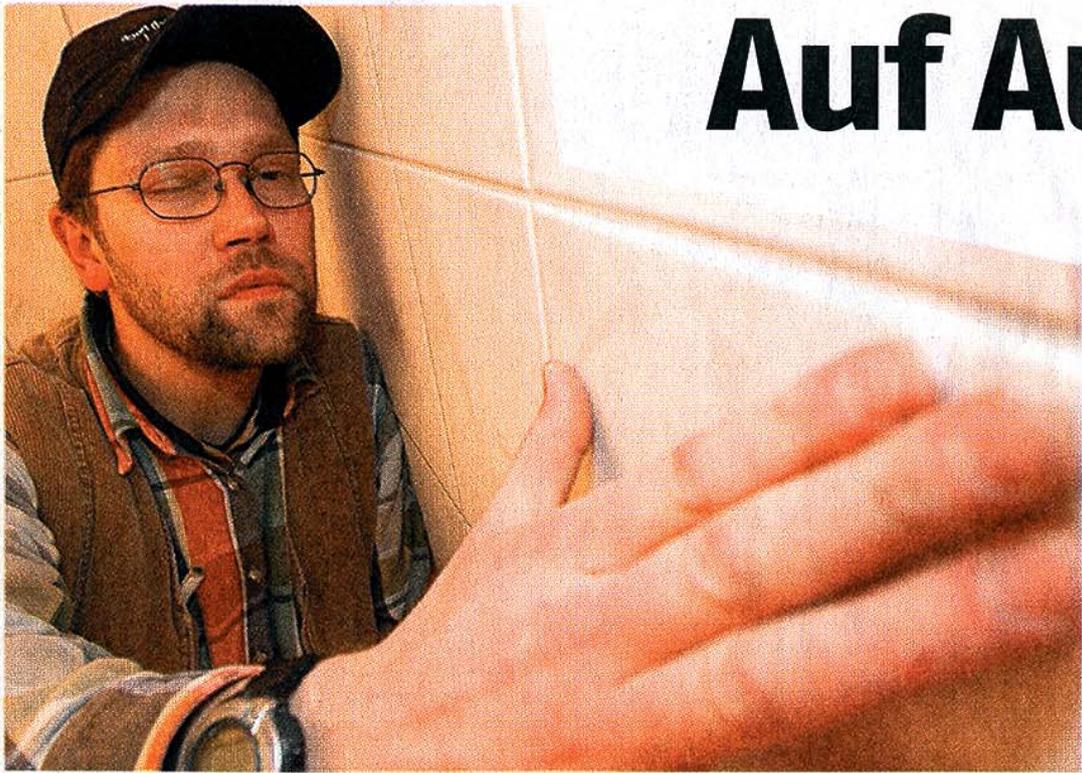


Auf Augenhöhe



Eine Branche viele Probleme: Zwei Fliesenleger und ihre Sicht der Dinge.

Heiner Siefken
siefken@handwerk.com



„Eure Leute sind doch auch abgehauen“. Ein polnischer Handwerker über sein Leben in Deutschland.

Der Mann erfüllt jedes Klischee. Allerdings das Klischee eines Deutschen. Der Fliesenleger Andrzej Ziambas bezeichnet sich selbst als „ordnungsliebend, zuverlässig und vor allem perfektionistisch“. Für seinen Beruf sei das eine prima Grundlage, sagt Ziambas. Wie zum Beweis streicht er mit der Hand über eine Fuge zwischen der weißen Kacheln, mit denen er gerade ein Badezimmer verfließt hat: „Sie müssen das ganz genau ansehen, da kommt es auf jeden Millimeter an.“

Ziambas lebt seit einem Jahr in Hannover. Der 32-Jährige und seine fünf Jahre jüngere Frau Andzielika hatten ihr Leben in Polen nicht länger ertragen können. „Für uns war das ein Land ohne Zukunft. Wir möchten Kinder, in Breslau wäre das schon aus finanziellen Gründen kaum möglich gewesen“, sagt Ziambas. Und dann ist da noch seine Giernach neuem Wissen: „Ich will mich entwickeln. Und die technischen Möglichkeiten sind hier viel besser.“ Er sagt das mit einem stolzen Seitenblick auf die Werkzeuge, die neben ihm liegen, präzise Werkzeuge, die er in den zurückliegenden Monaten angeschafft hat.

In Polen konnte Ziambas nicht einmal als handwerkliches Multi-Talent überleben. Drei Stationen seines Lebenslaufs: Trockenbauer, Fliesenleger, Metallbauer. Im letzten Jahr in seinem Heimatland hat der gelernte Koch Lebensmittel auf Märkten verkauft. Gegen die französische Supermarkt-Kette, die Filialen in Breslau

eröffnete, hatte er keine Chance. Nachdem er davon hörte, dass er in Deutschland als Fliesenleger arbeiten könne, hat er nicht lange gezögert und einen Haken hinter sein Leben in Breslau gesetzt.

