



Der neue BVRs-Präsident Matthias Klenner möchte sich gleich mehrere zentrale Baustellen vornehmen.

Neuer BVRs-Präsident startet Reformkurs

Matthias Klenner ist seit Oktober 2025 neuer Präsident des Bundesverbands Rollladen + Sonnenschutz (BVRs). Im Gespräch mit *sicht & sonnenschutz* sagt er, welches Thema ganz oben auf seiner Agenda steht und warum ihm dafür nur wenig Zeit bleibt.

siso: Herr Klenner, Sie kennen den BVRs, die Themen und das Gewerk seit Jahren. Dennoch: Wenn man ein solches Amt übernimmt, gibt es meist Dinge, die man schon lange anschieben wollte. Was stand bei Ihnen ganz oben auf der Liste?

Matthias Klenner: Die Berufsbildung. Diesen Bereich habe ich viele Jahre im Präsidium verantwortet, dann zeitweise an den Vizepräsidenten Peter Huber abgegeben – und jetzt wieder übernommen. Mir liegt die Novellierung des Berufsbilds des Rollladen- und Sonnenschutzmechatikers am Herzen – sowohl für den Gesellen als auch für den Meister. Mein Ziel ist es, beides in einem gemeinsamen Prozess zu erarbeiten.

siso: Wie ist es dazu gekommen, dass Sie das Präsidentenamt überhaupt übernommen haben?

Klenner: Unser langjähriger Präsident Heinrich Ab-

letshauser ist im August 2022 aus gesundheitlichen Gründen leider zurückgetreten – Gott habe ihn seglig. Ich war zu diesem Zeitpunkt Vizepräsident, gemeinsam mit Frank Rönnfeld. Wir haben überlegt, ob wir Neuwahlen ausrufen, uns dann aber entschieden, bis zur nächsten Wahlperiode als Doppelspitze weiterzumachen. Aus heutiger Sicht war das die richtige Entscheidung. Meine betriebliche Situation hätte es damals nicht zugelassen, das Präsidentenamt auszuüben. Irgendwas wäre kaputt gegangen. Entweder der Betrieb oder das Amt.

siso: Warum ist es aus Ihrer Sicht besser, einen Präsidenten zu haben als eine Doppelspitze?

Klenner: Es ist praktikabler. Gerade bei wichtigen Themen, die jetzt anstehen – Berufsbild, Personalentscheidungen, laufende Prozesse –, ist es besser, wenn es einen klaren Ansprechpartner gibt. Eine Doppelspitze mag modern klingen, aber sie ver-

langsam Entscheidungen. Das sehe ich jetzt schon in der Praxis.

siso: Kommen wir zur Novellierung des Berufsbilds. Was sind die inhaltlichen Treiber für eine Überarbeitung?

Klenner: Produkte und Technologien haben sich weiterentwickelt – das Berufsbild hat damit nicht Schritt gehalten. SmartHome zum Beispiel wird in den Prüfungen bislang nur gestreift. Die Elektrotechnik ist zwar verankert, aber die gesamte Weiterentwicklung im Bereich der Gebäudeautomation greift zu kurz. Es kommen neue Lösungen hinzu, für die es keine Lerninhalte gibt. Das lässt sich nicht durch den guten Willen einzelner Lehrkräfte lösen – es muss fest im Berufsbild verankert sein.

siso: Sie haben bereits das Gespräch mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) gesucht und dort das Ziel formuliert, Gesellen- und Meisterverordnung in einem gemeinsamen Prozess zu novellieren. Wie wurde das aufgenommen?

