

DEUTSCHES HAND WERKS BLATT

HANDWERKSKAMMER
ZU LEIPZIG

№
03
23

Willkommen bei den Profis

Zweiradmechatronikerin Lara Horn hat
einen Faible für alte Motorräder.

BAUPROJEKTE
Mehrwert durch Building
Information Modeling

FINANZEN
Günstigere Alternativen
zum Überziehungskredit



RÜCKEN- WIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 39/2022

Mit unserem Business-Kredit

- Einfacher Antrag mit wenigen Unterlagen
- Schnelle Entscheidung, i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Flexibel dank Sonderzahlungen

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

»Neue Produkte entdecken, Beratung aus erster Hand erhalten, Kontakte knüpfen – das alles wurde schmerzlich vermisst.«



Foto: © Leipziger Messe

EIN HERZLICHER DANK FÜR EINE ERFOLGREICHE HANDWERKSMESSE

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

die »mitteldeutsche handwerksmesse« hat sich im Verbund mit der »Haus-Garten-Freizeit« eindrucksvoll zurückgemeldet. Nach zwei Jahren pandemiebedingter Pause verzeichnete das Messedoppel 164.200 Besucherinnen und Besucher auf dem Leipziger Messegelände. Inspiration finden, neue Produkte entdecken, Beratung aus erster Hand erhalten, Kontakte knüpfen – das alles wurde schmerzlich vermisst. Menschen wollen sich wieder treffen! Das haben die »mhm« und die »Haus-Garten-Freizeit« nochmals eindrucksvoll gezeigt.

Dass sich das Handwerk in all seinen Facetten auf dem Messedoppel präsentiert hat, war ein wichtiger Grundstein für den Erfolg. Uns ist bewusst, dass das Handwerk vor großen Herausforderungen steht. Auf der »mitteldeutschen handwerksmesse« Präsenz zu zeigen, lohnt sich dennoch, denn hier erschließen Sie ganz neue Kundenkreise, können aktiv um Nachwuchs werben und beweisen, dass Handwerk extrem vielseitig ist. Die Handwerksmesse wurde vor mehr als zwei Jahrzehnten aufgebaut, um den Handwerksbetrieben einen besseren Absatz zu ermöglichen. Unser Ziel ist es

unter Berücksichtigung der aktuellen Herausforderungen in Zusammenarbeit mit den Handwerkskammern das Konzept der Publikumsmesse zu schärfen. Zusätzlich bieten wir mit dem Handwerkspolitischen Forum Ost eine zentrale Plattform für den Diskurs handwerkspolitischer Fragen zwischen Politik, Handwerk, Wirtschaft und Wissenschaft. Mit dem Leitthema Unternehmensnachfolge stand die Zukunft Ihrer Branche in diesem Jahr im Mittelpunkt des »Hafo«. Die Erfahrungen der vielfältigen Krisen haben gezeigt, dass es diesen hochkarätigen Austausch für das Handwerk braucht. Aus diesem Grund werden wir die Plattform ausbauen und weiterentwickeln.

Im Namen der Leipziger Messe bedanke ich mich für eine erfolgreiche »mitteldeutsche handwerksmesse« und freue mich darauf, Sie bei der nächsten Ausgabe vom 10. bis 18. Februar 2024 wieder in unseren Messehallen begrüßen zu dürfen.

MARTIN BUHL-WAGNER
GESCHÄFTSFÜHRER DER
LEIPZIGER MESSE GMBH



KAMMERREPORT

- 6** Unternehmerland Sachsen?
- 8** Handwerkspolitisches Forum Ost: Fehlende Köpfe und Hände
- 10** Frei von Lehre und Vertrag
- 12** Willkommen bei den Profis
- 14** Fairness bei der Fachkräftesuche

Foto: © Anne Schwen

Unternehmerland Sachsen!



GEMEINSAM FÜR DIE REGION

NEUJAHRSEMPFANG #NJE2023

**S
6**

Beim größten Netzwerktreffen Mitteldeutschlands diskutieren Wirtschaft, Politik und Verwaltung über die sichere und bezahlbare Energieversorgung und den Dauerbrenner Fachkräftebedarf.

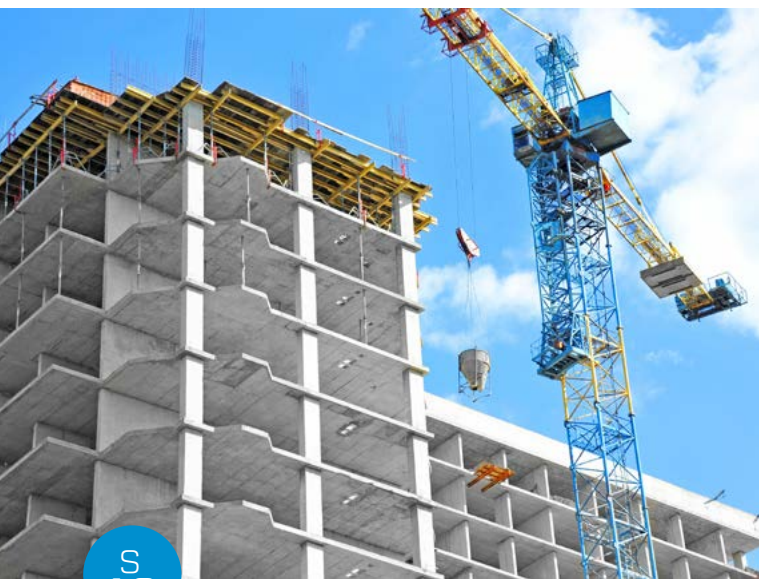


Foto: © iStock.com / umkaas_photo

**S
18**

Die Kosten für den Neubau von Wohngebäuden erhöhten sich im Jahresdurchschnitt 2022 um 16,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



POLITIK

- 16** Mehrwerte für den Betrieb
- 18** »Wir müssen das Bauen endlich einfacher machen«



BETRIEB

- 20** Bauen als kollaboratives Gemeinschaftsprojekt
- 22** Kompetente Beratung
- 24** Der Weg zum digitalen Handwerksbetrieb
- 28** Social Recruiting in sozialen Netzwerken
- 31** »Müssen Handwerk neu denken«
- 33** Sonderthema Energieeffizienz und Nachhaltigkeit
- 38** Den Toten ihren Namen zurückgeben
- 40** Günstigere Alternativen zum Überziehungskredit
- 43** Urlaub verjährt erst nach Hinweis des Chefs



GALERIE

44 Bunte Themen



KAMMERREPORT

48 Handwerksmesse: aufregend, erfolgreich und Spaßig

50 Deutsche Meister 2022

51 Regionale Rohstoffe für mehr Nachhaltigkeit

52 Filigran verschlungene Meisterwerke aus Taucha

54 Das Beste rausholen

56 Bildungsangebote

58 Impressum



S
52

Borten, Fransen, Kordeln,
Litzen, Quasten – Simone
Howe hat sich auf die origi-
nalgetreue Anfertigung von
Posamenten spezialisiert.

Foto: © Holger Zürich



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Ihr PLUS auf dem Arbeitsmarkt.

Unsere betriebliche Kranken-
versicherung für Mitarbeitende.

Eine betriebliche Krankenversiche-
rung von SIGNAL IDUNA kann für Ihr
Unternehmen einen großen Unter-
schied machen. Investieren Sie in die
Gesundheit Ihrer Mitarbeitenden mit
Vorteilen für beide Seiten. Überzeugen
Sie sich von unseren Leistungen.

signal-iduna.de/bkv+

Unternehmerland Sachsen?

BEIM GRÖSSTEN NETZWERKTREFFEN MITTELDEUTSCHLANDS DISKUTIEREN
WIRTSCHAFT, POLITIK UND VERWALTUNG ÜBER DIE SICHERE UND BEZAHLBARE
ENERGIEVERSORGUNG UND DEN DAUERBRENNER FACHKRÄFTEBEDARF.

Der Landesvater und die Gäste-
geber des Neujahrsempfangs (v.l.):

Dr. Ines Zekert (Präsidentin
Marketing Club Leipzig e.V.),
Matthias Forßbohm (Präsident
Handwerkskammer zu Leipzig),
Michael Kretschmer (Minister-
präsident Freistaat Sachsen),
Kristian Kirpal (Präsident
IHK zu Leipzig, Dietrich Enk
(Präsident Unternehmerverband
Sachsen e.V.) mit Moderatorin
Wiebke Binder



Foto: © Anne-Schwerin

Es ist ein Termin, der sowohl bei den Unternehmen als auch bei Politik und Verwaltung der Region einen festen Platz im Kalender hat: Der Neujahrsempfang »Gemeinsam für die Region«. Zweimal musste coronabedingt auf das größte Netzwerktreffen Mitteldeutschlands verzichtet werden, doch im Februar konnten die Veranstalter Handwerkskammer und IHK zu Leipzig, Marketingclub Leipzig und Unternehmerverband Sachsen wieder 1.000 Gäste begrüßen. In der 18. Auflage fand das Event in der Kongresshalle am Zoo Leipzig statt.

Ist Sachsen ein Unternehmerland? Unter dieser Fragestellung stand das Podiumsgespräch mit dem die Veranstaltung eröffnet wurde. Die Präsidenten der Veranstalter diskutierten mit dem Ministerpräsidenten des Freistaates Sachsen Michael Kretschmer. Dass möglichst viele Themen auf den Tisch und jeder zu Wort kam, dafür sorgte Moderatorin Wiebke Binder, Nachrichtenjournalistin beim MDR. Zentrale Themen waren – wie in der aktuellen Situation zu erwarten – die sichere und bezahlbare Energieversorgung und der Dauerbrenner Fachkräftebedarf der Wirtschaft. Sehr einig war sich die Runde, dass die Energieversorgung

sachlich und nicht ideologisch diskutiert werden muss. »Wir alle sind dafür, dass die Zukunft der erneuerbaren Energie gehört. Aber der Weg dahin wird dauern und die Zeit bis zum Ziel muss überbrückt werden. Deshalb können wir auf keine Energiequelle sofort verzichten. Zukünftige Generationen müssen Optionen haben.«, so der Ministerpräsident. Von Seiten der Wirtschaft wurde darauf gedrängt, dass die politischen Rahmenbedingungen so gestaltet sein müssen, dass technologische Entwicklungen befördert und die Genehmigungsverfahren beschleunigt werden.

QUALIFIZIERUNGSBEDARF BEI ZUGEWANDERTEN

Die Umsetzung der Energiewende gehe zudem nicht ohne Fachleute, deshalb ist der beruflichen Bildung wieder mehr Wertschätzung entgegenzubringen und dem Fachkräftemangel gezielt entgegenzuwirken, damit die wirtschaftliche Entwicklung insgesamt nicht gebremst werde. Die Anwerbung ausländischer Fachkräfte sei aber nur ein Baustein. In den gewerblichen Berufen habe sich gezeigt, dass hoher Qualifizierungsbedarf beim überwiegenden Teil der Zugewanderten bestehe. Der Ministerpräsident plädierte für mehr Willkommenskultur. Hier, so war man

Unternehmerland Sachsen!

sich einig, sei jeder in der Verantwortung. Allerdings, so die Präsidentin des Marketingclubs Leipzig, müssten Visionen mit der Realität zusammenpassen.

POTENZIALE NUTZEN, BERUFSORIENTIERUNG STÄRKEN

Vor allem gehe es aber um die Nutzung der im Land vorhandenen Potenziale. »Wir können es uns nicht leisten, dass rund zehn Prozent der Schüler ohne Abschluss die Schule beenden und andererseits die Hälfte der Jugendlichen die Oberschule in Richtung Gymnasium verlässt«, unterstrich Handwerkskammerpräsident Matthias Forßbohm. Der Präsident des Unternehmerverbandes forderte eine grundlegende Bildungsreform, um eine gesellschaftliche Spaltung zu verhindern. Einig war man sich daher, dass Berufsorientierung in allen Schulformen stattfinden muss. Auch sei die Anhebung des Meisterbonus auf 2.000 Euro im Freistaat ein richtiger Schritt, reiche aber nicht aus. Die Wirtschaft fordert mehr Gleichwertigkeit zur akademischen Bildung, sei es bei der finanziellen Ausstattung der Bildungsstätten, einer einheitlichen Regelung für alle jungen Menschen zum Beispiel bei der Familienversicherung oder den Preisen für den öffentlichen Nahverkehr.

ZU VIEL PERSONAL IN DER VERWALTUNG?

Einen unterschiedlichen Blick hatten Ministerpräsident und Wirtschaftsvertreter beim Wettbewerb um die Fachkräfte hinsichtlich des Personalaufwuchses in der öffentlichen Verwaltung. Hier mahnten die Präsidenten Mäßigung und Anpassung an die sinkende Einwohnerzahl an, um der Wirtschaft nicht die Arbeitskräfte zu entziehen.

In der Debatte um einen Rechtsanspruch auf ein Jahr Weiterbildung waren die Wirtschaftsvertreter angesichts der

Fachkräftesituation skeptisch, sprachen sich aber klar für lebenslanges Lernen aus. Dies erfordere mehr Anreize für die Unternehmen, die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter zu forcieren und Arbeitsplätze zu entwickeln. Berufliche Weiterbildung müsse aber in der Verantwortung des Betriebes und der Arbeitnehmer bleiben.

VORFAHRT FÜR DEN WIRTSCHAFTSVERKEHR

Weil das Thema Mobilität untrennbar mit der Wirtschaftsentwicklung verbunden ist, unterstrichen die Wirtschaftspräsidenten, dass bei aller Gleichberechtigung der Verkehrsarten der Wirtschaftsverkehr Vorrang haben müsse. Tempo 30 in den Innenstädten und fehlende Parkoptionen seien für die Dienstleister problematisch und mit Blick auf die Entwicklung Sachsens und Europas müsse sich der Ministerpräsident für den eigentlich beschlossenen Ausbau der A4 stark machen. Michael Kretschmer versprach dies ebenso wie die finanzielle Förderung der fünf Mobilitätsstudien als Grundlage für die Entwicklung eines zukunftsfähigen Mobilitätskonzepts der Region Leipzig.

Schnell waren 60 Minuten vorüber und aus dem anfänglichen Unternehmerland mit Fragezeichen wurde ein Unternehmerland Sachsen mit Ausrufezeichen. Wenn das gegenwärtig nicht immer so ist, war man sich einig, dass es in Zukunft so sein muss. Daran wollen Politik und Wirtschaft gemeinsam arbeiten.

In den anschließenden Gesprächen wurden Ideen entwickelt, Zusammenarbeit vereinbart oder einfach mal nur nach dem Befinden gefragt. Es war ein konstruktiver Abend, der seine Wirkung in den nächsten Monaten noch entfalten wird. Dass man sich auch im nächsten Jahr unter dem Motto »Gemeinsam für die Region« trifft, gilt als abgemacht.





Foto: © Leipziger Messe / Uwe Fraundorf

Fehlende Köpfe und Hände

DAS HANDWERKSPOLITISCHE FORUM OST BELEUCHTET PROBLEMFELDER DES HANDWERKS IN DEN ÖSTLICHEN BUNDESLÄNDERN UND SKIZZIERT LÖSUNGSANSÄTZE. IM FEBRUAR WURDE IN LEIPZIG DIE HERAUSFORDERUNG UNTERNEHMENSNACHFOLGE THEMATISIERT.

Bereits zum dritten Mal fand in diesem Jahr das Handwerkspolitische Forum Ost statt, um die Situation des Handwerks in den östlichen Bundesländern unter die Lupe zu nehmen und unter aktiver Mitwirkung von Politik und Handwerksorganisation Problemfelder zu umreißen und Lösungsansätze zu skizzieren. Bei der jüngsten Auflage stand im Congress Center Leipzig die Fachkräfteentwicklung und die Bewältigung der Unternehmensnachfolge in den ostdeutschen Handwerksbetrieben im Fokus.

HANDWERK UNTER DEM ENERGIEWENDE-BRENNGLAS

Eine detaillierte Situationsanalyse und Denkanstöße lieferte Dr. Christian Welzbacher, Leiter des Heinz-Piast-Instituts für Handwerkstechnik an der Leibniz Universität Hannover. Handwerk liegt unter dem Brennglas der Energiewende, die als ganzheitlicher Ansatz zu denken

ist, so dessen Ausgangsthese. Kohlendioxidreduzierung, Energie- und Materialeinsparungen am Bau und Gebäudesanierung seien nur einige Aspekte der zu bewältigenden Herausforderungen. Es stelle sich die Frage: Kann das Handwerk diese Leistungen überhaupt erbringen? Ja, denn die Ausbildungsordnungen, die Meisterausbildung, die fachliche Weiterbildung garantieren das dafür erforderliche Know-how. Aber gibt es auch genügend Fachkräfte? Nein. Die Jugendlichen gingen zunehmend nicht in eine gewerbliche duale Ausbildung und somit auch nicht ins Handwerk. Dagegen steige die Zahl derjenigen, die ein Bachelorstudium beginnen. Aktuelle Studien belegten, dass bis 2025 allein 120.000 Erwerbstätige mehr benötigt werden, um das Klimaschutzprogramm 2030 umzusetzen. Ab 2025 fehlen sogar 400.000 Fachkräfte um diese Maßnahmen und die Ziele des sozialen Wohnungsbaus zu erreichen.

FIRMENNACHFOLGE IM OSTDEUTSCHEN HANDWERK: WIE KANN DER ÜBERGANG GELINGEN?

13 Millionen Erwerbstätige gehen in den nächsten Jahren in den Ruhestand. Das sind 60 Prozent der Beschäftigten in den Unternehmen, die nach 1990 gegründet wurden. Da ein Drittel der Unternehmen in Ostdeutschland in diesem Zeitraum gegründet wurden, sind die Auswirkungen hier besonders gravierend. Durch die demografische Entwicklung stehen allein in Mitteldeutschland in den nächsten fünf Jahren 13.000 Unternehmen vor der Übergabe. Drei Viertel davon haben bisher noch keine Vorkehrungen für eine geordnete Unternehmensnachfolge getroffen. Ernüchternde Zahlen, wenn man bedenkt, dass es schon jetzt schwierig ist, einen Nachfolger für ein Unternehmen zu finden. Künftig werde es noch schwieriger, weil es nicht ausreichend Fachkräfte und Unternehmerpersönlichkeiten geben werde, so Welzbacher.

NUR SIEBEN PROZENT DER JUGENDLICHEN SEHEN UNTERNEHMERLAUFBAHN ALS LEBENSZIEL

Einer Studie zu den Lebenswelten der 14- bis 17-Jährigen aus dem Jahr 2020 zufolge wünschten sich die Jugendlichen heute, bürgerlicher Durchschnitt zu sein. Persönliches Wohlergehen, Gesundheit und Familie sind ihnen wichtiger als ihr eigenes Ding zu machen und erfolgreich zu sein. Nur sieben Prozent sehen im Unternehmersein ein Lebensziel. Es werde für die Übergabe daher auch nicht ausreichend Unternehmerpersönlichkeiten aus dem Handwerk geben, so Welzbacher. Auch Hochschulabsolventen müssten begeistert werden, denn nur jedes siebte Unternehmen im Handwerk werde von einem Hochschulabsolventen gegründet, in der Gesamtwirtschaft ist es hingegen jedes dritte. Auch Ausländer müssten als potenzielle Übernehmer mit ins Auge gefasst werden. Außerdem müsse bedacht werden, dass potenzielle Nachfolger oft erst zu einer Führungskraft entwickelt werden müssen. Das erfordere Zeit.

Zusammenfassend identifizierte Welzbacher daher die frühzeitige eigene Planung des Übergabeprozesses als den entscheidenden Erfolgsfaktor für eine Betriebsübergabe und damit den Fortbestand vieler Wirtschaftseinheiten.

Am wichtigsten sei zu klären, wer übernehmen wird. Es folgt die strategische Planungsphase, in der beispielsweise Betriebs- und Steuerberater oder Kreditinstitute

einbezogen werden und eine realistische Wertermittlung. Dazu gehört, die Übergabefähigkeit zu prüfen und das Unternehmen gegebenenfalls übergabefähig zu machen. Das kann mitunter auch bedeuten, mit dem Ziel der Effizienzsteigerung noch einmal zu investieren oder auch zu digitalisieren. So könne die Firmennachfolge als Übergabe eines Lebenswerkes erleichtert und manchmal erst ermöglicht werden. Der gesamte Prozess brauche zudem Vertrauen auf beiden Seiten.

In einer thematisch angegliederten Talkrunde des Handwerkspolitischen Forums Ost verkündete Bäckermeister Jens Hennig, der sein Unternehmen in der fünften Generation führt und sich im Übergabeprozess befindet, den aus seiner Sicht entscheidenden Erfolgsfaktor: »Man muss vorleben, dass Unternehmer zu sein, Freude macht.«

FÜR DAS STUDIUM WERDEN FALSCH ANREIZE GESETZT

Dem stimmte auch der Ministerpräsident des Freistaates Sachsen, Michael Kretschmer, zu. »Wenn es nicht gelingt, die Inspiration rüber zu bringen, was soll der Staat dann machen?« Der Staat müsse für die Rahmenbedingungen sorgen, die dem Unternehmer Freiheiten schaffen, wie sie es in den 90er Jahren gab. Zudem, so erklärte der Landesvater und ertete dafür die Zustimmung aus dem Handwerk, werden für das Studium falsche Anreize gesetzt, wie etwa durch die BAföG-Reform. Notwendig sei es jedoch, die Berufsorientierung zu stärken und den Schülern Betriebspraktika zu ermöglichen.

ZEIGEN, WIE MAN SICH IM HANDWERK VERWIRKLICHEN KANN!

Jens Hennig unterstrich dies. Das Handwerk, so forderte er seine Kollegen auf, müsse rausgehen und zeigen, wie man sich im Handwerk verwirklichen und Karriere machen kann. Es ginge darum, Lebenswirklichkeit zu transportieren. In seinem Betrieb habe er deshalb zwei Fachangestellte beschäftigt, die ausschließlich an den Schulen sind, um über das Nahrungsmittelhandwerk zu informieren.



Foto: © Leipziger Messe - Uwe Frauendorf

»Es wird nicht ausreichend Unternehmerpersönlichkeiten geben.«

Dr. Christian Welzbacher



Foto: © Handwerkskammer zu Leipzig

»Man muss vorleben, dass Unternehmer zu sein, Freude macht.«

Jens Hennig



Frei von Lehre und Vertrag

449 HERVORRAGEND AUSGEBILDETE JUNGE FACHKRÄFTE FÜR DAS HANDWERK WURDEN VON ÜBER 1.000 GÄSTEN MIT EINER FESTVERANSTALTUNG AUF DER LEIPZIGER MESSE GEFEIERT.



Prämien für herausragende Leistungen gab es von der Peiser Technik- und Handwerksstiftung.

Die Sächsische Staatsministerin Barbara Klepsch gratuliert Paul Jens Gäbler, einem der jahrgangsbesten Gesellen.

Matthias Forßbohm, Präsident der Handwerkskammer zu Leipzig, begrüßt die Gäste.



Moderatorin Mandy Engel im Gespräch mit Kfz-Mechatronikerin Lilly Großkopf.



Fotos: © Anika Dollmeyer

Text: **Andrea Wolter**

Mehr als 300 junge Handwerkerinnen und Handwerker stehen stolz auf der Bühne im Congress Center Leipzigs und lassen sich von knapp 1.000 Gästen feiern. Ein Gänsehautmoment! Mit der traditionellen Freisprechungsfeier begrüßt das Handwerk der Region Leipzig die 449 Gesellinnen und Gesellen, die in diesem Winter ihre Ausbildung in einem von 39 Handwerksberufen abgeschlossen haben.

EIN »SESAM ÖFFNE DICH« FÜR DEN BERUFLICHEN ERFOLG

Zahlenmäßig am stärksten vertreten sind die jungen Fachkräfte in den Berufen Kraftfahrzeugmechatroniker, Land- und Baumaschinenmechatroniker, Elektroniker sowie Zweiradmechatroniker. 143 Ausbildungsbetriebe der Absolventen haben ihren Sitz in der Stadt Leipzig, 98 im Landkreis Leipzig und 73 im Landkreis Nordsachsen. Die meisten von ihnen haben nach dreieinhalb Jahren ihre Ausbildung beendet. Manchem fiel die Zeit des Lernens leicht, andere mussten sich selbst jeden Tag neu motivieren. Alle vereint an diesem Tag das Gefühl: geschafft. »Ihr Gesellenbrief ist unbestritten wertvoll, aber er ist sozusagen nur der Türöffner. Nun kommt die Zeit der Bewährung. Nun müssen Sie sich immer wieder auf neue Herausforderungen einlassen, um im Berufsalltag weiterzukommen. Das erfordert nicht nur Aufgeschlossenheit, sondern auch die Bereitschaft, den Wissensstand ständig zu erweitern und ihn mithilfe von Fort- und Weiterbildung zu aktualisieren. Lebenslanges Lernen ist ein »Sesam öffne dich« für den beruflichen Erfolg«, gab der Präsident der Handwerkskammer zu Leipzig, Matthias Forßbohm, seinen jungen Kolleginnen und Kollegen mit auf den Weg.

KARRIERE IM HANDWERK

Natürlich durften auch traditionelle Rituale auf der Festveranstaltung nicht fehlen – so wie das Öffnen und Schließen der Innungslade durch den Obermeister der SHK-Innung Leipzig, Steffen Mercklein. Höhepunkt war die Freisprechung der jungen Gesellinnen und Gesellen »von Lehre und Vertrag« durch den Kreishandwerksmeister Wolfgang Herzog.

