

Gewichtige Hilfe

Handwerker, die Bauprodukte einbauen, die sich später als mangelhaft erweisen, haben ein Problem. Bei Gewährleistungsfällen, die auf Produktmängeln beruhen, sind sie stark benachteiligt. Sogar unverschuldete Mängel müssen sie beseitigen und bleiben dabei oftmals auf den Kosten für den Ein- und Ausbau sitzen. Die Initiative „Mit einer Stimme“ will eine Anpassung der Gesetze. Die Uzin Utz AG unterstützt als erster namhafter Hersteller der bauchemischen Industrie die Handwerkerbewegung.

Die Tinte auf dem Koalitionsvertrag ist schon seit einem Jahr trocken. Dennoch hat sich in Bezug auf das dort gegebene Versprechen „im Gewährleistungsrecht dafür sorgen zu wollen, dass Handwerker und andere Unternehmer nicht pauschal auf den Folgekosten von Produktmängeln sitzen bleiben, die der Lieferant oder Hersteller zu verantworten hat“ noch nicht viel getan. Das Bundesjustizministerium hat zwischenzeitlich eine Experten-



„Wer Produktmängel zu vertreten hat, soll auch für den daraus entstehenden Schaden aufkommen“, meint Dr. H. Werner Utz.

kommission eingesetzt, um Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Eine greifbare Umsetzung ist jedoch nach wie vor offen.

Die Fairplay Initiative „Mit einer Stimme“ versucht deshalb, bis zum Frühjahr 2015 mindestens 50 000 Unterstützer für eine Online-Petition

zum deutschen Bundestag zu mobilisieren. So soll der akute Handlungsbedarf in aller Deutlichkeit aufgezeigt werden. Schon jetzt haben sich mehr als 7000 Personen gegen die aktuelle Rechtslage ausgesprochen und als Unterstützer auf www.miteinerstimme.org eingetra-

gen. Mit jedem weiteren Handwerker und vor allem jedem Unterzeichner der kommenden Online-Petition steigen die Chancen für eine zügige Umsetzung des Vorhabens.

Unternehmen der Herstellerindustrie für das Bauhandwerk, wie die Uzin Utz AG, hielten sich bisher meist bedeckt. Die aktuelle Rechtslage birgt für sie keine besonderen Risiken. Doch nur eine partnerschaftliche Zusammenarbeit kann Grundlage erfolgreichen Wirtschaftens sein, meint Vorstand Dr. H. Werner Utz. „Wir sehen die erheblichen wirtschaftlichen Risiken, denen insbesondere kleine und mittlere Handwerksbetriebe durch das aktuelle Gewährleistungsrecht ausgesetzt sind“, sagt Dr. H. Werner Utz. Das Unternehmen unterstützte den Wunsch des Handwerks nach einer fairen Risikoverteilung für mangelhaft hergestellte Produkte. In der eigenen Vertriebskette sind laut Unternehmen aufgrund der Art und Qualität der Produkte jedoch keine nennenswerten negativen Rückmeldungen festgestellt worden. Gutes Wirtschaften ist jedoch nur da möglich, wo Risiken kalkulierbar bleiben und fair verteilt werden. „Insbesondere muss sichergestellt sein, dass auch derjenige für einen Mangel und dessen Folgen eintritt, der diesen zu verantworten hat“, gibt Dr. H. Werner Utz zu bedenken. Es muss eine praktisch handhabbare und auch versicherbare Regelung gefunden werden. „Ganz wichtig ist es dennoch, dass auch die zeitliche Komponente nicht vernachlässigt wird. Deshalb schließen wir uns der Initiative an und bitten alle Akteure in unserer Branche, ebenfalls über eine mögliche Unterstützung des Handwerks nachzudenken“, kommentiert der Vorstandsvorsitzende seine Entscheidung. Nur so kann in absehbarer Zeit die Rechtsunsicherheit beseitigt werden.

Mit einer Stimme – Die Fairplay-Initiative für das Handwerk

Vertriebsleitung Süd übernommen



Christian Wild ist der neue Vertriebsleiter Süd für den Türen- und Torhersteller.

Seit Jahresbeginn ist Christian Wild (41) neuer Vertriebsleiter für Süddeutschland

beim Türen- und Torhersteller Teckentrup (Verl). Er betreut die Niederlassungen Aichach, Landau und Maintal. Der Betriebswirt des Handwerks hat mehr als 20 Jahren Berufserfahrung im Vertrieb von Bauelementen – davon 14 Jahre in leitender Position. Zuletzt arbeitete er als Vertriebsleiter D/A/CH-Region bei einem internationalen Unternehmen der Bauelemente-Industrie. René Schubert (45), seit 2001 bei Teckentrup, bleibt als Vertriebsleiter Nord verantwortlich für die Niederlassungen Berlin und Großzöberitz, außerdem ist er nun zuständig für die Standorte Verl und Nord (Seevetal). Damit ist die Neustrukturie-



René Schubert verantwortet den Vertrieb Norddeutschland.

rung des Vertriebs bei Teckentrup abgeschlossen.

www.teckentrup.biz

www.miteinerstimme.org