



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Gewinnen und halten

Wie Sie Kunden binden.



### SPECIAL

Geldanlage, Finanzierung

ab Seite 38

### POLITIK UND WIRTSCHAFT

Der Friedhof als  
Problembereich

### REPORTAGE

Handwerk in Amrums  
Dünenwelt

Kammer-Infos (ab S. 20)



# Nord Handwerk

## THEMA DES MONATS

# Gewinnen und halten

Wie Sie Kunden binden.



## SPECIAL

Geldanlage, Finanzierung

ab Seite 38

## POLITIK UND WIRTSCHAFT

Der Friedhof als  
Problembereich

## REPORTAGE

Handwerk in Amrums  
Dünenwelt

Kammer-Infos (ab S. 20)



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Gewinnen und halten

Wie Sie Kunden binden.



### SPECIAL

Geldanlage, Finanzierung

ab Seite 38

### POLITIK UND WIRTSCHAFT

Der Friedhof als  
Problembereich

### REPORTAGE

Handwerk in Amrums  
Dünenwelt

Kammer-Infos (ab S. 20)



# Nord Handwerk

THEMA DES MONATS

## Gewinnen und halten

Wie Sie Kunden binden.



### SPECIAL

Geldanlage, Finanzierung

ab Seite 38

#### POLITIK UND WIRTSCHAFT

Der Friedhof als  
Problembereich

#### REPORTAGE

Handwerk in Amrums  
Dünenwelt

Kammer-Infos (ab S. 20)

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**

# Einmal Kunde – immer Kunde?

Die bundesweite Imagekampagne des Handwerks läuft nun schon neun Monate. Die Resonanz gerade bei den Zielgruppen – Jugendliche und die breite Bevölkerung insgesamt – ist sehr erfreulich. Was noch fehlt, ist die Sichtbarkeit der Kampagne an den Fahrzeugen und in den Räumlichkeiten der Handwerksbetriebe. Deswegen nochmals der Appell: **Machen Sie mit! Machen Sie die Kampagne zu Ihrer Imagekampagne!**



Udo Hansen,  
Hauptgeschäftsführer der  
Handwerkskammer  
Flensburg.

Das Image im Handwerk wird im Wesentlichen geprägt durch den Auftritt der Handwerker bei ihren Kunden. Kundenzufriedenheit ist das entscheidende Kriterium für den Eindruck, den Handwerker in der Öffentlichkeit machen. Es geht dabei um die sogenannten weichen Faktoren, die eine so große Rolle spielen:

Jederzeitige Erreichbarkeit, Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit, Reaktionsfähigkeit, Höflichkeit und Erscheinungsbild der Mitarbeiter, Sauberkeit am Arbeitsplatz sind Kriterien, die für die Imagebildung fast noch wichtiger sind als die eigene Arbeit. Die fachliche Qualifikation und ein positives Arbeitsergebnis setzen die Kunden ohnehin voraus.

Die Mitarbeiter eines Handwerksunternehmens spielen dabei eine enorm wichtige Rolle. Sie sind in den meisten Fällen im wahrsten Sinne des Wortes die Visitenkarten oder die Aushängeschilder ihres Betriebes.

Stichwort Visitenkarte: Für die Ansprache und die nachhaltige Wirkung beim Kunden hat sich die Aushändigung einer Visitenkarte – auch vom Lehrling! – als außerordentlich vorteilhaft erwiesen. Die Wirtschaftsmacht von nebenan zeichnet sich doch auch und gerade durch diese persönliche Ansprache aus. Machen Sie davon Gebrauch! Der Kunde weiß, mit wem er es zu tun hat, kann Ihre Mitarbeiter

persönlich ansprechen und weiß bei Nachfragen, wen er verlangen sollte. Wird ein Kunde so persönlich angesprochen, fühlt er sich in guten Händen und wird dem Handwerker bei passender Gelegenheit wiederum einen Auftrag erteilen.

Handwerker erbringen ihre Leistungen nicht für einen anonymen Markt, sondern in erster Linie unmittelbar nach den zuvor ermittelten Wünschen ihrer Kunden. Diese kundenorientierte Leistungserstellung ist Grundvoraussetzung für die hohe Zufriedenheit der Kunden. Neben ausreichend Zeit für das Gespräch mit dem Kunden ist das äußere Erscheinungsbild von Mitarbeitern und Fahrzeugen für die Kundenbindung unverzichtbar.

Noch wichtiger für das Image ist aber eine unbedingte Verlässlichkeit und damit auch die Termintreue. Wenn uns Klagen über Handwerker erreichen, dann häufig, weil sie vereinbarte Termine nicht einhalten. Gerade diese negativen Erfahrungen sind jedoch prägend für das Handwerker-Image insgesamt. Denn leider ist es oft so, dass einige wenige negative Beispiele prägend für das Gesamtbild sind.

Daher der eindringende Appell: Nehmen Sie die Kundenzufriedenheit als wichtigstes Kriterium Ihrer Tätigkeit ernst!

Denn: Die Teilnahme an der Imagekampagne erhöht nicht nur die Aufmerksamkeit für den eigenen Betrieb. Die breite Öffentlichkeit wird die Aussagen der Kampagne am konkreten Einzelfall prüfen.

Dass Ihre Kunden zufrieden sind und Ihnen auch künftig Aufträge erteilen, wünscht

Ihre Meinung unter E-Mail  
u.hansen@hwk-flensburg.de

## STANDPUNKT

03 Einmal Kunde – immer Kunde?

## THEMA DES MONATS

- 08 **Echten Mehrwert schaffen**  
Kunden wollen ernst genommen werden.
- 12 **Denn auf den Service kommt es an**  
Dienstleistungen systematisch entwickeln.
- 12 **Internet und Printanzeigen vorn**  
Die wichtigsten Werbekanäle 2009.
- 14 **Aus verärgerten Kunden Empfehlungsgeber machen**  
Beschwerdemanagement in kleinen Betrieben.

## POLITIK & WIRTSCHAFT

- 16 **Vergänglichkeit, die nicht mehr vergehen will**  
Der Friedhof als kommunaler Problembereich.
- 18 **Positives Signal für den Konsum**  
GfK-Studie „Bedeutungswandel von Werten“.
- 18 **Handwerksmeister sind Spitze**  
Meisterbrief bringt hohe Bildungsrendite.

## REGIONALTEIL

- 20 Berichte und Bekanntmachungen aus  
Kammerbezirk und Bundesland.

## REPORTAGE

- 36 **Handwerk in Wattenmeer und Dünenwelt**  
Reetdachdeckerei Christian Peters.

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



### 36 Arbeiten auf Amrum

Viele Tausend Touristen besuchen Jahr für Jahr Amrum. Christian Peters arbeitet hier. Er ist Chef der einzigen Reetdachdeckerei auf der Insel. Traumhafte Wettbewerbsbedingungen im Urlaubsparadies? Wir besuchten Peters und fragten nach.



### 38 Grünes Investment

Der Umwelt etwas Gutes tun und damit auch noch vernünftige Renditen erzielen. Das ist kein Widerspruch. „Grüne Anlagen“ machen es möglich.

## SPECIAL: GELDANLAGE UND FINANZIERUNG

- 38 **Grüne Geldanlage**  
Nachhaltig investieren – der Umwelt zuliebe.
- 41 **Nicht einfach akzeptieren**  
Kosten für Geschäftskonten.

## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

- 44 **Wachsen so schnell wie Bambus**  
Die sieben Erfolgs-Codes der Wachstums-Champions.
- 46 **E-Mail soll sichere Nachfolger bekommen**  
E-Postbrief mit Startschwierigkeiten.
- 46 **Rechtstipp: Vorsicht beim Vertragsabschluss**  
Unternehmensgesellschaft hat oft eine dünne Kapitaldecke.
- 47 **Mahnung allein reicht nicht aus**  
Verjährungsfrist für Außenstände unbedingt beachten.

## RUBRIKEN

- 06 Kurz & knapp
- 35 Leute
- 42 Branchen
- 49 Impressum und Kleinanzeigen
- 50 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

### Ambitionierter Fahrplan

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) bewertet das vom Bundeskabinett beschlossene Energiekonzept als „Schritt in die richtige Richtung“. Es sei, so ZDH-Präsident Otto Kentzler, ein ambitionierter Fahrplan für die Gewährleistung einer langfristig nachhaltigen und preiswürdigen Energieversorgung in Deutschland. Ausschlaggebend für das Hand-

werk sei vor allem, dass die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe nicht durch überhöhte Energiekosten gefährdet und die Wirtschaftlichkeit der geplanten Maßnahmen beachtet werden.

Das schwarz-gelbe Konzept schreibt fest, dass der CO<sub>2</sub>-Ausstoß bis 2050 um 80 % gesenkt werden soll. Das soll unter anderem erreicht werden durch bessere Gebäudedämmung, den Ausbau der Stromnetze und Windparks in Nord- und Ostsee. << tm

Das schwarz-gelbe Konzept schreibt fest, dass der CO<sub>2</sub>-Ausstoß bis 2050 um 80 % gesenkt werden soll. Das soll unter anderem erreicht werden durch bessere Gebäudedämmung, den Ausbau der Stromnetze und Windparks in Nord- und Ostsee. << tm

### Alternative zum Studium

Angesichts der kommenden doppelten Abiturjahrgänge hat ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke sich dafür ausgesprochen, berufliche und akademische Ausbildung als gleichwertig zu betrachten. Das Handwerk biete immer mehr hochwertige Lernwege und Karrierechancen an, sei damit eine „echte Alternative“ zur Hochschule. In diesem Jahr weisen Augenoptiker, Bootsbauer, Maßschneider und Zahntechniker eine Abiturientenquote von über einem Drittel aus. Bei den Hörgeräteakustikern gingen erstmals 50 % der Lehrlinge mit Abitur an den Start. << tm (hierzu auch S. 43)

### Mittelstandsgerechter regieren

ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke fordert von der Bundesregierung, ihre Politik mittelstandsgerechter zu gestalten. Im schwarz-gelben Koalitionsvertrag habe das Handwerk viele mittelstandsorientierte Ansätze gesehen. „Aber die Umsetzung lässt bisher einiges offen“, sagte Schwannecke in einem Interview mit dem Magazin „Wirtschaft und Markt“. Vor allem in der Steuerpolitik, bei der Stabilisierung der Sozialsysteme und bei der Krankenversicherung seien umfassende Weichenstellungen notwendig. << tm

## Reform der Rundfunkfinanzierung

### Betriebe schröpfen

Die Kritik der mittelständischen Wirtschaft an der diskutierten Neuordnung der Rundfunkfinanzierung gewinnt an Schärfe. In Berlin warf Karl Robl, Geschäftsführer der Bundesvereinigung Bauwirtschaft, den Regierungschefs der Bundesländer vor, noch nicht gemerkt zu haben, welche Mehrbelastungen auf die Unternehmen zukämen. „Die Betriebe“, sagte Robl, „werden regelrecht geschröpft.“

Nach Berechnungen der BV-Bauwirtschaft belaufen sich die Mehrkosten allein für ihre 300.000 Mitgliedsbetriebe auf ungefähr



Foto: imago

1 Mrd. €. Wird der Referentenentwurf zum Rundfunkänderungsstaatsvertrag nicht mehr korrigiert, so müsste etwa ein Metallbauunternehmen mit einer Betriebsstätte, zwölf Beschäftigten und sechs Fahrzeugen ab 2013 Rundfunkbeiträge in Höhe von 667 € jährlich zahlen. Derzeit sind 138 € fällig. Die Steigerung betrüge 368 %. << tm

## Wettbewerb „Sterne des Handwerks“

### Originelle Fahrzeugbeschriftung gesucht

Der bundesweite Wettbewerb „Sterne des Handwerks“ geht in die zweite Runde. Die Aktion Modernes Handwerk e. V. (AMH) sucht wieder die besten und originellsten Beschriftungen von Handwerkerfahrzeugen. Mit Fotos oder Neuentwürfen ihres Firmenfahrzeugs können sich bis zum 15. Dezember alle Handwerksbetriebe beteiligen. Der Gewinner erhält einen nagelneuen Vito von Mercedes Benz, der beteiligte Designer darf sich über einen Geldpreis in Höhe von 2.500 € freuen. << tm

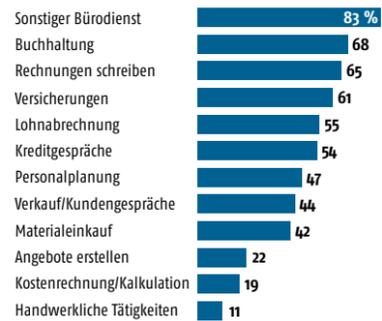


Foto: amh

➔ Infos: [www.sterne-des-handwerks.de](http://www.sterne-des-handwerks.de).

### VIELFÄLTIGE AUFGABEN

Das erledigen mitarbeitende Unternehmerfrauen, Töchter sowie selbstständige Unternehmerinnen in den Betrieben\*



\*Angaben in %, Mehrfachnennungen Quelle: BV UFH, imu; Grafik: NH/tm

## Unternehmerfrauen

### Nicht nur nebenbei

Mitarbeitende Ehefrauen sind für viele Familienbetriebe im Handwerk unverzichtbar. In Firmen zwischen fünf bis neun Mitarbeitern ist ihr Anteil am größten (35,7 %). Sie kümmern sich in unterschiedlichen Positionen vor allem um kaufmännische Aufgaben – und dies nicht nebenbei. 69,5 % der Unternehmerfrauen verbringen neben der Familienarbeit täglich mindestens vier Stunden im Betrieb, 22,3 % sogar mehr als acht. Das hat eine vom Bundesverband Unternehmerfrauen im Handwerk (BV UFH) durchgeführte Befragung unter 7.000 mitarbeitenden Ehefrauen ergeben. << tm



Jede Bestellung ist ein Wettlauf gegen die Zeit.

Ich brauche keinen Transporter, der unterwegs schlappmacht.



Foto: Meyer-Littge

Kunden wollen ernst genommen werden

# Echten Mehrwert schaffen

Modernes Marketing stellt die Menschen in den Mittelpunkt. Darum sagen das auch alle Verantwortlichen in den Betrieben. Nur: Warum tun sie es so selten? Björn Donner übersetzt hohe Ansprüche in die Wirklichkeit – und ist damit sehr erfolgreich.

» Was ist Ihr Erfolgsrezept, wie begeistern Sie Ihre Kunden? Björn Donner lässt sich Zeit für die Antwort, obwohl er die Frage bestimmt schon häufig gehört hat: „Am wichtigsten ist es“, sagt er schließlich, „die Menschen und die eigene Arbeit ernst zu nehmen. Authentisch sein, echt sein, sich dem anderen interessiert zuwenden: Das ist ein hoher Wert für mich, aber vor allem für die Kunden. Wir arbeiten ja in einem Beruf, der ganz viel mit Oberflächlichkeit zu tun hat, dabei aber in einem Bereich stattfindet, der persönlicher nicht sein kann, fast schon intim ist.“

Donner ist international ausgebildeter Hairstylist und Visagist. Vor dreieinhalb Jahren hat er sein eigenes Geschäft eröffnet – in einem stilvoller umgebauten alten Kuhstall in Oering, Kreis Segeberg. 1.300 Einwohner hat die Gemeinde, viel Landwirtschaft, eine Grundschule und die Freiwillige Feuerwehr. Bis Hamburg dauert es mit dem Auto eine dreiviertel Stunde, nach Lübeck nicht weniger.

Mit einer Vollzeitfriseurin und zwei Halbtagsrezeptionistinnen ging er an den Start. Heute beschäftigt Björn Donner 15 Mitarbeiterinnen. Mit einem eigenen

Showroom ist „bd“ in Big Apple präsent, eine Pflegelinie trägt sein Label und in der „bd-Akademie“ bekommen Berufskollegen das „Update für Friseure“, ein Fortbildungsangebot in Hairstyling, Make-up, Trends und Fashion.

An manchen Tagen bitten zehn Neukunden und -kundinnen um einen Termin. Auf den warten sie oft drei Wochen – und nehmen nicht selten eine lange Anreise in Kauf: Bad Schwartau, Flensburg, Hamburg, Wiesbaden, München ...

## Ganz normales Friseurgeschäft

2007 ist das alles noch weit weg. „Ich wollte ein ganz normales Friseurgeschäft haben, um nach meinen Vorstellungen arbeiten zu können“, erinnert sich Björn Donner. In vielen Salons werde frisiert wie in der Legebatterie. Das werde den Kunden genauso wenig gerecht wie den eigenen Ansprüchen. „Wir sind keine Haarschnei->>



Eine Marke der Daimler AG

## Mein Transporter. Der neue Vito.

Ein Transporter, auf den man zählen kann. Die für einen Mercedes typischen Qualitätsstandards kommen auch beim neuen Vito voll zur Geltung. 12 Jahre Garantie gegen Durchrostung und eine vollverzinkte Karosserie sorgen dafür, dass die Ausfallzeiten so gering sind wie nie zuvor. Und selbst die Inspektionsintervalle orientieren sich ganz an der Einsatzbelastung. Dieser Vito ist zuverlässiger denn je. [www.der-neue-Vito.de](http://www.der-neue-Vito.de)



Mercedes-Benz

>> der, verkaufen keine Frisur, sondern ein Erlebnis, in dessen Mittelpunkt Kundin und Kunde stehen. Wir arbeiten nicht am Kopf, sondern an der ganzen Persönlichkeit, sind Veränderungshelfer, Ansprechpartner, Designer, Berater. Genau diese Leistungen wollen und schätzen unsere Gäste. Das ist echter Mehrwert: den Kunden ganzheitlich sehen, ernst nehmen und individuell betreuen. Wenn man das als Unternehmer umsetzt, hat man sehr viel erreicht. Ein guter Fleischer ist ja heute auch viel mehr als ein Rollbratenanbieter, ein Fliesenleger mehr als ein Fliesen-an-die-Wand-Kleber.“

**Nicht in der Welt sein**

Björn Donner nimmt und meint es ernst. Das ist unübersehbar und fängt an mit der Wahl des Betriebsstandorts. Die Entscheidung für Oering fiel nicht zufällig. „In mein Konzept passt keine Laufkundschaft. Ich möchte mit und für Menschen arbeiten, die sich auf uns einlassen, wie wir uns auf sie einlassen. Kunden, die zu uns kommen, tun das ganz bewusst“, sagt er.

Zur Geschäftsphilosophie gehört es auch, dass grundsätzlich eine Rezeptionistin den Gast empfängt. So muss keine Friseurin ihre Arbeit unterbrechen und kann sich ungestört den Gästen widmen. Ebenso sind Radiomusik und Nachrichtensendungen tabu. „Wer bei uns ist, ist eine Zeit lang mal nicht in der Welt, sondern bei sich“, sagt Björn Donner. „Das Interessante ist, dass es den Menschen bei uns gelingt, sich auf sich selbst zu konzentrieren.“

Dem Anspruch auf individuelle Kundenbetreuung folgend, hat Donner unter dem Label „bd“ eigene Pflegeprodukte entwickeln lassen. Die großen Hersteller wie Wella, L’Oreal oder Goldwell schafften Abhängigkeiten und steuerten Trends. Um die Trends müsse man wissen, könne sie aber nicht einfach den Kunden auf die Köpfe frisieren.

Die wichtigsten Kunden sind für Björn Donner übrigens seine Mitarbeiterinnen. „Sie sind das Fundament. Meine wichtigste Aufgabe ist es, dafür zu sorgen, dass das Team harmonisch läuft“, sagt er. „Hier arbeiten Menschen mit Spaß und Leidenschaft, Ehrlichkeit und Vertrauen. Jeder auf seine Art, aber alle in die gleiche Richtung. Das ist toll.“ << tm



Kundenmonitor Deutschland 2010

# Top-Noten für Optiker und Autowerkstätten

In punkto Kundenzufriedenheit braucht sich das Handwerk, „Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“, nicht zu verstecken. Das zeigt der gerade veröffentlichte „Kundenmonitor Deutschland 2010“, eine brachenübergreifende Benchmarkstudie.

Wie in den vergangenen Jahren belegen Augenoptiker und Kfz-Werkstätten im Branchenvergleich wieder vorderste Plätze bezüglich der Kundenzufriedenheit und der Qualität der Beziehung zwischen Kundschaft und Betrieb. Während die Augenoptiker ihre Bestnote vom Vorjahr (1,92) hielten und Rang 4 von insgesamt 30 Branchen erreichten, konnten die Werkstätten ihr Ergebnis um 2 Basispunkte verbessern (1,91). Sie landeten auf Rang 3. Ebenfalls sehr gute Bewertungen erhielten die Hörgeräteakustiker. Am zufriedensten sind Deutschlands Kundinnen und Kunden mit den Buchversendern und Buchklubs (1,66) sowie mit den Versandapotheken (1,74). Schlusslichter

der Untersuchung sind – wenig überraschend – Gas und Stromversorger. Ihre Bewertungen werden nur noch von den Fondsgesellschaften unterboten.

