



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Passgenau

Finanzierung im Handwerk.



**SPECIAL**

Kraftfahrzeuge

ab Seite 40

**POLITIK UND WIRTSCHAFT**

20 Jahre vereintes  
Handwerk

**REPORTAGE**

Solidarität unter  
Bäckern

Kammer-Infos (ab S. 22)



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Passgenau

Finanzierung im Handwerk.



**SPECIAL**

Kraftfahrzeuge

ab Seite 40

**POLITIK UND WIRTSCHAFT**

20 Jahre vereintes  
Handwerk

**REPORTAGE**

Solidarität unter  
Bäckern

Kammer-Infos (ab S. 22)



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Passgenau

Finanzierung im Handwerk.



**SPECIAL**

Kraftfahrzeuge

ab Seite 40

**POLITIK UND WIRTSCHAFT**

20 Jahre vereintes  
Handwerk

**REPORTAGE**

Solidarität unter  
Bäckern

Kammer-Infos (ab S. 22)



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Passgenau

Finanzierung im Handwerk.



**SPECIAL**

Kraftfahrzeuge

ab Seite 40

**POLITIK UND WIRTSCHAFT**

20 Jahre vereintes  
Handwerk

**REPORTAGE**

Solidarität unter  
Bäckern

Kammer-Infos (ab S. 22)

# Wer alle Hände voll zu tun hat, braucht eine rechte Hand für die Finanzen.



Mario Zapke, Elektrotechnikermeister

Bernd-Frank Janzen, Commerzbank Berater

Geschäftskunden wie Mario Zapke widmen täglich ihr gesamtes fachliches Können ihrem Betrieb. Umso wichtiger ist ein leistungsstarker Partner, der ihnen bei den Finanzen den Rücken frei hält. Deswegen sind Bernd-Frank Janzen und über 3000 weitere spezialisierte Berater in unseren über 1200 Filialen und Geschäftskundencentern für sie da: mit fundierten Kenntnissen ihrer Branche und modernsten Beratungsmethoden. Etwa unserer mehrstufigen Bedarfsanalyse, durch die wir auf ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse eingehen können.

Gern halten wir auch Ihnen den Rücken frei. Dazu können Sie noch heute unter 0180 2 / 21 12 61\* oder unter [www.commerzbank.de/geschaeftskunden](http://www.commerzbank.de/geschaeftskunden) ein Gespräch mit uns vereinbaren. Oder sich in einer unserer Filialen in Ihrer Nähe informieren.

\* Servicezeiten: Mo.–Fr. 08:00–22:00 Uhr, Sa. 10:00–18:00 Uhr und So. 14:00–22:00 Uhr. Festnetzpreis: 6 Cent/Anruf; Mobilfunkhöchstpreis: 42 Cent/Minute.

**Gemeinsam mehr erreichen**

# Keine Einbahnstraße

Von welcher grundlegenden Bedeutung ein funktionierendes Bankensystem für eine erfolgreiche Volkswirtschaft ist, haben wir vor zwei Jahren mit dem Beginn der Finanzkrise feststellen dürfen. Im Interesse des Gemeinwesens wurden damals zu Lasten des Steuerzahlers zahlreiche Rettungsschirme installiert. Im Gegenzug sollten Banken und ihre Geschäfte transparenter und kontrollierbarer werden.

Ein gründlicher Blick auf das heutige Verhältnis zwischen Handwerksbetrieben und ihren Kreditinstituten zeigt, dass in wichtigen Bereichen die Transparenz fehlt. So hat eine diesjährige Umfrage der KfW-Mittelstandsbank ergeben, dass lediglich 52,1 % der Handwerksbetriebe ihre für die Bonitätsbewertung grundlegende Rating-Einstufung bzw. Scoringnote kennen. Bei den Betrieben mit einem Jahresumsatz bis 1 Mio. € kennen 69,3 % ihre Bonitätsbewertung nicht, während es bei den Unternehmen mit mehr als 1 Mio. € Umsatz nur 30,7 % sind. Größenbedingte Unterschiede sind auch bei den Unternehmen festzustellen, die ihre Bewertung kennen: Kleine Unternehmen erhalten ihr Ergebnis in mehr als der Hälfte der Fälle erst auf Nachfrage.

Natürlich besteht auch seitens der Betriebe Handlungsbedarf, denn ca. 75 % der Betriebe, die ihr Ratingergebnis nicht kennen, räumt ein, sich nicht danach erkundigt zu haben. Insbesondere Betriebe, die eine erschwerte Kreditaufnahme beklagen, hätten sich gewünscht, seitens der Hausbank Verbesserungsmöglichkeiten aufgezeigt zu bekommen. Diese Untersuchungsergebnisse lassen den Schluss zu, dass die Problematik auch vor den für das Handwerk besonders wichtigen Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht Halt macht.

Unternehmen sind dazu verpflichtet, den Wünschen ihres Kreditinstituts nach Offenlegung und Übermittlung von Unternehmensdaten nachzukommen, wenn sie

einen Kredit benötigen. Ebenso berechtigt muss dann aber auch die Forderung des Handwerks sein, dass Transparenz keine Einbahnstraße sein darf. Offiziell haben die Verantwortlichen der Banken erklärt, die Offenlegung der Ratingergebnisse im Rahmen einer Selbstverpflichtung zu verwirklichen. Soweit die Theorie.

Im Vieraugengespräch weisen Bankberater hingegen auf den hohen Zeit- und Kostenaufwand hin, den umfangreiche Informationsgespräche mit sich bringen. Daher lohne sich dies erst ab entsprechenden Größenordnungen und eben nicht bei kleineren Betrieben. Die Praxis, durch abschreckende „Gebühren“ für Informationsgespräche faktisch die Inanspruchnahme zu verhindern oder die Bankkunden über die Möglichkeiten von Informationen im Unklaren zu belassen, ist nicht akzeptabel. Hier setzt die Forderung des Handwerks nach einer gesetzlichen Verpflichtung zur Offenlegung der Ratingergebnisse an. Mittlerweile ist es selbstverständlich, dass jeder Bürger einen Informationsanspruch gegenüber Einrichtungen wie der Schufa oder der Creditreform auf kostenfreien Einblick in die eigenen Daten zur Bonitätsbeurteilung hat und gegebenenfalls Richtigstellungen von falschen oder veralteten Daten verlangen kann. Es gibt keinen Grund, warum für Banken andere Maßstäbe gelten sollten.

Funktionierende Banken sind wichtig. Sie müssen aber auch im Verhältnis zum Handwerk mit der Bereitstellung von betriebswichtigen Informationen funktionieren.



Edgar Hummelsheim,  
Hauptgeschäftsführer der  
Handwerkskammer  
Schwerin.

Ihre Meinung unter E-Mail

[e.hummelsheim@hwk-schwerin.de](mailto:e.hummelsheim@hwk-schwerin.de)

# Nord Handwerk

## STANDPUNKT

03 Keine Einbahnstraße.

## THEMA DES MONATS

- 8 **Betriebsführung meisterlich**  
Unternehmensfinanzierung.
- 10 **Gute Ideen verdienen eine Chance**  
Bürgerschaftsbanken sorgen für nötige Sicherheit(en).
- 12 **Schneller Blick in den Werkzeugkasten.**  
Finanzierungsinstrumente.
- 14 **Vorbereitung ist (fast) alles**  
Bankgespräche erfolgreich führen.

## POLITIK & WIRTSCHAFT

- 16 **Falsches Bild vom Handwerk**  
Kommentar von Anreas Katschke.
- 16 **Ehrgeizige Ziele, aber bescheidene Mittel**  
CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierung auf Sparflamme.
- 18 **20 Jahre wiedervereintes Handwerk**  
Bernhard Wroblewski und Dietrich Zaeske.
- 20 **Das duale System geht mit der Zeit**  
Elf modernisierte Ausbildungsberufe.

## REGIONALTEIL

- 22 Berichte und Bekanntmachungen aus  
Kammerbezirk und Bundesland.

## REPORTAGE

- 38 **Solidarität unter Bäckern**  
Ein Brand zerstört Kai Lycks Existenz – zumindest dachte er das.

Unser Onlinearchiv finden Sie unter: [WWW.NORD-HANDWERK.DE](http://WWW.NORD-HANDWERK.DE)



**38 Solidarität unter Bäckern**  
Kai Lyck kann sich auf seine Kieler Bäckerkollegen verlassen. Seine Backstube brannte und die Bäcker übernahmen seine Produktion, während er die Firma wieder aufbaute.



**40 Zukunft E-Auto?**  
Bis 2020 soll es eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen geben. Bis dahin ist noch viel zu tun. Derzeit werden nur eine Handvoll Modelle angeboten – aber das soll sich ändern.

## SPECIAL: FAHRZEUGE UND NUTZFAHRZEUGE

- 40 **Mit Spannung in die Zukunft**  
Elektromobilität.
- 43 **Welcher Transporter ist der richtige?**  
Hilfe bei der Kaufentscheidung.

## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

- 46 **Nachhaltige Veränderungen**  
Die Uptodate-Offensive.
- 50 **Aus der Masse rausragen**  
Drei Tipps für bessere Flyer.
- 50 **Steuertipp: Prüfen lohnt sich**  
Jeder dritte Steuerbescheid ist fehlerhaft.
- 48 **Rechtstipp: Weihnachtsgeld kann zur Pflicht werden**  
Mitarbeiter erwerben nach drei Jahren Anspruch.

## RUBRIKEN

- 06 Kurz & knapp
- 37 Leute
- 44 Branchen
- 53 Impressum und Kleinanzeigen
- 54 Betriebsbörse

Das Liebste  
schützen!

### PIFFIKUS – Großer Schutz für kleine Leute.

Sie geben Ihrem Kind die Sicherheit, behütet groß zu werden. Wir geben Ihnen die Sicherheit, Ihr Kind im Fall der Fälle bestens versorgt zu wissen. Mit dem PFIFFIKUS Kinderschutz ist das jetzt ganz einfach. Sorgen Sie für die gesundheitliche und finanzielle Zukunft Ihres Kindes vor.

Infos unter 0180/3330330\* oder [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

\*9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen.

**SIGNAL IDUNA**  
Versicherungen und Finanzen

Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.

## ZDH IN KÜRZE

### Verlässliche Förderung

Als „ein klares Bekenntnis für die herausragende Bedeutung der energetischen Gebäudesanierung“ hat der Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), Otto Kentzler, das energiepolitische Konzept der Bundesregierung bezeichnet.

Gleichzeit kritisierte Kentzler auf dem „Zukunftsforum – Klimaschutz, Energie, Mobilität“ in Berlin die Rotstiftpolitik bei den entsprechenden Förderprogrammen.



Foto: ZDH/Außerehner

In Gegenwart von Umweltminister Norbert Röttgen (Foto) betonte der ZDH-Präsident, die vom Bundesbauministerium angekündigten drastischen Kürzungen, „wären auf dem Weg zu mehr Klimaschutz absolut kontraproduktiv“. Haus und Wohnungsbesitzer bräuchten vor allem Verlässlichkeit. Fehle diese, blieben Investitionen und Klimaschutz auf der Strecke. << tm (hierzu auch S. 16.)

### Nicht praxistauglich

Nach Auffassung des ZDH ist der Einsatz des elektronischen Entgeltbescheinigungsverfahrens (ELENA) „vom Grundsatz her richtig“. Allerdings sei ELENA seit seiner Einführung im Januar 2010 für die Betriebe mit einem erheblichen Mehraufwand verbunden. Rechtfertigen lasse sich dieser nur, wenn es schnellstmöglich zu einer Erweiterung des Anwendungsbereichs komme, zum Wegfall von Papierbescheinigungen und zu praxistauglichen Erleichterungen für Kleinbetriebe. << tm

### Privilegierung durch die Hintertür

Entgegen vorheriger Ankündigung enthalten die von der Bundesregierung verabschiedeten Sparmaßnahmen zur Änderung der Insolvenzordnungen Regelungen, die dem Fiskusprivileg in nichts nachstehen. Nach Ansicht des ZDH stellten sowohl die bevorzugte Begleichung von Steuerforderungen aus dem vorläufigen Insolvenzverfahren als auch die uneingeschränkte Befugnis des Fiskus zur Aufrechterhaltung seiner Forderungen nichts anderes dar „als eine Privilegierung durch die Hintertür“. Das gehe zu Lasten einfacher Insolvenzgläubiger. << tm

## Neue Kampagnenmotive

### Innovationskraft des Handwerks

„Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ macht wieder mit einer bundesweiten Werbeschaltung neuer Plakat- und Anzeigenmotive auf sich aufmerksam. Sie heben auf die Innovationskraft des Handwerks ab. Seit dem 20. September hängen über 7.000 Großplakate in allen Bundesländern. Darüber hinaus erscheinen in der „Bild am Sonntag“ in drei aufeinander folgenden Ausgaben Printanzeigen. Die Kommunikationsinitiative wird zudem ins Internet verlängert. Die Kampagne wirbt auf reichweitenstarken Online-Portalen mit Bannern und Verlinkungen zu [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de). Und



auch der TV-Spot zeigt seit Mitte September wieder eindrücklich, was das Leben ohne das Handwerk wäre. << pm

## Wettbewerb Unternehmensnachfolge

### Erfolgreicher Stabwechsel



Foto: Shutterstock

Mit dem neuen Wettbewerb „Erfolgreicher Stabwechsel“ will die Initiative „Gründerland Deutschland“ Mut zur Betriebsübernahme machen. Teilnehmen können Übergeber-Übernehmer-Tandems, die zwischen 2005 und 2008 die Unternehmensnachfolge erfolgreich umgesetzt haben. Bewertet wird in den Kategorien familieninterne, unternehmensinterne und unternehmensexterne Übernahme. << tm

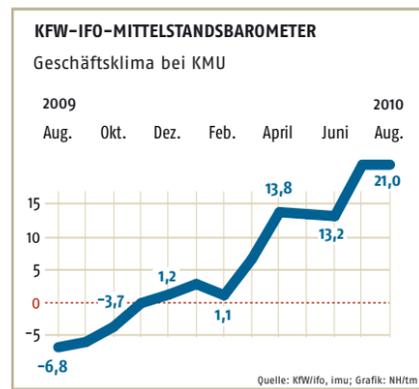
➔ Die **Bewerbungsunterlagen** sind im Internet unter [www.nexxt.org/stabwechsel](http://www.nexxt.org/stabwechsel) abrufbar. Einsendeschluss ist der 22. Oktober.

## KfW-ifo-Mittelstandsbarometer

### Gute Stimmung in den Unternehmen

Die Geschäftserwartung und die aktuelle Lagebeurteilung der mittelständischen Wirtschaft stabilisieren sich auf hohem Niveau. Bei den Großunternehmen haben sie sich noch einmal verbessert. Im von der KfW-Bankengruppe und dem ifo-Institut berechneten Mittelstandsbarometer konnte das Geschäftsklima im Mittelstand im August sein gutes Vormonatsergebnis von 21. Saldenpunkten behaupten.

Die EU-Kommission hat ihre Prognose für das deutsche Wirtschaftswachstum in diesem Jahr deutlich erhöht. Danach soll das Bruttoinlandsprodukt um 3,4 statt 1,2 % wachsen. << tm



Ich arbeite hart für mein Geld.

Ich brauche keinen Transporter, der zu viel Sprit verbraucht.



Eine stille Beteiligung  
verschafft seinem Betrieb  
mehr Beweglichkeit:  
Malermeister Pierre Kibbel.



Fotos: Shutterstock/privat

Unternehmensfinanzierung

# Betriebsführung meisterlich

Von der Betriebsberatung seiner Handwerkskammer bekam Pierre Kibbel den Tipp, das Kapital von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft. Jetzt verhilft eine stille Beteiligung seinem Malerbetrieb zu mehr Liquidität und Beweglichkeit.

» 2001 hat Malermeister Pierre Kibbel sein Unternehmen in Stockelsdorf vor den Toren Lübecks gegründet. Fünf Mitarbeiter stehen auf der Lohnliste; zwei weitere kommen bis Jahresende dazu. Ein Dauerpraktikant ergänzt das Team. Bald wird er die erhoffte Lehrstelle bekommen.

Der Innungsbetrieb steht auf sicheren Beinen. Das liegt an der breit aufgestellten Leistungspalette, an den hohen Qualitätsansprüchen, die die Mannschaft realisiert,

und an der ruhigen Geschäftsführung.

Im vergangenen Jahr hat Pierre Kibbel Beteiligungskapital von der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein mit einer Laufzeit von zehn Jahren in den Betrieb geholt. Warum? „Um an Liquidität zu gewinnen und für neuen Schwung zu sorgen“, sagt er. Bei Aufträgen gehe man häufig in Vorleistung. Material müsse dann über kurzfristige Betriebsmittelkredite zwischenfinanziert werden. Die

Rechnung sei ganz einfach: „Unser stilles Beteiligungskapital ist Eigenkapital auf Zeit. Wir verbessern also unsere Eigenkapitalquote und damit das Ratingergebnis bei der Hausbank. Dadurch – und das ist das Wichtigste – erhalten wir Finanzierungen zu deutlich günstigeren Konditionen.“

Finanzierung gehört zu den wichtigsten Aufgaben der Betriebsführung überhaupt – unabhängig von Bankenkrisen und Konjunkturzyklen. Grund genug, sich in der aktuellen Ausgabe dem Thema zuzuwenden. Wie kleine und mittlere Betriebe trotz fehlender Sicherheiten bezahlbare Kredite bekommen, wie man Bankgespräche erfolgreich führt, und warum man in Finanzierungsfragen die Betriebsberatung der Kammern ansprechen sollte, lesen Sie auf den folgenden Seiten. << tm



Eine Marke der Daimler AG

## Mein Transporter. Der neue Vito.

Ein Transporter, der keine unnötigen Kosten produziert. Denn lange Inspektionsintervalle und allgemein geringe Ausfallzeiten sorgen dafür, dass ein Vito nicht tatenlos herumsteht. Und auch die laufenden Kosten trüben die Bilanz nicht im Geringsten. Die neuen EU5-Dieselmotoren und das 6-Gang-Transporterschaltgetriebe ECO Gear sorgen für eine deutliche Reduzierung des Kraftstoffverbrauchs. Dieser Vito ist wirtschaftlicher denn je. [www.der-neue-Vito.de](http://www.der-neue-Vito.de)

Ab dem 23. Oktober 2010 bei  
Ihrem Mercedes-Benz Partner



Bürgschaftsbanken sorgen für nötige Sicherheit(en)

# Gute Ideen verdienen eine Chance

Keine betrieblich sinnvolle Investition darf an der Finanzierung scheitern. So lautet das Credo der Bürgschaftsbanken. Über eine Selbsthilfeeinrichtung des Mittelstands, die jeder kennen sollte.

Zahlreich können die Gründe sein, wenn Kreditwünsche von Banken und Sparkassen abgelehnt werden. Der häufigste liegt in unzureichenden Sicherheiten des Antragstellers. „Es ist schwieriger geworden, an einen Kredit zu kommen, da die Anforderungen der Kreditinstitute gestiegen sind“, erklärt Hans-Peter Petersen, Sprecher der Geschäftsführung der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein GmbH.

Verantwortlich hierfür ist in den seltensten Fällen mangelndes Engagement der Hausbanken bei der Kreditversorgung der Betriebe. Vielmehr hätten sich die Vergabebedingungen für die Institute selbst verändert. Im vergangenen Jahr wurde die Risiko- steuerung verschärft, aktuell werden die

an die Banken gestellten Eigenkapitalanforderungen überarbeitet (Basel III).

Wenn ein Handwerker keine ausreichenden Sicherheiten stellen kann, springen die Bürgschaftsbanken ein. „Wir sind Haftungsgeber. Wir sichern über Ausfallbürgschaften die Hausbanken ab, bedienen damit deren Sicherheitsbedürfnis“, betont Hans-Peter Petersen.

Mit Ausnahme von Unternehmensanierungen unterstützen die

Bürgschaftsbanken mit ihren Programmen beinahe alle betrieblichen Finanzierungsvorhaben bis zu einem Kreditvolumen von 1 Mio. €. Maximal 80 % der Summe verbürgen die Förderinstitute, 20 % des Kreditausfallrisikos verbleiben bei der Hausbank. Begleitet werden unter anderem

Existenzgründungen und Betriebsübernahmen sowie Investitions- und Wachstumsfinanzierungen. Aber auch bei der Verbesserung der Betriebsmittelkreditlinie treten die Bürgschaftsbanken auf den Plan. Beinahe 50 % der Verbürgungen für das schleswig-holsteinische Handwerk fallen in diesen Bereich. Ein deutliches Indiz dafür, dass für die kleineren Unternehmen Finanzierungsengpässe gerade bei den kurzfristigen Krediten bestehen. Durch die Risikoübernahme steigen die Chancen der Unternehmen, den benötigten Kredit zu bekommen, erheblich.

## Garantien für stille Beteiligungen

Neben der Gewährung von Ausfallbürgschaften unterstützen die Bürgschaftsbanken die Betriebe auch durch die Übernahme von Garantien gegenüber Beteiligungsgesellschaften. „Kredite absichern kann nicht alles sein“, argumentiert Petersen. „Die Betriebe benötigen mittelfristig eine solidere Eigenkapitalbasis. Das ist nicht zuletzt

deshalb wichtig, weil die Eigenkapitalquote eines der wichtigsten Kriterien beim Rating ist.“ Am Eigenkapital entscheide sich die Frage, ob Kredite bewilligt werden und vor allem zu welchen Konditionen.

Seit dem Frühjahr 2009 bietet die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein gemeinsam mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft (MBG) unter dem Namen „Kapital für Handwerk“ ein Programm an, das Kapitalbeteiligungen bereits in einer Größenordnung ab 25.000 € möglich macht.

## Beteiligungskapital für Kleinbetriebe

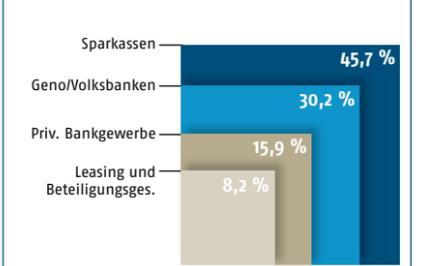
Für die Beteiligungsgesellschaften ist das aufwändige und kostenintensive Beteiligungsgeschäft in der Regel erst ab einem Volumen von mindestens 100.000 € wirtschaftlich interessant. In der Perspektive des Handwerksbetriebes ist diese Summe deutlich überdimensioniert. Bürgschaftsbank und Mittelständische Beteiligungsgesellschaft haben in ihrem Programm „Kapital für Handwerk“ das Verfahren so weit verschlankt, dass die stille Beteiligung

auch für kleinere Unternehmen zum Finanzierungsinstrument geworden ist.

## Betriebsberater fragen!

Die Betriebsberater der Handwerkskammern, Innungen und Verbände stehen in engem Kontakt zu den Bürgschaftsbanken. Sie sind bestens vertraut mit deren Förderprogrammen und helfen Handwerksunternehmern bei Finanzierungsfragen mit Rat und Tat weiter. << tm

## PARTNER DER BÜRGSCHAFTSBANKEN 2009



Quelle: Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB), Grafik: NH/tem

Die wichtigste Frage ist immer: Trauen wir dem Unternehmer das zu?

Hans-Peter Petersen,  
Bürgschaftsbank  
Schleswig-Holstein.



Foto: bb-sh

## BÜRGSCHAFTSBANKEN: DAS WICHTIGSTE AUF EINEN BLICK

### Was sind Bürgschaftsbanken?

Bürgschaftsbanken sind privat organisierte Selbsthilfeeinrichtungen des Mittelstands. An ihnen beteiligt sind Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Kammern der Freien Berufe, Wirtschaftsverbände, Innungen, Banken, Sparkassen und Versicherungsunternehmen. Im Gegensatz zu den Universalbanken bieten Bürgschaftsbanken nicht alle Bankgeschäfte an. Ihre Aufgabe ist die Übernahme von Kreditrisiken durch Ausfallbürgschaften gegenüber der Hausbank. Die Bürgschaftsbanken stehen nicht miteinander im Wettbewerb, sondern sind ausschließlich für die mittelständische

Wirtschaft im jeweiligen Bundesland tätig. Abgeleitet vom staatlichen Förderauftrag werden die übernommenen Bürgschaften von Bund und Land rückverbürgt.

### Was wird gefördert/finanziert?

Durch Ausfallbürgschaften abgesichert werden kurz-, mittel- und langfristige Kredite für wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben aller Art. Dazu gehören unter anderem Existenzgründungen und Betriebsübernahmen, Investitions- und Wachstumsfinanzierungen sowie die Finanzierung von Betriebsmitteln. Von der Kreditsicherung ausgenommen sind Sanierungsfälle. Außerdem übernehmen Bürgschaftsbanken gegenüber Beteiligungs-

gesellschaften Garantien für eingesetztes Beteiligungskapital.

### Wer wird gefördert?

Alle KMU und Freien Berufe, die aufgrund mangelnder Sicherheiten einen erschwerten oder keinen Zugang zu Bankkrediten haben.

### Wie funktioniert die Antragstellung?

In aller Regel stellt das Unternehmen den Antrag über die Hausbank. Da die Bürgschaftsbanken die Betriebsberater der Kammern und Verbände in das Verfahren einbinden, ist eine frühzeitige Kontaktaufnahme zu diesen Finanzierungsexperten sinnvoll. <<



## Ihr Auto liegt uns am Herzen – das versichern wir Ihnen.

- Mit umfangreichen Leistungserweiterungen wie Fahrerschutz, Rabattschutz, Kollision mit Tieren aller Art und vielem mehr.
- Wechseln Sie jetzt und gehen Sie zur Provinzial Vertretung oder Sparkasse in Ihrer Nähe.

[www.wir-versichern-den-norden.de](http://www.wir-versichern-den-norden.de)

**PROVINZIAL**

Alle Sicherheit für uns im Norden

Die Versicherung der Sparkassen

Finanzierung

# Schneller Blick in den Werkzeugkasten

## Bankkredit

**Prinzip:** Der Geber überlässt dem Nehmer für einen definierten Zeitraum Kapital und kassiert dafür Zinsen. Für kleine und mittelständische Unternehmen der Klassiker zur Finanzierung des Anlage- und Umlaufvermögens.

**+** Der große Vorteil des Bankkredits ist seine flexible Anpassung an die individuelle Situation des Betriebs. Besonders geeignet für Realisierung langfristiger Vorhaben.

**-** Wachsende Anforderungen an Liquidität und Sicherheiten. Betriebe mit schwacher Bonität zahlen hohe Aufschläge oder bekommen erst gar keinen Kredit.

## Geschäftsleasing

**Prinzip:** Leasing ist dadurch gekennzeichnet, dass ein Investitionsgut nicht gekauft, sondern vom Betrieb (Leasingnehmer) bei einem Leasinggeber gemietet wird.

**+** Leasing ist bilanzneutral. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden lediglich die Raten als Betriebsausgaben verbucht. Leasingkosten können steuermindernd abgesetzt werden. Die Höhe der Leasing-Raten und die Vertragslaufzeit stehen von Anfang an fest und bieten damit eine sichere Kalkulationsgrundlage.

**-** Der Leasingnehmer erwirbt kein Eigentum. Er kann bei Nichtnutzung das Gut nicht verkaufen. In der Regel ist ein Leasingvertrag nicht kündbar. Leasingraten sind häufig teurer als fremdfinanzierter Kauf.

## Beteiligungskapital

**Prinzip:** Kapitalgeber stellen in unterschiedlichen Formen Eigenkapital auf Zeit

zur Verfügung. Für kleinere Unternehmen sind Beteiligungen durch Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG) besonders attraktiv.

**+** Beteiligungskapital wird in der Bilanz als Eigenkapital verbucht, stärkt also die Eigenkapitalbasis. Das Bankenrating und die Ausgangslage bei der Beschaffung von Fremdkapital verbessern sich. In der Form der „stillen Beteiligung“ erfolgt keinerlei Einflussnahme auf die laufende Geschäftsführung.

**-** Beteiligungskapital ist für den Kapitalgeber ein Risikogeschäft. Für den Nehmer ergeben sich daraus u. a. umfassende Dokumentationspflichten über den Geschäftsverlauf.

## Ausfallbürgschaft

**Prinzip:** Die Ausfallbürgschaft ist eine besondere Form der Bürgschaft, die u. a. von den Bürgschaftsbanken gegenüber Banken und Versicherungen regelmäßig gezeichnet wird. Sie dient der Absicherung von Krediten gegenüber dem Kreditgeber.

**+** Bürgschaften öffnen den Zugang zur Kreditfinanzierung von betrieblichen Vorhaben aller Art, indem sie fehlende oder unzureichende Sicherheiten des Gläubigers ersetzen. Sie schonen die Liquidität und können die Kreditkonditionen verbessern.

**-** Wie alle Finanzierungsinstrumente verursacht auch die Ausfallbürgschaft Kosten. Da aber bei Bürgschaften kein Geld fließt, sind die Gebühren/Provisionen deutlich geringer als bei Krediten.



## Factoring

**Prinzip:** Der Betrieb verkauft seinen Forderungsbestand an einen professionellen Dienstleister, den sog. „Factor“.

**+** Factoring stärkt die Liquidität. Das Forderungsausfallrisiko wird minimiert. Die betriebliche Buchhaltung wird vom Debitorenmanagement entlastet. Der Kundschaft können längere Zahlungsziele eingeräumt werden.

**-** Factoring ist ein vergleichsweise teures Instrument. Der Factor arbeitet nach einem Standardverfahren. Er nimmt keine Rücksicht auf gewachsene Kundenbeziehungen, wodurch diese geschädigt werden können. In aller Regel sichern Factoringunternehmen keine Forderungen gegen Privatkunden ab.

## Lieferantenkredit

**Prinzip:** Durch die Gewährung eines Zahlungsziels durch den Lieferanten erhält der Betrieb eine Art fristigen Kredit. Gewöhnlich wird dieser Kredit durch Eigentumsvorbehalt abgesichert.

**+** Innerhalb der Zahlungsfrist wird die Liquidität des Betriebs nicht belastet. Lieferanten prüfen die Bonität weit weniger streng als Banken. Der Lieferantenkredit ist für den Kreditnehmer schnell und bequem.

**-** Wenn eine Rechnung skontiert werden darf, ist der Lieferantenkredit relativ teuer. Noch teurer wird er beim Überschreiten der Zahlungsfrist. << tm



### BUCHTIPP

Über die zahlreichen Alternativen zum Bankkredit informiert knapp, dabei umfassend und verlässlich „Bankkredit adieu!“ von Sonja und Ashok Riehm. Das Buch ist im Göttinger Verlag Business Village erschienen und kostet 24,80 €. (ISBN: 978-3-938358-52-8)



Ihrem Steuerberater können Sie uneingeschränkt

**VERTRAUEN**

Sie ihm auch, wenn es um die Zukunft Ihres Unternehmens geht.

Ihr Steuerberater kennt Ihr Unternehmen genau, mit allen Zahlen und Abläufen. Dank seiner Expertise können Sie sich jederzeit auf seinen Rat verlassen. Setzen Sie auf seine Dienstleistungen: ob bei der Analyse der Erfolgs- und Finanzlage, bei Investitionen oder bei der Lohnabrechnung und Personalverwaltung. Informieren Sie sich – auch zur DATEV-Software für Unternehmen – bei Ihrem Steuerberater oder unter der Telefonnummer 0800 0119131.

[www.datev.de/vertrauen](http://www.datev.de/vertrauen)



Zukunft gestalten. Gemeinsam.

Bankgespräche erfolgreich führen

# Vorbereitung ist (fast) alles

Finanzierungsgespräche mit der Hausbank sind eine unternehmerische Herausforderung. Ralf Klinner, Prokurist der Hamburger Volksbank, gibt einige Tipps, wie sich diese meistern lässt.



Die konjunkturelle Aufwärtsbewegung hält an. Auftragsbücher füllen sich. In den Betrieben wird über zurückgestellte Investitionen nachgedacht. Nur: Reicht die Betriebsmittellinie aus, um am Aufschwung teilhaben zu können? Was kostet die Finanzierung der neuen Maschine? Im Terminkalender vieler Handwerksunternehmer ist das nächste Bankgespräch schon notiert. Und die wenigsten freuen sich drauf.

## Gemeinsam Wege suchen

Das unguete Gefühl vor dem Gang zur Hausbank ist unbegründet, findet Ralf Klinner, Prokurist bei der Hamburger Volksbank. 20 Jahre hat der Banker Firmenkunden betreut, lange Zeit war er in leitender Position in der „Marktfolge“, der Kreditabteilung, beschäftigt. Vielleicht beurteile eine Großbank das anders, sagt er. „Aber als genossenschaftliches Institut verhandeln Volksbanker auf Augenhöhe mit dem Partner Handwerk. Wir suchen gemeinsam nach Wegen, Betriebe sich entwickeln zu lassen. An ihrem Erfolg haben wir teil und verdienen letztlich Geld daran.“

## Alle Fäden in der Hand

Der Antragsteller, so Klinner, halte alle Fäden für einen erfolgreichen Gesprächsverlauf in der Hand. Wichtig ist eine vernünftige Vorbereitung. Das heißt zweierlei. „Der Kunde sollte alle für die Kreditentscheidung benötigten Unterlagen zusammengetragen haben, und er sollte seiner Bank ausreichend Zeit lassen.“ Bei Vorlage aller Unterlagen dauert eine Kreditentscheidung durchschnittlich zwei Wochen. Wer innerhalb von vier Tagen einen Beschluss haben möchte, „bringt

unnötig Stress und Spannung in die Verhandlungsatmosphäre.“

## Benötigte Unterlagen

Die Bank muss einschätzen können, ob eine Investition betriebswirtschaftlich vertretbar ist. Dafür braucht sie eine **detaillierte Beschreibung**, die drei wesentliche Fragen beantwortet: Welches Vorhaben ist geplant? Warum ist das Vorhaben für den Betrieb notwendig? Welche verbesserten Marktchancen sind durch die Investition zu erwarten? „Ganz wichtig ist auch“, so Klinner, „dass der Kunde Antwort auf die Frage weiß, wie viel Fremdkapital tatsächlich benötigt wird, und wie viel Eigenmittel er zur Verfügung stellen kann.“ Bei größeren Investitionen ist zusätzlich die Einreichung eines Businessplans sinnvoll. In ihm wird durch realistische Plandaten die zugrunde liegende Unternehmensstrategie sichtbar. Bei der Formulierung eines Businessplans sind die Firmeninhaber nicht allein. Die Betriebsberater der Kammern und Steuerberater geben Hilfestellung.

Daneben benötigt das Kreditinstitut **aktuelle betriebswirtschaftliche Unterlagen**. Sie sind unverzichtbar für die Bewertung der Kapitaldienstfähigkeit des Betriebes. Neben dem letzten Jahresabschluss gehört dazu die aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) mit Summen- und Saldenlisten. Gerade beim Handwerk hapert es manchmal an der Aktualität der Unterlagen. „Wenn ein Unternehmer im September 2010 zu uns kommt und die endgültige Bilanz 2009 nicht auf den Tisch legen kann, ist das schon sehr schwierig“, sagt Klinner.

## Keine Angst vorm Rating

Jedes Kreditgespräch ist – auch wenn das bei weitem nicht jedem Antragsteller bewusst ist – Teil des Ratings. Das standardisierte Ver-

fahren berücksichtigt neben betrieblichen Kennzahlen (quantitative Faktoren) auch die Unternehmerpersönlichkeit (qualitative Faktoren). Es kalkuliert die Ausfallwahrscheinlichkeit und setzt die Kreditinstitute damit in die Lage, eine sogenannte „risikorelevante Bepreisung“ des Kredits vorzunehmen. Je besser das Ergebnis, desto günstiger die Konditionen.

„Wir behandeln das Thema Rating offensiv. Wir machen unseren Kunden von vornherein klar, wir sind hier im Ratingdialog. Damit, und mit einer genauen Begründung des späteren Ratingergebnisses, geben wir den Unternehmen eine Chance, ihre Konditionierung zu optimieren,“ erklärt Klinner. Gerade beim Handwerk böten sich zahlreiche Hebel. Schon ein schlüssigeres Forderungsmanagement verbessert die Bonitätsnote. „Letztlich ist ein offenes Kreditgespräch zu guten Teilen Unternehmensberatung. Es schafft Klarheit und vergrößert die unternehmerische Handlungskompetenz“, betont Ralf Klinner. << tm



## ZEHN TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES BANKGESPRÄCH

- Sorgen Sie dafür, dass Kreditgespräche nicht unter Zeitdruck geführt werden. Das erzeugt unnötigen Stress und ist nicht förderlich.
- Bedenken Sie vor dem Bankgespräch, wieviel Fremdkapital benötigt wird und wieviel Eigenkapital Sie einsetzen können.
- Berücksichtigen Sie in Ihrer Planung, dass eine Wachstumsinvestition sehr häufig Konsequenzen für die Betriebsmittellinie hat.
- Stellen Sie der Bank alle benötigten Unterlagen vorab und komplett zur Verfügung. Im Zweifelsfall bei der Bank telefonisch nachfragen.
- Sorgen Sie dafür, dass Jahresabschluss und Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) aktuell sind. Veraltete Unterlagen machen nicht nur einen schlechten Eindruck. Sie sind außerdem nicht auswertbar und verzögern im günstigsten Fall die Kreditentscheidung.
- Schauen Sie sich alle Unterlagen vor deren Einreichung genau an und sorgen Sie dafür, dass Sie sie im Gespräch erläutern können.
- Bleiben Sie bei der Rentabilitätsvorschau einer geplanten Investition realistisch. Auch wenn es gelingen sollte, Kundenberater und Kreditabteilung zu täuschen: Die Wirklichkeit holt Sie ein und belastet unter Umständen Folgegespräche.
- Seien Sie in Ihrem Informationsverhalten offensiv. Das Bankkündengeheimnis verpflichtet Ihr Gegenüber zur Verschwiegenheit.
- Lassen Sie sich Ihr Ratingergebnis erläutern. Dadurch erhalten Sie eine fundierte Stärken-Schwächen-Analyse und erfahren, wie Sie eine Ergebnisverbesserung erreichen.
- Bei größeren Vorhaben ist ein Gespräch mit der Betriebsberatung Ihrer Handwerkskammer sinnvoll. <<

<sup>1</sup> Z. B. Ford Transit FT260K City Light, Lkw-Zulassung, 2,2 l TDCi-Motor, 63 kW (85 PS) monatliche Leasingrate € 199,-, € 3.230,- Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und einer Gesamtleistung von 45.000 km. <sup>2</sup> Leasingrate zzgl. gesetzlicher MwSt. und Überführungskosten, inkl. aller Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie aller anfallenden Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und der Kosten für HU/AU. Die HU wird von einer staatl. anerkannten Prüfstelle durchgeführt. Vertragspartner: ALD AutoLeasing D GmbH/Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Ford Flatrate Full-Service Rate für Gewerbetreibende gültig vom 13.09.2010 bis 09.10.2010. Details erfahren Sie bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis. <sup>3</sup> Extrapämie für alle Ford Flatrate Full-Service Verträge vom 13.09.2010 bis 09.10.2010 bei allen teilnehmenden Ford Partnern.

## Gut fürs Geschäft.

Mit der Ford Flatrate Full-Service für nur € 199,- monatlich während der Ford Gewerbewochen vom 13. September bis 9. Oktober.



Ford-Werke GmbH

Ford Power für den Mittelstand  
Für alle, die die deutsche Wirtschaft stark machen

46 JAHRE  
TRANSIT  
Meistverkaufter Transporter Europas

Nur während der Ford Gewerbewochen:  
**€ 700,-<sup>3</sup>**  
Extrapämie für alle Ford Transit Modelle.

### Die Ford Gewerbewochen vom 13. September bis 9. Oktober!

Die Ford Gewerbewochen – Ihre Gelegenheit, eines unserer attraktiven Ford Modelle zu Top-Konditionen zu fahren. Die Ford Flatrate Full-Service sichert Ihnen mehr Service-Leistungen, und das zu günstigen Konditionen.

Leasen Sie den Ford Transit City Light mit der bewährten Ford Flatrate Full-Service schon für **€ 199,-** monatliche Leasingrate<sup>1,2</sup>

### Die Ford Flatrate Full-Service<sup>1</sup>

- Null Verschleißkosten<sup>1</sup>
- Null Wartungskosten<sup>1</sup>
- Null Garantiesorgen<sup>1</sup>

Informationen bei Ihrem  
**FordPartner**



Maschinelles Rating hilft bei der Kreditentscheidung, ersetzt sie aber nicht. Ralf Klinner.

KOMMENTAR: ANDREAS KATSCHKE

**Falsches Bild vom Handwerk**

Das Sparpaket der Bundesregierung ist geschnürt. Darin enthalten sind u. a. Änderungen bei der Ökosteuern, d. h. bei der zusätzlichen Steuer von 2,05 Cent pro Kilowattstunde Strom. Bei der Einführung wurde eine Steuerreduzierung für energieintensive Betriebe eingeführt, die aber erst oberhalb eines Sockelbetrages von 512 € greift. Dieser Sockelbetrag sollte ursprünglich auf 10.000 € erhöht werden,



Andreas Katschke,  
Hauptgeschäftsführer  
der HWK Lübeck.

nach massiven Protesten u. a. aus den Handwerksorganisationen soll er jetzt auf 2.500 Euro festgesetzt werden. Für unsere Mitgliedsbetriebe kann dies als erster Erfolg verbucht werden, der deutlich macht, dass sich der Einsatz für die rund 1 Mio. Handwerksbetriebe in Deutschland auch auszahlt.

Aber das Ergebnis ist noch nicht befriedigend: Bis zu einem Stromverbrauch von rund 122 Megawatt erhalten künftig Betriebe der produzierenden Gewerbe (z. B. Lebensmittel, Metall) keinerlei Möglichkeiten der Steuerreduzierung. Betriebe mit einem höheren Verbrauch werden diese Möglichkeiten nach wie vor haben.

Vor allem aber überzeugt die Begründung nicht: Kleinere Betriebe würden nicht im Wettbewerb mit internationalen Konkurrenten stehen, die in ihrem Heimatland keine Ökosteuern zu zahlen hätten. Dabei hat gerade das Handwerk inzwischen eine beachtliche Exportquote. Sehr viele Betriebe produzieren als Zulieferer für Kunden auf der ganzen Welt. Sie stehen sehr wohl in einem internationalen Wettbewerb. Und sie stehen auch mit (fast) allem, was sie für den deutschen Markt produzieren, im Wettbewerb mit internationalen Konkurrenten.

Das falsche Bild von Klein und Groß muss dringend verändert werden. Auch dafür wird die Imagekampagne des deutschen Handwerks wertvolle Beiträge leisten. <<

➔ Infos oder Ihre Meinung unter:  
akatschke@hwk-luebeck.de.

**CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierung auf Sparflamme**

# Ehrgeizige Ziele, aber bescheidene Mittel

Das Tempo bei der energetischen Gebäudesanierung soll verdoppelt werden. Das kündigt die Bundesregierung in ihrem gerade vorgestellten „energiepolitischen Konzept“ an. Gleichzeitig werden die entsprechenden Förderprogramme drastisch gekürzt.

