

DEUTSCHES **HAND WERKS BLATT**

HANDWERKSKAMMER
DES SAARLANDES

№
03
23

Gut beraten!

Das Team der HWK-Unternehmensberatung stellt sich vor.

BAUPROJEKTE
Mehrwert durch Building
Information Modeling

FINANZEN
Günstigere Alternativen
zum Überziehungskredit



RÜCKEN- WIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 39/2022

Mit unserem Business-Kredit

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

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

»Mit dem richtigen Partner an der Seite lässt sich jedes unternehmerische Projekt leichter umsetzen.«

NEUES WAGEN, HANDWERK GESTALTEN



Handwerkskammer-Präsident
Bernd Wegner

Liebe Handwerkerinnen und Handwerker,

das saarländische Handwerk steckt voller mutiger Macherinnen und Macher. Mit ihrem Einfallsreichtum und Gestaltungswillen tragen sie dazu bei, dass unser Handwerk im Hier und Jetzt leistungsstark und auf künftige Aufgaben vorbereitet bleibt. All denen, die im Handwerk Neues wagen, widmen wir diese Regionalausgabe des Deutschen Handwerksblatts. Auf unseren Regionalseiten stellen wir Handwerksunternehmer vor, die ihren Betrieb mit guten Ideen in eine erfolgreiche Zukunft führen.

So hat zum Beispiel der Dillinger Anlagenbauer BVT Bellmann mit Unterstützung der Berater und Coaches von GROOVIZ® für seine Mitarbeiter Lernräume geschaffen, in denen sie neue Arbeitsweisen erproben können. In einem geschützten Raum können in diesen Lernräumen fernab des üblichen Tagesgeschäftes Prozesse auf den Prüfstand und neue Technologien ausprobiert werden.

Mit seiner Weiterbildung zum Brot-Sommelier hat Bäckermeister Simon Tinnes ebenfalls einen neuen Weg in seinem Handwerk eingeschlagen. Das Wissen rund um Brot und Brotkultur, das Tinnes in dem einjährigen Lehrgang bei der Akademie Deutsches Bäckerhandwerk in Weinheim erworben hat, gibt er als Fachmann für knuspriges Backwerk an seine Kundschaft weiter. Um Brotfans für die Freude am knusprigen Genuss zu begeistern, hat Tinnes ein neues Format ins Leben gerufen: Bei einem regelmäßigen Abendbrot im Betrieb verrät er seinen Kundinnen und Kunden jede Menge Wissenswertes über Aroma, Textur und den passenden Belag.

Mit dem richtigen Partner an der Seite lässt sich jedes unternehmerische Projekt leichter umsetzen. Deshalb ist es uns ein Anliegen, Ihnen in dieser Aufgabe das Team unserer HWK-Unternehmensberatung vorzustellen. Als zentrale Anlaufstelle für Unternehmerinnen und Unternehmer im Saarhandwerk wie auch Gründungsinteressierte unterstützen unsere Experten bei einer Vielzahl von Themen von der richtigen Finanzierungsstrategie, die Betriebsnachfolge und Übergabe bis hin zur Gestaltung einer attraktiven Arbeitgebermarke.

Wir wünschen Ihnen nun viel Freude beim Lesen und Entdecken!

BERND WEGNER, PRÄSIDENT

BERND REIS, HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER



KAMMERREPORT

- 6** Das Team der Unternehmensberatung stellt sich vor
- 10** Bäckermeister Simon Tinnes ist Brotsommelier
- 12** Interview mit Reiner Maria Pfortner, Kommunikationscoach
- 13** HWK-Weiterbildungskalender



Foto: © Jennifer Wegland



Gut beraten! Darius Nadery, Fachbereichsleiter HWK-Unternehmensberatung und sein Team stellen sich vor.



Foto: © iStock.com / unkas_photo



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



POLITIK

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



BETRIEB

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

- 43** Urlaub verjährt erst nach Hinweis des Chefs



GALERIE

- 44** Bunte Themen



KAMMERREPORT

- 50** Doppelinterview mit der neuen Führungsspitze des AGV Bau
- 52** Wie der Anlagenbauer BVT Lernräume für seine Mitarbeiter öffnet
- 54** HWK-Weiterbildungskalender
- 56** Bauleitpläne
- 57** HWK-Haushalt 2023
- 58** Sonderpreis für engagierte Jungmeister
- 58** Impressum



Foto: © AGV Bau Saar

S
50

Die neue Führungsspitze des AGV Bau im Interview (v.l.): Christian Ullrich und Hans-Ulrich Thalhofer.



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+



Darius Nadery, Fachbereichsleiter
HWK-Unternehmensberatung

Foto: © Jennifer Weigand

Gut beraten!

DAS TEAM DER UNTERNEHMENSBERATUNG DER HANDWERKSKAMMER
DES SAARLANDES (HWK) STELLT SICH VOR.

Text: Sarah Materna

Obes um die richtige Erstellung des Businessplans, die Gestaltung einer attraktiven Arbeitgebermarke, die Begleitung des erfolgreichen Generationenwechsels im Betrieb oder Fragen zur Außenwirtschaft geht: Die Expertinnen und Experten der HWK-Unternehmensberatung stehen ratsuchenden Handwerksbetrieben jederzeit mit ihrem Wissen zur Seite. Zuverlässig und kompetent!

DARIUS NADERY, FACHBEREICHSLEITER HWK- UNTERNEHMENSBERATUNG

Seit 2021 leitet der studierte Betriebswirt und Volkswirt Darius Nadery das Team der Unternehmensberatung. „Die Unternehmensberatung unserer HWK ist die erste Anlaufstelle für Handwerkerinnen und Handwerker, die einen eigenen Betrieb gründen oder übernehmen möchten. Wir

bringen Gründungsinteressierte bereits vor ihrem Start in die unternehmerische Selbstständigkeit dazu, sich die richtigen Fragen zu stellen und unterstützen sie damit bei der Verwirklichung ihres Traums. Außerdem helfen unsere Experten bei sämtlichen Fragen der strategischen Unternehmensführung“, informiert Nadery. Neben den Themen Betriebswirtschaft und Unternehmenssicherung bietet die Handwerkskammer ihren Mitgliedsbetrieben auch Beratungen zu technischen Fragen, zu den Themen Umwelt- und Energieeffizienz, Employer Branding, Rechtsauskünfte im Rahmen der Anschlussberatung und Infossessions rund um Weiterbildungsthemen an. Nicht nur eingetragene Mitgliedsbetriebe können die Beratungsleistungen der Handwerkskammer des Saarlandes nutzen. Auch Personen, die über eine Existenzgründung im Handwerk nachdenken, können die Leistungen des Beraterteams uneingeschränkt abrufen, ohne dass ihnen dafür zusätzliche Kosten entstehen. Grundlage dafür ist die Förderung durch Bund und Land.



Melanie Keipert, HWK-Unternehmensberaterin

Foto: © Sarah Materna

MELANIE KEIPERT, HWK-UNTERNEHMENSBERATERIN

Insbesondere für Gründungsinteressierte ist die richtige Finanzierungsstrategie das A und O, weiß HWK-Unternehmensberaterin Melanie Keipert. »Um das eigene Gründungsvorhaben richtig planen zu können, sollten sich Gründungsinteressierte zunächst einen Überblick über den eigenen Kapitalbedarf verschaffen. Erst dann sind eine Finanzierungsanfrage und weitere Schritte sinnvoll«, berichtet die Betriebswirtin. Gerne unterstützt die Expertin potenzielle Existenzgründer im Handwerk bei der Erstellung eines stimmigen Businessplans. Bestehenden Betrieben, die in Wachstum oder Innovation investieren möchten, bietet sie die nötige Orientierung bei der Suche nach passenden Fördermöglichkeiten oder Partnern und hilft bei der Erstellung einer Liquiditätsplanung. Auch bei kritischen Entwicklungen steht die Beraterin saarländischen Handwerksbetrieben zur Seite. »Wenn ein Betrieb seine Rechnungen nicht mehr fristgerecht zahlen kann, besteht akuter Handlungsbedarf. Oft gibt es auch dann noch viele Maßnahmen, die Abhilfe schaffen können. Gerne zeigen wir im vertraulichen Gespräch geeignete Wege auf«, so Keipert. Eine Herzensangelegenheit ist es für die zweifache Mutter, weibliche Gründungen im Handwerk zu begleiten. »Frauen sind es gewohnt, vieles gleichzeitig zu meistern. Oft macht sie genau das zu sehr erfolgreichen Handwerksunternehmerinnen«.

GORDON HAAN, HWK-UNTERNEHMENSBERATER, LEITER BERATUNGSSTELLE FÜR GESTALTUNG UND DENKMALPFLEGE

Als technischer Berater und ausgebildeter Architekt unterstützt Gordon Haan die Mitgliedsbetriebe – ebenfalls kostenfrei – insbesondere bei Fragen im Baubereich. Hier reicht die Unterstützung von klassischen Fragen des Bauens, egal ob Neubau oder Umbau bis hin zum barrierefreien Bauen. »Besonders häufig nutzen Betriebe unsere Leistungen mit Blick auf die Verkehrswertermittlung von Grundstücken oder die Ermittlung marktgerechter Mieten«, berichtet Haan. Neben seiner Tätigkeit als technischer Berater leitet er bei der Handwerkskammer die Beratungsstelle für Gestaltung und Denkmalpflege. Hier gibt er als Experte für Architektur und Handwerk Auskunft zu Fördermöglichkeiten, Weiterbildungsmaßnahmen oder bestimmten Handwerkstechniken in der Denkmalpflege. Über die Denkmalpflege-Betriebsdatenbank, in der qualifizierte Handwerker gelistet sind, vermittelt er bei Bedarf handwerkliche Fachkräfte Architekten und Bauherren. In der Denkmalpflege sieht er ein interessantes Tätigkeitsfeld für Fachkräfte: »Insbesondere die Weiterbildung zum Restaurator im Handwerk bietet die Möglichkeit, sich in seinem eigenen Handwerk noch tiefergehend zu qualifizieren. Man lernt alte Handwerkstechniken und deren Umsetzung in die heutige Zeit mit ihren Anforderungen. Eine solche Qualifikation eröffnet zudem neue Märkte im Sektor der Denkmalpflege«, ist sich Haan sicher.



Gordon Haan, HWK-Unternehmensberater, Leiter Beratungsstelle für Gestaltung und Denkmalpflege

Foto: © Jennifer Wejland



Manfred Kynast,
HWK-Unternehmensberater

Foto: © Lemmer Weyland

MANFRED KYNAST, HWK-UNTERNEHMENSBERATER

Welchen Wert haben die Maschinen sowie die Ausstattung in meinem Betrieb heute? Welche Rolle spielt das im Zuge der Übergabe meines Handwerksbetriebs an einen Nachfolger? Wie kann ich als Unternehmer oder Betriebsnachfolger mit Blick auf meine Unternehmensziele clever in neue Ausstattung investieren? Für all diese Fragen ist Manfred Kynast als Teil des Teams der HWK-Unternehmensberatung der erste Ansprechpartner. Als Berater beantwortet er darüber hinaus alle Fragen zu den Themen Arbeits- und Gesundheitsschutz. »Fehlzeiten von Mitarbeitern können hohe Kosten für Unternehmen bedeuten. Besonders in kleinen und mittleren Betrieben kann der Ausfall eines Mitarbeiters empfindliche Störungen im Betriebsablauf verursachen. Es gilt daher, Arbeitsunfälle und Gesundheitsgefahren am Arbeitsplatz unbedingt zu vermeiden«, weiß Kynast. Ein weiteres Spezialgebiet des Beraters liegt in der Einführung eines Qualitätsmanagement-

Systems. »Insbesondere Handwerksbetrieben, die als Zulieferer von Industrieunternehmen tätig sind oder sein möchten, empfehlen wir, über die Einführung eines Qualitätsmanagement-Systems nachzudenken«, so Kynast. Als Berater unterstützt er Betriebe im Zuge der Planung, im Zuge des Zertifizierungsprozesses sowie bei der Suche nach möglichen Fördergeldgebern. Um Handwerksunternehmern ein wenig finanzielle Entlastung beim Begleichen der Stromrechnung zu bieten, hat die HWK mit allen saarländischen Energieversorgern einen günstigen Stromtarif ausgehandelt, der von allen saarländischen Handwerksbetrieben in Anspruch genommen werden kann. Manfred Kynast ist Ansprechpartner für alle Rückfragen zum Stromtarif nach den vorteilhaften HWK-Sonderkonditionen. Er berät die Betriebe des produzierenden Gewerbes zu möglichen Gaspreiserabatten sowie steuerlichen Entlastungsmöglichkeiten mit Blick auf die Strom- und Energiesteuer.



Sabrina Rüther, Außenwirtschafts- und Messeberaterin

Foto: © Jennifer Weigand

SABRINA RÜTHER, AUSSENWIRTSCHAFTS- UND MESSEBERATERIN

Als Außenwirtschaftsberaterin unterstützt Sabrina Rüther saarländische Handwerksbetriebe bei der Erschließung ausländischer Märkte, insbesondere in der Großregion Saar-Lor-Lux. Aufgrund der geografischen Lage des Saarlandes gehört es für viele Betriebe bereits seit vielen Jahren zum Tagesgeschäft, im benachbarten Ausland Leistungen zu erbringen. Außerdem sind handwerkliche Produkte und Dienstleistungen »Made in Saarland« gefragter denn je. »Durch die Umsetzung der Europäischen Richtlinien von Lohn- und Sozialdumping in nationales Recht der EU-Mitgliedsstaaten sind Handwerksunternehmen mit vielen administrativen, arbeits-, sozial- und steuerrechtlichen Vorgaben konfrontiert. Dabei gibt es immer wieder Veränderungen bei den ausländischen Formalitäten«, informiert die bekennende Frankreich-Liebhaberin. Als Messeberaterin unterstützt Sabrina Rüther die Betriebe außerdem bei allen Fragen rund um den perfekten Messeauftritt und geeignete Förderangebote.