Kann er verstehen, dass deutsche Fliesenleger Probleme mit der massenhaften Konkurrenz aus Osteuropa haben? „Ja“, antwortet Ziambas, „ich habe ja selbst Probleme damit. In Berlin gibt es Polen, die ihre Dienste für fünf Euro anbieten. Ich selbst nehme 15 Euro.“ Dann setzt er zu einem langgezogenen „aber“ an: „Ich kann auch die alten Leute verstehen, die wegen der Preise der deutschen Handwerker gar keine Aufträge vergeben. In der Regel sind das meine Kunden, mich können die bezahlen.“ Und überhaupt: „Die Leute, die Probleme mit mir und meinen Landsleuten haben, sollten an ihre eigenen Vorfahren denken.“ Warum seien Deutsche wohl nach dem 1. Weltkrieg in die Vereinigten Staaten gegangen? Die Antwort gibt Ziambas selbst: „Wegen des Brotes, wegen des Geldes, wegen der Arbeit.“ Auf seiner Visitenkarte wirbt Andrzej Ziambas für seine Dienste „nach solider deutscher Art“.

Das Ehepaar Ziambas lebt ein bescheidenes Leben, ganze 34 Quadratmeter misst ihre Wohnung. Und dennoch: Zurück nach Polen will Ziambas auf keinen Fall: „Nein, das wäre ein Rückschritt. Wir fahren lieber weiter nach Australien, das ist das Land unserer Träume Land.“ Fliesenleger wolle er nicht ewig bleiben: „Eigentlich sehe ich mich eher als Entwickler.“ Sein großes Idol und Vorbild sei Leonardo da Vinci: „Das war ein unglaublich präziser Mensch. Der konnte tatsächlich ohne Zirkel einen perfekten Kreis zeichnen.“

„In Berlin gibt es Polen, die ihre Dienste für fünf Euro anbieten. Ich selbst nehme 15 Euro.“

„Ich trage Verantwortung für 25 Mitarbeiter.“ Ein deutscher Handwerker über seine Probleme mit Dumping-Löhnen.

Das Klischee eines typisch deutschen Unternehmers erfüllt er nicht. Er ist leidenschaftlicher Musiker, spielt Schlagzeug, steht auf harte Gitarrenklänge. Stefan Rehberg ist ein musischer, ein sensibler Mensch. In letzter Zeit, sagt der 34-Jährige, komme es öfter vor, dass er schlecht schläft, dass er um vier Uhr erwacht und Gedanken wälzt. Es ist die Verantwortung, die in solchen Nächten auf seinen Schultern lastet, die Verantwortung für 25 Mitarbeiter und ihre Familien: „In unserem Gewerk herrscht ein übler Verdrängungswettbewerb. Es ist ungerecht, dass die polnischen Kollegen unsere Preise so locker unterbieten können.“

40,85 Euro nimmt Rehberg für eine Handwerkerstunde. Sozialabgaben, Steuern – der Preis setzt sich aus zahlreichen Bausteinen zusammen. Der Basistariflohn von 15,27 Euro, die der Fliesenlegermeister seinen Leuten zahlt, übersteigt die Endpreise einiger osteuropäischer Anbieter um das Zwei- oder Dreifache. „Dabei schleppen wir das Geld ja nicht säckeweise nach Hause. Wir kommen über die Runden, aber die Umsätze sind rückläufig“, sagt Rehberg. Wie können hiesige Unternehmen konkurrenzfähig bleiben? „Im gleichen Gebiet sollten auch gleiche Löhne gelten. Da muss es europaweit klare Regeln geben“, antwortet der Diplombetriebswirt.

Die massenhafte und neue Konkurrenz durch Ich-AG-ler und osteuropäische Anbieter ist nicht

das einzige Problem, das etablierten Fliesenlegern zu schaffen macht. Das wird auf dem Weg zu Rehbergs Unternehmen sichtbar. Das Gewerbegebiet in Altwarmbüchen nahe Hannover ist gespickt mit Baumärkten, kurz vor dem Firmengelände wirbt ein „Fliesen-Discounter“ mit Billig-Angeboten. Die Handwerker haben sich damit arrangiert: „Die Lockangebote gelten nur für Ramsch, sobald die Ansprüche steigen, werden Hornbach & Co. teuer“, sagt Rehberg. Und: Fliesen Rehberg garantiere fünf Jahre für die Qualität seiner Arbeiten. Ob ein osteuropäisches Ein-Mann-Unternehmen das so leisten könne, sei fraglich. Aus seiner Arbeit als Gutachter für die Handwerkskammer Hannover weiß Rehberg: Im Gleichschritt mit der wachsenden Zahl von Fliesenlegern wächst auch die Zahl der Beschwerden über schlampig ausgeführte Aufträge.

Kann er nachvollziehen, dass die neuen Billig-Konkurrenten auf ihre Rechte als Europäer pochen? „Im Einzelfall ist das verständlich. Wenn es darum ginge, dass ich meine Familie über die Runde bringen müsste, wäre ich der erste, der sein Glück im Ausland versuchen würde.“ Den nächsten Satz leitet Rehberg mit einem langgezogenen „aber“ ein. „Hier werden Strukturen aufs Spiel gesetzt, für die wir gekämpft haben.“ Fliesen Rehberg sei ein Familienunternehmen im besten Sinne, 18 der Mitarbeiter seien ehemalige Auszubildende aus dem eigenen Haus: „Wir haben in all den Jahren nie jemanden entlassen müssen. Darauf sind wir stolz – und das soll auch so bleiben.“

„Hier werden Strukturen aufs Spiel gesetzt, für die wir gekämpft haben.“