Mit dem neuen Lebensabschnitt beginnt für den überwiegenden Teil der Absolventen eine Zeit des Erfahrungssammelns, aber auch der weiteren Aneignung von Wissen und Können. Andere, wie Kfz-Mechatronikerin Lilly Großkopf, beginnen unmittelbar mit der Meisterschule, wie sie während der Gesprächsrunde »Karriere im Handwerk« auf der Festveranstaltung berichtet. Die junge Frau bereitet sich langfristig darauf vor, einmal den Familienbetrieb zu übernehmen. Mit dabei auch der deutsche Meister im Zimmererhandwerk Pascal Frauendorf, der nun sein Gewerk als Mitglied der deutschen Nationalmannschaft bundesweit vertritt und sich gern für die Teilnahme an den EuroSkills, den Europameisterschaften der Berufe, qualifizieren will. Wie die Ausbildung zu einem neuen Lebensziel und ungeheurere Motivation beiträgt, hörten die Gäste vom Metallbauer Felix Littmann. Für musikalische Umrahmung sorgte »Die größte, kleinste Show der Welt.« Fotos von der Veranstaltung gibt es online.

hwk-leipzig.de

JAHRGANGSBESTE

GESELLINNEN UND GESELLEN

Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (Fachrichtung Sanitärtechnik) Philipp Hunecke
ausgebildet von der Wessel Haus- und Industrietechnik, Leipzig

Automobilkauffrau Christin Kühner
ausgebildet von der Erhardt AG Hildburghausen, Niederlassung Leipzig

Elektroniker (Fachrichtung Energie- und Gebäudetechnik) Nico Backofen
ausgebildet von der Elektro Beckhoff GmbH | Grimma

Fachpraktiker für Zerspanungsmechanik (Fachrichtung Drehmaschinensysteme) Damian Tamaschke
ausgebildet von Berufsbildungswerk Leipzig für Hör- und Sprachgeschädigte gGmbH

Kauffrau für Büromanagement Yvonne Müsker
ausgebildet von Andreas Sachse | Leipzig

Kosmetikerin Daniela Simone Jungen
ausgebildet von der Berufsförderungswerk Leipzig gGmbH

Kraftfahrzeugmechatroniker Paul Jens Gäbler
ausgebildet von der Autohaus Maluche GmbH | Torgau

Land- und Baumaschinenmechatroniker Florian Bachmann
ausgebildet von der Straßen- und Tiefbau GmbH See | Niesky

Malerin und Lackiererin Rebecca-Magdalena Drenger
ausgebildet von Steffen Pleier – malerwerkstätten.com, Leipzig

Maurer Nils Heiko Haferkorn
ausgebildet von Heiko Haferkorn, Dahlen

Tischler Marco Reber
ausgebildet von der SBH Nordost GmbH, Leipzig

Zweiradmechatroniker (Fachrichtung Fahrradtechnik) Tilman Walter,
ausgebildet von Steffen Dörfer – Die Speiche, Leipzig

Willkommen bei den Profis

METALLBAUER

FELIX LITTMANN | 23 JAHRE | LEIPZIG

Es war nicht von Anfang an mein Wunsch, Metallbauer zu werden, aber jetzt ist es so, dass ich mein Leben lang Metallbauer sein möchte. Man kann den Leuten zeigen, was man Schönes gebaut hat oder woran man mitgearbeitet hat. Schule war nicht so meins. Erst mit Beginn der Ausbildung habe ich erkannt, dass sich Lernen lohnt. Ich wurde ziemlich gut in der Schule und blieb dran. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man nicht von Anfang an der Schlaueste sein muss, sondern dass Lust auf Beruf und Arbeit das Allerwichtigste ist.

Jetzt, dreieinhalb Jahre später, habe ich es geschafft, bin Geselle und sehr stolz darauf. Es ist ein tolles Gefühl, wenn man auf der Baustelle ist und sich alle Gewerke miteinander verbinden. Dabei muss man auch ständig Lösungen für Probleme finden, die in keinem Plan vorkamen. Das ist herausfordernd und macht Spaß. Mein Ausbildungsbetrieb Stahlbau Werner GmbH hat mir einen Arbeitsvertrag für ein Jahr gegeben. Zeit, in der ich überlegen werde, mein Fachabitur zu machen. Ich möchte später einmal mehr Verantwortung übernehmen – als Ausbilder oder sogar als Meister.



ELEKTRONIKERIN

JULIA ERLER | 19 JAHRE | BORNA

Ich bin familiär vorbelastet. Mein Vater ist Elektrotechniker und Inhaber eines Betriebes. Da bin ich förmlich in den Beruf reingewachsen. In den Ferien habe ich meinen Vater oft bei seiner Arbeit begleitet und schon mit 13, 14 Jahren stand mein Berufswunsch fest. Gelernt habe ich im Unternehmen Elektro Lehmann in Bad Lausick. Unser Familienbetrieb, in dem ich jetzt arbeite, ist auf Notstromanlagen spezialisiert. Mein Ausbildungsbetrieb ist dagegen sehr breit aufgestellt, so konnte ich viel lernen. Dass ich bereits Einblick in den Beruf hatte, half natürlich bei der Ausbildung ebenso wie gute Schulnoten in den Naturwissenschaften. Am liebsten bin ich heute direkt auf der Baustelle im Kundenkontakt. Manchmal wird man als Frau auf dem Bau noch immer unterschätzt. Dann ist es ein tolles Gefühl, wenn man die Leute mit Fachkenntnissen vom Gegenteil überzeugen kann. Viel Anerkennung gibt es auch von Freunden und Bekannten, besonders wenn ich mal schnell helfen kann, Lampen oder einen Herd anzuklemmen. Besonders stolz ist mein Vater. Er freut sich, dass seine Tochter mal seine Nachfolgerin in der Firma wird. Aber bis dahin ist noch viel Zeit. Im Mai beginne ich die Meisterausbildung. Meine Familie ermöglicht mir ein Vollzeitstudium.



ZWEIRADMECHATRONIKERIN

LARA HORN | 21 JAHRE | GRIMMA

Mit der ersten Bewerbung hat es direkt mit einem Ausbildungsplatz im Unternehmen Rüdiger und Thomas Müller in Grimma geklappt. Das hat mich total gefreut. Mein Berufswunsch hat sich bereits in Kindertagen gebildet, aber ich habe gezweifelt, ob man mir als Frau eine Chance gibt, da der Beruf durchaus auch Kraft erfordert. Gemeinsam mit meinem Vater Moped oder Motorrad fahren war toll und gemeinsam schrauben eben auch. Mit seiner Hilfe habe ich einen neuen Reifen aufgezogen, später das Rad gewechselt und so ging es dann weiter. Heute bin ich diejenige, die sowohl meinem Vater als auch meinen Freunden mit Tipps oder Tatkraft hilft. In der Ausbildung war ich in der Berufsschule stets die einzige Frau – auch im gemeinsamen Unterricht mit den Kraftfahrzeugmechatrikern. Aber das war letztlich kein Problem. Die Coronazeit dagegen schon. Gerade im ersten Lehrjahr ist viel Unterricht ausgefallen. Die Lücken haben sich in der gesamten Ausbildung bemerkbar gemacht. Da war viel Eigeninitiative gefragt, Unterstützung gab es vom Ausbilder und dem Chef bei Fragen aber immer. Jetzt möchte ich erstmal Berufserfahrung hier im Betrieb sammeln, meine Kenntnisse erweitern und vertiefen. Meine Arbeit macht mir Spaß. Am liebsten arbeite ich an einem »alten« Motorrad, da ist noch nicht so viel Schnickschnack dran, wie bei einer neuen Rennmaschine.



ANLAGENMECHANIKER SHK

AMIR MOHAMMAD | 27 JAHRE | LEIPZIG

Ich wurde im Irak geboren und meine Familie lebt noch immer dort. In meiner Heimat besuchte ich zwölf Jahre die Schule, hatte aber leider keinen Abschluss. Jetzt habe ich die Ausbildung zum Anlagenmechaniker erfolgreich beendet. Als erstes habe ich meine Eltern an-

gerufen. Sie sind sehr stolz auf mich – und ich bin es auch. Eigentlich wollte ich Kfz-Mechatroniker werden. Ich habe in der Handwerkskammer am Projekt »Berufsorientierung für Geflüchtete« teilgenommen und dort im Kfz-Bereich erste Kenntnisse erworben und auch zwei Praktika absolviert. Mit einem Ausbildungsplatz hat es leider nicht geklappt. Dann wollte ich etwas anderes probieren und die Ausbildung in der Heizung und Sanitärbauleitung Leipzig GmbH war ein großes Glück. Zu Beginn war es nicht nur in der Berufsschule richtig schwierig: neue Arbeit, neue Leute – und Mathe. Ab dem zweiten Jahr lief es wirklich gut. Jetzt habe ich einen Arbeitsver-

trag und die Arbeit gefällt mir sehr – besonders der Bereich Heizungstechnik. In meiner Freizeit spiele ich Fußball und gehe ins Fitnessstudio, das bringt auch die Kraft zum Arbeiten. In ein oder zwei Jahren überlege ich, vielleicht den Meister zu machen. Das ist mein Ziel, denn ich bin nicht so ein Mensch, der auf einem Niveau stehen bleiben will.



Gratk. © Marmko - stock.adobe.com

NACHWUCHSAKQUISE

JETZT ZUM »AKTIONSTAG LEHRSTELLEN« IN LEIPZIG ANMELDEN!



Foto: © auremar - stock.adobe.com

Bald ist es wieder soweit. Am Samstag, dem 6. Mai 2023, findet von 10 bis 14 Uhr der 31. »Aktionstag Lehrstellen« statt. Bei der Open-Air-Veranstaltung werben regionale Unternehmen seit vielen Jahren wirkungsvoll um künftige Lehrlinge und präsentieren ihre Ausbildungsplätze. Jugendliche, die auf der Suche nach einer Lehrstelle sind oder herausfinden möchten, welcher Beruf für sie in Frage kommen könnte, verschaffen sich in Leipzig einen Überblick über aktuelle Ausbildungsangebote. Die größte Berufsorientierungsmesse der Region findet auch in diesem Jahr auf dem Gelände des Zentrums für Aus- und Weiterbildung (ZAW Leipzig GmbH), Am Ritterschlösschen 22, 04179 Leipzig, statt. Das Gelände bietet viele Freiräume für Präsentationen, um beispielsweise Fahrzeuge in Aktion zu setzen oder Schauwerkstätten aufzubauen. Ergänzend zu den Messeständen wird es ein Speed-Dating von Unternehmen mit Interessierten geben, in dessen Rahmen individuelle Gespräche geführt und Verabredungen getroffen werden können. Der Aktionstag Lehrstellen ist eine Veranstaltung der IHK zu Leipzig, der Handwerkskammer zu Leipzig, der Agentur für Arbeit Leipzig und des Landesamtes für Schule und Bildung. Unternehmen haben die Möglichkeit, sich bis zum 28. März als Aussteller anzumelden. Ansprechpartner für Fragen sind die Ausbildungsberater der Handwerkskammer, T 034291 30-274.

KOOPERATIONSKONZEPT

MESSE-PREMIERE FÜR MEISTERTEAM

»Leistungen aus einer Hand« ist die Kernbotschaft der Handwerksbetriebe, die in der Kooperation Meisterteam-Leipzig zusammenarbeiten und für die Renovierung und Sanierung von Häusern und Wohnungen Komplettangebote machen. Die Kooperation war zum ersten Mal mit einem Informationsstand auf der »mitteldeutschen handwerksmesse« vertreten. Die Initiatoren des Auftritts, Tischlermeister Jens Mantke (l.) und Meisterteam-Geschäftsführer Thomas Schley, erläuterten das Konzept der Kooperation: Kunden müssen sich bei Auftragsvergabe (zum Beispiel bei der Renovierung einer Wohnung) nicht mehr um einzelne Gewerke kümmern, die Arbeiten werden von den beteiligten Fachbetrieben aus dem Bau- und Ausbau-bereich koordiniert.

meisterteam-leipzig.de



Foto: © Hubertus Kost

KOMMUNEN UND HANDWERK

FÜR FAIRNESS BEI DER FACHKRÄFTESUCHE

Unter Hinweis auf einen hart umkämpften Fachkräftemarkt und einen deutlichen Stellenzuwachs im öffentlichen Dienst werben die Spitzengremien von Sächsischem Städte- und Gemeindetag und Sächsischem Handwerkstag gegenüber der Politik gemeinsam dafür, bei der Anwerbung von Fach- und Arbeitskräften mehr Augenmaß an den Tag zu legen.

Beide Verbände machen sich in einem Schreiben an Sachsens Ministerpräsidenten Michael Kretschmer (CDU) dafür stark, einen »Pakt für Fairness und Fachkräftesicherung« zu schließen. In einer solchen Übereinkunft sollte eine Quote der Beschäftigten im öffentlichen Dienst auf Bundes- und freistaatlicher Ebene, gemessen an der Gesamtzahl der beschäftigten Personen, festgeschrieben werden. Damit Kommunen diese Vorgabe erfüllen können – so der Vorschlag –, dürfe ihnen der Freistaat dann allerdings keine neuen personalintensiven Aufgaben und Verpflichtungen mehr auferlegen, ohne sie anderweitig zu entlasten.

Auf diese Weise werde »ein Zeichen gesetzt, dass Wertschöpfung aus der Wirtschaft kommt und seitens der öffentlichen Hand kein weiterer Stellenaufwuchs betrieben wird, der zu Lasten des Arbeitsmarktes und des Wirtschaftswachstums geht«, heißt es in dem von Städte- und Gemeindetag-Präsident Bert Wendsche und Handwerkstagspräsident Jörg Dittrich unterzeichneten Brief.

ACHTUNG!

Neuaufgabe der »Aushangpflichtigen Gesetze« beachten!

**JETZT NEU
MIT GEÄNDERTEM
NACHWEISGESETZ AB
01.08.2022**

Aushangpflichtige und andere wichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe

Nachfolgende Gesetze wurden u.a. geändert:

- Teilzeit- und Befristungsgesetz
- Mindestlohngesetz
- Mindestlohndokumentationspflichten-VO
- Berufsbildungsgesetz
- Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz
- Arbeitsschutzgesetz
- Bundeselterngeld- und Elternzeitgesetz

12,80 €

zzgl. Versandkosten
Irrtümer/Preisänderungen
vorbehalten

- ca. 160 Seiten
- DIN A5, Broschüre
- aushangbereit durch Lochung

Aushang-
pflichtige und
andere wichtige Gesetze

für Handwerk
und Gewerbe

 **Verlagsanstalt
Handwerk**

**Jetzt der Aushangpflicht nachkommen
und bestellen unter
vh-buchshop.de/recht oder unter
Tel. 0211/390 98-27.**

Stand: 01.10.2022 | ISBN 978-3-86950-530-5



vh-buchshop.de
fürs Handwerk

Mehrwerte für den Betrieb



Foto: © Thomas Stachelhaus

TORSTEN UHLIG IST VORSTANDSMITGLIED DER VERSICHERUNGSGRUPPE SIGNAL IDUNA UND VERANTWORTET DAS RESSORT VERTRIEB, MARKETING UND UNTERNEHMENSVERBINDUNGEN. WIR HABEN NACHGEFRAGT, WELCHE KONSEQUENZEN DER FACHKRÄFTEMANGEL UND DIE DIGITALISIERUNG DES HANDWERKS FÜR DIE KUNDENSTRUKTUR UND DAS VERSICHERUNGSANGEBOT HAT.

Interview: Stefan Bühren

DHB: Herr Uhlig, was hat sich in den letzten zehn Jahren verändert?

Uhlig: Für mich persönlich mein Aufgabenbereich: Ich wurde vor vier Jahren als damaliger Bereichsleiter Marketing in den Konzernvorstand berufen. Da bei Signal Iduna der Konzernvorstand die Gesamtverantwortung für das Unternehmen trägt, durfte ich mich auch viel intensiver mit Dingen auseinandersetzen, die vorher nicht zu meinem Kernaufgabengebiet zählten.

DHB: Hat die Digitalisierung dabei keine Erleichterungen gebracht?

Uhlig: Auf alle Fälle. Ich habe festgestellt, dass im Laufe der Zeit die Komplexität der Themen zugenommen hat, aber wir durch die Nutzung digitaler Werkzeuge diese zunehmende Komplexität meistern können. Nehmen Sie zum Beispiel Terminvereinbarungen in einer Gruppe oder Online-Konferenzen. Dadurch ist aber auch eine viel höhere Geschwindigkeit entstanden.

DHB: Wozu sicherlich auch die Pandemie beigetragen hat.

Uhlig: Ja, die Handlungsfrequenz hat sich erhöht und nun wird aktuell jeder persönliche Kontakt viel intensiver gelebt, mit einer anderen Gesprächstiefe und Wertschätzung. Es ist ein anderes Verständnis für die Themen vorhanden und der Wille ist stärker, in persönlichen Treffen etwas zu erreichen. Das ist sowohl ergebnisbezogen, aber auch Wertschätzung, die in die Festigung von Beziehungen einfließt.

DHB: Sehen Sie die Produkte Ihrer Versicherungsgruppe damit nicht auch komplexer und sind sie deutlich erklärungsbedürftiger geworden?

Uhlig: Unbestritten, es ist mit neuen Umfängen und neuen Risiken deutlich komplexer geworden, zum Beispiel bei den Cyberrisiken. Andererseits kommen sie viel leichter an Informationen, gerade aus Kundensicht. Texte und Videos erklären Produkte viel einfacher, Vergleichsportale liefern Anbieter, Preise und sogar Angebote. Doch genau hier kommt unser Vertriebsnetz ins Spiel, weil es dort Partner gibt, die die Kundin oder der Kunde anrufen kann – und zu dem sie Vertrauen haben.

DHB: Aber der Kunde ist aufgeklärter.

Uhlig: Ganz genau. Aber hier kommt eine Besonderheit unserer Branche zum Tragen: Je mehr Kunden über diese Themen lesen, desto stärker wird die Unsicherheit, ob die »richtige« Entscheidung getroffen wird. Deshalb bedarf es bei all den Informationen aus dem Netz einer Vertrauensperson, die bestärkt oder einen kritischen Hinweis im Prozess des Kaufens eines Versicherungsproduktes gibt. Viel entscheidender ist es aber, im Schadenfall nicht allein zu sein und jemanden zu haben, der in diesem Moment der Wahrheit auch Ansprechpartner vor Ort ist. Dieser Trend ist sehr stark spürbar.

DHB: Sie gehen heute anders auf Kunden zu?

Uhlig: In der Tat. Wir haben bei Signal Iduna frühzeitig einen Strategie- und Transformationsprozess eingeleitet. Dieser Prozess hat auch deutlich gezeigt, dass wir als Versicherer, der vom Handwerk vor mehr als 100 Jahren gegründet wurde, uns noch viel stärker auf diese enge wertvolle Verbindung spezialisieren und fokussieren sollten. Deshalb haben wir unsere Struktur, die Arbeitsorganisation und Abläufe umgebaut. Der Vorteil: Die Impulse, das Know-how aus dem sehr frühzeitigen und intensiven Kundendialog können wir in unserer Produktentwicklung nutzen. »User research« heißt das neudeutsch, wenn unsere Mitarbeitenden analysieren, was der Kunde braucht – und wir können unsere Angebote noch besser zum Beispiel gewerkspezifisch aufbauen.

»Die Impulse, das Know-how aus dem Kundendialog können wir in unserer Produktentwicklung nutzen.«

*Torsten Uhlig,
Vorstandsmitglied der
Versicherungsgruppe
Signal Iduna*

DHB: Erkennen das die Kunden an?

Uhlig: Ja, das ist das Schöne. Uns wird immer wieder gespiegelt, dass wir in den letzten Jahren noch sehr viel stärker unserer Kunden-DNA – nämlich aus dem Handwerk gegründet und für das Handwerk da zu sein – entsprechen. Und dies ganzheitlich, im Managementbereich genauso wie in den einzelnen Regionen.

DHB: Sie haben während der Corona-Zeit gerade bei den Betriebsunterbrechungen Versicherungsleistungen erbracht, was Ihnen im Handwerk Bonuspunkte eingebracht hat.

Uhlig: Wir sind keine Aktiengesellschaft, sondern ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Wir gehören den Mitgliedern und sind ihnen damit verpflichtet. Da haben wir entsprechend unserem Credo – für unsere Kunden da zu sein – auch zu Lasten des betrieblichen Ergebnisses entschieden, Leistungen in der Betriebs-schließungsversicherung zu erbringen. Andere Marktteilnehmer haben da anders entschieden.

DHB: Ihre Angebote zählen nicht zu den preiswertesten, was Sie mit Ihrer Vertriebsorganisation begründen. Gibt es in der Kundschaft Preisdiskussionen?

Uhlig: Wir sind der Meinung, dass wir ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis haben. Bei der Signal Iduna kauft der Kunde nicht ein Produkt mit einem Tarif, sondern Beratungsversprechen, Leistungsversprechen und Serviceversprechen – über die Laufzeit des Vertrages hinweg. Das heißt auch: Es sind Menschen, die in den wichtigen Momenten der Leistung oder der Beratung da sind – und das kann nicht kostenfrei sein.

DHB: Erreichen Sie mit dieser Botschaft die Handwerker, auch die, die sich nicht in den Handwerksorganisationen engagieren?

Uhlig: Das ist Quadratur des Kreises. Es gibt heute nicht mehr nur die klassischen Innungsversammlungen, um die Meister zu erreichen. Daher müssen wir an den unterschiedlichsten Stellen präsent sein, um unsere Rolle als Partner des Handwerks zu vermitteln. Etwa beim Thema Fachkräftemangel. Die Attraktivität als Arbeitgeber im Handwerk definiert sich nicht nur über die Höhe des Lohns, sondern auch über andere Mehrleistungen, zum Beispiel eine betriebliche Krankenversicherung mit Leistungen, die Beschäftigte sofort positiv spüren. Mit uns können die Betriebe zukunftsorientierte Mehrleistungen anbieten und sich Wettbewerbsvorteile im Kampf um kluge Köpfe und fleißige Hände verschaffen.

Das komplette Interview lesen Sie auf
handwerksblatt.de

Die Kosten für den Neubau von Wohngebäuden erhöhten sich im Jahresdurchschnitt 2022 um 16,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr.



»Wir müssen das Bauen endlich einfacher machen«

WEGEN DER VERTEUERUNG DER BAUMATERIALIEN UND DAMIT VERBUNDENER SCHWACHER AUFTRAGSLAGE DROHT EINE UNTERAUSLASTUNG DES BAUGEWERBES. DER ZDB FORDERT DIE POLITIK DESWEGEN ZUM HANDELN AUF.

Text: *Lars Otten*...

Lieferengpässe, Materialknappheit und besonders gestiegene Energiepreise führen zu einer enormen Verteuerung der Baumaterialien. Das Statistische Landesamt meldet für fast alle Baustoffe im Jahresdurchschnitt 2022 deutlich höhere Preise als ein Jahr zuvor.

Laut Bundesamt verteuerten sich besonders Baustoffe wie Stahl, Stahlerzeugnisse oder Glas, die energieintensiv hergestellt werden. Stabstahl war im Jahresdurchschnitt 2022 um 40,4 Prozent teurer, Blankstahl 39,1 Prozent, Betonstahlmatten 38,1 Prozent, und Stahlrohre kosteten 32,2 Prozent mehr als im Jahresdurchschnitt 2021. Flachglas verteuerte sich um 49,3 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

VERTEUERUNG IN FAST ALLEN BEREICHEN

Deutliche Preissteigerungen gab es auch bei Baumaterialien auf Erdölbasis: Bitumen (plus 38,5 Prozent), Asphaltmischgut (plus 25,8 Prozent). Ähnliches gelte für im Bausektor

genutzte chemische Produkte: Dämmplatten aus Kunststoff wie Polystyrol kosteten 21,1 Prozent mehr, Epoxidharz verteuerte sich um 15,1 Prozent, Anstrichfarben und Lacke auf Grundlage von Epoxidharzen waren um 24,0 Prozent teurer.

Die Preise für Baumaterialien aus Holz entwickelten sich uneinheitlich. HDF-Faserplatten (plus 46,0 Prozent), Spanplatten (plus 33,4 Prozent) oder Fenster-, Türrahmen aus Holz (plus 24,4 Prozent) verteuerten sich deutlich. Die Preise für Bauholz (plus 1,3 Prozent) oder Dachlatten (plus 9,3 Prozent) stiegen dagegen unterdurchschnittlich. Die Preise für Konstruktionsvollholz gingen sogar um 11,9 Prozent zurück.

ERZEUGERPREISE UM 14 PROZENT GESTIEGEN

Außerdem treffe der Preisanstieg beim Dieselkraftstoff (plus 41,6 Prozent) die Baubranche stark. Der Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte insgesamt legte im Jahresdurchschnitt 2022 um 32,9 Prozent gegenüber 2021 zu. Ohne

Berücksichtigung der Energiepreise waren die Erzeugerpreise 14,0 Prozent höher als im Jahresdurchschnitt 2021. Die Kosten für den Neubau von Wohngebäuden erhöhten sich im Jahresdurchschnitt 2022 um 16,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das betreffe nahezu alle Bereiche: Dämm- und Brandschutzarbeiten an technischen Anlagen (plus 27,2 Prozent), Verglasungsarbeiten (plus 21,2 Prozent), Metallbauarbeiten (plus 20,7 Prozent) und Stahlbauarbeiten (plus 19,8 Prozent).

ZAHLE DER NEUBAUGENEHMIGUNGEN SINKT

Die Folge der hohen Preise: weniger Neubaugenehmigungen. Von Januar bis November 2022 sank die Zahl der Baugenehmigungen von neuen Wohn- und Nichtwohngebäuden gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,7 Prozent. Die genehmigten Baumaßnahmen an bestehenden Wohngebäuden gingen um 1,7 Prozent zurück. Das Bau-gewerbe schlägt Alarm und fordert Maßnahmen von der Politik: »Diese Entwicklungen sind besorgniserregend. Denn während sowohl im Wohnungsbau als auch in der Infrastruktur oder bei der Energiewende wahre Mammutaufgaben anstehen, schrumpft das Bauvolumen in Deutschland aller Voraussicht nach in diesem Jahr«, sagt Felix Pakleppa.

MASSNAHMEN DER POLITIK GEFORDERT

»Sollte der Druck auf die Branche weiter zunehmen, geraten die Bau-, Sanierungs- und Nachhaltigkeitsziele in Deutschland immer mehr in Gefahr«, so der Hauptgeschäftsführer des Zentralverbands Deutsches Bau-gewerbe. Im Wohnungsbau seien wegen der ausbleibenden Auftragseingänge bereits Unterauslastungen absehbar. »Es muss jetzt alles dafür getan werden, die Auftrags-rückgänge zu stoppen. Andernfalls wird die Branche früher oder später Kapazitäten abbauen müssen.«

Für Bauherren und Branche fordert Pakleppa von der Politik bessere Rahmenbedingungen. »Wir müssen das Bauen in Deutschland endlich einfacher machen. Das bedeutet: Mehr Bauland ausweisen, alle bestehenden Regelungen zum Baugebot konsequent anwenden, ein Behördenportal einrichten sowie den vollständig digitalen Bauantrag samt Genehmigungsverfahren einführen, mehr Förderungen im Neubau zur Verfügung stellen und vom überambitionierten und zu teuren EH-40-Standard entkoppeln, eine Nachfolgeregelung für das Baukindergeld finden, die Grunderwerbsteuer senken und Sonderabschreibungen im sozialen Wohnungsneubau auf zehn Prozent ausweiten.« In Verbindung mit der geplanten Neufassung der europäischen Richtlinie zur Gebäudeenergieeffizienz rechnet das Handwerk mit weiteren Baukostensteigerungen. Mehr dazu lesen Sie auf handwerksblatt.de.

