

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
RHEINHESSEN

№
04
23

Masterpläne – Zukunft nur mit dem Mittelstand

**Das Handwerk muss zentraler
Bestandteil der Innenstädte bleiben**

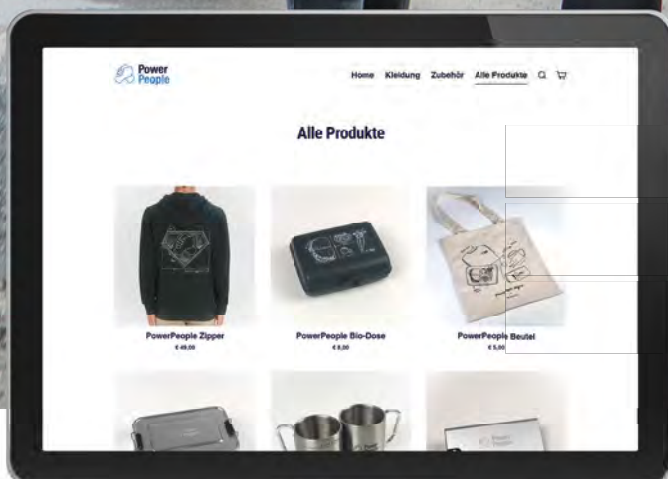
MEISTER
Ausbildung soll
kostenfrei werden

SOFTWARE
Lösungen speziell
für Handwerker

POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



JETZT
ENTDECKEN
powerpeople.digital



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



»Vielleicht sollte sich jede und jeder mal an die eigene Nase fassen ...«

Foto: © Foto Rimbach

Erwartungen Senken

Liebe Handwerkskolleginnen und Handwerkskollegen,

vermutlich kommt Ihnen auch ab und an ein Satz über die viel zu hohe und wahnsinnige Bürokratiebelastung über die Lippen. Wo man hinschaut, Formulare, Anträge und Wartezeiten bei Behörden.

Vor Kurzem haben wir uns intern darüber aufgeregt, dass eine Behörde Bescheinigungen von uns verlangt, die in der gleichen Behörde im Nachbarzimmer ausgestellt werden. Und das soll dann auch noch beglaubigt und mit Stempel geschehen. So was ist doch überflüssig und kann abgeschafft werden, oder? Ich sehe, wir verstehen uns und sind uns einig! Allerdings hat mich ein Gespräch mit einem Landesbeamten auch stutzig gemacht. Er sagte: »Wir haben genau so viel Bürokratie, wie unsere Gesellschaft verdient«. Wie hat er das gemeint? Na ja, immer dann, wenn etwas passiert oder einer Person etwas nicht passt, wird laut nach neuen Regeln gerufen.

Bei jedem Hauseinsturz braucht es neue Baustandards, neue Gutachterverfahren und neue gesetzliche Vorgaben.

Jeder Politiker und jede Politikerin, die sich dagegen wehren, machen sich des Vorwurfs der Tatenlosigkeit schuldig. Die Reaktionen sind immer gleich und sollen den Anschein erwecken, mit beherzten Neuregelungen lassen sich gerade erfahrene Unglücksereignisse verhindern. Da es aber immer neue Vorkommnisse gibt, gibt es auch immer neue und immer mehr Regelungen. Ergo: die Gesellschaft will offensichtlich komplett reguliert sein.

Dumm nur, wenn die Welt um uns herum anders denkt und damit alles schneller geht als bei uns im Land. Vielleicht sollte sich jede und jeder mal an die eigene Nase fassen und dadurch die Gesellschaft ändern und die Politik damit mit etwas niedrigeren Erwartungen konfrontieren.

IHRE ANJA OBERMANN

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRERIN

HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN



KAMMERREPORT

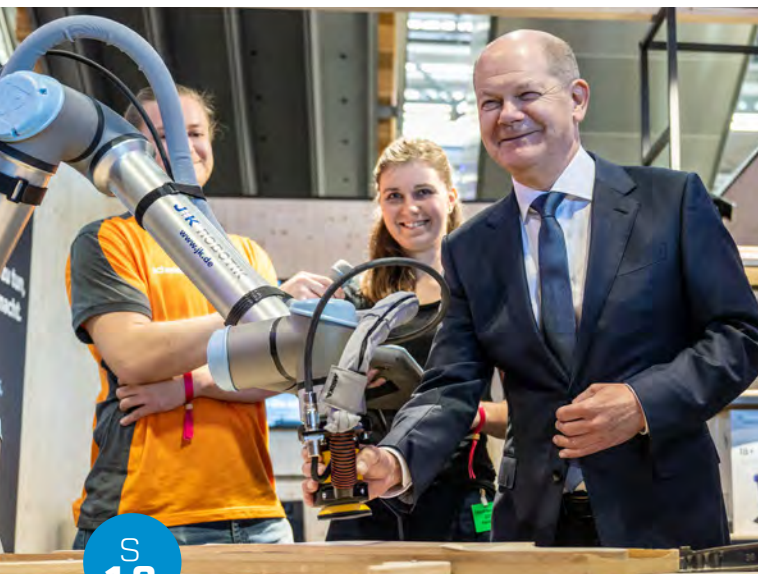
- 6** Frühlingsempfang der Kreishandwerkerschaft
- 8** Imagekampagne des Handwerks verlängern
- 10** Der Papierflut digital entgegen
- 12** Förderantrag für BBZ-Neubauprojekt eingereicht
- 14** Chefsache: Treffen mit Geschäftsführungen der Innungen

Foto: © Kristina Schäfer



S
6

Die Kreishandwerkerschaft lud zum jährlichen Frühjahrs-empfang. Diesmal trafen sich Verantwortliche aus Wirtschaft, Bildung und Politik im Alzeyer Makerspace



S
18

Im Rahmen des Münchener Spitzen-gesprächs der Deutschen Wirtschaft besuchte Bundeskanzler Olaf Scholz Aussteller der Zukunft Handwerk.



POLITIK

- 16** Meisterausbildung soll kostenfrei werden
- 18** »Berufsausbildung ist die wichtigste Ausbildung«



BETRIEB

- 20** Masterpläne - Zukunft nur mit dem Mittelstand
- 24** Interview: Keine Innenstadt ohne Handwerk
- 26** Viele Handwerker nennen den Kunden falsche Preise
- 28** Handwerkersoftware - Lösungen im Kurzporträt
- 32** Sonderthema Berufsbekleidung
- 38** Dieselskandal
- 39** Chatbots als digitale Service-Mitarbeiter



GALERIE

- 42** Miss und Mister Handwerk
Die neuen Titelträger
- 44** My home is my ca[r]stle



KAMMERREPORT

- 48** »Den Produkten eine Chance geben«
- 50** Berufsorientierung im Ahrtal:
Ein Pionierprojekt
- 52** Ehrung der Besten der Deutschen
Meisterschaft im Handwerk
- 54** KHS fordert: Berufsorientierung
im Lankreis verbessern
- 56** Junge Unternehmer tauschen
sich aus
- 58** Softskills & Harte Fakten
Impressum



S
10

Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann und Marc Linn, Chef der internen Verwaltung über die Digitalisierung der Handwerkskammer

Foto: © Foto Rimbach



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Ihr PLUS auf dem Arbeitsmarkt.

Unsere betriebliche Krankenversicherung für Mitarbeitende.

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

signal-iduna.de/bkv+

HWK-Präsident Hans-Jörg Friese und Kreishandwerksmeister Bernd Kiefer begrüßen ihre Gäste zum Frühjahrsempfang im Alzeier Makerspace.



Frühling im Makerspace

JEDES JAHR IM FRÜHJAHR LÄDT DIE KREISHANDWERKSCHAFT ALZEY-WORMS EIN –
DIESMAL ZUM LOCKEREN AUSSTAUCH INS MAKERSPACE NACH ALZEY



Der stellvertretende Kreishandwerksmeister Christian Höhne im Gespräch mit Thomas Lehmann, stv. Obermeister der KFZ-Innung Worms.

Stefan Korus und Petra Schaller von der KHS Mainz-Bingen, Anja Obermann, HWK, mit Prof. Dr. Jörg Loth, Kathrin Schmid und Daniel Volksheimer, IKK Südwest



Fotos: © Kristina Schaller

Kreishandwerksmeister Bernd Kiefer im Gespräch mit Frank Belzer und Jörg Dammeyer, Rheinhausen-Sparkasse.



Isabel Messinger unterhält sich mit Horst Schmidt.



Kreishandwerksmeister Bernd Kiefer mit Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann und Landrat Heiko Sippel.



Walter Wagner, Bürgermeister der VG Wonnegau mit Wöbba-Geschäftsführer Volker Schmand, Bundestagsabgeordneter Jan Metzler und Frank Belzer, Rheinessen-Sparkasse.



Joachim Hofmann, Hofmann GmbH und Stefan Gosenheimer, Stv. Obermeister Zimmerer-Innung Alzey-Worms.



Hans-Jörg Frieze und Daniel Schilling, Vorstand der IKK Südwest.



Landrat Heiko Sippel mit Hans Fauth, Obermeister Elektroinnung Alzey und Bernd Kiefer, Kreishandwerksmeister mit Ehefrau Elke.

Jährlich lädt die Kreishandwerkerschaft Alzey-Worms zum Frühjahrsempfang. In diesem Jahr trafen sich verantwortliche Personen aus Politik, Finanz- und Versicherungswesen, regionalen Bildungsinstitutionen und der Handwerksorganisation im Makerspace in Alzey.

Kreishandwerksmeister Bernd Kiefer forderte in seiner Ansprache die Anwesenden auf, sich auch weiterhin für den Wert der dualen Ausbildung im Handwerk stark zu machen. Zwar sei das Handwerk derzeit in aller Munde, dies aber vor allem, weil es an Handwerkern mangle. Nun müsse die große Aufmerksamkeit auch umgewandelt werden in höheres Ansehen für den Wirtschaftsbereich und seine vielfältigen

beruflichen Möglichkeiten. Dazu könne jeder und jede – auch die Anwesenden – etwas beitragen.

HWK-Präsident Hans-Jörg Frieze und Matthias Kafitz, Fachbereichsleiter der Ausbildungsabteilung der Kammer präsentierten den anwesenden Gästen das Konzept des Makerspace. Dieser dient Schulklassen und anderen Jugendgruppen als Fläche, auf der sie praktische Tätigkeiten aus unterschiedlichen Handwerksberufen ausprobieren und ihr Talent entdecken können. Vor allem die Besucher aus dem Bereich der Politik zeigten sich sehr angetan und befürworteten die Schaffung weiterer Praxisflächen für Kinder und Jugendliche.

Imagekampagne verlängern

SEIT 13 JAHREN SOLL DIE BUNDESWEITE IMAGEKAMPAGNE EIN POSITIVES UND WERTSCHÄTZENDES BILD VOM HANDWERK VERMITTELN. BEIM DHKT SETZTE SICH HANS-JÖRG FRIESE FÜR EINE BESSERE EVALUATION EIN.



Für Rheinhessen beim DHKT: Präsident Hans-Jörg Friese, Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann und Vizepräsident Gerhard Wünsch. Unten: Motive der letzten Imagekampagnen.



Sie hinterfragt Stereotype, fordert zum Umdenken und zu mehr Wertschätzung für den Handwerksberuf auf: Seit 2010 wirbt die Imagekampagne des Handwerks um Nachwuchs und für eine Ausbildung im Handwerk. Es ist das erste Mal, dass ein Wirtschaftsbereich mit seiner gesamten Organisation in dieser Form und mit dieser Kraft auftritt. Auf der Vollversammlung des Deutschen Handwerkskammertages (DHKT) in München war die Weiterführung der Kampagne eines der Themen.

Die zunächst auf fünf Jahre angelegte Kampagne wurde inzwischen drei Mal um je fünf weitere Jahre fortgesetzt. Das jährliche Budget der Handwerkskampagne beträgt seit Kampagnenbeginn unverändert zehn Millionen Euro, finanziert durch Beiträge der Handwerkskammern. In einem Grundsatzbeschluss entschied sich die Vollversammlung des Deutschen Handwerkskammertages nun für eine Weiterführung der Kampagne in den nächsten Jahren und eine Anhebung des Budgets um 30 Prozent.

Hans-Jörg Frieze, Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen, trägt diese Entscheidung mit und votierte entsprechend auch für den Beschluss. »Nie war das Thema Nachwuchswerbung drängender als heute. Der demografische Wandel schlägt nun in seiner ganzen Härte zu und das Handwerk muss mit anderen Wirtschaftszweigen um Auszubildende und Fachkräfte konkurrieren«, sagte Frieze. Er betont, dass die Budgetsteigerung auch der Handwerkskammer Rheinhessen alles andere als leichtfalle, trotzdem werde er diese in der Vollversammlung der Handwerkskammer auch entsprechend vorschlagen und dafür werben, sie im Wirtschaftsplan der Kammer zu verankern. »Hier geht es sehr elementar darum, wie der Wirtschaftszweig sein Überleben sichern kann«, erläuterte Frieze. Pro Betrieb werden zukünftig damit etwa 14 Euro Beitragsgelder pro Jahr für die Handwerkskampagne eingesetzt.



Fotos: © HWK Rheinhessen

»Nie war das Thema Nachwuchswerbung drängender als heute.«

Hans-Jörg Frieze

Die Handwerkskammer Rheinhessen hatte sich bundesweit jedoch dafür eingesetzt, dass es in Zukunft eine bessere Beteiligungsmöglichkeit und eine bessere Verzahnung mit Werbemaßnahmen in den Regionen und in den Betrieben geben soll. Außerdem lege man großen Wert auf eine bessere Evaluation der Marketingmaßnahmen, um besser überprüfen zu können, welche Wirkung genau durch welche Maßnahmen erzielt werde. Beides wurde vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) zugesagt.

HISTORIE DER IMAGEKAMPAGNE

Die erste Staffel der Imagekampagne (2010 bis 2014) startete mit dem Anspruch und Ziel, das Handwerk als »Wirtschaftsmacht von nebenan« zu platzieren.

Es galt, Aufmerksamkeit und Respekt für die Betriebe und ihre Leistungen mit frechen, selbstbewussten Sprüchen zu gewinnen (»Am Anfang waren Himmel und Erde. Den ganzen Rest haben wir gemacht.«). Neben der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Relevanz wurde dabei vor allem auch die Innovations-

kraft und Modernität des Handwerks betont (»480.000 Innovationen und das Patentamt haben wir auch gebaut«).

Zur zweiten Kampagnen-Staffel (2015 bis 2019) wurden die Kampagnenschwerpunkte weiterentwickelt. Den Hintergrund bildeten ein demografisch bedingter Rückgang bei den jährlich abgeschlossenen Ausbildungsverträgen und steigender Fachkräftebedarf. Die Handwerkskampagne sollte mit ihrer schnell gewonnenen positiven Aufmerksamkeit

vor allem Schülerinnen und Schüler als auch Hochschulaussteiger ansprechen sowie die Potenziale und Karrierechancen einer Handwerksausbildung in den Mittelpunkt stellen.

Jugendliche für das Handwerk emotional aufzuschließen und sie über die vielfältigen und großen Möglichkeiten einer Berufslaufbahn im Handwerk zu informieren, genügt jedoch alleine nicht, um in der Breite das Berufswahlverhalten zu verändern und auch bildungspolitisches Umdenken anzustoßen.



Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann und Marc Linn, Chef der internen Verwaltung im Gespräch über die Kammerfortschritte in der Digitalisierung.

Foto: © Rimbach

Digitale Verwaltung umsetzen

EFFIZIENT UND ÖKOLOGISCH: DIGITALISIERUNG HAT VIELE VORTEILE.
ANJA OBERMANN UND MARC LINN ÜBER DEN DIGITALEN WEG DER KAMMER

Die einen schwören auf Papier, abgeheftet zwischen lieb gewonnenen Aktendeckeln. Die anderen freuen sich über jedes elektronische Formular, das die Behörde anbietet – besonders, wenn das eigene Büro bereits papierlos läuft. Doch die Umsetzung der Digitalisierung ist alles andere als einfach, schließlich muss ein über Jahrzehnte aufgebautes System mit Papier und Akten in die digitale Welt transformiert werden. Das DHB sprach mit der Geschäftsführerin Anja Obermann und dem Chef der internen Verwaltung, Marc Linn, über die Herausforderungen.

DHB: Frau Obermann, in den deutschen Verwaltungen geht es mit der Digitalisierung nur schleppend voran, das melden fast täglich die Zeitungen. Bewegt sich auch die Handwerkskammer Rheinhessen nur im Schneckentempo in Richtung Zukunft?

Obermann: Na ja, manchmal wünschen auch wir uns schnellere Fortschritte. Verglichen mit vielen anderen Kammern und auch kommunalen, Landes- oder Bundesbehörden haben wir in den letzten Jahren jedoch unsere Hausaufgaben gemacht und setzen unseren Digitalisierungsplan zielgerichtet um. Das müssen wir auch. Denn

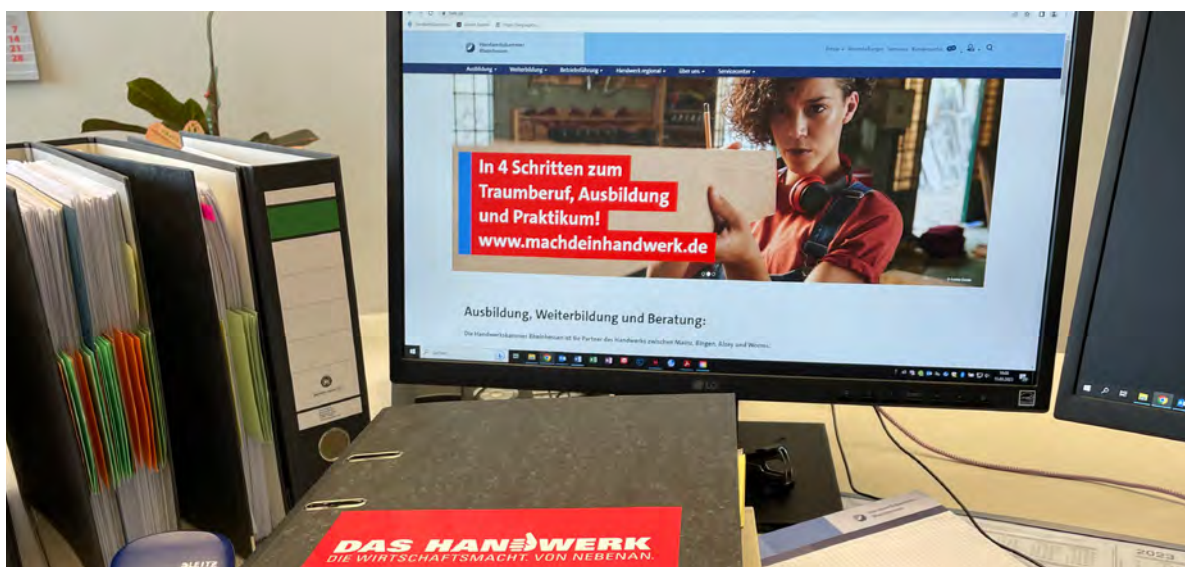
der Gesetzgeber hat uns verpflichtet, sämtliche Verwaltungsverfahren in Zukunft auch online anzubieten.

DHB: Wie sind Sie das Thema Digitalisierung denn angegangen?

Obermann: Für uns ist die Digitalisierung der Verwaltungsprozesse keine isolierte Aufgabe, sondern eingebettet in die Modernisierung und Neujustierung der gesamten Abläufe und auch der inneren Kultur der Handwerkskammer. Wir haben vor einigen Jahren mit einem umfassenden Strategieprozess begonnen, bei dem wir sämtliche interne Abläufe angeschaut und überlegt haben, ob wir diese für die digitale Abwicklung vereinfachen können. Alle Mitarbeiter wurden und werden ermutigt, alles, was »schon immer so gemacht wurde« zu hinterfragen. Außerdem versuchen wir, die Kollegen und Kolleginnen umfassend zu unterstützen und haben dafür extra eine eigene Organisationseinheit geschaffen.

DHB: Welche Hürden mussten Sie denn überwinden?

Linn: Zunächst mal ist es so, dass es aufgrund der sehr speziellen Aufgaben einer Handwerkskammer keine Softwareprodukte gibt, die man einfach von der Stange kaufen



Die Digitalisierung nimmt in der Handwerkskammer an Fahrt auf. Und das nicht nur intern: Immer mehr Anliegen können inzwischen telefonisch oder online erledigt werden.

Fotos: © Christiane Faust

kann. Wir haben uns mit einigen anderen Handwerkskammern zusammengetan und entwickeln gemeinsam mit unserem Dienstleister maßgeschneiderte Softwaremodule, die dann auch speziell für uns programmiert werden.

Da wir mit einer sehr heterogenen Struktur von Ansprechpartnern zu tun haben (etwa aus dem Ehrenamt, Auszubildende, diverse Ansprechpartner innerhalb der Betriebe, Weiterbildungsteilnehmer, Prüfungsteilnehmer, Betriebsgründer) müssen diese Prozesse für jeden dieser Ansprechpartner maßgeschneidert werden. Das macht das ganze leider etwas komplizierter.

Natürlich gab es auch in der Mitarbeiterschaft Vorbehalte am Anfang. Vor allem, weil nicht alles direkt geklappt hat und erst mal alle Lücken in der Software gefunden werden mussten. Die Vorbehalte haben sich aber quasi in Luft aufgelöst, denn alle merken nun, dass viele Vorgänge nun wesentlich einfacher und schneller funktionieren als vorher in der analogen Welt.

DHB: Welche konkreten Veränderungen merken die Betriebe?

Linn: Seit geraumer Zeit können sich Betriebe auf unserer Homepage ins Kundenportal einloggen und dort etwa ihre Betriebsdaten aktualisieren, Zahlungswege verändern, neue Lehrverträge eintragen oder Bescheinigungen beantragen. Wir werden das Kundenportal jetzt zügig weiter ausbauen und tiefer mit den operativen Prozessen und Vorgängen verknüpfen. In Kürze werden hier auch weitere individuelle Anschreiben zu finden sein und auch sämtliche Einladungen, Zeugnisse etc. rund um die überbetriebliche Ausbildung.

»Keine Software von der Stange.«

Marc Linn, Leiter der internen Verwaltung der HWK Rheinhessen

Vor dem Start steht auch die digitale Abwicklung etwa der Gesellen- und Meisterprüfung, für die man sich dann online anmeldet. Für Betriebsinhaber wird dies zudem den Vorteil haben, dass er einzelnen Mitarbeitern seines Betriebes bestimmte Rollen zuweisen kann. So erhält dann etwa der Ausbilder im Betrieb sämtliche Informationen zur überbetrieblichen Ausbildung.

