

DEUTSCHES **HAND WERKS BLATT**

HANDWERKSKAMMER
OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN

№
03
23

BIM

Mehrwert durch Building
Information Modeling

FINANZEN
Günstigere Alternativen
zum Überziehungskredit

KATASTROPHE
Bestatter leisten Hilfe
in der Türkei



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



»Eine Investition in
Wissen bringt immer
noch die besten Zinsen.«

FACHKRÄFTE MIT WEITERBILDUNG GEWINNEN UND SICHERN

Zu Jahresbeginn starteten über die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern Meisterschulen im Boots- und Schiffbauermeisterhandwerk sowie für Land- und Baumaschinenmechatroniker. Damit wurde das Bildungsangebot erneut erweitert. Aber auch andere Weiterbildungskurse und Workshops der HWK zu fachlichen und branchenübergreifenden Inhalten werden von Unternehmern und deren Mitarbeitern genutzt, um die Wettbewerbsfähigkeit und Arbeitsplätze zu sichern.

Immer mehr Unternehmen bieten deshalb betriebliche Weiterbildungen an. Knapp 80 Prozent der Firmen sehen in der Weiterbildung eine Möglichkeit, die Leistungsfähigkeit und Produktivität der eigenen Mitarbeiter zu erhöhen sowie Innovationen voranzubringen. Dies bestätigen Erhebungen des Instituts für deutsche Wirtschaft. Das Engagement für die Weiterbildung macht den jeweiligen Betrieb für potenzielle Fachkräfte attraktiver und trägt zur Mitarbeiterbindung bei.

Hinsichtlich des Fachkräftemangels, aber auch infolge des Einsatzes neuer Technologien, sich damit verändernder Berufsinhalte und neuer Tätigkeitsfelder bleiben die ständige Weiterbildung und Qualifizierung ein zukunftsorientiertes Instrument der Unternehmensführung. Zugleich müssen die Betriebe die Handlungsspielräume schaffen, um das Potenzial neu erlernter Kenntnisse und Fertigkeiten voll ausschöpfen zu können. Gerade in dieser Zeit mit vielen unsicheren Faktoren zur weiteren Marktentwicklung hat das Zitat von Benjamin Franklin „Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen“ mehr Bedeutung denn je.

Die Handwerkskammer, Innungen und Kreishandwerkerschaften sind bei Fragen zur Weiterbildung die Ansprechpartner für die regionalen Handwerksbetriebe.

AXEL HOCHSCHILD

PRÄSIDENT DER HANDWERKSKAMMER
OSTMECKLENBURG-VORPOMMERN



KAMMERREPORT

- 6** Mädchen für das Handwerk begeistern
- 7** Härtefallhilfen Energie für Unternehmen
- 8** Landesstand MV auf der mhm



Foto: © INMK



Handwerk aus MV
präsentiert sich innovativ



Foto: © iStock.com / unkas_photo



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 Rechtsberatung

50 Wir gratulieren

51 Transparenzregister

57 Bildungsangebote

58 Impressum



Foto: © HWK

S
12

Smarte Technologien
für das Handwerk



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Ihr PLUS auf dem Arbeitsmarkt.

Unsere betriebliche Krankenversicherung für Mitarbeitende.

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

signal-iduna.de/bkv+



HWK-Präsident Axel Hochschild (2.v.r.) und Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf mit den Auszubildenden im Tischlerhandwerk Judith aus Rostock (r.) und Nele aus Anklam im Austausch.

»Wir möchten jenseits der Klischees bei der Berufswahl motivieren.«

Axel Hochschild, HWK-Präsident

Foto: © HWK

Mädchen für das Handwerk begeistern

Frauen tragen mit ihren hohen fachlichen und unternehmerischen Kompetenzen in allen handwerklichen Bereichen zum Erfolg der Betriebe bei. Jede vierte Unternehmensgründung im Handwerk erfolgt derzeit durch eine Frau. Bundesweit sind zudem rund 75 Prozent der handwerklichen Unternehmen Familienbetriebe, die von einem (Ehe-)Paar gemeinsam geleitet werden.

Im Bereich der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern (HWK) nehmen Frauen derzeit in 3.280 Handwerksbetrieben - von insgesamt circa 12.400 Handwerksunternehmen - Führungspositionen ein und übernehmen unternehmerische Verantwortung. Dazu HWK-Präsident Axel Hochschild: »Im Jahr 2022 wurden allein 310 neue Betriebe, in denen Frauen Inhaberinnen, Gesellschafterinnen und Geschäftsführerinnen sind, in die Handwerksrolle eingetragen. Dies bedeutet im Vergleich zum Jahr 2021 einen Zuwachs von 70 und im Vergleich zu 2019 insgesamt ein Plus von 87 Unternehmen. Die junge Generation startet

heute in eine digitale Arbeitswelt. Neueste Techniken und Technologien machen die Arbeit spannend und erleichtern zudem in die körperliche Arbeit.«

Diese modernen Berufsprofile und Karrieremöglichkeiten in der Region werden nach den Worten des Präsidenten von den Ausbildungsberatern der HWK direkt in den Schulen, auf Messen oder an Tagen der offenen Tür in den Bildungsstätten vorgestellt, um potenzielle Fachkräfte für das Handwerk zu begeistern. »Dabei werden verstärkt auch Mädchen angesprochen, denn hier gibt es vor allem in gewerblich-technischen Berufen Luft nach oben. Von den insgesamt 3.721 Auszubildenden im Kammerbereich sind 607 Mädchen (Stand 12/22). Wir möchten jenseits der Klischees bei der Berufswahl motivieren. Die Erfahrungen auch in den Bildungsstätten der Handwerkskammer zeigen schließlich, dass Mädchen auch in männertypischen Berufen wie im Maler- und Lackierer- oder Tischlerhandwerk fachlich oft den männlichen Berufskollegen voraus sind«, betont Präsident Hochschild.

Für die Gewinnung und Bindung von Fachkräften ist es nach den Worten von Axel Hochschild für Handwerksbetriebe zudem wichtig, sich ebenfalls weiter für die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben einzusetzen.

hwk-omv.de

Härtefallhilfen Energie für Unternehmen

Ab dem 15. Februar 2023 können kleine und mittlere Unternehmen beim Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern (LFI) Härtefallhilfen für besonders hohe Energiekosten im Jahr 2022 beantragen. »Neben den bereits bestehenden Hilfen des Bundes wollen wir in Mecklenburg-Vorpommern die Unternehmen weiter unterstützen. Es gilt, Fälle von besonderen Härten aufzufangen. Dafür haben wir jetzt die Rahmenbedingungen abgesteckt. Unternehmen können Anträge stellen, um eine weitere Entlastung bei den Energiekosten zu erhalten. So werden vom Land Kostensteigerungen aus dem Jahr 2022 für Energie anteilig ausgeglichen«, sagte der Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Tourismus und Arbeit Reinhard Meyer.

Gefördert werden kleinste, kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz in MV, für die eine Bestätigung der wirtschaftlichen Tätigkeit im Haupterwerb und eine entsprechende Gewerbeanmeldung vorliegt. Dabei geht es um die Ausgaben für Energie (Strom, Gas, Heizöl, Holz/Pellets und Kohle). Bei Erfüllung der Programm Voraussetzungen erhalten die Unternehmen eine Einmalzahlung in Höhe von bis zu einem Abschlag beziehungsweise einen Zuschuss zu den Mehrkosten. Der Höchstbetrag bei allen Förderungen wird je Unternehmen auf 200.000 Euro begrenzt sein. »Zusätzlich zu den Hilfen gibt es eine spezielle Härtefallkommission. Da wollen wir uns Einzelfälle von besonderer Härte ansehen, um gegebenenfalls Einzelfalllösungen zu finden«, sagte Meyer.

FÖRDERANTRÄGE FÜR UNTERSCHIEDLICHE ENERGIEVERSORGUNG IM UNTERNEHMEN MÖGLICH

Für Unternehmen mit einer leitungsgebundenen Energieversorgung durch Strom gilt: Der vom Unternehmen zu zahlende Preis für Strom muss sich im Zeitraum Juni 2022 bis November 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Juni bis November 2021) mindestens verdreifacht haben (maßgeblich ist die Veränderung des Arbeitspreises je kWh ohne Mehrwertsteuer). Zudem muss für den Zeitraum Juni 2022 bis November 2022 ein monatlicher Abschlag (ohne MwSt.) für Strom von mindestens 1.000 Euro nachgewiesen werden.

Für Unternehmen mit einer leitungsgebundenen Energieversorgung durch Gas als Hauptenergiequelle gilt:

Der vom Unternehmen zu zahlende Preis für Gas muss sich im Zeitraum Juni 2022 bis November 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Juni bis November 2021) mindestens verdreifacht haben (maßgeblich ist die Veränderung des Arbeitspreises je kWh ohne Mehrwertsteuer). Weiterhin ist für den Zeitraum Juni 2022 bis November 2022 ein monatlicher Abschlag (ohne MwSt.) für Gas von mindestens 1.000 Euro nachzuweisen.

Diese Unternehmen (leitungsgebundene Energieversorgung mit Strom und/oder Gas) erhalten einen einmaligen Ausgleich von bis zu 100 Prozent ihres durchschnittlichen monatlichen Abschlags für Strom und/oder Gas.

Für Unternehmen mit einer nicht leitungsgebundenen Energieversorgung gilt:

Wenn anstelle von leitungsgebundenem Gas Öl, Kohle, Holz/Pellets und/oder nicht leitungsgebundenes Gas als Hauptenergiequelle genutzt wird, müssen die Beschaffungsausgaben insgesamt für diese Energieträger im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum 2021 einen über die Verdreifachung hinausgehenden Ausgabenanstieg von mindestens 1.250 Euro aufweisen. Zudem gilt, dass für das Jahr 2021 Energiekosten (ohne Kosten für Treibstoffe für Fahrzeuge und fahrbare Maschinen) in Höhe von mindestens sechs Prozent vom Umsatz angefallen sein müssen. Diese Unternehmen erhalten einen einmaligen Ausgleich von bis zu 80 Prozent der Ausgaben, die über die

Verdreifachung der Beschaffungsausgaben hinausgehen. Eine kombinierte Antragstellung für Strom plus Gas beziehungsweise Strom plus nicht leitungsgebundenem Energieträger ist möglich.

Die schriftlichen Anträge können formgebunden bis zum 22. März 2023 beim LFI eingereicht werden. Weitere Informationen und Antragsunterlagen unter lfi-mv.de.

Bei weiteren Fragen wenden Sie sich bitte an die Betriebsberater der Handwerkskammer (hwk-omv.de).



Foto: © Wirtschaftsministerium

»Unternehmen können Anträge stellen, um eine weitere Entlastung bei den Energiekosten zu erhalten.«

Reinhard Meyer, Wirtschaftsminister



Fotos: © HWK

»Schaufenster« für innovative Leistungen aus MV in Leipzig

DAS HANDWERK AUS MV STELLTE SICH AUF DER HANDWERKSMESSE IN LEIPZIG MIT UNTERSTÜTZUNG DURCH DIE LANDESREGIERUNG MV ZUKUNFTSORIENTIERT, NACHHALTIG UND KREATIV VOR.

1 64.200 Besucher nutzten das Messedoppel »mitteldeutsche handwerksmesse« und HAUS-GARTEN-FREIZEIT in Leipzig zur Information, Beratung und Erwerb innovativer Produkte. Die Handwerkskammern des Landes MV und neun regionale Handwerksunternehmen präsentierten auf dem Landesstand mit Unterstützung durch die Staatskanzlei MV ihre innovativen Leistungen. Zu einem Rundgang und einem gemeinsamen Gespräch mit den Ausstellern begrüßten die Präsidenten der HWKs, Axel Hochschild (HWK Ostmecklenburg-Vorpommern) und Uwe Lange (HWK Schwerin), Staatssekretär Jochen Schulte vom Wirtschaftsministerium MV. »Mecklenburg-Vorpommern punktet auf der Handwerksmesse mit einer Mischung aus innovativen Entwicklungen, traditionellem Handwerk und regionalen Spezialitäten. Hier sind die selbst hergestellten Produkte das Markenzeichen. Die Aussteller stehen exemplarisch für die Leistungsstärke und Vielfalt im Handwerk in Mecklenburg-Vorpommern«, sagte der Staatssekretär vor Ort.

