

DEUTSCHES

HANDWERKSBLATT

HANDWERKSKAMMER
DES SAARLANDES

№
04
23

Ein Hoch auf lebenslanges Lernen!

Das HWK-Team Weiterbildung stellt sich vor

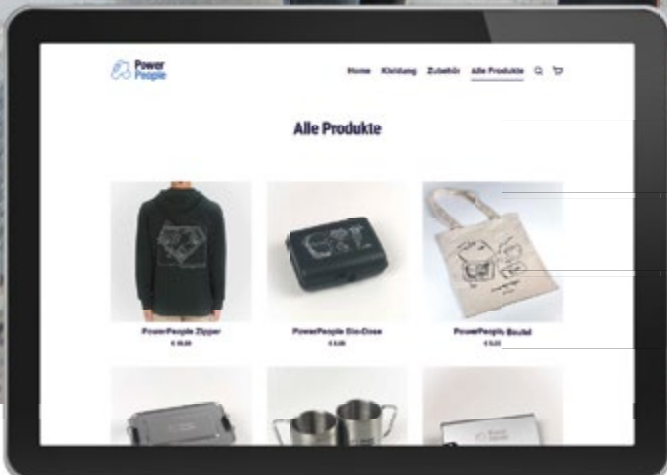
MASTERPLÄNE
Zukunft nur mit
dem Mittelstand

MEISTER
Ausbildung soll
kostenfrei werden

POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



**JETZT
ENTDECKEN**
powerpeople.digital



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

»Gelernt wird im Handwerk immer. Das beginnt schon mit der Umsetzung der ersten handwerklichen Arbeiten.«

AUF WEITERBILDUNG GEBAUT!

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker!



Handwerkskammer-Präsident
Bernd Wegner

»In das eigene Können und Wissen zu investieren lohnt sich«. Dieser Aussage würden garantiert alle Fortbildungsteilnehmerinnen und Fortbildungsteilnehmer zustimmen, die unsere Handwerkskammer Anfang März in der Tanzschule Bootz-Ohlmann für ihre besonderen Leistungen gewürdigt hat. Mit viel Disziplin und Durchhaltevermögen haben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer ganz unterschiedlicher Lehrgänge eine wichtige Hürde in ihrem Berufsleben genommen und können jetzt, mit ihren Abschlüssen in der Tasche, als Geprüfte Betriebswirte (HwO), Geprüfte Kfz-Servicetechniker oder Geprüfte Fachkräfte für 3D-Druck neue berufliche Herausforderungen angehen. Christian Atzorn aus Saarbrücken hat bei unserer Handwerkskammer seinen Abschluss als Betriebswirt des Handwerks nach der Handwerksordnung (HwO) gemacht. Im Interview spricht der junge Saarbrücker und gelernte Industriekaufmann darüber, wie ihn die Weiterbildung beruflich wie auch privat weitergebracht hat.



Handwerkskammer-Haupt-
geschäftsführer Bernd Reis

Widmen möchten wir diese Regionalausgabe des Deutschen Handwerksblatts dem Team der HWK-Weiterbildung, dessen Mitglieder neue Impulse für das lebenslange Lernen im Saarhandwerk setzen. Im Beitrag »Karrierekick Weiterbildung« erhalten Sie, liebe Leserinnen und Leser, einen Einblick in die Arbeit unseres Weiterbildungsteams und erfahren jede Menge Wissenswertes von passenden Fördermöglichkeiten bis hin zu Inhouse-Schulungen nach Maß.

Gelernt wird im Handwerk immer. Das beginnt schon mit der Umsetzung der ersten handwerklichen Arbeiten. Wie prägend die Erfahrung sein kann, zum ersten Mal ein eigenes Werkstück zu gestalten, konnten kürzlich die Schülerinnen und Schüler der Waldorfschule Saar-Hunsrück erleben. Für den Wettbewerb »MACH WAS!« der Firma Würth haben die Jugendlichen Bänke für ihren Schulbiengarten gefertigt. Erfahrenen Handwerkern obliegt es, der jüngeren Generation wertvolles Wissen zu vermitteln. Ein gutes Beispiel dafür ist der Inhaber des Völklinger Handwerksunternehmens Hauser Druck Christoph Hauser. Der Handwerksunternehmer freut sich darauf, das Wissen, das in seinem Betrieb steckt, an einen passenden Nachfolger weiterzugeben. Der oder die will allerdings erst gefunden werden.

Viel Freude beim Lesen und Entdecken!

BERND WEGNER, PRÄSIDENT

BERND REIS, HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER



KAMMERREPORT

- 6** Ehrung von 144 Teilnehmern an HWK-Weiterbildungen
- 8** Interview mit Fortbildungsteilnehmer Christian Atzorn
- 10** Das Team der HWK-Weiterbildung stellt sich vor



S
6

Anja Siebenpfeiffer (m.) ist eine von 144 Frauen und Männern, die eine Weiterbildung der HWK absolviert haben.



S
18

Im Rahmen des Münchener Spitzengesprächs 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 Ohne Druck in den Ruhestand
- 50 Beim Ausbilden einen kühlen Kopf bewahren
- 52 Waldorfschüler machen beim Wettbewerb »Mach was!« mit
- 54 HWK-Weiterbildungskalender
- 56 HWK-Beitragsveranlagung
- 58 Impressum



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+



Foto: © Klima-Becker-Gruppe GmbH

S
50

Die Klima-Becker-Gruppe präsentiert sich als zeitgemäßer Arbeitgeber.

Ein Hoch auf lebenslanges Lernen

IN EINER FEIERLICHEN EHRUNG GRATULIERT DAS SAARHANDWERK 144 WEITERBILDUNGSTEILNEHMERN.



Große Freude über die bestandene Weiterbildung (v.l.): Hauptgeschäftsführer Bernd Reis, Weiterbildungsteilnehmerin Anja Siebenpfeiffer und HWK-Präsident Bernd Wegner.

Text: Sarah Materna

In einer Feierstunde hat das Saarhandwerk im März die Leistungen von 144 Weiterbildungsteilnehmern gewürdigt. Die geehrten Absolventinnen und Absolventen haben in der Zeit zwischen dem 1. Juli 2020 und dem 31. Juli 2022 Lehrgänge aus dem Weiterbildungsangebot der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) mit abschließender Fortbildungsprüfung absolviert.

HWK-Präsident Bernd Wegner und HWK-Hauptgeschäftsführer Bernd Reis begrüßten zu diesem Anlass neben den

144 Teilnehmer von Weiterbildungen wurden von der Handwerkskammer geehrt.

Geehrten der technischen und kaufmännischen Weiterbildungen auch Dozentinnen und Dozenten der HWK sowie Vorsitzende der Fortbildungsausschüsse als besondere Ehrengäste in der Saarbrücker Tanzschule Bootz Ohlmann (Saarrondo). Präsident und Hauptgeschäftsführer überreichten den erfolgreichen Weiterbildungsteilnehmern Ehrenurkunden für den Abschluss eines von sechs unterschiedlichen Lehrgängen. Auszeichnungen gab es für die Abschlüsse Geprüfter Betriebswirt (HwO), CAD-Fachkraft (Fachbereich Metall), Geprüfter Kfz-Service-Techniker, Geprüfter Fachmann für kaufmännische Betriebsführung (HwO), Geprüfter Kaufmännischer Fachwirt (HwO) sowie Geprüfte Fachkraft für 3D-Druck und innovative

Produktentwicklung. Als Moderator führte Klaus Dittrich von Radio Salü durch die Feierstunde.

WEITERBILDUNG IST MOTOR IM HANDWERK

Als Präsident der Handwerkskammer sei es ihm eine Herzensangelegenheit, die besonderen Leistungen der Lehrgangsteilnehmer gebührend zu würdigen, unterstrich Bernd Wegner in seiner Eröffnungsrede. »Der persönliche, innere Antrieb unserer Teilnehmerinnen und Teilnehmer, im Handwerk ein Leben lang Neues dazuzulernen, ist der Motor unseres Wirtschaftsbereichs und ein solides Fundament für die Innovationskraft des Saarhandwerks. Unsere hoch anerkannten Fortbildungsabschlüsse eröffnen Weiterbildungsteilnehmern ganz neue berufliche Perspektiven in verantwortungsvollen Fach- und Führungspositionen«, so Wegner weiter.

Christian Atzorn aus Saarbrücken hat bei der HWK seinen Abschluss als Betriebswirt des Handwerks nach der Handwerksordnung (HwO) gemacht. Die Weiterbildung habe ihn in beruflicher und privater Hinsicht weitergebracht, berichtet der gelernte Industriekaufmann. »Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und das Gelernte

praktisch umzusetzen, hilft auch im privaten Bereich. Es lehrt einen, im Arbeitsalltag wie auch außerhalb des Jobs so mit seinen Ressourcen umzugehen, dass man seine gesteckten Ziele erreichen kann«, weiß der 42-Jährige.

HWK-Hauptgeschäftsführer Bernd Reis dankte in seinem Schlusswort den Lehrkräften der Handwerkskammer, dem HWK-Team Weiterbildung sowie den ehrenamtlichen Mitgliedern der Fortbildungsausschüsse für ihr besonderes Engagement bei der Qualifizierung der Absolventinnen und Absolventen: »Mit ihrem umfassenden Portfolio an technischen und kaufmännischen Kursen bietet unsere Handwerkskammer jedem, der sich beruflich weiterentwickeln möchte, ein passgenaues Angebot, um die eigenen Karriereziele Schritt für Schritt zu erreichen. Viele unserer Kurse können auch von Weiterbildungsinteressierten außerhalb des Handwerks genutzt werden. Ich appelliere deshalb an alle, die im Job nicht stehenbleiben möchten, unsere Weiterbildungsexperten telefonisch oder per Mail zu kontaktieren, um sich über Kursinhalte, Fördermöglichkeiten, Perspektiven und vieles mehr zu informieren. Unsere Bildungseinrichtungen stehen in diesem Sinne offen«.