DHB: Wie hat die Digitalisierung die interne Verwaltungsarbeit in der Handwerkskammer denn verändert?

Obermann: Wir sind sehr froh, dass die Kollegen und Kolleginnen mittlerweile fast ortsunabhängig arbeiten können. Briefe werden eingescannt und digital verarbeitet, wir führen bald alle Akten digital. Das hat auch den großen Vorteil, dass sich die Mitarbeiter etwa bei Krankheit eines Kollegen gegenseitig reibungslos vertreten können, da sämtliche Infos vorhanden und dem betreffenden Vorgang personenunabhängig zugeordnet sind.

DHB: Kommen denn alle Betriebe mit der neuen Online-Welt zurecht?

Obermann: Wir sind erstaunt, wie gut das läuft, ehrlich gesagt. Hatten wir vor Corona noch einen stetigen Besucherverkehr, wird heute fast alles bereits online und übers Telefon abgewickelt. Wir haben hierfür extra auch eine eigene Einheit geschaffen – unser Servicecenter – die den Betrieben telefonisch zur Seite steht und sie bei Bedarf durch digitale oder auch analoge Antragsformulare oder andere Hürden führt. Außerdem können die Kolleginnen des Servicecenters bei Anrufen auf Anhieb etwa 80 Prozent aller Fragen beantworten. Lästiges Weiterverbinden entfällt damit zum Großteil.

Gewichtig: Förderantrag fürs neue BBZ ist eingereicht

SAUBER IN KARTONS SORTIERT UND SICHER VERPACKT BRACHTE KLAUS CHRIST EIGENHÄNDIG DIE PROJEKT-PAPIERE FÜR DEN NEUBAU ZUR BEWILLIGUNGSSTELLE IN MAINZ.



Ein weiterer Meilenstein beim Neubauprojekt des Berufsbildungszentrums für die Bauberufe ist geschafft. In mehreren Kisten verpackt wurde der Förderantrag für das Projekt an Bund und Land eingereicht. Klaus Christ, Geschäftsbereichsleiter Berufsbildungszentren der Handwerkskammer und interner Bauverantwortlicher überbrachte den Antrag eigenhändig an das Amt

für Bundesbau in Mainz. Dieses verteilt die Unterlagen nun an alle Mitwirkenden Landes- und Bundesbehörden, die nun zügig mit der Prüfung beginnen wollen. Für den Bauteil des Berufsbildungszentrums erhofft sich die Handwerkskammer einen Förderzuschuss von 70%, der Bauteil, der der Hauptverwaltung der Handwerkskammer zugeordnet ist, wird nicht bezuschusst.

Aktuelle Studie: Wahrnehmung des Handwerks auf Höchststand

AUCH WENN DAS ANSEHEN DES HANDWERKS IN DER BEVÖLKERUNG DEUTLICH GESTIEGEN IST, GIBT ES IN VIELEN BEREICHEN NOCH VERBESSERUNGSBEDARF.

Die Befragungsergebnisse des Meinungsforschungsinstituts Forsa zum Image des Handwerks waren Hauptthema des Frühjahrestreffens der Geschäftsführungen der rheinhessischen Innungen mit der Handwerkskammer. Die Kammer lädt die hauptamtlichen Vertreter der Innungen, die teilweise auch für andere Handwerksorganisationen auf regionaler, Lan-

des- und Bundesebene verantwortlich sind, regelmäßig zu einem Erfahrungsaustausch ein.

Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Kammer, präsentierte den Kollegen zunächst die aktuellen Ergebnisse der Forsa-Trendmessung zum Bild des Handwerks bei den Bürgern. Die Umfrage wird jährlich im Rahmen

Anzeige

KOLUMNE: *Gesundheit am Arbeitsplatz fördern*

Prävention jetzt wichtiger denn je – auch in Betrieben

Corona-Pandemie, Energiekrise, Fachkräftemangel – die Krisen und Herausforderungen der vergangenen Jahre haben Unternehmen und deren Mitarbeiter stark belastet und vieles überlagert. Gleichzeitig hat sich die Arbeitswelt in dieser Zeit verändert: Moderne Arbeitsformen, gesunde Arbeitsbedingungen sowie die Vereinbarkeit von Familie und Beruf spielen heute für Beschäftigte eine immer wichtigere Rolle. Warum es daher gerade jetzt für Betriebe besonders wichtig ist, die Gesundheit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärker in den Fokus zu rücken und gesundheitsfördernde Maßnahmen in den Arbeitsalltag zu integrieren, erklärt Rainer Lunk, Verwaltungsratsvorsitzender der Arbeitgeberseite der IKK Südwest in seiner Kolumne.

Betrachtet man sich die Entwicklung der Krankenkassen in den vergangenen Jahren, zeigt sich: Immer häufiger melden sich Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht nur wegen Atemwegsinfektionen, sondern auch wegen psychischer Probleme, Muskel-Skelett-Erkrankungen oder Rückenbeschwerden krank. Im Jahr 2021 ist die Zahl der AUMeldungen wegen Rückenleiden im Vergleich zum Vor-Corona-Jahr 2019 um mehr als 20 Prozent ge-



Foto: © Jennifer Weyland

Rainer Lunk

stiegen. Hinzu kommt: Krank werden ist keine Frage des Alters – auch jüngere Generationen müssen sich wirksam vor vermeidbaren Zivilisationskrankheiten schützen. Während der Pandemie erhielten beispielsweise deut-

lich mehr Menschen die Diagnose Fettleibigkeit: Jeder zehnte Versicherte der IKK Südwest litt in Rheinland-Pfalz im Jahr 2021 unter starkem Übergewicht – davon sind auch immer mehr Menschen in jungen Jahren betroffen. Und weitere Volkskrankheiten wie Diabetes mellitus Typ 2, Bluthochdruck oder Fettstoffwechselstörungen sind auf dem Vormarsch, obwohl sie oftmals vermieden werden könnten.

Mit passenden Maßnahmen für mehr Gesundheit am Arbeitsplatz

Prävention und Gesundheitsförderung sind daher grundlegende Bausteine der Gesundheitsversorgung, die die Menschen dort erreichen müssen, wo sie leben und arbeiten. Mit passgenauen Maßnahmen

kann in Betrieben die Gesundheit im Arbeitsalltag nachhaltig gefördert werden. Prävention – sowohl psychisch als auch physisch – ist der Schlüssel für gesunde und motivierte Mitarbeiter und entscheidend für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens.

Die IKK-Südwest-Gesundheitsberater helfen Betrieben dabei, gemeinsam die gesundheitlichen Gegebenheiten zu analysieren und entwickeln Programme, wie diese verbessert werden können. Egal ob als Seminar, Vortrag oder Coaching, vor Ort oder Online: Arbeitgeber entscheiden flexibel, welche Angebote sie ihren Mitarbeitern zur Verfügung stellen wollen und in welcher Form sie stattfinden sollen. Die Maßnahmen werden individuell auf die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens und deren Mitarbeiter zugeschnitten.



Weitere Informationen zu den Möglichkeiten der Betrieblichen Gesundheitsförderung sind unter folgendem QR-Code zu finden:





Dominik Ostendorf, stv. Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer; Andreas Unger, Geschäftsführer Dachdecker Innungen Mainz und Worms; Safije Agemar, Geschäftsführerin Malerinnung Mainz; Volker Hohenberg, Geschäftsführer Tischler-Innung Rheinhessen; Peter Kupczyk, Südwestdeutscher Augenoptikerverband; Dirk Egner, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Mainz-Bingen und Alzey-Worms und zahlreicher rheinhessischer Innungen; Stefan Jakaob Baschab, Hauptgeschäftsführer Bundesinnung der Höra-kustiker; Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin Handwerkskammer Rheinhessen (von links nach rechts).

Fotos: © Anne Brunner

der Imagekampagne des Handwerks bundesweit durchgeführt. Die themenoffene Wahrnehmung des Handwerks hat demnach 2022 einen neuen Höchststand erreicht. Mit 74 Prozent haben rund 25 Prozentpunkte mehr Deutsche als 2016 etwas vom Handwerk gehört oder gelesen. Bemerkenswert deutlich (10 Prozent) angestiegen ist der Wert gegenüber dem Vorjahr 2021.

Inhaltlich steht dabei das Thema Fachkräftebedarf im Vordergrund. Die große Sorge, dass es zu wenige Handwerker gibt, hat sich seit 2021 noch einmal in der Wahrnehmung verstärkt. Die Einschätzung des Ansehens des Handwerks hat sich – allerdings auf immer noch zu niedrigem Niveau – bei 41 Prozent im Vergleich zu den Vorjahren deutlich erhöht. Problematisch ist vor allem, dass die Skepsis bezüglich des Ansehens bei den 14- bis 19-jährigen mit 77 Prozent besonders groß ist. Als Hauptgründe für ein niedriges soziales Ansehen des Handwerks werden die niedrige Schulbildung (34 Prozent), fehlende Wertschätzung (25 Prozent) und schlechte Bezahlung (24 Prozent) von den Befragten vermutet. Die Einschätzung, dass Arbeitsplätze im Handwerk eher gute Verdienstmöglichkeiten bieten, hat sich leicht auf 45 Prozent erhöht, 47 Prozent vermuten jedoch noch immer schlechte Verdienstmöglichkeiten. Die Attraktivität des Handwerks als Arbeitgeber hat sich seit 2016 nicht verbessert und verharrt auf 49 Prozent (2016: 51 Prozent).

Die Ergebnisse der Befragung führten zu intensiven Diskussionen der Innungs- und Kammer-Vertreter. Insbesondere die Frage, wie bei Betrieben weiter für gute

Ausbildungs- und Arbeitsbedingungen geworben werden kann, sahen die anwesenden Vertreter und Vertreterinnen als zukunftsentscheidend an. Auch auf regionaler Ebene will man hier weiter an Lösungen arbeiten.

Beim aktuellen Bericht aus den Innungen verwies Andreas Unger (Dachdecker) auf die zunehmenden Forderungen der Arbeitnehmerseite nach weiterer Arbeitszeitreduzierung bei gleichbleibendem Lohn. Gefährlich seien auch politische Diskussionen über Kurzausbildungen insbesondere im Bereich Photovoltaik-Montage. Der Augenoptikerverband diskutiert laut Geschäftsführer Peter Kupczyk derzeit das Thema digitale Gesellenprüfung. Auch die Handwerkskammer kennt diese Diskussion aus mehreren Gewerken. Dies sein ein möglicher Schlüssel, um mehr Vergleichbarkeit der Prüfungen zu gewährleisten, so Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann. Großes Thema in allen Innungen ist die weitere Steigerung der Ausbildungsbereitschaft der Betriebe einerseits und die praktische Hilfestellung für Betriebe bei der Suche nach Azubis und Fachkräften und der eigenen Darstellung als attraktiver Arbeitgeber.

Die Handwerkskammer verwies anschließend unter anderem mehrere Beteiligungsmöglichkeiten der Innungen bei Berufsorientierungsmaßnahmen. Unter anderem findet im September wieder die große Berufsorientierungsmesse »BIM Rheinhessen« in Mainz statt. Die Fläche »Makerspace Alzey« und der ab Sommer geplante Makerspace Mainz stehen auch Innungen etwa für praktische Workshopangebote zur Verfügung.

85 Prozent der Befragten befürworten mehr praktische und handwerkliche Tätigkeiten in der Schule.

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

Meisterausbildung soll kostenfrei werden

BAYERN MACHT SICH IM BUNDESRAT FÜR EINE KOSTENFREIE MEISTERAUSBILDUNG STARK. DAS HANDWERK BEGRÜSST DIE INITIATIVE. EINE KOSTENENTLASTUNG SEI DRINGEND NOTWENDIG, UM MEHR FACHKRÄFTE ZU QUALIFIZIEREN.



Die Teilhabe an der höherqualifizierenden Berufsbildung dürfe nicht gegenüber der dazu in Konkurrenz stehenden gebührenfreien akademischen Ausbildung benachteiligt werden, heißt es dann in der Entschließung des Bundesrats.

Text: *Lars Otten*

Der Bundesrat hat mit einer Entschließung die Entlastung von angehenden Meistern gefordert. »Mit der Entschließung soll die Bundesregierung aufgefordert werden, die Meisterausbildung und gleichgestellte Ausbildungsgänge kostenfrei zu stellen und diese Kostenfreiheit gesetzlich zu verankern – etwa durch Änderung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes«, heißt es in einem entsprechenden Antrag des Freistaates Bayern.

Foto: © iStock.com / Kernal Nidrim



Bayern hatte schon im Januar angekündigt, auf Landesebene noch in diesem Jahr die Grundlagen zu schaffen, damit dort die Meisterausbildung kostenfrei wird.

Das Bundesland verweist dabei auf den schon bestehenden Fachkräftemangel, der sich in Zukunft noch verstärken werde. Es gelte, einen möglichst breiten Bestand an Fachkräften, Ausbildern und künftigen Betriebsinhabern durch den Meisterbrief und gleichgestellte Abschlüsse zu befähigen. Zur umfassenden Gleichstellung aller Bildungszweige sei die Kostenfreiheit auch für Fortbildungen an Fachschulen und Fachakademien nötig. Der Bund solle die Kosten dafür übernehmen.

BERUFSBILDUNG NICHT BENACHTEILIGEN

Die Teilhabe an der höherqualifizierenden Berufsbildung dürfe weder an persönlichen finanziellen Hürden scheitern, noch gegenüber der dazu in Konkurrenz stehenden gebührenfreien akademischen Ausbildung benachteiligt werden, heißt es dann in der Entschließung des Bundesrats. Er fordert die Bundesregierung deswegen auf, die Kostenfreiheit der Meisterausbildung sowie gleichgestellter Weiterbildungen gesetzlich zu verankern. Die derzeit bestehende Förderung durch das Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz (AFBG) sei nicht ausreichend und müsse zu einer kostenlosen Meisterweiterbildung ausgebaut werden.

»Um eine umfassende Gleichstellung aller Bildungszweige zu erreichen, fordert der Bundesrat die Bundesregierung auf, die Fortbildungen an Fachschulen und Fachakademien ebenfalls über das AFBG mit Bundesmitteln kostenfrei auszugestalten.« Gleichbehandlung mit der kostenfreien akademischen Bildung sei wichtig, weil Berufsentscheidungen auch durch Fortbildungskostenunterschiede beeinflusst werden. Sie sollten aber nur von »langfristigen Perspektiven« geleitet sein. »Nur so wird individuelles Leistungsvermögen auf dem Arbeitsmarkt auch leistungsoptimierend eingesetzt.«

IN LEISTUNGSTRÄGER INVESTIEREN

Die Entwicklung von qualifiziertem Fach- und Ausbildungspersonal sowie von qualifizierten Führungskräften sei unverzichtbar für die Absicherung einer gesunden Struktur an Betrieben und mittelständischen Unternehmen. »Auch das bewährte System der dualen Berufsausbildung funktioniert nur dann, wenn im notwendigen Umfang qualifizierte Ausbilder zur Verfügung stehen. Deshalb gilt es gerade jetzt, in das Können und die Weiterbildung unserer Leistungsträger zu investieren.« Auch mit Blick auf die kostenfreie akademische Bildung bräuchten alle anderen Bildungszweige mehr Wertschätzung.

Das Handwerk begrüßt die Initiative des Bundesrats. Die Entlastung von Meistern und Fortbildungsteilnehmern sei dringend notwendig, um mehr Fachkräfte im Handwerk zu

qualifizieren. »Denn in den nächsten fünf Jahren stehen allein im Handwerk rund 125.000 Betriebsnachfolgen an. Dafür braucht das Handwerk dringend qualifizierte Meisterinnen und Meister«, erklärt Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. Außerdem sei es wichtig, dass mehrere Fortbildungen auf der Meisterstufe gefördert werden.

DEN WORTEN TATEN FOLGEN LASSEN

»Nun müssen den Worten aber auch Taten folgen. Die im Koalitionsvertrag angekündigte Novelle des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes muss zeitnah angestoßen werden. Daher sollte seitens der Bundesregierung noch in diesem Jahr ein Gesetzesentwurf eingebracht werden.« Bayern hatte schon im Januar angekündigt, auf Landesebene noch in diesem Jahr die Grundlagen zu schaffen, damit dort die Meisterausbildung kostenfrei wird.

»In den nächsten fünf Jahren stehen allein im Handwerk rund 125.000 Betriebsnachfolgen an. Dafür braucht das Handwerk dringend qualifizierte Meisterinnen und Meister.«

Jörg Dittrich, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks



Den Worten müssten nun mit einer zeitnahen Novelle des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes auch Taten folgen, fordert Jörg Dittrich.

Im Rahmen des Münchener Spitzengesprächs der Deutschen Wirtschaft besuchte Bundeskanzler Olaf Scholz Aussteller der Zukunft Handwerk. Die Firma J+H Robotik präsentierte den Einsatz von Robotik, Digitalisierung & Automation im Schreinerhandwerk.



Foto: GCHM

»Berufsausbildung ist die wichtigste Ausbildung«

»DAS HANDWERK WIRD BEI DER UMSETZUNG DER KLIMAZIELE EINE BESONDERE ROLLE SPIELEN.« BUNDESKANZLER SCHOLZ BEIM SPITZENGESPRÄCH DER WIRTSCHAFT AUF DER INTERNATIONALEN HANDWERKSMESSE UND DER »ZUKUNFT HANDWERK«.

Text: Kirsten Freund

Beim Münchener Spitzengespräch der Deutschen Wirtschaft mit Bundeskanzler Olaf Scholz am Rande der Internationalen Handwerksmesse und des neuen Live-Events »Zukunft Handwerk« formulierten die Verbände BDI, BDA, ZDH und DIHK ihre Erwartungen an die Politik. Sie fordern »eine Perspektive für die Unternehmen jenseits des reinen Krisenmodus«. Ihre Erwartungen an die Themen Digitalisierung, Energiewende, schnellere Genehmigungsverfahren und eine Bildungsoffensive haben sie in einer gemeinsamen Erklärung veröffentlicht.

Um Zuversicht und Optimismus ging es Bundeskanzler Olaf Scholz in seiner Ansprache. Er erwartet ein deutliches Wachstum der Wirtschaft. Scholz dankte allen Unternehmen, »die bereit waren sich auf die veränderte Situation einzustellen, sich auf neue Konzepte einzulassen und Energie zu sparen in diesem Winter«. Wie

gut Deutschland bislang durch die Krise gekommen sei, zeige eindrucksvoll, »wie widerstandsfähig unsere Volkswirtschaft ist«. Regierung, Unternehmerinnen und Unternehmer, Handwerk und Industrie hätten gemeinsam viel bewegt. »Wir haben allen Grund, optimistischer in die Zukunft zu blicken als noch vor einem Jahr, was unser eigenes Land betrifft«, sagte der Kanzler und rief dazu auf, diesen Schwung mitzunehmen. Es sei ein Aufbruch möglich, »wenn wir beherzt zugreifen«.

Deutschland wolle bis 2045 klimaneutral wirtschaften. Dazu müssten vier bis fünf Windkraftanlagen pro Woche aufgestellt werden, etwa 6.000 Mehrfamilienhäuser pro Woche saniert, 40 Fußballfelder voller Solaranlagen installiert und jeden Tag 1.600 Wärmepumpen eingebaut werden. »Das Handwerk wird dabei eine ganz zentrale Rolle spielen«, betonte Scholz. »Wir brauchen das Hand-

werk für unsere Zukunft.« Das sei ein gutes Zeichen für die Betriebe. Gleichzeitig waren aber auch der Fachkräftemangel ein wichtiges Thema in dem Gespräch zwischen dem Bundeskanzler und den Wirtschaftsverbänden.

Der Kanzler lobte explizit die berufliche Bildung und den Meister. »Der Meisterbrief schafft Vertrauen in die Fähigkeiten«, so Scholz. Man könne daher darüber nachdenken, sich künftig von der »einen oder anderen Anforderung an zusätzliche Gutachten zu befreien, wenn ein hoch qualifizierter Meisterbetrieb bestimmte Leistungen erbringt.«

ZDH-Präsident Jörg Dittrich erinnerte in dem Zusammenhang daran, dass die berufliche Bildung gegenüber der akademischen Bildung in den letzten Jahrzehnten vernachlässigt worden sei. »Deshalb brauchen wir bei der Berufsorientierung in allen Schulformen – auch in den Gymnasien – eine einheitliche Qualität«, betonte Dittrich. Zudem müssten Ausbildungsbetriebe finanziell entlastet werden, »damit mehr Ausbildung stattfindet«. Denn, wer Klimaschutz betreiben will, müsse ins Handwerk kommen.

»EINE DAUERLÖSUNG IST DAS NICHT«

»Die Berufsausbildung, die Lehre, ist unverändert die wichtigste Ausbildung in Deutschland«, betonte auch Bundeskanzler Olaf Scholz. Berufsorientierung sei sowohl in der Schule, also auch nach dem Abitur und während des Studiums wichtig.

Die Verbände stellen dem Krisenmanagement der Bundesregierung ein gutes Zeugnis aus – etwa für die Gas- und Strompreisbremse – die einen nachhaltigen Einbruch der Konjunktur verhindert hätten. Eine Dauerlösung sei das allerdings nicht. »Die Unternehmen brauchen einen Rahmen, der Investitionen in Deutschland fördert und mehr Dynamik in die Wirtschaft bringt.« Hohe Energiepreise, drohende Engpässe in der Energieversorgung und Lieferkettenstörungen würden die Unternehmen nach wie vor immens belasten. Dazu kämen hohe Steuern, lange Genehmigungsverfahren und der wachsende Fachkräftemangel.

Für den anstehenden Transformationsprozess zu einer CO₂-freien Energieversorgung in Deutschland seien noch einige Hürden zu nehmen, sagte DIHK-Präsident Peter Adrian. Wichtig sei, dass die deutsche Wirtschaft international wettbewerbsfähig bleibe. Zudem müssten Genehmigungsverfahren und bürokratische Prozesse beschleunigt und vereinfacht werden.

Die gesamte Erklärung der Wirtschaftsverbände lesen Sie auf handwerksblatt.de/spitzengespraech.

HORNBACH

Es gibt immer was zu tun.

Alles fürs Handwerk.

Und Services für Profis wie Dich.



ProfiService

Persönliche Ansprechpartner und Kauf auf Rechnung.



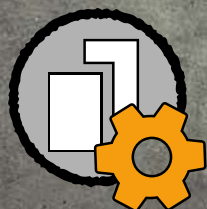
Lieferservice

HORNBACH bringt's: Flexible Kran- oder LKW-Anlieferung.



BOELS Mietservice

Professionelle Maschinen und Werkzeuge zum Mieten.



Produkte nach Maß

Individuelle Maße für viele Sortimente.

