

DEUTSCHES **HAND WERKS BLATT**

HANDWERKSKAMMER POTSDAM
HANDWERK IN BRANDENBURG

№
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

Willkommen
im Zentrum
der deutschen
Wirtschaft.



ÜBER GRENZEN HINAUS

Liebe Handwerkskolleginnen und -kollegen,

es ist geschafft! Der Winter liegt hinter uns. Und bei allen Ängsten die noch vor wenigen Monaten immer wieder zur Sprache kamen, können wir feststellen: Dieser Winter ist glimpflicher verlaufen, als von vielen befürchtet. Soweit mir bekannt ist, hat im Handwerk kein Betrieb – wegen mangelnder Energiereserven – die wirtschaftliche Grundlage verloren.

Doch die Auswirkungen des Ukrainekrieges werden auch in den kommenden Monaten für unsere Betriebe spürbar bleiben. Zu abhängig sind wir vom Funktionieren der weltweiten Märkte. Bauteile für Heizungsanlagen oder Farbeimer – wir sind auf weltweite Handelsbeziehungen angewiesen. Und die hohe Inflation und steigende Preise werden besonders die Baukonjunktur weiter belasten.

Deshalb dürfen wir nicht zur Tagesordnung übergehen! Im Gegenteil: Wir müssen noch mehr ausloten, wo Hilfe notwendig ist und darüber reden, welche Unterstützung unsere Handwerksbetriebe jetzt brauchen. Das haben wir auch im Februar getan, als Brandenburgs Wirtschaftsminister Jörg Steinbach gemeinsam mit uns im Lehrbauhof der Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming genau diese aktuellen Fragen und Probleme diskutiert hat. Hand-

werkskammer, Kreishandwerkerschaften und Innungen beschäftigt nämlich neben fehlenden Rohstoffen und Energiefragen auch die ständig wachsende Bürokratie und vor allem der fehlende Berufsnachwuchs.

Das Handwerk war sich bei dieser Frage einig: Wir brauchen eine bessere Berufsorientierung an Brandenburgs Schulen und endlich eine gleichwertige Ausgestaltung von beruflichen und akademischen Karrierewegen. Die demografische Entwicklung zwingt uns aber auch, über die Landesgrenzen hinaus um Arbeitskräfte zu werben, sie von den Chancen im Handwerk zu überzeugen. Die Handwerkskammer informierte dazu erst Anfang März in einem Seminar. Es ging darum, welche rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten und wo überhaupt interessierte Arbeitskräfte zu finden sind. Und weil diese Fragen auch künftig wichtig bleiben wird, werden wir unsere Betriebe bei der Fachkräftesicherung weiter unterstützen.

IHR ROBERT WÜST

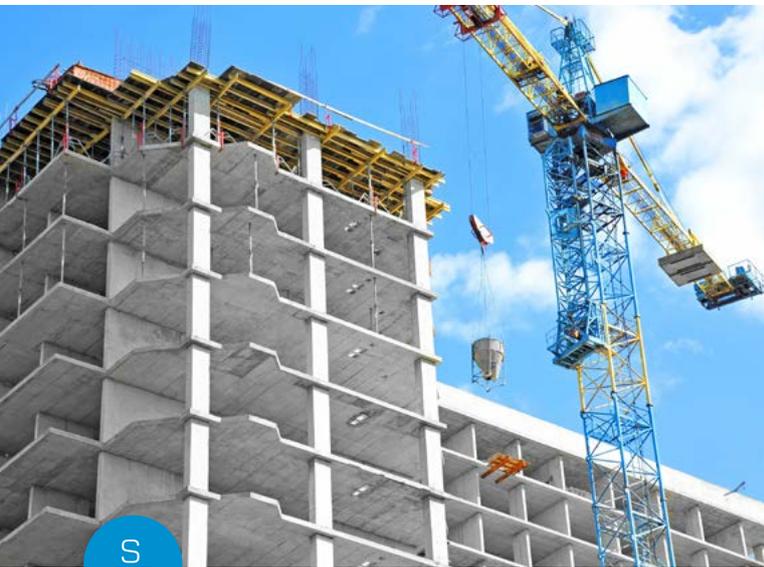
PRÄSIDENT DER
HANDWERKSKAMMER POTSDAM



KAMMERREPORT

- 6** Willkommen im Handwerk – Gesellen wurden freigesprochen
- 8** 25. Potsdamer Gesellentag
- 10** Wirtschaftsminister Steinbach im Gespräch mit Handwerkern in Teltow-Fläming
- 11** Azubi des Monats: Jan Heiko Belling
- 12** Veranstaltungen
- 13** Bildungsangebote
- 14** Fachkräfte aus dem Ausland

Gebäudereiniger fit für die Zukunft



S
18

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



Foto: © Lehtisaari/Brandenburg / Dirk Hagemann

S
6

Freisprechung: Junge Männer und Frauen im westbrandenburgischen Handwerk erhielten ihre Gesellenbriefe.



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 Praktische Tipps für Auftragsvergaben

50 Ähnliche Produkte, aber alles Unikate

51 Meisterausbildung und Studium gleichstellen!

52 Betriebe mit hervorragender Berufsorientierung geehrt

54 Betriebsbörse

56 Jubiläen im April

58 Neues Buch beleuchtet die Geschichte des Handwerks in der Region

Impressum



Foto: HWK Potsdam/Kuise

58

Bundesarbeitsminister Hubertus Heil war zu Gast beim 25. Gesellentag in Caputh, um mit Arbeitnehmern aus dem Handwerk ins Gespräch zu kommen.



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+

Willkommen im Handwerk

RUND 250 JUNGE MÄNNER UND FRAUEN ERREICHTEN IN DIESEN WOCHEN IM WESTBRANDENBURGISCHEN HANDWERK DEN ERSTEN WICHTIGEN KARRIERESCHRITT UND ERHIELTEN IHRE GESELLENBRIEFE.

Junge Menschen zu einem erfolgreichen Berufsabschluss zu führen ist immer eine Gemeinschaftsleistung von Ausbildungsbetrieb, Berufsschule und den Auszubildenden selbst. Das betonte Handwerkskammerpräsident Robert Wüst auch bei seinem Glückwunsch an die jungen Gesellen in der Prignitz.

PRIGNITZ

Moustafa Al Fares ist einer von ihnen und auch einer der besten jungen Gesellen in der Prignitz. Seine Ausbildung konnte er sogar vorzeitig beenden. Gelernt hat der Elektroniker in der Siegfried Nass Schaltanlagenfertigung GmbH & Co. KG. Er kam aus Syrien nach Deutschland und hatte damals sein Fachabi bereits in der Tasche. Das wurde allerdings nicht anerkannt. Seit dem vergangenen Sommer besucht er in Teilzeit die Meisterschule. Zu den vier Besten zählen auch David Theiß, der nun im Betrieb seines Schwiegervaters anfängt, sowie Leo Fideles Smolibocki und Niklas Wartmann.

Insgesamt erhielten neun Elektroniker und 13 Kfz-Mechatroniker aus der Prignitz im Gasthof Düpow ihre Gesellenbriefe. Für die Azubis waren die Lehrjahre auch von der Corona-Pandemie geprägt. Deshalb musste der Unterricht an den Berufsschulen für einige Wochen ausgesetzt werden. Auch in den Betrieben gab es Einschränkungen. Dennoch haben bis auf zwei Auszubildende alle die Prüfungen bestanden.

Robert Wüst betonte auch: »Junge Fachkräfte hatten im letzten Vierteljahrhundert nie so gute Chancen wie heute, ihre Karriere im Handwerk zu gestalten. Oder sogar, irgendwann einmal einen eigenen Betrieb zu übernehmen



oder zu eröffnen. Auch weil ich selbst hier in der Prignitz zuhause bin und meinen Betrieb habe, freue ich mich persönlich, heute 22 neue Gesellen zu begrüßen, die unsere Region zukunftsfest machen.« Kreishandwerksmeister Heiko Wegner hatte zuvor die Gesellen offiziell freigesprochen.

OSTPRIGNITZ-RUPPIN

Bei der Kreishandwerkerschaft Ostprignitz-Ruppin freuen sich 33 Gesellinnen und Gesellen über ihre Zeugnisse aus den Händen des Handwerkskammerpräsidenten. Gemeinsam mit den Obermeistern gratulierte Robert Wüst elf Metallbauern und einer Metallbauerin – davon neun in der Fachrichtung Konstruktionstechnik und drei mit der Fachrichtung Nutzfahrzeugbau, außerdem 13 Kfz-Mechatronikern und einer Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk (Schwerpunkt Fleischerei).

POTSDAM UND POTSDAM-MITTELMARK

Bei einem Festakt auf dem Bildungs- und Innovationscampus des Handwerks in Götz erhielten 116 Gesellinnen und Gesellen ihren Fachkundenachweis von der Kreishandwerkerschaft Potsdam. 43 sind nun Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik, sechs Karosserie- und Fahrzeugbauer bzw. Instandhalter, 41 Anlagenmechaniker und 26 Kfz-Mechatroniker. Ihnen gratulierte Vizepräsidentin Dörthe Thie zusammen mit den Obermeistern der jeweiligen Innungen.

TELLOW-FLÄMING

Am 23. Februar erhielten in Jüterbog 41 junge Handwerkerinnen und Handwerker aus dem Metallbau-, Dachdecker- und Kfz-Handwerk ihre Gesellenbriefe. Die Metallbauer Sebastian Storzewsky (EMS Strzeletz GmbH, Großmachnow), Maximilian Friedrisszyk und Julius Ahrens (L & F Metallbau GmbH, Stahnsdorf) sowie Tom Kieburg (Reichel Elektroinstallation & Metallbau GmbH) konnten sich zudem über eine Auszeichnung freuen.

BRANDENBURG (HADEL)

Die Kreishandwerkerschaft Brandenburg (Havel)/Belzig konnte in diesem Winter 18 junge Kfz-Mechatroniker freisprechen. Die Glückwünsche überbrachte auch hier die Vizepräsidentin der Handwerkskammer Potsdam, Dörthe Thie.

Auf dem Bildungs- und Innovationscampus des Handwerks (BIH) in Götz gratulierte HWK-Vizepräsidentin Dörthe Thie den 118 jungen Gesellinnen und Gesellen.



1



2

1. Gesellenfreisprechung in der Prignitz.
2. In der Prignitz gratulierte HWK-Präsident Robert Wüst den jungen Gesellen.
3. Neue Gesellen wurden auch durch die Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming in Jüterbog begrüßt.
4. Gesellenfreisprechung in Ostprignitz-Ruppin



3



4



Ausbildungs-
beratung

Beratung, Unterstützung
und Information rund um
Thema Berufsausbildung

Foto: © Handwerkskammer Potsdam/Alvise

Gute Arbeit sichert Fachkräfte im Handwerk

BUNDESARBEITSMINISTER HUBERTUS HEIL, DGB-VORSTAND STEFAN KÖRZELL UND DER PRÄSIDENT DES ZENTRALVERBANDS DES DEUTSCHEN HANDWERKS, JÖRG DITTRICH, DISKUTIERTEN MIT ARBEITNEHMERN ZUM WICHTIGEN THEMA FACHKRÄFTESICHERUNG

Text: *Jana Kuste*

Mehr als ein Vierteljahrhundert steht der Potsdamer Gesellentag im Zeichen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im Handwerk. Auch im Jubiläumsjahr wurden am 25. Februar wieder die Fragen diskutiert, die Handwerkerinnen und Handwerker vor große Herausforderungen im täglichen beruflichen Alltag stellen.

Unter dem Titel »Gute Arbeit als Basis der Fachkräftesicherung im Handwerk« diskutierten die Handwerkerinnen und Handwerker in diesem Jahr auf Einladung der Handwerkskammer Potsdam gemeinsam mit Bundesarbeitsminister Hubertus Heil, dem geschäftsführenden DGB- Bundesvorstand Stefan Körzell sowie dem Präsidenten des Zentralverbands des Deutschen Handwerks Jörg Dittrich.

Der Bundesarbeitsminister hatte erst wenige Tage zuvor die deutschen Unternehmen im Kampf gegen den Fachkräftemangel aufgefordert, stärker auf ältere Beschäftigte zu setzen. »In Zeiten des wachsenden Arbeits- und Fachkräftemangels kann unsere Volkswirtschaft nicht

DER POTSDAMER GESELLENTAG

In den rund als 17.400 westbrandenburgischen Handwerksbetrieben arbeiten rund 70.000 Erwerbstätige. Der Gesellentag ist das jährliche Forum der Arbeitnehmer im Handwerk.