»Viele unserer Kurse können auch von Personen außerhalb des Handwerks genutzt werden.«.

Bernd Reis, HWK-Hauptgeschäftsführer



Lockeres Get-Together nach der Veranstaltung.

Lisa Becker von der Tanzschule Bootz-Ohlmann präsentierte eine Tanzeinlage.



Weiterbildung bereichert beruflichen und privaten Alltag

CHRISTIAN ATZORN IST ERFOLGREICHER TEILNEHMER DER WEITERBILDUNG ZUM BETRIEBSWIRT DES HANDWERKS. IM INTERVIEW SPRICHT ER ÜBER SEINE ERFAHRUNGEN.

Der 42-jährige Christian Atzorn aus Saarbrücken hat sich bei der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) berufsbegleitend zum Betriebswirt des Handwerks weiterqualifiziert. Im Interview berichtet der gelernte Industriekaufmann, weshalb er sich für die Weiterbildung entschieden hat und inwiefern das Gelernte heute seinen beruflichen und privaten Alltag bereichert

DHB: Herr Atzorn, weshalb haben Sie sich dazu entschlossen, sich zum Betriebswirt des Handwerks weiter zu qualifizieren und welche Karriereschritte streben Sie nun als nächstes an?

Atzorn: Wichtigster Beweggrund war ursprünglich, mich für ein Studium zu qualifizieren. Dazu hätte eigentlich die Qualifikation zum Fachwirt ausgereicht. Da ich aber ein kooperatives beziehungsweise duales Studium angestrebte, sah ich den Betriebswirt als Möglichkeit, meine Chancen zu steigern, um in meinem Alter eine entsprechende Stelle zu bekommen.

DHB: Konnten Sie sich Ihren Wunsch, zu studieren, schlussendlich dank der Weiterbildung erfüllen?

Atzorn: Ja. Ich studiere derzeit in kooperativer Form praktische Informatik an der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) in Saarbrücken und bin bei einer Softwarefirma angestellt.

DHB: Mit welchen drei Argumenten würden Sie Fachkräfte im Handwerk von dieser Weiterbildung überzeugen?

Atzorn: Erstens eröffnen die Kurse jedem, ungeachtet des Gewerks oder der Branche, Perspektiven auf Zusammenhänge, die einem vorher nicht bewusst waren. Das Verhalten im Arbeitsalltag ändert sich somit auto-

matisch. Dadurch verbessert sich in meinen Augen auch nachhaltig das Betriebsklima. Zweitens werden einem Möglichkeiten eröffnet, sich beruflich und persönlich zu verändern und weiterzuentwickeln. Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und auch umsetzen zu können, hilft einem drittens auch im privaten Bereich sehr. Es lehrt einen, auch außerhalb des Arbeitsalltags mit seinen Ressourcen so umzugehen, dass man seine gesteckten Ziele erreichen kann, oder im Umgang mit Banken und anderen Kreditinstituten souveräner auftritt.

DHB: Wo bringt Ihnen das Gelernte Entlastung im Arbeitsalltag?

Atzorn: Als Angestellter im Büro kann man viele tägliche Handgriffe intuitiver erledigen, wenn man gewisse Zusammenhänge versteht. Gerade im kaufmännischen Bereich tendiert man oft dazu, Dinge so zu handhaben, wie „sie schon immer gemacht worden sind“, ohne den Status Quo zu hinterfragen. Versteht man aber die Gründe, warum bestimmte Tätigkeiten notwendig sind und wie sie genau mit anderen Prozessen in Interaktion stehen, kann man etliche Aktivitäten sehr viel effizienter gestalten. Dadurch kann man sich selbst viel mehr Raum im beruflichen Alltag schaffen. Beispielsweise habe ich in dem Unternehmen, in dem ich arbeite, den Umgang mit Kreditorenrechnungen umgestellt. Früher haben die entsprechenden Tätigkeiten täglich etwa eine Stunde Zeit in Anspruch genommen. Jetzt entfallen darauf nur noch jeden Freitagmorgen etwa zwei Stunden. Dadurch wurden effektiv drei Stunden für andere Tätigkeiten frei.

Das Interview führte Sarah Materna.



»Dadurch kann man
sich selbst viel
mehr Raum im
beruflichen Alltag
schaffen.«

Christian Atzorn,
Betriebswirt des Handwerks über seine
Weiterbildung



Foto: © Jochen Weyland

Christian Atzorn hat sich zum Betriebswirt des Handwerks weitergebildet. Er ist 42 Jahre alt und kann das in der Weiterbildung Gelernte im beruflichen und privaten Bereich einsetzen.

Karrierekick: Weiterbildung!



DAS TEAM WEITERBILDUNG DER HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES STELLT SICH VOR.

Text: Sarah Materna

Lebenslanges Lernen ist das A und O, um persönlich und im Job weiterzukommen«, weiß Nicole Wilhelm. Seit Sommer 2022 leitet die gelernte Kauffrau den Fachbereich Weiterbildung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK). Gemeinsam mit ihrem Team berät sie Handwerkerinnen und Handwerker, Inhaber von Handwerksbetrieben, die sich entweder selbst weiterbilden oder ihre Mitarbeiter und Azubis schulen möchten, sowie Zielgruppen außerhalb des Handwerks dazu, wie sie Weiterbildung im Beruf nach vorne bringen kann. Häufig werde sie gefragt, welcher Kurs am sinnvollsten sei, um zum Beispiel ein gestecktes Karriereziel zu erreichen oder mit welchem Teil der Meistervorbereitung am besten angefangen werden sollte, berichtet Nicole Wilhelm. Das Kursangebot der Handwerkskammer umfasst neben kaufmännischen und technischen Schulungen jede Menge weiterer Seminare, beispielsweise zu Soft Skills wie Mitarbeiterführung, Persönlichkeitsentwicklung oder Rhetorik.

EIN EINZIGARTIGES WEITERBILDUNGSANGEBOT IN DER REGION. NICHT NUR FÜR HANDWERKER.

Aline Arastafar verantwortet im Team das Thema Bildungsmarketing. Das abwechslungsreiche Kursangebot der Handwerkskammer bekannter zu machen, ist der gelernten Friseurmeisterin eine Herzensangelegenheit. »Mit ihrem neuen Kompetenzzentrum Wellness schafft sich unsere Handwerkskammer aktuell ein neues, attraktives Alleinstellungsmerkmal«, berichtet Aline Arastafar. In den Kursen gehe es nicht nur darum, handwerkliche Techniken zu vermitteln, sondern den Teilnehmern darüber hinaus zu zeigen, wie sie ihrer Kundschaft echte Wohlfühlerlebnisse bieten können, ergänzt Aline Arastafar. Sie selbst hat Handwerksmanagement an der htw saar studiert. »Ich kann mich dank meiner eigenen Erfahrungen als Seminararteilnehmerin gut in die Lernenden hineinversetzen. Das kommt mir bei meiner Arbeit sehr zugute«, findet sie. Zusätzlich zu ihrem Standardangebot gestaltet die Handwerkskammer auch regelmäßig Weiterbildungen nach individuellem Kundenwunsch. Angeboten wurde zum Beispiel schon eine In-house Schulung rund um die Aufgaben Drehen und Fräsen für ein 12-köpfiges Mitarbeiterteam. Ein anderes Unternehmen hat eine interne Weiterbildung konzipiert, die von Mitarbeitern aus ganz Deutschland absolviert wird. Im Rahmen dieser Weiterbildung schult die HWK zu einem Thema im Bereich Elektrotechnik in den Räumlichkeiten der Handwerkskammer die Mitarbeiter des Unternehmens.

Das Team Weiterbildung will den Teilnehmenden in jeder Hinsicht entgegenkommen.



Nicole Wilhelm, Leiterin HWK-Weiterbildung

DIGITAL UND IN PRÄSENZ

»Mit unserem Serviceangebot möchten wir den Teilnehmerinnen und Teilnehmern in jeder Hinsicht entgegenkommen«, berichtet Mitarbeiterin Cornelia Fauß. Das beginne schon bei der Terminabstimmung, informiert sie. Wer mit ihr oder einem anderen Berater einen Termin vereinbaren möchte, kann das seit Kurzem über ein in die Website der Handwerkskammer integriertes Online-Tool tun. Die Servicezeiten decken den Zeitraum von 7:00 bis 18:00 Uhr ab. »Niemand muss sich extra Urlaub nehmen, um bei uns einen Beratungstermin wahrzunehmen«, informiert Cornelia Fauß. Auch einige Seminare können inzwischen online besucht werden. »Teil 4 der Meistervorbereitung, beim dem es um die Erlangung des Ausbilderscheins geht, ist jetzt komplett online verfügbar. Auch das Seminar Buchführung kompakt bieten wir in digitaler Form an«, berichtet Michèle Grandinetti, die zu den Neuzugängen in Nicole Wilhelms Team zählt. Der Vorteil der Online-Seminare: Die Kursteilnehmer sparen Fahrtkosten und lange Anfahrtswege. Außerdem ist so auch die Teilnahme von Personen aus anderen Bundesländern möglich. Marcel Woll ist seit Beginn des Jahres Teil von Nicole Wilhelms jungem Team. Er kümmert sich um alles Organisatorische rund um die Meistervorbereitungsteile eins und zwei. Dazu zählen das Anfragen von Dozenten, die Gestaltung von Klassenbüchern und vieles mehr. »Wir haben jeden Tag die Wahl zu entscheiden, wer wir sein wollen – wer



Michelle Grandinetti, Team Weiterbildung der Handwerkskammer des Saarlandes



Cornelia Faß, Team Weiterbildung der Handwerkskammer des Saarlandes



Marcel Woll, Team Weiterbildung der Handwerkskammer des Saarlandes



Aline Arastafar, Team Weiterbildung der Handwerkskammer des Saarlandes

aufhört besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein«, findet Marcel Woll. Als Teil des Weiterbildungsteams freut er sich darauf, sich selbstständig weiterzuentwickeln und seine Ideen und Anregungen in die Arbeit des Fachbereichs einbringen zu können.