KLAUS-PETER SCHRÖDER, HWK-UNTERNEHMENSBERATER

Die Nachfolgeberatung bildet einen wesentlichen Tätigkeitsschwerpunkt der HWK-Unternehmensberatung. Wie statistische Auswertungen der Handwerkskammer ergeben haben, werden mit dem Eintritt der jetzigen Betriebsinhaber in den Ruhestand in den kommenden fünf bis sechs Jahren rund 2.000 saarländische Handwerksbetriebe zur Übernahme anstehen. Bei der Vorbereitung eines Nachfolgeprozesses berät die HWK-Unternehmensberatung beide Seiten. »Eine Betriebsübergabe ist eine komplexe Angelegenheit, bei der eine Vielzahl unterschiedlicher Aspekte bedacht werden sollten. Deshalb sollten Übergeber und Übernehmer ausreichend Zeit dafür einplanen. In unseren Beratungen haben wir die Erfahrung gemacht, dass drei Jahre eine gute Zeitspanne sind«, informiert Berater Klaus-Peter Schröder. Die HWK-Unternehmensberatung unterstützt beide Seiten vor, während und nach der Übergabe und hilft außerdem dabei, Betriebsübergeber und potenzielle Nachfolger zusammenzubringen.



Klaus-Peter Schröder,
HWK-Unternehmensberater

Foto: © Jennifer Weigand



Kontakt

HWK-Unternehmensberatung
E-Mail unternehmensberatung@hwk-saarland.de
T 0681 5809 140



Bereits in der fünften Generation wird die Bäckerei Tinnes aus Merzig geführt. Der Betrieb gehört mit seiner 120-jährigen Geschichte zu den traditionsreichsten Bäckereibetrieben im Saarland.

Aromatisch, knusprig, regional

SEHEN, RIECHEN, SCHMECKEN: IN DER BÄCKEREI TINNES GEHT ES LÄNGST NICHT MEHR NUR UM DIE ZUTATEN VON BROT.

Text: Falk Enderle

Seit November 2022 darf sich Simon Tinnes, Bäckermeister in fünfter Generation in der familiengeführten Handwerksbäckerei aus Merzig Brotsommelier nennen.

»Hier geht's um alles Sensorische rund ums Brot: Welches Aroma hat es? Wie knusprig ist die Kruste? Welche Gewürze verwende ich?« Hinzu kommt Wissen rund um den deutschen Brotmarkt und die Brotkultur. Die Weiterbildung in der Akademie Deutsches Bäckerhandwerk in Weinheim hat Tinnes innerhalb eines Jahres absolviert, »nachdem mich mein Vater während der Pandemie dort angemeldet

hatte«, erzählt er mit einem Grinsen, »aber wir beide hielten das für sehr sinnvoll, weil dort Wissen vermittelt wird, das in der Meisterausbildung nicht vermittelt wird.«

Der Betrieb, derzeit geleitet von Simons Vater Peter Tinnes und seiner Frau Marion, gehört mit seiner 120-jährigen Geschichte zu den traditionsreichsten Bäckereibetrieben im Saarland. Sich selbst und den Betrieb immer jung und modern zu halten, sei dabei eine beständige Aufgabe, sagt Simon Tinnes - sein Wissen als Brotsommelier soll dazu beitragen. »Mittlerweile haben wir Genusskärtchen ausgelegt, auf denen wir Empfehlungen geben, zu welchen Mahlzeiten welches Brot besonders gut passt, welcher Beleg oder welcher Wein.« Flankiert wird dies von Angeboten wie einem Abendbrot im Café, bei dem Gäste noch sehr viel

»Mittlerweile haben wir Genusskärtchen ausgelegt, auf denen wir Empfehlungen geben.«

*Simon Tinnes,
Brotsommelier*

mehr Details rund um des Deutschen liebstes Backwerk und über Krusten, Gewürze und Aromen erfahren.

»Wir legen Wert darauf, immer auf der Höhe der Zeit zu sein«, sagt Simon Tinnes, sei es bei der Ausstattung des Cafés oder bei den technischen Geräten. Dazu gehört aber auch, dem Kunden genau zuzuhören. »Der Wunsch der Kundschaft nach Regionalität ist ein langfristiger Trend«, weiß Simon, und Tinnes Senior ergänzt: »Wir kaufen unser Getreide beispielsweise im Umkreis von zehn Kilometern um Merzig und mahlen es selbst.« Ob Milch, Freilandeier oder die im Snackbereich angebotene Wurst: Alles, was verarbeitet wird, stammt aus der Region. Das Marketing läuft über Facebook oder Instagram und generiert Reichweiten über die Stammkundschaft hinaus.

Der Ruf der Bäckerei sorgt dafür, dass sich auch immer wieder Azubis melden. »Das betrifft vor allem die Produktion«, erklärt Seniorchef Peter Tinnes. »Ich glaube, es spricht sich langsam herum, dass sich das Arbeiten mit den eigenen Händen lohnt«, ergänzt Simon. »Im Verkaufsbereich ist es schwieriger, Fachkräfte zu finden.« An Anreizen mangle es jedoch nicht, dazu gehörten ein gesundes Betriebsklima, Mitarbeiter rabatte oder Gutscheine für die Belegschaft. »Und was unsere Arbeitszeiten angeht: Es gibt viele andere, die ebenfalls nachts oder sogar in Schichten arbeiten müssen.« Da könnten Feierabendzeiten um 11 Uhr morgens attraktiver und familienfreundlicher wirken, zumal die Veränderung von Arbeitsprozessen auch im Bäckerhandwerk dazu führt, dass sich Arbeitszeiten von frühmorgens in Richtung des frühen Tages verändern können. »Insgesamt ist das Bäckerhandwerk stark im Wandel«, erklärt Peter Tinnes, selbst Mitglied in der Bäckerinnung. »Wir müssen uns neu erfinden nach schwierigen Zeiten wie Corona und der Energiekrise. Weil jede Krise eine Schwachstelle im Betrieb aufzeigt, ist dies die beste Zeit, etwas dagegen zu tun«, ist sich der Handwerksunternehmer sicher.

In Modernität zu investieren rechnet sich für Peter Tinnes, auch wenn die derzeitige wirtschaftliche Situation rund um Energiekrise und Inflation Schatten wirft. »Moderne Gerätschaften helfen natürlich, Geld zu sparen. Wobei diese keinen einzelnen Arbeitsschritt übernehmen, sondern nur unterstützen«, darauf legt Simon Tinnes Wert. Und hier läge auch der Unterschied zu industriellen Bäckereien, so Peter Tinnes: »Wir bereiten Teig vor, lassen ihn bei drei Grad einen Tag lang gehen, damit sich die Aromen entfalten. Dann wird er erst verarbeitet. Das können industrielle Betriebe nicht leisten.« Ein neuer Ofen im Betrieb arbeitet derzeit mit Speicherhitze und senkt den Energieverbrauch – ein Thema nicht nur im Betrieb,

»Ich bin mit dem Beruf aufgewachsen. Mit 18, 19 Jahren wurde mir bewusst, was alles dahintersteckt.«

*Simon Tinnes,
Brot-sommelier*

sondern in der gesamten Innung, um wettbewerbsfähig zu bleiben. »Wir sind froh, dass es beim Thema Gas in Deutschland nicht zum Äußersten gekommen ist«, sagt Peter Tinnes, aber das bedeute nicht, dass man sich ausruhe. Andere Betriebe kämpfen damit, dass extrem günstige Anbieter ihre Lieferverträge gekündigt hatten und sie in die viel teurere Grundversorgung eingestuft wurden. Die erhöhten Rohstoffkosten, die die Betriebe an den Kunden weitergeben mussten, hätten sich jedoch wieder etwas relativiert.

Dass Simon Tinnes Bäcker wurde, war nicht immer sonnenklar. »Aber ich bin mit dem Beruf aufgewachsen. Mit 18, 19 Jahren wurde mir bewusst, was alles dahintersteckt – und dass ich das auch beruflich machen will.« Der Brot-sommelier, Bäckermeister und Betriebswirt wünscht sich, dass der Betrieb mit aktuell 30 Angestellten und 2 Azubis auch weiterhin in familiären Händen bleibt, »idealerweise zusammen mit meinen Geschwistern Yvonne und Elias, die ebenfalls im Betrieb mitarbeiten«. Aber bis dahin vergehen noch ein paar Jahre.

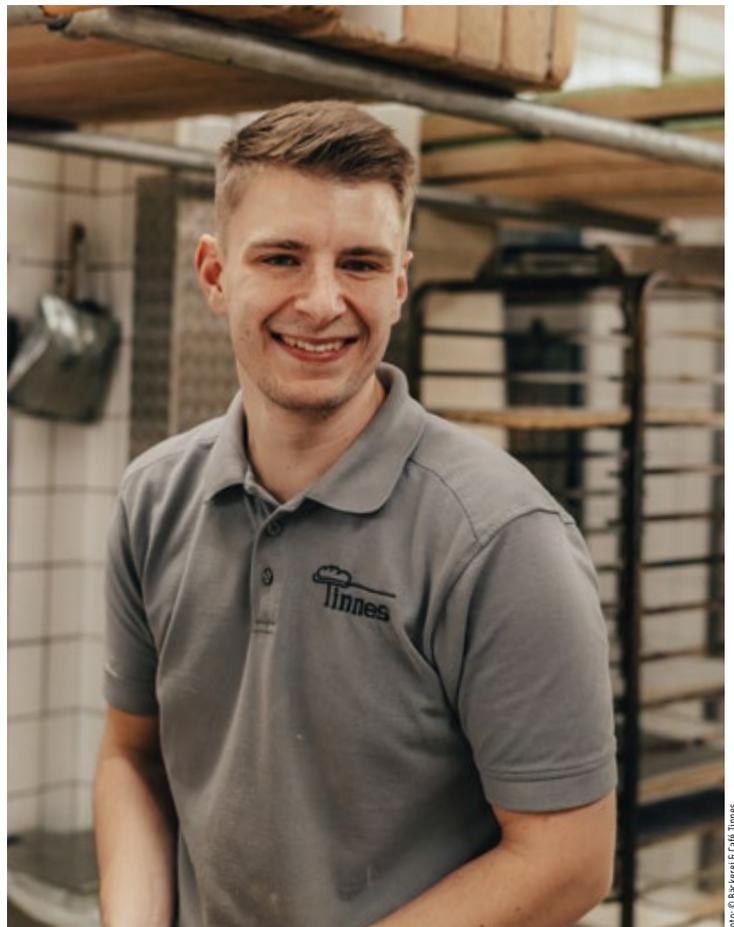


Foto: © Bäckerei & Café Tinnes

Simon Tinnes ist in fünfter Generation Bäckermeister – und frischgebackener Brot-sommelier.

Souverän und wirksam kommunizieren und führen

DER KOMMUNIKATIONSCOACH REINER MARIA PFORTNER WEISS, WIE GUTE UND SICHERE KOMMUNIKATION GEHT – IM INTERVIEW GIBT ER SEIN WISSEN WEITER.



Wie man richtig und vor allem gut miteinander kommuniziert, darüber weiß der Kommunikationscoach Reiner Maria Pfortner Bescheid. Er bietet am 22. April ein »Schlagfertigkeitstraining« in der Handwerkskammer des Saarlandes an.



Reiner Maria Pfortner gibt am 22. April von 9 bis 16 Uhr bei der Handwerkskammer des Saarlandes das Seminar »Schlagfertigkeitstraining«. Nähere Informationen gibt es im DHB-Weiterbildungskalender auf Seite 13.

DHB: Herr Pfortner, was macht für Sie gute Kommunikation aus?

Pfortner: Grundvoraussetzung für eine gute Kommunikation ist der Aufbau einer stabilen Beziehungsebene zur Erreichung der Ziele auf der Sachebene. Eine partnerorientierte Kommunikation erfordert die Fähigkeit, aktiv zuhören zu können und eine effektive sprachliche und körperliche Ausdrucksfähigkeit.

DHB: Manche Menschen reagieren in heiklen Gesprächssituationen selbstverständlich schlagfertig. Ist das Typsache oder erlernbare Gesprächstechnik?

Pfortner: Eine schlagfertige Reaktion in einer heiklen Gesprächssituation erfordert ein stabiles Selbstwertgefühl und hängt somit von der individuellen Persönlichkeitsstruktur ab. Natürlich gibt es Strategien, schlagfertig und souverän zu reagieren. Selbstsicheres Auftreten und elegant und treffsicher in entsprechenden Gesprächssituationen zu parieren sind eine erlernbare rhetorische Kunst.

DHB: Was macht für Sie eine sehr gute und wirksame Führungskraft aus?

Pfortner: Der Führungserfolg einer guten und wirksamen Führungskraft ist in hohem Maße von der Akzeptanz des Führungsverhaltens durch die Belegschaft abhängig. Durch die Akzeptanz des Führungsverhaltens wird die persönliche Autorität der Führungspersönlichkeit gestärkt. Die persönliche Autorität der Führungskraft ist die zentrale Voraussetzung, um das Team zu motivieren, zu den betrieblichen Zielen zu führen und die optimale Entfaltung der Leistungsfähigkeit zu erreichen.

