



Mehr bieten

Nicht stehen bleiben, sondern immer wieder neue Lösungen für den Kunden finden. Das kommt an.
Ein Beispiel aus Reutlingen

Wenn Passanten stehen bleiben, um Handwerkern bei der Arbeit zuzusehen, scheint etwas Außergewöhnliches vorzutreten zu gehen. **Fatih Zirih** schwebt mit seinem Arbeitskorb in acht Metern Höhe vor der Fassade eines Mehrfamilienhauses in Reutlingen-Betzingen. Konzentriert sprüht er die Fläche mit einer Reinigungslösung ein. Das ist an sich nichts Ungewöhnliches. Doch der Effekt, der dann in Minutenschnelle eintritt, löst bei allen Betrachtern Erstaunen aus. Die Verschmutzungen über den Fenstern sind urplötzlich verschwunden.

Sauberer Auftritt

Zurück bleibt eine blitzsaubere Fassadenfläche, fast wie neu gestrichen. Später wird Zirih sie noch in zwei weiteren Arbeitsgängen nachbehandeln. Ein sauberer Auftritt. „Eine hochwertige Reinigungsleistung, die unsere Fassade neuwertig erscheinen lässt“, konstatieren die drei anwesenden Projektleiter der Wohnungsgesellschaft GWG Reutlingen, unter ihnen **Panagiotis Makrogiannoudis**. Der Architekt blickt auf das Gebäude. „Die Fassaden hier sind extrem verschmutzt. Zudem haben wir die Situation, dass wir

2013, nach dem großen Hagelschaden, nicht alle Seiten eines Gebäudes sanieren mussten. Die Unterschiede an den Fassaden dieser Häuser sind seit der Sanierung deutlicher zu sehen. Hier könnte dieses Verfahren angewendet werden.“ HS-Niederlassungsleiter **Reinhold Lanz** hat die Vorführung arrangiert. „Wir wollen nicht stehen bleiben, sondern unseren Kunden neue technische Lösungen bieten.“ Für ihn ist das die Basis einer langfristigen Zusammenarbeit. Die GWG

Reutlingen zählt zu Lanz' Stammkundschaft. Er und Panagiotis Makrogiannoudis kennen sich schon seit 17 Jahren. Das in Betzingen vorgestellte Verfahren bezeichnet Lanz als „Pflege- und Wartungssystem für Fassaden“. Die Vorteile für den Kunden lägen auf der Hand. „Wir können auf vieles verzichten, was hohe Kosten verursacht und die Bewohner nervt: kein Gerüst, keine abgeklebten Fenster, stattdessen extrem kurze Rüstzeiten.“ Geht es nach Reinhold Lanz, sollen auch andere HS-Standorte in den Genuss der neuen Technik kommen, die er künftig als Dienstleistung anbietet. „Anruf genügt.“



Ganz ohne Anstricharbeiten: Fassadenfläche vor ...



... und nach der Behandlung.



Carsten Lösch (GWG), Reinhold Lanz (HS), Panagiotis Makrogiannoudis, Herbert Ebinger (beide GWG) und Filippo DiMarco (HS) beim gemeinsamen Ortstermin in Reutlingen-Betzingen.



Fatih Zirih (l.) und Hans Wagner bei der Vorführung. Dank Arbeitsbühne und Teleskopverlängerung kann auf eine aufwendige Gerüststellung in den meisten Fällen verzichtet werden.



Jeder Kunde ist individuell

Heinrich Schmid saniert Werkhallen für Konzerne und Sporthallen für Gemeinden, saniert für Straßenbaubehörden Autobahnbrücken, renoviert Wohnräume von Hausbesitzern und Mietern – so vielfältig wie die Aufträge sind auch die Bedürfnisse und Erwartungen der Auftraggeber. „Jeder Kunde ist individuell und muss individuell betreut werden“, sagt Geschäftsbereichsleiter **Uwe Schulze** und verweist auf die Dezentralität bei HS: „Jede Führungskraft weiß selbst am besten, worauf es bei den eigenen Kunden ankommt.“ Unterstützung bieten der jeweilige Seniorpartner und die Kundenmanager der Geschäftsbereiche. Zudem beinhalten die Karrierekurse Module zur Kundenbindung und -akquise. So unterschiedlich die Kunden seien – in einem Punkt ähnelten sich viele, sagt Schulze: „Gewerkevielfalt wird immer stärker gewünscht. Die können wir bieten. Und zwar mit eigenen Mitarbeitern, das kommt sehr gut an.“ Wer seine Kunden überzeugt, wird häufig mit – umfangreicheren – Folgeaufträgen belohnt. „Unsere Auftragsgrößen sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen“, berichtet Uwe Schulze und fügt an: „Wer Vertrauen schafft, hat's leichter.“

