

# DEUTSCHES HAND WERKS BLATT

HWK FRANKFURT (ODER)  
REGION OSTBRANDENBURG  
HANDWERK IN BRANDENBURG

№  
03  
23

## Zaubert ihr Glück aus dem Hut

Lydia Bosche ist junge Meisterin  
eines alten Modehandwerks

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](https://targobank.de/geschaeftskunden)

**TARGO  BANK**  
GESCHÄFTSKUNDEN



»Wenn Wohnungen fehlen, warum werden dann die Bauvorschriften nicht vereinfacht? Lösungen leider nicht in Sicht!«

## BUNDES- UND LANDESPOLITIK BEIM BÜROKRATIEABBAU UNZUREICHEND TÄTIG

### Liebe Handwerkerinnen und Handwerker,



Foto: © Leif Kühnent / hmk-frf.de

seit Jahren wird über den Bürokratieabbau gesprochen. In Deutschland soll dabei gelten: Wird eine neue Verordnung beschlossen, muss mindestens eine andere gestrichen werden. In Brüssel aber werden munter immer neue Regelungen erfunden. Die müssen in nationales Recht umgesetzt werden. Ein besseres Dopingprogramm für das deutsche Bürokratiemonster ist kaum vorstellbar.

Es wird viel geredet. Die Wahrheit ist: Die Politik ist beim Bürokratieabbau bisher unzureichend tätig geworden. Beispiel Bauwirtschaft: Es fehlen Wohnungen. Eine Vereinfachung der Bauvorschriften? Nicht in Sicht! Stattdessen werden neue Vorschriften zur Abfallwirtschaft, zu Herkunftsnachweisen sowie Lieferketten angestrebt. Auch die Vorgabe überzogener Umweltstandards bei Heizungsanlagen fordert zu klarem Widerspruch der Wirtschaftsverbände heraus. Beim geplanten Hinweisgeberschutzgesetz waren wir mit so einem Widerspruch erfolgreich. So sollten Betriebe gezwungen werden, teure Whistleblower-Stellen einzurichten! Doch dies konnte im Bundesrat, zumindest vorerst, verhindert werden. Und wo bleibt eigentlich die Vereinfachung der Gesetzessprache. Oft entsteht unnötiger Aufwand allein dadurch, weil gesetzliche Pflichten zu kompliziert formuliert und nicht nachvollziehbar sind.

Und last but not least: Wenn klar ist, dass deutsche Arbeitgeber im Vergleich zu anderen Staaten auch in Zukunft das Vielfache an Steuern und Kosten zu schultern haben, dann ist es umso dringender, sie an anderer Stelle zu entlasten – etwa von überbordenden Sozialabgaben. Gerade das personalintensive Handwerk ist davon besonders belastet. Dazu muss natürlich das Sozialsystem reformiert und dem Prinzip »Leistung muss sich lohnen« endlich wieder mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden.

**IHR FRANK ECKER**  
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER

## Lehrstellenbörse nutzen!

Die Handwerkskammer bietet allen Mitgliedsbetrieben kostenfreie Lehrstellen- und Praktikumsinserate in der Lehrstellenbörse (siehe QR-Code). Ihre Suchangebote können Sie selbst online einstellen oder auch gern durch die Abteilung Berufsbildung einstellen lassen. Ein weiterer Bonus durch die Kammer: Wir bewerben und platzieren die Lehrstellenbörse in zahlreichen Social-Media-Kanälen in Ostbrandenburg. Auch dieser Service ist für Sie kostenfrei!

Direkt zur Lehrstellenbörse



[www.azubi-ostbrandenburg.de](http://www.azubi-ostbrandenburg.de)

Handwerkskammer Frankfurt (Oder)  
Region Ostbrandenburg

**DAS HANDEWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMÄCHT VON NEBENAN



## KAMMERREPORT

- 6** Kraftprotze in der Landtechnik: Firmenjubiläum in Angermünde
- 7** Nachrichten
- 8** Lehrling des Monats: Fabian Uecker – Firma Frind aus Storkow
- 9** »Hut Ding« will Weile haben – Modistin aus Berlin zufrieden in der Nordwestuckermark
- 10** Hinweis auf Beitragsfestsetzungen; Kursporträt Betriebswirt/in (HwO)
- 11** Firmenjubiläen
- 12** Meister-/Weiterbildungskurse
- 13** Landesinnung der Orthopädietechniker vorgestellt
- 14** Betriebsbörse



Foto: © Mirko Schwanitz | Thw-FF.de

S  
14

**Haus und Energie war eine gut besuchte Informationsveranstaltung Mitte Februar in Fürstenwalde zu Themen der Energieeinsparung**



## 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 ihre Namen zurückgeben
- 40** Günstigere Alternativen zum Überziehungskredit
- 43** Urlaub verjährt erst nach Hinweis des Chefs



Foto: © Stock.com / unkas\_photo

S  
18

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





## GALERIE

44 Bunte Themen



## KAMMERREPORT

- 47 Feuer, Ton und Leidenschaft – Golem-Fliesen aus Sieversdorf
- 48 Vergaberechtstag am 20. April
- 49 Zukunftspreis Brandenburg 2023
- 50 Meisterjubiläen
- 51 Einsparpotenziale von Nutzen
- 52 Barbershop in Frauenhand
- 53 Frist Schwerbehindertenanzeige
- 54 SPD-Landesgruppe Bundestag mit dem Handwerk im Gespräch
- 56 Termine und Tipps
- 57 Geburtstagsjubiläen
- 58 Fortbildungskurs E-Rechnung
- Impressum
- 59 Übersicht Meisterkurse 2023



**Ramona Engel und Isabel Müller**  
kümmern sich in Fürstenberg  
erfolgreich um Männerbärte



**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+](https://signal-iduna.de/bkv+)



# Experten für Kraftprotze

VOR 25 JAHREN GRÜNDETE HELMUTH ROTHE EINE LANDTECHNIKFIRMA. HEUTE MACHT BLT ETWA 10 MILLIONEN EURO UMSATZ. IHR GRÖSSTES POTENZIAL SIND DIE MITARBEITER, DIE DAFÜR SORGEN, DASS MÄHDRESCHER ODER TRAKTOREN NICHT IN DER FURCHE LIEGENBLEIBEN.



Jakob Kühl hat im Januar ausgeleert und wurde von BLT übernommen. Hier erledigt er Wartungsarbeiten an einem Holzschredder.

Foto: © Eva-Martina Weyer

Text: *Eva-Martina Weyer*

**F**reudige Aufregung liegt in der Luft. Bei der Brandenburger Landtechnik GmbH (BLT) in Angermünde wird ein Claas-Traktor mit 450 PS ausgeliefert. Fast die ganze Geschäftsführung der Agrar-genossenschaft Odertal in Lüdersdorf ist vor Ort. Michael Branding ist der BLT-Niederlassungsleiter. Er sagt: »Dieser Traktor ist einer der größten Schlepper, die in dieser Kategorie auf dem Markt sind.« Fahren soll den Kraftprotz Thomas Rücker. Zwei Stunden dauert seine Einweisung vom BLT-Monteur. Michael Branding kann sich auf seine Monteure verlassen. »Jeder einzelne ist spezialisiert auf Traktoren, Mähdrescher, Feldhäcksler, Drillmaschinen und andere landwirtschaftliche Geräte. Das geht nur über Lehrgänge und viel Erfahrung.«

»Wir stehen in einem harten Wettbewerb.«

*Michael Branding,  
BLT-Niederlassungsleiter*

## »STEHT EIN MÄHDRESCHER, BRENNT DIE LUFT«

Angermünde ist nur einer von fünf BLT-Standorten im Norden Brandenburgs. Helmut Rothe, bis heute Geschäftsführer, hat das Unternehmen 1998 als Rothe Landtechnik GmbH gegründet. 2001 wurde sie durch den Zusammenschluss mit der Angermünder Niederlassung der Mühlengeez Landtechnik zur BLT. »Wir sind Dienstleister, verkaufen aber auch Großmaschinen und andere landwirtschaftliche Geräte«, erklärt Michael Branding. »Außerdem sichern wir die Ersatzteilbeschaffung und reparieren.« In der Erntezeit erledigen die Monteure die Reparaturen zu 95 Prozent auf dem Feld. Weswegen alle BLT-Einsatzfahrzeuge hochmodern ausgestattet sind. »Wenn ein Mähdrescher, der 700.000 Euro und mehr kostet, während der Ernte steht, brennt die Luft«, sagt Branding. Die Werkstatt selbst ist eine riesige Halle. Mehrere Mähdrescher haben darin Platz. Hier werden die Erntemaschinen während der Garantiezeit gewartet und Durchsichten gemacht. Beim Mähdrescher sind allein beim Nacherntecheck bis zu 300 Punkte auf der Wartungsliste abzarbeiten.

## OPTIMISMUS HEUTE NOTWENDIGER DENN JE

»Wir stehen in einem harten Wettbewerb«, fährt Branding fort. »Letztlich entscheidet sich an der Schnelligkeit der Ersatzteilbeschaffung und der Qualität der Reparaturen, welcher Bauer bei wem Maschinen kauft. Ist der Kunde nicht zufrieden, kommt er nicht mehr. Das größte Potenzial in der Firma sind also unsere Mitarbeiter.« Alle Monteure bei BLT sind ausgebildete Landmaschinenmechatroniker. Ein Beruf, der auf das Schlosserhandwerk zurückgeht, heutzutage aber viel komplexer ist. Von Beginn an wird am Standort ausgebildet. Das zahlt sich aus. »Wir haben allein sechs Kollegen, die seit der Lehre bei uns im Betrieb sind.« Um die Leute zu halten, legt man bei BLT großes Augenmerk auf ein gutes Betriebsklima. Feste werden gefeiert, die Familien mit einbezogen. Schließlich müssen die Ehepartner gerade in der Erntezeit viel Verständnis aufbringen für die Monteure auf Achse. Branding sagt: »Wenn der Traktorist vom Agrarbetrieb mit unserem Monteur gut zusammenarbeitet, dann kriegen wir alles hin.«



Ein Optimismus, der nach 25 Jahren notwendiger denn je ist. Denn auch BLT bekommt die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine knallhart zu spüren. »Die Materialpreise für Landmaschinen und Ersatzteile sind explodiert. Immer wieder kommt es zu Lieferengpässen. Lieferzeiten haben sich teilweise verzehnfacht«, sagt Branding.

#### **BLT Brandenburger Landtechnik GmbH**

Görlsdorfer Straße 4A  
16278 Angermünde  
T 03331 26380  
brandenburger-lt.de  
blt-info@claas.com



Lehrling Leroy Behnke ist im dritten Lehrjahr und überprüft am Mähdrischer den Sitz der Radmuttern

Fotos: © Eva-Maria Weger



Michael Branding steht im gut sortierten Ersatzteillager

## ERGEBNIS DER ZDH-UMFRAGE

### ERHEBUNG ZU DEN BELASTUNGEN VON HANDWERKS BETRIEBEN

Viele Handwerksbetriebe kämpfen weiter mit schwierigen Bedingungen: hohe Energiekosten, angespannte Lieferketten, fehlende Arbeits- und Fachkräfte. Nur 8 Prozent rechnen bis zum Ende des 2. Quartals 2023 mit wachsenden Mitarbeiterzahlen, während 18 Prozent von einem Rückgang ausgehen. Die Umsatzerwartungen der Handwerksbetriebe bleiben für das 1. Halbjahr 2023 negativ.

Für das 2. Quartal 2023 geht jeweils mehr als ein Drittel der Betriebe von rückläufigen Umsätzen aus, weniger als ein Fünftel von steigenden. Für die Mehrheit betroffener Betriebe bleiben bestehende Aufträge unwirtschaftlich. Es kommt zu Verzögerungen bei der Erfüllung von Aufträgen oder gar Auf-



tragsstornierungen. Lieferengpässe und eine besonders hohe Preisdynamik sehen die Betriebe weiterhin insbesondere bei Elektronik-Komponenten und Metallen. [hwk-ff.de](http://hwk-ff.de)

## LIEFERKETTENGESETZ

### EU-STANDARDS ZWINGEN HANDWERKER INDIREKT ZUR DOKUMENTATION

Das von der EU beschlossene Lieferkettengesetz wird sich indirekt auch auf kleine und mittlere Unternehmen auswirken, schätzt der Zentralverband des Deutschen Handwerks. Zwar seien KMU weitgehend von der Pflicht zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichtes befreit, doch müssten sich viele Handwerksunternehmen darauf vorbereiten, als Zulieferer sogenannter ESRS-pflichtiger Unternehmen in Zukunft Informationsabfragen in Sachen Nachhaltigkeit zu bekommen. Gunnar Ballschmieter, Technischer- und Umweltberater bei der Handwerkskammer, empfiehlt, sich auf solche Anfragen vorzubereiten. »Wenn ein Handwerksunternehmen als Zulieferer mit größeren Unternehmen Geschäfte machen will, empfiehlt es sich, eigene Aktivitäten zur Nachhaltigkeit strukturiert zu erfassen und seine Dokumentation stets aktuell zu halten. Darüber hinaus empfiehlt er den Unternehmen, sich um das Brandenburger Umweltsiegel zu bemühen, das bei entsprechenden Anfragen von großem Vorteil sei. Außerdem werde in der Bewerbungsphase eine Grunddokumentation der Nachhaltigkeitsmaßnahmen und -vorhaben erstellt, die dann nur noch aktualisiert werden müsse. Die Handwerkskammer würde Mitgliedsbetriebe bei der Erarbeitung kostenfrei unterstützen und beraten.