**Preis oder Leistung?**

Die Zufriedenheit mit Produkten und Dienstleistungen wird aktuell besonders stark beeinflusst vom durch den Kunden wahrgenommenen Verhältnis zwischen Preis und Leistung, lautet das zentrale Ergebnis der Studie. „Viele Unternehmen richten ihre Konzepte zur Steigerung der Kundenzufriedenheit immer noch zu stark auf reine Preisvorteile aus. Kundenbegeisterung entsteht dagegen häufig nicht über die günstigsten Preise, sondern über eine

Top-Leistung zu einem günstigen Preis“, kommentiert Studienleiter Matthias Metje die Entwicklung. „So sind Champions der Globalzufriedenheit häufig auch beim von Kunden wahrgenommenen Preis-Leistungsverhältnis vorn.“

Der Kundenmonitor Deutschland wird seit 1992 jährlich vom Münchener Forschungsinstitut Servicebarometer herausgegeben. Für die Studie 2010 wurden rund 32.000 Kundinnen und Kunden zu ihrer Zufriedenheit mit zahlreichen Unternehmen befragt. Das bewertete Branchenset deckt ein breites Servicepektrum ab. Die Befragungen erfolgen dabei nicht auf Initiative einzelner Unternehmen, sondern im Rahmen eines unabhängigen Forschungsprojekts.



Fotos: Shutterstock

Bleibt zu fragen, was eigentlich zufriedene Kunden sind, und wodurch Betriebe überzeugen.

**Zufriedene Kunden?**

Die Münchner Sozialwissenschaftler definieren Kundenzufriedenheit als Ergebnis eines Vergleichs der Nachfrager zwischen den Erwartungen, die sie an eine Leistung stellen (Soll-Leistung), und den tatsächlich erhaltenen Leistungen, wie sie der einzelne Kunde subjektiv wahrnimmt (Ist-Leistung). Beide Bereiche werden stark beeinflusst von individuell unterschiedlichen Faktoren. So wird die Kundenerwartung unter anderem bestimmt durch das persönliche Anspruchsniveau, die wahrgenommene Leistung durch die Frage, inwiefern sie die Lösung eines individuellen Problems

darstellt. Gerade diese Tatsache macht Kundenkontakt und Kundenpflege für die Unternehmen zur echten Herausforderung. Je besser ein Anbieter seine Kunden kennt, desto größer sind seine Chancen, sie zu überzeugen. Bleiben wahrgenommene Qualitäten hinter den Erwartungen zurück, ist der Kunde unzufrieden. Entsprechen Ist- und Soll-Leistung einander, ist er zufriedengestellt.

**Überzeugte Kunden**

Ziel der Marktbearbeitung muss die nächste Stufe der Zufriedenheit sein. Erhält der Kunde mehr als er erwartet hat (Mehrwert), ist er überzeugt oder begeistert. Überzeugte Kunden sind wesentlich aktiver hinsichtlich Wiedereinkauf, Zusatzkauf und Weiterempfehlung. << pm / tm

**Zeit zum Wechseln!**  
Privat. Solide. Leistungsstark.  
**INTER Krankenversicherung**

Jetzt informieren:  
0800 102078462  
www.inter.de/wechseln

map-report  
„m-rating“, aus Februar 2010  
INTER Krankenversicherung aG  
Gesamtnote „SEHR GUT“  
Kategorien: Bilanz, Service, Beitragstabilität  
bewertet: 32 private Krankensicherer  
6-mal in Folge „SEHR GUT“

Dr. Markus Merk  
Partner der INTER

VERSICHERUNGEN

Sieben Tipps

Kunden binden

- Ein unzufriedener Kunde ist kein Problem, sondern eine Chance, die betriebliche Kundenorientierung zu verbessern. Und: 80 % der Kunden, deren Reklamation schnell bearbeitet wurde, würden wieder beim gleichen Anbieter kaufen.
- Vertiefen Sie Ihr Serviceangebot: Dienstleistung beginnt nicht beim Verkaufsgespräch, sondern bei der unverbindlichen Information. Dienstleistung endet nicht bei der Auftragsausführung, sondern reicht hinein in die Nutzungsphase.
- Bieten Sie Ihren Kunden echten Mehrwert zum Beispiel in Form von Abhol- und Bringservice, Rücknahme von Produkten zwecks Recycling, persönlichen Einweisungen, Betriebsanleitungen etc.
- Halten Sie sich bei den Kunden im Gedächtnis durch kontinuierliche Information: zum Beispiel über nützliche Tipps zu angebotenen Produkten/Dienstleistungen, neuen Angeboten u. Ä.
- Machen Sie zufriedene Stammkunden zu „Komplizen“ durch den Aufbau eines systematischen Empfehlungsmanagements.
- Seien Sie für die Kunden erreichbar. Bei technisch anspruchsvollen Produkten ist eine Hotline sinnvoll. Sie vermittelt den Kunden das Gefühl, mit aktuellen Problemen nicht allein gelassen zu werden. Kundenkommunikation ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Kundenbindung.
- Alte, aber wahre Erkenntnis: Durchschnittlich machen die Unternehmen mit 20 % der Kundschaft 80 % des Umsatzes. Ermitteln Sie die Kernkunden, und stellen Sie sie bei allen Bemühungen in den Vordergrund.



Dienstleistungen systematisch entwickeln

Denn auf den Service kommt es an

Kundenbindung funktioniert für Mittelständler in aller Regel nicht über den Preis, sondern über die Servicequalität. Die systematische Dienstleistungsoptimierung hilft den Betrieben, ihre Wettbewerbsposition zu festigen und zusätzliche Marktchancen zu erschließen. Nur ist das leider sehr viel leichter gesagt als getan.

Hilfestellung und Anregungen gibt als eine Art „praxiserprobter Werkzeugkasten“ die im vergangenen Jahr erschienene Veröffentlichung des Instituts für Technik und Betriebsführung Karlsruhe (itb) „Dienstleistungen systematisch entwickeln. Ein Methoden-Leitfaden für den Mittelstand“.

Der Methodenleitfaden ist ein Ergebnis des Transferprojekts „Service Engineering – Innovationstreiber in KMU“. Aufgabe des vom Bundesministerium für Forschung und Bildung geförderten Konzepts war es, innovative Methoden der systematischen Gestaltung von Dienstleistungen in Pilotbetrieben unterschiedlicher Branchen zu erproben. Der Leitfaden stellt



die gewonnenen Erkenntnisse nun interessierten Betrieben zur Verfügung. << tm

➔ Die **Broschüre** (ISBN 978-3-926509-29-1) **inklusive CD-ROM** kann zum Preis von 19,80 € beim itb, Karl-Friedrich-Straße 17, 76133 Karlsruhe, bestellt werden. Den Leitfaden und die zusätzliche Projektbroschüre „Mit Dienstleistungen wachsen“ gibts auch als **kostenlose Downloads** unter [www.service-engineering-kmu.de](http://www.service-engineering-kmu.de).

Die wichtigsten Werbekanäle 2009

Internet und Printanzeigen vorn

Anzeigen, Messen und adressierte Werbesendungen gehören laut Deutsche Post Dialog Marketing Monitor 2010 nach wie vor zu den Top-Medien des deutschen

Werbemarktes. Obwohl das Gesamtwerbevolumen 2009 um 4,8 % auf 77 Mrd. € gesunken ist, hat die Wirtschaftskrise nicht an den grundsätzlichen Marktstrukturen gerüttelt. „Gewinner“ innerhalb des Werbemarktes sind weniger kostenintensive Medien gewesen, insbesondere Online.

Vier von fünf Firmen nutzen mindestens ein Dialogmarketingmedium. Der hohe Nutzeranteil wird getragen vom Internetauftritt, den inzwischen zwei Drittel aller Betriebe als Werbemittel einsetzen. << tm

SO MACHTEN DEUTSCHE UNTERNEHMEN 2009 WERBUNG\*



\*Nutzeranteile in Prozent Quelle: Deutsche Post (DMM 2010), imu; Grafik: NHI/tm



open your mind.

ab  
99,- €  
monatlich



>> Der Meister macht's!

Ein Handwerksbetrieb muss sich ständig wachsenden Anforderungen stellen. Tagaus, tagein wird meisterliche Arbeit erwartet, bei welcher auch die Kosten im Rahmen bleiben müssen. Sie tragen die Verantwortung um alle Wünsche Ihrer Kunden zu erfüllen. Es wird Zeit, dass wir Ihnen auch einen Wunsch erfüllen dürfen.

Speziell für Handwerksbetriebe<sup>2</sup> haben wir ein attraktives Leasingangebot<sup>1</sup> entwickelt. Für nur 99,- Euro netto im Monat erhalten Sie bereits einen smart fortwo coupé mhd 45 kw<sup>3</sup> pure inklusive Sonderausstattung wie:

- > softtouch - automatisches Schaltprogramm
- > Klimaanlage
- > elektrische Fensterheber
- > smart radio basic
- > Zentralverriegelung mit Fernbedienung

<sup>1</sup>Bsp.: smart fortwo coupé mhd 45 kw<sup>3</sup> pure (61 PS), Kaufpreis 11.808 € (unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers inkl. Überführungskosten in Höhe von 529,00 €), Leasing-Sonderzahlung 0,- €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtleistung 30.000 km, mtl. Leasingrate 99,00 € netto. Ein Angebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH. Abbildung enthält Sonderausstattung. <sup>2</sup>Das Angebot ist nur gültig für Mitglieder der Handwerkskammern Lübeck und Flensburg. <sup>3</sup>Kraftstoffverbrauch innerorts/außerorts/kombiniert in l/100 km: 4,6/4,0/4,3; CO<sub>2</sub>-Emission (kombiniert) 98 g/km. Die angegebenen Werte wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (Richtlinie 80/1268/EWG in der gegenwärtig geltenden Fassung) ermittelt. Diese Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.

smart Vertriebs gmbh

Autorisierter smart Verkauf und Service, smart center, Daimlerstraße 1, 24109 Kiel

Tel. 04 31.23 776-888, Fax 04 31.23 776-866, [www.smart-ostsee.de](http://www.smart-ostsee.de)

Beschwerdemanagement in kleinen Betrieben

# Aus verärgerten Kunden Empfehlungsgeber machen

Es mag paradox klingen, aber gerade unzufriedene Kunden bieten Betrieben die besten Chancen auf zahlreiche neue Empfehlungen – wenn diese richtig mit der Beschwerde umgehen.



Foto: Shutterstock

Studien beweisen, dass Kunden, auf deren Beschwerde gut reagiert wurde, hinterher sogar eine höhere Zufriedenheit aufweisen als andere Kunden.

### Richtig reagieren

Bestimmt kennen Sie das: Ein Kunde ruft an und schimpft sofort wild drauflos: Die Leistung passt nicht, Ihre Leute haben nur Mist gebaut, Sie sind unzuverlässig ...

Viele Handwerker begehen in dieser Situation einen verständlichen aber entscheidenden Fehler: Sie versuchen sich zu verteidigen, weisen die Vorwürfe zurück.

Das Problem dabei ist, dass der Kunde sich mit seinem Problem nicht ernst genommen fühlt. Besser ist es, sich in Ruhe anzuhören, welche Beschwerden der Kunde vorbringt. Sollten Sie nur allgemeine Anschuldigungen hören – „die Arbeit taugt nichts“ oder Ähnliches –, dann fragen Sie gezielt nach und finden heraus, wo genau der Kunde das Problem sieht.

### Wir lösen Ihr Problem!

Sollten Sie nicht selbst an dem Auftrag gearbeitet haben, bitten Sie den Kunden um die notwendige Zeit, die Angelegenheit mit Ihren Mitarbeitern zu besprechen. Das Wichtigste dabei: Versprechen Sie dem Kunden, sein Anliegen schnell und kulant zu klären, und erfüllen Sie das Versprechen.

Klären Sie den Sachverhalt intern. Suchen Sie nach einer für beide Seiten akzeptablen Lösung. Schieben Sie das Problem nicht auf die lange Bank. Je schneller Sie

reagieren, desto höher ist die Zufriedenheit des Kunden und die Bereitschaft wächst, Ihren Betrieb weiterzuempfehlen.

### Der „Dauernörgler“

Handwerker scheinen einen speziellen Kundentyp magisch anzuziehen: den grundlos, aber hartnäckig querulierenden Dauernörgler. Sein Erkennungszeichen ist die fehlende Bereitschaft, Lösungsvorschläge zu akzeptieren. Stattdessen wartet er lieber direkt mit der nächsten Beschwerde auf.

Dauernörgler lassen sich nicht zufriedenstellen. Begegnen Sie mal wieder einem, dann machen Sie ihm deutlich, dass Sie zwar an einer Lösung interessiert sind. Ihr Gegenüber aber mitziehen muss.

### Beschwerdemanagement

Wenn unzufriedene Kunden zum Telefon greifen, sind sie in der Regel bereits sehr

verärgert. Sich diesem Ärger lösungsorientiert zu stellen ist gut. Besser ist es, Ärger gar nicht erst anschwellen zu lassen. Das lässt sich durch ein einfaches Beschwerdemanagement erreichen. Gewöhnen Sie sich an, zu jedem Kunden ein paar Tage nach Abschluss des Auftrags in Kontakt zu treten. Sollte Ihre Zeit dafür nicht ausreichen, übertragen Sie einem Mitarbeiter die Aufgabe. Stellen Sie dem Kunden drei Fragen:

1. Waren Sie mit der Auftragsabwicklung zufrieden?
2. Wie beurteilen Sie unseren Service?
3. Wie überzeugt sind Sie vom Ergebnis unserer Arbeit, der erbrachten Leistung an sich?

Wer so vorgeht, zeigt dem Auftraggeber, dass er sowohl ihn als auch die eigene Arbeit ernst nimmt. Sie signalisieren, dass Sie sich um Ihre Kunden kümmern und Ihnen deren Zufriedenheit am Herzen liegt – und nicht nur die Begleichung der nachfolgend zugestellten Rechnung.

Außerdem gibt Ihnen das Telefonat die Möglichkeit, um eine Referenz zu bitten oder um eine Kundenbewertung für Ihre Firmen-Website.

Und sollten Sie mal einen unzufriedenen Kunden am Telefon haben, so ist sein Ärger in der Regel geringer, weil Sie aktiv auf ihn zugegangen sind. Denken Sie immer daran: Ein heute unzufriedener Kunde kann morgen ein fleißiger Empfehlungsgeber sein. << Daniel Dirkes

### BUCHTIPP



Zahlreiche Infos, Praxisbeispiele und Übungen zum Thema bietet das schmale Buch „Beschwerdemanagement. Unzufriedene Kunden als Chance“, von Claudia Grötzebach. Es ist im Cornelsen Verlag Scriptor erschienen und kostet 6,95 € (ISBN: 978-3-589-23807-1).

Als Unternehmer  
bleiben Sie am besten  
jederzeit

**BEWEGLICH**

sind Sie mit Leistung im Doppelpack: Beratung durch Ihren Steuerberater und Unternehmenssoftware von DATEV.

Mit der DATEV-Software für die Finanzbuchführung und Lohnabrechnung reagieren Sie gemeinsam mit Ihrem Steuerberater schnell und sicher auf aktuelle Herausforderungen. Informieren Sie sich bei Ihrem Steuerberater oder unter der Telefonnummer 0800 1001116. [www.datev.de/unternehmensloesungen](http://www.datev.de/unternehmensloesungen)



Zukunft gestalten. Gemeinsam.





Friedhofssystemen gehört die Zukunft. Sie steigern die Wirtschaftlichkeit der Anlagen erheblich und geben technisch überzeugende Antworten auf drängende umweltrelevante Fragestellungen, findet Hubert Schmitt.

Montage: Meyer-Littge/Hf

#### Kommunale Problemzone Friedhof

## Vergänglichkeit, die nicht mehr vergehen will

Mumifizierte Wachsleichen, belastete Böden, mangelnde Wirtschaftlichkeit und veränderte Ansprüche der Menschen: Das Friedhofswesen steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Er hat bereits begonnen – wenngleich noch nicht überall.

„Viele Friedhöfe funktionieren heute einfach nicht mehr“, sagt Hubert Schmitt, Vorsitzender der RAL-Gütegemeinschaft Friedhofssysteme e.V. Gemeint ist eine Entwicklung, die in Fachkreisen seit mehr als 20 Jahren diskutiert wird. Eine breitere Öffentlichkeit verbindet mit dem Thema bestenfalls schaurige Zeitungsberichte über das Auftauchen sogenannter „Wachsleichen“ auf dem städtischen Gottesacker. Dahinter jedoch verbirgt sich eine in vielfacher Hinsicht ernst zu nehmende Problematik: Aufgrund der Verdichtung der Böden und Veränderungen im Grundwasserbereich zersetzen sich die Körper der Verstorbenen in den Erdgräbern nicht mehr

oder immer langsamer. „Wir schätzen, um die 70 % der 32.000 Friedhöfe in Deutschland sind betroffen“, erläutert Schmitt.

Für die Friedhofsträger, Gemeinden, Kommunen und Kirchen, ist das – rein ökonomisch betrachtet! – zunächst ein veritables Imageproblem in einem Wettbewerb, an dem sich inzwischen auch private Anbieter beteiligen, wie zum Beispiel die Friedwald GmbH. Viel schwerer wiegt jedoch, dass die luftundurchlässigen Böden die Belegungspläne der Grabfelder strapazieren. Ruhefristen von 25 Jahren sind inzwischen Bundesdurchschnitt – Tendenz steigend. Das drückt auf die Wirtschaftlichkeit der Anlagen.

Neben ökonomische treten ökologische Fragestellungen, auf die Antworten gefunden werden müssen. Der namhafte Kieler Bodenkundler Prof. Rainer Horn hat bereits vor einigen Jahren auf einer Fachtagung in Hamburg auf die Belastung der Böden und des Grundwassers hingewiesen, die die traditionelle Erdbestattung verursacht.

#### Schwefelwasserstoff und Amalgam

So gelangen bei der Neubelegung eines Gräberfelds mit 3.000 Einzelgräbern jährlich allein 500 Kilogramm Stickstoff je Hektar in den Boden – die zehnfache Menge dessen, was intensiv genutzte landwirtschaftliche Flächen ins Grundwasser

#### STICHWORT

Die RAL-Gütegemeinschaft Friedhofssysteme e. V. ist ein Zusammenschluss von im Friedhofswesen tätigen Fachunternehmen. Der Verein ist vom RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung e. V. anerkannt. Er definiert die Qualität der Produkte und Leistungen seiner Mitgliedsunternehmen und darf diese, wenn die Kriterien erfüllt sind, mit dem RAL-Gütezeichen kennzeichnen. Die formal selbstständige Gütegemeinschaft wird in der Geschäftsführung vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) betreut. **Infos und Kontakt** unter: [www.friedhofssysteme.de](http://www.friedhofssysteme.de). <<

entlassen. Hinzu kommen noch zahlreiche andere gefährliche Stoffe, angefangen bei Schwefelwasserstoff über Salmonellen und Kolibakterien bis hin zu Amalgam und Medikamentenrückstände.

Obwohl die Anzahl der Bestattungen in den kommenden Jahren deutlich steigen wird, verschließen viele Kommunen angesichts leerer Kassen immer noch die Augen vor der drängenden Herausforderung, kritisiert Hubert Schmitt. Andere aber nutzen bei Sanierung, Erweiterung und Neuanlage ihrer Friedhöfe bereits moderne, etablierte Systeme wie Urnenwände, Urnenerdgräber und Grabkammern aus Beton.

Durch die neue Bestattungsart lassen sich die Liegezeiten um die Hälfte auf höchstens zwölf Jahre verkürzen und der Pflegeaufwand für die Angehörigen erheblich verringern. Zudem sind die mit Kohlefiltern ausgestatteten Grabkammersysteme unter dem Umweltgesichtspunkt die eigentliche zeitgemäße und zukünftige Bestattungsform, unterstreicht Schmitt.

Seit ihrer Gründung vor elf Jahren leistet die RAL-Gütegemeinschaft Überzeugungs-

arbeit für „ihre“ Friedhofssysteme. „Das stärkste Argument gegenüber dem Nachfrager bei der Erschließung und Durchdringung neuer Märkte ist immer die Qualität“, sagt Hans Sander, Geschäftsführer der Gütegemeinschaft. Diese feste Überzeugung habe er in seiner 25-jährigen Tätigkeit als Geschäftsführer des Bereichs Unternehmensentwicklung beim Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) gewonnen. Für die Qualität bürgt das RAL-Gütezeichen.

#### Zusätzliches Marktsegment

Inzwischen verleiht der Verein vier Gütezeichen: für Grabkammersysteme, für Urnenwandensysteme, für die Planung/Sanierung von Friedhöfen sowie neuerdings für die Anlagen selbst. Im nächsten Jahr wird ein weiteres RAL-Gütezeichen für die Bauausführenden hinzukommen. Damit werde nicht nur die Qualitätssicherungskette geschlossen. „Wir wollen auch ein Signal an

die Baubetriebe senden: Auf dem Friedhof wird nicht nur beerdigt. Hier entwickelt sich ein interessantes Marktsegment für alle Baubetriebe. Und hier gibt es weder ‚Hochtief‘ noch ‚Bilfinger Berger‘“, unterstreicht Sander. Die Frage sei jetzt, ob die Baubetriebe den Weg in den Markt gehen oder ob das Feld den sogenannten landwirtschaftlichen Firmen überlassen werden solle.



Hans Sander.