Unter organisatorischer Federführung der HWK Ostmecklenburg-Vorpommern präsentierten sich: Nordholz Design

aus Zarrendorf, die Schokoladerie Juliet de Prie GmbH aus Rostock, die Tischlerei Tietböhl GmbH aus Rostock, Fleisch- und Wurstwaren Robert Kriewitz aus Ueckermünde, die Wildbret KG aus Süderholz, HKF Haustechnik GmbH und die Zurow Bau GmbH aus Krassow, holznamensschild.de – eine Marke der WIWYN GmbH aus Schwerin und die mpo-tec GmbH mit er Heiztapete aus Ludwigslust.

Hans Joachim Kause von Nordholz Design stellte seine Saunen mit integrierten Infrarotkabinen nicht zum ersten Mal in Leipzig vor. So kam am ersten Messewochenende auch gleich ein Ehepaar, das bereits 2019 eine Sauna bei Hans Joachim und Sohn Christoph Kause gekauft hatte, auf den Unternehmer aus Zarrendorf zu. Die Eheleute bestätigten die Zufriedenheit mit dem qualitativ hochwertigen Produkt, das von Sportverletzungen bis zur Vorbeugung von Herz- und Gefäßerkrankungen oder bei Hautproblemen eingesetzt werden kann.

Mit umgebauten Nutzfahrzeugen, die beispielsweise als mobiles Büro, als Campingfahrzeug oder für medizinische Zwecke eingesetzt werden können, war die Tischlerei Tietböhl GmbH aus Rostock ein Besuchermagnet. So wechselte selbst das umgebaute Ausstellungsfahrzeug nach der

Messe sofort an einen Kunden aus Thüringen. Auch aus anderen Bundesländern wie Bayern kamen Besucher und interessierte Auftraggeber, die jetzt im Nachmessegeschäft kontaktiert werden.

Auf den Geschmack für MV brachten die Besucher die Schokoladerie de Prie aus Rostock beispielsweise mit den Pralinen wie der MV-Praline, Schokolade und Truffes oder die Fleisch- und Wurstwaren von Unternehmer Robert Kriewitz und der Wildbret KG. Viele Besucher werden nach der Messe die Online-Bestellmöglichkeiten für die Schokoladen- und schmackhaften Wurstprodukte nutzen aus dem nordöstlichen Bundesland nutzen.

Mit funktionalen, nachhaltigen und innovativen Lösungen wie Nachrüstung innenliegender Aufzugsanlagen und Wohnraumschaffung in Dachgeschossen punktete die Zuror Bau GmbH aus Krassow. Die elektrisch beheizbare Tapete der mpo-tec GmbH stieß nicht nur bei den privaten Kunden auf große Resonanz, sondern auch bei den Handwerksunternehmen wie Malern und Lackierern aus der Leipziger Region. Die individuellen Namensschilder aus Holz wie Erle der WIWYN GmbH sind nicht nur vielfältig, sondern auch nachhaltig – dies zeigte die Ausstellung der individuellen Schilder auf dem Stand.

Zu den Themen, zu denen sich die Aussteller im Gespräch mit Staatssekretär Jochen Schulte, den Präsidenten und Hauptgeschäftsführern der Handwerkskammern austauschten, gehörten vor allem der Fachkräftemangel und Lieferketten, die alle Gewerke betreffen.

Präsident Axel Hochschild und Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf dankten vor Ort den ausstellenden Handwerksbetrieben für ihren Einsatz. Die Präsentation der Leistungen sei ein gutes »Schaufenster« für Mecklenburg-Vorpommern.

Staatssekretär Jochen Schulte
im Gespräch mit Unternehmer
Ulrich Deprie



Die Produkte der Fleischerei von
Robert Kriewitz sind nach der Messe
auch online gefragt



Die Infrarotkabinen von Nordholz Design
mit Unternehmer Hans Joachim Kause



Die Spitzenvertreter der HWKen
aus MV im Gespräch

Neue Messerichtlinie des Landes MV

WÄHREND EINES PRESSEGESPRÄCHES INFORMIERTEN DER CHEF DER STAATSKANZLEI
PATRICK DAHLEMANN UND HWK-PRÄSIDENT AXEL HOCHSCHILD ÜBER DIE »MHM« UND
DIE NEUE MESSEFÖRDERRICHTLINIE.

Für die Unterstützung kleiner und mittlerer Betriebe, so Staatskanzleichef Dahlemann, stelle das Land 600 000 Euro für das Jahr 2023 für die Förderung von Messen und Ausstellungen bereit. Präsident Hochschild dankte der Staatskanzlei des Landes für die finanzielle Unterstützung des Landesstandes auf der Handwerksmesse in Leipzig. Dies sei zugleich ein Zeichen dafür, dass innovative Leistungen des Handwerks sowie die Pflege regionaltypischer Produkte gewürdigt und gestärkt werden.

FÖRDERUNG DER TEILNAHME VON UNTERNEHMEN AN MESSEN UND AUSSTELLUNGEN

Wer wird gefördert?

- Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der gewerblichen Wirtschaft mit Sitz oder Betriebsstätte in Mecklenburg-Vorpommern mit
- weniger als 250 Beschäftigten und
- entweder einem Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. Euro oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. Euro

Was wird gefördert?

- zwendungsfähig sind Netto-Ausgaben für die Standmiete sowie mit der Messe verbundene Dienstleistungen des Messeveranstalters
- jährlich maximal drei Beteiligungen an Messen und Ausstellungen außerhalb von MV
- Negativliste über nicht förderfähige Messen auf unserer Internetseite: lfi-mv.de

Wie wird gefördert?

- Kleinstunternehmen bis zu 50 % der Ausgaben, max. 6 TEuro je Messe (weniger als 10 Beschäftigte und höchstens 2 Mio. Euro Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme)
- kleine Unternehmen bis zu 40 % der Ausgaben, max. 6 TEuro je Messe (weniger als 50 Beschäftigte und höchstens 10 Mio. Euro Jahresumsatz oder Jahresbilanzsumme)



Handwerksunternehmen werben über die Ländergrenzen hinaus auf Messen mit dem Regionalzeichen des Landes MV auf ihren Produkten, das beim Landesmarketing MV beantragt werden kann (www.mecklenburg-vorpommern.de/regionalzeichen).

- mittlere Unternehmen bis zu 30 % der Ausgaben, max. 6 TEuro je Messe (weniger als 250 Beschäftigte und entweder höchstens 50 Mio. EUR Jahresumsatz oder höchstens 43 Mio. Euro Jahresbilanzsumme)
- Maßnahmen mit zwendungsfähigen Ausgaben unter 1 TEuro sind von der Förderung ausgeschlossen (Bagatellgrenze)
- Unternehmen, die zum Zeitpunkt des Beginns der Messe oder Ausstellung nicht älter als fünf Jahre sind (maßgeblich ist der Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung), erhalten eine Start-Up Förderung in Form einer Pauschale in Höhe von 2 TEuro

Wie ist das Antragsverfahren?

Der Antrag ist vor Beginn des Vorhabens, d. h. vor Abschluss eines der Ausführung zuzurechnenden Lieferungs- und Leistungsvertrages im LFI MV einzureichen. Die Übermittlung kann einfach elektronisch, d.h. per E-Mail erfolgen. Das ausgefüllte Antragsformular ist dabei mit Originalunterschrift des Zeichnungsberechtigten einzuscannen oder im Formular ist eine elektronische Signatur einzufügen.

Mit Antragsingang gilt der vorzeitige Vorhabenbeginn als genehmigt und es kann auf eigenes finanzielles Risiko begonnen werden.

Auf die Förderung besteht kein Rechtsanspruch.

lfi-mv.de

3. HANDWERKSPOLITISCHES FORUM OST



Fotos: © Leipziger Messe / Uwe Franendorf

Mit dem 3. Handwerkspolitischen Forum Ost (HAFO) unter dem Leitthema »Unternehmensnachfolge in ostdeutschen Handwerksbetrieben: Wie kann der Übergang gelingen?« fand die Netzwerkveranstaltung in Leipzig mit Spitzenvertretern aus Politik, Handwerk, Wirtschaft und Wissenschaft statt.

Von der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern nahmen Präsident Axel Hochschild, Vizepräsident (AG) Jörg Monser, Vizepräsident (AN) Jens Roost und Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf teil.

Das nächste HAFO findet am 14. Februar 2024 statt.

TARIFTREUE- UND VERGABEGESETZ

»WETTBEWERB ÜBER DIE QUALITÄT UND NICHT ÜBER DEN PREIS«



Hauptgeschäftsführer Dr. Jörn-Christoph Jansen vom Bauverband MV

Anlässlich der Anhörung zum Tariftreue- und Vergabegesetz warnt der Hauptgeschäftsführer des Bauverbandes Mecklenburg-Vor-

pommern e. V., Dr. Jörn-Christoph Jansen: »Die Reform lässt Platz für zahlreiche neue Ausführungsvorschriften und Ministerialverordnungen, die dazu führen, dass sich – gerade in der sich abzeichnenden Krise – mehr Unternehmen aus der öffentlichen Vergabe zurückziehen. Es ist zu befürchten, dass künftig bei jeder Position des Leistungsverzeichnisses explizit angegeben werden muss, welche Fachkraft mit welcher Qualifikation die Leistung ausführen soll. Damit würde ein für alle Seiten undurchschaubares Bürokratiegebilde geschaffen.«

Hauptgeschäftsführer Jansen erklärt weiter: »Das Ziel, den Beschäftigten für ihre Arbeit auch faire Löhne zu gewährleisten, ist wichtig. Um sicherzustellen, dass gute Löhne bei öffentlichen Ausschreibungen bezahlt werden, würde es vollkommen ausreichen, die Mitgliedschaft in einem tarifschließenden Verband oder aber die Einreichung der

qualifizierten Sozialkassenbescheinigung einzufordern.«

»Es ist zwingend geboten, dass bei der Vergabe öffentlicher Aufträge künftig das wirtschaftlichste Angebot den Zuschlag erhält und nicht das billigste. Nur dann erfolgt der Wettbewerb der Anbieter über die Qualität ihrer Leistungen und nicht über den Preis zu Lasten der Arbeitnehmer. Zugleich muss der Aufwand bei den ausschreibenden Behörden und den Unternehmen minimiert werden. Die Überprüfung der Einhaltung der Tarifvorschriften für die Bauwirtschaft – ein Buch mit 500 Seiten – führt bereits jetzt zu großen Problemen. Das Kontrolldefizit bei der Überprüfung öffentlicher Aufträge wird sich aufgrund der Komplexität der öffentlichen Vergabe und des Personalmangels mit der Tariftreuepflicht künftig vergrößern«, erläutert Dr. Jansen abschließend.

bauverband-mv.de

SMARTE TECHNOLOGIEN ZUM ANFASSEN



Fotos: © HWK

Smarte Technologien für das Handwerk standen während eines Workshops der Handwerkskammer mit Project Bay MakerSpace in der Berufsschule Sassnitz für regionale Handwerksbetriebe im Fokus. Fachreferenten stellten dazu u.a. die Markt- und Einsatzchancen der Techniken und Technologien rund um Smart Home bis zu Möglichkeiten der Eigenstromversorgung mit PV Anlagen für Gewerbebetriebe vor. Während einer anschlie-

Benden Führung durch den Makerspace erlebten die Teilnehmer smarte Technologien zum Anfassen. Dazu gehörte beispielsweise der 3D Druck ebenso wie Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR) als Schlüsseltechnologien für die Zukunft. So trafen in den offenen Werkstattträumen in Saßnitz fachliche Kompetenzen, neueste Technologien und Networking zusammen. Partner der Veranstaltung waren u.a. Makerport/ Digi-

les MV und die Stadtwerke Stralsund GmbH. Die Berater der HWK standen den Handwerksbetrieben vor Ort bei allen Fragen zu diesem Thema zur Seite.

