



Mit **voller Kraft**  
und **starker Stimme**  
für **die Baubranche**

**BAUGEWERBLICHE  
VERBÄNDE**





# Mit voller Kraft und starker Stimme für die Baubranche



**Kompetenter Dienstleister** und engagierter Interessenvertreter – so verstehen sich die Baugewerblichen Verbände. Hauptziel der sechs Fachverbände unter diesem Dach ist es, die rund 5.000 Mitgliedsbetriebe in allen Fragen des betrieblichen Alltags zu unterstützen und für sie ein durchsetzungsstarker Wahrer ihrer Interessen zu sein.

Wir tun dies für einen überaus starken Wirtschaftsbereich: Das Baugewerbe in NRW beschäftigt fast 100.000 Fachkräfte und bildet etwa 6.500 junge Menschen in seinen zahlreichen Berufen aus. Und es hat einen Umsatz von fast zehn Milliarden Euro pro Jahr. Damit liegt das handwerkliche Baugewerbe in allen diesen Kennziffern ganz weit vorne.

Die Baugewerblichen Verbände – das sind der Baugewerbe-Verband Nordrhein, der Fachverband Ausbau und Fassade NRW, der

Straßen- und Tiefbau-Verband NRW, der Zimmerer- und Holzbau-Verband Nordrhein, der Dachdecker-Verband Nordrhein sowie der Deutsche Auslandsbau-Verband. Sie vertreten als Wirtschaftsverband, Arbeitgeberverband und technischer Verband die Interessen ihrer Mitglieder und des Berufsstands insgesamt in rechtlicher, wirtschaftlicher, sozialpolitischer und fachlicher Hinsicht. Als Landesinnungsverbände unterstützen sie die 108 Mitgliedsinnungen des Bau-, Maurer-, Zimmerer-, Fliesenleger-, Straßen- und Tiefbauer-, Stuckateur- und Dachdecker-Handwerks bei deren Aufgaben. Das gilt ebenso für die übrigen Bauberufe, vom Brunnenbauer über den Estrichleger, den Feuerungs- und Schornsteinbauer und den Kanalbauer bis zum Wärme-, Kälte-, Schall- und Brandschutzisolierer.

**Machen Sie mit bei uns. Bringen Sie Ihre Erfahrungen ebenso ein wie Ihre Fragen und Probleme.**

# Ihre Interessenvertretung – vor Ort & überregional

Was früher galt, gilt auch in der heutigen Zeit: Einigkeit macht stark. Daher schlossen sich zunächst vier bauhandwerkliche Landesverbände zur Arbeitsgemeinschaft „Baugewerbliche Verbände“ zusammen. Zur Vertiefung der zentralen Aufgabengebiete wurden zudem Fachausschüsse gebildet, darüber hinaus Juniorenkreise und Fachgruppen, u.a. die Gilde.

Im Mittelpunkt der Arbeit vor allem auf Innungsebene steht zum einen, die Mitglieder in ihren vielschichtigen betrieblichen Belangen zu informieren, zu beraten und zu unterstützen. Insbesondere die Fachverbände engagieren sich zum anderen als Sprachrohr der Unternehmen. Das heißt: Über die Jahre hinweg fundierte, sehr einfluss- und erfolgreiche Lobbyarbeit. Der Auftrag lautet klar, sich für gute Rahmenbedingungen für die mittelständischen Baubetriebe einzusetzen. Das reicht von der einschlägigen Gesetzgebung über die Bau- und Wohnungspolitik von Bund, Ländern und Kommunen und die Normung bis hin zu einer Tarifpolitik, die die Wettbewerbs- und

Zukunftsfähigkeit der Firmen sichert. Dank der Fachkompetenz und eindeutiger Positionen kommt niemand an den Baugewerblichen Verbänden vorbei. Ihre Repräsentanten sind in der Politik wie in der Wirtschaft gesuchte Gesprächspartner.