#### **Hwk-Ansprechpartner:**

Gunnar Ballschmieter, Technischer- und Umweltberater  
T 0335 5619-247, [gunnar.ballschmieter@hwk-ff.de](mailto:gunnar.ballschmieter@hwk-ff.de)  
[betriebsberatung-ostbrandenburg.de](http://betriebsberatung-ostbrandenburg.de)



## LEHRLING DES MONATS

# »DAS IST FÜR MICH DER ABSOLUTE JACKPOT«



Frank Ecker (l.), Hwk-Hauptgeschäftsführer, gratulierte Fabian Uecker (r.), dem Lehrling des Monats März, mit einer Urkunde und einem Fräskopf für die selbstgebaute CNC-Maschine im Gästezimmer der Eltern

»Ich habe mich schon früh für Holz interessiert. Aber während des Abiturs wusste ich noch nicht, was ich machen will. Und dann tat ich das, was mir am meisten Spaß machte – mit Holz arbeiten.« Schon in der Schule hat Fabian Uecker einen Billardtisch gebaut. Der 20-jährige Fürstenwalder liebt die Vielfältigkeit in seinem Ausbildungsberuf. Ob Küchen, Tische, Treppen oder Treppenunterschranke, bei der Firma Frind in Storkow entstehen individuelle Möbel für Jedermann. Besonders begeistert ist der Lehrling von der CNC-Maschine im Betrieb. »Damit kann ich Sachen machen, die man früher per Hand aufwändig bearbeiten musste.« Kurzerhand baute er sich Zuhause selbst eine CNC-Fräse und funktionierte dafür das Gästezimmer seiner Eltern zur Holzwerkstatt um. Ein dreiviertel Jahr hat er die Maschine entwickelt und gebaut. Nun fertigt er dort u. a. Schwibbögen für die Familie und Nachbarn. Weshalb Hwk-Hauptgeschäftsführer Frank Ecker ihm zusätzlich zur Urkunde gleich noch einen Fräskopf für das eigene CNC-Maschinchen überreichte. »Ich gebe alles für den Betrieb und eine solche Anerkennung ist eine sehr schöne Sache.« Fabian habe sich mit seiner Bewerbung gegen 40 Mitbewerber durchgesetzt, erzählt Andreas Frind. Der Tischlermeister bildet seit 30 Jahren aus und schätzt ein: »Fabian ist außergewöhnlich.« Der Einser-Schüler möchte dem Familienbetrieb treu bleiben. »Das ist mein absoluter Jackpot hier. Ich fühle mich pudelwohl und werde auf alle Fälle noch den Meister machen. Ob direkt nach der Ausbildung oder in ein paar Jahren.« *Martin Römer*



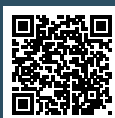
### Ausbildungsbetrieb:

Firma Frind  
die Tischler aus Brandenburg  
Buscher Weg 5, 15859 Storkow  
T 033678 63170  
meisterinfo@firma-frind.de  
treppenunterschrank.de



### Information:

Möchte auch Ihr Unternehmen einen »Lehrling des Monats« auszeichnen? Dann bewerben Sie sich! Die Auszeichnung erfolgt durch den Präsidenten oder Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer in Ihrem Betrieb. Über den QR-Code gelangen Sie zum Bewerbungsformular. Senden Sie es bitte an die darauf angegebene Fax-Nummer!



## EINSTELLUNGSTEST

### HILFREICHES TOOL

Mit der Online-Unterstützung »azubitest« können Betriebsinhaber Bewerbern anhand von 15 Fragen in 18 verschiedenen Tests auf den Zahn fühlen, ob sie fit für eine Ausbildung sind. Der 20-Minuten-Test behandelt Themengebiete wie Sozialverhalten, Rechtschreibung, Sprach- und Leseverständnis, Grundrechenarten, Rechnen mit Mengen sowie Logik und Konzentration. Die Testergebnisse werden übersichtlich dargestellt.

[azubitest.online](https://azubitest.online)

## WELTWALZ

### EXPERTISE IM AUSLAND

Junge Handwerker/innen bringen sich mit ihrer Expertise in Entwicklungs- und Schwellenländern ein. Im Team mit mindestens einer/einem anderen (jungen) Handwerker/in können sie je nach konkretem Bedarf für zwei bis vier Wochen in einem Entwicklungs- oder Schwellenland helfen. Auf der ZDH-Webseite erläutert ein Flyer die Möglichkeiten, Erfahrungen der eigenen Ausbildung und die Arbeit im eigenen Gewerk vor Ort einzubringen.

[zdh.de/presse/publikationen/](https://zdh.de/presse/publikationen/)

## FUTURE DAY 2023

### TREFF DER GEBÄUDEREINIGER

Am 30. März veranstalten die Innung des Gebäudereinigerhandwerks Brandenburg Ost mit namhaften Industriepartnern in Cottbus den ersten großen Branchentreff. Er ist speziell auf die Bedürfnisse der Gebäudereinigungsbranche ausgerichtet. Der futUre DAY 2023 bietet einen Überblick – von umweltschonenden Reinigungsmitteln über ressourcensparende Maschinen bis hin zur Optimierung von Personalprozessen.

[gebuedereiniger-brandenburg.de/future-day-2023](https://gebuedereiniger-brandenburg.de/future-day-2023)



# »Hut Ding« will Weile haben

BEI KREISSÄGEN, ZYLINDERN ODER ELBSEGLERN DENKT LYDIA BOSCHE WEDER AN MASCHINENTEILE NOCH ALTE SCHIFFE, SONDERN AN KOPFFORMEN. DENN: DIE JUNGE FRAU BEREICHERT OSTBRANDENBURG UM EIN FAST AUSGESTORBENES HANDWERK – SIE IST GELERNTÉ HUTMACHERIN.

Text: Eva-Maria Weyer

**M**it dem Werk meiner Hände etwas Schönes schaffen und ausdrücken: Das bin ich!« – so würde Lydia Bosche wohl ihr eigenes Berufsethos auf den Punkt bringen. Sie ist Hutmacherin und lebt in einem ehemaligen Landhotel im Norden der Uckermark. Auf diesem von Buchen umgebenen Areal hat sie sich ein eigenes Studio eingerichtet. Nach sechs Jahren in Berlin wollte sie raus aufs Land »Ich bin nicht abgeschieden, sondern verfolge meinen Plan. Ich will meine Kreativität ausleben und ein Geschäft aufbauen«, erzählt sie und setzt voll auf die Online-Wirksamkeit. Ihr Studio gleicht einer Schneiderwerkstatt. Blickfang: Holzformen, die wie kleine Köpfe im Regal stehen. Sie hat sie selbst aus Lindenholz gebaut. Alles Unikate. Vom ersten bis zum letzten Arbeitsschritt soll feststehen: Dieser Hut stammt von Lydia Bosche!

## DEUTSCHE HANDWERKSLEHRE SICHERT QUALITÄT

Auf den Holzformen zieht und drückt sie Hüte aus Filz und Stroh in Form, eine Tätigkeit, die ein Kraftakt sein kann. Dabei arbeitet sie mit heißem Dampf. »Je länger ich dem Material Zeit gebe, sich an die neue Form anzupassen, desto besser. Das macht den Unterschied zwischen einem handwerklich hergestellten Hut und einem Stück aus der Industrie«, sagt sie. »Hut Ding« will eben Weile haben! Dafür behält ein Filzhut aus ihrer Werkstatt auch nach Jahren seine Form, und er kann immer wieder aufgearbeitet werden. Das Befühlen von Stoffen und Filz, der bei ihr aus Kaninchen- oder Hasenhaar ist, die Arbeit mit Knöpfen und Bändern, mit Weizenstroh und die dabei aufkeimende Erinnerung an Kindheitstage neben einem frisch gemähten Feld – darin besteht für die Hutmacherin der Zauber ihres Handwerks. Schon nach zwei Tagen eines Praktikums wusste Sie: Das ist mein Ding. Ihre Gesellinnenprüfung machte sie in Berlin. Inzwischen hat sie auch den Ausbilderschein und ist überzeugt: »Dass die Handwerkslehre so durchstrukturiert ist in Deutschland, mit Zwischen- und Gesellenprüfung, das ist qualitätssichernd.«



»Die Leute wollen fair produzierte Stücke.«

Lydia Bosche, Hutmacherin

Lydia Bosche zieht den angefeuchteten Filzhut in Form

## GUT »BEHÜTET« IN EINER MODERNEN WELT

»Auf Qualität legen meine Kunden großen Wert. Egal ob Frau oder Mann, ob 20 oder 80 Jahre.« Die handwerkliche Arbeit hat für Lydia Bosche einen starken Nebeneffekt: »Ich bewege Kraft meiner Gedanken und Hände die Maschinen und Werkzeuge und setze meine Ideen um. Wunderbar.« Seit Kurzem hat sich die Hutmacherin ein neues Geschäftsfeld erschlossen: Sie kreierte Schmuck aus dem Holz der Hainbuche, die rund um ihr Studio wächst – durchaus passend zu mancher Hutkreation. Mit diesem Schmuck war sie auch auf der Grünen Woche präsent. Bleibt eine Frage: Welche Kunden gehen in dieser modernen Welt noch gut »behütet« aus dem Haus? Zum einen seien das Leute, die schon immer Hut getragen haben, erzählt die 27-jährige. »Aber dann sind da auch die vielen jungen Menschen, die gern in Secondhand-Läden einkaufen und plötzlich merken, dass ihnen die Hüte dort zu klein sind, weil die Menschen früher kleinere Köpfe hatten.« So mancher bestellt dann Maßgefertigtes im Studio Bosche. »Diese Leute wollen ein fair produziertes Stück. Sie wollen wissen, wer es gemacht hat und sind bereit, dafür zu bezahlen«, weiß Lydia Bosche.



### Lydia Bosche

Buchenhain 31  
17268 Boitzen-  
burger Land  
T 0176 45614823  
boschelydia@  
gmail.com  
studiobosche.com

INFORMATION

## BEITRAGSVERANLAGUNGEN 2023

Der Beschluss über die Beitragsfestsetzung 2023 sowie der Beschluss der Umlage zur Finanzierung der Überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (ÜLU) 2023 wurden am 23. November 2022 von der Vollversammlung der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg (Hwk) gefasst und am 17. Januar 2023 durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg genehmigt. Die Beitragsveranlagung für den Kammerbeitrag 2023 und den ÜLU-Umlagebeitrag 2023 erfolgen am 24. März 2023. Auf der Grundlage der Hwk-Satzung wurden der Beschluss über die Bei-

tragsfestsetzung 2023 sowie der Beschluss der Umlage zur Finanzierung der Überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung 2023 auf [www.hwk-ff.de](http://www.hwk-ff.de) unter dem Stichwort »Amtliche Bekanntmachung« veröffentlicht. An dieser Stelle können Sie sich über die Inhalte der Beitragsfestsetzungen informieren.

Auf der Rückseite der Beitragsbescheide zum Kammer- und ÜLU-Beitrag 2023 sind die Eckdaten der jeweiligen Beitragsfestsetzung für das Jahr 2023 auch noch einmal erläuternd dargestellt.



**hwk-ff.de**  
Amtliche Bekannt-  
machungen

### AUFSTIEGSFORTBILDUNG BETRIEBSWIRT/IN

## SPITZENQUALIFIKATION IM HANDWERK



Die Aufstiegsfortbildung zur »Geprüften Betriebswirtin« oder zum »Geprüften Betriebswirt« (HWO) ist die Spitzenqualifikation im deutschen Handwerk. Mit ihr werden Sie zur Fach- und Führungskraft mit einem Wissensvorsprung, der Sie in Ihrer beruflichen oder unternehmerischen Tätigkeit entscheidend voranbringt.

Der Umfang der betriebswirtschaftlichen Themen übertrifft deutlich die Meisterausbildung und fokussiert vor allem auf Unternehmensführungs-kompetenzen. Mit der Fortbildungsprüfung werden Sie in die Lage versetzt, Personalmanagementsysteme aufzubauen, wissen alles Notwendige zum Thema Personalentwicklung und sind vertraut mit fortschrittlichen Strategien und Methoden der

Unternehmensführung. Darin eingeschlossen: gezieltes Marketing, betriebliches Rechnungswesen und Vertriebscontrolling zur Effizienzsteigerung. Der Lehrgang ist absolut praxisorientiert, realistische Fallbeispiele bilden den Schwerpunkt der Ausbildung. Alle Lerninhalte aus Betriebs- und Volkswirtschaft, Personal und Recht werden Jahr für Jahr optimiert, so dass Situationen stets im aktuellen Gesamtkontext bewertet und Lösungen sowie Steuerungsmechanismen erarbeitet werden können. Ziel der Ausbildung ist es, Ihnen die Sicherheit zu geben, im Anschluss selbstständig Entscheidungen zu treffen und ein Unternehmen sicher führen zu können. Die Lehrgangskosten und Prüfungsgebühren können über das Aufstiegs-BAföG mit bis zu 75 Prozent (einkommens- und vermögensunabhängig) rückzahlungsfrei gefördert werden!

#### KURSTERMIN, BERUFSBEGLEITEND:

**10. November 2023 bis 30. August 2025**

14-tägig Fr. / Sa.: 8 bis 16.30 Uhr

#### Ort:

Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg, Bildungszentrum, Spiekerstraße 11, 15230 Frankfurt (Oder)

Zum Lehrgangsinhalt, -ablauf und zu den finanziellen Fördermöglichkeiten beraten wir Sie gern persönlich.