 **Ansprechpartnerin** in der Handwerkskammer ist Katrin Rzeszutek, Beauftragte für Innovation und Technologie, E-Mail: rzeszutek.katrin@hwk-omv.de.

2. VERGABERECHTSTAG MV GEPLANT

Die Auftragsberatungsstelle MV teilte mit, dass der 2. Vergaberechtstag MV am 21. September 2023, in Rostock (Vienna House Sonne) geplant ist. Weitere Informationen erhalten Sie rechtzeitig im Internet über abst-mv.de oder unter hwk-omv.de.

Mehr als 100 Teilnehmer, darunter eine Vielzahl an Unternehmensvertretern, Referenten und Ausstellern nahmen im vergangenen Jahr am 1. Vergaberechtstag in Warnemünde teil, der ein großer Erfolg war.

abst-mv.de

»TAG DER ERNEUERBAREN ENERGIEN« IN MV



Foto: © iStock/YourPic

Der »Tag der Erneuerbaren Energien« findet in diesem Jahr am 29. April 2023 statt, an dem sich Unternehmen, Vereine, Initiativen

und Verbände mit Aktionen beteiligen können. »Der Tag der erneuerbaren Energien ist ein wichtiger Beitrag, um bei uns im Land für regionale Wertschöpfung durch erneuerbare Energien zu werben. Mit einem ganzen Tag voller lehrreicher, spannender und unterhaltsamer Aktionen wird das komplexe Thema Energiewende an konkreten Beispielen fass- und erlebbar«, sagte der Minister für Wirtschaft, Infrastruktur, Tourismus und Arbeit Reinhard Meyer.

regierung-mv.de

Vernetzung in den ländlichen Räumen

Digitalisierungsminister Christian Pegel und Wirtschaftsminister Reinhard Meyer haben im Stralsunder Digitalen Innovationszentrum (DIZ) »Makerport« Zuwendungsbescheide aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) in Höhe von rund fünf Millionen Euro für die weitere Unterstützung zunächst für fünf der sechs Digitalen Innovationszentren (DIZ) in Mecklenburg-Vorpommern sowie für zwei Co-Working-Projekte im ländlichen Raum übergeben. Stellvertretend für alle Landräte und Oberbürgermeister nahmen Stralsunds Oberbürgermeister Alexander Badrow, Vorpommern-Rügens Landrat Stefan Kerth sowie der Prorektor für Forschung und Entwicklung der Hochschule Stralsund, Prof. Jens Ladisch, die Bescheide entgegen.

»Unsere sechs digitalen Innovationszentren an den fünf Hochschulstandorten im Land sowie in der Landeshauptstadt und die Co-Working-Projekte im ländlichen Raum sind wichtige Protagonisten, um den digitalen Wandel in unserem Flächenland aktiv voranzutreiben. Die Landesregierung unterstützt damit Start-ups und ihre Digitalisierungsideen, ihre Vernetzung mit etablierten Unternehmen und die Digitalisierung in die Fläche«, sagte Digitalisierungsminister Christian Pegel.

»Unser gemeinsames Ziel ist es, die regionale Wirtschaft bei der Entwicklung von innovativen Ideen hin zur Marktreife zu unterstüt-



zen. Das schafft langfristig mehr Wertschöpfung im Land. Die digitalen Innovationszentren bieten beste Voraussetzungen, damit das Know-how kluger Köpfe bei uns im Land bleibt. Zukünftige oder bereits bestehende Start-ups erhalten ideale Standorte in Mecklenburg-Vorpommern, ihre Ideen umzusetzen. Es steht individuelle und professionelle Hilfe zur Verfügung. Der Zugang zu regionalen und branchenspezifischen Netzwerken wird bereitet«, erläuterte Wirtschaftsminister Reinhard Meyer.

In den kommenden drei Jahren stehen das Regionalprogramm »Smart City/Region«, das Landes-Programm »Smart Country« sowie das Start-up-Programm »Digitalents« im Fokus der Förderung. Ergänzt wird die Arbeit in den Programmen um eine gemeinsame Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation über das »Digitale MV«. Im besonderen Fokus stehen vielfältige Angebote, insbesondere für die Kleinst- und Kleinunternehmen des Landes, um sich mit dem Digitalen Wandel und seinen Chancen zu beschäftigen.

Jedes Programm bedingt eine gute Vernetzung in den ländlichen Raum. »In diesem Kontext werden Digilotsen für den ländlichen Raum wirken. Überwiegend sollen diese Stellen bei Trägern im ländlichen Raum angegliedert werden, die gemeinsam mit den digitalen Innovationszentren sogenannte Tandems bilden«, erklärt Christian Pegel.

regierung-mv.de

FAST SIEBEN MILLIONEN TONNEN ABFALL

Nach Angaben des Statistischen Amtes MV wurden 2020 insgesamt circa 6,8 Mio. Tonnen Abfälle in den 219 zulassungspflichtigen Abfallentsorgungsanlagen des Landes behandelt und beseitigt (ohne Bauschuttaufbereitungs- und Asphaltmischanlagen). Das waren fast 0,9 Mio. Tonnen mehr als 2019 (5,9 Mio. Tonnen). 74 Prozent der fast 7 Mio. Tonnen Abfall kamen aus MV, 26 Prozent aus anderen deutschen Ländern und dem Ausland. Die Gesamtzunahme der in diesen Anlagen 2020 behandelten Abfallmengen gegenüber 2019 um insgesamt 0,9 Mio. Tonnen ging vor allem auf die erhöhte Abfallmenge aus MV selbst zurück (+ 0,6 Mio. Tonnen). laiv-mv.de

GESUNDHEITSFÖRDERUNG

MINI-WORKOUTS FÜR DIE PAUSE

Mit GESUNA@work bietet die Innovationskasse ihren Versicherten ein Online-Fitnessprogramm, im Rahmen der betrieblichen, digitalen Gesundheitsförderung, an. Wer es absolviert, sammelt in 15 Tagen Punkte zusammen und erhält als Belohnung 100 Euro. Auch der Arbeitgeber erhält für jeden Teilnehmer und jede Teilnehmerin jeweils 100 Euro von der Innovationskasse ausbezahlt, die er beispielsweise anschließend in Obstkörbe für die Belegschaft oder einen gemeinsamen Ausflug investieren kann.

fit.die-ik.online/einstieg

AUS- UND WEITERBILDUNG

WEITERE MEISTERKURSE DER HWK GESTARTET



Die Bildungsstätte der HWK in Neustrelitz bietet für die Aus- und Weiterbildung im Land- und Baumaschinenmechatronikerhandwerk die optimale Rahmenbedingungen. Insgesamt 12 Gesellen aus diesem Gewerk begannen jetzt hier ihre Meisterausbildung. Nach den Worten von HWK-Hauptgeschäftsführer Hopf sind hoch qualifizierte Fachkräfte in diesem Beruf vor allem im ländlichen Raum mehr denn je gefragt. Das Foto zeigt die Meisterschüler mit HWK-Mitarbeiterin Nicole Oestreich und Ausbildungsmeister Matthias Lachmann.

Insgesamt 11 Bootsbauer und eine Bootsbauerin absolvieren derzeit ihre Meisterausbildung über die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern. HWK-Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf begrüßte, dass mit diesen künftigen Meistern und Meisterinnen der fachliche Nachwuchs in dem maritimen Gewerk »Boots- und Schiffbauerhandwerk« weiter gesichert wird.



Fotos: © HWK

OSTSEEKÜSTENRADWEG



Foto: © iStock/vasare

In der Gemeinde Baabe (Rügen) soll der Abschnitt Wolfsschlucht auf dem Ostseeküstenradweg instandgesetzt werden. Das Vorhaben umfasst eine umfangreiche Instandsetzung des etwa 430 Meter langen und zweieinhalb Meter breiten Abschnitts. Die neue Oberflächenbefestigung soll jetzt in einer wassergebundenen, langlebigen Decke geschehen. Die Gesamtinvestition beträgt rund 94.700 Euro. Das Wirtschaftsministerium unterstützt das Vorhaben mit rund 71.000 Euro aus Mitteln des Klimaschutz-Sofortprogramms aus dem Sonderprogramm »Stadt und Land«. Mit dem Sonderprogramm »Stadt und Land« stellt der Bund Ländern und Kommunen Mittel für den Ausbau eines sicheren und lückenlosen Radnetzes zur Verfügung.

SCHWERBEHINDERTENANZEIGE

Arbeitgeber mit durchschnittlich mindestens 20 Arbeitsplätzen sind gesetzlich verpflichtet, auf mindestens fünf Prozent der Arbeitsplätze schwerbehinderte Menschen zu beschäftigen. Damit dies auch geprüft werden kann, müssen die Arbeitgeber der Agentur für Arbeit bis spätestens 31. März 2023 ihre Beschäftigungsdaten für das Kalenderjahr 2022 anzeigen. Diese Frist kann nicht verlängert werden.

Die Beschäftigungs- und Anzeigepflicht gilt auch für Unternehmen, die im Jahr 2022 von Kurzarbeit betroffen waren.

Am schnellsten geht die Meldung elektronisch: Um die Anzeige zu erstellen, können Unternehmen und Arbeitgeber die kostenfreie Software IW-Elan nutzen. Diese steht auf der Homepage www.iw-elan.de unter der Rubrik »Download« zur Verfügung oder kann unter der Rubrik »Service« bestellt werden. Die kostenfreie Arbeitgeberhotline ist unter T 0800 4 5555 20 erreichbar.

ACHTUNG!

Neuaufgabe der »Aushangpflichtigen Gesetze« beachten!

**JETZT NEU
MIT GEÄNDERTEM
NACHWEISGESETZ AB
01.08.2022**

Aushangpflichtige und andere wichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe

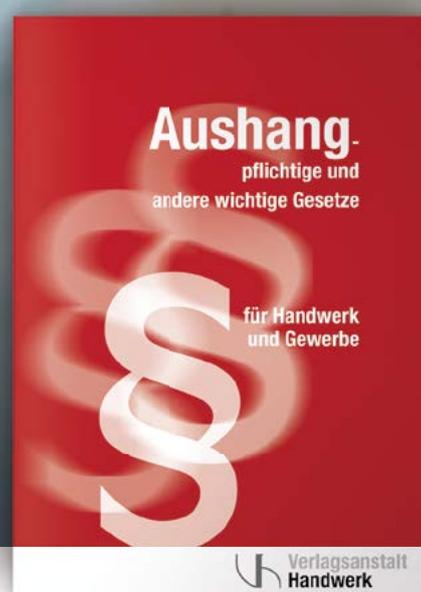
Nachfolgende Gesetze wurden u.a. geändert:

- 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



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

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

 **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 einzahlt.

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-schlussversicherung 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).