DHB: Die Hierarchien vieler Unternehmen werden zunehmend flacher. Inwiefern beeinflusst das die Kommunikation der einzelnen Teammitglieder?

Pfortner: Bei zunehmend flacher werdenden Hierarchien in den Unternehmen ist es unbedingt notwendig, das Instrument der partnerorientierten Kommunikation zu nutzen. Wir reden hier von der sogenannten symmetrischen Kommunikation, das heißt die Kommunikationsmittel sind: Information, Argumentation, Feedback und Anerkennung. Die Folgen dieser Kommunikationsethik sind Zufriedenheit, Leistungssteigerung, Vertrauen und Kooperationsbereitschaft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

DHB: Wie gelingt eine wirksame Kommunikation mit den Auszubildenden und gibt es hier besondere Faktoren zu beachten?

Pfortner: Die Grundlage für eine wirksame Kommunikation mit Auszubildenden ist die Fähigkeit, situativ als Betreuer, Trainer, Motivator und Coach auftreten zu können. Das bedeutet die Kompetenz zu haben, die Auszubildenden in den Phasen der Ausbildung zu fördern und zu fordern und sie zu selbständigem Denken und Handeln zu befähigen. Auch hier sollte das Persönlichkeitsprofil des Ausbilders ein akzeptiertes Führungsverhalten beinhalten.



Individuelle Rückfragen zum Seminar werden unter T 0681 5809-422, E-Mail: weiterbildung@hwk-saarland.de beantwortet

WEITERBILDUNGSKALENDER

EXISTENZGRÜNDERSEMINAR ONLINE

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. Nächster Kursstart ist am **18. April 2023**. Das Seminar findet online statt.



SCHLAGFERTIGKEITS-TRAINING

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 **22. April von 9 bis 16 Uhr** in Präsenz statt.



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 T 0861 58676-99114. Weitere Infos zum Förderprogramm erhalten Sie hier:

fitt.de/projekte/referenzprojekte/kompetenz-durch-weiterbildung

Anzeige



Paul, Maurer-Azubi und Ausbildungsbotschafter, Rehlingen-Siersburg

Hannes, Maurer-Azubi und Ausbildungsbotschafter, Rehlingen-Siersburg

Wenn uns jemand Steine in den Weg legt, bauen wir ein Haus daraus!

Mach mit, komm ins Handwerk!



Mach Dein Ding –
geh' ins Handwerk!

Kontakt und Infos:
Azubi-Hotline: 0681 5809-809
Lehrstellenradar: www.lehrstellen-radar.de
YouTube: www.youtube.com/machdeinding



Handwerkskammer
des Saarlandes

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

EU-DATENGESETZ

ABSTIMMUNGSERGEBNIS ENTTÄUSCHT DAS HANDWERK



Das Handwerk fordert einen einfacheren Zugang zu Daten für Wartungs- und Reparaturdienstleistungen.

Der vom EU-Parlament verabschiedete Kompromiss zum europäischen Datengesetz erfüllt nicht die Erwartungen des Handwerks. Es gebe »ungerechtfertigte Zugangsbeschränkungen« für Handwerksbetriebe, so der ZDH.

Das Europäische Parlament habe mit seinem Kompromiss für das europäische Datengesetz (Data Act) die Chance verpasst, einen echten Datenmarkt zu schaffen. Dieser Meinung ist der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) nach der Verabschiedung des Berichtsentwurfs für das Gesetz im Industrieausschuss des Parlaments. »Der Kompromiss bleibt hinter unseren Erwartungen zurück und schafft erhebliche ungerechtfertigte Zugangsbeschränkungen für Handwerksbetriebe«, erklärt ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke.

EXKLUSIVE DATENHOHEIT

»Diese brauchen jedoch einen einfacheren Zugang zu Daten, die für Wartungs- und Reparaturdienstleistungen erforderlich sind. Die vom Europaparlament jetzt be-

schlossene Position zementiert die ohnehin schon privilegierte Stellung des Dateninhabers, indem sie ihm eine exklusive Datenhoheit garantiert.« In der nun beschlossenen Parlaments-Position zum Data Act würden pauschal alle verarbeiteten Daten von der Nutzung ausgeschlossen, wenn sie durch komplexe prioritäre Algorithmen generiert worden sind.

UNVERHÄLTNISSMÄSSIGE PFLICHTEN UND RISIKEN

Das sei im Handwerk für verschiedene Bereiche wichtig, etwa für den Zugang zu Fahrzeugdaten im Kraftfahrzeuggewerbe. Schwannecke: »Man muss es leider so sagen: Für viele Gewerke, die mitten im digitalen Wandel stecken, verliert der Data Act damit an Relevanz und bietet wenig Mehrwert gegenüber bestehenden Vertragslösungen. Zudem werden Datenempfänger wie Handwerksbetriebe mit zusätzlichen unverhältnismäßigen Pflichten und Haftungsrisiken konfrontiert, die über das bestehende Schutzniveau des Kommissionsentwurfs hinausgehen.«



Das EU-Datengesetz betrifft zum Beispiel den Zugang zu Fahrzeugdaten im Kraftfahrzeuggewerbe.

Foto: © iStock.com / Andrey Popov

ACHTUNG!

Neuaufgabe der »Aushangpflichtigen Gesetze« beachten!

**JETZT NEU
MIT GEÄNDERTEM
NACHWEISGESETZ AB
01.08.2022**

Aushangpflichtige und andere wichtige Gesetze für Handwerk und Gewerbe

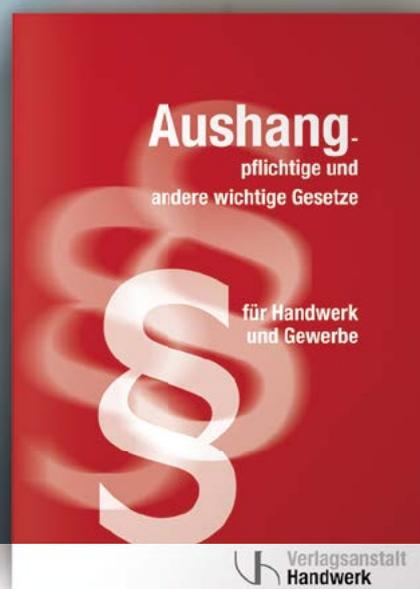
Nachfolgende Gesetze wurden u.a. geändert:

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

12,80 €

zzgl. Versandkosten
Irrtümer/Preisänderungen
vorbehalten

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



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

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

 **vh-buchshop.de**
fürs Handwerk

Mehrwerte für den Betrieb



Foto: © Thomas Stachelhaus

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

Interview: Stefan Bühren

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

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

DHB: Hat die Digitalisierung dabei keine Erleichterungen gebracht?

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

DHB: Wozu sicherlich auch die Pandemie beigetragen hat.

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

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

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

DHB: Aber der Kunde ist aufgeklärter.

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

DHB: Sie gehen heute anders auf Kunden zu?

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

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

*Torsten Uhlig,
Vorstandsmitglied der
Versicherungsgruppe
Signal Iduna*

DHB: Erkennen das die Kunden an?

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

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

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

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

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

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

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

Das komplette Interview lesen Sie auf handwerksblatt.de

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



»Wir müssen das Bauen endlich einfacher machen«

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

Text: *Lars Otten*

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

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

VERTEUERUNG IN FAST ALLEN BEREICHEN

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

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

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

ERZEUGERPREISE UM 14 PROZENT GESTIEGEN

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

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

ZAHL DER NEUBAUGENEHMIGUNGEN SINKT

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

MASSNAHMEN DER POLITIK GEFORDERT

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

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

HORNBAACH

Es gibt immer was zu tun.

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



Mehr. Für unsere gewerblichen Kunden.
**Der HORNBAACH
ProfiService.**

Persönliche Ansprechpartner, Kauf auf Rechnung
und vieles mehr.
Infos im Markt oder auf hornbach-profi.de

Bauen als kollaboratives Gemeinschaftsprojekt

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

Text: **Bernd Lorenz**

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

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

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

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

»einen deutlichen Mehrwert«.

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

ERSTE SCHRITTE

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

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

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

Dr.-Ing. **Martina Schneller**, Projektleiterin MDH

Beschaffung von Materialien, Ablaufpläne und Kostenkontrolle – Building Information Modeling ermöglicht einen transparenten Bauprozess.



HÖRTIPP

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

DEFINITION

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



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

Kompetente Beratung

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



Text: Bernd Lorenz

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

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

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

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

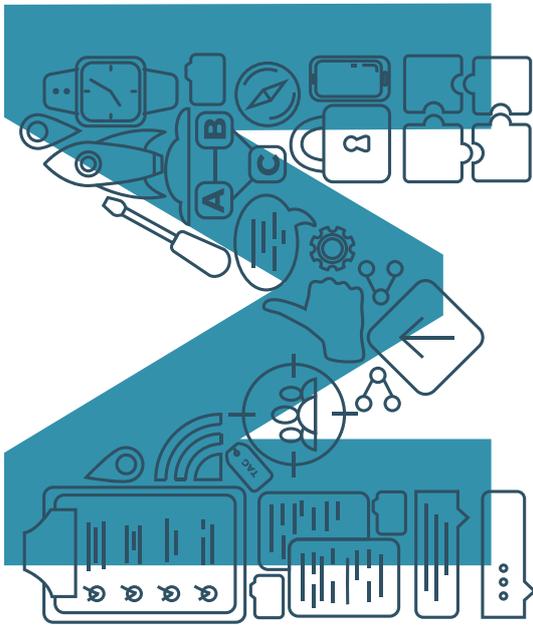
Digi-BIT untereinander aus«, erklärt Matthias Steinicke. Bei Fragen zur Digitalisierung im Handwerk empfiehlt er, dass sich die Betriebe zunächst an die BIT, Digi-BIT oder die (technische) Betriebsberatung ihrer zuständigen Handwerkskammer wenden. »Sofern die Kolleginnen oder Kollegen vor Ort nicht weiterhelfen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

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

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

DIGITALISIERUNGS-EXPERTEN DER KAMMERN UND VERBÄNDE

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

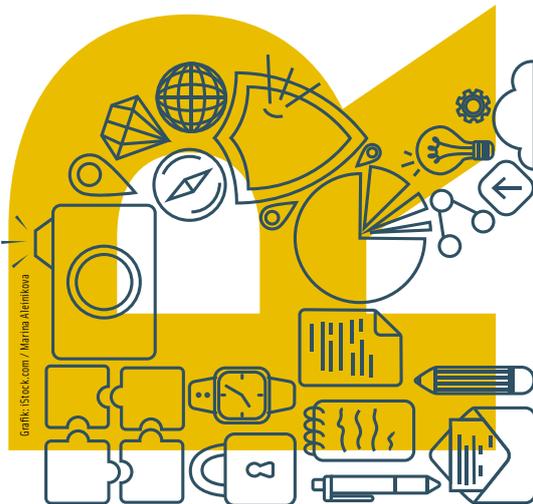


Text: **Birgit Plomberger**

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

Der Weg zum digitalen Handwerksbetrieb

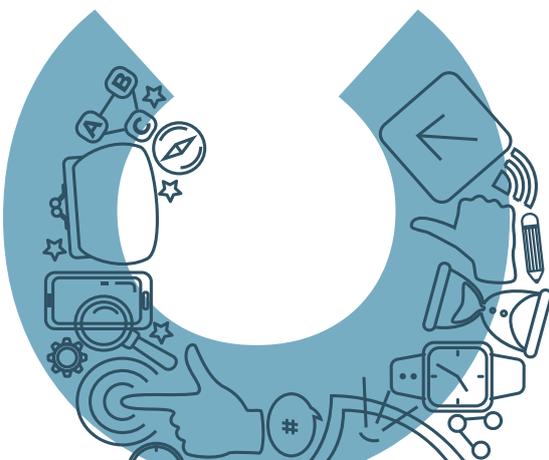
SOFTWAREANBIETER HABEN ZAHLREICHE DIGITALE WERKZEUGE UND LÖSUNGEN PARAT, UM DIE ABLÄUFE UND PROZESSE ZU VERBESSERN. DOCH WIE KÖNNEN HANDWERKER ERKENNEN, WAS SIE BRAUCHEN? IN TEIL 1 UNSERER VIERTEILIGEN SERIE STELLEN WIR CRM-SOFTWARE VOR.



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

AUSWAHL EINER CRM-SOFTWARE

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



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

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

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

ZENTRALE EINSATZBEREICHE EINES CRM IM HANDWERKSBETRIEB:

1. Wie wird der Kunde auf das Unternehmen aufmerksam?

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

2. Wie kann der Kunde mit dem Unternehmen kommunizieren?

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

3. Wie werden die Anfragen intern digital bearbeitet?

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

4. Wie werden die Kundendaten verwaltet?

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

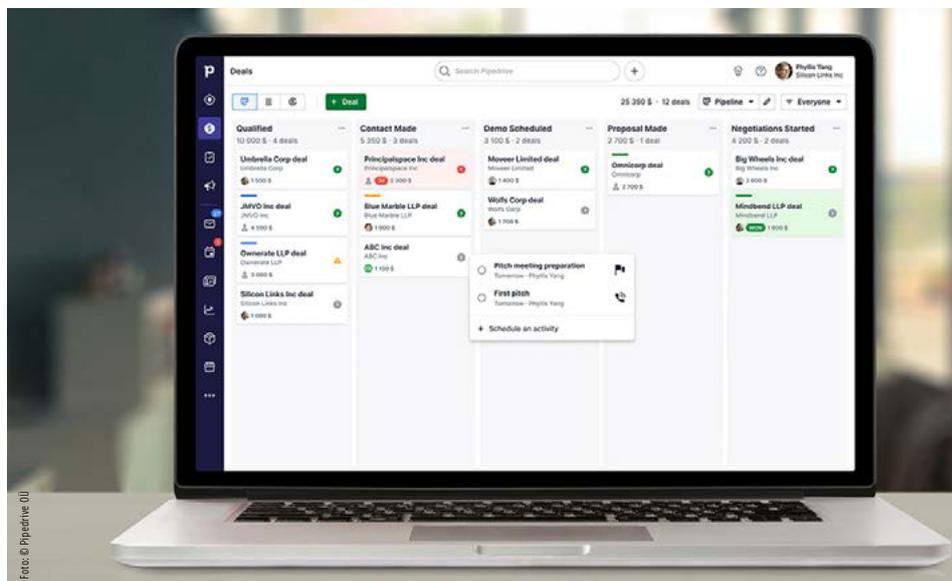
5. Wie werden die Vor-Ort-Beratungen optimiert?

