März 2021 Jahrgang 35

Report

Heinrich Schmid

Schwerpunkt **Kunde**

Katharina Schmitz, Julia Tausch, Ivanka Seitz, Martin Bendel, Christian Reichel, Rainer Hecker (v. l.).

Mutige Entscheidung

Aus einem Akustikauftrag wird ein großes Sanierungsprojekt – weil Kunde und Handwerker flexibel sind

Das beliebte Bildungshotel des Vereins Schwäbische Bauernschule liegt hoch über dem Kurort Bad Waldsee. Im rund 20 Jahre alten Haupthaus sollte die Raumakustik verbessert werden. „Die Gästezimmer waren recht hellhörig", erklärt der Geschäftsführer des Fördervereins, **Martin Bendel**. Mit der Planung beauftragte er den Standort Projekt- und Baumanagement aus Ludwigsburg, „mit ihm arbeiten wir seit Jahren gut zusammen".

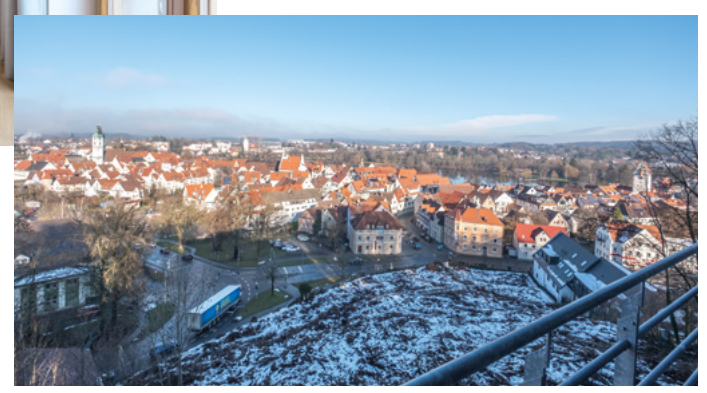
Es übernahm HS-Projektleiter **Christian Reichel**. Doch kaum waren die Arbeiten angelaufen, musste das Haus wegen Corona schließen. „Da kam die Idee auf, eine geplante Badsanierung vorzuziehen", erzählt die Schulleiterin **Ivanka Seitz**. Am Ende entschied sich der Träger sogar für die Komplettsanierung der 25 Gästezimmer. „Eine mutige Entscheidung", so Seitz. Christian Reichel erinnert sich: „Es war Hochsaison und schwierig, Handwerker zu finden. Gut, dass wir auf unser internes Netzwerk zurückgreifen konnten." Fliesen, Bodenbeläge und Sanitärobjekte mussten ausgewählt, die hinzugekommenen Arbeiten organisiert werden. „Das war ein laufender Prozess, wir haben gleichzeitig geplant und gebaut", sagt Reichel.

Ivanka Seitz berichtet: „Herr Bendel und Herr Reichel hatten immer eine gute Lösung parat. Wir entschieden uns beispielsweise für fugenlose Duschen, um die Reinigung zu optimieren." Jetzt hofft sie, bald wieder öffnen zu dürfen. „Wir haben alle gemeinsam etwas so Schönes geschaffen", sagt sie. „Unsere Gäste sollen sich daran erfreuen können."

Bautafel

Objekt: Schwäbische Bauernschule, Bad Waldsee
Leistungsumfang: Komplettsanierung von 25 Gästezimmern
Bauherr: Landesbauernverband in Baden-Württemberg e.V.
Bauzeit: April 2020 bis Dezember 2020
Beteiligte HS-Standorte: Ludwigsburg, Projekt- und Baumanagement (Christian Reichel); Reutlingen, Fachbereich Fliesen (Rainer Hecker); Meckenbeuren (Katharina Schmitz und Julia Tausch)

Die modernen Gästezimmer bieten einen herrlichen Ausblick auf Bad Waldsee und Umgebung.



Fugenlose Duschen erleichtern die Reinigung.

Die Teamleiterinnen **Julia Tausch** (l.) und **Katharina Schmitz** vom Standort Meckenbeuren waren mit ihren Teams beteiligt. Tausch verantwortete Demontage und Trockenbau, Schmitz übernahm die Bodenbeläge und Malerarbeiten.