Foto: Meyer-Littge

Der Einsatz geprüfter Friedhofssysteme bedeutet für die Friedhofsträger zunächst investieren. Bei der Finanzierung favorisiert die Gütegemeinschaft Öffentlich-Private Partnerschaften (ÖPP). „Der Friedhof verändert sich immer stärker hin zu einem Ort der Begegnung. Für ÖPP-Projekte bieten sich viele Anknüpfungspunkte“, erklärt Hubert Schmitt. „Vorausgesetzt, der Charakter des Ortes bleibt im Blick. ÖPP im Friedhofsbereich ist nicht vergleichbar mit ÖPP im Hochbau, zum Beispiel bei einer Schwimmhalle.“ << tm

WWW.HANDWERK.DE

**Ein Sonnenstrahl legt 150.000.000 km zur Erde zurück. Dank uns hat sich der Weg gelohnt.**

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

#### Intelligente Energiekonzepte

für heute und morgen:

- aus Überzeugung
- aus Vernunft
- aus Erfahrung



#### Investieren in den eigenen Solarfonds

Profitieren Sie von höchsten Erträgen, attraktive Vergütung durch das EEG und doppelten Nutzen durch Eigenstromverbrauch. Setzen Sie auf unsere Erfahrung aus 14 Jahren Unternehmensgeschichte.

Wir kümmern uns um: umfassende Beratung, maßgeschneiderte Planung, Montage und Wartung bei erstklassiger Qualität und höchsten Garantien, die weit über den Standard hinaus gehen

#### Alles aus einer Hand!



Osterkoppel 1 | 25821 Struckum | Tel. 04671/60 300  
Auch in Sterup, Heide, Güstrow, Bremenvörde und Toronto/Canada  
[www.alternativtechnik.de](http://www.alternativtechnik.de)

Überraschend

**Beschäftigungsdauer stabil**

Entgegen weit verbreiteter Annahme sind die Erwerbskarrieren weder in Deutschland noch in anderen europäischen Ländern instabiler geworden. Wie das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) berichtet, beträgt die durchschnittliche Dauer der Betriebszugehörigkeit von Arbeitnehmern in Deutschland 10,8 Jahre. 1992 lag sie bei 10,3 Jahren. „Ein allgemeiner Abwärtstrend ist also nicht erkennbar“, betont IAB-Arbeitsmarktforscher Thomas Rhein. << tm

Unglaublich

**Geplante Erkrankung**

1,7 Mio. abhängig beschäftigte Deutsche (5 %) planen, sich in der „dunklen Jahreszeit wegen möglicher psychischer Probleme oder Konflikten am Arbeitsplatz krankschreiben zu lassen“ – obwohl sie momentan völlig gesund sind. Das behauptet eine Umfrage des Instituts tns emnid herausgefunden zu haben. Die meisten vorsätzlichen Krankschreiber soll danach die Gruppe der Volksschüler mit Lehre stellen (6 %), gefolgt von Abiturienten und Akademikern (4 %) sowie Berufstätigen mit Mittlerem Bildungsabschluss. Unglaublich: 2 % der Befragten gaben als Grund für den geplanten Betrug an, dies falle im Herbst und Winter weniger auf. << tm

Kontraproduktiv

**Längere Zahlungsfrist**

In einem gemeinsamen Schreiben an die EU-Parlamentarier haben der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes und der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie die Änderungsvorschläge zur EU-Richtlinie 2000/35/EG scharf kritisiert. Deren Neufassung soll kleinen Unternehmen zu einer schnelleren Bezahlung offener Rechnungen verhelfen. Tatsächlich werde die Zahlungsfrist für öffentliche Unternehmen auf 60 Tage verdoppelt. Dies konterkarriere zu Lasten kleinerer und mittlerer Betriebe das ursprüngliche Ziel, heißt es. << tm

GfK-Studie „Bedeutungswandel von Werten“

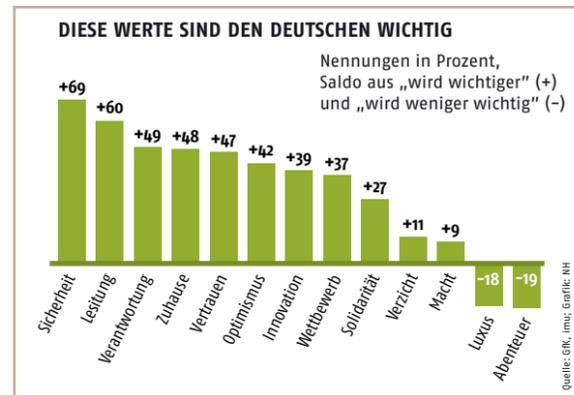
**Positives Signal für den Konsum**

Erste Auswirkungen des wirtschaftlichen Aufschwungs auf die Wertvorstellungen der Deutschen glaubt die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) ausgemacht

zu haben. Gemäß der nach dem Januar nun zum zweiten Mal vom Verein durchgeführten Befragung zum Thema „Bedeutungswandel von Werten“ sollen

leistungsbezogene Werte wie Innovation, Macht und Wettbewerb an Bedeutung gewonnen haben. Dagegen gerate der Wert „Solidarität“ etwas aus dem Blick.

Das positive Signal für den Konsum: Die Anzahl derer, die denken, dass weniger Verzicht und Kaufzurückhaltung gefragt seien, stieg von 14 auf 21 %. << tm



Aktuelle IW-Analyse zur Bildungsrendite

**Handwerksmeister sind Spitze**

Die Ausbildung zum Meister oder Techniker bringt eine höhere Bildungsrendite als ein Studium: So lautet das Ergebnis einer aktuellen Analyse des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (iw). Während sich für Hochschulabsolventen der ausbildungsbedingte Lohnverzicht später in Form höherer Einkünfte mit durchschnittlich 7,5 % verzinst, kommen beruflich Fortgebildete auf eine Rendite von 8,3 %.

Außerdem mache sich bei Meistern und Technikern die Qualifikation schneller bezahlt. Im Schnitt hat sich eine Aufstiegsfortbildung amortisiert, wenn die Absolventen 40 Jahre alt sind; bei Akademikern ist dies erst nach 43 Jahren der Fall. Auch in puncto Beschäftigungschancen schneiden Meister und Techniker besser ab: Im Jahr 2008 waren nur 2,9 % der Männer und 3,7 % der Frauen mit dieser Qualifikationen auf Jobsuche, bei den Hochschulabgängern waren es 3,7 beziehungsweise 4,0 %. Das durchschnittliche Bruttojahreseinkommen von Meistern

und Technikern ist zwar mit 42.000 € um beinahe 15.000 € niedriger als das der Hochschulabsolventen. Doch die Kluft zwischen Gering- und Gutverdienern ist bei den Bachelors und Diplomanden deutlich größer. << pm/tm

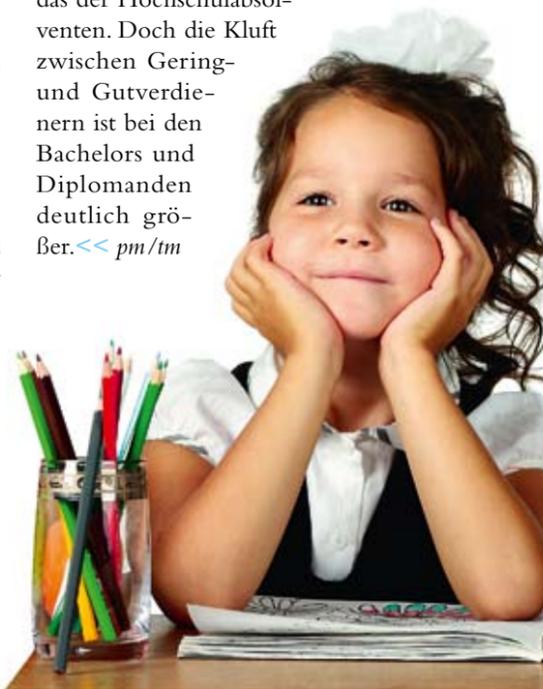


Foto: Shutterstock

# KLEINER PREIS GANZ GROSS. DER FIAT DUCATO.



Abb. enthält Sonderausstattung.

ab **13.990** €<sup>1</sup>

Angebot nur für gewerbliche Kunden bis zum 31.01.2011.

AB EURO MONATL.<sup>2</sup> **189,-** | BEI EURO SONDERZAHLUNG **0,-**

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, leistungsstarke Turbodieselmotoren der neusten Generation und ein Ladevolumen von 8 bis 17 m<sup>3</sup>. Aber aufgepasst: Nur bis zum 31.01.2011 ist der Fiat Ducato ab 13.990,- Euro<sup>1</sup> bei Ihrem Fiat Professional Händler erhältlich.

Mehr Infos und weitere Angebote finden Sie unter [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. <sup>2</sup> Ein Leasingangebot der Fiat Bank für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet zzgl. MwSt. und Überführungskosten: 48 Monate Laufzeit; 40 000 km Gesamtfahrleistung; 0,- € Sonderzahlung. Angebote für gewerbliche Kunden, gültig bis 31.01.2011. Details bei Ihrem teilnehmenden, autorisierten Fiat Professional Händler.

## Drei Fragen an



**REGINE BÖGE,**  
PÄDAGOGISCHE  
LEITERIN, BILDUNGS-  
ZENTRUM TISCHLER-  
HANDWERK HAMBURG

*NordHandwerk:* Frau Böge, von Anfang an sind Sie bei der Handwerk-Jobtour als Beraterin der Tischler-Innung dabei. Wie war diesmal die Resonanz der Schüler?

**Böge** Das Interesse war riesig. Die Schüler hatten die Aufgabe, sich jeweils zu einem Beruf beraten zu lassen. Rund 150 wollten im Verlauf der Woche mehr über die Ausbildung zum Tischler erfahren.

*NordHandwerk:* Nicht jede Schülerin und jeder Schüler, die zu Ihnen kommen, sprühen vor Begeisterung für das Tischlerhandwerk. Wie wecken Sie die Neugier?

**Böge** Ich erzähle ganz realistisch vom Berufsalltag, auch vom frühen Aufstehen und Überstunden. Tischler bauen nur selten gemütlich in der Werkstatt Möbel, sondern erleben ganz viele Lebensbereiche, das ist das Spannende: Sie arbeiten in Bars und Villen, bei der Polizei und im Krankenhaus. Irgendwann werden die Schüler stiller. Man merkt, dass sie vom Thema gefangen sind.

*NordHandwerk:* Was raten Sie Jugendlichen, wenn ihr Interesse an einer Ausbildung im Handwerk schon konkrete Züge trägt?

**Böge:** Sinnvoll ist es, sich als Bewerber persönlich in den ausgesuchten Betrieben vorzustellen. „Da könnt ihr mit eurer Person auftrumpfen“, sage ich den Schülern. In kleineren Firmen geht es oft familiär zu. Deshalb wird viel Wert darauf gelegt, dass ein Auszubildender gut ins Team passt. „Ich mache Abi, dann werde ich Chef“ – diese Gleichung geht nicht auf. Auch mit einem Einser-Abitur bekommt man nicht automatisch einen Ausbildungsplatz als Tischler. << cro



## Handwerk-Jobtour 2010

# Auf den Geschmack gebracht

Wie funktioniert Lichtbogenschweißen? Wie wird aus Teig eine Brezel geformt? 4.500 Hamburger Schülerinnen und Schüler konnten sich bei der 5. Handwerk-Jobtour ein Bild davon machen, wie vielfältig die Arbeit in Handwerksberufen ist.

» „Nimm deine Zukunft in die Hände!“, dazu forderte das Motto der Berufsorientierungsveranstaltung des Handwerks auf. Was darunter zu verstehen war, ließ sich in der Berufe-Arena, die im Lauf einer Woche im September durch die fünf Standortschulen der Jobtour wanderte, in vielfältiger Weise erleben.

Fleischermeister Peter Burkert machte es in der Schulküche der Geschwister-Scholl-Stadteilschule in Lurup vor: So kommt die Wurst in die Pelle. „Es ist ganz einfach – wenn man es kann.“ Daniel Tiemor war einer der Schüler, die sich an der Wurstspritze versuchten. Auch wenn der 15-Jährige nach dem Abitur Bankkaufmann werden möch-

te, die ersten selbst produzierten Bratwürste verspeiste er mit sichtlichem Stolz.

### Alternative mit Perspektive

Ihre Traumberufe sind Moderator, Model oder Schauspieler. Doch das liegt nicht selten an fehlender Kenntnis der Alternativen: Bewaffnet mit Fragebögen schwärmten die Schüler aus, um an den Ständen von Innungen und Ausbildungszentren mehr über zwei Handwerksberufe ihrer Wahl in Erfahrung zu bringen, zu einem Beruf war zudem eine Beratung vorgesehen. Diese intensive Beschäftigung mit Berufen wie Metallbauer, Friseur oder Parkettleger zeigte Wirkung: So nahm etwa Zehntklässler Sinan Badji vom Tisch der Maler und Lackierer nicht

nur ein selbst gemaltes Bild in Tupftechnik mit, sondern auch die Überzeugung, dass das Gewerk etwas für ihn sein könnte: „Man verschönert die Welt und verdient gutes Geld.“

„Sie stehen im richtigen Augenblick hier“, betonte Rolf Steil, Chef der Hamburger Agentur für Arbeit, beim Auftakt der Jobtour in Lurup. „Die Situation auf dem Arbeitsmarkt ändert sich zu Ihren Gunsten: Es gibt mehr offene Ausbildungsstellen als Suchende.“ Schulleiterin Karin Natusch warb dafür, dass die Betriebe den Jugendlichen eine Chance geben, auch wenn sie „schüchtern, vorlaut oder kantig“ sind. Einen Auftritt in luftiger Höhe hatte Bil-

dungssenatorin Christa Goetsch am letzten Tag gemeinsam mit NDR-Moderatorin Bettina Tietjen und Thomas Bredow, Vizepräsident der Handwerkskammer, auf dem Hof der Stadteilschule Ehestorfer Weg in Harburg. Die Jobtour sei, so Goetsch von der Hebebühne herab, ein wichtiger Beitrag zur praxisnahen Berufsorientierung. Je früher und konkreter Schüler ihre Berufswünsche entwickelten, desto besser gelinge der Übergang in eine Ausbildung.

Praxisluft konnte die Senatorin im Anschluss selbst schnuppern: Sie erprobte mit fachkundiger Unterstützung ihre Fertigkeiten als Maurerin. << cro

### JOBTOUR IN KÜRZE

- 5 Standortschulen in 5 Bezirken
- 34 teilnehmende Schulen insgesamt
- 4.500 Schüler und Schülerinnen als Besucher
- 13 Innungen/Ausbildungszentren leisteten

- Beratung und stellten ihr Gewerk zum Mitmachen vor.
- 9 Kooperationspartner aus dem Bereich Berufsbildung waren mit weiteren Beratungsangeboten dabei.



*Ausprobieren, wie es geht: Die Schülerinnen und Schüler lernten das Handwerk von seiner praktischen Seite kennen – ob mit Malschablone, Endoskop zur Fehlersuche im Autozylinder (Bild oben) oder auf dem Friseurstuhl. Das war Berufsorientierung, wie sie sich Bildungssenatorin Christa Goetsch wünscht (2. Bild von unten, Mitte).*

# Auf dem aufsteigenden Ast

Die Erholung macht gute Fortschritte: Das Hamburger Handwerk hat Wirtschaftskrise und Winterfolgen hinter sich gelassen und geht zuversichtlich in die kommenden Monate. Das zeigt die jüngste Konjunkturbefragung der Handwerkskammer Hamburg.

Die wirtschaftliche Lage im Hamburger Handwerk hat sich nach Ausbruch der internationalen Wirtschaftskrise und dem ersten Krisenschok stetig stabilisiert und ist wieder auf einem Aufwärtstrend. Wie eine warme Brise hat der Auftragseingang im Sommerhalbjahr die Spuren der Wirtschaftskrise fast verweht. Selbst die Frostdellen des Winters 2009/2010 konnten dank des Frühlingsaufschwungs schnell abgehakt werden. Die Ergebnisse der Konjunkturbefragung der Handwerkskammer Hamburg für das Sommerhalbjahr 2010 (April bis September) und die Erwartungen für das bevorstehende Winterhalbjahr (Oktober 2010 bis März 2011) zeigen, dass das Hamburger Handwerk sehr dynamisch aus dem Wintertal herausgekommen ist.

## Konstante Beschäftigung

Im Vergleich zum Sommer 2009 ist der Anteil der Handwerksmeister, die ihre geschäftliche Situation als gut einstufen, von 33 auf 36 % gestiegen. Auch das Mittelfeld derjenigen, die den Geschäftsgang als zufriedenstellend bewerteten, ist von 46 auf 51 % angewachsen. Entsprechend hat sich der Anteil von Betrieben mit einer schlechten Geschäftsentwicklung von 21 auf 13 % reduziert. Selbst im zuliefernden



Das zuliefernde Handwerk profitiert unter anderem von der Erholung in der Hafen- und Logistikwirtschaft.

Handwerk für Export, Industrie sowie Hafen- und Logistikwirtschaft überwiegt erstmals wieder Zuversicht. Da 21 % der Betriebe den Personalbestand in den Sommermonaten erhöhten und nur 16 % Beschäftigung abbauten, wurden die Arbeitsplatzverluste des Winters mehr als ausgeglichen. Insgesamt ist für das Jahr 2010 mit einer stabilen Beschäftigungsentwicklung zu rechnen.

## Neue Aufträge in Sicht

Mit Blick auf die Herbst- und Wintermonate 2010/2011 sind die Hamburger Handwerksmeister weiterhin optimistisch: 30 % erwarten eine weitere Verbesserung der Geschäftslage, während 60 % von einer gleichbleibenden Entwicklung ausgehen. Nur 10 % erwarten Rückgänge. Stabil sieht es auch bei den Arbeitsplätzen aus: 11 % der Betriebe werden zusätzliche Arbeitskräfte einstellen, 78 % planen eine konstante Beschäftigung, 11 % rechnen gegenwärtig mit Personalabbau. Der Optimismus der Handwerksmeister steht auf solidem Boden, denn die Auftragsbestände haben sich im Sommer deutlich erhöht. Und dieser Trend setzt sich fort: Ein Drittel der Betriebe rechnet auch in Herbst und Winter mit wachsenden Auftrageingängen. << kf

## Änderung im Vergaberecht

### So kommen Handwerksfirmen an Bauaufträge öffentlicher Stellen

Die Regeln, nach denen Vergabestellen wie Behörden oder Bezirksämter Bauleistungen in Auftrag geben, waren im Rahmen der Konjunkturprogramme befristet geändert worden. Was sich nun wiederum ändert und was gleich bleibt, darüber informiert eine

kostenfreie Veranstaltung der Handwerkskammer. Wo werden Aufträge bekannt gemacht und wie machen sich Bieter bekannt? Welche Änderungen sind für Bieter durch die VOB 2009 entstanden? Wie funktioniert das Präqualifikationssystem? Dazu geben Ex-

perten am 18. November, 18 Uhr, im Gewerbehause am Holstenwall 12 Auskunft. << ar

## Anmeldung:

Tel.: 040 35905-376 oder E-Mail: hbarkowski@hwk-hamburg.de.

## Finanzierungs-Befragung

### Mühsamer zum Kredit

Was in der Werbung der Banken und Sparkassen für Kredite und Finanzierung immer so leicht erscheint, entpuppt sich in der Praxis für Handwerksmeister oftmals als Hürdenlauf mit ungewissem Ausgang. Um die gegenwärtige Lage genauer beurteilen zu können, beteiligte sich die Handwerkskammer Hamburg an der deutschlandweiten Befragung des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) zur Finanzierungssituation im Handwerk.

## 226 Betriebe gaben Auskunft

Über 220 meist größere Handwerksbetriebe mit einem Jahresfinanzbedarf von zusammen 16,8 Mio. € beantworteten die Fragen. 2010 haben bis dato 31 % von ihnen Kreditverhandlungen mit Banken oder Sparkassen geführt. Bei mittelfristigen Krediten lag die Quote der Zusagen bei 75 %, beim Kontokorrentkredit bei 66 %.

Bei kurz- und langfristigen Krediten liegt die Wahrscheinlichkeit für eine Ablehnung deutlich höher. Knapp die Hälfte der Betriebe (48 %) machte die Erfahrung, dass sich die Kreditvergabe im Vergleich zu den Vorjahren erschwert hat. Die höhere Risikovorsorge des Finanzsektors im Zuge der internationalen Wirtschaftskrise machte sich hier bemerkbar. Betroffene Betriebe sahen sich mit höheren Sicherheitsanforderungen (63 %), Offenlegung der Geschäfts-



Die Hürden für Kredite sind für Handwerker oft hoch.

zahlen (48 %) sowie mit mehr Dokumentationspflichten und längeren Entscheidungszeiten konfrontiert (30 %).

Generell ist im Vergleich zu 2009 insbesondere bei den für Handwerksfirmen wichtigen Kontokorrentkreditern keine Verschlechterung festzustellen. Eher deuten die Daten auf eine Entspannung hin. Lag der Anteil der Firmen, deren Kontokorrentkredite gekündigt wurden, 2009 noch bei 3 %, so sind 2010 mit 0,5 % bislang deutlich weniger Handwerksbetriebe betroffen.