@ u_schulze@heinrich-schmid.de

#stammkunden

Vom Umsatz der insgesamt 33.128 Baustellen im Jahre 2018 entfielen 56 Prozent auf Stammkunden. Mit ihnen setzten die Standorte rund 315 Millionen Euro um. Als Stammkunden gelten bei Heinrich Schmid jene Kunden, für die in mindestens zwei der vergangenen drei Jahre gearbeitet wurde.

56%
Stammkunden

Mit dem Kunden durch Deutschland

Oft ähneln sich die Gebäude einer Supermarktkette, wie ein Ei dem anderen.
Doch nicht immer



Mitarbeiter der Abteilung von Danilo Rienahs aus Bochum.

„Einer unserer Kunden investiert statt in aufwendige Neubauten lieber in Bestandsgebäude“, erzählt Arbeitsgruppenleiter **Tobias Biegling**. „Diese gestalten wir dann nach einheitlichen Vorgaben um.“ Biegling gehört zur Bochumer Abteilung von **Danilo Rienahs**. Deren Mitarbeiter, darunter die beiden Teamleiter **Dennis Weber** und **Sven Verwaayen**, sorgen für ein blitzsauberes, CI-konformes Aussehen der Märkte – und das deutschlandweit. „Eine Besonderheit sind dabei die unterschiedlichen Untergründe der Fassaden;

mal Trapezblech, mal Ziegelsteine, mal Putz und mal Holz“, berichtet Biegling. Da sind handwerkliche Fertigkeiten und Improvisationskunst der Mitarbeiter stark gefordert. „In Helmstedt fanden wir eine total bröselige Fassade aus Porenbeton vor. Bei der Sanierung haben wir diesen dann fast schon künstlerisch nachgebildet. Am Schluss sah alles aus wie aus einem Guss.“

Beim Kunden kommt das gut an. „Darum dürfen wir die Märkte in ganz Deutschland betreuen“, erzählt Biegling. Dem Kunden sind auch noch andere Aspekte wichtig; die persönliche Betreuung und Beratung beispielsweise. So fährt, bevor ein Markt saniert wird, ein HS-Mitarbeiter mit dem verantwortlichen Bauleiter quer durch Deutschland, um vor Ort gemeinsam die erforderlichen Arbeiten zu besprechen. „Gerade weil die Objekte so weit weg sind, wird diese Nähe geschätzt.“



Vorher – nachher. Der Kunde investiert in leer stehende Bestandsgebäude. Diese sehen unterschiedlich aus. Doch die Heinrich-Schmid-Mitarbeiter sorgen für ein CI-konformes Aussehen – deutschlandweit.

„Mehrwert schaffen“

Die Geschäftsbereiche von Heinrich Schmid beschäftigen mehrere Kundenmanager. Einer von ihnen ist Bernhard Uphoff vom Standort Altbach. Ein Interview

HS-Report: Herr Uphoff, wie wird man zum Kundenmanager?

Bernhard Uphoff: Bei Heinrich Schmid arbeiten in dieser Funktion erfahrene Vertriebsprofis genauso wie Assistentinnen, die sich darin weitergebildet haben. Und es gibt Quereinsteiger wie mich: Ich kam vor 35 Jahren als Malermeister zu HS und bin ins Thema eher reingerutscht, weil man meinen Umgang mit Kunden schätzte. Diese Position zu schaffen, trieb unser Geschäftsbereichsleiter **Ralf Pöndl** voran, der ja selbst ein ausgewiesener Kundenmann ist.

Was gehört zu Ihren Aufgaben?