➔ Viel Zuspruch bekam Bundesumweltminister Norbert Röttgen bei der Vorstellung des „Entwurfs eines energiepolitischen Konzepts der Bundesregierung“ auf dem ZDH-Zukunftsforum „Klimaschutz, Energie, Mobilität“ Mitte September in Berlin. Es freute ihn, zahlreiche Positionen des Handwerks im Konzept wiederzufinden, sagte Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbands des Deutschen (ZDH).

Das ehrgeizige Programm weist der energetischen Gebäudesanierung eine Schlüsselrolle bei der Modernisierung der Energieversorgung zu. Erklärtes Ziel ist es, bis 2050 einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand zu haben. 2020 soll der Wärmebedarf bereits um 20 % abgesenkt sein. Zur Erreichung dieser Zielmarke will

die Bundesregierung das Sanierungstempo von jährlich 1 % auf 2 % verdoppeln. Außerdem soll die Energieversorgung in den kommenden 40 Jahren auf erneuerbare Energien umgestellt werden. Dies werde, wie Röttgen betonte, „kosteneffizient“ geschehen. Angesichts des erheblichen finanziellen Aufwands, den die Gebäudesanierung notwendig macht, unterstreicht das Konzept der Bundesregierung die Notwendigkeit, eines „langfristigen Sanierungsfahrplans“. Er garantiere den Akteuren sowohl den Orientierungsrahmen für Investitionen gibt, als auch die notwendige Flexibilität.

**Stop-and-Go-Förderung**

Mit dem Orientierungsrahmen scheint es indes nicht besonders weit her zu sein. Otto

Kentzler wies auf den Widerspruch zwischen ambitionierten Planungen und konkretem politischem Handeln hin. „Vollkommen unverständlich“ seien die Ankündigungen von Bundesbauminister Peter Ramsauer, das CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm im kommenden Jahr von jetzt 1,5 Milliarden € auf dann 436 Mio. drastisch zu kürzen. Wenn die Sanierungsrate verdoppelt werden solle, müsse die Förderung auf dem Niveau von 2009 gehalten werden, stellte Kentzler fest. Das Stop-and-Go in der Förderung dürfe nicht fortgesetzt werden. Es bringe Verunsicherung in den Markt, wie die letzten Monate gezeigt hätten.

Bundesumweltminister Röttgen schloss sich dieser Auffassung im Grundsatz an, erklärte sein Ressort aber für nicht verantwortlich. Eine „verlässliche finanzielle Ausstattung“ der Förderprogramme werde ein zweckgebundenes Sondervermögen des Bundes für erneuerbare Energien und Energieeffizienz bieten. Es soll aus Mehreinnahmen gebildet werden, die sich durch die Verlängerung der Atomkraftwerkslaufzeiten ergeben – ab 2013. << tm

**Woran junge Unternehmen scheitern**

## Mit zu wenig Kapital am Start

In Deutschland verlassen zwischen 60.000 und 75.000 junge Unternehmen innerhalb der ersten fünf Jahre ihrer Geschäftstätigkeit den Markt. 15 % dieser Gründungen durchlaufen das Insolvenzverfahren. In einer aktuellen Untersuchung hat das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung nach den Ursachen gefragt. Die vom Bundeswirtschaftsministerium in Auftrag gegebene Studie identifiziert eine oft unzureichende Startfinanzierung, unerwartete Marktveränderungen und strategische Fehlentscheidungen als Hauptgründe für das Scheitern junger Unternehmen.

Die „systematisch zu geringe Anfangsfinanzierung“ rühre häufig aus den Kreditvergabestrategien der Banken, so die Autoren. Sie orientierten sich bei der Gewährung von Darlehen zu stark an bereits



Foto: Shutterstock

vorhandenen Sicherheiten, zu wenig an den Chancen, die sich durch die Gründung real eröffneten. Wenn der tatsächlich notwendige Anfangsfinanzierungsbedarf nicht zur Verfügung gestellt werden könne, „dann wäre es besser, gar keinen Kredit zu gewähren, um eine mögliche Vermögensvernichtung zu vermeiden“, heißt es in der Studie. << tm

<sup>1</sup> Z. B. Ford Focus Concept Turnier, 1,6 l TDCi-Motor, 80 kW (109 PS), monatliche Leasingrate € 199,-, € 3.030,- Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und einer Gesamtlauflistung von 60.000 km. <sup>2</sup> Leasingrate zzgl. gesetzlicher MwSt. und Überführungskosten, inkl. aller Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie aller anfallenden Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und der Kosten für HU/AU. Die HU wird von einer staatl. anerkannten Prüfstelle durchgeführt. Vertragspartner: ALD AutoLeasing D GmbH/Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Ford Flatrate Full Service Rate und gratis SELECTpakete für Gewerbetreibende gültig vom 13.09.2010 bis 09.10.2010. Details erfahren Sie bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

## Business Tuning bei den Ford Gewerbewochen.

Vom 13. September bis 9. Oktober.  
Mit der Ford Flatrate Full-Service<sup>1, 2</sup> für nur € 199,- monatlich.

Nur während der Ford Gewerbewochen:  
Ford Focus Concept Turnier mit gratis  
**SELECTpaket**

- Audiosystem 6000CD
- Klimaanlage mit Umluftschaltung
- Weitere gratis **SELECTpakete** auch für Ford Fiesta, Mondeo, S-MAX und Galaxy erhältlich.

**Die Ford Gewerbewochen vom 13. September bis 9. Oktober!**

Die Ford Gewerbewochen – Ihre Gelegenheit, eines unserer attraktiven Ford Modelle zu Top-Konditionen zu fahren. Die Ford Flatrate Full-Service sichert Ihnen mehr Service-Leistungen, und das zu günstigen Konditionen.

Leasen Sie den Ford Focus Concept Turnier mit der bewährten Ford Flatrate Full-Service schon für **€ 199,-** monatliche Leasingrate<sup>1, 2</sup>

**Die Ford Flatrate Full-Service<sup>1</sup>**

- Null Verschleißkosten<sup>1</sup>
- Null Wartungskosten<sup>1</sup>
- Null Garantiesorgen<sup>1</sup>

Informationen bei Ihrem  
**FordPartner**



Mit einer großen Kampagne warb das Bundesbauministerium 2008 für das CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramm.

Foto: Seemann/NH-Archiv



Ford-Werke GmbH

Ford Power für den Mittelstand  
Für alle, die die deutsche Wirtschaft stark machen



Metallbauer Bernhard Wroblewski aus Rehna

## Das konnte nur ein Scherz sein

Preise und Löhne selbst bestimmen, das war nach der Wiedervereinigung eine wesentliche Veränderung für Metallbauer Bernhard Wroblewski aus dem mecklenburgischen Rehna. Einen Betrieb erfolgreich zu führen, hatte er trotz aller politischen Widerstände gegen das private Handwerk seit 1966 gelernt.

» Den Morgen des 10. November 1989 wird Bernhard Wroblewski nie vergessen. Der Schmied aus dem mecklenburgischen Rehna meinte, es sei ein Scherz, als sein Geselle ihn fragte, ob sie gemeinsam ins 30 km entfernte Lübeck fahren. „Lübeck?“, sagt Wroblewski heute und ergänzt: „Das ich je nach Lübeck kommen würde, hielt ich für völlig ausgeschlossen. Einen Antrag hatte ich in der DDR gestellt, um einen Tag nach Hamburg zu reisen. Der wurde abgelehnt und für mich stand fest, dass ich nicht betteln werde“

Das brauchte er auch nicht – doch er ahnte noch nichts davon. In der Nacht war die Berliner Mauer gefallen und Wroblewski hatte geschlafen. „Die Grenze war offen. In unserer Region herrschte Aufbruchstimmung“, blickt der Handwerker 21 Jahre zurück. Ein Jahr der Veränderungen war eingeläutet, das mit dem Inkrafttreten des Einigungsvertrages am 29. September 1990 seinen vorläufigen Höhepunkt fand.

### Kein armer Ostbürger

Wroblewski ist inzwischen 74 Jahre alt. Seinen Betrieb mit 14 Angestellten übergab er an Sohn Uwe. Geschmiedet wurde in seinen Hallen vor, während und nach der Wiedervereinigung. Einen Aufbruch, wie er ihn in der Gesellschaft in den ersten Jahren erlebte, gab es für ihn persönlich nicht. „Klar“, sagt er, „die Reisemöglichkeiten haben uns mehr Freiheit gegeben.“ Geschäftlich blieb aber alles beim Alten. Seine Arbeit als selbstständiger Handwerker habe er auch vor 1989 beherrscht – und das erfolgreich. Umso mehr ärgerte ihn, das viele Bürger der

alten Bundesländer ihm mit Vorurteilen behaftet entgegenzutreten. Schnell bekam er den Stempel „armer Ostbürger“. Jenen erzählte er: „Wir waren nicht arm und haben auch ohne Bananen und Apfelsinen genauso gut gelebt wie jeder andere Mensch.“



Metallbauer Bernhard Wroblewski aus dem mecklenburgischen Rehna.

Ähnliche Szenen kommen ihm beim Gedanken an die ersten Treffen mit Handwerkern aus dem Westen in den Sinn. Bei Innungsversammlungen staunten diese, dass Wroblewski nicht in Lumpen rumlief. Das verzieh er ihnen und freute sich über die Unterstützung beim Einstieg in ein weniger von staatlichen Kontrollen geprägtes Wirtschaftssystem. Hilfreich seien die Tipps für Preisgestaltung gewesen. „Da gab es für uns als Handwerker in der DDR feste Vorgaben. Wem der Staat falsche Preise oder Löhne nachwies, dessen Betrieb wurde rigoros geschlossen“, erinnert sich Wroblewski. Handwerker aus seiner Heimatstadt „wurden weggesperrt und kamen als kranke Menschen nach Jahren wieder“.

### Nicht erwünscht

In dem Bewusstsein, dass private Handwerker im Arbeiter- und Bauern-Staat nicht erwünscht waren, führte er von 1966 an den seit 1862 bestehenden Familienbetrieb, baute Hallen und beschäftigte meist sechs Facharbeiter. Aufgeben – das stand nie zur Debatte. Eines betont Wroblewski: „Ich habe nie eine Unterdrückung erfahren.“ Sicher gäbe es viele Akten über ihn. Aber was die Schweinigel, wie er die Helfer der Stasi nennt, über ihn schrieben, interessierte ihn nicht. Fakt ist, er konnte von seiner Arbeit leben und die Bevölkerung benötigte seine Schmiedearbeiten.

Daran hat sich nichts geändert. Obwohl nach der Öffnung der Grenzen die Konkurrenz wuchs, ist der heimische Markt auch heute der wichtigste. Die regionalen Kunden blieben ihrem bodenständigen Schmied und Metallbauer treu. << jes

Foto: Seemann



Maschinenbauer Dietrich Zaeske aus Lauenburg

## Das war ein unglaubliches Erlebnis

Dietrich Zaeske aus dem schleswig-holsteinischen Lauenburg erlebte im November 1989 beruflich eine Wende parallel zur politischen Wende. In den Zeiten des Umbruchs war er damit beschäftigt, einen eigenen erfolgreichen Maschinenbaubetrieb aufzubauen.

» „In der Luft lag dieser merkwürdige Geruch von Abgasen“, erinnert sich Dietrich Zaeske an die Nacht des 9. November 1989. An jenem Abend feierte der Lauenburger die Gründung seines eigenen, 300 Quadratmeter großen Maschinenbaubetriebs. Mit 49 Jahren hatte er sich noch einmal für eine Wende im Berufsleben entschieden. Dass zeitgleich Hunderttausende in Berlin die politische Wende feierten, ahnte er in diesem Moment nicht.

Während im Betrieb die Sektgläser klangen, fielen die Berliner Mauer und der Eisener Vorhang vor den Toren seiner schleswig-holsteinischen Heimatstadt. Die innerdeutsche Grenze war offen. Trabants und Wartburgs rollten in Kolonnen durch Lauenburg. „Sie verursachten den Geruch. Das war ein unglaubliches Erlebnis“, beschreibt Zaeske Szenen der Wendenacht.

### Trabants in Lauenburg

Das sich die Grenze je öffnen würde, hätte er nie geglaubt. Seit er Mitte der 60er Jahre nach Lauenburg zog, sah er täglich die Grenzer. „Heute ist der Streifen für Ortsunkundige kaum mehr erkennbar“, sagt Zaeske. Aus dem Fenster seiner heute 4.000 Quadratmeter großen Firma zeigt er auf 200 Meter entfernte Bäume. „Dort verlief die Grenze. Sie war allgegenwärtig und hat gestört“, berichtet der Unternehmer. Er hörte häufiger Detonationen von Minen, ausgelöst durch Wildtiere.

Zaeske besuchte häufiger Bekannte in der DDR. Als grenznaher Bewohner kam er ohne Schikanen rüber. „Andere mussten die Verkleidung des Autos ab-

bauen und die Sitze rausnehmen“, weiß Zaeske.

Dass sich die Stimmung in der DDR 1989 immer weiter verschärfte, bekam er kaum mit. „Wir waren seit dem Frühjahr mit den Planungen für die Gründung be-



Maschinenbauer Dietrich Zaeske aus dem schleswig-holsteinischen Lauenburg.

schäftigt und haben Tag und Nacht gearbeitet“, erinnert sich der heute 70-Jährige.

### Leere Autohäuser

Umso deutlicher haben sich die Bilder der weiteren Novembertage eingebrannt. Hunderte Mecklenburger kamen über die Grenze. Autohäuser und Lebensmittelläden der Stadt wurden leergekauft. „Anscheinend hatten die Leute Angst, dass es schnell wieder vorbei ist“, sagt Zaeske. Einige hielten auch bei seiner Firma und fragten nach Arbeit. Zaeskes Auftragslage war gut – der Existenzgründer brauchte ausgebildete Facharbeiter. Viele von ihnen beschäftigt er heute noch. Einige Verhaltensweisen wunderten ihn: „Es wurde viel über Angaben diskutiert, die eindeutig aus Arbeitsplänen hervorgingen.“ Es kam auch vor, dass Arbeiter verschwanden, wenn kein Material mehr da war. „Das legte sich aber schnell.“

Während Mecklenburger nach Schleswig-Holstein strömten, fuhr Zaeske in den Osten – den Markt erkunden. Doch den gab es nicht. Die Lebensmittelindustrie, einer seiner großen Kunden, war „in einem katastrophalen Zustand“.

Auch das Angebot, seinen Firmensitz gefördert und zu deutlich günstigeren Konditionen ins zehn Kilometer entfernte mecklenburgische Boizenburg zu verlagern, schlug Zaeske aus. Stattdessen vergrößerte er seinen Betrieb. Heute sind 30 Angestellte im Bau von Sondermaschinen beschäftigt. Ob die politische Wende komplett geglückt sei, vermag er nicht zu beurteilen. Nach der Übergabe seines Betriebes 2007 an Sohn Thorben kann er stolz sagen: „Meine persönliche Wende war es.“ << jes

Foto: Seemann

**Mit dem Firmenfahrzeug gewinnen  
Werbemittel der Kampagne**

Handwerksbetriebe haben die Möglichkeit, sich kostenlos ein Werbemittelpaket der bundesweiten Imagekampagne zu sichern. Die Teilnahme an dem von der Aktion Modernes Handwerk e.V. durchgeführten Wettbewerb ist ganz leicht. Es muss lediglich ein Kampagnenaufkleber gut sichtbar am Firmenfahrzeug angebracht werden. Davon wird ein Foto gemacht. Das wird anschließend per E-Mail geschickt an [info@sterne-des-handwerks.de](mailto:info@sterne-des-handwerks.de). << pm



**Bundesländerranking 2010  
Ostdeutschland vorn**

Die ostdeutschen Länder weisen 20 Jahre nach der Vereinigung die dynamischste Wirtschaftsentwicklung auf. Im Bundesländerranking, das gemeinsam von der Zeitschrift Wirtschaftswoche und der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft beauftragt wurde, belegt Brandenburg vor Mecklenburg-Vorpommern den ersten Platz. Untersucht wurden die Bereiche Arbeitsmarkt, Soziales, Wirtschaft und Wohlstand. << tm

**Rundfunkgebühren  
Plädoyer der Wirtschaft**

In einem gemeinsamen Schreiben haben Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft ihre Forderung nach einem „einfachen und gerechten“ Rundfunkgebührenmodell bekräftigt. Unterzeichner des Appells sind unter anderem der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH), der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und der Bundesverband der Freien Berufe (BFB).

Nach den vorliegenden Planungen müssten die Unternehmen künftig ungefähr 800 Mio. € zahlen, statt bisher 450 Mio. €. Vom neuen Staatsvertrag erwartet die Wirtschaft zumindest eine Deckelung ihres Finanzierungsbeitrags auf heutigem Niveau. << tm

**ELENA-Gutachten des Normenkontrollrats**

**Ernüchternde Zwischenbilanz**



Der ökonomische Gewinn des Anfang 2010 gestarteten Elektronischen Entgeltnachweises (ELENA) dürfte sich in Grenzen halten. In einem gerade veröffentlichten Gutachten hat der Nationale Normenkontrollrat die laufenden Kosten und den Nutzen für die Wirtschaft, die öffentliche Verwaltung und die Bürger untersucht. Die Autoren stellen fest, dass das Verfahren zwar die Wirtschaft um Bürokratiekosten in Höhe von etwas mehr als 90 Mio. € entlaste. Auch helfe ELENA den Behörden, Anträge schneller bearbeiten zu können. Doch entstände der Verwaltung demgegenüber ein finanzieller Mehraufwand in Höhe von 82 Mio. €. Unter dem Strich führt das „ELENA-Verfahren in den Anfangsjahren zu einer Gesamtentlastung von rund 8 Mio. €“, heißt es.

Trotz der ernüchternden Zwischenbilanz spricht sich der Rat gegen die immer



wieder diskutierte Aussetzung des Verfahrens aus. Dies führe zu einem Vertrauensverlust bei den über 2 Mio. Unternehmen, die in das Verfahren investiert hätten. Nach Ansicht der Gutachter müssen vielmehr die im System vorhandenen Potenziale ausgeschöpft werden. So könne allein die Einbeziehung weiterer Entgeltbescheinigungen die Betriebe um weitere 15 Mio. € entlasten. << tm

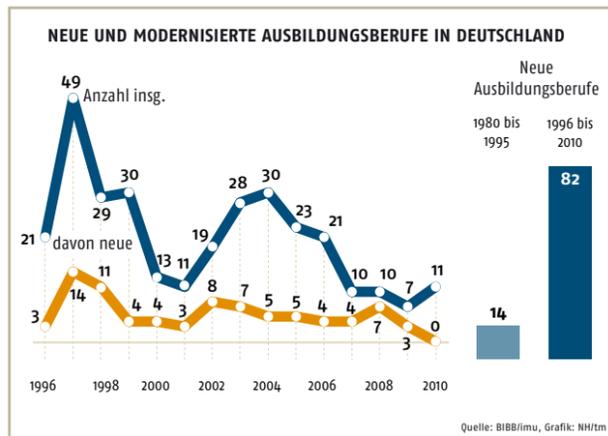
**Elf modernisierte Ausbildungsberufe**

**Das duale System geht mit der Zeit**

Die Berufsausbildung im dualen System – Betrieb und Berufsschule – ist leistungsstark und international hoch anerkannt. Zwei Drittel aller Erwerbstätigen in Deutschland haben im Verlauf ihres Lebens mindestens einmal auf diesem Weg einen Beruf erlernt.

Damit das hohe Niveau der Berufsausbildung erhalten bleibt, werden Ausbildungsordnungen in unverzichtbaren Berufen fortlaufend aktualisiert und neue erlassen. Zu Beginn des neuen Ausbildungsjahres am 1. August sind elf Ausbildungsberufe mit zum Teil grundlegend über-

arbeiteten Ausbildungsordnungen an den Start gegangen, drei davon im Handwerk: Böttcher/Böttcherin, Büchsenmacher/Büchsenmacherin, Segelmacher/Segelmacherin. Insgesamt stehen in Deutschland derzeit 349 staatlich anerkannte Ausbildungsberufe zur Wahl. << tm



**PIFFIKUS – Großer Schutz für kleine Leute.**

Sie geben Ihrem Kind die Sicherheit, behütet groß zu werden. Wir geben Ihnen die Sicherheit, Ihr Kind im Fall der Fälle bestens versorgt zu wissen. Mit dem PFIFFIKUS Kinderschutz ist das jetzt ganz einfach. Sorgen Sie für die gesundheitliche und finanzielle Zukunft Ihres Kindes vor.

Infos unter 0180/3330330\* oder [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

\*9 Cent/Min. aus dem deutschen Festnetz, max. 42 Cent/Min. aus Mobilfunknetzen.



Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.



Ob moderne Heiztechnik – wie hier ein Brennwertkessel –, Bautenschutz oder Wasseraufbereitung: Die Messe im Rahmen des Jubiläums spiegelte die ganze Bandbreite der ZEWU-Aktivitäten wider.



Hochwasserrisiko durch Klimawandel: Das Elbtide-Modell der TUHH machte Forschung anschaulich.

Fotos: Hofmann/Hapke/Rosenau

25 Jahre Zentrum für Energie-, Wasser- und Umwelttechnik

# Weitsicht als Programm

Sein Verdienst ist es, dass das Hamburger Handwerk frühzeitig die Chancen erkannte, die im Umweltschutz liegen: Jetzt feierte das ZEWU im Elbcampus Jubiläum. Und wie bei der Gründung vor 25 Jahren zeichnete sich das Programm durch seine Zukunftsorientierung aus.

Im Foyer des Elbcampus konnten die Gäste der Jubiläumsfeier die Entwicklung des Zentrums für Energie-, Wasser- und Umwelttechnik, kurz ZEWU, Schritt für Schritt nachvollziehen: Ein grüner Zeitstrahl auf dem roten Fußboden des Kompetenzzentrums führte die Besucher an zwölf Etappen des ZEWU-Werdegangs vorbei: von der Gründung 1985 durch die Handwerkskammer Hamburg über das Engagement im Netzwerk der Hamburger UmweltPartnerschaft bis in die Gegenwart – und darüber hinaus. Die letzte Tafel war einer bevorstehenden Aufgabe gewidmet: 2011 ist Hamburg europäische Umwelthauptstadt, und das ZEWU versteht sich auch hier als Mittler zum Handwerk und seinen Kunden.

An die Anfänge des ZEWU erinnerte Handwerkskammerpräsident Josef Katzer



Großes Medieninteresse an einem Umweltpionier: Kammerpräsident Josef Katzer gab gern Auskunft zum ZEWU und seinen Zielen.

im Campus-Hörsaal, als er die große Schar der Gäste aus Politik, Handwerk, Wirtschaft und Wissenschaft begrüßte: Die 80er Jahre waren geprägt von Diskussionen um Waldsterben, Ressourcenverschwendung und Gift in der Umwelt. Doch der Sachverstand hinkte hinterher.

### Umweltwissen für das Handwerk

Aus „Kundenorientierung“, so Katzer, ergriff die Handwerkskammer die Initiative: „Meister und Gesellen sollten die Möglichkeit haben, Wissen zu erlangen. In einem Feld, das für die Zukunft entscheidend ist.“ Im Vorwort zum ersten Programm nannte der damalige Kammerpräsident Franz Eble „Fortbildung, Erfahrungsaustausch, Beratung und Mitwirkung an technischen Entwicklungsarbeiten“ als Aufgaben des ZEWU – das gilt unverändert bis auf den heutigen Tag. Neben den städtischen

Versorgungsunternehmen und der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH) unterstützte die Gründung des Zentrums – dem bundesweit ersten seiner Art – auch der Hamburger Senat, indem die Stadt geeignete Räumlichkeiten zur Verfügung stellte. Christian Maaß, Staatsrat der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt, der im Namen des Senats zum Jubiläum gratulierte, sieht Hamburg auch dank dieses Engagements bei den Umwelttechniken in einer Vorreiterrolle. Der Bedarf für die ZEWU-Kompetenz ist ungebrochen, verdeutlichte er, etwa wenn die energetische Sanierung des städtischen Wohnungsbestandes auf der Agenda steht.

Die enge Verbindung des ZEWU zur Wissenschaft bescherte den Gästen kenntnisreiche und zugleich unterhaltsam-engagierte Ausflüge in die Klimaforschung, den Sturmflutschutz und die Thermodynamik. (Auf [www.elbcampus.de](http://www.elbcampus.de) können die Vortragspräsentationen heruntergeladen werden.) Die Professoren Hartmut Graßl, langjähriger Direktor des Max-Planck-Instituts für Meteorologie und Vorkämpfer für den Klimaschutz, Erik Pasche und Gerhard Schmitz, beide von der TUHH, waren sich darin einig, dass entschiedenes Handeln erforderlich ist,



Führten das ZEWU erfolgreich durch 25 Jahre (v. li.): Norbert Stein, Rolf de Vries, Dieter Fuhrmann sowie der heutige Leiter Dr. Kai Hünemörder.



Gebanntes Publikum: Anekdotenreich schilderte Prof. Harmut Graßl seinen Kampf für den Klimaschutz.

Fotos: Hofmann, Hünemörder, Rosenau

um die Erderwärmung und ihre fatalen Folgen zu begrenzen. Und dass dem Handwerk bei der Umsetzung umweltfreundlicher Techniken eine entscheidende Rolle zukommt.

### Messe und Klima-Rallye

Wer dies als Aufforderung begriff: Besucher der Jubiläumsveranstaltung konnten sich im Rahmen einer Messe bei 44 Herstellern und

Energieversorgern über neueste Produkte der Umwelttechnik für Haushalt und Betrieb kundig machen und ebenso die Werkstätten des ZEWU kennenlernen. 25 Fachvorträge informierten zur energetischen Modernisierung von Altbauten, zu Wärmepumpen oder intelligenten Solarsystemen. Eine Klima-Rallye mit vielen umweltfreundlichen Preisen führte zu verschiedenen Stationen und ganz spielerisch – zum Wissenszuwachs. << cro

### Nachgefragt



PROF. DR.-ING. GERHARD SCHMITZ, TU HAMBURG-HARBURG

Der Bedarf an Heizwärme in Wohnhäusern ist gegenüber den 1970er Jahren auf ein Drittel zurückgegangen. Was ist noch möglich an Energieeinsparungen im Haushalt und bei Kleinverbrauchern?

Schmitz Um hier weitere Erfolge zu erzielen, kommt es sehr stark auf das Klein-Klein an. Es gilt zum Beispiel, alle Wärmebrücken in einem Gebäude aufzuspüren, sonst nutzen die besten Dämmmaterialien nichts. Wärmedämmung, Anlagenoptimierung und regene-

native Energien – das sind die drei großen Handlungsfelder.

Welche Anforderungen leiten sich daraus für das Handwerk ab?

Schmitz Handwerker brauchen ein profundes Wissen, damit sich die Effekte unterschiedlicher Umwelttechniken wirklich addieren. Sie müssen die gesamte Energiekette für Anlagen und Gebäude betrachten – über das ganze Jahr. Gebäude sind komplexe Systeme: Ein Niedrigenergiehaus vom Typ Glaskasten hat im Sommer einfach einen hohen Kühlungsbedarf. Auch mangelnde Qualität bei der Ausführung ist ein gravierendes Problem und ein Grund, warum der Energieverbrauch der bundesdeutschen Haushalte seit Jahren nicht deutlich sinkt.

Wie kann das ZEWU Handwerker hier unterstützen?

Schmitz: Es kommt darauf an, dass die Gewerkegrenzen noch stärker überschritten werden. Damit meine ich nicht, dass Generalisten gebraucht werden. Aber bei der Energietechnik handelt es sich um zusammengesetzte Techniken. Das ist ein Thema für die Ausbildung. Ganz am Ende sprechen wir bei allen innovativen Verfahren in Gebäuden über Handwerk: Einer muss es bauen können.

Was ist aus Ihrer Sicht politisch zu tun, damit Privathaushalte noch stärker auf Energieeffizienz achten?

Schmitz Die Preise sind zu niedrig. Sobald die Energiepreise steigen, steigt auch die Nachfrage nach umweltfreundlicher Technik. <<

Senatsumbildung

# Neue Gesprächspartner für das Handwerk

Die Ausgangslage für die sogenannten Achter-Gespräche zwischen Handwerkskammer und Hamburger Politik hat sich im Zuge der Senatsumbildung am 25. August gewandelt: Vier von sechs Gesprächspartnern auf Seiten der Politik sind neu im Amt. Was bedeutet das für die künftige Zusammenarbeit?

» Drei- bis viermal im Jahr treffen die Spitzen der Handwerkskammer – Präsident Josef Katzer und Hauptgeschäftsführer Frank Glücklich – mit dem Ersten Bürgermeister, dem Wirtschaftssenator und der Senatorin für Stadtentwicklung und Umwelt und ihren jeweiligen Staatsräten zusammen, um die wichtigsten Themen rund um Handwerk und Mittelstand anzusprechen. Die Gesprächsrunde traf sich jetzt erstmals in neuer Zusammensetzung: Der ehemalige Innensenator Christoph Ahlhaus ist nun Erster Bürgermeister, Nachfolger von Wirtschaftssenator Axel Gedaschko wurde Ian Karan. Auch der für Handwerk und Mittelstand wichtige Gewährsträger in der Senatskanzlei, Dr. Volkmär Schön, schied aus seinem Amt aus, sein Nachfolger ist Dr. Detlef Gottschalck, der ehemals in der Finanzbehörde die Bezirksverwaltung reformierte.

### Treffen zu Gewerbeflächen

Um die Kontinuität der Interessenvertretung sicherzustellen, legten Präsident Katzer und Hauptgeschäftsführer Glücklich im ersten Gespräch in dieser neuen Konstellation die



Der Hamburger Senat geht in neuer Zusammensetzung ins letzte Drittel der Legislaturperiode. Gewechselt haben auch die Ansprechpartner für das Handwerk.

Eckpunkte der Handwerks- und Mittelstandspolitik dar. Insbesondere im Bereich der Gewerbeflächenpolitik und der Vergabepolitik, der Schul- und Berufsbildungspolitik sowie der Umweltpolitik formulierte die Kammer Spitze ihre Standpunkte klar und deutlich, um den neuen Gesprächspartnern die Erwartungshaltung des Hamburger Handwerks zu vermitteln.

Bürgermeister Ahlhaus signalisierte seine Unterstützung und berief zum kritischen Thema „Gewerbeflächen für Handwerksbetriebe“ umgehend ein Treffen der zuständigen Staatsräte mit Hauptgeschäftsführer Glücklich ein. Das Ergebnis soll im nächsten Achter-Gespräch Ende November

besprochen werden. Auch Rolf Reincke als frisch bestellter Staatsrat der Finanzbehörde und der Innenbehörde ist ein wichtiger Ansprechpartner. In der Finanzbehörde ist Reincke zuständig für Bezirksangelegenheiten und wird Gesprächspartner für den Bestand an Gewerbeflächen und die Wirtschaftsförderung auf bezirklicher Ebene werden. Als zweiter Staatsrat der Finanzbehörde wurde Dr. Michael Voges berufen, mit dem die Handwerkskammer bereits in seinen früheren Funktionen gut zusammengearbeitet hat.

Anderthalb Jahre regiert der schwarz-grüne Senat noch bis zu planmäßigen Wahlen im Februar 2012. << ar

### Imagekampagne

#### Gelungener Beitrag

Ein Blick auf die Straßen genügt: Dass Hamburg pulsiert, daran haben die Mitglieder der Innung des Kfz-Handwerks Hamburg zweifellos ihren Anteil. Seit Anfang September machen sie aus ihrem Stolz als Handwerker keinen Hehl: Am Gebäude der Innung an der Billstraße in Rothenburgsort hängt ein vier mal sechs Meter großes Plakat mit dem Hamburg-Spruch der Imagekampagne des Handwerks, eine Gemeinschaftsproduktion von Handwerkskammer und Innung. Zur Nachahmung empfohlen! << cro



Foto: Kfz-Innung

# WIR SIND DUCATO.



Abb. enthält Sonderausstattung.

ab 13.990 €  
Angebot nur für gewerbliche Kunden bis zum 31.12.2010.

Groß im Geschäft, klein im Preis: der Fiat Ducato. In ihm stecken über 25 Jahre Berufserfahrung, modernste Technik und durchdachte Details. So glänzt er im beruflichen Alltag durch außergewöhnlichen Fahrkomfort, praxismgerechte Bedienung und ein enormes Ladevolumen. Aber aufgepasst: Nur bis zum 31.12.2010 ist der Fiat Ducato für 13.990,- Euro<sup>1</sup> bei Ihrem Fiat Professional Händler erhältlich.

Mehr Infos gebührenfrei unter 00800 3428 0000 oder [www.fiat-professional.de](http://www.fiat-professional.de)

DIE TRANSPORTER.



<sup>1</sup> Aktionsangebot zzgl. MwSt. und Überführungskosten für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet. Angebot für gewerbliche Kunden, gültig bis 31.12.2010. Details bei Ihrem teilnehmenden, autorisierten Fiat Professional Händler.

## Stadtplanung

## Wirtschaft von nebenan statt weit draußen

„Ich gucke durch die Handwerksbrille“, sagt Niels Weidner. Der neue Leiter des Aufgabenbereichs Stadtplanung und Gewerbeflächen der Handwerkskammer Hamburg schaut genau hin, wenn ein Verkehrsvorhaben wie die Stadtbahn geplant wird oder Bebauungspläne aufgestellt oder geändert werden: Welche Nutzungen sind in einem Gebiet zulässig? Ergeben sich dadurch Vor- oder Nachteile für vorhandene Handwerksbetriebe oder die Ansiedlung neuer Firmen? In der Stellungnahme der Handwerkskammer formuliert



Niels Weidner vertritt Handwerksinteressen im Zuge der Stadtplanung.

Weidner Anregungen und Bedenken. Frühzeitig tritt er an betroffene Firmen heran, damit deren Anliegen berücksichtigt werden. Als Interessenvertreter des Handwerks gegenüber Politik und Verwaltung versteht sich der Stadtplaner mit Fortbildung zum Immobilienwirt auch bei der Ausweisung von Gewerbeflächen. „In einem urbanen Quartier macht gerade die Mischung von Wohnen und Gewerbe das Flair aus“, betont der 36-Jährige, der zuvor als Projektleiter des Beratungsteams Elbinselhandwerk Lobbyarbeit für das Handwerk organisierte. Die Gewerbeflächenbörse der Handwerkskammer ([www.hwk-hamburg.de/gewerbeflaechen](http://www.hwk-hamburg.de/gewerbeflaechen)) ist die konkrete Seite dieses Tätigkeitsfeldes: Hier finden Firmen, die nach einem neuen Standort Ausschau halten, geeignete Angebote. In enger Zusammenarbeit mit der städtischen Wirtschaftsförderung begleitet Weidner Betriebe bei der Verlagerung. Weil Handwerker ihre Kunden meist in der Nachbarschaft finden, kommt der Standortsicherung ein ebenso großer Stellenwert zu. Eine Aufgabe, die allein nicht zu schultern ist, weiß Weidner. Er ist in ein Netzwerk eingebunden: Bezirksmeister und Wirtschaftsförderer der Bezirke ziehen am selben Strang. << cro

Wirtschaftsförderung begleitet Weidner Betriebe bei der Verlagerung. Weil Handwerker ihre Kunden meist in der Nachbarschaft finden, kommt der Standortsicherung ein ebenso großer Stellenwert zu. Eine Aufgabe, die allein nicht zu schultern ist, weiß Weidner. Er ist in ein Netzwerk eingebunden: Bezirksmeister und Wirtschaftsförderer der Bezirke ziehen am selben Strang. << cro

Wirtschaftsförderung begleitet Weidner Betriebe bei der Verlagerung. Weil Handwerker ihre Kunden meist in der Nachbarschaft finden, kommt der Standortsicherung ein ebenso großer Stellenwert zu. Eine Aufgabe, die allein nicht zu schultern ist, weiß Weidner. Er ist in ein Netzwerk eingebunden: Bezirksmeister und Wirtschaftsförderer der Bezirke ziehen am selben Strang. << cro



Bezirksmeister und Vertreter aus den Bezirksverwaltungen nutzen das Treffen zum regen Austausch.

## 7. Hamburger Bezirksmeistertreffen

## Immer die richtige Adresse

Ob es um Betriebsstandorte, Baustellen oder Auftragsabwicklungen geht – Handwerker sind regelmäßig Kunden der städtischen Behörden. Was sie von der Verwaltung vor Ort erwarten dürfen, war Thema des 7. Hamburger Bezirksmeistertreffens.

Jeder Handwerksmeister, der schon einmal einen neuen Standort für seinen Betrieb gesucht hat, kann ein Lied davon singen: Anträge müssen gestellt werden, Genehmigungen sind einzuholen. Das kostet Zeit und Geld.

## Gutes Verwaltungshandwerk

Was sich Handwerker in solchen Fällen wünschen, ist fundierter Rat und sind Leistungen aus einer Hand, die eine Reise zu verschiedenen Fachämtern ersparen. „Was leistet das Bezirksamt für das Handwerk?“, lautete in diesem Zusammenhang die Frage an Dr. Christoph Krupp. Auf Einladung



Bezirkshandwerksmeister Heiko Gebertshan hieß die Bezirksamtsleiter Dr. Christoph Krupp und Cornelia Schröder-Piller (Wandsbek) sowie Ehrenmeister Dieter Horchler (von links) willkommen.

von Heiko Gebertshan, Bezirkshandwerksmeister für Hamburg Mitte, war der Bergedorfer Bezirksamtsleiter zu Gast beim 7. Hamburger Bezirksmeistertreffen im Deutschen Maler- und Lackierermuseum. Bevor Krupp seine Antworten gab, betonte Dieter Horchler, ehemaliger Handwerkskammerpräsident und Ehrenmeister des Hamburger Handwerks, in einem Grußwort die Notwendigkeit für das Handwerk, sich auf Bezirksebene gut zu vernetzen. Denn: Nicht nur in Berlin oder Brüssel, „auch in den Bezirken wird Politik gemacht“.

„Eine modern aufgestellte Verwaltung liefert auf kommunaler Ebene einen Komplettservice“, formulierte Christoph Krupp im Anschluss sein Credo. Es dürfe nicht sein, dass Handwerksmeister mit ihren Anliegen von Amt zu Amt eilen müssten. Handwerk und Gewerbe in den Bezirken brauchen eine staatliche Anlaufstelle, wo Fragen der Gewerbestandorte, des Verbraucherschutzes, der Wirtschaftsförderung, der Bauprüfung und der Stadt- und Landschaftsplanung umfassend beantwortet und entschieden werden. Krupps Fazit: „Das Handwerk in Bergedorf muss sich nur eine Adresse merken: Wentorfer Straße 38!“ << kf

## Zum Tode von Ewald Kloodt

## Seine Richtschnur war das Wohl Bergedorfs

Im Alter von 79 Jahren ist der Zimmerermeister, Bauingenieur und langjährige Bergedorfer Bezirkshandwerksmeister Ewald Kloodt gestorben. Zwanzig Jahre lang – von 1974 bis 1994 – hat sich Ewald Kloodt als Bezirkshandwerksmeister für die Belange seines Bergedorfer Handwerks engagiert eingesetzt, war er die Stimme Bergedorfs in der Vollversammlung der Handwerkskammer. Er kümmerte sich intensiv um die Stärkung der Gemeinsamkeit im Bergedorfer Handwerk.

Als Zimmerermeister lagen ihm der Erhalt und die Restauration der alten Bergedorfer Fachwerkhäuser besonders am Herzen. Das Richtfest des Gasthauses Stadt Hamburg im Jahr 1958 war ein früher Höhepunkt in seinem Leben, lange bevor ihn die Bergedorfer Bezirksmeister zu ihrem Sprecher wählten.



Ewald Kloodt (†) war 20 Jahre lang Bergedorfer Bezirkshandwerksmeister.

Auf der Trauerfeier für Ewald Kloodt am 27. August auf dem Bergedorfer Friedhof nahmen viele Weggefährten aus dem Handwerk, ehemalige Bezirksmeister zusammen mit vielen jüngeren Handwerksmeistern aus dem Bergedorfer Bauhandwerk Abschied von einem Handwerksmeister, der prägend war und mutig immer wieder eigene Akzente zur Förderung von Handwerk und Gewerbe im Bezirk setzte. << Klaus Fischer

## Bezirkstour Eimsbüttel

## Augenmerk auf die kleinen Betriebe

Der Eimsbütteler Bezirkshandwerksmeister Hjalmar Stemmann nutzte die parlamentarische Sommerpause und lud den Bundestagsabgeordneten der CDU, Rüdiger



Andreas Korb (li.) und Felicitas Korb, Geschäftsführer der Heinrich Fricke KG, stellten Rüdiger Kruse (re.) ihren Betrieb vor. Bezirkshandwerksmeister Hjalmar Stemmann (Mitte) und Klaus Fischer von der Handwerkskammer begleiteten den Abgeordneten.

Kruse, zu einer „Tour de Handwerk Eimsbüttel 2010“ ein.

Auf dem Programm standen Besuche des Fleischereifachbetriebs Heinrich Fricke in Stellingen, der Bäckerei und Konditorei Wulff, der Geigenbaufirma Schellong Osann, des zahntechnischen Labors Stemmann + Leisner und der Wibo-Werke, eines Fachbetriebs für elektrische Heizsysteme.

„Die Tour durch verschiedene Betriebe hat mir wieder einmal gezeigt, wie vielfältig und gut aufgestellt das Handwerk in Eimsbüttel ist“, fasste Rüdiger Kruse am Ende eines informativen Tages seine Eindrücke zusammen. „Gerade die kleinen Betriebe sind es, die Arbeit schaffen und die Lebendigkeit unseres Stadtteils ausmachen. Diese Unternehmen gilt es zu unterstützen und zu fördern.“ – „Die Stadtplanung“, so der Politiker weiter, „muss aktiv auf diese Betriebe zugehen und ihre Belange bei der Entwicklungsplanung berücksichtigen.“ << kf

## Baustellenprofi

Baustelleneinrichtungen alles aus einer Hand

Bau-WC, Bauzaun, Bauwagen Büro-, Sanitär- und Materialcontainer



hb 40 Jahre HANSABAUSTAHL BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME

Porgesring 12 · 22113 Hamburg Tel. 040/73 36 07-0 · Fax: 040 73 36 07 22 [www.hansabaustahl.de](http://www.hansabaustahl.de)

## AppKürzung für Ihre Publikation



ZWEI:C WERBEAGENTUR

zwei:c werbeagentur GmbH Anprechpartner: Henner Schulz-Karstens Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg Telefon: 040/414 33 38-0 · [www.zwei-c.com](http://www.zwei-c.com)



Das Besucherinteresse an den 36 Unikaten war groß.



Wen juckt es da nicht in den Fingern? Der Kickertisch als Meisterstück besticht durch praktische Details.



Freude an durchdachten Lösungen: ein Phonomöbel.