Links: Wichtiger Austausch:
Handwerkskammerpräsident
Robert Wüst, Vizepräsident
Thomas Erdmann (vertritt die
Arbeitnehmer im Vorstand der
HWK), DGB-Vorstandsmitglied
Stefan Közell und der Präsi-
dent des Zentralverbands des
Deutschen Handwerks (ZDH),
Jörg Dittrich, diskutierten mit
Arbeitnehmern (v.l.).

auf erfahrene Beschäftigte verzichten«, sagte er. »Die Zeit, in der in vielen Großkonzernen über 60-Jährige zum alten Eisen gepackt werden, muss vorbei sein.«

Dieses Thema wurde natürlich auch am Ufer des Schwielowsees in Caputh diskutiert. Darüber hinaus ging es auch um neue Perspektiven und Möglichkeiten der Zukunftsgestaltung im Handwerk.

Der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks Jörg Dittrich äußerte seine Sorge, dass die hohe Abgabenbelastung auf Personalkosten für viele nicht mehr leistbar ist: »In Zeiten, in denen die Handwerksbetriebe mit der Energiekrise und die Beschäftigten mit der Inflation kämpfen, sind Abgabensteigerungen völlig fehl am Platz. Statt immer neuer Erhöhungen muss man auf den Prüfstand stellen, wie fair und solidarisch die Lastenverteilung in unseren Sozialen Sicherungssystemen noch ist. Denn vieles, was da historisch gewachsen ist, passt einfach nicht mehr so richtig. Es braucht einen Paradigmenwechsel in der Sozialversicherung, den großen Wurf – im Sinne von Zukunftsfähigkeit und Generationengerechtigkeit.«

MEHR FLEXIBILITÄT BEI DEN ARBEITSZEITEN

An den Bundesarbeitsminister Hubertus Heil richtete Dittrich die Botschaft: »Die Betriebe brauchen auch beim Thema Arbeitszeit mehr Luft zum Atmen. So scheitert zum Beispiel der Wunsch nach mehr Flexibilität oft am Arbeitszeitrecht und am Arbeitsschutz. Der rechtliche Rahmen ist ein zu enges Korsett mit genauen Vorgaben zur täglichen Arbeitszeitlänge.«

Viele Problembereiche sollten im sozialpartnerschaftlichen Dialog gelöst werden. Das unterstrichen die beiden Gastgeber Robert Wüst, Präsident der Handwerkskammer Potsdam sowie Arbeitnehmer-Vizepräsident Thomas Erdmann. Einigkeit bestand darin, dass Tarifverträge auch im Handwerk die Basis für gute Arbeit sind. Erdmann sagte: »Die Sozialpartner sind aufgefordert durch eine hohe Tarifbindung attraktive

Arbeitsbedingungen abzusichern.« Robert Wüst ergänzte: »Eine hohe Tarifbindung bietet auch den Rahmen für faire Wettbewerbsbedingungen.« Erdmann verwies in seinem Grußwort zugleich auf die Bedeutung eines solchen Austausches in herausfordernden Zeiten.

Jörg Dittrich betonte zudem die besondere Verantwortung des Handwerks: »Eine ganze Gesellschaft verlässt sich auf uns – sei es beim Bäcker nebenan oder bei der Umsetzung all der Maßnahmen, die es braucht, um die Energiewende zu schaffen. Das Handwerk ist die Säule der Gesellschaft, größter Ausbilder und Mittelstand mit hoher regionaler Verantwortung.« Und Thomas Erdmann ergänzte: »Das Gute Arbeit und Tariflöhne möglich sind, zeigen viele Handwerksbetriebe jeden Tag. Wichtig ist umso mehr, immer wieder mit der Politik im Gespräch zu bleiben und die Bedingungen einzufordern, dass diese Betriebe im Wettbewerb um Aufträge nicht benachteiligt werden. Die Plattform unseres Potsdamer Gesellentages zeigt seit 25 Jahren, wie wichtig ein solcher Austausch zu den drängendsten Problemen im Handwerk ist.«

»In Zeiten, in denen die Handwerksbetriebe mit der Energiekrise und die Beschäftigten mit der Inflation kämpfen, sind Abgabensteigerungen völlig fehl am Platz.«

Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands
des Deutschen Handwerks

BESSERE BERUFSORIENTIERUNG

Die Nachwuchssorgen bereiten nicht nur dem Handwerk Kopfzerbrechen. Hubertus Heil präsentierte dafür ein lange vom Handwerk gefordertes Instrument: »Wir brauchen Berufsorientierung an allen Schulformen – konsequent ab Klasse fünf bis in die Gymnasien. Wir stärken die Möglichkeiten für Aus- und Weiterbildung, um auch langfristig erfolgreich zu sein, machen es Frauen leichter, Beruf und Familie zu vereinbaren und wir erleichtern es Fachkräften aus dem Ausland in Deutschland zu arbeiten. Aber das Arbeitszeitgesetz werden wir nicht schleifen«, zog er eine klare Gegenposition zum ZDH-Präsidenten Dittrich.

Zum Abschluss dankte Gewerkschafter Közell zunächst allen Ehrenamtlern für ihre wichtige Arbeit und fasste die für die Arbeitnehmer wichtigsten Forderungen zusammen: »Gut ausgebildete Fachkräfte im Handwerk zu halten, ist der Schlüssel zur Bewältigung der vor uns liegenden Aufgaben. Wie das gehen kann, ist bekannt: Ein sicherer Arbeitsplatz mit gutem Gehalt, Zeit für Freunde und Familie, regelmäßige Weiterbildungsmöglichkeiten und gute Aufstiegschancen. Anders ausgedrückt: Gute Arbeit und Tarifbindung.«

DIALOG

HANDWERK UND POLITIK SUCHEN LÖSUNGEN

Brandenburgs Wirtschaftsminister Jörg Steinbach diskutierte gemeinsam mit Handwerkskammerpräsident Robert Wüst am 16. Februar 2023 im Lehrbauhof der Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming aktuelle Fragen und Probleme, die Kreishandwerksmeister Jörg Peschke und Innungsvertretern der Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming unter den Nägeln brennen. Sie beschäftigt nämlich neben fehlenden Rohstoffen und Energiefragen auch die ständig wachsende Bürokratie und vor allem der fehlende Berufsnachwuchs.

Steinbach stellte sich offen den Fragen wie der Notwendigkeit der verstärkten Berufsorientierung an Schulen, der Abkehr von langen Fahrtwegen zu den Berufsschulen, bezahlbarer Wohnheimunterbringung, ÖPNV in stadtfernen Regionen für Auszubildende, fehlenden Berufsschullehrern sowie Forderungen zur Einbindung der handwerklichen Fachexpertise bei den Maßnahmen zum Gelingen der Energiewende.

In der zweistündigen Diskussion zeigte der Wirtschaftsminister Verständnis für die Probleme der Handwerkerinnen und Handwerker, diskutierte gemeinsam mögliche Lösungsansätze. Der Austausch verdeutlichte erneut, wie wichtig es ist, miteinander im Gespräch zu bleiben, Probleme offen zu legen und gemeinsam nach Lösungen zu suchen.



Brandenburgs Wirtschaftsminister Jörg Steinbach (l.) im Gespräch mit Handwerkern, darunter HWK-Präsident Robert Wüst und Kreishandwerksmeister Jörg Peschke.

ZUKUNFTSPREIS 2023

INNOVATIONEN IM HANDWERK WERDEN HONORIERT

Ab sofort können sich auch Handwerksbetriebe aus Westbrandenburg um den »Zukunftspreis Brandenburg« 2023 bewerben. Zum 19. Mal wird die begehrte Auszeichnung vergeben. Der Preis würdigt besondere unternehmerische Leistungen. Das können innovative Produkte und Verfahren ebenso sein wie überdurchschnittliches Engagement für die Berufsausbildung, eine innovative Unternehmensführung.

Der Wettbewerb bringt erfolgreiche Wirtschaftsgeschichten in die Öffentlichkeit. Denn aus dem Kreis der zwölf zu Nominierenden werden die sechs Preisträger bei der Auszeichnungsveranstaltung am 1. Dezember bekannt gegeben. Sie erhalten neben einem Imagefilm, eine Stele, eine Urkunde sowie das Recht, mit dem Label »Gewinner des Zukunftspreises Brandenburg« für sich zu werben. Zu den bisherigen 173 Zukunftspreisträgern aus dem Land Brandenburg gehören aus dem westbrandenburgischen

Handwerk u.a. die Kniesche Orthopädietechnik GmbH, BEFA Belziger Fahrzeugbau, Hüffermann Transportsysteme, die Bäckerei Exner, Birkholz & Mohns Dentallabor oder die MB Tischlerei Mike Beelitz GmbH.

Bis zum 5. Mai 2023 ist die Anmeldung im Internet freigeschaltet.

Kostenfreie Hilfestellung bei der Erstellung der Bewerbungsunterlagen bieten die Betriebsberaterinnen und Betriebsberater der Handwerkskammer Potsdam für Mitgliedsbetriebe.

Kontakt

Wirtschaftsförderung@hwkpotsdam.de
Internet: [zukunftspreis-brandenburg.de](https://www.zukunftspreis-brandenburg.de)



OBERHAVEL

HALT IM HANDWERK: JAN HEIKO BELLING IST AUSZUBILDENDER DES MONATS MÄRZ

Text: Jana Kuste

Jan Heiko Belling fühlt sich wohl in der Werkstatt seines Ausbildungsbetriebs, der Autowerkstatt von Kenneth Tews in Velten. Hier wird er im zweiten Lehrjahr zum Kfz-Mechatroniker ausgebildet. Sein Meister möchte seine Leistungen würdigen und schlug ihn im Rahmen der Aktion der Handwerkskammer Potsdam »Azubi des Monats« für eine Auszeichnung vor.

Die Abteilungsleiterin Berufsbildung der Handwerkskammer Potsdam, Steffi Amelung, zeichnete ihn in seinem Ausbildungsbetrieb für seine besonderen Ausbildungsleistungen aus.

KEIN LEICHTER START

Dabei war der Start in das Berufsleben für den 25-Jährigen kein einfaches Unterfangen. Jan verließ die Schule ohne Abschluss, jobbte hier und da und fand erst im Handwerk wirklich Halt. Das lag auch an seinem Ausbilder Kenneth Tews. »Wir haben uns hier nicht darum gekümmert, was auf den Zeugnissen steht. Jan kam für ein zweiwöchiges Praktikum in die Werkstatt. Dabei haben wir gemerkt, dass die Chemie stimmt«, erinnert sich der Kfz-Mechatroniker-Meister, der aktuell noch zwei weitere junge Leute in dem Beruf ausbildet.

Nach dem Praktikum erhielt Jan das Angebot für eine Ausbildung im Handwerk. »Jan ist pünktlich und motiviert«, beschreibt Tews seinen Lehrling. »Er übernimmt viele Arbeiten selbstständig und sucht auch in schwierigen Situationen eine Lösung, bevor er nach Hilfe fragt. Er passt einfach in unser Team und in die Welt.« Das Team sind Tews und weitere vier Kolleginnen und Kollegen.

»Wir hören immer wieder von Ausbilderinnen und Ausbildern, wie wichtig der persönliche Kontakt im Vorfeld der Ausbildung war. Das zeigt auch das Beispiel von Jan Belling. Ohne den persönlichen Kontakt wäre sein Weg möglicherweise nicht so positiv verlaufen. Deshalb ist ein Praktikum – ganz gleich ob im schulischen Rahmen oder in den Ferien – eine wichtige Eintrittskarte in die

berufliche Welt und die des Handwerks«, bestätigt die Abteilungsleiterin Berufsbildung der Handwerkskammer Potsdam, Steffi Amelung.

DER LEHRER RIEF AN

Auch in der Berufsschule, am Oberstufenzentrum Eduard-Maurer, in Hennigsdorf sind die Leistungen des angehenden Mechatronikers rundum gut. »Von dort habe ich einen Anruf bekommen«, berichtet Tews, »Jan ist einer der besten in der Klasse. Das hatte ich noch nie.« Insgesamt vier junge Leute haben in seiner Werkstatt bereits gelernt.

Der Umgang mit den Kunden liegt Jan Belling ebenfalls. Seine zurückhaltende, freundliche Art macht es ihm einfach. »Überhaupt ist er ein sehr humorvoller Typ, der Verantwortung übernimmt«, ergänzt Tews und weiß, dass Jan sich in seiner freien Zeit viel um seine Großeltern kümmert.

SOZIALES ENGAGEMENT

Und auch der Betrieb engagiert sich in der Heimat: Für die Linden-Grundschule in Velten sponsorte Tews Pausenspielzeug – Bälle in allen Formen für die Jüngsten. Und auch das Hospiz in Oranienburg unterstützt die Werkstatt regelmäßig mit Sachspenden. Zuletzt organisierte Tews, dass an der dortigen Terrasse ein Geländer für bessere Trittsicherheit sorgt.