ATTRAKTIVE FÖRDER- UND FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN

»Natürlich gehört es auch zu unseren Aufgaben, über mögliche Finanzierungsalternativen zu sprechen. Gerade bei kostenintensiveren Weiterbildungen wie zum Beispiel der Meistervorbereitung kommt eine zinsfreie Ratenzahlung eigentlich immer infrage«, unterstreicht Nicole Wilhelm. Kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), die ihre Belegschaft schulen möchten, empfiehlt sie darüber hinaus, die Fördermöglichkeiten des Programms »Kompetenz durch Weiterbildung – KdW« zu

»Wir sind der Meinung, dass es nicht an der Finanzierung scheitern sollte.«

Nicole Wilhelm, Leiterin
HWK-Weiterbildung

nutzen. Hier seien bis zu 40 Prozent Unterstützung drin, weiß die Fachbereichsleiterin. Für angehende Meister und Fachwirte empfehle sich beispielsweise das Aufstiegs-BaföG, in dessen Rahmen eine Vielzahl von Fortbildungen gefördert werden. »Wir sind der Meinung, dass es nicht an der Finanzierung scheitern sollte, wenn jemand mit Weiterbildung in die eigene Zukunft investieren möchte. Im persönlichen Gespräch ist die passende Lösung in der Regel schnell gefunden«, betont die Weiterbildungsexpertin.



Kontakt

HWK-Weiterbildungsberatung
E-Mail: weiterbildung@hwk-saarland.de
T 0681 5809 192

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.



Foto: © Jennifer Weyland
Rainer Lunk

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-

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:





Ein Stromer mit 1,5 Tonnen Anhängelast

Foto: © Renault

RENAULT HAT SEINEN KANGOO ELEKTRIFIZIERT. DER FAMILIENKOMBI GLÄNZT MIT VIEL PLATZ – UND EINER ANHÄNGELAST VON 1,5 TONNEN.

Renault macht es den Kunden einfach: Überall, wo E-Tech drauf steht, ist 100 Prozent elektrischer Antrieb drin, was damit auch automatisch für den neuen Kangoo E-Tech gilt. Der familienfreundliche Kombi – oder auch Hochdachkombi, wie seine Gattung genauer heißt – bietet Platz für fünf Personen mit einem 90 kW/122 PS starken Elektromotor und einer 45-kWh-Batterie. Die reicht laut den Franzosen für eine Gesamtstrecke von maximal 285 Kilometern nach WLTP und hat einen Stromverbrauch von 19,2 kWh für 100 Kilometer.

Auf der kurvenreichen Strecke rund um Köln und Bonn zeichnet sich der Kangoo E-Tech durch viel Komfort und Platz aus. Die Mitfahrer finden im Fond bequem Zugang durch die breiten Schiebetüren und können es dort bequem machen. Die Rückbank ist längs um 14 Zentimeter verschiebbar und bietet so die Chance, entweder den Mitfahrern mehr Platz zu verschaffen oder das Ladevolumen zu erhöhen. 819 Liter passen so maximal bei dachhoher Beladung in den Kofferraum.



Viel Platz, viel Komfort mit den typischen Eigenschaften eines Kombivans, der für Familien, aber auch Gewerbetreibende interessant sein dürfte.

Wer die Rückbank umklappt, kann das Ladevolumen auf über 1,7 Kubikmeter erhöhen und bis zu 1,7 Meter lange Gegenstände mitnehmen. Damit dürfte das Modell auch für Gewerbetreibende interessant werden, die statt Mitfahrer wie eine Familie gern auch mal größere Teile zur

Baustelle oder zum Kunden bringen müssen. Hier lohnt auch eine Anhängerkupplung. Denn der elektrische Kangoo kann 1,5 Tonnen an den Haken nehmen – für E-Autos ein Spitzenwert. Bis zu 14 Assistenzsysteme machen das Fahren leichter. Zur Basisausstattung gehören Spurhalteassistent, Müdigkeitswarner und Notbremsassistenten mit Fußgänger-, Radfahrer- und Kreuzungserkennung. Auf der Optionsliste können Käufer noch ein Kreuz beim adaptiven Tempopilot mit Stop & Go-Funktion oder beim Autobahn- und Stauassistenten machen. Das entspricht dem Level 2 in der fünfstufigen Skala zum autonomen Fahren.

Wer seinen Kangoo laden will, kann auf die Standardversion des Bordladegeräts mit 11kW Wechselstrom setzen oder gleich die optionale Version mit 22 kW Wechselstrom und 80 kW Gleichstrom ordern. Das verkürzt die Ladezeiten. Wer an einer öffentlichen Ladesäule mit 11 kW Wechselstrom lädt, muss mit einer Wartezeit von 2:40 Stunden rechnen, bis eine auf 15 Prozent geleerte Batterie wieder auf 80 Prozent ist. Bei 22 kW ist das nach 1:30 Stunde erfolgt. Bei 80 kW Gleichstrom sind es nur noch 37 Minuten.

Fazit: Viel Platz, viel Komfort mit den typischen Eigenschaften eines Kombivans, der für Familien, aber auch Gewerbetreibende interessant sein dürfte. Preislich fängt der Kangoo E-Tech bei netto 33.025,21 Euro an.

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**

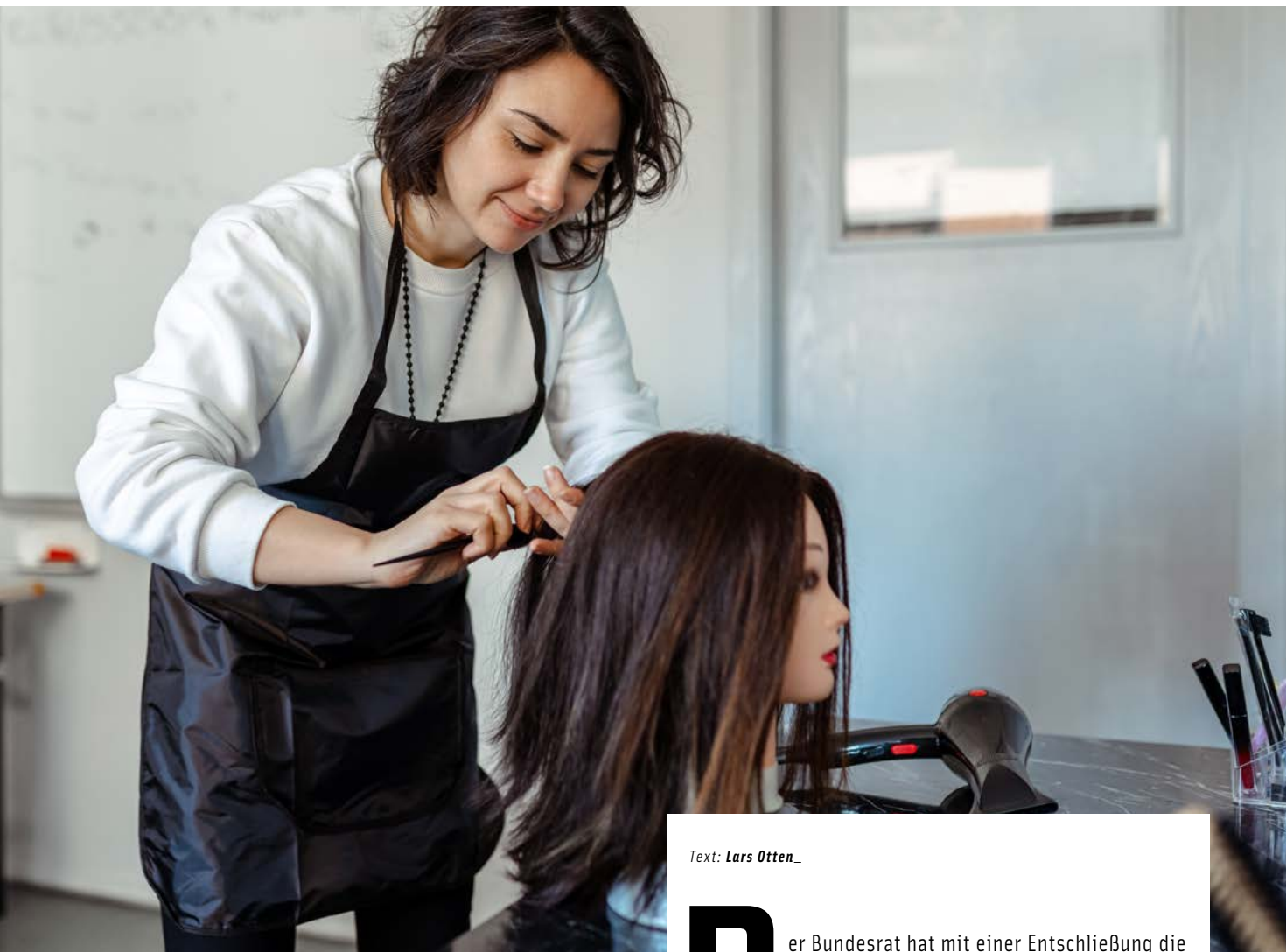
**Jetzt der Aushangpflicht nachkommen
und bestellen unter
vh-buchshop.de/recht oder unter
Tel. 0211/390 98-27.**

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 Entschliebung des Bundesrats.