### Meisterstücke-Ausstellung

## Individualität auf Tischlerart

Ein TV- und Hi-Fi-Möbel aus Kirschbaum und Boiré mit der Möglichkeit, darin einen Flachbildschirm zu versenken, ein Waschtisch komplett aus Eiche oder ein elektronisch verstellbares Rednerpult aus Nuss- und Kirschbaumholz: Einfallsreich bis extravagant, dabei handwerklich immer versiert zeigten sich die 36 angehenden Hamburger Tischlermeister des Jahrgangs 2010 mit ihren Meisterstücken, die eine Woche lang in der Galerie der Handwerkskammer Hamburg zu sehen waren. „Vom Meister muss ich Sie nicht überzeugen“, stellte Elbcampus-Leiter

Heinrich A. Rabeling bei der Eröffnung der Schau fest. Es komme nun darauf an, „die eigenen Emotionen, die in jedem Werkstück stecken, zu vermarkten. Ihre Kunden sind diejenigen, die individuelle Lösungen wünschen.“

Dass die Aussteller für derartige Wünsche eine gute Adresse sind, davon legten die Meisterstücke Zeugnis ab. Wie Lutz Lawer, Obermeister der Tischler-Innung Hamburg, verriet, erzielten die angehenden Meister in diesem Prüfungsteil ein „überdurchschnittlich gutes Ergebnis“ – zehnmal wurde die Bestnote vergeben. << cro



### AMTLICHES

#### Wahl des Gesellenausschusses der Landesinnung der Gebäudereiniger Hamburg/Mecklenburg-Vorpommern vom 30. Juli 2010

Vorsitzender: Dieter Hofmann, Krumbeksweg 1 a, 22159 Hamburg, beschäftigt in Fa. LIMPO GmbH, Tel.: 040 211515.

Stellvertretender Vorsitzender: Jörg Ehlert, Sengel 14, 24629 Kisdorf. Schriftführer: Dennis Bartels, Oberer Landweg 17, 21033 Hamburg. Stellv. Schriftführerin: Stephanie Sarau,

Edwin-Scharff-Ring 12, 22309 Hamburg. Beisitzer: Marc Hoßfeld, Am Heidberg 26, 24558 Henstedt-Ulzburg.

Stellv. Beisitzer: Nico Becker, Am Lehmkuhlsgelände 37, 21397 Barendorf. Christian Dröge, Dr. Martin-Luther-King-Str. 48, 19061 Schwerin.

#### Dachdecker-Innung Hamburg wählt neues Vorstandsmitglied

Die Dachdecker-Innung erweitert den Vorstand durch ein zusätzliches Mitglied.

Der Vorstand der Dachdecker-Innung Hamburg setzt sich nun wie folgt zusammen:

Obermeister: Ulf-Peter Schröder. Stellvertretender Obermeister: Wolfgang Koch sowie als ordentliche Vorstandsmitglieder Marco Zahn und Bernhard Karbach.

Die Handwerkskammer Hamburg wünscht dem Vorstand weiterhin eine erfolgreiche Amtszeit.

### Kooperation im Handwerk

## 15 Firmen als ein Baupartner

Komplettsanierung aus einer Hand – das ist das Versprechen, mit dem das Bau Team Berne bei den Kunden punktet und zweistellige Zuwachsraten beim Umsatz erzielt. Malermeister und Inhaber Michael Rieß erläutert im NordHandwerk-Interview die Geschäftsidee der offenen Kooperation.

Herr Rieß, Sie kooperieren beim Bau Team Berne (BTB) mit inzwischen 15 Hamburger Betrieben der Bau- und Ausbaugewerke für Ihr Angebot, Wohnungen innerhalb eines Monats rundzuerneuern. Wie haben Sie die richtigen Partner gefunden?

Rieß Wir haben bei Kunden zusammengearbeitet und uns so kennen- und schätzen gelernt, ich mit meinem Malereibetrieb, die anderen als Elektriker, Klempner und Fliesenleger. Das war 2006 unsere Startmannschaft. Gewachsen ist BTB durch Empfehlungen: Der Fliesenleger kennt einen zuverlässigen Maurer, der Maurer einen Zimmermann und so weiter.

Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit konkret?

Rieß Unsere Kooperation ist partnerschaftlich angelegt, ein- bis zweimal im Jahr treffen sich die Mitglieder. Ich sehe mich nicht als klassischer Generalunternehmer. Für Beratung und Koordination erhalte ich 5 bis 10 % Provision. Davon fließt viel in unseren Auftritt oder Werbung – wie gerade am Flughafen. Mir geht es nicht so sehr darum, mit BTB Gewinn zu machen, sondern die eigene Firma auszulasten. Rund 10 % der Aufträge für meinen Malereibetrieb kommen heute über BTB. Es gibt aber ebenso den Elektriker, der zu 80 % von BTB-Aufträgen lebt.



Gebündelte Kompetenz: „Wir decken alles ab“, sagt Michael Rieß (Mitte), hier bei der gemeinsamen, alle zwei Jahre ausgerichteten Hausmesse mit vier der 14 BTB-Mitstreiter.

Was macht das Bau Team Berne aus Kundensicht attraktiv?

Rieß Der Kunde bekommt nur ein Angebot und nur eine Rechnung. Wichtig sind natürlich auch Termintreue und Qualität: Wir haben noch jede Wohnung innerhalb der versprochenen vier Wochen fertiggestellt, das spricht sich herum. Als Maler gehe ich als Letzter in eine Wohnung – und kann das Ergebnis damit am besten kontrollieren. Es gilt der Grundsatz: Bis zur Abnahme ist jedes Gewerk für sich selbst verantwortlich. Sitzt eine Steckdose schief, machen wir uns aber gegenseitig

darauf aufmerksam – wir sind eine kleine Familie, die untereinander aufpasst.

Ist das BTB-Konzept noch ausbaufähig?

Rieß Ja, je mehr Aufträge eingehen, desto mehr Kooperationspartner können eingebunden werden. Schon jetzt arbeiten drei Fliesenleger mit ihren Firmen unter dem Dach des BTB. Ich kann mir auch ein Wachstum im Franchise vorstellen. Viel verspreche ich mir von unserer Spezialisierung: Wir sind zertifiziert für barrierefreies Bauen – ein großer Zukunftsmarkt, auch wenn die Baugenossenschaften noch zögerlich sind. << cro

**Stahlpreise 2010? Jetzt kaufen!**

**Verzinkte Stahlkonstruktion**  
Breite x Traufe x Länge (Dach 10 Grad)  
**15,00 x 4,50 x 30,00 m**

- inkl. Dach und Wand
- inkl. Tor und Tür
- inkl. Montage ab OKF
- inkl. Lieferung bis 200 km ab Werk Lathen

**€ 54.000,- + Mwst**

**GM**  
STAHLBAU GmbH

Goebelstr. 23  
28865 Lilienthal

Tel. 04298 - 93 57-0  
Fax 04298 - 93 57-77

nl-bremen@gm-stahlbau.de  
www.gm-stahlbau.de

**Hallen aller Art mit Holzleim-Binder F30\***

Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen

z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – ab Werk 19.250,- € + MwSt.

Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!  
\*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Typ Donald Rex

**Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau**  
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308  
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

**Fortbildung** Gesamtangebot im Internet auf [www.hwk-hamburg.de/kurse](http://www.hwk-hamburg.de/kurse)



VZ = Vollzeit, TZ = Teilzeit  
WE = Wochenende  
MV = Meistervorbereitung  
Hwk-Karte = Handwerkskarte

**Meistervorbereitung**

- **MV Kälteanlagenbauer**, Teil I+II, WE, 8.10.2010–17.2.2012, 828 U-Std., Fr, 16–20.45 Uhr, Sa, 8–15 Uhr 6.009,70 € mit Hwk-Karte, 6.326 € ohne.
- **MV Fliesen-, Platten- und Mosaikleger**, Teil I+II, VZ, 4.10.2010–29.4.2011, 1.360 U-Std., Mo–Fr, 8–15.15 Uhr, 4.759,50 € mit Hwk-Karte, 5.010 € ohne.
- **MV Maurer- und Betonbauer**, Teil I+II, VZ, 1.11.2010–1.7.2011, 1068 U-Std., Mo–Fr, 8–15.15 Uhr, 5.557,50 € mit Hwk-Karte, 5.850 € ohne.
- **MV Zimmerer**, Teil I+II, VZ, 1.11.2010–7.7.2011, 1.068 U-Std., Mo–Fr, 8–15.15 Uhr, 5.557,50 € mit Hwk-Karte, 5.850 € ohne.
- **MV Metallbauer**, Teil I+II, TZ, 1.11.2010–28.6.2012, 920 U-Std., Mo–Do (3 wechselnde Abende/Wo), 17.30–20.45 Uhr, 7.552,50 € mit Hwk-Karte, 7.950 € ohne.
- **MV Tischler**, Teil I+II, TZ, 1.11.2010–6.9.2012, 980 U-Std., Mo,

Di, Do, 18–21.15 Uhr, 6.887,50 € mit Hwk-Karte, 7.250 € ohne.

**Akademie für Zahntechnik Handwerkskammer Hamburg**

- **Crash-Kurs: Theorie zur Gesellenprüfung**, WE, 23.10.2010, 8 U-Std., Sa, 8.30–15.45 Uhr, 90,25 € mit Hwk-Karte, 95 € ohne.
- **Zahnformen in Keramik**, VZ, 29.–30.10.2010, 16 U-Std., Fr, Sa, 9–17 Uhr, 485 €.

**Friseurakademie Hamburg**

- **Haarschnitt-Basis-Seminar**, VZ, 11.–12.10.2010, 16 U-Std., Mo+Di, 9–16.15 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.

**Fortbildung**

- **Fachkraft für Kältetechnik (HWK)**, VZ, 1.11.2010–19.5.2011, 320 U-Std., 17.30–20.45 Uhr, Mo–Do (drei wechselnde Abende/Wo), 3.410,50 € mit Hwk-Karte, 3590 € ohne.

**EDV-Seminare**

- **CAD Fachkraft 3D (HWK)**, MS-Office, Integration und Projektplanung, VZ, 18.–29.10.2010, 80 U-Std., Mo–Fr, 8–15.15 Uhr, 864,50 € mit Hwk-Karte, 910 € ohne.
- **Adobe Photoshop CS4, VZ**, 18.–22.10.2010, 40 U-Std., Mo–Fr, 8–16 Uhr, 850,25 € mit Hwk-Karte, 895 € ohne.

**Zentrum für Energie-, Wasser und Umwelttechnik (ZEWU)**

- **Gebäudeenergieberater**, VZ,

11.10.–30.11.2010, 256 U-Std., Mo–Fr, 8.30–15.30 Uhr, 2.195 €.

- **Regelungstechnik**, WE, 29.10.–26.11.2010, 52 U-Std., Fr, 16–19.30 Uhr, Sa, 8–15.30 Uhr, 565,25 € mit Hwk-Karte, 595 € ohne.

**Handwerkskammer Hamburg · AHH**

**Akademie des Handwerks Hamburg (AHH)**

- **Buchführung für Fortgeschrittene mit Jahresabschluss**, TZ, 19.10.–18.11.2010, 40 U-Std., Di+Do, 18.30–21.45 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.
- **Betriebswirtin (HWK)**, TZ, 26.10.2010–31.5.2012, 520 U-Std., Di+Do, 18.30–21.45 Uhr, 3.250 €.
- **Mitarbeiter erfolgreich und motivierend führen**, WE, 29.–30.10.2010, 16 U-Std., Fr+Sa, 9–16 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.
- **Führerschein für GmbH-Geschäftsführer**, WE, 29.10.–27.11.2010, 70 U-Std., Fr, 14–20 Uhr, Sa, 9–15 Uhr, 926,25 € mit Hwk-Karte, 975 € ohne.

**Beratung und Informationen:**  
Tel.: 040 35905-777,  
E-Mail: [weiterbildung@elbcampus.de](mailto:weiterbildung@elbcampus.de),  
Internet: [www.elbcampus.de](http://www.elbcampus.de).

**Angebot des Monats**

**Cooler Sache: Fachkraft für Kältetechnik**

Supermarkt ohne Kühltheke, Serverräume ohne Klimaanlage, Gaststätten ohne Kühlräume? Ohne Kühlanlagen geht heutzutage nichts mehr. Kein Wunder, dass die Fachkraft für Kältetechnik besonders gefragt ist. Denn in diesem vielseitigen Beruf ist sie der Experte für Anlagen und Systeme der Klima- und Kältetechnik. Ob für die Gastronomie, für Labore, Frachtschiffe oder Industrieanlagen – überall sorgt die Fachkraft für Kälte-

technik mit handwerklichem und technischem Können für das richtige Klima. Anhand von Schalt- und Montageplänen werden Geräte, Behälter und Bauteile zu einer kompletten Anlage zusammengebaut. Elektrische Aggregate werden angeschlossen, die dazugehörigen Mess-, Steuer- und Regelungsgeräte eingebaut. In der Weiterbildung „Fachkraft für Kältetechnik“ werden alle wesentlichen Kenntnisse der Kälte- und Klimatechnik ver-



mittelt. Aufgrund der großen Nachfrage gibt es einen Zusatzlehrgang, Termin: 1.11.2010–19.5.2011. <<

**Anmeldung und Beratung:**  
Tel.: 040 35905-777,  
E-Mail: [weiterbildung@elbcampus.de](mailto:weiterbildung@elbcampus.de).

**Betriebliche Altersversorgung**

**Arbeitgeber in der Pflicht**

Eine Dokumentation mit Unterschrift des Arbeitnehmers ist ein wirksamer Schutz, wie ein norddeutscher Handwerksbetrieb bereits in einer arbeitsrechtlichen Auseinandersetzung feststellen konnte: Arbeitgeber haben für ihre Mitarbeiter eine Vorsorge-, Aufklärungs- und Informationspflicht. Diese gilt laut aktueller Rechtsprechung auch für Versorgungsansprüche (BAG, Urteil vom 17.10.2000 – 3 AZR 605/99). Verletzt der Arbeitgeber die Fürsorgepflicht, muss er unter Umständen für Schäden aufkommen, die dem Arbeitnehmer aus einem solchen Verstoß entstehen. Darauf weist das Versorgungswerk des Handwerks hin.

**Versorgungswerk leistet Information**

Arbeitnehmer haben einen Rechtsanspruch auf betriebliche Altersvorsorge. Um in diesem Fall der Informationspflicht nachzukommen, ist es erforderlich, die Mitarbeiter über die Vorteile aufzuklären und eine Entgeltumwandlung anzubieten. Die Aufklärung kann nur über eine Dokumentation in Ergänzung zu den Personalunterlagen erfolgen, die der Arbeitnehmer schriftlich bestätigt. Für die technische Umsetzung bietet das Versorgungswerk seine Unterstützung an. Es stellt durch die vor-



Information erfolgt: Die Unterschrift dokumentiert es.

handene Beratungsqualität sicher, dass der Arbeitnehmer in Stand gesetzt wird, eine sachlich begründete Entscheidung für oder gegen die Entgeltumwandlung zu treffen. Dazu wird zunächst die individuelle „Rentenlücke“ als Differenz zwischen der zu erwartenden gesetzlichen Rente und dem Nettogehalt ermittelt. Dann gilt es zu klären, in welchem Umfang Entgelt, unter Berücksichtigung bereits bestehender Vorsorgeverträge, umgewandelt werden müsste, um die Lücke zu schließen. Diese Information wird vom Versorgungswerk und vom Arbeitnehmer dokumentiert und in der Personalakte archiviert. Um auf der sicheren Seite zu sein, sollten Handwerksbetriebe prüfen, wie sie ihre Mitarbeiter aktuell zur betrieblichen Altersversorgung informieren, und bei Bedarf die kostenfreie Unterstützung vom Versorgungswerk abrufen. <<

**Kontakt:**  
Versorgungswerk des Handwerks,  
Kammerbezirk Hamburg, Klaus Simon,  
Tel.: 040 6398-7684

**Fachmesse Beruf und Familie**

**Handwerk, Kind und Kegel**

Für Handwerker, Selbstständige und kleine Unternehmen ist Familienfreundlichkeit tägliches Programm: Mangelnde Vereinbarkeit von Familie und Beruf kann Aufträge kosten und existenzgefährdend sein. Was aber tun, wenn die Kinderbetreuung kurzfristig ausfällt, wenn die eigenen Eltern hilfsbedürftig werden oder unvorhergesehene Ausfallzeiten zu überbrücken sind? Die Messe „Beruf und Familie – Basis für unseren Erfolg“ mit vielen Hamburger Dienstleistern präsentiert Lösungsangebote zu diesen und vielen anderen Fragen. Eröffnet wird die Messe durch Handwerkskammer-Präsident Josef Katzer und Ian Karan, Senator für Wirtschaft und Arbeit (angefragt). Die Teilnahme ist kostenfrei, um Anmeldung bei Oliver Thieß, [othies@hwk-hamburg.de](mailto:othies@hwk-hamburg.de) oder Telefon 040 35905-266, wird gebeten. <<



Mit diesem Siegel können sich besonders familienfreundliche Betriebe schmücken.

**Informationen:**  
Messe „Beruf und Familie“, Donnerstag, 4. November 2010, 16–19 Uhr, Handwerkskammer Hamburg, Holstenwall 12, 20355 Hamburg.

**KANGOO – DER ALLESKÖNNER.**

FÜR ALLE BRANCHEN UND JEDEN PLATZBEDARF EINE PASSENDE LÖSUNG!

- Praktisch wie ein Nutzfahrzeug, komfortabel wie ein Van
  - Der richtige Arbeitsplatz für maximale Produktivität
- Testen Sie jetzt unverbindlich den neuen Renault Kangoo bei einer Probefahrt.



Compact Basis 1,6 8V 90 ab:  
**8.890,- €**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**119,- €\***



Rapid Basis 1,6 8V 90 ab:  
**9.690,- €**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**129,- €\***



Maxi Extra 1,5 dci 85 eco ab:  
**11.990,- €**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**169,- €\***

AUCH ALS 5-SITZER ERHÄLTlich!

Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): innerorts 10,6 - 5,8, außerorts 6,7 - 4,9, kombiniert 8,1 - 5,2; CO2-Emissionen kombiniert: 190 - 137 g/km (Werte nach EU-Normmessverfahren). Angebote der Renault Leasing für Gewerbekunden. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzlicher USt.; inklusive Überführung. \*Angebote der Renault Leasing für Gewerbekunden: Anzahlung 0,- €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 30.000 km. Abbildungen zeigen Sonderausstattung.



Lüdemann & Zankel • Kruppstraße 4-6 • 23560 Lübeck • Tel.: 0451 / 589060 • Fax: 0451 / 58906650 • [www.lzautomobile.de](http://www.lzautomobile.de)

<b>Wir beraten Sie gerne.</b>	<b>Hans Voss Automobile</b> Posener Strasse 7a 23554 Lübeck Tel.: 0451 / 3050930 Fax: 0451 / 305093699	<b>Autohaus Bodo Zankel</b> Tarbeker Strasse 18 24619 Bornhöved Tel.: 04323 / 90660 Fax: 04323 / 906666	<b>Autohaus Niebuhr</b> Hummelsb Steind. 65 22851 Norderstedt Tel.: 040 / 5241568 Fax: 040 / 5248427	<b>Autohaus Süverkrüp</b> Holzkoppelweg 18 24118 Kiel Tel.: 0431 / 546460 Fax: 0431 / 5464615	<b>Autodepot Süverkrüp</b> Gutenbergstr. 11 24941 Flensburg Tel.: 0461 / 903080 Fax: 0461 / 9030888	<b>Autohaus Süverkrüp</b> Grüner Weg 45 24539 Neumünster Tel.: 04321 / 2004740 Fax: 04321 / 2004750
-------------------------------	--	---	--	---	---	---

## Betriebswirte des Handwerks

# Viel mehr als der Gründungsvorsitzende

Der Führungsnachwuchs und die erste Generation – bei der Verabschiedung der neuen Betriebswirte des Handwerks feierten sie gemeinsam. Der gemeinsame Applaus galt Wilfried Sander, dem diesjährigen Träger des Ehrenpreises.



Applaus für einen umtriebigen Handwerksunternehmer: Aus den Händen von Michael Heitsch, Hamburger BdH-Vorsitzender (re.), und Laudator Matthias Schröder (Mitte) nahm Ehrenpreisträger Wilfried Sander den symbolischen Scheck über das von der Volksbank gestiftete Preisgeld in Höhe von 1.500 Euro entgegen.

Das 30-jährige Bestehen des Vereins der Betriebswirte des Handwerks Hamburg e.V. (BdH-Hamburg) führte am 25. August Teilnehmer der ersten Klasse und die 31 Absolventen der jüngsten Weiterbildung im kleinen Saal der Handwerkskammer zusammen. An die erste Zeugnisübergabe im Mai 1980 erinnerte Elke Keller, Leiterin der Akademie des Handwerks. Sie zitierte aus der „Bierzeitung“, in der die Teilnehmer die gemeinsamen fünf Semester humorvoll Revue passieren ließen. „Nach zweieinhalb Jahren kann nicht einfach Schluss sein“, dachten viele von ihnen. Sie sann auf einen Weg, um in Verbindung zu bleiben und berufliche Erfahrungen zu teilen – das war die Geburtsstunde der BdH-Hamburg.

## Ehrenpreis für 30 Jahre Engagement

So sei er zum Ehrenamt gekommen, bekannte Wilfried Sander in seinen Dankesworten. Der 67-jährige Installationsmeister, allererster Vorsitzender der Betriebswirte des Handwerks Hamburg und viele Jahre auch im Bundesvorstand engagiert, wurde bei

der Festveranstaltung gleich zweifach geehrt: zum einen als Gründungsmitglied der BdH-Hamburg. Zum anderen wurde ihm im Jubiläumsjahr der zum fünften Mal verliehene Ehrenpreis des Vereins zuerkannt.

„Mehr geht fast gar nicht“, fasste Matthias Schröder, Vorstand der Hamburger Volksbank, in seiner Laudatio die ehrenamtlichen Funktionen und Ämter zusammen, die Wilfried Sander im Laufe der Jahre bekleidete – neben einer „bewegten unternehmerischen Laufbahn in einer großen Familie“ mit der August Sander GmbH. Unter anderem war Sander eine Dekade Vizepräsident der Handwerkskammer Hamburg und 14 Jahre Obermeister der Innung Sanitär Heizung Klempner. „Auf-

bau und Pflege wichtiger Netzwerke – das ist Wilfried Sander“, urteilte Schröder.

## Mut zur Verantwortung

„Das Hamburger Handwerk ist stolz auf Sie.“ Dieser Satz von Gernot Grohnert, Vizepräsident der Handwerkskammer, galt den Neulingen unter den Betriebswirten – als Beste nahm Heike Iris Kiesewetter ihr Zeugnis in Empfang. „Es gehört Mut dazu, unter den aktuellen Bedingungen wirtschaftliche Verantwortung zu übernehmen“, führte Grohnert zur Begründung aus. Wer zudem im Ehrenamt Wilfried Sander nacheifern will: Die einjährige Probestandmitgliedschaft im BdV ist gratis, und alle Neumitglieder sind zu einem Besuch der Hamburg Freezers eingeladen. << cro



In sechs Monaten zum Ziel: Die 21 Absolventen der Vollzeitklasse freuten sich mit ihren Ausbildern.



Zehnmal Blumen zum Zeugnis für den Teilzeitkurs.

## Obermeisterseminar

# Einig über die gemeinsamen Interessen

Ein wenig lüftete Mathias Bucksteeg den Schleier: Beim zweitägigen Obermeisterseminar in Timmendorfer Strand zeigte der Berater des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) den Hamburger Innungsoberrmeistern und Innungsgeschäftsführern Beispiele, wie es 2011 mit der Imagekampagne des Handwerks weitergeht. Zu sehen waren auch die ersten Entwürfe für neue Plakatmotive. Eigene Ideen, wie die Imagekampagne in Hamburg weiter hohe Aufmerksamkeit finden kann, entwickelten die 44 Teilnehmer der von der Handwerkskammer organisierten Tagung dann in der Diskussion.

## Ausnahmeregelung fürs Parken

Im Plenum berichteten Obermeister und Geschäftsführer über die Themen, die ihre jeweilige Innung aktuell besonders be-



Wo wird Handlungsbedarf gesehen? Das alljährliche Obermeisterseminar dient dem Dialog der Innungen untereinander und mit der Handwerkskammer.

schäftigen. Welche Initiativen gibt es, um den Nachwuchs zu sichern? Wo ist die Handwerkskammer als Interessenvertretung gefragt? Unzufriedenheit besteht zum Beispiel weithin mit der Parksituation in den innerstädtischen Bezirken, besonders bei dringenden Arbeitseinsätzen. Angeregt wur-

de hier eine Ausnahmeregelung für registrierte Betriebe. Einmütig war die Ablehnung einer Umweltzone für Hamburg. Eine andere Forderung, die Beifall fand: Bei Maßnahmen in öffentlich-privater Partnerschaft sollten mittelständische Unternehmen stärker berücksichtigt werden. << cro

## Stadtbahn

## Fahrtziel Bramfeld

Zwischen Altona und dem Bramfelder Dorfplatz soll die erste Linie der neuen Stadtbahn entstehen. Über 100.000 Hamburger erhalten dadurch erstmals Schienenanschluss in ihren Wohngebieten. Auskunft zu dem Vorhaben und den Auswirkungen für die Anlieger der vorgesehenen Trasse gibt die Hamburger Hochbahn AG in einer Veranstaltung speziell für Bramfelder Gewerbetreibende. Für die Informationsveranstaltung am Mittwoch, 6. Oktober, um 19.30 Uhr im Gemeindesaal der Oster-Kirchen-Gemeinde Bramfeld an der Bramfelder Chaussee 200 ist eine Anmeldung erforderlich. << cro



Zukunftsvision: Über die Haltestelle Kellinghusenstraße führt die Fahrt weiter in die City Nord sowie nach Steilshoop und Bramfeld.

## Anmeldung:

per E-Mail an [stadtbahn@hochbahn.de](mailto:stadtbahn@hochbahn.de) oder unter Tel.: 040 3288-3939.

## Elbcampus

## Kompetenz mit Brief und Siegel

„Das ist der Ritterschlag für alle Beteiligten“, freute sich Gernot Grohnert, Vizepräsident der Handwerkskammer Hamburg: Der Elbcampus in Harburg darf nach eingehender Prüfung seiner Bildungsarbeit offiziell das Logo „Kompetenzzentrum“ führen. Die Klassifizierung erfolgte durch das Bundesinstitut für Berufsbildung. Abteilungsleiter Dr. Michael Heister überbrachte jetzt im Rahmen einer Feierstunde die Auszeichnung. „Die Überprüfung hat uns geholfen, uns weiter zu verbessern“, dankte dafür Elbcampus-Geschäftsführer Heinrich Rabeling. << cro

## Sie brauchen eine Finanzierung z.B. für Anlagen oder Erweiterungen? Sie haben aber keine „Lust“ auf Bankgespräche?

Ich kann Sie gut verstehen. - Als ehemaliger Finanzvorstand einer börsennotierten Gesellschaft kenne ich das Geschäft und bin geübt im Gespräch mit Bankern. Trotz Bodenhaftung und einem starken Bezug zu Handwerk und Mittelstand habe ich reichlich Erfahrung in der Finanzwelt und ich kenne und habe die Instrumente um Ihre Bankgesprächspartner zu überzeugen. Ich unterstütze und bereite die Unterlagen vor. Wir gehen gemeinsam ins Gespräch und Sie bekommen die Finanzierung. Kosten? Abhängig von Volumen und Aufwand, aber nicht so, dass es Sie wirklich belastet. Diese Wahnsinnsaufwendungen der Beratungsgesellschaften habe ich nie verstanden. Nicht jeder teure Rat ist auch gut. Kontakten Sie mich, ein Gespräch kostet nichts und kann den ersten Schritt zur erfolgreichen Finanzierung bedeuten.

GfW mbH, Tel: 04532 400 759, Fax: 04532 400 758, E-Mail: [G-f-W@t-online.de](mailto:G-f-W@t-online.de)



Die Arme in die Höhe: Hip-Hop-Star Kool Savas ist ein Meister auf der Bühne, ob allein oder im Rap-Duett mit Moe Mitchell (Bild rechts).

### Lehrlingsparty im Elbcampus

## Bester Abend für Rap-Fans

Nach den exklusiven Freikarten – nur für Lehrlinge im Handwerk – machten Plätze in der ersten Reihe das Glück perfekt: Alle vier Auszubildenden der Schütt Optik GmbH waren unter den Hunderten jugendlicher, die Hip-Hop-Sänger Kool Savas bei seinem Auftritt auf der ersten Hamburger Lehrlingsparty zujubelten.

„Genau richtig“ sei die Wahl des deutsch-türkischen Rappers als Stargast gewesen, war Julian Mumm, Auszubildender zum Augenoptiker, begeistert. „Hammer!“, urteilten andere Besucher kurz und knapp über das Konzert im Elbcampus.

Während sich das Publikum bei Hits wie „Der beste Tag meines Lebens“ oder



Foto: Bartheis

„Mona Lisa“ textsicher zeigte, dürften viele nicht gewusst haben, dass an Kool Savas ein Tischler verloren gegangen ist: Für die Musik hat er die Lehre aufgegeben. Der Respekt für das Handwerk ist geblieben. << cro



### GLÜCKWUNSCH

#### 50-jähriges Bestehen

- Claudia Pohl, Steinmetzbetrieb, Stiller Weg 24, 22607 Hamburg

#### Nachträglich:

- Franziska Ernst, Friseurin, ABC-Str. 46, 20354 Hamburg.

#### 25-jähriges Bestehen

- Helmut Knop, Friseur, Kattrepelsbrücke/Niedernstraße 1, 20095 Hamburg.
- Angelika Möller, Friseurin, Öjendorfer Höhe 37 C, 22117 Hamburg.
- Rita und Wolfgang Müller, Friseur, Steendiek 10, 21129 Hamburg.
- Nikolaos Kolessidis, Änderungsschneider, Ohlsdorfer Str. 5, 22299 Hamburg.
- Ihr Glasspezialist Wolfgang Bluhm, Buchwaldstr. 8a, 22143 Hamburg.
- Claus Bierbach, Mendelstr. 55 a, 21031 Hamburg.
- Marlis Westphalen, Metallbau,

Eißendorfer Str. 16, 21073 Hamburg.

- UNIVERSAL Container Service GmbH, Metallbauer, Peustr. 55, 20539 Hamburg.

#### Nachträglich:

- Jörn Hollander, Schornsteinfeger, Vogt-Groth-Weg 7, 22609 Hamburg.
- Uwe Ahlers, Uhrmacher, Wandsbeker Marktstr. 9, 22041 Hamburg.
- Teppich Stark (GmbH & Co. KG), Raumausstatter, Poppenbütteler Bogen 94, 22399 Hamburg.

#### 40-jähriges Arbeitsjubiläum

- Hans-Adolf Buhk, Ernst Dello GmbH & Co. KG, Nedderfeld 91, 22529 Hamburg

#### Nachträglich:

- Walter Kretschmer, Glaserei Sommer GmbH, Bleichertwiete 7, 21209 Hamburg

#### 35-jähriges Arbeitsjubiläum

- Ilona Scholz, kfm. Angestellte, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

#### 25-jähriges Arbeitsjubiläum

- Christian Hanke, Meyer & John, Tief- und Rohrleitungsbau, Rondenbarg 16, 22525 Hamburg.
- Jörg Oesterreich, Leiter Gebäudeverwaltung, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

#### Nachträglich:

- Andreas Seidel, Glaserei Sommer GmbH, Bleichertwiete 7, 21029 Hamburg,

Die Handwerkskammer Hamburg gratuliert recht herzlich und wünscht den Jubilaren für die Zukunft alles Gute. << cb

### Veranstaltungsort Gewerbehau

## Lehrlingsbegrüßung im würdigen Rahmen

Die repräsentativen Räumlichkeiten im Gewerbehau am Holstenwall 12 geben die Kulisse ab für Aktionärsversammlungen ebenso wie für Filmaufnahmen und Feiern. Besonders gern gesehene Gäste sind die ureigene Klientel der Handwerkskammer: Handwerksunternehmen, die hier ihre Seminare abhalten oder ein Jubiläum begehen. Sie haben die Auswahl vom Kaminzimmer über den Holstenraum bis zum großen Saal. Das weiß auch Ralph-Botho

Orschel, Trainingsorganisator der Konditorei Junge GmbH & Co KG, zu schätzen – genauso wie das breite Serviceangebot bei Technik und Verpflegung sowie die „hervorragenden Absprachen“. Zum zweiten Mal begrüßte die Filialbäckerei Junge Anfang August 60 neue Auszubildende zum Systemgastronom und Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk aus Hamburg und Lübeck in feierlichem Rahmen im Gewerbehau. Auch die Eltern waren eingeladen. << cro



Für Zusammenkünfte im kleinen Kreis steht das Kaminzimmer zur Verfügung.

#### ➔ Kontakt:

Handwerkskammer Hamburg,  
Susanne Mittelstädt-Triemer,  
Tel.: 040 35 905-268,  
E-Mail: bankett@hwk-hamburg.de

### Arbeitsschutz

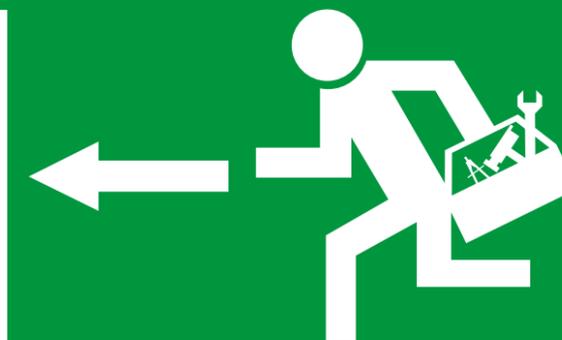
## Gesund arbeiten im Hamburger Handwerk

Gesunde Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind motiviert, leistungsfähig und ein großes Kapital für Betriebe im Handwerk. Ausfälle durch Krankheit können dagegen viel mehr kosten, als sich die meisten Betriebsinhaber vorstellen. Über Arbeitsschutz und die Verantwortung des Unternehmers, Gefährdungsanalysen an den Arbeitsplätzen, organisatorische Hilfen und Möglichkeiten der betrieblichen Gesundheitsförderung informiert die Veranstaltung „Gesund arbeiten im Hamburger Handwerk“ am Dienstag, 19. Oktober, ab 17 Uhr im kleinen Saal der Handwerkskammer Hamburg am Holstenwall 12.

Die Zusammenarbeit von Betrieben, die erfolgreich Systeme zum Arbeitsschutz und zur Gesundheitsförderung einsetzen, von Innungen, der Berufsgenossenschaft, dem Amt für Arbeitsschutz, Krankenkassen und weiteren Anbietern garantiert dabei aktuelle und betriebsnahe Informationen und Hilfen. Nach einführenden Referaten stellen sich die Referenten und weitere Experten den Fragen der Zuhörer in kleineren Gruppen. Die Veranstaltung ist kostenfrei. << fu

#### ➔ Anmeldung:

Handwerkskammer Hamburg,  
Verena Fürsicht,  
Tel.: 040 35905-505 oder  
E-Mail: vfuersicht@elbcampus.de



## MEISTERHAFT VERSICHERT.

Über 200.000 Handwerker und 40.000 Betriebe können nicht irren. Vertrauen auch Sie uns Ihre Gesundheit an. Kein Zusatzbeitrag – dafür jede Menge Zusatzleistungen. Jetzt schnell wechseln.

**AOK Rheinland/Hamburg.**  
Anruf genügt: 0800/0 326 326.





Ganz groß kommt das Hamburger Handwerk derzeit im Hafen raus: Auf 1.700 Quadratmetern Plakatfläche prangt an Dock 10 der Hamburg-Spruch der Imagekampagne.

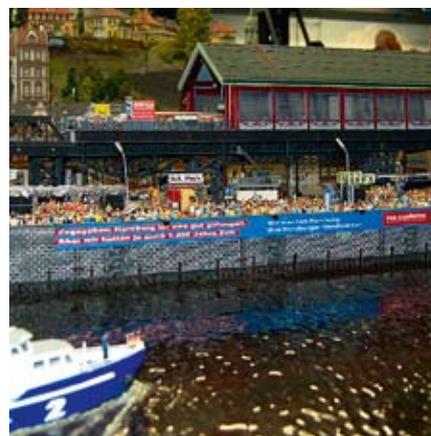
## Imagekampagne

# Das Handwerk zeigt Größe

Das darf ruhig jeder wissen: „Hamburg ist uns gut gelungen.“ Die selbstbewusste Feststellung der Hamburger Handwerkserschaft im Rahmen der großen Imagekampagne des Handwerks ist nun dort zu lesen, wo Hamburg besonders gut gelungen ist: An Dock 10 der Traditionswerft Blohm+Voss, der größten Werbefläche der Stadt, hängt noch bis Mitte Oktober das Plakat mit dem Hamburg-Spruch – 170 Meter breit und 10 Meter hoch. Damit ist es für Flaneure auf der Promenade zwi-

schen Landungsbrücken und Baumwall und für alle Touristen auf Hafentourfahrt unübersehbar.

Komplett lässt sich das Werk der Hamburger Handwerker ein paar Schritte entfernt in Augenschein nehmen: im „Miniaturland Wunderland“ in der Speicherstadt. Und weil die Macher Wert auf eine getreuliche Abbildung der Wirklichkeit im Maßstab 1:87 legen, prangt auch hier vor der Stadtkulisse das hellblaue Kampagnenplakat: auf der kleinsten Werbefläche Hamburgs. << *cro*



Auch im Kleinen groß: Im „Miniaturland Wunderland“ hängt das Handwerksplakat an den Landungsbrücken – direkt vor der Kulisse der Stadt – sowie an neun weiteren Standorten. Fotos: Rosenau

## Jazzband-Ball

### Tanzvergnügen mit Dixieland und Swing

Die Handwerkskammer und der Verein Swinging Hamburg veranstalten am 22. Oktober ab 20 Uhr im Gewerbehause am Holstenwall 12 einen Jazzband-Ball mit flotter Dixieland- und Swingmusik. Es spielen die traditionsreiche Oldtime-Jazz-Band aus Hamburg „Les Enfants du Jazz“ und die Swingband „The Ballroom Buskers“. Im Eintrittspreis ist ein kulinarisches Herbstbuffet enthalten. << *spr*

#### ➔ Informationen:

Kartenvorverkauf: 39 € inkl. Buffet, Tel.: 04105 666700, Jürgen Hintsche. Weitere Infos: [www.swinginghamburg.de](http://www.swinginghamburg.de)

## Hoffest der Bau-Innung Hamburg

### Lob auf die Leistung der Prüfer

Über 200 Gäste aus Politik, Verwaltung und der Bauwirtschaft kamen, führten interessante Gespräche und knüpften neue Kontakte: Zum sechsten Mal feierten die Bau-Innung Hamburg und der Norddeutsche Baugewerbe-



Foto: Bau-Innung

Geselliger Treff: Die Bau-Innung hatte eingeladen.

band e.V. am 27. August ihr Hoffest in den Räumen der Briese-Studios in der Nachbarschaft ihrer Geschäftsstelle. Der stellvertretende Obermeister der Bau-Innung, Bau-Ing. Joachim Nickel, ehrte in seiner Rede die Beisitzer der Innung in den Zwischen- und Gesellenprüfungsausschüssen, die zum Teil seit 30 Jahren diese Aufgabe versehen. Durch ihr ehrenamtliches Engagement werde – gerade im Hinblick auf den sich abzeichnenden Facharbeitermangel – sichergestellt, dass der Bauwirtschaft qualifizierter Nachwuchs zur Verfügung stehe. Da viele Prüfer zum Ende des Jahres ausscheiden, forderte Nickel alle Bauunternehmer auf, sich selbst zur Prüfertätigkeit bereitzufinden oder geeignete Mitarbeiter vorzuschlagen. <<



Imagekampagne schafft Aufmerksamkeit

# Machen auch Sie mit!

Blau, signalrot, freche und selbstbewusste Sprüche. So präsentiert sich die bundesweite Imagekampagne der Öffentlichkeit. Die viel beachtete und hochgelobte Aktion ermöglicht allen Akteuren des Handwerks, sich als Teil der „Wirtschaftsmacht. Von nebenan“ zu präsentieren.

➤ Bislang haben rund 13.000 Handwerksbetriebe von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, die Kampagne für eigene Zwecke zu nutzen. Ein ermutigender Auftakterfolg. Durch Aufkleber, Plakate und das Verwenden des Kampagnenlogos auf dem eigenen Briefpapier signalisieren diese Betriebe: Wir sind Teil der Kampagne!

Der Slogan „Das Handwerk. Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan“ funktioniert dabei wie ein Gütesiegel. Es steht für Innovation und moderne Berufe, für Präzision und Verlässlichkeit. Dies soll möglichst noch stärker in die Öffentlichkeit getragen werden. Und dazu benötigt die Kampagne noch weitere Mitmacher.

Die Broschüre „In fünf Schritten zum Kampagnenmeister“ (Downloads unter [www.zdh.de](http://www.zdh.de) bzw. [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de))

informiert über die Kampagne und zeigt betriebliche Nutzungsmöglichkeiten auf. Jana Schlüter, Kammerberaterin für Marketing und Gestaltung, erläutert die Vorteile: „Viele Handwerksbetriebe machen sich Gedanken über Marketingkonzepte und Öffentlichkeitsarbeit. Sie wünschen sich ein professionelles, leicht umzusetzendes und möglichst kostengünstiges Konzept. Das bietet bereits die Imagekampagne.“ Die Broschüre zeige, so Schlüter, wie ein-

fach die Kampagne für jeden einzelnen Handwerker zu nutzen sei. << ah

➔ Weitere **Informationen:**  
Handwerkskammer Flensburg,  
Jana Schlüter, Tel.: 0461 866-297,  
E-Mail: [j.schlueter@hwk-flensburg.de](mailto:j.schlueter@hwk-flensburg.de).  
**Für allgemeine Infos zur Kampagne:**  
Andreas Haumann,  
Tel.: 0461 866-181,  
E-Mail: [a.haumann@hwk-flensburg.de](mailto:a.haumann@hwk-flensburg.de).



Freisprechung der Schleswiger Friseur-Innung

# Große Leistungsdichte

Auf eine recht junge Tradition blickt die Friseur-Innung Schleswig zurück. Zum vierten Mal richtete die Innung eine Freisprechungsfeier aus und erhielt großen Zuspruch.

Die Obermeisterin der Friseur-Innung Schleswig, Corinna Lenz, gratulierte den 13 neuen Gesellinnen ebenso zur bestandenen Prüfung wie Gesellenprüfungsausschussvorsitzende Silke Reintjes. Lenz sagte: „Sie haben sich für einen sehr vielseitigen und interessanten Beruf entschieden.“

Grußwortredner Hans Christian Langner, Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Schleswig, bezeichnete diesen Tag als einen Neubeginn. „Natürlich ist der erfolgreiche Abschluss ein schönes Gefühl“, sagte Langner, „aber schon beginnt die berufliche Neuorientierung.“ Er gratulierte auch den Auszubildenden, die „mit fachlichem Können, pädagogischem Geschick und menschlicher Zuwendung“ zum Erfolg beigetragen hätten. Das Mehr an Eigenverantwortung umschrieb Langner so: „Sie sind ab heute der Baumeister Ihres eigenen persönlichen Lebensweges.“

Hans-Hermann Henken, Leiter des Regionalen Bildungszentrums Schleswig, wünschte den jungen Friseurinnen beruflichen Erfolg und riet zur Fortbildung. Klassenlehrer Torsten Breede freute sich rückblickend über die Leistungsstärke der Klasse.

