

Bildquelle: Isoliertechnik Fritz Hartmann



René Haushälter hat bei Isoliertechnik Fritz Hartmann als Bauhelfer angefangen. Heute ist er einer von zwei Geschäftsführern.

„Der Anspruch an die Isolierung ist deutlich gestiegen“

Aufmaß: In dieser Rubrik sprechen wir mit Menschen aus der Branche über ihren Werdegang, aktuelle Herausforderungen und Zukunftsperspektiven. In der fünften Folge der Interviewserie kommt René Haushälter zu Wort. Der 37-Jährige ist einer von zwei Geschäftsführern bei Isoliertechnik Fritz Hartmann in Mönchengladbach. Zum Isolierhandwerk ist der gelernte Maler und Lackierer zufällig gekommen – in einigen Jahren soll er die Firma eigenständig führen.

Maike Walter

Herr Haushälter, Sie sind mit 37 Jahren ein relativ junger Chef. Wie kam es dazu, dass Sie einen Isolierbetrieb leiten?

René Haushälter: Wie so häufig im Leben war das reiner Zufall. Ich bin eigentlich gelernter Maler und Lackierer. Die Ausbildung hat Spaß gemacht, aber leider war von Anfang an klar, dass man mich danach aus Kostengründen nicht übernehmen kann. Als ich fertig war – das war im Herbst 2004 – musste ich kurzfristig irgendwo Geld verdienen.

Zu Isoliertechnik Fritz Hartmann bin ich durch meinen Vater gekommen, der hier seit Jahrzehnten als Isolierer arbeitet. Er hat bei meinem jetzigen Geschäftspartner, Frank Novender, angefragt, ob er einen Bauhelfer braucht. Das hat geklappt und letztendlich bin ich nie wieder weggegangen.

Das heißt: Sie haben als Aushilfe angefangen und sind rund 18 Jahre später Geschäftsführer – und Chef Ihres Vaters?

Es klingt etwas komisch, aber so ist es. Mein Vater wird nächstes Jahr 60 Jahre alt. Dass es „Herrn Haushälter“ zwei Mal in der Firma gibt, hat schon das ein oder andere Mal zu einer komischen Situation geführt. Manche denken auch, mein Vater sei der Chef und nicht ich. Im Arbeitsalltag macht es aber gar keine Probleme – und mein Vater ist natürlich stolz, dass ich die Firma leite.

Wie sah dieser karrieretechnische Aufstieg in der Firma genau aus?

Als Bauhelfer habe ich zunächst nur Hilfsarbeiten gemacht. Der Meister, mit dem ich lange mitgefahren bin, musste jedoch irgendwann auf eine andere Baustelle. Da es niemanden gab, der unsere bisherige Baustelle weiter betreuen konnte, wurde ich ins kalte Wasser geschmissen und habe die Betreuung – letztendlich für mehrere Jahre – übernommen. Irgendwann hat mich Herr Novender angesprochen, ob ich ihn nicht im Büro unterstützen will.

Sie sind gelernter Handwerker. Hatten Sie Lust auf einen Bürojob?

Zu Anfang konnte ich mir das gar nicht vorstellen. Ich habe mich auf der Baustelle sehr wohl gefühlt.

Handwerkskammer
M. Gladbach
Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle.

Vor- und Zuname: Fritz Hartmann,
Anschrift: Fritz Hartmann, Jng., M. Gladbach, Benediktinerstr. 15,
Geburtsdatum und Ort: am 4.5.1885, M. Gladbach,
Erlernter Beruf: Schlosserhandwerk,
Lehrzeit vom 28.8.1899 bis 27.8.1902 bei der Fa. Gebr. Hollweg,
Gesellenprüfung am _____ in _____
Meisterprüfung als _____ -Meister
am _____ bei der Handwerkskammer _____
Bisherige Tätigkeit (seit Beendigung der Lehrzeit) – Fachschulbesuch –
als Geselle tätig bei den Firmen Gebr. Hollweg, Franz Müller,
Eisenbahnwerkstätten. Besuch der Maschinenbau- u. Hütteneschule (Allgemeiner
Maschinenbau, Statik u. Eisenkonstruktion und Wärmetechnik.
Ab 1.2.1928 Kessel- u. Rohr-Isolierungen, Verkauf von Wärmeschutzmaterialien.