Derzeit bin ich dabei, für unsere Kunden eine Brandschutzveranstaltung und einen Beton-Thementag zu organisieren. Außerdem bereiten wir eine gemeinsame Veranstaltung mit der Architektenkammer Göppingen bei uns vor. Und nächste Woche gebe ich an den Standorten Göppingen, Altbach und Filderstadt Schulungen für Führungskräfte, wo es um Kundenpflege und Akquise geht.

Was vermitteln Sie dort den Teilnehmern? Der regelmäßige Besuch oder Anruf



Kundenveranstaltung zum baulichen Brandschutz bei Heinrich Schmid.

beim Kunden muss zum Ritual werden. Am besten, indem man im Alltag Freiräume schafft, zum Beispiel jeden Donnerstagvormittag dafür reserviert. Wichtig ist ein langer Atem, kontinuierlich dranzubleiben, auch wenn ein erster Kontakt keinen Auftrag bringt. Es geht darum, stets für seine Kunden da zu sein, sie über Neues zu informieren, schnell auf ihre Wünsche zu reagieren und Mehrwert zu schaffen.



Beim Fest der Dimensionen in Ludwigsburg konnten Kunden das Leistungsspektrum von Heinrich Schmid erleben. Das (Mit-)Organisieren solcher Veranstaltungen zählt zu den Aufgaben eines Kundenmanagers.

Mehr Mensch

Dr. Carl-Heiner Schmid



Werte und Interessen

Werte und Interessen – worin besteht der Unterschied? Ein aktuelles Beispiel erklärt's bestens. Stehen 10.000 Asylsuchende an Deutschlands Grenzen, werden wir Deutschen wertezentriert handeln und diese Flüchtlinge gern aufnehmen. Stehen an diesen Grenzen aber eine Million Asylsuchende, werden wir Deutschen interessengeleitet handeln müssen, weil wir nicht alle aufnehmen können.

Im Alltag ist dieser Unterschied zwischen Werte und Interessen meist verschwommen und wird deshalb eher theoretisch diskutiert. Wenn man aber um den feinen Unterschied weiß, hat das so seine Vorteile.

„Der Kunde ist König“, diese Aussage kennt jeder. Will ich diesem König dienen, muss ich fragen: „Wie wertvoll bin ich als Handwerker für diesen meinen Kunden namens König?“ Ich kann aber auch fragen: „Welche Interessen habe ich?“

Ich bin dann auch gut und korrekt unterwegs. Das eine Mal frage ich aus der Sicht des Kunden, das andere Mal aus meiner persönlichen Sicht. Wenn beide Fragen richtig sind, warum gibt's dann aber zwei Zugänge? Es ist wohl eine Frage der Menge. Habe ich zu wenig Kunden, wird die „Königsfrage“ erfolgreicher sein. Habe ich zu viel um die Ohren (was immer das heißt), wird sich die „Interessenfrage“ in den Vordergrund schieben.

ch_schmid@heinrich-schmid.de

Dieser Hof macht klug

Der Weinstetter Hof, Sitz des Heinrich-Schmid-Standorts Eschbach, beeindruckt durch sein Ensemble historischer Gebäude. Das ist nicht der einzige Grund, warum er so viele Besucher anzieht



Ort des Wissens: Zu den Fachseminaren auf dem Weinstetter Hof kommen zahlreiche Kunden.



Sandro Seidel

Seit zehn Jahren veranstalten der Standort und die Firma Sto eine Fachseminarreihe für Architekten. Die vier Termine im Jahr behandeln abwechselnd die Schwerpunkte Nachhaltigkeit, Technik, Farb-/Oberflächengestaltung und Recht. „Jeweils nehmen zwischen 60 und über 100 Kunden teil“, sagt **Sandro Seidel**, der den Standort Eschbach leitet. Die Seminare dienen auch zum Austausch, neben den Eschbacher Führungskräften kommen Kollegen aus anderen Standorten. Beim nächsten Termin am 18. Oktober gehört beispielsweise Abteilungsleiter **Martin Klein** aus Freiburg zu den Referenten.

Auch der übrigen Bevölkerung steht der Weinstetter Hof offen: Im Sommer wird er zur Freilichtbühne für Konzerte und Kabarett, im Herbst lädt er zum Tag des offenen Denkmals und jeweils Ende November zu einem Weihnachtsmarkt. „Wir wollen hier in der Region ein Ort des Austauschs und der Kommunikation sein“, sagt Sandro Seidel.