Als Innungsbeste wurde – in Abwesenheit – Helena Puhl (Ausbildungsbetrieb Tanja Siemen, Kropp) mit der Note „sehr gut“ in beiden Prüfungsteilen ausgezeichnet. Zweitplatzierte wurden Julia Trapp (Splinter, Eckernförde) sowie Jennifer Buschmann (Marius Fricke, Schleswig), mit den Noten „sehr gut“ (Theorie) und „gut“ (Praxis). Alle drei werden voraussichtlich auch für den Leistungswettbewerb auf Landesebene gemeldet. << ah



Obermeisterin Corinna Lenz zeichnet die beiden Zweiplatzierten Jennifer Buschmann und Julia Trapp (im Vordergrund re.) aus.

## AUSBILDUNGSERFOLG IN TEILZEIT

Unter den neuen 13 Jungesellinnen der Schleswiger Innung befand sich mit Irina Renje (Ausbildungsbetrieb Katja Gamst, Satrup) auch eine junge Friseurin, die ihre Ausbildung in Teilzeit absolvierte. Der Grund: Sie wurde während der Ausbildung schwanger. Früher führte dies häufig zum Abbruch der Ausbildung.

Seit 2005 gibt es in Schleswig-Holstein das Angebot der Ausbildung in Teilzeit. Ein Angebot, das sich an junge Eltern oder andere jüngere Menschen richtet, die aufgrund ihrer familiären Umstände nicht in der Lage sind, eine Vollzeitausbildung zu machen. Gefördert wird dieses Projekt aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und mit Mitteln des Landes über das Zukunftsprogramm Arbeit.

Dass auch Teilzeitausbildung gute Prüfungsergebnisse hervorbringt, zeigte sich auch bei Irina Renje, die mit den Noten „gut“ (Theorie) sowie „befriedigend“ (Praxis) – zwei Punkte fehlten am „gut“ – ein überaus erfreuliches Ergebnis erreichte. Ausbildungsmeisterin Katja Gamst hat ihr „ja“ zur Teilzeitausbildung nicht bereut. „Irina ist eine tolle Mitarbeiterin. Ich bin mit ihr sehr zufrieden.“ Und auch das gängige Vorurteil, dass junge Mütter häufiger fehlen würden, bestätigte sich nicht. „Sie hat ihr Kind gut unterbringen können und nicht einen Tag gefehlt.“ Der Lohn: Irina Renje bleibt dem Betrieb als Mitarbeiterin erhalten. << ah



Nutzte ihre Chance und überzeugte auch ihre Chefin: Irina Renje mit Töchterchen Ariane.

Weitere Informationen: Projektmitarbeiterin Martina Jekat, Tel.: 0461 866-138, E-Mail: m.jekat@hwk-flensburg.de oder unter [www.teilzeit-ausbildung.de](http://www.teilzeit-ausbildung.de).

# WIR SIND DUCATO.



Abb. enthält Sonderausstattung.

ab 13.990 €  
Angebot nur für gewerbliche Kunden bis zum 31.12.2010.

Groß im Geschäft, klein im Preis: der Fiat Ducato. In ihm stecken über 25 Jahre Berufserfahrung, modernste Technik und durchdachte Details. So glänzt er im beruflichen Alltag durch außergewöhnlichen Fahrkomfort, praxisgerechte Bedienung und ein enormes Ladevolumen. Aber aufgepasst: Nur bis zum 31.12.2010 ist der Fiat Ducato für 13.990,- Euro<sup>1</sup> bei Ihrem Fiat Professional Händler erhältlich.

Mehr Infos gebührenfrei unter **00800 3428 0000** oder [www.fiat-professional.de](http://www.fiat-professional.de)

**DIE TRANSPORTER.**



<sup>1</sup> Aktionsangebot zzgl. MwSt. und Überführungskosten für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet. Angebot für gewerbliche Kunden, gültig bis 31.12.2010. Details bei Ihrem teilnehmenden, autorisierten Fiat Professional Händler.

## Sprachkurse in Rendsburg

## Türöffner für Auslandsgeschäfte

Für schleswig-holsteinische Handwerker bietet Skandinavien vielfältige Chancen für Auslandsgeschäfte. Neben einer guten Organisation und Kenntnis des Marktes sind Fremdsprachenkenntnisse für den Erfolg unerlässlich. Das Nordkolleg in Rendsburg bietet in Kooperation mit den Handwerkskammern in Lübeck und Flensburg vom 22. bis zum 26.11.2010 zeitgleich einen je einwöchigen Sprachkurs für Dänisch und Norwegisch an. Ein Schwedisch-Kurs ist für Februar 2011 geplant.

Die Kurse vermitteln neben einem Basiswortschatz für einfache Unterhaltungen auch das notwendige Fachvokabular für Handwerker – z. B. zu Werkzeugen, Baumaterialien und Maschinen.

Die Außenwirtschaftsberaterin der Handwerkskammer Flensburg, Anna Griet Hansen, legt Handwerkern mit Interesse am skandinavischen Markt Sprachkurse nahe. „Schon einfache Redewendungen sind oftmals Türöffner. Sie signalisieren ihrem



Gesprächs- und vielleicht auch zukünftigen Geschäftspartner das ernst gemeinte Interesse am neuen Markt.“

**Förderung möglich**

Alle angebotenen Sprachkurse sind nach dem Bildungsfreistellungs- und Qualifizierungsgesetz (BFQG) vom Land Schleswig-Holstein als „Bildungsurlaub“ anerkannt. Zudem besteht die Möglichkeit, dass Beschäftigte kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) einen Zuschuss zur beruflichen Weiterbildungsmaßnahme erhalten – bis zu 100 % der Kursgebühr. Letztere liegt bei 475 € inkl. Übernachtung und Verpflegung bzw. 425 € nur mit Verpflegung. Anmeldeschluss: drei Wochen vor Kursbeginn. <<

➔ Weitere **Infos und Anmeldung:**  
Nordkolleg,  
Am Gerhardshain 44 in Rendsburg,  
Tel.: 04331 1438-0,  
E-Mail: sprachen@nordkolleg.de.

## Friseur-Innung Rendsburg-Eckernförde

## „Ein schöner und kreativer Beruf“

Zum Abschied gab es Blumen und Geschenke für die Lehrherren, Ausbilder und Berufsschullehrer. Damit bedankten sich die 26 neuen Friseurgesellinnen und der neue Geselle der Friseurinnung Rendsburg-Eckernförde für die gute Ausbildung.

Gleichzeitig mit der Freisprechung im „Hohen Arsenal“ in Rendsburg wurden auch die neuen Lehrlinge der Innung mit einer Einschreibungsfeier begrüßt. Obermeister Kai Nehls gab beiden – den neuen Lehrlingen wie auch den erfolgreichen Prüfungsabsolventen – einige Tipps mit auf den Weg. Den Gesellinnen und dem Gesellen riet er besonders zur Weiterbildung und „zur Neugierde in diesem schönen und kreativen Beruf“.

Zu den ersten Gratulanten zählten Kreis-handwerksmeister Georg Wilkens sowie als Vertreter der Berufsschule Matthias Flam-

miger, die noch einmal die erfolgreiche Ausbildung als ersten wichtigen Schritt im Berufsleben werteten und darauf hinwiesen, dass man nun alleine die Verantwortung für sich trage.

Innungsbeste in diesem Jahr wurde Ebru Karadavut aus Rendsburg, die ihre Ausbildung im Friseursalon Cut & Care von Obermeister Kai Nehls erfolgreich absolvierte. << bö

Gruppenbild  
mit Obermeister:  
der Abschluss-  
jahrgang 2010.



Foto: Böhm

# Und wie groß ist Ihre Versorgungslücke?

Jetzt Riester-Förderung nutzen.

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

**.Deka**  
Investmentfonds

**LBS**  
Sparkasse der Sparkassen

**PROVINZIAL**



Mit der Sparkassen-Altersvorsorge entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Vorsorgekonzept und zeigen Ihnen, wie Sie alle privaten und staatlichen Fördermöglichkeiten optimal für sich nutzen, um Ihre Versorgungslücke zu verringern oder zu schließen. Vereinbaren Sie jetzt ein Beratungsgespräch in Ihrer Geschäftsstelle oder informieren Sie sich unter [www.riestertest.de](http://www.riestertest.de).  
**Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

## Gemeinsame Freisprechung

## „Zufriedenheit und Optimismus bewahren“

Zwei Innungen feierten in diesem Jahr die Freisprechung von zwölf Fleischern und zwölf Fachverkäuferinnen im Fleischerhandwerk. Bernd Carstensen, gastgebender Obermeister der Fleischer-Innung Flensburg Stadt und Land, begrüßte in Tarp seinen Amtskollegen Sönke Erichsen von der Fleischer-Innung Schleswig.

Carstensen machte deutlich, dass in der heutigen, schnelllebigen Zeit das Thema Weiterbildung unerlässlich sei. Als Gesellin bzw. Geselle gelte es jetzt, sich auch im beruflichen Alltag im Betrieb durchzukämpfen.

Als Vertreter der Berufsschule gab Thomas Andresen dem neuen Berufsnachwuchs noch einige Tipps mit auf den Weg. So wünschte er ihnen möglichst schnellen beruflichen Erfolg und dass sie zeitlebens „Neugierde sowie Freude und Spaß im Beruf“ haben. Darüber hinaus legte er ihnen nahe, sich mit

Zufriedenheit und Gelassenheit den zukünftigen Aufgaben zu stellen und stets Zuversicht und Optimismus zu bewahren.

Er forderte die jungen Handwerkerinnen und Handwerker auf, sich auch für die Ge-

sellschaft zu interessieren. „Es lohnt sich, sich für die Gesellschaft ehrenamtlich einzusetzen. Man sollte von der Gesellschaft nicht immer nur etwas fordern, sondern ihr auch etwas geben.“ << ah



Die Obermeister Bernd Carstensen (li.) und Sönke Erichsen (re.) mit den jeweils Prüfungsbesten beider Berufe: (v.li.) der zweitbeste Fleischer Torben Ehlers (Coop, Flensburg), die Innungsbesten Erwin Petersen und Christine Gracia Santiago und die zweitbeste Fachverkäuferin Ann-Christin Dethlefsen (Kinsky, Handewitt).

## GLÜCKWUNSCH

## Ehrungen

## Goldener Meisterbrief

- Tischlermeister Waldemar Blumenthal in Heide

## 45-jähriges Arbeitsjubiläum

- Rohrleitungsbauer Erich Giese bei Hans Iwers u. Sohn GmbH & Co. KG in Süderstapel

## 40-jähriges Arbeitsjubiläum

- Rohrleitungsbauer Wolfgang Heuer bei Hans Iwers u. Sohn GmbH & Co. KG in Süderstapel
- Bäckergehilfe Dieter Horn bei Bäckermeister Wilfried Michaelis in Süderbrarup
- Bäcker Jürgen Kölln bei Konditorenmeisterin Sabine Riemann in Marne
- Maler- und Lackierergeselle Egon Schmidt bei Maler- und Lackiermeister Karsten Lütt in Brügge

## 35-jähriges Arbeitsjubiläum

- Maurer Ernst-August Andresen bei

Höft Bauunternehmen GmbH & Co. KG in Flensburg

## 25-jähriges Arbeitsjubiläum

- Kraftfahrzeugmechaniker Kai Beck bei Klaus + Co. NAS Nutzfahrzeuge GmbH & Co. KG in Flensburg
- Maurer Kai-Uwe Bies bei Eichner-Bau GmbH in Treia
- Gas- und Wasserinstallateurmeister Uwe Brandenburger bei Scheel & Hansen Inh. Gerhard Pohl e. K. in Schleswig
- Kraftfahrzeug-Verkäufer Holger Dannath bei Autohaus Ohms GmbH & Co. KG in Gettorf
- Rohrleitungsbauer Andreas Gertz bei Hans Iwers u. Sohn GmbH & Co. KG in Süderstapel
- CAD-Fachkraft Bereich Bau Silke Grimm bei Baugeschäft Grimm GmbH in Fockbek
- Metallbauer - Fahrzeugbau Heiko Haberer bei Querhammer Fahrzeugbau GmbH in Gettorf

- Zentralheizungs- und Lüftungsbauer Olaf Hansen bei Joh. Storm GmbH & Co. KG Heizung-Sanitär-Kühlung in Rendsburg
- Landmaschinenmechanikergeselle Hans Hartz-Arp bei Landmaschinen Handelsgesellschaft Schwartz mbH in Dätgen
- Zentralheizungs- und Lüftungsbauer Andreas Hildebrand bei Zentralheizungs- u. Lüftungsbauer u. Gas- u. Wasserinstallateurmeister Siegfried Woywod in Weding
- Rohrleitungsbauer Reinhard Jessen bei Hans Iwers u. Sohn GmbH & Co. KG in Süderstapel
- Malergeselle Stefan Klemp bei Maler- und Lackiermeister Karsten Lütt in Brügge
- Metallbauer - Fahrzeugbau Carsten Lucht bei Querhammer Fahrzeugbau GmbH in Gettorf
- Maler- und Lackierergeselle Helmuth Petersen bei Hans Harloff KG in Flensburg
- Maler und Lackierer Jürgen Redemann bei Martina Lemke GmbH Der Inselmaler

## FORTBILDUNG

## Seminare

Die Handwerkskammer Flensburg bietet im November 2010 folgende Seminare an:

## Motivation als Erfolgssicherung

Mi., 3.11.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

## Steuerrecht und Neuerungen der Sozialkasse Bau für Bauhandwerksbetriebe

Fr., 5.11.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

## Verkaufskonzepte für Gebäudeenergieberater

Fr., 12.11.2010, 9–17 Uhr, Preis: 150 €

## Bargeldvorgänge

Mi., 17.11.2010, 9–13 Uhr, Preis: 75 €

Es ist eine schriftliche Anmeldung erforderlich.

## ➔ Weitere Informationen:

Anke Clausen, Tel. 0461 866-191. <<



Ein neues Gesicht in Ihrem Unternehmen...

## Der neue VW T5 Prof

(2.0 TDI 62 kW Kastenwagen KR)

Lassen Sie uns darüber reden, denn er hat eine **Bluetooth-Freisprechanlage**. Machen Sie Ihren Weg mit dem **Navigationssystem** und fahren Sie mit **EuroV** in eine saubere Zukunft.

Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Material mit. Mit **Doppelsitz, Trennwand, Zentralverriegelung** und **Holzboden** im Laderaum sind Sie bestens vorbereitet.

Klingt gut, denn ein **CD-Radio** ist auch noch dabei.

Den **Profi-Transporter\*** erhalten Sie bei uns bereits ab:

Barpreis  
**17.900,-€\***

Ohne Anzahlung

monatlich: **239,-€\*\***

Kommen Sie zu Ihren Profis... Da ist einfach mehr für Sie drin!

\* 2,0 TDI mit 62 kW - zzgl. gesetzl. MwSt.  
\*\* ein Angebot der VW-Leasing, 60 Monate, 75.000 Km gesamt, zzgl. Fracht & Zulassung 590,00 €, zzgl. gesetzl. MwSt



Nutzfahrzeuge

## Nutzfahrzeugzentrum Kiel

Schmidt & Hoffmann GmbH · Hamburger Chaussee 163 + 171  
24113 Kiel · Tel. 04 31 - 64 98 8-0, www.vw-nfkiel.de

schmidt&hoffmann  
mobilität

## Freisprechung Bauinnung Schleswig „Schwarzarbeit gefährdet den eigenen Arbeitsplatz“

In berufstypischer Kluft und unmittelbar nach der erfolgreich bestanden praktischen Prüfung entließ die Bau-Innung Schleswig zwölf Zimmerer, sieben Maurer sowie einen Hochbaufacharbeiter aus den Rechten und Pflichten ihres Lehrvertrages. Zur offiziellen Freisprechung begrüßte Obermeister Robert Davids Vertreter der Gesellenprüfungsausschüsse, der Ausbildungsbetriebe sowie Familienangehörige und Freunde in der Kreishandwerkerschaft in Schleswig.

Obermeister Davids verwies darauf, dass zukünftig von den Junggesellen viel verlangt werde und jeder nunmehr selbst



Obermeister Robert Davids überreicht dem Innungsbesten Zimmerer Henning Schröder ein Präsent.

für sich Verantwortung tragen müsse. Er ermutigte die Junggesellen, möglichst auf dem eingeschlagenen Weg im Handwerk zu bleiben und die vielen Möglichkeiten zu nutzen, die sich auch im Hinblick auf die Fort- und Weiterbildung erschließen.

Und er ermahnte die Junggesellen auch eindringlich, sich beim Thema Schwarzarbeit komplett zurückzuhalten. „In der Woche sollt Ihr gerne arbeiten.“ Das Thema Schwarzarbeit müsste aber komplett tabu sein, denn letztendlich fehlen dann dem eigenen Betrieb die Aufträge. „Und damit wäre auch der eigene Arbeitsplatz gefährdet.“

Die besten Prüfungsergebnisse erbrachten in diesem Jahr der Zimmerer Henning Schröder (Ausbildungsbetrieb Zimmerermeister Helmut Zehrt, Tetenhusen) sowie der Maurer Dennis Burau (Baugeschäft Rainer Jöns, Bollingstedt). << ah

## Maler und Lackierer Flensburg-Schleswig Leistungswille gefragt

Über 100 Gäste waren auf der diesjährigen Freisprechungsfeier der Maler- und Lackiererinnung Flensburg-Schleswig zusammen gekommen, um das erfolgreiche Abschneiden von 25 neuen Junggesellinnen und -gesellen zu feiern. „Ich wünsche mir, dass Ihr zukünftig Freude und Erfolg im Beruf habt“, sagte Obermeister Jörg Jensen, der gleichzeitig 17 neue Lehrlinge in der Innung begrüßte.

Jensens Dank galt den Ausbildungsbetrieben. „Diese Betriebe beweisen ein Höchstmaß an sozialem Engagement und Weitblick. Denn sie sorgen für die Weiterentwicklung junger Menschen und für die Fachkräfte, die wir zukünftig benötigen.“ Dabei legte er dem Berufsnachwuchs den Leistungsgedanken nahe. „Erhaltet Euren Leistungswillen, bleibt leistungsfähig und werdet Leistungsträger.“

Sven Mohr, Leiter des Regionalen Bildungszentrums Flensburg, verband den Leistungsbegriff mit dem Nutzen, der als Ergebnis der geleisteten Arbeit gerade in der Beziehung zum Kunden im Vordergrund stehen würde. Der Nutzwert für



Obermeister Jörg Jensen.

den Betrieb sei immer dann hoch, „wenn der Lehrling gut ist“.

Im Umkehrschluss sei aber auch gute Ausbildung wichtig für einen hohen Nutzwert. „Schule, Betriebe und Lehrlinge sind deshalb gemeinsam in der Pflicht, innerhalb der Lehre Kompetenzen zu vermitteln, die Nutzen stiften.“

Innungsbeste wurden in diesem Jahr Bente Feddersen (Wolfgang Hansen, Flensburg) und Stefan Bernhardt (Ralf Möller, Tarp). Bester Bau- und Metallmaler wurde Christian Martin (Ausbildungsverbund Flensburg). << ah

### 1. Flensburger Demografie-Konferenz

## Perspektiven – Chancen – Herausforderungen

Der demografische Wandel wird die Gesellschaft verändern. Erste Anzeichen sind schon zu spüren. Die Kunden werden älter, aber auch die eigenen Mitarbeiter. Welche Chancen und Potenziale sich daraus ergeben bzw. welche Verantwortung daraus erwächst, thematisiert die 1. Flensburger Demografie-Konferenz am 12. November 2010 von 11 bis 18 Uhr in der Diakonissenanstalt Flensburg (Knuthstr. 1).

Die angebotenen Vorträge beleuchten aus wirtschaftlicher, medizinischer und gesellschaftspolitischer Sicht das Thema einer älter werdenden Gesellschaft. Hocharrangige Vertreter aus Politik, aus regionalen Unternehmen und landesweiten Institutionen geben anhand von Beispielen Antworten

zu Fragen u. a. nach der Zukunftsfähigkeit personalpolitischer Entscheidungen, nach der optimalen Planung für eine Betriebsübergabe, aber auch nach den Chancen und Möglichkeiten, die sich dem Handwerk bieten (Stichwort: Barrierefreiheit).

Das genaue Programm mit den Referenten entnehmen sie bitte der Internetseite [www.demografie-konferenz.de](http://www.demografie-konferenz.de). Die Kosten pro Person betragen 25 € für HWK-Mitglieder (inkl. Getränke und Imbisse). << ah

**Information und Anmeldung:**  
Claudia Erichsen,  
Tel.: 0461 812-2103, Fax: -2109,  
E-Mail: [erichsencl@diako.de](mailto:erichsencl@diako.de).



## Freisprechungen der Bäcker-Innung Nord Chancen zur Weiterbildung nutzen

In den drei Schulbezirken der Bäcker-Innung Nord – Dithmarschen, Nordfriesland und Rendsburg-Eckernförde – wurden in diesem Jahr 34 Bäcker und Bäckerinnen sowie 66 Bäckereifachverkäuferinnen bzw. -fachverkäufer ausgebildet. In Borgstedt händigte Obermeister Klaus Dieter Laabsch auf der Freisprechungsfeier den 16 erfolgreichen jungen Handwerkern des Schulbezirks Rendsburg-Eckernförde ihre Gesellenbriefe aus.

Der Obermeister betonte, dass man mit der abgeschlossenen Ausbildung „an der Schwelle zu einem nächsten Lebensabschnitt“ stehe. Prinzipiell versprach Laabsch dem neuen Berufsnachwuchs eine gute Zukunft. „Machen Sie etwas aus sich. Ihnen stehen viele Wege offen.“

Gerade vor dem Hintergrund des in den nächsten Jahren drohenden Fachkräftemangels sprach Laabsch von guten Perspektiven und Chancen im Bäckerhandwerk. Vor allem dann, wenn man die zahlreichen Chancen zur Weiterbildung nutzen würde.



Der stellvertretende Obermeister Sönke Clausen gratuliert zum Ausbildungserfolg. Daneben Obermeister Klaus-Dieter Laabsch.

Berufsschullehrer Hans-Peter Tams blickte zurück und sprach davon, dass alle nunmehr drei Jahre lang den Betriebsalltag in einer Bäckerei kennengelernt hätten. „Kollegen, Mitarbeiter und auch Lehrer haben Euch in dieser Zeit begleitet und Euch auf den Weg des Wissens gebracht“, so Tams.

Er wünschte den erfolgreichen Lehrabsolventinnen und Absolventen viel Freude am Beruf und dass sie sich stets das Interesse bewahren, immer etwas Neues dazulernen.

Beste Bäckerin wurde in diesem Jahr Birte Muhlack (Bäckerei Dirk Rehbehn, Ascheffel). Als beste Fachverkäuferin wurde Jasmin Haecks (Hohenwestedter Landbäckerei) geehrt. << ah

### KAMMERSERVICE

#### Sprechtag der Betriebsberater

- KH Rendsburg-Eckernförde in Rendsburg**  
am 13.10.2010 und 10.11.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung: Tel.: 04331 27047
  - KH Nordfriesland-Süd in Husum**  
am 14.10.2010 und 11.11.2010,  
jeweils 13–16.30 Uhr,  
Anmeldung: Tel.: 04841 89380
  - KH Dithmarschen in Heide**  
am 5.10.2010 und 2.11.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung: Tel.: 0481 85510
  - KH Dithmarschen in Meldorf**  
am 6.10.2010 und 3.11.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung: Tel.: 04832 95060
  - KH Nordfriesland-Nord in Niebüll**  
am 7.10.2010 und 4.11.2010,  
jeweils 8.30–12 Uhr,  
Anmeldung: Tel.: 04661 96650
  - KH Schleswig in Schleswig**  
am 12.10.2010 und 9.11.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung: Tel.: 04621 96000
- Melden Sie sich bitte bei der zuständigen Kreishandwerkerschaft an.

**Informationen:**  
Antje Gimm, Tel.: 0461 866-132. <<

## KANGOO – DER ALLESKÖNNER.

### FÜR ALLE BRANCHEN UND JEDEN PLATZBEDARF EINE PASSENDE LÖSUNG!

- Praktisch wie ein Nutzfahrzeug, komfortabel wie ein Van
  - Der richtige Arbeitsplatz für maximale Produktivität
- Testen Sie jetzt unverbindlich den neuen Renault Kangoo bei einer Probefahrt.



Compact Basis 1,6 8V 90 ab:  
**8.890,- €**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**119,- €\***



Rapid Basis 1,6 8V 90 ab:  
**9.690,- €**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**129,- €\***



Maxi Extra 1,5 dci 85 eco ab:  
**11.990,- €**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**169,- €\***

AUCH ALS 5-SITZER ERHÄLTlich!

Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): innerorts 10,6 - 5,8, außerorts 6,7 - 4,9, kombiniert 8,1 - 5,2; CO2-Emissionen kombiniert: 190 - 137 g/km (Werte nach EU-Normmessverfahren).  
Angebote der Renault Leasing für Gewerbekunden. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzlicher USt.; inklusive Überführung. \*Angebote der Renault Leasing für Gewerbekunden: Anzahlung 0,- €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 30.000 km. Abbildungen zeigen Sonderausstattung.



Lüdemann & Zankel • Kruppstraße 4-6 • 23560 Lübeck • Tel.: 0451 / 589060 • Fax: 0451 / 58906650 • [www.lzautomobile.de](http://www.lzautomobile.de)

<b>Wir beraten Sie gerne.</b>	<b>Hans Voss Automobile</b> Posener Strasse 7a 23554 Lübeck Tel.: 0451 / 3050930 Fax: 0451 / 305093699	<b>Autohaus Bodo Zankel</b> Tarbeker Strasse 18 24619 Bornhöved Tel.: 04323 / 90660 Fax: 04323 / 906666	<b>Autohaus Niebuhr</b> Hummelsb Steind. 65 22851 Norderstedt Tel.: 040 / 5241568 Fax: 040 / 5248427	<b>Autohaus Süverkrüp</b> Holzkoppelweg 18 24118 Kiel Tel.: 0431 / 546460 Fax: 0431 / 5464615	<b>Autodepot Süverkrüp</b> Gutenbergsstr. 11 24941 Flensburg Tel.: 0461 / 903080 Fax: 0461 / 9030888	<b>Autohaus Süverkrüp</b> Grüner Weg 45 24539 Neumünster Tel.: 04321 / 2004740 Fax: 04321 / 2004750
-------------------------------	--	---	--	---	--	---



Bildungsminister Klug auf dem Priwall

# „Berufsausbildung auf höchstem Niveau“

Ob in der Laminierwerkstatt für Bootsbauer, im Bereich Kfz-Technik oder in den Werkstätten der Augenoptiker: Beim Besuch der Berufsbildungsstätte Travemünde und der Berufsschule der Handwerkskammer Lübeck konnte sich Bildungsminister Ekkehard Klug davon überzeugen, wie sehr hochmoderne Technik die heutige Handwerksausbildung bestimmt.

» 36 Werkstätten, 80 Lehrgänge der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung, zwei Kompetenzzentren, ein vielseitiges Angebot in der berufsspezifischen Weiterbildung – die Berufsbildungsstätte Travemünde ist Schleswig-Holsteins größte Bildungseinrichtung des Handwerks. Auf ihrem Gelände befindet sich auch die Berufsschule der Handwerkskammer Lübeck – ein Schulzentrum für die Berufe Augenoptiker, Bootsbauer, Kraftfahrzeugmechatroniker, Glaser, Orthopädienschuhmacher, Schuhmacher und Segelmacher. Lehrlinge aus ganz Deutschland

werden in den mit modernster Technologie ausgestatteten Unterrichts-, Labor- und Werkstatträumen ausgebildet. Dank reizvoller Umgebung und unmittelbarer Nähe zum Ostseestrand stellen sich die beiden Bildungseinrichtungen zu Recht unter das Motto: „Lernen, wo andere Urlaub machen.“

Von diesen Standortvorteilen, vor allem aber von der Ausstattung und Leistungsfähigkeit der beiden Bildungseinrichtungen, wollte sich Ekkehard Klug, Minister für Bildung und Kultur des Landes Schleswig-Holstein, selbst ein Bild machen. Deshalb

stattete er Ende August dem Priwall einen Besuch ab.

## Produktive Kooperation

Der Minister nahm sich viel Zeit, um mit Thomas Baehr, dem Leiter der Berufsbildungsstätte, Oberstudiendirektor Bodo Kroll, Leiter der Berufsschule der Handwerkskammer Lübeck, Studiendirektor Jürgen Beck, stellvertretender Leiter der Berufsschule, dem Vizepräsidenten der Handwerkskammer, Günther Stapelfeldt, sowie dem Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, Andreas Katschke,

Großes Interesse an der Ausbildung im Handwerk: Bildungsminister Ekkehard Klug (Foto oben, Mitte) nahm sich für seinen Rundgang durch die Werkstätten der Berufsbildungsstätte Travemünde viel Zeit und war auch um einen spontanen Sehtest beim Augenoptiker-Nachwuchs nicht verlegen (Foto rechts).



Fotos: Schramm

über die Ausbildung am Standort Lübeck-Travemünde zu sprechen.

Besonders interessiert zeigte sich der Minister vom Travemünder Modell der Lernortkooperation. Bei dieser Ausbildungsform profitieren die Lehrlinge von der engen Zusammenarbeit zwischen Berufsbildungsstätte und Berufsschule. „Wir sorgen mit der Lernortkooperation für eine Ausbildung wie aus einem Guss. Das bedeutet, dass wir den Berufsschulunterricht und die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung sehr eng miteinander verzahnen. Die Ausbildung ist dadurch kosten- und zeiteffizienter und führt zu einer Verkürzung der Abwesenheit der Lehrlinge im Ausbildungsbetrieb“, hob Bodo Kroll die Vorteile der Lernortkooperation hervor.

## Hochmoderne Ausstattung

Auf dem Besuchsprogramm standen auch Rundgänge durch die Werkstätten der Bootsbauer, Augenoptiker und Kfz-Techniker. Im Gespräch mit Ausbildungsmeistern, Berufsschullehrern und Lehrlingen stellte Klug schnell fest, wie anspruchsvoll eine Ausbildung im Handwerk heutzutage ist.

„Heute zeichnet sich das Handwerk durch vielfältige technologische Innovationen aus. Diese müssen im Rahmen der Berufsausbildung vermittelt werden. Für uns ist deshalb eine hochmoderne Ausstattung extrem wichtig“, sagt Thomas Baehr. So hätten die Lehrlinge auf dem Priwall unter anderem die Möglichkeit, an hochwertigen Fahrzeugen, komplett ausgestatteten Bootshalbmodellen, hochmodernen CNC-Fräsmaschinen oder an einem computergestützten Segeltuchplotter zu arbeiten.

## Sehtest für optimalen Durchblick

Welche Fertigkeiten und Kenntnisse der Fachkräftenachwuchs im Augenoptikerhandwerk beherrschen muss, erfuhr Ekkehard Klug während des Rundgangs durch die Unterrichtsräume der Optiker. Beim bloßen Zuhören blieb es für den Minister, selbst Brillenträger und damit regelmäßiger Kunde beim Augenoptiker, allerdings nicht: Die Lehrlinge Linda Rathjen, Katrin Schwaer, Verena Boldt und Miriam Huntenburg, alle im 3. Lehrjahr, ließen es sich nicht nehmen und unterzogen den Minister kurzerhand einem Sehtest. „Das rechte Auge ist ein wenig schlechter, aber eine neue Brille brauchen

Sie nicht“, bescheinigten sie dem gut gelaunten Klug.

## Lob für das Travemünder Modell

„Ich bin sehr beeindruckt von den beiden Bildungseinrichtungen“, sagte Ekkehard Klug zum Abschluss seines Rundgangs. „Vorbildlich finde ich das Travemünder Modell der Lernortkooperation, weil die Abstimmung der Inhalte von Berufsschulunterricht und überbetrieblicher Lehrlingsunterweisung den Lehrlingen und ihren Ausbildungsbetrieben viele Vorteile bringt. Davon konnte ich mich heute persönlich überzeugen.“

Der Bildungsminister unterstrich auch die Bedeutung der Berufsbildungsstätte Travemünde für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Schleswig-Holstein. „Sie leisten einen entscheidenden Beitrag dazu, jedem Lehrling den Weg zu einem erfolgreichen Berufsabschluss zu ebnen.“ In den modernen Werkstätten sei Aus- und Fortbildung auf höchstem Niveau und auf dem neuesten Stand der Technik sichergestellt. Dies garantiere qualifizierte Fachkräfte für Schleswig-Holstein, die nicht nur im Handwerk, sondern auch in anderen Wirtschaftsbereichen gefragt seien, so Klug. << sch



Foto: HWK Lübeck

## Kampagnetag in der Handwerkskammer Lübeck

# Flagge gezeigt

» „5 % Elasthan, 95 % Baumwolle, 100 % Einsatz“ und „Krise im Anzug – Retter im T-Shirt“ waren die meist gehörten Sätze in der Kammer. Pünktlich zum Start des nächsten bundesweiten Flights zur Imagekampagne des Deutschen Handwerks Mitte September fand in der Lübecker Handwerkskammer der „Aktionsstag Imagekampagne“ statt.

„Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben an diesem Tag in Kampagnen-T-Shirts einheitlich Flagge gezeigt“, sagte Hauptgeschäftsführer Andreas Katschke (natürlich auch mit Kampagnen-T-Shirt ausgerüstet). Er freute sich besonders darüber, dass an dieser freiwilligen Aktion, die aus dem Kreis der Kollegen initiiert worden war, so zahlreich teilgenommen wurde.

Neben der üblichen Arbeit und Beratung für die Handwerksbetriebe im Kammerbezirk standen an diesem Tag vor allem In-

formationen rund um die Imagekampagne im Fokus. „Jeder Besucher der Kammer hat uns mit mindestens einem Werbemittel der Kampagne wieder verlassen“, sagte Katschke. In diesem Zusammenhang appellierte er an alle Handwerksbetriebe, die Imagekampagne zu nutzen: „Machen Sie die Kampagne zu Ihrer eigenen Sache! Wir geben Ihnen Tipps, wie Sie die Imagekampagne selbst nutzen können und welche Werbemittel sich gerade für Ihren Betrieb eignen.“

Die Anfang 2010 gestartete bundesweite Imagekampagne des Deutschen Handwerks wird für alle Betriebe und Organisationen des Handwerks das große Thema in den nächsten Jahren sein. Die auf fünf Jahre angelegte Imagekampagne soll alle Fa-

cten des Handwerks zeigen und vor allen Dingen verdeutlichen, Handwerk ist modern, vielfältig und attraktiv. << grü

➔ Weitere **Informationen** zur Kampagne erhalten Sie im Internet unter [www.hwk-luebeck.de/Kampagne](http://www.hwk-luebeck.de/Kampagne) oder [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de).

Dort finden Sie auch den neuen Leitfaden „In fünf Schritten zum Kampagnenmeister“. Der Leitfaden erläutert in anschaulicher Weise, wie Sie die Kampagne für sich und Ihren Betrieb nutzen können. Selbstverständlich senden wir Ihnen bei Bedarf ein Exemplar des „Kampagnenmeisters“ zu. Schicken Sie dazu bitte eine kurze E-Mail an: [mgehrmann@hwk-luebeck.de](mailto:mgehrmann@hwk-luebeck.de).



# WIR SIND DUCATO.



Abb. enthält Sonderausstattung.

ab **13.990** €  
Angebot nur für gewerbliche Kunden bis zum 31.12.2010.<sup>1</sup>

Groß im Geschäft, klein im Preis: der Fiat Ducato. In ihm stecken über 25 Jahre Berufserfahrung, modernste Technik und durchdachte Details. So glänzt er im beruflichen Alltag durch außergewöhnlichen Fahrkomfort, praxismgerechte Bedienung und ein enormes Ladevolumen. Aber aufgepasst: Nur bis zum 31.12.2010 ist der Fiat Ducato für 13.990,- Euro<sup>1</sup> bei Ihrem Fiat Professional Händler erhältlich.

Mehr Infos gebührenfrei unter **00800 3428 0000** oder [www.fiat-professional.de](http://www.fiat-professional.de)

**DIE TRANSPORTER.**



Die Berater der Kammer unterwegs

## StudiLe – Theorie trifft Praxis

Paul Grosfeld und Jan-Philip Priebe studieren Maschinenbau und absolvieren gleichzeitig eine Ausbildung zum Feinwerkmechaniker. In Handwerksunternehmen sind sie als künftige Führungskräfte sehr gefragt.

» Für Technik hat sich Paul Grosfeld schon immer begeistert. Nach der Schule stand er vor der Wahl: zuerst mit einer handwerklichen Ausbildung beginnen oder gleich Ingenieurwissenschaften studieren? Eine Entweder-oder-Entscheidung musste Grosfeld nicht treffen. Er entschied sich stattdessen für das Ausbildungsprogramm StudiLe (Studium mit integrierter Lehre). Dies ermöglicht eine handwerkliche Ausbildung in Verbindung mit einem Studium.

### Führungskräftenachwuchs für das Handwerk

Die Idee: Handwerksbetriebe, die an StudiLe teilnehmen, können besonders qualifizierte Bewerber wie Paul Grosfeld in ihrem Betrieb zum Gesellen ausbilden, während diese gleichzeitig ein Hochschulstudium in den Bereichen Maschinenbau, Elektrotechnik oder Bauinge-

nieurwesen/Architektur absolvieren. Innerhalb kurzer Zeit erwerben die Auszubildenden dadurch zwei qualifizierte Abschlüsse. So sind sie auf künftige Führungsaufgaben im Ausbildungsbetrieb optimal vorbereitet.

Paul Grosfelds Ausbildungsbetrieb, die Feinmechanik Wache GmbH aus Lübeck, ist von dem Konzept überzeugt. Insgesamt zwei StudiLe-Teilnehmer werden derzeit im Familienbetrieb zum Feinwerkmechaniker ausgebildet und studieren gleichzeitig Maschinenbau an der Fachhochschule Lübeck.

Neben Grosfeld nimmt auch Lehrling Jan-Philip Priebe an StudiLe teil. Inhaberin Claudia Wache schätzt an StudiLe, dass ihre beiden Nachwuchsführungskräfte die Betriebsabläufe und Strukturen aus unterschiedlichen Blickwinkeln kennen lernen. „Sie können daher schneller verantwortliche Tätigkeiten übernehmen“, so Wache.

### Hohes Lernpensum

Jan-Philip Priebe sieht in der Verbindung von Theorie und Praxis den entscheidenden Vorteil gegenüber einem reinen Hochschulstudium. Doch eines sollte StudiLe-Teilnehmern klar sein. „Sie erwartet eine arbeitsintensive Zeit mit einem hohen Lernpensum“, so Priebe.

Im Jahr 2004 hat die Handwerkskammer Lübeck das Programm gemeinsam mit der Fachhochschule Lübeck und weiteren Partnern ins Leben gerufen. Seitdem haben sich mehr als 100 junge Menschen für StudiLe entschieden und sich direkt bei der Handwerkskammer beworben. Über 50 Ausbildungsbetriebe beteiligen sich. Martin Schroeder, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Lübeck: „StudiLe kann damit zu Recht als Erfolgsmodell bezeichnet werden.“ << sch

➔ Weitere Informationen zu Zulassungsvoraussetzungen, Ablauf und Inhalten: Handwerkskammer Lübeck, Marc Lode, Tel.: 0451 1506-261, E-Mail: mlode@hwk-luebeck.de, Internet: www.studile.de.



Der Spagat zwischen Werkbank und Hörsaal klappt gut, meint Jan-Philip Priebe (22, Foto links). Paul Grosfeld (23, Foto oben) wollte beides: Lehre und Studium. Dank StudiLe wird er Gesellenbrief und Bachelor nun in nur viereinhalb Jahren in der Tasche haben.

# Und wie groß ist Ihre Versorgungslücke?

Jetzt Riester-Förderung nutzen.

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

.Deka  
Investmentfonds

LBS  
Bankpartizip der Sparkassen

PROVINZIAL



Mit der Sparkassen-Altersvorsorge entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen ein auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenes Vorsorgekonzept und zeigen Ihnen, wie Sie alle privaten und staatlichen Fördermöglichkeiten optimal für sich nutzen, um Ihre Versorgungslücke zu verringern oder zu schließen. Vereinbaren Sie jetzt ein Beratungsgespräch in Ihrer Geschäftsstelle oder informieren Sie sich unter [www.riestertest.de](http://www.riestertest.de).  
**Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

## Interkultureller Workshop Erfolgreich in Schweden

Welche Wertvorstellungen haben die Schweden? Wie sind ihre Umgangsformen? Wie arbeiten Schweden und wo liegen die Unterschiede im geschäft-



lichen Umgang? Und wie gelingt es mir, in Schweden erfolgreich Aufträge zu akquirieren und Geschäfte abzuwickeln? Das sind Fragen, mit denen sich Handwerker auseinandersetzen müssen, wollen sie erfolgreich in Schweden tätig werden.

Antworten auf diese Fragen bietet am 3. November 2010 ein interkultureller Workshop in der Handwerkskammer Lübeck (Breite Straße 10/12 in Lübeck). Dieser richtet sich an Handwerksbetriebe, die in Schweden arbeiten oder dies planen.

Von 9.30 bis 17.30 Uhr ermöglicht Uta Schulz, Schweden-Expertin von [www.svetys.net](http://www.svetys.net), einen Blick hinter die Kulissen und sensibilisiert für die zum Teil ganz andere Denk-, Arbeits-, und Lebensweise in Schweden. Dazu gehören auch das schwedische Gesetz von „Jante“ und das allgegenwärtige „Det ordnar sig!“ Thematisiert wird ebenfalls das Ansehen der Deutschen in Schweden und was das skandinavische Land besonders liebenswert macht.

Die Kosten für die Teilnahme am Workshop betragen 50 € (inkl. MwSt.). << sk

➔ **Weitere Informationen und Anmeldung:**  
Handwerkskammer Lübeck,  
Sybille Kujath,  
Tel.: 0451 1506-278,  
E-Mail: [skujath@hwk-luebeck.de](mailto:skujath@hwk-luebeck.de).

## Skandinavienstammtisch für Handwerker

# Lockere Runde

➔ Erfahrungsaustausch in ungezwungener Atmosphäre – unter diesem Motto stand der erste Skandinavien-Stammtisch für norddeutsche Handwerker. Auf Initiative der Außenwirtschaftsberatung der Handwerkskammer Lübeck kamen Anfang September Handwerker, die an der Erschließung skandinavischer Märkte interessiert sind oder die gleichgesinnte aufgeschlossene Betriebe anderer Gewerke für die Auftragsabwicklung suchen, auf der Messe NordBau zusammen.

„Bisher wagen nur 5 % der deutschen Handwerksbetriebe den immer wichtiger

Zu den Teilnehmern des Stammtischs gehörten Existenzgründer und Handwerker, die noch keine berufliche Erfahrung in Skandinavien gesammelt haben, aber auch viele „alte Hasen“ im Auslandsgeschäft. Einige sind bereits aktive Mitglieder im Norwegen-Portal, einer Online-Plattform für deutsche Handwerker, die über aktuelle Aufträge in Norwegen informiert ([www.handwerk-norwegen.de](http://www.handwerk-norwegen.de)).