Vor Ort stehen die Innungen für die handwerkliche Organisation. Sie bilden die demokratisch verfasste Basis mit absoluter „Bodenhaftung“. Sie vor allem geben aber auch die Gelegenheit zum kollegialen Austausch. Sie bieten Nähe und ein Zusammengehörigkeitsgefühl trotz allen Wettbewerbs untereinander. Sie bieten Kontakte und die direkte Möglichkeit, sich für seinen Berufsstand zu engagieren und mitzubestimmen. Ganz oben in der Organisationsstruktur stehen als schlagkräftige Spitzenverbände der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) in Berlin und der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH) in Köln. Die Bau- und Ausbauunternehmen sind also auf allen Ebenen gut vertreten.







**Eindeutige Positionen, klare Worte:** die Spitzenvertreter des Baugewerbes im Gespräch mit NRW-Bau- und Verkehrsminister Michael Groschek (2. v. l.)



... vor der Landespressekonferenz  
(Mitte Dirk Bollwerk, Vorsitzender des Dachdecker-Verbands Nordrhein)



... mit den FDP-Politikern Christian Lindner und Christoph Rasche (l.)



... mit dem CDU-Bau- und Verkehrsexperten Lutz Lienenkämper (l.)



... und für die Aktion „Impulse für den Wohnungsbau NRW“, eines breiten Verbändebündnisses, das Lutz Pollmann Ende 2013 zu seinem Sprecher wählte.

# Ihr betrieblicher Erfolg ist unser Ziel

Niemand kann heute seine betrieblichen und berufsständischen Anliegen im Alleingang wirksam vertreten. Schon alleine deshalb, weil es meist an Zeit, Kraft und Geld fehlt, um schnell genug ans Ziel zu kommen. Die baugewerbliche Organisation entlastet die Unternehmer in ihrem betrieblichen Alltag. Sie hält ihnen damit den Kopf frei für das Wesentliche – für die erfolgreiche Unternehmensführung.

Innungen und Verbände sind so von unschätzbarem Wert für jeden Mitgliedsbetrieb. Sein Innungsbeitrag ist gut angelegtes Geld. Denn über seine Organisation erhält jedes Unternehmen schnell handfeste und zuverlässige Hilfestellungen – in Form von Einzelberatungen, Fachinformationen oder Prozessvertretungen sowie in den Bereichen Tarif- und Sozialpolitik, Bau- und Arbeitsrecht, Unternehmensplanung und -organisation, Aus- und Fortbildung, in technischen, wirtschaftlichen und umweltrechtlichen Fragen, im Bereich Außenwirtschaft oder zu Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

Die gemeinsame Geschäftsstelle an der Graf-Recke-Straße 43 in Düsseldorf ist die Top-Adresse für Service und Informationen. Geleitet wird die Geschäftsstelle von Hauptgeschäftsführer Rechtsanwalt Lutz Pollmann. Seine Stellvertreter sind Dipl.-Ing. Dipl.-Kfm. Heinz G. Rittmann und Rechtsanwalt Thomas G. Schmitz (Geschäftsführer des Dachdecker-Verbands Nordrhein).

# Ihre gewählten Repräsentanten

Eine „glückliche Hand“ bei wichtigen und kritischen Entscheidungen setzen Kompetenz, Erfahrung und Einfühlungsvermögen voraus – gespeist aus der täglichen Arbeit im Unternehmen und dem engen Dialog mit den Kollegen. Garanten hierfür sind die gewählten Vorsitzenden der Verbände und die übrigen Vorstands- und Fachgruppenmitglieder.

Maurermeister

**Rüdiger Otto**

Präsident Baugewerbliche Verbände  
Vorsitzender Baugewerbe-Verband Nordrhein



Dachdecker-, Klempner- und Zimmermeister

**Dirk Bollwerk**

Vorsitzender  
Dachdecker-Verband Nordrhein



Dipl.-Ing.

**Joachim Selzer**

Vorsitzender  
Straßen- und Tiefbau-Verband NRW



Zimmermeister

**Johannes Schmitz**

Vorsitzender  
Zimmerer- und Holzbau-Verband Nordrhein



Stuckateurmeister

**Rolfgeorg Jülich**

Vorsitzender  
Fachverband Ausbau und Fassade NRW



Dipl.-Ing. Baumeister

**Hubert Schlun**

Vorsitzender  
Deutscher Auslandsbau-Verband



Rechtsanwalt

**Lutz Pollmann**

Hauptgeschäftsführer  
Baugewerbliche Verbände



# Ihr handfester Nutzen für den Betrieb

Mitglied in einer Innung und damit einem Verband zu sein hat viele Vorteile. Die wichtigsten Leistungen, von denen die Unternehmen zum großen Teil exklusiv profitieren können, sind auf der Rückseite dieser Broschüre aufgelistet.