Infos und Vorteile für
Handwerk und Gewerbe
unter hornbach-profi.de



Oder direkt beim ProfiTeam im Markt.



Masterpläne – Zukunft nur mit dem Mittelstand

LEBEN, ARBEITEN, FREIZEIT – INNENSTÄDTE SOLLEN MAGNETEN FÜR DIE MENSCHEN SEIN. DOCH IN DEN BEMÜHUNGEN, ATTRAKTIVE ZENTREN ZU SCHAFFEN, VERGESSEN MASTERPLÄNE ZU OFT DIE WIRTSCHAFT.

Text: *Stefan Bühren*

Preisfrage: Was sind für Handwerker die drei wichtigsten Standortfaktoren ihrer Betriebe? Eine gute Anbindung an das Straßennetz (nennen 70 Prozent der Handwerker), eine räumliche Nähe zu Kunden bzw. Laufkundschaft (40 Prozent) und Stellplätze (34 Prozent). Zwei von drei Faktoren betreffen die Mobilität, doch Vorhaben wie »autofreie Innenstadt«, »alternative Parkraumbewirtschaftung« oder »neu gedachte Straßenräume« legen zu oft die Axt an genau diesen wichtigen Faktoren.

Die Diskussionen rund um den fließenden und den ruhenden Verkehr zeigen exemplarisch, wie schwierig es ist, die Interessen aller unter einen Hut zu bekommen, selbst wenn sie sich über das Ziel einig sind: »Für eine nachhaltige Stadtentwicklung und die Innenentwicklung ist es entscheidend, das Nebeneinander der Nutzungen – wie zum Beispiel Handel, Gewerbe, Handwerk, Industrie und Gastronomie, Wohnen, Bildung, Kultur sowie öffentliche Einrichtungen (Stadt-) verträglich zu gestalten, den Verkehr konfliktarm weiterzuentwickeln sowie den öffentlichen Raum zu qualifizieren«, konstatiert der Beirat Innenstadt des Bundesministeriums des Inneren, für Bau und Heimat (BMI) in dem 2021 vorgelegten Papier »Innenstadtstrategie«.

UNIFORMIERTE INNENSTÄDTE

Unbestritten ist, dass der Handlungsbedarf vielerorts hoch ist. Die Einkaufszentren vor den Toren der Stadt, hohe Ladenmieten und Filialisten haben Innenstädten ein nahezu uniformiertes Gesicht verpasst. Mehr noch: Eine aus extremen Preisen heraus entstandene hohe Fluktuation, lange Leerstände und ein Schwinden attraktiver Anziehungspunkte haben im Einvernehmen mit dem Aufschwung des Online-Handels, der Pleiten großer Kaufhäuser, der Corona-Epidemie, den schwächelnden Logistikketten und den Folgen des Krieges sowie der Energiekrise zu langweiligen und verödeten Fußgängerzonen geführt.

Mittendrinnen: das Handwerk. 41 Prozent aller Handwerksbetriebe ordnen ihren Standort Groß- und Mittelstädten zu, fühlen sich dem inneren wie dem äußeren Stadtbereich zugehörig und fühlen sich selbst bei einer Betriebsstätte im Umland immer dem Ballungsraum zugehörig. Jeder





Prestigeprojekt für das Handwerk in Hamburg: Mit der Meistermeile erhielten Betriebsinhaber günstige Gewerbeflächen mitten in der Stadt.



»Für eine nachhaltige Stadtentwicklung und die Innenentwicklung ist es entscheidend, das Nebeneinander der Nutzungen [stadt-] verträglich zu gestalten.«

Aus dem Papier »Innenstadtstrategie des Beirats Innenstadt beim BMI«, Die Innenstadt von morgen – multifunktional, resilient, kooperativ

zweite Betriebsinhaber verpasste in einer Standortumfrage des ZDH im Jahr 2019 seiner Betriebsstätte das Etikett »urbane Lage«.

HANDWERK IST URBAN

Ein Blick auf die typischen Handwerksbetriebe verdeutlicht das. Dazu zählen klassische Ladenhandwerke wie Bäcker, Fleischer, Optiker oder Textilreiniger, aber auch die Büros von Klein- und Kleinstbetrieben wie Maler oder Fliesenleger. Sie finden sich direkt in den Einkaufs- oder Wohnstraßen. Hinzu kommen kleinere und mittelgroße Betriebe in innerstädtischen Gemeinde- oder Streulagen wie Baulücken, Hinterhöfe oder einzelne Gewerbebauten, darunter oft kleinere Baubetriebe oder Kfz-Handwerke.

Alle Betriebe in einer urbanen Lage eint ein Problem: »Für Handwerks- und Gewerbebetriebe in Innenstadtlagen wurde es in den letzten Jahren immer schwieriger, sich dort zu behaupten. Sie müssen zunehmend auf Randlagen ausweichen«, begründete 2021 der damalige ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer das Engagement des Verbandes, die Interessen des Handwerks in der Innenstadtstrategie des BMI einzubringen. Es galt und gilt für das mittelständische Handwerk, nicht im Verdrängungswettbewerb unterzugehen.

ALTBESANNTE PROBLEME

Die Probleme des städtischen Handwerks sind nicht neu:

- Vor allem durch Neubauten werden klassische Gewerbe- und Mischgebietsflächen durch reinen Wohnungsbau verdrängt, was übrigens nicht nur für Ballungsräume gilt.
- Immer höhere Quadratmeterpreise für den Boden bringen vor allem das Ladenhandwerk an ihre finanziellen Grenzen
- Anwohner zeigen sich immer empfindlicher gegenüber Gewerbetreibenden als direkte Nachbarn und fühlen sich schneller durch Lärm oder Gerüche belästigt
- Die verfügbaren Flächen für Handwerker reduzieren sich weiter durch eine Umnutzung und Flächensparziele als Vorgaben
- Neue baurechtliche und umweltrechtliche Standards und eine strikte Praxis der Aufsichtsbehörden legen immer höhere Hürden, oft versteckt hinter der Bemerkung »Stand der Technik«
- Der Wettbewerb um Flächen wird gerade in größeren Gewerbegebieten ausgeprägter, weil Industrie, Logistik und ein großflächiger Handel mit dem Handwerk konkurrieren
- Standorte in den Innenstädten leiden immer häufiger unter den Mobilitätseinschränkungen, die die Verkehrsmittel, die Stellplätze dafür und die dazugehörige (Verkehrs-)Infrastruktur betreffen

INDIVIDUELLE WEGE GEFORDERT

Wie individuell die Wege ausfallen können, zeigt sich zum Beispiel in Hamburg. Die Handwerkskammer fährt schon lange für den Erhalt des Handwerks in der Innenstadt eine mehrgleisige Gewerbeflächenstrategie. Ihr Dreiklang besteht aus dem Schutz bestehender Betriebsstätten, der Neuausweisung handwerksgeeigneter Gewerbeflächen und der Schaffung von Handwerkerhöfen. Bekanntestes Beispiel ist der Handwerkerhof Ottensen, dessen Ursprung aus einem Zusammenschluss

aus 15 Betrieben und Einzelpersonen entstanden war. Ihre Aufgabe: Schnell passende und vor allem bezahlbare Gewerbeflächen zu finden, was unter anderem mit Hilfe der Handwerkskammer gelang.

HANDWERKERHÖFE ALS LÖSUNG

Mitten im Stadtteil Altona finden sich heute im Handwerkerhof Ottensen unter anderem Glaser, Tischler, Polsterer, SHK-Handwerker und Musikinstrumentenbauer. Rund um den Hof kamen weitere Kleinbetriebe hinzu, die 2017 die Kolbenwerk eG, eine Genossenschaft, gründeten, um die 8.000 Quadratmeter große Halle des ehemaligen Kolbenschmidt Werkes in der Friedensallee zu kaufen. Das Ziel: Die Halle so umzubauen, dass die Gruppe der 26 Gründungsmitglieder ihre Betriebsstätten dort so planen und einrichten konnten, wie sie es brauchten. Für die Halle musste die Genossenschaft einen Kredit in Höhe von acht Millionen Euro aufnehmen. Auch in der Genossenschaft ist die Handwerkskammer Hamburg als Aufsichtsrat mit im Boot.

Mit der Meistermeile realisierte die Handwerkskammer ein weiteres Projekt, diesmal im Stadtteil Lokstedt und ist nach eigenem Bekunden Norddeutschlands erstes innerstädtisches Zentrum für Handwerk auf mehreren Etagen. Das Projekt stammt aus dem »Masterplan Handwerk 2020«, einer Vereinbarung des Hamburger Senats und der Handwerkskammer Hamburg mit Mitteln der Hamburgischen Bürgerschaft. Es sah die Errichtung von Gewerbeflächen zu fairen Preisen für rund 100 kleine und mittlere Handwerks- und Produktionsbetriebe vor. Vorbild für das Projekt waren die Münchner Gewerbehöfe, die die Stadt einrichtete, um das produzierende Gewerbe und das Handwerk in der Stadt zu halten.

GEMEINDE KAUFT GRUNDSTÜCKE

Was im Großen funktioniert, geht auch im Kleinen. Im münsterländischen Raesfeld geht die rund 11.000 Einwohner große Gemeinde einen ähnlichen Weg, um Gewerbe und Wohnen miteinander zu vereinbaren. »Wir kaufen



Arbeiten geht nur mit Rücksicht auf die Nachbarn: Bäckereimeister Gerhard Schlegel mit Sohn Jonas in Raesfeld.

! 41 Prozent aller Handwerksbetriebe ordnen ihren Standort Groß- und Mittelstädten zu.

als Gemeinde Grundstücke und Immobilien, um sie dann gezielt Gewerbetreibenden anzubieten, die sich unserer Meinung nach mit den Nachbarn vertragen«, erklärt Bürgermeister Martin Tesing. »Wir haben allerdings auch den großen Vorteil, dass wir eine kleine Gemeinde sind – jeder kennt jeden und wir reden sofort miteinander, um Probleme zu lösen oder erst gar nicht aufkommen zu lassen.«

Dass dazu auch Rücksicht auf die Nachbarn gehört, weiß Bäckermeister Gerhard Schlegel, der seine Bäckerei mit Ladenlokal mitten im Ortskern betreibt. »Um durch den Anlieferverkehr nicht die Nachbarn aus dem Schlaf zu reißen, haben wir klare Lieferzeiten vereinbart,« erklärt der 59-jährige Chef von 18 Mitarbeitern. »Unseren eigenen Fuhrpark stellen wir zudem auf E-Fahrzeuge um.«

Den Strom dafür liefert die Sonne – Schlegel, der den rund 100 Jahre alten Traditionsbetrieb 2009 übernommen hatte, installierte auf dem Wohn- und Betriebsgebäude eine Photovoltaik-Anlage mit einer Peakleistung von 46 kWh. Von dem regenerativ erzeugten Strom profitieren auch seine energieintensiven Backöfen. »Bäckermeister Schlegel zeigt so, wie das Handwerk mit seinen Dienstleistungen unmittelbar zum Ausbau Erneuerbarer Energien, zur Erhöhung der Energieeffizienz und zur Verringerung der Treibhausgase beitragen kann«, hebt Hans Hund, Präsident der Handwerkskammer Münster, hervor.

NICHT NUR EINE FRAGE DES PREISES

Auf der Suche nach möglichen Flächen entscheidet zwar an erster Stelle der Preis, aber auch die Möglichkeit, wie sich leerstehende oder nur spärlich genutzte Liegenschaften kreativ und flexibel nutzen lassen. Etwa von großen Kaufhäusern, die zuletzt durch die Schließung von mehr als 50 Galeria-Kaufhof-Filialen in besten Innenstadtlagen schlagartig zum Thema wurden. Gerade für das Handwerk müssen zum Beispiel technische Voraussetzungen wie Deckenlasten, Lastenaufzüge, Lüftungen oder Anlieferungsmöglichkeiten gegeben sein, aber auch eine Verträglichkeit mit der Nachbarschaft.

Hier kommen oft die Stadtplaner und Architekten ins Spiel, die neue Lösungen für alte Kaufhäuser finden müssen. Es gilt, flexible Nutzungen für die Gebäude zu finden – falls nicht Vorgaben wie Denkmalschutz dagegensprechen. Fest steht, dass Shopper von heute nicht gerne in höhere Etagen fahren. Höhere Stockwerke fallen damit für den Handel aus, bieten aber zum Beispiel Ansätze für Co-Working-Plätze von Unternehmen oder als Trainings- oder Seminarräume für Weiterbildungs- oder Sportinstitute. In der Kölner Schildergasse wird ein mehrstöckiges Kaufhaus derzeit zur Boulderhalle umgebaut. Das soll Wohnen und Freizeit verbinden – in der Kölner Innenstadt leben 120.000 Menschen, die alle ein Freizeitangebot nach Feierabend suchen.

WIRTSCHAFT WIRD OFT VERGESSEN

So wichtig es ist, einen Konsens zwischen allen Beteiligten zu erzielen, so schwierig ist es, einen Kompromiss zu finden, mit dem alle leben können. Dabei scheiden sich die Geister und Masterpläne einmal mehr an der Mobilität. Wer nicht

auf sie angewiesen ist, will sie verbieten – und trifft damit all diejenigen, die auf sie angewiesen sind.

Das zeigt sich zum Beispiel in Potsdam, wo sich Interessenvertreter für eine autoarme Innenstadt stark machen und unter dem geplanten Innenstadtkonzept »Straßenräume neu denken« gleich 400 Parkplätze zur Diskussion stehen. 250 Handwerksbetriebe haben ihren Standort in der City, hinzu kommen die Handwerker, die Arbeiten vor Ort erledigen müssen. »Für das Handwerk ist Parken im Innenstadtbereich notwendige Voraussetzung, um überhaupt arbeiten zu können«, sagt der Babelsberger Tischlermeister Matthis John. »Unsere Fahrzeuge sind unsere verlängerte Werkbank, die wir benötigen, um Kundenaufträge erfüllen zu können.« Auch Ralph Bührig, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Potsdam, mahnte bei der Veranstaltung im Februar 2023 an, das Konzept noch einmal neu zu überdenken. »Unstrittig ist es, dass in die Erlebnisqualität aufgewertet werden muss«, so Bührig. »Dies durch eine autofreie Innenstadt erreichen zu wollen, ist jedoch der falsche Weg.«

Vielleicht sollten die Stadtplaner einmal in Köln nachfragen. Dort hatte im rechtsrheinischen Kölner Stadtteil Deutz die IG Deutz autofrei seit Sommer 2022 für die Deutzer Freiheit, der Einkaufsmeile des Veedels, eine autofreie Zone ertrotzt. Das Modellprojekt soll bis Sommer 2023 schon laufen, bislang gab es viel Zoff darum, vor allem, weil dort jetzt Fahrradfahrer und Fußgänger aneinander geraten. Das Fazit nach etwas mehr als einem halben Jahr bringt der Kölner Stadtanzeiger so auf den Punkt: Die Ladenbesitzer beklagen Umsatzverluste – und die Anwohner verzweifeln.

Anzeige

Sie suchen ein zweites Standbein?

Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz

HEIZUNG AUF RÄDERN
• Heizungsanlagen
• Heizungsarbeiten
• Heizungsplanung
• Heizungsberatung

Zurrpunkte alle 10cm rundum

TOPZURR® 21

- ✕ Anhängerbeschriftung mit speziellen Klebefolien Zeigen Sie Farbe durch
- ✕ Farbbeschichtung
- ✕ Mehr Ladefläche
- ✕ patent. Zurrsystem

TOPZURR®

TOPZURR® 21

BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthau.de

Dr. Carsten Benke ist
Referatsleiter beim ZDH und
Experte für Stadt- und
Regionalentwicklung,



Foto: © ZDH/Ottmar Stegner

Keine Innenstadt ohne Handwerk

BEI EINER NACHHALTIGEN STADTENTWICKLUNG MUSS DAS HANDWERK IMMER MITGEDACHT WERDEN. DENN HANDWERK IST ÜBERALL. WARUM ES SO WICHTIG IST, DIE STANDORTE IN DEN STÄDTEN ZU SICHERN UND NACHHALTIGE NEUE KONZEPTE ZU ENTWERFEN.

Das Interview führte: **Kirsten Freund**...

Für die Erreichung des Ziels einer nachhaltigen Stadtentwicklung spielt das Handwerk eine zentrale Rolle. Wo große Einzelhandelsketten sich zurückziehen oder Kaufhäuser schließen, sind es gerade Handwerker, die der Innenstadt oder dem Ortskern treu bleiben. Der ZDH, die Kammern und Kreishandwerkerschaften engagieren sich für die Sicherung der Standorte, für gute Rahmenbedingungen, Verkehrskonzepte und dafür, dass das Handwerk bei Entwicklungsprojekten nicht übergangen wird. Darüber haben wir mit Dr. Carsten Benke, Referatsleiter beim ZDH und Experte für Stadt- und Regionalentwicklung, gesprochen.

DHB: Immer mehr Läden in den Innenstädten müssen schließen. Jüngstes Beispiel ist Galeria Karstadt Kaufhof. Was bedeutet das für benachbarte Friseure, Bäcker oder Goldschmiede?

Dr. Carsten Benke: Wenn große Magneten des Handels verschwinden oder wenn die Innenstadt wegen langer Leerstände und Vernachlässigung verfällt, wirkt sich das natürlich auch auf deren Umsatz aus. Alle Ladenhandwerker leiden darunter – vom Juwelier, über den Uhrmacher, Fleischer, Textilreiniger, Bäcker, Friseur bis hin zum Eisverkäufer. Deshalb ist es so wichtig, dass man die Innenstädte und Ortskerne insgesamt attraktiv hält. Wenn in Innenstadtlagen

nicht mehr nachhaltig investiert wird, spürt das irgendwann selbst das Baugewerbe. In niedergehenden Innenstädten funktioniert zudem schulische Bildung schlechter und der soziale Zusammenhalt leidet, so dass auch das Handwerk Schwierigkeiten haben wird, Auszubildende zu gewinnen.

In den Innenstädten wurden in der Vergangenheit zu viele Fehler gemacht. Es wurden über Jahrzehnte zu einseitig und viele große Handelsflächen in die Städte gebracht. Dazu kamen auch zu viele Flächenentwicklungen auf der »grünen Wiese«, was gerade die Nebenzentren, die Kleinstädte und die Dorfzentren geschädigt hat.

DHB: Ist die Entwicklung eine Chance, mehr Handwerker in die Städte zurückzuholen, die die City beleben? Die Betriebe können den Menschen bieten, was gerade gefragt ist: Manufakturen, Regionalität, kurze Wege, nachhaltige Produktion.

Benke: Klar ist, dass der stationäre Handel wegen des zunehmenden Online-Handels weniger Flächen braucht. Wir sind uns mit dem Einzelhandelsverband HDE einig, dass der Handel aber weiterhin – in gewandelter Form – die Leitfunktion in den Innenstädten behalten muss – das unterstützen wir nachdrücklich, das Handwerk kann das nicht ersetzen. Für die Nutzung der übrig gebliebenen Flächen eröffnen sich für das Handwerk aber einige Möglichkeiten. Natürlich kann das Handwerk bei der Bespielung dieser Flächen nur ein

Baustein einer neuen funktionellen Vielfalt sein, neben dem Wohnen, den Bildungseinrichtungen, der Verwaltung, der Kultur und der Gastronomie. Schon jetzt sind die Nahversorgungsangebote des Handwerks für attraktive Innenstädte unverzichtbar. Gesellschaftliche Entwicklungen wie der Wunsch nach mehr Regionalität etwa im Lebensmittelhandwerk, nach qualitätvollen Produkten beispielsweise im Möbelbereich oder bei Einrichtungsgegenständen bieten dem Handwerk zusätzliche Chancen für Angebote in den Quartieren, vielleicht auch in neuen Präsentationsformen und Schauwerkstätten. Dazu kommt, dass die Gesellschaft älter wird und Dienstleister direkt vor Ort braucht: Die »Stadt der kurzen Wege« wird auch angesichts der angestrebten Mobilitätswende wichtiger. Da stehen gewaltige Umbrüche an. Außerdem ist es ein Ziel von EU und Bundespolitik, dass Gebrauchsgegenstände und Elektrogeräte vermehrt repariert werden. Die Frage ist auch, ob man künftig moderne Anlagen und Techniken für die Energiewende in den Innenstädten präsentiert und dazu berät und nicht nur im Gewerbegebiet oder im Hinterhof. Das Handwerk kann sichtbarer werden: für Kunden und Fachkräfte. All das bietet Chancen für das Handwerk. Ob das Ideen und Einzelfälle bleiben oder sich Trends entwickeln, wissen wir nicht. Zunächst müsste es die passenden Standorte geben und diese bezahlbar sein.

DHB: Sind die leerstehenden Kaufhäuser interessante Standorte, gibt es andere Ideen und Projekte?

Benke: Es gibt schöne Beispiele, wo ehemalige Kaufhäuser temporär zur Präsentation der beruflichen Bildung genutzt werden, damit Handwerk in der Innenstadt an Sichtbarkeit gewinnt. Das Bekannteste ist der »Makerspace« der Handwerkskammer Rheinhessen im ehemaligen Karstadt-Gebäude in Mainz, der sich inzwischen in der Innenstadt von Alzey befindet. Der Knackpunkt ist aber immer der Preis. Das zieht sich wie ein roter Faden durch die gesamte Innenstadtthematik. So gut wie kein Handwerk kann Quadratmeterpreise zahlen wie Einzelhandelsfilialisten. Immobilienbesitzer sollten deshalb darüber nachdenken, in einer Mischkalkulation auch Flächen fürs Handwerk anzubieten. In Hamburg zum Beispiel entsteht gerade ein neues Stadtviertel – Oberbillwerder – in dem auch Handwerkerhöfe integriert werden sollen. Hier wird Wohnen und Arbeiten gut zusammengedacht. Negative Beispiele von reinen Wohngebieten, die gerade entstehen, gibt es leider auch.

DHB: Viele innerstädtische Betriebe fürchten um ihren Standort, wenn sie zum Beispiel im Zuge eines Generationswechsels modernisieren möchten.

Benke: Das ist gerade in gemischten Lagen ein großes Problem! Hier stehen bei betrieblichen Veränderungen schnell erhebliche neue immissionsschutzrechtliche Forderungen der Behörden im Raum. Uns liegt deshalb die Sicherung innerstädtischer Standorte sehr am Herzen. Die Betriebe stehen gerade unter Verdrängungsdruck. Sie wollen in der Stadt bleiben, weil sie dort ihre Kunden haben, sind aber frustriert, wenn die Stadt ihnen keine Parkplätze mehr gewährt, Konflikte mit der Nachbarschaft oder der Gewerbeaufsicht

entstehen und Preise steigen. Innenstadt macht nur Sinn, wenn die Vorteile der Nähe zu den Kunden und der Einsparung von langen Wegen gegenüber der Störungsfreiheit in peripheren Gewerbegebieten überwiegen. Nicht alles geht überall. Je nach Gewerk, Störungsgrad und Betriebsgröße bestehen ganz unterschiedliche Anforderungen. Für alles muss man geeignete Standorte schaffen: von der Lage in der Einkaufsstraße, der Mischung im Gebäude, im Block oder am Rande des Quartiers, in neuen innerstädtischen Handwerkerhöfen oder in gut erreichbaren Gewerbegebieten.