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

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

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

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



TIPPS ZUR VORGEHENSWEISE

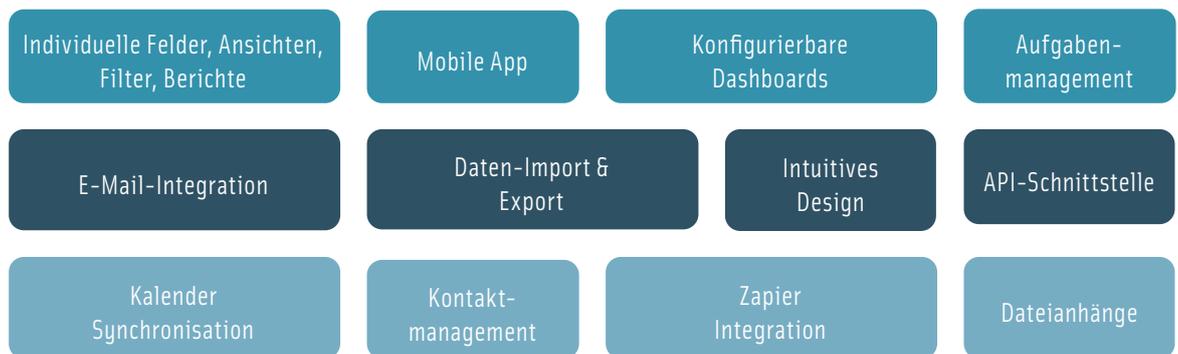
Folgende Vorgehensweise beim Auswahlprozess hat sich bewährt: Vor Beginn der Auswahlphase sollten die Unternehmen intern ihre Anforderungen und Kriterien an die CRM-Lösung definieren. Die ausgewählten Softwarelösungen sollten von den zukünftigen Nutzern im Betrieb anhand von verschiedenen Anwendungsfällen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

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



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

BASISFUNKTIONEN CRM-SOFTWARE



EXEMPLARISCHE LÖSUNGEN

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

SAMDOCK

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

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

samdock.com

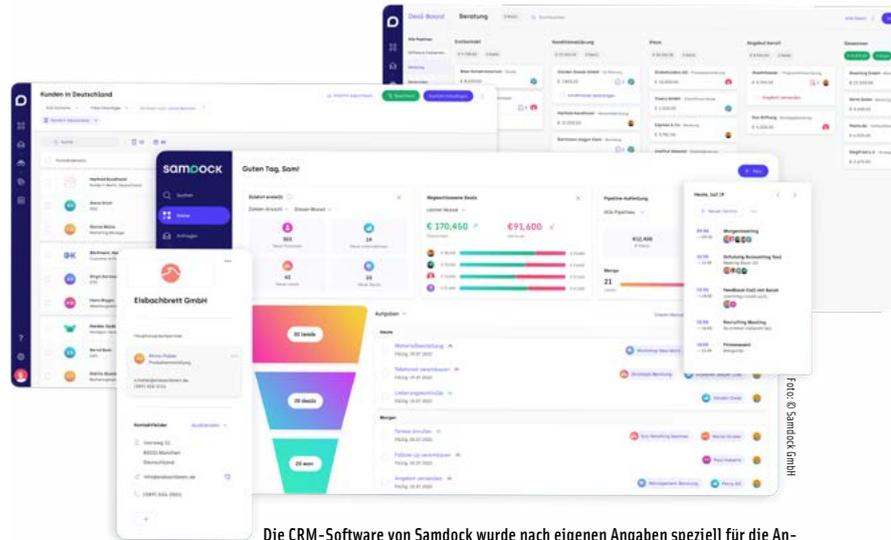
PIPEDRIVE

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

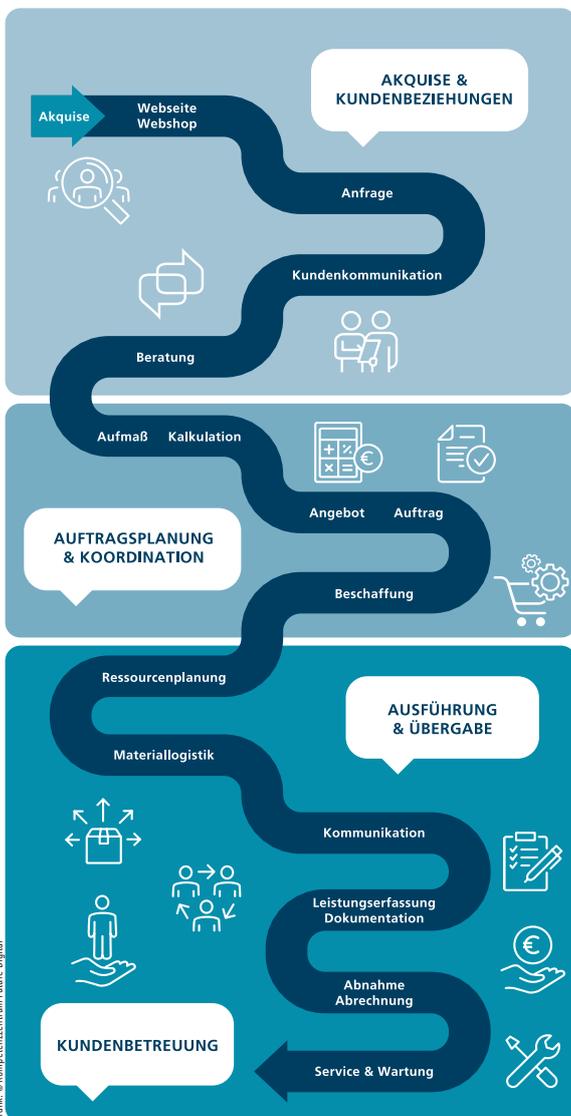
Unternehmen können mit der Anwendung eine Vielzahl von Tätigkeiten im Verkaufsprozess – von der Planung bis zu den Verkaufsgesprächen – für das gesamte Team automatisieren. Pipedrive bietet seinen Nutzern eine einfache Bedienbarkeit und eine benutzerfreundliche Oberfläche mit intuitivem Design.

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

pipedrive.com/de



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



Digitale Prozesskette in Handwerksbetrieben

BEITRAGSSERIE ZUR DIGITALISIERUNG

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

HERAUSFORDERUNGEN IN DER DIGITALISIERUNG

1. Zu wenig Wissen in der Planungsphase

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

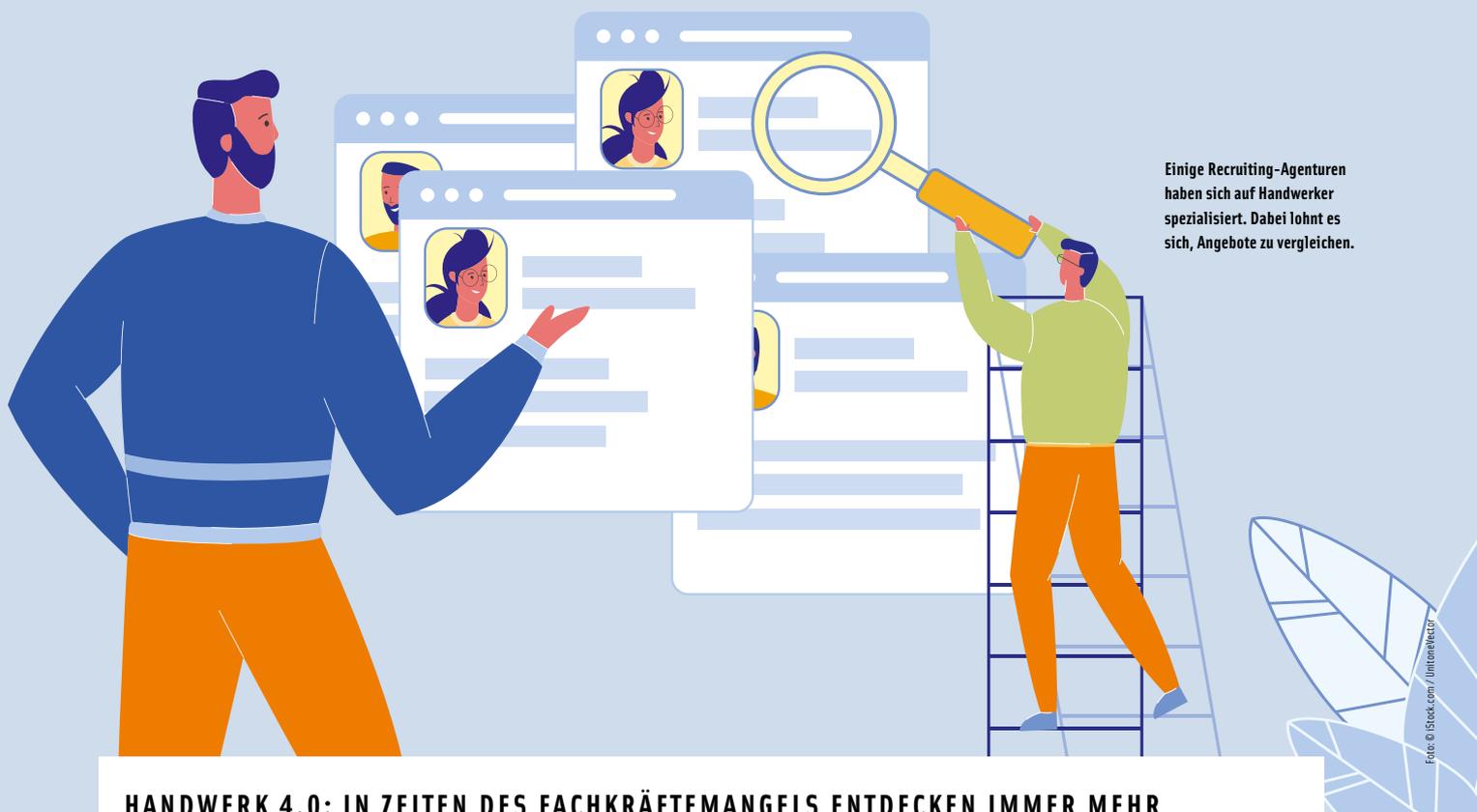
2. Zu wenig Kompetenz in der Umsetzungsphase

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

3. Zu wenig Beteiligung in der Ausrollung

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

Social Recruiting in sozialen Netzwerken



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

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

Text: Thomas Busch

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

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

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

NIEDRIGE STREUVERLUSTE

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

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

ARBEITGEBERPROFIL ERSTELLEN

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



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

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

RECRUITING-AGENTUREN FÜRS HANDWERK

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

AUSGEWÄHLTE SOCIAL-RECRUITING-AGENTUREN

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

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

AUSGEWÄHLTE SOZIALE NETZWERKE

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

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

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

CHECKLISTE

SOCIAL-RECRUITING-ANZEIGEN SCHALTEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Wer von beiden sieht die Welt?

Beide. Denn beide kommen viel rum – mit ihrem Handwerk. Thomas Müller ist Metallbauer und gibt sein Wissen als Trainer und Dozent in internationaler Entwicklungszusammenarbeit unter anderem in Afrika und Indien weiter. Als beste Sattlerin ihres Abschlussjahres bereiste Lucy Schmidt schon viele europäische Länder, um Erfahrungen auch in anderen Handwerksbetrieben zu sammeln, und will jetzt nach Übersee.
Unsere duale Berufsausbildung ist hoch angesehen. Auf der ganzen Welt, und die ganze Welt braucht Handwerk. Jetzt entdecken, wie international das Handwerk ist. www.handwerk.de/neudenken

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN
NEU DENKEN.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Foto: © Werner Schüring / ZDH

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

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

NACHHALTIGE PRODUKTE FÜR DEN BAU

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

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

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



Foto: © maxit

Die spritzbare Hochleistungsdämmung Ecosphere in der Anwendung.

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

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

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

Anzeige

Wir machen
NRW
NACHHALTIGER



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

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

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/baum



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Handwerker sind

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

Klimaretter



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



Foto: © Fristads



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

Stefan Buhren, Chefredakteur des Deutschen Handwerksblatts

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

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

Handwerk hat Vorreiterrolle

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

»Aber nicht nur beim Kunden, auch

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

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

Wer kann sich bewerben?