Nur jeder zehnte Betrieb nutzte Förderkredite oder öffentliche Hilfen. Dabei handelte es sich um KfW-Kredite (6 Fälle), Mittel der Bürgschaftsgemeinschaft (9), Bundes- bzw. Landesfördermittel (2) und Zuwendungen der Arbeitsagentur (7). 200 Betriebe nahmen keine Förderungen in Anspruch. Immerhin 23 % der Firmen ist das Instrumentarium gar nicht bekannt, anderen sind die Konditionen nicht attraktiv genug (5 %). In wenigen Fällen (1,5 %) wurden Anträge auf öffentliche Förderkredite abgelehnt. << kf

**Beste Mittelstandsbank**  
der regionalen Banken  
AUSGABE 05/2010  
Im Vergleich 6 regionale und 3 überregionale Banken  
DESO GmbH & Co. KG  
DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT

Gerrit und Frederik Braun,  
Inhaber „Miniatur Wunderland“

**„Erst hat unser Berater nur Bahnhof verstanden. Und dann die Weichen gestellt.“**  
Jeder zweite Firmenkunde in Hamburg ist bei der Haspa.

Meine Bank heißt Haspa.  
Haspa  
Hamburger Sparkasse

firmenkunden.haspa.de

# Abkürzung zur optimalen Auswahl

Es ist ein aufwändiges Unterfangen: Die Auswahl von geeigneten Auszubildenden bindet Zeit und Kapazitäten. Mit dem Projekt „Passgenaue Vermittlung“ nimmt die Handwerkskammer Hamburg Betrieben ein Gutteil der Arbeit ab. Der kostenlose Service erleichtert die Entscheidung auszubilden.



Payam Masoumi (li.) und Marten Kulartz haben ihre Ausbildungsstelle bei Weis IT-Systeme (siehe Interview) über die „Passgenaue Vermittlung“ gefunden.



Die Projektmitarbeiter Eliane Kahler und Matthias Hartmann treffen nach den Vorgaben der Betriebe eine Vorauswahl unter den Bewerbern.

» „Ja, wir können Ihnen helfen. Wir können Ihr Angebot in der Lehrstellenbörse der Handwerkskammer veröffentlichen. Die Bewerbungen laufen über uns, und wir nehmen Ihnen die Sichtung ab.“ Viele so oder ähnlich zu beantwortende Anrufe gehen bei Eliane Kahler und Matthias Hartmann ein, den Mitarbeitern des Projektes „Passgenaue Vermittlung Auszubildender“ der Handwerkskammer Hamburg. Handwerksbetriebe, die auf die Dienstleistungen des Projektes aufmerksam geworden sind, erfahren von den beiden alles Wichtige zum Verfahren: „Wir geben nur die Bewerbungsunterlagen an Sie weiter, die möglichst genau dem Profil entsprechen, das Sie mit uns erarbeitet haben. Vielleicht haben wir aber schon passende Bewerber in unserem Pool. – Nein, Gebühren fallen nicht an. Dieser Service ist für Sie kostenlos!“

## Zahlreiche Stammkunden

Neben Erstnutzern gibt es schon eine große Zahl von „Stammkunden“ unter den Betrieben, die sich regelmäßig Teile des Bewerbungsverfahrens für die Lehrstellenbesetzung abnehmen lassen.

Seit über drei Jahren bietet die Kammer diesen Service an, der durch Fördermittel des Europäischen Sozialfonds und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie möglich wird. Die Betriebe erarbeiten mit Eliane Kahler oder Matthias Hartmann ein Betriebs- und Bewerberprofil, nach dem die Bewerbungsunterlagen selektiert werden. Bei Bedarf machen die ausgesuchten Bewerber einen Einstufungstest, der überprüft, ob das Allgemeinwissen und die Kenntnisse in Deutsch und Mathematik den Erfordernissen der Betriebe genügen. Ergänzend können für technische Berufe Fragen zum Technikverständnis gestellt werden. Für Dienstleistungsberufe wie

Friseur/in oder Verkäufer/in existiert ein entsprechendes Modul. Mit Jugendlichen, die in die engere Wahl kommen, führen die Projektmitarbeiter ein persönliches Gespräch. So können den Betrieben oft auch geeignete Bewerber empfohlen werden, die nicht auf den ersten Blick dem Profil entsprechen – das Gesamtbild aber passt. Der Betrieb erhält per E-Mail einen oder mehrere Vorschläge. Mit minimalem betrieblichen Aufwand können dann geeignete Jugendliche zum Gespräch und zum Praktikum eingeladen werden.

## Schnell zum Erfolg

Initiativbewerbungen und Bewerber, für die kein passender Betrieb gefunden werden konnte, können in einen Bewerberpool aufgenommen werden. Bei neu angemeldeten Lehrstellen sehen die Projektmitarbeiter erst einmal diesen Pool nach geeigneten Jugendlichen durch. Häufig können so Lehrstellen schnell oder noch rechtzeitig vor Ende der Einstellungsfrist besetzt werden. << mh

## Informationen:

Handwerkskammer Hamburg, Eliane Kahler, Tel.: 040 35905-288, Matthias Hartmann, Tel.: 040 35905-786, E-Mail: passgenaue-vermittlung@hwk-hamburg.de, Internet: www.passgenaue-vermittlung.de

## PROJEKT IN ZAHLEN

Durch das Projekt „Passgenaue Vermittlung“ werden jährlich zirka 100 offene Lehrstellen betreut, von denen bisher über 80 % erfolgreich besetzt werden konnten. Hierzu unterbreiten die Projektmitarbeiter den Betrieben pro Jahr rund 200 Bewerbervorschläge. Im Vorauswahlverfahren werden jährlich zirka 550 Bewerbungen bearbeitet, 220 Bewerbungsgespräche geführt und 140 Einstufungstests vorgenommen. <<

## Praxisbeispiel

# Zwei passten genau

Uwe Hering, Obermeister der Innung Bürotechnik und Geschäftsführer der Firma Weis IT-Systeme GmbH & Co. KG in Wandsbek, hat den Service der „Passgenauen Vermittlung Auszubildender“ für seinen Betrieb genutzt. „NordHandwerk“ befragte ihn zu seinen Erfahrungen.



Vom Nutzen des Projekts für den eigenen Betrieb überzeugt: Uwe Hering.

In welchem Beruf bieten Sie Ausbildungsplätze an, Herr Hering?

Hering: Wir bilden zum Informations-elektroniker, Schwerpunkt Bürosystem-technik, aus.

Weshalb gestaltet sich die Suche nach geeigneten Bewerbern schwierig?

Hering: Die Inhalte des Ausbildungsberufs sind wenig bekannt, oft wird er mit dem IT-Systemelektroniker verwechselt. Die Zahl der Bewerbungen ist in den letzten Jahren stark rückläufig – vor zwei Jahren konnten wir sogar eine Lehrstelle nicht besetzen. Gleichwohl nimmt die Auswahl viel Zeit in Anspruch. Ein Praktikum beispielsweise ist nur sinnvoll, wenn die Praktikanten mit

„richtigen“ Aufgaben betraut und die Ergebnisse auch ausgewertet werden.

Inwiefern hilft die „Passgenaue Vermittlung“ in dieser Situation weiter?

Hering: Neben der Zeiterparnis verschafft der Service ein gewisses Maß an Sicherheit durch die fachliche Bewertung der Kammer – vor den eigenen Bewerbungsgesprächen. Wir

konnten unsere Wahl unter fünf vorgeschlagenen Bewerbern treffen – und haben spontan zwei statt einen Auszubildenden eingestellt.

Was schätzen Sie an dem Projekt der Handwerkskammer besonders?

Hering: Man bekommt als Betrieb eine fachkundige, effektive, freundliche und auch noch kostenlose Dienstleistung quasi auf dem Silbertablett serviert – angefangen bei der Abfrage der Anforderungen im Erstgespräch bis zur Einschätzung einzelner Bewerber nach dem Bewerbungstest der Kammer. Das kann einem nur gefallen. << cro



## AMTLICHES

### Wahl des Gesellenausschusses der Schornsteinfeger-Innung Hamburg vom 7. September 2010

Vorsitzender: Christian Hennemann, Eddelbüttelstr. 25, 21073 Hamburg.  
Stellv. Vorsitzender: Alexander Wystrichowski, Nibelungenweg 1 B, 22559 Hamburg.  
Schriftführer: Henrik Badekow, Keplerstr. 31, 22763 Hamburg.  
Stellv. Beisitzer: Riko Schlumbohm, Fasanenring 11, 21447 Handorf;  
Nils Eggers, Tweestücken 3, 22297 Hamburg und Murat Özbasi, Kurt-A.-Körber-Chaussee 76 A, 21033 Hamburg.

Die Mitglieder und Stellvertreter wurden bis zum Ende der Amtszeit am 6. September 2015 gewählt. <<

**HÖRMANN**  
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

## Sectional-Tore



**Tore, Antriebe, Steuerungen**  
Alles aus einer Hand

**hb**  
**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME  
Porgesring 12, 22113 Hamburg  
Tel. 040/73 36 07-0, Fax 73 36 07 22  
www.hansabaustahl.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  
Fax 0551-38 39 038 · Tel: 0551-38 39 00

# Mietwärme Mietlüfter Bautrockner

Beratung vor Ort · schnelle Verfügbarkeit  
Baustellenheizung Öl / Gas / Elektro  
komfortable Event- und Zeltbeheizungen  
Notfallwärme · kpl. Brennstoffversorgung

Tel.: 040/538 20 41 · Fax 040/538 60 95  
www.hinsch-info.de

**hinsch**  
heizt Hallen  
heizen · kühlen · trocknen · lüften



## Folge 8: Elektromobilität

# Autos unter Strom

E-Mobilität – was hat das Handwerk davon? In Hamburg als einer von acht Modellregionen für Elektromobilität soll auch dieser Frage auf den Grund gegangen werden. Erste Antworten gibt es bereits.

Elektrofahrzeuge können wichtige Beiträge zu einem sauberen, energieeffizienten und geräuscharmen Wirtschaftsverkehr liefern. Seit Hamburg im vergangenen Jahr von der Bundesregierung als eine von acht Modellregionen für Elektromobilität ausgewählt wurde, laufen die Vorbereitungen zur praktischen Erprobung von batterieelektrisch betriebenen Pkw und leichten Nutzfahrzeugen. Das Hamburger Handwerk steht den Feldversuchen aufgeschlossen gegenüber. So hat eine Umfrage der Handwerkskammer bei knapp 160 Betrieben gezeigt, dass zwei Drittel bereit wären, für alternative Antriebstechniken auch einen höheren Preis zu zahlen.

Ende September 2010 beleuchteten namhafte Referenten aus Forschung und Entwicklung die Perspektiven bei einer viel beachteten Veranstaltung der Innovationsagentur und von ZEWU mobil unter dem Titel „Kfz 2020“.

### Neuer Beruf: Hybrid-Mechatroniker

Das Ziel der Bundesregierung, bis 2020 eine Million Elektrofahrzeuge auf die Straße zu bringen, bedeutet für Hamburg zirka 50.000 bis 70.000 Fahrzeuge. Laut Heinrich Klingenberg, Geschäftsführer von hySolutions, und Klaus Balow vom TÜV Hanse ergeben sich hieraus auch neue Erfordernisse für die Werkstattausrüstung und die Aus- und Weiterbildung. Die Gewerke müssten etwa den Umgang mit Starkstrom (400 Volt) erlernen. Konkret werden ab Ende des Jahres 90 Elektrofahrzeuge erprobt. Neben 50 Smarts kommen auch zwei leichte Nutzfahrzeugtypen wie der Renault Kangoo zum Einsatz. Hierfür stehen attraktive Fördermöglichkeiten bereit. Dr. Gerald Rausch vom

Fraunhofer-Institut in Bremen mahnte an, dass sich auch das Mobilitätsverhalten verändern müsse, um die Vorteile der E-Fahrzeuge wie keine Abgase und geringe Geräuschentwicklung effektiv nutzen zu können. Besonderen Bedarf sah Rausch bei den Themen Energieerzeugung und Netzbetrieb, Energiespeichertechnik, neue Fahrzeugkonzepte sowie der technischen Systemintegration. Die Batteriekosten müssten von derzeit über 800 €/kWh auf maximal 200 € gedrückt werden.

Von Erfahrungen mit E-Bussen berichtete Wolfgang Hubenthal, Leiter Fahrzeugtechnik der FFG Fahrzeugstätten Falkenried GmbH. Er sieht neue Berufe wie den Hybrid-Mechatroniker. Heinrich Klingenberg gab einen Einblick in die ersten Erkenntnisse aus dem Modellprojekt in Hamburg. Da 80 % der Hamburger Kfz keinen festen Stellplatz haben, sind innovative

Ideen der Stromeinspeisung gefragt. Der Bundesrat hat dazu vor kurzem eine Richtungsentscheidung getroffen. Durch eine Ergänzung des Straßenverkehrsgesetzes soll ermöglicht werden, Parkplätze an Ladesäulen für Elektrofahrzeuge zu reservieren.

### Batterie und Brennstoffzelle

Zudem müssten mit Blick auf den Ressourcenbedarf für die Fahrzeugbatterien parallel die Wasserstofftechnologien weiterentwickelt werden, so Klingenberg. Hierzu werden demnächst 20 Brennstoffzellenfahrzeuge von Daimler in Hamburg an den Start gehen. Zwischen 500 und 1.000 sollen es bis 2015 werden. Sowohl die Innovations-Agentur wie auch ZEWU mobil werden das Hamburger Handwerk bei weiteren Veranstaltungen mit der Innovationsstiftung Hamburg über die Feldversuche auf dem Laufenden halten. << mtö/khü



Unter den 90 Elektrofahrzeugen, die in Kürze versuchsweise auf Hamburgs Straßen rollen, sind auch einige leichte Nutzfahrzeuge.



Die Unternehmerfrauen lernten bei ihrem Besuch in der Bundeshauptstadt das politische Berlin kennen.

### Unternehmerfrauen im Handwerk

## Im Zentrum der deutschen Politik

Nur ein Anruf vom Telefon des Außenministers und FDP-Vorsitzenden blieb ihnen verwehrt. Ansonsten öffneten sich im politischen Berlin viele Türen für die 30 Teilnehmerinnen einer Zweitagesfahrt der Hamburger Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH). Als Gäste des FDP-Bundestagsabgeordneten Burkhard Müller-Sönksen erkundeten sie Mitte September die Parteizentrale der Freidemokraten und

lernten das Bundespresseamt und seine Arbeit kennen. Die Unternehmerfrauen verfolgten eine Plenarsitzung des Bundestages und erfuhren von Burkhard Müller-Sönksen Hintergründe zu aktuellen politischen Themen. Ein Rundgang durch die Glaskuppel des Reichstagsgebäudes sowie eine Stadtrundfahrt weiteten den Blick: Berlin hat schließlich noch mehr zu bieten als das Regierungsviertel. <<

### Weiterbildung

## Qualifizierung mit Bonus

Ob ein Handwerker sein Englisch verbessern möchte oder ein angelernter Mitarbeiter den Schweißerschein anstrebt – beide können vom Weiterbildungsbonus profitieren. Mit dem gleichnamigen Projekt fördern der Europäische Sozialfonds (ESF) und die Hamburger Behörde für Wirtschaft und Arbeit gezielt kleine und mittlere Unternehmen und deren Beschäftigte. Die Kosten für berufliche Qualifizierungen werden über den Weiterbildungsbonus zu 50 % übernommen – maximal 750 € pro Jahr. Voraussetzung für die Förderung ist, dass die Qualifizierungsmaßnahme arbeitsplatzsichernd für die Beschäftigten oder wettbewerbsfördernd für das Unternehmen ist. <<

### Informationen:

PUNKT Bildungsmanagement  
Tel.: 040 2840783-0, E-Mail:  
info@weiterbildungsbonus.net,  
www.weiterbildungsbonus.net.

www.bauhaus.info



## Europas größte Fliesen-Fachcentren



Naturstein/Unmaßplatten,  
Großformate, Glasmosaik,  
Feinsteinzeug, Granit/Marmor,  
Fensterbänke inkl. Zuschnitt

## Unschlagbare Vielfalt und Auswahl

- Fachhandelsortiment mit über 1.500 Sorten Fliesen
- Breite Auswahl an Spezialitäten und Besonderheiten
- Über 1.500 Paletten vorrätig – sofort zum Mitnehmen
- Attraktive Preisgestaltung bei Großmengenabnahme



## Mit der PLUS CARD\* sparen

- Kauf auf Rechnung
- Bonus mit Rückvergütung
- Zusatzkarten für Mitarbeiter
- Bundesweit gültige Karte



Mehr Informationen unter 0800/11 444 55

\* Nachweis erforderlich!

DSDS-Casting am Holstenwall

# Groß rauskommen kann nur einer

Was hat Dieter Bohlen, was das Handwerk nicht hat? Dass Türsteher den Einlass für Jugendliche regeln müssen, kommt in der Handwerkskammer sonst eher selten vor. Doch an einem Wochenende im September drängten an zwei Tagen geschätzte 700 junge Leute in das Gewerbehause am Holstenwall. Das offene Casting für die RTL-Show „Deutschland sucht den Superstar“ (DSDS) zog hoffungsvolle Nachwuchssänger in Scharen an – manche mit Gitarre,

viele mit dem besten Freund, der besten Freundin als seelischer Unterstützung.

So wie Leila Vagdy, der im großen Saal beim Warten Freundin Soraya zur Seite stand. „Ich singe im Chor, auch solo“, konnte die Schülerin aus Hamburg-Lurup mit dem Mindestalter 16 Jahre für ihre Bewerbung als Superstar ins Feld führen. Und Soraya beteuerte: „Ihre Familie glaubt ganz fest an sie.“ Vor die Jury aus Musikredakteuren musste Leila, Startnum-



Omid Abedini singt sich für den Auftritt vor der Jury warm – und reißt die Konkurrenten von den Stühlen.



Top oder Flop: Die DSDS-Jury mit Dieter Bohlen, Fernanda Brandao und Patrick Nuo kürt den nächsten Superstar.

mer 25.429, aber ganz allein treten. Drei Lieder ihrer Wahl – Hits von Stacie Orrico, Beyoncé und Christina Aguilera – entschieden über Recall, die Fahrkarte für die nächste Runde, oder Rauswurf. Über André Kothes Sangeskünste hatten die Juroren da ihr Urteil schon gesprochen. „Ich hätte mich besser vorbereiten müssen, ich spiele noch nicht lange Gitarre“, haderte der 20-Jährige aus Nordenham mit seinem Auftritt.

Falls es auch bei ihr mit der Superstar-Karriere nichts werden sollte, hatte Leila einen Plan B parat: „Dann möchte ich Pilotin werden.“ Im Foyer, wo die Teilnehmer ihre Startnummern erhielten, rückte ein Banner der Imagekampagne noch eine andere Möglichkeit in den Blick: Jugendliche mit großen Ambitionen sind auch stets willkommen im Team der fünf Millionen Profis des Handwerks. << cro

## Fleischerhandwerk

### Sportlich durch die Ausbildung

Eine Mitgliedschaft in einem Sportstudio und ein Netbook gibt es für drei künftige Fleischereifachverkäuferinnen oder -verkäufer als Bonus zur Lehrstelle dazu: Um junge Frauen und Männer für eine Ausbildung im Fleischerhandwerk zu begeistern, geht die Hamburger Fleischerinnung neue Wege. „Damit möchten wir die körperliche und geistige Fitness unserer angehenden Azubis fördern“, erläutert Lehrlingswart Stefan Günther den Hintergrund der Aktion. Die Ausbildungsplätze entstehen in der Verbundausbildung. Berufsanfänger erlernen dabei alle Aspekte des Fleischerhandwerks in drei bis vier unterschiedlichen Betrieben. Nähere Informationen finden sich im Internet unter [www.fleischer-hamburg.de](http://www.fleischer-hamburg.de). <<



Spielfreude pur: Brian Carrick und seine „Algiers Stompers“ haben sich dem Oldtime-Jazz verschrieben.

## Kultur in der Handwerkskammer

### „Algiers Stompers“ jazen auf New-Orleans-Art

Es ist schon fast eine Tradition, dass Brian Carrick und seine „Algiers Stompers“ zum Jahresende in der Handwerkskammer spielen. So ist die beliebte Jazz-Band nach dem großen Erfolg im vergangenen Jahr am 25. November erneut am Holstenwall zu erleben.

Der Klarinetist und Saxofonspieler Brian Carrick lebte viele Jahre in der Geburtsstätte des Jazz, in New Orleans, und fand dort hohe Anerkennung. Unter anderem wurde er zum Ehrenbürger ernannt. Brian Carricks „Algiers Stompers“ spielen den traditionellen Jazz, wie er heute noch in New Orleans gepflegt wird. Am Piano

jazzt die gebürtige Münchnerin Gabriele Gad, die schon viele Jahre zusammen mit Brian Carrick auf Tour geht. Die Kulturreihe der Handwerkskammer setzt sich mit diesen exzellenten Jazzmusikern aus England fort. Die Jazz-Abende werden in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft Swinging Hamburg e.V. gestaltet. <<

#### Informationen:

Donnerstag, 25. November 2010, 19.30 Uhr, Handwerkskammer, Kleiner Saal (Raum 304), Holstenwall 12, Eintritt: 10 € (nur Abendkasse), Getränke im Ausschank.