HORNBAACH

Es gibt immer was zu tun.

Jeder Held braucht einen Partner, auf den er sich verlassen kann.



Mehr. Für unsere gewerblichen Kunden.

Der HORNBAACH ProfiService.

Persönliche Ansprechpartner, Kauf auf Rechnung und vieles mehr.

Infos im Markt oder auf hornbach-profi.de

Bauen als kollaboratives Gemeinschaftsprojekt

BUILDING INFORMATION MODELING (BIM) IST EINE ARBEITSMETHODE, DIE EIN BAUPROJEKT VON DER PLANUNG ÜBER DIE HERSTELLUNG BIS ZUM UNTERHALT BEGLEITET. DEN BETEILIGTEN KÖNNTE SIE EINEN DEUTLICHEN MEHRWERT BRINGEN.

Text: **Bernd Lorenz**

Aus dem Nebeneinander auf dem Bau könnte ein Miteinander werden. »Beim Building Information Modeling greifen alle, die am Bauprojekt beteiligt sind, auf dieselben Daten zu und sind damit immer auf dem aktuellen Stand«, beschreibt Dr.-Ing. Martina Schneller, Projektleiterin beim Schaufenster Krefeld des Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk (MDZH), die Arbeitsmethode BIM. Die kollaborative Zusammenarbeit

vom Planer bis zum ausführenden Unternehmen endet dabei jedoch nicht mit der Fertigstellung, sondern sie erstreckt sich über den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes.

Von jedem Bauwerk wird ein dreidimensionales Modell erstellt, dem sich auch nach dem Baubeginn weitere Informationen hinzufügen lassen. Je weiter der Bauprozess voranschreitet, desto größer kann die Detailtiefe werden. »Neben der Animation des Gebäudes in 3D kommen etwa die Zeit- und Kostenschiene dazu. Dies wird umgangssprachlich fälschlicherweise als 5D-Modell bezeichnet«, erläutert Martina Schneller.

Das umfangreiche Bauwerksdatenmodell bringt nach ihrer Einschätzung einige Vorteile mit sich. Beim späteren Unterhalt des Gebäudes lasse sich etwa einfach nachvollziehen, was an welcher Stelle verbaut worden ist. Dies dürfte dem Facility Management genauso die Arbeit erleichtern wie auch Handwerksbetrieben, die mit der Wartung von Anlagen oder einer Modernisierung beauftragt werden. Unterm Strich bringe BIM den am Bau beteiligten Akteuren »einen deutlichen Mehrwert«.

»Ursprünglich ist unser Kompetenzzentrum, das an den Bildungszentren des Baugewerbes in Krefeld angedockt ist, gegründet worden, um das Bauhandwerk an die Methode BIM heranzuführen«, blickt Martina Schneller auf das Jahr 2017 zurück. Allerdings musste sie schnell feststellen, dass die meisten Betriebe damit technologisch überfordert gewesen wären. Anstelle eines leistungsfähigen Computers mit einer stabilen Internetverbindung habe sie vielerorts nur ein Fax-Gerät vorgefunden. »BIM und Fax – das schließt sich definitiv aus«, sagt die Projektleiterin lachend. Inzwischen würden aber viele Bauunternehmen in puncto Digitalisierung aufholen und damit die Grundlage schaffen, um selbst am Building Information Modeling teilhaben zu können.

ERSTE SCHRITTE

Während sich die Bilfinger und Bögls bereits auf den Weg gemacht haben, im BIM-Modell zu planen, zieht das Handwerk nun langsam nach. »Wir werden immer häufiger darauf angesprochen. Vor allem das Elektrohandwerk hat die Vorteile von BIM erkannt«, sagt Martina Schneller. Zunächst gelte es zu klären, wie man mit BIM arbeiten möchte. »Wer nur die Pläne lesen möchte, braucht dazu lediglich einen BIM-Viewer. Wer Pläne selbst erstellen will, muss sich intensiver damit beschäftigen.«

Beim Einstieg könne das Schaufenster Krefeld des Mittelstand-Digital Zentrums Handwerk die Betriebe unterstützen. Als ersten Schritt empfiehlt Schneller die Teilnahme an einer Grundlagenschulung, die am BZB in Krefeld von Mitarbeitern des BIM-Instituts der Bergischen Universität Wuppertal angeboten wird. »Sie geben eine kleine Einführung, was Building Information Modeling ist und was man damit machen kann.« Eine weitere Anlaufstelle seien die Beauftragten für Innovation und Technologie (BIT) und Digi-BIT bei Handwerkskammern und Fachverbänden. »Rund ein Dutzend von ihnen haben sich auf BIM spezialisiert.«

»Wir werden immer häufiger darauf angesprochen. Vor allem das Elektrohandwerk hat die Vorteile von BIM erkannt.«

Dr.-Ing. Martina Schneller, Projektleiterin MDH

Beschaffung von Materialien,
Ablaufpläne und Kosten-
kontrolle – Building Information
Modeling ermöglicht einen
transparenten Bauprozess.



HÖRTIPP

Die Folge 17 von DigiCast – dem Podcast für erfolgreiche Digitalisierung im Handwerk vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk – beschäftigt sich mit Building Information Modeling (BIM). In »Erfolgreich durch BIM – Ein Handwerker und ein Bauunternehmer im Interview« erklären Martin Reiss von der Firma Reiss Haustechnik und Gerrit Terfehr von der Firma Günter Terfehr Bautechniker GmbH & Co. KG, wie sie sich auf die Einführung von BIM vorbereitet haben und welche Vorteile die neue Arbeitsmethode mit sich bringt.

handwerkdigital.de/Podcast

DEFINITION

Im »Stufenplan Digitales Planen und Bauen«, einer Publikation des Bundesverkehrsministeriums aus dem Jahr 2015, wird BIM wie folgt definiert: »Building Information Modeling bezeichnet eine kooperative Arbeitsmethodik, mit der auf der Grundlage digitaler Modelle eines Bauwerks die für seinen Lebenszyklus relevanten Informationen und Daten konsistent erfasst, verwaltet und in einer transparenten Kommunikation zwischen den Beteiligten ausgetauscht oder für die weitere Bearbeitung übergeben werden.«



Von jedem Bauwerk wird ein dreidimensionales Modell erstellt, dem sich auch nach dem Baubeginn weitere Informationen hinzufügen lassen.

Kompetente Beratung

DIE BEAUFTRAGTEN FÜR INNOVATION UND TECHNOLOGIE UNTERSTÜTZEN HANDWERKER BEI DER DIGITALISIERUNG IHRES BETRIEBS. IN IHREM NETZWERK GIBT ES RUND EIN DUTZEND EXPERTEN FÜR BIM. EINER VON IHNEN IST MATTHIAS STEINICKE.



Text: Bernd Lorenz

In puncto Building Information Modeling steht das Handwerk eher am Anfang«, sagt Matthias Steinicke. Der Beauftragte für Innovation und Technologie (BIT) bei der Handwerkskammer Cottbus hat sich auf BIM spezialisiert. Viele Fragen erreichen ihn dazu (noch) nicht. In den Beratungsgesprächen interessieren die Betriebe in erster Linie die Handhabung des 3D-Modells, das Aufmaß oder die Abrechnung. »Um den eigentlichen Zweck von BIM – das kollaborative Zusammenarbeiten aller am Bau beteiligten Akteure wie Planer, Generalunternehmer oder Handwerker – geht es eher noch selten.«

Dabei bringt die Arbeitsmethode einige Vorteile mit sich. Der Bauprozess wird transparent. Jeder Akteur kann etwa nachvollziehen, wie weit das Projekt bereits fortgeschritten ist. Im Idealfall sind alle relevanten Daten im 3D-Modell zu finden. Pro Bauteil können Matthias Steinicke zufolge bis zu 600 Eigenschaften hinterlegt werden. In seinen Beratungen macht er es am Beispiel einer Tür fest. »Neben Höhe, Breite und Tiefe lässt sich etwa ablesen, ob es sich um eine Brandschutztür handelt, die

einem bestimmten Schließkreis zugeordnet wird, welche Beschläge sie erhält und wann sie eingebaut werden soll.« Der mühsame Abgleich vom ausgerollten Bauplan mit dem ausgedruckten Leistungsverzeichnis entfällt, da alle Informationen gefiltert vom PC im Büro oder vom Tablet auf der Baustelle aus abgerufen werden können. »BIM eröffnet den Betrieben die Möglichkeit, ihre eigenen Arbeitsabläufe viel detaillierter und aktueller zu planen«, ist der BIT der Handwerkskammer Cottbus überzeugt.

Das Bundeswirtschaftsministerium fördert die Stellen der Technologieberater bei den Handwerkskammern und Verbänden. Deren Beratungsdienstleistung können die Handwerksbetriebe kostenlos in Anspruch nehmen. Jeder Beauftragte für Innovation und Technologie sowie der auf Digitalisierung spezialisierte Digi-BIT ist Experte für ein oder mehrere Themenfelder. Dazu gehören unter anderem BIM, IT-Sicherheit, Cloud-Computing, Künstliche Intelligenz sowie ERP- und CRM-Systeme. »Den allwissenden Experten gibt es nicht. Deshalb tauschen wir uns bei Anfragen meistens über das Netzwerk der BIT und

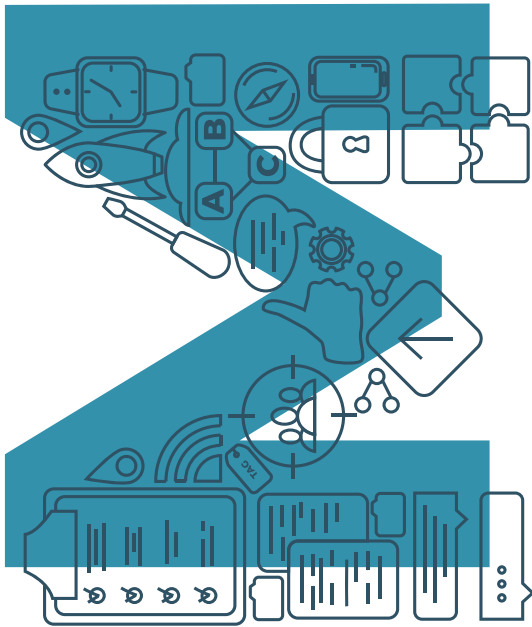
Digi-BIT untereinander aus«, erklärt Matthias Steinicke. Bei Fragen zur Digitalisierung im Handwerk empfiehlt er, dass sich die Betriebe zunächst an die BIT, Digi-BIT oder die (technische) Betriebsberatung ihrer zuständigen Handwerkskammer wenden. »Sofern die Kolleginnen oder Kollegen vor Ort nicht weiterhelfen können, suchen sie nach einem Experten aus dem Netzwerk, der Informationen liefert oder sich bei einer Online-Beratung über einen Videocall dazuschaltet.«

Im Gespräch mit den Betrieben fragt Matthias Steinicke zunächst ab, welchen Mehrwert sie sich von BIM erhoffen. Geht es nur darum, sich die Pläne im 3D-Modell anzuschauen, reicht mitunter der Hinweis auf die am Markt verfügbaren BIM-Viewer. Sollen Baumaterialien be-

stellt, Terminabläufe koordiniert oder Abrechnungen erstellt werden, muss der BIT etwas weiter ausholen. Spielerisch veranschaulichen lässt sich die Handhabung von BIM etwa über die Simulation mit einer VR-Brille oder mit »Crafter« – einem digitalen Planspiel für Handwerksbetriebe. »Dabei arbeitet man sich durch verschiedene Aufgaben und lernt, wie man mit solch einem Modell umgeht.« Um den Betrieben die Arbeitsmethode von Building Information Modeling näherzubringen, bietet der BIT der Handwerkskammer Cottbus Inhouse-Schulungen und Beratungen vor Ort an. »So erhalten sie innerhalb von zwei, drei Stunden einen Einblick, welche Vorteile BIM mit sich bringt und wo es auch Umstrukturierungen in bestimmten Prozessabläufen geben muss.«

DIGITALISIERUNGS-EXPERTEN DER KAMMERN UND VERBÄNDE

ORGANISATION	ANSPRECHPARTNER/-IN	TELEFON	E-MAIL
Baugewerbe-Verband Sachsen-Anhalt	Dipl.-Ing. René Sieburg	0391 509595-0	sieburg@bgv-vdz.de
Bildungszentren des Baugewerbes	Dr.-Ing. Martina Schneller	02151 5155-23	martina.schneller@mdh.digital
Fachverband des Tischlerhandwerks NRW	Dr. Fabian Schnabel	0231 912010-19	schnabel@tischler.nrw
Handwerkskammer Cottbus	Matthias Steinicke (BIT)	0355 7835-106	steinicke@hwk-cottbus.de
	Marcel Behla (BIT)	0355 7835-127	behla@hwk-cottbus.de
Handwerkskammer der Pfalz	Mathias Strufe (BIT)	0631 3677-307	mstrufe@hwk-pfalz.de
	Emilie Schneider (Digi-BIT)	0631 3677-231	eschneider@hwk-pfalz.de
Handwerkskammer des Saarlandes	Dr. Markus Kühn (BIT)	0681 5809-253	m.kuehn@hwk-saarland.de
Handwerkskammer Dortmund	Wolfgang Diebke (BIT)	0231 5493-409	wolfgang.diebke@hwk-do.de
	Andreas Schmidt (Digi-BIT)	0231 5493-466	andreas.schmidt@hwk-do.de
Handwerkskammer Düsseldorf	Tobias Werthwein (BIT)	0211 8795-357	tobias.werthwein@hwk-duesseldorf.de
Handwerkskammer Frankfurt (Oder)	Henrik Klohs (BIT)	0335 5619-122	henrik.klohs@hwk-ff.de
Handwerkskammer Koblenz	Rolf Müller	0261 398-252	rolf.mueller@hwk-koblenz.de
Handwerkskammer Münster	Andreas Spiller (BIT)	0251 5203-322	andreas.spiller@hwk-muenster.de
	Norbert Speier (BIT)	0209 38077-22	norbert.speier@hwk-muenster.de
	Hans-Dieter Weniger (BIT)	0251 5203-120	hans-dieter.weniger@hwk-muenster.de
	Lars Häckel (Digi-BIT)	0251 5203-320	lars.haekkel@hwk-muenster.de
Handwerkskammer OMV	Katrin Rzesutek (BIT)	0395 5593-134	rzesutek.katrin@hwk-omv.de
	Frank Wiechmann (Digi-BIT)	0381 4549-178	wiechmann.frank@hwk-omv.de
Handwerkskammer OWL	Henning Horstbrink (BIT)	0521 5608-118	henning.horstbrink@hwk-owl.de
	Darien Schaschbar (BIT)	0521 5608-415	darien.schaschbar@hwk-owl.de
Handwerkskammer Potsdam	Jan-Hendrik Aust (BIT)	033207 34-209	jan-hendrik.aust@hwkpotsdam.de
	Sven Ellinger (BIT)	033207 34-116	sven.ellinger@hwkpotsdam.de
Handwerkskammer Rheinhessen	Marc Siebert (BIT)	06131 9992-275	m.siebert@hwk.de
	Sebastian Lubert (BIT)	06131 9992-277	s.lubert@hwk.de
Handwerkskammer Südwestfalen	Andreas Pater (BIT)	02931 877-393	andreas.pater@hwk-swf.de
Handwerkskammer Trier	Hans-Werner Lichter	0651 207-281	hlichter@hwk-trier.de
Handwerkskammer zu Köln	Steven Teske (BIT)	0221 2022-443	steven.teske@hwk-koeln.de
Handwerkskammer zu Leipzig	Anett Fritzsche (BIT)	0341 2188-238	fritzsche.a@hwk-leipzig.de

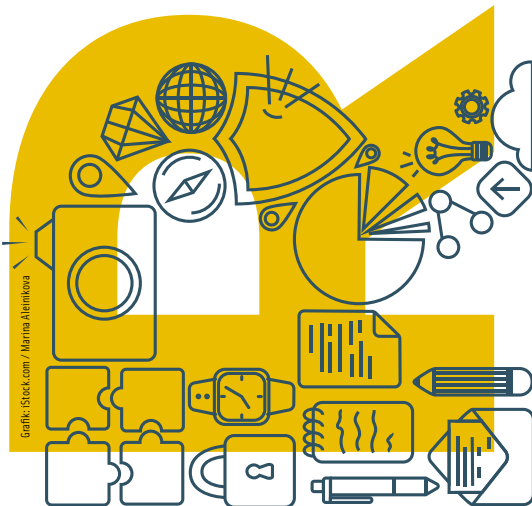


Text: **Birgit Plomberger**

Immer wieder passiert es, dass mit der Einführung von neuen Softwarelösungen Erwartungen an positive Effekte verknüpft sind, die sich aber im Nachhinein nicht im erhofften Ausmaß bei den Betrieben einstellen. Die Ursache kann darin liegen, dass Softwareanschaffungen in den Unternehmen isoliert betrachtet werden. Das kann auch dazu führen, dass Digitalisierungsprojekte scheitern können. Digitalisierung lässt sich jedoch nur durch das Zusammenspiel von Strategie, Menschen, Prozessen und Technologie langfristig und nachhaltig erfolgreich in den Betrieben umsetzen.

Der Weg zum digitalen Handwerksbetrieb

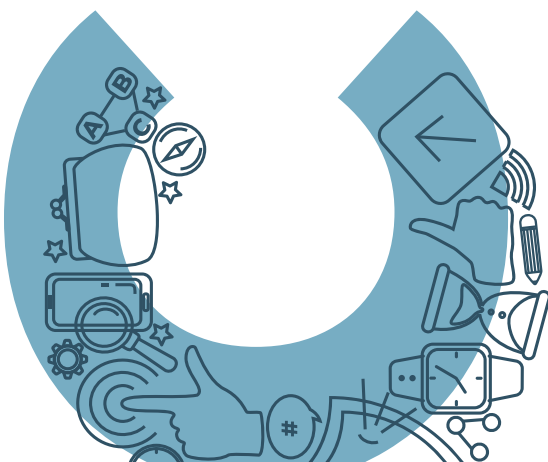
SOFTWAREANBIETER HABEN ZAHLREICHE DIGITALE WERKZEUGE UND LÖSUNGEN PARAT, UM DIE ABLÄUFE UND PROZESSE ZU VERBESSERN. DOCH WIE KÖNNEN HANDWERKER ERKENNEN, WAS SIE BRAUCHEN? IN TEIL 1 UNSERER VIERTEILIGEN SERIE STELLEN WIR CRM-SOFTWARE VOR.



Eine betriebliche Standortbestimmung und zumindest ein grober Digitalisierungsfahrplan bilden das Fundament für eine gelungene Umsetzung. Auf Basis der eigenen Standortbestimmung können die Betriebe beurteilen, wo sie aktuell in der Digitalisierung stehen und erkennen, wo die besten Anknüpfungspunkte in der Prozesskette für erste oder weitere Digitalisierungsmaßnahmen sind. Sie können sich für einen einfachen Einstieg oder für eine durchgängige Umsetzung der Digitalisierung entscheiden. Wichtig: Vor der Anschaffung bzw. vor dem Start eines jeden Digitalisierungsvorhabens sollten sich die Unternehmen auf www.foerderdatenbank.de informieren, ob es dafür mögliche Förderungen auf Landes- und Bundesebene gibt.

AUSWAHL EINER CRM-SOFTWARE

Die Prozesskette startet mit der Kundenakquise, wo in den Betrieben der Grundstein für eine gelungene Kundenkommunikation gelegt werden sollte. Hier kommen CRM-Systeme zum Einsatz. Ein CRM ist ein Werkzeug für das Kundenbeziehungsmanagement und dient zur Erfassung der Kunden-



daten sowie sämtlicher Interaktionen und Vorgänge mit potenziellen und bestehenden Kunden.

Die operativen Vorteile eines CRM-Systems im Handwerk liegen in der Qualitätssteigerung bei der Bearbeitung von Kundenanfragen und in der Zeitersparnis in der gesamten Kundenkommunikation. Anrufe, Anfragen und Informationen zur Auftragsabwicklung können in einer zentralen Kundenakte verwaltet werden und stehen allen Mitarbeitenden jederzeit zur Verfügung. In der kaufmännischen Abwicklung können Rechnungen, Umsätze und Zahlungsverläufe automatisch mit den Kundendaten vernetzt werden. Im strategischen Bereich ergeben sich dadurch Vorteile, dass wichtige Informationen für den Ausbau des Geschäftsmodells aus den Kundendaten gewonnen werden können. Denn wenn man weiß, welche Kundengruppen warum und welche Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen, dann hat man einen großen zukünftigen Wettbewerbsvorteil.

Vor der Auswahlphase eines CRM sollten sich die Entscheider und Verantwortlichen mit nachfolgenden fünf Fragestellungen befassen, die gleichzeitig die zentralen Kernthemen der Akquise beschreiben, die ein CRM zukünftig im Betrieb umsetzen können sollte:

ZENTRALE EINSATZBEREICHE EINES CRM IM HANDWERKSBETRIEB:

1. Wie wird der Kunde auf das Unternehmen aufmerksam?

In der digitalen Kundenakquise wird mittels CRM eine ausgewählte Zielgruppe auf das Unternehmen und das Leistungsangebot aufmerksam gemacht. Mittels verschiedener Vertriebskanäle und Marketingaktivitäten können konkrete Angebote oder das Unternehmen an sich beworben werden. Mit der Zielgruppenselektion werden jene Personen oder Unternehmen priorisiert, welche einen konkreten oder zukünftigen Bedarf für bestimmte Leistungen haben könnten.

2. Wie kann der Kunde mit dem Unternehmen kommunizieren?

In der digitalen Kundenkommunikation kann der Kunde oder Interessent direkt von der Homepage oder dem Webshop mit dem Unternehmen Kontakt aufnehmen. Eingebettete Webformulare für Anfragen, Bestellungen oder Beratungstermine werden direkt in das Kundenverwaltungssystem übermittelt und können aufgrund von vordefinierten Auswahlfeldern sofort priorisiert und schnell zentral bearbeitet werden.

3. Wie werden die Anfragen intern digital bearbeitet?

In der digitalen Anfrageverwaltung werden alle Anfragen von den verschiedenen Kanälen wie E-Mail, Homepage und/oder Webshop zentral verwaltet. Es wird zwischen Kontakt, Interessent und Kunde unterschieden. Jede weitere Kommunikation wird über das CRM-System geführt und ist für alle Verantwortlichen nachvollziehbar und transparent dokumentiert. Mit einer Outlookintegration können die E-Mails direkt dem Kunden zugewiesen werden.

4. Wie werden die Kundendaten verwaltet?

In der Kundenverwaltung werden neben den allgemeinen Informationen auch alle offenen bzw. erstellten Angebote und Aufträge automatisch abgelegt. In der Kundenakte wird der Kommunikationsverlauf dokumentiert und wiederkehrende Aufgaben, wie beispielsweise Kampagnen zur Kundenbindung, gesteuert.

5. Wie werden die Vor-Ort-Beratungen optimiert?

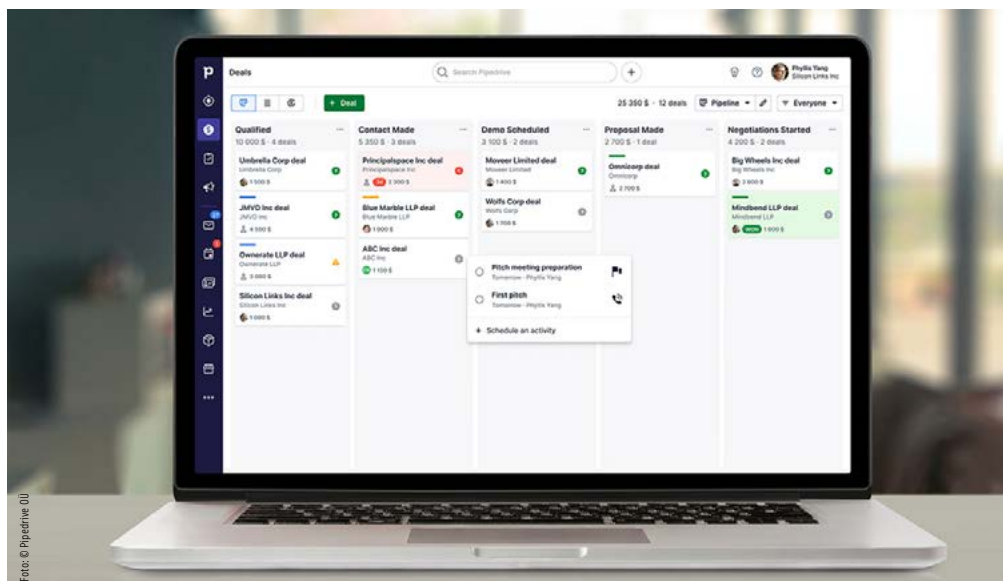
Werden Beratungstermine vor Ort angefordert, so können vorab Zeitfenster hinterlegt werden, wo der Kunde verfügbar ist, wodurch eine optimale Terminplanung (Routenplanung) ermöglicht wird.

Am Markt werden viele CRM-Systeme mit unterschiedlicher Anwendungsbreite angeboten. Lösungen für Handwerksbetriebe sollten folgende wichtige Basisfunktionen beinhalten.



Vor der Anschaffung bzw. vor dem Start eines jeden Digitalisierungs- vorhabens sollten sich die Unternehmen auf www.foerderdatenbank.de informieren, ob es dafür mögliche Förderungen auf Landes- und Bundesebene gibt.

Die CRM-Software von Pipedrive nutzen laut dem Softwarehersteller über 100.000 Unternehmen in rund 180 Ländern.