„Indem wir auf der Baustelle kreative Lösungen finden, spart der Kunde Kosten: So konnten wir die bisherigen Glasschiebetüren trotz Wahl von stärkerem Bodenbelag erhalten und montierten eine preiswerte Schallschutzvariante mit einer Deckenleiste aus einer hochwertigen Schallschutzplatte.
Julia Tausch

Das Foto entstand vor Corona.

„Bäder sanieren, Böden und Anstrich in 25 Zimmern erneuern – bei diesem Projekt kamen nachträglich viele Wünsche hinzu. Trotzdem konnten wir alles schnell abwickeln und den Kunden auch terminlich glücklich machen.
Katharina Schmitz

Antrieb

Von Max Schmid, Gesellschafter

„Warum habe ich den Auftrag bekommen?" Diese Frage haben sich vermutlich die meisten von uns schon mal gestellt. Oft geht dieser Gedanke einher mit einem Glücksgefühl, doch mitten im Hochsommer bei vollen Auftragsbüchern vielleicht auch mit der ein oder anderen Schweißperle. Richtig interessant wird es auf der Suche nach Antworten aber erst, wenn man seinen Mut zusammennimmt und die Frage direkt an seinen Auftraggeber adressiert: „Warum fiel Ihre Entscheidung auf uns?" Zwei Erfahrungen habe ich hierbei gemacht: Die wahren Gründe sind meist andere, als man erwartet, und keiner nimmt einem diese Frage krumm – im Gegenteil.

Wenn man alles drum herum einkocht, hat man als Unternehmer hauptsächlich eine Aufgabe: Kunden zu gewinnen, zu begeistern und zu binden. Der echte Antrieb ist nicht innerhalb eines Unternehmens, sondern außerhalb. Und wer versteht, was seinen Kunden wirklich Erfolg bringt, kann sie auf ihrem Weg begleiten.

m_schmid@heinrich-schmid.de

Wir dürfen wiederkommen

Wie hat sich die Akquise durch Corona verändert? Ein Gespräch mit Mauritius Oefele und seinem Führungsteam vom Standort Gersthofen

Abteilungsleiter Mauritius Oefele (2. v. l.) mit den angehenden Teamleitern Tobias Breitenbach, Manuel Krebs und Marius Dobner (v. l.).

Wir arbeiten in festen Teams - das kommt gut an.

„Eigentlich hat sich nichts geändert." **Mauritius Oefele** muss nicht lange nachdenken. „Letztes Jahr hieß es für uns vom zweiten Januar bis Weihnachten immer ‚Vollgas'. Auch zurzeit sind wir ausgelastet." Die gute Auftragslage habe indirekt aber doch etwas mit der Pandemie zu tun, räumt der Abteilungsleiter vom Standort Gersthofen ein. „Die Kunden setzen in der Krise auf Firmen, denen sie dank guter Erfahrungen vertrauen."

Und auf den Baustellen? „Ich habe weiterhin persönlichen Kontakt mit Kunden, Architekten und Bauleitern", sagt **Manuel Krebs**. „Wir von Heinrich Schmid gelten als Problemlöser. Das schätzen die Kunden mehr denn je."
Marius Dobner bestätigt das. „Die Kunden kommen von sich aus auf uns zu."

Kunden schätzen es, feste Ansprechpartner zu haben. Bei der Sanierung des ehemaligen Telegrafenamtes in Augsburg sind das Marius Dobner und vor Ort Vorarbeiter Miguel de Lima Aguiar (2. v. l.), hier mit Vincenzo Borriello, Andreas Gehring und Ishak Ediz (v. l.).

Manuel Krebs (6. v. l.) mit Kollegen vor dem Fußballstadion in Augsburg.
„Wir gelten als Problemlöser." Die Aufnahmen der beiden Baustellen entstanden 2019.