### Ungezwungene Gespräche

Das Konzept des Stammtischs ging in Neumünster voll auf: In lockerer Runde kam man schnell miteinander ins Gespräch. So berich-



werdenden Schritt ins Ausland“, sagt Sybille Kujath, Außenwirtschaftsberaterin der Handwerkskammer Lübeck. Sie möchte norddeutsche Betriebe ermuntern, sich mit den Möglichkeiten, die Auslandsgeschäfte bieten, auseinanderzusetzen.

### Vom Austausch profitieren

Aus eigener Erfahrung weiß sie, wie wichtig dabei Netzwerke und Erfahrungsaustausch sind. Der Skandinavien-Stammtisch soll es erleichtern, miteinander in Kontakt zu kommen. „Da viele ausländische Auftraggeber Leistungen aus einer Hand wünschen, ist es für alle von Vorteil, wenn sich Betriebe kennenlernen und zusammenschließen, die gerne im selben ausländischen Wirtschaftsraum arbeiten oder dies tun möchten“, so Kujath.

tete ein gerade aus Stavanger zurückgekehrter Handwerker von seinen aktuellen Aufträgen, ein weiterer über seine Niederlassung in Dänemark und der nächste über deutsche Privatkunden in Schweden. Taktiken bei der Kundengewinnung, aber auch bürokratische Probleme und Rückschläge wurden thematisiert.

Die Stimmung am Stammtisch war so gut, dass auch eine Stunde nach Veranstaltungsende immer noch rege diskutiert wurde. Der Stammtisch wird in loser Reihe fortgesetzt. Nächster Termin: Februar 2011 in Kiel. << sk

➔ **Weitere Informationen und Anmeldung:**  
Handwerkskammer Lübeck,  
Sybille Kujath, Tel.: 0451 1506-278,  
E-Mail: [skujath@hwk-luebeck.de](mailto:skujath@hwk-luebeck.de).

## Workshop der FH Lübeck

# Kleben in Industrie und Handwerk

Kleben als innovatives Fügeverfahren spielt mittlerweile in nahezu allen Bereichen der industriellen Fertigung eine wichtige Rolle. Die steigenden Anforderungen und die Kombination verschiedener Werkstoffe machen das Kleben zu einer wichtigen Zukunftstechnologie – da es bei nahezu allen Materialien angewendet werden kann und die Werkstoffeigenschaften erhält.

Die Fachhochschule Lübeck veranstaltet zum Thema „Kleben in Industrie und Handwerk“ am 5. Oktober 2010 um 13.30 Uhr einen Workshop. Dieser richtet sich an alle Personen, die beruflich mit Klebstoffen und dem Kleben als Fügeverfahren zu tun haben und an diejenigen, die bislang mit traditionellen Fügemethoden arbeiten, die sich aber über die Möglichkeiten des Klebens als modernes Fügeverfahren informieren möchten. Im Anschluss an den Workshop gibt es einen Rundgang durch die Labore des Kunststoff-Kompetenzzentrums (KuK). << ge

➔ Nähere **Informationen** erhalten Sie im Internet unter [www.kuk-sh.de](http://www.kuk-sh.de). Ihre **Anmeldung** zum Workshop richten Sie bitte per E-Mail an [kuk@fh-luebeck.de](mailto:kuk@fh-luebeck.de) oder per Fax an 0451 300-5037.

### Neuaufgabe Infobroschüre

## Wir sind für Sie da!

Die neu aufgelegte Informationsbroschüre „Wir sind für Sie da!“, ein kompakter Wegweiser durch das gesamte Leistungsangebot der Handwerkskammer Lübeck, ist ab sofort erhältlich. Sie enthält u. a. Informationen über hoheitliche Aufgaben, die Interessenvertretung, sowie das Beratungs- und Dienstleistungsangebot mit Ansprechpartnern und Kontaktdaten. << sch



➔ **Bestellservice und Download:**  
Marion Gehrman, Tel.: 0451 1506-203,  
E-Mail: [mgehrmann@hwk-luebeck.de](mailto:mgehrmann@hwk-luebeck.de),  
[www.hwk-luebeck.de/aktuelles.html](http://www.hwk-luebeck.de/aktuelles.html).



## Ein neues Gesicht in Ihrem Unternehmen...

# Der neue VW T5 Profi

(2.0 TDI 62 kW Kastenwagen KR)

Lassen Sie uns darüber reden, denn er hat eine **Bluetooth-Freisprechanlage**. Machen Sie Ihren Weg mit dem **Navigationssystem** und fahren Sie mit **EuroV** in eine saubere Zukunft.

Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Material mit. Mit **Doppelsitz**, **Trennwand**, **Zentralverriegelung** und **Holzbohlen** im Laderaum sind Sie bestens vorbereitet.

Klingt gut, denn ein **CD-Radio** ist auch noch dabei.

Den **Profi-Transporter\*** erhalten Sie bei uns bereits ab:

**Barpreis**  
**17.900,-€\***

**Ohne Anzahlung**  
monatlich: **239,-€\*\***

Kommen Sie zu Ihren Profis... Da ist einfach mehr für Sie drin!

\* 2,0l TDI mit 62 kW · zzgl. gesetzl. MwSt.  
\*\* ein Angebot der VW-Leasing, 60 Monate, 75.000 Km gesamt, zzgl. Fracht & Zulassung 590,00 €, zzgl. gesetzl. MwSt



Nutzfahrzeuge

## Nutzfahrzeugzentrum Kiel

Schmidt & Hoffmann GmbH · Hamburger Chaussee 163 + 171  
24113 Kiel · Tel. 04 31 - 64 98 8-0, [www.vw-nfzkiel.de](http://www.vw-nfzkiel.de)

schmidt&hoffmann  
mobilität

## FORTBILDUNG

## Fortbildungszentrum der Handwerkskammer Lübeck

**Betriebswirt/in (HWK)**

Lübeck: TZ seit 3.9.10, Fr 15–21 Uhr und Elmshorn: ab Juni 11, Fr 15–21 Uhr, Kiel: ab 5.11.10, Fr 16–20.15 + Sa 9–15 Uhr, 520 U-Std., 3.250 €  
Lübeck: VZ 17.1.–1.6.11, Mo–Fr 8.30–15.15 Uhr, 600 U-Std., 4.190 €

**Gebäudeenergieberater/in (HWK)**

Lübeck: ab 7.10.10, Do 18–21.15 + Sa 8–13 Uhr,

Kiel: ab 15.11.10, Mo–Fr 8.30–15.30, Itzehoe: ab 29.10.2010, Fr 18–21.15 + Sa 8–13 Uhr, 200 U-Std., 1.490 €

**Fachkraft für Wärmedämmtechnik**  
ab 1.11.10, Mo–Fr 8.30–15.30 Uhr, 320 U-Std., 2.200 €

**Fachkraft für Solartechnik**

ab 19.11.10, Fr 16–20.15 + Sa 8.30–13.30 Uhr, 200 U-Std., 1.500 €

**Führungskraft in Qualitätsmanagement**

29.10.–11.12.10, Fr 14.30–19.30 + Sa 8.30–15.30 Uhr, 96 U-Std., 800 €

**Visagistic Basics**

11.–18.10.10, Mo 8–16.30 Uhr, 16 Zeit-Std., 200 €

**Teammanagement**

15.–16.10.10, Fr 16–19.15 + Sa 9–16 Uhr, 12 U-Std., 120 €

**Fit im Handwerksbetrieb (A) – Finanz- und Rechnungswesen**

30.10.–20.11.10, Sa 8–15 Uhr, 32 U-Std., 180 €

**Buchführung mit Lexware**

2.–23.11.10, Di + Do 18–21.15 Uhr, 28 U-Std., 225 €

**Meistervorbereitungslehrgänge Maler und Lackierer I + II**

TZ: seit 10.9.10, Fr 17–20.15 + Sa 8–15 Uhr, 720 U-Std., 4.870 €

**Zimmerer I + II**

Vollzeit: seit 21.9.10, Di–Sa 8 U-Std. tägl., 1.000 U-Std., 7.050 €

**Maurer und Betonbauer I + II**

Vollzeit: seit 21.9.10, Di–Sa 8 U-Std. tägl., 1.000 U-Std., 7.050 €

**Metallbauer und Feinwerkmechaniker**

TZ: seit 24.9.10, Fr 16–20.15 + Sa 8–14 Uhr, 700 U-Std., 4.900 €

**Elektrotechniker I + II**

VZ: ab 26.10.10, Di–Sa 8 U-Std., tägl.,

1.100 U-Std., 6.900 €

**Anmeldung und Informationen:**

Fortbildungszentrum der HWK Lübeck, **Juliane Wiesenhütter**, Tel.: 0451 38887-710, **Nadire Aslan-Tut**, Tel.: 0451 38887-711, E-Mail: fbz@hwk-luebeck.de.

**Berufsbildungsstätte Travemünde****Bordelektrik 2, AufbauSeminar**

29.–30.11.10, 8–16 Uhr, 16 U-Std., 350 €

**Anmeldung und Informationen:**

Berufsbildungsstätte Travemünde, **Gabi Neuke**, Tel.: 04502 887-399, E-Mail: gneuke@hwk-luebeck.de.

**Berufsbildungsstätte Elmshorn****AU-Prüflehrgang Pkw**

lfd. auf Anfrage, ab 8 Uhr, 1–2 Tage, 154/308 €

**Nicole Klopp**, Tel.: 04121 4739-611

**Vorbereitung auf die Schweißerprüfung**  
lfd. auf Anfrage

**Meistervorbereitungslehrgänge****Tischler I + II**

ab Okt. 10, Fr 17–20.15, Sa 8–13 Uhr, 800 U-Std., 5.200 €

**Installateur und Heizungsbauer I + II**

Nov. 10, Fr 17–20.15 + Sa 8–13 Uhr, 900 U-Std., 5.500 €

**Anmeldung und Informationen:**

Berufsbildungsstätte Elmshorn, **Holger Hester**, Tel.: 04121 4739-612, E-Mail: bbe@hwk-luebeck.de.

**Tipp des Monats****Meistervorbereitungslehrgang im Friseurhandwerk I + II**

Die Berufsbildungsstätte Kiel plant für das Frühjahr 2011 einen neuen Meistervorbereitungslehrgang für Friseure – Teil I und II. Der berufsbegleitende zweijährige Kurs bereitet auf die Meisterprüfung zur/zum Friseur/in vor! Nutzen Sie Ihre Chancen!

**Berufsbildungsstätte Kiel****Abgasuntersuchung(AU)-Prüflehrgänge**

auf Anfrage: ab 8 Uhr, 1–2 Tage, 154/308 €  
**Anett Eckholz**, Tel.: 0431 53332-510

**Intarsien-Lehrgang**

auf Anfrage: Fr 15–19.15 + Sa 8–14.30 Uhr, 20 Zeit-Std., 195 €

**TSM1**

auf Anfrage: Fr 13.45–20.15 + Sa 8–14.30 Uhr, 26 Zeit-Std., 350 € (kein Zertifikat der Holz-BG)

**VDE Refresh**

1. Halbjahr 2011, Freitagnachmittag, 4 U-Std., 40 € (30 € für Innungsbetriebe)

**Meistervorbereitungslehrgang****Friseur I + II**

ab Frühjahr 2011, Do 18–22.15 + Mo 9–17 Uhr, 400 U-Std., 2.500 €

**Anmeldung und Informationen:**

Berufsbildungsstätte Kiel, **Mareike Bandelow**, Tel.: 0431 53332-593, E-Mail: fortbildung@hwk-luebeck.de.

**Kreishandwerkerschaft Lübeck****Meistervorbereitungslehrgang III + IV**

25.10.–Dez. 11, Mo+Do 18–21.15 Uhr, 330 U-Std., 1.350 €

**Anmeldung und Informationen:**

Kreishandwerkerschaft Lübeck, **Silke Wallentowitz**, Tel.: 0451 38959-17, E-Mail: s.wallentowitz@khs-luebeck.de.<<

**Weitere Informationen** (auch zu Fördermöglichkeiten, z. B. durch Meister-Bafög) und **Anmeldung:**

Mareike Bandelow, Tel.: 0431 53332-593, E-Mail: fortbildung@hwk-luebeck.de.<<

**Imagekampagne Handwerk**

# Ich beteilige mich, weil ...

Im September 2010 hat Elektrotechnikermeister René Krisch den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Für den 36-jährigen Handwerker aus Lübeck steht fest, dass er sich auch an der Imagekampagne des deutschen Handwerks beteiligt.

„Das Logo der Kampagne ist gut gemacht und fällt wirklich auf. Ich habe es in den letzten Monaten schon oft an Handwerksfahrzeugen gesehen. Jetzt statte ich auch mein eigenes Auto damit aus. Gut finde ich, dass das gemeinsame Logo ein Zusammengehörigkeitsgefühl unter den Handwerkern erzeugt.“

Ich denke, durch die Kampagne wird das Handwerk in der Öffentlichkeit nach vorne gebracht. Das ist gut, denn das Handwerk hat

Thema *Fachkräftenachwuchs finde ich sehr wichtig. Ich möchte in Zukunft ausbilden und weiß, dass es immer schwieriger wird, geeignete junge Leute zu finden.* „<< sch



Elektrotechnikermeister  
René Krisch

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

sich in den letzten Jahren wirklich entwickelt, und das sollten wir Handwerker auch ganz deutlich zeigen.

Bei der Kampagne geht es auch darum, Jugendliche für das Handwerk zu gewinnen. Das

**KANGOO – DER ALLESKÖNNER.****FÜR ALLE BRANCHEN UND JEDEN PLATZBEDARF EINE PASSENDE LÖSUNG!**

- Praktisch wie ein Nutzfahrzeug, komfortabel wie ein Van
  - Der richtige Arbeitsplatz für maximale Produktivität
- Testen Sie jetzt unverbindlich den neuen Renault Kangoo bei einer Probefahrt.



Compact Basis 1,6 8V 90 ab:  
**8.890,-€**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**119,-€\***



Rapid Basis 1,6 8V 90 ab:  
**9.690,-€**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**129,-€\***



Maxi Extra 1,5 dci 85 eco ab:  
**11.990,-€**  
oder mtl. Leasingrate ab  
**169,-€\***

AUCH ALS 5-SITZER ERHÄLTlich!

Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): innerorts 10,6 - 5,8, außerorts 6,7 - 4,9, kombiniert 8,1 - 5,2; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 190 - 137 g/km (Werte nach EU-Normmessverfahren). Angebote der Renault Leasing für Gewerbekunden. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzlicher USt.; inklusive Überführung.\*Angebote der Renault Leasing für Gewerbekunden: Anzahlung 0,- €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 30.000 km. Abbildungen zeigen Sonderausstattung.



**Lüdemann & Zankel • Kruppstraße 4-6 • 23560 Lübeck • Tel.: 0451 / 589060 • Fax: 0451 / 58906650 • www.lzautomobile.de**

<b>Wir beraten Sie gerne.</b>	<b>Hans Voss Automobile</b> Posener Strasse 7a 23554 Lübeck Tel.: 0451 / 3050930 Fax: 0451 / 305093699	<b>Autohaus Bodo Zankel</b> Torbeker Strasse 18 24619 Bornhöved Tel.: 04323 / 90660 Fax: 04323 / 906666	<b>Autohaus Niebuhr</b> Hummelsb Steind. 65 22851 Norderstedt Tel.: 040 / 5241568 Fax: 040 / 5248427	<b>Autohaus Süverkrüp</b> Holzkoppelweg 18 24118 Kiel Tel.: 0431 / 546460 Fax: 0431 / 5464615	<b>Autodepot Süverkrüp</b> Gutenbergstr. 11 24941 Flensburg Tel.: 0461 / 903080 Fax: 0461 / 9030888	<b>Autohaus Süverkrüp</b> Grüner Weg 45 24539 Neumünster Tel.: 04321 / 2004740 Fax: 04321 / 2004750
-------------------------------	--	---	--	---	---	---

Gespräche in  
lockerer  
Atmosphäre.



Referierte über  
die Finanzkrise (Foto oben):  
Prof. Henning Klodt.



Foto: nfr

Sommerfest des Handwerk Schleswig-Holstein e.V.

# Schulden senken – Spielräume erhalten



Verbandschef Ulrich Mietschke warnte  
vor politischem Stillstand aus  
wahltaktischen  
Gründen.



Die Image-  
kampagne ist  
überall – auch  
beim Catering.

Prominenz aus  
Handwerk und Politik:  
Verbandsvizepräsident Hans  
Christian Langner, Minister Ekkehard Klug,  
Landtagsvizepräsidentin Herlich Marie Todsen-  
Reese und FDP-Fraktionsvorsitzender Wolfgang Kubicki.



Lockere Atmosphäre – knallharte politische Forderungen.  
Eine gute Mischung offenbar: Der Sommerempfang des  
Handwerk Schleswig-Holstein e. V. war gut besucht – auch  
mit Landespolitikern aus der ersten Reihe.

Der Verband Handwerk Schleswig-Holstein e.V. ist offenbar ein Gastgeber, dessen Einladungen man gerne annimmt. Der Verband lud Anfang September zum Sommerempfang des Verbandes nach Kiel und viele kamen – trotz weiterer Termine an diesem Abend und Sitzungswoche im Kieler Landtag. Verbandspräsident Ulrich Mietschke begrüßte zahlreiche Bundestags- und Landtagsabgeordnete sowie Vertreter von Kammern und Verbänden – und natürlich aus dem Handwerk.

Auch schleswig-holsteinische Spitzenpolitiker wie Innenminister Klaus Schlie und Bildungsminister Ekkehard Klug sowie die Landtagsvizepräsidentin Herlich Marie Todsen-Reese und FDP-Fraktionsvorsitzender Wolfgang Kubicki waren in die Business Lounge der Sparkassen-Arena gekommen.

## Klare Forderungen an die Politik

Mietschke nutzte die Gunst der Stunde, die prominente Gästeschar auf die Anliegen des Handwerks hinzuweisen.

So forderte er von der Politik, angesichts des bevorstehenden Wahlkampfes nicht bei den Haushaltskonsolidierungen einzuknicken: „Die Schuldenbremse 2020 muss eingehalten werden, denn nur so bleiben die Spielräume, die wir und die nachfolgenden Generationen dringend brauchen.“

Er forderte die Regierung und das Parlament auf, die Sparbemühungen weiterhin ernst zu nehmen, denn die Zukunftsfähigkeit des Landes stehe auf dem Spiel. Es könne nicht sein, dass bis zur anstehenden Neuwahl in Schleswig-Holstein ein Stillstand eintrete, der von Wahlkampf gekennzeichnet sei und der dazu führe, dass keine Entscheidungen mehr getroffen

würden. Es müsse viel mehr jetzt nachhaltig gehandelt werden.

## Schwarzarbeit bleibt Thema

Auch das Thema Schwarzarbeit brannte dem Verbandspräsidenten unter den Nägeln. „Beteiligen Sie sich endlich aktiv am Kampf gegen die Schwarzarbeit“, forderte er von den anwesenden Politikern. Zwar schreibe sich jede Partei eben dieses in ihr Programm – aber in der Realität „passiert da so gut wie gar nichts“, so Mietschke.

Die Politik sei in der Pflicht, den beginnenden Aufschwung nicht durch unüberlegte, vielleicht sogar gut gemeinte Ideen und Gesetze zu torpedieren. „Wenn ein Handwerksmeister durch die Reform der Rundfunkgebühren auf einmal eine Mehrbelastung von über 700 Prozent hat, dann können und wollen wir das nicht klaglos hinnehmen, sondern werden dagegen kämpfen“, sagte Mietschke. Die geplante GEZ-Reform sei in ihrer jetzigen Fassung nicht akzeptabel.

## Krise als Unterhaltung

Mit seinem Vortrag „Vor uns die nächste Finanzkrise“ unterhielt außerdem Prof. Henning Klodt vom Institut für Weltwirtschaft in Kiel die Gäste des Sommerempfangs mit treffenden Aussagen zur Finanz- und Wirtschaftskrise. Dabei gelang es dem Ökonomen, die wissenschaftlichen Ansätze gekonnt mit amüsanten Bemerkungen zu verknüpfen.

Entsprechend gut gelaunt gingen die Gäste anschließend zum kommunikativen Teil des Abends über. Betreut vom im Look der Imagekampagne gekleideten Team der Business Lounge, wurde an vielen Tischen die Gelegenheit zu einem intensiven Meinungsaustausch genutzt. In angenehmer Atmosphäre und bei bester Laune wurden Kontakte aufgefrischt, Netzwerke gesponnen und Neuigkeiten ausgetauscht. << tb

Neue Serie

## Prominente unterstützen das Handwerk

„Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ erfreut sich namhafter Unterstützung. Hochrangige Vertreter aus Politik, Wirtschaft, Sport und Kultur unterstützen die Imagekampagne des Deutschen Handwerks mit ihrer Stimme. In kurzen Statements bringen die prominenten Persönlichkeiten auf den Punkt, warum das Handwerk aus ihrer Sicht eine herausragende wirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung hat. Seit Anfang September finden Sie diese Statements in der Rubrik „Stimmen zur Kampagne“ auf [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de) veröffentlicht. Prominente Stimmen zur Kampagne aus Schleswig-Holstein lesen Sie ab diesen Monat dann immer in Ihrem NordHandwerk. << grü

## Stimmen zur Kampagne



Foto: Schrammiers

„Die Kampagne finde ich sehr gelungen. Ich bin mir sicher, dass sie das Handwerk bei Jugendlichen positiv ins Gespräch bringt und einen entscheidenden Beitrag zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses leisten wird.“

Ekkehard Klug,  
schleswig-holsteinischer Bildungsminister

## ++ AUSSENWIRTSCHAFTSTICKER ++

## Dänemark

**RUT-Registrierung für Einzelunternehmer**

Für ausländische Betriebe, die Mitarbeiter nach Dänemark entsenden, besteht in Dänemark eine Anmeldepflicht im RUT-Register. Ab dem 1. Oktober 2010 müssen sich auch Einzelunternehmer im RUT-Register anmelden. Dann wird auch eine elektronische Registrierung über [www.virk.dk](http://www.virk.dk) möglich sein. Außerdem muss ab Oktober dem Auftraggeber spätestens bei Aufnahme der Tätigkeit in Dänemark die RUT-Registrierung nachgewiesen werden. Bei Nichteinhaltung dieser Regeln werden Strafen bis zu einer Höhe von 10.000 DKK erhoben. <<

Quelle: [arbejdstilsynet](http://arbejdstilsynet), [www.at.dk](http://www.at.dk)

## Internetplattform

**Arbeitsschutz in Dänemark**

Die deutschsprachige Internet-Plattform [www.sicheren-arbeitsplatz.dk](http://www.sicheren-arbeitsplatz.dk) informiert mit Wissenswerten, Filmen und der Möglichkeit zu Selbsttests zum Thema Arbeitssicherheit in verschiedenen Gewerken der Baubranche in Dänemark. <<

Quelle: [Dansk Byggeri](http://Dansk Byggeri), [www.danskybyggeri.dk](http://www.danskybyggeri.dk)

## Dänemark

**Fachinformationen für Unternehmen**

Bei [www.region.de](http://www.region.de) lassen sich unter dem Titel „Mein Weg nach Dänemark“ eine Vielzahl von aktuellen Artikeln zu den Themenbereichen Gründung, Genehmigungen, Steuer, Förderung, Finanzierung, Marketing, Vertrieb und Mitarbeiter finden. Diese hat die Handwerkskammer Schleswig-Holstein in Zusammenarbeit mit dem Regionskontor und der IHK erstellt. <<

Weitere Informationen erhalten Sie bei den Außenwirtschaftsberatungsstellen der Handwerkskammern, die in Kooperation mit der WTSH angeboten und aus Landes- und EU-Mitteln gefördert werden.



Foto: Shutterstock

## Geldwäschegesetz

**Heute schon was gewaschen?**

➤ Geld sieht man nicht an, woher es stammt und ob es vielleicht sogar illegal verdient wurde. Das Geldwäschegesetz verpflichtet auch Handwerksbetriebe dazu, dass sie im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit nicht unbewusst kriminell erwirtschaftetes Geld annehmen und damit Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung ermöglichen. Kurz gesagt: Betriebe müssen ihre Geschäftspartner in konkreten Situationen genau unter die Lupe nehmen und bei Verdachtsfällen Anzeige erstatten.

Wann müssen Sie also als Handwerksbetrieb besonders aufpassen? Tätig werden müssen Sie als Betriebsinhaber bei der Annahme von Bargeld ab einer Höhe von 15.000 € oder wenn bei einem Geschäft der Verdacht auf Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung besteht.

**Dreistufiges Vorgehen**

Immer dann, wenn eine der o. g. Situationen auftritt, verpflichtet Sie das Geldwäschegesetz zu folgendem Handeln: Zunächst müssen Sie Ihren Geschäftspartner identifizieren. Handelt es sich dabei um eine natürliche Person, genügt es, dessen Personalausweis zu kopieren. Bei juristischen Personen muss der Handelsregisterauszug angefordert und die dortigen Informationen mit den Angaben des Geschäftspartners abgeglichen werden.

Dann müssen Sie sich Informationen über Zweck und Art der (angestrebten) Geschäftsbeziehung beschaffen. Das kann schon durch den abgeschlossenen (Werk-)

Vertrag geschehen. Schließlich muss abgeklärt werden, ob der Geschäftspartner etwa für einen Hintermann arbeitet. Sollte sich dies z. B. durch intensives Nachfragen bestätigen, ist wiederum der Hintermann wie oben beschrieben zu identifizieren.

Der Umfang der Maßnahmen zur Überprüfung, ob es sich um einen Fall von Geldwäsche handeln könnte, darf dem jeweiligen Risiko der Geschäftsbeziehung angepasst werden, d. h., je weniger Verdacht besteht, desto weniger intensive Identifizierungsmaßnahmen müssen ergriffen werden.

Der 3. Schritt besteht dann in einer schriftlichen Verdachtsanzeige bei den Strafverfolgungsbehörden, z. B. der Polizei. Achtung: Der Geschäftspartner oder Dritte dürfen über diese Anzeige nicht informiert werden. Letztlich sind alle Aufzeichnungen nach der Anzeige zusammen mit den sonstigen Unterlagen über die Geschäftsbeziehung mindestens fünf Jahre lang aufzubewahren.

Bitte beachten Sie in Ihrem eigenen Interesse die Vorgaben des Geldwäschegesetzes, ansonsten drohen Bußgelder bis zu 100.000 €. << *grü/non*

➔ Bei Rückfragen zum Geldwäschegesetz wenden Sie sich bitte an die Rechtsauskunft der Handwerkskammer Lübeck, Tel.: 0451 1506-195, E-Mail: [rechtsauskunft@hwk-luebeck.de](mailto:rechtsauskunft@hwk-luebeck.de).

## Akademie des Ehrenamtes

**Sie engagieren sich – wir unterstützen Sie!**

Nahezu jeder Dritte in Deutschland ist ehrenamtlich tätig. Insgesamt sind es rund 23 Millionen Menschen, ohne die viele Bereiche des öffentlichen und sozialen Lebens kaum mehr existieren könnten – auch für das Handwerk bedeuten mehrere tausend Ehrenamtsträger eine elementare Basis.

Die Handwerkskammern im Norden wissen um die Bedeutung dieses Engagements. Sie fördern die ohnehin beeindruckende tägliche Leistung mit der Akademie des Ehrenamtes, die durch die Signal/Iduna und die IKK Nord unterstützt wird. Ziel der Akademie ist es, das Engagement für das Handwerk durch vielfältige Angebote effektiv zu gestalten.

Sie sind Ehrenamtsträger im Vorstand, in einer Vollversammlung oder im Prüfungswesen? Wir trainieren Sie in unseren Seminaren individuell, professionell und



kostenfrei. Rhetorik, Konflikttraining, Zeitmanagement – mit den gewonnenen Kenntnissen aus dem Angebot der Akademie des Ehrenamtes helfen Sie nicht nur anderen, sondern verbessern auch Ihre eigenen Fähigkeiten und gelangen durch neue Kontakte leichter an für Sie wichtige Informationen. << ge

## ➔ Kontakt:

Akademie des Ehrenamtes,  
Handwerkskammerbezirk Lübeck,  
Petra Fischer,  
Tel.: 0451 38887-757, Fax: -722,  
E-Mail: [pfischer@hwk-luebeck.de](mailto:pfischer@hwk-luebeck.de).

Akademie des Ehrenamtes,  
Handwerkskammerbezirk Flensburg,  
Sonja Lorenzen  
Tel.: 0461 866-193, Fax: -393  
E-Mail: [so.lorenzen@hwk-flensburg.de](mailto:so.lorenzen@hwk-flensburg.de).  
Internet:  
[www.akademie-des-ehrenamtes.de](http://www.akademie-des-ehrenamtes.de).

Mit einer Anzeige im NordHandwerk erreichen Sie über 52.000 Unternehmen und Entscheider über Investitionen.

Weitere Infos: [www.hbv.com](http://www.hbv.com)  
HBZV GmbH • Doormannsweg 22 • 20259 Hamburg  
oder bei Tanya Kumst  
Telefon 040 / 414 33 38 31

[www.ikk-nord.de](http://www.ikk-nord.de)

Rechnen Sie mit uns.



Wir rechnen mit Ihnen!

\*z. B. durch Teilnahme am Bonusprogramm der IKK Nord

Mein Vorteil:  
keine Praxisgebühr\*  
kein Zusatzbeitrag

IKK Nord

Die Krankenkasse für den Norden.  
☎ 0800 4557378 • gebührenfrei



Foto: Seemann

121 Dachdeckerlehrlinge wurden in Neumünster freigesprochen.

## Landesweite Freisprechung der Dachdecker

# Grundstein gegen Fachkräftemangel

In diesem Jahr legten 121 von 152 Dachdeckerlehrlingen in Schleswig-Holstein erfolgreich ihre Gesellenprüfung ab. Den Lohn ihrer Mühen hielten sie in den Händen, als sie im Rahmen der Messe NordBau in Neumünster feierlich von den Obermeistern der acht Dachdeckerinnungen des Landes ihre Gesellenbriefe überreicht bekamen.

Über 500 Gäste kamen zur landesweiten Freisprechungsfeier ins Messerrestaurant. Erstmals in der 18-jährigen Geschichte der Veranstaltung in Neumünster wurde durch deutlich mehr Sitzplatzreihen Raum für den großen Besucherandrang geschaffen.

Landesinnungsmeister Manfred Arp lobte die gute Quote von 80 % derer, die die Prüfung meisterten. Damit sei ein wichtiger Grundstein gegen den künftig drohenden Fachkräftemangel gelegt. Arp

appellierte an seine Kollegen, auch weiterhin auszubilden, stellte aber auch klar, dass die Ausbildungsreife nachgelassen habe.

Umso mehr freute es den Landesinnungsmeister, zu verkünden, dass für das neue Ausbildungsjahr erneut 153 Schulabgänger einen Ausbildungsvertrag im Dachdeckerhandwerk unterschrieben haben. Das sind acht mehr als 2009. Damit liege das Land deutlich über dem bundesweiten Durchschnitt. Schleswig-Holstein verfüge aktuell über 450 Auszubildende bei 1.950 Beschäftigten in der Dachdeckerbranche.

Arp verdeutlichte auch, dass der Gesellenbrief erst der Anfang im Handwerk sein könne, und ermutigte die Männer und Frauen, auch die Meisterausbildung zu absolvieren. Schließlich sichern die Meister das hohe Ausbildungsniveau des Berufsstandes. << jes

## Landesweite Freisprechung der Augenoptiker

# 67 Augenoptiker starten ins Berufsleben

Ende August wurden 67 Auszubildende des Augenoptikerhandwerks auf einer landesweiten Freisprechungsfeier in Neumünster ins Berufsleben entlassen. Bei der Zeremonie sprach Landesinnungsobmeister Stefan Pape sie von ihren Pflichten der

Lehrzeit frei und erklärte sie zu Gesellen. „Sie werden sich immer wieder weiterbilden müssen, weil die Zeit nicht stehen bleibt, die Technik fortschreitet und der Geschmack der Leute sich verändert“, so der Obermeister.

Einer der Höhepunkte war die Auszeichnung der Ausbildungsbesten. Ole Dauwald (Fielmann Oldenburg/SH) erhielt als Bester einen Gutschein für die Weiterbildung an der Zeiss-Akademie, den Stephan Feind stellvertretend für die Firma Zeiss überreichte. Die beste praktische Prüfung legte Stephanie Frommholz (becker optik, Stockelsdorf) ab. Elena Gagulina (Fielmann Kiel) erzielte die beste Einzelleistung mit ihren Ergebnissen im Verkaufsgespräch. << ge



Foto: hfr



Auch wieder dabei:  
Die lebendigen  
Mitmach-Werkstätten  
des Bildungszentrums  
der Handwerkskammer  
Schwerin.

Messe Handwerk 2010

# Auf Hochglanz poliert

In wenigen Tagen, am 8. Oktober, beginnt die Messe „Handwerk 2010“ in Schwerin. Drei Tage lang ist sie das glanzvolle Schaufenster des Handwerks und seiner Partner in der Region.

Man könnte sagen, die Handwerksmesse in der Landeshauptstadt Schwerin wird in diesem Jahr volljährig, denn sie wird 18 Jahre alt. Sie ist aber schon längst erwachsen und zeigt mit bewährtem und weiterentwickeltem Konzept, dass das Handwerk ein wichtiger Motor des Mittelstandes ist. Zugleich ist sie „Schaufenster“ des Handwerks und seiner Partner in der Region. Die Messe dokumentiert die Leistungsstärke und Innovationskraft der Handwerksfirmen in Mecklenburg-Vorpommern. Aussteller sind einheimische und überregionale Firmen.

Hinzu kommen ein informatives Rahmenprogramm und Sonderschauen, die den Besuchern Vorführungen, Vorträge und Aktionen anbieten und zum Mitmachen auffordern. Die **Schwerpunkthemen der diesjährigen Messe sind:**

- Bau und Ausbau
- Mobilität
- Energie und Umwelt
- Nahrungsmittelhandwerk
- Wohnen und Einrichten
- traditionelles Handwerk und Kunsthandwerk
- Beratung und Dienstleistung
- Gesundheit und Styling

#### Das Rahmenprogramm bilden u. a.:

- Frisuren für Alltag und Festlichkeiten
- Plattenwettbewerb der Fleischer-Innung Schwerin mit Verkostung
- Herbst- und Wintermoden
- Schlemmermeile des Handwerks
- Ausstellerpräsentationen mit Moderation

#### Besondere Aktionen sind:

- Handwerkerrallye
- Schauschmieden
- Kinder-Kreativ-Zentrum (Malen-Töpfern-Schminken)
- Styling mit Fotoshooting

#### Die Sonderschauen 2010:

- energieeffizientes Bauen und Sanieren
- traditionelles Handwerk
- Berufsausbildung im Handwerk
- Kunsthandwerkermarkt

Partner und ideelle Träger der Messe sind die Handwerkskammer Schwerin, die Kreishandwerkerschaften im Kammerbezirk Schwerin und der Bauverband Mecklenburg-Vorpommern. >>

#### Fachvorträge auch zu Energiethemen

An allen drei Messetagen unterstützen Fachvorträge die Aussteller bei der Vermittlung verbraucherrelevanter Informationen. Die Bandbreite erstreckt sich von der energetischen Gebäudesanierung über die Wirtschaftlichkeit von Photovoltaikanlagen für Eigenheime, über die energieeffiziente Stromnutzung in privaten Haushalten bis hin zum Thema Wärmepumpen und der steuerlichen Absetzbarkeit von Handwerkerleistungen.

Mit zahlreichen Gewinnspielen, einem Malwettbewerb für Kinder und der Handwerkerallye bietet die Messe „Handwerk 2010“ ein buntes Programm für die ganze Familie. Der Messebesuch lohnt sich besonders auch noch für Jugendliche, die bisher keinen Ausbildungsplatz gefunden haben. Die Ausbildungsberater der Handwerkskammer haben noch zahlreiche freie Lehrstellen für das bereits angelaufene Ausbildungsjahr im Gepäck. Sie können auch über Angebote der Berufsfrühorientierung und die Möglichkeiten von Betriebspraktika Auskunft geben. Sie informieren darüber hinaus Schulabgänger und Ausbilder im Handwerk über die Chancen von Einstiegsqualifizierungen und über die Angebote an ausbildungsbegleitenden Hilfen.

#### Vor-Ort-Beratung

Handwerker, die die Messe besuchen, können sich am Stand der Handwerkskammer nicht nur zu Fragen der Berufsausbildung, sondern auch zu allen anderen betrieblichen Belangen beraten lassen. Der Stand ist durchgehend auch mit jeweils einem Betriebsberater besetzt.

#### Wirtschaftsminister ist Schirmherr

Die Messe „Handwerk 2010“ wird am 8. Oktober um 13.00 Uhr offiziell eröffnet. Wirtschaftsminister Jürgen Seidel hat wie in den Vorjahren die Schirmherrschaft übernommen.

Die Messe kann vom 8. bis zum 10. Oktober in der Sport- und Kongresshalle Schwerin, Wittenburger Straße 118 besucht werden. Sie ist am Freitag von 13 bis 18 Uhr, am Samstag und Sonntag von 10 bis 18 Uhr geöffnet. Erwachsene zahlen 4 € (ermäßigt 3 €, Familienkarte 10 €). Information: Christina Neubüser, Tel. 0385 7417-153. << pg

#### „Top-Azubi 2010“

## Sie stehen im Finale

Bald ist es so weit: Noch in diesem Monat stehen jeweils acht Lehrlinge aus den beiden Kammerbezirken Schwerin und Ostmecklenburg-Vorpommern im Endkampf um den Titel „Top-Azubi 2010“. Für das Finale konnten sie sich mit überzeugenden Eigenbewerbungen, den positiven Beur-

teilungen ihrer Ausbildungsbetriebe und guten Berufsschulleistungen qualifizieren. Am 13. Oktober wird sich zeigen, wer von den 16 Kandidaten die Jury am besten mit Schlagfertigkeit, Wortwitz, Allgemeinbildung und mit ausgeprägtem Selbstbewusstsein überzeugen kann. << pg



**Sophie Stolpe,**

Auszubildende zur Tischlerin, 3. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: Treppenmeister Derstappen GmbH, Lützow



**Christopher Giehle,**

Auszubildender zum Raumausstatter, 3. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: Raumausstatter Mantzel GbR, Hagenow



**Mirco Schwemer,**

Auszubildender zum Fahrzeuglackierer, 2. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: Prinz Technik GmbH, Schwerin



**Martin Friedrich,**

Auszubildender zum Elektroniker, 3. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: Elektro-Matz, Güstrow



**Nico Hünemörder,**

Auszubildender zum Mechatroniker für Kältetechnik, 4. Lehrjahr. Betrieb: Kälte-, Klimatechnik Manfred Wegner GmbH, Wismar



**Phillip Müller,**

Auszubildender zum Metallbauer, 3. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: AMAS Anlagenbau GmbH, Neu Kaliß



**Benjamin-Sven Heinze,**

Auszubildender zum Kfz-Mechatroniker, 3. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: Autohaus Güstrow GmbH, Güstrow



**Monique Melzer,**

Auszubildende zur Zahntechnikerin, 3. Lehrjahr. Ausbildungsbetrieb: Bull Dental, Plau am See

Fotos: privat

Lehrlingsbesuch aus Polen

Vom Nachbarn gelernt

Eine Woche lang haben sie gelernt, wie im deutschen Tischlerhandwerk gearbeitet wird: Zehn polnische Lehrlinge und zwei Ausbilder waren im September zu Gast bei der Handwerkskammer Schwerin. Die Auszubildenden kamen aus dem Bezirk der Kreishandwerkerschaft Wejherowo. Während ihres Aufenthaltes im Berufs- bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Schwerin haben sie im Rahmen einer Projektarbeit spezielle Methoden und Techniken der Holzbear- beitung kennengelernt.

Auch die Besichtigung von Betrieben stand auf dem Programm der Azubis. Sie besuchten zunächst die Möbeltischlerei von Bernd Vorberg in Schwerin, anschlie- ßend waren sie zu Gast bei der Holztreppen Derstappen GmbH in Lützw.

Der Aufenthalt wurde von der Mobili- tätsberatungsstelle der Handwerkskammer organisiert, die auch erste Anlaufstelle für Handwerksbetriebe ist, die ihren Auszu- bildenden während der Lehrzeit ein ge- fördertes Auslandspraktikum ermöglichen wollen. << pg



In der Werkstatt des BTZ mit Ausbilder Wolfgang Schlüter (li.) und Leiter Gundemar Warsow (z. v. li.).



Interessanter Einblick in den Betriebsalltag: zu Besuch bei der Holztreppen Derstappen GmbH in Lützw.

Fotos: Hackenberg/Popp

VERANSTALTUNGEN

**Betrieblicher Datenschutz in der Unternehmenspraxis**

Termin: 6.10.2010, 17.00 bis 19.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Gestaltung von Arbeitsverträgen**

Termin: 7.10.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Informations- und Kontaktbörse für Betriebe und Soldaten**

Termin: 7.10.2010, 9.00 bis 14.00 Uhr  
Ort: Ernst-Moritz-Arndt-Kaserne, Hagenow  
Info: Karin Klehr, Tel.: 0385 7417-131

**Verschiedene Steuerarten im Betrieb**

Termin: 12.10.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr

Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Arbeitsrecht für Arbeitgeber von A wie Abmahnung bis Z wie Zeitbefristung, Teil 2**

Termin: 19.10.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Versetzung, Änderungskündigung**

Termin: 25.10.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Zugang zum polnischen Markt**

Termin: 26.10.2010, 10.00 bis 16.00 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600, Info: Kathrin Fügel, Tel.: 0385 6435-182

**Die Unternehmensnachfolge und ihre Vorbereitung**

Termin: 26.10.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600, Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Das Bauforderungssicherungsgesetz – Forderungsmanagement für Bauunternehmen**

Termin: 27.10.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Meisterstammtisch: Vorstellung des Handwerkerpaketes der Landesregierung**

Termin: 28.10.2010, 17.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600,  
Info: Wiebke Wolf, Tel.: 0385 6435-175 <<

# WIR SIND DUCATO.



Abb. enthält Sonderausstattung.

ab 13.990 €  
Angebot nur für gewerbliche Kunden bis zum 31.12.2010.

Groß im Geschäft, klein im Preis: der Fiat Ducato. In ihm stecken über 25 Jahre Berufserfahrung, modernste Technik und durchdachte Details. So glänzt er im beruflichen Alltag durch außergewöhnlichen Fahrkomfort, praxismgerechte Bedienung und ein enormes Ladevolumen. Aber aufgepasst: Nur bis zum 31.12.2010 ist der Fiat Ducato für 13.990,- Euro<sup>1</sup> bei Ihrem Fiat Professional Händler erhältlich.