Was jedoch unter Unternehmern am meisten zählt, sind die Erfahrungen und das Urteil von Kollegen. Daher hier einige Statements:



**Ralf Geese**  
Oberhausen

*„In einer durch Internet, Apps, Handys und Co. bestimmten Gesellschaft ist es wichtiger denn je, in Interessengemeinschaften wie Innungen und Fachverbänden den persönlichen Kontakt und Erfahrungsaustausch zu erhalten und zu intensivieren. Innovative Ideen zusammen entwickeln, Rechtsberatung und -hilfe, kompetente Fachberatung von unseren hauptamtlichen Fachleuten (natürlich kostenlos) sind nur einige Dinge, die ich dort erfahren durfte.“*



**Eckhard Vetter**  
Siegen

*„Wir mittelständischen inhabergeführten Baubetriebe arbeiten nicht als Einzelkämpfer. Mannschaftsspiel ist in der vielfältigen Interessenvertretung angesagt. Und dafür sorgen die Innung und der Verband.“*



**Andreas Hallmann**  
Düsseldorf

*„Im Verband und in der Innung bekomme ich Hilfe in punkto Rechtssicherheit oder zu Arbeitsabläufen und Vorgehensweisen. Für mich ist diese Mitgliedschaft unverzichtbar, da ich, basierend auf der Hilfsbereitschaft der übrigen Mitglieder, so schon so manche Situation meistern konnte. Wichtig finde ich auch, dass sich eine Gemeinschaft bildet, die durch ihr Wirken Arbeitsplätze erhalten bzw. schaffen kann. Gegenseitiges Helfen und Aushelfen ist nichts Außergewöhnliches – halt eben die Stuckateur-Familie!“*



**Claudia Hüseler-Bietzky**  
Herzogenrath

*„Die wichtigste Eigenschaft von Innung und Verband ist, dass die Stimmen der Mitglieder gesammelt, verstärkt und an die richtige Stelle geleitet werden. Der Verband organisiert, dass wir in den technischen und wirtschaftlichen Ausschüssen mitwirken können. Toll war auch der Service bei der Erstellung unserer Internetseite mittels eines Baukastensystems. Wir können nun ohne Hilfe von außen Daten auf der Homepage ändern und aktuelle Termine einpflegen.“*



## Ihre Zahlen als Wegweiser

Die Kostenstruktur bestimmt ganz wesentlich den Erfolg der Unternehmen. Die Betriebsvergleiche, die die Baugewerblichen Verbände seit vielen Jahren erstellen, unterstützen bei der Steuerung des Unternehmens. Gerade der Vergleich mit in ihrer Größenstruktur ähnlichen Unternehmen lenkt den Blick auf Stärken und Schwächen. Diese können dann, eventuell mit Unterstützung eines Betriebs- oder Steuerberaters, zielgerichtet angegangen werden. Zudem erlangt man Hinweise zur Gewinnverbesserung und für eine langfristige Unternehmenssteuerung.



Als neuen Service kann man betriebswirtschaftliche Planungen für die nähere Zukunft auf dem Hintergrund der bisherigen Zahlen bewerten lassen: Wie würde sich zum Beispiel eine größere Investition oder die Ausweitung eines Geschäftsfeldes vermutlich auf die Bilanz auswirken? Der schon traditionell vielfältige Nutzen der Betriebsvergleiche bekommt so einen zusätzlichen Aspekt.