## AMTLICHES

### Einladung zur Mitgliederversammlung des Versorgungswerkes der Innungen und Fachverbände im Bereich der Handwerkskammer Hamburg e. V.

am Freitag, 26. November 2010, um 16.30 Uhr im Konferenzraum der Landesinnung der Gebäudereiniger Hamburg, Bei Schuldsdt Stift 3, 5. Stock, 20355 Hamburg.

Tagesordnung: (Veröffentlichung der Einladung zur Mitgliederversammlung gemäß § 7 der Satzung im NordHandwerk in der 44. KW.)

1. Begrüßung und Bericht des Vorsitzenden Zusammenarbeit Handwerkskammer/ Versorgungswerk
2. Genehmigung des Protokolls der Mitgliederversammlung vom 13. Oktober 2009
3. Genehmigung der Jahresrechnung 2009
4. Bericht der Rechnungsprüfer hier: Entlastung von Vorstand und Geschäftsführung
5. Haushaltsplanung 2011
6. Verschiedenes

Mit freundlichen Grüßen

gez. Josef Katzer      Volker Okun  
Vorsitzender      Geschäftsführer



## GLÜCKWUNSCH

### 75-jähriges Bestehen

- Zscheile & Klinger, GmbH, Großhandel für Apothekenbedarf, Tarpenring 6, 22419 Hamburg.

### 50-jähriges Bestehen

- Nachträglich:
- Stemmann & Leisner Zahntechnik GmbH, Kollastr. 6, 22529 Hamburg-Lokstedt

### 25-jähriges Bestehen

- Bramfelder Bedachungs GmbH, Dachdeckerei, Bramfelder Chaussee 364, 22175 Hamburg.
- Smith Graham Darrel GmbH, Lampenschirmhersteller, Beim Alten Schützenhof 41, 22083 Hamburg.

- Pruk Mansuri, Änderungsschneiderei, Gertigstr. 31, 22303 Hamburg. Nachträglich:
- Lutz Biersack, Tischler, Groß Flottbeker Str. 69, 22607 Hamburg.
- Dema Dieter Enghausen Maschinenbau GmbH, Ruwoldtweg 14, 22309 Hamburg.

### 40-jähriges Arbeitsjubiläum

- Herbert Worenz, Ernst Dello GmbH & Co. KG, Nedderfeld 91, 22529 Hamburg.

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

## DER RENAULT MASTER PRITSCHKE

PLANUNGSSICHERHEIT UND KOSTENTRANSPARENZ MIT RENAULT BUSINESSLEASING HIGHLIGHT\*

- Einzelkabine L2 H1 3,5 to dCi 100 PS- ABS
- el. Außenspiegel und Fensterheber
- Beifahrerdoppelsitzbank • Fahrer Einzelsitz mit Armlehne
- Alupritsche L. 3.190 mm x H. 400 mm
- Inkl. 3 Jahre Garantie, 3 Jahre alle Wartungen und Verschleißreparaturen\*\*

Barpreis ab **17.790,-€** mtl. Leasingrate ab **259,-€\***



• Andere Längen und Doppelkabine lieferbar.  
• In Kürze auch als Kipper in lieferbar.

Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): kombiniert 8,0; CO2-Emissionen: 211 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, Gesamtleistung 45.000 km. \*\*Gemäß den Bedingungen des Renault Komfort Service-Vertrages. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



**Autohaus Süverkrüp • Holzkoppelweg 18 • 24118 Kiel • Tel.: 0431 / 546460 • Fax: 0431 / 5464615 • [www.sueverkruep.de](http://www.sueverkruep.de)**

<b>Wir beraten Sie gerne.</b>	<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	<b>Lüdemann &amp; Zankel</b> Kruppstraße 4-6 23560 Lübeck Tel.: 0451 / 589060 Fax: 0451 / 5890650	<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
-------------------------------	---	---	---	--	---	--

## Fortbildung

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

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

**Akademie für Zahntechnik  
Handwerkskammer Hamburg**

- **Frästechnik für Auszubildende**, VZ, 12.-13.11.2010, 18 U-Std., Fr+Sa, 9-18 Uhr, 342 € m. Hwk-Karte, 360 € ohne.
- **Digitale Dental fotografie**, VZ, 13.11.2010, Fr, 9-open end, 180,50 € mit Hwk-Karte, 190 € ohne.
- **Totalprothetik für die Gesellenprüfung**, VZ, 26.+27.11.2010, 16 U-Std., Fr+Sa, 9-17 Uhr, 261,25 € mit Hwk-Karte, 275 € ohne.
- **Keramik für Auszubildende**, VZ, 3.+4.12.2010, 16 U-Std., Fr+Sa, 9-18 Uhr, 275,50 € mit Hwk-Karte, 290 € ohne.

**Friseurakademie Hamburg**

- **Langhaar-Hochsteckfrisuren**, VZ, 8.+9.11.2010, 16 U-Std., Mo+Di, 9-16.15 Uhr, 237,50 € mit Hwk-Karte, 250 € ohne.
- **Farbtechnik für Friseure**, VZ, 22.+23.11.2010, 16 U-Std., Mo+Di, 9-16.15 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.
- **Haarschnitt-Kreativ-Seminar**, VZ, 29.+30.11.2010, 16 U-Std., Mo+Di, 9-16.15 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.

**Fortbildung**

- **Proportional-Hydraulik**, VZ, 8.-10.11.2010, 24 U-Std., Mo-Mi, 8-15.15 Uhr, 427,50 € mit Hwk-Karte, 450 € ohne.
- **Pneumatik**, VZ, 15.-19.11.2010, 38 U-Std., Mo-Do, 8-15.15 Uhr, Fr, 8-13 Uhr, 660,25 € mit Hwk-Karte, 695 € ohne.
- **Hydraulik II**, AufbauSeminar, VZ, 22.-24.11.2010, 24 U-Std., Mo-Mi, 8-15.15 Uhr, 413,25 € mit Hwk-Karte, 435 € ohne.
- **Kältetechnik für Kaufleute**, VZ, 24.-27.11.2010, 32 U-Std., Mi-Sa, 8.30-15.45 Uhr, 342 € mit Hwk-Karte, 360 € ohne.
- **Hausmanagement, Raumlufttechnik**, VZ, 2.11.2010, 8 U-Std., Do, 9-16.15 Uhr, 143,45 € mit Hwk-Karte, 151 € ohne.

**EDV-Seminare**

- **EDV-Grundlagen**, WE, 5.-27.11.2010, 40 U-Std., Fr, 17.30-20.45 Uhr, Sa, 9-14.15 Uhr, 346,75 € mit Hwk-Karte, 365 € ohne.
- **EDV-Grundlagen**, VZ, 8.-12.11.10, 40 U-Std., Mo-Fr, 8-15.15 Uhr, 346,75 € mit Hwk-Karte, 365 € ohne.
- **AutoCAD 2010-3D**, VZ, 18.11.-4.12.2010, 72 U-Std., Do-Sa, 9-16 Uhr, 1.372,75 € mit Hwk-Karte, 1.445 € ohne.
- **Netzwerk-Grundlagen**, VZ, 22.-26.11.2010, 40 U-Std., Mo-Fr, 9-16 Uhr, 660,25 € mit Hwk-Karte, 695 € ohne.

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

- **Kontrollierte Wohnraumlüftung**, VZ, 19.+20.11.2010, 16 U-Std., Fr, 8.30-16 Uhr, Sa, 8.30-16 Uhr, 185,25 € mit Hwk-Karte, 195 € ohne.
- **Gebäudeenergieberater**, VZ, 19.11.2010-7.5.2011, 256 U-Std., Fr, 13-20 Uhr, Sa, 8-15.30 Uhr, 2.195 €.

**Handwerkskammer  
Hamburg · AHH**

**Akademie des Handwerks  
Hamburg (AHH)**

- **Effektives Selbstmanagement in 7 Schritten**, WE, 6.11.2010, 8 U-Std., Sa, 9-16 Uhr, 142,50 € m. Hwk-Karte, 150 € ohne.
  - **Grundlagenseminar für Sachverständige**, TZ, 9.11.-3.12.2010, 38 U-Std., Di+Do, 18-21.15 Uhr, Fr, 9-12 Uhr, Sa, 9-15 Uhr, 522,50 € mit Hwk-Karte, 550 € ohne.
  - **Grundlagen der Kalkulation**, TZ, 23.11.-7.12.2010, 20 U-Std., Di+Do, 18.30-21.45 Uhr, 142,50 € mit Hwk-Karte, 150 € ohne.
  - **Was tun, wenn der Kunde nicht zahlt?**, TZ, 30.11.-2.12.2010, 8 U-Std., Di+Do, 18-21.15 Uhr, 71,25 € mit Hwk-Karte, 75 € 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**
**Rettung für Mauerwerk und Dachstuhl**

Jedes dritte Haus in Deutschland ist älter als 50 Jahre, jedes zweite Haus älter als 30 Jahre. Der Instandsetzungsbedarf an undichten Außenwänden und Dächern, durchfeuchteten Sockeln und schadhafte Dachstühlen beträgt geschätzte 60 Milliarden Euro. Vor diesem Hintergrund wird deutlich, dass der Bedarf an ausgebildeten Fachkräften, die in der Lage sind, Mängel und deren Ursachen zu dokumentieren und Lösungen anzubieten, besonders groß

ist. In den Seminaren „Sachkunde für Mauerwerks- und Putzsanierung“ und „Sachkunde für Holzschutz am Bau“ werden umfassende Kenntnisse im Bautenschutz vermittelt. Der Sachkundenachweis für Holzschutz am Bau berechtigt zum Umgang mit kennzeichnungspflichtigen Holzschutzmitteln und zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Beide Lehrgänge finden berufsbegleitend vom 28. Januar bis 15. März 2011 statt. <<



Foto: Shutterstock

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

**Grünkohlfest in Fischauktionshalle  
Fünf Jahre Grüner Jung**

Es gibt mehr als nur ein Grünkohlrezept: Bereits zum fünften Mal prämiert die Fleischerinnung Hamburg das kreativste Grünkohlgericht Hamburgs mit dem „Grünen Jung“. Die Gewinner werden auf dem größten norddeutschen Grünkohlfest am 18. November in der Fischauktionshalle in Altona ausgezeichnet.

Der Wettbewerb um das beste Grünkohlgericht wird von der Fleischerinnung in Kooperation mit dem Hotel- und Gaststättenverband e.V. (Dehoga) veranstaltet. 2009 kamen über 1.700 Besucher zum „Grünkohlschlemmerfest“ im Hamburger Hafen. Und auch in diesem Jahr erwarten die Veranstalter ein volles Haus, wenn ab 18 Uhr zu Grünkohl satt die „Hafenmusikanten“, die „King Street Jazzmen“ und die Oldie-Spaß-Band „Die Melker“ aufspielen. Jasper Vogt vom Ohnsorg-Theater moderiert den Stimmungsabend. << cro



Der Klassiker mit Kassler und Bregenwurst bekommt Konkurrenz: Das beste neue Grünkohlgericht wird mit dem Grünen Jung ausgezeichnet.

Foto: Shutterstock

**➔ Kartenvorverkauf:**

Gröninger Privatbrauerei, Tel.: 040 32 31 04 10, und Fleischerinnung Hamburg, Tel.: 040 35 07 04 00, Eintritt: 22,80 € (inkl. ein Bier und ein Kümmel).

**Handwerker-Ball in Bergedorf  
Handwerk  
in Feierlaune**

Beschwingt und gesellig – so ist das Handwerk zu erleben beim traditionellen Ball der Bezirksmeister des Bergedorfer Handwerks. Zur Musik der „Celebration Showband“ können die Gäste am Sonnabend, 13. November, ab 19 Uhr im Ramada Hotel Bergedorf durch die Nacht tanzen. Showeinlagen unterhalten in den Tanzpausen. Im Eintrittspreis von 85 € pro Person sind das Fest-Buffer, Butterkuchen um Mitternacht und Getränke enthalten (ausgenommen Hochprozentiges).

Um Anmeldung zu dem Ball-Ereignis wird gebeten bis zum 8. November. <<

**➔ Kartenvorbestellung:**

Handwerkskammer Hamburg, Zweigstelle Bergedorf, Tel.: 040 724 22 12, Fax: 040 721 92 96, E-Mail: [bergedorfinfo@hwk-hamburg.de](mailto:bergedorfinfo@hwk-hamburg.de).



Norddeutscher Verlag sucht zum Ausbau des Anzeigengeschäfts seiner etablierten Wirtschaftsmagazine im Raum Bremen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern zum nächstmöglichen Zeitpunkt regional tätige

**Medienfachberater (m/w)  
im Anzeigenverkauf**
**Ihre Aufgaben**

- Persönliche, telefonische und schriftliche Kundenbetreuung und -beratung innerhalb Ihres Vertriebsgebietes
- Neukundengewinnung und Ausbau von Bestandskunden
- Präsentation unserer Publikationen unter Einbeziehung relevanter Markt- und Mediendaten
- Angebotserstellung und Auftragsbestätigungen von Anzeigenaufträgen

**Ihr Profil**

- Erfahrung im Vertrieb und/oder Anzeigenbereich
- Zuverlässigkeit und Kontaktfreude
- sicheres und überzeugendes Auftreten
- Eigeninitiative und gute Rhetorik
- Fähigkeit zur Selbstorganisation

Sie verfügen idealerweise über Berufserfahrung im Bereich Handel, Medien bzw. Vertrieb und arbeiten als freier Handelsvertreter (auch Teilzeit) regional im Außendienst. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

**Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH · Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg**

Hamburger Gründerpreis

# Zündende Ideen

Gutes Hören ist für sie eine Frage des Lebensgefühls. Und so präsentieren die beiden Hörgeräteakustikermeister Frank Burghardt und Erik Berg auch Produkte und Dienstleistungen in ihrem Betrieb „die hörmeister“ – mit durchschlagendem Erfolg. Dafür wurden die Jungunternehmer jetzt mit dem Hamburger Gründerpreis für die erfolgreichste Existenzgründung ausgezeichnet.

„Sie verbinden Leidenschaft mit meisterlichem Können“, sagte Handwerkskammerpräsident Josef Katzer in seiner Laudatio auf der Galaveranstaltung in der Fischauktionshalle. Bereits im zweiten Gründungsjahr beschäftigt die Firma, die sich auf trendige Hightech-Hörgeräte und individuelle Hörlösungen spezialisiert hat, 23 Mitarbeiter in sieben Filialen.

Den Preis in der Kategorie Lebenswerk nahm Karl Otto Wulff, langjähriger Chef der Bauunternehmung Otto Wulff, ent-



Gewieft als Gründer: Drei der fünf Preisträger – Karl Otto Wulff (Mitte), Erik Berg (2. v. re) und Frank Burghardt (re.) – kommen aus dem Handwerk.

gegen. Nach Maurerlehre und Ingenieurstudium stieg er 1960 in die väterliche Firma ein, die er über die Jahrzehnte systematisch ausbaute. Heute erwirtschaftet Hamburgs größte inhabergeführte Baufirma mit 300 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 100 Millionen Euro. Als Vorsitzender des Beirats steht Karl Otto Wulff dem Management noch immer zur Seite.

Prämiert wurden zudem als „Aufsteiger“ Lorenz Hampl und Mirco Wolf Wiegert für ihre Erfolgsgeschichte mit der fritz-kola GmbH. Der Gründerpreis wird von der Haspa, dem „Hamburger Abendblatt“, Hamburg 1, der Handels- und der Handwerkskammer Hamburg sowie Studio Hamburg vergeben und würdigt unternehmerische Initiative, Mut und Erfolg. << pm

ANZEIGE

Handwerkskammer Hamburg

Gesamtverband des Hamburger Handwerks

Ernst Deutsch Theater

## Am Montag, 20. Dezember 2010 öffnet sich der Vorhang wieder zum Gala-Abend für das Hamburger Handwerk im Ernst Deutsch Theater

Eröffnung der Veranstaltung mit einem Empfang ab 18.30 Uhr.

Wir spielen die Komödie ›Schöne Überraschung‹ von Francis C. Winter mit Joanne Bell, Joachim Bliese, Anna Eger, Mary Thompson, Francis C. Winter, Judy Winter

In der Pause laden wir Sie zu einem Imbiss mit Getränken ein. Feiern Sie mit! Karten gibt es zum Sonderpreis von € 21,00 und € 12,00 (Schüler und Azubis). Rückfragen und Informationen erhalten Sie über Karin Biehl unter 040/22 70 14 18

Bitte im Fensterumschlag senden an:

**Ernst Deutsch Theater**  
**Karin Biehl**  
**Friedrich-Schütter-Platz 1**  
**22087 HAMBURG**

Ich bestelle ..... Karten à 21,00 €  
 ..... Karten à 12,00 €

Karten nur solange der Vorrat reicht.

Name .....  
 Straße .....  
 PLZ/Ort .....  
 Telefon .....

Ich habe über den Gesamtbetrag einen Verrechnungsscheck beigelegt.  
 Ich möchte mit  Visa  Mastercard bezahlen.  
 Kartennummer \_\_\_\_ | \_\_\_\_ | \_\_\_\_ | \_\_\_\_ gültig bis \_\_\_\_ | \_\_\_\_

Unterschrift .....

Aktionsbündnis

## Für einen glatten Start ins Berufsleben

Den Übergang von der Schule in den Beruf zu verbessern, das ist das zentrale Anliegen des Hamburger Aktionsbündnisses Bildung und Beschäftigung. Senat, Wirtschaft, Gewerkschaften, Arbeitsagentur und teamarbeit Hamburg ziehen dafür seit Dezember 2008 an einem Strang. Auch die Handwerkskammer Hamburg ist eingebunden.

### Berufsorientierung ab Klasse 8

„Eine solide Ausbildung ist von grundlegender Bedeutung für die Lebensperspektive junger Menschen und für die Zukunftsfähigkeit der Wirtschaft“, betont Projektleiterin Katja Horsmann von der Behörde für Schule und Berufsbildung. Schon jetzt spüre die Wirtschaft – nicht zuletzt das Handwerk – den Fachkräftemangel. Andererseits sind viele Hamburger Schülerinnen und Schüler nicht hinreichend über zur Wahl stehende Berufe orientiert. Und Jugendliche mit schwachem oder ohne Schulabschluss verfügen oft nicht über die notwendige Ausbildungsreife.

Vor diesem Hintergrund findet in Hamburg eine Reform des Übergangs von der Schule in den Beruf statt, an der das Aktionsbündnis maßgeblichen Anteil hat. Schon ab der achten Klasse bieten alle Schulen ihren Schülern eine verbindliche Berufs- und Studienorientierung an. Diese erfolgt verlässlich geregelt in Zusammenarbeit mit externen Partnern – insbesondere mit (Handwerks-)Betrieben, Arbeitsagentur und berufsbildenden Schulen. Das Hamburger Ausbildungsmodell und die neue Ausbildungsvorbereitung sind weitere Angebote, um Jugendliche für eine duale Ausbildung zu qualifizieren.

### Online zur passenden Ausbildung

Ein zusätzlicher, vom Aktionsbündnis getragener Baustein, um die Berufsorientierung zu erleichtern, ist die Bildungsplattform [www.ausbildung-hamburg.de](http://www.ausbildung-hamburg.de). Dort sind Informationen für Schüler, Betriebe, Eltern und Lehrer rund um Angebote für den erfolgreichen Berufsstart gebündelt. Mehr zu den Projekten unter [www.hibb.hamburg.de](http://www.hibb.hamburg.de), Menüpunkt „Aktionsbündnis für Bildung und Beschäftigung“. <<

Messe Kunst und Handwerk

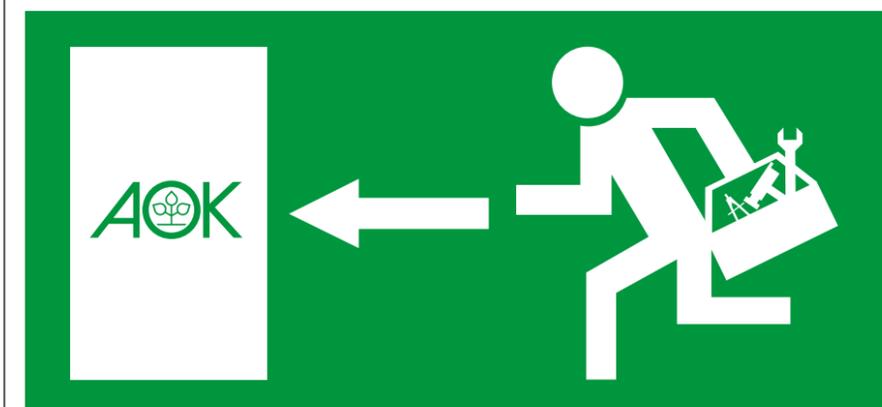
## Gestalterisch von ausgesuchter Qualität

Eine Jury ermittelt die Aussteller: Ehrenvoll ist für Kunsthandwerker eine Teilnahme an der Messe „Kunst und Handwerk 2010“. An 65 Ständen zeigen die Aussteller handgefertigte Möbel, Textilien, Schmuck, Keramik, Glas und silbernes Gerät in künstlerischer Gestaltung. Die Messe im Museum für Kunst und Gewerbe Hamburg, die als wichtige Verkaufsausstellung für angewandte Kunst gilt, eröffnet am 25. November, 19 Uhr, und kann bis zum 12. Dezember besucht wer-

den. Einen besonderen Platz unter den Ausstellern nimmt die Tischlerin Hendrike Farenholtz mit ihren Tischen, Bänken und Möbeln für Kinder ein. Sie ist Trägerin des Justus Brinckmann Preises 2010, den der Freundeskreis des Museums verleiht. << cro

### Informationen:

Museum für Kunst und Gewerbe Hamburg, Tel.: 040 428134-2732, [www.mkg-hamburg.de](http://www.mkg-hamburg.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.**





Fotos: hfr/Stefan Hesse

Konzentrierte Stille: Nach 20 Minuten hatte nur Koch-Azubi Boris Lie (li.) Grund zum Jubeln. Als Einzigem gelang es ihm, den „Teufelsknoten“ zusammenzubauen.

