereicherung einer einzelnen Firma, oder zeigt mit dem Finger auf einen billigeren Handwerker.

Wir brauchen einheitliche Stundensätze mit einheitlicher Berechnungsgrundlage.

Die gesellschaftliche Anerkennung erhalten wir durch die Einbindung einer unabhängigen Institution wie z.B. Das Fraunhofer Institut.

Warum sollen unsere Tätigkeitsfelder, grob unterteilt in Arbeitsvorbereitung, Herstellung und Montage, in einer Matrix möglicherweise noch feiner unterteilt, nicht unsere erste gemeinsame unverbindliche Preisempfehlung sein.

Haben wir Metallbauer, Wertschöpfer der Gesellschaft, nicht langsam einen Anspruch auf Mindestpreise? Ein Architekt, Statiker, Steuerberater, Rechtsanwalt haben Gebührenordnungen und die HOAI?

Ohne uns ist ein Architekt und Statiker schon lange auf verlorenem Posten. Rechtsanwälte und Steuerberater leben nicht nur aber auch von unserer Aktivität und unseren Pflichten und Versäumnissen.

Der zweite Faktor zur Preisgestaltung ist die Zeit oder der Arbeitswert.

Meine These lautet:

Einheitliche Arbeitswerte (Zeiteinheiten) für Produktgruppen erhöhen unsere Preisstabilität.

Wie oft werden in jüngster Vergangenheit Ausschreibungen aufgehoben. Einer der Gründe sind Fehleinschätzungen der Kosten. Die Schätzungen resultieren aus oftmals ungesicherten Erkenntnissen.

Wir brauchen eine Bündelung der individuellen Kalkulationsgrundlagen einzelner Betriebe

durch REFA Techniker gepaart mit einer einfachen Software.

Auch hier würde durch Zusammenarbeit mit einer unabhängigen Behörde (Fraunhofer Institut) das gesellschaftliche Vertrauen geschaffen.

Hier könnte Produkt für Produkt, z.B. beginnend mit dem Standardfenstergitter, unter normalen Werkstattbedingungen, in Arbeitswerten festgelegt werden.

Denken Sie an das KFZ Handwerk. Haben Sie die vorgehenden AW's einer Reparatur jemals kritisiert?

Unter Verwendung unserer Software wird daraufhin jeder Auftraggeber, erstens die Kostenschätzung im Standardbereich nie wieder verfehlen.

Darüberhinaus hätten wir gleichzeitig ein probates Mittel den Missetäter an den Pranger zustellen, wenn er es doch tut.

Als Partnersoftware kann und darf ich hier das Softwarehaus T.A.Project vorstellen.

Herr Thomas Annies hat mir seine Unterstützung zugesagt.

Damit möchte ich nun schließen und mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken.

Kann ich nun auch mit Ihrer Unterstützung rechnen?