Text: *Lars Otten*

Der Bundesrat hat mit einer Entschliebung die Entlastung von angehenden Meistern gefordert. »Mit der Entschliebung 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 / Kemal Yildirim

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 Aufstiegsfortbildungsforderungsgesetz (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 Aufstiegsfortbildungsforderungsgesetzes 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 müssen nun mit einer zeitnahen Novelle des Aufstiegsfortbildungsforderungsgesetzes auch Taten folgen, fordert Jörg Dittrich.



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

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: ©GFM

»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« legten 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.

Mittendrin: 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.



Foto: © Springer/Net GmbH

»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 Gemenge- 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.

ALTBEKANNTE 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: Bäckerei-meister Gerhard Schlegel mit seinem Sohn 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**

• Modernisierungen
• Heizungsanlagen
• Heizungsberatung
heizung.auf.raedern.de



Zurrpunkte alle 10cm rundum

TOPZURR® 21

- Anhängerbesehriftung mit speziellen Klebefolien
- Zeigen Sie Farbe durch Farbbesehriftung
- Mehr Ladefläche
- patent. Zurrsystem

TOPZURR®



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,



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 schließen in den Innenstädten. Galeria will fast 50 weitere Kaufhäuser schließen. 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 / skgmeiser

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 ANGBOTE 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.

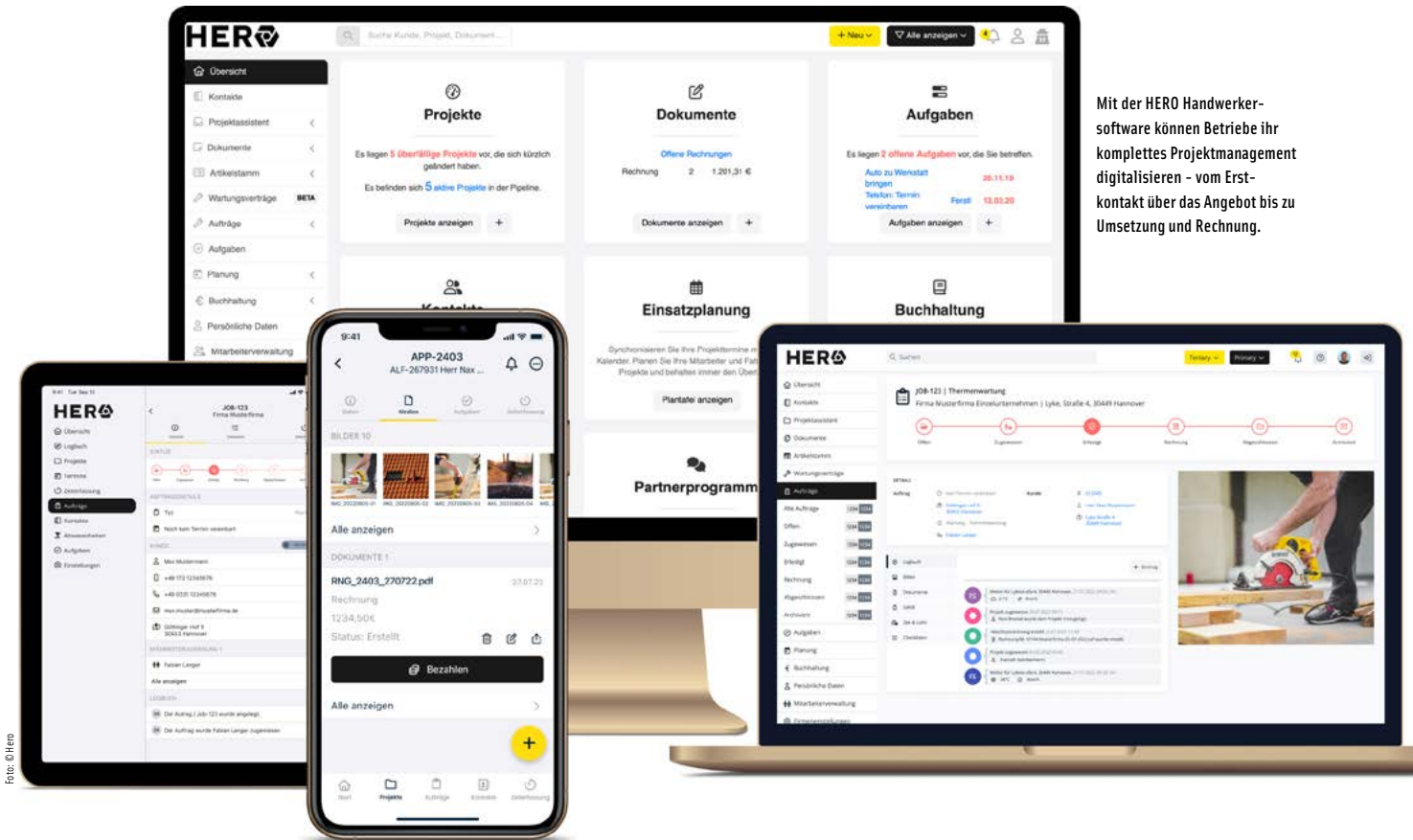
Nachfolgend werden exemplarisch fünf neutrale Handwerkerlösungen mit unterschiedlicher Anwendungsbreite vorgestellt. Das Spektrum reicht von kompakter Bürosoftware bis zu ERP-Systemen für das Handwerk. Die angeführten Produkte sind teilweise modular aufgebaut und lassen sich individuell nach Kundenwunsch 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.

EINSATZBEREICHE VON HANDWERKERSOFTWARE





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.

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



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

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.

openh Handwerk.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, Abschlüsse 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.

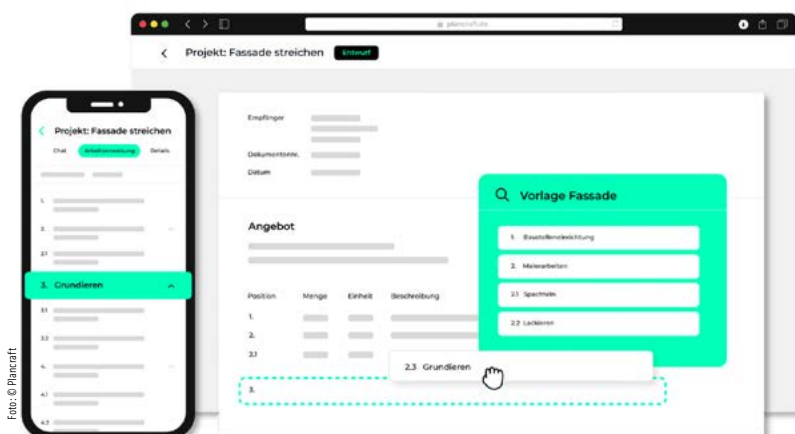
Für die Umsetzung einer digitalen Zeiterfassung kann blue:solution – smarthandwerk mit der Zeiterfassungssoftware des Herstellers blue:solution – smartzeit kombiniert werden. Angeboten werden beide Anwendungen als lokale Version sowie als Cloud-Lösung.

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.

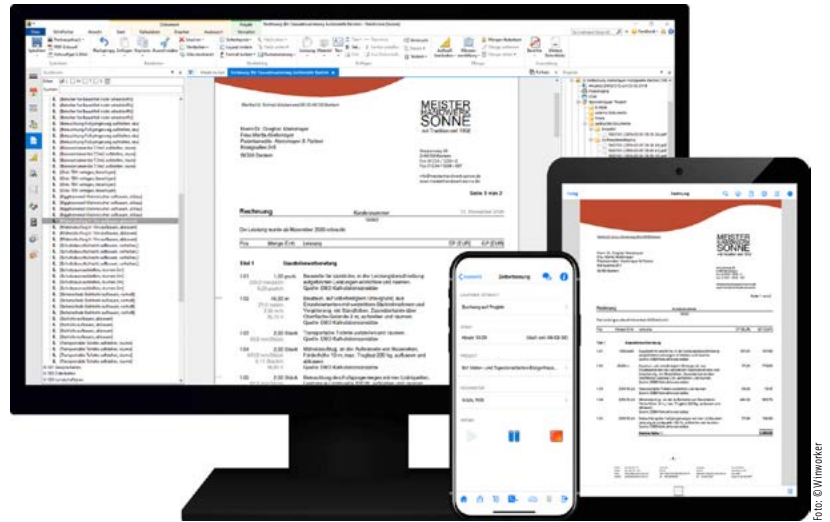


Foto: © Winworker

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: © Ibisx

Haix – Für Alltagshelden u 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 Feuerwehrstiefel aus Leder. Bereits seit 75 Jahren steht Haix für innovative Schuhe, die den hohen Ansprüchen des Feuerwehralltags entsprechen.





nd

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, statten 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

»Beschaffer 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



Foto: © Elten

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 service
Miettextilien



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 Abschaltvorrichtung 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**

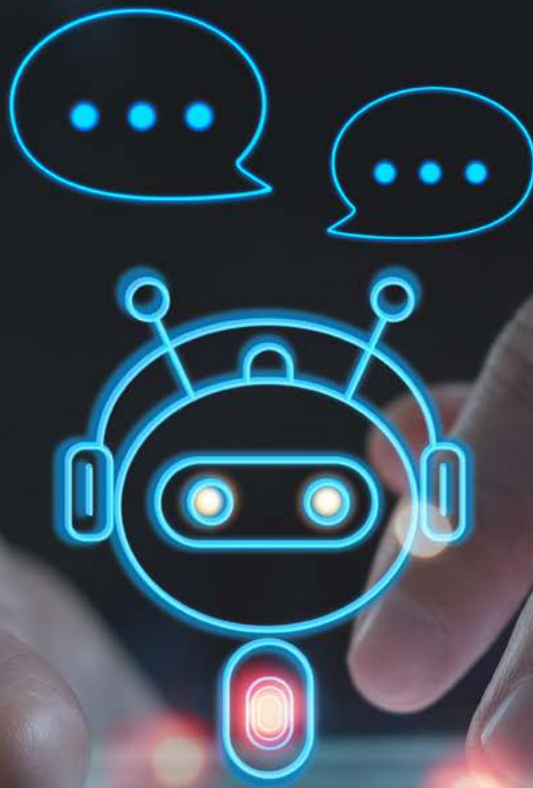
EINLADUNG ZUM DRITTEN
FORUM HANDWERKSRECHT

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 »Robot« (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 vierstellige 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.