Nächstes Fachseminar: am 18. Oktober zum Thema „Nachträgliche Abdichtung von undichten Betonbauwerken“. Einen Überblick über die Kulturveranstaltungen und Infos zur Geschichte des Hofes finden Sie unter www.weinstetter-hof.de.



Geschichtsträchtig: Manche Gebäude des Weinstetter Hofes stammen aus dem 16. Jahrhundert.

Aus purer Freude

Wie lässt sich der Umsatz mit Fassadenarbeiten deutlich steigern? Indem man ein Ohr für seine Mitarbeiter hat. Die Aufträge kommen dann (fast) von alleine. Das erfuhren wir in der Region von Markus Dobner am Standort Gersthofen



Wer derzeit mit **Mauritius Oefele** auf Baustellentour geht, sieht eine Menge Sehenswürdigkeiten: Das Rathaus in Gersthofen, das Stadion des FC Augsburg, das ehemalige Telegrafnamt in Augsburg ... „Ja und das Beste kommt erst noch – Schloss Neuburg an der Donau“, verrät der 34-jährige Malermeister stolz. Oefele leitet eine Abteilung am Heinrich-Schmid-Standort in Gersthofen, der Region von Markus Dobner. Die Mitarbeiter von Oefele sind derzeit viel an Fassaden tätig. Das liegt zum einen an der Jahreszeit, zum anderen an ihm selbst. „Letztes Jahr machte der Anteil an Außenarbeiten nur 10 bis 15 Prozent meines Umsatzes aus.

Sie lieben es, an der frischen Luft zu arbeiten: Manuel Breitenbach, Argjend Istogu und Rameez Mansoor (v. l.). Dieses Jahr sind es schon fast 50 Prozent.“ Nach den Gründen gefragt, sagt er lapidar, „meine Mitarbeiter lieben Fassaden.“ Doch was war zuerst da? Henne oder Ei, Mitarbeiter oder Auftrag? Dazu Oefele: „Die Mitarbeiter wollten mehr draußen arbeiten. Also ging ich aktiver an entsprechende Ausschreibungen und Angebote ran. Ich konnte günstig anbieten, weil die Mitarbeiter erfahren und motiviert sind. Außerdem haben wir die Prozesse optimiert.“ Das Geld wird vor der Baustelle verdient. Das weiß auch Oefele. Seine



Mitarbeiter bezieht er früh mit ein, besichtigt mit ihnen die Baustelle, lässt von ihnen vorab ein Aufmaß erstellen. „Wir müssen doch vorher wissen, wie groß die Flächen tatsächlich sind.“ Wichtig sind auch klar definierte Zeitvorgaben. „Die dienen den Mitarbeitern als Orientierungshilfe und mir als Basis für Leistungsprämien.“ Mit sonstigen Vorgaben kann er sich dann zurückhalten. „Die Entscheidung, welches Material zum Einsatz kommt und ob gespritzt oder gerollt wird, überlasse ich wenn möglich den Mitarbeitern. Das sind Profis. Die wissen, worauf es ankommt und achten selbst darauf, dass es läuft und die Qualität stimmt.“



Wer wissen möchte, wie eine perfekte Arbeitsvorbereitung aussieht, sollte sich mit Miguel de Lima Aguiar (l.) unterhalten. Die Fenstersanierung hat der Vorarbeiter bis ins kleinste Detail geplant und akribisch vorbereitet.

Mauritius Oefele: „25 Mitarbeiter gehören zu meinem Team. Sie stehen im Mittelpunkt.“



Vincenzo Borriello, Miguel de Lima Aguiar, Andreas Gehring und Ishak Ediz (v. l.) renovieren am ehemaligen Telegrafnamt rund 5.000 Quadratmeter Fenster und 3.000 Quadratmeter Fassade.

Der Mitarbeiter im Fokus: HS-Fassadenwerbung am ehemaligen Telegrafnamt, mitten in Augsburg. Direkt daneben findet vom 23. August bis 8. September übrigens der Augsburger Plärrer statt, das größte Volksfest in Bayerisch-Schwaben.