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

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

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

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

Preise im Wert von 20.000 Euro



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



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



Weitere Informationen zum Klimaretter-Award Handwerk unter [klimaretter-handwerk.de](https://www.klimaretter-handwerk.de)

Produkte für optimales Energiemanagement

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

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

THEMENWELT MIT NEUHEITEN, TIPPS UND TRENDS

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

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



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

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

USE CASES FÜR DIE GEBÄUDEPRAXIS

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

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

Photo © Buderus



Vom Brennwertkessel zum Hybridsystem

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

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

EINE NUMMER GENÜGT

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

INTELLIGENTER HYBRIDMANAGER INKLUSIVE

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

Anzeige

CONRAD Alle Teile des Erfolgs

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

Produkte, passende Services und persönliche Beratung.

Erfahren Sie mehr online.

conrad.de/energy-building

Den Toten ihren Namen zurückgeben

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



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

Text: Vera von Dietlein

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

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

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

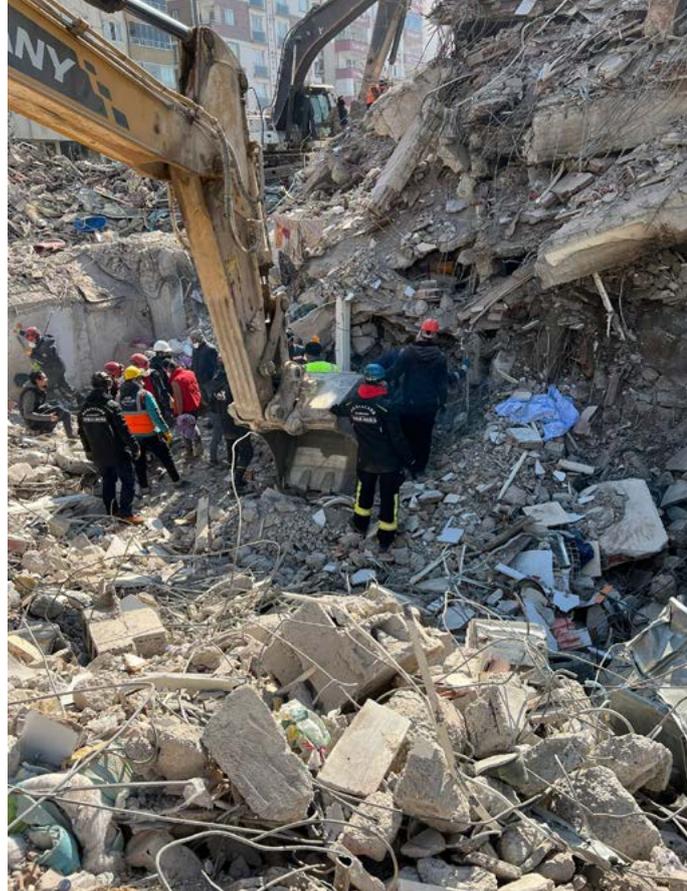
150 bis 300 Leichen barg das Team täglich behutsam aus dem Schutt eingestürzter Gebäude. Die verletzten Körper wurden würdevoll versorgt, desinfiziert und zur Identifikation durch Angehörige vorbereitet. Rasches Handeln dient dem Seuchenschutz. In Absprache mit der Regierung übergaben die Bestatter die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

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

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

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

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



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



Zu den 77 Fördermitgliedern gehört der Bundesverband Deutscher Bestatter.

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

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

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

deathcare.de

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

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

Günstigere Alternativen zum Überziehungskredit

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

Text: *Michael Vetter*

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

ABRUFKREDIT

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

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

GELDMARKT- ODER EUROKREDIT

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

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

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



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

Foto: © Stock.com / dlsample_stock



GLOSSAR

Kreditlinie / Kreditrahmen

Damit wird der zur Verfügung gestellte Kreditbetrag bezeichnet.

Genehmigte Überziehung

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

Geduldete Überziehung

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

Prolongation

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

Euribor (European Interbank Offered Rate)

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

Wechsel

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

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

AKZEPTKREDIT

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

CHECKLISTE

WAS IST ZU BEACHTEN BEI KURZFRISTKREDITEN?

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



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

SELBSTTEST FÜR KREDITNEHMER

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

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

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

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

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

3. Wie werden solche Verfügungen im Bankenjargon auch genannt?

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

4. Wie können Sie die Höhe Ihres Kreditzinses verringern?

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

5. Haben Kreditsicherheiten Einfluss auf den Zinssatz?

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

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

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

7. Kennen Sie Alternativen zum Überziehungskredit?

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

Auswertung

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

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

ARBEITSRECHT

URLAUB VERJÄHRT ERST NACH HINWEIS DES CHEFS



Foto: © iStock.com / Sven Hennes

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

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

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

EQUAL PAY

GLEICHE BEZAHLUNG FÜR FRAUEN

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

NISV

SCHULEN DÜRFEN NICHT SELBST PRÜFEN

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

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

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



Foto: © Krupp-Stiftung, Foto: Dierka Berg

VILLA HÜGEL

HAUS DER TRANSFORMATION

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

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

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

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

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

KUNSTGEWERBE

VIER ELEMENTE IN BERLIN

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

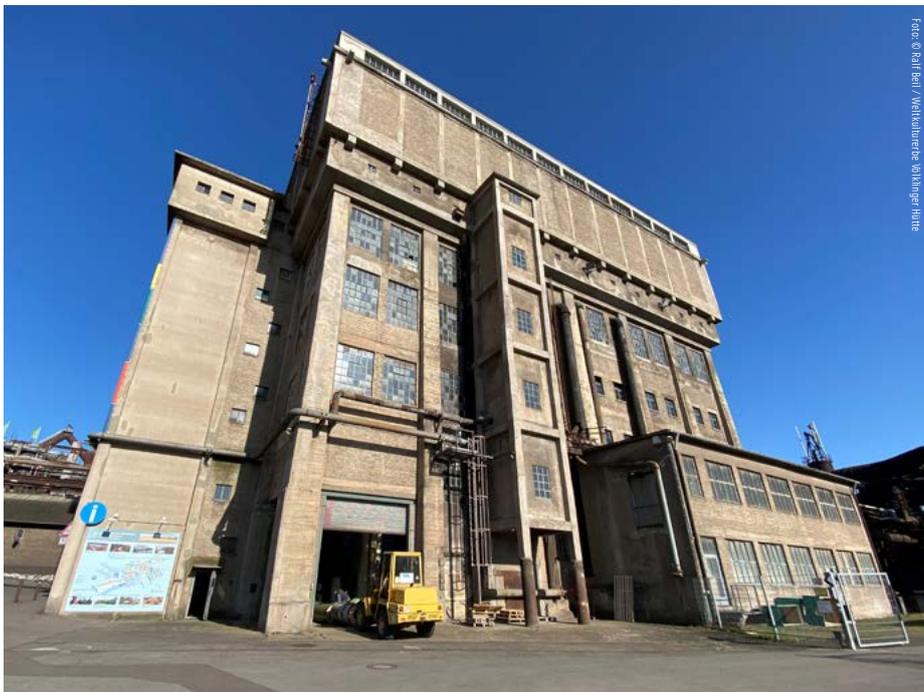
KONFERENZ

OLDTIMER FAHREN IN DIE ZUKUNFT

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

DENKMALE TREFFPUNKT ALLER KULTUREN DER WELT

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



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

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

voelklinger-huette.org



MISS UND MISTER HANDWERK 2023 GEWÄHLT

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

missmisterhandwerk.de/wahl2023

WALT DISNEY 100-JÄHRIGES JUBILÄUM

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

semmel.de

FINANZWISSEN

WO DAS HANDELSGESETZBUCH VORSICHT FORDERT

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

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

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

DER UMGANG MIT GEWINNEN UND VERLUSTEN

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

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

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



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

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

NIEDERST- UND HÖCHSTWERTPRINZIP

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

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

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

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

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

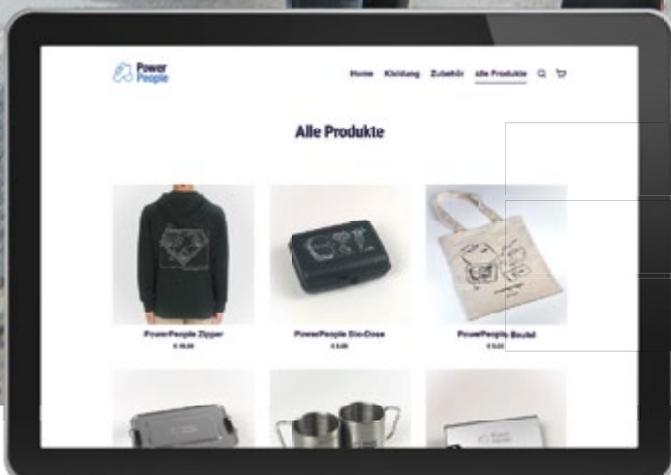
Diesen und alle bereits erschienenen Artikel aus der Reihe Finanzwissen finden Sie gesammelt unter: www.Chefsein.de



POWER-SHOPPEN FÜR POWER PEOPLE



**JETZT
ENTDECKEN**
powerpeople.digital



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

Im Jahr 2022 sind die tariflichen Ausbildungsvergütungen in Deutschland im Vergleich zum Vorjahr im bundesweiten Durchschnitt um 4,2 Prozent gestiegen. Das geht aus einer aktuellen Auswertung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) hervor. Der Anstieg der Vergütung habe deutlich über dem Vorjahresniveau gelegen. 2021 waren es plus 2,5 Prozent gewesen. Aufgrund des vergleichsweise hohen Anstiegs erhielten die Auszubildenden in tarifgebundenen Betrieben im Durchschnitt über alle Ausbildungsjahre 1.028 Euro brutto im Monat und somit erstmals im Schnitt mehr als 1.000 Euro. Für Auszubildende in Westdeutschland habe sich mit 1.029 Euro ein leicht höherer Durchschnittswert als für ostdeutsche Auszubildende mit 1.012 Euro ergeben, so das BIBB.

Hohe Inflationsrate schmälerert Anstieg

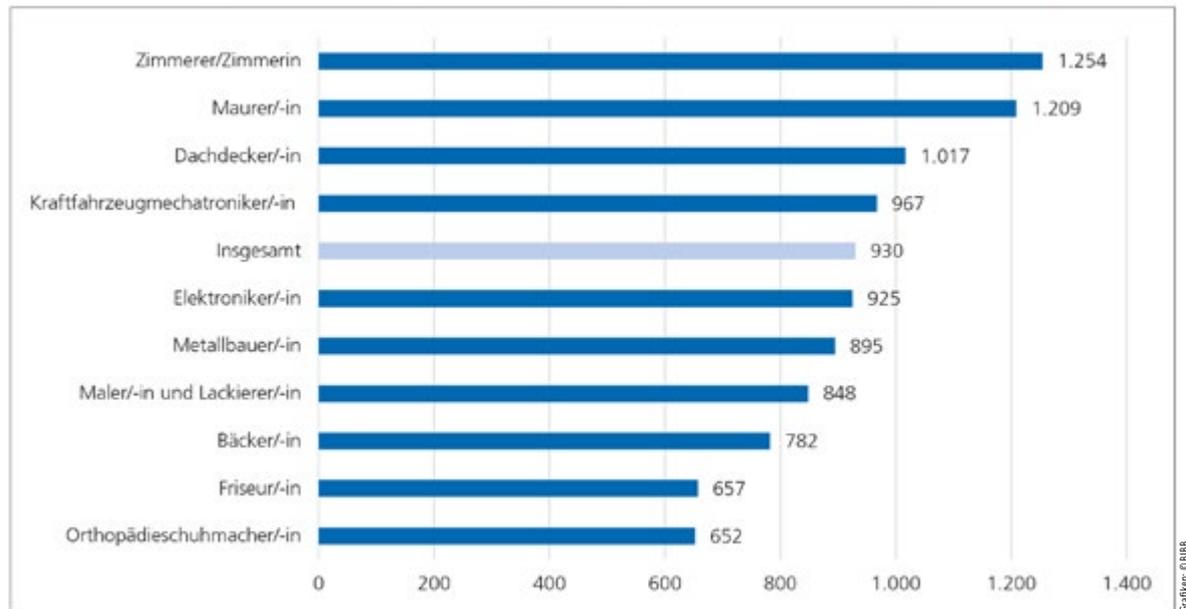
2022 ERHIELTEN AZUBIS IM SCHNITT ERSTMALS MEHR ALS 1.000 EURO. DIE HOHE INFLATION SCHWÄCHT DEN STARKEN ANSTIEG BEI DEN AUSBILDUNGSVERGÜTUNGEN JE-
DOCH AB. ZU DEN TOP-VERDIENERN ZÄHLEN ZIMMERER UND MAURER.



Wenn die Preise zu stark steigen, nützt auch die schönste Anhebung der Ausbildungsvergütung nichts. Im Durchschnitt haben Azubis im vergangenen Jahr laut einer Auswertung des BIBB 1.028 Euro brutto pro Monat erhalten. Das Plus von 4,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr wird aber durch die hohe Inflation aufgeessen.

Foto: © fizkes / 123RF.com

Abbildung 4: Tarifliche Ausbildungsvergütungen in ausgewählten Ausbildungsberufen im Ausbildungsbereich Handwerk 2022 (durchschnittliche monatliche Beträge in Euro)



Quelle: BIBB-Datenbank Tarifliche Ausbildungsvergütungen; Berechnungen des BIBB

INFLATION SCHLÄGT ZU

Berücksichtigt man die Inflationsentwicklung, mussten jedoch auch die Auszubildenden trotz des höheren Anstiegs Reallohnverluste hinnehmen. »Insbesondere bei Tarifabschlüssen zu Beginn des Jahres beziehungsweise aus den Vorjahren, in denen Tarifierhöhungen für 2022 vereinbart wurden, konnte die Entwicklung der Preise noch nicht berücksichtigt werden«, erklärt das BIBB in einer Pressemitteilung. Zum Teil hätten die Tarifparteien darauf mit Sonderzahlungen reagiert, die sich allerdings nicht in der Berechnung der durchschnittlichen tariflichen Ausbildungsvergütungen niedergeschlagen hätten.