Zur Antragsbegründung:
a) Ist Betriebswerkstatt vorhanden? _____
b) Welche Maschinen und Einrichtungsgegenstände sind vorhanden?
c) Sonstige Bemerkungen:
d) Mitgliedschaft bei der NSDAP.
a) Parteimitglied? Nein seit wann? _____ Funktion? _____
b) Mitglied sonstiger NS-Organisationen?
seit wann? _____ Funktion? _____
Ich bitte um Eintragung in die Handwerksrolle als Heizung- u. Isolierungs-Unternehmen.
Die oerstehenden Angaben sind nach bestem Wissen und Gewissen gemacht. Die erforderlichen Unterlagen (Gesellenzeugnis - Meisterbrief - Schulzeugnisse usw.) sind in beglaubigter Abschrift beigelegt.
M. Gladbach, den 3. Juli 1946. Fritz Hartmann
(Unterschrift)
Anschrift? Fritz Hartmann, Jng., M. Gladbach, Benediktinerstr. 15.

Im Jahr 1928 stellte der Gründer Fritz Hartmann den Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle.

Aber ich wollte mir das Ganze natürlich trotzdem mal ansehen. Zuerst habe ich als technischer Angestellter unterstützt. Nach zwei Jahren bin ich Prokurist geworden und mittlerweile eben Geschäftsführer. Aktuell kann ich mir nicht vorstellen, etwas anderes zu machen. Der Job liegt mir. Ich rede gerne und viel, das ist in dem Beruf und in der Position nicht verkehrt. Die Firma nach außen zu vertreten, insbesondere gegenüber den Kunden, ist eine der schönsten und angenehmsten Seiten des Berufs.

Übrigens habe ich während der Corona-Zeit tatsächlich noch meine Gesellenprüfung in WKS-Isolierung abgelegt. Ich dachte mir: Wenn nicht jetzt, wann dann?

Dazu herzlichen Glückwunsch! Mussten Sie nochmal die Schulbank drücken?

Aufgrund meiner bisherigen Erfahrung musste ich dafür nur die Prüfung machen – die ich nach einem Intensivkurs am BZB in Krefeld geschafft habe. Auch wenn ich den Schein für meinen Job als Geschäftsführer nicht wirklich brauche, ist es schön, den Abschluss in der Tasche zu haben.



Isoliertechnik Fritz Hartmann hat seinen Sitz in Mönchengladbach. Der Großteil der Projekte liegt in NRW.

„Die Firma nach außen zu vertreten, insbesondere gegenüber den Kunden, ist eine der schönsten und angenehmsten Seiten des Berufs.“

Wie ist die Aufgabenverteilung zwischen Ihnen und Herrn Novender?

Herr Novender zieht sich altersbedingt immer stärker aus dem Tagesgeschäft zurück. Er macht immer noch Angebote und Kalkulationen. Natürlich steht er auch weiterhin mit vielen unserer Kunden in Kontakt und berät mich, wenn es um das Tagesgeschäft geht. Sein Ziel ist jedoch, die Geschäftsführung erst sukzessive und irgendwann vollständig an mich abzugeben.

Woher war eigentlich Herr Hartmann?

Tatsächlich ist uns unser Gründer völlig unbekannt – nicht einmal der Vorgänger von Herrn Novender kannte ihn. Der Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle wurde 1928 gestellt. Seither hat sich der Betrieb kontinuierlich weiterentwickelt.

Wie sah diese Entwicklung aus?

In den 80er Jahren, als Herr Novender seine Ausbildung hier begonnen hat, war es ein 5-Mann-Betrieb. Nach der Ausbildung wollte er weg von der Baustelle und rein ins Büro. Irgendwann ist er in die Geschäftsführung eingestiegen und hat die Firma groß gemacht. Heute haben wir 48 Angestellte.

Die Firma hat mit Ihnen einen jungen Nachfolger gefunden. Wie sieht es ansonsten mit dem Nachwuchs aus?

Wie bei allen Handwerksbetrieben ist das nicht leicht. Wenn wir neue Leute finden, läuft das häufig über Empfehlungen oder Kontakte – wir haben z.B. drei Brüder, die für uns arbeiten. Bei mir war es dieselbe Situation, mein Vater war ja schon hier. Fachkräfte oder Nachwuchs von außen zu gewinnen, ist leider schwer. Aktuell haben wir immerhin sechs Auszubildende.

Das ist doch schon mal was, oder?