Sportlich



Im Duo verpassten **Remo Roocke**, Lehrling im 1. Jahr, und sein Baustellenausbilder **Alexander Müller** (beide Standort Zwickau) einer Sporthalle in Wilkau-Haßlau ein flottes Äußeres. Die Sportler-Silhouetten an der Fassade

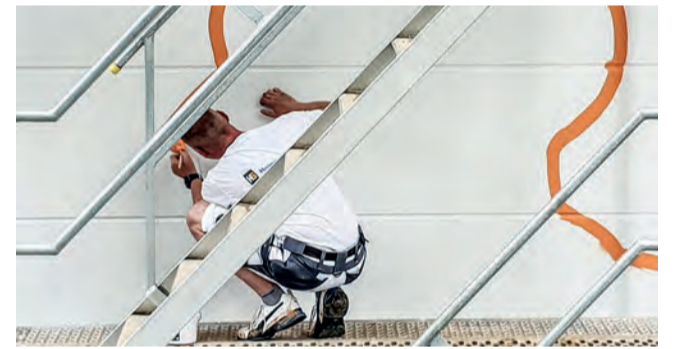
entstanden frei Hand. Azubi Remo (18 Jahre) berichtet: „Anfangs wollten wir die Figuren mit dem Beamer an die Fassade werfen, um sie nachzumalen. Doch das Tageslicht war zu hell. Also hat mein Ausbilder Alex die Figuren



Remo Roocke

Alexander Müller

frei Hand angezeichnet und ich malte sie dann mit dem Rundpinsel aus. Ein ausgefallenes, kreatives Projekt – und eine schöne Abwechslung zu üblichen Baustellen. Ich kann mir gut vorstellen, im Malerberuf in die kreative Richtung zu gehen. Die Freihandtechnik, wie mein Ausbilder sie beherrscht, will ich auf jeden Fall auch lernen.“



Wie eine Traumkombi im Fußball: Alexander Müller legt vor ...



... und Azubi Remo Roocke vollendet.

Lizenz zum Tröten



Seit Kurzem bereichert eine Piaggio Ape den Fuhrpark des Standorts Essen-Nord. Teamleiter **Stephan Winter** ist einer der auserwählten Piloten. Momentan beschränken sich seine Ausflüge aufs gelegentliche Umparken. Letztlich dient die Ape als Werbemittel, um den Standort bei potenziellen Kunden, Mitarbeitern und Auszubildenden ins Gespräch zu brin-

gen. Betrachtet man das eigenwillige Fahrzeug, scheint dieses Vorhaben erfolgsversprechend. Wir wünschen jedenfalls viel Erfolg und allzeit gute Fahrt.

Maler mit Herz und Seele

Farbgestaltung und traditionelle Malertechniken sind zentrale Bestandteile der Ausbildung zum Maler und Lackierer. Doch in der Praxis kommen solche Tätigkeiten mitunter zu kurz. Aus diesem Grund bieten die HS-Standorte ihren Lehrlingen Zusatzschulungen an, so auch in der HS-Werkstatt in Reutlingen. Ob Eisblumen- oder Lasurtechnik, ob Rost- oder Betonoptik – die Auszubildenden sind mit Herz und Seele dabei.

Auszubildende mit den Ausbildern Michael Renner, Regina Barth und Svenja Ponath.



Auch die Bauten- und Korrosionsschützer haben's handwerklich drauf: Cem Avci vom HS-Standort Bau-Kunststoff in Reutlingen.



Eine Eisblumenteknik entsteht.

Schlüssel zum Erfolg

Am Standort in Ludwigsburg fand im Frühjahr ein Deutschkurs für ausländische Mitarbeiter statt.
Prädikat: empfehlenswert

Valeri Spasov kam 2012 aus Bulgarien nach Deutschland. „Die ersten beiden Jahre habe ich nur mit Italienern gearbeitet und dabei ein bisschen Italienisch gelernt. Danach war ich drei Jahre bei einer ungarischen Firma angestellt. Dort sprach ich wieder Bulgarisch. Seit 2016 bin ich bei Heinrich Schmid. Seither wird Deutsch gesprochen.“ Seine Geschichte ist exemplarisch für ausländische Bauarbeiter. Meist sind sie unter sich und finden kaum Zugang zur deutschen Sprache. Mit negativen Folgen. „Sprachschwierigkeiten sind bei diesen Mitarbeitern eine der Hauptursachen für Fluktuation“, weiß Geschäftsbereichsleiter **Ralf Pöndl**. Als daher der Ludwigsburger Recruiter **Andreas Lerich** den Vorschlag machte, einen Deutschkurs anzubieten, hat Pöndl dies sofort unterstützt. „Das sind handwerklich gute Leute. Wir möchten sie halten, sie weiterentwickeln.“ Gemeinsam mit Lerich und seiner Tochter **Carolin**, die Wirtschaftspädagogik studiert, entwickelte Pöndl einen praxisnahen, mehrtägigen Sprachkurs. Der kam bei den Teilnehmern gut an. „Wir haben gelernt, wie man richtig telefoniert, Material bestellt, mit dem