Informationen zu Kursterminen, Ansprechpartnern und Anmeldung finden Sie hier:



**Ansprechpartner:**  
Volkmar Zibulski  
T 0335 5554-233  
[volkmar.zibulski@hwk-ff.de](mailto:volkmar.zibulski@hwk-ff.de)  
weiterbildung-  
ostbrandenburg.de





## Wir gratulieren zum Firmenjubiläum

### 100 Jahre

Peter Dietrich,  
Klempnermeister,  
Frankfurt (Oder),  
am 23. April

### 55 Jahre

Michael Schneider,  
Elektrotechnikermeister,  
Müllrose, am 1. April

### 45 Jahre

Armin Krohm,  
Geschäftsführer Krohm  
GmbH, Storkow (Mark),  
OT Bugk, am 1. April

Heinz Furchner,  
Elektrotechnikermeister,  
Neuzelle, OT Ossendorf,  
am 1. April

Klaus-Dieter Schmidt,  
Elektrotechnikermeister,  
Fürstenwalde/Spree,  
am 1. April

### 40 Jahre

Brigitte Bock,  
Inhaberin im Kosmetiker-  
Handwerk, Strausberg,  
am 1. April

### 35 Jahre

Bernd Anklam,  
Inhaber im Uhrmacher-  
Handwerk, Panketal,  
am 1. April

Romy Dauer,  
Geschäftsführerin  
Dauer Aufzüge GmbH,  
Panketal, OT Schwane-  
beck, am 1. April

Norbert Falk,  
Bäckermeister, Lebus,  
am 1. April

Andreas Koschensch,  
Steinmetz- und  
Steinbildhauermeister,

Angermünde,  
am 1. April

### 30 Jahre

Uwe Bohm,  
Geschäftsführer FIS  
Frankfurter Industrie-  
service GmbH,  
Frankfurt (Oder),  
am 1. April

Steve Graeber,  
Gebäudereinigermeister,  
LEHGRA GmbH,  
Frankfurt (Oder),  
am 1. April

Wolfhard Noske,  
Maurer- und Betonbauer-  
meister, Eberswalde,  
am 1. April

Olaf Schröder,  
Geschäftsführer  
Elektro-Schröder GmbH,  
Bad Freienwalde (Oder),  
OT Altranft, am 1. April

Lothar Mielke,  
Land- und Baumaschinen-  
mechatronikermeister,  
Seelow, am 1. April

Carsten Fiebig,  
Inhaber im Holz- und  
Bautenschutz-  
Handwerk, Altlandsberg,  
am 1. April

Uwe Zimmer,  
Installateur- und  
Heizungsbauermeister,  
Brieskow-Finkenheerd,  
am 1. April

Monika Richter und  
Ricardo Fischer,  
beide Gesellschafter  
Agrargenossenschaft  
Kieselwitz eG,  
Schlaubetal, OT Kiesel-  
witz, am 1. April

Andreas Korallus,  
Geschäftsführer  
Korallus Bau GmbH,  
Fürstenwalde/Spree,  
am 1. April

Olaf Steckmann,  
Geschäftsführer  
Dachdeckerei Werner  
& Steckmann GmbH,  
Oberuckersee,  
OT Protzlow, am 1. April

Bernd Knop,  
Geschäftsführer  
Bernd Knop GmbH,  
Templin, am 1. April

Ingolf Schulz,  
Installateur- und Heizungs-  
bauermeister, Oderaue,  
OT Altreetz, am 4. April

Thomas Genentz,  
Geschäftsführer Präzima  
GmbH, Rüdersdorf bei  
Berlin, OT Herzfelde,  
am 7. April

Horst Zietlow und  
René Zietlow,  
beide Geschäftsführer  
Zietlow Hoch- und  
Tiefbau GmbH, Lebus,  
am 15. April

Heinz Gosda,  
Inhaber im Metallbauer-  
Handwerk, Müllrose,  
am 15. April

Karsten Lorenz,  
Inhaber im Metallbauer-  
Handwerk, Frankfurt  
(Oder), am 22. April

Norbert Böhm,  
Klempnermeister,  
Neutrebbin, am 26. April

### 25 Jahre

Helmut Grützke,

Karosserie- und  
Fahrzeugbauermeister,  
Biesenthal, am 1. April

Mario Schönfelder,  
Inhaber im Bautrock-  
nungsgewerbe,  
Schorfheide, am 1. April

Uwe Jacob,  
Inhaber Einbau von  
genormten Baufertig-  
teilen, Neuenhagen  
bei Berlin, am 1. April

Waldemar Grüning,  
Installateur- und  
Heizungsbauermeister,  
Bad Freienwalde (Oder),  
am 1. April

Matthias Flöther,  
Geschäftsführer Dach-  
deckerei M. Flöther  
GmbH, Zeschdorf, OT Alt  
Zeschdorf, am 1. April

Isabel Widera,  
Keramikermeisterin,  
Letschin, OT Gieshof-  
Zelliner Loose, am 1. April

Burkhard Paulat,  
Inhaber im Gerüst-  
bauer-Handwerk,  
Petershagen/Eggers-  
dorf, OT Petershagen,  
am 1. April

Anke Reum,  
Inhaberin im Kosmetiker-  
Handwerk, Eisenhütten-  
stadt, am 1. April

Thorsten Haase,  
Metallbauermeister,  
Spreehagen, am 1. April

Thomas Grünspeck,  
Geschäftsführer  
Grünspeck GmbH,  
Wriezen, am 1. April

Jens-Uwe Zimmer,  
Installateur- und  
Heizungsbauermeister,  
Müllrose, am 1. April

Christian Grawunder,  
Inhaber Einbau von ge-  
normten Baufertigteilen,  
Grünheide (Mark),  
OT Spreeau, am 1. April

Volker Stock,  
Fliesen-, Platten- und  
Mosaiklegermeister,  
Langewahl, am 1. April

Kathrin Löffler-Ruß,  
Friseurmeisterin,  
Spreehagen, am 1. April

Michael Krüger,  
Inhaber Einbau von ge-  
normten Baufertigteilen,  
Fürstenwalde/Spree,  
am 1. April

Andreas Rosenberg und  
Philipp Rosenberg,  
beide Geschäftsführer  
Westra Straßen- und Tief-  
bau GmbH, Fredersdorf-  
Vogelsdorf, am 6. April

Frank Bendin und  
Lothar von Prondzinsky,  
beide Gesellschafter Lo-  
thar von Prondzinsky und  
Frank Bendin GbR, Bernau  
bei Berlin, am 9. April

Michael Schulze,  
Inhaber im Kraftfahr-  
zeugtechniker-Hand-  
werk, Frankfurt (Oder),  
am 14. April

Holger Bätz und  
Toralf Bätz,  
beide Gesellschafter  
Toralf Bätz und Holger  
Bätz GbR, Rehfelde,  
am 14. April

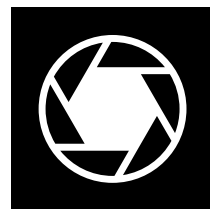
Ingo Voigt,  
Inhaber im Installateur-  
und Heizungsbauer-  
Handwerk, Frankfurt  
(Oder), OT Booßen,  
am 16. April

Olaf Bergmann und  
Peter-Michael Jarsch,  
beide Gesellschafter  
Peter-Michael Jarsch  
und Olaf Bergmann GbR,  
Brieskow-Finkenheerd,  
am 17. April

Manfred Schulz,  
Inhaber im Gerüst-  
bauer-Handwerk,  
Rietz-Neuendorf,  
OT Sauen, am 21. April

Ronny Böhme,  
Geschäftsführer Dach-  
deckerei Ronny Böhme  
GmbH, Fürstenwalde/  
Spree, am 27. April

## FOTOAKTION



Liebe Jubilare,  
senden Sie uns an wirt-  
schaftsmacht@hwk-  
ff.de Fotos von Ihrer  
Jubiläumsfeier. Diese  
möchten wir gern auf  
der Website der Hand-  
werkskammer ([www.hwk-ff.de](http://www.hwk-ff.de)) und auf der  
Facebookseite der Kam-  
mer veröffentlichen.



- [facebook.com/handwerkskammer.frankfurt](https://facebook.com/handwerkskammer.frankfurt)
- [facebook.com/bzffo](https://facebook.com/bzffo)
- [facebook.com/azubi.ostbrandenburg.de](https://facebook.com/azubi.ostbrandenburg.de)



Lesen Sie das Handwerksblatt auch digital  
Melden Sie sich für den PDF-Download an –  
auf [www.hwk-ff.de](http://www.hwk-ff.de)



# Meisterschule – Weiterbildung

## Meistervorbereitung

### Elektrotechniker/in Teile I und II

Vollzeit: 06.11.2023 bis 30.08.2024  
Teilzeit: 29.10.2024 bis 20.06.2026  
Ort: Frankfurt (Oder)

### Kraftfahrzeugtechniker/in Teile I und II

Vollzeit: 25.09.2023 bis 24.05.2024  
Teilzeit: 25.09.2023 bis 24.05.2024  
Ort: Hennickendorf

### Friseur/in – Teile I und II

Teilzeit: 17.04.2023 bis 31.01.2024  
Ort: Frankfurt (Oder)

### Installateur/in und Heizungsbauer/in Teile I und II

Vollzeit: 08.05.2023 bis 23.02.2024  
Teilzeit: 15.10.2024 bis 30.05.2026  
Ort: Hennickendorf

### Maler/in und Lackierer/in Teile I und II

Vollzeit: 06.03.2023 bis 27.10.2023  
Einstieg bis 12.04.2023 möglich!  
Teilzeit: 13.11.2023 bis 28.02.2025  
Ort: Hennickendorf

### Kosmetiker/in – Teile I und II

Teilzeit: 09.10.2024 bis 17.05.2025  
Ort: Frankfurt (Oder)

### Tischler/in – Teile I und II

Teilzeit: 08.03.2024 bis 11.10.2025  
Ort: Frankfurt (Oder)

### Geprüfte/r Fachfrau/mann für kaufmännische Betriebsführung (HWO) (ehemals Teil III) und AdA (Teil IV)

Vollzeit: 18.09.2023 bis 15.12.2023  
Ort: Frankfurt (Oder)  
Teilzeit: 20.11.2023 bis 30.09.2024  
Ort: Bernau

## Weiterbildung

### Geprüfte/r kaufmännische/r Fachwirt/in nach der Handwerks- ordnung

Teilzeit: 22.09.2023 bis 21.12.2024  
Ort: Hennickendorf

### Geprüfte/r Betriebswirt/in HWO

Teilzeit: 10.11.2023 bis 30.08.2025  
Ort: Frankfurt (Oder)

### SHK-Kundendienstmonteur/-in

Teilzeit: 12.01.2024 bis 31.08.2024  
Ort: Hennickendorf

### Schweißlehrgänge in allen gängigen Verfahren mit laufendem Einstieg

Ort: Hennickendorf

## Kurzseminare

### Jährliche Sicherheitsunterweisung für Mitarbeiter im Bereich der Elektrotechnik

20.04.2023  
Ort: Frankfurt (Oder)

### Überprüfung elektrischer Anlagen

22.04.2023  
Ort: Frankfurt (Oder)

### Wann ist eine Handwerksleistung mangelhaft?

21.06.2023  
Ort: Frankfurt (Oder)

**DAS HANDEWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

## Beratung und Anmeldung:

Telefon: 0335/5554-200  
[weiterbildung@hwk-ff.de](mailto:weiterbildung@hwk-ff.de)  
[weiterbildung-ostbrandenburg.de](mailto:weiterbildung-ostbrandenburg.de)  
[facebook.com/bzffo](https://facebook.com/bzffo)

Gern beraten wir Sie zu den attraktiven  
Möglichkeiten der Lehrgangsförderung.  
Das Bildungszentrum ist zertifiziert  
nach DIN EN ISO 9001 und AZAV.



# Ähnliche Produkte, aber alles Unikate

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

**D**ie Ursprünge der Orthopädiotechnik in der Region reichen bis ins frühe 14. Jahrhundert zurück. Die erste Innung dieses Gewerkes wurde in Berlin im Jahr 1655 gegründet. Heute engagiert sich die Landesinnung in erster Linie in der Förderung und Weiterentwicklung des handwerklichen Know-hows der derzeitigen und künftigen Orthopädiotechnik-Mechaniker. Sie ist durch überbetriebliche Lehrgänge und Prüfungen an der Ausbildung im Ausbildungsberuf Orthopädiotechnik-Mechaniker beteiligt und berät ihre Mitglieder in Ausbildungsfragen. Ihr gehören insgesamt 53 Meisterbetriebe in Berlin und Brandenburg an. Die Orthopädiotechnik umfasst drei Säulen – die Orthetik, Prothetik und Reha-technik. Als eine Hauptaufgabe sieht die Innung die Fachkräftegewinnung an. Obermeister Jörg Zimmermann, der die Landesinnung seit 2009 als Obermeister führt, sagt: »Die Heranbildung des Nachwuchses ist eine permanente Herausforderung. Wir nutzen dazu verschiedene Wege. Ich biete in meinem Unternehmen in Cottbus beispielsweise viele Schülerpraktika an. So gewinnen wir immer wieder neue Azubis.«

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

Das System der Kostenübernahme durch die Krankenkassen war in den »normalen« Vor-Corona-Jahren eine »verlässliche Lösung« für die Betriebe, so Landesinnungs-Geschäftsführer Torben Vahle. Angesichts der rasant steigenden Kosten und Preise für Energie, Material und Logistik komme das »auf Langfristigkeit ausgelegte Vertragsgeschäft mit den Krankenkassen nun jedoch mehr und mehr an seine Grenzen. Aktuell gibt es wenig Ausgleich für die an vielen Stellen gestiegenen Kosten«. Hinzu komme, so Geschäftsführer Vahle, der enorme bürokratische Aufwand. »Etwa 30 der über 40 im Hilfsmittelverzeichnis aufgelisteten Gruppen deckt die Orthopädiotechnik ab. Für alle Produkte müssen Verträge



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

gemacht werden. Und das auch noch mit 96 Krankenkassen. Wir brauchen hier eine Harmonisierung des Vertragswesens und eine Verschlinkung der Prozesse, um die Versorgung wieder in den Mittelpunkt zu stellen.«

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

## HAUS UND ENERGIE

# INTERAKTIVER WORKSHOP IN FÜRSTENWALDE

Vertreter von acht Handwerksunternehmen informierten sich Mitte März in einer neuen Auflage des interaktiven Praxisworkshops »Haus und Energie« über zukunftsweisende Energieeffizienzprodukte. Hwk und IHK hatten dazu in die GeoClimaDesign AG nach Fürstenwalde eingeladen. Das Unternehmen stellt seit Jahren Kapillarrohrregister zum Heizen und Kühlen her, die unter anderem als thermische Absorber für Solarwärme, Prozesswärme- und Wärmespeicher verwendet

werden können. Die Handwerker interessieren vor allem die Nutzung der BLUEMATs als Flächenheiz- und -kühlssystem für verschiedenste Gebäudearten und im Zusammenspiel mit Wärmepumpenanlagen. »Spannend«, fand Meister Herbert Treichel aus Strausberg die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten des Systems, das an Decken, in Fußböden und unter Wandputz gleichermaßen installiert werden kann. Bei Karsten Schwabe von der HSW Woltersdorf stieß vor allem die Tatsa-

che auf Interesse, dass die Wärmestrahlung nicht ins Mauerwerk, sondern nur in die Räume abgegeben wird. »Mit diesem System«, so Firmengründer und Aufsichtsrat Marius Vargas, »lassen sich selbst Kfz-Werkstätten, bei denen im Winter ständig das Rolltor auf- und zugeht, energiesparend heizen. Und zwar so, dass die Werkstatt ohne große Verzögerung nach dem Schließen der Rolltore wieder warm ist.« Die Handwerker bekamen auch Einblick in die modernen Produktionsstätten und erhielten durch den Produktionsleiter der GeoClimaDesign AG eine Einweisung in die Montage des Systems und den Kunststoffschweißprozess. Die Kapillarrohrtechnologie, so erfuhren sie, komme inzwischen in vielen Regionen der Welt zum Einsatz: beim Heizen und Kühlen von Industriehallen, in Gesundheitszentren und Schulen, Kaufhäusern und bei der Modernisierung alter Plattenbauten oder Denkmäler, aber zum Beispiel auch in Fernseh- oder Tonstudios sowie Einfamilienhäusern von Spanien bis China.

