



„Dach-Hai“ oder seriöser Dachdeckerbetrieb?

Immer wieder sind die Praktiken unseriöser Dachdeckerbetriebe, die an der Haustür spontane Reparaturleistungen anbieten, Gegenstand von Berichterstattungen in der Presse. Vielfach handelt es sich hierbei um Reisegewerbetreibende, die ihre Leistungen durchaus legal anbieten dürfen, aber durch das Gesetz und die Rechtsprechung strenge Auflagen bekommen haben, allen voran das Werbeverbot.

Gleichwohl dürfen Reisegewerbetreibende nicht pauschal als unseriöse Dach-Haie bezeichnet werden. Dies hat unlängst das Verwaltungsgericht Bremen festgestellt und damit eine entsprechende Untersagung gegenüber der Bremer Dachdeckerinnung ausgesprochen. Die Urteilsgründe liegen noch nicht vor, so dass eine Bewertung des Urteils noch nicht erfolgen kann. Dennoch ist es weiterhin wichtig, auf die Unterscheidung zwischen seriösen Innungsbetrieben und unseriösen Dach-Haien aufmerksam zu machen. Die wichtigsten Fragen und Antworten für die Kunden hierzu:

Ist es überhaupt erlaubt, Dachdeckerarbeiten an der Haustür anzubieten?

Grundsätzlich ja. Die sog. Haustürgeschäfte sind legal. Es kommt ein ganz normaler Vertrag zustande.

Muss der Anbieter ein Dachdeckermeisterbetrieb sein?

Nach der Handwerksordnung (HwO) dürfen Dachdeckerarbeiten in der Regel nur von eingetragenen Dachdeckermeisterbetrieben ausgeführt werden. Dann hat der Kunde ausreichend Sicherheit und Fachkompetenz. Es gibt aber eine „Lücke“ im Gesetz für den Reisegewerbetreibenden. Per Reisegewerbekarte, die jedermann ohne Nachweis einer Qualifikation bei der Gemeinde bekommt, kann nahezu jedes Handwerk ohne Beschränkungen im Reisegeerbe ausgeübt werden.

Ohne Ausbildung alles machen – wie geht das denn?

Als Reisegewerbetreibender braucht man in der Tat keinerlei Ausbildung, nicht einmal einen Gesellenbrief. Einzige Voraussetzung für dieses legale Geschäft ist das „Klingelputzprinzip“, d.h., man darf kein stehendes Gewerbe mit festem Betriebssitz haben, wo einen die Kunden aufsuchen könnten. Das Geschäft muss „reisend“ betrieben werden. Der Erstkontakt, die Kundenansprache, muss dabei zwingend vom Reisegewerbetreibenden ausgehen. Dies passiert typischerweise an der Haustür.

Ist das zum Wohle des Kunden – und wie kann man sich schützen?

Natürlich gibt es bei den Reisegewerbetreibenden, meist Ein-Mann-Betriebe, durchaus seriöse Handwerker. Oft sind es aber gerade die schwarzen Schafe, die hier ihr Unwesen treiben. Dagegen kann sich der Kunde schützen:

- Reisegewerbekarte und Personalausweis zeigen lassen.
- Nach der Ausbildung fragen.
- Werkleistung vor Bezahlung von einem Fachmann begutachten lassen.
- Kein Bargeld aushändigen, nur auf Rechnung bezahlen.
- Jeder Haustürvertrag kann binnen 14 Tagen widerrufen werden.