Ja, das ist in Ordnung. Für uns hat die Ausbildung aber auch einen hohen Stellenwert. Die Arbeit, die wir früher in die Neukundenakquise gesteckt haben, investieren wir heute in die Nachwuchssuche. Das ist auch wichtig, denn ohne Nachwuchs hat das Handwerk keine Zukunft. Hier sind alle gefragt: Die Branche kann nicht auf der einen Seite meckern, dass es keinen Nachwuchs gibt, und auf der anderen Seite nicht ausbilden. Ich versuche immer, drei bis vier Auszubildende pro Jahr zu bekommen, da erfahrungsgemäß einige auf der Strecke bleiben.

Was tun Sie konkret, um Nachwuchskräfte anzuwerben?

Wir machen alles! Wir gehen in die Schulen, wir beteiligen uns an Ausbildungsmessen, wir laden Schulen zu uns ein, wir bieten Betriebspraktika an und sind in jeder Ausbildungsbörse gelistet etc. Nichtsdestotrotz: Kaum ein junger Mensch kann mit Isoliertechnik etwas anfangen. Das macht es nicht einfacher. Für das kommende Ausbildungsjahr sieht es derzeit leider noch düster aus: Aus den drei Bewerbungen, die bisher eingegangen sind, ist nichts geworden. Entweder weil die Bewerber nicht geeignet waren oder nicht zum Probetag erschienen sind.

Erleben Sie so etwas öfter?

Es kommt leider immer wieder vor. Früher war das noch etwas anders, da waren häufig die Eltern viel stärker hinterher, dass die Kinder sich bei sowas gescheit anstellen. Natürlich kann ich von einem 16-Jährigen nicht dasselbe Verantwortungsbewusstsein erwarten wie von einem Dreißigjährigen, der vielleicht schon Kinder hat. Aber hier müsste sicherlich mehr Druck von Zuhause kommen. Fairerweise muss man aber dazu sagen: Natürlich sind bei weitem nicht alle so. Mit unseren sechs Auszubildenden, die wir aktuell haben, sind wir zufrieden.

Hatten Sie auch schon weibliche Auszubildende?

Ja, hatten wir – und nicht nur im Büro, sondern auch auf der Baustelle. Ich würde das jederzeit begrüßen. Die Mädels kommen super zurecht und handwerklich sind sie oft top und arbeiten sauber. Leider ist der Beruf für viele nicht attraktiv.

Warum, wird schon deutlich, wenn man mal auf eine Rohbaustelle geht und sich die Sanitäranlagen ansieht – als Mann geht man schon nicht gerne bei 35 °C auf das eine Dixi-Klo, das sich alle teilen. Als Nachunternehmer haben wir leider wenig Einfluss auf solche Umstände. Wenn man da mehr tun würde, wäre der Bau für Frauen sicher attraktiver.

Sie haben in der Vergangenheit auch Geflüchtete als Auszubildende eingestellt. Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem Vorgehen gemacht?

Das war sehr unterschiedlich. Mit einigen hat es gut funktioniert, mit anderen gar nicht. Wenn das der Fall war, lag das insbesondere an der Sprachbarriere. Für den Alltag reicht das Deutsch vielleicht noch, aber bei der Arbeit oder in der Berufsschule wird deutlich mehr verlangt. Einige schaffen es leider nicht, sich durchzubeißen – was auch sehr schwer ist. Die Jungs gehen acht Stunden arbeiten oder sitzen in der Berufsschule. Da kann ich schon verstehen, dass man danach keine große Lust hat, Deutsch zu lernen – selbst wenn es notwendig wäre.

Sind die Fachkräfte einmal da – was tun Sie, um sie zu halten?

Betriebsführung funktioniert heute ganz anders. Es reicht nicht mehr, als Arbeitgeber zu sagen: Ich stelle dir einen Job zur Verfügung und das war's. Die Arbeitszufriedenheit hat einen sehr hohen Stellenwert. Wir versuchen daher, auf die Interessen unserer Angestellten einzugehen. Wenn mir jemand sagt, dass er besonders gerne Brandschutzarbeiten ausführt, versuche ich, die Person bei möglichst vielen solcher Projekte einzuteilen. Darüber hinaus gibt es bei uns nur selten Wochenendarbeit und wenn, suchen wir Freiwillige, die Lust darauf haben, statt Leute einfach am Wochenende in Projekte zu stecken. Ich kann als Chef nicht das Wochenende mit meiner Familie verbringen wollen und gleichzeitig von meinem Team erwarten, dass sie ihren Samstag opfern. Unabhängig von der Arbeit versuchen wir, einiges für unsere Angestellten zu tun, vom Bike-Leasing bis zum Sommerfest. Aktuell planen wir auch, unseren Auszubildenden den Führerschein durch ein zinsloses Darlehen zu ermöglichen. Das soll die Ausbildung ansprechender machen.