DHB: Wird das Handwerk ausreichend in die Stadtplanung und -entwicklung eingebunden?

Benke: Der ZDH auf Bundesebene und die Kammern und Kreishandwerkerschaften vor Ort haben in den vergangenen Jahren erreicht, dass das Handwerk in den Städten endlich als eigenständiger und für die Stadtentwicklung wichtiger Akteur wahrgenommen wird und nicht nur als ein Nachfrager für Gewerbeflächen unter vielen erscheint. Dafür sind beispielsweise die Masterpläne »Stadt und Handwerk«, wie sie inzwischen in einigen Städten vereinbart wurden, sehr wichtig. Ich hoffe, dass sich das weiter ausbreitet, um das Handwerk stärker in die Stadtentwicklungspolitik zu integrieren und vorhandene Standorte zu erhalten und neue zu schaffen. Das Handwerk braucht nicht nur Fläche, es kann auch unheimlich viel bieten für die nachhaltige Stadtentwicklung.

DHB: Welche Rahmenbedingungen erwarten Sie von den Städten und vom Bund?

Benke: Wichtig ist, dass die Politik bei der Entwicklung nachhaltiger Städte das Handwerk im Blick hat. Nicht auf jedem alten Hafengelände oder Güterbahnhof muss zwingend ein glitzernder Büroturm oder eine Wohnanlage entstehen. Es könnten auch bestehende Gewerbegebiete gesichert werden oder neue gemischte Bereiche entstehen. Initiativen der Städte zu neuen Handwerkerhöfen sind ausdrücklich zu unterstützen. Dazu gehört auch eine Verkehrspolitik, die das Handwerk mitdenkt. Nicht alle Betriebe werden auf Lastenräder umsatteln können, sondern brauchen ihre (E-)Transporter und Kleinfahrzeuge genauso wie Parkplätze an eigenen Standorten und für Wartungs- oder Servicearbeiten bei den Kunden. Handwerk in den Innenstädten trägt in der Bilanz dazu bei, Verkehr zu vermeiden. Die Städtebauförderung des Bundes wiederum könnte die Sicherung und Entwicklung gewerblicher Standorte besser unterstützen. Das Emissionsschutzrecht sollte ebenfalls weiterentwickelt werden, damit Konflikte besser gelöst werden. Uns ist nicht daran gelegen, Gesundheitsstandards zu schleifen, das führt nur zu Auseinandersetzung. Wir setzen uns für stabile und langfristig sichere Standorte ein. Ein Handwerker ist kein Startup, der nur ein Laptop aufklappt. Im Standort eines Handwerkers steckt eine Menge des Betriebsvermögens und dafür braucht es langfristige Sicherheit.

Das komplette Interview lesen Sie bei handwerksblatt.de/innenstadt



Jeder Handwerker mit Kundenkontakt sollte seine Stärken kennen, um diese Trümpfe ausspielen zu können.

Foto: © iStock / slygierher

Viele Handwerker nennen den Kunden falsche Preise

BETRIEBE MÜSSEN VERBRAUCHERN IHRE PREISE IN EURO INKLUSIVE MEHRWERTSTEUER NENNEN. ANGABEN WIE »2.000 EURO ZUZÜGLICH MWST.« SIND VERBOTEN. EIN EXPERTE ERKLÄRT AUSSERDEM, WIE MAN KUNDEN SEINE ANGEBOTE SCHMACKHAFT MACHT.

Text: *Oliver Schumacher*

Unternehmen müssen Privatkunden wegen des Verbraucherschutzes immer Endpreise nennen, also Preise inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Endverbraucher sollen durch Preiswahrheit und Preisklarheit leichter Angebote vergleichen können. Angaben wie »2.000 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer« sind in der Praxis häufig, aber nicht rechtmäßig.

Manche Anbieter wenden lapidar ein: »Na, die werden wohl die Mehrwertsteuer draufschlagen können!« Aber

wenn jemand bei einem Anbieter anruft und beispielsweise einen Preis von 200 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer genannt bekommt und dann drei Tage später bei einem Mitbewerber einen Preis von 210 Euro erfährt, könnte dieser im Zweifelsfall den erstgenannten Anbieter für günstiger halten. Schließlich prägen sich Zahlen besser ein als Worte. So hätte der Letztgenannte, der gesetzeskonform 210 Euro inklusive Mehrwertsteuer anbietet, einen Nachteil gegenüber dem Mitbewerber, der letztlich ja nicht 200 Euro abrechnen würde, sondern bei einem Mehrwertsteuersatz von 19 % effektiv 238 Euro.



Solch ein Verhalten kann teuer werden: Unter anderem können Konkurrenten und Verbraucherschutzverbände Anbieter verklagen, die sich nicht an die Preisangabenverordnung halten. Nach dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) könnte auch eine irreführende Werbung festgestellt werden. Ordnungsgelder von bis zu 25.000 Euro sind möglich.

Warum nennen viele Anbieter keine Endpreise?

Die Gründe für dieses Verhalten können vielfältig sein: Manche Anbieter sind sich der aktuellen Gesetzeslage gar nicht bewusst. Sie weisen oder sprechen aus Gewohnheit nicht die Endpreise aus. Möglicherweise auch, weil viele Endverbraucher dies einfach so hinnehmen.

Andere hingegen scheuen vielleicht auch einen möglichen Konflikt. So können viele ihre eigenen Preise nicht gut erklären und sprechen dann lieber von »80 Euro plus Mehrwertsteuer die Stunde« statt von »95,20 Euro die Stunde«, um so schneller an den Auftrag zu gelangen.

Weitere wollen vielleicht auch ganz bewusst ihre Kunden täuschen – und hoffen darauf, dass ihre Verhandlungspartner ihre Rechte nicht kennen.

Prüfen sollten Betriebsinhaber daher immer, ob ihr Schriftverkehr, ihre Dokumente als auch ihre Mitarbeiter zwischen Endverbrauchern (Privatpersonen) und gewerblichen Kunden bei der Preisnennung unterscheiden. Denn die Preisangabe mit Zusätzen wie »zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer«, »zuzüglich der aktuellen Mehrwertsteuer« oder »zuzüglich Mehrwertsteuer« sind nur gegenüber gewerblichen Kunden gestattet.

Wie Sie es Kunden erleichtern, Ihre Preise zu akzeptieren

Viele Anbieter haben größere Probleme mit ihren eigenen Preisen als ihre Kunden. Denn so manche halten ihre eigenen Preise für ihre Achillesferse. Darüber hinaus haben auch viele Verkäufer häufig die Kundenaussage »Sie sind zu teuer!« gehört – und glauben daher, dass ein günstigerer Preis ein Allheilmittel für den Auftrag ist. Dabei ist die Aussage »Sie sind zu teuer!« häufiger, als so mancher denkt, ein diplomatisches Nein im Sinne von »Sie haben mich nicht überzeugt!«. Dies merken Betriebsinhaber aber oft erst, wenn sie einen Rabatt geben und dann immer noch nicht den Auftrag erhalten. Deshalb sollten sie die folgenden Tipps beachten:

1. Anbieter müssen sich zuerst selbst den Preis »verkaufen«. Wer nicht hinter seinen eigenen Preisen zu 100 Prozent steht, lädt Kunden unnötig zur Preisfeilscherei ein, da diese spüren, dass beim Preis noch etwas »geht«. Statt den Preis sehr spät zu nennen, hilft es, offensiv mit den eigenen Verkaufspreisen umzugehen. Denn psychologisch ist es aus Kundensicht ein großer



Wer nicht hinter seinen eigenen Preisen zu 100 Prozent steht, lädt Kunden unnötig zur Preisfeilscherei ein.

Unterschied, ob der Anbieter von sich aus über den Preis beiläufig spricht – oder der Kunde ihm diesen aus der Nase »ziehen« muss.

2. Verkäufer brauchen Preisklarheit. Das bedeutet, sie müssen wissen, was sie im Zweifelsfalle nachlassen oder zusätzlich on top geben können, sollte es zu einer Preisverhandlung kommen. Es hat sich bewährt, wenn Anbieter sich persönlich ein paar Sätze und Verhaltensweisen angeeignet haben, wie sie auf Aussagen wie »Ihr Mitbewerber ist billiger!«, »Was können wir denn am Preis machen?« oder »Sie bekommen jetzt den Auftrag, wenn wir auf den nächsten glatten Tausender abrunden« professionell reagieren.
3. Sicherheit und Sympathie schlagen Preis. Das bedeutet, jeder mit Kundenkontakt sollte seine Stärken kennen, auch im Verhältnis zu seinen Mitbewerbern, um diese Trümpfe ausspielen zu können. Denn Kunden müssen spüren, dass das Angebot seinen Preis wirklich wert ist.

Oliver Schumacher ist Vertriebsexperte, Verkaufstrainer und Buchautor.

URTEIL

WERKSTATT MUSS BRUTTO-PREIS NENNEN

Verbraucher müssen den Brutto-Preis inklusive der Mehrwertsteuer für Waren und Dienstleistungen immer sofort erkennen können. Enthält erst die Rechnung eine Überraschung in Form des Mehrwertsteuersatzes, ist sie rechtswidrig. Das geht aus einem Urteil des Landgerichts Karlsruhe hervor.

Der Fall: Eine Autowerkstatt hatte einem Kunden gesagt, der Pauschalpreis für das Beheben eines Lackschadens an seinem Wagen betrage 700 Euro. Nach der Reparatur standen auf der Rechnung aber 833 Euro. Die Verbraucherzentrale mahnte die Werkstatt ab. Da diese keine Unterlassungserklärung abgeben wollte, erhob sie Klage vor dem Landgericht Karlsruhe. Die Verbraucherschützer argumentierten, hier sei nicht nur der Kunde getäuscht worden, sondern die Werkstatt habe sich auch einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz verschafft. Nur wenn der Gesamtpreis von vorneherein transparent erkennbar sei, könnten Verbraucher nämlich verschiedene Angebote miteinander vergleichen.

Das Urteil: Das Landgericht untersagte der Kfz-Werkstatt dieses Vorgehen unter Androhung eines Ordnungsgeldes von bis zu 250.000 Euro oder einer Ordnungshaft von bis zu sechs Monaten bei Zuwiderhandlung. »Dieses Vorgehen der Werkstatt ist klar rechtswidrig«, kommentierte Oliver Buttler von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg, »Anbieter müssen immer den Gesamtpreis inklusive Mehrwertsteuer nennen.« (Anerkenntnisurteil des Landgerichts Karlsruhe vom 1. Oktober 2020, Az. 14 O 31/20 KfH) **AKI**

Handwerkersoftware – Lösungen im Kurzporträt

DER EINSATZ VON BRANCHENSOFTWARE BIETET VIELE VORTEILE. WORAUF BETRIEBE BEI DER ANSCHAFFUNG EINER HANDWERKERSOFTWARE ACHTEN SOLLTEN, STELLEN WIR IN TEIL 2 UNSERER SERIE VOR.

Text: **Birgit Plomberger**

Im Büroalltag vieler Handwerksbetriebe kommen aktuell überwiegend Office-Anwendungen wie Word und Excel für die Auftragsabwicklung zum Einsatz. Dabei liegen die Vorteile von Handwerkerlösungen klar auf der Hand: Sie wurden konzipiert, um die zeitintensiven, kaufmännischen Abläufe wie Kalkulation, Angebotserstellung, Auftragsverwaltung und Abrechnung zu vereinfachen sowie um die Zusammenarbeit zwischen Büro und Baustelle zu erleichtern. Dennoch können sich die zahlreichen am Markt verfügbaren Produkte in ihrer Anwendungsbreite und ihrem Funktionsumfang wesentlich voneinander unterscheiden.

EINSATZBEREICHE VON HANDWERKERSOFTWARE

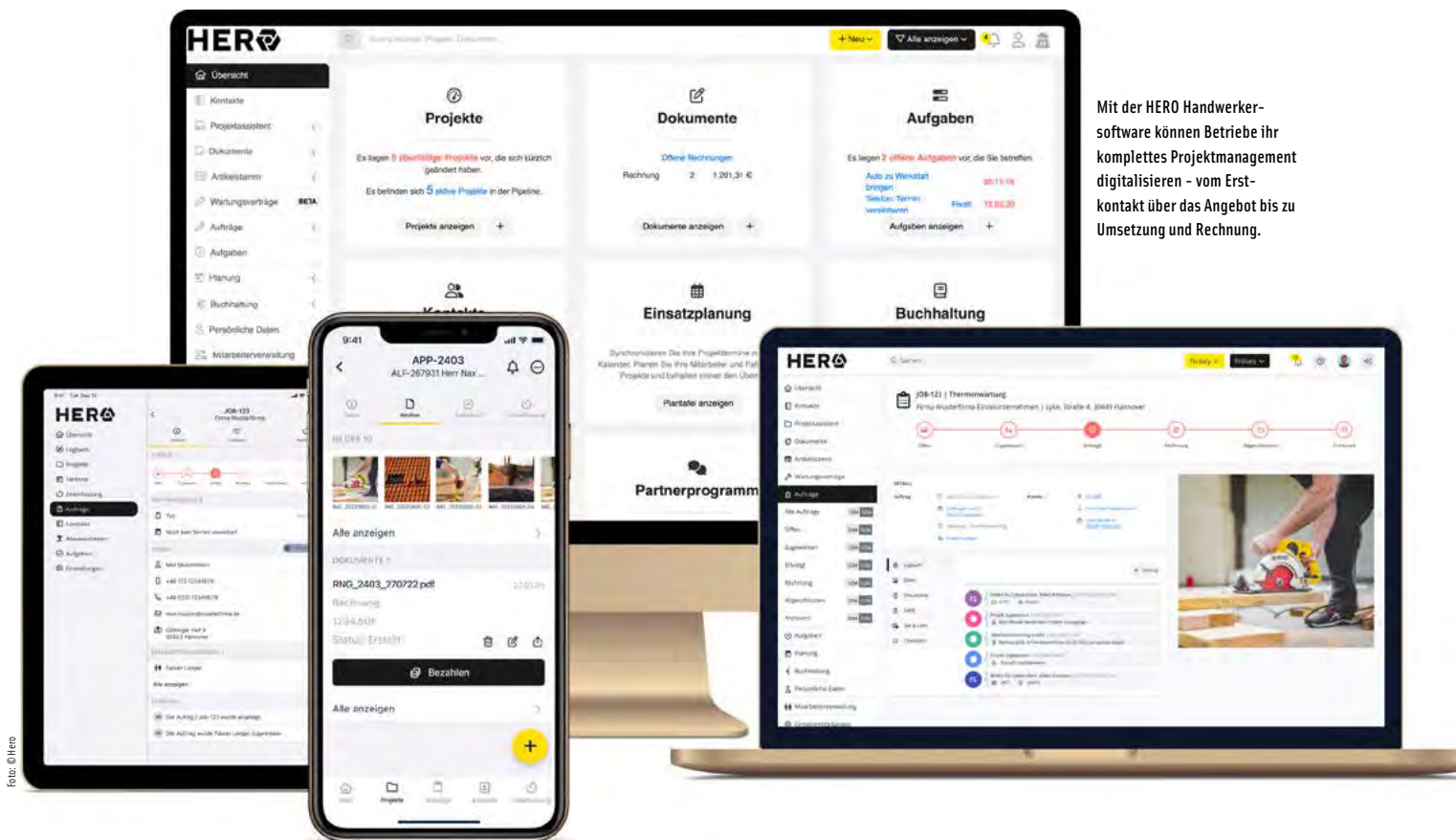


Nachfolgend werden exemplarisch fünf neutrale Handwerkerlösungen mit unterschiedlicher Anwendungsbreite vorgestellt. Das Spektrum reicht von kompakter Bürosoftware bis zu ERP-Systemen für das Handwerk. Die angeführten Produkte sind teilweise modular aufgebaut und lassen sich individuell nach Kundenwunsch konfigurieren, beziehungsweise bieten sie verschiedene Leistungs- oder Lizenzpakete an.

HERO

Mit der HERO Handwerkersoftware können alle Betriebe die ganzheitliche Abwicklung von Projekten, vom Erstkontakt über die Umsetzung bis zum Zahlungseingang, managen. Die Cloud-Anwendung ist gleichermaßen für kleine und große Handwerksbetriebe sowie für »Neueinsteiger« geeignet. In HERO sind zudem ein vollwertiges CRM-System (Customer-Relationship-Management) für das Kundenbeziehungsmanagement sowie eine Dokumentenverwaltung enthalten.

Grafik: © Kompetenzzentrum Future Digital



Mit der HERO Handwerker-Software können Betriebe ihr komplettes Projektmanagement digitalisieren – vom Erstkontakt über das Angebot bis zu Umsetzung und Rechnung.

Bereits mit der Starter-Lizenz können Handwerker zentrale Funktionen wie Angebots- und Rechnungserstellung, Aufmaß, Mitarbeiterverwaltung, Kalkulation sowie Bau- & Projektdokumentation nutzen. Hilfreiche Erweiterungen, wie mobile Zeiterfassung, die digitale Plantafel und Ressourcenplanung und vieles mehr, können mit der Pro-Lizenz erworben werden.

Mit der inkludierten HERO App können Angebote, Rechnungen und andere Dokumente unterwegs auf Smartphone oder Tablet erstellt werden. Mittels digitaler Unterschrift können die fertigen PDFs vom Kunden ohne Wartezeit direkt vor Ort unterzeichnet werden. Weitere Funktionen, wie Terminplaner, Baustellendokumentation, Aufgabenverwaltung und vieles mehr, unterstützen die Arbeit unterwegs. Mit dem Pro-Paket lässt sich auch die mobile Zeiterfassung über die App nutzen, bei der Arbeitszeiten automatisch dem jeweiligen Projekt zugeordnet werden.

Entwickelt wurde die Anwendung von der HERO Software GmbH mit Sitz in Hannover. Um die Software weiter auszubauen und an die individuellen Anforderungen der Unternehmen anpassen zu können, hat HERO unterschiedliche Schnittstellen, beispielsweise zu Shop-Systemen des Großhandels über IDS Connect, integriert.



Die angeführten Produkte sind teilweise modular aufgebaut und lassen sich individuell nach Kundenwunsch konfigurieren.

Mit der HERO Handwerkersoftware können Betriebe ihr komplettes Projektmanagement digitalisieren – vom Erstkontakt über das Angebot bis zu Umsetzung und Rechnung.
hero-software.de

OPENHANDWERK

Die Handwerkersoftware openHandwerk bietet Unternehmen aller Branchen Lösungen für Auftragsverwaltung, Mitarbeiterplanung, Zeiterfassung, Dokumentation und Finanzmanagement in einer Anwendung. Folgende Funktionen, hierzu gehören Auftrags-/Projektplanung, Ressourcenmanagement, Baustellendokumentation und -kommunikation, Mängel- und Aufgabenmanagement sowie ein umfangreiches Rechnungswesen in der Cloud, stehen den Betrieben von Anfang an vollumfänglich zur Verfügung. Die Unternehmen können eigenständig und individuell mit Rollenvergaben, durch Erwerb von unterschiedlichen Lizenzarten sowie über die Rechteverwaltung in der Software den Funktionsumfang für kaufmännische und gewerbliche Mitarbeiter erweitern oder einschränken.

Die webbasierte Plattform des deutschen Unternehmens openHandwerk GmbH ist äußerst kollaborativ aufgesetzt, um die Kommunikation zwischen Geschäftsführung, Büro, Baustelle und Auftraggeber, sowie Subunternehmen zu

erleichtern. Mit der dazugehörigen openHandwerk-App können Workflows im Büro, auf der Baustelle oder in der Instandhaltung verwaltet und gesteuert werden. Das Büro erhält alle wichtigen Informationen in Echtzeit, da beispielsweise Formulare zur Erstellung von Begehungsprotokollen, Nachträgen, Arbeitsnachweisen, Materiallisten, Bautagebücher uvm. vor Ort digital ausgefüllt und unterzeichnet werden können.

Die Software kann auf Wunsch um eine abgestimmte Lagerverwaltung sowie mit mehr als 20 aktiven Schnittstellen zu Drittlösungen individuell erweitert werden.

openhandwerk.de

PLANCRAFT

Die cloud-basierte Handwerkersoftware der Plancraft GmbH, mit Sitz in Hamburg, unterstützt speziell kleine Handwerksbetriebe aller Branchen dabei, die Büroarbeit – von der Anfrage bis zur Zahlungsverwaltung – einfach und schnell zu erledigen. In Plancraft können alle relevanten Auftragsdokumente wie Angebote, Auftragsbestätigungen, Lieferscheine, Abschläge und Rechnungen erstellt und in einer digitalen Projektmappe zentral verwaltet werden. Von der Ausschreibung bis zum Reparaturauftrag ist alles möglich. Mittels tiefgreifender Kalkulation – eine Kernfunktion von Plancraft – können Handwerksbetriebe sicherstellen, dass sie ihre Aufträge mit fairen Preisen gewinnbringend abwickeln.

Die Lösung zeichnet sich durch eine einfache Handhabung aus und bietet bereits in der Starter-Version – konzipiert für Gründer und Kleinstbetriebe – alle wesentlichen Funktionen, wie automatisierte Angebote und Rechnungen, Aufmaß und Zeiterfassung.



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

Damit die Mitarbeitenden von unterwegs Zugriff auf alle wichtigen Informationen haben, sowie für die nahtlose Kommunikation zwischen Büro und Baustelle, kann die Büroanwendung mit der mobilen Handwerker App von Plancraft erweitert werden. Mit der integrierten Zeiterfassung können die Mitarbeitenden Arbeits- und Projektzeiten, sowie Urlaub, Krankheit oder Schlechtwettertage in Plancraft eintragen.

plancraft.de

BLUE:SOLUTION – SMARTHANDWERK

Das deutsche Unternehmen blue:solution software GmbH bietet mit blue:solution – smarthandwerk eine kaufmännische Software, die sich individuell an die Bedürfnisse von kleinen bis mittelständischen Handwerksbetrieben anpassen lässt. Die Lösung zeichnet sich durch eine intuitive, einfache Bedienbarkeit aus und ähnelt in der Anwendung bekannten Office-Programmen.