ZAHL 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 Baugewerbe 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 Baugewerbe. Im Wohnungsbau seien wegen der ausbleibenden Auftragseingänge bereits Unterauslastungen absehbar. »Es muss jetzt alles dafür getan werden, die Auftragsrückgänge 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 Bilfingers und Bögl's 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 Kostenkontrolle – 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

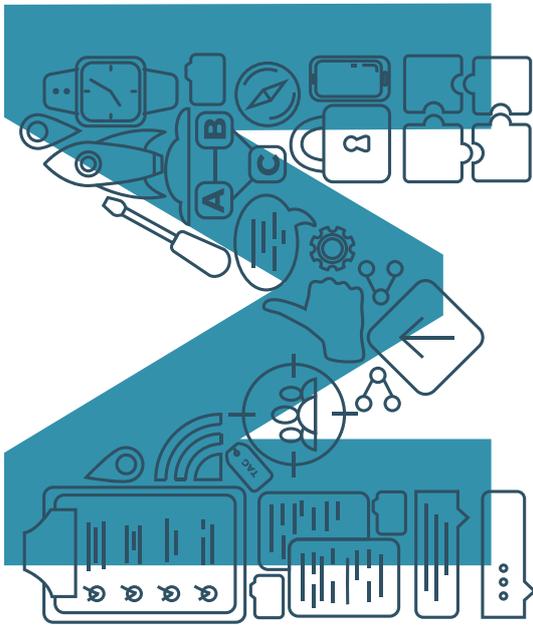
Digi-BIT untereinander aus«, erklärt Matthias Steinicke. Bei Fragen zur Digitalisierung im Handwerk empfiehlt er, dass sich die Betriebe zunächst an die BIT, Digi-BIT oder die (technische) Betriebsberatung ihrer zuständigen Handwerkskammer wenden. »Sofern die Kolleginnen oder Kollegen vor Ort nicht weiterhelfen 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 Rzeszutek (BIT)	0395 5593-134	rzeszutek.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

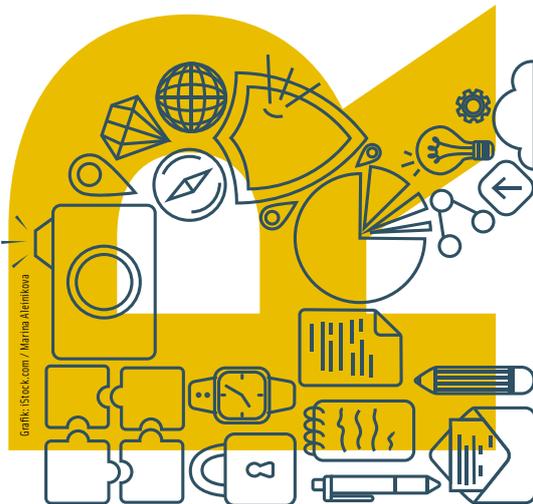


Text: **Birgit Plomberger**

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

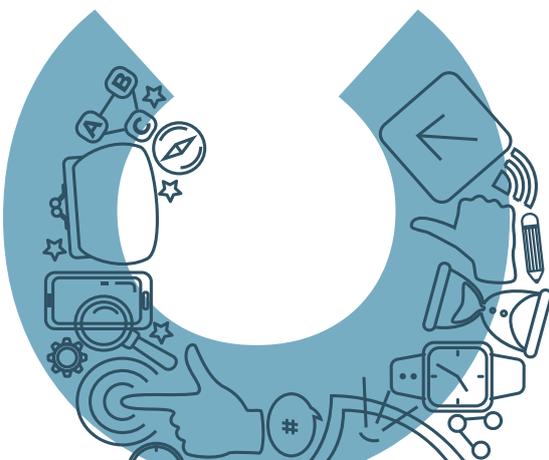
SOFTWAREANBIETER HABEN ZAHLREICHE DIGITALE WERKZEUGE UND LÖSUNGEN PARAT, UM DIE ABLÄUFE UND PROZESSE ZU VERBESSERN. DOCH WIE KÖNNEN HANDWERKER ERKENNEN, WAS SIE BRAUCHEN? IN TEIL 1 UNSERER VIERTEILIGEN SERIE STELLEN WIR CRM-SOFTWARE VOR.



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.

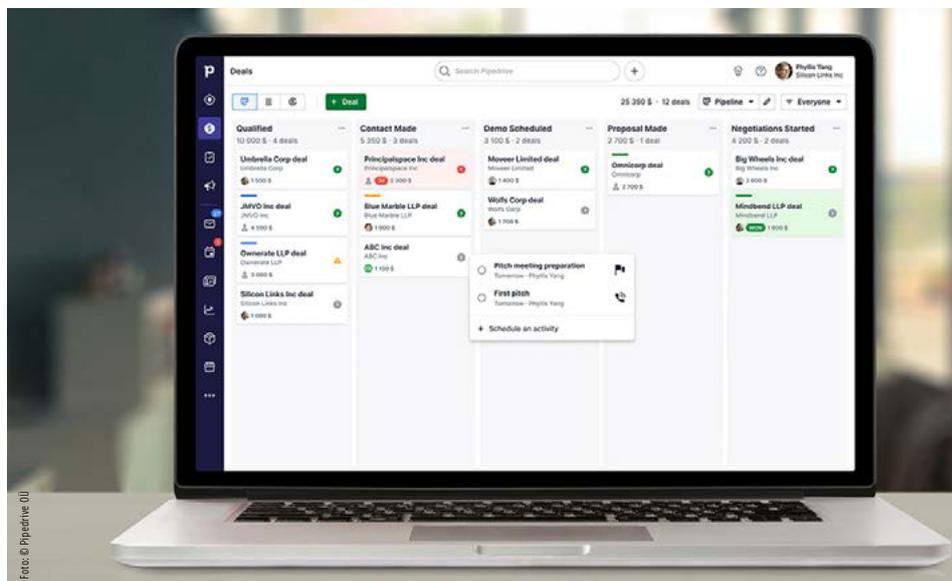
5. Wie werden die Vor-Ort-Beratungen optimiert?

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

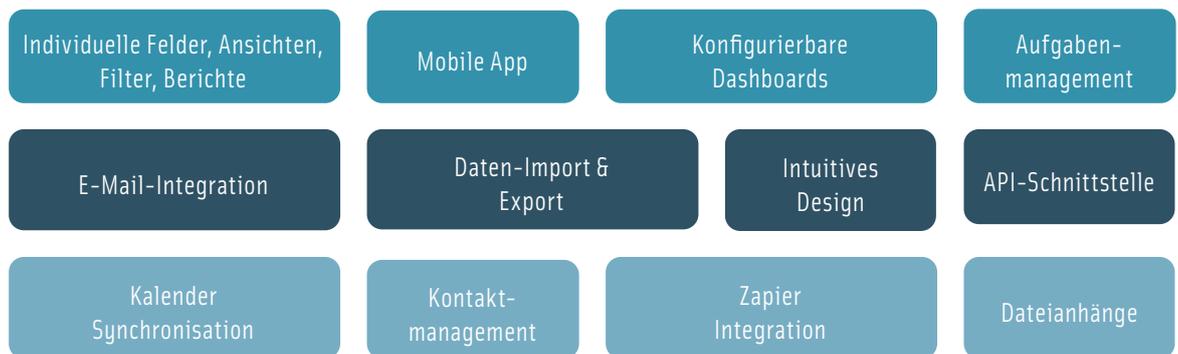
Folgende Vorgehensweise beim Auswahlprozess hat sich bewährt: Vor Beginn der Auswahlphase sollten die Unternehmen intern ihre Anforderungen und Kriterien an die CRM-Lösung definieren. Die ausgewählten Softwarelösungen sollten von den zukünftigen Nutzern im Betrieb anhand von verschiedenen Anwendungsfällen 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

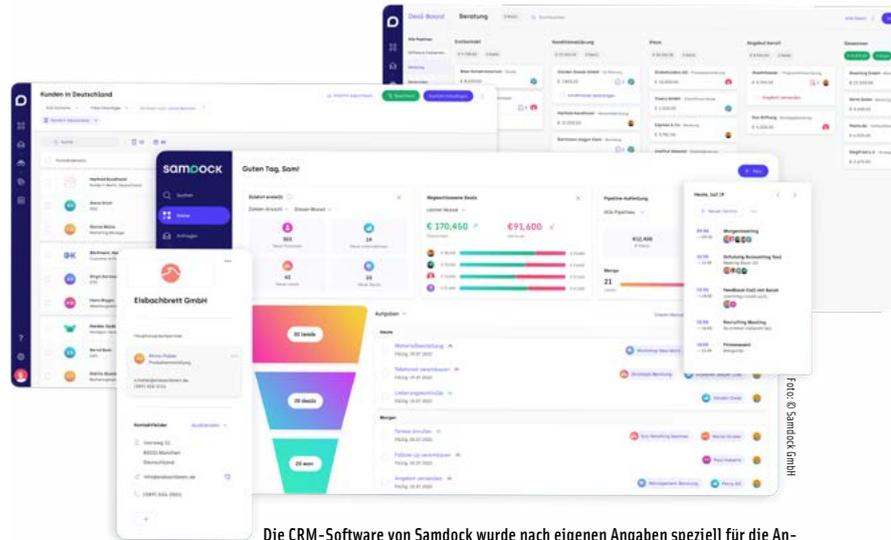
PIPEDRIVE

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

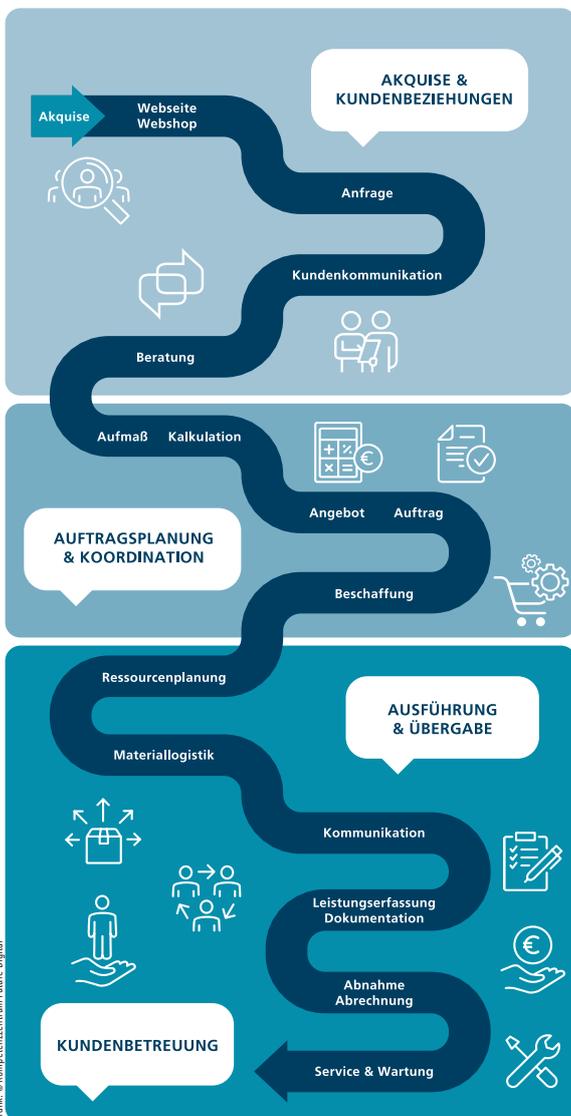
Unternehmen können mit der Anwendung eine Vielzahl von Tätigkeiten im Verkaufsprozess – von der Planung bis zu den Verkaufsgesprächen – für das gesamte Team automatisieren. Pipedrive bietet seinen Nutzern eine einfache Bedienbarkeit und eine benutzerfreundliche Oberfläche mit intuitivem Design.

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.