Pilotprojekt: 14 ausländische HS-Mitarbeiter besuchten den Deutschkurs in Ludwigsburg.

Ralf und Carolin Pöndl, Andreas Lerich (v. l.). Zum Abschluss überreichte die Klasse Blumen und Schokolade.

Architekten spricht und Rapportzettel schreibt“, berichtet Valeri Spasov stolz. „Wir haben auch das Verhalten auf der Baustelle geübt und wie man sich ordentlich beim Kunden vorstellt“, ergänzt Carolin, die den Kurs leitete. „Der Auftritt beim Kunden ist der Schlüssel zum Erfolg“, bekräftigte Ralf Pöndl bei der feierlichen Übergabe der Teilnahmebestätigungen. „Und für sie ist dieser Kurs die Grundlage, bei Heinrich Schmid aufzusteigen.“



Zehn Schüler starteten im November 2018 die Meisterausbildung mit Schwerpunkt Bauten- und Korrosionsschutz, darunter Juliane Lorenz vom HS-Standort in Freiburg. Anfang Juli, in der Woche vor der praktischen Prüfung, schickte sie uns dieses Foto von der Prüfungsvorbereitung. „Wir sind alle schon sehr nervös, aber wir sind aus Beton gebaut und deshalb beißen wir uns durch.“

Meisterhaft

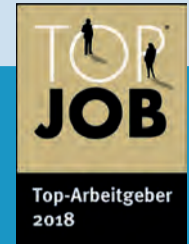
Im Oktober 2018 begann diese starke Truppe, sich auf die Meisterprüfungsteile I und II vorzubereiten (siehe HS-Report Mai 2019). Der Unterricht war dabei eine Kombination aus Onlinesitzungen und Präsenztagen. Nach dem praktischen Prüfungsteil in Erfurt dürfen sich **Patrick Simming**, **Mario Nicht** und **Manuel Royal** bereits Maler- und Lackiermeister nennen, da sie die Teile III und IV schon absolviert hatten. Alle anderen wollen das in diesem Jahr schaffen.



Geschafft. Sie legten in Erfurt die praktische Meisterprüfung ab, obere Reihe v. l.: Patrick Simming, Daniel Fraas, Peter Köhler, Frank Bauer, Ralf Wiedemann, Mario Nicht; untere Reihe v. l.: Dennis Gollub, Matthias Niedermeier, Christian Menzel, Edin Rustempasic, Recep Côte, Manuel Royal.



Du bist noch kein Heinrich Schmid?
Werde einer!



Das Beste an uns sind unsere Mitarbeiter

Unsere Ausbilder sind ausgezeichnet.

Bewirb dich unter:
werde-ein-heinrich-schmid.de

Jubilare

Wir sagen: „Danke schön!“

40 Jahre

Markus Buhren – Essen

35 Jahre

Giuseppe Rizzuto – Homburg; **Franz Pöschl** – Linz

25 Jahre

Rainer Henger – Altbach; **Bernd Rautenberg** – Essen; **Holger Fischer**, **Thomas Vogt** – Frankfurt; **Andreas Hutmacher**, **Antonio Saverini** – Ludwigsburg; **Michael Brust**, **Lars Geppert** – Radeberg; **Margarete Gerigk** – Stuttgart; **Frank Wilhelm** – Tübingen

20 Jahre

Manuel Seidel – Altbach; **Uwe Hausmann** – Grenzach-Wyhlen; **Josef Jedrzejczak**, **Dirk Schmatze** – Sindelfingen; **Andreas Schanze** – Pirna; **Mario Simon** – Wiesbaden; **Nadine Kopp** – Essen