TIPPS ZUR VORGEHENSWEISE

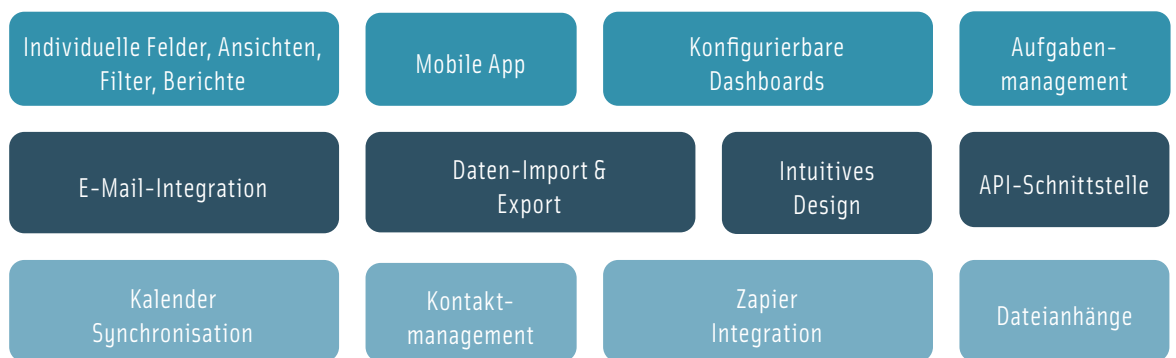
Folgende Vorgehensweise beim Auswahlprozess hat sich bewährt: Vor Beginn der Auswahlphase sollten die Unternehmen intern ihre Anforderungen und Kriterien an die CRM-Lösung definieren. Die ausgewählten Softwarelösungen sollten von den zukünftigen Nutzern im Betrieb anhand von verschiedenen Anwendungsfällen intensiv getestet werden. Anschließend sollten Feedback und Erfahrungen von allen Beteiligten gesammelt und gemeinsam bewertet werden. Bei der Kaufentscheidung sollte die Meinung der Mitarbeitenden mitberücksichtigt werden. Bei Bedarf kann um eine Verlängerung der Testphasen bei den Anbietern angefragt werden. Eventuell wählt man

nach der getroffenen Kaufentscheidung für die Dauer der Einführungsphase ein monatlich kündbares Abo und stellt erst später auf Jahresabrechnung um. Um sicherzustellen, dass die Mitarbeitenden die Software langfristig in der ganzen Anwendungsbreite nutzen werden, sollten umfassende Einschulungen in Funktionen, sowie vor allem in die neuen Abläufe und Arbeitsweisen durchgeführt werden. Mit diesen Schritten können die Vorteile und der gewünschte Nutzen der Softwareanschaffung in den Betrieben schneller erkennbar werden. Eine gelungene und erfolgreiche Umsetzung kann in den Betrieben und bei den Mitarbeitenden das Vertrauen und die Motivation für weitere Digitalisierungsvorhaben schaffen.



Birgit Plomberger ist im Kompetenzzentrum Future Digital für die Aus- und Weiterbildung und die Förderberatung zuständig.

BASISFUNKTIONEN CRM-SOFTWARE



EXEMPLARISCHE LÖSUNGEN

Nachfolgend werden exemplarisch zwei Lösungen vorgestellt, die sich aufgrund ihres Funktionsumfangs gut für den Einsatz in Handwerksbetrieben eignen. Beide CRM-Systeme können durch die einfache Integration von Buchhaltungssoftware um Angebots- und Rechnungsfunktionen durchgängig erweitert werden. Weiters können die Anwendungen mittels Zapier – einem Webdienst – mit zahlreichen weiteren Apps verbunden und weiter ausgebaut werden.

SAMDOCK

Die cloudbasierte CRM-Software aus Deutschland unterstützt kleine und mittlere Unternehmen beim Aufbau von Kundenbeziehungen. Von der Kundenanfrage bis zum Abschluss: Samdock ermöglicht durch eine einfache und intuitive Anwendung ein effizientes und organisiertes Kunden-

beziehungsmanagement sowie die Umsetzung strukturierter Vertriebsabläufe. Dashboards bieten einen Überblick über Ziele und Potenziale, Werkzeuge für die Teamarbeit unterstützen bei der Koordinierung von Aufgaben und Terminen. Die Software bietet den Nutzern Individualität bei der Gestaltung von Pipelines und Workflows, indem sich Felder, Filter, Ansichten und Kontaktlisten anpassen lassen. Starten kann man mit Samdock ohne Vorkenntnisse sowie ohne Implementierungsprozesse.

samdock.com

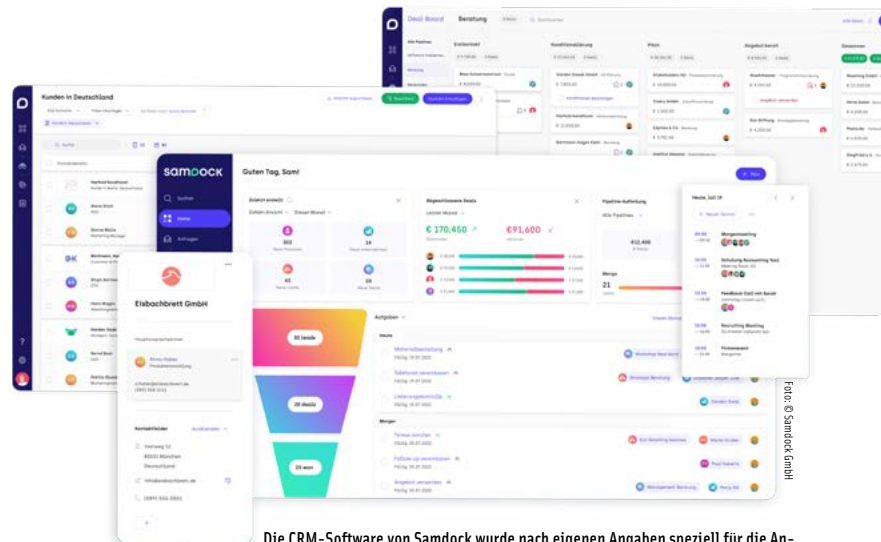
PIPEDRIVE

Das cloudbasierte Vertriebs-CRM ermöglicht durch die Automatisierung von administrativen und sich wiederholenden Aufgaben die Umsetzung eines vereinfachten und optimierten Vertriebsprozesses. Kleine und mittlere

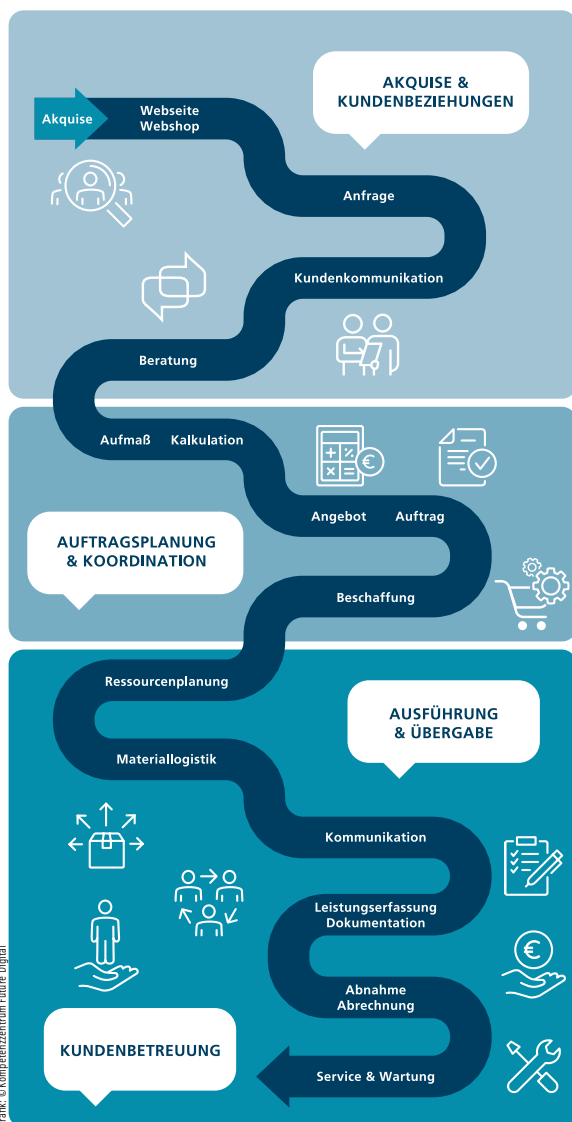
Unternehmen können mit der Anwendung eine Vielzahl von Tätigkeiten im Verkaufsprozess – von der Planung bis zu den Verkaufsgesprächen – für das gesamte Team automatisieren. Pipedrive bietet seinen Nutzern eine einfache Bedienbarkeit und eine benutzerfreundliche Oberfläche mit intuitivem Design.

Mit der klar strukturierten übersichtlichen Pipeline können die wichtigsten Informationen rasch erfasst werden. Für den optimalen Überblick und zur Überprüfung der festgelegten Verkaufsziele sorgen anpassbare Berichte und visuelle Dashboards, die sich benutzerdefiniert gestalten lassen.

pipedrive.com/de



Die CRM-Software von Samdock wurde nach eigenen Angaben speziell für die Anforderungen und Arbeitsabläufe kleiner und mittlerer Vertriebsteams entwickelt.



Digitale Prozesskette in Handwerksbetrieben

BEITRAGSSERIE ZUR DIGITALISIERUNG

Im Rahmen dieser vierteiligen Beitragsreihe werden Tipps und Methoden für einen zielgerichteten und erfolgreichen Weg zum digitalen Handwerksbetrieb vorgestellt. Dabei werden für die verschiedenen Phasen der handwerklichen Prozesskette (s. Abb. links) Digitalisierungsmöglichkeiten präsentiert.

HERAUSFORDERUNGEN IN DER DIGITALISIERUNG

1. Zu wenig Wissen in der Planungsphase

- Die Ausgangslage hinsichtlich Strukturen, Abläufen und Prozessen sowie Mitarbeiterkompetenzen und vorhandenen Problemfeldern werden nicht ausreichend ermittelt.
- Die bestehende IT- und Softwarelandschaft wird zu wenig mitberücksichtigt.
- Es ist kein digitaler Fahrplan vorhanden.

2. Zu wenig Kompetenz in der Umsetzungsphase

- Den Verantwortlichen fehlt das notwendige Know-how, um Softwareprojekte optimal umsetzen zu können.
- Die Mitarbeitenden verfügen noch nicht über ausreichende digitale Grundkompetenzen in der Anwendung von digitalen Tools und Prozessen.

3. Zu wenig Beteiligung in der Ausrollung

- Die Mitarbeitenden werden zu wenig oder gar nicht in das Vorhaben miteingebunden und stehen den Maßnahmen skeptisch oder sogar ablehnend gegenüber.
- Die Mitarbeitenden werden im Rahmen der Einführung zu wenig geschult. Der Nutzen wird nicht erkannt und sie greifen in ihrer täglichen Arbeitspraxis wieder auf Gewohntes zurück.

Social Recruiting in sozialen Netzwerken



Einige Recruiting-Agenturen haben sich auf Handwerker spezialisiert. Dabei lohnt es sich, Angebote zu vergleichen.

HANDWERK 4.0: IN ZEITEN DES FACHKRÄFTEMANGELS ENTDECKEN IMMER MEHR UNTERNEHMEN SOZIALE NETZWERKE, UM NEUE MITARBEITER UND AZUBIS ANZUSPRECHEN. DOCH WIE FUNKTIONIERT »SOCIAL RECRUITING« FÜR HANDWERKS BETRIEBE?

Text: *Thomas Busch*

Um Fachkräfte und Auszubildende zu finden, schalten die meisten Unternehmen zurzeit Stellenanzeigen in Online-Jobbörsen. Laut Statista.de war dies 2021 für 70 Prozent der Führungskräfte im deutschsprachigen Raum der bevorzugte Weg. Doch diese Art der Zielgruppenansprache hat einen entscheidenden Nachteil: Die Anzeigen erreichen nur aktiv suchende Bewerber. Um die Zahl der Interessenten zu vergrößern, nutzen deshalb immer mehr Unternehmen eine neue Form der Mitarbeitersuche: das sogenannte »Social Recruiting«. Dabei werden Werbeanzeigen mit eigenen Stellen-

angeboten in sozialen Netzwerken geschaltet, um gezielt Fachkräfte und Azubis zu erreichen, die eigentlich gar keine neue Stelle suchen.

Auch für Handwerksbetriebe ergeben sich dadurch größere Zielgruppen: Laut einer repräsentativen Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom von Februar 2023 sind mittlerweile 89 Prozent der deutschen Internetnutzer ab 16 Jahren in sozialen Netzwerken aktiv – umgerechnet rund 54 Millionen Menschen. Für 70 Prozent davon gehören soziale Netzwerke sogar zum Alltag.

NIEDRIGE STREUVERLUSTE

Genau deshalb bieten Anzeigenschaltungen in sozialen Netzwerken einen besonderen Vorteil: Unternehmen wie Facebook, Instagram oder TikTok wissen sehr viel über ihre Nutzer, weil diese meist automatisch einer Auswertung persönlicher Daten zustimmen. Durch exakte Zielgruppenprofile erzielen Handwerksbetriebe deshalb niedrige Streuverluste bei Anzeigenschaltungen. So kann man zum Beispiel festlegen, dass die eigene Werbung ausschließlich bei Nutzern aus bestimmten Regionen, Städten oder Postleitzahlenbereichen eingeblendet wird. Durch die Kombination mit weiteren Merkmalen, wie Interessen, Alter, Geschlecht oder anderen demografischen Daten lässt sich das Profil weiter verfeinern. Bei Anzeigenschaltungen können Handwerker je nach sozialem Netzwerk wählen, ob sie Texte, Fotos, Videos oder eine Mischung verschiedener Elemente wünschen.

Das einzuplanende Budget für Werbekampagnen unterscheidet sich je nach sozialem Netzwerk und eigenen Anzeigewünschen. Einige Plattformen rechnen »per Klick« im Cent- oder Euro-Bereich ab, andere nach Tausend-Kontakt- (TKP) oder festgelegten Anzeigenpreisen. Im Vergleich zu klassischen Online-Jobbörsen ist Social Recruiting aber meist deutlich kostengünstiger.



Im Vergleich zu klassischen Online-Jobbörsen ist Social Recruiting aber meist deutlich kostengünstiger.

ARBEITGEBERPROFIL ERSTELLEN

Damit Werbeanzeigen in sozialen Netzwerken zu messbaren Erfolgen führen, sollten Handwerksbetriebe allerdings noch etwas Vorarbeit leisten. Denn zu einem Social-Recruiting-Konzept gehören nicht nur die eigenen Ansprüche und Wünsche an Bewerber, sondern auch die Herausarbeitung des eigenen Arbeitgeberprofils. Also: Was macht den eigenen Betrieb besonders? Was sind Unterschiede zu Mitbewerbern? Und was bietet das eigene Unternehmen den Mitarbeitern? Wer es nicht schafft, sich von anderen Betrieben abzuheben, wird nur wenige bis gar keine Bewerbungen erhalten. Denn Social Recruiting führt nur zum Erfolg, wenn ein Unternehmen für Mitarbeiter wirklich attraktiv ist – und außerdem besondere Benefits bereithält. In den Werbeanzeigen sollten zum Beispiel echte Besonderheiten herausgestellt werden, die den Betrieb zu einem guten Arbeitgeber machen. Denkbar sind auch Zitate von aktuellen Mitarbeitern in Form von Texten und kurzen Videos, die positiv von ihrer Arbeit, dem Betriebsklima oder spannenden Projekten berichten.

Ein weiterer wichtiger Punkt für das eigene Social-Recruiting-Konzept: Die Erstbewerbung für Interessenten muss möglichst einfach gehalten sein. Optimal sind selbst gestaltete Landingpages – also Internetseiten, auf denen die Interessenten weitere Informationen zum Betrieb bekommen und sich direkt online bewerben können. Je kürzer der Bewerbungsprozess, desto besser – denn bei der Abfrage zu vieler Informationen verzichten Interessenten oft auf das Abschicken ihrer Daten.

RECRUITING-AGENTUREN FÜRS HANDWERK

Wer die Realisierung und Schaltung von Werbeanzeigen nicht selbst übernehmen möchte, kann damit auch spezielle Recruiting-Agenturen beauftragen. Einige davon haben sich auf Handwerker spezialisiert. Dabei lohnt es sich, Angebote zu vergleichen, die Arbeitsweisen der Agenturen zu prüfen und nach Referenzkunden aus dem Handwerksbereich zu fragen.

AUSGEWÄHLTE SOCIAL-RECRUITING-AGENTUREN

Agentur	Aramaz Digital	Clever Talents	Evododo	Keller Digital	LK Recruiting	Plücom Digital
Beschreibung	Social-Recruiting-Agentur, vor allem für Bäckereien, Konditoreien, Fleischereien, Lebensmittelbetriebe	Social-Recruiting-Agentur für Handwerksunternehmen	B2B-Online-Marketing-Agentur für Industrie- und Handwerksbetriebe	Online-Marketing-Dienstleister für Unternehmen im Handwerk	Social-Recruiting-Agentur für mittelständische Unternehmen in Bau und Handwerk	Social-Recruiting-Agentur für technisches Handwerk und Gewerbe
Internet	aramaz-digital.de	clever-talents.de	evododo.de	kellerdigital.de	lk-beratung.de	pluecomdigital.de

Stand: 16. Februar 2023. Alle Angaben ohne Gewähr.

AUSGEWÄHLTE SOZIALE NETZWERKE

Netzwerk	Facebook	Instagram	LinkedIn	Pinterest	Stagfriends
Beschreibung	Soziale Plattform zur privaten und geschäftlichen Vernetzung	Soziale Plattform zum Teilen von Bildern und Videos	Soziales Business-Netzwerk	Soziale Plattform zum Teilen von Bildern	Soziale Plattform zur Vernetzung mit (Schul-) Freunden
Nutzer in Deutschland	zirka 47 Mio. monatlich	zirka 32 Mio. monatlich	zirka 14 Mio. monatlich	zirka 16 Mio. monatlich	zirka 2,5 Mio. monatlich
Anzeigen-Schaltung	facebook.com/business/ads	business.instagram.com/advertising	business.linkedin.com/de-de/marketing-solutions/ads	business.pinterest.com/de/advertise	stagfriends.com/werbung

Netzwerk	TikTok	Twitter	YouTube	XING
Beschreibung	Soziale Plattform zum Teilen von Kurzvideos	Echtzeit-Informationsnetzwerk für Kurznachrichten	Soziale Plattform zum Teilen von Videos	Soziales Business-Netzwerk
Nutzer in Deutschland	zirka 15 Mio. monatlich	zirka 8 Mio. monatlich	zirka 30 Mio. wöchentlich	zirka 17 Mio. monatlich
Anzeigen-Schaltung	tiktok.com/business/de	ads.twitter.com	youtube.com/intl/de/ads	xing.com/xas

Stand: 16. Februar 2023. Alle Angaben ohne Gewähr.

CHECKLISTE

SOCIAL-RECRUITING-ANZEIGEN SCHALTEN

Konzept entwickeln: Wen wollen Sie mit Ihrer Werbekampagne erreichen? Fachkräfte, Auszubildende oder Quereinsteiger? Mit welchen Argumenten kann die Zielgruppe vom eigenen Betrieb überzeugt werden?

Netzwerke aussuchen: Über welche sozialen Netzwerke lässt sich die Zielgruppe am besten erreichen? Die meisten Nutzer bei TikTok sind zum Beispiel unter 35 Jahren, bei Facebook über 35. Fachkräfte nutzen oft Business-Netzwerke wie XING oder LinkedIn.

Profil anlegen: Erstellen Sie in allen sozialen Medien, in denen Sie Anzeigen schalten wollen, ein eigenes Unternehmensprofil. Zeigen Sie darin, was Ihren Betrieb ausmacht und wie Sie sich von Wettbewerbern unterscheiden. Nutzen Sie unbedingt Fotos und vielleicht auch einige Videos, um Ihr Unternehmen sympathisch und professionell zu präsentieren.

Landingpage realisieren: Erstellen Sie für jede Zielgruppe (Fachkräfte, Azubis oder Quereinsteiger) eine spezielle Landingpage, auf der wichtige Informationen zu Ihrem Betrieb zu finden sind. Was macht Sie zu einem guten Arbeitgeber? Und welche Besonderheiten bieten Sie der angesprochenen Zielgruppe? Fügen Sie ein Formular für

einen einfachen Bewerbungsprozess ein (zum Beispiel eine kurze Abfrage von Kontaktdaten, Fähigkeiten und Gehaltsvorstellung).

Anzeige produzieren: Realisieren Sie Ihre Text-, Banner- oder Videoanzeigen – wenn nötig – in einzelnen Bereichen mit Hilfe von Grafikern, freien Textern oder Fotografen/Videoproduzenten. Die Inhalte sollten professionell und authentisch wirken. Fügen Sie den Link zur Landingpage für einen einfachen Bewerbungsprozess ein.

Anzeigen schalten: Besuchen Sie die Seite für Anzeigenschaltungen des gewünschten sozialen Netzwerks und laden Sie Ihre Text-/Foto-/Videoanzeigen hoch.

Streuverluste minimieren: Machen Sie im Buchungsprozess alle nötigen Angaben und minimieren Sie Streuverluste durch exakte Vorgaben zu Ihrer Zielgruppe. Wichtige Kriterien sind zum Beispiel Region, Stadt oder Postleitzahl, Alter, Geschlecht, Interessen sowie weitere demografische Daten.

Erfolge analysieren: Nutzen Sie statistische Auswertungen, Tracking-Ergebnisse oder eigene Analysen, um den Erfolg Ihrer Anzeigen zu beurteilen und weiter zu verbessern.



»Müssen Handwerk neu denken«

ZDH-GENERALSEKRETÄR HOLGER SCHWANNECKE ÜBER DIE NEUEN MOTIVE DER IMAGEKAMPAGNE, DIE MIT KLISCHEES UND VORURTEILEN SPIELT.

Wer von beiden ist kreativer?

Beide gleich. Denn beide verstehen im Handwerk, wie man ein Produkt erschafft. Bei der Fertigung schälen Kunden und Kunden ihren besonderen Sinn für Farben, Formen und Stoffe. Die gebrauchten Materialien werden geschult, umwandeln und nach dem Geschmack bekannten Eltern, unter anderem für Ben, Jan, Matthias, Sven, Sara und die Gruppe.

Handwerk ist wichtiger als das Leben. Es schmeckt, klingt, macht sich nicht nur gut aus. (Unfunktioniert. Jetzt entdecken, wie kreativ das Handwerk ist: www.handwerk.de/neudenken)

DAS HANDWERK
NEU DENKEN.

Wer von beiden ist Öko?

Beide. Denn beide arbeiten im Handwerk also an der Klimawende. Als Elektromechaniker plant und installiert Anika Gierke unter anderem Solaranlagen und Smart Homes. Manuel Wenzel ist Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Ihm Wärmepumpen und sorgt für eine effiziente Energieumwandlung.

Vor uns stehen Dinge, die für die Mobilitätswende. Klimawende lassen sich nur mit dem Handwerk erreichen. Jetzt entdecken, wie viel Handwerk im Handwerk steckt: www.handwerk.de/neudenken

DAS HANDWERK
NEU DENKEN.

Wer von beiden hat studiert?

Beide. Nach ihrem Master in Politikwissenschaft und Soziologie in Paris und New York wurde Katharina Koch Handwerksmeisterin und hat ihren Fundamenten jetzt in Berlin. Philipp Störtebe ging von der Hochschule direkt ins Handwerk. Nach seinem Master, der Elektrotechnik studierte er Betriebswirtschaft und ist jetzt Unternehmer und Entrepreneur.

Handwerk ist offen. Für alle, die studiert haben, und alle, die studieren wollen. Jetzt entdecken, wie viele Chancen im Handwerk stecken: www.handwerk.de/neudenken

DAS HANDWERK
NEU DENKEN.

Wer von beiden ist wichtiger für unsere Zukunft?

Beide gleich. Denn beide machen Handwerk. Die Ideen von Konstruktionsmechanikermeister Werner Steppat werden in enger Kooperation mit Forschung und Wissenschaft umgesetzt – und sie sind mit Innovationspreisen ausgezeichnet, weil sie wichtige Handwerksarbeit einfacher machen. Wichtig ist auch die Arbeit von Tila Babakarkhal: Nach der Flucht aus Afghanistan wird er bald Dachdecker und leistet so seinen Beitrag zur Energiewende.

Egal wie alt. Egal woher. Zukunft ist alles, was Handwerk stärker macht. Jetzt entdecken, wie viel Zukunft im Handwerk steckt: www.handwerk.de/neudenken

DAS HANDWERK
NEU DENKEN.

Fotos: © DHB/handwerk.de, Fotograf: Sven Schröder

Interview: Kirsten Freund

DHB: Herr Schwannecke, das neue Motto der Imagekampagne lautet »Handwerk neu denken«. Die Motive spielen mit Vorurteilen und Klischees. Was ist Ihre Kernbotschaft? Und wen möchten Sie in diesem Jahr damit vor allem erreichen?

Holger Schwannecke: Wir alle haben Bilder im Kopf, wenn wir an »das Handwerk« denken. Diese Bilder greifen aber oft zu kurz. Mit 16 starken Charakteren zeigen wir: Das Handwerk ist so vielfältig wie die Menschen, die es ausüben. Dabei spielen auch Facetten eine Rolle, die man

auf den ersten Blick vielleicht nicht mit dem Handwerk verbindet – etwa Internationalität oder ein Studium. Mit den Motiven wollen wir überraschen und dazu anregen, Denkmuster zu hinterfragen. Gezielt knüpfen wir an die Debatte an, die wir im vergangenen Jahr mit »Hier stimmt was nicht« angestoßen haben. Die Kampagne richtet sich wie immer an die breite Öffentlichkeit und in besonderem Maße an Jugendliche sowie Eltern und Lehrkräfte, denen wir zeigen wollen, wie viele Chancen im Handwerk stecken.



DHB: Laut einer aktuellen Forsa-Umfrage erreicht die Wahrnehmung des Handwerks 2022 Rekordwerte. Wie erklären Sie sich das, und welche Rolle spielt die Imagekampagne dabei?

