

Auf ein Wort:

Verehrte Leserinnen und Leser!



„Alle warten auf den Aufschwung, wir fangen schon mal an!“ lautet der Satz, den ich zur Zeit

am liebsten zitiere. Nicht, dass wir bei der Walle GmbH die Probleme unterschätzen oder verniedlichen wollten, aber ein Dauerlamento bringt uns keine Aufträge und vermiest die Stimmung. Gerade jetzt ist tatsächlicher Unternehmergeist gefragt. Wenn es in den klassischen Baubereichen stockt, dann suchen wir uns eben neue Felder, die in Ergänzung zu unserem regulären Geschäft stehen. Wir erstellen Feuerwehreinsatzpläne, die dabei helfen, Betriebe und Menschenleben zu retten. Wir kümmern uns um die kompetente und realistische Wertschätzung ihrer Immobilien und archivieren und digitalisieren die Baupläne. Wenn Sie sich genauer über uns und unser Tätigkeitsfeld informieren möchten, besuchen Sie uns am 11.10.2003 zum Tag des offenen Architekturbüros oder rufen Sie einfach an. Wir stehen Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Herzlichst  
Ihr



Rainer Walle

## „Was der Hans nicht kann, kann er dem Hänschen nicht beibringen!“

Der Präsident der saarländischen Handwerkskammer, Winfried E. Frank, und Rainer Walle führten ein Gespräch über die Änderungen der Handwerksordnung und ihre Auswirkungen auf die Bauherren.



v.l.n.r.: Manfred Backes, Leiter Öffentlichkeitsarbeit der HWK, Architekt Dipl.-Ing. Rainer Walle und Winfried E. Frank, Präsident des saarländischen Handwerks

*Manch ein Bauherr wird sich gedacht haben: „Da kommt ja mal etwas sinnvolles aus Berlin. Bauen wird jetzt billiger, weil mein Architekt jetzt auf die billigeren Arbeitskräfte aus den Ich-AGs zurückgreifen kann“. Doch dies ist zu kurz gesprungen. Die vorgesehenen Änderungen in der Handwerksordnung, das ist absehbar, werden wie ein Bumerang zurückkommen und Strukturen vernichten, die jahrzehnte lang als die wesentlichen Stabilitätsfaktoren der deutschen Wirtschaft galten. Um diesen Hintergrund wissend, besuchte Rainer Walle den Präsidenten der saarländischen Handwerkskammer, Winfried E. Frank, um mit ihm die Problematik zu diskutieren. Dabei interessierte ihn vor allem, welche Fragestellungen auf die Kunden der Walle GmbH zukommen werden, die Bauherren.*

„Das Abschaffen des Meisterprivilegs ist der Tod der Handwerksordnung. Sie war

zwar ein Zwang, aber ein heilsamer Zwang, der für Qualität bürgte,“ eröffnete Frank ohne Umschweife. Mit Qualität meint er nicht nur die fachgerechte Umsetzung von handwerklichen Arbeiten - sein Verständnis umfasst weit mehr: Ein Handwerksmeister durchläuft eine Ausbildung zum Unternehmer, wie sie in keiner anderen Branche existiert. Neben den fachlichen Fähigkeiten erlernt er betriebswirtschaftliches Wissen, das er zur Führung eines Unternehmens dringend benötigt. Er ist befähigt, auszubilden und wird in Personalführung geschult. Kurz: Ihm wird Wissen vermittelt, das nicht nur zur Leitung eines fachlich guten Betriebes dient, sondern das deutsche Qualitätssiegel der im Ausland so angesehenen dualen Ausbildung erhält und fortführt. Ein Wegfall dieser Strukturen wird folgenreich sein, dafür muss man nur über die Grenze hinweg nach Frankreich schauen.

Fünf Jahre nach Betriebsgründung existieren dort nur mehr 20 Prozent der Betriebe - in Deutschland sind es 80 Prozent: Und diese Zahl bleibt auch nach zehn Jahren fast unverändert.

Dies hat für die Kunden mitunter bittere Konsequenzen: Gewährleistungsansprüche können nicht mehr geltend gemacht werden. Viele Bauherren bleiben auf ihren Schäden sitzen.