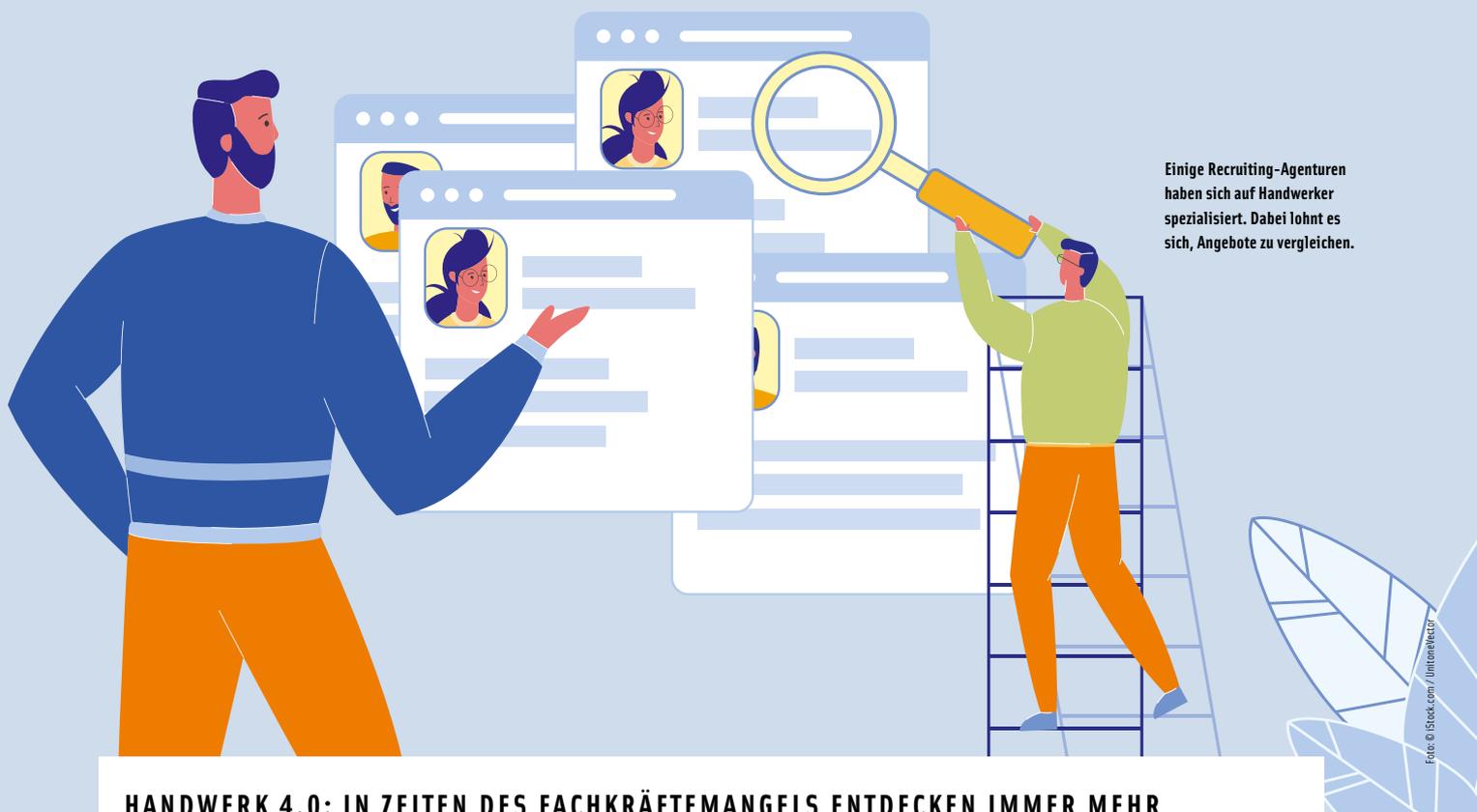
2. Zu wenig Kompetenz in der Umsetzungsphase

- 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	Stayfriends
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	stayfriends.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.



16 Handwerkerinnen und Handwerker zeigen auf Plakaten, im TV und auf Social-Media-Plattformen die vielen Facetten des Wirtschaftsbereichs.

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.



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 Jugendausprache 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

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

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 Bauzaunpläne. 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 Mikroholglaskugeln 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 Klima-
wende nicht zu stemmen. Der Klima-
retter-Award Handwerk zeichnet
besonders innovative Handwerks-
unternehmen für Klimaschutzmaß-
nahmen 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-Firmensitz 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](https://www.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.



Foto: © Conrad Electronic



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.

Photo © 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

CONRAD 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.

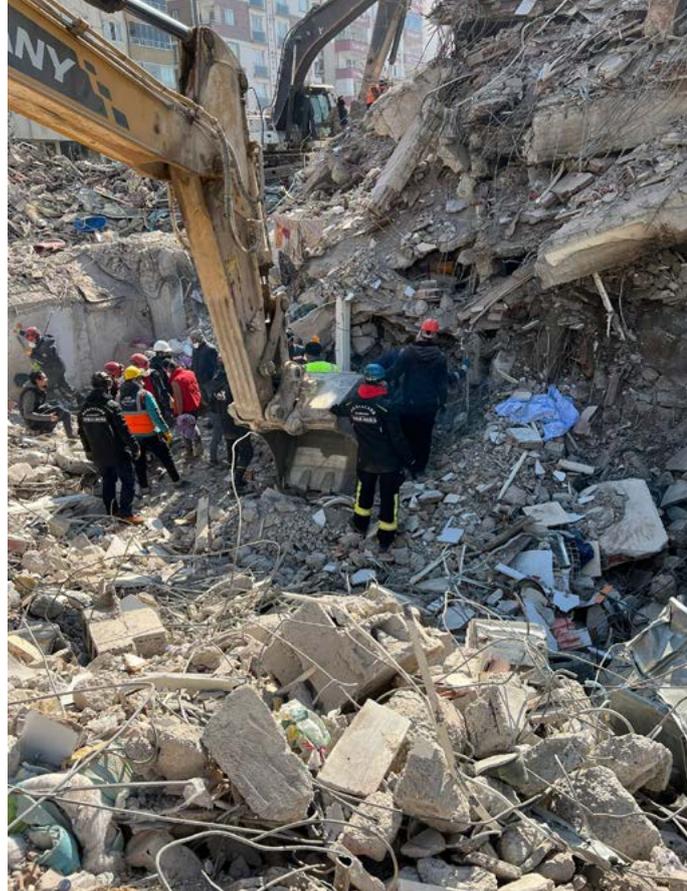
150 bis 300 Leichen barg das Team täglich behutsam aus dem Schutt eingestürzter Gebäude. Die verletzten Körper wurden würdevoll versorgt, desinfiziert und zur Identifikation durch Angehörige vorbereitet. Rasches Handeln dient dem Seuchenschutz. In Absprache mit der Regierung übergaben die Bestatter die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



Foto: © iStock.com / Sven Hennes

»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 begründe 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 Fachkundefertifikats. 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: Diana Berg

VILLA HÜGEL

HAUS DER TRANSFORMATION

Die Villa Hügel in Essen gilt als Ort der Transformation. »Die Villa Hügel 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 Hügel 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 Hügel 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 Hügel – 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

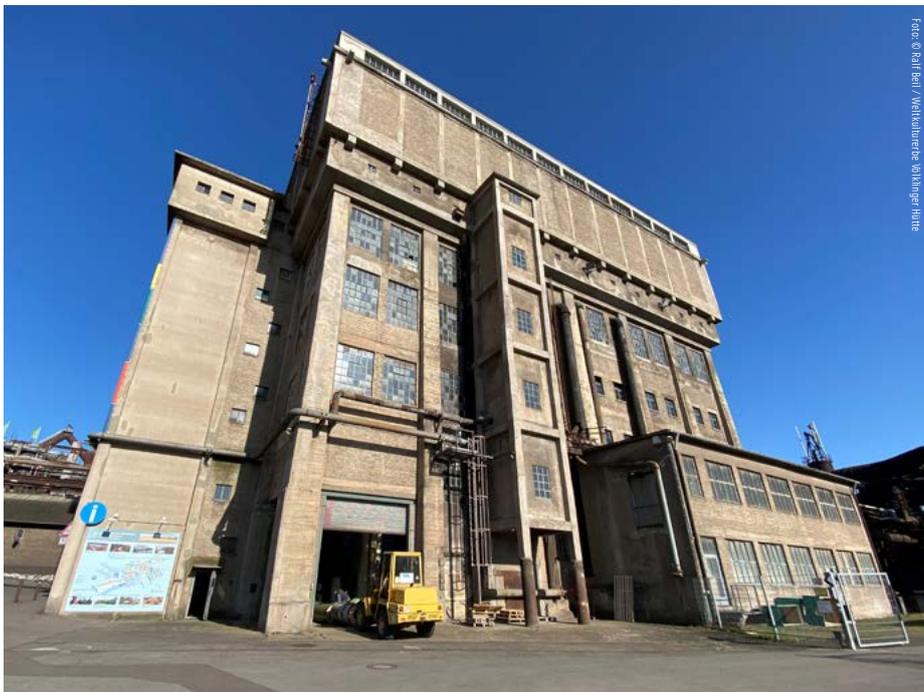
OLDTIMER FAHREN IN DIE ZUKUNFT

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.



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 Industriedenkmal 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®-prämierten 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 bekanntgeworden 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.

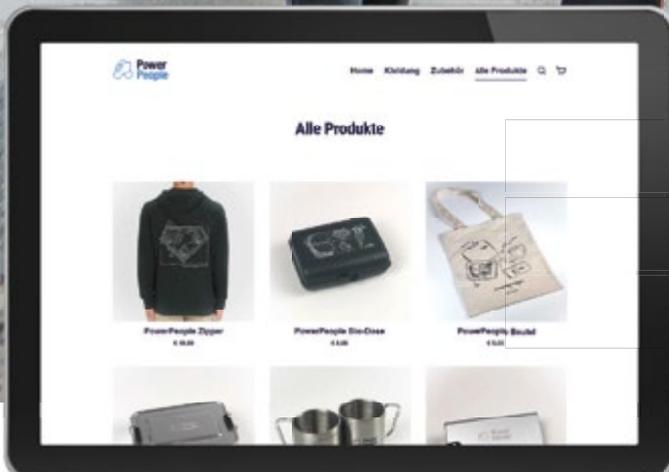
Diesen und alle bereits erschienenen Artikel aus der Reihe Finanzwissen finden Sie gesammelt unter: www.Chefsein.de



POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



**JETZT
ENTDECKEN**
powerpeople.digital



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

UNSERE RECHTSBERATUNG FÜR SIE



Gleiches Entgelt für gleiche Arbeit

Eine Frau hat Anspruch auf gleiches Entgelt für gleiche oder gleichwertige Arbeit, wenn der Arbeitgeber männlichen Kollegen aufgrund des Geschlechts ein höheres Entgelt zahlt. Daran ändert sich nichts, wenn der männliche Kollege ein höheres Entgelt fordert und der Arbeitgeber dieser Forderung nachgibt.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 16. Februar 2023 - 8 AZR 450/21

Kein Schadensersatz bei Aufklärung zu Covid-19-Impfung

Einer Pflegeheim-Mitarbeiterin steht kein Entschädigungsanspruch gegen eine Impfärztin wegen eines behaupteten Impfschadens nach zwei Covid-19-Impfungen zu, wenn sie ordnungsgemäß über die Risiken der beiden verabreichten COVID-19-Impfungen aufgeklärt worden ist.

Landgericht Heilbronn, Urteil vom 14. Februar 2023 - Wo 1 O 65/22

»Balkonkraftwerk« nur mit Eigentümerzustimmung

§ 20 Abs. 1 Wohnungseigentumsgesetz (WEG) enthält eine sog. Bausperre für bauliche Veränderungen ohne Zustimmung der Eigentümer. Eine solche Veränderung stellt die Montage einer Photovoltaikanlage dar. Auch

aus § 20 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 WEG kann nicht hergeleitet werden, dass über die privilegierten Wall-Boxen hinaus eine Photovoltaikanlage außen am Balkon angebracht werden darf.

Amtsgericht Konstanz, Urteil vom 9. Februar 2023 - 4 C 425/22 WEG



Foto: © iStock/napong_kamrongsing

Zusammenveranlagung: Ehegatten müssen zustimmen

Aus dem Wesen der Ehe ergibt sich für beide Ehegatten grundsätzlich die Verpflichtung, die finanziellen Lasten des anderen Teils nach Möglichkeit zu vermindern, soweit dies ohne eine Verletzung eigener Interessen möglich ist. Es besteht daher für beide Ehegatten jeweils die Verpflichtung, in eine Zusammenveranlagung einzuwilligen, wenn dadurch die Steuerschuld des anderen Ehegatten verringert, der in Anspruch genommene aber keiner

ANSPRECHPARTNER DER HANDWERKSKAMMER



Abteilungsleiter

Holger Marscheider
T 0395/5593-120
marscheider.holger@hwk-omv.de

stellv. Abteilungsleiter

Felix Harrje
T 0381 4549-152
harrje.felix@hwk-omv.de

zusätzlichen steuerlichen Belastung ausgesetzt wird. Eine solche Verpflichtung bleibt auch nach der Scheidung als Nachwirkung der Ehe bestehen.