Foto: © HWK Potsdam/Kuste



Haben Sie auch eine Auszubildende oder einen Auszubildenden ab dem 2. Lehrjahr in Ihrem Betrieb, den Sie für die Auszeichnung als Azubi des Monats vorschlagen möchten? Dann schreiben Sie an: sina.patzina@hwkpotsdam.de

KOSTENFREIE VERANSTALTUNGEN FÜR HANDWERKSBEREITBE

IT-SICHERHEIT: DAS 1 X1 FÜR BETRIEBE

Wann: 21. März 2023 von 13 bis 18 Uhr
Wo: Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming, Am Heideland 2, 14913 Jüterbog

Workshopinhalte:

Passwortmanager, Clouddienste, Anti-virensoftware & Firewall, Angriffsmethoden sichere E-Mails sowie Datensicherung für Handwerksbetriebe

7. ZUKUNFTSFRÜHSTÜCK

Wann: 31. März 2023 von 8.30 bis 11.30 Uhr
Wo: Märkisches Gildehaus (Tagungs- und CongreBhotel), Schwielowseestraße 58, 14548 Schwielowsee OT Caputh

Wie verändert der digitale Wandel die Arbeit? Digitale Zeiterfassung, digitale Baudokumentation, E-Rechnung, Social Media zur Fachkräftegewinnung...?

KALKULATION UND NACHKALKULATION

Wann: 29. März 2023 um 16 Uhr
Wo: Märkisches Gildehaus (Tagungs- und CongreBhotel), Schwielowseestraße 58, 14548 Schwielowsee OT Caputh

Kalkulation und Nachkalkulation – entbehrliche Fleißarbeit für Theoretiker oder unentbehrliches Instrument zur Ergebnisoptimierung des Betriebs? Das Seminar vermittelt ein Grundverständnis für Planungsprozesse und zeigt Wege, für betriebswirtschaftliches Handeln.

FINANZIERUNG UND FÖRDERPROGRAMME

Wann: 27. April 2023 um 16 Uhr
Wo: Märkisches Gildehaus (Tagungs- und CongreBhotel), Schwielowseestraße 58, 14548 Schwielowsee OT Caputh

Sich selbstständig zu machen, sein Unternehmen zu festigen und zu erweitern, erfordert neben fachlicher und unternehmerischer Kenntnis meist auch entsprechende finanzielle Mittel. Da Eigenkapital nur in begrenztem Umfang vorhanden ist und eingesetzt werden kann. Stellt sich die Frage nach öffentlichen Finanzierungshilfen. Das Seminar gibt einen Überblick über die Vielfalt der Förderprogramme von Land und Bund

MEISTERHAFT GRÜNDEN

Wann: 16. Mai 2023 um 16 Uhr
Wo: Märkisches Gildehaus (Tagungs- und CongreBhotel), Schwielowseestraße 58, 14548 Schwielowsee OT Caputh

Das Seminar gibt vielfältige Anregungen, zeigt Chancen und Perspektiven einer beruflichen Selbständigkeit oder als Nachfolger in einem Unternehmen. Neben der Vermittlung von Kernelementen zur Unternehmensgründung oder Nachfolge stehen die Betriebsberater der Handwerkskammer, Gründer und Unternehmer sowie Finanzierungsexperten der Förderbanken und der Wirtschaftsförderung Potsdam bereit, um erste Fragen zu klären.

RENTENBERATUNG FÜR HANDWERKER

Wann: 20. April 2023 um 16 Uhr
Wo: Handwerkskammer Potsdam/ Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH) (OT Götz), Am Mühlenberg 15, 14550 Groß Kreutz (Havel) OT Götz

Persönliche Beratung zur Rentenkontoklärung durch einen Mitarbeiter der Deutschen Rentenversicherung.

Bitte melden Sie sich für die Veranstaltungen an. Die Plätze sind begrenzt und für Mitgliedsunternehmen kostenfrei.
hwk-potsdam.de/termine

BETRIEBSBERATUNG VOR ORT

Kreishandwerkerschaft Oberhavel

Havelstraße 19, Oranienburg
3. April 2023, 9 bis 15.30 Uhr
17. April 2023, 9 bis 15.30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Havelland

Waldemarstraße 15a, Nauen
5. April 2023, 8 bis 15.30 Uhr
19. April 2023, 8 bis 15.30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Ostprignitz-Ruppin

Karl-Gustav-Straße 4, Neuruppin
5. April 2023, 9 bis 15.30 Uhr
19. April 2023, 9 bis 15.30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Brandenburg/Belzig

Sankt-Annem-Straße 28, Brandenburg an der Havel
11. April 2023, 9 bis 15.30 Uhr
25. April 2023, 9 bis 15.30 Uhr

Kreishandwerkerschaft Teltow-Fläming

Am Heideland 2, Jüterbog
12. April 2023, 8 bis 15.30 Uhr
26. April 2023, 8 bis 15.30 Uhr

BILDUNGSANGEBOTE

DIE MEISTERAUSBILDUNG – IN TEILZEIT NEBEN DEM BERUF

Nutzen Sie die besseren beruflichen und finanziellen Perspektiven. Machen Sie sich mit Ihrem eigenen Betrieb selbstständig. Erfüllen Sie in Ihrem Unternehmen als technische Führungskraft leitende Aufgaben oder übernehmen Sie die Verantwortung für die betriebliche Ausbildung. Der Bedarf an gut ausgebildeten Meistern ist groß. Neben all diesen guten Gründen gibt es sicher noch einen ganz besonderen, den nur Sie kennen: Ihr eigener guter Grund. Und der ist oft die stärkste Motivation auf dem Weg zum Meisterbrief.

Neben den Vollzeitangeboten gibt es auch die Möglichkeit die Meisterausbildung berufsbegleitend zu absolvieren. Die Vorteile sind hier, dass man nicht auf sein Gehalt verzichten muss und im Alltagsgeschehen des Berufslebens bleibt. Fast alle Meisterkurse bieten wir daher auch in Teilzeit am Wochenende an.

Der Aufstieg zum Handwerksmeister lässt sich ohne Eigenkapital über das Aufstiegs-Bafög finanzieren. Sie erhalten

einkommens- und altersunabhängig eine Förderung von bis zu 75% der Lehrgangskosten. Der Eigenanteil wird erst 2 Jahre nach Abschluss der Meisterschule zurückgezahlt.

Die Weiterbildungsberatung steht Ihnen bei der Planung der Beruflichen Weiterbildung gern zur Seite und wir unterstützen Sie bei der Antragsstellung für das Aufstiegs-Bafög.



ONLINE ANMELDEN!

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

Kursdaten

20. bis 30. März 2023 oder

26. Juni bis 6. Juli 2023

Mo-Fr 9 bis 17 Uhr

Praxismodul 8 bis 16 Uhr

Kurs: 3.500 Euro

Lehrgangsort: Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH)

BERATUNGSTERMINE

Wir beraten Sie gerne persönlich zu allen Meisterkursen, Fortbildungen und Fördermöglichkeiten:

Täglich

Bildungs- und Innovationscampus Handwerk (BIH)
Am Mühlberg 15
Groß Kreutz



Wir beraten Sie gern:

Malte Hübel,
T 033207 34-105
Juliane Krüger,
T 033207 34-103
fortbildung@hwkpotsdam.de

MEISTERKURSE

Teile III+IV (übergreifend)

Teilzeit:

ab 08. September 2023

oder 03. November 2023

Vollzeit: ab 04. Oktober 2023

Friseur I+II

Teilzeit: ab 09. Oktober 2023

Vollzeit: ab 15. Januar 2024

Land- und Baumaschinenmechatroniker I+II

Vollzeit:

ab 30. September 2024

Elektrotechniker I+II

Teilzeit:

ab 8. Dezember 2023

Vollzeit:

ab 16. Oktober 2023

Tischler I+II

Teilzeit: ab 18. Oktober 2024

Maler und Lackierer

Teilzeit: ab 26. Mai 2023

Kraftfahrzeugtechniker I+II

Teilzeit:

ab 17. November 2023

Vollzeit: ab 22. April 2024

Installateur- und Heizungsbauer I+II

Teilzeit: ab 13. Oktober 2023

Vollzeit: ab 23. Oktober 2023

Maurer und Betonbauer I+II

Teilzeit:

ab 22. September 2023

Metallbauer I+II

Teilzeit: ab September 2023

Vollzeit: ab 17. April 2023

FORTBILDUNG

Fachkundige/r für Arbeiten an HV-Systemen 2S

ab 18. April 2023

Wiederholungsschulung zum Erhalt der Sachkunde Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten

ab 12. April 2023

Befähigungsnachweis Kranbediener Ladekran für Fortgeschrittene

ab 18. April 2023

Befähigungsnachweis Bediener von Hubarbeitsbühnen

ab 20. April 2023

AU-Kompressionszündungsmotor (b,c)

ab 20. April 2023

Buchhaltung im Handwerksbetrieb unter Einsatz von Lexware

ab 21. April 2023

Technische Regel Gasinstallation - aktuell

ab 24. April 2023

Fachkundige Personen Hochvolt in der Land- und Baumaschinentechnik (3S)

ab 24. April 2023





Foto: © HWK Potsdam/Küste

HANDWERK BIETET ZUKUNFT

Fachkräfte aus Bosnien

Hohe Einsatzbereitschaft und großes Engagement – diese Eigenschaften würdigt Dierk Lause, Geschäftsführer der HTB Haustechnik GmbH Brandenburg, bei seinen drei neuen Mitarbeitern aus Bosnien-Herzegowina, die heute das Team des Brandenburger SHK-Betriebes verstärken. Im Rahmen des Pilotprojektes »HabiZu – Handwerk bietet Zukunft« kamen Alem Bećirović, Želimir Miličević und Armin Karahodžić nach Deutschland. Dierk Lause ist mit seinem Handwerksbetrieb Projektteilnehmer. Zelimir reiste vor einem Jahr ein und ist der erste SHK-Fachmann im Rahmen des Projekts, der nun seine vollwertigen Berufsanerkennung in den Händen hält.

Jetzt trafen sich die Betriebe und ihre Schützlinge gemeinsam mit den Projektverantwortlichen dieses bundesweiten Pilotprojektes zu einem Erfahrungsaustausch in der Handwerkskammer Potsdam. Zu den Projektteilnehmern gehören auch Daniel Lüdtke vom gleich-

namigen Installation & Heizungsbaubetrieb aus Werder (Havel). Er beschäftigt mit Nermin Mehić seit dem 1. November einen Bosaken, der aktuell mit Anpassungsqualifizierungsmaßnahmen bis Ende des Jahres für seine vollwertige Berufsanerkennung »die Schulbank drückt«.

Die vier jungen Männer sind glücklich, diese berufliche Chance in Deutschland erhalten zu haben und freuen sich auf ihre neue Handwerkerfamilie. Lause betont, dass die Integration ohne die Handwerkskammer nicht möglich gewesen wäre, da die bürokratischen Hürden für Einreisende und Handwerksbetriebe nicht zu stemmen sind.

Der 25-jährige Nermin hat schon konkrete Zukunftspläne: Sein Traum ist ein eigenes Unternehmen, um Wärmepumpen und Solaranlagen zu installieren. Der Meisterbrief ist dabei das Ziel, das Nermin vor Augen hat. **WEI**

GEBÄUDEREINIGERHANDWERK

SAUBERE SACHE: FUTURE DAY ZEIGT IDEEN FÜR DIE ZUKUNFT

Wer sich mit Ökologie in der Gebäudereinigung auseinandersetzt, erkennt schnell, dass sich der nachhaltige Ansatz nicht nur für die Umwelt lohnt, sondern viel Einsparpotenzial birgt – ohne dass die Reinigungsqualität dabei leiden muss.

Die Weichen hat das Gebäudereinigerhandwerk also längst auf Zukunft gestellt. Der Future Day – eine Branchenveranstaltung, die am 30. März stattfindet, ist ein Zeichen dafür. Durch Initiative der Innung des Gebäudereinigerhandwerks Brandenburg ins Leben gerufen, richtet man sich speziell an den Bedürfnissen der Branche aus. Oliver Majowski, stellvertretender Obermeister der Innung, wirbt auch im westbrandenburgischen Handwerk um Teilnehmer: »Unser erklärtes Ziel ist es, die Branche mit innovativen und alltagstauglichen Lösungen zu gestalten und den Future Day als wiederkehrende

Marke zu etablieren. Dieses Event richtet sich an alle Entscheider – an Gebäudedienstleister ebenso wie an ihre Kunden.«

In seinem Berufsalltag als Geschäftsführer der 2M Gruppe GmbH weiß Majowski, dass sich Wirtschaftlichkeit und Effizienz und Nachhaltigkeit nicht ausschließen. »Im Gegenteil, mit einer effizienten Steuerung wird es gelingen einen Anstieg der Wirtschaftlichkeit zu erzielen«, sagt er.