Klenner: Wir waren im November 2025 beim ZDH und haben unser Anliegen vorgetragen. Die Spitze hat das zunächst mit Skepsis aufgenommen. Der erste Reflex war: Das hat noch nie einer gemacht. Meine Antwort darauf: Das ist keine Begründung. Erklären Sie mir, warum es nicht geht. Wir müssen alle Beteiligten an einen Tisch holen – sowohl die Verbände für Metallbauer, Tischler, Glaser und Elektriker sowie die Gewerkschaft und das Bildungsministerium. Und die Juristen müssen das dann ausformulieren. Und als wir dann darüber diskutiert haben, kam die Einsicht: Es spricht eigentlich nichts dagegen. Erst legt man gemeinsam die Inhalte für die Gesellenprüfung fest, dann ergänzt man, was für den Meister obendrauf kommt. Der ZDH hat das nachvollzogen und seine Unterstützung zugesagt. Das war die entscheidende Aussage.

siso: Welchen Zeitrahmen haben Sie sich vorgenommen?

Klenner: Ich bin für vier Jahre gewählt und werde nur diese eine Amtszeit machen – das heißt, ich habe noch etwa drei Jahre vor mir. Mein Ziel ist es, die Novellierung in den nächsten zwei bis drei Jahren abzuschließen. Der ZDH hat uns gesagt, dass man realistisch mindestens anderthalb Jahre einplanen muss. Ich weiß, das ist ambitioniert, aber man muss den Prozess kontinuierlich vorantreiben. Beim BVRS stehen wir geschlossen hinter der Sache, und unserem Justiziar Ingo Plück, der den Prozess von Anfang an begleitet hat, steht nach sei-



Mir liegt die Novellierung des Berufsbilds des R+S-Mechatronikers am Herzen – sowohl für den Gesellen als auch für den Meister.“

Matthias Klenner, BVRS-Präsident

nem Rücktritt als Hauptgeschäftsführer wieder mehr Zeit zur Verfügung.

siso: Bisher dauert die Ausbildung zum R+S-Mechatroniker drei Jahre. Wie sieht es damit aus?

Klenner: Wir denken darüber nach, die Berufsausbildung von drei auf dreieinhalb Jahre zu verlängern, aber das ist noch nicht endgültig entschieden. Das wäre kein Alleingang – viele Mechatroniker-Berufe, etwa im Kfz-Bereich, haben diesen Schritt bereits vollzogen. Aber wenn wir die zu vermittelnden Inhalte – darunter allein die Elektrofachkraft mit rund 300 Stunden – nicht ordentlich unterbringen können, dann hilft das niemandem. Wir werden das gemeinsam mit dem Berufsbildungsausschuss und den Berufsschullehrern abstimmen.

siso: Kritiker könnten einwenden, dass eine längere Ausbildungszeit die Nachwuchsgewinnung weiter erschwert.

Klenner: Ich verstehe diesen Einwand, teile ihn aber nicht. Es wäre falsch, die Anforderungen zu senken, um mehr Abschlüsse zu produzieren. Was soll dabei herauskommen? Wenn der Geselle beim Kunden das Aufmaß für einen Rollladen nimmt, muss er das können – handwerklich, technisch und mathematisch. Ich erlebe es leider immer wieder, dass Bewerber solche Alltagsaufgaben nicht ohne Smartphone lösen können. Dabei kann der Betrieb nicht ausgleichen, was die Schule versäumt hat. Die Lösung ist nicht, die Latte tiefer zu legen, sondern das Berufsbild attraktiv und zeitgemäß zu machen.

siso: Was muss ein Betrieb leisten, damit er sich als Ausbildungsstätte eignet?

Klenner: Ausbildungsbetriebe müssen angehalten werden, den Lehrplan einzuhalten. Leider gibt es in der Praxis Unternehmen, die zum Beispiel ausschließlich Vorbaurollläden montieren. Das reicht für eine ordentliche Ausbildung nicht aus. Hier muss vielmehr die gesamte Produktpalette abgedeckt werden.



Matthias Klenner ist Geschäftsführer des Fenster- und Rollladenbau- betriebs Klenner in Klostermannsfeld in Sachsen-Anhalt.