Oberlandesgericht Bamberg, Beschluss vom 10. Januar 2023 - 2 UF 212/22

Abdeckung Autoscheibe gehört nicht zum Arbeitsweg

Das Anbringen einer Frostschutz-Abdeckung an der Autoscheibe gehört nicht zum Arbeitsweg. Wer dabei umknickt, erleidet keinen Arbeitsunfall. Das gilt jedenfalls dann, wenn das Anbringen der Abdeckung den eigentlichen Weg deutlich unterbricht.

Landessozialgericht Sachsen-Anhalt, Urteil vom 14. Dezember 2022 - L 6 U 61/20

Erstattungsfähigkeit auBergerichtlicher Inkassokosten

Bauftragt ein Gläubiger einen Inkassodienstleister mit der Einziehung einer - zunächst - unbestrittenen Forderung nach Verzugseintritt des Schuldners, sind dessen Kosten grundsätzlich auch dann in voller Höhe erstattungsfähig, wenn der Gläubiger aufgrund eines später erfolgten (erstmaligen) Bestreitens der Forderung zu deren weiteren - gerichtlichen - Durchsetzung einen Rechtsanwalt einschaltet.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 7. Dezember 2022 - VIII ZR 81/21

ZDH-DATENBANK ZUR RESTAURIERUNG UND DENKMALPFLEGE



Foto: © Stock/Getty Images

Wer Kulturgut restaurieren lassen will, weiß wie schwer es ist, die richtigen Handwerksbetriebe zu finden. Die online-Datenbank des ZDH »Handwerksbetriebe für Restaurierung und Denkmalpflege« (www.restaurierung-handwerk.de) präsentiert die ausgewiesenen Fachbetriebe mit ihrem Leistungs- und Erfahrungsspektrum. Gelistet sind ausschließlich eingetragene Handwerkskammerbetriebe, die die Aufträge mit qualifizierten Beschäftigten durchführen. Darüber hinaus erfüllen alle gelisteten Unternehmen zusätzliche Zulassungskriterien, die sie insbesondere für die Arbeit in Restaurierung und Denkmalpflege ausweisen. Die Datenbank bietet eine kostenlose Recherche nach Handwerk, Region, spezifischen Leistungen, Fachgebieten und Zulassungskriterien der Restaurierungsbetriebe.

restaurierung-handwerk.de

KFZ-MECHATRONIKER WEITER PLATZ 1

Auswertungen des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) auf der Grundlage der Daten aus der BIBB-Erhebung über neu abgeschlossene Ausbildungsverträge zum 30. September 2022 bestätigen:

Bei den Männern liegt der »Kraftfahrzeugmechatroniker« weiterhin unangefochten an der Spitze. 20.295 (2021: 19.713) junge Männer haben 2022 einen Ausbildungsvertrag in diesem Beruf neu abgeschlossen. Obwohl der Frauenanteil unter den »Kraftfahrzeugmechatroniker/-innen« nur bei 5,9 Prozent liegt, stieg der Beruf in der geschlechterübergreifenden Rangliste der Ausbildungsberufe nach Neuabschlüssen jetzt auf Platz 2 nach »Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement« und überholte den/die »Verkäufer/-in«. Zweitstärkster Ausbildungsberuf bei den jungen Männern bleibt der »Fachinformatiker«, gefolgt vom »Elektroniker« und dem »Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik«. Bei den Frauen wurden in der dualen Berufsausbildung die meisten neuen Ausbildungsverträge im Beruf der »Medizinischen Fachangestellten« abgeschlossen.

bibb.de

MANTELVERORDNUNG VERWERTUNG VON ABFÄLLEN

Die sogenannte Mantelverordnung, die die Verordnung zur Einführung einer Ersatzbaustoffverordnung, die Neufassung der Bundesbodenschutz- und Altlastenverordnung und die Änderung der Deponieverordnung und Gewerbeabfallverordnung beinhaltet, tritt am 1. August 2023 in Kraft. Das Ministerium für Klimaschutz, Landwirtschaft, ländliche Räume und Umwelt MV hat für die Übergangszeit Hinweise für die Untersuchung mineralischer Abfälle bis zum Inkrafttreten der Ersatzbaustoffverordnung herausgegeben.

Die Anforderungen gelten für alle Bau- sowie Verkehrswegebautgewerke (Straßen, Schienen) sowohl zur Errichtung, zur Sanierung als auch zum Abriss von technischen Bauwerken und betrieblichen Anlagen, einschließlich der Seitenentnahme von Bodenmaterial und Baggertgut im Zusammenhang mit mineralischen Ersatzbaustoffen.

regierung-mv.de/Landesregierung/1m/Umwelt/Abfallwirtschaft/Verwertung-von-Abfaellen

BAURECHTS-NOVELLE DAS AKTUELLE BAUVERTRAGSRECHT

Noch immer hat die Baurechts-Novelle mit ihren weitreichenden Änderungen viele Auswirkungen auf die aktuelle Baupraxis. Hiervon sind insbesondere die wechselseitigen Rechte und Pflichten im Rahmen von Bauverträgen betroffen. Um die regionalen Unternehmen auf einem aktuellen Stand zu halten und den ersten Erfahrungen zu den Änderungen zu berichten, führt die Auftragsberatungsstelle MV am 27. April 2023 von 9 bis circa 14 Uhr in der HWK Ostmecklenburg-Vorpommern in Rostock, (Schwaaner Landstraße 8, 18055 Rostock) ein Seminar durch mit dem Titel »Das aktuelle Bauvertragsrecht und die Rechtsentwicklungen seit der Baurechts-Novelle«. Das Seminar richtet sich an alle am Bau beteiligten Akteure, wie Vergabestellen/Auftraggeber, Planer, Bauunternehmer, Bauleiter, Mitarbeiter von Rechtsämtern, Rechtsabteilungen, die in verantwortlicher Stellung für die vertragsgemäße Abwicklung von Bauvorhaben zuständig sind.

Weitere Informationen wie Teilnehmergebühren und Anmeldungen unter:

abst-mv.de

Wir gratulieren

Wir gratulieren den Handwerksmeisterinnen und -meistern zu ihrem Meisterjubiläum im Monat März und wünschen ihnen für den weiteren beruflichen Weg Gesundheit und viel Erfolg.



Zum Meisterjubiläum

25 JAHRE MEISTER

Uwe Fester, Meister im Maler- und Lackierhandwerk

Eric Labs, Meister im Schornsteinfegerhandwerk

Tilo Thurow, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Andreas Ledder, Meister im Fleischerhandwerk

Thomas Liess, Meister im Zimmererhandwerk

Frank Borchert, Meister im Zimmererhandwerk

Ronald Bülow, Meister im Zimmererhandwerk

Thomas Müller, Meister im Fliesen-, Platten- und Mo-saiklegerhandwerk

Claudia Bahr, Meisterin im Friseurhandwerk

Hendrik Reif, Meister im Gebäudereinigerhandwerk

Hagen Kunow, Meister im Dachdeckerhandwerk

Ines Tietböhl, Meisterin im Friseurhandwerk

Susanne Wegner, Meisterin im Friseurhandwerk

Andreas Meitzner, Meister im Kraftfahrzeugmechanikerhandwerk

30 Jahre Meister

Jens Christen, Meister im Bootsbauerhandwerk

Andreas Ewert, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Jörg Pietsch, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Gerd Reiche, Meister im Elektroinstallateurhandwerk

Antragstellungen für die Ausstellung von Urkunden zu Meister- und Betriebsjubiläen sind nach den Kriterien der Ehrenordnung der Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern möglich. Das Formular finden Sie unter: hwk-omv.de

Foto: © Web Buttons Inc. / AdobeStock

INVEST – ZUSCHUSS FÜR WAGNISKAPITAL

Mit Wirkung zum 6. Februar 2023 wurde die Richtlinie zur Bezuschussung von Wagniskapital privater Investoren für junge innovative Unternehmen (INVEST) verlängert.

In der neuen Richtlinie sind zahlreiche Verbesserungen umgesetzt und die Förderbedingungen so angepasst worden, dass nunmehr eine stärkere Fokussierung auf die Mobilisierung von investierenden Business Angels erfolgt. Bisherige Einschränkungen bei den INVEST-Förderbedingungen wurden nun zum Teil wieder zurückgefahren. So werden Wandeldarlehen dem direkten Anteilserwerb wieder gleichgestellt und der Erwerbzuschuss beträgt in beiden Fällen zukünftig 25 Prozent. Auch die Mindestinvestitionssumme wurde wieder von 25.000 Euro auf 10.000 Euro reduziert.



Foto: © iStock/Alisdair Phillips

Weitere Informationen finden sich auf der Homepage des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) bmwk.de

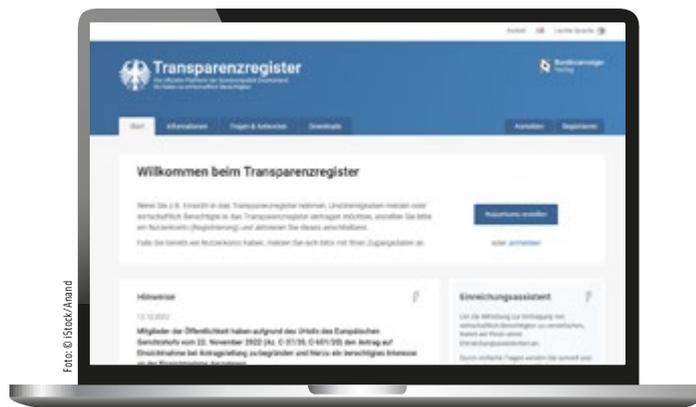
TRANSPARENZREGISTER:

FRISTEN BEACHTEN – ANSONSTEN DROHEN BUSSGELDER

Am 1. August 2021 trat das neue Transparenzregister- und Finanzinformationsgesetz in Kraft. Wesentliche Neuerung war die Umstellung des bisherigen Aufangregisters zu einem Transparenz-Vollregister.

Bis zu diesem Zeitpunkt galten die Mitteilungspflichten bei juristischen Personen (z.B. GmbH, AG) und eingetragenen Personengesellschaften (z.B. OHG, KG) zumindest dann als erfüllt, wenn sich die erforderlichen Angaben

bereits aus anderen öffentlichen Registern (z.B. Handelsregister) ergaben, sogenannte Mitteilungsfiktion. Diese Erleichterung fiel durch eine Gesetzesänderung zum 1. August 2021 ersatzlos weg. Seit diesem Zeitpunkt sind alle juristischen Personen des Privatrechts und eingetragenen Personengesellschaften zur Mitteilung an das Transparenzregister verpflichtet und zwar unabhängig davon, ob sich die erforderlichen Angaben bereits aus anderen öffentlichen Registern (z.B. Handelsregister) ergeben. Alle Gesellschaften, die bisher von der Mitteilungsfiktion profitiert haben, müssen nun dem Transparenzregister ihren wirtschaftlich Berechtigten mitteilen.



Hierfür galten folgende Übergangsfristen:

- AG, SE, KG auf Aktien bis zum 31. März 2022
 - GmbH, Genossenschaft, Europäische Genossenschaft oder PartG bis zum 30. Juni 2022
 - in allen anderen Fällen (z. B. eingetragene Personengesellschaften) bis spätestens zum 31. Dezember 2022
- Die gesetzlichen, je nach Rechtsform gestaffelten Fristen für die Eintragung sind inzwischen alle abgelaufen. Damit drohen grundsätzlich Bußgelder.

Allerdings gelten rechtsformabhängige Übergangsfristen bevor das Bundesverwaltungsamt Bußgelder verhängen wird:

- sofern es sich um AG, SE, KG auf Aktien handelt bis zum 31. März 2023,
- sofern es sich um eine GmbH, Genossenschaft, Europäische Genossenschaft oder Partnerschaft handelt bis zum 30. Juni 2023,
- in allen anderen Fällen bis spätestens zum 31. Dezember 2023.