Future Day, 30. März 2023, 9-16 Uhr bei der Dr. Butze GmbH, Kompetenz- und Logistikzentrum Brandenburg, Zeppelinstraße 3 | 03099 Kolkwitz. **Anmeldung:** gebaedereiniger-brandenburg.de

ACHTUNG!

Neuaufgabe der »Aushangpflichtigen Gesetze« beachten!

**JETZT NEU
MIT GEÄNDERTEM
NACHWEISGESETZ AB
01.08.2022**

Aushangpflichtige und andere wichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe

Nachfolgende Gesetze wurden u.a. geändert:

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

12,80 €

zzgl. Versandkosten
Irrtümer/Preisänderungen
vorbehalten

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

Aushang-
pflichtige und
andere wichtige Gesetze

für Handwerk
und Gewerbe



 Verlagsanstalt
Handwerk

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

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



vh-buchshop.de
fürs Handwerk

Mehrwerte für den Betrieb



Foto: © Thomas Stachelhaus

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

Interview: Stefan Bühren

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

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

DHB: Hat die Digitalisierung dabei keine Erleichterungen gebracht?

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

DHB: Wozu sicherlich auch die Pandemie beigetragen hat.

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

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

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

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

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

Das komplette Interview lesen Sie auf handwerksblatt.de

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



»Wir müssen das Bauen endlich einfacher machen«

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

Text: *Lars Otten*

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

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

VERTEUERUNG IN FAST ALLEN BEREICHEN

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

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

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

ERZEUGERPREISE UM 14 PROZENT GESTIEGEN

Außerdem treffe der Preisanstieg beim Dieselmotorkraftstoff (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

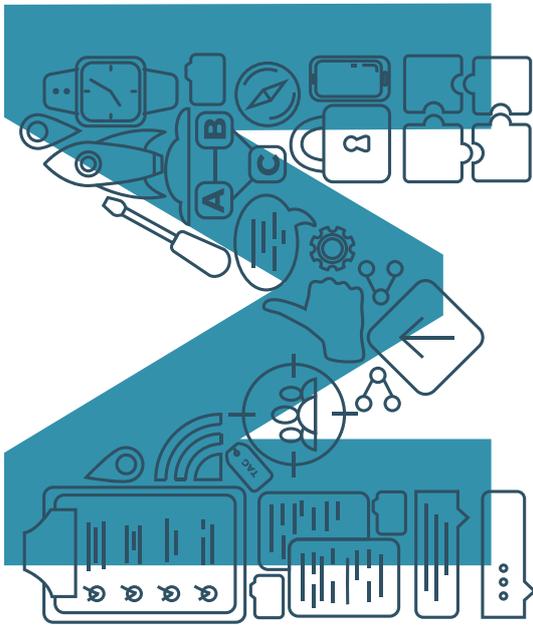
Digi-BIT untereinander aus«, erklärt Matthias Steinicke. Bei Fragen zur Digitalisierung im Handwerk empfiehlt er, dass sich die Betriebe zunächst an die BIT, Digi-BIT oder die (technische) Betriebsberatung ihrer zuständigen Handwerkskammer wenden. »Sofern die Kolleginnen oder Kollegen vor Ort nicht weiterhelfen 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 Luber (BIT)	06131 9992-277	s.luber@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

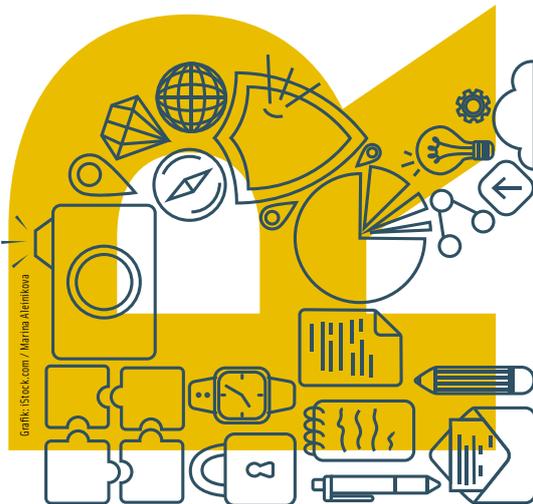


Text: **Birgit Plomberger**

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

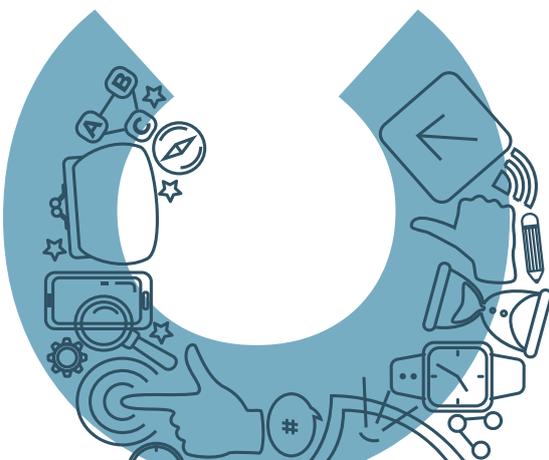
SOFTWAREANBIETER HABEN ZAHLREICHE DIGITALE WERKZEUGE UND LÖSUNGEN PARAT, UM DIE ABLÄUFE UND PROZESSE ZU VERBESSERN. DOCH WIE KÖNNEN HANDWERKER ERKENNEN, WAS SIE BRAUCHEN? IN TEIL 1 UNSERER VIERTHEILIGEN SERIE STELLEN WIR CRM-SOFTWARE VOR.



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.

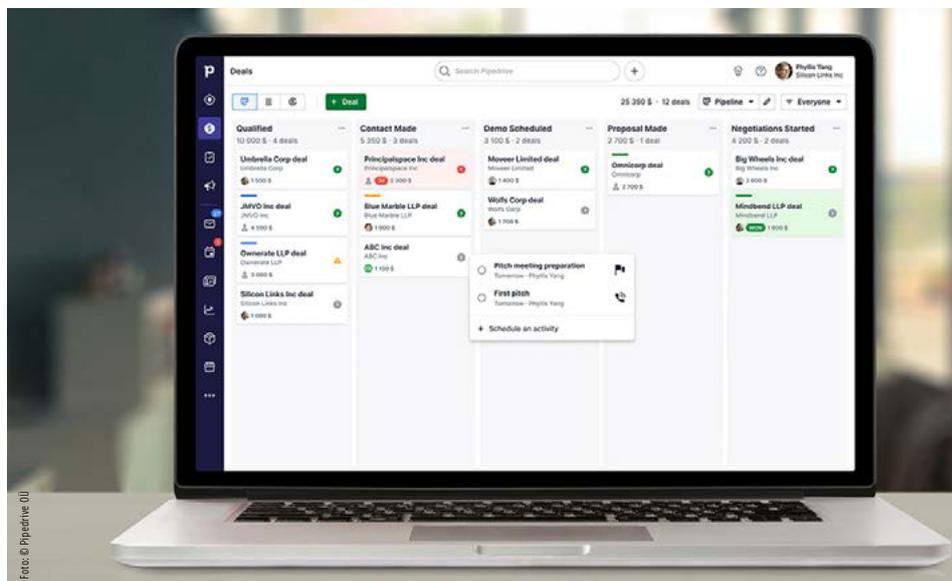
5. Wie werden die Vor-Ort-Beratungen optimiert?

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 Digitalisierungsprojekts 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

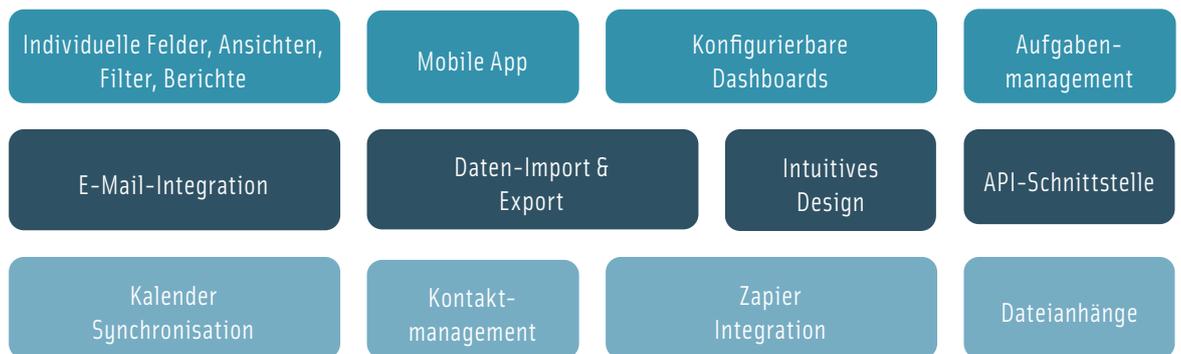
Folgende Vorgehensweise beim Auswahlprozess hat sich bewährt: Vor Beginn der Auswahlphase sollten die Unternehmen intern ihre Anforderungen und Kriterien an die CRM-Lösung definieren. Die ausgewählten Softwarelösungen sollten von den zukünftigen Nutzern im Betrieb anhand von verschiedenen Anwendungsfällen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

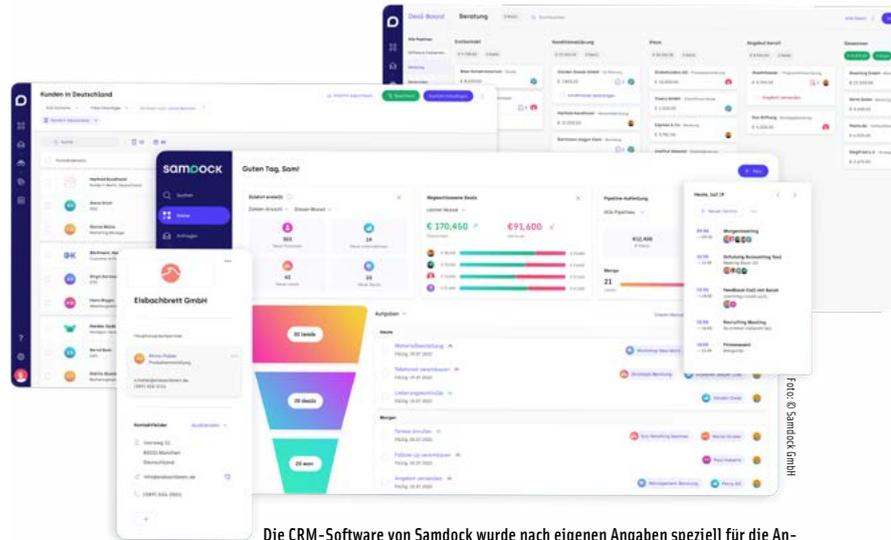
PIPEDRIVE

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

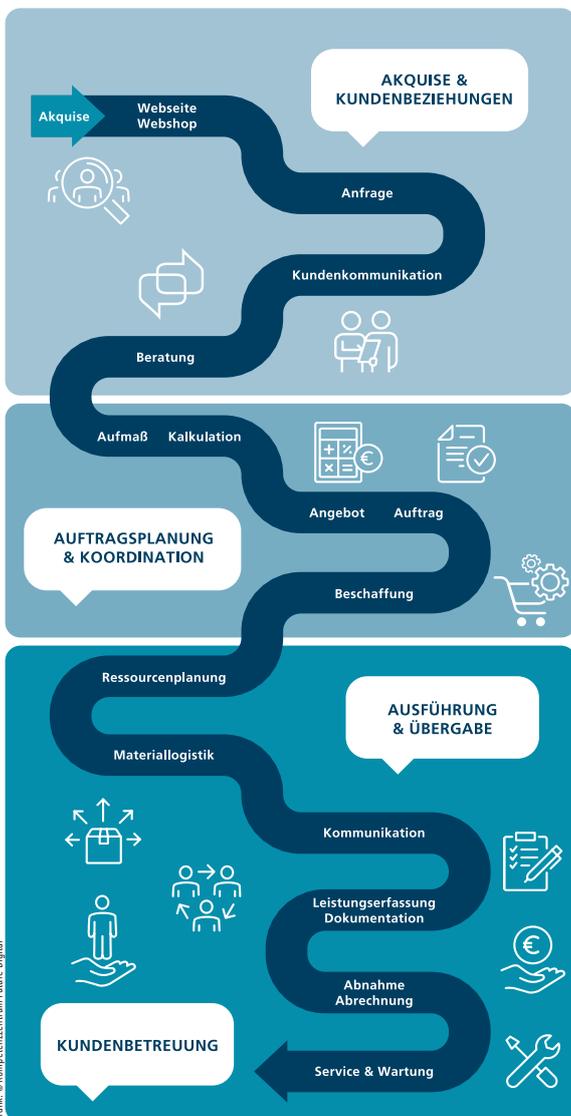
Unternehmen können mit der Anwendung eine Vielzahl von Tätigkeiten im Verkaufsprozess – von der Planung bis zu den Verkaufsgesprächen – für das gesamte Team automatisieren. Pipedrive bietet seinen Nutzern eine einfache Bedienbarkeit und eine benutzerfreundliche Oberfläche mit intuitivem Design.

