



Über die gestellten Fragen wurde rege diskutiert.



Fast 60 Delegierte kamen zur diesjährigen Obermeistertagung nach Jena.

BIV-Tagung in Jena:

Obermeister in Bewegung

Harald Lachmann ■ Die BIV-Obermeistertagung 2005 fand am 21. Januar 2005 im thüringischen Jena statt. Die Verbandsspitze bewies Mut zu neuen Ansätzen, und die Teilnehmer zogen kräftig mit.

Von alljährlich stattfindenden Verbandstagungen wird seitens der Mitglieder oft nicht viel Neues erwartet. So mag es auch einigen Innungsvertretern vor der jüngsten Obermeistertagung des Bundesinnungsverbands in Jena gegangen sein, zumal »Der BIV als Dienstleister« als Hauptthema auf der Tagesordnung stand. Doch die noch verhältnismäßig frische BIV-Spitze um Bundesinnungsmeister Martin Schwieren und Geschäftsführer Wolfgang Simon ist durchaus für Überraschungen gut. Der zweistündige Programmpunkt geriet zu einem Spiel mit verteilten Rollen, in dem anfangs die Hälfte und schließlich so ziemlich alle der knapp 60 anwesenden Obermeister ihren Part übernahmen. »Oberspielleiter« Peter W. Karg – ein durch seine Verkaufsseminare in Königslutter auch natursteinerfahrener Unternehmensberater aus Berlin – gab den Teilnehmern auf an den Saalwänden befestigten Papierfahnen 22 konkrete Fragen vor (siehe hierzu auch unser Interview ab S. 44). Dann hieß es: Mutige vor! Jeder Obermeister durfte und sollte Antworten formulieren und unter die Fragen schreiben.

■ Schreibhemmung? Von wegen!

Binnen Minuten versammelten sich um alle »Wunschbögen« diskutierende und notierende Kollegen. Der Platz auf dem Papier reichte kaum aus, so viele Antworten wurden notiert, darunter recht originelle Vorschläge wie z. B. die Einführung eines »Handwerker-Knigges« oder eines bundesweit einheitlichen Branchen-Maskott-

chens. Auf die Frage, welche Weiterbildungen der BIV anbieten sollte, rangierten Verkaufsseminare, Rhetorikkurse und praxistaugliche Tipps zum Umgang mit der Presse weit vorn. Und auf die Frage, wo andere Berufsverbände dem BIV der Steinmetzen und Bildhauer servicemäßig noch überlegen sind, wurden u. a. bayerische Schreiner, brandenburgische Dachdecker und die Fliesenleger genannt.

■ Von Lehrlingen lernen

Zusätzliche Würze für das Seminar lieferte der trockene Humor Kargs. So riet er den Meistern, ihren Umgang mit den Lehrlingen zu überdenken. Denn jeder Azubi sei zumindest in den ersten drei Monaten, bevor er sich in den Firmenalltag gefügt hat, »der billigste Unternehmensberater«. Was aber täten die meisten Meister? Sie reagierten auf Anmerkungen empfindlich und rechthaberisch. »Dabei ist doch jede Warum-Frage ein nützlicher Angriff auf den Alltagstrott«, so Karg. Am Ende der Tagung



BIM Martin Schwieren dirigierte die Tagung.

fotografierte er alle 22 Bögen. Die BIV-Geschäftsstelle vervielfältigte die Antworten und lässt sie nun allen Innungen zukommen.

■ Aktuelles aus dem BIV

Aktuelles aus Bund und Ländern – basierend auf einer am Vorabend der Obermeistertagung durchgeführten »Länderrunde« – präsentierte pointiert Geschäftsführer Wolfgang Simon. In den Innungen wachse der Wunsch, die Tage des Friedhofs noch stärker für das öffentliche Wirken der Branche zu nutzen. Einige Innungen planten mit dem Ziel der Kostenersparnis die Vereinigung mit anderen Innungen. Was den Wiederaufbau des Berliner Schlosses betreffe, der voraussichtlich 2007 starte, werde sich – so Simon und Schwieren – der BIV dafür stark machen, dass auch Steinmetzbetriebe zum Zug kommen und damit einer Forderung der Landesverbände entsprechen.

■ BIM zeigte sich optimistisch

In einer Pressekonferenz für die Tagesmedien, die am Rande der Tagung stattfand, ließ der Bundesinnungsmeister Optimismus durchschimmern. »Der Stimmungshorizont des deutschen Steinmetzhandwerks hat sich leicht erhellt«, so Schwieren unter Verweis auf die Konjunkturumfrage des BIV vom Herbst. Seine Hoffnung gründete er auf die politische Großwetterlage sowie eine leicht anziehende Kaufnachfrage. LIM Eckart Bock teilte mit, dass die deutsche Natursteinbranche derzeit rund 2 Mrd. € umsetze, rund die Hälfte davon im Grabmalsektor. So erklärt sich vermutlich auch, weshalb sich die Tagung da, wo sie konkret wurde, stets sofort dem Thema Friedhof näherte. Dabei hatten sich die Obermeister zu Beginn gegenseitig bescheinigt, keine »Totenbranche« zu sein und sich öffentlich nicht nur über dieses

Teilsegment darstellen zu wollen. Schwierigen räumte ein, dass Natursteinleute beim Grabmal »ein Alleinstellungsmerkmal besitzen, wie wir es am Bau leider nicht haben«. Dort habe man das Feld leichtfertig anderen überlassen. Der Koordinierungsbeauftragte des BIV, Prof. Dr. Gerd Merke, verwies zudem auf einen hohen Kostendeckungsgrad bei Grabmalen, zumindest im Süden Deutschlands. In Baden-Württemberg liege dieser um die 60 %. Anders sei das jedoch in mancher nördlichen Region, wo teils eine hohe Fehldeckung zu verzeichnen sei und die Friedhofsträger dennoch die Gebühren weiter hinaufsetzen. So würden jene, die ein Erdgrab wählen, noch mit zusätzlichen Kosten bestraft, was viele Kunden geradezu in die Feuerbestattung treibe. »Wie manche Friedhofsverwaltung wirtschaftet, das könnte kein Steinmetzbetrieb überleben«, rügte Merke.