Die Basisversion beinhaltet Funktionen zur Angebots- und Rechnungserstellung, Kalkulation sowie zur Artikel- und Kundenstammpflege. Je nach Bedarf lässt sich die Software nach dem Baukastenprinzip um vielfältige Module erweitern. Mit auswählbaren Funktionen zur Reparaturauftragsabwicklung, Verwaltung von Wartungs- und Serviceverträgen, Aufmaßberechnung, Erstellung von Abschlags- und Schlussrechnungen sowie für Nachkalkulation, Projekt- und Lagerverwaltung uvm., können sich Handwerksbetriebe ihre optimale Softwarelösung eigenständig konfigurieren.

Mit der mobilen Ergänzung my blue:app hand:werk können Betriebe ihre vielfältigen Tätigkeiten und Arbeitsabläufe, je nach Umfang der individuell ausgewählten App-Funktionen, ortsunabhängig und digital abwickeln.

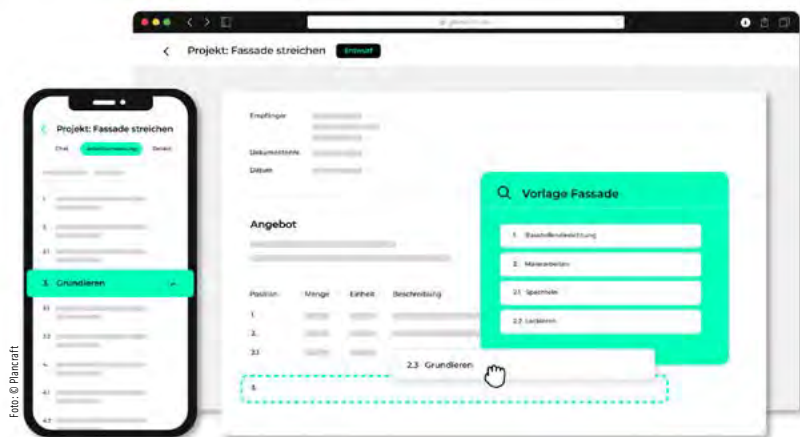
Für die Umsetzung einer digitalen Zeiterfassung kann blue:solution – smarthandwerk mit der Zeiterfassungssoftware des Herstellers blue:solution – smartzeit kombiniert werden. Angeboten werden beide Anwendungen als lokale Version sowie als Cloud-Lösung.

bluesolution.de/smarthandwerk/

WINWORKER

Die WinWorker Handwerkersoftware des deutschen Softwarehauses WinWorker GmbH ist gewerkeübergreifend einsetzbar und für Betriebe von kleinerer bis mittlerer Größe geeignet.

Die umfangreiche Basisversion unterstützt die Handwerksbetriebe professionell bei der Angebots- und Rechnungserstellung, der Auftragsabwicklung, Erstellung von Aufmaßen, der Kalkulation, sowie der Verwaltung von Stammdaten und Kundenadressen. Die Software setzt



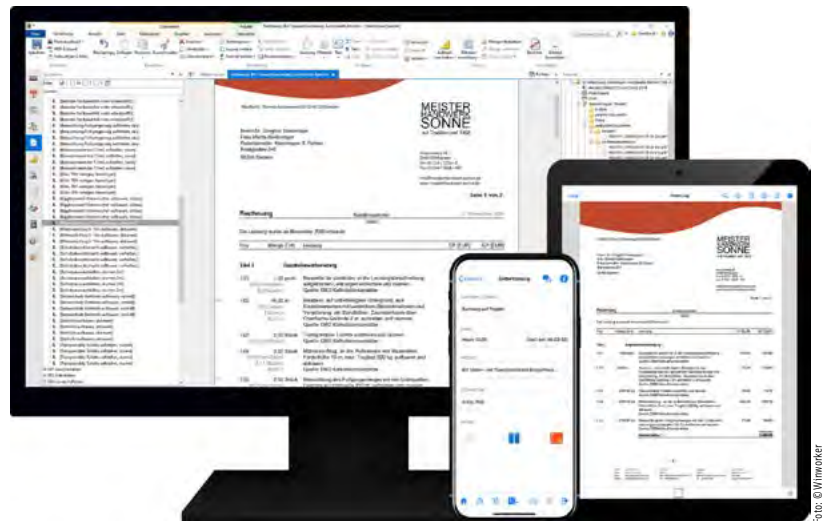
Mit der Plancraft Büroanwendung auf PC oder Tablet Aufträge einfach kalkulieren und verwalten. Die Mobile App kann flexibel hinzugebucht werden und macht digitale Arbeiten im Team kinderleicht.

auf Benutzerfreundlichkeit und auf eine einfache Handhabung, indem Struktur und Menüführung an gängige Office-Programme angelehnt sind.

Für die optimale Vernetzung von Büro und Baustelle bietet WinWorker verschiedene mobile Apps für Zeiterfassung, Geräteverwaltung, Baustellendokumentation uvm. Bereits mit der inkludierten, kostenfreien Grundversion der WinWorker App können Funktionen – wie Chat, Aufgabenlisten, mobile Notizen und Fotos, Adressen, Termine, Materialinfos – genutzt werden. Mit passenden Modulen, Schnittstellen, Apps und Erweiterungen kann die Software individuell und schrittweise an die speziellen Anforderungen des jeweiligen Betriebes angepasst werden.

Angeboten wird WinWorker als lokales Softwareprogramm für den PC, wobei zusätzliche kostenpflichtige Desktop-Anwendungen – für Dokumentenmanagement, Nachkalkulation, Ressourcenplanung uvm. – verfügbar sind, um damit weitere betriebliche Prozesse digital abbilden zu können.
winworker.de

Vom Angebot über das Aufmaß bis hin zur Rechnungserstellung führt WinWorker durch den Prozess der Auftragsabwicklung. Kombiniert mit mobilen Apps, lassen sich Büro und Baustelle verknüpfen und effizienter koordinieren.



TIPPS ZUR ANSCHAFFUNG

Der Überblick zeigt, ein direkter und rascher Softwarevergleich ist für Interessenten eher schwierig. Wichtig ist daher, dass die Betriebe vorab intern festlegen, welche Funktionen und Anwendungsbereiche mit der Software abgedeckt werden sollen, um anschließend bei einigen ausgewählten Anbietern Testzugänge anzufordern. Eine Demoversion gibt rasch Aufschluss über Funktionen, Design und Benutzerfreundlichkeit der Anwendung. Will man aber Klarheit darüber, wie gut die Software die eigenen betrieblichen Anforderungen tatsächlich abdecken kann, sollte man sich die Zeit nehmen, um einen kompletten Auftrag – vom Angebot bis zur Schlussrechnung – durchzuspielen. Idealerweise testet man für die zukünftige Zusammenarbeit von Büro und Baustelle die dazugehörige mobile App gleich mit. Zusätzlich sollte überprüft werden, ob Software und App der jeweiligen Anbieter über nachfolgende Funktionen verfügen:

Für Betriebe, die noch wenig oder gar keine Erfahrungen mit Handwerkersoftware gemacht haben, wäre es sinnvoll stufenweise mit der Einführung zu starten und zuerst nur einzelne Bereiche wie Angebotserstellung und Abrechnung umzusetzen.

Art und Umfang der Mitarbeiterschulungen sind auch bei Handwerkersoftware ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine gelungene Digitalisierung. Denn was bringt die beste Software, wenn sie später im Betrieb nur ober-

flächlich genutzt wird? Damit sich Vorteile und Effizienzeffekte rasch einstellen können, sollten unbedingt die Seminare und Webinare der Anbieter – auch wiederkehrend – in Anspruch genommen werden.

FUNKTIONEN

Dateianhänge	Konfigurierbare Felder & Filter	Projektdokumentation	Messenger
Formulare, Bautagebuch, Abnahmeschein, Protokolle etc.	E-Mail-Integration		Datanorm
Mobile Zeiterfassung	Bild- & Foto-dokumentation	Abschlagszahlungen	Digitale Unterschrift
Dashboard	Vorlagen, Templates, Signaturen	individuelles Layout & Design	DATEV Export
indiv. Nummernkreise	Plantafel	GPS-Tracking	Flexible Steuersätze
Belegerfassung	GAEB-Schnittstelle	IDS-Connect	Berichtsfunktionen
Rechteverwaltung	Notizen & Checklisten	Mareon-Schnittstelle	

● Grundfunktionen/«Musthave»

● Optionale Funktionen/«Nice-to-have»

Seit einiger Zeit hat der für Qualitäts-Berufsschuhe bekannte Hersteller Haix auch Arbeitskleidung im Programm.



Foto: © Haix

Haix – Für Alltagshelden und Handwerksmeister

ALS FAMILIENUNTERNEHMEN HAT SICH DER HERSTELLER HAIX VOM LOKALEN SCHUHMACHERBETRIEB ZUM GLOBAL PLAYER ENTWICKELT.

Auch im Workwear-Bereich bietet das Unternehmen mit Sicherheitsschuhen für den Indoor- und Outdoor-Bereich sowie Qualitäts-Arbeitsbekleidung ein Komplettpaket für professionelle Handwerker und Alltagshelden.

EIN UNTERNEHMEN MIT TRADITION

Ursprünglich ist HAIX vor allem im Feuerwehrsegment maßgebend. Ewald Haimerl, Sohn des Firmengründers und damals Mitglied der Mainburger Feuerwehr, war 1992 unzufrieden mit den Gummistiefeln, die zu der Zeit bei der Feuerwehr getragen wurden. Kurzerhand entwickelte er den ersten funktionellen Feuerwehrtiefel aus Leder. Bereits seit 75 Jahren steht Haix für innovative Schuhe, die den hohen Ansprüchen des Feuerwehralltags entsprechen.





Diese Expertise findet mittlerweile auch in anderen Bereichen ihren Platz: HAIX stellt Schuhe für Handwerker, Heimwerker und Alltagshelden her, versorgt Polizei und Bundeswehr mit Einsatzstiefeln, entwickelt Spezialschuhe für medizinisches Fachpersonal sowie den Rettungsdienst und ist zuverlässiger Begleiter bei der Jagd und beim Bergsteigen.

MADE IN EUROPE

Neben hoher Qualität und der Einhaltung aller relevanten Sicherheitsstandards produziert Haix fair und nachhaltig in Europa. Das Unternehmen betreibt eine Manufaktur am Hauptstandort in Mainburg sowie große Produktionen in Kroatien und Serbien. Nachdem namenhafte Schuhmarken ihre Produktion aus den nördlichen Landesteilen Kroatiens nach Asien verlegten, nutzte HAIX das vorhandene Knowhow und beschäftigt mittlerweile über 1400 Menschen in der Region.

HEROES WEAR HAIX

Egal, ob in der heimischen Werkstatt oder draußen am Bau: Der HAIX Connexis Safety und der HAIX Connexis Safety+ bieten Komfort und Sicherheit. Die Schuhe sind antistatisch und mit einer Schutzkappe ausgestattet. Sie entsprechen der Sicherheitsklasse S3 und sorgen für höchste Sicherheit bei der Arbeit. Darüber hinaus wurde die Connexis-Reihe in Zusammenarbeit mit Spezialisten aus Forschung, Praxis und Medizin entwickelt. Das integrierte Faszienband wirkt gegen Ermüdung bei langem Stehen und Gehen.

Ergänzt wird die Workwear Kollektion von HAIX durch funktionelle und robuste Arbeitsbekleidung. Die Work21 Linie besteht aus strapazierfähigen, OEKO-TEX® 100 Standard zertifizierten Materialien. Zudem kommen Flex-Textilien für mehr Bewegungsfreiheit und Cordura®-Einsätze an besonders strapazierten Stellen zum Einsatz.

Strapazierfähigkeit, Bewegungsfreiheit und modischer Look stehen bei Haix Berufsbekleidung im Fokus.

DBL-MIETSERVICE

GUTE BERUFSKLEIDUNG ALS ZEICHEN DER WERTSCHÄTZUNG



»Es ist bei den Profis einfach angesagt, Marken zu tragen. Wir arbeiten deshalb mit gefragten Herstellern und Konfektionären zusammen – und haben beliebte Marken im Mietprogramm.«

Thomas Krause, DBL Experte

In Zeiten des Fachkräftemangels müssen sich Unternehmen einiges einfallen lassen, um sich als attraktiver Arbeitgeber für Mitarbeitende zu präsentieren. Der eine trägt nur eine bestimmte Markenkleidung im Job. Der andere möchte sie nicht selbst zuhause waschen müssen. Und der dritte wünscht es sich einfach nur bequem. Arbeitskleidung ist und bleibt ein emotionales Thema für viele Mitarbeiter.

Gerade im Handwerk und in Teilen der Industrie achten die Profis stark auf coole Optik, stretchiges Gewebe,

orientieren sich am Freizeitlook und mögen es gerne hochwertig. Wenn Entscheider in den Betrieben das wissen und für ihre Mitarbeiter solch angesagte Berufsbekleidung organisieren, eventuell Wunschmarken bereitstellen, dann können sie punkten. Blick in die Praxis. Hier zur Lechner GmbH im oberfränkischen Walsdorf, die Installationsarbeiten in den Bereichen Heizungs-, Lüftungs-, Sanitär- und Klimatechnik durchführt. Dort erzählt Geschäftsführerin Andrea Lechner: »Wir hatten unter den Mitarbeitern zuvor eine Umfrage gemacht, welche Berufsbekleidung sie am liebsten tragen würden. Die Antwort war einstimmig: Engelbert Strauss Workwear. Dafür wollten sie sogar auf einen Mietservice verzichten und die Wäsche selbst waschen.«

Das Unternehmen war es allerdings bislang gewohnt, das Thema Berufsbekleidung organisatorisch des guten, einheitlichen Auftritts wegen in Zusammenarbeit mit einem textilen Dienstleister auszulagern und fand die Lösung beim Anbieter DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH. »Nun hat die DBL ja seit einiger Zeit auch Engelbert Strauss Kollektionen in ihrem Miet-Angebot – und genau dieser Umstand kam uns mehr als gelegen«, so Andrea Lechner. »Unsere Mitarbeiter tragen die Bund- und einige wenige die Latzhosen, die Arbeitsjacken sowie die Wintersoftshelljacken und -westen. Im Sommer können sie zudem auf die Shorts zurückgreifen.«

»Es ist bei den Profis einfach angesagt, Marken zu tragen«, bestätigt DBL Experte Thomas Krause. »Viele haben ihre favorisierte Markenbekleidung, auf die sie nicht verzichten wollen. Wir arbeiten deshalb mit gefragten Herstellern und Konfektionären zusammen – und haben beliebte Marken im Mietprogramm.«

Damit wird zum einen dem Wunsch nach cooler, zeitgemäßer Optik Rechnung getragen, zum anderen sind Betriebsinhaber und Mitarbeitende mit dem Wasch- und Pflegeservice auf der sicheren Seite und haben immer ausreichend und vor allem gepflegte und funktionstüchtige Kleidung zur Verfügung. Fehlt ein Knopf oder ist gar ein Reißverschluss defekt, wird die Reparatur automatisch vom DBL-Service übernommen.

DBL Experte Thomas Krause: »Wir übernehmen für die Betriebe die komplette Organisation. Beraten, statuen individuell aus, waschen, reparieren, sortieren die Kleidung direkt in den Betrieb in die Spinde. Für die Betriebe organisatorisch entlastend und zu finanzieren. Und für Mitarbeiter ist es eine schöne Wertschätzung.«

Foto © DBL

JETZT BEWERBEN!

klimaretter-handwerk.de



Mit Preisen im
Gesamtwert
von **20.000 Euro**

Präsentieren Sie
Ihren Beitrag
zum **Klimaschutz!**

Ein gemeinsames Projekt von
Fristads und **Handwerksblatt**

FRISTADS
WORKWEAR



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**



Die mit Klebefolie versehenen Patches werden wahlweise mit einem Föhn oder mit einem Bügeleisen auf der Kleidung angebracht.

Foto © Gore-Tex

Wenaas und Gore-Tex Professional entwickeln Reparaturset für PSA

KLEINERE LÖCHER ODER RISSE IN DER PSA KÖNNEN GEFÄHRLICH WERDEN. DAMIT DIE KLEIDUNG AUCH WEITERHIN EINGESETZT WERDEN KANN, HAT GORE-TEX MIT WEENA EIN REPARATURSET ENTWICKELT, DAS DIE VOLLSTÄNDIGE FUNKTIONALITÄT WIEDER HERSTELLT.

Text: *Claudia Stemick*

Im Bereich der Berufsbekleidung und persönlichen Schutzausrüstung (PSA) ist Nachhaltigkeit aktuell ein großes Thema. Dazu gehört auch die Verlängerung der Produktlebensdauer von Warnschutzjacken oder -hosen sowie Arbeitsbekleidung mit Störlichtbogenschutz, wie sie in einigen Gewerken, besonders im Elektrohandwerk, Pflicht ist.

Aus diesem Grund haben sich der Berufskleidungshersteller Wenaas aus Norwegen und Gore-Tex Professional zusammengetan, um gemeinsam ein Reparaturset für Gore-Tex Pyrad Arbeitsbekleidung mit Störlichtbogenschutz zu entwickeln.

REPARIEREN STATT WEGWERFEN

»Beschafter bei verschiedenen norwegischen Elektrizitätswerken kamen mit einem Problem auf uns zu: Einige ihrer Mitarbeitenden hatten kleine Löcher oder Risse in ihrer Wenaas Gore-Tex Pyrad-Bekleidung, nachdem sie

durch einen dichten Wald gelaufen und dabei an scharfen Gegenständen oder Dornen hängengeblieben waren«, erläutert Kristin Lien, Produktentwicklerin bei Wenaas. Die Schutzbekleidung ist zwar insgesamt dennoch einsetzbar, doch könnte auch bereits ein winziges Loch die Elektrofachkräfte bei einem auftretenden Störlichtbogen gefährden. »Gemeinsam mit Gore kamen wir zu dem Schluss, dass es aus finanzieller und ökologischer Sicht nicht sinnvoll ist, in solchen Fällen die gesamte Bekleidung zu ersetzen und haben deswegen das Reparaturset entwickelt.«

VIER PATCHES GEGEN LÖCHER UND RISSE

Das Reparaturset besteht aus vier Patches: zwei runde (Durchmesser 7,6 cm) und zwei viereckige (10 mal 5 cm) und ist in den Farben fluoreszierend gelb und marineblau erhältlich. Für die Anbringung sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Die Patches sind auf der Rückseite mit Klebstoff versehen, für die dauerhafte Anbringung mit Föhn oder Bügeleisen fixieren – fertig. Nach der Reparatur entspricht die Kleidung weiterhin allen Standards und kann wie gewohnt gewaschen werden.

FUSSSCHUTZ

FARBAKZENTE FÜR DEN FRÜHLING



Mit voller Funktionalität und frischen Farben machen Elten Sicherheitsschuhe Lust auf den Frühling. Für farbliche Akzente und einen Hingucker im Berufsalltag sorgt beispielsweise das Modell »Loan XXSports Pro black-lime«, das dank frischem Limettengrün und hellem Grau auch noch ein sportliches Aussehen hat. Der Sicherheitsschuh der Schutzklasse S3 erweist sich als Allround-Talent:

Die besonders rutsch-hemmende, doppelschichtige Laufsohle aus PU und TPU ist mit dem extrem rückfedernden Partikelschaum Infinergy® von BASF ausgestattet. Dieser gibt einen Großteil der beim Laufen aufgewendeten Energie an den Träger zurück, schont so die Gelenke und lässt die Füße langsamer ermüden. Das ist gerade für solche Anwender eine spürbare Erleichterung, die täglich auf den Beinen sind und regelmäßig knien oder stehen müssen. Denn in der Regel verfügen die Böden in einer Werkstatt oder auf der Baustelle nicht über stoßdämpfende Eigenschaften. Ein weiterer Vorteil ist das atmungsaktive Textilfutter des Schuhs, das klimaregulierend wirkt und somit den Schweiß aufnimmt und auch wieder abgibt. Das Obermaterial aus hydrophobierter Mikrofaser ist wetterbeständig, schnelltrocknend und wehrt eindringende Nässe ab. Eine TPU-Überkappe schützt zudem vor frühzeitigem Verschleiß. Dadurch eignet sich der »Loan« auch für Arbeitsumgebungen, in denen es auch mal rauer zugeht.

Anzeige

Strauss Workwear jetzt mieten.

Ab sofort erhalten Sie ausgewählte Strauss Kollektionen im komfortablen DBL Miet-service. Ausstatten, holen, waschen, reparieren, bringen – alles inklusive. Fragen Sie gleich Ihr individuelles Angebot an: dbl.de/strauss-mieten

DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH
tel: +49 800 310 311 0 | info@dbl.de | dbl.de/strauss-mieten



DIESELSKANDAL

EUGH STÄRKT DIE RECHTE
DER AUTOKÄUFER

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) erleichtert es Käufern von Dieselaautos mit Schummel-Software, auf Schadensersatz zu klagen. Die Autobauer könnten auch dann haften, wenn sie nur fahrlässig gehandelt hätten, urteilten die Luxemburger Richter. Es ging um eine Schadensersatz-Klage aus Deutschland gegen Mercedes-Benz wegen eines sogenannten Thermofensters. Diese Abschalteinrichtung drosselt bei kühleren Temperaturen die Abgasreinigung. Viele Autohersteller nutzen sie und argumentieren, das sei notwendig, um den Motor zu schützen. Der EuGH hatte bereits im Juli 2022 Thermofenster für unzulässig erklärt.

Der deutsche Bundesgerichtshof (BGH) vertritt bislang jedoch die Ansicht, dass Hersteller bewusst und gewollt auf sittenwidrige Weise getäuscht haben müssen, damit die Käufer Schadensersatz fordern können. Diese strengen Kriterien waren bisher nur beim VW-Motor EA189 erfüllt. Vor deutschen Gerichten müssen Kläger etwa beweisen, dass die Entwicklung der Manipulationssoftware von Führungskräften des Herstellers aus Gewinnstreben angeordnet wurde. Doch entsprechende Informationen sind der Öffentlichkeit im Normalfall nicht zugänglich. Deshalb hat der BGH in der Vergangenheit entschieden, dass Schadensersatzansprüche bei Thermofenstern nicht bestehen, wenn den Verantwortlichen keine Absicht nachgewiesen wird. Dem EuGH genügt nun aber deren fahrlässiges Handeln, was sich leichter nachweisen lässt.