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.

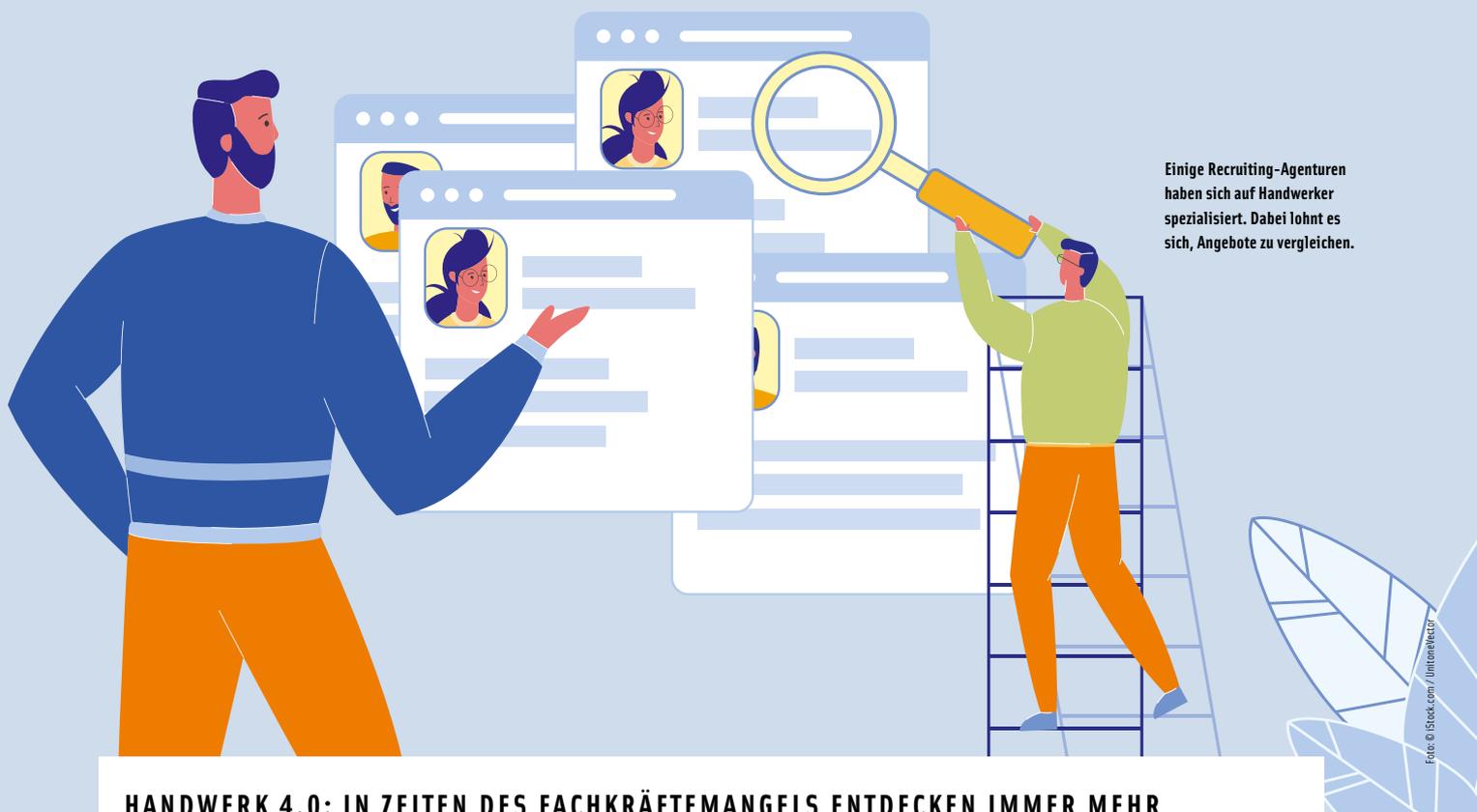
2. Zu wenig Kompetenz in der Umsetzungsphase

- 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.

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.



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

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.



Wer von beiden sieht die Welt?

Beide. Denn beide kommen viel rum – mit ihrem Handwerk. Thomas Müller ist Metallbauer und gibt sein Wissen als Trainer und Dozent in internationaler Entwicklungszusammenarbeit unter anderem in Afrika und Indien weiter. Als beste Sattlerin ihres Abschlussjahres bereiste Lucy Schmidt schon viele europäische Länder, um Erfahrungen auch in anderen Handwerksbetrieben zu sammeln, und will jetzt nach Übersee.

Unsere duale Berufsausbildung ist hoch angesehen. Auf der ganzen Welt, und die ganze Welt braucht Handwerk. Jetzt entdecken, wie international das Handwerk ist. www.handwerk.de/neudenken

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN
NEU DENKEN.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Foto: © maxit

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, Netzqualität- und Netzanalysegeräte von Chauvin Arnoux oder smarte Verbrauchsmessgeräte von Voltcraft.

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



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

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

USE CASES FÜR DIE GEBÄUDEPRAXIS

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

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

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.

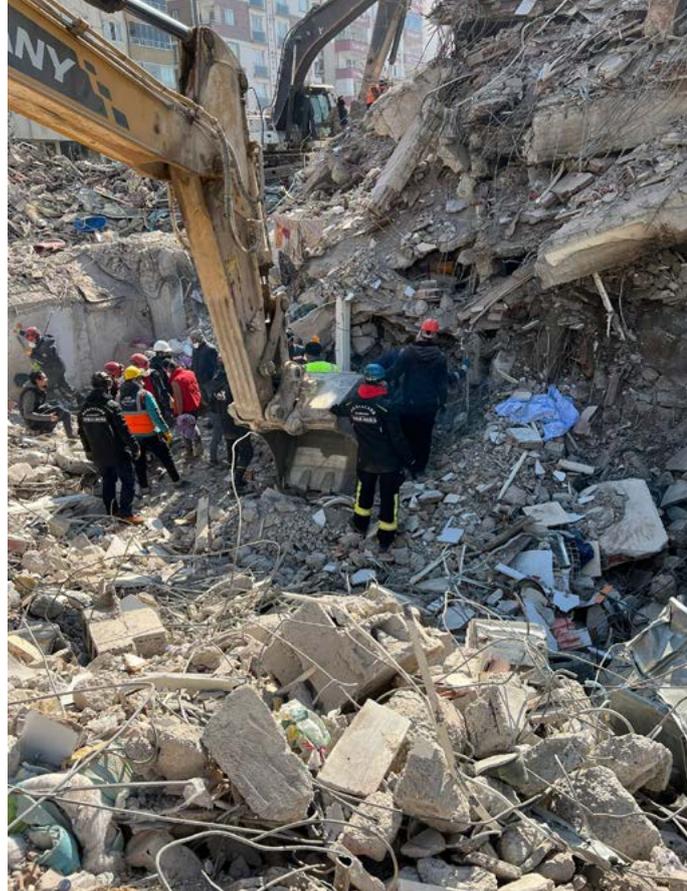
150 bis 300 Leichen barg das Team täglich behutsam aus dem Schutt eingestürzter Gebäude. Die verletzten Körper wurden würdevoll versorgt, desinfiziert und zur Identifikation durch Angehörige vorbereitet. Rasches Handeln dient dem Seuchenschutz. In Absprache mit der Regierung übergaben die Bestatter die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

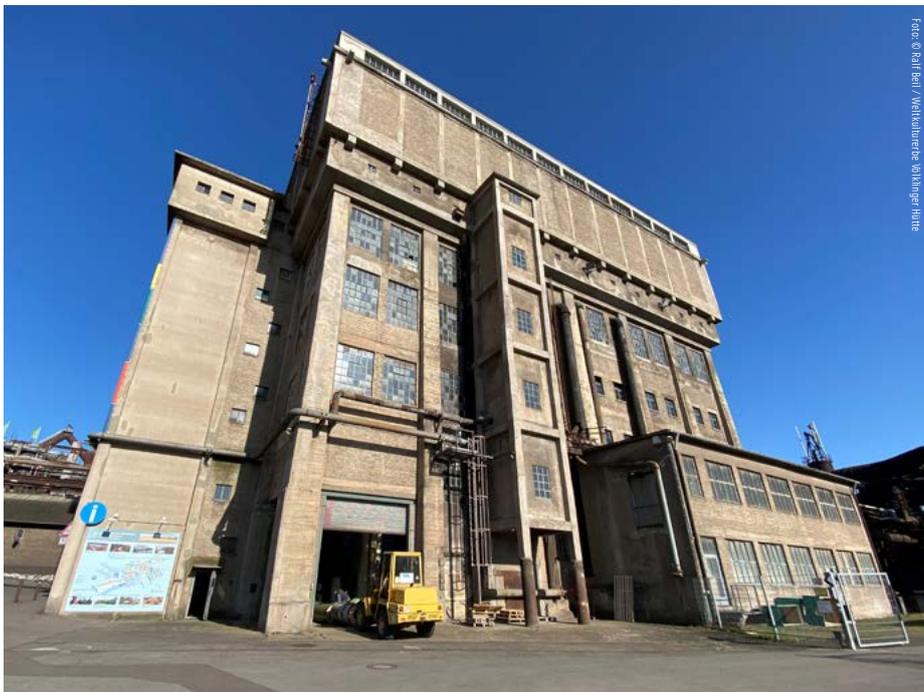
OLDTIMER FAHREN IN DIE ZUKUNFT

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.

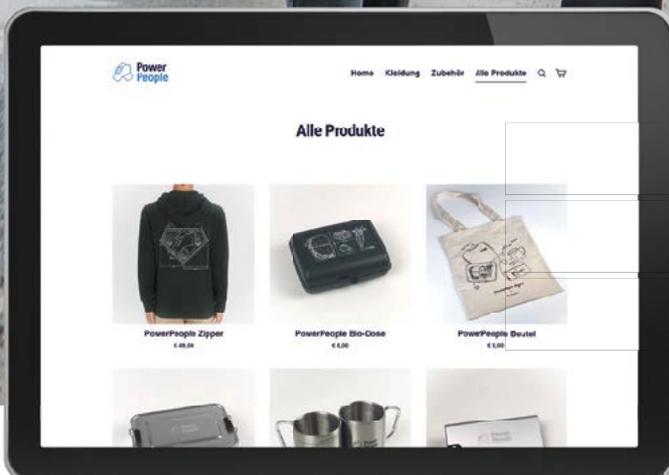
Diesen und alle bereits erschienenen Artikel aus der Reihe Finanzwissen finden Sie gesammelt unter: www.Chefsein.de



POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



**JETZT
ENTDECKEN**
powerpeople.digital



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

Praktische Tipps für Auftragsvergaben

AM 20. APRIL 2023 FINDET IN POTSDAM DER 14. VERGABERECHTSTAG BRANDENBURG STATT. AUSGEWIESENE EXPERTEN INFORMIEREN ÜBER PRAXISRELEVANTE FRAGEN RUND UM VERGABEVERFAHREN UND DIE AKTUELLE RECHTSPRECHUNG.

Text: *Karsten Hintzmann*

Die von der Auftragsberatungsstelle Brandenburg organisierte Fachveranstaltung wird ab 9 Uhr in den Räumlichkeiten der IHK Potsdam (Breite Str. 2 a-c, 14467 Potsdam) durchgeführt.

Auf der Tagesordnung steht u.a. ein Vortrag von Professorin Susanne Mertens, Fachanwältin für Vergaberecht sowie für Bau- und Architektenrecht, die »Tipps und Stolpersteine beim Einkauf von IT-Beratungsleistungen« vorstellt. Dr. Gabriele Herlemann, Direktorin beim Bundeskartellamt und Vorsitzende der 2. Vergabekammer des Bundes beim Bundeskartellamt, informiert über die aktuelle Rechtsprechung der Vergabekammern des Bundes beim Bundeskartellamt. Norbert Dippel, Fachanwalt für Vergaberecht, beleuchtet den »Umgang mit ungewöhnlich niedrig erscheinenden Angeboten – wann soll, darf oder muss der Angebotspreis aufgeklärt werden?« Dr. Thomas Mestwerdt, Fachanwalt für Vergaberecht, stellt das Thema »Ausschluss vom Vergabeverfahren wegen mangelhafter Leistungserbringung – was ist zu beachten?« in den Mittelpunkt seiner Erläuterungen. Am Ende des Vergaberechtstags wirft Janko Geßner, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, einen Blick auf das heikle Thema »Achtung Förderung! Widerruf von Zuwendungen wegen Vergabeverstößen«.

