

CLEVER DENKEN MEISTERHAFT HANDELN

IHRE SCHRITTE ZUM ERFOLG!



HAND AUF'S HERZ, SIE SPÜREN ES DOCH TÄGLICH!



Echte Gewinne sind nur mit Engagement zu erzielen, Neukunden gewinnen wird mühevoller, der Wettbewerbsdruck nimmt zu und den Banken reicht ein Blick in den Jahresabschluss schon lange nicht mehr aus.

Was ein Zimmerer alles kann, das wissen nur die wenigsten Bauherren. Und dann werden Sie auch noch in den Topf mit handwerksnahen Dienstleistungen geworfen. In vielen Fällen entwickelt sich daraus ein gnadenloser Preiswettbewerb, der zunehmend das Geschäftsergebnis bestimmt.

Erschwerend kommt hinzu, dass die Bürokratie eher zu- als abnimmt. Von Seiten der Normung und Fachregeln wird es auch immer komplizierter. Und, die Streitlust auf dem Bau hat in den vergangenen Jahren rasant zugelegt. Guter Rat kann da manchmal teuer sein.

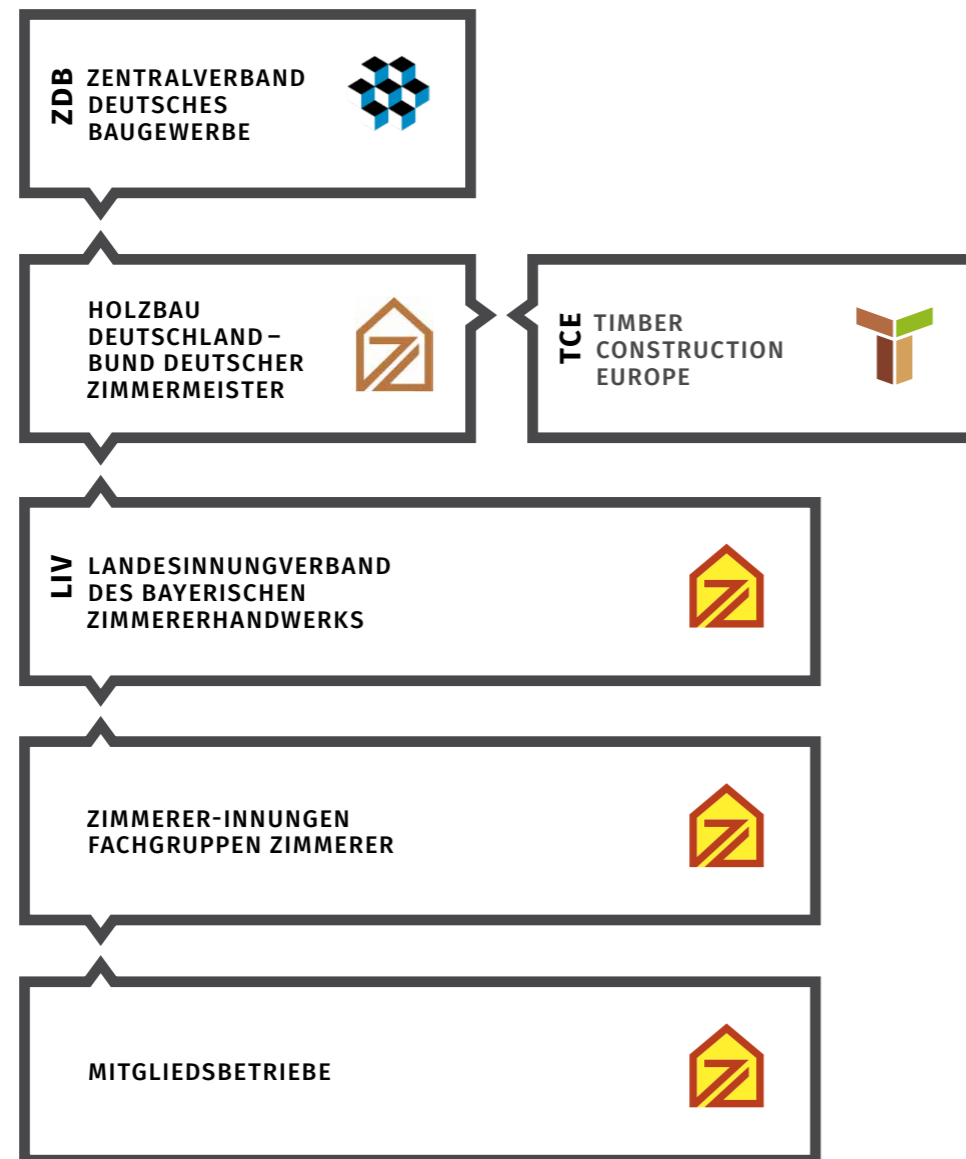
Wenn Sie mit Ihrem Unternehmen trotzdem durchstarten wollen, dann benötigen Sie keine Jammer-Reden über die allgemeine wirtschaftliche Lage oder flache Sprüche, dass in jeder Krise auch eine Chance steckt. Sie brauchen Gleichgesinnte auf Ihrer Seite!