Durch die Ich-AGs, die (Original-Ton Frank) „zum Teil das Handwerk filetieren“ werden Einzelbetriebe ermöglicht, deren Betreiber den Anforderungen der öffentlichen Vergabeordnung (VOB) nicht gerecht werden, weil ihnen das theoretische Rüstzeug fehlt. Die Ich-AG war als Schlag gegen die Schwarzarbeit gedacht. Dabei hätte diese auch dadurch bekämpft werden können, in dem das Hauptproblem der deutschen Wirtschaft angegangen worden wäre: Die Arbeitskosten. Ein Geselle muss sechseinhalb Stunden arbeiten, um eine Stunde eines Kollegen bezahlen zu können. Auch eine Reduzierung der Mehrwertsteuer für handwerkliche Arbeiten wie in Frankreich, wo von 20,6 auf 5 Prozent zurückgefahren wurde, brachte dem dortigen Fiskus Mehreinnahmen von 1,6 Mio €! Es gibt also Vorschläge, wie der Arbeitsmarkt angekurbelt werden könnte, ohne die Zerstörung der Handwerksordnung zu riskieren.

# Ein Wertgutachten macht sich immer bezahlt

Der Verkehrswert bzw. der Preis einer Immobilie bildet sich auf dem „Markt“ und ist das Ergebnis von Angebot und Nachfrage. Für den Verkäufer ist der Immobilienmarkt aber oft nicht überschaubar. Ein Blick in die Zeitung genügt: Es werden unterschiedlichste Preise für ähnliche Häuser und Grundstücke verlangt. Die tatsächliche Wertbestimmung kann also nur von einem Fachmann durchgeführt werden, der täglich mit Immobilien zu tun hat. Hier sind vor allem Architekten gefragt, denn sie wissen, die vorhandene Bausubstanz am besten einzuschätzen.

Zur Verdeutlichung, warum es sich für einen Verkäufer fast immer lohnt, ein Wertgutachten durchzuführen, folgendes Beispiel, das sich so tatsächlich in einer saarländischen Gemeinde ereignet hat.

Frau B. hatte sich von ihrem Mann getrennt. Beide hatten Jahre zuvor in M. ein Haus gebaut, das von ihrem Vater finanziert worden war und ihr alleine gehörte. Weil die Ehe kinderlos geblieben war und ihr die Unterhaltungskosten über

den Kopf zu wachsen drohten, wollte Frau B. das Haus verkaufen. Sie hatte keine Ahnung, was sie dafür verlangen konnte und errechnete den Verkaufspreis anhand der Investitionen und der Begutachtung durch die Bank. Diese kam auf einen Betrag von 210.000 Euro. Der Vater empfahl ihr, von dem Architekten W. ein Wertgutachten erstellen zu lassen, bevor sie das Haus in den Zeitungen annoncierte. Frau B. erkundigte sich bei W. nach dem Preis für ein solches Gutachten und bekam als Antwort einen Preis von etwa 1.000 Euro genannt. Da ihre finanzielle Situation zu diesem Zeitpunkt sehr angespannt war, entschloss sie sich, lieber auf das Gutachten zu verzichten. Ihrem Vater gefiel dies überhaupt nicht. Also beauftragte er selbst den Architekten W. ermittelte einen Preis von 242.000 Euro.

Mittlerweile hatte sich im Ort herumgesprochen, dass das Anwesen der Frau B. verkauft werden sollte. Ein Interessent, Herr K., suchte schon lange nach einem ähnlichen Objekt.

Zu den Preisverhandlungen zog Frau B. ihren Vater hinzu, der schließlich freudestrahlend mit dem Wertgutachten des Architekten W. aufwarten konnte. K. willigte in den von W. erstellten Preis ein - und Frau B. konnte mit einem Aufwand von 1.000 Euro einen Preisvorteil von 32.000 Euro erzielen.