AUFGABEN DER AUFTRAGSBERATUNGSSTELLE

Die Auftragsberatungsstelle Brandenburg ist ein von den märkischen Industrie- und Handelskammern und den Handwerkskammern getragener Verein zur Förderung der mittelständischen Wirtschaft. Ziel der Auftragsberatungsstelle Brandenburg ist es, im Gesamtinteresse der Wirtschaft zur angemessenen Beteiligung der brandenburgischen Unternehmen an öffentlichen Aufträgen

beizutragen. Als kompetente Ansprechpartnerin für Unternehmen ermöglicht sie mit ihrem Dienstleistungsangebot eine Teilnahme an rechtskonform durchgeführten Vergabeverfahren. Im Kern steht die Aufgabe der Beratung der Kammermitgliedsunternehmen zum nationalen und EU-Vergaberecht sowie die Unterstützung bei deren Teilnahme an Vergabeverfahren – angefangen von der Präqualifizierung der Unternehmen über Fragen der Angebotserstellung bis hin zu Verfahrensschritten bei laufenden oder abgeschlossenen Vergabeverfahren.



Das ULV bietet sich an für Unternehmen, die ausschließlich regional tätig sind und für die eine bundesweit gültige Präqualifizierung nicht möglich beziehungsweise notwendig ist.

Die Auftragsberatungsstelle vertritt die Interessen der brandenburgischen Wirtschaft gegenüber der Politik und ist anerkannte Ansprechpartnerin der Ministerien für vergaberechtliche Fragestellungen.

PRÄQUALIFIZIERUNG IST SINNVOLL

Brandenburger Unternehmen und Freiberufler, die sich an Ausschreibungen der öffentlichen Hand beteiligen, können sich durch Präqualifizierung im amtlichen Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen für den Liefer- und Dienstleistungsbereich (AVPQ) oder durch Eintragung in das Unternehmer- und Lieferanten-Verzeichnis (ULV) Brandenburg Arbeiterleichterung verschaffen.

AVPQ

Mit der Eintragung in das bundesweite Amtliche Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen für den Liefer- und Dienstleistungsbereich (AVPQ) weisen Unternehmen und Freiberufler im Rahmen von Vergabeverfahren ihre Eignung gemäß § 122 GWB, § 48 VgV beziehungsweise § 35 UVgO und das Nichtvorliegen von Ausschlussgründen nach. Bietern und Bewerbern garantiert die Eintragung in das AVPQ die rechtssichere Position der Eignungsvermutung. Sie sparen durch die Präqualifizierung erheblich Zeit und Kosten. Öffentliche Auftraggeber können sicher sein, dass die Überprüfung seriös erfolgte und dass gute

Angebote nicht wegen fehlerhafter Eignungsnachweise ausgeschlossen werden müssen. Nachweise, Dokumente und Erklärungen eingetragener Unternehmen und Freiberufler können mittels einer Zugangs-PIN eingesehen werden.

ULV

Das Unternehmer- und Lieferanten-Verzeichnis (ULV) ist ein Verzeichnis speziell für Brandenburg und wird von der Auftragsberatungsstelle Brandenburg geführt. Das ULV bietet sich an für Unternehmen, die ausschließlich regional tätig sind und für die eine bundesweit gültige Präqualifizierung nicht möglich beziehungsweise notwendig ist. Die Besonderheit ist, dass sich in das ULV sowohl Unternehmen aus dem Liefer- und Dienstleistungsbereich als auch aus der Baubranche eintragen lassen können und damit ihre generelle Eignung für die Leistungserbringung im Rahmen öffentlicher Aufträge nachweisen. Denn Unternehmen, die Bauleistungen erbringen, können sich nicht in das AVPQ eintragen lassen. Gerade für regional tätige Bauunternehmen ist eine Eintragung im ULV interessant, da eine bundesweite Zertifizierung über den Verein für eine Präqualifikation von Bauunternehmen e. V. (PV-Verein) deutlich kostenintensiver ist. Das ULV ist vom Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg (MWAE) als Zertifizierungsverzeichnis nach § 5 Brandenburgisches Vergabegesetz (BbgVergG) anerkannt.

Ralph Bührig ist nicht nur Hauptgeschäftsführer der HWK Potsdam, sondern seit 2018 auch Vorsitzender der Auftragsberatungsstelle Brandenburg e.V. Er empfiehlt



Handwerksbetrieben, sich bei Vergaberechtsfragen frühzeitig an die Auftragsberatungsstelle zu wenden: »Schon wenn einer unserer Betriebe überlegt, ob er sich an einer öffentlichen Ausschreibung beteiligt, lohnt sich ein Kontakt zur Auftragsberatungsstelle. Mitunter gibt es Rechtsfragen, etwa wenn ein Handwerksbetrieb nicht damit einverstanden ist, dass er trotz Beteiligung am Vergabeverfahren nicht den Zuschlag bekommen hat. Bei der Auftragsberatungsstelle kann sich dieser Betrieb Rat einholen, ob beispielsweise Rechtsmittel Sinn machen.« Die Teilnahme am 14. Vergaberechtstag Brandenburg kostet für Mitglieder der Handwerkskammern ermäßigt 240 Euro. Eine Buchung ist über folgenden Link möglich: abst-brandenburg.de

JETZT FÜR DEN »ZUKUNFTSPREIS BRANDENBURG« BEWERBEN

Ab sofort können sich Unternehmen um den »Zukunftspreis Brandenburg« 2023 bewerben. Die Industrie- und Handelskammern sowie die Handwerkskammern des Landes vergeben zum 19. Mal die begehrte Auszeichnung. Bis zum 5. Mai 2023 ist die Anmeldung möglich.

Der Preis würdigt besondere unternehmerische Leistungen. Das können innovative Produkte und Verfahren ebenso sein, wie überdurchschnittliches Engagement für die Berufsausbildung, eine innovative Unternehmensführung, starkes Wachstum bei

Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen oder eine beachtenswerte Nachfolge-Lösung. Der Wettbewerb bringt erfolgreiche Wirtschaftsgeschichten ans Licht der Öffentlichkeit.

Insgesamt 173 Preisträger von A wie Anlagenbauer über D wie Dachblechhandel bis Z wie Zerspannungsspezialisten hat der »Zukunftspreis Brandenburg« bislang hervorgebracht. Er ist der wichtigste Wirtschaftspreis, den die überwiegend kleinen und mittleren Unternehmen zwischen Oder, Neiße, Spree und Havel bekommen können.

Aus dem Kreis der zwölf zu Nominierenden werden die sechs Preisträger bei der Auszeichnungsveranstaltung am 1. Dezember 2023 im Holiday Inn Berlin Airport Conference Centre in Schönefeld bekanntgegeben. Sie erhalten neben einem Imagefilm eine mediale Präsenz, eine Stele, eine Urkunde sowie das Recht, mit dem Label »Gewinner des Zukunftspreises Brandenburg« für sich zu werben.

Die Bewerbung um den »Zukunftspreis Brandenburg« ist über diesen Link möglich: zukunftspreis-brandenburg.de



Jörg Zimmermann (l.) beim Anpassen einer Armprothese bei einem Paralympics-Athleten

Ähnliche Produkte, aber alles Unikate

IM 8. TEIL UNSERER SERIE ÜBER AUSGEWÄHLTE INNUNGEN STELLEN WIR DIE LANDESINNUNG FÜR ORTHOPÄDIETECHNIK BERLIN-BRANDENBURG VOR.

Die Ursprünge der Orthopädietechnik in der Region reichen bis ins frühe 14. Jahrhundert zurück. Die erste Innung dieses Gewerkes wurde in Berlin im Jahr 1655 gegründet. Heute engagiert sich die Landesinnung in erster Linie in der Förderung und Weiterentwicklung des handwerklichen Know-hows der derzeitigen und künftigen Orthopädietechnik-Mechaniker. Sie ist durch überbetriebliche Lehrgänge und Prüfungen an der Ausbildung im Ausbildungsberuf Orthopädietechnik-Mechaniker beteiligt und berät ihre Mitglieder in Ausbildungsfragen. Ihr gehören insgesamt 53 Meisterbetriebe in Berlin und Brandenburg an. Die Orthopädietechnik umfasst drei Säulen – die Orthetik, Prothetik und Rehathechnik. Als eine Hauptaufgabe sieht die Innung die Fachkräftegewinnung an. Obermeister Jörg Zimmermann, der die Landesinnung seit 2009 als Obermeister führt, sagt: »Die Heranbildung des Nachwuchses ist eine permanente Herausforderung. Wir nutzen dazu

verschiedene Wege. Ich biete in meinem Unternehmen in Cottbus beispielsweise viele Schülerpraktika an. So gewinnen wir immer wieder neue Azubis.«

Die aktuelle Auftragslage für seine Branche bezeichnet Obermeister Zimmermann als stabil: »Das liegt daran, dass es eine große Anzahl von Menschen gibt, die auf unsere Hilfsmittel angewiesen sind. Dazu kommt, dass die Hilfsmittel überwiegend von den Krankenkassen finanziert und über sie abgerechnet werden.«

Das System der Kostenübernahme durch die Krankenkassen war in den »normalen« Vor-Corona-Jahren eine »verlässliche Lösung« für die Betriebe, so Landesinnungs-Geschäftsführer Torben Vahle. Angesichts der rasant steigenden Kosten und Preise für Energie, Material und Logistik komme das »auf Langfristigkeit ausgelegte Vertragsgeschäft mit den Krankenkassen nun jedoch mehr und mehr an seine Grenzen. Aktuell gibt es wenig Ausgleich für die an vielen Stellen gestiegenen Kosten«. Hinzu komme, so Geschäftsführer Vahle, der enorme bürokratische Aufwand. »Etwa 30 der über 40 im Hilfsmittelverzeichnis aufgelisteten Gruppen deckt die Orthopädietechnik ab. Für alle Produkte müssen Verträge gemacht werden. Und das auch noch mit 96 Krankenkassen. Wir brauchen hier eine Harmonisierung des Vertragswesens und eine Verschlankung der Prozesse, um die Versorgung wieder in den Mittelpunkt zu stellen.«

Ungeachtet der aktuellen Probleme ist Obermeister Jörg Zimmermann unverändert fasziniert von seinem Handwerk: »Wir fertigen zwar oft ähnliche Produkte, aber alle sind individuell angepasst an die Bedürfnisse eines Patienten und somit Unikate. Bei der Feinabstimmung arbeiten wir eng mit unseren Kunden zusammen und spüren dadurch den direkten Dank, wenn alles passt und wir unmittelbar helfen können.« Obermeister Zimmermann selbst kam vor mehr als 30 Jahren übrigens nicht auf direktem Wege zu seiner heutigen Profession: »Ich wollte eigentlich Medizin studieren. Da mein Vater Orthopäde ist, entdeckte ich über ihn aber schlussendlich die Faszination für das Handwerk des Orthopädiemechanikers.« Praktisch mit dem Fall der Mauer schloss er seine Meisterausbildung ab und ging zunächst nach Niedersachsen. Bis ihn die Stadt Cottbus rief und ihm die Verantwortung der städtischen orthopädischen Werkstatt übertrug, die er zu einem leistungsfähigen Sanitätshaus entwickelte. KH

Weitere Informationen finden Sie unter otibb.de

Meisterausbildung und Studium gleichstellen!

ENERGIEKRISE, INFLATION, FACHKRÄFTEMANGEL, BERUFSORIENTIERUNG UND ENTBÜROKRATISIERUNG – DARÜBER DEBATTIERTEN DIE SPITZEN DES BRANDENBURGISCHEN HANDWERKS MIT DER SPD-LANDESGRUPPE IM BUNDESTAG.

Text: Karsten Hintzmann

An dem Meinungsaustausch im Deutschen Bundestag nahm fast die komplette SPD-Landesgruppe teil. Lediglich Bundeskanzler Olaf Scholz ließ sich entschuldigen, richtete aber zumindest Grüße aus. Anstelle von Scholz erschien Brandenburgs Wirtschaftsminister Jörg Steinbach.