Schwannecke: Hier spielen sicherlich unterschiedliche Faktoren eine Rolle. Zum einen machen wir mit der Kampagne seit fast 15 Jahren eine intensive Kommunikationsarbeit. Das spiegelt sich natürlich auch in der Wahrnehmung des Handwerks als »Marke« wider. Zum anderen ist der Fachkräftebedarf im Handwerk ein Thema, das viele Menschen im Alltag betrifft. Und erfreulicherweise kommt hinzu, dass immer mehr Menschen mittlerweile die Bedeutung des Handwerks für zentrale gesellschaftliche Herausforderungen wie die Energie- und Verkehrswende erkennen. Das ist mit Sicherheit auch auf die Kampagne im vergangenen Jahr zurückzuführen, mit der wir provokant gefragt haben: »Und wer setzt das alles um?«.

DHB: Beim Ansehen des Handwerks gibt es allerdings noch Luft nach oben, gerade bei den Jugendlichen. Spielen die neuen Motive bei diesem Thema auch eine Rolle?

Schwannecke: Natürlich wollen wir mit unseren neuen Motiven auch die Jugend begeistern. Die Vielfalt im Handwerk ist ein Leitthema in diesem Jahr. Gezielt stellen wir Bereiche vor, die die junge Generation besonders ansprechen: etwa Kreativität, Internationalität, die Klimawende oder die Möglichkeit, als Chefin oder Chef eines Handwerksbetriebs schon früh

Verantwortung zu übernehmen. Wir werden im Laufe des Jahres auch verstärkt in Medien unterwegs sein, die vor allem Jugendliche lesen, hören und sehen – unter anderem mit einem neuen TikTok-Kanal.

DHB: Im vergangenen Jahr waren die Motive zugespitzt und haben teilweise heftige Debatten ausgelöst. Wie sind die ersten Reaktionen in diesem Jahr?

Schwannecke: Bislang haben wir durchweg positive Rückmeldungen erhalten, vor allem über unsere Social-Media-Kanäle. Dazu trägt sicherlich auch bei, dass wir echte, authentische Persönlichkeiten aus dem Handwerk in den Mittelpunkt stellen, mit denen sich viele identifizieren können. Vielfalt und Zusammengehörigkeitsgefühl sind im Handwerk zwei Seiten einer Medaille.

DHB: Die Kampagne gibt es jetzt schon seit mehr als zehn Jahren. Verraten Sie uns, wie es weitergeht und was Sie als nächstes planen?

Schwannecke: Die Handwerkskampagne hat es geschafft, aus der »Wirtschaftsmacht von nebenan« eine starke, wiedererkennbare Marke zu machen. Wir werden weiterhin zeigen, was das Handwerk kann und leistet – und dabei auch künftig gesellschaftliche und politische Rahmenbedingungen in den Blick nehmen und hinterfragen. Durchaus auch laut und zugespitzt, wenn es sein muss. Und für die Jugendaansprache haben wir sicher noch die eine oder andere Überraschung parat.

»Die Vielfalt im Handwerk ist ein Leitthema in diesem Jahr.«

Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH)



Foto: © Werner Schüring / ZDH

WIE KÖNNEN HANDWERKS BETRIEBE DIE IMAGEKAMPAGNE IN IHR EIGENES MARKETING EINBINDEN?

Auf dem Werbeportal <https://werbeportal.handwerk.de/> können sich Handwerksbetriebe über 2.000 Vorlagen für ihre eigene Kommunikationsarbeit herunterladen: von der klassischen Printanzeige über den Social-Media-Post und das Video bis hin zur Bauzaunplane. Die Vorlagen können dabei personalisiert werden, die Betriebe können also ihr eigenes Logo einbinden beziehungsweise bei einigen Produkten auch eigene Texte und Bilder einfügen.

NACHHALTIGE PRODUKTE FÜR DEN BAU

Ob spritzbare Hochleistungsdämmung, solaraktive Farben, Strohdämmplatten oder Holz-Beton-Hybriddecken – zahlreiche Innovationen des renommierten Trockenmörtel-Herstellers Maxit wurden entweder jüngst entwickelt oder ökologisch optimiert. Erstmals gezeigt werden sie direkt an einem »CO₂-Zukunftshaus« auf der Bau in Halle A1.

Dazu vorgesehene Maxit-Präsentationen können am eigens konzipierten CO₂-Zukunftshaus, bei Live-Vorführungen auf der Bühne sowie auf der Großbild-Leinwand im Hintergrund, verfolgt werden. Thematisch steht der Auftritt ganz im Zeichen von »Nachhaltigkeit und CO₂-Reduzierung«.

Ein Highlight ist dabei die spritzbare Hochleistungsdämmung »Ecosphere«. Die Dämmlösung auf Mörtelbasis ist direkt aus dem Silo spritzbar und lässt sich fugenlos und somit



Die spritzbare Hochleistungsdämmung Ecosphere in der Anwendung.

einfach verarbeiten. Für die guten Dämmeigenschaften von 0,040 W/(mK) sorgen Mikrohohlglaskugeln im Inneren, die dank Vakuumeinschluss den Wärmedurchgang verzögern – eine Technologie, die 2020 mit der Nominierung für den Deutschen Zukunftspreis des Bundespräsidenten ausgezeichnet wurde. Ecosphere ist als Innendämmung sowie als

Fassadendämmung erhältlich und lässt sich aufgrund ihrer rein mineralischen Beschaffenheit vollständig recyceln.

Eine weitere Alleinstellung im Markt besitzt die Maxit-Gruppe mit ihren »Mörtelpads«, die 2015 erstmals vorgestellt wurden. Die Trockenmörtelplatten lassen sich mit Wasser aktivieren und sorgen dafür, dass sich Mauerwerk schneller, einfacher und sicherer herstellen lässt. Zur BAU 2023 kündigt Maxit eigens eine neue Version des Mörtelpads an, die über eine nochmals verbesserte Umweltbilanz verfügt. Auch werden auf der Messe solaraktive, ökologisch optimierte Farbsysteme oder auch Holz-Beton-Hybriddecken für umweltschonenden Wohnungsbau präsentiert. Ebenso wenig fehlen die ökologischen Strohtrockenbau- oder auch Strohdämmplatten für die Innen- und Außendämmung.

Anzeige

Wir machen
NRW
NACHHALTIGER



„Ich liebe es, Metall und meiner Firma eine besondere Form zu geben.“
Fördern, was NRW bewegt.

Melanie Baum, Geschäftsführerin Baum Zerspanungstechnik, fertigt anspruchsvolle Dreh- und Frästeile nach Kundenwunsch – mit zufriedenen Mitarbeitern und modernen Maschinen. Die nötige Finanzierung ermöglichte ihr die NRW.BANK.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/baum



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Handwerker sind

*Deutsches Handwerksblatt und der
Bekleidungsspezialist **Fristads** loben **Preis für
Handwerksbetriebe** aus.*

Klimaretter



Ohne das Handwerk wäre die Klimawende nicht zu stemmen. Der Klimaretter-Award Handwerk zeichnet besonders innovative Handwerksunternehmen für Klimaschutzmaßnahmen im eigenen Betrieb aus.



Foto © Fristads



»Wir wollen zeigen, welche Potenziale zum Klimaretter im Handwerk liegen, und dieses positive Image in der Öffentlichkeit verankern.«

Stefan Buhren, Chefredakteur des Deutschen Handwerksblatts

Sie bauen Photovoltaikanlagen aufs Dach, dämmen Dächer und Fassaden, installieren Wärmepumpen, machen Smart-Home-Lösungen möglich, schließen die Wallbox für den E-Fuhrpark an – und vieles mehr. Handwerker sind täglich als Klimaretter für ihre Kunden im Einsatz. Doch auch bei der Umsetzung klimafreundlicher Maßnahmen im eigenen Unternehmen zeigen sich viele Handwerker innovativ. Das soll nun belohnt werden: Mit dem Klimaretter-Award Handwerk loben das Deutsche Handwerks-

blatt und der Workwear-Hersteller Fristads gemeinsam einen attraktiven Preis zum Thema Nachhaltigkeit für das Handwerk aus.

Handwerk hat Vorreiterrolle

»Was Handwerker jeden Tag leisten und mit welchem Einsatz sie den Klimaschutz durch ihre tägliche Arbeit vorantreiben, ist einzigartig«, sagt Stefan Buhren, Chefredakteur des Deutschen Handwerksblatts.

»Aber nicht nur beim Kunden, auch

bei der Aufstellung des eigenen Betriebs sind Handwerker Vorreiter in Sachen Klimafreundlichkeit. Genau das wollen wir sichtbar machen.«

Thomas Syring, Geschäftsführer der DACH-Region bei Fristads, ergänzt: »Als Berufskleidungshersteller fühlen wir uns dem Handwerk eng verbunden. Wir versorgen die Handwerker auf der Baustelle und in der Werkstatt mit funktionaler und sicherer Kleidung. Dabei beschäftigen wir uns als Unternehmen mit schwedischen Wurzeln schon sehr lange mit dem Thema Nachhaltigkeit. Wir haben uns unternehmensweit das ehrgeizige Ziel gesetzt, unsere Treibhausgasemissionen bis zum Jahr 2030 um 50 % zu senken, und wir wollen nicht nur in Bezug auf Qualität und Design, sondern speziell auch in Bezug auf Nachhaltigkeit die führende Rolle in der Berufsbekleidungsindustriebranche einnehmen. Deshalb hat uns die Idee besonders gereizt, den Klimaretter-Award für das Handwerk gemeinsam mit dem Deutschen Handwerksblatt auszuloben.«

Wer kann sich bewerben?

Bewerben kann sich jeder eingetragene Handwerksbetrieb aus Deutschland, der in den vergangenen drei Jahren seinen Betrieb klimafreundlich aufgestellt hat. Das können die Nutzung von Erdwärme für die Gewerbeimmobilie, Photovoltaikanlagen auf dem Dach, eigene Wallboxen für den E-Fuhrpark sein, aber auch wassersparende Installationen oder eine Betriebsorganisation, die Ausschuss vermeidet und Ressourcen schont. Kurzum: Beispiele und Ideen gibt es viele, und der Kreativität über alle Gewerke hinweg sind keine Grenzen gesetzt! Einzige Einschränkung: Die eingereichten Projekte bzw. Maßnahmen sollten nicht älter als drei Jahre sein.

»Wir wollen zeigen, welche Potenziale zum Klimaretter im Handwerk liegen, und dieses positive Image in der Öffentlichkeit verankern«, sind sich die Initiatoren sicher. »Denn es sind letztlich die Handwerker, die bei diesem Thema Experten sind.«

Eigens für die Bewerbung wurde eine Internetseite eingerichtet. Dort ist ein Bewerbungsformular hinterlegt, in das man die Betriebsdaten sowie eine Kurzbeschreibung des Projekts eingeben kann. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, ergänzende Dateien (Projektbeschreibung, Fotos, weitere Anlagen) hochzuladen.

Eine hochkarätig besetzte Jury schaut sich die Projekte an, beurteilt zum Beispiel die Originalität und Vorbildfunktion, ob auch andere die Maßnahmen für sich realisieren können.

Preise im Wert von 20.000 Euro



Neben einer umfangreichen Berichterstattung in den Medien erwarten die Gewinner Preise im Wert von 20.000 Euro. Zusätzlich winkt dem Hauptgewinner eine Reise für zwei Personen zum Fristads-Firmenhauptsitz nach Borås in Schweden



Bewerbungsschluss ist der 31. August 2023, die Preisverleihung erfolgt auf der A+A in Düsseldorf am 19. Oktober 2023.



Weitere Informationen zum Klimaretter-Award Handwerk unter klimaretter-handwerk.de

Produkte für optimales Energiemanagement

CONRAD SOURCING PLATTFORM BIETET GROSSE AUSWAHL AN SMARTEN STECKDOSEN, LED-BELEUCHTUNG, STROMVERBRAUCHS-MESSTECHNIK UND E-MOBILITY-LÖSUNGEN

Energieverbrauch, Kosteneinsparung und Unabhängigkeit bei der Stromversorgung zählen zu den aktuellen Topthemen in der Gebäudetechnik. Deshalb stehen derzeit auch bei Conrad Electronic die Themen Energie und Gebäude im Fokus. Als Beschaffungspartner im Bereich des technischen Bedarfs bietet die Conrad Sourcing Plattform Profis aus Industrie, Handwerk, Service- und Anlagentechnik, Elektro- und Lichtinstallation und Facility-Management eine große Auswahl an Produktangeboten. In der Themenwelt »Energie- & Gebäudetechnik« stehen außerdem Neuheiten, Trends und Anwendungsbeispiele bereit.

THEMENWELT MIT NEUHEITEN, TIPPS UND TRENDS

Smarte Steckdosen, LED-Beleuchtung, Stromverbrauchs-Messtechnik, Lösungen im Bereich alternative Energien, mobile Energiespeicherung und E-Mobility sowie passendes Zubehör: Mit seiner Beschaffungsplattform deckt Conrad die komplette Sortimentsbreite und -tiefe im Segment Energie- und Gebäudetechnik ab. Neu im Sortiment sind unter anderem Komponenten von Siemens für die Energieverteilung. Dazu kommen innovative Leuchtmittel von Ledvance, Netzqualitäts- und Netzanalysegeräte von Chauvin Arnoux oder smarte Verbrauchsmessgeräte von Voltcraft.

Das Voltcraft SEM5000 wird zwischen Steckdose und Verbraucher gesteckt und zeigt schnell und präzise den Energieverbrauch oder die Stromkosten an.



Die Anforderungen an die Energieverteilung in Gebäuden haben sich in den letzten Jahren stark verändert.

Das Team von Conrad will aber nicht einfach nur Produkte verkaufen: »Wir verstehen uns als Lösungsanbieter und Ideengeber und wollen unsere Kunden dabei unterstützen, Energiesparpotenziale zu erkennen und die passende Produktlösung zu finden. Deshalb bieten wir Betrieben, Behörden und Bildungseinrichtungen in unserer Themenwelt Inspiration und konkrete Hilfestellung, um effizientes Energiemanagement erfolgreich zu realisieren«, erläutert Christian Fleischmann, bei Conrad Electronic für die Kategorie Home verantwortlich.

USE CASES FÜR DIE GEBÄUDEPRAXIS

Wenn es beispielsweise um »Energie sparen und überwachen« geht, ermöglichen bereits kleine Maßnahmen große Einsparpotenziale: Umrüstung auf smarte LED-Technik, Bewegungsmelder in wenig frequentierten Räumen, Zeitschaltuhren oder Tageslichtsensoren mit Dimmer sorgen für mehr Energieeffizienz. Welche Lösungen es gibt und wie genau die Produkte zum Einsatz kommen können, zeigt ein spezieller Use Case zu diesem Thema. Ein zweiter Schwerpunkt beschäftigt sich mit dem Thema »Energie verteilen und nutzen«, denn die Anforderungen an die Energieverteilung in Gebäuden haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Beim Schwerpunktthema »Energie erzeugen und speichern« werden mobile Versorgungslösungen vorgestellt, die auch an Orten ohne Strom oder bei temporären Stromausfällen bestmögliche Versorgungssicherheit bieten. Präsentiert werden außerdem mobile und stationäre »Ready-to-use«-Lösungen, die einen kostengünstigen Einstieg in die Nutzung erneuerbarer Energien ermöglichen.

conrad.de

Geringere CO₂-Emissionen:
Gas-Brennwertkessel Logano
plus KB192i und Wärmepum-
pen-Außeneinheit Logatherm
WLW196i A H.

Foto: © Buderus

Vom Brennwertkessel zum Hybridsystem

BUDERUS BRENNWERTKESSEL LASSEN SICH MIT WÄRMEPUMPEN-ERGÄNZUNGSPAKETEN SCHNELL UND KOMFORTABEL ZUM WÄRMEPUMPEN-HYBRIDSYSTEM NACHRÜSTEN.

Heizungsinstallateure können Anlagenbetreiber, die ihren Buderus-Gas- oder Öl-Brennwertkessel mit einer Wärmepumpe aufwerten möchten, jetzt noch besser unterstützen. Ab sofort hat Buderus Wärmepumpen-Ergänzungspakete mit allen erforderlichen Komponenten zur Nachrüstung im Portfolio – Luft-Wasser- Wärmepumpen-Außeneinheit, Hybrid-Hydraulikgruppe, Hybridmanager, Regelung und weiteres Zubehör. Der Kessel wird so zum förderfähigen Wärmepumpen-Hybridsystem. Die Pakete gibt es für die Gas-Brennwertkessel der Baureihen Logano plus GB212 und Logano plus KB192i sowie für den Öl-Brennwertkessel Logano plus KB195i.

EINE NUMMER GENÜGT

Über nur eine Bestellnummer erhalten die Installateure alles, was für die Erweiterung zum Wärmepumpen-Hybridsystem benötigt wird. Die im Paket enthaltene Wärmepumpen-Außeneinheit gibt es in den Leistungsgrößen 6, 8 oder 11 kW. Zur Wahl stehen auch Pakete mit dem Wärmepumpen-Warmwasserspeicher Logalux SH290 RS inklusive Kessel-Speicherverrohrung. Um einen Brennwertkessel zum Wärmepumpen-Hybridsystem zu erweitern, stellen Fachhandwerker die Wärmepumpeneinheit im Außenbereich auf. Anschließend werden Wärmepumpe und Kessel über die mitgelieferte Hybrid-Hydraulikgruppe hydraulisch miteinander verbunden. Ist eine Photovoltaikanlage installiert, lässt sich der selbst erzeugte Strom für den Betrieb der Wärmepumpen-Außeneinheit verwenden.

INTELLIGENTER HYBRIDMANAGER INKLUSIVE

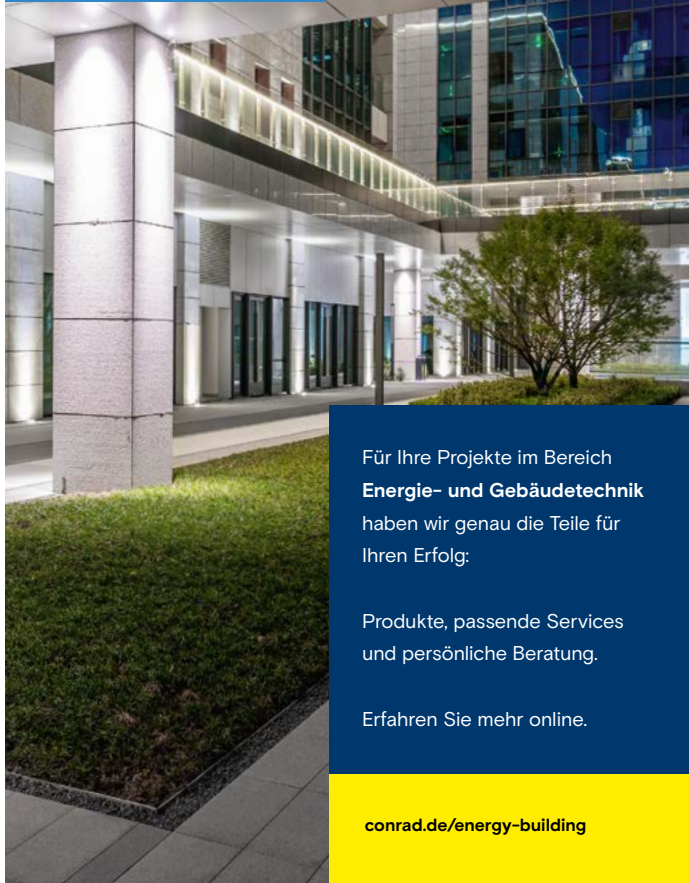
Der in den Paketen enthaltene Hybridmanager HM200 vernetzt Brennwertkessel und Wärmepumpen-Außeneinheit effizient. Er steuert den Betrieb und bindet die Wärmepumpe in das Regelsystem Logamatic EMS plus des Heizsystems ein. Abhängig von der gewählten Regelungsstrategie entscheidet der Hybridmanager, ob die Wärmepumpe und/oder der Brennwertkessel die Wärme bereitstellen soll. Endkunden können zwischen mehreren Regelstrategien wie »Kosten« und »CO₂« wählen. Die kostenoptimierte Strategie errechnet anhand der Energiepreise, welcher Wärmeerzeuger aktuell kosteneffizienter arbeitet. Die CO₂-optimierte Strategie wählt den Wärmeerzeuger, der aktuell energieeffizienter beziehungsweise CO₂-reduzierter arbeitet. buderus.de



Anzeige



Alle Teile des Erfolgs



Für Ihre Projekte im Bereich
Energie- und Gebäudetechnik
haben wir genau die Teile für
Ihren Erfolg:

Produkte, passende Services
und persönliche Beratung.

Erfahren Sie mehr online.

conrad.de/energy-building

Den Toten ihren Namen zurückgeben

IM ERDBEBENGEBIET DER TÜRKEI HABEN DIE BESTATTER VON DEATHCARE BIS ZU 300 VERSTORBENE TÄGLICH UMSORGT UND DIE FAMILIEN BEGLEITET.



Die Helfer von Deathcare sahen unfassbares Leid. Das Erdbeben hat Familien zerstört, ausgelöscht, Eltern ihrer Kinder beraubt und Kinder zu Waisen gemacht.

Text: **Vera von Dietlein**

Noch am 6. Februar, dem Montag, an dem die Erde in der Türkei und Syrien jüngst erstmals bebte, bekundete das ehrenamtliche Deathcare Embalmingteam Germany seine Hilfsbereitschaft gegenüber einem Türkischen Generalkonsulat. »Dann ging alles rasend schnell«, berichtet Bestattermeister und Deathcare-Pressesprecher Daniel Niemeyer. Auf Einsätze bei Unfällen und in Katastrophengebieten ist der gemeinnützige Verein vorbereitet. Ein Container mit Werkzeugen, Arbeitsgeräten und Materialien steht am Flughafen Münster-Osnabrück immer startklar bereit.

Schon am Freitag saß das erste Team im Flugzeug nach Kahramanmaraş mit Zwischenstopp in Istanbul: Einsatzleiter

Markus Maichle mit 13 Bestatterkollegen aus ganz Deutschland, zwei Dolmetschern und Organisatoren. Der türkische Innenminister empfing sie am Flughafen. Die Reise ging weiter in das schwer verwüstete Gebiet in Richtung Gaziantep. Dort kontaktierte die Gruppe Polizei, Staatsanwaltschaft und Gerichtsmedizin. Sogleich begann die Arbeit in Kooperation mit den anwesenden Rettungsorganisationen, auch zu deren psychischer und physischer Entlastung. Deathcare ist zur Stelle, wenn Tote aus den Trümmern geholt werden, wenn es nicht mehr um Lebensrettung geht.

150 bis 300 Leichen barg das Team täglich behutsam aus dem Schutt eingestürzter Gebäude. Die verletzten Körper wurden würdevoll versorgt, desinfiziert und zur Identifikation durch Angehörige vorbereitet. Rasches Handeln dient dem Seuchenschutz. In Absprache mit der Regierung übergaben die Bestatter die Toten auf neu angelegten

Friedhöfen an ihre türkischen Kollegen. Diese konnten sich nun rund um die Uhr auf die Beisetzungen nach der islamischen Religion konzentrieren.

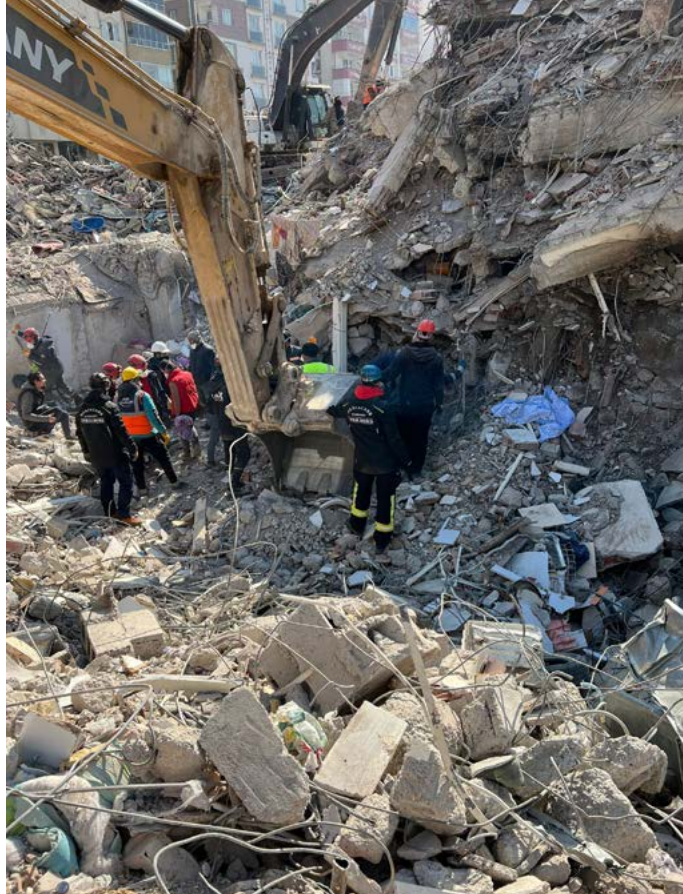
»Als Mediziner, Forensiker, Psychologen und Bestatter sind wir mit Tod und Trauer in unserem Arbeitsalltag vertraut«, sagt Niemeyer. Jedoch auch die Profis waren von dem Erlebtem bewegt: Etwa als drei Kinder im Alter von fünf bis acht Jahren zur großen Leichenhalle kamen, um ihre Eltern zu suchen. Man fand sie dort. Die Geschwister mussten erfahren, dass sie Waisen geworden waren. Aber es gab auch das freudige Ereignis, als nach über zehn Tagen eine junge Frau in einem Hohlraum lebend gefunden wurde, die bei ihrer Entdeckung winkte.

Die Belastung der Handwerker war ebenso körperlich höchst anstrengend; individuelle Hygiene in der zerstörten Stadt ist nicht möglich. Es gab nur wenige Stunden Schlaf in der zur Unterkunft umfunktionierten Eissporthalle. Aber: »Die Arbeit stieß auf große Dankbarkeit der Menschen. Sie gaben Essen und Wasser, obwohl sie teils selbst alles verloren hatten«, so Niemeyer. Nachdem offizielle Stellen eine Verlängerung des Einsatzes angefordert hatten, reiste das zweite Team eine Woche später als Ablösung an. Es bestand aus Leiter René Strawinski, insgesamt zehn Bestattern und einem Dolmetscher.

Das bundesweite Medieninteresse an der Freiwilligenarbeit war enorm. Rund um die Uhr gingen Anfragen von Journalisten beim Pressesprecher ein. Der Zweck von Deathcare bestehe in der Hilfeleistung, erklärt er dann.



