

Was Innungen (noch) nützen

Verbände Von manchen als Traditionszirkel belächelt, leisten Innungen wertvollen Beistand für ihre Betriebe. Eine aktuelle Studie und ein Urteil zeigen jedoch zunehmend praktische Probleme.

Text Harald Klein Mitarbeit Reinhold Mulatz Foto Markus Dlouhy

Reinhard Lachner schätzt die Leistungen der Bauinnung München sehr und engagiert sich als deren Obermeister.



Seit 80 Jahren schon ist die Bauunternehmung Vitus Lachner GmbH Mitglied der Bauinnung München. Mit elf Beschäftigten zählt die Firma vor allem Privatkunden, die Häuser bauen oder sanieren, zu ihren Auftraggebern. „Viele von ihnen sehen in unserer Innungsmitgliedschaft ein wichtiges Qualitätsmerkmal“, weiß Diplom-Ingenieur Reinhard Lachner. „Zudem bietet die Innung eine ganze Reihe weiterer Vorteile, wie etwa Beratung, Rechtsvertretung vor den Arbeitsgerichten, Berufsausbildung, Seminare und gemeinsame Aktionen.“ Seit kurzem ist Lachner Obermeister der Bauinnung und investiert zehn bis 20 Stunden monatlich in dieses Ehrenamt. Viele Handwerksbetriebe sehen die Vorteile der Innungen auch so positiv. Sie nutzen den Service für ihren Betrieb. Zunehmend mehr Handwerker üben aber auch Kritik. „Zu angestaubt“ und „zu teuer“ sind oft die Vorurteile, mit denen Gründer erst gar nicht auf die Idee kommen, in die Innung einzutreten, und Mitglieder austreten. Nur noch 40 bis 45 Prozent der Betriebe der alten Bundesländer sind Innungsmitglied, im Osten liegt der Organisationsgrad noch darunter. Um die Ursachen dafür zu erforschen, hat das Ludwig-Fröhler-Institut in München eine Umfrage unter den 252 Innungen sowie ausgewählten Betrieben der Kammerbezirke Halle und Erfurt vorgenom-

men. Spitzenreiter sind die Schornsteinfeger, bei denen fast alle Innungsmitglied sind, im Mittelfeld liegt das Kfz-Handwerk mit 51 Prozent und am Schluss die Friseure mit 19 Prozent der Betriebe in den Innungen.

Austritt nach der Beitragsrechnung

„Den Unternehmern ist oft nicht klar, welche Leistungen sie für ihren Beitrag bekommen“, begründet Markus Glasl, der die Studie organisiert und dokumentiert hat, den niedrigen Organisationsgrad einiger Branchen. „Sie nutzen etwa die Rechtsberatung durch die Innung nur im Konfliktfall, sehen aber oft nicht ein, dass die Innung auch in Jahren ohne Konflikte in ihrem Betrieb finanziert werden muss“, so Glasl. Also machen viele kurzen Prozess und treten nach der nächsten Beitragsrechnung aus. Stefan Kräßig, Justiziar der Handwerkskammer Karlsruhe, bestätigt das: „Gerade Unternehmensgründer erkennen die Pluspunkte, wie die gemeinsame Werbung und Imagepflege für ihre Branche, nicht genug.“

„Dabei sind die Vorteile bei genauerer Betrachtung vielseitig und spülen den Mitgliedsbeitrag oft wieder in die Firmenkasse zurück“, preist Michael Frikell die Vorzüge der Bauinnung München, deren Geschäftsführer er ist. Er nennt zum Beispiel die Beratung im Baurecht: Bevor Verträ-

Organisationsgrad in Gewerken

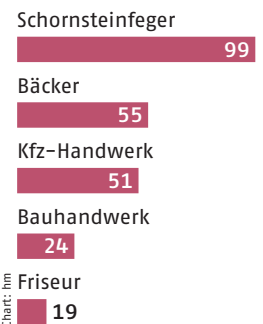


Chart: hm

in Prozent; Quelle: Ludwig-Fröhler-Institut

Praktisch alle

Schornsteinfeger im Kammerbezirk Halle und Erfurt sind Innungsmitglieder. Die Friseure bilden das Schlusslicht.

→ Praxisübersicht

Moderner Service zu günstigen Kosten

Eine Innungsmitgliedschaft ist freiwillig. Die historisch überlieferte „Pflege von Gemeingeist und Berufsehre“ ist längst zeitgemäßen Dienstleistungs-

Rechte. In den Innungen schließen sich Inhaber des gleichen Handwerks freiwillig zusammen. Die Innung ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts, ihre Ausdehnung entspricht in der Regel einem Bezirk. Für jedes Gewerbe kann in dem selben Bezirk jeweils nur eine Innung gebildet werden. Die Rechtsaufsicht über die Innungen führen die zuständigen Handwerkskammern.