Corina Reifenstein, Präsidentin der HWK Cottbus, sandte zunächst ein positives Zeichen an die Parlamentarier: »Die Situation des Handwerks ist stabil, Zukunftsgewissheit ist vorhanden und die Strukturfördermittel für den Kohleausstieg werden als Chance gesehen.« Gleich darauf legte sie jedoch den Finger in die Wunde: »Wichtig ist jetzt, dass die Versprechen der Politik zur Absenkung der Energiepreise ab März auch funktionieren. Aber unser Hauptproblem ist der akute Fachkräftemangel in allen Bereichen.«

KONSUM UND AUFTRÄGE GEHEN ZURÜCK

Wolf-Harald Krüger, Präsident der HWK Frankfurt (Oder), schlug den Bogen vom Friseurhandwerk bis zur Baubranche: »Friseurinnen und Kosmetikbetriebe spüren die Inflation ganz direkt – die Menschen drehen den Euro zwei Mal um, sie konsumieren einfach weniger. In der Baubranche gehen die Aufträge zurück, Einfamilienhäuser werden angesichts der steigenden Preise und Zinsen fast gar nicht mehr gebaut. Wir brauchen attraktive Förderprogramme, um eine Schieflage zu verhindern.«

Robert Wüst, Präsident der HWK Potsdam verwies darauf, dass »nur drei Prozent unserer Betriebe die gestiegenen Energiekosten direkt an ihre Kunden weitergeben können.« Auch Wüst nannte die Fachkräftesituation »dramatisch«: »Wir haben Riesenprobleme, Kinder und Jugendliche in

den Schulen für das Handwerk zu interessieren. Eine Berufsorientierung pro Handwerk kommt in den Schulen viel zu kurz.« Corina Reifenstein griff diesen Punkt auf: »Wir müssen den jungen Leuten die Begeisterung in die Wiege legen. Das muss in der Kita und der Grundschule beginnen, nicht erst am Gymnasium. Dafür brauchen wir die Politik. Berufsorientierung muss für die Schulen verpflichtend werden. Sie muss in Lehrplänen verankert werden. Wir müssen Lehrer, Eltern und Schüler erreichen.«

Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer der HWK Potsdam, stellte eine deutliche Forderung auf: »Unsere Betriebe erwarten, dass Sie die Zusage für eine Stärkung der Berufsorientierung in der Praxis umsetzen. Bis heute gibt es keine Gleichbehandlung der beruflichen und akademischen Ausbildung.«

Auch Wolf-Harald Krüger pflichtete dem bei: »Die Meisterausbildung als Erstausbildung muss endlich einem Studium gleichgestellt und dementsprechend finanziell gefördert werden.«

Seitens der SPD-Abgeordneten wurde den Forderungen des Handwerks vielstimmiges Verständnis entgegengebracht und die Zusage gegeben, man wolle das Thema »Gleichstellung der Meisterausbildung« vorantreiben.



Gruppenbild nach dem Treffen im Parlament: Vertreter des Handwerks mit märkischen SPD-Bundestagsabgeordneten

Beispielhaft für enge Bindung

ZEHN UNTERNEHMEN MIT AUSGEZEICHNETER BERUFLICHER ORIENTIERUNG GEEHRT. DARUNTER AUCH DIE BAUSETRA POTSDAMER BAUMASCHINEN- UND NUTZFAHRZEUGE-SERVICE GMBH. EIN HANDWERKSBEREICH, DER DIE ZEICHEN DER ZEIT ERKANNT HAT.



Handwerkskammerpräsident Robert Wüst, Bastian Neuendorf, Juliane Vietzke, Günter Neuendorf, Bildungsministerin Britta Ernst, Präsidentin der Industrie- und Handelskammer (IHK) Potsdam, Ina Hänsel (v.l.)

Foto: HWK Potsdam/Weitermann

Text: Jana Kuste –

Insgesamt zehn Unternehmen aus Westbrandenburg wurden für ihre vorbildlichen und vielfältigen Maßnahmen zur Beruflichen Orientierung geehrt. Mit der Auszeichnung würdigen die Handwerkskammer Potsdam (HWK), die Industrie- und Handelskammer Potsdam (IHK) sowie das Netzwerk Zukunft - Schule und Wirtschaft für Brandenburg e.V. (Netzwerk Zukunft) Unternehmen, die sich über das Praktikum hinaus an Schulen für eine praxisbezogene Berufliche Orientierung engagieren. Deshalb besuchten Handwerkskammerpräsident Robert Wüst, IHK-Präsidentin Ina Hänsel gemeinsam mit Brandenburgs Bildungsministerin Britta Ernst die ausgezeichneten Betriebe.

Diese werden von Schulen vorgeschlagen und überzeugen durch Aktionen, die über das Angebot von Schülerpraktika hinausgehen, wie beispielsweise Bewerbungstrainings, Praxislernen, Elternunterstützung, Betriebsbesichtigungen oder Beteiligung an Projektwochen und schulinternen Messen. Insgesamt 163 allgemeinbildende Schulen in den Landkreisen Prignitz, Ostprignitz-Ruppin, Oberhavel, Havelland, Potsdam-Mittelmark sowie Teltow-Fläming und aus der kreisfreien Stadt Brandenburg an der Havel und der Landeshauptstadt Potsdam waren aufgefordert, für die Prämierung Vorschläge einzureichen. Eine Jury, die aus Vertreterinnen und Vertretern der Staatlichen Schulämter, der Agenturen für Arbeit, der IHK, der HWK und des Netzwerk Zukunft bestand, kürte jetzt die Preisträger.

An die Geschäftsführung der Bausetra - Juliane Vietzke, Bastian Neuendorf und Günter Neuendorf - gerichtet, sagte Handwerkskammerpräsident Robert Wüst bei der Preisübergabe: »Sie stehen für gelebte Berufsorientierung - mit hohem persönlichen Einsatz, Zeit und Herzblut. Sie wissen, dass ihr Bedarf an Fachkräften in den kommenden Jahren hoch bleiben wird und zeigen deshalb auf praktische Weise Schülerinnen und Schülern, wie ein Weg zur dualen Ausbildung nach der Schule aussehen kann und dass die besten Perspektiven in der Heimat warten.« Alle ausgezeichneten Unternehmen betreiben erfolgreiches Personalmarketing mit Weitblick - genau da, wo die Weichen für die Zukunft gestellt werden - in den Schulen. Wüst: »Sie haben längst erkannt, dass es nur gemeinsam geht: gemeinsam mit den Schulen, den jungen Menschen und den Eltern und Lehrern.«

Auch der Vorstandsvorsitzende des Netzwerk Zukunft. Schule und Wirtschaft für Brandenburg e.V., Andreas Körner-Steffens, verwies auf die enge Bindung zwischen beiden Akteuren: »Kooperationen zwischen Schule und Wirtschaft sind eine wichtige Voraussetzung für die Berufliche Orientierung junger Menschen. Nur durch eine gute Zusammenarbeit zwischen den Schulen und den regionalen Unternehmen können Brandenburgs Schülerinnen und Schüler wertvolle Einblicke in die verschiedenen Berufsfelder erhalten und sich praxisnah ausprobieren. Ihre Berufswahlkompetenz wird somit immens gestärkt und dem Fachkräftemangel in der Region nachhaltig entgegengewirkt. Daher ist es uns jedes Jahr eine große Freude das Engagement und die Einsatzfreude der regionalen Unternehmen auszeichnen zu dürfen und sie landesweit als gute Beispiele vorzustellen.«

UNTERNEHMEN MIT AUSGEZEICHNETER BERUFLICHER ORIENTIERUNG

Liste der auszuzeichnenden Unternehmen und der teilnehmenden Schulen 2022/23

Ostprignitz-Ruppin (Vorschlag: Oberschule »Alexander Puschkin«, Neuruppin)
Frank Hintze Karosserie-Fachbetrieb
Sports- & Lifestyle

Prignitz (Vorschlag: Freiherr-von-Rochow-Oberschule, Pritzwalk)
ZWP Zahnradwerk Pritzwalk GmbH

Oberhavel (Vorschlag: Exin-Oberschule, Zehdenick)
Interpane Glasgesellschaft mbH

Potsdam (Vorschlag: Friedrich-Wilhelm-von-Steuben Gesamtschule)

Bausetra Potsdamer Baumaschinen- und Nutzfahrzeuge-Service GmbH

Potsdam-Mittelmark (Vorschlag: Oberschule Bad Belzig)
BEFA Belziger Fahrzeugbau GmbH

Havelland (Vorschlag: Oberschule »Johann Heinrich August Duncker«, Rathenow)
Rathenower Optik GmbH
Woolworth GmbH - Filiale Rathenow

Teltow-Fläming
Spitzke SE (Vorschlag: Friedrich-Wilhelm-von-Steuben Gesamtschule)
HLG Handels & Landtechnik GmbH (Vorschlag: Otto-Unverdorben-Oberschule Dahme/Mark)

BETRIEBSBÖRSE

BIETE

FRISEURSalON | POTSDAM

Friseursalon mit großem Stammkundenkreis. Optimale Lage in einer Geschäftszeile, kostenlose Parkmöglichkeiten sowie sehr gute Verkehrsanbindung. Der Salon ist barrierefrei. Großzügige Bedienplätze für ungehindertes Arbeiten. Inventar: 5 Bedienplätze (ausbaubar auf 6) 1 Rückwärts- und Vorwärtswaschplatz, voll ausgestattete Mixecke, Climzon und Friseurrequipment, Aufenthaltsraum und Kundentoi-lette. **Chiffre 2/23**

METALLBAU | TELTOW-FLÄMING

Metallbaubetrieb mit der Spezialisierung auf Tank- und Behälterbau sowie Tankschutztechnik im südlichen Berliner Raum, sucht einen Nachfolger. Das im Firmeneigentum befindliche Unternehmen,

auf großem Grundstück mit Gebäuden und einer Werkhalle innerhalb eines Gewerbegebietes, steht zum Verkauf bereit. Eine ausführliche Einarbeitung ist möglich. **Chiffre 3/23**

FRISEUR | HAVELLAND

Friseur Salon zur Übernahme in einem Mietobjekt. Das Ladenlokal wird seit 2019 als Friseursalon geführt und verfügt über einen soliden Kundenstamm. Der Salon liegt nahe Berlin-Spandau. Das Geschäft verfügt über zwei Waschplätze sowie drei Bedienplätze. Zwei Toiletten sind ebenfalls vorhanden. Die Gesamtfläche beträgt 51 m² und hat ca. 46 m² an Keller- Ladenfläche. **Chiffre 4/23**

METALLBAUBETRIEB | BRANDENBURG (HAVEL)

Nachfolger für gut laufenden Metallbaubetrieb mit festem Kundenstamm gesucht. Zwei voll ausgestattete Werkstätten (Bandsäge, Bohrwerk, Säulenkran, Schweißgeräten, Stanze usw.) mehrere Fahrzeuge wie Gabelstapler und Radlader sowie Transporter und LKW sind ebenfalls vorhanden. Auch drei voll eingerichtete Büro-Arbeitsplätze können übernommen werden. Begleitende Übergabe ist auf Wunsch möglich.

Chiffre 5/23



Sie wollen Ihr eigenes Inserat erstellen oder auf eine der Chiffre-Anzeigen antworten?

Hier erhalten Sie Unterstützung:

Dagmar Grüner, T 0331 3703-300

dagmar.gruener@hwkpotsdam.de

hwk-potsdam.de/betriebsboerse

**HWK-POTSDAM.DE/
BETRIEBSBOERSE**

Weitere Angebote und Gesuche finden Sie auf der Internetseite der Handwerkskammer Potsdam sowie auf Facebook unter: **#BetriebsbörseWestbrandenburg**

Sie wollen überregional inserieren oder nach Angeboten suchen? Anzeigen für den Süden und den Osten Brandenburgs veröffentlichen unsere Partnerkammern in Cottbus und Frankfurt (Oder) auf den entsprechenden Internetseiten ihrer Handwerkskammer. Bundesweite Angebote finden Sie hier: **nexxt-change.org**

ENERGIERAHMENVERTRÄGE FÜR MITGLIEDSBETRIEBE



Die Handwerkskammer Potsdam hat für ihre Mitgliedsbetriebe mit mehreren Grundversorgern im Kammerbezirk Rahmenverträge für die Strom- und Gasbelieferung abgeschlossen. Das ermöglicht Handwerksbetrieben dauerhaft günstigere Preise im Vergleich zu individuell abgeschlossenen Verträgen. Mehr als 800 Betriebe lassen sich auf diese Weise mit Energie versorgen – und je mehr sich anschließen, umso bessere Konditionen können auf Dauer verhandelt werden.

Dieses Angebot richtet sich an alle Betriebe, die Energie in Standardlastprofilen (bis ca. 100.000 kWh pro Jahr und maximaler Spitzenlast von 30 kW) beziehen. Auch wenn aufgrund der Energiekrise die Aufnahme in den Rahmenvertrag nicht immer zeitnah realisiert werden kann lohnt die eingehende Beratung. Auch Sondervertragskunden mit registrierender Leistungsmessung können das Beratungsangebot nutzen.