Dies ist kein Einzelfall, viele Leute, die sich - aus welchen Gründen auch immer - von einer Immobilien trennen möchten, wissen nicht wirklich, welchen Preis sie dafür verlangen können. Die Investition in ein Wertgutachten bedeutet i.d.R. eine weit geringere Investition als zunächst befürchtet und wird in den meisten Fällen als Verhandlungsbasis anerkannt. Ganz besonders dann, wenn die Expertise von einem anerkannten Fachmann erstellt wurde.

In vielen Bereichen unseres Wirtschafts- und Rechtslebens ist der Verkehrswert eines Grundstücks aber auch dann von Interesse, wenn ein Verkauf eines Grundstücks stattfinden soll. Als Beispiel können

hier Erbaueinwanderungen, Vermögensausgleiche im Ehescheidungsverfahren, usw. erwähnt werden. Ganz wichtig sind Gutachten auch dann, wenn es um Sicherung für Kredite geht. Zwar lassen die Banken normalerweise selbst ein Gutachten von der hauseigenen Immobiliengesellschaft anfertigen, diese liegen aber oft unter dem möglichen Marktpreis, weil diese die Immobilien möglichst schnell verkaufen möchten und so oft auch niedrige Preise ansetzen. Deshalb: ein Gutachten lohnt sich immer.

1 Infos: (0 68 93) 94 77-0

**Sparen wird teuer.**

Scheinbar billige Immobilien kommen mit der Zeit oft teuer zu stehen. Günstiger Bauen mit Plan:

**die architekten**

## Einweihung der Flurstraße in Ommersheim



Foto: Bauarbeiten an der Flurstraße im vollen Gange



v.l.n.r.: Rainer Walle, Günter Walle, Herbert Kessler

Gemeinsam mit dem Bürgermeister der Gemeinde Mandelbachtal, Günter Walle und Herbert Kessler, dem Ortsvorsteher von Ommersheim konnte Rainer Walle die Freigabe der verlängerten Flurstraße in Ommersheim

feiern. Neben der beauftragten Firma Baura GmbH aus St. Ingbert waren auch Mitglieder aus dem Orts- und Gemeinderat anwesend. 130 Meter Kanal und Wasserleitung waren unter der Leitung von Dipl. Ing. Jürgen Heintz von der Walle

GmbH zur Erschließung zeitgerecht fertiggestellt worden. Mit den Bauarbeiten auf den 12 Grundstücken, die sich links und rechts der verlängerten Flurstraße gruppieren, kann nunmehr umgehend begonnen werden.

## IMPRESSUM

Herausgeber:  
Walle GmbH - Architekten und Ingenieure

Büro Mandelbachtal  
Adenauerstraße 106  
66399 Mandelbachtal  
Telefon: 06893 / 94 77-0  
Telefax: 06893 / 94 77-44  
E-mail: [architektur@walle.de](mailto:architektur@walle.de)  
<http://www.walle.de>

Büro Homburg  
Kaiserstraße 67  
66424 Homburg  
Telefon: 06841 / 93 16-0  
Telefax: 06841 / 93 16-44

Redaktion:  
CSK Media GmbH  
[www.csk-media.de](http://www.csk-media.de)

Layout und Druck:  
Verlag B. Faber GmbH  
Otto-Walle-Straße 10  
66399 Mandelbachtal  
E-mail: [mail@verlag-faber.de](mailto:mail@verlag-faber.de)

# Schnellere und gezieltere Brandbekämpfung durch Feuerwehreinsatzpläne

## Interessantes Angebot für Firmen mit Brandrisiko

Die Walle GmbH in Homburg bietet eine neue Dienstleistung, die im besonderen Firmen interessieren dürfte, die brandgefährdete Güter lagern oder aus anderen Gründen ein höheres Brandrisiko tragen. In Zusammenarbeit mit der zuständigen Feuerwehr und dem Unternehmen erarbeitet die Expertin Dipl.-Ing. Uta Pitz-Schmeer Einsatzpläne, die den Einsatzkräften im Falle eines Vorkommnisses schon während der Fahrt zum betreffenden Objekt eine schnelle Orientierung bieten. Darin sind alle relevanten Anschlüsse und Aggregate, Zufahrten und Zugangsmöglichkeiten verzeichnet.