Mehr Infos gebührenfrei unter **00800 3428 0000** oder **www.fiat-professional.de**

**DIE TRANSPORTER.**



<sup>1</sup> Aktionsangebot zzgl. MwSt. und Überführungskosten für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet. Angebot für gewerbliche Kunden, gültig bis 31.12.2010. Details bei Ihrem teilnehmenden, autorisierten Fiat Professional Händler.

20 Jahre C. Beerbaum in Güstrow

## Keine Kompromisse bei der Qualität



Die landesweite Eröffnung des Girl's Day erfolgte in diesem Jahr in Christian Beerbaums Betrieb. Azubi Monika Brehm (oben links) moderierte gemeinsam mit „Wetter-Werner“ von Antenne MV.



Inhaber Christian Beerbaum zeigt den aktuellen Stand von Technik und Design bei Prothesen.

Fotos: WolffGansen

» Dass der Start seiner Selbstständigkeit mit der Wiedervereinigung zusammenfallen würde, konnte Christian Beerbaum nicht ahnen, als er die Meisterschule in Berlin beendete und die Übernahme eines Betriebes in Güstrow plante. Der 1964 in Brühl geborene Beerbaum hatte den Beruf des Orthopädietechnikers in Schwerin gelernt und war dann in Dresden, Zittau und Berlin auf „Wanderschaft“, bevor er sich zur Meisterausbildung entschloss.

Der Betrieb in Güstrow hatte zwei Jahre leer gestanden, als er ihn übernahm. Die Kundschaft – damals überwiegend kriegsbeschädigte Prothesenträger – freute sich, dass sie nun nicht mehr nach Schwerin oder Rostock fahren musste. Mit den Jahren wuchs das Geschäft und die Zahl der Mitarbeiter. Anfangs noch zu dritt, begann Beerbaum gleich mit der Lehrlingsausbildung. Bereits 1993 wurde die erste Filiale eröffnet. Heute gibt es vier Standorte und die Mitarbeiterzahl ist auf 20 angestiegen. Zum Leistungsumfang gehören die gesamte Orthopädie- und Rehabilitationstechnik sowie drei Sanitätsfachgeschäfte.

„Wir sind natürlich nicht mehr der einzige, aber dafür der beste Anbieter im

Umkreis“, sagt Christian Beerbaum augenzwinkernd. Besonders geschätzt wird der Betrieb für den eigenen Außendienst, mit dem auch Kunden in abgelegenen Orten auf dem Land betreut werden können.

### Gesundheitspolitik nimmt Einfluss

Die Gesundheitshandwerke unterliegen zwar kaum konjunkturellen Schwankungen, aber ohne Probleme, so Beerbaum, läuft es auch in seiner Branche nicht. So werden bestimmte Leistungen gesetzlicher Krankenkassen seit etwa drei Jahren vermehrt ausgeschrieben und damit auf einen Anbieter konzentriert. Beerbaum verdeutlicht dies u. a. am Beispiel von Inkontinenzprodukten. „Patienten, die bei der Kasse xy versichert sind, erhalten ausschließlich Produkte des Anbieters, der die Ausschreibung dieser Kasse gewonnen hat. In der Regel ist dies der billigste Anbieter. Das hat schon zu derart großen Qualitätsproblemen geführt, dass Patienten sich höherwertige Produkte auf eigene Kosten angeschafft haben.“

Hinzu kommen sinkende Vergütungen der Kassen für bestimmte Produkte. Für qualitätsorientierte Anbieter wie Beerbaum wird es zunehmend zur Herausforderung,

für diese knappen Sätze etwas zu finden, das für den Patienten zuzahlungsfrei ist und trotzdem den eigenen hohen Qualitätsanspruch erfüllt.

### Einsatz für besseren Nachwuchs

Seit es den Betrieb gibt, wird hier auch ausgebildet, zum Orthopädietechniker, aber auch in kaufmännischen Berufen. Das Niveau der eingehenden Bewerbungen und die dahinter stehenden Jugendlichen können Christian Beerbaum aber immer seltener überzeugen. „Die Guten gehen gleich weg“ sagt er, „weil sie irrtümlich denken, dass wir ihnen nichts zu bieten haben. Dagegen müssen wir was tun.“

Die Imagekampagne des deutschen Handwerks findet er auch vor diesem Hintergrund gut und richtig. Zur landesweiten Eröffnung des diesjährigen Girl's Day, die in seinem Betrieb stattfand, bekamen alle Schülerinnen ein T-Shirt aus der Kampagne und darüber hinaus eine Menge Einblicke in die Ausbildungsberufe des Betriebes. „Unser orthopädiertechnisches Handwerk hat sich zu einer echten Hightech-Branche entwickelt“, sagt Christian Beerbaum. Und genau das sieht man seinem Unternehmen auch an. << pg



## GLÜCKWUNSCH

### Meisterjubiläen Oktober 2010

#### Schwerin

- 40**
- Damenschneidermeisterin Renate Gorzolla, Schwerin (1.10.)
  - Kraftfahrzeugmechanikermeister Hartmut Ahnefeld, Schwerin (16.10.)

#### Hagenow/Ludwigslust

- 50**
- Friseurmeister Werner Muchow, Dömitz (10.10.)
- 40**
- Schlossermeister Hans-Joachim Schell-Dieckel, Ludwigslust (15.10.)
  - Meister im Kraftfahrzeughandwerk Wolfgang Sahling, Neustadt-Glewe (16.10.)
  - Maurermeister Horst Hintze, Ludwigslust (28.10.)

#### 25

- Dachdeckermeister Wolfgang Tiedke, Ludwigslust (17.10.)

#### Parchim

#### 25

- Uhrmachermeister Peter Rooks, Crivitz (9.10.)
- Bäckermeister Dieter Eckert, Spornitz (9.10.)

#### Nordwestmecklenburg/Wismar

#### 50

- Polsterermeister Horst Amling, Naudin (24.10.)

#### 40

- Schlossermeister Willi Ulmer, Carlow (15.10.)

#### 25

- Elektroinstallateurmeister Günter Haese, Jesendorf (3.10.)
- Tischlermeister Michael Wigger, Schönberg (11.10.)

#### Güstrow

#### 25

- Bäckermeister Heino Bastian, Groß Roge (2.10.)
- Tischlermeister Jan Thielk Penzin (16.10.)
- Tischlermeister Norbert Schmitz, Levitzow (28.10.) <<

### Nachtrag aus dem Monat September:

#### 25

- Bäckermeister Hans-Jürgen Kleinfeld, Selmsdorf (26.9.)



# NATÜRLICH JEDEN TAG.

# STROMPOOL FÜR HANDWERKER

Zahlreiche Handwerker aus Schwerin und Umgebung nutzen bereits die Möglichkeit einer kostengünstigen Belieferung mit Strom von den Stadtwerken Schwerin. Durch den bestehenden Rahmenvertrag zwischen den Stadtwerken Schwerin und der Handwerkskammer Schwerin können auch Sie Ihre Energiekosten senken.

**Stadtwerke Schwerin GmbH**  
 Eckdrift 43 – 45  
 19061 Schwerin  
 Telefon 0385 633-1289  
 Telefax 0385 633-1282  
[www.stadtwerke-schwerin.de](http://www.stadtwerke-schwerin.de)

Besuchen Sie uns auf der  
 Handwerksmesse  
 vom 8.-10. Oktober 2010 in der  
 Sport- und Kongresshalle



AMTLICHES

**A.) Besondere Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum Außenwirtschafts-Manager/zur Außenwirtschafts-Managerin (HWK)**

Aufgrund der Beschlüsse des Berufsbildungsausschusses vom 18.03.2010 und der Vollversammlung vom 24.04.2010 erlässt die Handwerkskammer Schwerin als zuständige Stelle nach §§ 46 Abs. 1, 71 ff. Berufsbildungsgesetz vom 23. März 2005 (BGBl. I S. 931), das zuletzt durch Artikel 15 Absatz 90 des Gesetzes vom 5. Februar 2009 (BGBl. I S. 160) geändert worden ist i.V. mit §§ 42 Abs. 1, 44, 91 Abs. 1 Nr. 4 a, 106 Abs. 1 Nr. 10 der Handwerksordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1998 (BGBl. I S. 3074; 2006 I S. 2095), das zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 17. Juli 2009 (BGBl. I S. 2091) geändert worden ist, die folgenden besonderen Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum Außenwirtschafts-Manager/zur Außenwirtschafts-Managerin (HWK).

**§ 1 Ziel der Prüfung und Bezeichnung des Abschlusses**

1) Durch die Prüfung zum Außenwirtschafts-Manager/zur Außenwirtschafts-Managerin ist festzustellen, ob der Prüfling die notwendigen außenwirtschaftlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen besitzt, die ihn/sie zur Erfüllung außenwirtschaftlicher Aufgaben in handwerklich orientierten Funktionsbereichen befähigen.  
2) Die erfolgreich abgelegte Prüfung führt zum anerkannten Abschluss „Außenwirtschafts-Manager/Außenwirtschafts-Managerin“ (HWK).

**§ 2 Zulassungsvoraussetzungen**

Zur Prüfung ist zuzulassen, wer  
1) eine mit Erfolg abgelegte Meisterprüfung in einem Handwerksberuf nachweist oder eine kaufmännische Fortbildungsprüfung erfolgreich abgelegt hat.  
2) Abweichend von Absatz 1 kann zur Prüfung auch zugelassen werden, wer durch Vorlage von Zeugnissen oder auf andere Weise glaubhaft macht, dass auf Grund der bisherigen Tätigkeit Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen erworben worden sind, die eine Zulassung zur Prüfung rechtfertigen.

**§ 3 Gliederung, Inhalt und Dauer der Prüfung**

Die Prüfung gliedert sich in folgende drei Prüfungsteile:  
1) Geschäfts-Englisch  
Im ersten Prüfungsteil sind Grundkenntnisse in folgenden Handlungsfeldern nachzuweisen:

- a) Kommunikationsfertigkeiten in Englisch unter Berücksichtigung von realen berufsbezogenen Sprachsituationen
- b) Telefonieren in Englisch
- c) Verhandeln in Englisch
- d) Präsentationen auf Englisch vorbereiten und halten

2) Grundlagen des internationalen Geschäfts  
Im zweiten Prüfungsteil sind Kenntnisse und Fähigkeiten in folgenden Handlungsfeldern nachzuweisen:

- a) Trends der Weltwirtschaft
  - Aktuelle Trends und Veränderungen der internationalen Rahmenbedingungen
  - Einschätzung der Bedeutung und Auswirkung für das Handwerk
- b) Gründe und Voraussetzungen für internationale Tätigkeiten des Handwerks
  - Risiken und Chancen internationaler Tätigkeiten
  - Erfolgsfaktoren im internationalen Geschäft
- c) Verschiedene Formen der Auslandstätigkeit
  - Import
  - Export
  - Grenzüberschreitende Kooperationen
  - Joint-Ventures
  - Teilnahme an Netzwerken und Clustern
  - Know-how- und Technologietransfer
- d) Internationales Marketing
  - Analyse, Planung, Durchführung, Koordination und Kontrolle von marktbezogenen Aktivitäten
  - Internationale Marktanalysen
  - Eckpunkte für den internationalen Marktauftritt

e) E-Business

- Webbasierter Verkauf
  - Internet-Marketing
- f) Projektmanagement im internationalen Kontext
- Projektarten und -ziele
  - Projektplanungsmodelle
  - Methoden der Projektleitung und der Projektfortschrittskontrolle

g) Qualitätsmanagement im internationalen Kontext

- Systeme, Verfahren und Modelle
- h) Förder-/Beratungs- und Kooperationsmöglichkeiten
- Förderangebote auf regionaler, nationaler sowie EU-Ebene
  - Anbahnung von Kontakten und Gewinnung von Kooperationspartnern

3) Grundlagen interkulturelle Kompetenz

Im dritten Prüfungsteil sind Kenntnisse und Fähigkeiten in folgenden Handlungsfeldern nachzuweisen:

- a) Grundlagen interkulturelle Kompetenz und Schlussfolgerungen für die Kommunikation und Kooperation
- b) Interkulturelle Aspekte des Personaleinsatzes
- c) Verstehen eigener Verhaltensweisen und mögliche Verhaltensstrategien im Umgang mit kulturellen Unterschieden
- d) Umgang mit interkulturellen Konflikten in der Kooperation

4) Der erste Teil der Prüfung wird mündlich durchgeführt und soll insgesamt nicht länger als 30 Minuten dauern.

5 a) Der zweite Teil der Prüfung wird in den Handlungsfeldern:  
Trends der Weltwirtschaft, Gründe und Voraussetzungen für internationale Tätigkeiten des Handwerks, verschiedene Formen der Auslandstätigkeit und Internationales Marketing schriftlich durchgeführt und soll 60 Minuten pro Handlungsfeld nicht überschreiten.

5 b) Die schriftliche Prüfung in den Handlungsfeldern E-Business, Projektmanagement internationale Kooperation, Qualitätsmanagement sowie Förder-/Beratungs- und Kooperationsmöglichkeiten erfolgt in Form einer Projektarbeit, die als schriftliche, berufsbegleitende Hausarbeit anzufertigen ist. Die Arbeit muss eine Zusammenfassung in Englisch enthalten. Den Umfang, den Beginn und die Bearbeitungszeit der Projektarbeit legt der Prüfungsausschuss fest. Auf der Grundlage der Prüfungsleistungen in der Projektarbeit ist ein Fachgespräch zu führen, indem der Prüfling zeigen soll, dass er die der Projektarbeit zugrunde liegenden fachlichen Zusammenhänge aufzeigen, den Ablauf der Projektarbeit begründen und mit der Projektarbeit verbundene berufsbezogene Probleme und deren Lösungen darstellen kann. Das Fachgespräch soll nicht länger als 15 Minuten dauern.

6) Der dritte Teil der Prüfung wird in schriftlicher Form durchgeführt und soll 45 Minuten pro Handlungsfeld nicht überschreiten.

**§ 4 Anrechnung anderer Prüfungsleistungen**

1) Von der Ablegung der Prüfung in einzelnen Handlungsfeldern kann der Prüfungsteilnehmer/die Prüfungsteilnehmerin auf Antrag von der Handwerkskammer befreit werden, wenn er/sie vor einer zuständigen Stelle, einer öffentlichen oder staatlichen anerkannten Bildungseinrichtung oder vor einem staatlichen Prüfungsausschuss

eine Prüfung bestanden hat, deren Inhalt den Anforderungen des jeweiligen Handlungsfeldes entspricht.

2) Eine vollständige Freistellung ist nicht zulässig.

**§ 5 Bestehen der Prüfung und mündliche Ergänzungsprüfung**

1) Die Prüfungsleistungen in den Prüfungsteilen gem. § 3 sind einzeln zu bewerten.

2) Die in den drei Prüfungsteilen erzielten Punktzahlen in den mündlichen und schriftlichen Prüfungsleistungen sind zu einer Gesamtpunktzahl zusammenzufassen. Dabei besteht die Gesamtnote zu

- 20 % aus dem ersten Prüfungsteil,
- 30 % aus der schriftlichen Prüfung des zweiten Prüfungsteils,
- 30 % aus der Projektarbeit des zweiten Prüfungsteils und
- 20 % aus dem dritten Prüfungsteil.

3) Die schriftliche Prüfung ist, mit Ausnahme des ersten Prüfungsteils, durch eine mündliche Prüfung zu ergänzen, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann. Die mündliche Prüfung soll nicht länger als 15 Minuten pro Prüfung und Handlungsfeld dauern.

4) In den Handlungsfeldern, in denen eine mündliche Prüfung durchgeführt wird, sind die erzielten Punkte zwischen der schriftlichen und mündlichen Prüfung zusammenzufassen. Die schriftliche Prüfung hat gegenüber der mündlichen Prüfung das doppelte Gewicht.

5) Die Prüfung ist bestanden, wenn in jedem Prüfungsteil mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sind.

6) Über das Bestehen der Prüfung ist ein Zeugnis auszustellen, aus dem die Prüfungsgesamtnote hervorgehen muss.

**§ 6 Anwendung anderer Vorschriften**

Soweit diese besonderen Rechtsvorschriften keine abweichenden Regelungen enthalten, ist die Prüfungsordnung für die Durchführung von Fort-

bildungsprüfungen für nichthandwerkliche Berufe der Handwerkskammer Schwerin anzuwenden.

**§ 7 Inkrafttreten**

Diese Besonderen Rechtsvorschriften treten nach ihrer Genehmigung durch das Wirtschaftsministerium des Landes Mecklenburg-Vorpommern und nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Schwerin, den 10.06.2010  
*gez. Günther* *gez. Hummelsheim*  
 Präsident Hauptgeschäftsführer  
 Genehmigt durch den Wirtschaftsminister des Landes Mecklenburg-Vorpommern  
 Schwerin, den 2.07.2010  
 Im Auftrag  
*gez. Normann*

Ausgefertigt:  
 Schwerin, den 6.07.2010  
*gez. Günther* *gez. Hummelsheim*  
 Präsident Hauptgeschäftsführer

**B.) Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU) in Ausbildungsberufen des Handwerks**

Die Vollversammlung der Handwerkskammer Schwerin beschließt am 24.04.2010 nach Beschlussfassung im Berufsbildungsausschuss am 18.03.10 aufgrund der Vorschriften über die Durchführung von überbetrieblichen Ausbildungsmaßnahmen für Lehrlinge zur Anpassung an die technische Entwicklung im Handwerk vom 04.12.1999 folgende ÜLU-Lehrgänge für Lehrlinge durchzuführen:

**Ausbildungsberuf: Glaser / Berufsnummer: 17390-00, FR Verglasung und Glasbau: 17390-01, FR Fenster- und Glasfassadenbau: 7390-03**

Ort der Unterweisung: Berufsbildungsstätte Travemünde der Handwerkskammer Lübeck, Wiekstraße 5, 23570 Lübeck-Travemünde

Berufsnummer	Kurzbezeichnung	Lehrgangsinhalt	Grundstufe in Wochen	Fachstufe in Wochen	Bemerkung
17390-01 17390-03	G-GF1/09	Grundlagen der Glasbe- und -verarbeitung	1		Pflichtlehrgang
17390-01 17390-03	G-GF2/09	Kundenorientiertes Handeln, Umgang mit Informations- und Kommunikationstechniken	1		Pflichtlehrgang
17390-01 17390-03	GLAS1	Neue Bearbeitungs-, Verglasungs- und Abdichtungstechniken		1	Pflichtlehrgang
17390-01 17390-03	GLAS2	Sondertechniken in der Be- und Verarbeitung von Glas		1	Pflichtlehrgang
17390-01 17390-03	GLAS3	Ausgewählte Techniken der Bildereinrahmung		1	Pflichtlehrgang
17390-01 17390-03	GLAS4	Montage von Fenstern und Ganzglasanlagen		1	Pflichtlehrgang
17390-01 17390-03	T-G5C	Fensterbau-, Beschlag- und Montagetechnik: Fensterrahmen aus Vollkunststoff		1	Pflichtlehrgang

Schwerin, den 10.06.2010

*gez. Günther* *gez. Hummelsheim*  
 Präsident Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch den Wirtschaftsminister des Landes Mecklenburg-Vorpommern  
 Schwerin, den 2.07.2010  
 Im Auftrag  
*gez. Normann*

Ausgefertigt:  
 Schwerin, den 6.07.2009  
*gez. Günther* *gez. Hummelsheim*  
 Präsident Hauptgeschäftsführer

**FORTBILDUNG**

**Aktuelle Kurzlehrgänge und Seminare**

**1. Kaufmännisch-rechtliche Fortbildung**

- Konflikt erkennen und lösen – 7.10.2010
- Chancen für die Zukunft – das neue Unternehmen – 7.10.2010
- Nachtragsmanagement – 8.10.2010
- Verkaufstraining – 8.10.2010
- Bilanz und BWA – 12.10.2010

**Vorankündigung:**

- Wirkungsvoll präsentieren – überzeugen auf allen Ebenen – 3./4.11.2010
- Basiswissen Mangelmanagement – 5.11.2010
- Modularer Aufbaukurs zum/ zur „Betriebswirt/-in (HWK)“ – 29.10.2010 bis 16.4.2011
- Bilanzsicherer Buchhalter – 29.11.2010 bis 21.3.2011
- „Studiengang „Betriebswirt/-in (HWK)“ Kurs 25 – April 2011
- Kaufm. Fachwirt/-in (HWK)“ – 8.4.2011 – 10.11.2012

**Folgeseminare „Betriebswirt (HWK)“**

- Kurs 23  
Controlling – 8.10./9.10.2010  
Materialwirtschaft – 22.10./23.10.2010
- Kurs 24  
Privat- und Prozessrecht – 8.10./9.10.2010  
Bilanzanalyse und Erfolgsrechnung – 29.10./30.10.2010

**Seminare „Akademie des Ehrenamtes“**

- Zeit- und Stressmanagement – 18.11.2010
- Der Lehrlingswart – 8.12.2010

**Information und Anmeldung:**

Christiane Vorpahl,  
Tel.: 0385 6435-130

**2. Meisterausbildung**

- Teil III/IV in Güstrow (Teilzeit) – auf Nachfrage
- Teil III/IV in Wismar (Teilzeit) – ab 19.11.2010
- Teil III/IV in Schwerin (Teilzeit) – 27.9.2010 – 6.7.2011
- Teil IV in Schwerin (Teilzeit) – 1.4.2011 – 25.6.2011
- Teil III/IV in Wismar (Teilzeit) – 11.3.2011 – 21.1.2012
- Teil III/IV in Schwerin (Teilzeit) – 25.3.2011 – 11.2.2012
- Teil III in Schwerin (Teilzeit) – 30.9.2011 – 10.3.2012
- Teil III/IV in Schwerin (Vollzeit) – 19.1.2011 – 28.3.2011

**In Vorbereitung/Termine auf Nachfrage**

- Teil I/II Teilzeit Friseur – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Kfz-Techniker – auf Nachfrage
- Teil I/II Vollzeit Kfz-Techniker – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Tischler – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Installateur und Heizungsbauer – ab 5.11.2010 oder auf Nachfrage
- Teil I/II Vollzeit Installateur und

- Heizungsbauer – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Elektrotechniker – auf Nachfrage
- Teil I/II Vollzeit Elektrotechniker – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Maler – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Metallbauer – auf Nachfrage
- Teil I/II Teilzeit Ofenbauer – auf Nachfrage

**Information und Anmeldung:**

Bärbel Jahnke,  
Tel.: 0385 6435-128

**3. Technische Fortbildung**

- Tapetenseminar – 07.10.2010
- Seminarreihe Bauhandwerker – 8.10.2010 – 23.10.2010
- AU Lehrgang – 8.10.2010 bis 9.10.2010
- Barrierefreie Badgestaltung – 20.10.2010

**Information und Anmeldung:**

Annegret Ziemann,  
Tel.: 0385 6435-132

**3. Schweißkursstätte**

- Metallaktivschweißen,
- Lichtbogenhandschweißen
- Gasschweißen
- WIG-Schweißen

**Information und Anmeldung:**

Roland Pfeiffer,  
Tel.: 0385 6435-165.<<

**Tipp des Monats**

**Sprachen lernen mit dem Bildungsscheck**

Sprachkurse werden von Handwerksbetrieben immer mehr nachgefragt. Die Handwerkskammer Schwerin bietet seit mehreren Jahren Kurse in Schwedisch und insbesondere Englisch an, die aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert werden. Zur Finanzierung der Kurse können auch Bildungsschecks für

Unternehmen genutzt werden. Diese können u. a. bei der Handwerkskammer Schwerin beantragt werden.

Bildungsschecks können nicht nur von Mitarbeitern, sondern auch von Selbstständigen und Firmeninhabern in Anspruch genommen werden. Der Zuschuss beträgt maximal 75 % der zuwendungs-

fähigen Ausgaben und höchstens 500 € je Bildungsscheck und Weiterbildungsmaßnahme.

Pro Kalenderjahr können mehrere Bildungsschecks bei der GSA Gesellschaft für Struktur- und Arbeitsmarktentwicklung mbH beantragt werden. <<

**Infos und Unterstützung** bei der Antragsstellung: Astrid Seedorf,

Tel.: 0385 6435-143,  
E-Mail: a.seedorf@hwk-schwerin.de.

**Beilage zur Energieeffizienz**

**Energie besser nutzen**

Diese Ausgabe von NordHandwerk enthält als Beilage eine Information für Betriebe, wie durch Steigerung der Energieeffizienz im Betrieb nachhaltig Kosten gesenkt werden können. Vorgestellt werden Beratungsleistungen und deren Fördermöglichkeiten, Investitionsförderprogramme sowie Kreditangebote.

Sollte die Beilage in Ihrem Heft fehlen, können Sie sie bei der Handwerkskammer Schwerin kostenfrei anfordern oder im Internet unter [www.hwk-schwerin.de](http://www.hwk-schwerin.de) herunterladen. <<



Internet unter [www.hwk-schwerin.de](http://www.hwk-schwerin.de) heruntergeladen. <<

**Kontakt:**

Christina Neubüser,  
Tel.: 0385 7417-153,  
E-Mail: [c.neubueser@hwk-schwerin.de](mailto:c.neubueser@hwk-schwerin.de)

**Unternehmensumfrage**

**Schwerin im Test**

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Schwerin will ihr Dienstleistungsangebot überprüfen. Dazu führt sie noch bis zum 27.10.2010 im Rahmen eines Projekts der Kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsmanagement (KGSt) und der Hochschule Harz (FH) eine Online-Unternehmensbefragung durch, in der die Unternehmen die Bedeutung städtischer Dienstleistungen für die Wirtschaft benennen und bisherige Erfahrungen bewerten können.

Unternehmen am Standort Schwerin können sich unter [www.standortstudien.de](http://www.standortstudien.de) registrieren. Die Befragung wird anonym durchgeführt und findet gleichzeitig in acht deutschen Städten statt. Unter den Teilnehmern werden je eine Wochenendreise in eine der Partnerstädte für zwei Personen verlost. Information: Stadt Schwerin, Wirtschaftsförderung, Kerstin Pankratz, Tel.: 0385 545-1650. <<

**Lehrstellenvermittlungsaktion**

**Nachgefasst**

Auch in diesem Jahr haben die Handwerkskammer Schwerin, die IHK und die Agentur für Arbeit eine gemeinsame Nachvermittlungsaktion für noch nicht besetzte Lehrstellen organisiert. Rund 150 Jugendliche nutzten das Angebot, so dass für unbesetzte Lehrstellen kurzfristig noch Bewerber gefunden wurden. <<



Arne Söhn und Ilka Wodke (vorne li.) hatten noch zahlreiche freie Lehrstellen in Handwerksbetrieben im Gepäck. Auch ihr Angebot der Passgenauen Vermittlung stieß vielfach auf Interesse.

**PASSEND**

Es gibt viele Methoden, maßgerechte Lösungen zu bekommen. Eine der sichersten hat einen Namen: Creditreform.

**Creditreform**

**Creditreform Mecklenburg-Vorpommern von der Decken KG**

Tel. 0381 - 492080 | [www.creditreform-mv.de](http://www.creditreform-mv.de)

**AppKürzung für Ihre Publikation**

**iPad-App: Beratung Konzeption Produktion**

**ZWEI:c**  
WERBEAGENTUR

zwei:c werbeagentur GmbH  
Anprechpartner: Henner Schulz-Karstens  
Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg  
Telefon: 040/414 33 38-0 · [www.zwei-c.com](http://www.zwei-c.com)

**Hallen aller Art mit Holzleim-Binder F30\***

Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen  
z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – ab Werk 19.250,- € + MwSt.  
Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!  
\*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

**Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau**  
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308  
[www.hallenbau-timmermann.de](http://www.hallenbau-timmermann.de) | E-Mail: [info@hallenbau-timmermann.de](mailto:info@hallenbau-timmermann.de)

# Ein Paket für das Handwerk

Aus der Krise in den Aufschwung: Das Wirtschaftsministerium des Landes will dem Handwerk auf dem Weg nach oben kräftigen Schwung mitgeben. Durch die Neuausrichtung von Fördermitteln sollen die Betriebe den demografischen Wandel besser meistern können.



Wirtschaftsminister Jürgen Seidel (li.) präsentierte das Unterstützungspaket für das Handwerk in der Landespressekonferenz. Rechts: LPK-Vorstandsmitglied Max-Stefan Koslik.

Wirtschaftsminister Jürgen Seidel hat kürzlich neue Schwerpunkte und Instrumente für die Unterstützung des verarbeitenden Gewerbes und des Handwerks vorgestellt. „Die Wirtschaft in Mecklenburg-Vorpommern ist auf dem Weg aus der Krise in den Aufschwung“, sagte Seidel im Rahmen der Landespressekonferenz in Schwerin. „Das Instrumentarium der Wirtschaftsförderung wurde den aktuellen Erfordernissen angepasst.“

„Die wirtschaftliche Lage hellt sich in Deutschland auf“, sagte Seidel. „Im 2. Quartal 2010 war das Bruttoinlandsprodukt um 2,2 % höher als im Vorquartal. Dies ist der stärkste Anstieg seit 1990.“ Das verarbeitende Gewerbe habe in MV 2009 aber starke Umsatz- und Beschäftigungsrückgänge zu verkraften gehabt und der Anteil an der Wirtschaftsstruktur sei

nach wie vor zu gering. Daher habe sich das Wirtschaftsministerium entschlossen, dem verarbeitenden Gewerbe und dem Handwerk auf dem Weg aus der Talsohle Anshub in Form von zwei konkreten Maßnahmenpaketen zu geben.

Im Paket 1 stecken Maßnahmen der Wirtschaftsförderung zur weiteren Unterstützung für das verarbeitende Gewerbe. Herausforderungen der demografischen Entwicklung wie die Unternehmensnachfolge und die Fachkräftesicherung gehören ebenfalls dazu. Das zweite Paket enthält Maßnahmen der Wirtschaftsförderung zur Unterstützung des Handwerks und von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum (siehe nebenstehenden Beitrag).

Laut Minister Seidel können erste Anträge bereits ab Oktober gestellt werden. Die verschiedenen Programmrichtlinien, die von

den Maßnahmenpaketen erfasst sind, würden entsprechend angepasst, die Abstimmungen dazu seien eingeleitet. Alle Maßnahmen der beiden Förderpakete zusammengefasst würden voraussichtlich einen Mitteleinsatz von rund 10 Mio. € jährlich erfordern. Die Mittel könnten durch Umschichtungen bei den vorhandenen Programmmitteln auf Grund von Einsparungen aufgebracht werden. Dazu gehörten zum Beispiel die Konzentration der Lohnkostenförderung auf höherwertige Arbeitsplätze und die Konzentration der Förderung auf touristische Zusatzangebote.

Kammerpräsident Peter Günther bewertet das neue Handwerkerpaket sehr positiv: „Die Maßnahmen des Wirtschaftsministeriums helfen uns vor allem bei der Betriebsnachfolge als eine unserer wichtigsten Zukunftsaufgaben. Hinzu kommen die Sicherung des Ausbildungs- und Fachkräftenachwuchses und die Erhaltung und Förderung betrieblicher Strukturen im ländlichen Raum. Wir begrüßen es sehr, dass das Wirtschaftsministerium diese Fördermöglichkeiten geschaffen hat und uns dabei unterstützt, die Herausforderungen des demografischen Wandels zu meistern.“ << pm/pg

Das Handwerkerpaket wird im Rahmen des nächsten Meisterstammtisches im Bildungszentrum der Handwerkskammer am **28. Oktober** von Staatssekretär Dr. Stefan Rudolph im Detail vorgestellt. **Informationen sowie Beratung** zu den Einzelmaßnahmen im Handwerkerpaket gibt es bei der Betriebsberatung der Handwerkskammer Schwerin unter Tel.: 0385 7417-154 oder E-Mail: betriebsberatung@hwk-schwerin.de.

## Das „Handwerkerpaket“

### Was steckt konkret drin?

#### Einführung der „Meisterprämie“

Die Meisterprämie richtet sich an Handwerks- und Industriemeister, die erstmalig ein bereits bestehendes Unternehmen übernehmen und damit für sich eine Vollexistenz aufbauen. Das neue Instrument der Meisterprämie soll bereits im Vorfeld einer Unternehmensübernahme einen Anreiz für qualifizierte Facharbeiter bieten, die anspruchsvolle Meisterausbildung mit dem Ziel einer späteren Unternehmensnachfolge zu absolvieren. Die Meisterprämie beträgt einmalig 7.500 €.

#### „Meisteroffensive M-V“

Die Kampagne „Meisteroffensive Mecklenburg-Vorpommern“ wirbt für die Perspektiven und die selbstständige Existenz oder für eine Karriere als Führungskraft im Handwerk. Die „Meisteroffensive Mecklenburg-Vorpommern“ soll nach 2010 weitergeführt und neu profiliert werden, indem sie die bundesweite Imagekampagne des Zentralverbandes des deutschen Handwerks (ZDH) lokal unterstützt und ergänzt. In der bundesweiten Imagekampagne wird in Anzeigen, Plakaten und einem Kino- und TV-Spot der Frage nachgegangen: „Was wäre das Leben ohne das Handwerk?“ Eine gut abgestimmte Kombination von Bundes- und Landeskampagne soll die gut eingeführte Marke „Besser ein Meister“ noch besser positionieren.

#### Einführung des „Meisterweiterbildungsstipendiums“

Die Entscheidung, befristet aus dem Berufsleben auszusteigen und ein Studium aufzunehmen, bedeutet einen Einkommensverzicht. Das Meisterweiterbildungsstipendium soll helfen, die dabei entstehende finanzielle Lücke zu reduzieren. Es richtet sich an qualifizierte und motivierte Handwerks- und Industriemeister, die ein einschlägiges Studium in ihrem Fachgebiet an einer Fachhochschule im Land absolvieren. Während des Studiums erhalten sie für die Dauer der Regelstudienzeit einen Beitrag zum Lebensunterhalt in Höhe von monatlich 600 €.

#### Erweitertes Mikrodarlehen für Betriebsübernahmen

Das Mikrodarlehen ist ein verzinsliches Darlehen von bis zu 20.000 € zur Deckung einer gründungsbezogenen Finanzierungslücke, das Existenzgründern unter bestimmten Voraussetzungen im Zusammenhang mit der Gründung und in den ersten 36 Monaten nach der Aufnahme der Geschäftstätigkeit offensteht. Erfolgt die Existenzgründung durch eine Betriebsübernahme, so soll in Zukunft von vornherein bereits bei der Betriebsübernahme der erhöhte Darlehensbetrag von 20.000 € ausgereicht werden können, der bei anderen Gründungen an die Erfüllung besonderer Voraussetzungen gekoppelt ist.

#### Bessere Konditionen der GRW-Investitionsförderung nach Übernahme oder Gründung von Kleinstunternehmen

Gründer, die erstmalig ein Kleinstunternehmen übernehmen oder neu gründen und dabei zusätzliche Arbeitsplätze schaffen, sollen bei der Förderung ihrer Investitionen aus der GRW zukünftig bessergestellt werden. Beschränkungen, die derzeit bei der GRW-Förderung gelten, sollen für diese Übernahmen nicht zur Anwendung kommen: die Begrenzung des Zuschusses auf max. 80.000 € pro neu geschaffenen Arbeitsplatz und der Pauschalabzug vom Höchstfördersatz (50 %) in Höhe von 5 Prozentpunkten. (Zur Gründungsphase zählt ein Zeitraum von 60 Monaten seit Beginn der Gründungsinvestitionen. Zu den Voraussetzungen einer GRW-Investitionsförderung gehört u. a. der überwiegend überregionale Absatz der hergestellten Güter bzw. erbrachten Dienstleistungen.)

#### Höhere Förderung für Beratungen zu Betriebsübernahmen

Sind im Zuge einer Übernahme eines kleinen oder mittelgroßen Unternehmens (KMU) Dienstleistungen externer Berater erforderlich, so sollen das abgebende und das erwerbende Unternehmen im Rahmen der Richtlinie zur KMU-Bera-

tungsförderung zukünftig einen erhöhten gemeinschaftlichen Zuschuss zu den Ausgaben für diese Beratungsleistungen erhalten können. Der bisherige Höchstfördersatz von 5.000 € soll für Beratungen zu Betriebsübernahmen auf 10.000 € verdoppelt werden.

#### Unterstützung der Gründung und Entwicklung von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum

Die Auswirkungen der demografischen Entwicklung betreffen den ländlichen Raum im besonderen Maße. Kleinstunternehmen, d. h. Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern und einem Jahresumsatz bzw. einer Jahresbilanz unterhalb von 2 Mio. €, sollen eine verbesserte Unterstützung bei Gründung und Entwicklung erhalten, z. B. bei Investitionen. Investitionen von Kleinstunternehmen des verarbeitenden Gewerbes des in den Anlagen A und B der Handwerksordnung aufgeführten Handwerks (mit Ausnahme des Baugewerbes) und des Einzelhandels mit Dingen des täglichen Bedarfs auf einer Verkaufsfläche von weniger als 400 m<sup>2</sup> sollen mit einem Höchstfördersatz bis zu 45 % der förderfähigen Kosten Zuschuss werden können. Dabei soll auch eine Förderung erfolgen können, wenn die Unternehmen keinen überwiegend überregionalen Absatz erzielen. Voraussetzung ist jedoch, dass mit dem Investitionsvorhaben mindestens ein neuer Arbeitsplatz geschaffen wird.

Ausgenommen von der Förderung sollen Investitionen in den Oberzentren und deren Stadt-Umland-Gebieten, in Mittelzentren und deren angrenzenden Gemeinden und in Gemeinden mit Kur- bzw. Seebadstatus sein, damit die Förderung auf den peripheren ländlichen Raum konzentriert wird. Darüber hinaus soll die Förderung auf Investitionskosten in Höhe von 1,5 Mio. € begrenzt werden. <<



## Schweriner Bauklön 2010

## Nicht lockerlassen

Darin waren sich Bauverband und Bauminister völlig einig: Kürzungen der Mittel für die Städtebauförderung dürfe es nicht geben. Laut Karl-Heinz Bahr, dem Präsidenten des Bauverbandes MV, sei die Baustatistik der letzten Jahre ein eindeutiger Beleg dafür, dass in Mecklenburg-Vorpommern aus den verschiedensten Gründen in allen wichtigen Bausparten weniger investiert bzw. gebaut werde.

Zum Jahresende 2009 habe der Verband feststellen müssen, dass die Maßnahmen aus den Konjunkturpaketen zwar angeordnet waren, jedoch nur in begrenztem Umfang umsatzwirksam werden konnten, so dass die Umsätze 2009 wiederum um 7 % gesunken seien. Durch die Witterungsverhältnisse im ersten Quartal 2010 habe sich die Situation der Unternehmen weiter verschlechtert.

Bahr begrüßte vor diesem Hintergrund besonders, dass Ministerpräsident Sellering sich öffentlich dazu bekannt habe, dass die Zusätzlichkeitskriterien für die Maßnahmen der Konjunkturprogramme 1 zu 1 umgesetzt würden und keine Kompensation mit den regulären Investitionen der Haushalte der öffentlichen Auftraggeber erfolgen dürfte.



Präsident Karl-Heinz Bahr (re.) würdigte den Einsatz von Bauminister Schlotmann (2.v.li.) für den Erhalt der Städtebauförderung.

Fotos: Ganssen

Scharf kritisierte Bahr jedoch die Ankündigung der Bundesregierung, die Städtebaufördermittel ab 2011 zu halbieren. „Dies muss allen Beteiligten den Angstschweiß auf die Stirn treiben, weil ein funktionierendes und nachhaltiges Förderinstrument insbesondere für die neuen Bundesländer auf der Strecke bleibt. Wer einerseits einmalige Konjunkturprogramme auf den Weg bringt, um Wirtschaft anzukurbeln und andererseits diese vorgenannten Maßnahmen durchführt, kann kein Verständnis erwarten. Diese Kürzungen auf diesem Gebiet sind aus unserer Sicht paradox.“

Bauminister Volker Schlotmann griff das Thema in seinem Grußwort auf und machte deutlich, dass die Kürzung der Städtebaufördermittel Bauunternehmen und Arbeitsplätze in MV gefährde. Bereits im Juli hatte er mit dem Städte- und Gemeindetag, mit dem Bauverband und mit den Kammern eine „Schweriner Erklärung“ unterzeichnet. Darin wurde für eine Weiterführung der Städtebauförderung auf hohem Niveau plädiert, um den Strukturwandel im Land weiter zu begleiten. „Wir werden nicht locker lassen“, versprach Schlotmann beim Bauklön. << pg

## Landesinnungsverband des Raumausstatterhandwerks MV

## Ticket für den Bundesausscheid



Karsten Ebel mit Landessiegerin Mandy Kobus.

Wie üblich nutzte der Landesinnungsverband des Raumausstatterhandwerks MV den jährlichen Verbandstag in Parchim, um den Landessieger im Leistungswettbewerb ihres Gewerkes zu finden.

In diesem Jahr gab es mit Mandy Kobus wieder eine Landessiegerin. Sie wurde im Betrieb von Karsten Ebel in Ludwigslust ausgebildet. 10 Prüflinge aus dem ganzen Land waren zur Gesellenprüfung angetreten und alle konnten vor dem vom Vorsitzenden Bernd Mantzel aus Hage-

now geleiteten Prüfungsausschuss erfolgreich bestehen. Die Note gut erzielten zwei der Prüflinge, aufgrund der besseren Ergebnisse holte sich dann aber Mandy Kobus den Landestitel.

Im Mittelpunkt des gut besuchten Landesverbandstages stand der Vortrag der Berufsgenossenschaft zur Anleitung des Raumausstatters, wie eine „Gefährdungsbeurteilung“ selbst erstellt werden kann, sowie ein weiterer Fachvortrag zur „Untergrundbehandlung unter Designbelägen“. << pg

## Brücke M-V

## Zentrale Anlaufstelle

Wer vor der Übergabe seines Betriebes steht, kann auch die landesweit agierende Koordinierungsstelle für Unternehmensnachfolge „Brücke M-V“ nutzen. Wie aber soll eine Unternehmensnachfolge geplant und organisiert werden? Zunächst sollte jedes Unternehmen auf die nicht geplante Nachfolge vorbereitet sein. Das Leben ist mit Risiken verbunden, die zu einem kurz- oder längerfristigen oder zum ständigen Ausfall des Unternehmers führen. Dafür sollte ein „Notfallkoffer“ gepackt sein, in dem alle wichtigen Unterlagen in Kopie enthalten sind. Dazu zählen z. B.:

- die Festlegung, wer im Notfall die Geschäftsführung übernehmen soll
- der aktuelle Gesellschaftervertrag
- der Geschäftsführervertrag
- wichtige Verträge mit Lieferanten, Kunden u. a.
- wichtige Adressen
- Zweitschlüssel (Firma, Tresor, Pkw)



Foto: pixelio.de/Rainer Sturm

- Liste der Bankverbindungen und Konten
- Liste betrieblicher Versicherungen
- Testament
- Patientenverfügung, Vorsorgevollmacht
- Handelsregisterauszug

Dagegen sollte die planmäßige Regelung der Nachfolge eine insgesamt drei- bis fünfjährige Vorbereitungs-, Umsetzungs- und Überleitungsphase umfassen. Die Gestaltung der Nachfolge gehört zu den schwierigsten Entscheidungen eines Unternehmers. Daher ist eine fachkompetente Begleitung dieses Prozesses angeraten. Eine neben der Handwerkskammer wichtige Anlaufstelle zur Begleitung dieser Prozesse ist die Brücke M-V. << pm

**Kontakt:** Brücke MV, Tel.: 039932 82957, E-Mail: info@nachfolge-mv.de, www.nachfolge-mv.de.

Schornsteinfegerinnung M-V  
Großer Aktionstag

Der **20. Oktober** steht in diesem Jahr erstmals bundesweit im Zeichen des Schornsteinfegerhandwerks. Information und Beratung rund um aktuelle Verbraucherthemen und Services ist das Anliegen des Aktionstages, den Schornsteinfeger bundesweit in vielen Regionen, Städten und Gemeinden veranstalten.