Mit dem ersten Lockdown habe sich das noch verstärkt, als plötzlich keine osteuropäischen Firmen mehr nach Deutschland kamen.
Was dem Kunden sonst noch wichtig sei? „Wir arbeiten in festen Teams, halten uns an die Hygieneregeln und bieten ihm einen festen Ansprechpartner. Das kommt gut an."
Überhaupt seien die Kollegen auf der Baustelle das Entscheidende, ergänzt **Tobias Breitenbach**. „Jeder Einzelne ist ein wichtiger Teil von Heinrich Schmid. Das muss man den Mitarbeitern bewusst machen. Nur wenn der Kunde mit unserer Arbeit zufrieden ist, dürfen wir wiederkommen."

Mehr Mensch

Dr. Carl-Heiner Schmid

Was wäre, wenn ...

Wir Menschen richten uns immer wieder wohlig in der Vergangenheit ein. Da fühlen wir uns daheim, dort sind die fröhlichen Geschichten entstanden, die wir gern einander erzählen. Doch Vergangenheit kommt nie wieder. Nicht die Frage „Was war ...?" bringt neues Wissen, sondern der Ansatz „Was wäre, wenn ...?" Wer kennt sie nicht, die Situation: Jemand präsentiert eine neue Idee mutig und mit strahlenden Augen. Und was muss er hören? „Ja aber ...", „Unmöglich ..." und „Wie kannst du ...?" Dieser Jubelgruß der ewig Gestrigen wird uns auch weiterhin begleiten.

Nicht Besserwisser, Bessermacher sind gefragt.
Neue Ansätze, nicht alte Antworten. Einen exotischen, unbequemen Gedanken justieren, korrigieren, zurechtrücken – kurz, ihn alltagstauglich machen – das ist gesucht, doch das geht nur mit Fragen und Probieren. Dazu braucht's Mut. Mut zu Neuem, Mut zur Angst, Mut zum Flopp und auch Mut zur Verantwortung. Unsicherheit pur. Wer das kapiert, hat auch kapiert, dass wir alle zum Ausgleich die fröhlichen Geschichten der Vergangenheit brauchen.

ch_schmid@heinrich-schmid.de

Tipps vom Trainer

Seit 20 Jahren coacht Tom Senninger als Trainer der Führungs-Akademie angehende Teamleiter. Was rät er für die Kundenpflege?

Für Heinrich Schmid schult Tom Senninger Führungskräfte, unter anderem in Gersthofen.

1 Positioniere dich
„Mit der Stufe Teamleiter wird man vom Handwerker zum Geschäftsmann – und braucht einen Kundenstamm. Meine erste Frage an die Teilnehmer lautet: Womit willst du dir auf dem Markt einen Namen machen? Wenn ich mich selbst und meine Leistungen kenne, kann ich im nächsten Schritt überlegen, welche Kunden zu mir passen."

2 Kenne deine Kunden
„Wer nur Aufträge sucht, der gibt auf Ausschreibungen Angebote ab. Wer aber Kunden gewinnen will, muss sich mit ihren Bedürfnissen auseinandersetzen: Ein Kunde möchte Probleme vom Hals haben, dem zweiten sind die Kosten wichtig, dem dritten die Termine. Wenn ich diese Bedürfnisse durch gute Kommunikation herausfinde und dann bediene, dann bleiben die Kunden bei mir."

3 Sei Netzwerker
„Unsere erfolgreichsten Führungskräfte haben eine extrem hohe Stammkundenquote. Das gelingt ihnen, weil sie sehr gut vernetzt sind. Man kann damit extern und intern beginnen: Wer Kunden Komplettpakete schnüren will, sollte Partnerschaften zu anderen Gewerken aufbauen. Und wer mit Brandschutz punkten will, muss Schulungen und Messen besuchen."

4 Bleib dran
„Die besten Kundengespräche sind die, die von selbst entstehen: Indem man viel unterwegs ist. Mit jedem Baustellenbesuch beim Kunden lernt man ihn besser kennen. Die besten Führungskräfte kennen alle Projekte ihrer Kunden im nächsten halben Jahr. Ich würde kein Kundengespräch beenden, ohne das nächste zu vereinbaren: Wenn ich vorschlage, mich nächsten Monat wieder zu melden, sagt der Kunde in der Regel: Ja."