„Diese Pläne bringen dem Betrieb den Vorteil, dass der Brandherd schneller erreicht werden kann, weil der Brandmeister weiss, wie die Räumlichkeiten strukturiert sind und wie er eine Ausweitung des Brandes verhindern kann. „Er kann daraus auch Schlüsse ziehen, welche Brandursache wahrscheinlich vorliegt und so die richtige Vorgehensweise wählen.“ erklärt Uta Pitz-Schmeer.

Wichtig sind die Pläne natürlich auch für Leib und Leben der Feuerwehrmänner. Sie können sich, bevor sie an der Gefahrenstelle eintreffen, ein Bild von dem machen, was sie erwartet und sind so weitestgehend vor Unwägbarkeiten geschützt. Die Pläne zeigen, wo das Fahrzeug am besten abgestellt werden kann und wo es welchen Zugang zum Brandherd gibt.

„Das nach DIN 14095 erstellte System sollte nicht mit der gesetzlich vorgeschriebenen Fluchtwegplanung verwechselt werden.“ betont Geschäftsführer Manfred Schilling. „Hier wird genau die andere Richtung eingeschlagen: Wie kommen wir auf das Gelände

und wie gelangen wir in die Gebäude und an den Brandherd?“

Dazu muss ein maßstabgetreues Abbild der Objekte und der näheren Umgebung angefertigt werden. Im Außenbereich werden z.B. die Zufahrtswege, die Standorte der Hauptschlüssel und der Brandmeldezentralen (BMZ) eingetragen. Beim Anrücken der Feuerwehr werden die Feuerwehrfahrzeuge zunächst vor der Zufahrt zum Gelände abgestellt, bis sich der Brandmeister von der genauen Lage des Brandes informiert hat, wobei er sich auf die vorab erstellten Pläne stützen kann.

Nachdem er sich ein erstes Bild verschafft hat, leitet er die Löschmaßnahmen ein. Hier bedient er sich der Innenpläne der Gebäude, die u.a. auch aufzeigen, in welcher Richtung die Türen aufgehen, welche weiteren Gefahrenquellen in der Nähe des Brandes drohen und wohin er sich somit ausbreiten könnte. Gerade der letzte Punkt ist ein wesentlicher Grund, weshalb Firmen sich zur Erstellung von Feuerwehreinsatzplänen entschlossen sollten, denn oftmals wird an einer Ecke mit der Brandbekämpfung begonnen, obwohl es sinnvoller und wichtiger wäre, ihn von einer anderen Position aus anzugehen. Solche Entscheidungen kann der Brandmeister jedoch nur dann treffen, wenn er die Information hat, die ihm die Einsatzpläne bieten.

Es gibt noch nicht viele Unternehmen, die ihre brandgefährdeten Objekte für Feuerwehreinsätze dokumentiert haben, obwohl dies vom Bauamt verlangt wird. Dabei kann diese Dienstleistung im Falles des Falles entscheidende wirtschaftliche Vorteile bringen. Auch juristisch bestehen seit der Änderung der

Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV) andere Grundlagen, die die Haftungsgrenzen zu Ungunsten der Betreiber verändert haben. Jedes betroffene Unternehmen sollte sich

deshalb mit entsprechenden Planungen beschäftigen. Die Walle GmbH wird hierzu gerne mit Rat und Tat zur Seite stehen.