Schwierige Einsätze im Team bewältigen, gemeinsam Eindrücke verarbeiten, auch das ist der Gedanke von Deathcare. Das Team arbeitet eng mit den örtlichen Hilfs- und Rettungskräften zusammen.



Zu den 77 Fördermitgliedern gehört der Bundesverband Deutscher Bestatter.

»Es ist unser Anliegen, den Verstorbenen ihren Namen zurückzugeben. Nur so ist eine würdige Bestattung möglich.« Dieser Fokus umfasse auch den sensiblen und respektvollen Umgang mit den trauernden Hinterbliebenen.

So habe sich der Verein hohe moralische Standards gesetzt und wolle den Teamgedanken der 72 aktiven Helfer umsetzen. Das Team fängt sich auf, unterstützt sich gegenseitig und kann so die Kraft zum Weitermachen schöpfen. Was als loser Zusammenschluss 1999 auf Initiative von Bestattermeister Dieter Sauerbier begann, führte 2005 zur Gründung eines weltweit einzigartigen Vereins. Deathcare wird grundsätzlich überall tätig, wenn dies gewünscht wird. »Die 2021 bei offiziellen Stellen angebotene Hilfe nach der Flutkatastrophe im Ahrtal wurde nicht angenommen«, antwortet Niemeyer den Stimmen, die ihn jetzt über Soziale Medien fragen, wo die Helfer damals gewesen seien.

Für das professionelle Vorgehen sorgt vereinsinternes Know-how; viele Mitglieder haben Erfahrung aus Rettungsdiensten, Bundeswehr, Feuerwehr oder Technischem Hilfswerk. Zu den 77 Fördermitgliedern gehört der Bundesverband Deutscher Bestatter, dessen Vizepräsident Maichle ist. »Qualifizierter Nachwuchs – Thanatopraktiker, Bestattergesellen und -meister – sind im Deathcare Embalmingteam Germany willkommen«, lädt Niemeyer zur Mitarbeit ein.

deathcare.de

tiger als ersterer. Dabei werden Verfügungen innerhalb des Kreditrahmens meist flexibel zugelassen. Darüber hinaus kann man – je nach Angebot – konkrete Vereinbarungen über feste Tilgungsraten treffen, deren Höhe sich an den finanziellen Möglichkeiten des Kreditnehmers orientiert. Vor allem bei kleineren Mittelbetrieben wie jenem von Robert W. kann der Abrufkredit eine interessante Finanzierungsalternative darstellen. Die Zinssätze liegen je nach Bonität des Kreditnehmers um einige Prozentpunkte unterhalb der Sätze des Kontokorrentkredites.

Manche Hausbank stellt diese Kreditform ausschließlich Privatpersonen zur Verfügung und geht über eine

Günstigere Alternativen zum Überziehungskredit

WOHL KEINE KREDITFORM IST FÜR BETRIEBSINHABER SO TEUER WIE DER KONTOKORRENT- ODER ÜBERZIEHUNGSKREDIT AUF DEM GESCHÄFTSKONTO. WIE MAN DIESE KOSTEN VERRINGERN KANN, LESEN SIE HIER.

Text: *Michael Vetter*

Zum sprichwörtlichen Knackpunkt für Betriebsinhaber hat sich in den vergangenen Jahren der Überziehungs- oder Barkredit auf dem Geschäftskonto entwickelt. Zinssätze von mittlerweile zehn, zwölf und mehr Prozenten sind keine Seltenheit. Wegen schwer kalkulierbarer Einnahmen sind viele kleine und mittlere Unternehmen zunehmend auf diese zwar bequeme, aber sehr teure Kreditform angewiesen, um ihren Finanzverpflichtungen pünktlich nachzukommen. So kann zum Beispiel Handwerker Robert W. Kontoüberziehungen über das Kreditlimit hinaus längst nicht mehr vermeiden. Diese bringen zusätzliche Zinsbelastungen von bis zu sechs Prozent pro Jahr. Selbst seiner Hausbank fällt dieses Zahlungsverhalten ihres Kunden mittlerweile auf. Deshalb sucht sie das Gespräch, um mit ihm mögliche Alternativen zum Geschäfts- oder Überziehungskredit zu bereden. Dabei geht es um die folgenden – meist weitaus preiswerteren – Kreditmöglichkeiten.

ABRUFKREDIT

Eine Variante des Überziehungskredites ist der Abrufkredit. Sie ist regelmäßig um mehrere Prozente kostengünstiger als ersterer.

bestimmte Größenordnung von 25.000 oder 50.000 Euro nicht hinaus. Hier ist dann das Verhandlungsgeschick des Unternehmers gefragt.

GELDMARKT- ODER EUROKREDIT

Eine weitere Variante des Überziehungskredites, der kurzfristige Geldmarkt- oder Eurokredit, kann die Zinsen ebenfalls reduzieren. So ist etwa eine Aufteilung des bisherigen Überziehungskredites dadurch möglich, dass die Bank einen Teil der ursprünglichen Kreditlinie für den Eurokredit zur Verfügung stellt. Es ist grundsätzlich üblich, dass der Eurokredit während der vereinbarten Laufzeit in voller Höhe in Anspruch genommen werden muss. Eine nur vorübergehende Inanspruchnahme müssten Betriebsinhaber also meistens individuell verhandeln.

Dafür gibt es im Gegenzug aber flexible Gestaltungen bei den Laufzeiten: Die üblichen Zeiträume bei Eurokrediten bewegen sich zwischen einem Monat und einem Jahr. Gegebenenfalls erforderliche Verlängerungen der ursprünglichen Laufzeit sollten rechtzeitig mit der Bank besprochen werden. Bei einer Aufteilung des bisherigen Kontokorrentkredites sind zusätzliche Sicherheiten meist nicht erforderlich, da sich am Kreditvolumen insgesamt nichts ändert.

! Eine Variante des Überziehungskredites ist der Abrufkredit. Sie ist regelmäßig um mehrere Prozente kostengünstiger als ersterer.



Die üblichen Zeiträume bei Eurokrediten bewegen sich zwischen einem Monat und einem Jahr.

Foto: © Stock.com / dsample_stock

GLOSSAR

Kreditlinie / Kreditrahmen

Damit wird der zur Verfügung gestellte Kreditbetrag bezeichnet.

Genehmigte Überziehung

Innerhalb dieser Kredithöhe kann der Kontoinhaber über den jeweiligen Betrag verfügen.

Geduldete Überziehung

Hier lässt die Bank als Kreditgeber über die genehmigte Überziehung hinausgehende Kontoverfügungen zu. Der Kunde bezahlt diese Dienstleistung mit zusätzlichen Überziehungszinsen.

Prolongation

Eine Verlängerung der ursprünglichen Kreditlaufzeit. Weitere Details wie Kredithöhe, Zinssatz oder Kreditsicherheiten werden bei Prolongationsverhandlungen grundsätzlich ebenfalls angesprochen und gegebenenfalls neu verhandelt.

Euribor (European Interbank Offered Rate)

Dieser unter Banken übliche Verrechnungszinssatz dient beim Eurokredit in der Regel als Orientierungsgröße für den Kundenzinssatz.

Wechsel

Der Wechsel ist eine Urkunde, die eine unbedingte Zahlungsanweisung beinhaltet und vor allem beim Akzeptkredit mit einer Bank als Zahlungspflichtiger gegenüber dem Wechselbegünstigten eine große Sicherheit gewährleistet.

Stellt die Bank den Eurokredit dagegen zusätzlich bereit, hängen gegebenenfalls erforderliche zusätzliche Kreditsicherheiten vor allem von einer erneuten Bonitätsprüfung ab. Unternehmern steht je nach Geldinstitut auch die Möglichkeit offen, einen Eurokredit in einer anderen Währung als dem Euro in Anspruch zu nehmen. Aber Vorsicht: Hiermit sind naturgemäß entsprechende Risiken schwankender Wechselkurse verbunden. Ob sich im Einzelfall ein Eurokredit in einer Fremdwährung zum Beispiel in Verbindung mit einer Währungsabsicherung möglicherweise dennoch lohnt, sollte der Kreditnehmer mit der Hausbank besprechen.

AKZEPTKREDIT

Je nach Bank scheint er ein wenig aus der Mode gekommen zu sein, dennoch kann auch der Akzeptkredit eine Finanzierungsalternative darstellen. Bei dieser Kreditform akzeptiert das Institut einen vom Kunden ausgestellten Wechsel und ist gegenüber einem Dritten, an den der Wechsel vom ursprünglichen Kreditnehmer weitergegeben werden kann, zur Einlösung dieser Urkunde verpflichtet. Zumeist übernimmt die Bank die wechselrechtliche Haftung nur unter der Bedingung, dass der Kreditnehmer sich verpflichtet, den Wechselbetrag rechtzeitig zum Fälligkeitstermin zur Verfügung zu stellen. Die Laufzeiten betragen üblicherweise ein bis drei Monate.

CHECKLISTE

WAS IST ZU BEACHTEN BEI KURZFRISTKREDITEN?

- Bei Beratungsbedarf sollten sich Unternehmer von den Banken, mit denen sie zusammenarbeiten, die dort angebotenen Kreditalternativen vorstellen lassen. Dazu sollten sie sich nicht ausschließlich auf die jeweilige Hausbank beschränken, da Nebenbankverbindungen durchaus interessante Kreditalternativen anbieten können, die bei der Hausbank nicht verfügbar sind.
- Die zur Verfügung stehenden Kreditsicherheiten sollten gezielt zur Verbesserung der Kreditkonditionen eingesetzt werden. Dazu sollte der Kreditnehmer die Bank um eine Offenlegung ihrer Bewertung dieser Sicherheiten und um eine entsprechende Einschätzung bitten.
- Gibt es bei dem Vergleich der Angebote Zweifel an der Kreditwürdigkeit des Unternehmers, sollten entsprechende Details gemeinsam mit dem Bankberater ausgearbeitet werden. Vielleicht bieten sich Optionen zur Verbesserung der Situation und damit zu weiteren kurzfristigen Finanzierungsalternativen.



Zinssätze von mittlerweile zehn, zwölf und mehr Prozenten sind keine Seltenheit

SELBSTTEST FÜR KREDITNEHMER

Der folgende Selbsttest kann Unternehmern dabei helfen, Alternativen zum Kontokorrent- oder Überziehungskredit auf dem Geschäftskonto zu finden.

1. Kennen Sie die Höhe der Kreditzinssätze auf den Geschäftskonten bei Ihren Banken?

- a. Nein, eigentlich nicht
- b. Na ja, so halbwegs
- c. Ja sicher, von jedem meiner Konten

2. Welcher wichtige Kostenfaktor, neben dem »normalen« Sollzinssatz, beeinflusst die Zinskosten meist erheblich?

- a. Es gibt keinen zusätzlichen Kostenfaktor
- b. Es gibt einen weiteren Kostenfaktor, dessen Bezeichnung ich aber nicht kenne
- c. Es handelt sich um die Überziehungszinsen. Sie werden dann berechnet, wenn ich über den Kreditbetrag hinaus Kontoverfügungen tätige

3. Wie werden solche Verfügungen im Bankenjargon auch genannt?

- a. Das weiß ich nicht
- b. Es handelt sich um »geduldete« Überziehungen
- c. Das sind »geduldete« Überziehungen als Ergänzung zu den »genehmigten« Überziehungen im Rahmen des eingeräumten Kreditbetrages

4. Wie können Sie die Höhe Ihres Kreditzinses verringern?

- a. Ich würde vor dem Hintergrund meiner langjährigen Geschäftsbeziehung verhandeln
- b. Meine Banken sollten mir erst einmal erklären, wie mein Zinssatz zustande kommt
- c. Ich argumentiere mit meiner Bonität und meiner Rating- oder Scoringnote

5. Haben Kreditsicherheiten Einfluss auf den Zinssatz?

- a. Ich denke schon
- b. Sicher, ich weiß aber nicht, in welchem Umfang
- c. Ja, je werthaltiger die Sicherheiten, umso niedriger sollte der Zinssatz sein

6. Ermitteln Sie gemeinsam mit Ihrer Bank regelmäßig den Wert Ihrer Kreditsicherheiten?

- a. Nein, bisher nicht
- b. Ja, zumindest sporadisch
- c. Ja, zwei Mal im Jahr, um mögliche Übersicherungen für Zinssatzsenkungen zu nutzen

7. Kennen Sie Alternativen zum Überziehungskredit?

- a. Nein, da muss ich passen
- b. Ja, ich versuche ab und zu, in ein preiswerteres Darlehen umzuschulden
- c. Ja, neben möglichen Darlehensumschuldungen gibt es zum Beispiel den Geldmarkt- oder Eurokredit

Auswertung

Für jede mit a) beantwortete Frage erhalten Sie einen Punkt, für jede mit b) beantwortete Frage drei Punkte und für jede mit c) beantwortete Frage fünf Punkte:

- 1 bis 15 Punkte: Sie haben offenbar begonnen, sich in das Thema einzuarbeiten. Bleiben Sie bitte am Ball und ergänzen Sie Ihr bisheriges Wissen;
- 16 bis 25 Punkte: Ein solides Basiswissen ist offenbar vorhanden und sollte nun noch nach und nach verbessert werden;
- 26 bis 35 Punkte: Sie besitzen ein ausgezeichnetes Wissen, das Sie bei Kreditzinsverhandlungen offensichtlich bereits gezielt einsetzen. Bei Ihnen geht es lediglich noch um punktuelle Verbesserungen in der Bankterminologie.

ARBEITSRECHT

URLAUB VERJÄHRT ERST NACH HINWEIS DES CHEFS



»Der Chef muss die Mitarbeiter jedes Jahr erneut auf ihre offenen Urlaubstage hinweisen.«

Urlaubsansprüche verjähren nach drei Jahren. Die Frist beginnt aber erst zu laufen, wenn der Chef die Betroffenen darauf hinweist. Vergisst er das, bleibt der Urlaub erhalten, urteilte das Bundesarbeitsgericht.

Der Chef trägt demnach grundsätzlich die Verantwortung, dass seine Mitarbeiter ihren Urlaub nehmen. Und er muss ihnen verdeutlichen, dass ihre freien Tage weg sein können, wenn sie sie nicht rechtzeitig anmelden. Fachanwalt für Arbeitsrecht Christian Hrach zufolge muss der Chef jedes Jahr erneut die Mitarbeiter auf ihre noch offenen Urlaubstage im laufenden Kalenderjahr hinweisen. Grundsätzlich reiche aber eine Belehrung am Anfang eines Kalenderjahrs. Nur wenn besondere Umstände hinzukommen, muss der Arbeitgeber nochmals tätig werden – zum Beispiel, wenn wegen Krankheit einige Tage nicht genommen werden konnten. Außerdem entschied das Bundesarbeitsgericht: Wer aus dem Job ausscheidet und noch Resturlaubstage hat, kann sich diese auszahlen lassen. Aber nur drei Jahre lang, danach verjährt der Anspruch. Hinzu kommt: Sehen Tarifverträge engere Fristen zur Geltendmachung von Ansprüchen vor, sind diese ebenfalls gültig. (Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 20. Dezember 2022, Az. 9 AZR 266/20; Urteile vom 31. Januar 2023, Az. 456/20 und 9 AZR 244/20). **AKI**

EQUAL PAY

GLEICHE BEZAHLUNG FÜR FRAUEN

Frauen und Männer müssen bei gleicher Qualifikation und Tätigkeit das gleiche Gehalt verdienen. Dass der Mann »besser verhandelt habe«, sei irrelevant, stellte das Bundesarbeitsgericht (BAG) in einem Grundsatzzurteil klar. Obwohl eine Frau die gleiche Arbeit wie ihr männlicher Kollege verrichtete, verdiente sie monatlich 1.000 Euro weniger. Das begründete die Vermutung, dass sie wegen ihres Geschlechts benachteiligt wurde. Der Chef musste Gehalt nachzahlen sowie eine Entschädigung (BAG, Urteil vom 16. Februar 2023, Az. 8 AZR 450/21). **AKI**

NISV

SCHULEN DÜRFEN NICHT SELBST PRÜFEN

Anbieter, die NiSV-Schulungen für Kosmetiker durchführen, sollen in Zukunft ihre Teilnehmer nicht mehr selbst prüfen können. Künftig werden die Zertifizierungsstellen die Prüfungen übernehmen.

Seit Jahresbeginn gilt die neue Strahlenschutzverordnung (NiSV). Laut dieser darf eine Vielzahl von Geräten nur noch mit einem Fachkundenachweis genutzt werden. Die NiSV enthält bisher aber keine Regelungen, um Schulungsanbieter zu überprüfen. Laut einem Entwurf des Bundesumweltministeriums sollen nun neue Regelungen dafür in die Verord-

nung aufgenommen werden. Vorgesehen sind sowohl Verfahren zur Überprüfung der Schulungsanbieter als auch eine Verlagerung der Prüfungen von den Schulungsanbietern zu den Zertifizierungsstellen. Beide Prüfungen sind Voraussetzung für den Erwerb eines Fachkundenzertifikats. In diesem Verfahren übernimmt die Deutsche Akkreditierungsstelle GmbH (DAkkS) die Aufgabe der Akkreditierung von Konformitätsbewertungsstellen, die wiederum die Überprüfungen von Schulungsanbietern und die Zertifizierungsprüfungen vornehmen. **AKI**



Foto: © Krupp-Stiftung, Foto: Daria Burg

VILLA HÜGEL

HAUS DER TRANSFORMATION

Die Villa Hugel in Essen gilt als Ort der Transformation. »Die Villa Hugel hat als Spiegel der Geschichte zahlreiche politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Transformationen mit Wirtschaftskrisen, Weltkriegen und dunklen Zahlen erfahren«, so Ursula Gather, Kuratoriumsvorsitzende der Krupp-Stiftung. 269 Räume und 81.000 Quadratmeter Wohn- und Nutzfläche, umgeben von einem 28 Hektar großen Park. Die Villa gehörte wahrscheinlich mit zu den imposantesten Unternehmerwohnsitzen, die Deutschland im Zeitalter der Industrialisierung vorzuweisen hatte.

Der Bau war ein Traumprojekt von Alfred Krupp, dem er sich den letzten zwanzig Jahren seines Lebens widmete. Trotz der Ratschläge vieler Fachleute, ließ er es sich nicht nehmen, die Skizzen und Entwürfe für das Gesamtkonzept zu liefern. Den Bau der Villa Hugel konnte er 1873 abschließen.

Die folgende Generation Friedrich Alfred und Margarethe Krupp sollte das Innere des Hauses ab 1888 prächtiger und luxuriöser gestalten. Es entstehen für die Familie und Gäste Tennisplätze, Reitanlagen und ein

Gesellschaftshaus mit einer Kegelbahn. Mit der Machtübernahme Hitlers war es Gustav Krupp, der sich aufgrund des wirtschaftlichen Aufschwungs nach anfänglicher Skepsis mehr und mehr mit dem Regime arrangierte. Das Unternehmen verstärkte die Rüstungsproduktion. Wie zuvor in der Völklinger Hütte wurden auch in Essen Zwangsarbeiter in die Produktion eingebunden.

Nach dem Krieg musste sich der Krupp-Konzern aufgrund zahlreicher Zerstörungen und Demontagen neu aufstellen. Im Jahr 1953 konnte Alfred Krupp von Bohlen und Halbach die Leitung des Unternehmens gemeinsam mit Berthold Beitz wieder übernehmen. Heute ist die Villa Hugel ein Symbol der Industrialisierung und ein Ort der Begegnung aus aller Welt. Mehr als 13 Millionen Menschen haben das Industriedenkmal besucht. Im Jubiläumsjahr schrieb die Krupp-Stiftung ein bis zu 1,5 Millionen Euro dotiertes Förderprogramm aus. »150 Jahre Villa Hugel – 150 Projekte für das Ruhrgebiet« bietet ein abwechslungsreiches Programm mit zahlreichen künstlerischen Highlights. *Kie*

krupp-stiftung.de

KUNSTGEWERBE

VIER ELEMENTE IN BERLIN

Zum Auftakt der Europäischen Tage des Kunsthandwerks wird am 30. März 2023 die Ausstellung »Vier Elemente. Handwerk & Design aus Paris und Berlin« im Berliner Kunstgewerbemuseum eröffnet. Bis zum 30. April 2023 präsentiert sie die Ergebnisse der Wettbewerbe »Landespreis Gestaltendes Handwerk« von 2019 und 2022. Die Ausstellung wirft einen Blick auf zeitgenössisches Kunsthandwerk jenseits nationaler Grenzen. Prämierte und jurierte Berliner Objekte werden ergänzt durch Pariser Exponate, die von der dortigen Handwerkskammer kuratiert wurden. Die Europäischen Tage des Kunsthandwerks finden vom 31. März bis 2. April 2023 mit einem vielfältigen Programm statt. Über 200 Werkstätten, Ateliers und Ausstellungsorte laden Interessierte zum Zuschauen und Mitmachen ein. Kinder und Erwachsene können nicht nur den Profis bei der Arbeit über die Schulter schauen, sondern sich auch selbst kreativ ausprobieren. Weitere Informationen und Termine unter:

berlin.kunsthandwerkstage.de

KONFERENZ

OLDTIMER FAHREN IN DIE ZUKUNFT

Manchmal schnaufen, ächzen und knarren sie. Und sehen dabei auch noch umwerfend aus. Der Reiz, einen Oldtimer zu erhalten und zu fahren, bleibt auch mit Blick auf Klimawandel und Energieersparnis erhalten. »Wir fahren Oldtimer in die Zukunft«, heißt es in einem Kongress am 13. April im Rahmen der Techno Classica in den Essener Messehallen. Der Deutsche Kraftfahrzeugverband richtet sich an erster Stelle an Fachbetriebe im Kfz- sowie Karosserie- und Fahrzeugbau. Vorgestellt wird in diesem Jahr erstmals nach der Pandemie eine neue Oldtimerstudie. Neben Themen wie Wissensmanagement für Oldtimerbetriebe und Weiterbildung für Restauratoren im Handwerk gehen Experten der Frage nach: »Wie sieht der alternative Kraftstoff für den Oldtimer aus? Die Techno Classica findet vom 12. bis 16. April auf dem Essener Messegelände statt.

kfgewerbe-oldtimer.de
siha.de

DENKMALE TREFFPUNKT ALLER KULTUREN DER WELT

Julius Buch gründete im Frühjahr 1873 die »Völklinger Eisenhütte«. Als der Hütteningenieur im Oktober 1872 in Köln beschloss, eine Eisenhütte zu bauen, konnte er nicht ahnen, dass er damit die Grundlage für eine mehr als 100-jährige Geschichte der Eisen- und Stahlerzeugung an der Saar legen würde. Der heutige Generaldirektor Ralf Beil: »Wir feiern das Jubiläum im vollen Bewusstsein der Ambivalenz unseres einstigen Eisenwerks.« Damit verweist er nicht nur auf die vielen Innovationen und wirtschaftlichen Entwicklungsschübe, die von der Eisenhütte ausgingen, sondern verweist gleichzeitig auf die einstige Rüstungsproduktion, Zwangsarbeit und Umweltverschmutzung.



Foto: © Ralf Beil / Weltkulturen Völklinger Hütte

Bereits zum Ende des Jahres 1873 produzierte das Werk mit zwölf Paddelöfen Luppeneisen und Eisenträger. Doch schon im Dezember 1878 folgte der Liquidationsbeschluss. Der Betrieb wurde eingestellt, alle Arbeiter entlassen. Es war der Kaufmann Carl Röchling, der durch den Kauf der Eisenhütte ab 1882 dazu beitrug, dass die Menschen in Völklingen ihre Arbeit wieder aufnehmen konnten. Mit Beginn des 1. Weltkrieges lieferte die Industrie der Saar wichtige Grundstoffe für die Rüstungsproduktion wie Eisen, Stahl, Kohle und Koks. Die »Röschling'schen Werke« lieferten dabei eine besondere Neuentwicklung: den Stahlhelm. Der in den Induktionsöfen produzierte Stahl wurde zu 90 Prozent für die Produktion der Stahlhelme aufgewendet.

Der 1. Weltkrieg war auch der Beginn einer dunklen Ära des Stahlwerks. In den Jahren 1915 bis 1918 haben bis zu 1.400 Menschen vorwiegend aus Russland und Belgien Zwangsarbeit geleistet. Viele von ihnen starben. Ein Verbot der Zwangsarbeit ignorierte das NS-Regime im Zweiten Weltkrieg. Erneut wurden Menschen zur Arbeit gezwungen. Dieses Mal waren es sogar fast 12.000 Menschen. Das Ende des Weltkrieges bescherte der Völklinger Hütte einen Bau-boom. Der Untergang des heutigen Industriedenkmals setzte Mitte der 70er Jahre ein. Nach einer umfassenden Aufarbeitung der Vergangenheit und die Instandsetzung der Völklingerhütte hin zu einem Denkmal folgte im Dezember 1992 die Ernennung zum Weltkulturerbe. 150 Jahre später finden Besucher heute einen Begegnungsort für Menschen aller Nationen.

voelklinger-huette.org



MISS UND MISTER HANDWERK 2023 GEWÄHLT

Die Entscheidung ist im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München gefallen. Erfahren Sie online, wer die Titel für sich gewinnen konnte:

missmisterhandwerk.de/wahl2023

WALT DISNEY 100-JÄHRIGES JUBILÄUM

Alles begann mit einer Maus. Walt und Ron Disney hatten gerade einmal 500 Dollar in der Tasche, als sie am 16. Oktober in Los Angeles das »Disney Brothers Cartoon Studio« eröffneten. Seit nunmehr 100 Jahren entführen uns Micky Maus, Peter Pan, Dumbo und die Eiskönigin in eine Welt voller Wunder und emotionaler Momente. Diese außergewöhnliche Erfolgsgeschichte soll im Jubiläumsjahr nun ganz groß gefeiert werden. Gestartet wird am 18. April in der Kleinen Olympiahalle im Münchener Olympiapark. »Disney 100: Die Ausstellung« entführt in eine Welt voller Geheimnisse und Überraschungen. Fans jeden Alters sind eingeladen, die wertvollsten Objekte aus der Geschichte Walt Disneys kennenzulernen. Versetzt in Aladdins Schatzhöhle entdecken Besucher in zehn Galerien Gegenstände, die seit über fünfzig Jahren von den Walt Disney Archives bewahrt und behütet werden. Zu sehen sind Filmrequisiten und Kostüme oder Originaldrehbücher. Fans von Mary Poppins oder Luke Skywalker können auf einer eigens gestalteten Main Street der USA den Zauber der Disney-Schmiede anhand besonderer Artefakte erkunden. Seit ihrer Gründung 1923 steht The Walt Disney Company für Fantasie, Zauber, große Emotionen, Träume und Abenteuer, die die Helden und Heldinnen in faszinierenden Welten erleben – begleitet von großartigen oftmals Oscar®prämiierten Melodien und Liedern. »Disney100: The Concert geht im Jubiläumsjahr auf eine Reise durch die beste Musik und unvergessliche Augenblicke. 100 Jahre Emotionen und 100 Jahre Disney Zauber.

semmel.de

FINANZWISSEN

WO DAS HANDELSGESETZBUCH VORSICHT FORDERT

Das Vorsichtsprinzip, zu dem Firmen nach HGB verpflichtet sind, ist weniger selbsterklärend, als man vielleicht meinen könnte: Was genau verbirgt sich hinter dem Begriff?