**Azubi des Jahres 2010**

# Harte Probe für die besten 20

Wer am Ende den Titel tragen darf, hat ihn sich redlich verdient: Die 20 Finalisten im Wettstreit um die Auszeichnung „Azubi des Jahres 2010“ stellten sich in der Handwerkskammer einer harten Probe. Im Contest war nicht nur Fachwissen gefragt.



» „Ich war extra noch im Museum.“ So verriet Janina Nikoleiski, angehende Groß- und Außenhandelskauffrau, dass sie nicht unvorbereitet in den Wettbewerb ging. Schließlich war als eine von sechs Prüfungen auch ein Geschichtsquiz angekündigt. Für die Selbstvorstellung auf

dem „heißen Stuhl“ hatte die 22-Jährige einen Musterkoffer aus ihrem Betrieb, einem Parketthandel, dabei (Foto rechts). Die Juroren erfuhren aber auch, dass die junge Frau bereits eine Ausbildung zur Parkettlegerin absolviert hat und gern mit Freunden kocht und isst. Von Befragten

wollte Autor Ernst Christian Schütt im Anschluss wissen und erwischte die meisten Teilnehmer mit dem Hamburg-Quiz kalt.

Auch der Geschicklichkeitstest hatte es in sich: Selbst Handwerker wie Philip Wong, der Kfz-Mechatroniker lernt, scheiterten am „Teufelsknoten“, einem dreidimensionalen Holzpuzzle. Koch-Azubi Boris Lie indes bewies, dass die Aufgabe zu lösen war.



Vor eine angenehme Aufgabe sah sich Philip Wong, angehender Kfz-Mechatroniker, bei dem Interview mit der Popgruppe „Queensberry“ gestellt.

zu Fragestellern wurden die Finalisten beim Star-gast-Interview: Die vier Sängerinnen der Popgruppe „Queensberry“ gaben Auskunft – und freuten sich über erfrischende Fragen der Auszubildenden.

„Warum trägt die Kleine Freiheit ihren Namen?“,

**Werbung für den Standort**

Zum sechsten Mal ermittelten Handwerkskammer und Handelskammer gemeinsam mit der Bild-Zeitung als Medienpartner den besten Azubi Hamburgs. Der Titel ist gleichermaßen Werbung für den Ausbildungsbetrieb wie den Standort. Wer das Rennen gemacht hat, dieses Geheimnis wurde Ende Oktober auf einer feierlichen Gala gelüftet (Bericht folgt). << cro

Betriebsnachfolge rechtzeitig regeln

Für viele  
läuft die

Uhr



Fotos: Shutterstock (1); Haumann (3)

Der Generationenwechsel kommt. Viele Handwerksbetriebe stehen in Schleswig-Holstein in den nächsten Jahren zur Übergabe an. Hierbei gibt es etliche Dinge zu beachten. Über die Beratungsleistungen der Handwerkskammern und die finanzielle Unterstützung durch die Förderinstitute des Landes wurde auf Veranstaltungen landesweit informiert.

» Eine Existenzgründung im Handwerk ist häufig von der Vorstellung geprägt, dass eine junge Meisterin oder ein junger Meister aus bescheidenen Anfängen heraus den Weg in die Selbstständigkeit wagt. Tatsächlich geht ein nicht zu unterschätzender Teil einen anderen Weg. Es sind Existenzgründer, die bestehende Betriebe übernehmen.

Auf der anderen Seite stehen die vielen Betriebsinhaber/innen, die eine Abgabe des Betriebes planen. Den meisten von ihnen ist nicht bewusst, dass einer Übergabe sehr umfangreiche Vorüberlegungen vorausgehen sollten, damit sie erfolgreich ist. Der Faktor Zeit spielt dabei eine wichtige Rolle.

Um diese erforderliche Planung und die weiteren Voraussetzungen für eine erfolgreiche Betriebsübergabe bzw. -übernahme den Handwerkern näherzubringen, haben die beiden Handwerkskammern Flensburg und Lübeck interessierte Handwerker auf Informationsveranstaltungen umfassend über das Thema informiert. Landesweit gab es vier Termine.

#### Großes Interesse am Thema

Die Auftaktveranstaltung in der Handwerkskammer Flensburg war mit rund 90 Teilnehmerinnen und Teilnehmern gut besucht und zeigte den großen Informationsbedarf zu diesem Thema.

Jörg Koll, Betriebsberater der Handwerkskammer Flensburg, machte den Anfang. Er versuchte das Publikum dafür zu sensibilisieren, dass eine Betriebsübergabe vor allem Zeit benötigt – angefangen von der Suche nach dem richtigen Nachfolger bis hin zur Ermittlung des Unternehmenswertes und letztlich des Kaufpreises, der Pacht oder anderen Möglichkeiten der Übertragung.

#### Kammer hilft bei Grundlagenarbeit

Bei der Suche nach dem Richtigen oder der Richtigen kämen die Familie, Mitarbeiter des Betriebes, aber auch externe Personen in Frage. Dabei gäbe es für eine Übertragung verschiedenste Varianten, über die auch im Wege einer Beratung in der Handwerkskammer gesprochen werden könnte. Koll stellte außerdem die Möglichkeiten vor, mit Hilfe der verschiedenen Beratungsangebote der Handwerkskammer wichtige Grundlagenarbeit für eine Betriebsübergabe zu schaffen.

„Die Unternehmensnachfolge ist ein Thema, das deutlich an Bedeutung gewinnt“, erklärte Kurt Puls von der Investitionsbank Schleswig-Holstein. Auf

Grundlage einer Erhebung rechnet man ab dem Jahr 2010 damit, dass in den nächsten vier Jahren knapp 4.000 Betriebe zur Übergabe in Schleswig-Holstein anstehen werden, so Puls weiter.

#### Finanzierungshilfen für Übernehmer

Nachfolgend erläuterte er die Rolle der Investitionsbank, deren Unterstützung von der unentgeltlichen Beratung über die günstige Mitfinanzierung bis hin zum erleichterten Zugang zu Mitteln der Kreditanstalt für Wiederaufbau – kurz KfW – reicht. Voraussetzung dafür sei aber immer, so Puls, ein schlüssiges und tragfähiges Gründungskonzept.

Christian Delfs, Prokurist der Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein, erläuterte die Rolle seines Institutes im Zusammenhang mit der Schließung von Sicherheitslücken bei Finanzierungsvorhaben im Bereich von Existenzgründungen bzw. Betriebsübernahmen.

Er stellte außerdem das über

die mittelständische Beteiligungsgesellschaft Schleswig-Holstein aufgelegte „Kapital für Handwerk“ vor, das in Form von Beteiligungskapital die Eigenkapitalbasis stärken würde.

#### Programme mit begleitender Beratung

In Bezug auf die Existenzgründungsprogramme, die über die Bürgschaftsbank bereitgestellt

werden, stellte Delfs auch die Programme näher vor, die eine begleitende Beratung vorsehen. „Die Erfahrung hat gezeigt, dass diese Form der Unterstützung die Gefahr einer Insolvenz in den ersten Jahren deutlich verringert“, so Delfs.

Carsten Jensen, Ehrenpräsident der Handwerkskammer Flensburg berichtete zum Abschluss über seine Erfahrungen bei der Übergabe



„Kontinuierlich den Nachfolger stärker in die Verantwortung für den Betrieb einbinden.“

Carsten Jensen

seines Betriebes. Auch er gab den Rat, sich möglichst rechtzeitig Gedanken zu machen und frühzeitig mit einem potenziellen Nachfolger die zeitliche Abfolge für eine Übergabe zu planen. Dabei sei aus seiner Sicht immer darauf zu achten, dass der potenzielle Nachfolger in die Verantwortung für den Betrieb mit eingebunden werde, sei es durch die frühzeitige Beteiligung am Unternehmen oder andere geeignete Maßnahmen. << ah

#### ➔ Weitere Informationen:

**Handwerkskammer Flensburg**, Betriebsberatung, Tel.: 0461 866-132, [www.hwk-flensburg.de](http://www.hwk-flensburg.de)  
**Investitionsbank SH**, Förderberatung Wirtschaft, Tel.: 0431 9905-0, [www.ibank-sh.de](http://www.ibank-sh.de)  
**Bürgschaftsbank SH**, Tel.: 0431 5938-0, [www.bb-sh.de](http://www.bb-sh.de)

Konjunkturumfrage III. Quartal 2010

## Starker Sommer

Die Konjunktur im Kammerbezirk Flensburg präsentierte sich nach dem erfreulichen Frühjahr auch im Sommer in sehr guter Verfassung. Die im Frühjahr prognostizierte Belebung trat tatsächlich ein. Erfreulich: Fast alle anderen Kennzahlen verbesserten sich ebenfalls.

» Mit einem erfreulichen Ergebnis wartete die vierteljährliche repräsentative Umfrage der Handwerkskammer Flensburg für die Monate Juli, August und September auf. Nach Auswertung der Antworten sprachen 52 % von einer guten, 39 % von einer befriedigenden und 9 % von einer schlechten Geschäftslage (Vorquartal: 42, 44 und 14 %).

### Große Zufriedenheit in den Gewerken

Bezogen auf die einzelnen Berufsgruppen wurde prinzipiell große Zufriedenheit festgestellt. Die Konjunkturlokomotiven der letzten Umfragen, sprich das Bauhaupt- (Geschäftslagenbeurteilung: 58 % gut, 36 % befriedigend und 6 % schlecht) und das Ausbaugewerbe (68 %, 20 % und 12 %), verbesserten ihr Quartalsergebnis gegenüber den Vormonaten deutlich. Gleiches gilt für das Nahrungsmittelgewerbe (66 %, 34 % und 0 %), die Handwerke für den gewerblichen Bedarf (41 %, 47 % und 12 %) und das Personen bezogene Dienstleistungsgewerbe (71 %, 29 % und 0 %).

Auch das Kraftfahrzeuggewerbe war mit dem abgelaufenen Quartal mehrheitlich zufrieden (10 %, 80 % und 10 %). Ähnlich auch das Ergebnis beim Gesundheitsgewerbe, das im Berichtsquartal mehrheitlich über eine befriedigende Geschäftslage (0 %, 88 % und 12 %) berichtete.

### Kennzahlen positiv entwickelt

Angesichts so positiver Konjunkturdaten verwundert es auch nicht, dass sich etliche weitere Kennzahlen im zurückliegenden Quartal positiv entwickelt haben. Wie bei der Beschäftigtenzahl – 24 % der Betriebe mit mehr und nur 9 % mit weniger Beschäftigten – stiegen auch die Vergleichswerte in den

Bereichen Auftragsbestand, Umsatz und Investitionstätigkeit leicht an.

Was das gute Ergebnis im III. Quartal sicherlich maßgeblich beeinflusst hat, ist das Konjunkturpaket II. So hat sich u. a. im gesamten Bereich des öffentlichen Hochbaus die Geschäftslage bei jedem zweiten Betrieb verbessert. Im Bereich des gewerblichen Baus des Bauhauptgewerbes berichteten 66 % der spezialisierten Betriebe über eine verbesserte Geschäftslage.

Auch dies dokumentiert, dass die als Auftraggeber auftretenden Betriebe mit großer Zuversicht der kommenden wirtschaftlichen Entwicklung entgegensehen. So zeigte sich auch der Metallbereich, der der Industrie zuliefert und daher am meisten von der Krise betroffen war, wieder sehr stabil. Dies belegen die Einzelergebnisse aus dem Bereich des Metallbaus bzw. Feinwerkmechaniker-Handwerks.

### Ausblick

Vom letzten Quartal des Jahres 2010 erwartet das Gesamthandwerk eine abermalige leichte Verbesserung. Immerhin 26 % rechnen mit besseren Konjunkturdaten, 68 % mit keiner Veränderung und nur 6 % mit einer Verschlechterung. Bei ähnlicher Nachfrageentwicklung rechnet das Gesamthandwerk mit stabilen Beschäftigtenzahlen, stabilen Verkaufspreisen und nur leicht rückläufigen Investitionen.

### Fazit

Das Handwerk präsentiert sich weiterhin in guter Verfassung. Die leicht gestiegene Investitionstätigkeit lässt vermuten, dass viele Betriebe der weiteren Entwicklung optimistisch entgegensehen. So bleibt das Handwerk wirtschaftlich gesehen auch im Jahr 2010 in der Erfolgsspur. << ah

# Und wie groß ist Ihre Versorgungslücke?

Jetzt Riester-Förderung nutzen.

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

**Deka**  
Investmentfonds

**LBS**  
Bauplan 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.**

## Stärkere Serviceorientierung wichtig

Professor Hannes Brachat ist ein gefragter Fachmann und ausgewiesener Experte im Bereich des Automobilhandels. Auf Einladung der Kfz-Innung Flensburg Stadt und Land informierte er über aktuelle Tendenzen, wagte einen Blick in die Zukunft von Autohandel und Werkstattbereich und gab Tipps, wie sich die Betriebe in dem sich stets wandelnden Umfeld behaupten können.

Als Herausgeber der Fachzeitschrift „Das Autohaus“ und Lehrstuhlinhaber an der FH Nürtingen für den Bereich des Automobilhandels ist Prof. Hannes Brachat in der Kfz-Branche kein Unbekannter. Auch beim traditionellen Branchentreffen des Kfz-Handwerks in Glücksburg war er in der Vergangenheit schon zu hören. Seine Markenzeichen: schwäbischer Akzent, treffsichere Analyse und eine gute Portion Humor. Rund 100 Inhaber von Innungsbetrieben aus dem nördlichen Landesteil waren gekommen, etwas über die Zukunftsprognose für die Kfz-Branche zu hören.

### Veränderungen im EU-Wettbewerbsrecht

Brachat beleuchtete zunächst die Entwicklung von Autohandel und Service in den nächsten zehn Jahren und zeigte auf, wie sich Werkstätten – ob nun frei oder markengebunden – in einem wandelnden Markt behaupten können. Die neuen GVO-Regeln deutete er dabei in zweierlei Richtung. Als „Ausfluss der EU-Wettbewerbsrechte“ dienten diese zum einen dazu, die Konsumentenrechte zu stärken. „Die nach dem Mai 2013 geltenden Neuregelungen für den Neuwagenvertrieb soll die Markteintrittsbarrieren deutlich erhöhen“, so Brachat. Dabei solle vor allem den Chinesen der Markteintritt in die EU erschwert werden.

Die GVO sei allerdings nur ein kleiner Bestandteil der zukünftigen Herausforderungen. Anspruchsvolle Kunden, neue Technologien und ein hoher Wettbewerb würden zukünftig noch stärkere Herausforderungen für die Betriebe bedeuten. „Eine echte Zukunftsprognose ist aber sehr schwierig“, so Brachat.



Brachte viele Beispiele, wie eine gute Serviceorientierung im Kfz-Betrieb auszusehen hat: Herausgeber und Lehrstuhlinhaber Hannes Brachat.

Aufgrund einer ständig sinkenden Umsatzrendite im Handel komme der Interaktion zwischen Betrieb und Kunden eine wachsende Bedeutung zu. „Natürlich ist die Marke und das Produkt wichtig. Die Servicezufriedenheit ist aber von überragender Bedeutung.“ Dabei sei auch nie die Betriebsgröße der Maßstab. „Der Maßstab ist immer der Anspruch, gut oder sehr gut zu sein.“ Vor diesem Hintergrund hätten auch freie Werkstätten durchaus gute Perspektiven. Allerdings müssten sich diese aufgrund der immer größeren Komplexität in der Diagnostik einem System (z. B. Bosch Service) anschließen.

### Finanzdienstleistungen sind im Kommen

Als Gründe für die sinkende Rendite im Handel identifizierte Brachat u.a. Überkapazitäten, den Direktvertrieb durch die Hersteller, aber auch ein Produktwettbewerb innerhalb der Marken, so dass der normale Listenpreis am Markt nicht mehr durchsetzbar sei. Die rückläufige Umsatzrendite im Handel könne allerdings durch Finanzdienstleistungen aufgefangen werden.

Der Kfz-Experte zeigte anhand praktischer Beispiele, wie zum Teil mit wenig Aufwand Servicezufriedenheit entsteht und wie der Autokauf zum Erlebnis werde. „Der Verkauf lebt von Emotionen“, betonte Brachat und erläuterte, wie man als Verkäufer mit Enthusiasmus beim Kunden Freude und Leidenschaft wecke. Nur mit einem geschickten Kommunikationsmix werde man zukünftig als Kfz-Betrieb am Markt bestehen können, wobei die Serviceorientierung im Fokus stehen müsse. „Der erste Eindruck ist der wichtigste, der letzte der bleibende.“ << ah

## Ausbildungsbereitschaft unverändert hoch

Im Ständesaal des Rathauses Schleswig begrüßte Obermeister Gerhard F. Pohl bei der Einschreibungsfeier die neuen Lehrlinge der Innung Sanitär-Heizung-Klima Schleswig-Eckernförde. 27 SHK-Anlagenmechaniker, ein Klempner, eine Fachkraft für Wasserwirtschaft sowie zwei Bürokauffrauen sind es in diesem Jahr.

Schleswigs Bürgermeister Thorsten Dahl lobte die große Ausbildungsbereitschaft der Betriebe und wünschte den Neuen eine gute Ausbildungszeit bis zur Prüfung in dreiein-

halb Jahren. Als kleine Motivation überreichte er dem Obermeister wertvolle Sonderpostwertzeichen „1.200 Jahre Schleswig“, die die drei besten Prüflinge 2014 erhalten sollen.

Kreishandwerksmeister Hans Christian Langner dankte den Lehrlingen für die Berufswahl in einem zukunftsreichen Beruf. „Das Handwerk benötigt qualifizierte Mitarbeiter, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.“ Und Berufsschuldirektor Hans Hermann Henken riet für die bevorstehende Lehre, Optimismus und Freundlichkeit zu bewahren und das Ziel einer erfolgreichen Ausbildung nicht aus den Augen zu verlieren.

Rüdiger Weiß, Projektleiter der „Grenzenlosen Berufsausbildung“, stellte außerdem das als internationaler Lehrlingsaustausch konzipierte Projekt vor. Diese soll die Attraktivität und den öffentlichen Stellenwert des Handwerks nachhaltig fördern und zur Sicherung des Fachkräftebedarfs beitragen. << lp



Obermeister Gerhard Pohl (Mitte) und Gesellenprüfungsausschussvorsitzender Peter Schulte (re.) überreichen einem neuen Lehrling das Ausbildungsnachweisheft der Innung.



### KAMMERSERVICE

#### Sprechtag der Betriebsberater

##### KH Rendsburg-Eckernförde in Rendsburg

am 10.11.2010 und 8.12.2010, jeweils 9.30–16 Uhr, Anmeldung: Tel.: 04331 27047

##### KH Nordfriesland-Süd in Husum

am 11.11.2010 und 9.12.2010, jeweils 13–16.30 Uhr, Anmeldung: Tel.: 04841 89380

##### KH Dithmarschen in Heide

am 2.11.2010 und 7.12.2010, jeweils 9.30–16 Uhr, Anmeldung: Tel.: 0481 85510

##### KH Dithmarschen in Meldorf

am 3.11.2010 und 1.12.2010,

jeweils 9.30–16 Uhr, Anmeldung: Tel.: 04832 95060

##### KH Nordfriesland-Nord in Niebüll

am 4.11.2010 und 2.12.2010, jeweils 8.30–12 Uhr, Anmeldung: Tel.: 04661 96650

##### KH Schleswig in Schleswig

am 9.11.2010 und 14.12.2010, jeweils 9.30–16 Uhr, Anmeldung: Tel.: 04621 96000

Es ist eine telefonische Anmeldung bei der zuständigen Kreishandwerkerschaft erforderlich.