PREISWETTBEWERB

INNOVATIONSPREIS »FÜGEN IM HANDWERK«

Am 31. März 2023 endet die Bewerbungsfrist für den Innovationspreis »Fügen im Handwerk«. Der mit 3.000 Euro dotierte und zum fünften Mal ausgelobte Preiswettbewerb prämiiert innovative Handwerksunternehmen im Bereich Schweißen und Fügen, die sich durch hochwertige Personalentwicklungskonzepte und durch intensiven Innovationstransfer in die betriebliche Praxis auszeichnen. Handwerkskammern, Fachverbände im Handwerk, Innungen und Bildungseinrichtungen der Handwerksorganisationen sowie des DVS können Handwerksbetriebe vorschlagen.

Weitere Informationen unter:

zdh.de/ueber-uns/fachbereich-gewerbefoerderung/technik-innovation-und-normung/fuegen-im-handwerk/

VERGÜTUNGSANSTIEG

AUSBILDUNGSVERGÜTUNG: IM DURCHSCHNITT MEHR ALS 1.000 EURO

Die tariflichen Ausbildungsvergütungen in Deutschland sind 2022 im Vergleich zum Vorjahr im bundesweiten Durchschnitt um 4,2 Prozent gestiegen. Der Vergütungsanstieg lag damit deutlich über dem Vorjahresniveau (2,5 Prozent). Die Auszubildenden in tarifgebundenen Betrieben erhielten im Durchschnitt über alle Ausbildungsjahre 1.028 Euro brutto im Monat und somit erstmals im Schnitt mehr als 1.000 Euro. Das BIBB wertet die tariflichen Ausbildungsvergütungen jährlich zum Stichtag 1. Oktober aus. In die Berechnung der gesamtdeutschen Durchschnittswerte sowie der Durchschnittswerte für Ost- und Westdeutschland fließen dabei alle Ausbildungsberufe ein, für die Daten zu tariflichen Ausbildungsvergütungen vorliegen.

bibb.de/ausbildungverguetung

UNSERE BETRIEBSBERATUNG FÜR SIE



Ansprechpartner

Andreas Weber
Leiter Abteilung Wirtschaftsförderung
T 0381 4549-162

Michael Amsberg
Abteilung Wirtschaftsförderung
T 0395 5593-132



Foto: © Stockphoto37

INFOS ZUR UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Die Kammerberater erstellen kostenfrei Wertermittlungen zum Betriebsvermögen. In diesen Wertermittlungen erhalten Sie Informationen zum Zeitwert Ihrer Betriebsausstattung, zum Verkehrswert Ihrer Immobilie und dem Ertragswert.

Wird ein Betriebsnachfolger gesucht, bekommen Sie von den Kammerberatern Informationen über Nachfolgebörsen oder Hilfestellung bei der Registrierung in den Suchbörsen beziehungsweise bei der Erstellung eines Unternehmens-Exposés.

Die Berater erstellen mit Ihnen gemeinsam einen individuellen Übergabefahrplan. Weiterhin werden mit der Nachfolge zusammenhängende (steuer)rechtliche Fragestellungen in Zusammenarbeit mit Fachexperten besprochen.

SPRECHTAGE NACHFOLGE / FÖRDERUNG / FINANZIERUNG

Die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern bietet gemeinsam mit der Nachfolgezentrale MV kostenfreie Sprechtag an, die jeweils in der Zeit von 9 bis 16 Uhr stattfinden.

Zwecks Terminkoordinierung bitten wir um vorherige Anmeldung.

ORT	MAI	JUNI	JULI
HWK OMV, HVS Neubrandenburg			26. Juli 2023
Kreishandwerkerschaft Greifswald	24. Mai 2023		
Kreishandwerkerschaft Stralsund	9. Mai 2023		
Kreishandwerkerschaft Rostock		6. Juni 2023	



Anmeldungen unter:

beratungssprechtage@hwk-omv.de

ÜBERBLICK FÖRDERPROGRAMME

FÖRDER-PROGRAMM	INVESTITIONSFÖRDERUNG GRW	DIGITANS	KLEINSTUNTERNEHMER LÄNDLICHER RAUM	PROZESSINNOVATION	ENERGIEEFFIZIENZ/ KLIMASCHUTZ
Förderzweck	Investitionen in Maschinen und Ausrüstung	Digitale Geschäftsmodelle und IT-Sicherheit	Investitionsförderung kleiner Unternehmen und Gründer im ländlichen Raum	Einführung innovativer Fertigungsprozesse im Unternehmen	Maßnahmen zur Energieeinsparung, Elektromobilität, Ladeinfrastruktur
Zuschuss-höhe	bis zu 40% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten	bis zu 35% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten	bis zu 50% der Investitionskosten
Förderkriterien	Investitionen > 50.000 € Max. 750.000 € je Arbeitsplatz	Investitionen > 8.000 € Max. 100.000 € je Investition	Investitionen > 10.000 € Max. 200.000 € Zuschuss	Investitionen > 25.000 € Max. 200.000 € Zuschuss	Investitionen > 20.000 € Max. 200.000 € Zuschuss



Beratungsanfragen unter:

foerderberatung@hwk-omv.de

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung der Zuwendung besteht nicht.

BETRIEBSBÖRSE

Nachfolger suchen Unternehmen

Die in der nachfolgenden Tabelle aufgeführten Nachfolgegesuche sind in der Nachfolgebörse der Nachfolgezentrale MV registriert. Die Nachfolgezentrale MV ist vom Wirtschaftsministerium und den fünf Wirtschaftskammern initiiert und unterstützt beim Matching von Übergebern und Über-

nehmern. Um Kontakt zu den nachfolgend aufgeführten Übernehmern aufzunehmen, muss eine anonyme und kostenfreie Registrierung in der Nachfolgesuchbörse erfolgen.

Bitte nehmen Sie gern Kontakt per Mail auf:
nachfolgeboerse@hwk-omv.de



Ansprechpartner

Andreas Weber
Leiter Abteilung Wirtschaftsförderung
T 0381 4549-162
Michael Amtsberg
Abteilung Wirtschaftsförderung
T 0395 5593-132

BRANCHE	INTERESSENTEN	BRANCHE	INTERESSENTEN	BRANCHE	INTERESSENTEN
Hochbau	29	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	5	Elektromaschinenbauer	18
Tiefbau	21	Betonbohrer und -schneider	3	Tischler	26
Straßenbau	7	Installateur und Heizungsbauer	33	Boots- und Schiffbauer	19
Bauinstallationen	17	Baubranche sonstige	45	Bäcker, Konditor	6
Zimmerer	18	Metallbauer	52	Orthopädietechniker	4
Dachdecker	11	Karosserie- und Fahrzeugbauer	12	Zahntechniker	5
Maler und Lackierer	13	Kraftfahrzeugtechniker	19	Gebäudereiniger	22
Gerüstbauer	2	Elektrotechniker	59	Friseure	8

BETRIEBSÜBERGABE

Potenzielle Nachfolgeinteressenten für Ihren Betrieb

Die folgenden Kurzprofile geben einen kleinen Auszug von Nachfolgeinteressenten wieder, die sich bei der Nachfolgezentrale MV registriert haben. Mit einer Registrierung unter

www.nachfolgezentrale-mv.de erfahren Sie, ob ein möglicher Interessent für Ihr Unternehmen dabei ist. Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen. Wir unterstützen Sie!

Bitte nehmen Sie gern Kontakt per Mail auf:
nachfolgeboerse@hwk-omv.de

BRANCHE: TIEFBAU



Landkreis: LRO
Lebensalter: 32 Jahre
Qualifikation: Bauingenieur für Wasser- und Tiefbau
Suchzeitraum: 2-5 Jahre

BRANCHE: FRISEUR



Landkreis: HRO/LRO
Lebensalter: 35 Jahre
Qualifikation: Friseurmeisterin/ Visagistin
Suchzeitraum: 1-3 Jahre

BRANCHE: MALER- U. LACKIERER & KAROSSERIEBAU



Landkreis: VR/HRO/LRO
Lebensalter: 35 Jahre
Qualifikation: Maler- und Lackierermeister
Suchzeitraum: 1-3 Jahre

BRANCHE: METALLBAU



Landkreis: LRO/HRO
Lebensalter: 33 Jahre
Qualifikation: Konstruktionsmech./ staatl. gepr. Techn
Suchzeitraum: 1 Jahr

Handwerk neu denken

Mit persönlichen Erfolgsgeschichten und überraschenden Fakten setzt die Imagekampagne des Handwerks 2023 erneut ein starkes Zeichen in Print-, TV- und Online-Medien. Auf ihren Motiven stellt die Kampagne jeweils zwei Protagonist/-innen zu einem Thema gegenüber – und spielt dabei mit vermeintlichen Stereotypen und Vorurteilen. Wer von beiden mehr mit dem Kopf arbeitet, ein Unternehmen führt, weltweit unterwegs oder kreativer ist, werden die Betrachterinnen und Betrachter gefragt. Und die Antwort lautet stets: beide. Denn alle Protagonistinnen und Protagonisten sind echte Handwerkerinnen und Handwerker.

NEUE KAMPAGNE SETZT DEN EINGESCHLAGENEN WEG KONSEQUENT FORT

Die Kampagnenmotive des vergangenen Jahres thematisierten unter dem Motto »Hier stimmt was nicht.« bewusst Vorurteile und regten auf diese Weise zum Nachdenken an. Mit Headlines wie »Für das Klima auf die Straße, aber nicht ins Handwerk?« oder »Was gegen Handwerk spricht? Meine Akademikereltern.« warben die Motive zugespitzt für mehr gesellschaftliche Anerkennung beruflicher Bildung – insbesondere bei Jugendlichen, Eltern und Lehrkräften – und für eine Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung. Die Kampagne setzt in diesem Jahr hier an und zeigt nun mit 16 starken Charakteren, wie viel Potenzial im Handwerk steckt.

handwerk.de



Imagekampagne 2023 – Neu denken

SPRECHTAGE IN DER HWK

Die nächsten Sprechstage von HWK-Präsident Axel Hochschild und Hauptgeschäftsführer Jens-Uwe Hopf in der Handwerkskammer werden zu folgenden Terminen angeboten:

- **21. März**, ab 13.30 Uhr, in Neubrandenburg
- **12. Juni**, ab 13.30 Uhr, in Neubrandenburg
- **13. Juni**, ab 13.30 Uhr, in Rostock.

Interessenten werden gebeten, sich zwecks Terminabstimmung vorab an die Handwerkskammer zu wenden. Ansprechpartnerin ist Katrin Winter, Office Präsident/Hauptgeschäftsführer, T 0381 4549-111, E-Mail: winter.katrin@hwk-omv.de

hwk-omv.de

UNTERNEHMERPREIS MV

Noch bis zum 26. März 2023 läuft die Bewerbungs- und Nominierungsfrist für den landesweiten Preis der Wirtschaft »Unternehmer/Unternehmerin des Jahres 2023 Mecklenburg-Vorpommern«. Teilnahmeberechtigt sind alle Unternehmen mit Sitz oder Niederlassung in Mecklenburg-Vorpommern. Auch wiederholte Vorschläge und Bewerbungen sind zugelassen.

In dem Wettbewerb sind Eigenbewerbungen und Nominierungen durch andere möglich, auch in mehreren Kategorien. Vergeben wird der Preis in den Kategorien Unternehmerpersönlichkeit, Unternehmensentwicklung, Nachhaltigkeit sowie Fachkräftesicherung und Familienfreundlichkeit.

unternehmerpreis-mv.de

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. 0 23 78 - 8 90 15 10 u. 01 57- 88 20 14 73
[maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de](mailto:mashinhandel.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

www.finsterwalder.eu

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 0171-4686473

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckmullenkungen 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. VerkaufemeineFirma2022@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.

»TAG DER ZUKUNFT« IN NEUSTRELITZ



Foto: © HWK

Die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern lädt am 3. Mai 2023 wieder zum traditionellen »Tag der Zukunft« in das Handwerkerbildungszentrum nach Neustrelitz (Straße des Handwerks 1) ein. Hier können sich Schülerinnen und Schüler in den Werkstätten verschiedener Gewerke unter Anleitung der Ausbildungsmeister handwerklich ausprobieren und von den Ausbildungsberatern individuell informieren und beraten lassen. Regionale Handwerksbetriebe zeigen hier ihr Leistungsprofil, bieten Praktika und Ausbildungsplätze an.