Gemeinsam ans Ziel

Der Umbau eines Pflegezentrums ist ein gelungenes Beispiel für Gewerkevielfalt – und für das Verhältnis von Kunde und Mitarbeiter

Jeden Mittwoch fährt Bauleiter **Klaus-Peter Lahde** zur Baubesprechung von seinem Büro in Mainhardt ins 90 Kilometer entfernte Knittlingen. „Ein langjähriger Kunde hat hier dieses Pflegezentrum übernommen. Für ihn leite ich den Umbau der Tagespflege. Am 1. März wird eröffnet."

Ein ehrgeiziger Plan, denn der Start verlief holprig. „Die Baugenehmigung kam erst am 21. Dezember", so Lahde. Das habe das Projekt um Wochen zurückgeworfen. Umso wichtiger sei für ihn die Auswahl der Handwerker gewesen. „Die Gewerkevielfalt von Heinrich Schmid schafft Flexibilität. Die brauchen wir hier."

Ein Teil des Pflegezentrums wird komplett kernsaniert. Alles hat Lahde perfekt geplant. Und trotzdem gab es Überraschungen. „Nach den Abbrucharbeiten haben wir festgestellt, dass die Bausubstanz nicht den Brandschutzvorschriften entsprach." Er wandte sich an **Marc Frommer**. Der Trockenbauer vom Standort Bretten hat sich auf baulichen Brandschutz spezialisiert. „Alle Durchbrüche mit Leitungsdurchführungen durch Wände und Geschossdecken waren offen", erklärt er. „Wir haben die Öffnungen dann fachgerecht mit Brandschutzschotts abgedichtet."

Marc Frommer (links) mit Bauleiter Klaus-Peter Lahde bei einer Baubegehung.

Trotz der zusätzlichen Arbeiten liegen die Ausbauprofis vom Standort Bretten im Zeitplan. „Wir stimmen uns laufend ab", sagt Frommer. Bei der langen Anreise von Herrn Lahde muss er sich auf uns verlassen können." Das gute Zusammenspiel bleibt dem Kunden nicht verborgen. „Ich bin so froh, dass die Mitarbeiter von Heinrich Schmid so flexibel sind – und so geduldig", lobt die Pflegeheimleiterin **Barbara Streibl**.

Bauleiter Lahde: „Die Gewerkevielfalt von Heinrich Schmid schafft Flexibilität."

Rücksichtnahme: Die Randwinkel der Decke haben die Trockenbauer erst montiert, nachdem die Maler die Wände gespachtelt hatten.

Bautafel

Bauherr: Pflegezentrum Wiesengrund GmbH, Knittlingen
Objekt: Umnutzung einer Arztpraxis in eine Tagespflege für 20 Gäste
Bauzeit: Dezember 2020 bis März 2021
Beteiligte Abteilungen: Trockenbau (Marc Frommer), Malerarbeiten (Falko Sickert), Bodenleger (Thomas Renger) – alle vom Standort Bretten

Und was sagen die Praktiker?

Azubi Amir Jibril, Arbeitsgruppenleiter Falko Sickert und Vorarbeiter Rafael Lledó (v. l.) über Kundenbeziehungen

Sickert: Kunden wollen nicht fünfmal am Tag das Gleiche erzählen. Sie brauchen einen festen Ansprechpartner. Ich gehe eine Woche vor Baubeginn mit Rafael zum Kunden und stelle ihn vor.
Lledó: Das sind dann klare Verhältnisse. Wenn sie Wünsche haben, kommen sie direkt zu mir. Ich gebe das dann an Falko weiter.
Jibril: Oft sind es Kleinigkeiten, die dem Kunden gefallen. Letzten Sommer habe ich abends das Abdeckvlies vom Balkon weggeräumt, damit der Kunde ihn nutzen konnte. Das kam gut an.