15 Jahre

Remy Malet – Baden-Baden; **Michael Ortmann** – Chemnitz; **Petra Stiglmeier** – Emmering; **Jens-Uwe Teske** – Erfurt; **Markus Engler** – Eschbach; **Senol Özyeri** – Essen; **Petra Hartmann** – Grenzach-Wyhlen; **Thomas Strzelczyk** – Köln; **Bruno Gomez** – Mulhouse; **Uwe Friedrich** – Oelsa; **Eva Gscheidle** – Pforzheim; **Andre Klose**, **Mario Köbe** – Radeberg; **Martin Posaric** – Tübingen; **Mark Lodge** – Ulm

10 Jahre

Jeannette Kroll – Altbach; **Thanh Tung Lam** – Bretten; **Tobias Hilfinger** – Freiburg; **Felix Göckeritz** – Limbach-Oberfrohna; **Simon Martin** – Ludwigsburg; **Sören Sukow** – Markranstädt; **Thomas Gimpfl** – München; **Dennis Weber** – Potsdam; **Johannes Krebs** – Stammheim

Aufsteiger

Herzlichen Glückwunsch!

Vorarbeiter/-in:

Eldar Klacar – Baden-Baden; **René Naumann** – Chemnitz; **Anja Pflanze** – Dessau; **Jeremie Ehrler** – Eschbach; **Adrian Petrea** – Heilbronn; **Alexander Beljakow** – Karlsruhe; **Martin Rojak** – Schwentinal/Kiel

Arbeitsgruppenleiter/-in:

Adi Mujezinovic – Baden-Baden; **Dennis Pfaum** – Hanau; **Marcel Jacobi**, **Peter Schulz** – Heilbronn; **Anto Barunovic**, **Reinhold Grimm** – Reutlingen; **Patrick Jacobsen**, **Achim Richter**, **Jan Andreas Stauber** – Schwentinal/Kiel; **Kevin Klein** – Stuttgart

Termine

Technik-Schulung

Akustik-Fachkraft

23. + 24.10.2019 Reutlingen

Asbestkurse TRGS 519-4c (kleiner Asbestschein) für Maler/Lackierer und Trockenbauer

30. + 31.10.2019 Freiburg

Brandschutz-Führerschein

21. + 22.11.2019 Limbach Oberfrohna

Fachbauleiter Brandschutz (EIPOS)

13.03. – 28.11.2020 Stuttgart

Technische Weiterbildung ProBau, 13. Block

16. + 17.10.2019 Reutlingen

Schimmel-Führerschein und Schimmelsachkunde

03. + 04.09.2019 Limbach Oberfrohna

25. + 26.09.2019 Reutlingen

Meister

Akustik- und Trockenbaumeister

Start 16.05.2020

Bauten- und Korrosionsschutz-Meister

Start 21.11.2019

Maler- und Lackiermeister

Start 25.10.2019

Meisterprüfungsvorbereitung Teil III

09.05.2020

Meisterprüfungsvorbereitung Teil IV/AEVO

10.05.2020

@ Michael Pfeffer
m_pfeffer@heinrich-schmid.de

Impressum

Herausgeber:
Heinrich Schmid
Systemhaus GmbH & Co. KG
Geschäftsbereich Kommunikation
Reutlingen

Verantwortlich für die Gesamtausgabe:
Josef Schneider
Telefon: 0711 65 54 00 01
E-Mail: j_schneider@heinrich-schmid.de

Anschrift der Redaktion:
redaktion24 GmbH
Josef Schneider
Nobelstraße 15
70569 Stuttgart

Redaktion:
Melanie Diehm,
David Krenz,
Josef Schneider

Druck:
LFC print+medien
GmbH, Reutlingen
Tel.: 07121 30189-12
Fax: 07121 30189-19

Bildnachweise:
Seite 1: Josef Schneider, redaktion24 (Mehr bieten); Detlev Müller (Porträt Uwe Schulze)
Seite 2: HS
Seite 3: HS; Josef Schneider, redaktion24
Seite 4: HS; Juliane Lorenz; Josef Schneider, redaktion24

Nachdruck nur mit Zustimmung der Redaktion unter Quellenangabe. Beiträge ohne Verfasserangabe sind redaktionell. Alle Rechte vorbehalten.