

Arbeitskräftemangel:

Auf der Suche nach Fliesenleger-Nachwuchs

Das Thema Ausbildung im Fliesen- und Natursteinhandwerk muss künftig ganz oben auf der Agenda stehen, darüber sind sich alle Branchen-Teilnehmer einig. Und auch darüber, dass diese Branche damit nicht alleine ist. Nahezu alle Bauberufe suchen Hände ringend Nachwuchs.

Jetzt hat das Branchenorgan „Fliesen und Platten“ als Verbandsorgan des Fliesenverleger-Handwerks die Initiative ergriffen, um das Nachwuchsproblem in Form eines so genannten „Ausbildungsgipfels“ („education summit“) in den Fokus zu rücken. Es ist nicht die erste Aktion mit der Zielsetzung, Nachwuchs in die handwerkliche Berufsausbildung zu locken. Bereits vor einigen Wochen hatte sich der Augsburgsberger Bauchemiehersteller PCI Augsburg GmbH mit einer 14-köpfige Diskussionsrunde, die man „runder Tisch“ nannte,



Wir wollen nicht nur Produkte herstellen und verkaufen, wir wollen Gesicht zeigen und uns engagiert um die gesamte Branche und deren Weiterentwicklung kümmern.

ANDREAS WILBRAND, GESCHÄFTSFÜHRER SOPRO BAUCHEMIE GMBH

weit aus dem Aktionsfenster gelehnt (SKS berichtete in Ausgabe 4.²⁰²²). Jetzt also ein weiterer Anlauf unter Federführung des Kölner Branchenblatts, auch in diesem Fall unterstützt von einem Hersteller der Bauchemie, der Sopro Bauchemie GmbH. Hilfestellung gab es zudem vom Fachverband Fliesen und Naturstein (FFN).

Die Resonanz auf diese Initiative zeigt, wie sehr das Problem der Branche auf den Nägeln brennt. So traf sich die stattliche Anzahl von 50 Beschäftigten aus Berufsschulen, überbetrieblichen Ausbildungsstätten, Verbänden und Handwerk in Wiesbaden, um über den aktuellen Stand und die künftige Entwicklung in der Ausbildung zu diskutieren und nach Lösungsansätzen zu suchen, die die aktuelle Nachwuchs-Misere, die im Grunde ein Imageproblem ist, beenden könnten. Das Ergebnis dürfte Insider kaum überraschen: Denn über eines war man sich in Wiesbaden einig: Nicht nur die Ausbildung, sondern vor allem die Attraktivität der Berufe im Bauhandwerk und speziell im Bereich der Fliesen- und Natursteinverlegung bedarf dringend einer Verbesserung und Anpassung an zeitgerechte Ausbildungstools.

Welche dies letztendlich sein könnten, wurde aktuell nicht kommuniziert. Dass sich in diesem Fall

der Wiesbadener Bauchemie-Hersteller als Sponsor einbrachte, dürfte aber seinem bereits seit langem intensivem Engagement für diese Thematik geschuldet sein. So hieß es, dass man mit dieser Zusammenkunft „offene Türen einrennen“ würde. Immerhin sei das Wiesbadener Unternehmen seit Jahren im Bereich der Aus- und Weiterbildung aktiv, beispielsweise durch die aktive Unterstützung und Beratung von Berufs-, Meister- und Hochschulen. Sopro-Geschäftsführer Andreas Wilbrand sieht eine eklatante Diskrepanz vor allem in der Tatsache, dass die Industrie immer hochwertigere und komplexere Systeme entwickelt und produziert, die aber auf Handwerkergruppen treffen, die generell nicht nur immer kleiner werden trotz der nach wie vor guten Auftragslage der Branche, sondern auch ein Qualifikationsproblem haben. Allein der vor einigen Jahren wieder eingeführte Meisterzwang scheint bislang wenig hilfreich zu sein.

Dabei biete das Fliesenlegerhandwerk sehr attraktive Karriereöglichkeiten für eine breite Zielgruppe junger Menschen. Dazu sei es aber notwendig, die Ausbildungsgänge zu modernisieren und den gesamten Weg der Ausbildung im Betrieb und den überbetrieblichen Aus- und Weiterbildungseinrichtungen deutlich zu verbessern.

Das aber liegt bekanntermaßen nicht in der Verantwortung der Industrie, weder der in Augsburg noch der in Wiesbaden, selbst wenn sich immer wieder einbringt zum Beispiel mit gesponserten Trainingscamps. Und auch die 50 Teilnehmer und Teilnehmerinnen an dem Wiesbadener „Gipfeltreffen“ hatten zwar Vorschlagsrecht, aber kaum wirkungsvollen Zugriff auf die entsprechenden Stellschrauben. Daran müssen unbedingt und nachhaltig die einschlägigen Verbände und Funktionäre kräftig drehen. Dass ihnen dabei nicht die Ideen ausgehen, dafür könnten auch Veranstaltungen wie diese sorgen.

„Alle an der Wertschöpfungskette Beteiligten, ob Fliesen- und Zubehörhersteller, Baustoff- und Fliesenfachhändler, Bauunternehmer und Handwerker und letztlich auch die öffentlichen und privaten Investoren und Planungsbüros, haben ein substantielles Interesse daran, nicht nur die Attraktivität des Belags, sondern auch dessen professionelle Ausführung jetzt und in Zukunft zu gewährleisten.“