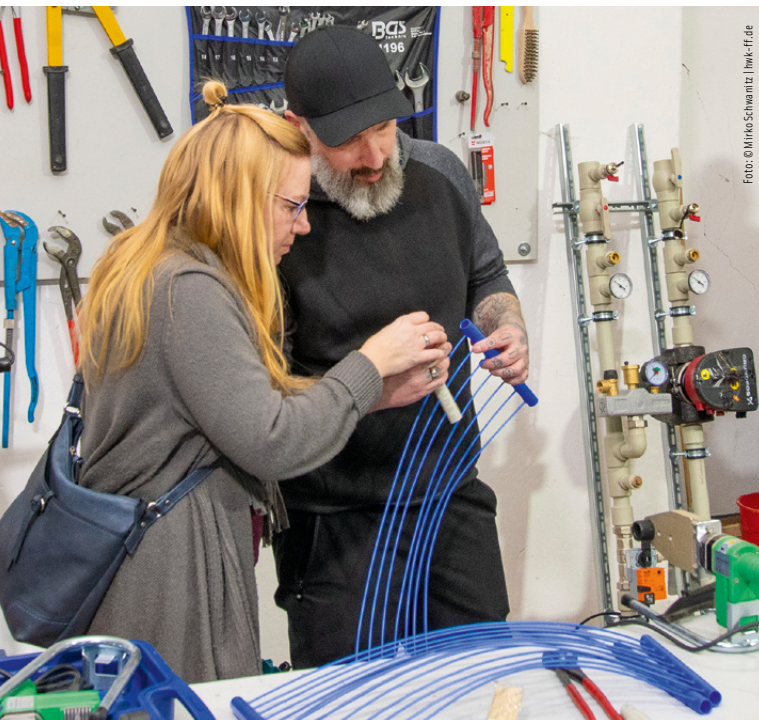


Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

Hingucker: SHK-Monteur Dirk Seraphin aus Spreenhagen (Landkreis Oder-Spree) interessiert sich für die Verbindung der einzelnen BLUEMATs-Module.

### **Termintipp:**


Wärmepumpen  
11. Mai 2023, 16 bis 18 Uhr  
in Schwedt/Oder

### **Kontakt:**

Henrik Klohs, BIT-Berater  
T 0335 5619-122  
henrik.klohs@hwk-ff.de  
weiterbildung-ostbrandenburg.de

## RENTENVERSICHERUNG

Der Versichertenberater der Deutschen Rentenversicherung Bund, Michael Böhme, steht den Mitgliedern der Handwerkskammer als Fachmann in allen Rentenfragen zur Verfügung.

 **Interessenten erreichen ihn unter:**  
T 0172 2867122  
und F 033604 449039

## BETRIEBSBÖRSE

Sie als Betriebsinhaber/in wollen die Nachfolge Ihres Unternehmens sichern und haben keinen Nachfolger innerhalb der eigenen Familie oder der Mitarbeiterschaft?

Sie sind Existenzgründer und suchen als potenzieller Übernehmer eine Alternative zur Neugründung eines Unternehmens?

Die Betriebsbörse möchte Betriebsinhaber und Nachfolger zusammenbringen. Wir bieten Ihnen gern Hilfe an!



### **Handwerkskammer, Abteilung Gewerbeförderung:**

Jördis Kaczmarek  
T 0335 5619-120  
F 0335 5619-123  
joerdis.kaczmarek@hwk-ff.de  
hwk-ff.de/betriebsboerse



**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](http://vh-buchshop.de/recht) oder unter  
Tel. 0211/390 98-27.**

# Mehrwerte für den Betrieb



Foto: © Thomas Stachelhaus

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

*Interview: Stefan Bühren*

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

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

**DHB: Hat die Digitalisierung dabei keine Erleichterungen gebracht?**

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



**DHB: Wozu sicherlich auch die Pandemie beigetragen hat.**

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

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

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

**DHB: Aber der Kunde ist aufgeklärter.**

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

**DHB: Sie gehen heute anders auf Kunden zu?**

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

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

*Torsten Uhlig,  
Vorstandsmitglied der  
Versicherungsgruppe  
Signal Iduna*

**DHB: Erkennen das die Kunden an?**

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

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

Uhlig: Wir sind keine Aktiengesellschaft, sondern ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Wir gehören den Mitgliedern und sind ihnen damit verpflichtet. Da haben wir entsprechend unserem Credo – für unsere Kunden da zu sein – auch zu Lasten des betrieblichen Ergebnisses entschieden, Leistungen in der Betriebsabschlussversicherung 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](http://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*

**L**ieferengpässe, 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](http://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](http://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**

**A**us 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 Schauenster 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 Schauenster 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](http://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



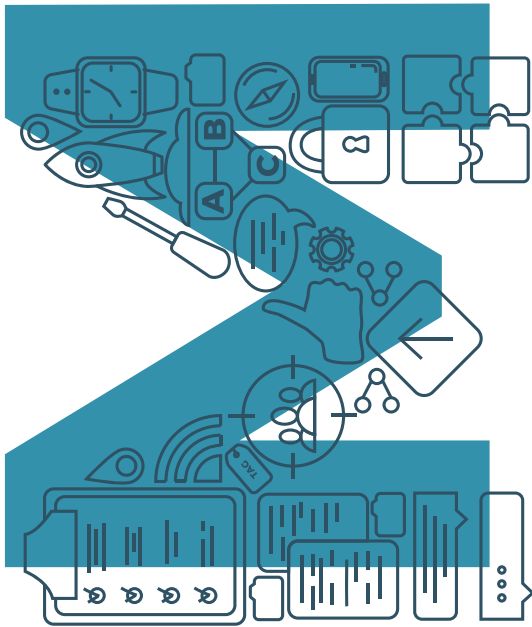
Digi-BIT untereinander aus«, erklärt Matthias Steinicke. Bei Fragen zur Digitalisierung im Handwerk empfiehlt er, dass sich die Betriebe zunächst an die BIT, Digi-BIT oder die (technische) Betriebsberatung ihrer zuständigen Handwerkskammer wenden. »Sofern die Kolleginnen oder Kollegen vor Ort nicht weiterhelfen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

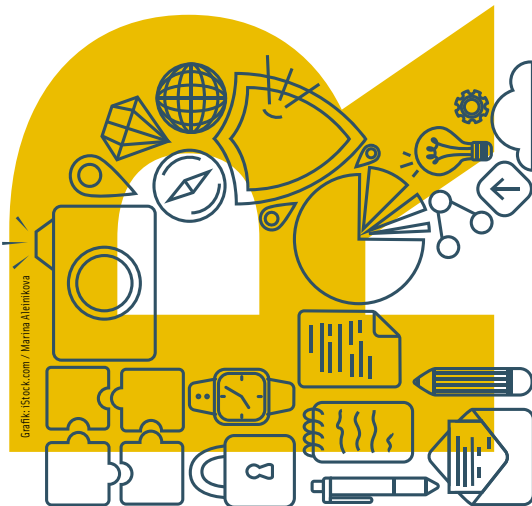


Text: **Birgit Plomberger**

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

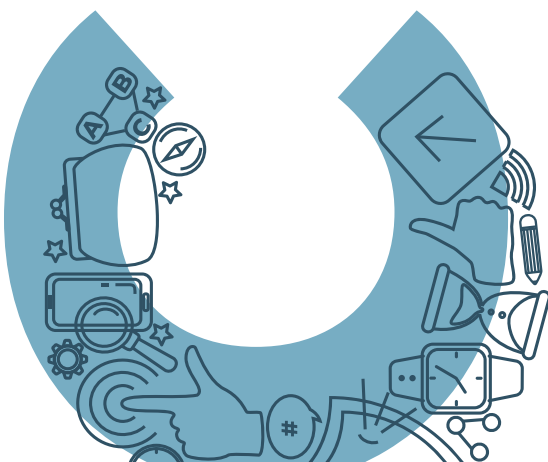
SOFTWAREANBIETER HABEN ZAHLREICHE DIGITALE WERKZEUGE UND LÖSUNGEN PARAT, UM DIE ABLÄUFE UND PROZESSE ZU VERBESSERN. DOCH WIE KÖNNEN HANDWERKER ERKENNEN, WAS SIE BRAUCHEN? IN TEIL 1 UNSERER VIERTEILIGEN SERIE STELLEN WIR CRM-SOFTWARE VOR.



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](http://www.foerderdatenbank.de) informieren, ob es dafür mögliche Förderungen auf Landes- und Bundesebene gibt.

## AUSWAHL EINER CRM-SOFTWARE

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





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

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

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

### ZENTRALE EINSATZBEREICHE EINES CRM IM HANDWERKSBETRIEB:

#### 1. Wie wird der Kunde auf das Unternehmen aufmerksam?

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

#### 2. Wie kann der Kunde mit dem Unternehmen kommunizieren?

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

#### 3. Wie werden die Anfragen intern digital bearbeitet?

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

#### 4. Wie werden die Kundendaten verwaltet?

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

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

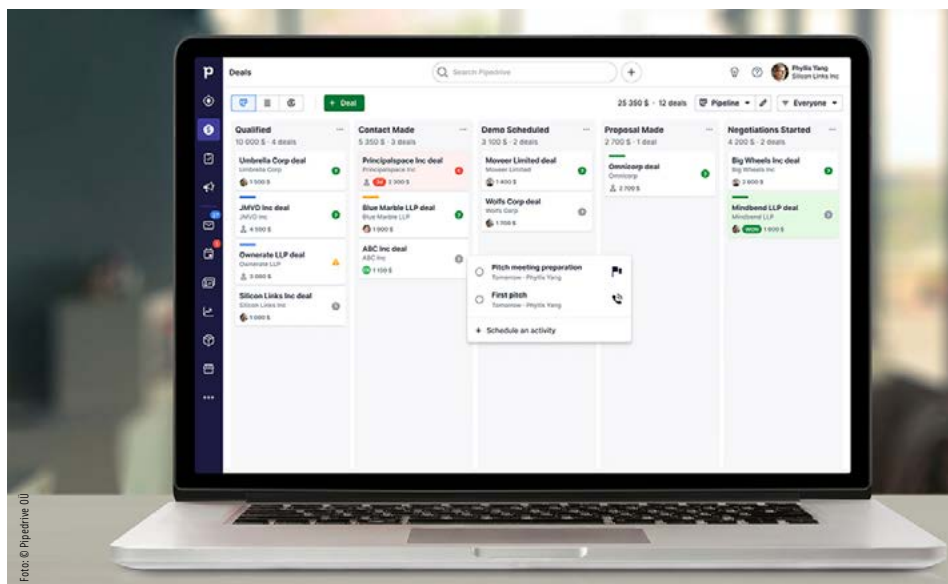
Werden Beratungstermine vor Ort angefordert, so können vorab Zeitfenster hinterlegt werden, wo der Kunde verfügbar ist, wodurch eine optimale Terminplanung (Routenplanung) ermöglicht wird.

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



Vor der Anschaffung bzw. vor dem Start eines jeden Digitalisierungsprojekts sollten sich die Unternehmen auf [www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de) informieren, ob es dafür mögliche Förderungen auf Landes- und Bundesebene gibt.