Zu den wichtigsten Aufgaben einer Innung zählen: Abnahme von Gesellen- und Abschlussprüfungen (in Absprache mit der Handwerkskammer), Erlass von Vorschriften für die Lehrlingsausbildung, Erteilung von Gutachten an Behörden, Vermittlung bei Streitfällen zwischen Kunden und Mitgliedsbetrieben.

Nutzen. Innungsmitglieder dürfen ein geschütztes Verbandszeichen nutzen. Fortbildungsangebote und Beratungen in fachlichen, rechtlichen oder betriebs-

angeboten gewichen. Viele Innungen werben damit, dass die Vergünstigungen für ihre Mitglieder deutlich höher sind als der Innungsbeitrag.

wirtschaftlichen Fragen stehen Innungsmitgliedern genauso zur Verfügung wie Wettbewerbsvorteile durch Gemeinschaftswerbung und gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit. Außerdem haben viele Innungen Rahmenabkommen mit Partnern geschlossen, die Innungsmitgliedern günstigere Konditionen bieten, zum Beispiel beim Autokauf, bei der Vermietung von Geräten oder bei Versicherungen. Einige Innungen haben auch eine Inkassostelle für Mitgliedsbetriebe.

Kosten. Bei den Mitgliedsbeiträgen gibt es keine einheitliche Regelung. Einige Innungen verlangen eine Aufnahmegebühr (um die 100 Euro). Hinzu kommen ein Grundbetrag und ein Zusatzbetrag. Dieser ist meist ein Prozentsatz der Bruttolohn- und Gehaltssumme. Bei der Bauinnung München beträgt der Mindestbeitrag 58 Euro pro Monat. Außerdem hat jede Innung eine Gebührentabelle für Prüfungen, Vertragsmuster und andere Serviceleistungen.

Friseurmeister Harald Buchfink in Karlsruhe hatte Streit mit seiner Innung. Ein klärendes Gespräch glättete die Wogen.



Foto: Peter Sandbiller

ge nach VOB, BGB oder der oft kniffligen Kombination aus beiden Regelwerken geschlossen werden, empfiehlt er, im Zweifel den Rat der erfahrenen Innungsjuristen einzuholen. Kommt es dann doch zum Streit mit dem Kunden, bietet die Bauinnung seit über zehn Jahren Schlichtungsverfahren an. „Das geht schneller und ist auch bei hohem Auftragswert mit maximal 500 bis 600 Euro deutlich günstiger als ein langwieriger Rechtsstreit“, weiß Frikell. Am Ende des Verfahrens

steht ein Vergleich, der juristisch genauso wert ist wie wenn er vor Gericht geschlossen worden wäre. Kommt es nicht zu dieser Einigung, empfiehlt die Innung eine von zehn besonders erfahrenen Anwaltskanzleien in München.

Im Arbeitsrecht dürfen Innungen als Arbeitgeberverbände ihre Mitgliedsbetriebe beraten und vor Gericht vertreten, anders als Handwerkskammern, die sich gegenüber Arbeitnehmern und Unternehmern neutral verhalten müssen.



„Vom Service der Innungen profitieren vor allem die kleinen Betriebe.“

Hans-Hartwig Loewenstein, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes in Berlin.

→ Arbeitsrecht

Innungen helfen Arbeitgebern

Innungen, Landes- und Bundesverbände vertreten die Arbeitgeberinteressen ihrer Mitglieder. Sie handeln mit Gewerkschaften Tarifverträge aus,

Tarifverträge. Werden neue Tarifverträge ausgehandelt, stünden die überwiegend kleinen Handwerksbetriebe auf verlorenem Posten. Hier gilt es den Gewerkschaften Verhandlungspartner auf Augenhöhe gegenüberzustellen. Die Fachverbände des Handwerks wie etwa der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes in Berlin oder der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe in Bonn übernehmen diese Aufgabe. Mehr zu Tarifverträgen unter Online exklusiv.

Beratung. Immer wenn im Betrieb Fragen zum Arbeitsrecht auftreten, genügt ein Griff zum Telefon. Größere Innungen haben eigene Juristen, die etwa fachkundig sagen können, ob eine Abmahnung oder Kündigung gerechtfertigt ist, bevor der Chef ent-

beraten Betriebe und vertreten sie vor dem Arbeitsgericht. Das zahlt sich aus, denn alle Kosten hierfür sind vom Mitgliedsbeitrag abgedeckt.

scheidet. Betriebe kleinerer Innungen können sich an die Experten der Kreishandwerkerschaft wenden. Für solche Rechtsfragen sind auch die Handwerkskammern zuständig. Da sie jedoch den Betrieb in einem Prozess nicht vertreten dürfen, empfiehlt sich oft der direkte Kontakt zur Innung.