Die Schornsteinfegerinnung Mecklenburg-Vorpommern lädt dazu in ihr Bildungszentrum in Klein Schwaß ein. Von 10 bis 15 Uhr gibt es viel zu sehen sowie zahlreiche Informationen zu Verbraucherthemen und zur Berufsausbildung. Die Initiative steht 2010 unter dem Thema „Ein Handwerk im Wandel – so wandelbar ist unser Handwerk.“ Denn mittlerweile hat sich das Schornsteinfegerhandwerk von einem traditionellen Handwerksberuf zu einem komplexen Berufsmodell entwickelt. Information: www.schornsteinfeger-mv.de. << pm

Der Sprinter.  
Durchdacht bis ins letzte Detail.

Ob Sie nun Pakete, Nahrungsmittel oder Werkzeuge befördern, eines liefert der Sprinter mit Sicherheit: eine maßgeschneiderte Finanzierung.

Unser Plus3-Finanzierungsbeispiel der Mercedes-Benz Bank AG für einen Sprinter 210 CDI Kasten: Kaufpreis netto 22.900 EUR, Kaufpreis inkl. MwSt. 27.251 EUR abzüglich Anzahlung 6.590 EUR davon entfallen auf Umsatzsteuer 4.351 EUR, Darlehensbetrag 20.661 EUR, Zinssatz nominal 4,35%, Gesamtleistung 80.000 km, Laufzeit 48 Monate, Schlussrate 8.935,99 EUR,

Monatliche Gesamt-Finanzierungs-Rate € **299,-**



\*\*\*\*\*  
BrinkmannBleimann  
DIE FÜR DAS GEFÄHRDUNGSGEWISSE  
www.BrinkmannBleimann.de

Güstrow | Verbindungschaussee 8c | Telefon 0 38 43 / 23 45 - 0 | Stavenhagen | Werdohler Straße 4 | Telefon 03 99 54 / 2 85 - 0  
Grabow | Berliner Straße 29 | Telefon 03 87 56 / 5 22 - 0 | Parchim | Neuhofer Weiche 43 - 44 | Telefon 0 38 71 / 62 90 - 0  
Waren | Siegfried-Marcus-Str. 7 | Telefon 0 39 91 / 61 22 - 0 | Neubrandenburg | Neustrelitzer Str. 111 | Telefon 03 95 / 3 6733 - 0

## Kammerfenster in Landesausstellung

## Weltklasse aus MV

Um 1905 schuf Kunstglasermeister Rudolf C.C. Königsberg die drei Bleiglasfenster für die Handwerkskammer Schwerin, die bis heute noch jeden Besucher des Hauses faszinieren. Sie waren kürzlich Teil einer Ausstellung im Schweriner Schlossparkcenter unter Schirmherrschaft des Ministerpräsidenten und repräsentierten damit „Weltklasse aus MV“.

Zu internationaler Bedeutung kam der in Crivitz geborene Kunstglasermeister Rudolf C.C. Königsberg 1904 auf der Weltausstellung im amerikanischen St. Louis. Als einziger Mecklenburger zeigte er dort ein Opalglasfenster mit Mühlenmotiv. Damit er die große Reise überhaupt antreten konnte, erhielt er eine finanzielle Unterstützung von 400 Mark aus dem Großherzoglichen Industriefonds.

Kürzlich wurde Königsbergs Arbeit in der Ausstellung „Weltklasse aus MV – Erfinder, Erforscher, Erstaunliches aus Mecklenburg-Vorpommern“ gezeigt. Mit dabei war auch das Glaserhandwerk von heute: Luise Brügemann aus Schönfeld Mühle zeigte an drei Ausstellungstagen live im Schweriner Schlossparkcenter, wie Bleiverglasungen entstehen.

Während sie beim Schauhandwerken kleinere Objekte wie das Landeslogo gestaltet, befasst sich Luise Brügemann im Betriebsalltag hauptsächlich mit Arbeiten in der Denkmalpflege, z. B. mit großformatigen Kirchenfenstern. Seit 1998 ist ihr Betrieb in Schönfeld Mühle nahe



Glasermeisterin Luise Brügemann zeigte den Center-Besuchern die Kunst der Bleiverglasung.

Fotos: Gansert/pixelio.de/Markus Wegner

Schwerin angesiedelt. Für Aufträge ist sie aber auch schon mal bis nach Dresden oder Bramsche gereist.

Die Ausstellung, vor deren Kulisse Luise Brügemann ihr Handwerk zeigte, bildete ein breites Spektrum von der Historie bis heute ab. Das Spektrum reichte von Flugpionier Otto Lilienthal bis zur Boots- und

Kunststoffbau GmbH aus Lübesse, deren Drachenboote weltweit verbreitet sind. Von Königsberg wurden die drei Bleiglasfenster gezeigt, die heute noch im Gebäude der Handwerkskammer Schwerin in der Friedensstraße zu sehen sind. Die Fenster zeigen den Lehrling, den Gesellen und den Meister im Handwerk. << pg

## Informationsveranstaltung zur Breitbandversorgung

## Schnelles Internet für alle?

Das Vorhaben der Bundesregierung, bis zum Jahresende 2010 eine Internet-Grundversorgung mit einer Downloadrate von zwei MBit pro Sekunde zu erreichen, ist nicht nur für M-V ein ambitioniertes Ziel. Derzeit werden konkrete Maßnahmen ergriffen, um insbesondere die Versorgung der ländlichen Regionen voranzutreiben. Hierzu gibt es Projekte

vor Ort, um gemeinsam mit den Anbietern sowohl Festnetz- als auch Funklösungen zu schaffen, die durch die Landesregierung im Rahmen der „Breitbandförderung ländlicher Räume“ unterstützt werden können. Informationen zum Ablauf der Projektförderung sind auf der Internetseite des Zweckverbands [www.ego-mv.de](http://www.ego-mv.de) in der Rubrik Breitband zu finden. << pm



Im Rahmen einer kostenfreien Veranstaltung „Schnelles Internet – auch für Mecklenburg-Vorpommern?!“ wird am 12. Oktober ab 15.00 Uhr in der IHK zu Schwerin (Graf-Schack-Allee 12) ein Resümee zum erreichten Stand gezogen und grundsätzliche Überlegungen und Lösungsmöglichkeiten zur weitergehenden Breitbandversorgung präsentiert. Die Möglichkeiten der Versorgung mit Glasfaserkabel und LTE (Long Term Evolution) werden dabei ebenso vorgestellt wie Open-Access-Lösungen.

## JENS BORCHARDT STARTET BEIM IRONMAN AUF HAWAII

**HAMBURG.** Jens Borchardt zählt in diesem Jahr zu den 2.500 Triathleten, die sich für das härteste Rennen der Welt, den Ironman auf Hawaii, qualifiziert haben. Am 9. Oktober wird er 3,8 km schwimmen, 180 km Rad fahren und 42 km laufen. Der Traum eines jeden Triathleten erfüllt sich für ihn zum dritten Mal.

Im Juli qualifizierte sich der Orthopädieschuhtechnikermeister aus Malente beim Triathlon in Frankfurt am Main – und das so klar wie noch nie. Nach 9:34 Stunden überquerte der 42-Jährige als Neunter seiner Altersklasse die Ziellinie. Anders als 2002 in Klagenfurt, wo er für Hawaii nachrückte und 2006 in Monaco, als er zwei Sekunden Vorsprung für die Qualifikation ins Ziel rettete, musste er diesmal nicht zittern. „Rang 25 hätte gereicht“, sagt der Sportler stolz, der sich nur wenige Tage erholen konnte. Täglich trainierte er zuletzt für Hawaii. Borchardt ist kein Profi – er ist



Bei der Arbeit: Jens Borchardt.

selbstständig: „Bei allem Ehrgeiz geht das Geschäft immer vor.“ Seit Jahresbeginn ist jeder Tag akribisch geplant. In der Mittagspause und am Abend wird gelaufen oder Rad gefahren und am Wochenende fließt der Schweiß nahezu ununterbrochen. So bringt er seinen Körper zu Höchstleistungen.

Das bewundert auch Borchardts Trainer Dirk Timpke: „Jens hat einen enormen Ehrgeiz, Disziplin und Wettkampfhärte.“ Beide kennen sich seit Mitte der 90er Jahre. Seither starteten sie für den PSV Eutin beispielsweise in der Triathlon-Bundesliga und haben sich in diesem Jahr gemeinsam für Hawaii qualifiziert. Dort wollen Sie vorrangig den Wettkampf genießen, der bei Temperaturen von bis zu 50 Grad schnell zur Qual werden kann. Jens Borchardt hat sich ein Ziel gesetzt: „Wie bei meinen beiden vorherigen Starts möchte ich bei Tageslicht, also nach weniger als elf Stunden ins Ziel kommen.“ << jes



Foto: hfr (3) / Seemann (f)



Beim Sport: 3,8 km Schwimmen, 180 km Rad fahren und 42 km laufen – Orthopädieschuhtechnikermeister Jens Borchardt aus Malente startet am 9. Oktober beim Ironman auf Hawaii.

# 2500 Referenzen sprechen eine deutliche Sprache



Das individuelle Bau-System für

- INDUSTRIE
- GEWERBE
- AUSSTELLUNG
- VERWALTUNG

Wirtschaftlich für alle Branchen  
aus einer Hand.

Wir beraten Sie gern persönlich:

**Dipl. Ing. Fr. Bartram  
GmbH & Co. KG**

Postfach 12 61 · 24591 Hohenwestedt  
Telefon 04871 / 778-0 · Fax 778-105  
eMail info@bartram-bau.de

MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

**BARTRAM**  
BAU-SYSTEM

www.bartram-bau.de

**HALLENSYSTEME**  
GROSSE HALLE - Kleiner PREIS

- einwandige Ausführungen
- isolierte Ausführungen
- umfangreiches Zubehörprogramm
- kostenloses Prospektmaterial im Internet anfordern

• Direkt ab Werk • 10 Jahre Garantie

**SIEBAU** **ab 5.500,- €**

Siebau Raumsysteme GmbH & Co. KG  
Heesstraße 5 • D-57223 Kreuztal  
Tel.: 0 800-320 22 74 • Fax: 0 27 32-55 85-191  
[www.siebau-hallen.de](http://www.siebau-hallen.de)

# Solidarität unter Bäckern

Kai Lycks Existenz drohte durch einen Brand seiner Backstube vernichtet zu werden. Hinter dem Kieler liegen nervenaufreibende sechs Monate. Mit der Unterstützung vieler Kollegen gelang es ihm, die Bäckerei wieder aufzubauen.

» In der größten Not kann sich Kai Lyck auf seine Kieler Kollegen verlassen – das ist die wichtigste Erkenntnis des Bäckermeisters aus den vergangenen sechs Monaten. Lyck backt wieder selbst. Mit einem Holzschieber zieht er ein Brot aus dem Ofen. Die Kruste ist etwas verbrannt, doch das stört den Bäckermeister ausnahmsweise nicht. Schließlich ist es der erste Testlauf nach dem Brand seiner Backstube und das Ende aufregender Monate.

## Feuer am Feierabend

Alles beginnt am 19. Februar 2010 – ein scheinbar normaler Morgen in der 1919 gegründeten Familienbäckerei. Um halb zehn packen die Fahrer letzte Brote, Brötchen und Kuchen ein. Für die Bäcker und Konditoren naht der Feierabend. Chefkonditor Stefan Bornhöft will sich von den Kollegen verabschieden. Plötzlich hört er Schreie aus der Backstube und reißt die Tür auf. Dicker schwarzer Rauch kommt ihm entgegen. Menschen sieht er in der Finsternis nicht. Er schlägt die Tür zu und rettet sich ins Freie. Dort warten die Kollegen schon frierend im Schnee. Aus den Fenstern quillt dichter Rauch. In der Ferne ertönen Martinshörner der Feuerwehren. Brandermittler werden später feststellen, dass ein defekter Sicherungskasten den Brand im Keller ausgelöst hat – der Schaden liegt bei rund 500.000 €.

## Schock bei einer Tasse Kaffee

Chef Kai Lyck ist unterdessen auf seiner täglichen Tour zu einer seiner fünf Filialen. Vom Brand ahnt er nichts. Er wundert sich lediglich über die vielen Löschfahrzeuge, die durch Kiel rasen. Bei einer gemütlichen Tasse Kaffee im Laden hat er die schon längst wieder vergessen – als



Bäckermeister Kai Lyck hat wieder gut Lachen. Nachdem sein Backstube brannte, erfuhr der Kieler viel Solidarität.

plötzlich sein Handy klingelt. Lycks Frau erzählt ihm vom Brand der Backstube. Es sei aber nicht dramatisch.

Davon will er sich selbst überzeugen und rast zur Firma. Immer wieder überholen

ihn Feuerwehrfahrzeuge. Lyck ist besorgt. Ist es wirklich nur ein kleines Feuer oder steht seine gesamte Existenz samt der darüberliegenden Wohnung in Flammen?

Während der Chef bangt, verhindern zwei Angestellte ein Ausbreiten der Flammen. Noch bevor die Feuerwehr den Unglücksort erreicht, löschen die Männer durch ein vergittertes Fenster einen brennenden Papierhaufen. Alles scheint vorbei zu sein.

Doch plötzlich werden zwei Bäcker vermisst. Zu diesem Zeitpunkt ist sich niemand sicher, ob sie in den Keller gegangen sind. Erst später wird sich herausstellen, dass sie ganz in der Nähe Hilfe suchen. Mit Brecheisen öffnen die Kollegen das Kellertor. Von den Vermissten keine Spur. Aber durch die Sauerstoffzufuhr entfacht sich das Feuer erneut. Binnen Minuten steht der Kellerraum erneut komplett in Flammen.

## Silo droht zu explodieren

Kai Lyck bahnt sich den Weg durch die Absperrungen der Polizei. Vor seiner Bäckerei sieht er Blaulicht und eine Vielzahl von Feuerwehrfahrzeugen. Die Kameraden erklären ihm, das Getreidesilo im Keller drohe zu explodieren und die Gasleitung sei noch geöffnet. Das Wohngebiet ist weiträumig abgesperrt. Stunden der Ungewissheit und Angst vergehen. Erst am Nachmittag geben die Rettungskräfte Entwarnung. Das Silo ist heruntergekühlt und die Gasleitung geschlossen. Das Feuer konnte sich vom Keller aus nicht weiter ausbreiten.

Kaum ist das benachbarte Haus seiner Eltern freigegeben, versammelt Kai Lyck seine Mitarbeiter am Küchentisch. Von Resignation ist nichts zu spüren. Lyck ist überzeugt, dass er die Öfen in wenigen Tagen wieder anheizen kann – auch der



Großalarm in der Kieler Backstube von Kai Lyck. Am 19. Februar brannte der Keller der Backstube. Sechs Monate wurde gebaut und improvisiert. Seit wenigen Wochen kann Lyck wieder produzieren.

Anblick seiner Backstube bringt ihn von seinem Vorhaben nicht ab.

## Der Notfallplan

Dort wo sonst weißes Mehl die Arbeitsflächen bedeckt, liegt Ruß auf Geräten, Schüsseln und Öfen. Wände, Decken und Fußböden sind schwarz. Risse in den Scheiben und geschmolzene Bleche im Keller zeugen von der entstandenen Hitze. Das Silo und die Kühlanlage sind zerstört.

Mit seinem Team schmiedet Lyck einen Notfallplan. Eine mobile Kühlzelle wird ausgeliehen und Ersatzgeräte bestellt. Er kauft neue Getreidesäcke und ruft Gebäudereiniger an. Die staunen über Lycks Vorstellungen: „Meine Backstube hat gebrannt. Können Sie am Wochenende fix den Ruß wegwischen, damit wir Montag wieder produzieren können.“ Die Fachleute bremsen ihn und erklären, eine solche Reinigung sei zeitaufwändig und dafür gäbe es Spezialisten. Erst später wird Lyck sehen, dass jedes seiner Geräte bis aufs kleinste Teil auseinanderggebaut und gereinigt wird. Einige müssen sogar

zur Spezialbehandlung nach Hamburg gebracht werden.

## Hilfe von Kollegen

Dennoch bleibt Lyck bei seinem Vorhaben – er möchte seine Kunden schnell wieder versorgen. In seiner Not zögert er nicht, andere Bäckereien in Kiel um Hilfe zu bitten. Bäckermeister Eckhard Schütz und Michael Ratjen signalisieren sofort Unterstützung. Beide erweitern ihre Produktion, beschäftigen zwischenzeitlich Lycks Bäcker und beliefern dessen Filialen – erst für zwei Wochen. Am Ende werden es fünf Monate. Kaum hat Lyck die Zusagen, klingelt sein Telefon erneut. Weitere Bäcker bieten Hilfe an. Der Meister ist von so viel Solidarität überwältigt.

## Provisorische Konditorei

Lycks Konditoren bleiben allerdings vor Ort. Der Meister hat den Ehrgeiz, seinen Kunden eigene Produkte anzubieten. Und sein Team unterstützt ihn dabei. Dafür wird improvisiert. Konditoren und Verkäuferinnen teilen sich eine kleine Küche, die der Brand nicht zerstört hatte. Einige brin-

gen Haushaltsgeräte mit. Gebacken wird im kleinen Ladenbackofen.

In der Backstube reißen Bauhandwerker Wände und Fußböden raus, verlegen Kabel und streichen. Kai Lyck kann die Bauarbeiten beruhigt beobachten. Den Katastrophenfall hat er ausreichend abgesichert. Die Inhaltsversicherung zahlt für alle defekten Geräte. Die Betriebsunterbrechungsversicherung kommt für Wareneinkäufe, Umsatzeinbrüche und Lohnzahlungen auf und die Gebäudeversicherung trägt die Reparaturkosten. Wochen zuvor fragte er sich noch, ob er all die Versicherungen überhaupt benötige. Schließlich gab es in fast 100 Jahren nie einen Vorfall. Jetzt ist Kai Lyck über jeden eingezahlten Cent froh.

Zurück in der wiederhergestellten Backstube: Im Keller schließt ein Installateur das neue Silo und die Kühlanlage an. Eine Etage höher knetet Kai Lyck Teige für den nächsten Testlauf. Schon in wenigen Tagen wird er die Hilfe seiner Kollegen nicht mehr benötigen. Dann wird das Brot wieder ohne schwarze Kruste aus dem eigenen Ofen gezogen werden. << Jens Seemann

## Elektromobilität

# Mit Spannung in die Zukunft

Die Bundesregierung hat angekündigt, dass bis 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf Deutschlands Straßen fahren sollen. Allerdings muss man sie derzeit noch mit der Lupe suchen – gerade 2.000 strombetriebene Fahrzeuge sind es aktuell. Dies liegt auch daran, dass nur eine handvoll Modelle angeboten werden. Dies soll sich noch in diesem Jahr ändern: Dann sind die ersten Serienmodelle großer Hersteller zu kaufen.

➤ Mini und Smart, die B-Klasse, der Fiat 500 oder der Tesla Roadster. Sie alle haben eins gemein: Es gibt sie als Versionen mit Elektroantrieb. Allerdings sieht man sie heutzutage nur sehr selten auf deutschen Straßen. Auch dies kein Wunder – sind sie doch entweder Versuchs- oder Leasingfahrzeuge oder mit einem Preis von 100.000 € einer Luxuskarosse ebenbürtig.

Die Pläne der Bundesregierung sind ähnlich hoch aufgehängt. Das Ziel: Eine Million Elektrofahrzeuge sollen bis 2020 einen Besitzer finden. Studien belegen, dass das Potenzial für Elektroautos jetzt schon groß ist. In ihrer aktuellen „E-Mobility-Studie“ kommt die Unternehmensberatung Bain & Company zu dem Ergebnis, dass sich – trotz der Mehrkosten – schon heute in Europa jährlich 100.000 Fahrzeuge verkaufen ließen.

So weit, so gut. Angesichts der derzeitigen Angebotslage im Elektrofahrzeugsegment muss sich im nächsten Jahrzehnt noch so einiges bewegen. Denn es ist kaum anzunehmen, dass die Autofahrer nur der Umwelt zuliebe auf Fahrleistung, Ausstattung, Fahrkomfort und Sicherheit verzichten werden – von den hohen Preisen ganz abgesehen.

#### Preise und Komfort müssen bleiben

Dies belegt auch eine Umfrage des ADAC. Es wurde danach gefragt, was die Kunden von Elektroautos erwarten. Den Elektrofahrzeugen stehen grundsätzlich 88 % der Befragten positiv gegenüber und 74 % wären sogar bereit, ein solches Auto zu kaufen.

Einen höheren Preis – die Schmerzgrenze liegt bei 2.000 € mehr – würden allerdings nur noch 38 % akzeptieren. Die wenigsten Kompromisse wollen die Kunden laut ADAC beim Platzangebot und der Reichweite machen. 34 % erwarten eine Ladezeit von maximal zwei Stunden und 32 % eine Reichweite von mindestens 500 km.

#### Feldversuch von Daimler

Dass die großen Automobilhersteller teilweise noch im „Versuchsstadium“ sind, zeigt der Anfang September mit Unterstützung des Bundeswirtschaftsministeriums gestartete Feldversuch von Daimler. Mit 50 Vito E-Cell-Transportern soll an verschiedenen Standorten und mit verschiedenen Betreibern die Alltagstauglichkeit der Fahrzeuge im Lieferverkehr getestet werden.

Die Staatssekretärin im Bundeswirtschaftsministerium, Ursula Heinen-Esser, hob beim Startschuss für das Projekt die Vorteile der Fahrzeuge hervor: „Im Stadtverkehr kommt dabei nicht nur der Klimaschutzeffekt der Nullemissionsfahrzeuge zum Tragen: Elektrofahrzeuge sind darüber hinaus leise und fahren vor Ort schadstofffrei – ein großes Plus für die Anwohner in dicht besiedelten städtischen Räumen.“

Während in vielen Ländern die Elektromobilität seit Jahren oder Jahrzehnten – so etwa in Japan – gefördert wird, läuft die hiesige Automobilindustrie ihren Mitbewerbern noch hinterher. „Das E-Auto ist der größte Technologiesprung in der Geschichte der Automobilindustrie und eine einmalige



Chance, die sich kein Hersteller entgehen lassen kann. Viele deutsche Konzerne glauben, die Technik sei aufgrund der bisher maximal 160 Kilometer Reichweite noch nicht serienreif“, berichtet Gregor Matthies, Automobilexperte bei Bain & Company. Citroën, Mitsubishi, Nissan, der chinesische Hersteller BYD und General Motors wollen hingegen ihre Chancen ergreifen und noch in diesem Jahr ihre ersten E-Autos auf den Markt bringen.

Die Münchener Unternehmensberater von Bain sehen im Übrigen in einer branchenübergreifenden Forschung das Hauptziel der E-Mobilitätsförderung. So sind momentan

diverse Hochschulen und Institute dabei, bezahlbare, aufs Wesentliche reduzierte E-Autos zu entwickeln.

#### Infrastruktur ausreichend

Angesichts der Tatsache, so die Studie, dass deutsche Autofahrer täglich durchschnittlich knapp 40 Kilometer zurücklegen, wird in 80 % der Fälle das Fahrzeug abends mit mehr als einer halben Batterieladung zum Auftanken abgestellt werden. Und wer sich um die Stromkapazitäten sorgt, sei beruhigt: Selbst bei einem Anteil der E-Autos von 20 % würde dies beim Stromverbrauch lediglich mit einem Plus von 4 % zu Buche schlagen.

Doch an dieser Stelle tut sich eine Falle auf. Denn beim aktuellen Strommix, vorwiegend aus Kohle, ist die CO<sub>2</sub>-Bilanz eines Elektroautos kaum besser als bei einem Fahrzeug mit Verbrennungsmotor. Der ADAC hat in seinem EcoTest den gesamten Schadstoffausstoß eines Fahrzeugs bewertet: Neben den Hybrid- und Erdgasautos liegen hier auch Dieselmotoren ganz vorn. Der Vorteil des emissionsfreien Fahrens wird bei den E-Autos also nur dann zum Tragen kommen, wenn der Strom aus regenerativen Quellen wie Wasser, Wind und Sonne kommt.

#### Keine Förderung geplant

Während in anderen europäischen Ländern bereits zum Teil seit Jahren die Anschaffung von

Elektrofahrzeugen vom Staat subventioniert wurden – Frankreich begann schon vor der Jahrtausendwende und will bis 2020 in die Elektromobilität 670 Millionen € investieren – steht die Förderung in der Bundesrepublik erst am Anfang. Und einen Kaufzuschuss, wie etwa in Großbritannien ab 2011 von 25 %, wird es hierzulande erst mal nicht geben. Verkehrsminister Peter Ramsauer lehnt derzeit eine solche Unterstützung noch ab. Mal sehen wie lange noch. << kl

#### SIEBEN THESEN ZUR ELEKTROMOBILITÄT

1. Spätestens in zehn Jahren ist das E-Auto ein Massenprodukt. Bis zum Jahr 2020 wird weltweit die Hälfte aller neuen Pkw mit einem Elektroantrieb (Range Extenders oder als Mild-, Voll- und Plug-in-Hybrid) zugelassen.
  2. Das E-Auto startet jetzt und heute als neues Lifestyle-Produkt. Wer ein E-Auto fährt, möchte auch nach außen zeigen, dass er seinen Beitrag zu Umweltschutz und CO<sub>2</sub>-Reduzierung leistet.
  3. Das Elektroauto ist keine Produktvariante – es ist ein Systemwechsel. Das Auto verbraucht Strom statt Benzin, stößt keine Schadstoffe aus, ist flüsterleise und dennoch sehr dynamisch. Für dieses Fahrgefühl akzeptiert der Kunde auch eine geringere Reichweite.
  4. Für das Elektroauto ist keine kostspielige Infrastruktur notwendig. Die meisten potenziellen E-Auto-Besitzer brauchen nur die eigene
  5. Steckdose oder die ihres Arbeitgebers. Die Standardladung kann und wird nachts über den Hausstrom mit 220-Volt-Stecker erfolgen.
  6. Die vorhandene E-Auto-Technologie ist bereits jetzt „gut genug“. Schon heute werden die Mobilitätsbedürfnisse von 80 % der Nutzer erfüllt.
  7. Der Preis für eine typische Batterie wird bereits 2015 auf die Hälfte und 2020 auf ein Drittel der heutigen Preise gesunken sein. Unter Berücksichtigung staatlicher Subventionen könnten Elektroautos schon 2015 günstiger fahren als Benziner.
7. Die Elektrifizierung der Autos ist zwingend, alternativlos und unumkehrbar. Das für 2020 angepeilte EU-Ziel von 95 g/km CO<sub>2</sub> kann – so Modellrechnungen – nur durch eine weitgehende Elektrifizierung der Flotten erreicht werden. (Quelle: Bain & Company) <<

## AUTOSERVICE LASS GMBH

Hamburg | Norderstedt

### KFZ-Reparaturen

Fuhrparkbetreuung - Transporter Service - Alle Fabrikate

HH - Lokstedt 040 - 553 11 39

Norderstedt 040 - 3259 4224

[www.autoservice-lass.de](http://www.autoservice-lass.de)

FIAT TRANSPORTER  
**HARM**  
*mobile*

Ihr Ziel ist klar,  
 wenn es um Transporter aller Marken  
 und guten Wohnmobil-Service geht!

Kieler Straße 47, 24576 Bad Bramstedt  
 Telefon: 04192 - 50 04-0, Fax: 50 04-55  
 Im Internet: <http://www.harmmobile.de>

## SONDERTHEMEN im NordHandwerk

11/2010: Finanzierung und Geldanlage  
12/2010: Versicherung und Altersvorsorge

Weitere Infos: [www.hbv.com](http://www.hbv.com)

oder bei Tanya Kumst,  
Telefon 040/414 33 38 31



Technischer Großhandel für  
 ● Wälzlager  
 ● Antriebstechnik  
 ● Dichtungen / Keilriemen  
 ● Ruderlager C1

Techno Trade Hamburg GmbH  
Eiffestr. 432 in 20537 Hamburg  
 ☎ 040/38 33 46 ☎ 040/38 87 64  
**WWW.TTH-HAMBURG.DE**

**3S Massiv-Halle**  
ab 26.950 € + MwSt.

Neu!  
la-Schall- und Wärmeschutz



Katalog: 3S Selbstbau OS - 37081 Göttingen  
Maschmühlenweg 99 - Internet: [www.3s-gewerbebau.de](http://www.3s-gewerbebau.de)  
Fax 0551-38 39 038 - Tel. 0551-38 39 00

## Hallen-Heizung

Wärmeluftheizer · Strahlungsheizung · Büroheizung / Warmwasserbereitung mit Brennwerttechnik. Erfahrung seit 1961

Tel.: 040/538 20 41 · Fax 040/538 60 95  
[www.hinsch-info.de](http://www.hinsch-info.de)

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen · kühlen · trocknen · lüften



Bei den alternativen Antrieben auf dem Fahrzeugmarkt tut sich viel. Je nach Hersteller ist die eingesetzte Technik aber unterschiedlich. Das erschwert die Übersicht für den Verbraucher. Zusätzlich werden oft Techniken in einem Atemzug genannt, die eigentlich grundverschieden sind. So wird oft eine Verbindung von Hybrid- und Elektrofahrzeugen hergestellt, weil die Hybridautos, zusätzlich zum Verbrennungsmotor, auch über einen Elektromotor verfügen.

Elektroautos kommen aber, im Gegensatz zum Hybrid-Fahrzeug, ohne Verbrennungsmotor aus. Beim Betrieb des E-Autos fallen also keine Emissionen an. Vorteile sind auch der hohe Wirkungsgrad, der einfachere Aufbau des Antriebsstranges und die geringe Geräuschentwicklung.

Für den Antrieb des E-Autos sorgt ein Lithium-Ionen-Akku. Dessen Kapazität bestimmt die Reichweite des Fahrzeugs, die heute etwa zwischen 100 und 200 km liegt. Dies ist zwar im Stadtverkehr für den täglichen Weg zur Arbeit ausreichend, aber nicht für längere Strecken. Ein Manko der Akkus ist

bisher noch ihr hoher Preis und die kurze Lebensdauer von drei bis fünf Jahren.

Geladen werden die Fahrzeuge über die Steckdose oder, was deutlich schneller geht, über spezielle Ladesäulen. In jedem Fall sind die langen Ladezeiten, teilweise bis zu acht Stunden, noch ein erheblicher Nachteil der E-Autos.

Zu den weiteren Hauptkomponenten eines E-Fahrzeugs gehören das Getriebe und das Bremssystem. Im Prinzip ist beim Elektroauto ein Getriebe nicht mehr erforderlich. Halten, Vorwärts- und Rückwärtsfahren wird über einen Gangwahlhebel eingestellt. Allerdings werden bei einigen umgerüsteten E-Fahrzeugen noch Schaltgetriebe genutzt, um eine höhere Zuladung zu ermöglichen. Die Geschwindigkeit wird über das Gaspedal stufenlos reguliert.

Beim Bremssystem ergibt sich durch die Rekuperation, insbesondere im Stadtverkehr, eine hohe Effizienz. Denn beim Bremsen, im Schubbetrieb beim bergabwärtsfahren oder beim Ausrollen, wird frei werdende Energie in den Akku zurückgeleitet. << kl

➔ Weitere Infos zum Thema E-Autos:

- [www.elektroauto-nachrichten.de](http://www.elektroauto-nachrichten.de)
- [www.grueneautos.com](http://www.grueneautos.com)
- [www.elektromobil.com](http://www.elektromobil.com)
- [www.elektro-autos.info](http://www.elektro-autos.info)
- [www.elektrofahrzeug.net](http://www.elektrofahrzeug.net)
- [www.mein-elektroauto.com](http://www.mein-elektroauto.com)
- [www.adac.de](http://www.adac.de)

### All-inclusive-Pakete für Neuwagen

## Vermeintliche Schnäppchen

Mit Flatrate oder all-inclusive assoziieren wir in der Regel günstige Tarife beim Telefonieren oder fürs Internet. Jetzt entdecken auch die Automobilhersteller diese werbewirksame Verkaufsstrategie und machen Flatrateangebote für Neuwagen. Darin sind etwa Ratenzahlungen über 48 Monate, Inspektions- und Wartungsarbeiten oder auch die Kfz-Versicherung enthalten.

Doch Vorsicht, der ADAC hat bei Stichproben festgestellt, dass diese Angebote nicht so günstig sind wie sie scheinen. Ein Vergleich lohnt sich also. So haben die ADAC-Tester neben dem Flatrateangebot sich jeweils Vergleichsrechnungen für Barkauf,

Ratenzahlung ohne Flatrate beim Hersteller und bei der Hausbank erstellen lassen – immer mit den durchschnittlichen Werkstattkosten für vier Jahre und einem Preisnachlass von 10 % auf den Listenpreis. Das Ergebnis: Platz eins belegte der Barkauf, gefolgt von den beiden Finanzierungsmodellen. << kl

➔ Weitere Informationen unter: [www.adac.de/flatrate](http://www.adac.de/flatrate).



Foto: Shutterstock

### Hilfe bei der Kaufentscheidung

## Welcher Transporter ist der richtige?

Die überwiegende Zahl der Transporter, die sich täglich im Einsatz befinden, fährt mit Diesel. Dies galt bisher als ökonomisch sinnvollste Lösung, ist aber ökologisch – wegen der Feinstaubbelastung – durchaus umstritten. Der Verkehrsclub Deutschland (VCD) hat die tatsächlichen Anforderungen an Transporter eingehend analysiert und ist zu dem Resultat gekommen, dass nicht immer der Dieselantrieb die sinnvollste Lösung ist. Vielmehr sind in vielen Fällen ein Erdgasantrieb oder ein Benziner die ökonomisch und ökologisch bessere Wahl.

Welche Fahrzeuge besonders für bestimmte Einsatzzwecke geeignet sind, haben die VCD-Experten auf der Internetseite [www.besser-autokaufen.de](http://www.besser-autokaufen.de) und in der Kaufberatungsbroschüre „Welcher Transporter soll es sein?“ zusammengefasst. Das Heft enthält Informationen zur richtigen Fahrzeugwahl, zu Umweltthemen wie den Umweltzonen oder Nach-

rüstungsmöglichkeiten, zu unterschiedlichen Antriebsarten und Betriebskosten.

Um konkrete Fahrzeugempfehlungen geben zu können, wurden auf Basis der Untersuchungsergebnisse fünf Nutzergruppen und -profile gebildet und die dafür passenden Fahrzeuge ausgesucht. Neben spezifischen Merkmalen wie Aufbauart, Nutzlast und Ladevolumen standen als Kriterien Kraftstoffverbrauch, Schadstoffausstoß und Fahrärm im Vordergrund.

Angesichts der auf der IAA Nutzfahrzeuge in Frankfurt vorgestellten technischen Weiterentwicklungen, will der VCD die Broschüre und die Homepage noch in diesem Jahr aktualisieren. << kl

➔ **Bestellservice:**  
VCD-Versandservice, Tel.: 02962 845865, Fax: 02962 800155 (Versandkostenpauschale 2,55 €), [www.besser-autokaufen.de](http://www.besser-autokaufen.de).

### ADAC-Broschüre

## Punkte mit Folgen

Wer im Flensburger Verkehrsregister 18 Punkte erreicht, ist seinen Lappen los. Rund 4.500 Autofahrer verlieren jedes Jahr auf diese Weise ihre Fahrerlaubnis. Aber welcher Autofahrer weiß schon genau, für welche Vergehen er wie viele Punkte kassiert, wie lange die Punkte auf seinem Konto stehen bleiben oder unter welchen Voraussetzungen sie gelöscht werden?

Wer sich diesbezüglich schlau machen will, erfährt in der aktualisierten ADAC-Broschüre „Flensburger Punkte und ihre Folgen“ alles Wissenswerte über Punkte, Geldbußen, Straftatbestände, Tilgungsfristen und Überlieferfristen. << kl

➔ **Download unter:**  
[www.adac.de/punkte](http://www.adac.de/punkte).



## VON PROFIS FÜR PROFIS!



Abb. zeigen Sonderausstattung

FÜR JEDEN BEDARF DIE OPTIMALE LÖSUNG  
IHR KOMPETENTER ANSPRECHPARTNER:

### OLYMPIC AUTO

Kieler Automeile, Eckernförder Str. 210, Tel. (0431) 5 46 34 - 0  
Schwentimental, Klausdorfer Str. 52, Tel. (04307) 82 31 - 0  
Westerrönfeld, Am Busbahnhof 28, Tel. (04331) 84 48 - 0  
Lübeck, Fackenburg Allee 47, Tel. (0451) 30 09 63 - 0  
[www.olympic-auto.de](http://www.olympic-auto.de)



### Der neue Amarok. Der Pickup von Volkswagen

Schwere Aufgaben sind für ihn ein Leichtes.

Der Amarok ist konsequent auf hohe Belastbarkeit und Funktionalität ausgelegt – angefangen bei der breitesten Ladefläche seiner Klasse bis hin zu bequemen Sitzen im strapazierfähigen Stoff „Spacer“ Anthrazit.

Der Amarok hat eben stets ein bisschen mehr zu bieten – vor allem aber beim Raumangebot: Freuen Sie sich auf Bein- und Kopffreiheit, die in dieser Fahrzeugklasse ihresgleichen suchen. Und auch an Ihr Werkzeug und kleine Gegenstände ist gedacht: Viele praktische Ablageflächen sorgen für Ordnung und Stauraum.



Nutzfahrzeuge

Ihr Volkswagen Partner

**AZF** Autozentrum Nord  
Unternehmensgruppe  
Liebigstr. 10, 24941 Flensburg, Tel. 0461/50 51 90  
[info@vw-flensburg.de](mailto:info@vw-flensburg.de)

## Klarheit schaffen

## Kfz-Gewerbe beklagt Kennzeichnungspflicht

Als umweltpolitisch sinnvoll, jedoch im Detail verbesserungswürdig, bewertet der Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes (ZDK) die geplante Reform der Pkw-Energieverbrauchskennzeichnung. Bei einer öffentlichen Anhörung verdeutlichte der Verband kürzlich, dass der aktuelle Entwurf teilweise noch unklar und auslegungsbedürftig sei. << pm

## Im Netz finden

## Friseure stellen Wettbewerbe online

Aktuell informiert der Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks auf seinem neuen Internetportal [www.friseur-meisterschaften.de](http://www.friseur-meisterschaften.de) über die anstehende Weltmeisterschaft in Paris. Viele weitere Wettbewerbe werden folgen. In den kommenden Monaten wird die Internetseite zum allgemeinen Info-Portal für Meisterschaften der Friseure. << jes

## Sich präsentieren

## Erstmals Tag des Schornsteinfegers

Der 20. Oktober steht erstmals im Zeichen des Schornsteinfegers. Unter der Schirmherrschaft von Bundesumweltminister Norbert Röttgen öffnen Fachbetriebe, Innungen und Verbände ihre Türen. Der Aktionstag zeigt: Heute gehören mehr als Kehrbesen und Leiter zum Handwerkszeug. Brandschutz, Energieeinsparung und Umweltschutz stehen im Fokus. << jes

## Gemeinsam lernen

## Erste Turboklasse für vier Berufe



In der Schule: Julia Tarazi (M.) in der ersten Turbo-Ausbildungsklasse für vier Berufe an der Hamburger Gewerbeschule.

Mit 16 Schülern startete im September die erste Turbo-Ausbildungsklasse, die vier Handwerksberufe vereint. Sieben angehende Konditoren, vier Bäcker, drei Bäckereifachverkäufer und zwei Speiseeishersteller verkürzen gemeinsam an der Gewerbeschule Hamburg ihre Ausbildung von drei auf zwei Jahre.

Mit der kürzeren Ausbildung sollen Abiturienten aus Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Niedersachsen angesprochen werden, die nach ihrer praktischen Handwerksausbildung Meisterkurse und Führungsaufgaben anstreben. Gemeinsam entwickelten die Bäcker- und Konditorenvereinigung Nord, die Handwerkskammer Hamburg und die Gewerbeschule über ein Jahr lang ein Konzept, das die parallele Ausbildung der

vier Berufe ermöglicht. Durch gezielte Werbung an Gymnasien fanden sich schnell Bewerber, die in der Turbo-Klasse den theoretischen Teil ihrer Ausbildung absolvieren können.

Lernfelder wurden neu zugeschnitten und reduziert. Die Auszubildenden absolvieren in ihren zwei Jahren nur noch 960



Im Eislabor: Julia Tarazi lernt in Hamburg derzeit den Beruf der Speiseeisherstellerin.

Schulstunden statt der bisher 1.440 in drei Jahren.

Eine der ersten Schülerinnen ist die angehende Speiseeisherstellerin Julia Tarazi. Zwar würde ihre Ausbildung auch regulär nur zwei Jahre dauern. Doch die Inhalte werden jetzt kompakter vermittelt. Einmal wöchentlich ist sie in der Schule. Das schnellere Lernen kommt ihr entgegen. Der 29-jährigen Abiturientin bleibt nach ihrem abgebrochenen Produktdesign-Studium mehr Zeit für die Praxis in ihrem Ausbildungsbetrieb „Eisliebe“ in Hamburg-Ottensen. „Als Aushilfe habe ich gemerkt, dass mir die handwerkliche Arbeit mehr Spaß macht und es für mich nichts Schöneres gibt als die glücklichen Kunden“, beschreibt Tarazi, warum sie sich für die Kompaktausbildung entschieden hat. << jes

## NordBau 2010

## Wohlfühlen und Energie sparen

Wohlfühlen, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit waren in diesem Jahr die Schlagwörter der 55. NordBau. Insgesamt 68.800 Besucher kamen an den sechs Messetagen auf das Gelände der Holstenhallen in Neumünster. Dort präsentierten 900 Aussteller aus dem In- und Ausland auf 69.000 Quadratmetern Freigelände und 20.000 Quadratmetern Hallenfläche Neuheiten rund um den Bau – vom kleinen Werkzeug bis hin zur großen Maschine.