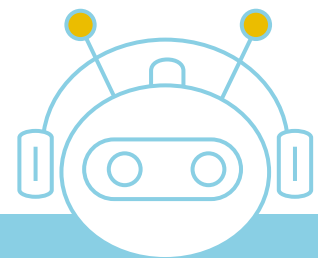
Die gängigsten Aufgaben der digitalen Helfer sind der Erstkontakt zu Kunden, der Kundenservice und Produktberatung.

»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: © Dian Nedama/leem / 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

1.



Foto: © Dar Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

2.



Foto: © Dar Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

3.

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 Leitermann, Maren Kogge, Tarek Legat, Catrin Hippler und Kai Swoboda



Foto: © Dar Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

4.



Foto: © Dar Nedamaleen / Verlagsanstalt Handwerk

5.



Foto: © Verlagsanstalt Handwerk

6.

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 ewigenen 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: © Autobomb-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 Petras



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:

Fotos: © AEG/Continon

* 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**

Ohne Druck in den Ruhestand

CHRISTOPH HAUSER IST EINER DER LETZTEN GELERNTEN BUCHDRUCKER IM SAARLAND. LANGSAM DENKT ER NUN ANS AUFHÖREN – UND SUCHT EINEN NACHFOLGER.



So sehen die Drucksachen aus, die Christoph Hauser in seinem Drucksaal nach alten Techniken anfertigt.

Text: Falk Enderle_

Die Nische, die Christoph Hauser mit seiner Handwerkskunst erschlossen hat, ist eine besondere: Hauser Druck, gegründet 1991, ist keine der heute üblichen Druckereien, sondern eher ein »Einhorn«, sagt Christoph Hauser selbst. Denn, wo sich die Unternehmen auf Offset-Druck und digitale Verarbeitungen konzentriert haben, ging er den umgekehrten Weg – zurück in Richtung der Zeit von Gutenberg. »Wir verstehen uns als Kunsthandwerksbetrieb, veredeln Druckerzeugnisse«, erklärt Hauser. Gefertigt werden in seiner Werkstatt besondere Einladungs-, Gruß-, Speise- oder Visitenkarten, Geschäftspapiere oder Zertifikate, um Papier, Karton und Farben, um Drucken, Stanzen, Heißfolienprägungen, Farbschnitte, Folienschnitte. Die meisten Druckereien in der Region und darüber hinaus arbeiten mit Hauser beim Veredeln von Druckerzeugnissen zusammen, weil nur noch dort das Fachwissen rund um das Drucken mit alten Heidelberger-Maschinen oder Boston-Tiegelpressen existiert.

Mit 63 Jahren aber denkt Hauser, einer der letzten gelernten Buchdrucker des Saarlandes, nun ans Aufhören. Um nicht in einigen Jahren die Tür ein letztes Mal hinter sich absperren zu müssen, ohne sich um die Zukunft seines Betriebes gekümmert zu haben, will er seinen Betrieb daher an eine geeignete Nachfolgerin oder einen Nachfolger übergeben. »Zunächst haben wir uns in der Region etwas umgehört und durchblicken lassen, dass wir nach einem Nachfolger suchen. Die Resonanz blieb bisher aus und wir haben realisiert, dass unser Markt vor allem hier im Land womöglich zu klein ist. Daher haben wir uns kürzlich an die Handwerkskammer gewandt, die in

der Lage ist, über ihre Netzwerke überregional die Fühler auszustrecken.« Seither ist die Unternehmensberatung der Handwerkskammer Ansprechpartnerin von Christoph Hauser beim Thema Unternehmensnachfolge. Bevor es um Bewertungskriterien, rechtliche und finanzielle Fragen geht, steht an allererster Stelle der Beratung die Frage nach dem richtigen Kurs. Welche Maßnahmen sind auf der Suche nach der Nachfolge sinnvoll, welche nicht? Über welche Netzwerke der Handwerkskammer können mögliche Interessenten angesprochen werden?

MIT DER HWK IN DEN NACHFOLGEPROZESS GEGANGEN

Zu Beginn des Nachfolgeprozesses wird erst einmal geredet, nicht nur über die betrieblichen Kennzahlen und die Positionierung des Unternehmens. Es geht darum, herauszufinden, welche Kenntnisse und Leidenschaften die Kandidatin oder der Kandidat mitbringen muss. »Die Suche nach einem entsprechenden Handwerker ist schwierig, weil es kaum noch jemanden gibt, der die entsprechenden Kenntnisse mitbringt«, mutmaßt Hauser. Dabei sei es unerheblich, ob die- oder derjenige aus dem Saarland kommt oder von woanders. »Unsere Maschinen sind schwer, zwischen einer und sechs Tonnen, aber im Vergleich zu anderen in modernen Druckereien sind sie sehr gut transportabel.« Auch Hauser bleibt mobil: Denn er würde, sofern der Nachfolger außerhalb der Region angesiedelt sei, nicht nur seine Maschinen dorthin bewegen. Er selbst würde ebenfalls dort noch eine Weile mitarbeiten, um sein Wissen weiterzugeben.

Kandidaten, die sich für Hausers Betrieb interessieren, brauchen »Neugier und technisches Wissen aus dem Drucker- oder Buchbinderberuf, um das Arbeiten mit diesen teils 60 Jahre alten Maschinen kreativ zu modernisieren«,

sagt Hauser. Der Umgang mit den Maschinen sei »learning by doing«. Sie seien gepflegt und »unkaputtbar«, und falls doch, gebe es Spezialisten, die Ersatzteile lagern. »In seltenen Fällen haben wir Ersatzteile neu herstellen lassen.« Klar, das Arbeiten mit diesen Maschinen ist ein Abenteuer.

Bei dem nun angestoßenen Prozess, an dessen Ende idealerweise eine Nachfolgeregelung steht, ist Zeit ungeheuer wertvoll, dessen ist sich Hauser bewusst. Daher hat er bereits frühzeitig die Handwerkskammer über sein geplantes Vorhaben informiert. »Es war keine leichte Entscheidung«, gibt Hauser zu, »aber ich bin fest entschlossen, mein Wissen, das ich in der Produktion unserer Erzeugnisse erworben habe, weiterzugeben. Denn ich will nicht, dass es verloren geht.« Im Januar nun hat sich Christoph Hauser auf den Weg gemacht, um seinen Ausnahmebetrieb mithilfe der Netzwerke der Handwerkskammer in neue Hände zu übergeben - damit er ohne Druck und mit der Gewissheit, sein wertvolles Wissen weitergeben zu haben, in einen verdienten Ruhestand gehen kann.



Fotos: © Hauser/Druck

Christoph Hauser ist einer der letzten gelernten Buchdrucker des Saarlandes. Er sucht aktuell einen Nachfolger.



Im Drucksaal von Christoph Hauser wird noch nach der alten Technik gearbeitet.



Die Klima Becker Gruppe stellt sich als bei der Ausbildung auf die Zeichen der Zeit ein.

Beim Ausbilden einen kühlen Kopf bewahren

DIE KLIMA BECKER GRUPPE POSITIONIERT SICH IM SAARHANDWERK ALS ZEITGEMÄSSER ARBEITGEBER UND AUSBILDER.

Text: *Falk Enderle*

Ausbildung ist unsere Zukunft. Sicherer Fachkräftenachwuchs ist ein aktuelles Thema, deshalb legt Klima Becker großen Wert auf eine gute Ausbildung. Klima Becker ist einer der größten Ausbilder Südwestdeutschlands und positioniert sich als moderner, attraktiver und vor allem sicherer Arbeitgeber. Maßnahmen zur Azubigewinnung sind die Präsenz in Schulen, auf Kontaktmessen und in den sozialen Medien »Dafür haben wir ein eigenes Branding entwickelt«, erläutert Marketingleiterin Sophie Becker die Strategie. »»Meister statt Master«« ist unsere Devise und diese vermitteln wir auch visuell mit einem eigenem Azubi-Design, welches

Die Klima Becker Gruppe hat ein eigenes Branding entwickelt: »Meister statt Master«

sich bunt, modern und auffallend durch alle Marketingmaßnahmen zieht.«

Teamgeist, solides Fachwissen, Spaß bei der Arbeit und eine sichere Zukunft sind die Werte auf denen das Familienunternehmen seine Ausbildung aufbaut. »Wir legen das Fundament für die Zukunft der jungen Menschen. Wir möchten sie fordern und fördern und ihnen die Leidenschaft für das Handwerk näherbringen«, so Christian Stark, Geschäftsführer der Tochterfirma Klima Becker Full Service.