Über konkrete Klagen von Autokäufern entscheiden zwar die nationalen Gerichte. Sie sind dabei aber an die Rechtsauslegung des EuGH gebunden. Die Richter in Deutschland müssen diese Vorgaben nun umsetzen und künftig ihre Rechtsprechung ändern. Auf die Autoindustrie kommt womöglich eine große Klagewelle zu. (EuGH, Urteil vom 21. März 2023, Rechtssache C-100/21). **AKI**

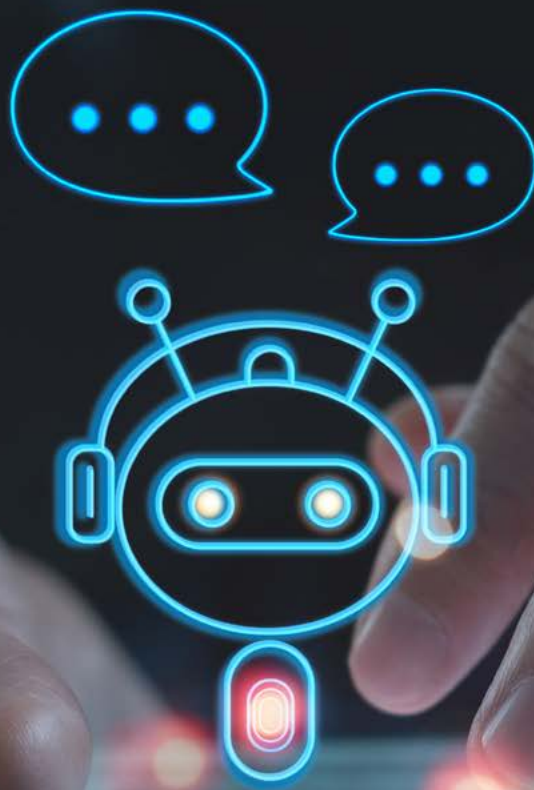
EINLADUNG ZUM DRITTEN
FORUM HANDWERKSRECHT

Das Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften (LFI) organisiert am 23. Juni 2023 das 3. Forum Handwerksrecht in der Handwerkskammer für München und Oberbayern. Unter der Leitung von Prof. Dr. Martin Burgi soll dort ein Austausch zwischen Praxis und Wissenschaft stattfinden. Burgi selbst wird sich mit nachhaltiger Mobilität und dem Handwerkerverkehr befassen. Prof. Dr. Rupprecht Podszun wird den künftigen Marktzugang nach dem EU Data Act behandeln. Klaus Schmitz vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) wird über die Rolle der Ausbildungsordnungen und Prüfungsverordnungen referieren. Prof. Dr. Winfried Kluth beleuchtet die Rolle der Gewerkschaften und Arbeitnehmer-Vereinigungen in der Handwerksorganisation. Abschließend präsentieren BMWK-Ministerialrätin Martina Giesler und ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke den Bericht aus Berlin. Anmeldung über kosney@lfi-muenchen.de **AKI**

RECHTSWIDRIG

RÜCKFORDERUNG
DER SOFORTHILFE

NRW hat bei der Corona-Soforthilfe 2020 Fehler gemacht. Deshalb hat das Oberverwaltungsgericht (OVG) von NRW in drei Musterverfahren entschieden, dass die Bescheide, mit denen das Land Geld von den Empfängern zurückgefordert hat, aufgehoben werden müssen. Die Richter erklärten, dass die Empfänger nicht erkennen konnten, dass die Zahlung unter dem Vorbehalt einer Rückforderung stand. Es sei unklar geblieben, ob mit den Hilfen ausgefallener Umsatz, Zahlungsprobleme oder Unterhalt ersetzt werden sollte. Das Land könne in neuen Schlussbescheiden zu viel gezahlte Beträge aber zurückfordern. Keine Wirkung haben diese Urteile für alle, die nicht gegen ihre Bescheide geklagt haben. Die Rückzahlungsfrist läuft am 30. November 2023 aus (OVG NRW, Urteile vom 17. März 2023, Az. 4 A 1986/22 u.a.). **AKI**



Chatbots als digitale Service-Mitarbeiter

HANDWERK 4.0: SIE SIND RUND UM DIE UHR VERFÜGBAR, BEANTWORTEN KUNDENFRAGEN UND VERGEBEN ONLINE TERMINE. CHATBOTS AUF EIGENEN INTERNETSEITEN KÖNNEN HANDWERKSBETRIEBEN VIEL ARBEIT IN SACHEN KOMMUNIKATION UND SERVICE ABNEHMEN.

Text: **Thomas Busch** –

Mit Chatbots bieten Handwerksbetriebe ihren Kunden einen jederzeit ansprechbaren Kundenservice: Knapp zwei Drittel der B2C-Unternehmen in Europa nutzen bereits Chatbots auf ihren Internetseiten. Dies ist das Ergebnis der EOS Chatbot-Studie 2021, bei der über 2.800 Unternehmen aus 14 Ländern befragt wurden. Die gängigsten Aufgaben der digitalen Helfer sind der Erstkontakt zu Kunden (97 Prozent), der Bereich Kundenservice (51 Prozent) und Produktberatung (39 Prozent).

Doch was ist ein Chatbot eigentlich – und welche Aufgaben kann er übernehmen? Der Begriff selbst setzt sich aus den Wörtern »Chatten« (sich unterhalten) und »Roboter« (Roboter) zusammen. Ein Chatbot ist im Grunde ein virtueller Assistent, der über Text- oder Audiosysteme mit Nutzern interagieren kann. So lassen sich auf vielen Unternehmenshomepages in einem Chatfeld Fragen eingeben, woraufhin der Chatbot automatisiert weitere Informationen verlangt, um dem Kunden schnell weiterzuhelfen. So können Chatbots Fragen beantworten, Termine vergeben oder Kunden an einen passenden menschlichen Service-Mitarbeiter weiterverbinden. Dies spart eigenen Mitarbeitern viel Zeit, denn auf diese Weise sind alle wichtigen Informationen bereits abgefragt, so dass diese direkt mit der Lösungssuche beginnen können.

Einfache Chatbots haben nur ein kleines Repertoire vorgefertigter Antworten auf die häufigsten Fragen. Höher entwickelte Chatbots setzen hingegen künstliche Intelligenz (KI) ein, um individuelle Lösungen zu finden. Darüber hinaus sind Chatbots auch digitale Nachrichtenbeantworter, die Kunden einen Rückruf oder eine Antwort per Mail oder Messengersystem anbieten können.

SCHNELLER ALS MENSCHLICHE KOLLEGEN

Der Einsatz von Chatbots ist nicht nur für größere Unternehmen interessant, sondern vor allem auch für kleine Betriebe. Denn gerade kleine Teams werden durch den digitalen Chat-Assistenten spürbar entlastet und gewinnen so wertvolle Zeit fürs Tagesgeschäft. Die grundsätzlichen Vorteile von Chatbots gelten deshalb für alle Unternehmensgrößen: Routineaufgaben, wie das Beantworten von Kundenfragen, werden automatisiert und beschleunigt. Dabei hat sich gezeigt, dass Chatbots bei der Beantwortung von Fragen sehr viel schneller sind als ihre menschlichen Kollegen. Bei diesen steigt gleichzeitig die Zufriedenheit mit ihrem Arbeitsplatz, da sie nicht mehr der dauernden Wiederholung von Anfragen ausgesetzt

sind und sich besser auf komplexere Fragen konzentrieren können. Gleichzeitig nehmen Kunden Chatbots als besonderen Service wahr: Während in vielen Betrieben außerhalb der Geschäftszeiten keine Fragen beantwortet werden, helfen Chatbots rund um die Uhr weiter. Aber natürlich auch, wenn alle anderen Kollegen im Gespräch oder nicht erreichbar sind.

Das »Füttern« der Chatbots mit betriebsspezifischen Fragen und entsprechenden Antworten können Betriebe meist selbst übernehmen – ganz ohne Programmierkenntnisse. Mit wenigen Klicks lassen sich oft auch Buttons mit optionalen Auswahlmöglichkeiten erstellen, so dass Kunden später schnell zur bestmöglichen Antwort, zum passenden Produkt oder zur gewünschten Dienstleistung gelangen. Einige Chatbots bieten auch die Möglichkeit, auf Anfrage Dokumente zu versenden, wie Kataloge, Broschüren oder Rechnungen.

KOSTENLOSE TESTANGEBOTE NUTZEN

Die Kosten der verschiedenen Chatbots variieren stark: Je nach gewünschtem Komfort und Leistungsumfang gibt es kostenfreie Basis-Angebote oder sehr umfangreiche Pakete, die vierstelligen Beträge monatlich kosten. Um einen Chatbot gezielt einzusetzen und das beste Preis-Leistungsverhältnis zu erzielen, sollten sich Betriebe deshalb vorab genau überlegen, welche Aufgaben der digitale Helfer übernehmen soll – denn je nach Gewerk und alltäglichen Arbeitsabläufen sind verschiedene Einsatzgebiete sinnvoll. Einige Anbieter ermöglichen auch kostenlose Testphasen, so dass die Chatbots vorab auf Herz und Nieren geprüft werden können.



Die gängigsten Aufgaben der digitalen Helfer sind der Erstkontakt zu Kunden, der Kundenservice und Produktberatung.

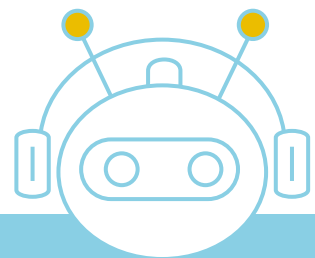
»Es hat sich gezeigt, dass Chatbots bei der Beantwortung von Fragen sehr viel schneller sind als ihre menschlichen Kollegen.«



AUSGEWÄHLTE CHATBOTS IM ÜBERBLICK

Chatbot	Botcamp.ai	Kiko	Melibo	moinAI	Userlike
Beschreibung	Individuelle Chatbot-Lösungen mit KI-gestütztem Sprachverständnis. DSGVO-konform	Chatbot-Lösung, angepasst an individuelle Anforderungen und Bedürfnisse. DSGVO-konform	Automatisierte Beantwortung von Kundenanfragen mit hybridem Support-Tool: Conversational AI, Ticket-Center & Live-Chat. DSGVO-konform	Kundenkommunikation mit künstlicher Intelligenz und AI-Chatbots, DSGVO-konform	Multikanal-Messaging, Automatisierungs- und Chatbot-Funktionen – verbunden mit einer zentralen, KI-gestützten Wissensdatenbank. DSGVO-konform
Preise	Paket »Simple« ab 499 €/Monat + einmalige Initialkosten	Paket »Basis«: kostenlos. Paket »Starter«: ab 55 €/Monat	Paket »Essential« ab 750 €/Monat	Paket »Essential« ab 790 €/Monat + einmalige Initialkosten	Paket »Corporate«: ab 256 €/Monat
Internet	botcamp.ai	kiko.bot	melibo.de	moin.ai	userlike.com

Tabelle: Stand 02.12.2022. Alle Angaben ohne Gewähr.



CHECKLISTE

DER IDEALE CHATBOT FÜR KUNDENSERVICE UND KOMMUNIKATION

Konzept entwickeln

Welche Aufgaben soll der Chatbot übernehmen, z. B. in den Bereichen Kundenservice, Marketing oder Vertrieb? Wie können Mitarbeiter am besten entlastet werden? Ist eine Mehrsprachigkeit des Chatbots gewünscht?

Schnittstellen prüfen

Sollen andere Software-Produkte an den Chatbot angebunden werden, zum Beispiel Online-Terminplaner, Rechnungsversendung, Kataloge oder Online-Shops? Falls ja: Sind die vorhandenen Software-Produkte mit Schnittstellen für Chatbots ausgestattet?

Ausstattung analysieren

Welche Soft- und Hardwareausstattung ist laut Anbieter nötig, um den Chatbot in Ihrem Betrieb zu nutzen? Welches technische Know-how sollten eigene Mitarbeiter mitbringen?

Budget bestimmen

Welche einmaligen und monatlichen Kosten sind zu erwarten – auch für zusätzlich benötigte Hard- und Software?

Chatbot aussuchen

Mit welchem Chatbot beziehungsweise Anbieter lassen sich die eigenen Ziele am besten und wirtschaftlichsten erreichen?

Verantwortungen festlegen

Wer übernimmt die technische und inhaltliche Einrichtung des Chatbots? Wer ist für spätere Optimierungen im laufenden Betrieb verantwortlich?

Erfolge analysieren

Nutzen Sie statistische Auswertungen, Tracking-Ergebnisse oder eigene Analysen, um den Erfolg Ihres Chatbots zu beurteilen und die Genauigkeit ständig weiter zu verbessern.

Gesetze beachten

Berücksichtigen Sie bei Online-Aktivitäten immer alle gesetzlichen Vorgaben, wie die DSGVO, das Urheberrecht und Telemediengesetz.

Maren Kogge und
Tarek Legat, Miss und
Mister Handwerk 2023



Foto: © Dirk Nedamdein / Verlagsfoto Handwerk

Die neuen Titelträger

ZUR ERÖFFNUNG DER INTERNATIONALEN HANDWERKSMESSE (IHM) IN MÜNCHEN
AM 8. MÄRZ 2023 WURDEN MISS UND MISTER HANDWERK 2023 GEWÄHLT.

Text: Verena S. Ulbrich

Fertig gestylt und von Haix ausgestattet ging es für die Anwärterinnen und Anwärter zur Bühne »Handwerk on Stage« in Halle B1, der »Handwerk und Design«.

Dort erwartete sie bereits die Jury – Luisa Lüttig, Miss Handwerk 2022, Aaron Kukic, Mister Handwerk 2022, Manuel Köppl, Head of International Marketing Communications bei Haix, Kai Swoboda, Stellvertretender Vorstandsvorsitzender der IKK classic, Ulrich Leitermann, Vorstandsvorsitzender der SIGNAL IDUNA Gruppe, Catrin Hippler, Leiterin Geschäftsbereich Kunden der IKK classic, Irmke Frömling, Chefredakteurin des Norddeutschen Handwerks, und Hans Peter Wollseifer, Präsident der Handwerkskammer zu Köln (Bild 2, v. l. n. r.).

Das schon aus dem Vorjahr perfekt aufeinander abgestimmte Duo – bestehend aus Sandra Hunke, Anlagenmechanikerin für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik sowie Model, und Steffi Schaller, Moderatorin von Radio Arabella – führte durch die Wahl.

Nachdem alle Finalistinnen und Finalisten sowohl ihren Auftritt auf dem Laufsteg hingelegt als auch ein paar kurze Fra-

gen beantwortet hatten, begann die Qual der Wahl. Erstmals wurde das Publikum vor Ort dazu aufgerufen, online für ihre Favoritinnen und Favoriten abzustimmen. Die Jury entschied auf Basis der Ergebnisse des finalen Online-Votings sowie der Summe der kurz zuvor gesammelten Stimmen der Zuschauer – keine leichte Entscheidung. Letztlich konnten Maren Kogge, Kirchenmalerin in Amerang, und Tarek Legat, Dachdecker in Coburg, die Titel für sich gewinnen.

Fotos und das Video zur Wahl sowie weitere Infos zu den Kandidatinnen und Kandidaten gibt es auf missmisterhandwerk.de/foto-video

TEILNEHMER

Zum Finale traten Schornsteinfegerin Femke Pinkle, Dachdeckerin Sabrina Wollscheid, Tischlerin Henrike Stöcker, Augenoptikerin Lena Puhle, Kirchenmalerin Maren Kogge, SHK-Anlagenmechaniker Jan Winning, Kfz-Mechatroniker Matthias Koch, Elektrotechniker Sebastian Kunkel (Bild 1, oben v. l. n. r.), Dachdecker Tarek Legat, Konditorin Monet Keiner und Mechatroniker Peter Necke (unten v. l. n. r.) an.



Foto: © Verlagsanstalt Handwerk

Foto: © Dier Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk



Foto: © Dier Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

1. Von Haix ausgestattet und bereit für den Auftritt
2. Die diesjährige Jury
3. Miss und Mister Handwerk 2023 sind gewählt!
4. Hans Peter Wollseifer (links) läutete die Entscheidung ein.
5. Sandra Hunke und Steffi Schaller auf der Bühne
6. Ulrich Leittermann, Maren Kogge, Tarek Legat, Catrin Hippler und Kai Swoboda



Foto: © Dier Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

Foto: © Dier Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

Foto: © Verlagsanstalt Handwerk

My home is my ca(r)stle

ERFINDUNGEN VERÄNDERN DIE WELT. EIN TÜFTLER AUS ITALIEN UND EINER AUS SACHSEN VERÄNDERTEN MIT IHREN DACHZELT-KONSTRUKTIONEN DIE WELT.

My home is my ca(r)stle. Ein viel zitierter Satz, den Fans des Dachzeltens, leicht abgeändert, pur unterschreiben. Das Übernachten auf dem ewigen Pkw erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Das Angebot von Hybrid-Dachzelten, Hartschalen-Dachzelten oder klappbaren Dachzelten war noch nie so groß wie heute. Anfangs waren es überhöhte Hotelpreise und überfüllte Herbergen, die viele dazu bewogen, in einer Erfindung aus Italien auf dem eigenen Autodach zu übernachten. Heute fällt die Entscheidung für den Urlaub im Dachzelt in enger Verbindung mit dem unbändigen Gefühl von Freiheit und Abenteuer.

Im Januar 1937 fand das Dachzelt erstmals Erwähnung im englischsprachigen Magazin »Popular Science«. Damals bestand das Konstrukt noch aus einem zusammenklappbaren Stahlrahmen. Doch seit 65 Jahren bringen begeisterte Camper den Namen »Maggiolina« und »Air Camping« eng in Verbindung mit der Erfindung der Dachzelt-Konstruktion aus dem Hause »Autohome«. Es ist das Jahr 1958. Das Wirtschaftswunder lässt den ersten Massentourismus aufkommen. Es ist Stefano Stogl, der spürte, dass mangelnde Unterkünfte oder zu hohe Preise eine alternative Lösung erforderten. Auf die Frage: »Hmmm... schlafen, aber wie«, folgte die Erleuchtung: »Warum soll ein Zelt nicht auf dem Auto angebracht werden?«



Wo immer der Weg hinführt. Mit dem Auto-Dachzelt sind Urlauber flexibel und unabhängig.

Foto: © giuliano radici photographer



Ab 1957 tüftelte er an der Konstruktion. Ein Jahr später reichte er mit einem seitlich ausklappbaren Zelt und einem zum senkrechten Anheben das erste Patent für neuartige Übernachtungsmöglichkeit ein. Das erste Hartschalenzelt war auf dem Markt. Bis in die heutige Zeit ist diese Erfindung die Basis für die Branche. Ein Jahr später folgte das Klappdachzelt. 1959 erstmals auf der Messe in Mailand ausgestellt, ernten die Erfindungen großen Applaus. Eine revolutionäre technische Erfindung, die auch 65 Jahre später unverändert vom Unternehmen angeboten wird.

REISEFREIHEIT FÜR ALLE

Die Entdeckung der Welt wurde für die Menschen im Westen schnell zu einer Selbstverständlichkeit. Die Reisefreiheit für die Menschen in der damaligen DDR war jedoch zumeist auf Teile des Ostens Europas beschränkt. Noch bis Mitte der 80er Jahre klang die Sehnsucht nach Italien im Text einer Postkarte aus Aserbaidschan so: »Sie kennen das, ich weiß. Trotzdem sozialistische Grüße vom Kaspischen Meer! Kaffee mäßig - Cognac gut - (...) Klima: Breite von Neapel. Bilden wir uns den Rest ein!« Geschrieben hat sie ein ostdeutscher Urlauber im Sommer 1984. Einige Jahre zuvor brachte der Erfinder und Landmaschinenschlosser Gerhard Müller im Jahr 1976 mit dem Trabi-Zeltdach das gewisse Gefühl von Unabhängigkeit ins Land.

Als Inhaber eines kleinen Privatbetriebes benötigte er viel Eigeninitiative und Erfindungsgeist bei der Beschaffung der Materialien. Der Kampf mit Ämtern und Behörden gehörte zum Tagesgeschäft. Nur mit Hilfe von Freunden und Nachbarn baute er die Zelte zusammen. Seine damalige Lebensgefährtin Inge war die Näherin der Zelte. Ein Nachbar übernahm die Lackier- und Bauarbeiten. Dennoch gelang es ihm, in einem Zeitraum von rund zehn Jahren 1.800 Dachzelte herzustellen. Das Zelten mit dem Auto gehörte rasch zum Lieblingsurlaub der Bürger. War es doch einfacher, als ein Hotelzimmer zu bekommen. Wer ein Dachzelt auf seinem Trabant sein Eigen nennen durfte, war auf einer Fläche von 1,80 x 2 Metern unabhängig und frei. Auf das kleine Glück im Grünen mussten die Camper allerdings bis zu drei Jahre warten. Nach der Wiedervereinigung versuchte Müller, Dachzelte für andere Automodelle zu entwerfen. Leider ist ihm das nicht gelungen. Er musste seinen Betrieb schließen. Dennoch ist das Trabi-Dachzelt von Gerhard Müller bis heute Kult, verbunden mit vielen schönen Urlaubs-Erinnerungen.

Die Fangemeinde der Dach-Camper wächst. Die Suche nach dem geeigneten Dachzelt beginnt oftmals mit der Qual der Wahl. Google liefert momentan über 700.000 Antworten. Bei der Fahndung nach dem richtigen Konstrukt können hier die Dachzeltnomaden helfen. Die Vereinigung begeisterter Auto-Dachzelt-Fans ist eine Community, die sich



Foto: © Autobome-official.com

Fast jedes Auto eignet sich für ein Dachzelt. Entscheidend ist die Traglast des Autodachs.



Das Trabi-Zelt von Gerhard Müller gehört zur Dauerausstellung im Haus der Geschichte in Leipzig

Foto: ©Stiftung Haus der Geschichte/Christoph Peras



Abenteuer
Dachzelt:

Vom 26. August
bis 3. September
gibt der
Caravan Salon
in Düsseldorf
wieder einen
umfassenden
Überblick über
die Neuheiten
im Segment
Dachzelt.
caravan-salon.de

auf Facebook gesucht und gefunden hat. »Es ist das Gefühl von Freiheit«, erklärt Rebecca Roß von den Dachnomaden, warum aus ihr eine begeisterte Dach-Camperin geworden ist. »Außerdem fühle ich mich unterwegs noch mehr mit der Natur verbunden.«

Die Dachzelt-Expertin empfiehlt Neulingen, bei einer ersten Tour zunächst ein Dachzelt zu mieten. Wer aber lieber gleich mit dem eigenen Zelt starten möchte, der sollte auf die Dachlast des Autos achten. »Ansonsten eignet sich eigentlich jedes Auto für diese Konstruktionen«, so Rebecca. Inzwischen gehören den Dachnomaden mehr als 42.000 Auto-Camper an, die sich am liebsten tagtäglich über das Thema Dachzelte austauschen. Willkommen ist jeder; mit oder ohne Dachzelt. Hauptsache, der Spaß und der Schutz der Natur stehen an erster Stelle. Und wer den Slogan »Wir lieben es bunt, verrückt und besonders« unterzeichnen kann, ist in der Community der Dachzeltnomaden genau an der richtigen Stelle.