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



## TIPPS ZUR VORGEHENSWEISE

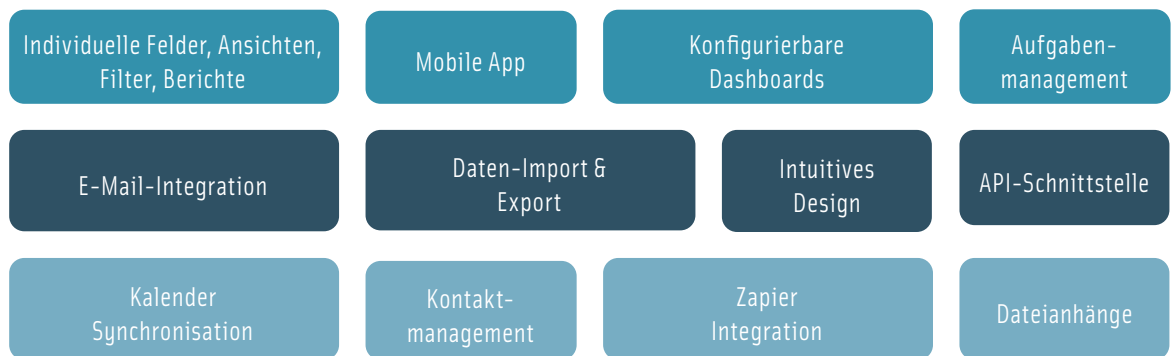
Folgende Vorgehensweise beim Auswahlprozess hat sich bewährt: Vor Beginn der Auswahlphase sollten die Unternehmen intern ihre Anforderungen und Kriterien an die CRM-Lösung definieren. Die ausgewählten Softwarelösungen sollten von den zukünftigen Nutzern im Betrieb anhand von verschiedenen Anwendungsfällen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

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



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

## BASISFUNKTIONEN CRM-SOFTWARE



## EXEMPLARISCHE LÖSUNGEN

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

### SAMDOCK

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

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

[samdock.com](https://samdock.com)

### PIPEDRIVE

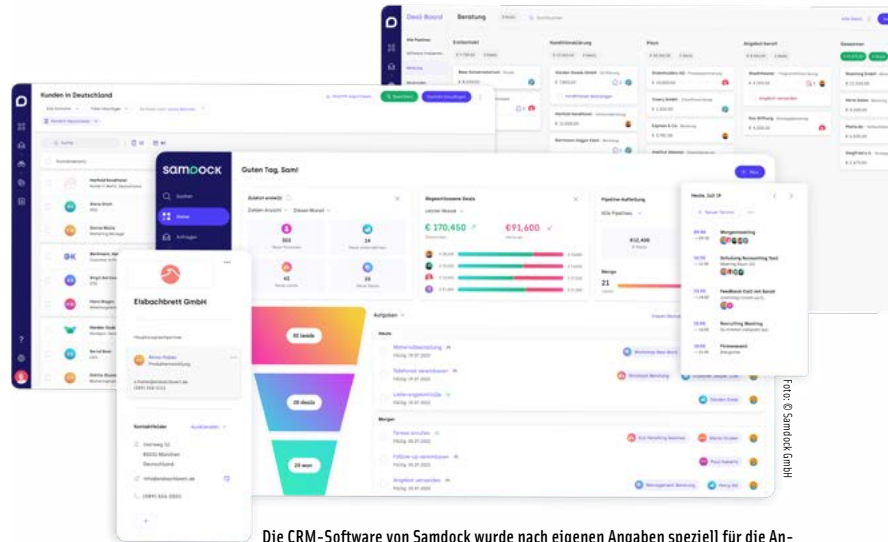
Das cloudbasierte Vertriebs-CRM ermöglicht durch die Automatisierung von administrativen und sich wiederholenden Aufgaben die Umsetzung eines vereinfachten und optimierten Vertriebsprozesses. Kleine und mittlere



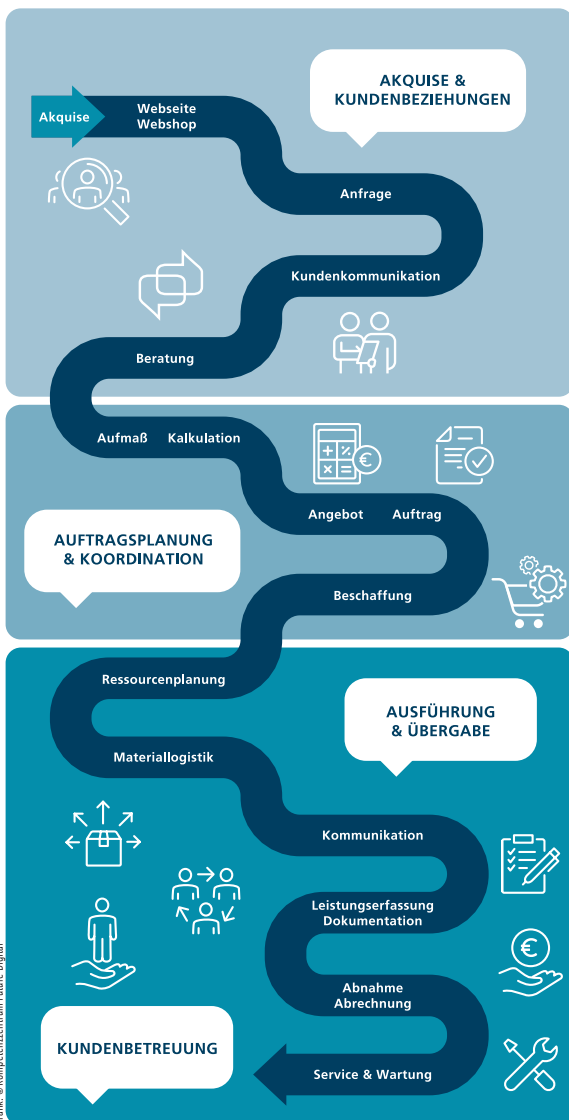
Unternehmen können mit der Anwendung eine Vielzahl von Tätigkeiten im Verkaufsprozess – von der Planung bis zu den Verkaufsgesprächen – für das gesamte Team automatisieren. Pipedrive bietet seinen Nutzern eine einfache Bedienbarkeit und eine benutzerfreundliche Oberfläche mit intuitivem Design.

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](http://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 Beitragsserie 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*

**U**m 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 an besten erreichen? Die meisten Nutzer bei TikTok sind zum Beispiel unter 35 Jahren, bei Facebook über 35. Fachkräfte nutzen oft Business-Netzwerke wie XING oder LinkedIn.

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

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

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

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

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

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

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

# »Müssen Handwerk neu denken«

ZDH-GENERALSEKRETÄR HOLGER SCHWANNECKE ÜBER DIE NEUEN MOTIVE DER IMAGEKAMPAGNE, DIE MIT KLISCHEES UND VORURTEILEN SPIELT.



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

Interview: Kirsten Freund

**DHB: Herr Schwannecke, das neue Motto der Imagekampagne lautet »Handwerk neu denken«. Die Motive spielen mit Vorurteilen und Klischees. Was ist Ihre Kernbotschaft? Und wen möchten Sie in diesem Jahr damit vor allem erreichen?**

Holger Schwannecke: Wir alle haben Bilder im Kopf, wenn wir an »das Handwerk« denken. Diese Bilder greifen aber oft zu kurz. Mit 16 starken Charakteren zeigen wir: Das Handwerk ist so vielfältig wie die Menschen, die es ausüben. Dabei spielen auch Facetten eine Rolle, die man

auf den ersten Blick vielleicht nicht mit dem Handwerk verbindet – etwa Internationalität oder ein Studium. Mit den Motiven wollen wir überraschen und dazu anregen, Denkmuster zu hinterfragen. Gezielt knüpfen wir an die Debatte an, die wir im vergangenen Jahr mit »Hier stimmt was nicht« angestoßen haben. Die Kampagne richtet sich wie immer an die breite Öffentlichkeit und in besonderem Maße an Jugendliche sowie Eltern und Lehrkräfte, denen wir zeigen wollen, wie viele Chancen im Handwerk stecken.





**Wer von beiden sieht die Welt?**

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

Unsere duale Berufsausbildung ist hoch angesehen. Auf der ganzen Welt, und die ganze Welt braucht Handwerk. Jetzt entdecken, wie international das Handwerk ist. [www.handwerk.de/neudenken](http://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 »CO<sub>2</sub>-Zukunftshaus« auf der Bau in Halle A1.

Dazu vorgesehene Maxit-Präsentationen können am eigens konzipierten CO<sub>2</sub>-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 CO<sub>2</sub>-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](http://nrwbank.de/baum)



**NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen



# Handwerker sind

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

## Klimaretter



Foto: © Fristads

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







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

**Stefan Buhren**, Chefredakteur des Deutschen Handwerksblatts

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

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

### Handwerk hat Vorreiterrolle

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

»Aber nicht nur beim Kunden, auch

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

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

### Wer kann sich bewerben?

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

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

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

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

### Preise im Wert von 20.000 Euro



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



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



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

# Produkte für optimales Energiemanagement

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

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

## THEMENWELT MIT NEUHEITEN, TIPPS UND TRENDS

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

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



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](http://conrad.de)

Geringere CO<sub>2</sub>-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.**

**H**eizungsinstallateure 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 »CO<sub>2</sub>« wählen. Die kostenoptimierte Strategie errechnet anhand der Energiepreise, welcher Wärmeerzeuger aktuell kosteneffizienter arbeitet. Die CO<sub>2</sub>-optimierte Strategie wählt den Wärmeerzeuger, der aktuell energieeffizienter beziehungsweise CO<sub>2</sub>-reduzierter arbeitet. [buderus.de](http://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](http://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

**N**och 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](http://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*

**Z**um 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](http://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](http://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](http://kfgewerbe-oldtimer.de)  
[siha.de](http://siha.de)

# DENKMALE TREFFPUNKT ALLER KULTUREN DER WELT

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



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

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

[voelklinger-huette.org](http://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](http://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](http://semmel.de)

## FINANZWISSEN

# WO DAS HANDELSGESETZBUCH VORSICHT FORDERT

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

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

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

## DER UMGANG MIT GEWINNEN UND VERLUSTEN

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

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

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



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

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

## NIEDERST- UND HÖCHSTWERTPRINZIP

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

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

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

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

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

Diesen und alle bereits erschienenen Artikel aus der Reihe Finanzwissen finden Sie gesammelt unter: [www.Chefsein.de](http://www.Chefsein.de)





# Feuer, Ton und Leidenschaft

DIE GOLEM KUNST UND BAUKERAMIK GMBH AUS SIEVERSDDORF IST HEUTE DER EUROPaweIT FÜHRENDE HERSTELLER VON FLIESENREPLIKEN AUS DER GRÜNDER- UND JUGENDSTILZEIT. HIER GEHEN ALTE HANDWERKSKUNST UND MODERNE FERTIGUNGSMETHODEN EINE ERFOLGREICHE SYMBIOSE EIN.

Text: *Mirko Schwanitz*

**B**ei restaurierten Kirchen fügen sich ihre Ziegel fast unsichtbar ins alte Mauerwerk. Die wiederhergestellte Schönheit des Wiener U-Bahnhofs Schönbrunn oder der Hackeschen Höfe in Berlin wäre ohne sie nicht denkbar – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sieversdorfer Firma Golem sind Meister ihres Faches und vollbringen, in den Augen ihrer weltweiten Kundenschaft, immer wieder kleine und größere Wunder. Und so führen Geschäftsführerin Heike Friedrich und Marketing-Chef Richard Soltau denn auch voller Stolz durch eine Firma, die irgendwie selbst ein Wunder ist.

## AUS TON ETWAS LEBENDIGES SCHAFFEN

»Unsere Geburtsstunde war eigentlich eine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme in den frühen 1990er Jahren«, sagt Richard Soltau. »Nach dem Fall der Mauer mussten viele Kirchen in Brandenburg restauriert werden. Aber es gab nur wenige Hersteller, die die dafür notwendigen historischen Ziegel reproduzieren konnten. Man fragte damals den studierten Keramiker Tomas Grzimek, ob er helfen könne. Er durchforstete Archive, analysierte und experimentierte mit verschiedenen Tonzusammensetzungen, Brennverfahren und Temperaturen. Schließlich begann er mit einem Partner und einigen ABM-Kräften alte Ziegel nach Originalrezepturen herzustellen.« Aus der angedachten ABM-Maßnahme wurde eine Firma. »Der Name Golem sollte an jene Legende des Rabbi Löw erinnern, der einst in Prag aus Lehm eine uralte Sagenfigur zum Leben erweckte. Und hier in Sieversdorf ging es ja auch darum, wieder etwas ›Lebendiges‹ zu schaffen, wenn auch aus Ton.«

## TOKIO, LONDON, KOPENHAGEN

Ab und an werden in Sieversdorf heute noch Repliken von klassischen Ziegeln im Reichs- und Klosterformat hergestellt. »Aber nachdem die Restaurierung der Kirchen in Brandenburg weitgehend abgeschlossen war, änderte sich unser Schwerpunkt«, sagt Heike Friedrich. »Mit der



Fotos: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

»Hinter allem steckt jede Menge faszinierendes Know-how.«

**Heike Friedrich**  
Geschäftsführerin



zunehmenden Nachfrage nach historischen Fliesen aus Berlin mit seinem riesigen Bestand an Gründerzeithäusern wurden wir zu Spezialisten in diesem Bereich. Heute sind wir europa-, wenn nicht sogar weltweit führend bei der Herstellung historischer Wand- und Bodenfliesen aus der Gründer- und Jugendstilzeit. Golem-Fliesen finden Sie heute nicht nur in Tokio, im Kaufhaus Harrods in London oder dem Kopenhagener Hauptbahnhof.«



**GOLEM – Kunst und Baukeramik GmbH**  
Alte Frankfurter Straße 2a  
15236 Sieversdorf  
T 33608 89910  
werk@golem-baukeramik.de  
golem.baukeramik.de

Man darf sich nicht täuschen lassen. Zwar ist in Sieversdorf wirklich altes und durchaus auch körperlich schweres Handwerk gefragt. »Doch steckt hinter allem jede Menge faszinierendes Know-how«, erzählt Heike Friedrich begeistert. »So erhalten unsere Fliesen eine ganz besondere Brillanz durch die jugenstiltypischen Glasurrisse, das sogenannte Craquelé. Fliesen, Farben und Glasuren aus vergangenen Jahrhunderten zu reproduzieren und dann in nennenswerten Stückzahlen zu produzieren, so, dass alle Stücke gleich, aber eben nicht identisch sind, ist hohe Handwerkskunst.«

# Praktische Tipps für Auftragsvergaben

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

Text: *Karsten Hintzmann*

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

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

## AUFGABEN DER AUFTRAGSBERATUNGSSTELLE

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

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



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

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

## PRÄQUALIFIZIERUNG IST SINNVOLL

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

## AVPQ

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

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

#### ULV

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

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



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

## JETZT FÜR DEN »ZUKUNFTSPREIS BRANDENBURG« BEWERBEN

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

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

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

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

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

Die Bewerbung um den »Zukunftspreis Brandenburg« ist über diesen Link möglich: [zukunftspreis-brandenburg.de](http://zukunftspreis-brandenburg.de)