UNTERSCHIEDE BEI VERGÜTUNGEN

Bei den tariflichen Ausbildungsvergütungen in Deutschland zeigten sich der Auswertung zufolge auch 2022 wieder erhebliche Unterschiede in der Vergütungshöhe je nach Ausbildungsberuf. An der Spitze liegen weiterhin die Zimmerer. Sie erhielten eine monatliche Ausbildungsvergütung von 1.254 Euro. In vierzehn weiteren Ausbildungsberufen wurde ebenfalls die Grenze von 1.000 Euro überschritten, darunter aus dem Handwerk bei den Maurern mit 1.209 und bei den Rohrleitungsbauern mit 1.192 Euro. Laut dem BIBB erhielten 2022 etwa 60 Prozent der Auszubildenden, die in einem tarifgebundenen Betrieb lernten, eine Ausbildungsvergütung von

mehr als 1.000 Euro. Bei etwas mehr als einem Fünftel seien es sogar mehr als 1.150 Euro gewesen. Bei rund 15 Prozent der Auszubildenden hätten die tariflichen Ausbildungsvergütungen 2022 unterhalb von 850 Euro gelegen. Für 19 Berufe hat das BIBB einen bundesweiten Durchschnittswert von weniger als 850 Euro ermittelt. Die meisten dieser Berufe gehörten zum Handwerk, wie etwa Maler und Lackierer (848 Euro), Bäcker (782 Euro), Schornsteinfeger (723 Euro) oder Friseur (657 Euro). Die insgesamt niedrigsten tariflichen Ausbildungsvergütungen habe es mit 652 Euro im Beruf Orthopädienschuhmacher gegeben.

ÜBERSICHT DER AUSBILDUNGSBEREICHE

Unterschiede bestehen auch zwischen den einzelnen Ausbildungsbereichen. Über dem gesamtdeutschen Durchschnitt von 1.028 Euro lagen die tariflichen Ausbildungsvergütungen im öffentlichen Dienst (1.114 Euro) sowie in Industrie und Handel (1.081 Euro) und Hauswirtschaft (1.034 Euro), darunter in der Landwirtschaft (1.002 Euro), in den freien Berufen (946 Euro) und im Handwerk (930 Euro). Eine tabellarische Gesamtübersicht über die für das Jahr 2022 ermittelten Vergütungsdurchschnitte in den erfassten Berufen stellt das Bundesinstitut für Berufsbildung online bereit.

bibb.de/ausbildungsverguetung



Seit 1976 wertet das BIBB die tariflichen Ausbildungsvergütungen jährlich zum Stichtag 1. Oktober aus.



Auf Saarlands Zukunft gebaut

Die neue Führungsspitze des AGV Bau (v.l.): Christian Ullrich und Hans-Ulrich Thalhofer

IM INTERVIEW GIBT DIE NEUE FÜHRUNGSSPITZE DES AGV BAU ANTWORTEN AUF DRINGLICHE FRAGEN ZUR BAUWIRTSCHAFT IM SAARLAND.

Das Interview führte **Sarah Materna**.

»Eine Wohnungsnot, wie dies in anderen Bundesländern der Fall ist, erkennen wir hier nicht.«

Christian Ullrich

Was muss im Saarland passieren, damit genügend bedarfsgerechter Wohnraum entstehen kann und welche Rolle spielen nachhaltiges Bauen und Sanieren und die Sicherung des Fachkräftenachwuchses dabei? Im DHB-Interview gibt das neue Führungsteam des AGV Bau Saar, bestehend aus Hauptgeschäftsführer RA Christian Ullrich und Geschäftsführer Hans-Ulrich Thalhofer Antworten.

DHB: Herr Ullrich, wie steht es im Saarland um die Schaffung von Wohnraum?

Ullrich: Im Hinblick auf den vorhandenen Wohnraum sollte aktuell jede Saarländerin und jeder Saarländer eine Wohnung finden. Eine Wohnungsnot, wie dies in anderen Bundesländern und Ballungszentren der Fall ist, erkennen wir hier nicht. Im Saarland befinden sich allerdings sehr viele Leerstände in 2-Familienhäusern, die dem Wohnungsmarkt nicht zur Verfügung

stehen. Hintergrund sind die hohe Zahl an Eigenheimen mit nicht vermieteten Wohnungen und die demographische und soziale Struktur im Saarland. Hinzu kommt, dass in etlichen Mehrfamilienhäusern Wohnungen wegen Sanierungsstau nicht bewohnbar sind. Beim sozialen Wohnungsbau sehen wir die größte Herausforderung. Im Saarland herrscht eine vergleichsweise hohe Armutsquote und ein hoher Bedarf an Sozialwohnungen, die Quote für die Mindestsicherung liegt bei 10 Prozent. Hier wäre es wichtig, Strukturen und Förderprogramme zu schaffen, die es auch Bauherren attraktiv machen, Sozialwohnungen zu bauen und zu vermieten.

Die eigene Immobilie ist nach wie vor ein wichtiger Baustein der privaten Altersvorsorge. Daher ist es bedauerlich, dass die Baugenehmigungen von Einfamilienhäusern um fast 17 Prozent eingebrochen sind. Aber auch die Zahl der Umbauten und Sanierungen ist eingebrochen. Hier sollten insbesondere Förderungen für Sanierung und Bauen im Bestand aufgelegt werden,

die es jedem Saarländer ermöglichen, auf diese Weise für sein Alter Vorsorge zu schaffen.

DHB: Welche Faktoren belasten derzeit aus Ihrer Sicht den Wohnungsbau?

Thalhofer: Aus unserer Sicht belasten den Wohnungsbau vor allem die hohen Materialkosten, die gestiegenen Bauzinsen und der sich immer mehr zuspitzende Fachkräftemangel am Bau.

DHB: Welche bürokratischen Hürden müssen »Häuslebauer« aktuell überwinden?

Ullrich: Die veränderten Förderbedingungen haben bei den Bauherren hohe Verunsicherung bewirkt und zu einer hohen Stornierungsquote geführt. Dazu kommen noch die überbordenden Bauvorschriften, das Dickicht an Bauverordnungen und der Personalmangel in den Genehmigungsbehörden. Je nachdem, in welchem Landkreis man wohnt, hat man das Glück, eine Baugenehmigung innerhalb von wenigen Wochen zu erhalten – oder man wartet Monate.

DHB: Viele Handwerksbetriebe in den Bauhaupt- und Ausbauhandwerken können freie Ausbildungsstellen nicht besetzen. Welche Maßnahmen empfehlen Sie Betrieben der handwerklichen Baubranche, um junge Talente zu gewinnen?

Thalhofer: Die Gewinnung von Auszubildenden und Fachkräften ist kein Selbstläufer mehr. Der Bau ist ein Schlüsselwirtschaftszweig! Hier muss ein Umdenken in der Gesellschaft erfolgen, dass ohne den Bau nichts geht und der Einzelne für die Gesellschaft, das Land, den Klimaschutz und die Nachhaltigkeit tätig ist; vor allem, dass „man am Abend sieht, was man tagsüber geschafft hat“. Der Bau bietet lebenslange Jobgarantie, gute Verdienstmöglichkeiten während der Ausbildung und danach vielfältige Karrieremöglichkeiten. Nicht zu vergessen, dass eine fundierte Ausbildung die ideale Ausgangssituation für einen Start in die Selbstständigkeit ist.

Viele Betriebe setzen bereits auf Social Media (Instagram, TikTok). Wir können nur jedem Betrieb raten, in die Schulen und zu jungen Menschen und deren Eltern vor Ort zu gehen und für ihr Handwerk zu werben. Wichtig sind auch attraktive Angebote für künftige Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer! Der AGV Bau Saar unterstützt seine Betriebe und hat vor Jahren seine erfolgreiche Kampagne „Azubi am Bau“ gestartet. Nach drei Jahren Corona-Pause findet in diesem Jahr Übrigens wieder der Infotag „Azubi am Bau“ am 5. Mai von 09:00 – 12:00 Uhr im Ausbildungszentrum Bau in

Der Bau bietet lebenslange Jobgarantie, gute Verdienstmöglichkeiten und vielfältige Karrieremöglichkeiten.

Saarbrücken-Schafbrücke statt. Ob Schüler, Klassen, Eltern, Großeltern oder Betriebe – wir laden alle bereits heute schon ganz herzlich dazu ein. Das Saarland ist im Übrigen eines der wenigen Bundesländer, in dem die Ausbildungszahlen stabil sind.

DHB: Welche Rolle spielen Umbau und Sanierung beim Erhalt und der Schaffung bedarfsgerechten Wohnraums?

Ullrich: Umbau und Sanierung spielen gerade im Hinblick auf die klimapolitische Diskussion eine zentrale Rolle. Beides schafft neue Spielräume und viele Möglichkeiten. Allerdings sollte man immer den Einzelfall betrachten und sich fragen, ob eine Sanierung wirklich sinnvoll ist oder ob ein Neubau aus vielerlei Gesichtspunkten nicht möglicherweise doch besser ist.

DHB: Was bedeutet für Sie nachhaltiges Bauen?

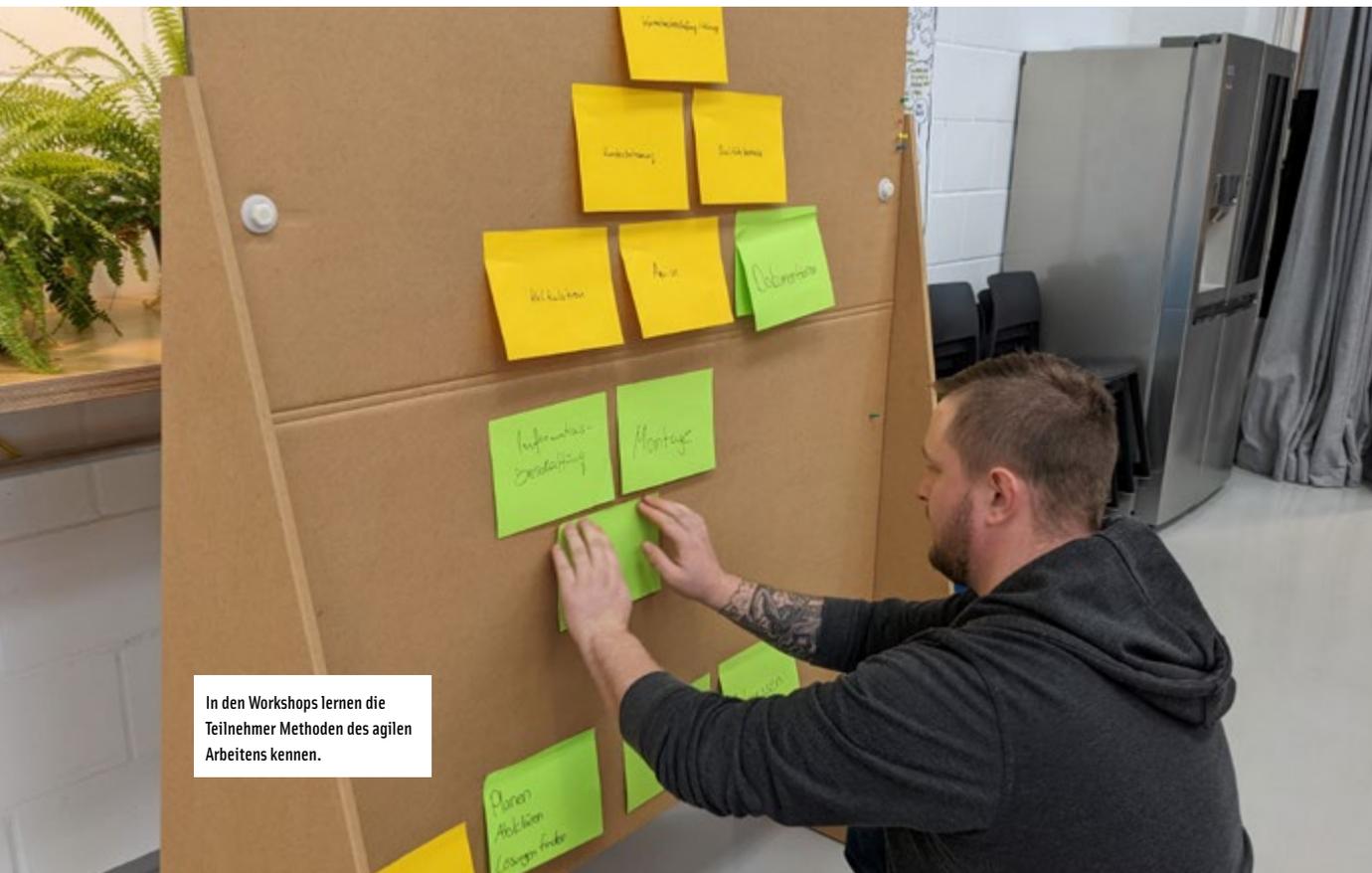
Thalhofer: Nachhaltiges Bauen bedeutet, achtsam mit Ressourcen umzugehen und unsere Gebäude fit für die Zukunft zu machen. Die Erreichung der Klimaschutzziele, die Klimafolgenanpassung und das Feld des nachhaltigen Bauens stellen für die Baubranche riesige Betätigungsfelder dar. Die Art des Bauens wird sich in Zukunft verändern. Wir werden neue Materialien, aber auch eine verstärkte Kombination von bereits bekannten Baumaterialien sehen. Das Thema Kreislaufwirtschaft wird sehr zentral werden. Wie können wir Rohstoffe, die bereits in Gebäuden verbaut wurden, wieder neuen Nutzungen zuführen? Wie gelingt es uns, künftig wieder unseren Schwerpunkt auf regionale Wertschöpfungsketten, wie zum Beispiel beim Holz oder bei anderen regionalen Baustoffen, zu legen? Wir müssen offener für die heimische Produktion und die Nutzung von Baustoffen werden!