Handwerksunternehmen, die sich am 3. Mai ebenfalls an der Ausstellung im Handwerkerbildungszentrum beteiligen und mit den potenziellen Lehrstellenbewerbern direkt ins Gespräch kommen möchten, können sich gern an die Handwerkskammer wenden.

 **Ansprechpartnerin** ist Projektmitarbeiterin Mareike Seltmann T 0381 4549-113, E-Mail: seltmann.mareike@hwk-omv.de.

ZUSATZQUALIFIKATIONEN

Zusatzqualifikationen, die über die Ausbildungsinhalte hinaus parallel zur dualen Berufsausbildung erworben werden, bergen großes Potenzial – und zwar sowohl für Betriebe als auch für Auszubildende. Das zeigt die aktuelle Auswertung der Datenbank von »AusbildungPlus«, eines Fachportals des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB). Die Datenbank dokumentiert 1.463 Angebote von 702 beruflichen Schulen. Mehr als die Hälfte aller beruflichen Schulen haben damit Zusatzqualifikationen gemeldet.

Für die Betriebe erweisen sich Zusatzqualifikationen in der beruflichen Erstausbildung als ein flexibel einsetzbares und vielseitig gestaltbares Instrument, um eine vorausschauende Qualifizierungsstrategie umzusetzen. Sie ermöglichen Unternehmen, schon während der Ausbildung auf spezifische Anforderungen zu reagieren, die beispielsweise der technische und digitale Wandel mit sich bringen. Für Auszubildende stellen Zusatzqualifikationen ebenfalls ein attraktives Format dar. Denn der Erwerb zusätzlicher berufsspezifischer oder berufsübergreifender Kompetenzen wertet den Berufsabschluss auf und verbessert die Chancen beim Eintritt in den Arbeitsmarkt.

bibb.de/dienst/abp/de/zusatzqualifikationen.php

KÜNFTIGE GESELLINNEN UND GESELLEN IM SHK-HANDWERK ZEIGTEN IHR FACHLICHES KÖNNEN

Im Handwerkerbildungszentrum der HWK in Neustrelitz fand im SHK-Handwerk die zweitägige Gesellenprüfung zum Aufgabenbereich »Badinstallation, wandhängendes Gasbrennwertgerät und Hauswirtschaftsraum« statt. Von der Planung über die Montage bis zum anschließenden fachlichen Gespräch führten die Auszubildenden die komplette Arbeit aus – wie hier Kai Haarnack von der Firma Hauke Runge® | KLIMA - BÄDER - NEUE ENERGIEN GmbH oder auch Stefanie Ihrke von der Firma Müritzer Haustechnik aus Bollewick.



Foto: © Stilller

BILDUNGSANGEBOTE

ANSPRECHPARTNER DER HANDWERKSKAMMER



Lehrgangsort Rostock:

Jennifer Berndt, T 0381 4549 175
 Felix Frank, T 0381 4549 192
 Alexander Mewes, T 0381 4549 221
 Susann Potratzki, T 0381 4549 173

Lehrgangsort Neubrandenburg/Neustrelitz:

Brigitte Gerlach, T 0395 5593 153
 Nicole Oestreich, T 0395 5593 151
 Caroline Bäßler, T 0395 5593 157
 E-Mail-Kontakt: weiterbildung@hwk-omv.de



WEITERBILDUNG

Ausbildung der Ausbilder (Teil IV der Meisterprüfung)

25. Sept. bis 15. Dez. 2023
 Lehrgangsort: Neubrandenburg
 8. September bis 28. Oktober 2023
 Lehrgangsort: Rostock

Gepr. Betriebswirt nach der HwO
 8. September 2023 bis 11. Juli 2026
 Lehrgangsort: Rostock

Gepr. Kfz-Servicetechniker
 1. Sept. 2023 bis 15. März 2024
 Lehrgangsort: Neustrelitz
 26. Mai bis 18. November 2023
 Lehrgangsort: Rostock

Gepr. Fachfrau/ -mann für kaufmännische Betriebsführung
 31. Mai 2023 bis 17. April 2024
 Lehrgangsort: Neubrandenburg

Gebäudeenergieberater
 Mitte 2023

Fachkundige Person für Arbeiten an HV-Anlagen
 11. bis 12. September 2023 (2S),
 13. bis 15. September 2023 (3S)
 Lehrgangsort: Rostock

Abgasuntersuchung (AU)
 3. bis 4. April 2023
 5. bis 6. April 2023 (nur G-Kat und Diesel-PKW)
 11./12. April 2023
 15./16. Mai 2023
 Lehrgangsort: Rostock

WIR MACHEN MEISTER!

In Vorbereitung auf die Meisterprüfungen führt die Handwerkskammer Ostmecklenburg-Vorpommern folgende Vorbereitungslehrgänge durch:

VOLLZEITKURSE

Ausbildung der Ausbilder (Teil IV der Meisterprüfung)

4. bis 15. September 2023
 Lehrgangsort: Neubrandenburg
 5. bis 21. Juni 2023
 Lehrgangsort Rostock

Gepr. Fachfrau/-mann für kaufmännische Betriebsführung (Teil III der Meisterprüfung)

4. September bis 24. Oktober 2023
 Lehrgangsort: Rostock

Meistervorbereitung Teil III

16. Oktober bis 30. November 2023
 Lehrgangsort: Neubrandenburg

Gepr. Kraftfahrzeug-Servicetechniker (Teil I der Meisterprüfung)

20. März 2023 bis 2. Juni 2023
 Lehrgangsort: Rostock

Kraftfahrzeugtechniker Teil II

12. Juni 2023 bis 24. November 2023
 Lehrgangsort: Rostock

BERUFSBEGLEITENDE KURSE

Lehrgangsort Rostock
Kraftfahrzeugtechniker Teil II
 30. Juni 2023 bis 18. Mai 2024

Elektrotechniker Teil I/II
 1. Sept. 2023 bis 22. März 2026

Metallbauer Teil I und II
 15. Sept. 2023 bis 16. Mai 2025

Dachdecker Teil II
 3. Nov. 2023 bis 1. Februar 2025

Zimmerer Teil I und II
 1. Dezember 2023 bis 28. März 2026

Maurer und Betonbauer Teil I und II
 12. Januar 2024 bis 10. Januar 2026

Installateur- und Heizungsbauer Teil I und II
 08. April 2024 bis 10. April 2026

Meistervorbereitung Teil III
 21. April bis 28. Oktober 2023
 1. Sept. 2023 bis 27. Januar 2024

Lehrgangsort Neubrandenburg / Neustrelitz
Land- und Baumaschinenmechaniker
 laufend bis 1. Juni 2024
 Lehrgangsort: Neubrandenburg/Neustrelitz

Friseur-Handwerk Teil II
 15. Mai 2023 bis 28. November 2023
 Lehrgangsort: Neubrandenburg

Maurer und Betonbauer Teil I und II
 1. Sept. 2023 bis 12. April 2025
 Lehrgangsort: Neustrelitz

Metallbauer Teil II
 1. Sept. 2023 bis 14. Dez. 2024
 Lehrgangsort: Neustrelitz

Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk Teil II
 1. Sept. 2023 bis 13. Juli 2024
 Lehrgangsort: Neubrandenburg

Maler und Lackierer Teil II
 9. Sept. bis 17. Dezember 2023
 Lehrgangsort: Neubrandenburg

WENN DIE POST NICHT ANKOMMT



Foto: © Stock/AndreiPopov

Im Jahr 2021 hat allein die »Deutsche Post DHL« rund 14,2 Milliarden Briefe befördert. **Dabei gilt:** Briefsendungen, die Sie innerhalb Deutschlands verschicken, sind in der Regel am folgenden Werktag beim Adressaten.

Denn die Deutsche Post ist gesetzlich dazu verpflichtet, dass 95 Prozent der Post im Jahresdurchschnitt nach 2 Werktagen ankommt.

Wichtig: Sie haben beim herkömmlichen Versand ohne Zusatzleistungen keinen gesetzlichen Anspruch, dass Ihr einzelner Brief innerhalb dieser Frist befördert wird. Die gesetzliche Verpflichtung betrifft den Jahresdurchschnitt aller Sendungen in Deutschland. Eine Zustellung kann aber länger dauern. Auch aufgrund von Personalmangel oder Personalausfällen – zum Beispiel durch Corona-Infektionen – kann es zu Verzögerungen bei der Zustellung von Sendungen kommen. Nicht zuletzt können Streiks bei der Post dafür sorgen, dass Briefe länger liegen bleiben.

Die meisten privaten Briefe werden neben anderen Anbietern durch die Deutsche Post verschickt. Beim Paketversand ist DHL der klare Marktführer. Im Jahr 2019 lag der Marktanteil (gemessen am Paketvolumen) bei 48 Prozent. Danach folgen Hermes, UPS und DPD.

Die Deutsche Post muss die sogenannte Grundversorgung (Universaldienst) sicher-

stellen. Dazu ist das Unternehmen verpflichtet, mindestens einmal werktäglich Briefe und Pakete zuzustellen. Also auch an Samstagen. Briefkästen müssen ebenfalls jeden Werktag geleert werden.

Immer wieder aber beschweren sich Verbraucher:innen, dass die Zusteller:innen bei ihnen mitunter nur noch 1 oder 2 Mal pro Woche kommen und dann viele Briefe auf einmal im Briefkasten landen, nur eben zu spät.

Wichtig ist dabei zu beachten: Sie haben keinen gesetzlichen Anspruch, dass jeder einzelne Brief innerhalb von 2 Werktagen zugestellt wird. Die gesetzlichen Vorgaben beziehen sich auf den Jahresdurchschnitt aller Sendungen in Deutschland.

Die Bundesnetzagentur übernimmt das Qualitätsmonitoring. Sie überprüft, ob die gesetzlichen Vorgaben zur Postversorgung eingehalten werden.

verbraucherzentrale-mv.eu

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, Südwesfalen und Trier

ZEITUNGS-AUSGABE für die Handwerkskammer Münster

VERLAG UND HERAUSGEBER

Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
T 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
T 0211 390 98-47, Fax 0211 390 98-39
Internet: www.handwerksblatt.de
info@handwerksblatt.de

Chefredaktion:
Stefan Buhren (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
Redaktionsassistentin: Gisela Käunicke
Freie Mitarbeit: Jörg Herzog, Wolfgang Weitzdörfer

REGIONALREDAKTION
Handwerkskammer
Ostmecklenburg-Vorpommern
Hauptverwaltungssitz Rostock
Schwaaner Landstraße 8,
18055 Rostock
Hauptverwaltungssitz Neubrandenburg

Friedrich-Engels-Ring 11
17033 Neubrandenburg
Verantwortlich:
Dipl.-oec. Jens-Uwe Hopf
Pressereferentin:
Anne-Kathrin Klötzer, T 0381 454 90

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
T 0211 390 98-60
Fax 0211 30 70 70
stemick@verlagsanstalt-handwerk.de

VERTRIEB/ZUSTELLUNG
Fax 0211 390 98-79
Leserservice: 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
T 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.

PACK'S AN!



ERSCHEINUNGSDATUM:
14.04.23

ANZEIGENSCHLUSS:
27.03.23

Zeig uns, was das **Handwerk** braucht.

Mit **deiner Anzeige** im Deutschen Handwerksblatt Magazin machst du Handwerker in **deiner Region** zu **deinen Kunden**. Ganz exklusiv und zum Sonderpreis!

ANZEIGEN-SONDERPREIS
1/4-Seite 4c: 550 €

ANZEIGEN-SONDERPREIS
1/8-Seite 4c: 365 €



Das Magazin der
Handwerkskammer
Ostmecklenburg-
Vorpommern –
aktuell, regional
und informativ.

Ansprechpartnerin

Katharina Heinen, T 0211 390 98-61
heinen@verlagsanstalt-handwerk.de

 **Deutsches
Handwerksblatt**

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