KLE

hdg.de/zeitgeschichtliches-forum

FINANZWISSEN

DIE BWA – DAS NAVI FÜR DIE UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Viel Aufwand für beschränkten Nutzen oder unverzichtbares Management-Tool? Was Verantwortlichen im Handwerk die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) bringen kann.

Gerade viele kleine Handwerksbetriebe sind so organisiert, dass es keine spezialisierte kaufmännische Leitung gibt – diese Verantwortung wird in der Regel vom Inhaber oder der Geschäftsführung zusammen mit den operativen Aufgaben wahrgenommen. Umso wichtiger ist es, grundlegende methodische Hilfestellungen zu nutzen, um die Firma wirtschaftlich stets auf einem guten Kurs zu halten.

Eines der wichtigsten Instrumente hierfür ist die BWA, die einen guten Überblick über die aktuelle ökonomische Situation des Unternehmens erlaubt. So wie ein Navi Auskunft über die Position eines Fahrzeugs gibt, zeigt die BWA an, wo das Unternehmen gerade wirtschaftlich steht. Die BWA wird in der Regel monatlich erstellt und bietet eine aktuelle und übersichtliche Darstellung der Ertrags- und Aufwandsituation sowie der Vermögenslage des Betriebs. Das Anfertigen einer BWA ist grundsätzlich freiwillig, es gibt keine gesetzliche Verpflichtung, sie zu erstellen.

IN DER AKTUALITÄT NICHT ZU TOPPEN

Gute Gründe für eine regelmäßig erstellte BWA gibt es aber sehr wohl: Durch sie kann ein Handwerksbetrieb schnell auf Veränderungen in der Finanzlage reagieren und rechtzeitig Maßnahmen ergreifen, um beispielsweise Kosten zu senken oder die Liquidität zu verbessern. Da die letzte jährliche Bilanz oder Gewinn-Verlustrechnung oft bereits etliche Monate alt sind, ist eine BWA in Sachen Aktualität nicht zu überbieten. Insbesondere Banken legen darauf wert, wenn es etwa um die Vergabe eines größeren Kredits geht.

Unternehmen, die buchführungspflichtig sind, verfügen grundsätzlich über die Voraussetzungen, eine BWA zu erstellen. Konkret benötigt der Betrieb hierzu verschiedene Daten aus der Finanzbuchhaltung. Dabei ist BWA nicht gleich BWA – es gibt eine Vielzahl von Erstellungsmethoden, die zum Teil nach Branche oder Rechtsform des Unternehmens



Die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) erlaubt einen guten Überblick über die aktuelle ökonomische Situation des Unternehmens.

ausgerichtet sind. Steuerberatungen können eine für den Betrieb geeignete BWA-Form empfehlen. Buchungen müssen vollständig und aktuell sein. Für kleinere und mittlere Handwerksbetriebe lässt sich zur Beurteilung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit die Einbeziehung dieser Posten in die BWA empfehlen: Umsatzerlöse; Rohertrag; Kosten wie etwa Personal, Material, Betriebsstätte; Zinsen; Ergebnis vor Steuern sowie die Steuern selbst.

Liest man eine nach diesem Schema erstellte BWA aufmerksam, ist sofort zu erkennen, wie gut (oder mäßig) der Betrieb im vergangenen Monat gewirtschaftet hat – und ist so in der Lage, schnell zu reagieren. Voraussetzung für die Aussagekraft der BWA ist allerdings die vollständige und aktuelle Buchung aller relevanten Geschäftsvorgänge im Betrieb.

KONTINUITÄT IST TRUMPF

Noch hilfreicher als die Betrachtung einer einzelnen BWA ist die Kontinuität regelmäßig erstellter Überblicke: Denn der Monatsvergleich, also wie sich bestimmte Kennzahlen über eine gewisse Zeit entwickelt haben, lässt oft klarer erkennen, in welche Richtung der Betrieb unterwegs ist, als eine bestimmte Kennzahl isoliert an einem bestimmten Datum zu betrachten. Eine gute Orientierung bietet darüber

hinaus der Vorjahresvergleich, den man natürlich auch Monat für Monat ziehen kann. Hat man sich für das laufende Jahr finanzielle Zielmarken gesetzt, ermöglicht die BWA außerdem einen aussagekräftigen Vergleich des Soll-Wertes mit dem Ist-Wert.

SELBERMACHEN ODER EINKAUFEN?

Es gibt eine Vielzahl an benutzungsfreundlicher Finanz-Software, mit der das Anfertigen einer BWA kein »Hexenwerk« mehr ist. Der Vorteil: Man ist im Erstellungsprozess selbst aktiv und daher noch direkter am Ball. Auch dafür, die BWA von einer Steuer- oder Unternehmensberatung anfertigen zu lassen, gibt es gute Gründe. Die Zeitersparnis ist dabei nicht das Hauptargument. Vielmehr bemerkt der Blick eines Externen manchmal Auffälligkeiten, die einem selbst nicht ohne Weiteres klar geworden wären.

Ob intern oder extern erstellt: Auf ein funktionierendes Navi – wie es die BWA sein kann – sollte kein Inhaber oder Geschäftsführer beim Steuern eines Handwerksbetriebs verzichten.

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



DHB-NEWSLETTER ABONNIEREN & GEWINNCHANCE SICHERN!



1x AEG 18 Volt

Akku-Schlagbohrschrauber

BSB18G4-202C

- Einfach bis 30.04.2022 unter www.handwerksblatt.de/gewinnspiel anmelden
- Häkchen für den kostenlosen Newsletter setzen
- und gewinnen Sie mit etwas Glück:

* Die Gewinner werden im Losverfahren unter allen Abonnenten ermittelt, die sich zwischen dem 1.04.2023 und dem 30.04.2023 zu unserem kostenlosen Newsletter vom Handwerksblatt angemeldet haben. Der Gewinn kann nicht in bar ausgezahlt oder weitergegeben werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die vollständigen Teilnahmebedingungen und Datenschutzbestimmungen finden Sie unter www.handwerksblatt.de/gewinnspiel



DEUTSCHES
**HAND
WERKS
BLATT**



Foto: © iStock.com / LightfieldStudios

»Den Produkten eine Chance geben«

WENIGER MÜLL UND ELEKTROSCHROTT, MEHR REPARATUREN: IN RHEINLAND-PFALZ ERARBEITET DER »RUNDE TISCH REPARATUR« UNTER ANDEREM GEMEINSAM MIT DEM HANDWERK KONKRETE HANDLUNGSANSÄTZE.

Text: Kirsten Freund



Foto: © privat

»Wir müssen die Produkte wieder mehr wertschätzen.«

Melanie Bohland, Referentin für Grundsatzfragen und Produktverantwortung im Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie und Mobilität Rheinland-Pfalz

Waschmaschinen, Geschirrspüler, Kaffeemaschinen, Fahrräder, Smartphones, Kleidung oder Schuhe – was nicht mehr einwandfrei funktioniert oder nicht mehr angesagt ist, landet auf dem Müll und wird neu gekauft. Allein 20 Kilogramm Elektroschrott produziert jeder Deutsche im Schnitt pro Jahr. Darunter viele Handys oder Laptops, die sich gar nicht reparieren lassen, selbst wenn man es wollte, weil beispielsweise der Akku fest verbaut ist. Die Länder, der Bund und die Europäische Union wollen

diese Entwicklung stoppen – im Sinne von Nachhaltigkeit und Verbraucherschutz. Die Landesregierung Rheinland-Pfalz hat das Thema »Reparieren statt wegwerfen« im Koalitionsvertrag verankert, weil sie hierin ein hohes Potenzial gegen die Ressourcenverschwendung und damit zur Stärkung der Kreislaufwirtschaft sieht. Seit vergangenen Oktober gibt es einen »Runden Tisch Reparatur«, der an Lösungsvorschlägen und Handlungsansätzen arbeitet, wie Verbraucherinnen und Verbraucher für das Thema sensibilisiert werden können. Außerdem soll es um Anreize zur Reparatur und die nötige Infrastruktur dafür gehen. Initiatoren des »Runden Tisches« sind das Klimaschutzministerium, unter Einbindung der relevanten Akteure – unter anderem die Handwerkskammern, IHKn, die Verbraucherzentrale, das Landesamt für Umwelt, Vertreterinnen und Vertreter von Reparaturinitiativen und Elektromeister Heinrich Jung von der »Blitzblume Ingelheim« – ein deutschlandweit bekannter Reparaturbetrieb, berichtet Melanie Bohland, Referentin für Grundsatzfragen und Produktverantwortung im Klimaschutzministerium.

MEHR RESPEKT VOR HANDWERKLICHEM KÖNNEN

Im »Runden Tisch Reparatur« soll es nicht nur um die Klassiker wie Waschmaschinen oder Smartphones gehen, sondern um alle Produkte, die repariert werden können. Wie einfach das oft ist, erlebt Melanie Bohland selbst im »Repair Café Mainz«, das einmal im Monat öffnet. Dort engagiert sich die Umweltschutzingenieurin ehrenamtlich und hilft bei der Reparatur defekter Haushaltsgeräte. »Wir müssen den Produkten eine Chance geben und sie mehr wertschätzen«, sagt sie. »Oft sind es schon kleine Dinge, die ein Gerät wieder zum Laufen bringen. Man darf nur nicht aufgeben.« Auch viele Handwerkerinnen und Handwerker – vom Schreiner, über den Elektriker bis zum Zweiradmechaniker – engagieren sich bundesweit ehrenamtlich in ähnlichen Repair-Initiativen. Diese legen Wert darauf, keine Konkurrenz zu Reparatur-Profis zu bilden. »Es soll ganz im Gegenteil das Interesse am Reparieren wieder geweckt werden und der Respekt vor handwerklichem Geschick, Wissen und Können erhöht werden«, heißt es beim Repair-Café in Mainz.

Verbraucher haben oft gar kein Bewusstsein dafür, welche wertvollen Rohstoffe in einem Gerät verbaut sind und welche Ressourcen verschwendet werden, wenn sie ein altes Gerät gegen ein neues tauschen, sagt Melanie Bohland. Nicht nur, dass durch Reparaturen tonnenweise Elektroschrott gespart würde – durch eine längere Nutzungsdauer der Geräte werden auch viele CO₂-Emissionen eingespart. Deutlich mehr, als bei der Anschaffung neuer Geräte mit besserer Energieeffizienzklasse. Ein Problem ist, dass neue Produkte oft nicht die wahren Kosten, das heißt inklusive Umwelt- und sozialen Folgekosten, widerspiegeln. Wenn der Kunde dann abwägt, ob sich die Reparatur lohnt, entscheidet er sich häufig für den Neukauf. Auch das Handwerk sei hier gefragt. »Es gibt auch im Handwerk Betriebe, die Geräte lieber austauschen als ältere zu reparieren. Es wäre wünschenswert, wenn Handwerker immer versuchen würden zu reparieren, was reparierbar ist«, so Bohland. Wichtig sei dem Land dabei ein herstellerunabhängiger Ansatz, um den Verbrauchern die Reparatur möglichst einfach zu machen.

Das Handwerk kann sich gut einen Reparaturbonus nach Thüringer Vorbild vorstellen. Dort können Verbraucher seit 2021 bei der Instandsetzung defekter Geräte die Hälfte der Reparaturkosten als Bonus erstattet bekommen (bis zu 100 Euro pro Haushalt und Jahr). In Österreich bekommen Verbraucher bei Reparaturen sogar bis zu 200 Euro pro Reparatur. Sachsen will noch in diesem Jahr einen Reparaturbonus einführen, der dann auch für Gebrauchsgegenstände wie Fahrräder oder Kleidung gelten soll. Aktuell hat Rheinland-Pfalz keinen Reparaturbonus. Im Rahmen des Runden Tisches werden verschiedene Handlungsfelder betrachtet, etwa die Stärkung der Infrastruktur, das Vorantreiben regulatorischer Maßnahmen und die Bewusstseinsbildung sowie Bildung über schulische und außerschulische Wege.

LANGLEBIGER UND REPARIERBAR

Allein 20 Kilo Elektroschrott wirft jeder Deutsche im Schnitt pro Jahr weg. Darunter viele Handys oder Laptops, die sich gar nicht reparieren lassen, selbst wenn man es wollte, weil der Akku fest verbaut ist. Die Länder, der Bund und die Europäische Union wollen diese Entwicklung stoppen – im Sinne von Nachhaltigkeit und Verbraucherschutz. Das EU-Parlament hat zum Beispiel gerade beschlossen, dass fest verbaute Akkus in Elektrogeräten bald nicht mehr erlaubt sein sollen. Zudem hat die EU-Kommission am 22. März einen Gesetzesentwurf für ein »Recht auf Reparatur« vorgelegt. Produkte sollen möglichst einfach und zu vertretbaren Kosten reparierbar sein. Damit Produkte langlebiger und umweltgerechter werden, ist zudem eine EU-Ökodesign-Verordnung geplant, die fast alle Produktgruppen umfasst.

REPARATUR-INITIATIVEN

Repair-Cafés, Reparatur-Treffs oder Reparier-Bars gibt es inzwischen in ganz Deutschland. Hier haben Verbraucher mehrmals im Jahr die Möglichkeit, ihre defekten Elektrogeräte, Fahrräder oder Kleidungsstücke unter Anleitung wieder in Schuss zu bringen. Es gibt Werkzeug, und erfahrene Bastler leiten geduldig bei der Reparatur an. Außerdem gibt es Kaffee und Kuchen, denn der Austausch ist genauso wichtig wie die Reparatur selbst. Handwerkerinnen und Handwerker vor Ort arbeiten oft eng mit den Repair-Initiativen zusammen beziehungsweise engagieren sich dort ehrenamtlich.
reparatur-initiativen.de

Arbeitsminister Alexander Schweitzer mit Justin Behrens, der über das Projekt eine Ausbildung zum Maler begonnen hat, bei einem Besuch des Projekts im November 2022.



Foto: © IHK Koblenz

Berufsorientierung im Ahrtal: Ein Pionierprojekt

HANDWERKSBERUFE KENNENLERNEN UND BEIM WIEDERAUFBAU HELFEN: »AUFBAU AHR – FREIWILLIGE AUFBAUZEIT IM AHTAL« ZIEHT NACH EINEM JAHR EINE POSITIVE BILANZ. DAS PROJEKT WURDE GERADE BIS ENDE 2023 VERLÄNGERT.

Text: *Kirsten Freund*



Foto: © privat

Janik Nelles mit Praktikantin Celine, die einen Fußtritt in der Schreinerei Nelles gebaut hat. Ihr macht der Beruf enorm viel Spaß. Sie möchte bald die Ausbildung in dem Familienunternehmen starten.

Sie machen verschiedene Praktika in Tischlereien, Elektrobetrieben oder im Malerhandwerk und helfen gleichzeitig beim Wiederaufbau im Ahrtal: Seit einem Jahr können Schulabgänger und Studierende bis zu acht Monate lang ganz unkompliziert ins Handwerk reinschnuppern, dabei etwas Gutes tun und vielleicht sogar ihren Traumjob finden. Das Projekt »Aufbau-Ahr – Freiwillige Aufbauzeit im Ahrtal« ist in seiner Form bundesweit einmalig. »Das gemeinsam mit der Handwerkskammer Koblenz entwickelte Konzept ermöglicht jungen Menschen, handwerkliche Grundfähigkeiten zu erlernen, ihr Interesse für eine Ausbildung im Handwerk zu wecken und so zum Wiederaufbau im Ahrtal beizutragen«, so die positive Zwischenbilanz des rheinland-pfälzischen Arbeitsministers Alexander Schweitzer nach dem ersten Projektjahr. Mittlerweile gab es 50 Praktika und 24 Teilnehmende. »15 Personen haben das Projekt schon beendet und fünf davon haben die Ausbildung im Handwerk begonnen. Damit können wir sehr zufrieden sein. Es zeigt, dass es wichtig ist, neue Wege in der Berufsorientierung zu gehen«, so Schweitzer. »Ich bin überzeugt, dass die Jugendlichen ohne das Projekt nicht

ins Handwerk gekommen wären«, sagte der Minister. Viele Schüler und Studierende wüssten gar nicht, wie vielfältig, modern und hochqualifiziert das Handwerk ist. »Es ist wichtig, dass wir in der Berufsorientierung besser werden und mehr bieten als Flyer und Power-Point-Präsentationen.« Das praxisnahe Projekt, das bis Ende 2023 verlängert wurde, könnte Vorbild sein für einzelne Gewerke oder Regionen in ganz Deutschland, ist Schweitzer überzeugt. Man sei mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Ländern und mit Berlin hierzu im Gespräch.

Einer, der gleich im ersten Anlauf seinen Traumberuf gefunden hat, ist Justin Behrens. »Ich habe mich direkt verliebt in das Malerhandwerk«, erzählt der 19-Jährige aus Remagen, der über die Arbeitsagentur von dem Projekt erfahren hat. Im Malerbetrieb von Marco Mäsgen hat es gefunkt. Weitere Praktika, die das Projekt ihm ermöglicht hätte, hat er sich geschenkt und gleich den Ausbildungsvertrag unterschrieben. Für Malermeister Marco Mäsgen war das ein Glücksfall. Der Unternehmer aus Remagen ist zwar nicht selbst von der Flut betroffen, hat sich aber

TEILNAHME MÖGLICH

In dem Projekt stehen insgesamt zwölf Plätze für Teilnehmende bis 27 Jahre fortlaufend zur Verfügung. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer durchlaufen das Projekt bis zu sechs Monate lang und können sich in drei Gewerken ausprobieren. Wer teilnimmt, erhält monatlich 470 Euro und eine Unterkunft. Wer als Praktikant oder als Betrieb an der freiwilligen Aufbauzeit im Ahrtal teilnehmen möchte, kann sich bei **Projektcoach Roman Sieling** bei der HWK Koblenz melden, T 0151 551 632 31 oder per E-Mail an roman.sieling@hwk-koblenz.de.

vom ersten Tag an im Ahrtal engagiert und schon lange einen Auszubildenden gesucht. Er ist begeistert von dem Projekt: »Betriebe finden Auszubildende, die zu ihnen passen, und die Jugendlichen können in den Praktika ausprobieren, welcher Beruf ihnen liegt. Das ist genial.«

Ralf Hellrich, Hauptgeschäftsführer der HWK Koblenz, hob hervor, dass für den Wiederaufbau in der Region noch sehr viele handwerkliche Leistungen gebraucht werden. Die Menschen im Ahrtal würden den Betrieben vor Ort am allermeisten vertrauen. Dafür brauche es Fachkräfte. »Das Besondere ist, dass die Jugendlichen im Ahrtal direkt mithelfen können, das schafft eine extrem hohe Arbeitszufriedenheit«, erklärte Hellrich. »Unsere Lehrlinge sind die besten Multiplikatoren und Botschafter ihrer Gewerke gerade für andere Jugendliche. Das ist die zentrale Botschaft mit Signalwirkung für das Ahrtal.« Die Betriebe und die Jugendlichen werden intensiv von Projektcoach Roman Sieling von der HWK Koblenz begleitet. Ergänzt werden die Praktika zudem durch eine fachpraktische Qualifizierung in den Lehrwerkstätten der Handwerkskammer.

Die Schreinerei Nelles aus Bad Neuenahr-Ahrweiler war selbst von der Flut sehr schwer betroffen. Nach einem halben Jahr Wiederaufbau der eigenen Werkstatt ist der Familienbetrieb in der Umgebung stark gefordert. »Wir müssen deshalb viel dafür tun, um junge Leute ins Handwerk zu holen«, berichtete Janik Nelles. Auch bei ihm hat sich gezeigt, wie gut das Projekt funktioniert. Gleich die zweite Praktikantin über das Projekt, Celine, möchte die Ausbildung in der Schreinerei starten. Der Betrieb freut sich über weitere Kandidaten. »Das Projekt war super, um den jungen Leuten zu zeigen, wie kreativ, vielfältig und toll unser Handwerk ist.«



Mit »Make it in RLP«, den Welcome Centern oder der Ausländerzentrale stellen die Landesregierung und die Kammern einige Beratungsangebote bereit. Diese sollen nun besser vernetzt werden. Die Studie regt zudem »One-Stop-Shops« an für alle Fragen von Unternehmen zur Zuwanderung.

Anzeige

Mit unseren BGM-Angeboten Herausforderungen bewältigen und Krisen meistern.

Ich bin aktiv
FÜR MEINE GESUNDHEIT

ikb Südwest | **JOBaktiv**
Mehr Infos unter www.ikb-jobaktiv.de

UNTERNEHMENSBEFRAGUNG

FACHKRÄFTE IM AUSLAND FINDEN

Der Fachkräftebedarf im Handwerk, im Handel und in der Industrie ist enorm. Das Marktforschungsunternehmen Kantar hat im Auftrag des Wirtschaftsministeriums Rheinland-Pfalz Unternehmen zu den Möglichkeiten befragt, Fachkräfte aus dem Ausland zu gewinnen. Noch gibt es demnach nur wenige Unternehmen, die Beschäftigte aus dem Ausland rekrutiert haben – lediglich 13 Prozent. Diese würden sich vor allem auf den EU-Raum konzentrieren und seien überwiegend Großunternehmen oder Konzerne mit Personalabteilung, hieß es bei einer Pressekonferenz zur Studie. Kleinere Unternehmen würden die Bürokratie scheuen, obwohl sie gerne Fachkräfte aus aller Welt ins Team holen würden, berichtete Wirtschaftsministerin Daniela Schmitt. Es sei daher gut, dass die Bundesregierung die Zuwanderung von Fachkräften erleichtern will.

Axel Bettendorf, Hauptgeschäftsführer der HWK Trier sowie der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz, schilderte die besondere Situation im Handwerk: »Die Integration von Migrantinnen und Migranten als Fachkräfte oder Lehrlinge für das Handwerk gelingt in vielen Fällen.« Entscheidend sei, dass Betriebe bei dem komplexen Antragsverfahren sowie der Integration in den Betrieb nicht alleingelassen würden. Die Hilfsangebote der Handwerkskammern würden stark nachgefragt und seien sehr erfolgreich. »Ein Ausbau dieser Angebote ist erforderlich, um den steigenden Bedarf der Betriebe bewältigen zu können.« **KF**

FÖRDERPROGRAMM FÜR INNOVATIVE GRÜNDER

Ab sofort können sich Gründerinnen und Gründer in Rheinland-Pfalz für die Teilnahme am Förderprogramm »startup innovativ« bewerben. Das Programm richtet sich an Start-ups, die digitale Möglichkeiten nutzen. Interessant für das Handwerk: Die Bewerber müssen selbst keine neue Technologien entwickeln, können also auch etablierte digitale Anwendungen als Basis nutzen. Welche Projekte gefördert werden, wird im Herbst bekanntgegeben. Die ausgewählten Start-ups erhalten zwischen 10.000 Euro und 100.000 Euro. Die Bewerbungsfrist endet am 15. Mai 2023.

gruenden.rlp.de/de/startseite/startup-innovativ



Zufriedenene Gesichter: Die besten Junghandwerkerinnen und Junghandwerker 2022 der Handwerkskammer Rheinhessen.