Kontakt

Jan-Hendrik Aust, T 033207 34-300

wirtschaftsfoerderung@hwkpotsdam.de

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

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

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pulldachhalle 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

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

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:mashinenhandel.fritz-ernst@t-online.de)

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

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826

www.fensterwalder.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 econd machines

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

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

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene 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.marfini@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.

Wir gratulieren

Die Handwerkskammer Potsdam und die Innungen gratulieren ihren Mitgliedern, die in diesem Monat ihren Geburtstag beziehungsweise ein Geschäfts- oder Meisterjubiläum begehen. Wir wünschen Ihnen persönlich alles Gute, Gesundheit und Ihrem Unternehmen viel Erfolg!



Zum Geburtstag

60 JAHRE

Gebäudereiniger
Alan Leslie Graf,
Rangsdorf, 2. April

Kraftfahrzeugmechaniker-
meister Roger Holz,
Brandenbur/Havel,
3. April

Gas- und Wasser-
installateurmeister
Steffen Michael Sievers,
Ludwigsfelde, 5. April

Steffen Apel, Geschäfts-
führer und Obermeister
Kfz Zossen, 7. April

Sabine Scheibner,
Inhaberin Autowerkstatt
Scheibner, Brandenburg/
Havel, 9. April

Gas- und Wasser-
installateurmeister
Andreas Rösler, Pritzwalk,
11. April

Fliesenlegermeister
und Obermeister
Roland Fengler,
Hennigsdorf, 17. April

Gebäudereinigerin
Petra Loy, Nieder-
görsdorf, 26. April

Friseurmeisterin
Heike Heerlein,
Herzberg, 27. April

65 JAHRE

Keramiker Andreas Weidt,
Zossen, 2. April

Dipl. Ing. Roland Schulze,
Potsdam, 3. April

Ing.f. Hochbau
Olaf Mallon, Potsdam,
10. April

Fleischermeister
Karl-Heinz Kliem,
Trebbin, 12. April

Volker Fleischer,
GF Verkehrsgesellschaft
Teltow-Fläming mbH
(VTF), Luckenwalde,
24. April

Zentralheizungs- und
Lüftungsbauermeister
Detlef Dimde Jüterbog,
26. April

70 JAHRE
Friseurmeisterin
Silvia Schmid, Jüterbog,
7. April

Manfred Borchardt,
Inhaber Auto- und Motor-
radhaus Borchardt GmbH,
Mühlenfließ, 16. April

Klempner- und
Installateurmeister
Bernd Scheddin,
Nuthe-Urstromtal,
17. April

Elektroinstallateurmeister
Dietmar Baecker,
Seddiner See, 23. April

Klaus-Dieter Unger,
Inhaber Bauklempnerei
Unger, Treuenbrietzen,
25. April

75 JAHRE
Peter Reichelt, GF Reichelt
Sicherheitstechnik GmbH,
Teltow, 9. April

Hermann Geßler, Inhaber
Autowerkstatt Geßler,
Rangsdorf, 17. April

Glasermeister Max Reder,
Dahme/Mark, 17. April

80 JAHRE

Eberhard Letzel, Inhaber
Schlüsseldienst Letzel,
Jüterbog, 19. April

Kraftfahrzeugelektriker-
meister Bernd Reuther,
Ludwigsfelde, 23. April

Hannelore Papendorf,
Geschäftsführerin
Wohntec GmbH, 26. April

Peter Stolte, GF Stolte
Straßen- und Tiefbau
GmbH, Potsdam, 29. April



Zum Firmenjubiläum

30-JÄHRIGES BESTEHEN

Skaley-Haustechnik
GmbH, Potsdam, 1. April

Raumausstattung Rudi
Last & Sohn GmbH,
Breese, 1. April

Autozentrum Treskow
GmbH, Neuruppin, 7. April

FNB Festnetzbau GmbH,
Potsdam, 15. April

Fliesen-, Platten- und
Mosaiklegermeister
Heiko Richter, Nuthe-
Urstromtal, 19. April

35-JÄHRIGES BESTEHEN
Elektro Lahrmann,
Perleberg, 1. April

Tischlerei
Uwe Joachim Schulz,
Luckenwalde, 1. April

40-JÄHRIGES BESTEHEN

Tischlermeister Eberhard
Hein, Ziesar, 1. April

45-JÄHRIGES BESTEHEN
Kraftfahrzeugmechaniker-
meister Christian Monté,
Rheinsberg, 1. April

Friseursalon
>Am Schäferfeld<
Petra Nätke und

Sandy Wildemann,
Potsdam, 17. April

55-JÄHRIGES BESTEHEN
Tischlermeister
Olaf Thiede, Oberkrämer,
1. April

65-JÄHRIGES BESTEHEN
ENG Elektro Niemeck GmbH,
Niemeck, 1. April

Meyenburger
Elektrobau GmbH,
Meyenburg, 25. April

75-JÄHRIGES BESTEHEN
Elektro Steinick,
Brandenburg/Havel,
1. April

90-JÄHRIGES BESTEHEN
Neils-Stein Steinmetz-
meisterbetrieb

Gebr. Eißer GbR,
Rathenow, 1. April

150-JÄHRIGES BESTEHEN
Günter Plagemann
Karosserie & Fahrzeugbau,
Neuruppin, 1. April

Guido Pohlmann
Steinmetzmeister,
Wittstock, 1. April



Zum Meisterjubiläum

25-JÄHRIGES JUBILÄUM

Tischlermeister Ronald
Plagens, Perleberg,
1. April

Friseurmeisterin
Michaela Kierschnicki,
Rathenow, 4. April

Keramikermeister
Axel Rottstock, Baruth/
Mark, 4. April

Fliesen-, Platten und
Mosaiklegermeister
Enrico Zoufal,
Blankenfelde-Mahlow,
4. April

Maler- und Lackierer-
meister Matthias Plönzke,
Beelitz, 8. April

Installateur- und
Heizungsbauermeister
Ingo Kampowski,
Falkensee, 16. April

Kraftfahrzeugtechniker-
meister Frank Blonski,
Großbeeren, 17. April

Maurer- und Beton
bauermeister Jens Jordan,
Luckenwalde, 18. April

Maurer- und Beton
bauermeister
Andreas Böhm, Nuthetal,
18. April

Elektrotechnikermeister
Stephan Hoose,
Ludwigsfelde, 21. April

Maler- und Lackierer-
meister Kai Kunert,
Nuthe-Urstromtal,
24. April

Installateur- und
Heizungsbauermeister
und Obermeister Matthias
Guse, Nauen, 25. April

30-JÄHRIGES
Tischlermeister
Joachim Müller, Blanken-
felde-Mahlow, 1. April

Fliesen-, Platten und
Mosaiklegemeister
Dirk Schulze, Nuthetal,
6. April

Gas- und Wasserinstalla-
teurmeister Knut Sühning,
Fehrbellin, 7. April

Installateur- und
Heizungsbauermeister
Mario Rösler, Zossen,
15. April

Elektroinstallateurmeister
Ralf Langer,
Wusterhausen, 15. April

Tischlermeister
Karsten Preul,
Plattenburg, 16. April

Elektroinstallateur-
meister Torsten Meinert,
Perleberg, 16. April

Fliesen-, Platten- und
Mosaiklegermeister
Heiko Richter,
Nuthe-Urstromtal,
17. April

Tischlermeister
Hans-Georg Wulff,
Karstädt, 17. April

Elektroinstallateur-
meister Frank Peiser,
Lindow, 30. April

Elektroinstallateur-
meister Torsten Flöter,
Zossen, 30. April

Elektroinstallateur-
meister Thomas Stange,
Gransee, 15. April

40-JÄHRIGES

Tischlermeister
Peter Müller, Großbeeren,
9. April

50-JÄHRIGES

Kfz-Schlossermeister
Klaus Mytzka, Branden-
burg, 6. April

Kraftfahrzeugmechani-
kermeister Michael Faderl,
Rhinow, 6. April

60-JÄHRIGES

Zahntechnikermeisterin
Helga Petzhold,
Jüterbog, 1. April

BETRIEBSJUBILÄUM

DREI JAHRZEHNTE ÖKOLOGISCH GEBAUT



Ralph Bührig (2.v.l.) gratulierte Martin Möller (daneben) und der gesamten Familie.

Zimmerermeister Martin Möller führt seit dreißig Jahren im Trebbiner Ortsteil Glau seinen Handwerksbetrieb und steht als Zimmermann in einer langen familiären Tradition: Sein Großvater und auch der Vater waren Zimmerleute und auch die Zukunft des Betriebes scheint gesichert. Beide Neffen haben das Zimmererhandwerk erlernt, einer absolviert gerade die Meistersausbildung.

Zum 30-jährigen Betriebsjubiläums des Meisterbetriebs Öko & Co. Holzbau Berlin Brandenburg gratulierte der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam, Ralph Bührig. Nachhaltigkeit sei für Bauherren heute einer der wichtigsten Aspekte. »Sie stellen schon seit drei Jahrzehnten unter Beweis, wie das möglich ist«, lobte Ralph Bührig das Erfolgsrezept. Denn der Betrieb setzt auf den Baustoff Holz in allen Varianten. »Wir bauen zusammen mit erfahrenen Planern und Architekten Holzhäuser«, berichtet Martin Möller, »aber auch Carports, Terrassen, Verkleidungen.«

Derzeit ist der Betrieb am Glauer Hof in der Friedensstadt Weißenberg im Einsatz. Ein Projekt, dem sich die gesamte Familie sehr verpflichtet fühlt, wie seine von dort stammende Mutter Helga berichtet. Die 82-Jährige kümmert sich bis heute um Schreibaarbeiten im Betrieb.

Gelernt hat Martin Möller sein Handwerk in der PGH in Hennickendorf, den Meisterbrief hielt er im Herbst 1990 in den Händen und gründete im Februar '93 seinen Betrieb. »In den 90er Jahren waren hier 13 Leute beschäftigt«, berichtet er und macht deutlich, dass diese Größe heute für ihn nicht mehr denkbar wäre. Sechs Lehrlinge hat er ausgebildet. Heute ist Möller gemeinsam mit einem weiteren Kollegen in der Region auf Baustellen unterwegs. »Ich bin stolz, wenn ich sehe, was wir schon alles gebaut haben.«

JAK

LITERATUR

NEU IM BUCHHANDEL: HANDWERK – WERK DER HÄNDE

Auf den ersten Blick ist es ein Geschichtsbuch – das steht auch schon auf dem Titel des neu erschienenen Werks von Lothar Binger und Susann Hellemann: »Die Geschichte des Handwerks seit den Städtegründungen«. Aber das fast 350 Seiten starke Werk ist viel mehr. In dieser abbildungsreichen Geschichte des Handwerks spannt sich der Bogen von den Städtegründungen des 12. Jahrhunderts bis in die Gegenwart, von den Zunftzeiten bis zur heutigen Digitalisierung. Es wird weit ausgeholt, denn Wirtschaft, Politik und neue Technologien beeinflussten das Handwerk von Beginn an und machen es bis heute unverzichtbar.

Lothar Binger gelingt es in fundierten und dennoch kurzweiligen Texten viele Details zu beschreiben, die dem Laien ein Bild vermitteln, welche Bedeutung die Arbeit der Hände im täglichen Leben hatte und hat. Außerdem geben viele Fotos seltene Einblicke in den Alltag der Handwerkerfamilien. Über das regionale Handwerk und seine Kultur mit Bräuchen und Festen geben mehr als 40 Stadtchroniken Aufschluss. Sie hat Binger für seine Arbeit umfangreich genutzt. Im zweiten Teil des Buches, in dem einzelne Gewerke vorgestellt werden, beziehen sich die Autoren vor allem auf die Region Berlin-Brandenburg. Auch die Handwerkskammer Potsdam hat das Entstehen des Buches unterstützt



Foto: © Cover/Reppin – Lothar Binger

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

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

ZEITUNGS-AUSGABE für die Handwerkskammer Münster

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

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

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

Chefredaktion:
Stefan 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 Potsdam
Charlottenstraße 34-36, 14467 Potsdam
Verantwortlich: HGF Ralph Bührig
Pressesprecherin: Ines Weitermann
Redaktion: Jana Kuste

Tel.: 0331/3703-153, Fax: 0331/3703-134
Layout: Katrin Zentrich

LANDESREDAKTION BRANDENBURG
Karsten Hintzmann
Finkensteg 31, 15366 Hoppegarten
Tel.: 0157/35 80 62 61, k.hintzmann@arcor.de

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Wie der digitale Wandel echte Handarbeit erreicht? Mit uns.

Neue Chancen erschließen mit der richtigen Finanzierung.

Investitionen in digitale Prozesse,
nachhaltige Technologien und
globale Märkte sind Ihr Wett-
bewerbsvorteil für die Zukunft.

mbs.de/firmenkunden



Mittelbrandenburgische
Sparkasse

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