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



In den Workshops lernen die Teilnehmer Methoden des agilen Arbeitens kennen.

Foto: © GROOVIZ

Leinen los für Zukunftsmeister

IN LERNRÄUMEN ERKUNDEN DIE MITARBEITER DES DILLINGER ANLAGENBAUERS BVT BELLMANN DAS ZUSAMMENSPIEL VON IDEEN, MENSCHEN UND PROZESSEN.

Text: Sarah Materna...

1 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit 20 Nationalitäten und aus 15 Berufen. Anlagenbau und Gebäudetechnik sind die Steckenpferde des Dillinger Mittelständlers BVT Bellmann. Im Unternehmen stecken jede Menge Erfahrung, Können und die zündenden Einfälle, die es braucht, um die teils komplexen Probleme der Kundschaft zu lösen. Geschäftsführer Dr. Harald Bellmann hat das Unternehmen 1994 gegründet. Knappe drei Jahrzehnte nach der ersten erfolgreichen Auftragsabwicklung befindet sich der gelernte Kaufmann immer noch in Aufbruchsstimmung. Aufträge zur Zufriedenheit des Kunden und fristgerecht erledigen ist gut,

»Eine erfolgreiche Organisation sollte Impulsen von außen gegenüber offen sein.«

Dr. Harald Bellmann,
Geschäftsführer BVT Bellmann

findet Bellmann. Darüber hinaus Technologieführer sein und den eigenen Betrieb zu einer agilen Organisation zu entwickeln, in der jedes Teammitglied ebenso gerne lernt wie arbeitet, findet er noch deutlich erstrebenswerter. »Eine erfolgreiche Organisation sollte Impulsen von außen gegenüber offen sein und dieses externe Feedback auch ganz bewusst suchen, um nicht ‚betriebsblind‘ zu werden«, ist Bellmann überzeugt. Um den Pioniergeist in seinem Unternehmen wach zu halten, hat er deshalb die Coaches und Unternehmensberater Dorothee Wiebe und Paul Weber von GROOVIZ® mit ins Boot geholt.

GEMEINSAM LERNRÄUME ERKUNDEN

Wiebe und Weber unterstützen den Betrieb dabei, Lernräume für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu ge-

stalten, vom Azubi über die Monteure und Meister bis hin zur Führungsebene. In diesen Lernräumen geht es darum, außerhalb des Tagesgeschäfts gemeinsam neue Wege des Lernens, Arbeitens und des Zusammenarbeitens zu erkunden. »Wir haben das Team GROOVIZ® an Bord geholt, weil wir im Saarland und darüber hinaus Spitzenleistung im Bereich der Gebäudetechnik liefern: uns täglich neuen Herausforderungen stellen, Lösungen entwickeln und Erwartungen übertreffen und uns das Vertrauen unserer Kunden täglich neu verdienen müssen. Da können wir auch bei unseren internen Strukturen nicht stehen bleiben, sondern wollen immer neue Wege suchen, mit der Zeit gehen und unseren Mitarbeitenden einen familiären aber modernen Arbeitsplatz bieten. GROOVIZ® unterstützt uns dabei mit der Förderung unserer Führungskräfte-Nachwuchses, dem Ausbau von Führungs-, Kommunikations- und Zukunftskompetenzen und erforscht mit uns die Zukunft des Handwerks in Lern- und Experimentierräumen«, so Bellmann.

Das Erfolgsrezept von GROOVIZ®: ein stimmiges Zusammenspiel aus Menschen, Ideen und Prozessen. „Diese drei Faktoren können so positiv aufeinander einwirken, dass ein echtes Innovationsfeuerwerk entsteht“, weiß Dorothee Wiebe.

PROZESSE AUF DEN PRÜFSTAND STELLEN

Wie können wir gut zusammenarbeiten? Eine Frage, auf die mögliche Antworten auch bei BVT Bellmann teils unterschiedlich ausfallen. Gemeinsam mit hierarchieübergreifenden Teams beschäftigen sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens unter Anleitung der beiden GROOVIZ®-Coaches mit dieser Frage. »Es geht uns in unseren Workshops darum, unter den Teammitgliedern eine agile Grundhaltung zu schaffen. Gemeinsam reflektieren wir interne Prozesse und kommen dabei zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass eine Jahrzehnte alte Vorgehensweise eigentlich nur leicht verändert werden muss, um die geschäftlichen Anforderungen wieder voll zu erfüllen. Manchmal muss aber auch ein ganz neuer Ansatz her«, betont Dorothee Wiebe. Wichtig sei, das Sprudeln der Ideen nicht durch Denkverbote einzuschränken, sondern sich in der Gruppe immer wieder gegenseitig mit neuen Gedanken zu begeistern, ergänzt Paul Weber. Gerade im Kontext »Digitalisierung« sei das ganz wichtig.

IDEEN SPRUDELN LASSEN, ZUKUNFT VORMACHEN

Mit einem Team von zwölf »Zukunftsmeistern« erkundet das Team von Grooviz® seit 2022 Lern- und Experi-

mentieräume, in denen sich vieles um Digitalisierung und Prozessoptimierung dreht. Die entwickelten Ideen kommen vor Ort auf der Baustelle, im mobilen Office oder in der Kommunikation mit anderen Unternehmensbereichen zum Einsatz. Neben den Fachthemen geht es in dem Projekt auch darum, möglichst viele Menschen im Unternehmen auf neue Wege mitzunehmen, Führungskompetenzen auszubauen und den Zusammenhalt der Teams zu stärken.

Paul Weber freut sich ganz besonders, als Teil von GROOVIZ® eigene Erfahrungen in das Projekt einfließen zu lassen: Durch sein Studium der Versorgungstechnik und seine Ausbildung als Anlagenmechaniker konnte er auf der Baustelle von Beginn an mit den Teams auf Augenhöhe kommunizieren.

MENSCHEN WERTSCHÄTZEN UND FÖRDERN

Harald Bellmann nennt die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von BVT Bellmann den wichtigsten Unternehmenswert. Seine Führungskräfte will er nach Möglichkeit innerhalb des eigenen Teams aufbauen. »Die Arbeit in unserem Betrieb ist anspruchsvoll und jeden Tag anders, was aber auch ihren ganz besonderen Reiz ausmacht. Unsere Fachkräfte sind in der Lage, die Abläufe auch auf komplexen Großbaustellen zu überblicken, zu steuern und zu koordinieren. Es kann deshalb nur unser Anspruch sein, sie langfristig zu binden und ihre Neugier auf neue Arbeitsweisen, Prozesse und Ähnliches zu wecken«, sagt Bellmann.

Immer dann, wenn im Unternehmen eine Technologie erprobt und eingeführt wird, geht es auch immer darum, den Nutzen für die Mitarbeiter aufzuzeigen und kritisch zu hinterfragen. Ein Beispiel waren die ersten »Gehversuche« der Monteure und Techniker mit Augmented Reality-Brillen (AR) oder Exo-Skeletten, die gleichzeitig helfen können, die Arbeitsprozesse auf den Baustellen zu vereinfachen oder die Gesundheit und Sicherheit der Teammitglieder bei ihren Einsätzen fördern.

»Auf Führungsebene freut es uns jedes Mal zu sehen, wie stolz die Workshop-Teilnehmer ihre Ergebnisse präsentieren. Zum Beispiel, wenn unsere Azubis ein Bauprojekt für ein eigenes kleines Blockhaus starten, und dabei sowohl die Projektplanung als auch die energetische Optimierung von Anfang an in die eigenen Hände nehmen. Am Ende des Tages wissen alle, dass sie einen großen Beitrag für das große Ganze geleistet haben, für das wir gemeinsam stehen.«

»Die Arbeit in
unserem Betrieb
ist jeden Tag
anders.«

Dr. Harald Bellmann

WEITERBILDUNGSKALENDER

BARRIEREFREIES BAUEN

Der Bedarf an barrierearmen Wohnungen wird bis zum Jahr 2030 auf drei Millionen geschätzt. Um älteren Menschen die Möglichkeit zu geben, lange selbstbestimmt in der eigenen Wohnung zu bleiben, genügen manchmal oft schon kleinere Umbau- und Renovierungsarbeiten. Hier ist an erster Stelle der kompetente und flexible Handwerksbetrieb gefragt. Der Abbau von Barrieren stellt aber auch für gesunde Menschen eine Steigerung des Wohnkomforts dar. Der Qualifizierungs-Workshop der HWK vermittelt Grundlagen zum barrierefreien Bauen, gesetzliche Vorschriften, Informationen zu Förderung, Marketing und vieles mehr.

Das Seminar findet am **25. März** und **1. April**, jeweils von 8.30 Uhr bis 16 Uhr statt.

Weitere Informationen erhalten Interessierte unter T 0681 5809-192/-181, E-Mail: weiterbildung@hwk-saarland.de.



SEMINAR: EVENT- UND BRAUSTYLING



Ob für den Abschlussball, den wichtigen Galaabend oder die Hochzeit, manche Anlässe erfordern ein ganz besonderes Styling. Um ein beeindruckendes Ergebnis zu erzielen, das auch nach einer durchtanzten Partynacht noch perfekt sitzt, braucht es die nötigen Kompetenzen. Diese reichen von der professionellen Gesprächsführung bei der Vorab-Beratung über ein typgerechtes Make-up bis hin zum Kreieren einer festlichen Steckfrisur.

Das Seminar findet statt am **Montag und Dienstag, 3. und 4. April**, jeweils in der Zeit von 9 bis 15.15 Uhr

Weitere Informationen erhalten Interessierte unter: T 0681 5809-132/-192, E-Mail: weiterbildung@hwk-saarland.de.

GEPRÜFTER KAUFMÄNNISCHER FACHWIRT [HWO]

Die berufsbegleitende Aufstiegsfortbildung »Geprüfter Kaufmännischer Fachwirt (HwO)« richtet sich an Kaufleute mit verwaltender oder kaufmännischer Tätigkeit. Teilnehmerinnen und Teilnehmer dieser Weiterbildung erschließen sich mit den Qualifizierungen, die sie am Ende des Seminars erlangt haben werden, neue Kompetenzen in den wichtigen Bereichen des Finanz- und Rechnungswesens, der Betriebsorganisation, im Marketing- und Personalbereich sowie in steuerlichen und rechtlichen Angelegenheiten.

FACHSEMINAR LADUNGSSICHERUNG

Dieses Seminar vermittelt die Sachkunde, um »Zur Prüfung befähigten Person nach BetrSichV §2 (6)« und dem ArbSchG §7 bestellt werden zu können.

Ladungssicherung ist eine verantwortungsvolle Aufgabe. Verstöße gegen Paragraph 22 der StVo können im Bereich der Ordnungswidrigkeit (allgemeine Verkehrskontrolle oder Verkehrsunfall mit Sachschaden) mit Bußgeldern oder bei einer Straftat wie beispielsweise einem Verkehrsunfall mit Personenschaden mit Geld- oder Freiheitsstrafe geahndet werden. Es ist daher äußerst wichtig, sich mit den gesetzlichen und technischen Bestimmungen vertraut zu machen.

Das Seminar findet am **20. April** von 9 bis 17 Uhr statt.

Weitere Informationen erhalten Interessierte unter: T 0681 5809-422, E-Mail: weiterbildung@hwk-saarland.de.



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

Die nächste Startmöglichkeit für die Weiterbildung zum Geprüften Kaufmännischen Fachwirt nach (HWO) ist am 13. April 2023.

Hinweis: Der Abschluss der Fortbildung setzt sich aus vier kaufmännischen Handlungsbereichen und den separat nachzuweisenden berufs- und arbeitspädagogischen Qualifikationen zusammen.



Die Teilnehmer des Seminars der Handwerkskammer bekommen die Sachkunde zur Ladungssicherung vermittelt.

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

VERKÄUFE

REGALE

neu & gebraucht

Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale

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

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

www.handwerksblatt.de

IMMOBILIEN

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

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Ankauf von Holz- und Metallbearbeitungsmaschinen auch komplette Betriebsauflösungen
Fritz Ernst Maschinenhandel e.K.
Tel. 0 23 78 - 8 90 15 10 u. 01 57- 88 20 14 73
[maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de](mailto:mashinhandel.fritz-ernst@t-online.de)

HALLEN + GERÜSTBAU

TEPE SYSTEMHALLEN

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

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

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

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

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

Tel. 01805 / 266824
Fax 01805 / 266826

FINSTERWALDER container

www.finsterwalder.eu

AUS- UND WEITERBILDUNG

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

KAUFGESUCHE

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

Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen

MSH Maschinenhandel & Service GmbH

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

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

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

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

ANKAUF
VON GEBRAUCHTEN
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN

MSH and second machines

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

KAUFE
HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
Komplette Firmenauflösung
Mail: singler@t-online.de
Telefon 0171-4686473

GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

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

STELLENANGEBOTE

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

VERMIETUNG/VERPACHTUNG

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

GESCHÄFTSVERKÄUFE

SCHADSTOFFSANIERUNGSBETRIEB
für Asbest, KMF und Brandschäden. Seit 30 Jahren etabliert, hoher Auftragsbestand, mit oder ohne Anlagevermögen, im gesicherten Mietverhältnis im Saarland zu verkaufen. Einarbeitung durch Eigentümer gewährleistet. VerkaufemeineFirma2022@gmail.com

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

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

BerufsCheck
Verdienst-Dauer-Anforderungen

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

- Verdienstmöglichkeit
- Dauer
- Anforderungen

Deine Ausbildung im Handwerk

www.handwerksblatt.de/berufscheck

Einfach, schnell und direkt ein MarktPlatz-Inserat sichern!