## Wir gratulieren zum Meisterjubiläum



Fotos: © hwk-ff.de

### 60 Jahre

Fritz Deisler,  
Metallbauermeister,  
Ziltendorf, am 18. April

### 45 Jahre

Norbert Prell,  
Sattler- und Feintäschner-  
meister, Rietz-Neuendorf,  
OT Glienicke, am 17. April

### 35 Jahre

Axel KeBlau,  
Elektrotechnikermeister,  
Fürstenwalde/Spree, am 4. April

Thomas Bode,  
Fleischermeister, Nordwest-  
uckermark, OT Fürstenwerder,  
am 16. April

Anke Kreische,  
Friseurmeisterin, Neuenhagen  
bei Berlin, am 30. April

Sibylle Boljahn,  
Friseurmeisterin, Müllrose,  
am 30. April

### 30 Jahre

Gert Dittrich,  
Tischlermeister, Erkner,  
am 1. April

Norbert Böhm,  
Klempnermeister,  
Neutrebbin, am 5. April

Fred Fischer,  
Dachdeckermeister, Neuen-  
hagen bei Berlin, am 16. April

Dieter Gutzmann,  
Installateur- und Heizungs-  
bauermeister, Reichenwalde,  
am 16. April

Roland Lehmann,  
Maurer- und Betonbauermeis-  
ter, Schöneiche bei Berlin,  
am 23. April

Harald Nawrotzky,  
Elektrotechnikermeister,  
Müncheberg, am 30. April

Sven Kohl,  
Elektrotechnikermeister,  
Fürstenwalde/Spree,  
am 30. April

### 25 Jahre

Markus Jahn,  
Elektrotechnikermeister,  
Frankfurt (Oder), am 2. April

Sven-Marco Matzkow,  
Elektrotechnikermeister  
Oderau, Zäckericker Loose,  
am 2. April

Timo Hettig,  
Elektrotechnikermeister,  
Gusow-Platkow, OT Platkow,  
am 2. April

Annett Sauer,  
Friseurmeisterin, Fürsten-  
walde/Spree, am 18. April

Jan Klamet,  
Tischlermeister, Schöneiche  
bei Berlin, am 21. April

Andreas Richter,  
Tischlermeister,  
Woltersdorf, am 21. April

Jan Drews,  
Installateur- und Heizungs-  
bauermeister,  
Neuhardenberg, am 2. April

René Herrmann,  
Kraftfahrzeugtechniker-  
meister, Neuenhagen bei  
Berlin, am 29. April

Silvio Trojan,  
Installateur- und Heizungs-  
bauermeister, Templin,  
am 30. April

## EHRE, WEM EHRE GEBÜHRT

### DAS EIGENE JUBILÄUM IM BLICK!

Jährlich ehrt die Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg mit der Übergabe des Silbernen und Goldenen Meisterbriefes diejenigen, die vor 50 oder 25 Jahren ihre Meisters Ausbildung abgeschlossen haben. Alle Personen, die ihr Jubiläum im jeweils laufenden Kalenderjahr begehen, bekommen den Silbernen oder Goldenen Meisterbrief auf der im selben Jahr stattfindenden feierlichen Meisterbriefübergabe überreicht. Wenn gewünscht, wird die Urkunde aber auch mit der Post zugestellt.

Die Ausfertigung ist kostenfrei. Eine Verleihung postum ist unter bestimmten Umständen möglich.

### SILBERNER MEISTERBRIEF

Der Silberne Meisterbrief wird an Handwerksmeister verliehen, die mit ihrem Unternehmen als Mitglied der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg eingetragen sind und im Jahr der Antragsstellung ihr 25-jähriges Meisterjubiläum begehen.

Die Verleihung ist nicht von einer ehrenamtlichen Tätigkeit im Handwerk abhängig.

#### Antragsberechtigt sind:

- der Jubilar selbst und seine Angehörigen
- die Mitglieder der Hwk Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg
- die Innung des betreffenden Gewerks
- der Hwk-Hauptgeschäftsführer



### GOLDENER MEISTERBRIEF

Der Goldene Meisterbrief wird an Handwerksmeister verliehen, die mit ihrem Unternehmen als Mitglied der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg eingetragen waren oder sind und im Jahr der Antragsstellung ihr 50-jähriges Meisterjubiläum begehen.

Die Verleihung ist weder von einer aktiven noch von einer ehrenamtlichen Tätigkeit im Handwerk abhängig.

#### Antragsberechtigt sind:

- der Jubilar selbst und seine Angehörigen
- die Mitglieder der Hwk Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg
- die Innung des betreffenden Gewerks
- der Hwk-Hauptgeschäftsführer



#### 📩 Ansprechpartnerinnen

##### Silberner Meisterbrief:

Silke Köppen, T 0335 5619-140  
silke.koepfen@hwk-ff.de

##### Goldener Meisterbrief:

Morena Bielek, T 0335 5619-100  
morena.bielek@hwk-ff.de



## HANDWERKGOESGREEN

# MACHEN SIE IHRE FIRMA FIT FÜR DEN KLIMAWANDEL


Seit Ende 2022 fördert das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit und Verbraucherschutz die Anpassung von Handwerksbetrieben an den Klimawandel. »HandwerkGoesGreen« sensibilisiert und berät Firmen, die sich auf den Klimawandel vorbereiten wollen«, erklärt Projektmitarbeiterin Nina Wood von der Handwerkskammer. Was kann und muss ich tun, damit meine Dachdecker auch bei hohen Temperaturen noch auf Dächern arbeiten können? Wie kann ich mein Firmengelände für in Zukunft wesentlich öfter erwartete Starkregenereignisse präparieren? Muss ich langfristig ein anderes Gesundheitsmanagement für meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter umsetzen? Wie kann ich Produkte so designen, dass sie einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft entsprechen? Oder: Kann ich Maßnahmen so kombinieren, dass ich aktiv etwas für den Klimaschutz tue? »Das ist nur ein kleiner Teil von Fragen, die wir bei Betriebsbesuchen mit



den Firmen besprechen«, so Nina Wood. »Denn es geht hier nicht nur um Einzelmaßnahmen. In der Regel helfen wir bei der Entwicklung mittelfristig umsetzbarer Gesamtkonzepte. Ein Baustein in einem solchen Konzept könnte z. B. die Entsiegelung einer ungenutzten Betonfläche sein, die mit dem Bau eines Regenwasserauffangspeichers kombiniert und dem Anlegen einer Blühwiese verbunden wird.« Das Projekt vernetzt die Unternehmen auch mit Experten, die zu För-

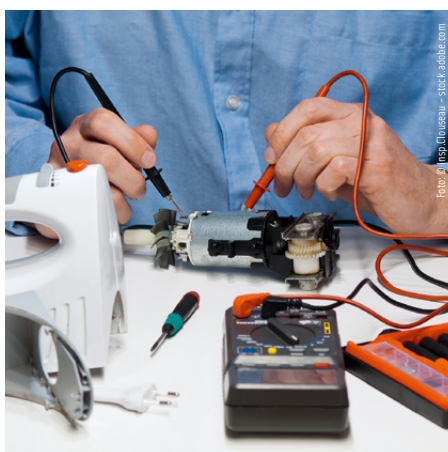
dermöglichkeiten beraten. Darüber hinaus bietet »HandwerkGoesGreen« Besuche bei Firmen an, die bereits nachahmbare Projekte umgesetzt haben. »Forschungen und Umfragen zeigen zudem: Für die junge Generation spielt die Klimafreundlichkeit eines Unternehmens bei der Berufswahl eine immer größere Rolle. Firmen, die Umweltfreundlichkeit nicht nur behaupten, haben schon heute einen Vorteil bei der Gewinnung junger Fachkräfte. Oft entfalten bereits kleine Anpassungsmaßnahmen eine große Wirkung – für das Klima, aber auch für das eigene Firmenimage«, sagt Nina Wood. *Mirko Schwanitz*

**Umfassendere Informationen finden sie hier:**  
[weiterbildung-ostbrandenburg.de/projekt-klimawandel-handwerkgoesgreen/](https://weiterbildung-ostbrandenburg.de/projekt-klimawandel-handwerkgoesgreen/)

 **Ansprechpartnerin:**  
Nina Wood, T 0335 5554-263  
[nina.wood@hwk-ff.de](mailto:nina.wood@hwk-ff.de)

## ELEKTRO- UND ZIMMEREIMASCHINEN FESTPREIS-OFFENSIVE FÜR REPARATUREN

Mafell bietet gemeinsam mit Fachhändlern neuerdings einen Festpreis für Reparaturen von Elektrowerkzeugen und Zimmereimaschinen an. Für viele Handwerker gehöre zur Effizienz und Wirtschaftlichkeit von Elektrowerkzeugen nicht nur deren Reparaturfähigkeit, sondern auch der Aufwand, eine Reparatur zu beauftragen. Ziel des neuen Angebots sei es, für Handwerksfirmen Aufwand und Durchlaufzeit bei Reparaturen zu reduzieren. Das Angebot beinhaltet Reparatur und Instandhaltung mit allen Ersatzteilen. Auf die ausgetauschten Ersatzteile wird eine Anschlussgarantie von einem Jahr gewährt. Zudem werden alle Verschleißteile überprüft und, wenn notwendig, ausgetauscht. Die eingesendeten Maschinen werden gereinigt und geschmiert und zudem einer funktionellen und sicherheitstechnischen Endprüfung unterzogen. Die produktspezifischen Festpreise enthalten sowohl die Abholung als auch die Rücksendung der



Maschinen oder Werkzeuge. Alle Reparaturaufträge können online beauftragt, oder bei einem Mafell-Fachhändler abgegeben werden. Abgerechnet wird die Reparatur von den Fachhändlern.

 [mafell.de](https://www.mafell.de)

## WÄRMEPUMPENINITIATIVE FAHRPLAN VERÖFFENTLICHT

Gemeinsam mit Industrie, Handwerk, Forschung, Wissenschaft und den Gewerkschaften will die Bundesregierung ab 2024 500.000 Wärmepumpen pro Jahr installieren. Ziel ist es, einen Überblick zu geben und branchenübergreifende Dialogprozesse anzustoßen. Der Fahrplan enthält über 150 zu ergreifende Maßnahmen und Initiativen, sortiert nach den unterschiedlichen Akteuren. Für das Handwerk werden 27 Punkte aufgelistet. Darunter u. a. Schulungsangebote und Ausstattungserweiterungen in den entsprechenden Ausbildungseinrichtungen für Kälteanlagenbauer, Qualifizierung von Schornsteinfegern und neue Weiterbildungsmodulare für das SHK-Handwerk. Hier geht es zum ausführlichen Fahrplan der Wärmepumpeninitiative:



 [hwk-ff.de](https://www.hwk-ff.de)



# Zwei Frauen mit Rasierklingenapostroph

AUCH IN OSTBRANDENBURG WIRD DIE WACHSENDE BARBER-SHOP-SZENE VON MÄNNERN, MANCHMAL AUCH VON MERKWÜRDIGEN HINTERMÄNNERN, DOMINIERT. IN FÜRSTENBERG IST DAS ANDERS.



Foto: © Mirko Schwanitz | hwk-ff.de

»Auch die Bartpflege ist ein ungeheuer kreativer Job.«

**Ramona Engel**  
Friseurmeisterin

Text: **Mirko Schwanitz**

Über einer Tür am pittoresken Fürstenberger Marktplatz prangt ein irritierender Markenname: »Ab'schnitt«. »Das Apostroph«, muss Inhaberin Ramona Engel manchem Kunden erklären, »ist eigentlich kein Apostroph. Es symbolisiert die Klinge, mit der wir gleich ihren Bart in Form bringen.« Eine Erklärung, die ihren Kunden oft ein Lächeln ins Gesicht zaubert. »Ihren« sagt Inhaberin Ramona Engel im Übrigen selten. Mit den meisten Kunden sind sie und ihre Mitarbeiterin Isabel Müller längst per »du«. Ihr kleiner, 2021 eröffneter, Salon ist so etwas wie eine Kampfansage. Denn in Ostbrandenburg wird die Barber-Shop-Szene fast ausschließlich von syrischen, irakischen und afghanischen Männern beherrscht. Mit »Ab'schnitt« haben Ramona Engel und ihre

Mitarbeiterin Isabel Müller gleich zwei Alleinstellungsmerkmale: Sie betreiben in der Region um Frankfurt (Oder) und Eisenhüttenstadt den einzigen von Frauen geführten Barber-Shop. Und das hier eine Friseurmeisterin und eine ausgebildete Gesellin gemeinsam Schere, Rasiermesser und Barttrimmer schwingen, dürfte auch einmalig sein. Frauen lassen sich im Übrigen vom »Rasierklingenapostroph« mitnichten abschrecken. Denn natürlich wird im Salon mit der angenehmen Vintage-Atmosphäre der 1950er Jahre auch hohe Frisierkunst zelebriert.