Wir von Zimmererverband und Innung unterstützen Sie bei unternehmerischen Belangen des Zimmerer- und Holzbaugewerbes. Wie? Das zeigen Ihnen die nachfolgenden Schritte zum Erfolg.

Mit kollegialen Grüßen
Ihr

Andreas Donaubauer
Obermeister der Zimmerer-Innung Ingolstadt

IHRE INNUNG VOR ORT – BASIS EINER STARKEN ORGANISATION



Wir setzen uns für Ihren Betrieb ein als wäre es unser eigener!

VERTRETUNG UNTERNEHMERISCHER INTERESSEN AUF EUROPA-, BUNDES- UND LANDESEBENE



Wirtschaftspolitik

Interessenvertretung durch den Zentralverband auf Europa- und Bundesebene sowie den Landesinnungsverband in Bayern gegenüber politischen Gremien, Ministerien, Kommunen, der Arbeitsverwaltung, dem Hauptzoll und der Berufsgenossenschaft Bau. Wir stehen für faire Wettbewerbsbedingungen und mehr Beschäftigung bei weniger Bürokratie und Abgabenlast.



Tarifpolitik

Wir, der Landesinnungsverband, sind der Arbeitgeberverband für das Bayerische Zimmerer- und Holzbaugewerbe. Im Verbund mit dem ZDB vertreten wir Ihre Interessen als Arbeitgeber gegenüber der Industriegewerkschaft Bau-Agrar-Umwelt. Jedes Mitglied einer Innung hat die Möglichkeit, über die Verbandsgremien auf die Gestaltung der Tarifverträge und deren Umsetzung durch die Sozialkassen der Bauwirtschaft einzuwirken. Zahlreiche unserer Tarifverträge sind für die gesamte Bauwirtschaft – also auch Nicht-Mitglieder – allgemeinverbindlich.



Fachpolitik

Interessenvertretung durch Timber Construction Europe auf Europaebene, Holzbau Deutschland auf Bundesebene und den Landesinnungsverband in Bayern gegenüber Normenausschüssen, Architekten- und Ingenieurkammern sowie Baubehörden und Kommunen. Wir stehen für mehr Holzbaquote und weniger Diskriminierung bei der Baustoffauswahl im Vorfeld einer Baumaßnahme.

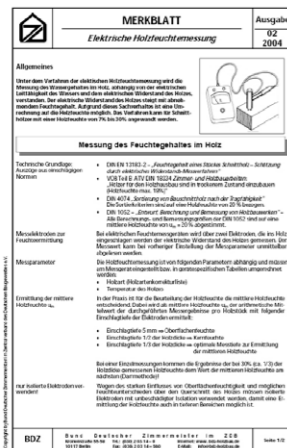


VON UNS ENTWICKELTE STANDARDS FÜR DAS ZIMMERER- UND HOLZBAUGEWERBE



Berufsbild

Tätigkeitsbereiche (von Aufrichten bis Zapfenschneiden)
 Berufslaufbahnkonzept (durchgängige Karriere)
 Rahmenlehrpläne und Prüfungsordnungen von der Zwischen- und Gesellenprüfung über die Vorarbeiter-, Werkpolier- und Polierprüfung bis hin zur Meisterprüfung BGI-Eingangstest (gezielte Nachwuchsförderung)



Technisches Regelwerk

Fachregeln

Fachregel Balkone
 Fachregel Außenwandbekleidungen
 Merkblätter „Technik im Zimmererhandwerk“

Normen

- DIN 1052
- DIN 4074
- DIN 4108
- DIN 4109
- DIN 18334
- DIN 68365
- DIN 68800

Gütezeichen

Dachbau
 Holzhausbau
 Ingenieurholzbau



Erscheinungsbild der Branche



Haus-Logo

Symbol für Holzbau-Lösungen (Dachbau, Gebäudehülle, Ausbau, Tragwerke)



Timmy

Sympathieträger des Zimmerer- und Holzbaugewerbes



MISSION

„Zimmer dir deine Zukunft“
 (Nachwuchswerbung)



Durch das Label „Meisterhaft“ dokumentieren Fachbetriebe der Innungen, wie sie durch planmäßige und wiederkehrende Fort- und Weiterbildung dauerhaft qualitätsvolle Arbeit sicherstellen wollen.