Prozess. Vor dem Arbeitsgericht schließlich kann sich der Betrieb durch einen Juristen der Innung oder Kreishandwerkerschaft vertreten lassen. Der Arbeitgeber bietet so dem gewerkschaftlich oder durch einen Rechtsanwalt vertretenen Mitarbeiter Paroli. Die Kosten des Innungsanwalts sind vom Mitgliedsbeitrag abgedeckt. Lediglich seine Gerichtskosten muss der Betrieb übernehmen, in erster Instanz übrigens auch, wenn der Betrieb den Prozess gewinnt.

Deshalb sind Innungen und die Landesinnungsverbände auch Tarifvertragsparteien. Ihre Betriebe müssen sich grundsätzlich an die für ihre Branche ausgehandelten Tarifverträge halten. Dass dies auch nachteilig sein kann, haben vor kurzem drei Urteile des Verwaltungsgerichts Braun-

Anzeige



schweig (Az.: 1 A 272/08 ff.) gezeigt: Hier wollten mehrere Innungen alternativ Mitgliedschaften ohne Tarifbindung anbieten. Das ginge jedoch nur mit einer Satzungsänderung und die muss die Handwerkskammer als Rechtsaufsicht der Innungen genehmigen. Da die Kammer dies ablehnte, klagten die Innungen vor dem Verwaltungsgericht und verloren.

Hans-Hartwig Loewenstein sieht in solchen juristischen Spitzfindigkeiten kein Problem. Als Präsident des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes in Berlin hat er das ganze Bündel von Vorteilen für Innungsmitglieder im Blick. „Neben der Lobbyarbeit für unsere Branche ist auch der enge Austausch und Zusammenhalt zwischen den Betrieben wichtig“, betont er. „Davon profitieren vor allem die kleinen Betriebe, die sich keine eigenen Abteilungen wie etwa für Marketing, Steuern oder Recht leisten können“, so Loewenstein. Robert Rademacher, Präsident des Zentralverbands Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) sieht das für seine Branche genauso: „Innungen, Landesverbände und wir als Bundesverband set-

Anzeige



zen uns ganz praktisch für Händler und Werkstätten ein“. Ein wichtiger Erfolg des ZDK ist etwa, dass die Werkstätten an alle Reparaturinformationen der Hersteller kommen, auch wenn diese lieber nur Vertragsfirmen damit versorgen würden. „Wir konnten erreichen, dass sich das

sehr liberalisiert hat“, freut sich Rademacher. Die für Innungsbetriebe wichtige Weiterentwicklung von Berufsbildern, wie das des Mechatronikers, und das Zukunftsprojekt Elektromobilität nennt Rademacher als weitere Beispiele, wie sich Innungen und ihre Dachorganisationen für die Branche einsetzen.

Allerdings gibt es nicht nur Betriebe, die kein Interesse an der Innung haben oder sich dort engagieren. „So schwarz-weiß ist die Verbandswelt nicht“, weiß Stefan Kräßig. Es gibt auch Betriebe, die sich in der Innung engagieren und dennoch Streit mit ihr bekommen. Wie Friseurmeister Harald Buchfink in Karlsruhe. Er hat heute noch einen Salon mit zweieinhalb Mitarbeitern und knapp 100000 Euro Jahresumsatz. Früher waren es sechs Salons, der größere Teil wird heute über ein Franchisesystem von seinem Sohn Alexander Buchfink gemanagt. Als dieser gerade seinen Meister in der Tasche hatte, kam er auf einen ähnlichen Werbeslogan wie Media-Markt: „Ich bin doch nicht blöd, ich gehe zu Buchfink Hair Design“. „Das hat der Friseurinnung gar nicht ge-

Anzeige



fallen“, berichtet Buchfink senior. Der Verband leitete ein Ausschlussverfahren ein. „In einem Gespräch konnten wir den Konflikt entschärfen“, berichtet Buchfink.

Heute sind Harald Buchfink und sein Sohn auch ohne Unterstützung der Innung erfolgreich. „Unsere Geschäfte laufen gut, wir bilden unsere Azubis in zusätzlichen Trainings besonders gut aus, damit sind wir sehr zufrieden“, so Buchfink. ■

harald.klein@handwerk-magazin.de



„Der ZDK hat erreicht, dass die Hersteller mit allen Werkstätten zusammenarbeiten.“

Robert Rademacher, Präsident des Zentralverbandes Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) in Bonn.

Online exklusiv

Sie wollen wissen, wann Ihr Betrieb Tarifverträge beachten muss, und generell Ihre Meinung zur Innung mitteilen? Hier geht beides:

handwerk-magazin.de/innung



Tarifverträge



Was bringt Ihnen Ihre Innung?