„Die Arbeit, die wir früher in die Neukundenakquise gesteckt haben, investieren wir heute in die Nachwuchssuche.“

Ihre Firma ist im TGA-Bereich zu Hause. Sind Sie auf etwas spezialisiert?

Nein, im Bereich Technische Gebäudeausrüstung machen wir eigentlich alles. Im industriellen Bereich oder in Wohnhäusern sind wir hingegen fast gar nicht unterwegs. Meistens arbeiten wir bei Großprojekten mit. Tatsächlich haben wir viele Referenzprojekte im Sportbereich, z.B. haben wir die Arena auf Schalke ausgestattet oder das Tivoli in Aachen.

Welche Projekte betreuen Sie aktuell?

Derzeit sind wir im Viktoria Karree in Bochum tätig. Hier entsteht ein völlig neues Geschäftsquartier. Wenn wir Projekte haben, sind diese meist in Nordrhein-Westfalen. Früher waren wir auch auf Montage, aber das machen wir kaum noch. Es ist ohnehin schwer, Arbeitskräfte zu finden. Und die meisten – vor allem die mit Familie – wollen nicht für längere Zeit weg. An sowas sind schon Ehen kaputtgegangen.

Ich denke, dass Sie am Standort NRW auch nicht an Auftragsmangel leiden?

Nein, auf keinen Fall. Was die Lage betrifft, haben wir wirklich Glück. Außerdem haben wir eine lange Historie, wodurch wir sehr viele langjährige Kundenbeziehungen haben.

Themen wie Klimaschutz und Energieeffizienz sind wichtiger denn je. Merken Sie an den Aufträgen, dass die Kunden bereit sind, mehr zu investieren?

Wer sich jetzt nicht bewusst darüber ist, dass wir in Sachen Klimaschutz etwas tun müssen, lebt in der Vergangenheit. Man merkt auf jeden Fall: Der Anspruch an die Isolierung ist deutlich gestiegen. Früher war das eher ein notwendiges Übel, heute kann man dadurch aktiv das Klima schützen und Kosten sparen.

Auch bei Abnahmen wird immer mehr darauf geachtet, dass alles seine Richtigkeit hat und vorschriftsmäßig gedämmt wird. Es braucht immer – meist dramatische – Auslöser, um ein Umdenken hervorzurufen. Bei der Dämmung ist es der Klimawandel, beim Brandschutz war es der Flughafenbrand in Düsseldorf.

Wie häufig setzen Sie Brandschutzmaßnahmen um?

Grob geschätzt sind 60 % der Aufträge Isolierarbeiten und 40 % Brandschutzarbeiten. Wenn Brandschutz, dann sind es meist Mörtelarbeiten wie Brandschutzvermörtelungen oder Abschottungen von Rohren und Kabeln. Der kleinere Teil sind der Bau oder die Verkleidung von Lüftungskanälen oder von Entrauchungsanlagen.

Der Isolierbranche geht es gut, aber die meisten Betriebe haben ähnliche Probleme, etwa Nachwuchsmangel. Was müssten sich ändern, um solche Herausforderungen zu meistern?

Ich habe auch nicht die Musterlösung. Aktuell ist es aber so, dass viele noch ihr eigenes Süppchen kochen. In meinen Augen wäre es wichtig, dass die Branche bei solchen Herausforderungen enger zusammenrückt, sich austauscht und gegenseitig unterstützt. Natürlich sind wir immer noch Wettbewerber, aber sowas wuppt man nur gemeinsam. Vielleicht könnte man in Bezug auf den Nachwuchsmangel über die Innungen gemeinsam Werbekampagnen starten, die unseren Beruf der breiten Masse zugänglicher machen. Es muss auf jeden Fall was passieren. Ein besserer Austausch könnte uns bei vielen Herausforderungen helfen.

Herr Haushälter, vielen Dank für das Gespräch. ■