

Der Profi



Damit überzeugt das Sieber-Team: Zuverlässigkeit und faire Preise

Markus Siebers hoher Anspruch an sich selbst und seine Mitarbeiter ist seit 1998 bei Um- und Neueindeckungen Garant für Weiterempfehlungen zufriedener Kunden

OLCHING/PUCHHEIM (ciao) Alles beim Alten. Markus Siebers Antwort fiel kurz und bündig aus, als ich ihn zur Vorbereitung dieser Firmenspräsentation nach dem geschäftlichen Befinden fragte. Ob ich Lust hätte, sie auf einer ihrer aktuellen Baustellen, in Puchheim, zu besuchen, wollte er wissen. Wobei, fügte er noch fast entschuldigend an, diesmal könne er mir gerade keinen außergewöhnlichen Auftrag wie, beispielsweise, die spezielle Design-Fassade im vergangenen Jahr bieten. Zurzeit seien sie seien gerade dabei, Reihenhäuser umzudecken.

Ha, großartig! Nach Jahren, in denen ich vom Sieber-Team so gut wie nur Walmdächer, Kirchenkuppeln und besagte Fassadenverkleidung eines Geschäftshauses gesehen habe – nun einmal ganz normale Satteldächer. Solche, die wohl die meisten von uns überm Kopf haben. Solche, die dem Eigenheimbesitzer Kopfzerbrechen bereiten, wenn sie in die Jahre gekommen, viel-

leicht nicht mehr ganz dicht und in jedem Fall schlecht beziehungsweise überhaupt nicht gedämmt sind.

Genau diesen Fall fand Markus Sieber bei der angegebenen Adresse – zwei Reihenhäuser aus den 1970-er Jahren in Puchheim – vor, bevor sich eins seiner Dachdecker- und Spengler-Teams an die Arbeit gemacht hat. Alte Eindeckung runter... kleinere Ausbesserungsarbeiten an den Dachsparren und -latten... Folie, Dämmung und Dampfsperre... Als ich mit Markus Sieber aufs Gerüst stieg, waren gleich sechs Mann schwer beschäftigt.

Zeit ist Geld, meinte der Dachdecker und Spenglermeister aus Olching, und die Auftraggeber sollten so zügig wie möglich wieder überdacht sein. Er wies mich hier auf ein Detail des bestehenden Dachs hin, dort auf den schichtweisen Unterbau, bevor dann die Dachziegel das Ganze abdecken würden. So nebenbei zeigte er auf eine Reihenhäuser



zeile gleich gegenüber und verriet mir, dass auch dies Sieber-Dächer seien. Hier, das sei bereits der zweite Auftrag in derselben Siedlung. Aha!

Markus Sieber schmunzelte, als er mein Staunen bemerkte, und er erzählte mir, dass auch schon der nächste Nachbar ein Angebot von ihm haben möchte. Ob er hier immer »weitergereicht« werde, fragte ich, ebenfalls schmunzelnd. Ja, antwortete er mir und meinte nur, dass er dies öfter erlebe. Denn gerade in der Nachbarschaft könne ein Interessent nicht nur seinen Leuten quasi

bei der Arbeit über die Schulter schauen, nein, auch die Kosten könne er schnell und unkompliziert in Erfahrung bringen.

Und, da sei er sich sicher, dieses »Infopaket« – bequem vom Wohnzimmer aus, sozusagen – sei die allerbeste Werbung für sein Unternehmen. Dazu noch ergänzende, fachliche Details, Bildbeispiele und Referenzen auf www.dachdecker-sieber.de anschauen, schon wisse ein interessierter Hausbesitzer, was er von einem engagierten Handwerksbetrieb rund ums Dach erwarten darf.