So sehen Sieger aus

MIT EINER GELUNGENEN FEIER EHRTE DIE HANDWERKSKAMMER RHEINHESSEN DIE BESTEN DER DEUTSCHEN MEISTERSCHAFT IM HANDWERK 2022.



Geschäftsführer Markus Al-lendorf vom Bauunternehmen Gemünden ist stolz auf Andreas Adam und Nico Walter (links). Käufer & Co TGM Ausbilder Tobias Lipp freut sich mit Anlagenmechaniker Marcel Prasse.



Informationselektroniker Sven Christopher Mathäs strahlt - mit dabei ZDF-Ausbildungsmeister Magnus Schmitt und Bildtechniker Jörg Hofmann. Und Jana Hafke holte im Gewerk Feinwerkmechaniker den Landessieg für die Johannes-Gutenberg-Universität.



Goldschmiedemeisterin Jana Voll-Aust (Formvoll!) freut sich mit Annemarie Saal. Auszeichnung für Friederike Kessel von Brillen Krug, die mit Friedhelm Schmitt und Kilian Linden kam (unten).



Jedes Jahr messen Absolventinnen und Absolventen der Berufsausbildungen ihre Leistungen im praktischen Wettkampf. In dieser – bis zum Wettbewerb 2022 als PLW (Profis leisten was) bekannten – Deutschen Meisterschaft im Handwerk, waren auch in diesem Jahr wieder zahlreiche rheinhessische Teilnehmende sehr erfolgreich.



Jörg Zentini und Mark Aufleger von Dornhöfer. Aufleger wurde Landessieger als Elektroniker Informations- und Telekommunikationstechnik.



Ausbilder Dieter Ultes begleitete Jakob Odenthal. Der holte sowohl den Bundes- als auch den Landessieg als Metallblasinstrumentenmacher.



Elena Weber mit Ihrer Ausbilderin Konditormeisterin Christine Jung (Purer Genuss).



Elektro Knies-Geschäftsführer Frank Schäfer mit dem ausgezeichneten Benjamin Krieger.

Viele Gesellinnen und Gesellen mussten sich auf mehreren Wettbewerbsstufen gegen die Konkurrenz aus allen Handwerkskammern bundesweit durchsetzen, um sich am Ende deutscher Meister / deutsche Meisterin im Handwerk nennen zu dürfen. In einer stimmungsvollen Feier wurden die Besten des Jahres 2022 Anfang März im Foyer der Handwerkskammer Rheinhessen geehrt. In einer Podiumsdiskussion zum Thema: »Zukunft im Handwerk: Förderoptionen für begabte Handwerker« wurde zuvor auf die zahlreichen Fördermöglichkeiten für begabte Handwerker hingewiesen. Vertreter der Kammer und des Wirtschaftsministeriums erläuterten Möglichkeiten vom BAföG über den Aufstiegsbonus für Meisteranwärter, bis zu zahlreichen Unterstützungsmöglichkeiten des Landes Rheinland-Pfalz und der Handwerkskammer Rheinhessen bei der Existenzgründung wurden die Teilnehmer über ihre Optionen informiert. Insbesondere auf die Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung (SBB) des Bundes wurde speziell hingewiesen, bei der begabte Handwerkerinnen und Handwerker bis zu 8.700 Euro Förderung für fachliche Lehrgänge, zum Beispiel zur Handwerksmeisterin oder zum Handwerksmeister, für bis zu drei Jahre erhalten können.

Die Handwerkskammer Rheinhessen gratuliert allen Preisträgern sowie deren Betrieben zu ihrem Sieg und freut sich darauf, auch im nächsten Jahr wieder zahlreiche Begabte Prüfungsabsolventen sich dem Wettbewerb um die Deutsche Meisterschaft im Handwerk stellen. Voraussetzung ist neben einer mindestens guten Gesellenprüfung ein Alter von maximal 27 Jahren..

LANDKREIS MAINZ BINGEN

KHS: BERUFSORIENTIERUNG IM KREIS VERBESSERN



Im Austausch: Hans-Jörg, Friese (Präsident der Handwerkskammer Rheinhessen), Stefan Möllers (Raumausstatterinnung Rheinhessen), Bernd Süssenberger (Zimmerer Innung Mainz), Dominik Ostendorf (Handwerkskammer Rheinhessen), Angela Schneider-Braun (Wirtschaftsförderung LK Mainz-Bingen), Ulrich Schulz (Steinmetzinnung Rheinhessen), Stefan Korus (Vorsitzender Kreishandwerkerschaft KHS Mainz-Bingen), Dirk Egner (Geschäftsführer KHS Mainz-Bingen), Oliver Dyllick (Wirtschaftsförderung LK Mainz-Bingen), Markus Allendorf (Bauinnung Bingen), Dorothea Schäfer (Landrätin LK Mainz-Bingen), Hans-Peter Haas (Gebäudewirtschaft LK Mainz-Bingen) und Jürgen Schreiber (Ehrenkreishandwerkersmeister) (von links nach rechts).

Die Ausbildungssituation im Handwerk stand einmal mehr im Mittelpunkt des Austauschs des regionalen Handwerks mit dem Landkreis Mainz-Bingen. Das Treffen mit Landrätin Dorothea Schäfer wird einmal jährlich von der Kreishandwerkerschaft Mainz-Bingen organisiert.

Gemeinsam möchten Landkreis, Handwerkskammer und Kreishandwerkerschaft die Berufsorientierung an den Schulen im Landkreis verbessern. Noch immer sei dieser insbesondere an den Gymnasien nicht zufriedenstellend, berichtete Dominik Ostendorf, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Rheinhessen. Landrätin Schäfer sagte hier Unterstützung zu und lud die Handwerksvertreter zur nächsten Dienstbesprechung mit den Schulleitern des Landkreises ein. Außerdem möchte sie in einem Schreiben an die Schulleiter das Interesse des Landkreises an einer handwerklichen Berufsorientierung betonen. Seit Jahren fordert das Handwerk auch eine Anpassung der Vergabekriterien des Landkreises um die Teilnahme- und Zuschlagsmöglichkeiten für das regionale Handwerk zu verbessern. Dies ist nach Ansicht des Kreishandwerkersmeisters Stefan Korus bisher leider nicht in zufriedenstellender Weise gelungen. »Die aktuellen Kriterien sorgen dafür, dass viele seriös wirtschaftenden Betriebe keine Angebote abgeben«, betont Korus.

Die größten Bauinvestitionen des Landkreises sind derzeit die Sanierung der Berufsbildenden Schule Bingen und der Neubau der Berufsschule Ingelheim. Gemeinsam machen diese Projekte ein Investitionsvolumen von etwa 80 Millionen Euro aus. Aufgrund der derzeit angespannten Finanzlage des Landkreises stellt der Landkreis weitere freiwillige Maßnahmen auf den Prüfstand.

MOTIVSORT

MITARBEITER BINDEN & FÖRDERN

Mitarbeiter binden und fördern – MotivSORT – ist das Instrument für strukturierte Mitarbeitergespräche.

Die rheinland-pfälzischen Handwerkskammern haben in Zusammenarbeit mit der Universität Trier mit MotivSORT ein wirksames Instrument zur Mitarbeiterbindung entwickelt, das seit runde fünf Jahren erfolgreich im Einsatz ist:

MotivSORT:

- erfasst die individuelle und betriebliche Motivlage in ihrem Unternehmen
- strukturiert ihr Mitarbeitergespräch und bietet gleichzeitig Raum für ein freies Gespräch
- ist eine starke Grundlage für die Ableitung von Maßnahmen für das ganze Unternehmen
- bietet eine Hilfestellung für die betriebliche Stärken- und Schwächenanalyse

Mit MotivSORT sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitenden über Themen wie: Rahmenbedingungen (Bezahlung, Arbeitszeit, Gesundheit), betriebliches Miteinander (Kollegiale Unterstützung, Familiäre Atmosphäre), Arbeitsinhalte (Eigenverantwortung, Spezialgebiete) und persönliche Entwicklung (Weiterbildung, Fehlerumgang, Feedback).

Alle Themen wurden in einem mehrstufigen Prozess in Kooperation mit Unternehmen aus dem Handwerk unter der Leitung der Universität Trier entwickelt.

MotivSORT ist psychologisch fundiert und wissenschaftlich validiert. Es wird von Führungskräften und Mitarbeitern aus dem Handwerk akzeptiert und als nützlich bewertet. Praxiserprobt im rheinland-pfälzischen Handwerk.



Weitere Informationen:

Betriebsberatung der HWK Rheinhessen
Oliver Jung
T: 06131-9992 272
o.jung@hwk.de

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

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

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

STELLENANGEBOTE

Laszlo & Kollegen ist Ihre Personalberatung für die SHK- und TGA-Branche.

HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER (m/w/d)

Unser Mandant zählt in Deutschland als einer der stärksten Wirtschaftsverbände zu den zentralen Protagonisten der Sanitär-/Heiz-/Klimatechnikbranche. Aktuell suchen wir für unseren Kunden einen Hauptgeschäftsführer (m/w/d).

POSITIONSSTANDORT

Nordrhein-Westfalen / Rheinland

PROFIL

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium und können bereits auf langjährige Erfahrungen als proaktive Führungskraft innerhalb der S/H/K-Branche verweisen.
- Darüber hinaus bringen Sie ein belastbares Netzwerk mit sowie eine hohe Affinität zu aktuellen Themen, die insbesondere das verarbeitende Gewerbe der Branche bewegen.
- Unternehmerisches Denken und Handeln sowie Führungsstärke, gepaart mit sozialer Kompetenz, runden Ihr Profil ab.

LASZLO & KOLLEGEN
PERSONALBERATUNG
www.lk-personalberatung.de

Bei Interesse wenden Sie sich bitte
per E-Mail an: Sabine Bechlinger,
s.bechlinger@lk-personalberatung.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

Betriebsaufgabe

Zu verkaufen komplette Einrichtung eines Metallbau-Schlosserei Betriebes. Maschinen z.B. Alu Kreissäge, Kaltenbach Kreissäge, Tafelschere, Stanzen, Schweißgeräte sowie die weitere Werkstatt-einrichtung. **VHB: EUR 65.000,00** Tel. 0175-685 74 77

Geschäftsübernahme aus Altersgründen

Gut eingeführtes Dachdecker- und Bauklempnerunternehmen im bergischen Städtedreieck, verkehrsgünstig gelegen, mit 10 qualifizierten und hochmotivierten Mitarbeitern und besonderer Profilierung im Flachdach-, Fassaden- und Metaldachbereich. Komplette Ausstattung einschließlich Fuhrpark. Anmietung oder Kauf des Betriebsgebäudes möglich. Der Kaufpreis ist Verhandlungssache.
Telefon: 0160-96417086 • E-Mail: betriebsnachfolge@t-online.de

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

GESCHÄFTSÜBERNAHME

Gut laufender **Gebrauchtwagenhandel** mit voll ausgestatteter Werkstatt in 1A Lage in **Kaiserslautern** abzugeben. 3000 qm Verkaufsfläche, 320 qm Bürofläche und Empfangshalle, 800 qm Werkstatt.
Email: russelg@gmx.de

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

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

Pultdachhalle Typ PD3 (Breite: 20,00m, Tiefe: 8,00m + 2,00m Überstand)

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



Aktionspreis
€ 27.580,-

ab Werk Buldern, excl. MwSt.



ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2, Schneelast 85kg/qm

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

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

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826
FINSTERWALDER
container

HALLEN
für das Handwerk

www.elf-hallen.de

Wir beraten persönlich vor Ort!



E.L.F. Hallenbau GmbH
Tel. 05531 990 56-0
37603 Holzminnen

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckmunkungen
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

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 – Komplette Betriebsauflösungen – Betriebs-Umzüge Reparatur-Service mit Notdienst Absaug- und Entsorgungstechnik Über 100 gebrauchte Maschinen ständig verfügbar – VDE- & Luftgeschwindigkeitmessungen mit Ausdruck

Tel. 063 72/5 09 00-24
Fax 063 72/5 09 00-25
service@msh-homburg.de
www.msh-homburg.de

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

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN
**HOLZBEARBEITUNGS-
MASCHINEN**
**KOMPLETTE
BETRIEBSAUFLÖSUNGEN**

MSH and second machines

Telefon 023 06 - 94 14 85
Mail: info@msh-nrw.de
www.msh-nrw.de

Kaufe

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

AUFTRAGSANGEBOTE

Kleine **Tischlerei** im Kreis Unna
liebt die Herausforderung.
Passgenaue Sonderanfertigungen
für Ihr Business.

Kontakt:
0173/5166045



GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

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

Anzeigen aufgeben unter
www.handwerksblatt.de/marktplatz
Oder direkt bei Annette Lehmann:
Telefon 0211/39098-75
lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de

AUSTAUSCH JUNGE UNTERNEHMER

MIT ENERGIE IN DIE ZUKUNFT

Handwerk ist alt und verstaubt? Mitnichten. In vielen rheinhessischen Betrieben tragen junge Menschen unter 40 Jahre mit die Hauptverantwortung. Die Handwerkskammer Rheinhessen hat sich mit einigen von Ihnen zum persönlichen Austausch in Alzey getroffen. Kammerpräsident Hans-Jörg Friese und Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann wollten wissen, welche Erfahrungen sie bis jetzt gemacht haben und wo eventuell der Schuh drückt.

»Es war toll zu sehen, wie viel Energie und Gestaltungskraft die jungen Handwerkerinnen und Handwerker ausstrahlen«, berichtet Kammerpräsident Hans-Jörg Friese von dem Treffen. Er ermutigte die Unternehmerinnen und Unternehmer, sich aktiv ins rheinhessische Handwerk einzubringen, sich einzumischen und gemeinsam mit der Kammer die Weichen für die Zukunft zu stellen.

MOTIVIERT IM JOB

Elias Felz (23, Karosserie- und Fahrzeugbau-ermeister) hält gerade frisch seinen Meisterbrief in den Händen. Er arbeitet im Unternehmen seines Vaters Karosseriebau & Lackierfachbetrieb Jürgen Felz in Wörrstadt mit und plant hier langfristig die Übernahme.

»Mir ist klar, dass ich als junger Meister noch viel lernen muss. Aber ich bin mit Motivation bei der Sache und habe tolle Unterstützung. Wahrscheinlich werde ich später auch einiges anders machen, um zu wissen was, brauche ich aber noch mehr Erfahrung.«



Foto: © Stefan Sammit

GROSSES ANGEBOT

Saskia Siegler-Koch (39, Hörgeräte-akustiker-Meisterin) ist Inhaberin von Koch Hörakustik und verantwortet drei Filialen und 12 Mitarbeitende. Sie ist verheiratet und hat einen sieben jährigen Sohn.

»Mit einem großen Angebot für die kontinuierliche Weiterentwicklung für alle Mitarbeiter, das Arbeiten mit den neuesten Produkten, Messgeräten und Techniken und mit einer vertrauensvolle Arbeitsatmosphäre heben wir uns als Arbeitgeber in der Region von den vielen Hörakustik-Ketten ab. Wir sind alle erfahrene und gut ausgebildete Akustiker mit großer Leidenschaft für unsere Kunden Und diese Leidenschaft für unser Unternehmen lässt uns auch immer neue und gute Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen finden.«



FAN VOM DIGITALEN BERICHTSHEFT

Christian Berg (39, Dipl. Ingenieur und Installateur- und Heizungsbaumeister) ist seit 2011 in dritter Generation im Familienunternehmen Ernst Berg GmbH in Worms tätig, seit 2019 auch als Geschäftsführer – mit seinem Vater. Er engagiert sich ehrenamtlich etwa im Prüfungsausschuss der Anlagenmechaniker und in der Vollversammlung und im Berufsbildungsausschuss der Handwerkskammer. »Ich engagiere mich sehr stark für die Ausbildung in unserem Beruf und würde mir wünschen, dass mehr Betriebe ausbilden. Natürlich schauen wir immer, wie wir zum Beispiel durch Digitalisierung die Prozesse verbessern können. Ich bin Fan vom digitalen Berichtsheft. Das macht die Berichtsheftkontrolle einfacher und übersichtlicher.«

GLASERMEISTER MIT LEIDENSCHAFT

Peter Hammes (29, Glasermeister) führt seit diesem Jahr als allein verantwortlicher Inhaber und Geschäftsführer in der achten Generation den 1769 gegründeten Familienbetrieb Fenster- und Türenmanufaktur Peter Hammes in Gau-Odernheim. Gleichzeitig ist er noch als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der Handwerkskammer Rheinhessen für das Glaserhandwerk aktiv. »Ich bin mit Leidenschaft Glasermeister. Deshalb versuche ich, die Bürotätigkeiten und zum Beispiel die Kalkulation neuer Aufträge so gut es geht zu digitalisieren und zu automatisieren. So habe ich mehr Zeit für das was mir Spaß macht: die Arbeit in der Werkstatt und in meinem Gewerk.«



NOCH VIEL ZU TUN

Melanie Lauck (26, Schornsteinfegermeisterin) hat als eine der wenigen Frauen in ihrem Gewerk seit 2021 einen eigenen Kehrbezirk in Alzey übernommen. Ursprünglich stammt die Tochter eines Schornsteinfegers aus der Pfalz und zog in ihrer Jugend in den Raum Trier.



»Es gibt noch viel zu verbessern an den Rahmenbedingungen für die handwerkliche Selbständigkeit. Als angestellte Schornsteinfegermeisterin hat man zum Beispiel in der Schwangerschaft Arbeitsverbot bei vollem Lohnausgleich. Für mich als selbständige Unternehmerin gibt es hier keine Absicherung. Einer der Themen, weshalb ich so wenige selbständige Kolleginnen in Deutschland habe.«

EHRENAMTLICHES ENGAGEMENT



Fabienne Sulfrian (30, Bestattermeisterin) führt gemeinsam mit Ihrem Mann Paul und ihrem Schwiegervater das Bestattungsunternehmen Sulfrian in Alzey. Als Vorsitzende der Unternehmerfrauen im Handwerk in Rheinhessen engagiert sich die zweifache Mutter auch ehrenamtlich für die Handwerksorganisation. »Am liebsten ist es mir, wenn Bewerber und Bewerberinnen für ein Praktikum, eine Lehrstelle oder einen Job direkt ihre Unterlagen bei mir abgeben. Der persönliche Eindruck zählt einfach mehr, als der reine Lebenslauf oder das Anschreiben, die leider auch oft zu wünschen übrig lassen.«

GUTE WEB-PRÄSENZ

Jasmin Schneiderheinze (36, Friseurmeisterin) hat 2019 das renommierte und weit über die Grenzen Rheinhessens bekannte Haarstudio Stoll, ihren einstigen Lehrbetrieb, in Worms übernommen. »Für mich als Friseursalon ist auch unsere eigene Webseite und das Google Unternehmensprofil ein wichtiges Aushängeschild. Das muss genau so professionell und gut aussehen, wie wir täglich unsere Arbeit im Salon erledigen.«



KAUFMÄNNISCHE KURSE

SOFTSKILLS & HARTE FAKTEN



Neben fachlichem Wissen zählen auch weiche Faktoren am Arbeitsplatz. Für beide Themenbereiche bietet die Handwerkskammer in den kommenden Monaten einige Kurse. Alle Kurse finden im BBZ I in Mainz-Hechtsheim statt.

- 1. Zeitmanagement - Zeit erfolgreich nutzen**
- Praxisnah mit kleinen Workshops -
Wann: 25. April, 8 bis 12 Uhr

- 2. Erfolgreiche Kommunikation**
- Techniken der Kommunikation -
Wann: 26. April, 6 Stunden

- 3. Das starke Team**
- Ein starkes Wir-Gefühl entwickeln -
Wann: 2. Mai, 8 bis 16 Uhr

- 4. Umsatzsteuer in Theorie und im Alltag**
Wann: 25. April, 8 bis 14 Uhr

- 5. Intensivunterweisung Mathematik**
für alle Auszubildende aller Lehrjahre
Wann: 2. bis 16. Mai, 8 bis 14 Uhr

- 6. AEVO Auffrischungslehrgang**
Wann: 17. Mai, 10 Stunden



Ansprechpartnerin

Nina Hanke, T 06131 9992-516
n.hanke@hwk.de

VERANSTALTUNGEN

1. Austauschtreffen Lehrlingswarte

Wann: 18. April, 16 bis 19.30 Uhr

Wo: Makerspace, Spießgasse 30 - 32, Alzey

2. Netzwerk Personal: Personal erfolgreich rekrutieren

Wann: 20. April, 17.30 - 19 Uhr

Wo: Gutenberg Digital Hub, Taunusstraße 61, Mainz

3. BIM - Berufsinformationsmesse Alzey

Wann: 21. bis 22. April, 9 bis 14 Uhr

Wo: Schulzentrum Alzey, Dr.-Georg-Durst-Straße 19, Alzey

4. Social Media Training: Instagram

Wann: 24. April, 10 bis 13 Uhr

Wo: Handwerkskammer Rheinhessen, Dagobertstraße 2, 55116 Mainz



Detaillierte Infos:

www.hwk.de/veranstaltung

DEUTSCHES
HANDWERKS
BLATT

IMPRESSUM

Ämtliches 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 Ehrlert
Vorsitzender des Redaktionsbeirates:
Jens-Uwe Hopf

REDAKTION

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

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

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer Rheinhessen
Dagobertstraße 2
55116 Mainz
Verantwortlich: HGF Anja Obermann
Redaktion: Christiane Faust, Jörg Diehl
Tel.: 06131/99 92 297
presse@hwk.de

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ

Kirsten Freund / Verlagsanstalt Handwerk
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Tel.: 0211/39 09 842
freund@handwerksblatt.de

ANZEIGENVERWALTUNG

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

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

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

VERTRIEB/ZUSTELLUNG

Fax: 0211/390 98-79
Leserservice: 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 ämtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich.

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

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

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

ERDBEBEN TÜRKEI UND SYRIEN

© picture alliance / AA, Ozan Efeoglu



Jetzt spenden!

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



Spendenkonto: DE62 3702 0500 0000 1020 30

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



**Aktion
Deutschland Hilft**
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen



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