Während der gesamten Ausbildung werden die Azubis begleitet, unterstützt und gefördert. Mit einer eigenen Lehrwerkstatt, Lerngruppen, Prüfungsvorbereitungen,

separaten Schulungen und einem Mentorenprogramm werden die Auszubildenden optimal auf die Zukunft im Handwerk vorbereitet. »In dem Mentorenprogramm geben ausgelernte Monteure ihre Erfahrungen an Jungmonteure weiter,« konkretisiert Christian Stark. Die Auszubildenden erhalten so ein regelmäßiges Feedback und die erfahrenen Monteure haben entsprechend viel Freiraum, um bei allen Fragen zur Seite zu stehen und in der Praxis auf der Baustelle zu unterstützen. Damit die Kommunikation über alle Altersgrenzen hinweg reibungslos funktioniert, plant das Unternehmen in diesem Jahr zum ersten Mal ein Seminar zur Generationenkompetenz. Für die optimale Ausbildung investiert das Unternehmen gerne Zeit und Geld. Um die Auszubildenden bestmöglich auf die Zukunft im Handwerk vorzubereiten, hat sich Klima Becker etwas Außergewöhnliches einfallen lassen. »In unserer Lehrwerkstatt mit 16 Arbeitsplätzen können die Auszubildenden die gelernte Theorie direkt in die Praxis umsetzen. Wir sind stolz darauf, einen Ort geschaffen zu haben, an dem unsere Ausbilder zusätzliches Wissen durch ergänzende Schulungen vermitteln und bereits gelerntes Wissen festigen, um die Azubis optimal auf die Prüfungen vorbereiten zu können« erklärt Christian Stark. »Die Auszubildenden des gewerblichen Bereichs bauen in der Regel eine Bierkühlanlage. Und wer in der Prüfung mit einer Note, die besser ist als 3, abschneidet, darf sein Gesellenstück auch mit nach Hause nehmen. Zusätzliche Anreize sind bei guter Leistung ein Bonus oder nach dem zweiten Lehrjahr ein eigenes Servicefahrzeug, einen Laptop und ein Handy.«

DIE STRATEGIE GEHT AUF

»Klima Becker steht für positives Arbeitsklima«, sagt Sophie Becker weiter, »neben zahlreichen Benefits wie zum Beispiel Vergünstigungen in Fitnessstudios, Rabatte bei coolen Marken oder kostenlose Getränke und Obst im Büro, wird bei uns auch der Teamgedanke großgeschrieben. Wir organisieren regelmäßig Teamevents, nehmen an Sportveranstaltungen teil und haben eine große Weihnachtsfeier, bei der die gesamte Unternehmensgruppe zusammenkommt.«

Dass diese Strategie funktioniert, zeigen die Zahlen sehr eindrucksvoll: 440 Mitarbeiter, davon 95 Azubis zählt Klima Becker mit ihren elf Niederlassungen in Südwestdeutschland, in Luxemburg und Frankreich. Vier von fünf Teamleitern sind ehemalige Auszubildende und haben bei Klima Becker die Karriereleiter bis hinauf zur Führungskraft erklommen. Einen kühlen Kopf bewahrt das Unternehmen also nicht nur bei der Ausbildung seiner Nachwuchskräfte, sondern auch bei der langfristigen Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen. Der Erfolg gibt ihnen Recht.



Die Azubis bei Klima Becker werden optimal auf die Prüfungen vorbereitet – in der Lehrwerkstatt.

Foto: © Klima Becker Gruppe GmbH

Anzeige

Mit unseren BGM-Angeboten Herausforderungen bewältigen und Krisen meistern.

Ich bin **aktiv**

FÜR MEINE GESUNDHEIT

ikk Südwest | **JOBaktiv**

Mehr Infos unter www.ikk-jobaktiv.de

Die Strategie funktioniert: 440 Mitarbeiter in elf Niederlassungen in drei Ländern hat die Klima Becker Gruppe.



Fotos: © Handwerkskammer des Saarlandes

Die 7. Klasse der Freien Waldorfschule Saar-Hunsrück im Projekt »Mach was!«

Waffeln und Werken

**WALDORFSCHÜLER BAUEN FÜR DEN WETTBEWERB »MACH WAS!«
BÄNKE FÜR IHREN BIENENGARTEN.**

Text: Sarah Materna

Viel Überzeugungsarbeit musste Klassenlehrerin Christine Molter nicht leisten, als sie ihre Schülerinnen und Schüler einer 7. Klasse an der Freien Waldorfschule Saar-Hunsrück fragte, ob sie beim Projekt »MACH WAS!« der Firma Würth mitmachen möchten. In diesem Jahr hat die Initiative »Aktion Modernes Handwerk« (AMH) in Kooperation mit der Würth-Gruppe wieder Schulklassen aus ganz Deutschland zum bundesweiten Wettbewerb aufgerufen. Das Projekt »MACH WAS!« richtet sich an Klassen allgemeinbildender Schulen der Jahrgangsstufen 7, 8, 9 oder 10 mit einer Gruppengröße von fünf bis 30 Schülern, die mit handwerklicher Projektarbeit an das Handwerk herangeführt werden sollen. Gemeinsam mit Unternehmen aus der Region sollten die Projektgruppen ein Konzept zur Aufwertung des Schulgeländes vorlegen. Zur Umsetzung stiftet Würth einen Werkzeugkoffer im Wert von 1000 Euro für jedes der Schulteams mit Schutzbrillen, Zollstöcken, T-Shirts und weiterer Ausrüstung fürs Werken.

»Beim Arbeiten in den Werkstätten sind wir ständig im Dialog mit den Jugendlichen.«

*Philipp Weinthal,
Forstbetrieb Saarholz*

SELBSTGEBAUTE BÄNKE FÜR DEN SCHUL-BIENENGARTEN

Molters Schülergruppe will ihr Schulgelände mit selbst gebauten Sitzgelegenheiten für den schuleigenen Bienengarten aufwerten. Der Zeitplan der 13-Jährigen ist ambitioniert: Fünf Sitzgelegenheiten wollen sie bis zum 28. März für das Gelände des Schulbauernhofs fertigen, der derzeit neugestaltet wird. »In der 7. Klasse steht Bienenkunde auf dem Unterrichtsplan. Bänke für den Bienengarten zu bauen schlägt daher eine schöne Brücke zwischen dem Projekt und den Inhalten, die in den Stunden erarbeitet werden«, berichtet Christine Molter. Diplom-Ingenieur Bergbau Philipp Weinthal (Forstbetrieb Saarholz) unterstützt das Schülerteam bei der Umsetzung und leitet die Mädchen und Jungen Schritt für Schritt bei der Fertigung an. Auch der Entwurf der Bänke geht auf ihn zurück. Den Rest müssen die Schülerinnen und Schüler selbst erledigen. In Kleingruppen von vier bis fünf Jugendlichen wird parallel vermessen, zugeschnitten und nachjustiert: Jede Gruppe baut eine Bank. »Beim Arbeiten in den Werkstätten sind wir ständig im Dialog mit den Jugendlichen. Immer wieder begegnen



Werken ist Maßarbeit: Die beiden Schülerinnen der 7. Klasse der Waldorfschule Saar-Hunsrück bauen im Rahmen des Projekts »Mach was!« Bänke für den Schul-Bienengarten.

ihnen im Projekt kleine Hürden oder knifflige Aufgaben, die gelöst werden wollen. Das selbst hinzubekommen ist für die Jugendlichen so motivierend, dass man ihnen die Zufriedenheit an den Gesichtern ablesen kann«, berichtet Weinthal. Am meisten Spaß gemacht habe ihm das Zeichnen der Bank, berichtet der 12-jährige Jové. »Es war klasse, dass wir unsere eigenen Ideen zu Papier bringen konnten«, schwärmt der Schüler. Der 13-jährigen Emilia gefällt am Projekt, dass die einzelnen Schritte gut nachvollziehbar dokumentiert werden. So könne man jederzeit nachvollziehen, was wie gearbeitet wurde.

VORBEREITUNG AUF HANDWERKLICHEN UNTERRICHT IN DER OBERSTUFE

An Christine Molters Schule stehen die Fächer »Kunst Handwerk Technik« in der Oberstufe auf dem Kursplan. »Durch das Projekt haben meine Schülerinnen und Schüler schon in der Mittelstufe eine Gelegenheit, den Umgang mit Werkstücken und Werkstoffen kennen-

»Es war klasse, dass wir unsere eigenen Ideen zu Papier bringen konnten.«

Jové, 12 Jahre und Schüler der 7. Klasse



Alle helfen in der Werkstatt fleißig mit, damit die Bänke für den Schul-Bienengarten auch rechtzeitig fertig werden. Schon bald summen und brummen die fleißigen Insekten wieder.

zulernen«, so die Lehrerin. Die Gleichwertigkeit einer akademischen Berufslaufbahn mit einer beispielsweise handwerklichen Berufsausbildung zählt zu den Gründungsprinzipien ihrer Schule. Neben den handwerklichen Fähigkeiten lernen die Jugendlichen im Projekt, Arbeitsaufwände einzuschätzen, ihre Zeit gut einzuteilen und auch das eigene Projektbudget gewissenhaft zu verwalten. Fast wie kleine Handwerksunternehmer. Die größte Schwierigkeit sei für sie die Umrechnung der Bretter gewesen, berichtet die 13-jährige Ava. »Die Vorlagebank von Herrn Weinthal hatte eine andere Breite und Dicke. Da wir diese Bretter nicht kaufen konnten, nahmen wir andere Bretter. Diese Maße müssen nun angeglichen werden«, berichtet die Schülerin.

NACH DER ARBEIT IST VOR DEM WAFFELBACKEN

Besonders freut sich Christine Molter, dass einige Mädchen in der Gruppe ihre anfänglichen Berührungsängste beim Werken ablegen konnten. »Eine kleine Gruppe von Schülerinnen hat mich zum Projektstart gefragt, ob sie für die Gruppe Waffeln backen könne, statt mit zu werken. Ich freue mich, dass die Neugier bei den Mädchen nun doch größer war als die Scheu vor dem Arbeiten mit der Stichsäge«, berichtet Molter. Eine der Schülerinnen habe ihr mit einem Leuchten in den Augen ihren sauber ausgeführten Schnitt präsentiert. Waffeln gebe es natürlich am Ende trotzdem. Beim Backen müssten dann aber auch die Jungs ran, weiß die Lehrerin.