Kurzer Anruf genügt

Zwei, die sich vertrauen: der Chemnitzer Teamleiter Danny Brand und sein Stammkunde Tino Klaukien, Projektleiter der Firma Takko

Danny Brand: „Seit 2009 arbeite ich bei HS in Chemnitz – und genauso lang für den Kunden Takko, meine Chefs **Ralf Epking** und **Uwe Schulze** haben ihn mir anvertraut. Mit den ersten Baustellen mussten mein Team und ich uns beweisen, so wuchs Stück für Stück das Vertrauen – das Fundament für die lange Zusammenarbeit. Wir übernehmen kleine Ausbesserungsarbeiten genauso wie Innenkomplettausbauten und Filialrückbauten. Auch wenn gerade nichts ansteht, spreche ich mit Tino Klaukien mehrmals im Monat, wir profitieren beide vom Erfahrungsaustausch."

Maler Einsatz Kommando

Tino Klaukien: „Bei Danny Brand gilt: ein Mann, ein Wort. In unserem Geschäft muss es oft ad hoc gehen, ein kurzer Anruf genügt und sein Team steht am nächsten Tag auf der Baustelle. Wir scherzen immer: Ich brauche wieder dein MEK, dein Maler-Einsatz-Kommando! Objekttermine machen wir oft gemeinsam, dann kann er gleich seine Einschätzung beisteuern. Wenn die Arbeiten dann laufen, rufen mich seine Mitarbeiter fix mal an und machen mir einen Lösungsvorschlag. Seit ich bei Takko bin, 2013, haben wir zusammen in über 100 Filialen gearbeitet."

Jubilare

Wir sagen: „Danke schön!"

40 Jahre
Fayad Mahamad – Göppingen
30 Jahre
Ines Gleixner-Hanke – Chemnitz; **Ingmar Niehus** – Frankfurt; **Christoph Sailer** – Ludwigsburg; **Richard Schummer** – Sindelfingen
25 Jahre
David Parsons – Ludwigsburg
20 Jahre
Christian Wurzer – Eschbach; **Axel Buttkus** – Heilbronn; **Michael Mayer** – Heilbronn; **Kay Lehmann** – Ludwigsburg; **Vasileios Tsanakas** – Rosenheim
15 Jahre
Thomas Pinternagel – Dessau; **Matthias Brüggemann** – Emmering; **Graziano Buccoliero** – Hanau; **Mario Wölki** – Kiel; **Uwe Mielenz** – Ludwigsburg; **Jürgen Meier** – Pirna; **Frank Sike** – Recklinghausen
10 Jahre
Annett Hübner – Chemnitz; **Christian Hirsch** – Homburg; **Mario Hörhammer** – Homburg; **Sandra Meyer** – Kiel; **Uwe Klenner** – Limbach-Oberfrohna; **Nico Lauche** – Markranstädt; **Carsten Sperber** – Oberhausen; **Abel Lo Guidice** – Santa Ponsa; **Mohamed Khiri** – Stuttgart

Aufsteiger

Herzlichen Glückwunsch!

Vorarbeiter/-in:
Adis Kesedzic – Baden-Baden; **Khalil Ali Khan** – Bochum; **Ivan Jukic** – Emmering; **Morteza Jafari** – Hamburg; **Volkan Demirbag** – Heidelberg; **Eduard Deckert**, **Jens Hassert**, **René Wolf** – Homburg; **Sebastian Rasch** – Ludwigsburg; **Marc Wörner** – Reutlingen; **Denes Apro**, **Marcin Gerard Pradela** – Wiesbaden
Arbeitsgruppenleiter/-in:
Kevin Ocik – Hamburg; **Michael Göze**, **Patrick Reichel** – Heidelberg
Fachmonteur Energetische Sanierung:
Cristian Sorin Ciataras, **Valerij Wagner** – Pforzheim
Fachmonteur Schimmelsanierung:
Alexander Müller – Zwickau
Fachbauleiter Bodenbeläge:
Robert Wolfgang Pontau – Frankfurt

Termine

Technik-Schulung
Schadstoffsanierung – Sachkunde
15.04.2021, Reutlingen TRGS 521, Künstliche Mineralfasern
23. + 24.03.2021, Reutlingen, alle Schadstoffe
Schimmel-Führerschein mit Sachkunde
04. + 05.03.2021 in Bretten
Akustik – Sachkunde
02.03. – 30.03.2021 Online + Präsenz, Chemnitz, Bau- und Raumakustik
Meister
Akustik- und Trockenbaumeister
13.05.2021 – 13.05.2022
Maler und Lackierer
29.10.2021 – 13.05.2022
Bauten- und Korrosionsschutz
26.11.2021 – 01.07.2022
Meisterprüfungsvorbereitung Teil III
09.05. – 30.10.2021
Meisterprüfungsvorbereitung Teil IV/AEVO
08.05. – 25.09.2021
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: 01577 4740962
E-Mail: j_schneider@heinrich-schmid.de