## UNTERNEHMENSGRÜNDUNG TROTZ WIDERSTAND

Der Weg nach Fürstenberg war für Ramona Engel lang. »Ich habe schon in den 1980ern meinen Meister gemacht, als angestellte Meisterin und Ausbilderin gearbeitet. 1994 machte ich mich das erste Mal selbstständig, hatte lange Salons in Frankfurt, Jacobsdorf und Mixdorf. Bevor ich meinen Barber-Shop eröffnete, war ich bei HDG in Eisenhüttenstadt. Als der Besitzer keinen Übernehmer fand und aus Altersgründen schließen musste, entschied ich, mich wieder selbstständig zu machen.« Ramona Engel musste erleben, wie wenig unternehmerfreundlich Eisenhüttenstadt ist. Als sie beim Arbeitsamt um Unterstützung beim erneuten Gang in die Selbstständigkeit bat, wurde sie trotz Konzepts und bereits gefundenen Geschäftsraums abgebürstet: »Sie können doch auch als Angestellte arbeiten«, hieß es in der Ablehnung des Unterstützungsantrages lapidar. »Als ich es dann trotzdem wagte, meinen Weg zu gehen, alles mit eigenen Mitteln aufgebaut hatte und unsere Terminkalender von Beginn an gut gefüllt waren, schickte man uns den Zoll ins Haus.«

## WIR LEBEN HANDWERK

Von alldem weiß Michael Meißner, Angestellter bei einer Solarfirma, nichts. »Ooch, machen'se mal 'ne Stunde weiter«, sagt er zu Isabel Müller. Die hat gerade seinen langen Bart in Form gebracht und ist gerade bei der Gesichtsmassage. »Hier passt einfach alles. Cooler Salon, zwei coole Damen und Musik, die ich selbst auswählen kann«, begründet er seinen Wohlfühlseufzer. Eines darf ein Kunde in den »Ab'schnitt« jedoch nicht mitbringen:



## Ab'schnitt

Inh. Ramona Engel  
Schützenstraße 12  
15890 Eisenhüttenstadt  
T 03364 7743390  
re-haar@live.de



Zeitdruck. »Wir fokussieren auf Männer. Aber bei den Kunden halten sie sich mit den Frauen die Waage«, sagt Meisterin Ramona Engel. »Ich habe Kundinnen, die halten mir seit 30 Jahren die Treue.« Isabel nickt. »Die kommen inzwischen aus der ganzen Umgebung, sogar aus Frankfurt.« Was fasziniert die beiden Frauen eigentlich so am Bartschneiden? Sie schauen sich verdutzt an. Dann sagt Ramona Engel: »Jeder Bart ist anders. Insofern ist die Bartpflege ein ungeheuer kreativer Job. Unsere Kunden wollen oft auch mal was Neues. Wir müssen uns also immer weiterbilden, um sie dann gut beraten und überzeugen zu können.« Bereut hat Ramona Engel ihren Schritt in die Selbstständigkeit nicht. Warum aber ist sie eigentlich Friseurin und nun »Bartmeisterin« geworden? Sie zuckt die Schultern: »Für mich ist nie etwas Anderes infrage gekommen. Meine Mutter war Schneiderin. Mein Vater war Klempner. Meine Schwester ist Friseurmeisterin. Und meine beiden Neffen sind auch Handwerksmeister – wir lieben das Handwerk nicht nur. Wir leben es.«



### Nächster Friseurmeisterkurs startet am 17. April

Berufsbegleitend – Unterrichtszeiten montags und samstags. Aufstiegs-BAföG von insgesamt 75 Prozent nutzen.

### Jetzt anmelden und Rekordzuschuss sichern!

Ansprechpartner:  
Volkmar Zibulski  
T 0335 5554-233  
volkmar.zibulski@hwk-ff.de

## SCHWERBEHINDERTENANZEIGE AUSGLEICHSABGABE SPÄTESTENS BIS 31. MÄRZ ANMELDEN

Arbeitgeber sind ab einer bestimmten Anzahl von Mitarbeitenden gesetzlich verpflichtet, einen Anteil schwerbehinderter Menschen zu beschäftigen. Für das Jahr 2022 muss die Anzeige bei der Bundesagentur für Arbeit bis spätestens 31. März 2023 erfolgen. Arbeiten im Unternehmen jahresdurchschnittlich monatlich mindestens 20, aber weniger als 40 Mitarbeitende, muss der Arbeitgeber eine/n Schwerbehinderte/n beschäftigen; bei mindestens 40, aber weniger als 60 Mitarbeitenden ist der Arbeitgeber verpflichtet, zwei Schwerbehinderte zu beschäftigen; Arbeitgeber mit mindes-

tens 60 Mitarbeitenden sind verpflichtet, Bruchteile von 0,5 und mehr aufzurunden.

Erfüllt ein Arbeitgeber die Pflichtquote von 5 Prozent nicht, muss er für jeden unbesetzten Pflichtarbeitsplatz monatlich eine Ausgleichsabgabe bezahlen.

- 140 Euro je monatlich unbesetztem Pflichtarbeitsplatz, wenn ein Arbeitgeber mit bis zu 39 Mitarbeitenden nicht mindestens einen Schwerbehinderten beschäftigt.
- 245 Euro je monatlich unbesetztem Pflichtarbeitsplatz, wenn ein Arbeitgeber mehr als 39, aber nicht mehr als 59 Mitarbeitende beschäftigt und nicht mindestens zwei schwerbehinderte Menschen beschäftigt.


Hat im Vorjahr nur eine schwerbehinderte Person im Unternehmen gearbeitet, muss der Arbeitgeber eine Ausgleichsabgabe in Höhe von 140 Euro pro monatlich unbesetztem Pflichtarbeitsplatz abführen.

Weitere Informationen erhalten Sie u. a. in den Arbeitsagenturen. Für die Berechnung können Sie bspw. folgende Software nutzen:

 [iw-elan.de/download/](https://www.iw-elan.de/download/)

## AKTUELLES BAURECHT FRISTEN ZUR NACHERFÜLLUNG BEI BAUMÄNGELN

Wird ein bei einer Bauabnahme festgestellter Mangel in der festgesetzten Frist nicht vollständig abgestellt, muss ein Kunde keine Frist zur Nacherfüllung stellen. Das stellte das Oberlandesgericht Hamm jetzt in einem Urteil klar. In einem aktuellen Fall hatte ein Fenster- und Türenbauer angezeigte Mängel nicht vollständig beseitigt und auf Nachbesserungswünsche nicht reagiert. Der Bauherr hatte daraufhin 6.000 Euro Vorschuss für die Beseitigung durch einen anderen Handwerker verlangt. Der Verursacher berief sich vor Gericht darauf, dass der Bauherr keine wirksame Frist für die Nachbesserung der Nachbesserung gesetzt hatte. Das Gericht verurteilte den Verursacher zur Zahlung der geforderten Summe. Begründung: »Der Unternehmer muss mithin eine zur Erfüllung gesetzte Frist nach Abnahme auch als Frist zur auf die gleichen Leistungsdefizite gerichteten Nachbesserung gegen sich gelten lassen, ohne dass der Auftraggeber die Fristsetzung noch einmal wiederholen muss.«!

 OLG Hamm, 27.9.22, Az 24 U 57/21



# Meisterausbildung und Studium gleichstellen!

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

Text: *Karsten Hintzmann*

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

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

## KONSUM UND AUFTRÄGE GEHEN ZURÜCK

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

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

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

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

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

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



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

## VERKÄUFE

### REGALE

neu & gebraucht  
Palettenregale  
Fachbodenregale  
Kragarmregale

[WWW.LUCHT-REGALE.DE](http://WWW.LUCHT-REGALE.DE)

Telefon 02237 9290-0

E-Mail [info@lucht-regale.de](mailto: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](http://www.treppenstufen-becker.de)

[www.handwerksblatt.de](http://www.handwerksblatt.de)

## IMMOBILIEN

**PRIVATVERKAUF:** Grundstück ca. 5400 m<sup>2</sup> 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](mailto:emil.ohliger@gmx.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](http://www.tepe-systemhallen.de) · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

## 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:maschinenhandel.fritz-ernst@t-online.de)

[www.finsterwalder.eu](http://www.finsterwalder.eu)



## AUS- UND WEITERBILDUNG

### Sachverständiger

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



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

Tel. 0 63 72/5 09 00-24  
Fax 0 63 72/5 09 00-25  
[service@msh-homburg.de](mailto:service@msh-homburg.de)  
[www.msh-homburg.de](http://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](mailto:dieter.von.stengel@me.com)

### ANKAUF

VON GEBRAUCHTEN  
**HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN**  
**KOMPLETTE BETRIEBSAUFLÖSUNGEN**



Telefon 0 23 06 - 94 14 85  
Mail: [info@msh-nrw.de](mailto:info@msh-nrw.de)  
[www.msh-nrw.de](http://www.msh-nrw.de)

**KAUFE HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN**  
Komplette Firmenauflösung  
Mail: [singler@t-online.de](mailto:singler@t-online.de)  
Telefon 0171-4686473

## STELLENANGEBOTE

**Meister/Techniker SHK (m/w/d) gesucht!**

Wir bieten Dir:  
Eine abwechslungsreiche Tätigkeit im Trockenen 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](mailto: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](mailto:nina.martini@gmx.net)

## GESCHÄFTSEMPFEHLUNGEN

**Fenster-Beschlag-Reparatur**  
Versehe gebrochene Eckmolenkungen 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](http://www.beschlag-reparatur.de)



Deine Ausbildung im Handwerk

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

- Verdienstmöglichkeit
- Dauer
- Anforderungen



[www.handwerksblatt.de/berufscheck](http://www.handwerksblatt.de/berufscheck)

Einfach, schnell und direkt  
ein MarktPlatz-Inserat sichern!

Anzeigen rund um die Uhr  
aufgeben unter  
[www.handwerksblatt.de/marktplatz](http://www.handwerksblatt.de/marktplatz)

Oder direkt bei Annette Lehmann:  
Telefon 0211/39098-75  
[lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de](mailto:lehmann@verlagsanstalt-handwerk.de)



In dieser Ausgabe liegt  
eine Beilage der  
Wortmann AG, 32609 Hüllhorst  
bei.

Wir bitten um freundliche  
Beachtung.



## BÜROKRATIEBELASTUNG IM HANDWERK SONDERUMFRAGE

Um aktuelle Erkenntnisse darüber zu gewinnen, woraus nach Einschätzung der Handwerksbetriebe eine Zunahme des Bürokratieaufwands resultiert oder wo besonders große Entlastungspotenziale liegen, führt der Zentralverband des Deutschen Handwerks gemeinsam mit vielen Handwerkskammern eine Umfrage zur »Bürokratiebelastung im Handwerk«, an der sich auch die Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg beteiligt, durch.

Bitte nehmen Sie sich die Zeit, um die Fragen zu beantworten. Sie helfen uns damit, die Interessen des Handwerks gegenüber Politik und Verwaltung zu vertreten und die Stärke des Handwerks auch in Zukunft zu wahren. Die Umfrage beinhaltet insgesamt vier Fragen und läuft bis zum 30. April.

[betriebsberatung-ostbrandenburg.de](http://betriebsberatung-ostbrandenburg.de)

## VORSICHT FALLE PERSONALVERMITTLER

Regelmäßig erhalten Handwerksbetriebe Angebote unbekannter Personalvermittlungen aus dem In- und Ausland. In Deutschland dürfen Personalverleihfirmen Arbeitnehmer/innen nur verleihen, wenn sie über eine Erlaubnis zur Arbeitnehmerüberlassung verfügen. Die Bundesagentur für Arbeit hat aus diesem Grund eine Liste aller in Deutschland zugelassenen Personalagenturen veröffentlicht. Die Liste beinhaltet aktuell knapp 33.000 Agenturen aus dem Inland und der EU.



Über diesen QR-Code gelangen Sie direkt zu der Liste.

## ZUKUNFT EHRENAMT IDEENWETTBEWERB MIT PREISGELD

Die brandenburgische Staatskanzlei zeichnet 2023 innovative Ideen und Projekte aus, die das Engagement von Menschen in Brandenburg sowie das Vereinsleben nachhaltig sichern, die andere zum Mitmachen inspirieren oder die mittels digitaler Technologien das freiwillige Engagement verbessern und ausweiten. Der im vergangenen Jahr gestartete Ideenwettbewerb »Zukunft Ehrenamt« geht in die zweite Runde. Das Preisgeld beträgt 15.000 Euro. Bis zum 21. April können einfallreiche Projektvorschläge online eingereicht werden. Die besten Ideen werden im September ausgezeichnet. Die Realisierung der Projekte sollte bis Mitte 2024 erfolgen. Prämiert werden innovative Projektideen, die das gemeinwohlorientierte Denken und Handeln fördern, eine breite Mitwirkung ermöglichen und den Zusammenhalt von Menschen stärken.

[ehrenamt-in-brandenburg.de](http://ehrenamt-in-brandenburg.de)

## UNTERNEHMERREISEN VON MOTORSHOW BIS BEAUTY VISION

Die Handwerkskammer bietet ihren Mitgliedern nach coronabedingter dreijähriger Pause wieder Messereisen nach Polen an. Auf der »Poznan Motor Show« können Unternehmer/innen, nicht nur aus dem Kfz-Handwerk, am 31. März Autohersteller, Werkzeugproduzenten, Hersteller von Ersatzteilen und Motorrädern sowie Vertreter von Autovereinen und -verbänden treffen. Am 15. April findet in Poznan die Messe »Look & Beauty Vision« statt. Interessierte Unternehmer/innen aus der Friseur- und Kosmetikbranche sind eingeladen, sich hier über Hersteller von Kosmetik- und Friseurprodukten, einschließ-



lich der technischen Innovationen in ihren Branchen, zu informieren oder mit Berufskolleg/innen aus anderen Ländern zu fachsimpeln. Am 16. Mai führt eine Unternehmerreise zur Messe EXPOPOWER/GREENPOWER, die speziell den Elektrogewerken gewidmet ist. Hier erwarten Interessenten die neuesten Innovationen im Bereich Photovoltaik. Die Messe bietet für Elektrotechnikfirmen eine hervorragende Gelegenheit, mit Produzenten von Photovoltaikanlagen aus verschiedenen Ländern ins Gespräch zu kommen. Zu jeder Messe erwartet die Teilnehmer/innen eine von der Hwk begleitete Unternehmerreise, inklusive Dolmetscherleistungen und Transfer. Bei rechtzeitiger Anmeldung hilft Ihnen der Außenwirtschaftsexperte der Hwk bei individueller Vorbereitung, Kontaktabbau sowie bei der Dokumentation und Nachbereitung erfolgreicher Gespräche.