Ich bin für vier Jahre gewählt und werde nur diese eine Amtszeit machen – das heißt, ich habe noch etwa drei Jahre vor mir.“

Matthias Klenner, BVRs-Präsident

Wenn ich selbst eine Kompetenz nicht abdecken kann – bei mir ist das die Elektrofachkraft –, dann organisiere ich das über einen befreundeten Elektromeister. Der Auszubildende begleitet ihn eine Woche lang, und ich erfahre anschließend, wo noch Lücken sind. Viele unserer Betriebe handhaben das sehr vorbildlich. Aber es gibt auch schwarze Schafe, und an die muss man herangehen. Das ist Aufgabe des BVRs, aber leider sind ja nicht alle Betriebe im Verband organisiert.

siso: Ein Hemmnis für die Ausbildung können auch die Kosten sein.

Klenner: Genau. In unserem Gewerk haben wir vier Berufsschulen in Gelsenkirchen, Wiesau, Pirmasens und Ehingen – die wir als Präsidium in der letzten Amtszeit alle besucht haben. Wenn ein Auszubildender zum Blockunterricht fährt, fallen Unterkunftskosten an. Meine Azubis gehen nach Wiesau, da fallen derzeit rund 30 Euro pro Tag an – Kosten, die der Nachwuchs selbst tragen müsste. Die meisten unserer Betriebe übernehmen das, weil sonst das gesamte Lehrlingsgehalt dafür

draufgeht. Ich finde das nicht in Ordnung. Eigentlich müssten hier die Länder in die Pflicht genommen werden. Bayern und Baden-Württemberg tragen die Kosten bereits – so wie es sein sollte. Das ist eine politische Baustelle, an der ich seit Jahren dran bin.

Dazu kommen weitere Kosten, etwa für die Zwischen- und Abschlussprüfungen. Rechnet man alles zusammen, kommt man schnell auf rund 40.000 Euro pro Auszubildenden. Das ist eine Hausnummer – und schreckt so manchen Betrieb ab, überhaupt auszubilden.

siso: Haben Sie mal versucht, eine Kostenübernahme rechtlich durchzusetzen?

Klenner: Ja. Ich hatte einen Afghanen eingestellt und das Land Sachsen-Anhalt verklagt. Der Handwerkstag Sachsen-Anhalt wollte sämtliche Kosten übernehmen, weil ein Urteil Präcedenzwirkung für die gesamte Branche gehabt hätte. Leider hat der junge Mann mitten im Verfahren die Ausbildung abgebrochen und ist ungelernt auf den Bau gegangen – weil er dort kurzfristig mehr verdient. Ich habe alles versucht, ihn zu halten. Aber wenn jemand nicht will, kann man nichts machen.

siso: Wie finden Sie erfolgreich Auszubildende?

Klenner: Wir sind als Betrieb sowohl im Rollladen- als auch im Fensterbau tätig. Daher bilden wir angehende Tischler und Schreiner sowie R+S-Mechatroniker aus. Alle sagen, dass sie keine Azubis finden – aber ich kann das nicht bestätigen. Ich habe viele Jahre mehr Werbung für Azubis gemacht als für meine Produkte.

Der Schlüssel ist die Regionalität: Große Ausbildungsmessen bringen mir nichts. Bei uns im Landkreis läuft das sehr gut: Die Kreishandwerkerschaft organisiert gemeinsam mit den Schulen und dem Arbeitsamt regionale Messen, zu denen alle Schüler ab der 8. Klasse mit dem Bus hingefahren werden – die bekommen dafür einen Tag schulfrei. Als Aussteller zahlt man nur rund 200 Euro. Darüber gewinne ich fast jedes Mal Auszubildende.

siso: Und was ist mit Schülerpraktika?

Klenner: Praktika sind ebenfalls wichtig für uns. In Sachsen-Anhalt müssen Schüler zur Berufsfindung ein zweiwöchiges Praktikum absolvieren – das nutze ich konsequent. Zudem bieten die Berufsschulen einjährige Ausbildungszweige an, bei denen die jungen Menschen zunächst über Praktika in die Betriebe reinschnuppern. Meinen aktuellen Tischlerlehrling, der in diesem Jahr auslernt, habe ich so bekommen. Er hatte ein gutes Zeugnis, wollte aber

erst verschiedene Berufsfelder ausprobieren. Bei uns hat es ihm am besten gefallen.

siso: Ein weiteres Thema beim BVRS ist das Technische Kompetenzzentrum. Was steckt dahinter?