## Ihr Siegel für besondere Qualität

Die Kunden und Auftraggeber werden immer anspruchsvoller und wollen angesichts der Fülle von Bauunternehmen am Markt „auf Nummer sicher gehen“. In dieser Situation hilft „Meisterhaft“, die Imagekampagne und Qualitätsoffensive der Bauwirtschaft. Betriebe mit diesem Markenzeichen können sich besser im Wettbewerb positionieren und sich von der Konkurrenz absetzen. Sie weisen nämlich



nach, dass sie Innungsmitglied sind und von einem Meister (oder einem Handwerker mit vergleichbarer Qualifikation) geführt werden. Eine besondere Qualität wird mit dem Vier-Sterne- und dem Fünf-Sterne-Siegel verdeutlicht. Den „Meisterhaft“-Betrieben steht für ihr Marketing zudem das exklusive Werbematerial der Kampagne zur Verfügung.

## Ihr Partner für das Ausland

Wenn Bauunternehmen an Aufträgen im Ausland interessiert sind, kann ihnen der Deutsche Auslandsbau-Verband e.V. (DABV) wertvolle Unterstützung bieten und viele Türen öffnen. Er hat inhaltlich den Auslandsbereich des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes übernommen. Jenseits der Grenzen kann man sich ein zweites Standbein aufbauen – unabhängig von der heimischen Baukonjunktur. Die Aufträge dort polieren häufig zugleich das Image „zu Hause“ auf. Die deutschen Anbieter können ihre Fachkenntnisse,



ihren technischen Stand und ihr Preis-Leistungs-Verhältnis in die Waagschale werfen. Darüber hinaus profitieren sie vom guten Ruf nicht zuletzt hinsichtlich Qualität, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit.

Insbesondere Infrastrukturprojekte südlich der Sahara hat der DABV im Blick. Seine Erfahrung und seine Kontakte tragen dazu bei, mit den nicht zu leugnenden Risiken umzugehen.

# Die **Vorteile** der Innungs-/Verbands- mitgliedschaft

Als Mitglied einer Innung stärken Sie Ihre Wettbewerbsposition und Ihren Unternehmenserfolg, weil Sie deren vielfältige, in aller Regel kostenfreie Angebote nutzen können.

- Rechtsberatung in allen baurelevanten Bereichen
- Kostenfreie, hochqualifizierte Vertretung vor Arbeits- und Sozialgerichten
- Vermittlung bei Streitigkeiten intern und extern
- Information und Beratung über technische, wirtschaftliche und rechtliche Neuerungen
- Rentenberatungsdienst
- Mitgliedschaft z.B. in einem Versorgungswerk
- Kostenfreie Nutzung des Versicherungsprüfdienstes
- Einkaufsvorteile durch Rahmenverträge (u.a. für die Beschaffung von Baumaschinen und -materialien, Fahrzeuge, Reifen und Fahrzeugzubehör, Büromaterial, Telefon, Energie, Hotel- und Mietwagenbuchungen, Betriebs- und Kfz-Haftpflichtversicherung, Wirtschaftsauskünften und Inkasso, Finanzierung und Leasing
- Bürgschaftsservice zur Verbesserung der Liquidität
- Tagesaktuelle Rundschreiben (Infobriefe) der Verbände und Fachgruppen
- Betriebsvergleiche und betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Fachveranstaltungen, Vorträge, Lehrgänge und Seminare zur praxisorientierten Weiterbildung
- Mitwirkung in Gremien und bei der Normungsarbeit
- Beteiligung an Messen und Ausstellungen
- Branchenvertretung auf kommunaler und landespolitischer Ebene
- Tarifpolitische Vertretung
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Image- und Nachwuchswerbung
- Zweimonatliche Verbandszeitschrift „BAU-Info“ (Auflage: 5.000 Exemplare)
- Mitgliedschaft in den Zentralverbänden und Nutzung der von diesen angebotenen Leistungen

## Sie sind noch kein **Mitglied?**

**Wir laden Sie dazu ein.**

**Nehmen Sie Kontakt zu Ihrer Innung oder zu einem der Verbände auf.**

Baugewerbliche Verbände

Graf-Recke-Straße 43 ♦ 40239 Düsseldorf

Tel.: (0211) 914 29-0 ♦ Fax: (0211) 914 29-31

E-Mail: [info@bgv-nrw.de](mailto:info@bgv-nrw.de) ♦ [www.bgv-nrw.de](http://www.bgv-nrw.de)



**BAUGEWERBLICHE  
VERBÄNDE**