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

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

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

MELDUNGEN FÜR HANDWERKERINNEN UND HANDWERKER

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.

Nonnweiler - Braunshausen und Kastel

Teiländerung des Flächennutzungsplanes

»Freizeitzentrum Petersberg«

Eingang HWK: 2. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Nonnweiler - Braunshausen und Kastel

Aufstellung des Bebauungsplanes »Freizeitzentrum Petersberg«

Eingang HWK: 2. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Losheim am See - Bachem

ISEK im Förderprogramm »Wachstum und nachhaltige Erneuerung - Lebenswerte Quartiere gestalten«

Eingang HWK: 2. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Losheim am See - Niederlosheim

ISEK im Förderprogramm »Wachstum und nachhaltige Erneuerung - Lebenswerte Quartiere gestalten«

Eingang HWK: 2. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Losheim am See - Rimlingen

ISEK im Förderprogramm »Wachstum und nachhaltige Erneuerung - Lebenswerte Quartiere gestalten«

Eingang HWK: 2. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Losheim am See - Wahlen

ISEK im Förderprogramm »Wachstum und nachhaltige Erneuerung - Lebenswerte Quartiere gestalten«

Eingang HWK: 2. Februar 2023



bach- und Bernwardstraße«

Eingang HWK: 15. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 24. März 2023

St. Wendel

Bebauungsplan 01.41.1B »S0-Straßenmeisterrei 1. Teiländerung«

Eingang HWK: 21. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 24. März 2023

Wallerfangen - Rammelfangen

Aufstellung des Bebauungsplanes »Solarpark Rammelfangen und parallele Teiländerung des Flächennutzungsplanes

Eingang HWK: 9. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 27. März 2023

Wallerfangen

Aufstellung des Bebauungsplanes »Solarpark Wasserwerk Schäferbruch«

Eingang HWK: 9. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 27. März 2023

Wallerfangen

Teiländerung des Flächennutzungsplanes »Solarpark Wasserwerk Schäferbruch«

Eingang HWK: 9. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 27. März 2023

Ensdorf

1. Änderung des Bebauungsplanes »Industrie-, Energie- und Ressourcenzentrum Ensdorf - Teilfläche 1«

Eingang HWK: 13. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 28. März 2023

Merzig

1. Änderung des Bebauungsplanes »ehemaliger Sportplatz im LKH-Gelände«

Eingang HWK: 22. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 3. April 2023

Überherrn

Aufstellung des Werbeanlagen- und Warenautomatenkonzeptes inkl. Satzung

Eingang HWK: 23. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 3. April 2023

Illingen

Aufstellung des Bebauungsplanes »Im Rötchen, 1. Erweiterung«

Eingang HWK: 22. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 6. April 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Püttlingen

Vorhabenbezogener Bebauungsplan »Pflegezentrum Am Bahnhof«

Eingang HWK: 16. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 17. März 2023

Nalbach

Aufstellung des Bebauungsplanes »Bierbach/Ziegelei, 3. Änderung«

Eingang HWK: 8. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 22. März 2023

Schmelz

Vereinfachte Änderung des Bebauungsplanes »Sanierung im Bereich zwischen Zerr- und Birrbachstraße«

Eingang HWK: 16. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 22. März 2023

Schmelz

Vereinfachte Änderung des Bebauungsplanes »Sanierung im Bereich Ambetstraße«

Eingang HWK: 16. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 22. März 2023

Schmelz

Aufstellung des Bebauungsplanes »Erweiterung Gewerbegebiet Ost an der B268«

Eingang HWK: 16. Februar 2023

Stellungnahme möglich bis: 22. März 2023

Homburg - Erbach

Aufstellung des vorhabenbezogenen Bebauungsplanes »Wohnbebauung zwischen Stein-

HWK-Haushalt 2023

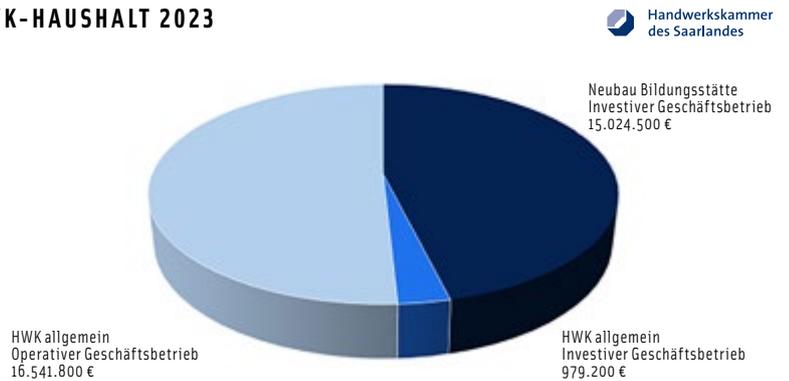
Text: Bernd Reis

Die Vollversammlung der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) hat bereits in ihrer Sitzung vom 1. Dezember 2022 den HWK-Haushaltsplan für das Haushaltsjahr 2023 beschlossen. Insgesamt wurde ein Haushaltsvolumen in Einnahmen und Ausgaben von jeweils 32.545.500 Euro festgesetzt. Davon entfallen rund 17,5 Millionen Euro auf den operativen Aufgabenbereich der HWK. Auf den investiven Aufgabenbereich, insbesondere die Investitionen in den Neubau der Bildungsstätte, entfallen rund 15 Millionen Euro.

Das Volumen des Haushaltsplanes 2023 liegt deutlich höher als die Haushaltsvolumen der Vorjahre. Dies begründet sich ganz maßgeblich im angesprochenen Neubau der Bildungsstätte. Diesem Neubau liegen weiterhin die Plankostenberechnungen mit einem Gesamtvolumen von rund 45 Millionen Euro zugrunde, verteilt auf eine rund dreijährige Bauphase und damit auf drei Haushaltsjahre. Der Bund wird sich mit 60 Prozent und das Land mit 10 Prozent an der Finanzierung beteiligen. Der Anteil der Handwerkskammer beträgt demnach 30 Prozent. Dabei gilt, dass dieser Eigenanteil weitestgehend durch eine eigens gebildete Baurücklage aufgebracht werden kann. Vorsorglich sprach sich die HWK-Vollversammlung dafür aus, im Bedarfsfall ein Baudarlehen bis zur Höhe von 5 Millionen Euro aufzunehmen. Damit wird gewährleistet, dass Baukostensteigerungen zunächst von der HWK vorfinanziert werden können. Zugleich wird angestrebt, dass sich der Bund und das Land angemessen an derartigen Mehrkosten beteiligen.

Die Schwerpunkte in der Aufgabenerfüllung der HWK liegen im operativen Geschäftsbetrieb auf den Bereichen Bildung, Beratung, Öffentlichkeitsarbeit und Wirtschaftsförderung. Insofern bleibt vorrangiges Ziel die Bereitstellung eines Leistungsangebotes, das die Anforderungen sowohl qualitativ wie auch quantitativ für das saarländische Handwerk gut erfüllen kann. Insbesondere die Nachwuchswerbearbeit wird mit zusätzlich bereitgestellten Geldern deutlich ausgebaut. Auch die Angebote der Aus-, Fort- und Weiterbildung werden nicht nur angebotsorientiert, sondern in stärkerem Maße nachfrageorientiert ausgestaltet. Intern geht es darum, die hinter der jeweiligen Leistungserbringung stehenden Prozesse zu analysieren und die damit verbundene Vorgangsbe-

HWK-HAUSHALT 2023



28.02.2023 10
Grafik: © Handwerkskammer des Saarlandes

arbeitung vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung neu auszurichten. Denn als Körperschaft des öffentlichen Rechts steht unsere HWK in der Verpflichtung, die im Onlinezugangsgesetz festgelegten Kriterien zu erfüllen. Ein wesentlicher Teil dieser Aufgaben konnte bereits erfolgreich in die Umsetzung gebracht werden. Weitere Arbeitsschritte müssen allerdings noch getätigt werden. Auch hierfür wurden im Haushaltsplan für 2023 entsprechende Finanzmittel eingestellt.

Die eingangs angesprochenen Maßnahmen aus dem investiven Geschäftsbereich können durch die Zuschüsse des Bundes und des Landes und ebenso durch Entnahmen aus der gebildeten Baurücklage finanziert werden. Insofern müssen die laufenden Einnahmen aus dem operativen Geschäftsbetrieb der HWK nicht einbezogen werden. Insgesamt steht der Haushaltsplan 2023 auf einem soliden finanziellen Fundament. Der Grundsatz der Vollständigkeit wurde ebenso wie der Grundsatz der Schätzgenauigkeit bei der Veranschlagung der Einnahmen und Ausgaben beachtet. Angesichts der weiterhin rasanten Entwicklungen in den Umfeldern und daraus resultierenden Ereignissen und Risiken bleibt die Einhaltung derartiger Grundsätze weiterhin erschwert. Deshalb war es wichtig, auch das Vorsichtsprinzip bei der Veranschlagung der Einnahmen und Ausgaben zur Anwendung zu bringen.

Eine Anpassung der Mitgliedsbeiträge wurde für das Haushaltsjahr 2023 nicht für erforderlich gehalten. Insofern bleibt der bisherige Beitragsmaßstab unverändert beibehalten. Ebenso wurde auf eine Anpassung bei den Gebühren verzichtet.

! Das Volumen des Haushaltsplanes 2023 liegt deutlich höher als die Haushaltsvolumen der Vorjahre. Eine Anpassung der Mitgliedsbeiträge wurde nicht für erforderlich gehalten.

MELDUNGEN FÜR HANDWERKERINNEN UND HANDWERKER SONDERPREIS FÜR ENGAGIERTE JUNGMEISTER

Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und die Innungskrankenkasse Südwest (IKK) zeichnen auf der nächsten HWK-Meisterfeier am Samstag, 3. Juni 2023, Handwerksmeisterinnen und -meister aus, die sich während ihrer Meistervorbereitungszeit besonders engagiert haben. Das Engagement kann im sozialen, sportlichen oder technischen Bereich liegen. Bewerben können sich ab sofort alle Absolventen einer Meisterprüfung, die im Zeitraum vom 1. April 2022 bis zum 30. März 2023 ihre Prüfung erfolgreich abgelegt haben. Entscheidend ist das Datum des Meisterprüfungszeugnisses. Die Meisterprüfung muss im Saarland abgelegt worden sein. Der Preis der HWK und IKK für besonderes Engagement wird seit 2020 jährlich an bis zu drei Preisträgerinnen und Preisträger vergeben und ist mit einem Preisgeld von 1.000 Euro pro Preisträgerin oder Preisträger dotiert. Zusätzlich erhält jede Preisträgerin und jeder Preisträger einen Gutschein über Leistungen im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) der IKK im Wert von je 2.000 Euro. »Wer sich



zum Beispiel im Bereich des Technischen Hilfswerk (THW) engagiert oder einen Jugendsportverein trainiert, kann sich genauso bewerben wie jemand, der während seiner Meistervorbereitung Angehörige pflegt«, hebt Handwerks-

kammer-Präsident Bernd Wegner hervor.

Die Bewerbung muss diese Unterlagen umfassen: Kontaktdaten mit Adresse, E-Mail, Telefonnummer (mobil), Bewerbungsschreiben (max. eine DIN A 4 Seite) mit nachvollziehbarer Darstellung des besonderen Engagements, Meisterprüfungszeugnis, Lebenslauf mit Lichtbild (max. zwei DIN A 4 Seiten), belegende Unterlagen (Presseartikel, Bestätigung eines Vereinsvorsitzenden, Atteste etc.) sollen beigefügt werden, aber nicht mehr als fünf Dokumente. Aus den belegenden Unterlagen ist ein Einzel-PDF mit dem Titel »Belege« zu generieren.

Bewerberinnen und Bewerber reichen die vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an sonderpreis@hwk-saarland.de ein. Einsendeschluss ist der **30. März 2023**.



Informationen zum Sonderpreis gibt es bei HWK-Geschäftsbereichsleiter Bildung Dr. Klaus Meier (T 0681 5809-127, E-Mail: k.meier@hwk-saarland.de).

DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

IMPRESSUM

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

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

ZEITUNGS-AUSGABE für die Handwerkskammer Münster

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

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

REDAKTION
Postfach 10 29 63, 40020 Düsseldorf
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 Saarbrücken
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
Tel.: 02831/396-0

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

ERDBEBEN TÜRKEI UND SYRIEN

© picture alliance / AA, Ozan Efeoglu



Jetzt spenden!

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



Spendenkonto: DE62 3702 0500 0000 1020 30

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



**Aktion
Deutschland Hilft**
Bündnis deutscher Hilfsorganisationen

100 €
Wechsel-
Bonus*



Geben Sie sich einen Bonus

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



vodafone.de/bonus



Together we can
vodafone
business

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

Vodafone GmbH · Ferdinand-Braun-Platz 1 · 40549 Düsseldorf · vodafone.de