Umgangssprachlich aufgefasst könnte man dieses Prinzip zunächst einmal für einen sehr allgemeinen Aufruf zum behutsamen Wirtschaften interpretieren. Doch beim Vorsichtsprinzip nach HGB §252 handelt es sich nicht um eine strategische Handlungsanweisung, etwa besonders zurückhaltend bei Investitionen zu sein oder womöglich das Eigenkapital zu erhöhen. Solche Entscheidungen können zwar auch aus unternehmerischer Vorsicht getroffen werden, haben aber nichts mit dem Vorsichtsprinzip zu tun.

Das Vorsichtsprinzip bezieht sich auf die Bewertung von Werten und Verbindlichkeiten. Wichtiges Ziel dabei ist der Gläubigerschutz. Das heißt, eine Firma soll nicht »reicher« erscheinen, als sie ist, um nicht zu hohe Gewinnanteile auszuschütten oder womöglich Kredite zu erhalten, die später nicht bedient werden können. Damit gehört es zu den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung und Bilanzierung und dient letztlich dem Schutz der Geschäftspartner, Kunden und Lieferanten der Firma.

DER UMGANG MIT GEWINNEN UND VERLUSTEN

Betrachtet man den bereits erwähnten §252 im HGB näher, heißt es dort in Absatz 4: »Es ist vorsichtig zu bewerten, namentlich sind alle vorhersehbaren Risiken und Verluste, die bis zum Abschlussstichtag entstanden sind, zu berücksichtigen, selbst wenn diese erst zwischen dem Abschlussstichtag und dem Tag der Aufstellung des Jahresabschlusses bekannt geworden sind; Gewinne sind nur zu berücksichtigen, wenn sie am Abschlussstichtag realisiert sind.«

Hier erscheint bereits klar einer der vier Grundsätze, die beim Vorsichtsprinzip anzuwenden sind: Denn nach dem Prinzip der Imparität (Ungleichheit) sind Verluste bereits in der Bilanz auszuweisen, sobald diese auch nur als möglich erscheinen, während Gewinne anders behandelt werden: Sie kommen erst dann in der Bilanz zum Tragen, nachdem sie tatsächlich realisiert wurden.

Was darunter genau zu verstehen ist, verdeutlicht das Prinzip der Realisation. Wenn beispielsweise ein



Das Vorsichtsprinzip sieht vor, dass Unternehmen im Sinne des Gläubigerschutzes zurückhaltend bewertet werden. Gewinne sind nur zu berücksichtigen, wenn sie bis zum Stichtag realisiert sind.

Handwerksbetrieb einen Auftrag ausgeführt und der Kunde die Leistung akzeptiert hat, kann diese in Rechnung gestellt werden. Die Einnahme gilt damit als realisiert – auch wenn das Geld noch nicht auf dem Geschäftskonto eingegangen ist. Hat die Firma dagegen vom Kunden lediglich den Auftrag erteilt bekommen, gilt der nach Abschluss der Arbeit in Aussicht stehende Rechnungsbetrag noch nicht als realisiert. Denn in dieser Phase gibt es noch zu viele Unwägbarkeiten, ob der Auftrag tatsächlich wie geplant abgewickelt werden kann.

NIEDERST- UND HÖCHSTWERTPRINZIP

Für die vorsichtige Bewertung des Betriebsvermögens gilt ein weiterer Grundsatz – das Niederstwertprinzip. Ändern sich beispielsweise für eine Firmenimmobilie oder gelagertes Material die Marktpreise, wird der Marktpreis nur dann in die Bilanz übernommen, wenn er gegenüber dem Anschaffungspreis gesunken ist. Marktpreissteigerungen werden umgekehrt nicht in der Bilanz abgebildet – in diesem Fall wird der Wert mit dem Anschaffungspreis berücksichtigt. Es gilt also jeweils der niedrigere Wert.

Analog hierzu besteht für Verbindlichkeiten das Höchstwertprinzip. Das heißt, dass bei Schwankungen stets der höhere Wert für die Schulden anzu-

setzen ist. Im Handwerk kann das vorkommen, wenn beispielsweise bestimmte Rohstoffe, technische Produkte oder Werkzeuge außerhalb des Euro-Raums eingekauft werden müssen und hierbei mit Währungsschwankungen zu rechnen ist.

Diese Herangehensweise soll dazu beitragen, Risiken und drohende Verluste früh transparent zu machen und vermeiden, sich in trügerischer Sicherheit zu wiegen. Umgangssprachlich könnte man auch sagen, es handelt sich um eine zurückhaltende, »konservative« Betrachtung der Geschäftsvorgänge.

Daraus folgt freilich nicht, dass alle unternehmerischen Risiken unbedingt zu vermeiden oder zu minimieren wären. Doch wendet man das Vorsichtsprinzip in Buchhaltung und Bilanzierung konsequent an, kann dies für künftige unternehmerische Entscheidungen durchaus zu einer »vorsichtigeren« Herangehensweise führen, weil die Bilanz eben nicht »zu rosig« erscheint, sondern die womöglich drohenden Probleme besser erkennbar macht.

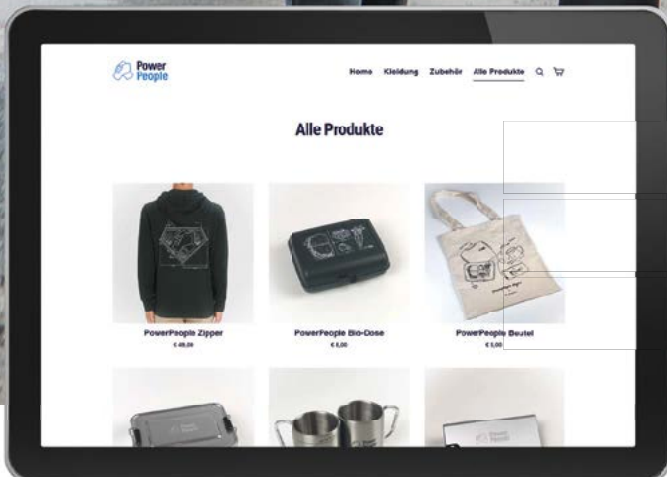
Diesen und alle bereits erschienenen Artikel aus der Reihe Finanzwissen finden Sie gesammelt unter: **www.Chefsein.de**



POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



**JETZT
ENTDECKEN**
powerpeople.digital



COOLE T-SHIRTS, LÄSSIGE HOODIES,
NÜTZLICHE DINGE FÜR DEN ARBEITSALLTAG
UND VIELES MEHR...

Aufregend, erfolgreich

DIE WIEDERSEHENSFREUDE WAR RIESIG. 164.200 GÄSTE HAT DAS MESSEDOPPEL HAUS-GARTEN-FREIZEIT UND »MITTELDEUTSCHE HANDWERKSMESSE« NACH ZWEI JAHREN PANDEMIEBEDINGTER PAUSE AUF DER LEIPZIGER MESSE BEGRÜSSEN DÜRFEN.



Die »mhm« hat ihre Bedeutung als Plattform für das Handwerk erneut unterstrichen. Mitmach- und Vorführangebote machten die Arbeit hautnah erlebbar und gaben einen Einblick in die Vielfalt der Branche.



Fotos: © Anika Dollmeyer (1,2), Leipziger Messe / Uwe Freundorf (3)

Text: **Andrea Wolter**

Die »mitteldeutsche handwerksmesse« (mhm) zählt zu den besucherstärksten Messen für Produkte und Dienstleistungen des Handwerks in Deutschland. Nach der langen Corona-Pause hat sich die »mhm« eindrucksvoll zurückgemeldet. Die Aussteller konnten auf dem Leipziger Messegelände 164.200 Besucher begrüßen. Im Messedoppel mit der »Haus-Garten-Freizeit« präsentierten rund 660 Aussteller aus 22 Ländern ein vielfältiges Angebot.

Neben Kundenakquise und -pflege stand die Fachkräftesicherung für die Betriebe im Mittelpunkt. Viele Betriebe und Innungen nutzten hier die Gelegenheit, ihre Arbeit mit zahlreichen Praxisvorführungen zu demonstrieren und auf diese Weise mit Kunden und potenziellen Lehrlingen sowie Fachkräften ins Gespräch zu kommen.

Umfangreiche Mitmach- und Vorführangebote machten die Arbeit der Handwerker hautnah erlebbar und gaben den Besuchern einen Einblick in die Vielfalt der Branche. Beispielsweise konnten Genießer den Profis erneut in

der beliebten Gläsernen Fleischerei und Bäckerei bei der Arbeit zuschauen und das Ergebnis anschließend auch verkosten. »Alles in allem eine schöne Werbung für unser Handwerk«, waren sich Fleischermeister Franz Richter und Bäckermeister Jens Henning einig.

POTENZIELLER NACHWUCHS?

Dem schließt sich auch Ingo Körbis, Geschäftsführer der Körbisbau Bauunternehmen GmbH aus Taucha, an. »Nach zwei Jahren ohne Messe sind wir hoffnungsvoll. Wir freuen uns über die vielen Besucher und das Interesse besonders für die energetische Sanierung und Solartechnik. Aber wir haben die Schüler, also unsere potenziellen Lehrlinge, vermisst. Um diese Gruppe müsste mehr geworben werden. Der Messeauftritt ist für so eine kleine Firma wie wir es sind eigentlich zu teuer und unsere Auftragslage ist sehr gut. Aber wir sind trotzdem hier und zeigen uns, ganz nach dem Motto: Wirb in guten Zeiten, hast du Arbeit in schlechten.«

»Uns war es wichtig, hier Flagge zu zeigen. Es ist wichtig, die ganze Bandbreite des Handwerks zu zeigen. Das macht

ich und spaßig

die Messe für die Besucher erst interessant. Und auch als Unternehmen profitieren wir, weil wir unseren Bekanntheitsgrad erhöhen. Wir haben viele Gespräche geführt und Termine mit Besuchern, nicht nur aus der Region Leipzig, sondern auch aus Thüringen und Sachsen-Anhalt, vereinbart«, resümiert Hartmut Schleicher, Inhaber Schleicher Sicherheitssysteme aus Leipzig.

Auch Lutz Förster, Geschäftsführer des Rock-e-Roller Store in Leipzig wollte in erster Linie Interesse bei den Besuchern wecken. »Wir freuen uns über die super Resonanz. Das Interesse der Besucher galt den Fahrzeugen, aber auch der Ausbildung. Wir hatten überlegt, ob es zu schaffen ist, neun Tage vor Ort zu sein, denn das Geschäft und die Werkstatt mussten ja trotzdem offenbleiben. Jetzt sind wir stolz, dabei gewesen zu sein.«

ENERGIEWENDE BESCHÄFTIGT MESSEBESUCHER

Schon seit Jahren nicht von der »mhm« wegzudenken, ist die SHK-Innung Leipzig, die gemeinsam mit ihren Industriepartnern auch 2023 den wohl größten Stand hatte. »Wir waren gut vertreten, alle bewährten Partner aus der Industrie waren wieder mit dabei. Mit der Bosch-Thermotechnik haben wir sogar einen neuen Anbieter mit an Bord«, berichtet Obermeister Steffen Mercklein. »Man spürte die Verunsicherung der Besucher durch die Energiewende. Der Beratungsbedarf war groß. Am meisten gefragt waren die Themen Wärmepumpen, Ölkessel und Heizungscheck. Wir würden gerne auch im nächsten Jahr wieder mit dabei sein, wenn wir es finanziell stemmen können«, weist Mercklein auf das Problem der steigenden Preise hin, die für die meisten Aussteller eine zusätzliche Herausforderung sind.

Ob eine Messepräsenz auch betriebswirtschaftlich ein Erfolg ist, zeigt sich meist erst nach der Messe. »Wir kommen seit 23 Jahren und wollen auch in den nächsten Jahren dabei sein. Diese Kontinuität signalisiert den Kunden Verlässlichkeit. Das ist im Handwerk die entscheidende Voraussetzung für Erfolg. Der Besucherstrom war groß, das Kaufverhalten gemäßigt. Aber man muss in die Zukunft schauen. Vom Messekontakt bis zum Auftrag vergehen in der Regel zwei bis drei Jahre«, sagt Falko Breitzkreuz von Breitzkreuz Naturstein in Mockrehna und setzt hinzu

»Die Messetage sind lang, vor und nach der Präsenz am Stand arbeite ich im Betrieb, nur so geht es.«

HANDWERKLICHE START-UPS MIT GUTEM FAZIT

Die Messelaufzeit ist gerade für kleine Unternehmen eine Herausforderung. Deshalb hatte sich die Handwerkskammer zu Leipzig entschieden, »ihre« Plätze auf dem Gemeinschaftsstand der sächsischen Kammern an junge Unternehmen zu vergeben und ihnen mit kürzeren Präsenzen ihren ersten Messeauftritt zu ermöglichen.

Zu ihnen gehörte auch »Die Brillenmodelei«, für die es eine wundervolle Erfahrung war, nach der Pandemie endlich wieder zeigen zu dürfen, was sie können. »Der persönliche Kontakt ist durch nichts zu ersetzen. Wir freuen uns, dass unser Projekt der Brillenspenden für Obdachlose aufgenommen wurde und rechnen mit vielen Brillen für den karitativen Zweck«, schätzt Inhaberin Jana Hoffmann-Kirchner.

Auch Sattler Moritz Starke, Inhaber der Sattlerei Timeless in Markranstädt, war dabei. Vom Andrang war er positiv überrascht. Seinen selten gewordenen Beruf vorzustellen, habe ihm Freude bereitet. »Zu mir kommen Kunden sonst meist in die Werkstatt, wenn sie ein konkretes Projekt haben.«

Für Nico Synowzik, Inhaber von Synde Bräu in Leipzig, waren die Messetage »aufregend, erfolgreich und spaßig«. »Wir konnten uns präsentieren, Bier verkaufen und uns wieder ins Gedächtnis bringen. Das Messegeschäft war nach so langer Zeit o.k. Aber Messe ist eben auch anstrengend, weil wir viel Zeit investieren müssen. Das eigentliche Brauen darf nicht zu kurz kommen.«

Die »mhm« hat ihre Bedeutung als Plattform für das Handwerk auch in ihrer 24. Auflage unter Beweis gestellt. Neun von zehn Ausstellern schätzen ihre Messeteilnahme als sehr erfolgreich ein. Auch die Gäste waren zufrieden, weiß Martin Buhl-Wagner, Geschäftsführer der Leipziger Messe. »Drei Viertel aller Besucher haben auf der Messe eingekauft oder bestellt und dabei im Durchschnitt mehr als 170 Euro ausgegeben. Inspiration zu bekommen, war und ist das wichtigste Ziel für den Messebesuch. Die Zufriedenheit spricht für sich – 93 Prozent der Besucher gaben an, auch im kommenden Jahr den Messeverbund besuchen zu wollen.« Dann findet die Schau vom 10. bis 18. Februar 2024 statt.



Foto: © Michael Schmidt

Deutsche Meister 2022

DREI GESELLINNEN UND SECHS GESELLEN HABEN SICH IM WETTBEWERB IN IHREN BERUFEN AUF LANDES- UND BUNDESEBENE DURCHGESETZT. SIE WURDEN VOM SÄCHSISCHEN HANDWERK GEEHRT.

Text: *Deutsches Handwerksblatt*

Mit einem Festakt hat die Handwerksorganisation Sachsens die erfolgreichsten Gesellenprüfungs-Ab-solventen des Jahrgangs 2022 geehrt. Im Beisein von Ehrengästen aus der Landespolitik und der Handwerksorganisation erhielten die bestplatzierten sächsischen Teilnehmer beim Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks – PLW (»Profis leisten was«) Blumen, Urkunden und Preisgelder. Für die Landesregierung gratulierte Sachsens Wirtschaftsminister Martin Dulig (SPD) den jungen Nachwuchshandwerkerinnen und -handwerkern zu den herausragenden Ergebnissen und wünschte ihnen für die Zukunft weiterhin viel Erfolg. »Berufliche Bildung und Weiterbildung sind für den Freistaat von zentraler Bedeutung. Die Fachkräftefrage lösen wir nur mit einer starken beruflichen Bildung«, betonte der Minister.

Glückwünsche äußerten ebenso Handwerkstag-Präsident Jörg Dittrich sowie der Beiratsvorsitzende der »Stiftung zur Förderung der Berufsbildung und Innovation im sächsischen Handwerk«, Frank Wagner. Zugleich zollten Dittrich und Wagner betrieblichen Ausbildern, Lehrmeistern und Berufsschullehrern Respekt und Anerkennung für deren Beitrag bei der Heranbildung eines starken Berufsnachwuchses.

NEUN SIEGER AUF BUNDESEBENE

Insgesamt waren im vorigen Jahr in der Finalrunde 900 Landessieger aus allen Bundesländern an den Start gegangen, um sich in mehr als 100 Wettbewerbsberufen – inklusive Fachrichtungen – auf Bundesebene zu messen. Von den 48 Handwerkerinnen und Handwerkern, die sich als Landessieger für den bundesweiten Wettstreit qualifiziert hatten, erklimmen neun Aktive auch auf Bundesebene das oberste Siebertreppchen sowie weitere vier Gesellen belegten einen zweiten Platz und fünf Gesellen einen dritten Platz.

GEEHRT WURDEN

- **Geigenbauerin Simona Wolff** (Markneukirchen), Ausbilder: Berufliches Schulzentrum Vogtland (Klingenthal)
- **Handzuginstrumentenmacher David Ehnert** (Marienberg), Ausbilder: Berufliches Schulzentrum Vogtland (Klingenthal)
- **Mediengestalter Digital/Print Philip Kirschner** (Radeburg), Ausbilder: Druckerei Vettters GmbH & Co. KG (Radeburg)
- **Mechatroniker für Kältetechnik Philipp Schumann** (Annaberg-Buchholz), Ausbilder: Rochhausen Kältesysteme GmbH (Drebach)
- **Parkettleger Franz Dybek** (Glashütte), Ausbilder: KDF Parkett- und Fußbodenleger GmbH (Dippoldiswalde)
- **Raumausstatterin Rahel Dörfel** (Klingenthal), Ausbilder: Traumausstatter Schönfelder e. K. (Rodewisch)
- **Sattlerin (Fachrichtung Feintäschnerie) Marie Mehner** (Limbach-Oberfrohna), Ausbilder: Ulrich Czerny (Lichtenau),
- **Straßenbauer Tom Schmutzler** (Zwickau), Ausbilder: Wolf Straßen- und Tiefbau GmbH, Reinsdorf
- **Zimmerer Pascal Frauendorf** (Zwenkau), Ausbilder: Zimmerermeister Sebastian Nickel (Neukieritzsch)

Regionale Rohstoffe für mehr Nachhaltigkeit

DAS HOLZBAUKOMPETENZZENTRUM UND DIE SÄCHSISCHEN HANDWERKSKAMMERN ZIEHEN AN EINEM STRANG. BREITER WISSENSTRANSFER FÜR DIE BRANCHE.

Text: *Deutsches Handwerksblatt*

Gemeinsame Wegbereiter für den modernen Holzbau: Die Holzbau Kompetenz Sachsen GmbH (HKS) forciert das Bauen mit dem nachhaltigen Rohstoff Holz. Dafür werden starke Partner benötigt. Gerade die lokalen Handwerker spielen eine zentrale Rolle, wenn es um kurze Wertschöpfungsketten vom Wald über das Sägewerk in die Produktionshallen der Handwerksbetriebe und danach als Bauteil in das Gebäude geht. Deshalb kooperieren die drei Handwerkskammern Chemnitz, Dresden und Leipzig mit HKS. »Der Holzbau punktet beim Thema Nachhaltigkeit. Insbesondere, wenn der Rohstoff aus der Region kommt und in dieser verarbeitet wird. Das stärkt die regionale Wirtschaft und bedeutet echten Klimaschutz, da Transporte den Klimaschutzeffekt bei der Verwendung von Holz als Baustoff überdurchschnittlich beeinflussen. Der Einsatz des einheimischen Rohstoffs ist für die sächsischen Betriebe Herzenssache und Holzbau wird zunehmend vom Markt akzeptiert. Durch die Kooperation mit der HKS können wir den breiten Wissenstransfer in der Branche und die Marketingaktivitäten der Zimmereibetriebe noch besser unterstützen«, so Volker Lux, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer zu Leipzig.

ZUSAMMENSPIEL VERSCHIEDENSTER GEWERKE

Mit punktgenau zugeschnittenen Angeboten für die Weiterbildung, die Informationsvermittlung und den Erfahrungsaustausch können sich die sächsischen Unternehmen fit für den Holzbau machen. Vor allem soll der großen Nachfrage bei den Zimmereibetrieben und auch den klassischen Bauunternehmen entsprochen werden, die ihre Zukunft in der Verwendung des nachhaltigen Baustoffs Holz sehen. Die Möglichkeiten der Vorfertigung sind im modernen Holzbau sehr vielfältig, entwickeln sich ständig weiter und zwischenzeitlich sehr komplex. Um das Potenzial der Vorfertigung technisch und auch wirtschaftlich auszuschöpfen, braucht es ein gut geplantes und umgesetztes Zusammenspiel verschiedenster Gewerke. Für Elektriker,

Fliesenleger, Fensterbauer, Maler ... kann sich schon einmal der Arbeitsplatz von der Baustelle in die Werkhalle des Zimmerers verlegen. Das sind spannenden Aussichten, die sich aber nicht immer ohne sachgerechte Begleitung umsetzen lassen. Diesen Prozess werden die Kammern in Zusammenarbeit mit der HKS begleiten und unterstützen.

REGIONALE WERTSCHÖPFUNG AUSWEITEN

Neben Seminarangeboten, Netzwerkveranstaltungen und fachtechnischer Beratung werden die Kooperationspartner auch Exkursionen zum Erfahrungsaustausch organisieren. Es sollen beispielsweise Unternehmen in Österreich und der Schweiz besucht sowie beispielgebende Holzbauprojekte in Sachsen erkundet werden. »Wir als Holzbaukompetenzzentrum und die Handwerkskammern sind sich darüber einig, dass mittel- und langfristig die regionale Wertschöpfung der Holzverarbeitung und deren Verwendung in Sachsen deutlich ausgeweitet werden kann. Die damit verbundenen Chancen wollen wir mit dieser Kooperation unterstützen und wir freuen uns auf die intensive Zusammenarbeit,« so Sören Glöckner, Geschäftsführer Holzbau Kompetenz Sachsen GmbH.



Die Holzbau Kompetenz Sachsen GmbH (HKS) wurde im Rahmen der Holzbauintiative der sächsischen Staatsregierung gegründet. Ihr Auftrag ist es, den Einsatz von Holz im Bauwesen in Sachsen zu forcieren.



Foto: © Michael Schmidt

Filigran verschlungene Meisterwerke aus Taucha

BORTEN, FRANSEN, KORDELN, LITZEN, QUASTEN – SIMONE HOWE HAT SICH AUF DIE ORIGINALGETREUE ANFERTIGUNG VON POSAMENTEN SPEZIALISIERT.



Foto: © Holger Zürich

Text: *Holger Zürich*

»Ich rekonstruiere mithilfe alter Techniken nach historischen Vorlagen.«

Simone Howe

Nur wenn man das, was man macht, liebt, kann man Einzigartiges leisten«, steht auf ihrer Internetseite. Was meint Simone Howe damit? »Ganz einfach: Das ist jeden Tag mein Motto, ich bin mit viel Liebe und Feuereifer bei der Sache. Ich habe Riesenfreude an meiner Arbeit!« Ihr Handwerk ist sehr selten. Oft wird sie gefragt, was genau sie als Posamentiererin macht. »Posamente ist der aus dem Französischen stammende Sammelbegriff für schmückende Geflechte – also Zierbänder, gewebte Borten, Fransenborten, Kordeln, Litzen, Quasten, Volants sowie Spitzen aller Art, überzogene Knöpfe und Ähnliches mehr. Posamenten sind

meist Verzierungen für Kleidung, Polstermöbel aller Art, für Lampenschirme, Vorhänge und alle möglichen Heimtextilien. Ich fertige in Handarbeit kunstvoll gestaltete Posamenten, Accessoires für Bekleidung wie Knöpfe und Verschlüsse sowie textilen Schmuck und Dekorationsbedarf. Kurzum alles, was schön aussieht!«

ALLE ARBEITEN SIND EINZELSTÜCKE

Simone Howe hat sich in den vergangenen Jahren auf die originalgetreue Anfertigung von Posamenten spezialisiert, was ihr die Türen öffnete zu Museen und Schlösser. »Ich rekonstruiere mithilfe alter Techniken nach historischen Vorlagen – mitunter fadengenau unter Verwendung der Original-Garne aus den Geweben.« Ihre wichtigsten Maschinen dafür stammen aus dem späten 19. Jahrhundert, so etwa der

hölzerne, mehr als 100 Jahre alten Jacquard-Webstuhl. »Alle meine Arbeiten sind Einzelstücke – sie entstehen im Kundenauftrag und nach deren Material- und Farbwünschen«, erzählt die 48-Jährige. »Ich verwende vor allem Seide, Viskose und Baumwolle. An Garnen steht eine riesige Auswahl zur Verfügung, und auch bei den Farben ist nahezu alles möglich. Für Posamenten im öffentlichen Bereich wird aus Brandschutzgründen schwer entflammbares Polyester genutzt.«

DEUTSCHLANDWEIT DIE EINZIGE

Wie ist sie Posamentiererin geworden? »Los ging es mit meiner Ausbildung zur Textilmustergestalterin in der Fachrichtung Webtechnik. Das war an der traditionsreichen Gottlieb-Daimler-Schule in Sindelfingen«, erzählt die Frau aus Baden-Württemberg. Die schloss sie als zweite Landessiegerin ab. »Dann habe ich über die Jahre meine Kunstfertigkeit im Weben ausgebaut und umfangreiches fachliches Können im Posamentieren erworben.« Howe war mehr als zwei Jahrzehnte Angestellte beim Marktführer in Bayerns Hauptstadt. Dann stellte die Liebe die Weichen: Sie lernte ihren späteren Mann aus Dessau kennen – und es reifte die Idee, gemeinsam in Leipzig zu leben. »Bei dieser Gelegenheit machte ich mich Mitte 2019 mit »Howe Home« selbstständig und habe mir meinen Berufsraum erfüllt. Seitdem verwirkliche ich mit viel Herzblut die Wünsche meiner Kunden.« Wo historischer Textilschmuck restauriert werden soll, ist ihr Können gefragt. So finden sich Howes Arbeiten etwa im Schloss Oranienbaum und im Schloss Ludwigslust. Aufträge kommen aus dem In- und Ausland, wie jüngst aus der Schweiz zur Erneuerung der Wandbespannung in einer privaten Villa. An Arbeit scheint es für Simone Howe also auch künftig keinen Mangel zu geben, oder? »In meinem Bereich bin ich deutschlandweit die Einzige«, lautet die bündige Antwort.



