

# Pressemitteilung

## **der Dachdecker Innung Heilbronn-Franken**

### **Dach an der Haustüre verkauft**

*Vorsicht bei mobilen Dachdeckerfirmen im Stadt- und Landkreis Heilbronn.*

Aufträge gezielt an der Haustüre zu verkaufen ist weder strafbar noch unmoralisch. Gerade wenn es um – vermeintliche – Reparaturen oder Sanierungsarbeiten am Dach des Hauses geht, gehört diese Art der Auftragsbeschaffung schon fast zum Alltag. Aber genau hier ist Vorsicht geboten:

### **Keine Auftragsvergabe an der Haustür oder am Telefon!**

### **Vor Auftragsvergabe Rückfrage bei der Innung oder Handwerkskammer!**

### **Bevorzugte Vergabe an heimische Betriebe (Gewährleistung und Wartung)“**

„Besonders lukrativ wird das Geschäft für diese Kolonnen, wenn sie trotz Umdeckung oder Neueindeckung auf die gesetzlich vorgeschriebenen Maßnahmen zur Einhaltung der Energieeinsparverordnung (EnEV) – also auf die ordnungsgemäße Wärmedämmung verzichten,“ so Dachdeckermeister Kurt Breischaft aus Lauffen, Obermeister der Dachdecker-Innung Heilbronn-Franken. Genau dazu aber wäre der Hausbesitzer bzw. der von ihm beauftragte Dachdecker verpflichtet. Der miese Trick der unseriösen Handwerker: Sie lassen sich von den gutgläubigen Hausbesitzern eine kleingedruckte Klausel unterschreiben, dass sie auf diese Pflicht zur Wärmedämmung aufmerksam gemacht hätten und der Hausbesitzer ausdrücklich darauf verzichtet. Nun hat der Auftraggeber den „Schwarzen Peter“.

Wichtig vor jeder Auftragsvergabe ist auch, sich Referenzobjekte zeigen zu lassen. Damit sind nicht hervorragende Hochglanz-Architekturfotos unbekannter Herkunft, sondern erfolgreich abgeschlossene Objekte und Projekte in der Region gemeint. Nur so hat der potenzielle Auftraggeber die Chance, den Besitzer des Referenzobjekts persönlich nach seinen Erfahrungen mit dem Handwerker zu befragen. Gute Tipps für gute Handwerker erhält man oft auch schon in der Nachbarschaft und im Bekanntenkreis.

Gut überlegt sein will auch die Frage der Gewährleistung und möglicherweise notwendiger Nachbesserungsarbeiten. Eine Handwerker-kolonie, die heute hier arbeitet und morgen in eine andere Region weiterzieht, wird wohl kaum unmittelbar zur Stelle sein, wenn es ins neue Dach hereinregnet. Hier bieten regionale Betriebe meist einen deutlichen „Heimvorteil“.

Durchaus empfehlenswert ist es auch, sich ein Vergleichsangebot erarbeiten zu lassen. Nur so kann beurteilt werden, ob das vermeintlich günstige Angebot wirklich so günstig ist. Die Sicherheit, dass Haustürgeschäfte innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen widerrufen werden können, ist trügerisch. In der Vergangenheit sind der Dachdecker-Innung Heilbronn-Franken zahlreiche Fälle bekannt geworden, in denen durch die unmittelbare Aufnahme der Arbeiten nach Unterschrift an der Haustüre dieses Rücktrittsrecht praktisch „ausgehebelt“ wurde.

Wer sich nicht sicher ist, ob er einen im „Direktvertrieb“ durch geschulte Verkäufer erstellten Auftrag unterschreiben soll (der Verkäufer erhält oft nicht unerhebliche Provisionen), kann sich jederzeit auch an die örtliche Dachdecker-Innung wenden. So manch eine mobile Handwerkerkolonie bzw. ihr Hauptbetrieb ist dort bereits negativ in Erscheinung getreten – ob durch Ausführung von Arbeiten entgegen aller Fachregeln des Dachdeckerhandwerks oder durch überhöhte Preise an der Grenze zum Wucher.

Übrigens sollte sich auch kein Hausbesitzer durch das Angebot eines kostenlosen Dach-Checks zur Auftragsvergabe an Unbekannte verleiten lassen. Ein Gratis-Check, der einzig und allein unnötige Reparaturen verkaufen soll, ist immer noch teurer als eine regelmäßige Dachwartung durch einen ortsansässigen, bekannten Meister-Fachbetrieb der Dachdecker-Innung.

Achten Sie auf diese **Zeichen unserer Innungsbetriebe:**



**Mehr Informationen gibt es bei der zuständigen Dachdecker-Innung Heilbronn-Franken, Ferdinand-Braun-Straße 26, 74074 Heilbronn, Tel.: 07131-93580, [www.handwerks-org](http://www.handwerks-org) siehe unter Handwerksinnungen: Dachdecker Innung Heilbronn-Franken.**