Klenner: Das ist momentan unser zweites Standbein, in das wir sehr viel Energie stecken. Wir arbeiten daran, das Technische Kompetenzzentrum des BVRS mit dem des Industrieverbands Technische Textilien-Rollladen-Sonnenschutz (ITRS) und der Industrievereinigung Rollladen-Sonnenschutz-Automation (IVRSA) zusammenzuführen. Es macht keinen Sinn, wenn beide Verbände eigene Richtlinien herausbringen, die sich widersprechen. Wenn es dann zu einem Streitfall kommt und ein Richter zwei verschiedene Richtlinien auf dem Tisch hat, fragt er zu Recht: Was soll das? Wir haben eine Präsenzsetzung in Frankfurt abgehalten und mehrere Telefonkonferenzen geführt. Die Fachleute, die bei den einzelnen Produktgruppen zusammenarbeiten, sind bereits abgestimmt.

siso: Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Klenner: Nehmen Sie Wickelfalten beim Markisentuch. Die entsprechende Richtlinie gibt es seit vielen Jahren – und sie ist technisch begründet, man kann Wickelfalten nicht wegdiskutieren. Jeder, der Markisen baut, weiß das. Aber der Endkunde, der viel Geld investiert hat, will das nicht hören. Unsere Aufgabe ist es, eine Richtlinie zu schaffen, bei der Hersteller, Handwerk und Endkunde einen gemeinsamen Nenner finden – einen Toleranzrahmen, der dem Stand der Technik entspricht. Und die Richtlinie wird dann von BVRS und IVRSA/ITRS gemeinsam herausgegeben, damit sie vor Gericht, beim Gutachter und beim Endkunden als verbindlich gilt.

siso: Wie weit sind Sie mit diesem Prozess?

Klenner: Wir kommen gut voran, sind aber noch nicht ganz am Ziel. Es ist ein langer Weg. Aber das Ergebnis zählt und die Arbeit muss jetzt getan werden. Parallel suchen wir noch nach einem technischen Referenten für den Verband – die Stelle ist ausgeschrieben, es gibt Bewerbungen. Was sich abzeichnet: Wir werden zwei Personen benötigen. Denn das Technische Kompetenzzentrum ist nur ein Teil der Aufgabe – dazu kommen die technische Beratung der Mitglieder, Innungsversammlungen und vieles mehr. Momentan übernimmt das auf Geringfügigkeitsbasis unser früherer technischer Berater Gerhard Rommel, aber das wird auslaufen.

Kirsten Friedrichs und Holger Dirks



Das Technische Kompetenzzentrum ist momentan unser zweites Standbein, in das wir sehr viel Energie stecken.“

Matthias Klenner,
BVRS-Präsident



**SMART HOME
BEGINNT VOR DEM FENSTER.**



newo Sonnenschutz macht dein Zuhause komfortabler, effizienter und smarter.

Ob Raffstores, Rollläden oder Textilscreens – unsere Systeme lassen sich intelligent steuern, automatisieren und in moderne Smart-Home-Lösungen integrieren.

UNSERE HIGHLIGHTS:

i80 Raffstore-Lamelle

Exklusive Lichtlenkung für Durchsicht, Privatsphäre und angenehmes Raumklima.

newo Dezent UP-Rollladen

Rollläden elegant in die Fassade integriert.

ZIP mit 28 mm Führungsschiene

Schlanke Textilscreen-Lösung für moderne Architektur.

Als Teil der **Level-Up-Offensive** denken wir Sonnenschutz und Smart Home Steuerung als eine Einheit – für perfekt abgestimmte Lösungen gemeinsam mit unseren Fenster-Partnern.

newo.
Sonnenschutz,
der begeistert.