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

Redaktion:
David Krenz, Josef Schneider
Autoren der Seite 4: Auszubildende von HS

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

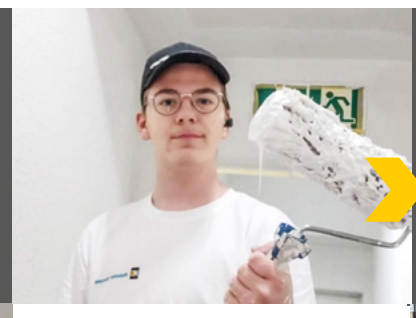
Bildnachweise:
Seite 1: HS; Josef Schneider
Seite 2: HS; Tom Senninger; Josef Schneider
Seite 3: HS; Tino Klaukien; Josef Schneider
Seite 4: Auszubildende von Heinrich Schmid

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

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form. Die entsprechenden Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter.

www.facebook.com/teamheinrichschmid
www.instagram.com/heinrich.schmid
www.linkedin.com/company/heinrichschmid
www.youtube.com/c/HeinrichSchmidDe

„Die anspruchsvollste Arbeit, die ich bisher gemacht habe, war vollflächiges Spachteln. Das ist auch sehr anstrengend.“
Hannes Pömmerl, 16, Maler und Lackierer in Gersthofen



„Ich muss jetzt morgens früher aufstehen und bin abends entsprechend müde. Mein Bewegungsradius hat sich durch die Ausbildung vergrößert. Ich komme viel rum.“
Simon Weiß, 17, Malerazubi in Freiburg

„Bei einem Kunden habe ich eine Küchendecke gestrichen. Anschließend kam er zu mir und hat mich gelobt und gesagt, dass er sehr zufrieden ist. So etwas macht mich stolz.“
Vincenzo Caruso, 17, tritt in die Fußstapfen seines Vaters Salvatore (rechts im Bild) und lernt Maler in Reutlingen

„Streichen macht mir unglaublich viel Spaß, vor allem wenn man am Ende sein Meisterwerk bewundern kann. Von meinen Kollegen Hans und Fabi lerne ich viel Neues.“
Romeo Marco Merz, 19, Auszubildender in Reutlingen

„Wichtig ist ein guter Überblick: Weil ich inzwischen die Angebotsprozesse unterstütze und allein die Rechnungen schreibe, bin ich in engem Kontakt mit unseren Abteilungen. Und wenn Kunden anrufen, will ich deren Fragen so gut wie möglich beantworten können.”
Emely Siebert, 19, Auszubildende in Dessau

„Das Ziehen von Acrylfugen macht mir Spaß. Es ist eine entspannte Arbeit mit sauberem Ergebnis.“
Elias Higel, 16, Malerazubi in Karlsruhe

„Meine Lieblingskollegen Peter Brandt und Sylvia Cacaj nehmen sich viel Zeit für mich, erklären und zeigen mir alles, was wichtig ist. Gemeinsam haben wir viel Spaß bei der Arbeit.“
Jonas Olejniczak, 18, macht in Mannheim eine verkürzte Malerlehre, um danach bei HS zu studieren

„Wenn am Ende der Kunde zufrieden ist, ist das für einen selbst eine sehr gute Bestätigung seiner Arbeit. Man fühlt sich gut, weil man sieht, was man geleistet hat.“
Max Clark, 17, Malerazubi in Mainz

Vorstellungsgespräche finde ich interessant, weil man mit den verschiedensten Menschen zu tun hat, viele Charaktere kennenlernt und jedes Gespräch anders abläuft.