Foto: © privat

Dank Simone Howe
wieder eine Schönheit:
das »Tête-à-tête«-Sofa.

Historische Vorlage und
originalgetreue Rekonstruktion.

AUSSTELLUNG IN LEIPZIG

Ein Werk von Simone Howe ist bis März 2023 im Grassi-museum Leipzig zu sehen: Dort steht in der Ausstellung »Besessen« zur Kunst des Polsters jenes bemerkenswerte »Tête-à-tête«-Sofa, an dessen Rekonstruktion sie beteiligt war. Wie geht's weiter? Selbstverständlich hat die Unternehmerin, die in Leipzig wohnt, Pläne: Sie braucht eine größere Werkstatt – und will zugleich mit gleichgesinnten Handwerkern und Künstlern unter einem Dach arbeiten. Die Idee ist weit gereift, ein passendes Objekt in Leipzig gefunden, der Vertrag unterschriftsreif. So kommen Simone Howes filigran verschlungene Meisterwerke wohl schon bald aus Leipzig.

howe-home.de



Foto: © privat



Vom 31. März bis zum 2. April 2023 laden sächsische Handwerkerinnen und Handwerker zu den Europäischen Tagen des Kunsthandwerks (ETAK) ein. Auch Simone Howe freut sich auf viele Besucher, denen sie ihr selten gewordenen Handwerk vorstellen kann.

kunsthandwerkstage.de/sachsen

Das Beste rausholen

AUF DEM GELÄNDE DES LEIPZIGER UNIVERSITÄTSKLINIKUMS IST DIE EXPERTISE DER BRUNNEN-BAUFIRMA THIELE GEFRAGT. BEIM BAUSTELLENBESUCH KOMMEN DIE FIRMENCHEFIN UND DER HANDWERKSKAMMERPRÄSIDENT INS GESPRÄCH ÜBER AKTUELLE THEMEN.



Text: **Andrea Wolter**

Auf dem Gelände des Universitätsklinikums in Leipzig soll gebaut werden. Doch bevor es losgehen kann, ist die Expertise der Brunnenbaufirma Thiele aus Naunhof gefragt. Sie untersucht den Baugrund in der Liebigstraße auf Festigkeit. 17 bis 20 Meter tief in den Boden dreht sich der Bohrer und bringt die Bodenproben ans Licht, die dann untersucht werden.

»Dieses Projekt ist ein eher einfaches«, weiß die Brunnenbauermeisterin Gabriele Wegel, Chefin des Betriebes. Am Bohrgerät selbst arbeitet ihr Sohn Christoph. Problematisch wird es, wenn die Baugründe nass oder sandig seien, Pläne nicht stimmten und man beim Bohren auf Leitungen trifft. Sie kann viele Geschichten erzählen. Es ist eben ein Familienbetrieb. Das Unternehmen trägt den Namen des Gründers Fritz Thiele. Gabriele Wegel führt den Betrieb bereits seit 2004 in der dritten Generation.

Eingeladen, die neueste Investition zu bewundern, besuchte Handwerkskammerpräsident Matthias Forßbohm die Baustelle in Leipzig. Hier steht das neue Bohrgerät, 17 Tonnen schwer, eine halbe Million teuer und lila lackiert. »So passt es am besten zu unserem Logo und fällt natürlich auf«, lacht die Besitzerin. Ausreichend Elektronik hat die Maschine auch. »So viel wie nötig, aber so wenig wie möglich«, sagt die Meisterin. Etwas Respekt habe sie schon, aber so richtig einarbeiten in die Technik, das überlasse sie ihrem Sohn.

Aber lange hält sie sich beim Präsidentenbesuch nicht mit der Technik auf. Es gibt viele Probleme zu besprechen, die nicht nur sie und ihr Gewerk betreffen. So beispielsweise die Kosten für den Führerschein, die förmlich explodieren. Auch die Altersgrenzen, die zum Führen der großen Bautechnik bestehen, seien nicht immer nachvollziehbar. In den Betriebsabläufen werden so Fachkräfte gebunden, die an anderer Stelle gebraucht werden. Der Präsident, selbst Bauunternehmer und mit den Problemen nur allzu gut vertraut, verspricht, sich damit zu beschäftigen und nach Lösungen zu suchen. Und schon ist man beim nächsten Thema. Das Unternehmen bildet aus, der Beruf ist aber unbekannt. Sie selbst sei auf vielen Berufsorientierungsveranstaltungen dabei, dennoch sei es schwierig, junge Menschen zu begeistern. Handwerkliche Arbeit ist ein Wert, bereitet Freude und man kann sich entwickeln, das müssten alle gemeinsam noch besser nach außen tragen. Gabriele Wegel engagiert sich dafür als Mitglied der Vollversammlung der Handwerkskammer und als Obermeisterin ihrer Innung.

17 Tonnen schwer, eine halbe Million teuer und lila lackiert – Brunnenbauermeisterin Gabriele Wegel zeigt Handwerkskammerpräsident Matthias Forßbohm bei einer Baustellenvisite ein brandneues Bohrgerät und kommt ins Gespräch über Preisexplosionen, Fachkräfte und Berufsorientierung.

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@lucht-regale.de

Treppenstufen-Becker
Besuchen Sie uns auf unserer Homepage.
Dort finden Sie unsere Preisliste.
Telefon 0 52 23 / 18 87 67
www.treppenstufen-becker.de

www.handwerksblatt.de

IMMOBILIEN

PRIVATVERKAUF: Grundstück ca. 5400 m² mit Wohngebäuden und Scheune.
Bevorzugt geeignet für Gartenbau, Land/Forstwirtschaft, Gewerbe/Handwerk, zum Arbeiten, Wohnen und Freizeit. Das Grundstück mit hohem Entwicklungspotential liegt am Ortsrand von Ludwigshafen/Oggersheim mit sehr guter Nah- und Fernstraßen Anbindung und ÖPNV-Anschluss.
Kontakt: emil.ohliger@gmx.de

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen
auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
Tel. 023 78 - 890 15 10 u. 01 57 - 88 20 14 73
maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Tiefe: 8,00m)

- Höhe 4,00m, Dachneigung ca. 3°
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. imprägnierter Holzpfetten
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

Aktionspreis € 20.800,-
ab Werk Buldern; excl. MwSt.
ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2, Schneelast 85kg/qm

www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

CONTAINER
Alle Typen und Größen
neu und gebraucht
Seecontainer, Lagercontainer, Bürocontainer, Kühlcontainer

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
FINSTERWALDER container

AUS- UND WEITERBILDUNG

Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau-KFZ-EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen / Verbandsprüfung
modal Sachverständigen Ausbildungszentrum
Tel. 0 21 53/4 09 84-0 · Fax 0 21 53/4 09 84-9
www.modal.de

KAUFGESUCHE

Layher-Blitz-Gerüst gesucht!
Telefon 02 34/26 32 95
oder 01 71/7 55 90 23

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

MSH Maschinenhandel & Service GmbH

Individuelle Beratung und Verkauf von Neumaschinen – Komplett Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge Reparatur-Service mit Notdienst Absaug- und Entsorgungstechnik Über 100 gebrauchte Maschinen ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitsmessungen mit Ausdruck

Tel. 0 63 72/5 09 00-24
Fax 0 63 72/5 09 00-25
service@msh-homburg.de
www.msh-homburg.de

Kaufe
Gerüste - Schalungen - Container
Deckenstützen - Dokaträger - Schaltafeln
Bauwagen · Baubetriebe komplett
NRW Tel. 01 73/6 90 24 05

Kaufe Ihre GmbH
Info! Tel. 0151/46464699
oder
dieter.von.stengel@me.com

ANKAUF
VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH and second machines

Telefon 0 23 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

KAUFE
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
Komplette Firmenauflösung
Mail: singler@t-online.de
Telefon 0171-46 86 473

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckumlenkungen mit neuen Bandstählen
CNC Nachbauteile – 3D-Druck
Telefon 01 51/12 16 22 91
Telefax 0 65 99/92 73 65
www.beschlag-reparatur.de

STELLENANGEBOTE

Meister/Techniker SHK (m/w/d) gesucht!
Wir bieten Dir:
Eine abwechslungsreiche Tätigkeit im Trocken- und ohne körperliche Anstrengung in einem auf Trinkwasser spezialisierten und am Markt etablierten Unternehmen. Bewirb Dich jetzt bei Marc unter: 02166 / 99 86 78-20

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

Fachmetzgerei in der Fußgängerzone
keine Mitbewerber, linker Niederrhein aus Altersgründen zu verpachten.
Modern und komplett ausgestattet; Personal, täglicher Mittagstisch und Grillecke vorhanden. Inhaber steht noch als Berater zur Verfügung.
Tel: 02151 – 561325 Mobil 0172 2101962

GESCHÄFTSVERKÄUFE

SCHADSTOFFSANIERUNGSBETRIEB
für Asbest, KMF und Brandschäden. Seit 30 Jahren etabliert, hoher Auftragsbestand, mit oder ohne Anlagevermögen, im gesicherten Mietverhältnis im Saarland zu verkaufen. Einarbeitung durch Eigentümer gewährleistet. Verkaufsfirma2022@gmail.com

— GESCHÄFTSAUFGABE —
Abkantbank 2000x3 mit viel Zubehör, Abkantpresse 2000x45to, Excenterstanze 50to mit Ausklingswerkzeug, Tafelschere 2,5x4 mit neuem Messer rep.-bedürftig, Fräsmaschinen 2x Wanderer -1x Union, 3 ALU-Sägen. Tel. 05207/2900

Gebäudereinigungsunternehmen (GmbH)
Kreis Gütersloh – seit 33 Jahren erfolgreich tätig, mit langjährigem Kundenstamm und solider Personalstruktur gegen Kapitalnachweis zu verkaufen. Jahresumsatz 600 T €. Kontakt: nina.martini@gmx.net

BerufsCheck
Verdienst-Dauer-Anforderungen

Der BerufsCheck gibt Infos über **130 Ausbildungsberufe** mit

- Verdienstmöglichkeit
- Dauer
- Anforderungen

Deine Ausbildung im Handwerk!

www.handwerksblatt.de/berufscheck

Einfach, schnell und direkt
ein MarktPlatz-Inserat sichern!

Anzeigen rund um die Uhr
aufgeben unter
www.handwerksblatt.de/marktplatz

Oder direkt bei Annette Lehmann:
Telefon 0211/39098-75
lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de



In dieser Ausgabe liegt
eine Beilage der
Wortmann AG, 32609 Hüllhorst
bei.
Wir bitten um freundliche
Beachtung.

BILDUNGSANGEBOTE

GEPRÜFTER BETRIEBSWIRT NACH DER HANDWERKSORDNUNG

Führungskräfte in modernen Handwerksbetrieben müssen strategisch denken, planen und handeln, um mittel- und langfristige Ziele zu erreichen. Deshalb bereitet die Aufstiegsfortbildung »Geprüfter Betriebswirt nach der Handwerksordnung« auf die Herausforderungen eines dynamischen Marktfeldes vor. Neben theoretischem Hintergrundwissen wird den Fortbildungsteilnehmern ein enger Bezug zu den Problemstellungen des Arbeitsalltages in kleinen und mittleren Unternehmen geboten. Diese Kenntnisse können berufliche Perspektiven eröffnen, die bislang nur mit einer akademischen Ausbildung denkbar waren.

Inhalt: Unternehmensstrategie | Unternehmensführung | Personalmanagement | Innovationsmanagement

Fördermöglichkeiten: Förderung nach AFBG (Aufstiegs-BAföG) und Bildungsgutschein

Abschluss: Zeugnis der Handwerkskammer zu Leipzig (bundesweit anerkannt)

Dauer: 700 Unterrichtseinheiten

Termine: Vollzeit: 3. Mai bis 29. September 2023
Teilzeit: 29. August 2023 bis 19. Dezember 2024

Gebühr: 6.250 Euro, zuzüglich Lehrmaterial und Prüfungsgebühr

Ort: Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13 | 04103 Leipzig



Wir beraten Sie gern

Anja Brumlich | T 0341 2188-231
brumlich.a@hwk-leipzig.de



ONLINE ANMELDEN!

Weitere Infos und Lehrgänge:
hwk-leipzig.de/kurse

KONTAKT



Fortbildungen und Seminare

Claudia Weigelt
T 034291 30-126
weigelt.c@hwk-leipzig.de



Meisterausbildung

Ute Fengler
T 034291 30-125
fengler.u@hwk-leipzig.de

Eine Beratung findet unter anderem zu folgenden Themen statt:

- Meisterausbildung,
- Fort- und Weiterbildungsangebote der Handwerkskammer,
- Kosten und Möglichkeiten der Finanzierung (zum Beispiel Aufstiegs-BAföG),
- fachspezifische Lehrgänge.

Bitte vereinbaren Sie einen individuellen Termin.

MEISTERKURSE

Dachdecker Teile I und II

Teilzeit: 13. Oktober 2023 bis 15. März 2025

Elektrotechniker Teile I und II

Teilzeit: 23. August 2023 bis 12. April 2025

Fleischer Teile I und II

Vollzeit: 9. Oktober 2023 bis 26. Januar 2024

Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Teile I und II

Vollzeit: 28. August 2023 bis 12. Januar 2024

Friseur Teile I und II

Teilzeit: 8. Mai 2023 bis 29. April 2024

Installateure und Heizungsbauer Teile I und II

Vollzeit: 28. August 2023 bis 28. Juni 2024

Kosmetiker Teile I und II

Teilzeit: 15. Mai 2024 bis 29. Oktober 2025

Maler und Lackierer Teile I und II

Vollzeit: 16. Oktober 2023 bis 29. April 2024
Teilzeit: 16. Oktober 2023 bis 12. Oktober 2024

Maurer und Betonbauer

Teile I und II
Vollzeit: 29. August 2023 bis 19. April 2024
Teilzeit: 18. September 2023 bis 25. Januar 2025

Tischler Teile I und II

Vollzeit: 6. November 2023 bis 3. Mai 2024

Zimmerer Teile I und II

Teilzeit: 8. September 2023 bis 28. November 2025

FORTBILDUNG

Kaufleute für Büromanagement – Prüfungsvorbereitung Teil 2

21. März bis 5. April 2023
16 bis 19.15 Uhr

Denkmalpflege Praxis-Seminar: Fachwerksanierung

25. März 2023 | 9.30 bis 17 Uhr

Infonachmittag

»Meisterschule für Friseure«
28. März 2023 | 17 bis 19 Uhr

Das Insolvenzverfahren – Falle oder Chance auf einen Neuanfang?

30. März 2023 | 17 bis 20.15 Uhr

Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk

4. bis 14. April 2023 | 8 bis 15.15 Uhr

Lashes Grundausbildung

4. April 2023 | 8 bis 15.30 Uhr

Hydraulischer Abgleich und Optimierung von Heizungsanlagen

4. April 2023 | 9 bis 15.30 Uhr

Errichtung und Prüfung von E-Ladesäulen

4. und 5. April 2023 | 16 bis 20 Uhr

Fachkundige Person für Arbeiten unter Spannung (Stufe 3 S) Aufbau

11. bis 13.04.2023 | 8 bis 14.45 Uhr

Der GmbH-Geschäftsführer – Rechte, Pflichten und Haftung

17. und 18. April 2023 | 17 bis 21 Uhr

Arbeitsrecht im Betrieb

19. und 20. April 2023 | 17 bis 21 Uhr

Denkmalpflege Praxis-Seminar: Kalk Natürlich

22. April 2023 | 8 bis 17 Uhr

NiSV-Modul: Grundlagen der Haut (online)

24. bis 28. April 2023 | 9 bis 17 Uhr

Denkmalpflege Praxis-Seminar: Historische Putzstrukturen

27. bis 29. April 2023 | 8 bis 17 Uhr

Sinnhaftigkeit und Stolz auf die eigene Arbeit sowie Wertschätzung im Alltag stehen bei vielen Beschäftigten im Handwerk ganz oben.



Foto: © delgado / 123RF.com

Handwerk macht glücklich

Eine aktuelle Befragung, die im Auftrag der IKK classic durchgeführt wurde, ergab, dass rund 80 Prozent der befragten Handwerkerinnen und Handwerker glücklich in ihrem Job sind.

Nur 55 Prozent des befragten Teils der Gesamtbevölkerung sagen das gleiche. Stress, ständige Überforderung oder fehlende Wertschätzung und Sinnstiftung – viele deutsche Arbeitnehmende klagen zunehmend über ihren beruflichen Alltag. Wie glücklich macht das Handwerk? Und wie wirkt sich das auf die Gesundheit aus?

Die Ergebnisse zeigten, dass positive Effekte der Arbeit besonders im Handwerk spürbar werden. Sei es die Bedeutsamkeit der Arbeit, die Wertschätzung, die man im Arbeitsalltag erfährt, das Empfinden von Stolz, wenn es um die eigene Tätigkeit geht oder das Bewusstsein, etwas Sinnstiftendes zu tun. So gaben rund 87 Prozent der Handwerkerinnen und Handwerker an, stolz auf ihre berufliche Tätigkeit zu sein. Nur rund 59 Prozent des befragten Teils der Gesamtbevölkerung sind auch stolz auf ihren Job.

Daneben berichten rund 71 Prozent der befragten Handwerkerinnen und Handwerker von einer hohen Wertschätzung für ihre Arbeit. Der befragte Teil der Gesamtbevölkerung schätzte dies nur mit rund 49 Prozent ein. Weitere Ergebnisse der Befragung finden Sie hier:

ikk-classic.de/machen-ist-gesund

So gesund ist Glück

Ich bin glücklich im Job. Doch bin ich auch gesund? Unsere körperliche und geistige Gesundheit wird sowohl positiv als auch negativ von äußeren Faktoren beeinflusst. Während Belastungen wie Stress, Zeitdruck und Frustration negative Folgen für unsere Gesundheit haben können, schaffen wir durch Zufriedenheit, Sinnstiftung oder Wertschätzung

wichtige Ressourcen, mit denen wir alltägliche Belastungen ausgleichen und unsere Gesundheit stärken können.

Gesundheit ist auch Chefsache

Es scheint also, als böte das Handwerk einen besonders guten Nährboden für ein glückliches Berufsleben und genau darauf können Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber aufbauen. Betriebsinhaber haben die Möglichkeit, genau diese wirksamen Ressourcen zu stärken und sich für die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden stark zu machen. Denn: gute Arbeitsbedingungen und wertschätzende Führung fördern die Gesundheit ihrer Beschäftigten nachhaltig.

Sie erhöhen zudem die Produktivität sowie die Dienstleistungsqualität eines Betriebes. Das betriebliche Gesundheitsmanagement der IKK classic unterstützt Betriebe mit passgenauen Lösungen. Gemeinsam legen wir den Fokus auf das Wohlbefinden der Mitarbeitenden und entfalten neue Potenziale. Unsere Gesundheitsmanagerinnen und Gesundheitsmanager begleiten diesen Prozess professionell und orientieren sich dabei an den individuellen Bedarfen des Betriebes sowie den Bedürfnissen der Beschäftigten. Unsere Angebote der betrieblichen Gesundheitsförderung sind kostenfrei.



Wichtige Infos

Mehr zum Thema »Betriebliches Gesundheitsmanagement« finden Sie online: ikk-classic.de/bgm

HISTORISCHE DEKORATIONSMALEREI WERTET WOHNUMFELD AUF



Foto: © malerwerkstätten.com / Sven Winter

Es ist wie eine Zeitreise ins 19. Jahrhundert: Die spiegelsymmetrisch gestalteten Ornamente an den Wänden sind harmonisch gestaltet, sie leuchten dezent in gedeckten Farben. Zu finden sind sie in einem Wohngebäude im Leipziger Stadtteil Sellerhausen-Stünz. Das Objekt wurde um 1890 vollendet und nun von den Restauratoren der malerwerkstätten.com restauriert. Für die Leistungen gab es eine Anerkennung beim Denkmalpflegepreis der Handwerkskammer zu Leipzig. »Grundlage für die Ausführung war die restauratorische Befunduntersuchung und Dokumentation, deren Inhalt vollständig umgesetzt werden konnte. So konnte ein Beispiel gründerzeitlicher Dekorationsmalerei wieder erlebbar gemacht werden,« urteilt die Denkmalschutzbehörde und hebt die handwerkliche Qualität der Arbeit hervor.

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

Amtliches Organ der aufgeführten Handwerkskammern sowie satzungsgemäßes Mitteilungsblatt von Handwerk.NRW und Kreishandwerkerschaften, Innungen und Fachverbänden.

MAGAZINAUSGABE für die Handwerkskammern Cottbus, Düsseldorf, Dortmund, Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Koblenz, zu Köln, zu Leipzig, Ostmecklenburg-Vorpommern, Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, der Pfalz, Potsdam, Rheinhessen, des Saarlandes, Südwestfalen und Trier

ZEITUNGSAUSGABE für die Handwerkskammer Münster

VERLAG UND HERAUSGEBER

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-0, Fax: 0211/390 98-79
info@verlagsanstalt-handwerk.de

Verlagsleitung:

Dr. Rüdiger Gottschalk
Vorsitzender des Aufsichtsrates:
Andreas Ehlert
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:
Jens-Uwe Hopf

REDAKTION

Postfach 10 29 63, 40020 Düsseldorf
Tel.: 0211/390 98-47, Fax: 0211/390 98-39
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:

Stefan Bühren (v.i.S.d.P.)
Chef vom Dienst: Lars Otten
Redaktion: Kirsten Freund, Anne Kieserling,
Bernd Lorenz, Robert Lüdenbach, Jürgen Ulbrich,
Verena Ulbrich (Volontärin)
Grafik: Bärbel Bereth, Marvin Lorenz, Albert
Mantel, Letizia Margherita
Redaktionsassistent: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer zu Leipzig
Dresdner Straße 11/13, 04103 Leipzig
Tel.: 0341/2188-0, Fax: 0341/2188-499
info@hwk-leipzig.de

Verantwortlich:

Hauptgeschäftsführer Volker Lux,
Dr. Andrea Wolter, Tel.: 0341/2188-155,
wolter.a@hwk-leipzig.de

ANZEIGENVERWALTUNG

WWG Wirtschafts-Werbe GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf

Anzeigenleitung: Michael Jansen

Tel.: 0211/390 98-85,
Fax: 0211/30 70 70
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 57
vom 1. Januar 2023

Sonderproduktionen:

Brigitte Klefisch, Claudia Stemick
Tel.: 0211/390 98-60, Fax: 0211/30 70 70
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Fax: 0211/390 98-79
Leserservice:
www.vh-kiosk.de/leserservice

Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe
(Zeitung und Magazin)
Gesamtverbreitung Print + Digital:
323.109 Exemplare (Verlagsstatistik, Juli 2022)

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern, Tel.: 02831/396-0

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich.

Bezugspreis jährlich 30 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind.

Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.

ERDBEBEN TÜRKEI UND SYRIEN

© picture alliance / AA Ozan Efeoglu



Jetzt spenden!

Starke Erdbeben haben in der Türkei und Syrien ein unvorstellbares Ausmaß der Zerstörung hinterlassen. Viele Menschen sind tot und Tausende verletzt. Aktion Deutschland Hilft leistet Nothilfe. Mit Nahrungsmitteln, Trinkwasser und medizinischer Hilfe. **Helfen Sie jetzt – mit Ihrer Spende!**



Spendenkonto: DE62 3702 0500 0000 1020 30

Jetzt spenden: www.Aktion-Deutschland-Hilft.de



**Aktion
Deutschland Hilft**
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen

100 €
Wechsel-
Bonus*



Geben Sie sich einen Bonus

Wechseln Sie zu unseren Business-Mobilfunktarifen
und holen Sie sich jetzt je SIM-Karte 100 € Bonus.
Für Freiberufler:innen und Selbständige.*



vodafone.de/bonus



Together we can
vodafone
business

*Aktion bis 03.04.2023: Bei Abschluss eines Red Business Prime-Tarifs über den Onlineshop (nicht stationär) im Aktionszeitraum bekommen Sie einen Wechselbonus in Höhe von 100 € zzgl. gesetzlicher MwSt. als Startguthaben auf Ihrem Kundenkonto gutgeschrieben (Barauszahlung nicht möglich), wenn Sie Ihre Rufnummer von Ihrem bisherigen Anbieter in Ihren neuen Vertrag mitnehmen. Der Wechselbonus wird für jeden neuen Vertrag gewährt, für den Sie eine Rufnummern-Mitnahme durchführen. Der Auftrag muss bis 03.04.2023 bei uns eingegangen sein. Das Beendigungsdatum des Vertrags mit Ihrem vorherigen Anbieter darf nicht mehr als 90 Kalendertage in der Vergangenheit liegen und höchstens 123 Kalendertage in der Zukunft. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt 24 Monate mit einer Kündigungsfrist von 3 Monaten zum Ablauf der Mindestvertragslaufzeit.
Vodafone GmbH · Ferdinand-Braun-Platz 1 · 40549 Düsseldorf · vodafone.de