### Ansprechpartner:

Jakub Plonski, T 0335 5619-132

[jakub.plonski@hwk-ff.de](mailto:jakub.plonski@hwk-ff.de)

[betriebsberatung-ostbrandenburg.de](http://betriebsberatung-ostbrandenburg.de)



## Wir gratulieren zum Geburtstag

### 80 Jahre

Bernd Schröder,  
Inhaber im Maurer- und  
Betonbauer-Handwerk,  
Grüneide (Mark),  
am 21. April

### 75 Jahre

Peter Schleinitz,  
Inhaber im Elektrotech-  
niker-Handwerk,  
Höhenland, OT Wölsi-  
ckendorf-Wollenberg,  
am 2. April

Jürgen Fröse,  
Tischlermeister,  
Reitwein, am 7. April

Dr. Werner Melle,  
Geschäftsführer Dr.-Ing.  
Werner Melle Modellbau  
GmbH & Co. KG, Erkner,  
am 21. April

Wilfried Eich,  
Geschäftsführer Bauhof  
Eich GmbH, Brüssow,  
am 26. April

### 70 Jahre

Manuela Schilk,  
Geschäftsführerin Schilk  
GmbH, Fredersdorf-  
Vogelsdorf, am 11. April

Norbert Stab,  
Inhaber im Installateur-  
und Heizungsbauer-  
Handwerk, Neuenhagen  
bei Berlin, am 13. April

Vladimir Kovalenko,  
Geschäftsführer Winz  
Werkzeugmaschinen  
Fabrik GmbH,  
Werneuchen, OT Seefeld,  
am 17. April

Holger Buse,  
Kraftfahrzeugtech-  
nikermeister, Britz,  
am 22. April

Heidmarie Preuß,  
Inhaber im Maurer-  
und Betonbauer-Hand-  
werk, Neuardenberg,  
am 23. April

Klaus Müller, Informa-  
tionstechnikermeister,  
Panketal, OT Zepernick,  
am 24. April

Jörg Schulz,  
Inhaber im Holz- und  
Bautenschützer-  
Handwerk, Frankfurt  
(Oder), am 27. April

### 65 Jahre

Knut Wickfelder,  
Inhaber im Fliesen-,  
Platten- und Mosaik-  
leger-Handwerk,  
Tauche, am 5. April

Sigmar Schmidt,  
Inhaber im Maurer- und  
Betonbauer-Handwerk,  
Templin, am 9. April

Uwe Skirke,  
Inhaber im Gebäude-  
reiniger-Handwerk,  
Letschin, OT Neubarnim,  
am 13. April

Manfred Schure,  
Inhaber im Gerüstbauer-  
Handwerk, Storkow  
(Mark), OT Görsdorf,  
am 13. April

Axel Pöthig,  
Inhaber Einbau von ge-  
normten Baufertigteilen,  
Fürstenwalde/Spree,  
am 14. April

Matthias Tanneberger,  
Fliesen-, Platten- und  
Mosaiklegermeister,  
Märkische Höhe,  
am 18. April

Sabine Böttcher,  
Inhaber im Kosmetiker-  
Handwerk, Fürstenwalde/  
Spree, am 19. April

Ralf Grosenick,  
Gesellschafter  
Ralf Grosenick und  
Uwe Gerbatsch GbR,  
Schwedt/Oder,  
OT Blumenhagen,  
am 19. April

Thomas Brix,  
Elektrotechnikermeister,  
Frankfurt (Oder),  
am 20. April

Jürgen Wolter,  
Kraftfahrzeugtechniker-  
meister, Prenzlau,  
am 20. April

Erwin Krüger,  
Inhaber im Betonbohrer  
und -schneider-Hand-  
werk, Schwedt/Oder,  
am 21. April

Manfred Müller,  
Gesellschafter Frank  
Lindner und Manfred  
Müller GbR, Biesenthal,  
am 28. April

Peter Ziemann,  
Inhaber im Fliesen-,  
Platten- und Mosaik-  
leger-Handwerk,  
Werneuchen, am 30. April

### 60 Jahre

Kerstin Knispel,  
Inhaber im Kosmetiker-  
Handwerk, Hoppegarten,  
OT Hönow, am 1. April

Bärbel Haase,  
Inhaber im Kosmetiker-  
Handwerk, Hoppegarten,  
am 2. April

Ralf Ehrlich,  
Geschäftsführer R & E  
Petersdorf GmbH,  
Bad Saarow, OT Peters-  
dorf, am 2. April

Peter Driebert,  
Inhaber im Fliesen-,  
Platten- und Mosaik-  
leger-Handwerk,  
Gramzow, am 2. April

Matthias Radig,  
Geschäftsführer Auto-  
Total Radig GmbH,  
Bad Freienwalde (Oder),  
am 3. April

Daniel Offenhausen,  
Geschäftsführer

TERRAZZOWERKER  
Montage & Handels GmbH,  
Templin, am 3. April

Jürgen Ansorge,  
Geschäftsführer Bus-  
verkehr Oder-Spree  
GmbH, Fürstenwalde/  
Spree, am 4. April

Jens Richly,  
Inhaber im Maurer-  
und Betonbauer-  
Handwerk, Casekow, OT  
Woltersdorf, am 4. April

Heidrun Regling,  
Inhaber im Gebäude-  
reiniger-Handwerk,  
Chorin, OT Sandkrug,  
am 7. April

Uwe Spiegelberg,  
Inhaber im Bodenleger-  
Handwerk, Eberswalde,  
am 8. April

Torsten Prell,  
Sattler- und Feintäsch-  
nermeister, Friedland,  
am 10. April

Karsten Trafara,  
Inhaber im Maurer- und  
Betonbauer-Handwerk,  
Altlandsberg, am 11. April

René Ambos,  
Metallbauermeister,  
Frankfurt (Oder),  
am 12. April

Manuela Strack,  
Friseurmeisterin,  
Frankfurt (Oder),  
OT Booßen, am 12. April

Klaus-Peter Chomek,  
Inhaber im Kraftfahr-  
zeugtechniker-  
Handwerk, Schwedt/  
Oder, am 12. April

Daniel Beutler,  
Zimmerermeister,  
Rüdnitz, am 13. April

Gabriele Nowakowski,  
Inhaber im Änderungs-

schneider-Handwerk,  
Panketal, OT Zepernick,  
am 15. April

Bernd Schulze,  
Inhaber im Maurer- und  
Betonbauer-Handwerk,  
Spreehagen, OT Hart-  
mannsdorf, am 15. April

Jürgen Teltow,  
Inhaber im Kosmetiker-  
Handwerk, Eberswalde,  
am 17. April

Frank Steinicke,  
Feinwerkmechaniker-  
meister, Müncheberg,  
am 18. April

Fred Schmidt,  
Installateur- und  
Heizungsbauermeister,  
Ahrensfelde, OT Linden-  
berg, am 19. April

Birgit Weißbrich,  
Kosmetikermeisterin,  
Hoppegarten,  
OT Hönow, am 19. April

Lutz Becker,  
Elektrotechnikermeister,  
Tantow, am 19. April

Stefan Klupsch,  
Inhaber im Metallbauer-  
Handwerk, Bernau bei  
Berlin, OT Lobetal,  
am 20. April

Helge Schmäcke,  
Inhaber Einbau von ge-  
normten Baufertigteilen,  
Neuenhagen bei Berlin,  
am 20. April

Frank Gottschalk,  
Klempnermeister, Frank-  
furt (Oder), am 22. April

Mike Hronik,  
Inhaber im Friseur-Hand-  
werk, Eisenhüttenstadt,  
am 22. April

Udo Dahrmann,  
Maler- und Lackierer-  
meister, Zeschdorf,

OT Alt Zeschdorf,  
am 23. April

Burkhard Otto,  
Geschäftsführer  
O & M Bau-Gesellschaft  
mbH, Rietz-Neuendorf,  
am 23. April

Anett Brandel,  
Augenoptikermeisterin,  
Neuenhagen bei Berlin,  
am 24. April

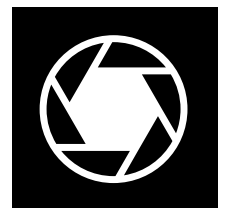
Thomas Frenzel,  
Augenoptikermeister,  
Strausberg, am 25. April

Ralf Lerch,  
Inhaber im Holz- und  
Bautenschützer-  
Handwerk, Oberbarnim,  
OT Ihlow, am 26. April

Ona Junge,  
Inhaber im Ände-  
rungsschneider-  
Handwerk, Woltersdorf,  
am 26. April

Jan Hampel,  
Kraftfahrzeugtechni-  
kermeister, Wandlitz,  
am 27. April

## FOTOAKTION



Liebe Jubilare,  
senden Sie uns an wirt-  
schaftsmacht@hwk-  
ff.de Fotos von Ihrer  
Jubiläumsfeier. Diese  
möchten wir gern auf  
der Website der Hand-  
werkskammer ([www.hwk-ff.de](http://www.hwk-ff.de)) und auf der  
Facebookseite der Kam-  
mer veröffentlichen.

ONLINE-SEMINAR

## E-RECHNUNG: PFLICHT FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE

In diesem Online-Seminar lernen Sie, wie man elektronische Rechnungen erstellt, versendet und rechtskonform archiviert. Wie das funktioniert, wird Ihnen in diesem Seminar praxisnah und sachkundig anhand von Beispielen vermittelt. Darüber hinaus erhalten Sie Informationen zur Förderung von Aufwendungen einer konkreten Umsetzung von Digitalisierungsprozessen. Schon seit 27. November 2020 müssen alle Rechnungen für öffentliche Aufträge gemäß § 11 Abs. 2 und 3 der E-Rechnungs-Verordnung (10/2017)

zwingend elektronisch ausgestellt und übermittelt werden. Ausgenommen sind nur Direktaufträge bis zu einer Bagatellgrenze von 1.000 Euro. Für alles, was darüber hinausgeht, gilt ein PDF-Dokument als E-Mail-Anhang nicht als E-Rechnung. Denn: unter einer elektronischen Rechnung versteht der Gesetzgeber eine Rechnung, die in einem strukturierten Datensatz erstellt und so auch übermittelt und empfangen wird. Nur auf diesem Weg können mit öffentlichen Stellen noch Geschäfte gemacht werden. Natürlich bringt die Umstellung für die Unternehmen zunächst Aufwand und Mehrarbeit. Doch hat sie auch Vorteile: Sind die Prozesse eingespielt und funktioniert die Technik, dann senkt die E-Rechnung nachgewiesenermaßen den Arbeitsaufwand und die Kosten für die Rechnungslegung. Besonders wichtig: elektronische



Rechnungen werden deutlich schneller bezahlt! Im Übrigen: nicht nur in Deutschland, sondern auch europaweit kommt die elektronische Rechnung.

**Kurstermin:**

Donnerstag,  
7. September 2023,  
9 bis 16 Uhr

**Ort:**

Online-Seminar



**Ansprechpartner:**

Mario Randasch  
T 0335 5554-207  
mario.randasch@  
hwk-ff.de  
weiterbildung-  
ostbrandenburg.de

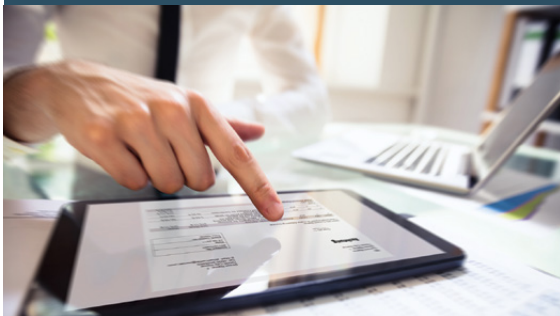


Foto: © Manfred Popov - stock.adobe.com

## DEUTSCHES HANDWERKS BLATT

### IMPRESSUM

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

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

**ZEITUNGS-AUSGABE** für die Handwerkskammer Münster

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

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

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

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

**REGIONALREDAKTION**  
Handwerkskammer Frankfurt (Oder) –  
Region Ostbrandenburg  
Bahnhofstraße 12  
15230 Frankfurt (Oder)  
Verantwortlich: HGF Frank Ecker  
Pressereferent: Michael Thieme

Tel.: 0335/56 19-108  
Fax: 0335/56 19-110

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



# Reif für den Meister? Nehmen Sie sich 2023/2024 Zeit für Ihre Karriere!

 Handwerkskammer Frankfurt (Oder)  
Region Ostbrandenburg

## Meisterlehrgänge in Frankfurt (Oder) und Hennickendorf:

- Teil II im Dachdecker-Handwerk
- Teile I und II im Elektrotechniker-Handwerk
- Teile I und II im Fleischer-Handwerk
- Teile I und II im Fliesen-, Platten- und Mosaikleger-Handwerk
- Teile I und II im Friseur-Handwerk
- Teile I und II im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk
- Teile I und II im Kosmetiker-Handwerk
- Teile I und II im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk
- Teile I und II im Landmaschinenmechaniker-Handwerk
- Teile I und II im Maler- und Lackierer-Handwerk
- Teile I und II im Maurer- und Betonbauer-Handwerk
- Teile I und II im Metallbauer-Handwerk
- Teile I und II im Straßenbauer-Handwerk
- Teile I und II im Stuckateur-Handwerk
- Teile I und II im Tischler-Handwerk
- Teile I und II im Zimmerer-Handwerk

① Für alle Handwerke führen wir auch die Teile III und IV durch.



Kurstermine/Beratung/Anmeldung: [www.weiterbildung-ostbrandenburg.de](http://www.weiterbildung-ostbrandenburg.de)

## Hohe Zuschüsse für die Meisterschule!

Rückzahlungsfreie, einkommens- und vermögensunabhängige Förderung!



### Beispielrechnung Meisterschule

Lehrgangskosten/Prüfungsgebühren:	8.000 €
abzüglich Aufstiegs-BAföG 50%:	- 4.000 €
verbleibender Restbetrag: (finanzierbar über KfW-Darlehen)	4.000 €
abzüglich Darlehenserlass bei bestandener Prüfung	- 2.000 €

**Ihr Eigenanteil (Restdarlehen): 2.000 €**

100% Förderung bei Gründung oder Übernahme eines Betriebes  
50% Zuschuss zu den Materialkosten des Meisterprüfungsstücks  
100% Vollzuschuss zum Lebensunterhalt bei Vollzeitkursen

**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](https://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](https://vodafone.de)