

DACHDECKERMEISTER & SOLARTEUR JÜRGEN HAESE

Jürgen Haese

geboren am 18. Dezember 1966
verheiratet, 2 Kinder

Dachdeckermeister & Solarteur Jürgen Haese
Zertifizierter Betrieb für Dach- und Ausbau
Landhausstrasse 35
73773 Aichwald

Telefon 0711-36 36 21
Telefax 0711-36 36 61

<http://www.haese-dach.de>
info@haese-dach.de



BERUFLICHER WERDEGANG

Berufsausbildung

Ausbildung zum Dachdeckergesellen bei der Firma Schmidt, Esslingen (1983 – 1986)
Abschluß als 2. Kammersieger

Fortbildung

Meisterprüfung (1991)
Weiterbildungsseminare im Dachdeckerhandwerk (seit 1991)
Solarteur – Fachkraft für Solartechnik (2001)
Fachberater der Dachdecker-Innung Stuttgart

Berufstätigkeit

Gesellenjahre bei den Firmen Zaiss, Ebersbach und Rema, Aichwald (1986 - 1991)
Betriebsgründung (1991)

SUCCESS-STORY UNTER DACH UND FACH

Unrasierte Mitarbeiter, schmutzige Arbeitskleidung, ungeputzte Schuhe, Kippe in der Hand? Bei Jürgen Haese gibt es so etwas einfach nicht. Ob Regenjacke, Sweatshirt, Hemden oder Hosen: jedes Stück stammt von der Firma und trägt natürlich das schwarz-rote Logo. Auch Briefpapier und Firmenfahrzeuge zeigen: Corporate Identity wird groß geschrieben. Ein ordentlicher Umgang mit dem Kunden wird gelebt. Die Begrüßung und Verabschiedung beim Kunden an den Arbeitstagen gehören dazu ebenso wie ordentliche Arbeitskleidung. „Man wird dreckig bei uns, das ist alles in Ordnung“, meint Jürgen Haese, „aber am Montag erwarte ich von meinen Mitarbeitern einfach ein sauberes Hemd.“

Und mit der Funktionalität ist es bei Haese nicht getan: der Dachdeckermeister aus Aichwald will auch was fürs Auge liefern. „Meine Kunden sollen zufrieden sein, wenn sie nach Hause kommen und auf ihr Dach hochschauen,“ beschreibt er sein Leitbild. Damit ist klar, dass Haese im oberen Preissegment arbeitet. Obwohl der Anfang für seinen Betrieb alles andere als einfach war, will Haese in seinem Preissegment bleiben. „Wenn die Leute sehen, daß die Leistung stimmt, sind sie auch bereit, das entsprechende Geld dafür auszugeben“, ist seine Erfahrung. Überwunden hat er die

Schwierigkeiten der Startphase durch Weiterbildungen in den Bereichen Verkauf, Marketing und Rhetorik. „Ich weiß durch meine Arbeit, wie enorm wichtig es ist, dem Kunden gut zuzuhören“, erzählt er. Erst so könne man den Bedarf analysieren oder gar erst wecken. „Die Kunden wissen zum Beispiel gar nicht, dass es blaue Dachziegel gibt. Dann sage ich ‚Wäre das nicht etwas für Sie?‘ Man muß eben hingehen und Vorschläge mit Lösungen anbieten.“ Flexibilität ist für Haese ebenso wichtig. „Gerade heutzutage will der Kunde nur einen Ansprechpartner,“ weiss er. Weiterbildung für Chef und Mitarbeiter – bei Jürgen Haese sehr erwünscht. „Jetzt haben wir für unser Unternehmen einen Coach engagiert“, berichtet Haese, „denn wir stellten fest, daß wir die Dinge, die in den Seminaren empfohlen werden, längst praktizieren. Und stehen bleiben wollen wir nicht.“

Was Jürgen Haese wurmt: gegenseitiges Preisunterbieten. Damit ist er nicht allein, viele Handwerkskollegen empfinden ähnlich. „Bei meinen Kostenvoranschlägen schreibe ich immer „nach VOB- das ist für alle fair“, sagt der energische Schwabe, „denn es tut uns Dachdeckern nicht gut, wenn wir uns gegenseitig unterbieten. Da möchte ich nicht mitmachen.“ Er muss auch nicht. Jürgen Haese

spielt Oberliga. Da er in seinem Preissegment bleibt, wird er nicht als Konkurrenz gesehen. Jürgen Haese steht für ausgesuchte Materialien und eine qualitativ hochwertige Verarbeitung. „Das funktioniert, ich komme mit meinen Berufskollegen gut aus“, sagt er und fügt hinzu, „der zweite Pluspunkt dabei ist, dass ich auf diese Weise keine Probleme mit der Gewährleistung habe.“

Dabei kommt es heute nicht mehr allein auf Qualität an: „Es genügt nicht, ein Dach einfach nur regensicher zu bauen. Es gibt eine Energieeinsparverordnung, über die ich den Kunden aufklären muss, denn der weiß nicht, wie gut oder wie stark er zu dämmen hat, damit er Energie einspart.“ Da viele Versäumnisse bald strafbar sind, muss man als Betriebsinhaber auf dem aktuellen gesetzlichen Stand bleiben. Man muss mit Haut und Haaren, mit der ganzen Familie – ganz wichtig: auch zeitlich – hinter dem Betrieb stehen. „Man kann Geld verdienen, aber nicht mit acht Stunden pro Tag“, ist Haeses Meinung. Dass man langfristig nur durch Qualität, nicht den Preis erfolgreich sein kann, ist Haeses feste Überzeugung: „Der Preis entscheidet bei denen, die kurzfristig denken. Aber mittel- und langfristig entscheidet die Qualität. Und da haben wir unserem Betrieb ein sehr hohes Niveau gesetzt. „Der Erfolg gibt uns recht.“