Netzwerke



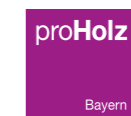
beim Bauen im Bestand öffnen gute Ideen dem Bauherren neue Räume



für fairen Wettbewerb, mehr Beschäftigung, weniger Bürokratie am Bau



den Klimaschutzziele in Bayern durch intelligente Lösungen am Bau zuarbeiten



für mehr Holzverwendung in Bayern



C.A.R.M.E.N.

für mehr stoffliche Nutzung von Holz und nachhaltige Beschaffung durch die öffentliche Hand

VORTEILE, DIE SICH LOHNEN

Beispiel 1

Beratung

Bauherr will nicht bezahlen / Probleme mit Winterkündigung / Kalkulationsformblätter / die richtige Rechtsform für Unternehmen. Das alles sind typische Fälle, bei denen guter Rat teuer werden kann. Nicht so bei der Mitgliedschaft in der Innung. Die Beratung durch den Verband geht bei vergleichbaren externen Angeboten schnell in die Hunderte.

Beispiel 2

Bürgschaften

Mit dem Bürgschaftsservice über den Verband spart man sich die Kreditlinie bei der Hausbank. Der Betrieb kann zwischen Bürgschaftsrahmen oder Einzelbürgschaft variieren. Die Dokumente sind aufgrund Online-Beantragung kurzfristig zur Hand. Bei Ablauf der Laufzeit ist eine Herausgabe der Urkunde durch den Bauherren nicht erforderlich.

Beispiel 3

Rund-um-sorglos-Paket

Haben Sie sich schon mal über ihre Versicherung geärgert? Viele Versicherungen sind billig – das ist verlockend. Doch wenn es um die Leistung geht, dann verstecken sich viele billige Versicherer hinterm Kleingedruckten der „Allgemeinen Versicherungsbedingungen“. Über unseren Versicherungsmakler bieten wir Versicherungsbedingungen an, die sich am Bedarf der Unternehmen des Zimmerer- und Holzbaugewerbes orientieren. Das bringt Sicherheit in den Arbeitsalltag.

Beispiel 4

Präqualifikation

Präqualifikation ist die vorgelagerte, auftragsunabhängige Prüfung der Eignungsnachweise entsprechend der in den §§ 6 ff VOB/A definierten Anforderungen. Damit kann jedes an öffentlichen Aufträgen interessierte Unternehmen seine Eignung zu einem erheblich reduzierten Aufwand an Zeit und Kosten nachweisen. Unser Verband kann über die Zertifizierung Bau e.V. den Mitgliedsbetrieben attraktive Konditionen anbieten.

„Der höchste Lohn für unsere Bemühungen ist nicht das, was wir dafür bekommen, sondern das, was wir dadurch werden.“ (J. Ruskin)

Beispiel 5

DIN-Normen im Abo-Service

Um die richtige Norm jederzeit zum aktuellen oder archivierten Sachstand auf dem Tisch zu haben, bedarf es gesammelter Werke. Das geht ins Geld. Wer weniger Aufwand im Büro zu schätzen weiß, der nutzt den Abo-Service von Zentralverband des Deutschen Baugewerbes und Beuth-Verlags mit dem Zugriff auf etwa 500 Normen für die betriebliche Praxis.

Beispiel 6

Vertretung vor dem Arbeits- und Sozialgericht

Ärger mit den Sozialkassen oder den Mitarbeitern? Lassen Sie sich nicht aus dem Tritt bringen. Wir kümmern uns darum. Mit unserem Know-how wissen wir, was zu tun ist. Und Sie können beruhigt Ihrer Zimmerei nachgehen. Wir beraten und vertreten Ihre Interessen kostenlos.