Obermeisterhandbuch geplant

Gleich zwei Programmpunkte bestritt Karl-Heinz Stiebel von der wfv Agentur für Verbandsmarketing, die den BIV derzeit in Sachen Mitgliedergewinnung unterstützt. Er stellte einen neuen Prospekt für die Mitgliederwerbung vor und präsentierte zudem das Konzept eines »Obermeisterhandbuchs«, das in seiner Agentur erarbeitet wurde. Neben viel konkretem Basiswissen zum Managen einer Innung bietet es v. a. praktische Informationen zu den Themen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Werbung. Beispielsweise lässt sich hier nachlesen, wie man ein Pressegespräch vorbereitet, Interviews gibt, am wirksamsten Anzeigen schaltet, das Internet einträglich nutzt oder Gewinnspiele für seine Kunden organisiert. Im BIV hat man inzwischen großes Interesse an einem solchen Buch ermittelt.

Auch eine erste handliche Marketingbroschüre unter dem Titel »DENK MAL nach«, die sich aufklärend an potenzielle Grabmalkunden wendet, hatte Stiebel mitgebracht. Bei Interesse lassen sich, wie er erläuterte, auf der letzten Seite Firmenangaben eindrucken, sodass man die Broschüre auch als individuelles Werbemittel nutzen könne.

Die Tagung beschloss eine Podiumsdiskussion (siehe nebenstehender Zitate-Kasten), an deren Ende Martin Schwierien in ungewohnter Pose zu erleben war: In der Hand als Dirigentenstab einen Stift, stimmte der BIM das Steinmetzlied an. Den Text musste er zwar noch ein wenig ablesen, aber er sang mit einer Begeisterung, die überzeugte und Zuversicht vermittelte. <

Obermeister in Jena:

Rege Debatten

Im Rahmen der Podiumsdiskussion wurden verschiedene Themen angesprochen, die den Steinmetzen unter den Nägeln brennen. Hier einige Statements der Teilnehmer:

Eckart Bock, Landesinnungsmeister in Thüringen:

»Leider neigen viele Kollegen dazu, ihre handwerkliche Qualität um der Aufträge willen unter Wert zu verkaufen. Sie erkennen nicht, wo die Chancen eines Handwerksbetriebs liegen: in individuellem Service und einer starken Kundenbezogenheit. Das ist vielen Auftraggebern mehr wert als ein Schnäppchenpreis.«



Holger Rode, Landesinnungsmeister Hessen:

»Wer hart im Beruf steht, dem bleibt oft zu wenig Zeit für Lobbyarbeit vor Ort. Wer diese Bürde dennoch für die anderen auf sich nimmt, soll das auch finanziell honoriert bekommen. Außerdem ist es nötig, LIV-Vorstände nicht zuerst nach einem strengen Mitgliederproporz zu besetzen, sondern unter fachlichen Aspekten.«



Karl-Heinz Stiebel, Marketingberater des BIV:

»Erfolgreiche Lobbyarbeit bedeutet, sich zu einer Sache zu äußern, bevor man gefragt wird, und zwar immer wieder. Wenn man dies beharrlich genug tut, wird man eines Tages auch wirklich gefragt, da man als kompetent gilt und etwas zur Sache zu sagen hat. Und schließlich fällt in einem Gremium zu diesem Thema, das der Lobbyist vertritt, überhaupt keine Entscheidung mehr, bevor man ihn gefragt hat. Auf eben diese Weise müssen sich Steinmetzen beispielsweise in Friedhofsangelegenheiten bei Kommunen oder Kirchen Gehör verschaffen.«



Martin Schwierien, Bundesinnungsmeister:

»Wir können als BIV den Markt unterstützen, indem wir Sachverständigenseminare anbieten und fachliche Merkblätter herausgeben, durch die sich unsere Mitglieder von Wald- und Wiesenanbietern oder auch den Fliesenlegern abheben. Im Übrigen würden wir sehr viele Kosten für PR-Arbeit sparen, wenn jedes Mitglied unser Metier und unsere Produkte stärker nach außen kommunizieren würde.«



Peter W. Karg, Unternehmensberater:

»Es kommt stets darauf an, wie man sich am Markt aufstellt. Wer hier seine Strategie auf den Preis fokussiert, darf sich nicht wundern, wenn man ihn auch am Preis misst. Also muss er das auch sehr professionell machen, mit einer stimmigen Strategie, einer guten Verkaufsatmosphäre usw.«



Prof. Dr. Gerd Merke, Koordinationsbeauftragter des BIV:

»Es muss uns gelingen, im Bereich der Friedhofsgebühren positive Leuchttürme zu schaffen. Damit meine ich gerichtliche Urteile, mit denen es bereits erfolgreich gelungen ist, eine rechtstaatlich bedenkliche Gebührenwillkür zu unterbinden.«



Sebastian Herzog, Obermeister der Innung Hamburg:

»Sicher gibt es hier und da auch Probleme auf einem Friedhof. Dennoch sollten wir uns darüber klar sein, dass wir mit den Friedhofsverwaltungen in einem Boot sitzen.«