Laura Dobner, 20, macht eine Ausbildung zur Personaldienstleistungskauffrau in Gersthofen

„Ich arbeite mit meinen Kollegen gerne auf größeren Baustellen. Vor allem weil wir dort mit den unterschiedlichsten Geräten und Maschinen arbeiten, auch mit Airlessgeräten.“
Dennis Föllinger, 19, ist Azubi in Mannheim und will nach der Lehre bei HS studieren

„Beim Spachteln den richtigen Druck halten, beim Tapezieren Blasen vermeiden – beides war anfangs gar nicht so leicht. Mittlerweile kann ich das. Als Nächstes will ich Kreativtechniken lernen.“
Markus Kriehmig, 16, Malerazubi in Leipzig

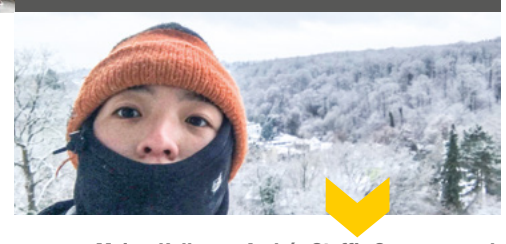
Ich lerne Maler und Lackierer und mache parallel das Fachabitur. Meine Lieblingstätigkeit ist das Lackieren, weil es mir Spaß macht und ich gut darin bin.

Yasin Mahmud, 17, macht eine Duale Berufsausbildung in Ludwigsburg

„Durch die Ausbildung bin ich selbstständiger geworden. Und meiner Familie kann ich jetzt beim Streichen und Tapezieren helfen – beziehungsweise ihnen sogar etwas beibringen.“
Gürkan Gürsoy, 20, Malerazubi in Gersthofen

„Mein Lieblingskollege ist Georg (Georg Bartetzko, 60, rechts im Bild). Er ist einer der Ausbilder und verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in diesem Bereich. Ich denke, mit solchen Leuten zu arbeiten, ist ein Glück.“
Rawaz Mahdi Qader Qader, 29, Malerazubi in Sindelfingen

„Ich zeichne jetzt in meiner Freizeit und ich interessiere mich für Graffiti. Aber als Nächstes muss ich bei mir zuhause die Wände streichen.“
Gabrijel Dramac, 17, Maler und Lackierer in Gersthofen

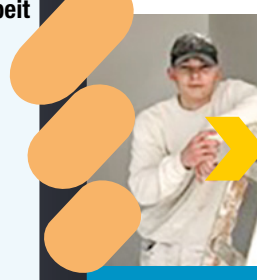


„Meine Kollegen André, Steffi, Grzegorz und Pawel sind sehr freundlich und hilfsbereit. Arbeit ist ein Teil vom Leben. Daher ist es wichtig, nette Kollegen zu haben.“
Yeseul Lee, 28, lernt Malerin in Wiesbaden

Heinrich Schmid

„Ich war schon auf zwanzig Baustellen: In einem Krankenhaus, einem riesigen Versandlager und auch an unserer neuen Lehrwerkstatt von Heinrich Schmid in Essen baue ich mit.“
Furkan Coban, 19, Trockenbau-Lehre am Standort Essen-Süd

- Großeinkauf für zu Hause
- Spiele für die PS4
- Teile für meine KTM: Blinker, Spiegel und einen Kennzeichenhalter
- Gespart. Ich möchte, nach Corona den Führerschein machen
- Kleidung und Schuhe für die Arbeit
- Viel Essen für die Baustelle
- Ein iPhone
- Handy-Vertrag abgeschlossen
- Mein WG-Zimmer finanziert
- Eine Handtasche
- Einen Teil meines Autokredits abbezahlt
- Sneaker
- Nichts. Ich spare



„Tapezieren macht mir am meisten Spaß. Ich mag das präzise Arbeiten.“
Luca Wiedenmann, 16, lernt Maler und Lackierer in Albstadt

Halbzeit

Das 1. Lehrjahr ist zur Hälfte vorbei – 31 Auszubildende berichten über ihre Erlebnisse

Was hast du von deinem ersten Gehalt gekauft?