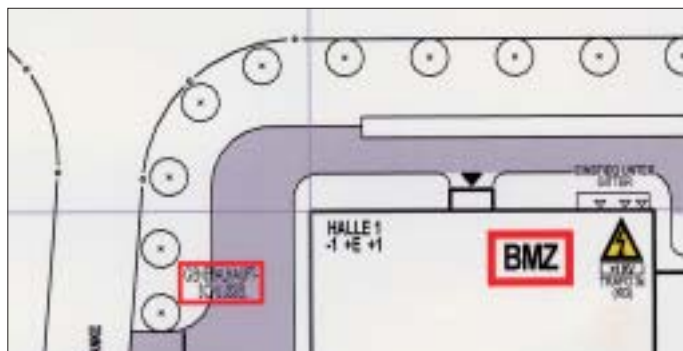


Abbildung 1: Zufahrt zum Gelände

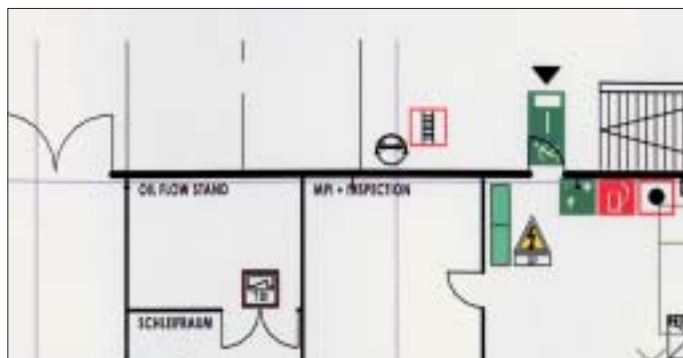


Abbildung 2: Die innere Struktur wird genauestens dokumentiert

## Susanne Gross wieder an Board



Die Walle GmbH kann erfreuliches berichten: Die bei Kunden und Mitarbeitern gleichermaßen beliebte Mitarbeiterin Susanne Gross konnte nach 21 monatiger Erziehungspause nun wieder stundenweise an ihren Arbeitsplatz im

Walle Büro in Mandelbachtal zurückkehren. Der liebenswerte Grund ihrer Pause ist das am 10.09.2001 geborene Töchterchen Amelie. Wie man auf dem Foto sehen kann, ist sie auch bei der Arbeit immer präsent.

# Vater und Sohn - zwei Generationen - gemeinsam stark

Wer denkt schon gerne ans Aufhören, wenn er seinen Traumberuf gefunden hat und einen erfolgreichen Betrieb sein Eigen nennt? Doch natürlich will man die Zukunft seines Unternehmens nach 35

Vater und Sohn zusammen in einem Unternehmen - geht das gut? Dass die beiden sich mögen und ein eingespieltes Team sind, merkt man. „Ich bringe neue Ideen ein, stelle auch mal alte Gewohnheiten in

nicht hingekriegt, da hat er die Sache wieder behoben“. Neben der Konzentration auf sein Studium zum Bauingenieur hat der Sohn die gesamte EDV in der Firma nebenbei betreut. Die Folge: EDV-technisch ist das Büro für die Bauplanung bestens ausgerüstet. Das Familien-Duo ist auch für die Mitarbeiter des Architektur- und Ingenieurbüro ein Glücksfall. „Als Freischaffender würde mit dem Weggang des Firmenleiters die Firma erlöschen“, erklärt Rainer Walle. Deshalb erfolgte 2000 die Gründung der GmbH. Mit der Berufung von Herrn Schilling als weitere Geschäftsführer und mit der späteren Betriebsübergabe an den Sohn ist die Zukunft der Mitarbeiter im Unternehmen nachhaltig gesichert. Zudem werden sie schon im Vorfeld mit ihrem zukünftigen Chef und dessen Arbeitsstil vertraut.

Nicht zuletzt für die Kunden wird die familiäre Nachfolgeregelung von Vorteil sein. Firmen, mit denen man über Jahrzehnte zusammen arbeitet oder Bauherren mit einem langfristigen Bauprojekt ist Kontinuität gewährleistet. Der Bauherr, der weitere Bauabschnitte plant, wird auch in Zukunft die gewohnte Qualität erwarten können. Das junge, kreative und zuverlässige Team der Walle GmbH wird seiner Kundschaft auch über den Generationswechsel hinaus in gewohnter Art und Weise zur Seite stehen.

Und wie soll der Generationenwechsel schließlich vonstatten gehen? „Wir haben heute schon fixiert, wann die Übergabe ist“, meint Rainer Walle. In einer ersten Stufe wird der Sohn an der Geschäftsführung beteiligt. „Das ist dann gleichzeitig seine Probezeit im Betrieb“. Später tritt er dann ganz in die Fußstapfen des Vaters und wird selbst Geschäftsführer.