WEITERBILDUNGSKALENDER

EXISTENZGRÜNDERSEMINAR

Der erfolgreiche Start in die Selbstständigkeit bedarf einer guten Vorbereitung. Die Existenzgründung stellt an künftige Unternehmerinnen und Unternehmer hohe persönliche Anforderungen und setzt eine gute fachliche Qualifikation und praktische Berufserfahrung voraus. Das Existenzgründerseminar vermittelt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern die wesentlichen fachlichen Grundlagen für die Gründung und Startphase eines Unternehmens. Das Seminar kann online und in Präsenz besucht werden.

Online: 18. bis 27. April, dienstags und donnerstags von 18 bis 21.15 Uhr

Präsenz: 11. bis 20. Juli, dienstags und donnerstags von 18 bis 21.15 Uhr



OUTLOOK ALS ORGATOOL



In diesem Seminar lernen die Teilnehmer vielseitige Funktionen von Outlook kennen. Diese erleichtern nicht nur den effizienten Informationsaustausch mit Kollegen, sondern bieten darüber hinaus eine Vielzahl individuell anpassbarer Hilfen für ein gutes Selbst- und Zeitmanagement.

Das Seminar findet statt am **Samstag und Montag, 6. und 15. Mai**, jeweils in der Zeit von 8 bis 13 Uhr.

INFOABEND »TECHNIKER«

Am 18. April veranstaltet die Saarländische Meister- und Technikerschule (SMTS) einen kostenlosen Infoabend für Interessentinnen und Interessenten der Fortbildung »Staatlich Geprüfter Techniker«. Die Veranstaltung findet von 18 bis 20 Uhr im Ausstellungsraum der Handwerkskammer des Saarlandes statt. Bitte beachten Sie, dass zur Teilnahme eine Voranmeldung bis zum **13. April** unter a.arastafar@hwk-saarland.de dringend erforderlich ist.

NEU: 3D-DRUCK KOMPAKT

Teilnehmer tauchen in diesem Kompaktseminar die Welt der additiven Fertigung ein und erwecken ihre Ideen zum Leben!

Die Auswahl an 3D-Druckgeräten wächst stetig. Dadurch wird es für den Laien immer schwieriger, das richtige Modell und die passende Software für den individuellen Einsatz zu finden. In diesem Kompakt-Workshop lernen die Teilnehmer von unseren Experten alle Basics, die sie für einen erfolgreichen Themeinstieg benötigen.

Der Workshop findet vom **9. bis 11. Mai**, jeweils von 18 bis 21 Uhr statt.



EXCEL AUFBAUKURSUS

In diesem Excel Aufbaukursus steigen die Teilnehmer tiefer in die Funktionen von MS-Excel ein und lernen, wie zahlreiche Funktionen bei der täglichen Arbeit effizient eingesetzt werden können. Anhand praktischer Übungen werden die Inhalte vermittelt, geübt und vertieft. Es bleibt genügend Raum für eigenes Ausprobieren. Voraussetzung sind Grundkenntnisse in MS Excel. Der Besuch des MS Excel - Grundkurses ist empfehlenswert

Starttermin für den Aufbaukursus ist der **9. Mai**.



Weitere Informationen

T 0681 5809-132 -192
weiterbildung@hwk-saarland.de

MELDUNG

BAULEITPLÄNE

Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) nimmt als Trägerin öffentlicher Belange zu Bauleitplänen Stellung. Sie ist dabei auf das Wissen der Handwerksbetriebe vor Ort und deren mögliche Bedenken angewiesen, um diese in die Stellungnahme mit einfließen zu lassen. Anregungen bitte vor Ablauf der Frist zur Stellungnahme bei der Handwerkskammer einreichen.

Nähere Informationen gibt es bei der Deutschen Rentenversicherung unter T 0681 3093650.

Wadern – Nunkirchen

Bebauungsplan »Nunkircher Bachtal Wasem – 1. Änderung«

Eingang HWK: 7. März

Stellungnahme möglich bis: 14. April

Oberthal

Aufstellung des Bebauungsplanes »Gewerbegebiet Wallfeld, 3. Erweiterung«

Eingang HWK: 9. März

Stellungnahme möglich bis: 17. April

Oberthal

Teiländerung des Flächennutzungsplanes »Gewerbegebiet Wallfeld, 3. Erweiterung«

Eingang HWK: 9. März

Stellungnahme möglich bis: 14. April

GUT ZU WISSEN

Durch die Inanspruchnahme des Förderprogramms – Kompetenz durch Weiterbildung (KdW) – kann die Kursgebühr vieler Weiterbildungen um 40 Prozent reduziert werden. Die Prüfung der Förderfähigkeit der jeweiligen Weiterbildung übernimmt das Beraterteam der KdW. Dieses leistet außerdem umfangreiche Hilfestellung bei der Registrierung und Antragsstellung. Lassen Sie sich kostenlos beraten unter: kdw@fitt.de oder Tel.: 0861-58676-99114. Weitere Infos zum Förderprogramm erhalten Sie hier:

[fitt.de/projekte/referenzprojekte/kompetenz-durch-weiterbildung](https://www.fitt.de/projekte/referenzprojekte/kompetenz-durch-weiterbildung)

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

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

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

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

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

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 betreffen.
- 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

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.

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

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

Fenster-Beschlag-Reparatur

Versehe gebrochene Eckmullungen 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

ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN **HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN**

KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH and second machines

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

Kaufe

Gerüste - Schalungen - Container
Deckenstützen-Dokaträger-Schalttafeln
Bauwagen · Baubetriebe komplett
NRW Tel. 01 73/690 2405

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

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

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

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

AUFTRAGSANGEBOTE

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

Kontakt:
0173/5166045

Beitragsveranlagung 2023

DAS LEISTET DIE HANDWERKSKAMMER DES SAARLANDES (HWK) FÜR IHRE MITGLIEDSUNTERNEHMEN.



HWK-Hauptgeschäftsführer
Bernd Reis

Text: **Bernd Reis**...

Im Rahmen der Selbstverwaltung der Wirtschaft hat der Staat den Handwerkskammern eine Reihe hoheitlicher Aufgaben übertragen. Diese Aufgaben umfassen beispielsweise das Führen der Handwerksrolle und damit verbunden die Beratung der Mitgliedsbetriebe zu handwerks- und gewerberechtlichen Fragen, das Führen der Lehrlingsrolle sowie das Erteilen von Auskünften und Erbringen von Beratungsleistungen im Rahmen der Ausbildungsberatung, die Steuerung des Sachverständigenwesens im saarländischen Handwerk und die Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse.

EINE INTERESSENVERTRETUNG FÜR DAS GESAMTE SAAR-HANDWERK

Im Schulterschluss mit den Verbänden und Innungen bezieht die HWK im Rahmen ihrer politischen Arbeit vor allem Stellung zu Gewerke übergreifenden Themen wie Standortpolitik, Fachkräftesicherung, Infrastruktur oder Digitalisierung. Der Interessenausgleich zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite spielt hierbei eine zentrale Rolle. Die gesetzliche Mitgliedschaft ist dabei eine wesentliche Grundlage, um das Gesamtinteresse des Handwerks vertreten zu können.

NACH DIESEN KRITERIEN LEGT DIE HWK-VOLLVERSAMMLUNG DIE HÖHE DES BEITRAGS FEST

Als oberstes Organ der Selbstverwaltung hat die HWK-Vollversammlung zum Bewältigen der vielfältigen Aufgaben am 1. Dezember 2022 Beschluss über die Beitragsfestsetzung für das Jahr 2023 gefasst. Der Beschluss berücksichtigt sowohl den Gleichheitsgrundsatz als auch die Leistungsfähigkeit des jeweiligen Beitragszahlers.

WER ZUR BEITRAGSZAHLUNG VERPFLICHTET IST

Die Beiträge werden durch die Handwerksordnung (HwO) geregelt. Nach diesem Bundesgesetz sind alle natürlichen und juristischen Personen sowie Personengesellschaften, die in der Handwerksrolle oder im Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke oder handwerk-

sähnlichen Gewerbe eingetragen sind, beitragspflichtig. Für Existenzgründer, die erstmalig ein Gewerbe angemeldet haben, gelten Sonderregelungen.

SO WIRD DER BEITRAG BERECHNET

Berechnungsgrundlage für den Beitrag 2023 ist der Gewerbeertrag (wenn kein Gewerbeertrag festgesetzt wurde, der Gewinn aus Gewerbebetrieb), den das Finanzamt für das Steuerjahr 2020 festgesetzt hat. Für Einzelunternehmen wird ein Freibetrag von 15.000,00 Euro gewährt.

Liegt für das Steuerjahr 2020 (noch) keine Bemessungsgrundlage vor, wird der Beitrag unter Berücksichtigung des letzten bekannten Gewerbeertrags/Gewinns aus Gewerbebetrieb veranlagt. Sollte dies für Ihren Betrieb zutreffen, bitten wir um Übersendung einer Kopie des Gewerbesteuermess- beziehungsweise Einkommensteuerbescheides der Finanzbehörde für das Steuerjahr 2020, damit der Beitrag 2023 neu festgesetzt werden kann. Das Gleiche gilt für den Fall, dass die Steuerdaten 2020 nachträglich von Seiten der Finanzbehörde korrigiert wurden.