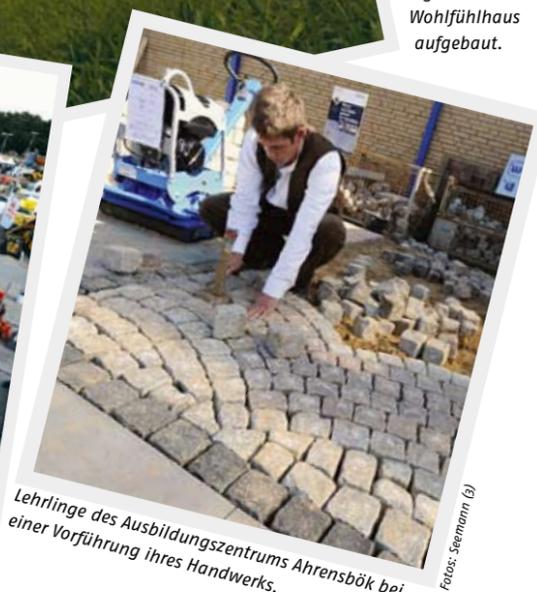
Erstmals bauten auch Handwerker verschiedener Gewerke, Baustoffproduzenten und Architekten ein begehrtes Wohlfühlhaus samt Garten in der Halle 7 auf. Beim Gang durchs Wohnzimmer konnten sich die Besucher im Gespräch mit den Fachleuten ein Bild über neue Formen von Komfort und Wohlbefinden im eigenen Heim machen. Dafür wurden neue ökologische Baustoffe verbaut und aktuelle Farben und Möbel verwendet. Insbesondere beantworteten die Handwerker Fragen zur Energieeffizienz. Über die Vielfalt der Einsparmöglichkeiten informierten zudem zahlreiche Anbieter und Baufirmen an ihren Messeständen, während auf dem Freigelände Kleingeräte, Lastkraftwagen, Kräne und Hebebühnen vorgeführt und verkauft wurden. << jes



Erstmals wurde auf der Messe NordBau in Neumünster ein sogenanntes begehrtes Wohlfühlhaus aufgebaut.



Auf dem Freigelände wurden neue Baufahrzeuge aller Größen präsentiert.



Lehrlinge des Ausbildungszentrums Ahrensböck bei einer Vorführung ihres Handwerks.



## Zeit zum Wechseln!

Privat. Solide. Leistungsstark.  
INTER Krankenversicherung

Jetzt informieren:  
0800 102078462  
[www.inter.de/wechseln](http://www.inter.de/wechseln)



Dr. Markus Merk  
Partner der INTER

**inter**  
VERSICHERUNGEN

## Uptodate-Offensive

# Nachhaltige Veränderungen

Karsten Groth, Geschäftsführer eines SHK-Betriebs in Nortorf, hat sich und seinen Betrieb mit Hilfe der Uptodate-Offensive fit gemacht – bis hin zur Verbesserung von Arbeitsabläufen und dem Auftreten seiner Mitarbeiter.

» Wenn Azubi Nils Rocho am Morgen in den Betrieb kommt, fällt sein erster Blick in den Spiegel. Daran hängt ein roter Zettel mit der Aufschrift: „So sieht mich mein Kunde“. Hose, Shirt und Frisur sind in Ordnung. Unten hängt ein weiterer Zettel. Auf ihm steht: „... und meine Schuhe auch ...“ Sollte er das Putzen vergessen haben, steht ein Kasten mit Schuhcreme und Bürste bereit. Der Spiegel ist eine von zahlreichen kleinen, aber wirkungsvollen Details, die Chef Karsten Groth in den vergangenen drei Jahren in seinem SHK-Betrieb im schleswig-holsteinischen Nortorf einführte.



## Profi im Handwerk werden

Groths Betrieb ist seit März 2009 „Profi im Handwerk“. Das entsprechende Zertifikat verlieh der TÜV Hessen seinem Betrieb. „Im Team haben wir die Uptodate-Offensive durchlebt“, sagt Groth und meint eine Qualifizierungskonzept für Handwerksbetriebe – konzipiert und durchgeführt von einem Handwerksbetrieb. Entwickelt wurde es von Rolf und Udo Steffen aus dem nordrhein-westfälischen Alsdorf. Im eigenen Unternehmen, dem SHK-Betrieb Team Steffen AG, deckten die Geschwister über Jahre systematisch Schwachstellen auf und verbesserten Strukturen und Abläufe.

Heute geben sie ihr Wissen in Seminaren weiter, gewähren Einblicke in ihre Firmenstrukturen und Abläufe, wollen zum Nachahmen anregen und begleiten die Teilnehmer bei eigenen Veränderungen.

## Unternehmer sein

Die Analyse startet nicht mitten im Betrieb. Sie beginnt mit dem Kapitel „Unternehmer sein“. Karsten Groth ist seit 1993 selbstständig. Sein Betrieb wuchs, er sammelte Erfahrungen und hat heute 27 Mitarbeiter. Trotz seiner Erfahrungen sah er Handlungsbedarf. Da jeder Unternehmer Partner und Familie hat, durfte Groth nur gemeinsam mit seiner Partnerin zum dreitägigen Seminar. Dort sah er sich mit völlig neuen Fragen kon-

frontiert und erkannte, das er als Mensch auf den drei Beinen Familie, Gesundheit und Arbeit steht. „Knickt eines davon weg, fällt man um“, sagt Groth heute. Seine Erkenntnis: Auch Selbstständige müssen sich Raum schaffen für Feierabend, Wochenenden und Urlaub.

## Leeren Notfalkoffer füllen

Das Uptodate-Kompetenzteam, bestehend aus 18 Beratern, EDV-Fachleuten, Rechtsanwälten sowie Experten für Werbung und Bürokommunikation, unterstützten ihn beim Packen eines privaten und betrieb-



Azubi Nils Rocho beim prüfenden Blick in den Spiegel. So sieht ihn später sein Kunde.

lichen Notfalkoffers. Sein bisheriger war fast leer. Groth erkannte: Sein Betrieb wäre ohne ihn nach wenigen Tagen nicht mehr handlungsfähig gewesen. Rechnungen hätten beispielsweise ohne seine Unterschrift nicht bezahlt werden können. Einschreiben hätten nicht angenommen werden können. Führende Mitarbeiter erhielten nach dem Seminar Bank- und Briefvollmachten.

Als Hausaufgabe – ein wichtiger Bestandteil der Offensive – musste er bis zu bestimmten Zeitpunkten ein Testament schreiben und dies bei den Verantwortlichen von Uptodate nachweisen. Die Bestäti-

gungen sammelte er für die Zertifizierung in einem Ordner.

## Eine Firmenphilosophie erarbeiten

Nach dem Chef folgte das Team. Karsten Groth lud seine Angestellten für ein Wochenende in ein Seminarhaus an der Ostsee ein. Fragebögen der Offensive, zum Umgang mit Kollegen, dem Klima im Betrieb und ihren persönlichen Erwartungen mussten beantwortet werden. Nach der Auswertung erarbeiteten später alle ein gemeinsames Leitbild. „Die vielen Ideen der Mitarbeiter zeigten, wie wichtig es ist, sie einzubeziehen. In jedem steckt Potenzial,

das ich abrufen muss“, so Groth. Gemeinsam steckten sich Chef und Angestellte das Ziel, das Siegel „Profi im Handwerk“ zu bekommen. Neben den Seminarkosten investierten Betrieb und Mitarbeiter viel Zeit in Schulungen und Ausbildung. Groth erhielt von der Uptodate-Offensive sämtliches Material für Onlineseminare und eigene Schulungen. Zusätzlich schickte er jeden Mitarbeiter ins Seminarzentrum nach Alsdorf.

## Transparenz schaffen

Dort wurden sie geschult und konnten sich die Prozesse in der Firma des Anbieters >>

## DIE KERNTHEMEN VON UPTODATE

**U Unternehmer**  
Stärkung des Chefs in der Rolle des strategisch denkenden Unternehmers, mit Zeit für seine unternehmerischen Pflichten.

**P Philosophie**  
Die Erarbeitung von Sinn und Zweck des Unternehmens.

**T Team**  
Die Bildung eines Mit-Arbeiter-Teams, dessen Arbeit und Einsatz am Unternehmensziel ausgerichtet ist.

**O Organisation**  
Der Aufbau einer wirtschaftlichen Ablauforganisation zur Sicherung der Qualität aller im Unternehmen erbrachten Leistungen.

**D Darstellung**  
Der Aufbau einer kompetenten und glaubwürdigen Unternehmensdarstellung nach innen und außen.

**A Ausrichtung**  
... der Produkt- und Partnerpolitik an den Kundenwünschen und der Qualitätspolitik des Unternehmens.

**T Taktik**  
Die strategische Ausrichtung aller Aktivitäten auf Kundenwünsche, -erwartungen und Marktentwicklungen.

**E Erfolgssteuerung**  
Die gezielte kaufmännische Steuerung des Unternehmens.

## Die Ziele der Uptodate-Offensive:

1. Mehr Zeit für das Wesentliche. Mehr Lebensqualität
2. Sicherheit gewinnen und die Weichen stellen für eine erfolgreiche Zukunft.
3. Fehlerkosten senken. Produktivität und Gewinne messbar steigern.

Internet: [www.uptodate-offensive.de](http://www.uptodate-offensive.de)

>> ansehen und sich mit den dortigen Mitarbeitern austauschen. Ziel war es, den Blick für die Bedürfnisse anderer Bereiche zu öffnen.

**Offen über Umsatz sprechen**

Diese Transparenz herrscht bei Groth seither auch bei der Berechnung des Umsatzes des Betriebes. Die Mitarbeiter wissen, was sie den Betrieb kosten und was Groth an ihrem Stundenverrechnungssatz verdient. „Vorher glaubten viele, dass sie ihren Stundenlohn bekommen und der Rest in meiner Tasche landet“, sagt Groth. Heute kennt jeder die Stundenverrechnungssätze und weiß, wie sich diese zusammensetzen. Groths Erkenntnis: „Jetzt ist ihnen bewusst, dass bei einem Angebot auch mal ein Euro minus rauskommen kann. Das erhöhte das Bewusstsein für Zeitaufwand und Materialkosten.“

Mittlerweile ist alles so transparent, dass die Mitarbeiter die Angebote im Detail kennen und zudem Preise beim Kunden direkt ausrechnen können. Dafür entwickelte die Firma mit der Unterstützung

des Kompetenzteams eine Projektmappe mit verschiedenen Listen. Der Techniker kann ablesen, wie teuer Arbeiten und Materialien sind.

**Eindruck beim Kunden hinterlassen**

Groth erkannte im Laufe der Trainingseinheiten und Onlineseminare auch, wie wichtig der Auftritt beim Kunden ist.

**ABLAUF DER UPTODATE-OFFENSIVE**

**Dauer:** 24 Monate.

**Präsenzveranstaltungen:** Mindestens vierteljährlich als Seminar, Training oder Erfolgs- und Erfahrungstreffen.

**Umsetzungsphasen:** Zwischen den Präsenzveranstaltungen mit individueller Unterstützung durch Experten des Kompetenzteams.

**Gruppengrößen:** ca. 12 Unternehmen

**Zeitaufwand:** ca. 60 Tage

**Kosten:** Monatlich 400 € pauschal für maximal sieben Teilnehmer.

„Früher wollten wir unsere Arbeit vernünftig abliefern. Heute wollen wir zusätzlich einen guten Eindruck hinterlassen“, sagt Groth.

Das beginnt vor der Haustür. Wenn er oder seine Angestellten zum Kunden kommen, streifen sie sich vor der Wohnung Überziehschuhe über. Ist die Arbeit abgeschlossen, ist jeder Mitarbeiter angehalten, seinen Bericht vor den Augen des Kunden auszufüllen, die Details zu erklären und dann unterschreiben zu lassen. „Häufig war es so, dass im Nachhinein Beschwerden wegen zu langer Zeitangaben kamen. Jetzt kann der Kunde vor Ort Fragen stellen, denn spätere Reklamationen wegen fehlerhafter Arbeitsberichte soll es bei uns nicht geben“, erläutert Groth.

**Material systematisch bestellen**

Auch bei der Materialbeschaffung gehen die Angestellten viel systematischer vor. Das geräumige Lager wurde in Verantwortlichkeitsbereiche eingeteilt. Damit ist sichergestellt, dass alle Materialien stets vorrätig sind.

In mehreren Schritten wird die gelieferte Ware auf ihre Richtigkeit hin geprüft. Erst wenn der verantwortliche Techniker alles bestätigt, vereinbart das Büro einen Termin. Damit wird verhindert, dass Kundentermine kurzfristig abgesagt werden müssen oder der Techniker erst beim Kunden feststellt, dass Ware falsch oder defekt ist.

Die Termine werden erfasst, in ein Computersystem eingestellt und in gedruckter Form an einer Plantafel dem Techniker zugeordnet. Der findet dann auf dem



Büroleiterin Sarah Sassi koordiniert an einer Plantafel die Termine.

großen Kalender anhand seines Kürzels seinen Auftrag und kann die Zeit und alle Details ablesen.

Damit auch die Kommunikation in der Verwaltung reibungslos läuft, entwickelte Groths Team ein stetig aktualisiertes Organigramm. Darauf erkennt jeder Mitarbeiter seine Ansprechpartner. Zusätzlich kommunizieren die Verantwortlichen täglich in einer Frühbesprechung. Offene Fragen werden besprochen, um Verzögerungen bei Terminabsprachen, Bestellungen und Rechnungen zu verhindern.

**Meinung der Kunden abfragen**

Um die Wirkung der vielen Veränderungen überprüfen zu können, fragt Groth die Kunden nach ihrer Meinung. Ist ein Techniker fertig, gibt er dem Kunden eine Meinungskarte. Der bewertet Pünktlichkeit, Benehmen, Material und beantwortet, ob er den Betrieb weiterempfehlen würde. „Wir sind stolz, dass wir 90 % unserer Kunden begeistern können“, sagt Groth. Sein Ziel bleibt die Zertifizierung. Dafür werden Mitarbeiter weiter geschult. Zusätzlich trifft Groth sich bis zu zehn Mal jährlich mit 20 Betriebsinhabern der Uptodate-Offensive aus Norddeutschland zum Erfahrungsaustausch. << Jens Seemann



Abb. zeigt Sonderausstattungen.

Mehr Raum für Ihr Budget.



Wir leben Autos.

**Der Opel Vivaro Kastenwagen Business „111 Jahre“.** Mit hoher Ladekapazität, praxisgerechter Funktionalität, Pkw-typischem Komfort sowie ausgesprochen niedrigen Betriebskosten durch sparsame Motoren ist der Opel Vivaro Ihr idealer Geschäftspartner. Und bei unserem Sondermodell Opel Vivaro Kastenwagen Business „111 Jahre“ L1H1 2,7t (66 kW) profitieren Sie darüber hinaus von einem besonders günstigen Preis.

**Jetzt UNTERNEHMER-VORTEIL sichern**

**Unser Barpreis für Gewerbekunden**

für den Opel Vivaro Kastenwagen Business „111 Jahre“ mit 2.0 CDTI-Motor mit 66 kW (90 PS), L1H1 2,7t

ab **14.990,- €**  
17.838,10 € (brutto)

Angebot für Gewerbekunden, zzgl. MwSt. und Frachtkosten.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 9,3-9,2; außerorts: 6,8-6,7; kombiniert: 7,8-7,6; CO<sub>2</sub>-Emission, kombiniert: 205-202 g/km (gemäß 1999/100/EG).

Ihr Opel Partner

Wir bewegen was

**Laube.**

Rahlstedter Straße 34  
☎ 040 / 673 70 70

Schiffbeker Weg 307  
☎ 040 / 65 49 65 10

www.lausse.de - info@lausse.de

**Visionen. Und wie man sie realisiert.**

**Der Sprinter.**

Visionäre schätzen am Sprinter besonders seine Belastbarkeit. Die CDI-Motoren der neuesten Generation sind ebenso zuverlässig wie robust und durchzugsstark. Das sorgt neben geringsten Ausfallzeiten vor allem dafür, dass man sich auf das konzentrieren kann, was wichtig ist. Was den Mercedes-Benz Sprinter noch zu einem perfekten Partner für die Zukunft macht, erzählen wir Ihnen gerne vor Ort.

In Elmshorn:



Jens Fichtenmeier  
Tel. 04121/4393-352



Michael Schöning  
Tel. 04121/4393-335

In Rellingen:



Sven Neumann  
Tel. 04101/497-222



Rüdiger Goldenstein  
Tel. 04101/497-220

**Ein guter Partner ist da, wenn man ihn braucht.**

**Der Vito. Mit langen Wartungsintervallen und Service 24h.**

Wenn es um Termine geht, zählt vor allem Zuverlässigkeit. Gut, wenn Sie da einen Partner haben, der Sie nicht im Stich lässt. Wie den Vito. Dank hoher Qualität und langer Wartungsintervalle gibt es fast keine Ausfallzeiten. Sollte doch mal etwas passieren, hilft der Service24h - überall in Europa. Wir beraten Sie gerne vor Ort.



**Der neue Vito und Viano ab 23.10.2010 in unseren Ausstellungenräumen.**



BURMESTERPARTNER

Walter Burmester GmbH, Rellingen, Hauptstraße 110, Tel.: 04101 / 567-0  
Paul Zukowsky GmbH & Co. KG, Rellingen, Heidestraße 32-44, 04101 / 497-0  
Grüning Automobile KG (GmbH & Co.), Elmshorn, Hamburger Straße 130, Tel.: 04121 / 4393-0  
Automobilstudio Grüning KG (GmbH & Co.), Industriestraße 12-14, Wedel, Tel.: 04103 / 9393-0  
Walter Burmester GmbH, Liethberg 4, Bad Bramstedt, Tel.: 04192 / 8190255




**STEUERTIPP**

## Prüfen lohnt sich immer

Jeder dritte Steuerbescheid ist fehlerhaft



In jedem dritten Steuerbescheid sind Fehler enthalten. Doch nur die wenigsten bemerken dies. Deshalb lohnt es sich auch für Handwerker, einmal genauer hinzusehen. Oftmals steckt der Teufel im Detail.

### Die Angaben prüfen

Im ersten Schritt sollten Sie einen genauen Blick auf alle Angaben werfen und diese mit Ihrer Steuererklärung abgleichen. Zudem ist es ratsam, die Erläuterungen am Ende des Steuerbescheides zu beachten.

### Fehler entdeckt – was tun?

Haben Sie einen Fehler oder eine Abweichung ermittelt, können Sie beim Finanzamt Einspruch einlegen. Dies ist kostenlos und muss binnen eines Monats nach Eingang erfolgen.

### Rechenfehler oder Rechtsfrage?

Im Falle eines Rechenfehlers wird die Änderung des Bescheides sofort vorgenommen. Handelt es sich um eine Rechtsfrage, ist eine andere Stelle im Finanzamt zuständig. Die dortige Bearbeitungsfrist reicht von sechs Wochen bis zu sechs Monaten.

### Stundung kostet Zinsen

Auf jeden Fall ist zu beachten, dass die eingeforderten Steuern trotz Ihres Einspruches fristgemäß zu entrichten sind. Dies ist nur zu umgehen, indem Sie einen Antrag auf Aussetzung der Vollziehung bis zur Entscheidung stellen. Pro Monat fallen dann jedoch 0,5 % an Zinsen auf den gestundeten Betrag an.

### Ablehnung – die weiteren Optionen

Nach einem erfolglosen Einspruch besteht die Option zur Klage beim Finanzgericht, die allerdings Verfahrenskosten nach sich ziehen kann. Wer diese trägt, wird gerichtlich entschieden. Als letzte Instanz bliebe dann noch die Revision beim Bundesfinanzhof.

Ralf Hansen, Steuerberater,  
H.P.O.-Partner, Flensburg,  
E-Mail: r.hansen@hpo-partner.de



Foto: shutterstock

## Werbeinstrument Flyer

# Aus der Masse herausragen

Fast jeder Handwerksbetrieb nutzt Flyer und Image-Broschüren. Diese sollen zu mehr Umsatz verhelfen – tun dies aber nur selten. Hier drei Grundregeln.

### 1. Was wollen Sie erreichen?

Viel zu selten stellen sich Handwerker bei der Flyererstellung die konkrete Frage nach dem Ziel. Bevor Sie mit Texten und der Auswahl von Bildern anfangen, sollten Sie zunächst wissen, was Sie mit den Handzetteln erreichen und wen Sie damit ansprechen wollen.

### 2. Machen Sie ein Angebot

Jeder Flyer, der breit gestreut wird (z. B. per Postwurfsendung oder Zeitungsbeilage), sollte ein konkretes Angebot enthalten. Das müssen keine Rabatte oder Preisnachlässe sein. Sie können den Kunden auch einen besonderen Zusatzservice oder Gratis-Leistungen anbieten.

Wenn Sie in Ihrem Flyer ein konkretes Angebot machen, sprechen Sie deutlich mehr Interessenten an und können Ihre Rücklaufquote vervielfachen. Vor allem zeitlich begrenzte Angebote sind sehr effektiv.

### 3. Erfolgsfaktor Titelseite

Gehen Sie nicht davon aus, dass Ihre Flyer gelesen werden. Das macht nur ein Bruch-

teil. Maximal werden Flyer kurz überflogen. Die meisten Leser schauen sich nur die Überschriften und Fotos an.

Daher ist es wichtig, dass Sie eine aussagekräftige Überschrift für Ihren Flyer finden. Diese sollte nicht länger als fünf bis neun Wörter sein und den Nutzen Ihres Angebots betonen. Wenn Sie als Treppenbauer z. B. jedem Neukunden ein kostenloses Pflegeset bieten, muss das auf der Titelseite stehen. Die Überschrift dazu sollte den Nutzen des Angebots herausstellen. Ein Beispiel: „Jetzt glänzt Ihre neue Treppe noch länger!“

Kombinieren Sie Ihre Titelseite immer mit einem guten Foto. Bilden Sie darauf aber nicht nur Ihr Produkt ab. Das Gehirn nimmt Menschen und vor allem Gesichter schneller wahr, darum kann es sinnvoll sein, hier auf Bilder mit Menschen und Ihrem Produkt zu setzen. <<



Autor Daniel Dierkes ist Marketingexperte bei Artland Marketing in Merzen.  
E-Mail: dd@artland-marketing.de

## Auf dem Weg zum Kampagnenmeister

# Informationsquelle und Werkzeugkasten

In einer Serie stellen wir Ihnen Möglichkeiten vor, die Handwerks-Kampagne zu nutzen. Diesen Monat: Die Seite [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de).

Was Ursula von der Leyen vom Handwerk hält, wie viel Prozent aller Azubis im Handwerk lernen und was ein Parkettleger tut – diese Informationen finden Nutzer auf der Webseite der Imagekampagne des Handwerks unter [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de).

Die Seite bietet einen Überblick über den Wirtschaftsbereich Handwerk und seine Bedeutung in Deutschland. Dazu Informationen zu den Handwerksberufen und natürlich Hintergründe zur Imagekampagne des Handwerks.

Klingt trocken, ist oft heiter: zum Beispiel mit Quiz-Fragen und einem „Meisterwerk der Woche“. Und wer sich fragt, welche Figur er als Augenoptiker oder Zahntechniker machen würde, kann sein Bild in einer Fotobox in den passenden Hintergrund einbauen.

### Briefbogen gestalten

Etwas weniger verspielt kommt der Werbemittel-Katalog daher, der über [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de) ebenfalls zugänglich ist. Hier finden Nutzer eine breite Kollektion an Aufklebern, Bürobedarf und Kundengeschenken in der blau-roten Gestaltung der Handwerks-Kampagne. Über ein Druck-

portal ist es zudem möglich, Briefbogen und Visitenkarte gestalten zu lassen und Poster mit Betriebslogo zu bestellen.

### Werbefilm zeigen

Die Webseite ist damit nicht nur Informationsquelle und Fundus für Werbemittel. Sondern – unter dem Punkt „Für Hand-



werker“ – auch Werkzeugkasten für alle, die die Kampagne für ihren Betrieb nutzen.

So finden Leser die Motive der Imagekampagne in druckfähiger Qualität zum Herunterladen. Bereitgestellt werden außerdem zum Beispiel der Werbefilm, Hörfunkspots, Web-Banner und das Handwerks-Lied. Da damit urheberrechtlich geschützte Daten frei zur Verfügung stehen, ist für diesen Bereich der Webseite eine Anmeldung erforderlich. Den Zugang erhält jeder Interessierte umgehend per E-Mail. Und kann sich künftig als Teil der Wirtschaftsmacht von nebenan präsentieren. << ans

### Das lesen Sie im nächsten Heft:

Kundengeschenk zum Jahresende – Der Kalender 2011

## Unterstützung für Azubis

### Vermittlung von Praktika im Ausland

Azubis des Handwerks vermittelt der Verein für internationale Mobilität VIMOB Berufspraktikumsplätze in Italien, Spanien oder England – Sprachkurs inbegriffen! Auch Kurzsensgeschlossene haben eine Chance: Die Bewerbungen werden bis eine Woche vor dem Starttermin entgegengenommen. << jes

➔ **Weitere Informationen:**  
Verein für internationale Mobilität  
Internet: [www.vimob.eu](http://www.vimob.eu)

### Betriebe für Studie gesucht Kostenfreie Auswertung nach Onlineumfrage

Das Forschungsprojekt Grundlagen nachhaltiger Innovationsfähigkeit: Vertrauenskultur und evolutionäre Wissensproduktion (GI:VE) und die Humboldt-Universität Berlin suchen bis zum 30. November Betriebe, die ihre Innovationsfähigkeit testen wollen. Kostenfrei können mindestens fünf Mitarbeiter oder 10 % der Angestellten an einer Onlinebefragung teilnehmen – anschließend werden firmenspezifisch die Ergebnisse mitgeteilt. << jes

### Weitere Informationen:

Melissa Grigas,  
E-Mail: [give.psychologie@hu-berlin.de](mailto:give.psychologie@hu-berlin.de)  
Tel.: 0176 64173540



**ngs** GmbH  
Software für das Handwerk seit 1984

**TopKontor**  
das innovative Profiprogramm erleichtert Ihnen die Büroarbeit und erspart Ihnen Zeit, Geld und Nerven!

**Sonderpreise für**  
Existenzgründer / Umsteiger  
ab 750,- (zzgl. MwSt)

Tel.: 0451/499 98 10  
kostenlose Programmvorführung

weitere Infos: [www.nielandt-software.de](http://www.nielandt-software.de) / [info@nielandt-software.de](mailto:info@nielandt-software.de)

ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst · Telefon 040/414 33 38 31 · [www.hbv.com](http://www.hbv.com)



**MEENEN**  
HALLENBAU GMBH

Goebelstraße, 51  
28865 Lilienthal  
Tel.: 0 42 98 - 93 57-0  
Fax: 0 42 98 - 93 57-17  
[info@hallenbau-meenen.de](mailto:info@hallenbau-meenen.de)



IMPRESSUM

Nord  
Handwerk

Das Magazin der Handwerkskammern Flensburg, Hamburg, Lübeck, Schwerin  
**Verlag:** Verlag NordHandwerk GmbH, Holstenwall 12, 20355 Hamburg  
**Sekretariat:** Dagmar Spreemann, Tel.: 040 35905-222, Fax: 040 35905-309, dspreemann@hwwk-hamburg.de; http://www.nord-handwerk.de

**Chefredakteurin:** Anemone Schlich (ans; v. i. S. d. P.)  
 Tel.: 040 35905-324, aschlich@hwwk-hamburg.de  
**Herausgeber:** Handwerkskammer Flensburg, Handwerkskammer Hamburg, Handwerkskammer Lübeck, Handwerkskammer Schwerin, vertreten durch das Herausgeber-Gremium, bestehend aus den jeweiligen Hauptgeschäftsführern Udo Hansen, Frank Glücklich, Andreas Katschke und Edgar Hummelsheim

**Mantelredaktion:**  
 Dr. Thomas Meyer-Lüttge (tm), Tel.: 040 35905-272, tmeyer-luetge@nord-handwerk.de;  
 Kerstin Gwildis (kl), Tel.: 040 35905-253, kgwildis@nord-handwerk.de;  
 Jens Seemann (jes), Tel.: 040 35905-345, jseemann@nord-handwerk.de  
 Redaktionsfax: 040 35905-347

**Kammerredaktionen:**  
 • Handwerkskammer Flensburg, Andreas Haumann (ah), Johannis Kirchhof 1, 24937 Flensburg, Tel.: 0461 866-181, Fax: 0461 866-184, a.haumann@hwwk-flensburg.de

• Handwerkskammer Hamburg, Claus Rosenau (cro), Holstenwall 12, 20355 Hamburg, Tel.: 040 35905-472, Fax: 040 35905-309, crosenau@hwwk-hamburg.de  
 • Handwerkskammer Lübeck, Ulf Grünke (grü), Breite Straße 10-12, 23552 Lübeck, Tel.: 0451 1506-202, Fax: 0451 1506-180, ugruenke@hwwk-luebeck.de

• Handwerkskammer Schwerin und Landesredaktion Mecklenburg-Vorpommern, Dr. Petra Gansen (pg), Friedensstraße 4A, 19053 Schwerin, Tel.: 0385 7417-152, Fax: 0385 7417-151, p.gansen@hwwk-schwerin.de

**Verlagsdienstleister:**  
 zwei:c werbeagentur GmbH, Doormannsweg 22, 20259 Hamburg, Tel.: 040 4143338-30, Fax: 040 4143338-18

**Anzeigenverkauf:**  
 Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH Doormannsweg 22, 20259 Hamburg  
 Ansprechpartnerin: Tanya Kumst  
 Tel.: 040 4143338-44, Fax: 040 4143338-49  
 E-Mail: tanya.kumst@hbzv.com  
 Anzeigentarif 2010  
**Erscheinungsweise:** monatlich (26. Jahrgang)

**NordHandwerk** ist das offizielle Organ der Handwerkskammern Flensburg, Hamburg, Lübeck, Schwerin. Für alle im Bereich der genannten Handwerkskammern in die Handwerksrolle eingetragenen Betriebe ist der Bezugspreis mit dem Handwerkskammerbeitrag abgegolten. Für alle anderen Bezieher beträgt der Bezugspreis jährlich 24,20 € (einschl. Postgebühren und 7 v. H. Mehrwertsteuer); Einzelverkaufspreis 2,20 € (einschl. 7 v. H. Mehrwertsteuer). Das Magazin und alle in ihm veröffentlichten Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Nachdruck und Verbreitung des Inhalts nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Chefredaktion, mit Quellenangabe und unter Einsendung eines Belegexemplars an die Mantelredaktion. Vervielfältigungen von Teilen dieser Zeitschrift sind nur für den innerbetrieblichen Gebrauch des Bezieher gestattet. Die mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen gezeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors, aber nicht unbedingt die Ansicht der Herausgeber wieder. Bei Nichterscheinen der Zeitschrift infolge höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf Lieferung der ausgefallenen Ausgaben oder auf Rückzahlung des Bezugsgeldes.

**Druck:** MediaPrint PerCom GmbH & Co. KG  
 Am Busbahnhof 1, 24784 Westerröfeld,  
 Tel.: 04331 844-0, Fax: 04331 844-100  
**Design:** Selby & Co., Hamburg  
**Lektorat:** Michael Hartmann  
**Titelmontage:** shutterstock



GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

**Geprüfte Bilanzbuchhalterin** erledigt preiswert Ihre lfd. Buchhaltung & Lohnabrechnung, Tel. 040 / 278 800 9

**Selbst. Buchhalterin** (Steuerfachgehilfin) übernimmt kompetent & preiswert Ihre lfd. Finanz- & Joder Lohnbuchhaltung, Tel. 04534-7482

**Tischlermeister** nimmt gewerbliche u. private Aufträge entgegen für Türen-Montage, Verlegung von Laminat-/Fertigparkett, Schranksysteme, Beratung u. Aufmaß, Tel. 0172/417839, Fax 040/55009812

**Steuerberater in Lübeck** erledigt für Sie: Buchhaltung, Lohn/Baulohn, Rechnungs-Ausgang, Mahnwesen, etc. Tel. 0451/38823-60, Fax: -90

**Drechserei, Serien, Einzelteile,** Tel. 04822/6227, Fax 5091

**Schimmelpilzberatung-Nord.de**  
 Direktruf: 0176 / 77 5 77 112

**Beratung / Prozessführung / Inkasso**  
 Rechtsanwalt Andreas Behem  
 Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
 Tel. 040 357 180 80

Senden Sie Zuschriften auf  
 Chiffre-Anzeigen mit Angabe  
 der Chiffre-Nr. an:  
 Hamburger Buch- und  
 Zeitschriftenverlag GmbH  
 Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

**Wangentreppen, Bolzentreppen**  
 www.Ruhwinkler-Holzbau.de,  
 0171/3877352

**Feuchtes Haus?** 0176 / 77 57 71 12  
 HOYERtec. www.Feuchtes-Haus.de

**Fenster-Beschlag-Reparatur**  
 Versehe gebrochene Eckmolenkungen  
 mit neuen Bandstählen  
**schnell – günstig – langlebig**  
 Telefon 01 51 / 12 16 22 91  
 Telefax 0 65 99 / 92 73 65  
 www.beschlag-reparatur.de  
 Fax-Info anfordern!

MIETGESUCHE

**Schauspielerin sucht Räume in HH**  
 zentral, ca. 75 m² zum Proben,  
 Unterrichten u. f. Aufführungen,  
 KM 650 €, Tel. 040 / 88159632

VERMIETUNGEN

**Hallenfläche in Hamburg-Billbrook**  
 zu vermieten ab 1.1. 2011

- 2200 qm Nutzfläche
- Halle incl. Regalsystem
- ca. 1400 Palettenstellplätze, sowie 300 auf dem Boden
- Hallenhöhe ca. 6,30 - 9,70 mtr.
- ebenerdig, Andienung mit 1 Tor
- beheizbar

**Oellerking-Qualitätsplanen GmbH**  
 Wolfgang Sühsen · Handy: 0170 21 88 041

VERKÄUFE

**Glasereiwerkzeug, Makita** Glas-säge, Kittmesser, Saughalter, etc. gegen Obolus abzugeben, Ohm, Tel. 040/6018213

KAUFGESUCHE

**Suchen Tankschutzbetrieb** und/oder Mineralölhandel zwecks käuflichem Erwerb bzw. Beteiligung. Zuschriften unter Chiffre-Nr. 1012

**Kaufe laufend gebrauchte Roll- und Sektionaltore. Kortenbruck**  
 Tel.: 0172/314 64 76  
 Fax: 0 52 62/99 41 59

**Deckenstützen**  
 1.000 Stück Doka – Typ Eurex 20-300  
 verzinkt, guter Zustand – Stückpreis 25,- € netto  
**0178/2110731**  
**www.ahrens-schalung.de**

WEITERBILDUNG

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

In dieser Ausgabe finden Sie  
**Beilagen** von:  
 – Maske Fleet GmbH

In einigen Ausgaben finden Sie  
**Beilagen** von:  
 – Citroen Deutschland GmbH  
 – Handwerkskammer Schwerin  
 – Stabila Meßgeräte GmbH  
 – WEKA Media GmbH & Co. KG

Mit einer Anzeige im NordHandwerk erreichen Sie über 52.000 Unternehmen und Entscheider über Investitionen.

Weitere Infos: [www.hbv.com](http://www.hbv.com)  
 Anzeigenannahme: Tanya Kumst, Telefon 040/414 33 38-31

<b>HWK SCHWERIN</b>	<b>ANGEBOTE</b>
Gewerbefläche mit Halle und Parkflächen (bisher für Elektrobetrieb genutzt) zu verkaufen, ggf. zu verpachten	NH10/10/01
Autoservice mit Autoreinigung zu verkaufen/zu vermieten	NH10/10/02
<b>HWK SCHWERIN</b>	<b>NACHFRAGE</b>
Meister im Kfz-Handwerk sucht Betrieb zur Übernahme oder zur Pacht	NH10/10/03
<b>HWK HAMBURG</b>	<b>ANGEBOTE</b>
Salon in Winterhude bietet Stuhlmiete für Friseurin mit Kundschaft	A09/08/4
Kfz-Werkstatt mit Wohnung im Süden Hamburgs zu verk. S-Bahn-Nähe und gute Einkaufsmöglichkeiten	A09/08/16
Tischlerbetrieb im Bez. HH-Harburg (Fischbek) per Kauf abzug.	A09/08/23
Schuhmacherbetrieb (kein Schlüsseldienst, Schwerp. Schuhdesign) in HH-Eimsbüttel bietet Beteiligung mit Option auf Kauf	A09/08/28
Augenoptiker-Existenzgründung: Verkauf eines kleinen Geschäfts mit KL im Osten von Hamburg	A10/04/12
Biete Stuhlmiete für motivierte Friseurin, die sich weiterentwickeln möchte und Freude an ihrem Beruf hat. Vorhandener Kundenstamm wäre gut	A10/08/2
Stuhlmiete und Kosmetikraum in Eimsbüttel (Osterstraße), nur mit eigenem Kundenstamm, zu vermieten	A10/08/3
Gut eingeführtes Friseurgeschäft 90 m <sup>2</sup> in HH-Rotherbaum aus Altersgr. abzug.	A10/09/1
Sanitärbetrieb in Sasel zu verk. Einarbeitung möglich	A09/08/24
Autolackierbetrieb bietet Beteiligung mit Option auf spätere Übernahme in HH-Billstedt	A09/08/19
<b>HWK HAMBURG</b>	<b>NACHFRAGE</b>
Fotostudio mit Handel zur Übernahme ges. mit festem Kundenstamm in HH. Fotografenmeister seit 1985, Kapitalnachweis vorhanden	G10/08/1
Metallbau/Schlosserei zum Kaufen oder zur Pacht ges. Gern ab 600 m <sup>2</sup> Produktionsfläche, mit Lager und 2-3 Büroräumen	G10/08/2
Elektroinstallationsmeister s. Betrieb zum Kauf. Größe und Preis sind Verhandlungssuche.	G10/03/2
<b>HWK FLENSBURG</b>	<b>ANGEBOTE</b>
Baugeschäft abzug. oder bietet Beteiligung	A101/13/4/6/7/8

Zimmerei/Baustoffhandel abzug. bzw. s. Teilhaber	A105/12/3/4/5/6
Kleiner Malereibetrieb auf Föhr abzug.	A115/1
Fachbetrieb für Fahrzeuglackierung an der Ostküste abzug.	A115/2
Metallbaubetrieb im R. Flensburg abzug.	A201/2
Karosserie- und Fahrzeugbaubetrieb bietet Möglichkeit der Beteiligung	A203/1
Kfz-Betriebe abzug.	A209/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/13
Kleiner Kfz- und Bootsmotorenbetrieb an der nördl. Ostküste s. Nachfolger/-in	A209/12
Installateur- und Heizungsbau- sowie Elektroinstallateurbetrieb im R. Kiel abzug.	A215/6
Elektroinstallateurbetrieb abzug.	A218/1/2/3/4/6/7/8
Vertragswerkstatt für Haushaltsgeräte abzug.	A218/5
Zertifizierter EMA-/BMA-/Elektroinstallateurbetrieb mit Einzugsbereich Schleswig-Holstein abzug.	A218/9
Tischlereien abzug.	A301/1/2/3/4/5/6/7/8/10
Schuh- und Schlüssel-/Stempeldienst an der Westküste abzug.	A413/1
Polsterei an der Ostküste abzug.	A418/1
Landbäckerei auf Nordstrand/Kreis Nordfriesland aus Altersgründen abzug.	A 501/2
Bäckereien/Konditorei abzug.	A501/1/3/4/5
Dentallabor im R. Rendsburg s. Nachfolger oder Teilhaber	A606/1
Verlags- und Offsetdruckerei/Werbetechnikbetrieb abzug.	A725/1/2
Kosmetiksalon abzug.	A8637/2/3
<b>HWK FLENSBURG</b>	<b>NACHFRAGE</b>
Dipl.-Ing. s. Betrieb im Bereich Öko-Bau	N100/1
Betriebswirt s. branchenunabhängig Betrieb	N100/2
Dachdeckerei ges.	N106/1
Schlossermeister s. Kunstschmiede o. Ä. an der Ostküste	N201/1
Maschinenbaumechanikermeister s. Metallbaubetrieb/Schlosserei zwecks Exp.	N201/2
Installateur- und Heizungsbaubetrieb im R. Flensburg zwecks Expansion ges.	N216/2
Konditormeister s. Konditorei/Café	N502/1/2
Augenoptikermeister s. Betrieb	N601/1
Bestattungsunternehmen ges.	N8737/1

<b>HWK LÜBECK</b>	<b>ANGEBOTE</b>
Bauunternehmen abzug.	A1
Metallbauerbetriebe abzug.	A16
Karosseriebauerbetrieb abzug.	A18
Zweiradmechanikerbetrieb abzug.	A20
Kälteanlagenbauerbetrieb abzug.	A21
Kfz-Betriebe abzug.	A23
Installateur-/Heizungsbauerbetriebe abzug.	A27
Elektrotechnikerbetriebe abzug.	A29
Elektromaschinenbauerbetrieb abzug.	A30
Tischlereien abzug.	A38
Raumausstatterbetriebe abzug.	A56
Bäckereien/Konditoreien abzug.	A57
Fleischereien abzug.	A59
Dentallabor abzug.	A67
Friseur-/Kosmetiksalons abzug.	A68
Textilreinigungsbetriebe abzug.	A69
Glasereibetriebe abzug.	A72
Fotostudios abzug.	A78
Druckerei zu verschenken	A80
<b>HWK LÜBECK</b>	<b>NACHFRAGE</b>
Maurermeister su. Betriebe	B1
Dachdeckermeister su. Betriebe	B4
Malermeister su. Betriebe	B13
Metallbauermeister su. Betriebe	B16
Feinwerkmechanikerbetrieb ges.	B19
Kälteanlagenbaubetrieb ges.	B21
Kfz-Meister su. Betriebe	B23
Installateur- u. Heizungsbauermeister su. Betriebe	B27
Elektrotechnikermeister su. Betriebe	B29
Tischlermeister su. Betriebe	B38
Bootsbauerbetrieb ges.	B41
Schuh- und Schlüsseldienst ges.	B54
Bäckerei/Konditorei ges.	B57
Augenoptikerin su. Betrieb	B63
Friseurmeister su. Betriebe	B68
Textilreinigungsbetrieb ges.	B69

**BETRIEBSVERMITTLUNG** (Auszug)

Angebote und Nachfragen von Beteiligungen oder ganzen Unternehmen können der jeweiligen Handwerkskammer mitgeteilt werden. Interessenten für die hier veröffentlichten Angebote und Nachfragen wenden sich bitte ebenfalls unter Angabe der Chiffre an die zuständigen Handwerkskammern.

Handwerkskammer Lübeck Breite Straße 10-12 23552 Lübeck Tel. 0451 1506-238 Fax 0451 1506-277 E-Mail: cmueller@hwk-luebeck.de www.hwk-luebeck.de	Handwerkskammer Hamburg Holstenwall 12 20355 Hamburg Tel. 040 35905-361 Fax 040 35905-506 www.hwk-hamburg.de/ betriebsboerse	Handwerkskammer Flensburg Johanniskirchhof 1-7 24937 Flensburg Tel. 0461 866-132 Fax 0461 866-184 E-Mail: a.gimm@hwk-flensburg.de www.hwk-flensburg.de	Handwerkskammer Schwerin Friedensstraße 4A 19053 Schwerin Tel. 0385 7417-152 Fax 0385 7417-151 E-Mail: p.gansen@hwk-schwerin.de www.hwk-schwerin.de	Gewerbeflächenvermittlung Handwerkskammer Hamburg Tel. 040 35905-363 Fax 040 35905-506 www.hwk-hamburg.de/ gewerbeflaechen
---	--	--	---	---