www.werde-ein-heinrich-schmid.de

„Mein bisher schönstes Erlebnis mit einem Kunden hatte ich bei einer Wohnungsrenovierung. Der hat sich bei der Abnahme so darüber gefreut, wie ordentlich und sorgfältig wir die Malerarbeiten ausgeführt haben. Er sagte, man sieht, dass sie von Profis ausgeführt wurden. Das macht einen stolz.“
Robin Becker, 24, Azubi in Wiesbaden

„Ich lerne Maler und Lackierer, Fachrichtung Ausbautechnik und Oberflächengestaltung. Am liebsten streiche ich, denn da sieht man am Ende des Tages ein tolles Ergebnis.“
Orkun Mert, 19, ist Azubi in Frankfurt

Auf der Baustelle ist es viel interessanter als zu Hause beim Homeschooling. Meine Lieblingstätigkeit ist das Streichen. Das entspannt. Man bekommt einen klaren Kopf.

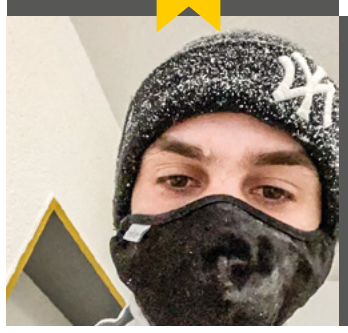
Elisaveta Ershova, 17, Malerin in Gersthofen

„Meine Lieblingskollegen sind Giovanni Bontiempo, Francesco Maci und Stefan Wajant. Von ihnen kann ich viel lernen.“
Fabio Weimper, 22, macht eine Malerlehre in Sindelfingen

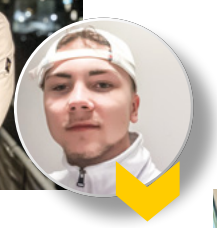
Wenn ich mit Luis Brzica und Dario Perkovic auf der Baustelle bin, macht das Arbeiten besonders Spaß. Wir kennen uns ein Leben lang. Sie gehören zur Familie.

Joshua Strumberger, 18, lernt Maler in Sindelfingen

„Seitdem ich berufstätig bin, hat mein Leben einen Rhythmus bekommen. Die Zeiten, wann ich schlafen gehe und wann ich Zeit für meine Freunde und Hobbys habe, sind geregelt.“
Merlin Liebl, 18, Maler in Karlsruhe



„Ich bin vor Kurzem umgezogen. Die Vormieter hatten zwar frisch gestrichen, aber nur laienhaft – also habe ich es lieber noch mal ordentlich gemacht. Als Malerazubi fällt dir eben jeder Fehler und Makel auf.“
Tim Schnütgen, 27, lernt in Köln



„Ich durfte bei einem Kundengespräch in München mit dabei sein. Da wurden mir auch Fragen gestellt. Die konnte ich beantworten.“
Shanice Meineke, 17, macht eine Ausbildung als Kauffrau für Büromanagement in Gersthofen

„Ich habe gemerkt, dass wenn man viel und hart arbeitet, man abends kaputt ist – aber im positiven Sinne.“
Malerazubi Kaan Aksoy, 17, Karlsruhe

„Ich bin froh, die Ausbildung als Maler und Lackierer/-in gewählt zu haben. Es macht mir mega Spaß und ich mach´ alles, was dazu gehört, sehr gerne.“
Leonie-Kim Finger, 17, lernt ihren Beruf in Linkenheim-Hochstetten

„Der beste Part? Das Tapezieren! Ausmessen, zurechtschneiden und an der Wand mit Bürste und Glätter glätten, damit keine Blasen entstehen. Ich liebe dieses genaue Arbeiten.“
Dominik Kosel, 18, lernt Maler am Standort Essen-Nord

„Mein Lieblingskollege ist mein Vorarbeiter Alexander Steffl (rechts im Bild). Von seinem handwerklichen Geschick kann ich mir eine Menge abschauen und lernen. Außerdem haben wir den gleichen Humor.“
Johannes Gans, 19, Malerazubi in Stuttgart-Stammheim

„Meine Lieblingstätigkeit? – Sockel anbringen. Das kann ich gut und es ist nicht viel falsch zu machen. Mein Lieblingskollege? – Robert. Weil er einfach der Beste ist.“
Baran Akcay, 21, lernt Bodenleger in Frankfurt