Frage, mein Vater ist mit seiner Erfahrung der „alte Hase“ im Geschäft, kommentiert Patric Walle die Zusammenarbeit. Auch Ehefrau und Mutter Helga Walle ist fast seit den Anfängen mit dabei und kann als „Herz der Firma“ bezeichnet werden.

Patric Walle arbeitet sich derzeit noch in die Geschäftstätigkeit ein. Die Mitarbeit an Projekten, Buchhaltung, Organisatorisches gehört zu seinen Aufgaben.

„Besonders gut gefallen mir Planung, das Unterwegssein für die Projekte und der Kontakt mit den Kunden“, berichtet er. Spaß hat er auf jeden Fall an seinem Beruf und an Ehrgeiz fehlt es auch nicht. Auf seine zukünftige Rolle als Geschäftsführer bereitet er sich intensiv vor. Da kann der Vater nur staunen ob der zahlreichen zusätzlichen zum Studium absolvierten Fortbildungen in den Bereichen Bauwesen, Informatik und Betriebsführung. Seine Aufgabe sieht er darin, den Mitarbeitern eine produktive und angenehme Arbeitsatmosphäre zu schaffen und die Kunden mit kompetenten Dienstleistungen rund um den Bau zu betreuen.

Wen wundert es da, dass der Vater stolz ist auf den Sohn. „In technischen Bereichen ist er ein Genie“, erzählt dieser freudestrahlend. „Als Kind hat er alles auseinander- und wieder zusammengebaut. Als unser Server mal in die Knie ging, die großen Firmen haben es



Jahren nicht dem Zufall überlassen. „Unternehmensnachfolge ist etwas, was man langfristig planen muss“ - darüber ist sich Firmenchef Rainer Walle schon lange im Klaren.

Ein Seminarbesuch vor sechs Jahren gab Anlass, sich über das Thema Gedanken zu machen. „Was kommt, wenn der Alte geht“, lautetet damals die Frage im Seminar. Da war er 50; sozusagen in den „besten Jahren“. Um seinen zukünftigen Nachfolger zu finden, musste der Vater von zwei Söhnen jedoch nicht weit auf die Suche gehen. Sohn Patric hat seinen Abschluss als Diplom-Ingenieur an der Hochschule für Technik und Wirtschaft mit bestem Erfolg abgelegt. Das Bauwesen hat er von der Pike auf gelernt. Bei der Firma Modernbau hat er eine Lehre als Maurer durchlaufen, inzwischen arbeitet er als Diplom-Ingenieur im Büro Walle mit.



Philipp Gross  
Baugruppe Gross  
Familienbetrieb seit 4 Generationen

Ich kann die Herren Walle nur beglückwünschen. Der Rollentausch ist langfristig geplant und gut vorbereitet. Oftmals entstehen die Probleme bei der Firmenübergabe, weil der Übergang allzu abrupt erfolgt. Aus meiner Sicht als Geschäftspartner ist solch ein „weicher“ Übergang ideal, weil die lange aufgebaute Geschäftsbeziehung ohne Brüche weitergeführt werden kann. Das Thema hat im übrigen eine volkswirtschaftliche Dimension, die unterschätzt wird. In 750.000 Betrieben „steht“ eine Nachfolge an, die noch nicht gelöst ist. Das wird Arbeitsplätze kosten. Angesichts dieser Situation ist der Übergang, wie ihn die Familie Walle vollzieht, umso begrüßenswerter.



Kai Uwe Kuhn  
Kuhn Gruppe  
Familienbetrieb seit 2 Generationen

Eine erfolgreiche Übergabe von einer auf die nächste Generation ist ein langer Prozess, den Vater und Sohn in engster Abstimmung miteinander gemeinsam gestalten müssen. Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter müssen das Gefühl haben, dass es ohne einen Bruch weitergeht, sich gleichzeitig an den Nachfolger gewöhnen, der auch neue Ideen mitbringt. In unserem Fall funktioniert dies ausgezeichnet.