Beispiel 7

Betriebsvergleich

Welche Erlöse erwirtschaften Sie? Wo liegen Ihre Stärken und Schwächen in der betrieblichen Kostenstruktur? Wie hoch ist Ihre Produktivität? Was werden die Banken sagen? Auf alle diese Fragen gibt der Betriebsvergleich die „richtige“ Auskunft. „Richtig“ deshalb, weil er Ihre Daten mit dem Durchschnitt Ihrer Kollegen vergleicht; selbstverständlich anonym und vertraulich. Nur teilnehmende Innungsmitglieder erhalten eine individuelle Unternehmensanalyse, die selbst Banken neugierig macht.

BEWEISE

Nur die Praxis zählt. Lesen Sie hier, was Ihre Kollegen über die Mitgliedschaft bei Innung/Verband zu sagen haben.



Zimmermeister Franz Pföderl (44)

Unternehmer seit 2002, Ehefrau arbeitet aktiv mit.
2 Gesellen | 1 Lehrling

„Ich ging zur Innung – sie half mir in die Selbständigkeit.“

Nach der Bautechnikerschule kam der Praxis-schock. Durch die Mitgliedschaft in Innung und Verband bekam ich die richtige Starthilfe mit auf den Weg: praxisgerechte Auslegung der Normen, fachkundige Rechtsauskünfte und Kalkulationshilfen schufen in den ersten Jahren die Grundlage für unsere kleine, aber feine Existenz. Das soll aber keine Einbahnstraße sein. Genauso wichtig erscheint es mir, ein Stück zurückzugeben und sich als Jungunternehmer in der Innung zu engagieren.“



Zimmermeister Jürgen Leicht (44)

Unternehmer seit 2008, Ehefrau arbeitet aktiv mit.
2 Meister | 9 Gesellen | 1 Lehrling

„Als Nachfolger habe ich was vor – Innung und Verband stehen hinter mir.“

Innung – das kannte ich bisher nur von meinem Vater. Anfangs war ich voreingenommen und betrachtete sie als Erblast. Als ich die Mitglieder näher kennenlernte, traf ich bald auf offene Ohren, ohne mich ausgehört zu fühlen. Jetzt, im Kreise der Holzbauunternehmer, merke ich, wie man über das eigene Unternehmen hinaus etwas bewegen kann. Dazu ist es aber wichtig, sein Kirchturmdenken abzulegen.“



Dipl. - Ing. (FH) Hermann Rehkla (60)

Unternehmer seit 1988.
1 Angestellter | 6 Gesellen | 6 Lehrlinge

„Ich bin zu etwas gekommen – schon früh ging ich zur Innung.“

Gerade für uns Kleinbetriebe ist die Mitgliedschaft im Verband deshalb so unerlässlich, weil er neben technischen Fachregeln auch betriebswirtschaftliche Werkzeuge praxisgerecht vermittelt. Da haben wir Techniker noch erheblichen Nachholbedarf. Zur Sicherung unserer Marktposition sind wir Mitglied bei DachKomplett. Denn auch wir teilen dessen Philosophie: Kundenbindung und hohe Qualität sichern uns auskömmliche Preise.“



Zimmermeister Peter Aicher (58)

Unternehmer seit 1984, Ehefrau arbeitet aktiv mit.
6 Angestellte | 22 Gesellen | 3 Lehrlinge

„Ich setze auf Ausblick – wir von Innung und Verband haben etwas vor.“

Bei Innung und Verband sind mir besonders der großartige Erfahrungsaustausch und die Weiterbildungsangebote wichtig, weshalb ich jedes Mal neue Impulse für die Entwicklung unseres Unternehmens mitnehme. Aber ohne die tatkräftige Unterstützung durch meine Ehefrau im Tagesgeschäft und bei der Konzeption der unternehmerischen Zukunft wäre dies so nicht möglich.“



TESTEN SIE UNS

UND WERDEN SIE MITGLIED
IN EINER STARKEN GEMEINSCHAFT!

Per Fax 0841 9652169 an:

Geschäftsführerin
Alexandra Blazic
Brückenkopf 3
85051 Ingolstadt

**Ja, ich bin an einer Schnupper-Mitgliedschaft interessiert.
Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Gesprächstermin.**

Meine Telefonnummer: _____

vorzugsweiser Wochentag: _____

vorzugsweise Uhrzeit: _____

Meine Anschrift lautet:

Firma: _____

Ansprechpartner: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

E-Mail-Adresse: _____

Internet: _____

Datum/Unterschrift: _____