DIESE WIDERSPRUCHSFRISTEN SOLLTEN BEITRAGSZÄHLER BEACHTEN

Gegen den Beitragsbescheid kann innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe Widerspruch eingelegt werden. Darüber hinaus ergeht der Beitragsbescheid unter dem Vorbehalt der Änderungsbefugnis, soweit sich die Bemessungsgrundlage nachträglich ändert.

ZAHLUNGSREGELUNGEN BEI EINER BETRIEBSABMELDUNG

Die Beitragspflicht endet mit Ablauf des Monats, in dem die Löschung in der Handwerksrolle, dem Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke oder handwerksähnlichen Gewerbe erfolgt. Der Beitrag wird anteilig für die der Beitragspflicht unterliegenden Monate des Beitragsjahres erhoben. Der Mitgliedsbetrieb ist verpflichtet, die Beendigung seines Betriebes unverzüglich bei der HWK anzuzeigen. Das Datum einer Gewerbeabmeldung ist nicht maßgebend. Insbesondere entbindet eine Gewerbeabmeldung nicht von der vorgenannten Anzeigepflicht.

BEITRAGSSTUNDUNG ODER RATENZAHLUNG

Wenn die sofortige Einziehung der Beiträge mit erheblichen Härten für den Beitragspflichtigen verbunden ist, kann die Beitragsforderung auf Antrag innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe des Beitragsbescheides gestundet oder hierzu Ratenzahlung vereinbart werden.

Für Beitragspflichtige, die

- ihren Betrieb als natürliche Person führen und
- alleine arbeiten und
- zu Beginn des Beitragsjahres das 70. Lebensjahr vollendet haben und
- im Beitragsjahr 2023 nur mit dem Grundbeitrag veranlagt würden, d.h. der Gewerbeertrag/Gewinn aus Gewerbebetrieb (Steuerjahr 2020) weniger als 15.000,00 Euro beträgt,

besteht die Möglichkeit, einen Antrag auf Beitragsbefreiung zu stellen. Die Antragstellung ist nicht für abgelaufene Beitragsjahre zulässig.

Sofern für die Zahlung der fälligen Mitgliedsbeiträge bereits ein SEPA-Lastschriftmandat erteilt worden ist, erfolgt der Einzug des Beitrags durch die HWK automatisch. Wurde noch kein SEPA-Lastschriftmandat bei der HWK eingereicht, so kann der Beitragszahler dies noch nachholen.

Das dazu benötigte Formular kann unter hwk-saarland.de/SEPA-Lastschriftmandat abgerufen werden. Die Handwerkskammer des Saarlandes bittet um Kontaktaufnahme, falls ein SEPA-Lastschriftmandat erteilt, der Beitrag gestundet oder eine Ratenzahlung vereinbart werden soll.

BEITRAGSBESCHIED 2023

1	2	3	4	8	6	7	8	9	10
Beitragsjahr	Bemessungsjahr	Gewerbeertrag/ Gewinn aus Gewerbebetrieb	HWK-Anteil	Bemessungs- grundlage für Zusatzbeitrag	Zusatzbeitrag	Grundbeitrag	Gesamtbeitrag	bisher veranlagt	Gesamtbeitrag bzw. Abweichung
		EUR	%	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
2023	2020	35.600,00	100	20.600,00	268,00	280,00	548,00	0,00	548,00

6. März 2023

Spalte 1 = Beitragsjahr

In Spalte 1 wird das Kalenderjahr 2023 ausgewiesen, für das der Beitrag erhoben wird.

Spalte 2 = Bemessungsjahr

Hier wird das Jahr der Berechnungsgrundlage für die Veranlagung aufgeführt. Das von der Vollversammlung festgelegte Bemessungsjahr für den Handwerkskammerbeitrag 2023 ist das Steuerjahr 2020. Sofern die Bemessungsgrundlage zum Zeitpunkt der Beitragsveranlagung für das Bemessungsjahr 2020 noch nicht vorliegt, wird hier das Jahr der zuletzt bekanntgemachten Bemessungsgrundlage aufgeführt.

Spalte 3 = Gewerbeertrag/Gewinn aus Gewerbebetrieb

Hier wird der Gewerbeertrag nach dem Gewerbesteuerengesetz, sonst der Gewinn aus Gewerbebetrieb nach dem Einkommensteuer- oder dem Körperschaftsteuergesetz des in Spalte 2 hinterlegten Jahres aufgeführt.

Spalte 4 = HWK-Anteil

Bei einer zusätzlichen IHK-Zugehörigkeit wird hier der abgegrenzte HWK-Anteil in Prozent ausgewiesen.

Spalte 5 = Bemessungsgrundlage für Zusatzbeitrag

Hier wird der zugrunde gelegte Gewerbeertrag beziehungsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb aufgeführt, bei Einzelunternehmen abzüglich eines Freibetrages von 15.000,00 Euro.

Spalte 6 = Zusatzbeitrag

Der Zusatzbeitrag beträgt 1,3 Prozent der in Spalte 5 angegebenen Bemessungsgrundlage, höchstens 10.000,00 Euro im Einzelfall.

Spalte 7 = Grundbeitrag

Für natürliche Personen/Personengesellschaften ist der Grundbeitrag wie folgt gestaffelt:

210,00 € mit Gewerbeertrag/Gewinn bis	7.700,00 €
250,00 € mit Gewerbeertrag/Gewinn bis	13.300,00 €
280,00 € mit Gewerbeertrag/Gewinn ab	13.301,00 €
210,00 € für jede zusätzlich beigeschriebene Filiale	
560,00 € für juristische Personen/Personengesellschaften (einschließlich GmbH & Co. KG)	
560,00 € für jede zusätzlich beigeschriebene Filiale	

Spalte 8 = Gesamtbeitrag

In dieser Spalte wird die Summe des Zusatzbeitrages und Grundbeitrages (Spalte 6 und 7) aufgezeigt.

Spalte 9 = bisher veranlagt

Im Fall eines Änderungsbescheides werden hier bereits veranlagte Beiträge für das Jahr 2023 aufgeführt.

Spalte 10 = Gesamtbeitrag beziehungsweise Abweichung

In dieser Spalte wird der zu zahlende Gesamtbeitrag für das Jahr 2023 aufgezeigt.



Bei allen Fragen zum Kammerbeitrag können sich Mitgliedsbetriebe an die HWK wenden.

Die Ansprechpartner sind: Simone Schikofski, T 0681 5809 142, E-Mail: s.schikofski@hwk-saarland.de, Aileen Bierbrauer, T 0681 5809 197, E-Mail: a.bierbrauer@hwk-saarland.de und Thomas Priester, T 0681 5809 198, E-Mail: t.priester@hwk-saarland.de.

SEMINAR

SCHLAGFERTIGKEITSTRAINING



Oft denkt man sich rückblickend, im Gespräch schlagfertiger und souveräner reagiert zu haben – wer wünscht sich das nicht!

Im neuen Schlagfertigkeitstraining der Handwerkskammer des Saarlandes lernen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, wie sie souverän auf schwierige Gesprächssituationen reagieren. Dabei bauen sie ihre Kompetenzen in Sachen Schlagfertigkeit aus und lernen, charmant und spontan auf verschiedene Gesprächssituationen zu reagieren.

Der Kurs findet am **Samstag, 22. April von 8.30 bis 15 Uhr** in Präsenz statt.

DEUTSCHES
HANDWERKSBLATT

IMPRESSUM

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

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

ZEITUNGSAusGABE für die Handwerkskammer Münster

VERLAG UND HERAUSGEBER
Verlagsanstalt Handwerk GmbH
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
Postfach 10 51 62, 40042 Düsseldorf
T 0211 390 98-0, Fax 0211 390 98-79
info@verlagsanstalt-handwerk.de

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

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

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

REGIONALREDAKTION
Handwerkskammer des Saarlandes
Hohenzollernstraße 47-49
66117 Saarbücken
Verantwortlich: HGF Bernd Reis
Pressesprecherin: Sarah Materna
T 0681/58 09 313
s.materna@hwk-saarland.de

LANDESREDAKTION RHEINLAND-PFALZ
Kirsten Freund / Verlagsanstalt Handwerk
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf
T 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
T 0211 390 98-85, Fax 0211 30 70 70
jansen@verlagsanstalt-handwerk.de
Anzeigenpreisliste Nr. 57
vom 1. Januar 2023

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

VERTRIEB/ZUSTELLUNG
Fax 0211 390 98-79
Leserservice:
vh-kiosk.de/leserservice
Deutsches Handwerksblatt Gesamtausgabe
(Zeitung und Magazin)
Gesamtverbreitung Print + Digital:
323.109 Exemplare (Verlagsstatistik, Juli 2022)

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

Das Deutsche Handwerksblatt informiert als amtliches Organ von 16 Handwerkskammern nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und erscheint als Zeitung und als Magazin 11-mal jährlich. Bezugspreis jährlich 30 Euro einschließlich 7 Prozent Mehrwertsteuer und Portokosten. Für Mitglieder der Handwerkskammern ist der Bezug im Mitgliedsbeitrag enthalten. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Verlags oder im Falle höherer Gewalt und Streik besteht kein Entschädigungsanspruch. Abbestellungen müssen aus postalischen Gründen spätestens zwei Monate vor Jahresende beim Verlag vorliegen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen, Rücksendung nur, wenn Porto beiliegt. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlags. Gezeichnete Artikel geben nicht unbedingt die Meinung von Verlag, Redaktion oder Kammern wieder, die auch für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich sind. Hinweis: Für eine bessere Lesbarkeit wird in diesem Medium das generische Maskulinum für Wörter wie Handwerker, Betriebsinhaber oder Auszubildender verwendet. Selbstverständlich sind immer Frauen, Männer sowie Menschen dritten Geschlechts gemeint.

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