#### Weitere Informationen:

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

**HÖRMANN**  
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

## Sectional-Tore



**Tore, Antriebe, Steuerungen**  
Alles aus einer Hand

**hb**

**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE • MOBILE RÄUME

Porgesring 12, 22113 Hamburg  
Tel. 040/73 36 07-0, Fax 73 36 07 22  
www.hansabaustahl.de

**3S** Massiv-Halle  
ab 26.950 €  
+ MwSt.

Neu!  
la-Schall- und Wärmeschutz

Katalog: 3S Selbstbau OS · 37081 Göttingen  
Maschmühlenweg 99 · Internet: www.3s-gewerbekonstruktion.de  
Fax 0551-38 39 038 · Tel: 0551-38 39 00

## Mietwärme Mietlüfter Bautrockner

Beratung vor Ort • schnelle Verfügbarkeit  
Baustellenheizung Öl / Gas / Elektro  
komfortable Event- und Zeltbeheizungen  
Notfallwärme • kpl. Brennstoffversorgung

Tel.: 040/538 20 41 • Fax 040/538 60 95  
www.hinsch-info.de

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen • kühlen • trocknen • lüften

## Bauinnung Rendsburg Eine Eins für Henning Bolln

Auf der Freisprechungsfeier der Innung des Baugewerbes Rendsburg erhielten in diesem Jahr fünf Maurer und 18 Zimmerer ihre offizielle Prüfungsbescheinigung und natürlich den Gesellenbrief. In der geschmückten Zimmererhalle der überbetrieblichen Ausbildungsstätte in Rendsburg gratulierte Obermeister Jörn Arp den jungen Handwerkern zu ihrem Erfolg.

Arp lobte das hohe Niveau der praktischen Prüfungsaufgabe und freute sich dabei über die überwiegend guten Prüfungsergebnisse. Ihre Anerkennung sprachen auch die diversen Gäste, darunter der Präsident des Kreises Rendsburg-Eckernförde, Lutz Clefsen, der Rends-



Fotos: Heurmann

### KH Schleswig: Oktoberfest im Handwerkszelt

## Werbung für Innungen und Kampagne

Bayrische Oktoberfestatmosphäre und die Imagekampagne – eine interessante Mischung für den Norden. Die Kreishandwerkerschaft (KH) in Schleswig nahm den diesjährigen Tag der Deutschen Einheit, an dem es vielerorts verkaufsoffene Sonntage gab, zum Anlass, in ungewöhnlicher Weise auf die Imagekampagne und die Arbeit der Innungen aufmerksam zu machen. Dazu hatte sie auf dem Capitolplatz in Schleswig ein Oktoberfestzelt aufgebaut und dies mit einer Reihe von Informationsständen „garniert“. Dekoriert in den Kampagnenfarben blau und rot wurde an den Ständen die Imagekampagne sowie die Arbeit der KH und der Innungen vorgestellt.

Aber nicht nur der Innenstadtbereich war fest in blauer Hand, auch der sonnige Mittagshimmel zeigte sich in dieser Farbstellung. Denn Kampagnenballons, an denen Postkarten befestigt waren, auf die Kinder zuvor einen „fleißigen Handwerker“ gemalt, eroberten den Luftraum.

„In Schleswig arbeiten alle Wirtschaftsbereiche gut und eng zusammen. Handel, Handwerk und auch das Stadtmanagement“, betonte Kreishandwerksmeister Hans Christian Langner kurz vor dem Anstich des ersten Bierfasses. Das Gerstengebräu war speziell für diesen Anlass von der Asgaard Brauerei hergestellt worden – eine weitere pfiffige Idee.



„Die Kooperation der Wirtschaft in Schleswig funktioniert.“

Hans Christian Langner

Mit der Resonanz zeigten sich die Verantwortlichen der Kreishandwerkerschaft zum Abschluss daher überaus zufrieden. „Nicht nur der Stand sowie das Festzelt waren ein Anziehungspunkt. Auch das zeitgleich stattfindende Bekleben von Handwerksfahrzeugen fand eine gute Resonanz“, sagte KH-Geschäftsführer Randolph Haese. Insgesamt 45 Fahrzeuge wurden mit Kampagnenaufklebern versehen und sorgen zukünftig dafür, dass die Farben der Image-

kampagne im Schleswiger Straßenbild und der näheren Umgebung häufiger zu sehen sein wird. << ah

Innungsbester Henning Bolln (links) bei seiner Rede, die Obermeister Jörn Arp aufmerksam verfolgt.

burger Stadtrat Hans-Peter Robin sowie der Abteilungsleiter des Berufsbildungszentrums am Nord-Ostsee-Kanal, Holger Bruhn, aus.

Die Dankesworte der Jungesellen sprach in diesem Jahr der innungsbeste Maurer, Henning Bolln (Ausbildungsbetrieb M & B Baugesellschaft mbH, Hohenweststedt). Bolln war mit den Traumnoten „sehr gut“ in Theorie und Praxis im Endergebnis nicht zu schlagen. Innungsbester Zimmerer wurde Daniel Kaube (Claus Brüning GmbH, Langwedel), der ebenfalls eine starke Prüfung ablegte und die Noten „sehr gut“ (Praxis) und „gut“ (Theorie) erreichte. << ht

### Noch Plätze frei

## Lehrgang „Internationaler Schweißfachmann“

Die Handwerkskammer Flensburg bietet ab Frühjahr 2011 in Zusammenarbeit mit der schweißtechnischen Lehranstalt Travemünde die Fortbildung zum „Internationalen Schweißfachmann nach Richtlinie DVS-IIW 1170“ an. Derzeit gibt es noch freie Plätze für den Lehrgang, der sich aus vier Teilen zusammensetzt und insgesamt 300 Unterrichtsstunden umfasst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhalten die Teilnehmer neben einem deutschsprachigen DVS-SFM-Zeugnis, auch ein international anerkanntes englischsprachiges Zeugnis (IIW-International-Welding-Specialist). Die Zertifikate sind für jeden Teilnehmer ein wichtiger Qualifikationsnachweis.

Die Handwerkskammer bietet zusammen mit der Kursstätte des Deutschen Verbandes für Schweißtechnik und verwandte Verfahren e.V. (DVS) außerdem zahlreiche weitere Lehrgänge mit Abschlusszertifikaten an. << ah

➔ Weitere Informationen dazu und zum Lehrgang „Internationaler Schweißfachmann“ erhalten Sie bei der Handwerkskammer Flensburg, Britta Clausen, Tel.: 0461 866-158, Fax -358, E-Mail: b.clausen@hwk-flensburg.de.

### VOLLVERSAMMLUNG

#### Einladung zur Vollversammlung

Zur 178. Sitzung der Vollversammlung der Handwerkskammer Flensburg am

Mittwoch, den 8. Dezember 2010

lade ich hiermit alle Mitglieder der Vollversammlung ein. Sitzungsbeginn ist 10 Uhr. Die Versammlung findet in der Handwerkskammer Flensburg, Johanniskirchhof 1-7, im Raum D Et (Neuer Saal) statt. Die Tagesordnung wird durch ein gesondertes Schreiben rechtzeitig bekannt gegeben.

Eberhard Jürgensen  
- Präsident -



### 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 **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-nfzkiel.de](http://www.vw-nfzkiel.de)

schmidt&hoffmann  
mobilität

## Signo-Seminar

## Innovationen professionell vermarkten

Über länderspezifische Fördermöglichkeiten im Bereich von Innovationen informierte Anfang Oktober das Seminar „Innovationen professionell vermarkten“. Die Veranstaltung, die sich an Unternehmer, Existenzgründer und freie Erfinder richtet, fand bereits zum dritten Mal in der Handwerkskammer Flensburg statt. Sie läuft unter dem Label SIGNO, einem Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zum Schutz von Ideen für die gewerbliche Nutzung, und hat ebenfalls zum Ziel, Transparenz in die verschiedenen Netzwerke des Technologietransfers zu bringen.

Zu diesem Zweck referierten Fachleute der Kooperationspartner EZN – Erfinderzentrum Norddeutschland, der Handwerkskammer Hamburg, der IHK Flensburg sowie der WTSH (Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein). Diese gingen in ihren Vorträgen

auch auf die verschiedenen Schutzrechte zur Sicherung eigener Ideen ein.

Einen Schwerpunkt bildete dabei der Vortrag von Werner Létang vom Deutschen Patent- und Markenamt. Létang informierte in seinem Vortrag über die generelle Vorbereitung zur Markenmeldung, über deren Ablauf und gab Tipps,



wie man Probleme bei der Markenmeldung vermeiden kann.

Zum Schluss kam noch ein Praktiker zu Wort. Hartmut Drews, Mitglied des SIGNO-Erfinderclubs Schleswig-Holstein und erfolgreicher Erfinder, berichtete über

seine Erfahrungen – angefangen von der Erfindung bis hin zur Vermarktung seines Segmentkranz-Wasserrades, für das er mittlerweile etliche Innovationspreise erhielt.

Stephan Wolfrat, Technologietransferbeauftragter der Handwerkskammer Flensburg und Organisator der Veranstaltung, zog ein positives Fazit der Veranstaltung. „Der Zuspruch war wirklich gut. Und es zeigt sich auch bei unserer täglichen Arbeit, dass sich die Anfragen zum Thema Innovationen bei der Kammer häufen und dass auch die Vorteile der Netzwerke, wie zum Beispiel des Erfinderclubs Schleswig-Holstein, immer mehr erkannt werden.“ << ah

➔ **Weitere Informationen:** Handwerkskammer Flensburg, Stephan Wolfrat, Tel.: 0461 866-238, E-Mail: s.wolfrat@hwk-flensburg.de.

Ausstellung „Erfinder sucht Unternehmer“  
Plattform für Kooperationen

Seilrollenhubantrieb für Inlineskates, eine Sandsackfüllmaschine für den Sturmflut- und Hochwassereinsatz oder technisch anspruchsvolle Entwicklungen für den gewerblichen Einsatz. Alles Erfindungen, die im Rahmen der Ausstellung „Erfinder sucht Unternehmer“ im Oktober im Eingangsbereich der Handwerkskammer Flensburg gezeigt wurden.

„Wir wollen mit dieser Ausstellung den Erfindern eine Plattform geben, um mit Handwerksbetrieben über eventuelle Kooperationen ins Gespräch zu kommen“, betonte Kammerpräsident Eberhard Jürgensen bei der Eröffnung. Zum Hintergrund: Die 20 gezeigten Exponate, aber auch die Vorserienmodelle – und dies ist landesweit zu beobachten – werden nicht in Schleswig-Holstein, sondern in anderen Bundesländern produziert. „Wir wollen dem gezielt entgegenwirken“, so Jürgensen.

Thomas Freudenstein, Betriebsinhaber eines Metallbaubetriebes, gehörte zu den interessierten Premierengästen. „Mir ist keine Messe bekannt, die kreative Köpfe mit Betrieben zusammenführt. Vielleicht sind auch für meinen Betrieb Produkte dabei, die sich umsetzen lassen.“ Und tatsächlich sprach der Unternehmer ausführlich mit dem Entwickler der Sandsackfüllmaschine. << ah



Ventilkolbenpumpe mit Hubkolbenvorrichtung von Elmer Schmidt aus Flintbek.

Fort- und Weiterbildung 2011  
Neues Programm ist da!

Im November erscheint das neue Fort- und Weiterbildungsprogramm der Handwerkskammer Flensburg. Die Broschüre umfasst alle im kommenden Jahr geplanten Fort- und Weiterbildungen. Exemplare sind kostenlos in der Handwerkskammer erhältlich oder können angefordert werden.

➔ **Infos** zum Fort- und Weiterbildungsangebot 2011: Anke Clausen, Tel.: 0461 866-191, www.hwk-flensburg.de.

## AMTLICHES

## Sachverständigenwesen

Als Sachverständige im Handwerkskammerbezirk Flensburg scheidet aus:

im Kraftfahrzeugtechniker-Handwerk: Fritz Perlow, Hauptstr. 27, 24969 Großenwiehe. <<

## GLÜCKWUNSCH

## Ehrungen

**Goldener Meisterbrief**

- Glasermeister Uwe Johansson in Rendsburg
- Fleischermeister Hans-Walter Lüth in Wesselburen
- Bäckermeister Gerhard Nissen in Heide

**45-jähriges Arbeitsjubiläum**

- Einzelhandelskauffrau Karin Matthiesen bei Augenoptikermeister Thomas Anlauf in Wyk

**40-jähriges Arbeitsjubiläum**

- Servicetechniker Hans Hermann Baumgart bei Autohaus Eckernförde GmbH in Eckernförde
- Zentralheizungs- und Lüftungsbauer Erwin Magnussen bei Hans Andritter GmbH in Bredstedt

- Gabelstaplerfahrer Uwe Schmidt bei C. G. Christiansen in Mildstedt

**35-jähriges Arbeitsjubiläum**

- Zentralheizungs- und Lüftungsbauer und Gas- u. Wasserinstallateur Klaus Graumann bei Andreas Neumann Installateur- und Heizungsbauermeister in Krogaspe

**30-jähriges Arbeitsjubiläum**

- Tischlergeselle Horst Peter Petersen bei Cornelia Paysen in Bredstedt

**25-jähriges Arbeitsjubiläum**

- Heizungsbauer Dieter Drosdowski bei Walter Thomas Carstens GmbH Gas-, Wasserinstallation und Heizungsbau in Mildstedt
- Kraftfahrzeugmechaniker Jens Gallas bei Kath GmbH & Co. KG in Rendsburg

- Servicetechniker Dirk Hinrichsen bei Autohaus Eckernförde GmbH in Eckernförde
- Kraftfahrzeugmechaniker Sven Janke bei Kath GmbH & Co. KG in Rendsburg
- Maurer Georg Johannsen bei Axel Bahnsen Bau-GmbH in Sönnebüll
- Friseurin Kirsten Krispin bei Friseurmeister Holger von Horn in Brunsbüttel
- Spezialfacharbeiter Manfred Mohr bei Beuck Bau GmbH in Elsdorf-Westermühlen
- Gas- und Wasserinstallateur Ali Tetik bei Felix Gawarecki GmbH in Kronshagen

**25-jähriges Bestehen des Betriebes**

- Supermarkt Wolfgang Matthiessen GmbH in Glücksburg
- Kfz-Reparaturwerkstatt Rolf Jürgens Inh. Swen Jürgens in Tielen. <<



Norddeutscher Verlag sucht zum Ausbau des Anzeigengeschäfts seiner etablierten Wirtschaftsmagazine im Raum Bremen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern zum nächstmöglichen Zeitpunkt regional tätige

**Medienfachberater (m/w)  
im Anzeigenverkauf****Ihre Aufgaben**

- Persönliche, telefonische und schriftliche Kundenbetreuung und -beratung innerhalb Ihres Vertriebsgebietes
- Neukundengewinnung und Ausbau von Bestandskunden
- Präsentation unserer Publikationen unter Einbeziehung relevanter Markt- und Mediendaten
- Angebotserstellung und Auftragsbestätigungen von Anzeigenaufträgen

**Ihr Profil**

- Erfahrung im Vertrieb und/oder Anzeigenbereich
- Zuverlässigkeit und Kontaktfreude
- sicheres und überzeugendes Auftreten
- Eigeninitiative und gute Rhetorik
- Fähigkeit zur Selbstorganisation

Sie verfügen idealerweise über Berufserfahrung im Bereich Handel, Medien bzw. Vertrieb und arbeiten als freier Handelsvertreter (auch Teilzeit) regional im Außendienst. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

**Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH · Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg**

100. Kooperation Schule – Wirtschaft

# Beide Seiten profitieren



Fachberaterin Heidi Näpflein (Foto oben, Mitte) beglückwünscht Helga Gnepper von der Landbäckerei Puck (li.) und Lehrerin Nina Markl zur 100. Kooperation Schule – Wirtschaft.  
Kirsten Skörries (Foto links), Betriebsinhaberin der Landbäckerei Puck, und Schulleiter Bernd Ziemens freuen sich auf die Zusammenarbeit.

Bereits 100 Kooperationen zwischen Betrieben und Schulen konnten im südlichen Schleswig-Holstein im Rahmen der Landespartnerschaft Schule – Wirtschaft initiiert werden. Auch viele Handwerksbetriebe beteiligen sich. So wie die Landbäckerei Puck, die jetzt mit einer Grund- und Gemeinschaftsschule in Sachen Berufsorientierung zusammenarbeitet.

➤ Ausbilden und den eigenen Fachkräftenachwuchs sichern ist für die Landbäckerei Puck aus Grube, Ostholstein, selbstverständlich. Zwölf Lehrlinge beschäftigt der 1904 gegründete Betrieb, der in der vierten Generation in Familienbesitz ist, derzeit. Doch Betriebsinhaberin Kirsten Skörries macht sich Sorgen. „Seit einigen Jahren beobachten wir, dass die Leistungen der Schulabgänger schlechter geworden sind“, sagt Skörries. „Geeignete Lehrlinge zu finden wird immer schwieriger.“

Jetzt ist der Traditionsbetrieb selbst aktiv geworden. Seit Oktober 2010 kooperiert er mit der Grund- und Gemeinschaftsschule Lensahn. Eine praxisnahe Berufsorientierung haben sich Bäckerei und Schule auf

die Fahnen geschrieben. Kirsten Skörries hält das für eine große Chance. „Durch die Kooperation kommen wir frühzeitig ran an die Schüler, können bei ihnen für unsere Ausbildungsberufe werben und ihnen einen Einblick in unsere Arbeit geben.“

## 100. Kooperation im Kammerbezirk

Die Kooperation zwischen der Lensahner Schule und der Landbäckerei Puck ist die 100. dieser Art im südlichen Schleswig-Holstein. Ein Grund zum Feiern, findet Heidi Näpflein von der Handwerkskammer Lübeck. Sie ist eine von drei regionalen Fachberaterinnen, die kooperationswillige Betriebe und Schulen zusammenbringt und sie beim Aufbau der Partnerschaft unter-

stützt. „In Zeiten, in denen zunehmend die mangelnde Ausbildungsreife von Schülerinnen und Schülern beklagt wird, erweist sich die Zusammenarbeit von Schulen und Betrieben als wirksames Mittel der Berufsorientierung“, sagt Näpflein.

Für die Grund- und Gemeinschaftsschule Lensahn ist es bereits die achte Kooperation mit einem Betrieb. Und die Schule will noch mehr Betriebe ins Boot holen. „Wir wollen den Schülern durch die Kooperationen die Bandbreite an Ausbildungsberufen nahebringen“, sagt Lehrerin Nina Markl, die zugleich Kreisfachberaterin für Berufsorientierung ist. Es gäbe so viele spannende Berufe, doch oft würden sie bei den Schülern auf mangelndes Interesse

stoßen. „Weil ihnen nicht klar ist, dass es diese Berufe überhaupt gibt oder was sie beinhalten“, so Markl.

Der engagierten Lehrerin geht es aber auch darum, ihre Schüler frühzeitig an den Ernst des Lebens heranzuführen. „Viele Schüler haben Probleme damit, ihre Freizeitperspektive zu verlassen und auch mal etwas durchzuhalten. Wir versuchen ihnen zu vermitteln, worauf es in der Arbeitswelt ankommt, was sie erwartet.“ Und wer könnte das besser, als die Betriebe selbst, also ihre zukünftigen Arbeitgeber.

## Individuelle Ausgestaltung

Ob Kooperationen mit Schulen für Betriebe ein geeignetes Instrument sind, um

den eigenen Fachkräftebedarf zu sichern, hängt weder von Betriebsgröße noch -ausrichtung ab, weiß Beraterin Heidi Näpflein. „Jede Kooperation wird individuell gestaltet. Ausschlaggebend für die Art der Kooperation sind die Möglichkeiten des Unternehmens und der Bedarf der Schule“, sagt sie.

Die Landbäckerei Puck plant Betriebserkundungen mit den Schülern, außerdem will sie Praktika anbieten und auf Informationsveranstaltungen in der Schule die verschiedenen Ausbildungsberufe des Betriebes vorstellen. „Einige Betriebe bieten auch Bewerbungstrainings für die Schüler an“, ergänzt Heidi Näpflein eine weitere Möglichkeit der Zusammenarbeit. Und

## INFO

### Landespartnerschaft Schule und Wirtschaft

Die Initiative „Landespartnerschaft Schule und Wirtschaft“ wurde 2006 vom schleswig-holsteinischen Wirtschaftsministerium, den Kammern, dem Unternehmensverband Nord sowie der Regionaldirektion Nord der Bundesagentur für Arbeit ins Leben gerufen. Durch Kooperationen zwischen Schulen und Unternehmen sollen Schüler besser und vor allem rechtzeitig auf die Anforderungen in der Wirtschaft und auf dem Arbeitsmarkt vorbereitet werden und ihre Berufswahlkompetenz verbessern. Betriebe wiederum bekommen die Möglichkeit, eine praxisnahe Berufsorientierung in der Schule mitzugestalten und Jugendliche für die eigenen Ausbildungsinhalte zu motivieren.

### Ansprechpartner für interessierte Betriebe

Informationen, Beratung und Hilfe beim Kooperationsaufbau erhalten interessierte Betriebe bei den regionalen Fachberatern Schule – Betrieb.

Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer Lübeck:  
Heidi Näpflein,  
Fachberaterin Schule – Betrieb,  
Tel.: 0451 1506-222,  
E-Mail: hnaepflein@hwk-luebeck.de

manch ein Betriebsinhaber gestaltet inzwischen sogar den Unterricht aktiv mit. „Einen Handwerker ärgerte immer wieder, dass seine Schülerpraktikanten das im Unterricht Gelernte einfach nicht in der Praxis anwenden konnten“, erzählt Näpflein. „Jetzt gibt er eigene Textaufgaben an den Mathelehrer weiter und ist seitdem viel zufriedener mit den Kenntnissen der Schüler.“

Wie auch immer die Kooperation ausgestaltet wird, von der Zusammenarbeit profitieren beide Seiten. Davon sind auch Kirsten Skörries und Nina Markl überzeugt. „Wir tun gemeinsam etwas gegen den Fachkräftemangel und für eine bessere Ausbildungsreife der Schüler.“ << sch



Konjunkturumfrage III. Quartal 2010

## Aufschwung ist eingetreten

Im Sommer 2010 hat sich die Stimmungslage der knapp 16.700 Handwerksbetriebe im Bezirk der Handwerkskammer Lübeck auf das erwartete hohe Niveau verbessert.

Knapp ein Drittel und mehr als die Hälfte der knapp 300 an der Konjunkturumfrage teilnehmenden Handwerksbetriebe beurteilten ihre wirtschaftliche Situation im III. Quartal 2010 als „gut“ und „befriedigend“. Als „schlecht“ schätzten sie nur 14 % ein (Vorquartal: 24 % gut, 61 % befriedigend und 15 % schlecht). Damit zeigt sich die insgesamt stabile Verfassung der deutschen Konjunktur auch im Handwerk.

Während die Beschäftigtenzahlen, der Auftragsbestand, der Umsatz und die Investitionen sich verbesserten, gingen lediglich die Verkaufspreise leicht zurück. Für den Herbst 2010 fallen die Erwartungen allerdings etwas schlechter aus, sind aber unter dem Strich noch positiv: 15 % der Betriebe erwarten eine Verbesserung, 73 % kaum Veränderungen und 12 % eine Verschlechterung ihrer wirtschaftlichen Situation.

### Baukonjunktur als Stütze

Die Stimmung der Betriebe des Bauhauptgewerbes hat sich im III. Quartal deutlich verbessert: 38 % nannten sie gut, 49 % befriedigend und 13 % schlecht. Die Erwartungen für das Herbstquartal 2010 fallen jedoch negativ aus: 6 % verbessert, 74 % gleich geblieben und 20 % verschlechtert.

Bei den Betrieben des Ausbaugewerbes verbesserte sich die Lage weiter, denn 43 % nannten ihre Geschäftslage gut, 49 % befriedigend und 8 % schlecht (Vorquartal: 47 % gut, 44 % befriedigend, 9 % schlecht). Wie beim Bauhauptgewerbe fallen die Erwartungen für die Monate Oktober, November und Dezember 2010 negativ aus: 8 % verbessert, 77 % unverändert und 15 % verschlechtert.

Deutlich zufriedener zeigte sich die Gewerbebranche der Handwerke für den gewerblichen Bedarf, dennoch beurteilten sie das III. Quartal nur ausgeglichen: 19 %

gut, 60 % befriedigend, 21 % schlecht (Vorquartal: 2 % gut, 60 % befriedigend, 38 % schlecht). Für den Herbst 2010 sind diese Handwerksbetriebe aber wieder optimistischer: 19 % verbessert, 77 % kaum verändert und 4 % verschlechtert.

### Unsicherheit im Kfz-Gewerbe

Bei den Betrieben der Kraftfahrzeug-Handwerke sackte die Stimmung im Sommerquartal 2010 leicht ab: 5 % gut, 87 % befriedigend und 8 % schlecht (Vorquartal: 33 % gut, 44 % befriedigend, 23 % schlecht). Die Erwartungen für das nächste Quartal sind zwar positiv, aber mit 10 % verbesserten und 90 % kaum veränderten Beurteilungen zeigt sich ähnlich wie im Sommer 2010 auch für den Herbst eine große Unsicherheit.

Die Betriebe des Nahrungsmittelgewerbes haben sich dagegen auf hohem Niveau stabilisiert. 23 % gut, 71 % befriedigend, 6 % schlecht lauteten hier die Bewertungen (Vorquartal: 20 % gut, 80 % befriedigend). Die Erwartungen für das letzte Quartal 2010 sind mit 29 % verbessert, 46 % kaum verändert und 25 % verschlechtert leicht positiv.

Im Vergleich zu den anderen Gewerbegruppen hat sich die Stimmung der Betriebe des Gesundheitsgewerbes als einzige deutlich verbessert: 37 % gut, 49 % befriedigend, 14 % schlecht (Vorquartal: 8 % gut, 82 % befriedigend, 10 % schlecht). Mit 39 % verbesserten und 61 % kaum veränderten Erwartungen für das IV. Quartal 2010 bildet diese Gruppe den besten Prognosewert ab.

Leicht unter dem Wert des Vorquartals liegt die Beurteilung mit 32 % guten, 40 % befriedigenden und 28 % schlechten Beurteilungen beim personenbezogenen Dienstleistungsgewerbe. Dafür wird aber eine Verbesserung der Geschäftslage erwartet: 28 % verbessert, 61 % kaum verändert und 11 % verschlechtert. << ni

# Und wie groß ist Ihre Versorgungslücke?

Jetzt Riester-Förderung nutzen.

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

.Deka  
Investmentfonds

LBS  
Bauplan 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.**



Foto: Schomakers

### Zentrale Einschreibungsfeier

# Verstärkung für die Wirtschaftsmacht

Die Kreissporthalle in Bad Segeberg war gut gefüllt: Über 500 Gäste kamen Ende September zur Einschreibungsfeier der Kreishandwerkerschaft Mittelholstein, in deren Mittelpunkt die traditionelle Aufnahme der neuen Lehrlinge in die Handwerksfamilie stand.

Im September begannen 824 junge Menschen in Neumünster und dem Kreis Segeberg ihre Lehre im Handwerk. Viele von ihnen folgten der Einladung der Kreishandwerkerschaft Mittelholstein zur zentralen Einschreibungsfeier Ende des Monats in Bad Segeberg, um den noch frischen Start ins Berufsleben gemeinsam mit Ausbildern, Eltern und Freunden zu feiern.

Kreishandwerksmeister Manfred Arp begrüßte den Ausbildungsjahrgang 2010. Außerdem dankte er den Betrieben für die hohe Ausbildungsbereitschaft, die zu einem Plus bei den Lehrverträgen gegenüber dem Vorjahr von 3 % geführt habe. Junge Menschen auszubilden sei eine Leistung, die immer wieder gewürdigt werden müsse, so Arp. Den Lehrlingen versprach er, dass im Handwerk der Mensch im Mittelpunkt stehe. „Sie arbeiten

in kleinen, überschaubaren Betrieben. Hier können Sie eigene Ideen einbringen und sich individuell weiterqualifizieren. Aber wir erwarten von Ihnen auch die Erfüllung Ihrer Pflichten aus den Lehrverträgen. Das heißt: ohne Fleiß kein Preis.“

### Gute Berufswahl

„Willkommen im Handwerk. Willkommen bei den Profis!“, begrüßte anschließend Horst Kruse, Präsident der Handwerkskammer Lübeck, die neuen Lehrlinge und beglückwünschte sie zu ihrer Berufswahl. „Ohne Handwerk geht in Deutschland gar nichts. Es gibt heute kaum einen Bereich, in dem man auf die Fertigkeiten und das Know-how von uns Handwerkerinnen und Handwerkern verzichten könnte“, so der Kammerpräsident. Das Handwerk biete

eine solide Ausbildung und vielfältige Aufstiegsmöglichkeiten.

Kruse würdigte daneben die Arbeit der Berufsbildungsstätten und der Berufsschullehrer. Auch er dankte den Betrieben für ihre Ausbildungsleistung, sie hätten die Zeichen der Zeit erkannt: „Ausbildung macht Sie zukunftsfähig!“

### Lernen, ein Leben lang!

Festredner Hans-Jörn Arp erinnerte daran, dass die Einschreibungsfeier ein Moment der persönlichen Freude sei. Immerhin habe nun ein völlig neuer Lebensabschnitt begonnen. „Mit dem heutigen Tag nehmen Sie Ihren Platz im Handwerk ein“, erklärte Arp den Jugendlichen. Er rief sie auf, ihre Chancen im Handwerk zu nutzen. Dazu gehöre auch, sich permanent weiterzubilden. Lebenslanges Lernen laute die Devise. „Sie glauben gar nicht“, so Arp mit einem Augenzwinkern, „was man in einem Leben so alles lernen kann.“ Er ermunterte die Jugendlichen abschließend, mit Spaß an ihre Ausbildung zu gehen. „Erleben Sie die Freude, Ihr Handwerk zu beherrschen.“ << sch



### EINLADUNG ZUR VOLLVERSAMMLUNG

Zur 198. Sitzung der Vollversammlung der Handwerkskammer Lübeck am

Dienstag, 7. Dezember 2010, 9.30 Uhr,

lade ich hiermit alle Mitglieder der Vollversammlung ein. Die Sitzung findet im Saal der Handwerkskammer Lübeck, Breite Straße 10/12, 23552 Lübeck, statt.

Die Tagesordnung für diese Sitzung wird durch ein gesondertes Schreiben allen Vollversammlungsmitgliedern rechtzeitig bekannt gegeben.

HANDWERKSKAMMER LÜBECK

Horst Kruse  
Präsident

### Veranstaltungstipp

## Schweißen und Stahlbau

Im bauaufsichtlichen Bereich steht in Deutschland der Übergang der DIN 18800-7 (Eignungsnachweis/Herstellerqualifikation Schweißen) auf die europäische Norm DIN EN 1090 bevor. Dazu bieten die Handwerkskammer, die Fachhochschule Lübeck und der DVS-Bezirksverband Lübeck im November eine Gemeinschaftsveranstaltung mit dem Schwerpunkt „Schweißen und Stahlbau“ an.

In der zweitägigen Veranstaltung geht es im ersten Teil, am 19. November 2010 (14 bis 18 Uhr) in der Fachhochschule Lübeck (Mönkhofer Weg 239, Raum AM 3), um die neue DIN EN 1090. Einen

Tag später (20. November 2010, 9 bis 13 Uhr) stehen die Themen Feuerzinken und DAST-Richtlinie 022 sowie ein Fachvortrag „Dokumentieren oder verlieren – wie sieht aus rechtlicher Sicht eine gelungene Dokumentation aus“ auf dem Programm.

Die Kosten für die Teilnahme an beiden Tagen betragen 70 €, für einen Tag 40 €.

### Informationen und Anmeldung:

Handwerkskammer Lübeck,  
Hans-Jürgen Poeck,  
Tel.: 0451 1506-234,  
E-Mail: [hjpoeck@hwk-luebeck.de](mailto:hjpoeck@hwk-luebeck.de).



Foto: Grüne

**HÖRMANN**  
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

## Sectional-Tore

In 10 Farben ohne Mehrpreis

**Tore, Antriebe, Steuerungen**  
Alles aus einer Hand

**hb**  
**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE • MOBILE RÄUME  
Porgesring 12, 22113 Hamburg  
Tel. 040/73 36 07-0, Fax 73 36 07 22  
[www.hansabaustahl.de](http://www.hansabaustahl.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

## Mietwärme Mietlüfter Bautrockner

Beratung vor Ort • schnelle Verfügbarkeit  
Baustellenheizung Öl / Gas / Elektro  
komfortable Event- und Zeltbeheizungen  
Notfallwärme • kpl. Brennstoffversorgung

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



Betriebswirte des Handwerks geehrt

## Elite des Handwerks

Mit einer Feierstunde ehrte die Handwerkskammer Lübeck Ende September die Absolventen des Fortbildungsstudiums „Betriebswirt/-in des Handwerks“.

18 erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen des Fortbildungsstudiums „Betriebswirt des Handwerks“ für Handwerksmeister und Unternehmerfrauen im Handwerk erhielten im Herbst ihre Prüfungsurkunden. Die Absolventen, alle Teilnehmer der Teilzeitlehrgänge von 2008 bis 2010 aus Lübeck und Elmshorn, hatten zuvor in den Prüfungen ihre Fähigkeiten unter Beweis gestellt.

Im Festsaal der Handwerkskammer Lübeck gratulierte Präsident Horst Kruse dem „Managernachwuchs“ zu seinem persönlichen und beruflichen Erfolg. Er würdigte zudem die Leistungen der Handwerker: „Sie haben das, was eine Unternehmerpersönlichkeit ausmacht: Ausdauer, Ehrgeiz, Fachwissen und Flexibilität. Und genau hier liegt Ihre

Chance, auch in der jetzigen Zeit einen Handwerksbetrieb gegenüber den Mitbewerbern auf dem Markt zu positionieren.“ Jetzt komme es darauf an, den erworbenen Wissensvorsprung auch in geschäftliche Erfolge umzusetzen. Sein ausdrücklicher Dank galt insbesondere den Dozenten und den Mitgliedern des Prüfungsausschusses.

### Karrierechancen für Fachkräfte

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Managementfertigkeiten seien gefragter denn je, so die Leiterin des Fortbildungszentrums der Handwerkskammer Lübeck, Lucie Fieber. „Allein technische Fähigkeiten reichen heute nicht aus, um einen Handwerksbetrieb erfolgreich zu führen“, ist Fiebers Erfahrung. Und noch

etwas spricht für die Weiterbildung, so die Expertin: „Nachwuchskräften mit Führungspotenzial bieten sich im Handwerk hervorragende Karrierechancen.“

Der Lehrgang „Betriebswirt des Handwerks“ ist speziell auf das Handwerk ausgerichtet und soll Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeistern, Unternehmerinnen und Unternehmern sowie Führungskräfte in Handwerksbetrieben in die Lage versetzen, den Wandel in Wirtschaft und Politik erfolgreicher zu meistern.

### Alle Facetten der Betriebsführung

Das Studium zum Betriebswirt des Handwerks umfasst etwa 500 Unterrichtsstunden, wobei sich die Absolventen je zur Hälfte mit den unterschiedlichen Facetten und Aspekten der Betriebswirtschaft und des Steuerrechts auseinandersetzen. Die andere Hälfte beschäftigt sich mit den Themen Volkswirtschaft, Personalführung, allgemeinen Rechtsfragen und dem Arbeitsrecht. << ge

### ➔ Weitere Informationen:

Fortbildungszentrum der Handwerkskammer Lübeck, Tel.: 0451 38887-777, Fax -722, E-Mail: fortbildungszentrum.luebeck@hwk-luebeck.de, www.hwk-luebeck.de (Stichwort: Fortbildung).

## Kooperationsveranstaltung 50+ Generation Erfahrung

„Demografischer Wandel“: Dieser Begriff ist in aller Munde. Zu Recht, denn der Altersaufbau der Bevölkerung wird sich verändern. In absehbarer Zeit werden mehr Arbeitnehmer/innen aus dem Arbeitsleben ausscheiden als neu eintreten.

Für viele Betriebe stellt sich daher die Frage, wie sie in Zukunft die notwendigen Mitarbeiter/innen gewinnen können. Eine Möglichkeit ist die Einstellung älterer Arbeitnehmer oder -nehmerinnen. Dies war auch Thema von „Perspektive 50plus – Generation Erfahrung“ – einer Kooperationsveranstaltung der Agenturen für Arbeit, den Arbeitsgemeinschaften (ARGE), der Handels- und der Handwerkskammer –, die Ende September in der Handwerkskammer Lübeck stattfand.



Dort erklärten Goldschmiedemeisterin Maren Evers-Knoop (Lachmann's Goldschmiede) und Metallbaumeister Hans Bobeth-Höppner (Metallbau Steffens GmbH) den Teilnehmern, warum sie sich für die Einstellung von Michael Böttner (60 Jahre) bzw. Joachim Körner (57 Jahre) entschieden haben. Letztere waren vor ihrem Wiedereinstieg fast zwei Jahre arbeitslos – normalerweise eine große Hürde für eine Wiederbeschäftigung. Doch die beiden Handwerksunternehmer waren sich einig: „Nicht das Alter ist ausschlaggebend, sondern die Motivation.“ << ak

➔ Informationen zu Fördermöglichkeiten bei der Einstellung lebens- und berufserfahrener Mitarbeiter/innen über 50 gibt es unter [www.perspektive50plus.de](http://www.perspektive50plus.de) sowie bei den Agenturen für Arbeit bzw. den Arbeitsgemeinschaften (ARGE).



## 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 **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-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 24.6.11, 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)**

Kiel: ab 15.11.10, Mo–Fr 8.30–15.30 Uhr, 200 U-Std., 1.490 €

**Fachkraft für Wärmedämmtechnik** seit 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 €

**E-Commerce**

13.11.10, Sa 9–14.15 Uhr, 6 U-Std., 80 €

**Erfolgreicher Umgang mit Kundenreklamationen**

13.11.10, Sa 9–14 Uhr, 6 U-Std., 50 €

**MS Access**

16.11.–16.12.10, Di + Do 18–21.15 Uhr, 40 U-Std., 320 €

**Die Unternehmergeellschaft**

18.11.10, Do 18–21.15 Uhr, 4 U-Std., 35 €

**Forderungsmanagement**

19.–20.11.10, Fr 16–19.15 + Sa 9–16 Uhr, 12 U-Std., 120 €

**Effektives Selbstmanagement**

20.11.10, Sa 9–16 Uhr, 8 U-Std., 80 €

**E-Mail-Management mit Outlook**

20.11.10, Sa 9–13.15 Uhr, 5 U-Std., 60 €

**Die elektronische Steuerprüfung**

25.11.10, Do 18–21.15 Uhr, 4 U-Std., 35 €

**Heute Kollege – morgen Chef**

4.12.10, Sa 9–16 Uhr, 8 U-Std., 80 €

**Meistervorbereitungslehrgänge**

**Maler und Lackierer I + II** TZ: seit 24.9.10, 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: seit 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****Friseur I + II**

Dez. 10, Mo 13–20.45 Uhr, 400 U-Std., 2.500 €

**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.

**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. <<

**Tipp des Monats****Lehrgang zum/zur Betriebswirt/in (HWK)**

Am 5.11.2010 (berufsbegleitend) und am 17.1.2011 (Vollzeit) starten in den Berufsbildungsstätten in Kiel und Lübeck Lehrgänge zum/zur Betriebswirt/in (HWK). Diese Qualifizierung bereitet Existenzgründer/innen wie auch Führungskräfte optimal auf die Anforderungen im kaufmännischen Management vor.

Vermittelt wird die Kompetenz zur Lösung von Sachaufgaben sowie zur

Übernahme von Leitungs- und Führungsfunktionen in Handwerksbetrieben oder -organisationen. Inhalte: Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Personalwesen, Recht und Steuern.

**Weitere Informationen**

sowie die Vertragsunterlagen erhalten Sie bei: Petra Fischer, Tel.: 0451 38887-757 oder unter [www.hwk-luebeck.de](http://www.hwk-luebeck.de).

**Kammerpräsident plakatiert für die Imagekampagne****Botschaft an die Wand gebracht**

Diese Aufgabe ließ sich Horst Kruse, Präsident der Handwerkskammer Lübeck, nicht nehmen: Mitte September plakatierte der Maler- und Lackierermeister persönlich ein Großflächenplakat der Imagekampagne des deutschen Handwerks in Lübeck. Hintergrund der Klebeaktion waren die im September neu erschienenen Kampagnenmotive, auf die Kruse seine Handwerkskollegen einstimmten wollte.

Bei den neuen Motiven drehte sich diesmal alles um die Kampagnenbotschaft Innovation. Mit Slogans wie „Wir schaffen Arbeitsplätze. Auch für die Sonne“ oder „460.000 Innovationen. Und das Patentamt haben wir auch gebaut“ machte „Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ wieder auf sich aufmerksam – bundesweit auf über 7.000 Großplakaten.

Weitere Anzeigenmotive richteten sich gezielt an Jugendliche. Im Streetart-Design und mit frischen Sprüchen, wie etwa „Mit 16 baust Du noch Scheiße. Mit 20 schon Hochseeyachten.“ werden junge Menschen auf Augenhöhe angesprochen. Gerade in Jugendmedien will das Handwerk auf die vielseitigen Perspektiven der handwerklichen Ausbildung aufmerksam machen. Seit Mitte September wird auch der TV-Spot des Handwerks wieder gezeigt. << ge

Alle bisher erschienenen **Kampagnenmotive** sowie den TV-Spot finden Sie unter [www.hwk-luebeck.de](http://www.hwk-luebeck.de) oder unter [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de).



Unterstützung von unerwarteter Seite: Kammerhauptgeschäftsführer Andreas Katschke (links) half Präsident Horst Kruse beim Plakatieren (rechts).



Norddeutscher Verlag sucht zum Ausbau des Anzeigengeschäfts seiner etablierten Wirtschaftsmagazine im Raum Bremen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern zum nächstmöglichen Zeitpunkt regional tätige

**Medienfachberater (m/w) im Anzeigenverkauf****Ihre Aufgaben**

- Persönliche, telefonische und schriftliche Kundenbetreuung und -beratung innerhalb Ihres Vertriebsgebietes
- Neukundengewinnung und Ausbau von Bestandskunden
- Präsentation unserer Publikationen unter Einbeziehung relevanter Markt- und Mediendaten
- Angebotserstellung und Auftragsbestätigungen von Anzeigenaufträgen

**Ihr Profil**

- Erfahrung im Vertrieb und/oder Anzeigenbereich
- Zuverlässigkeit und Kontaktfreude
- sicheres und überzeugendes Auftreten
- Eigeninitiative und gute Rhetorik
- Fähigkeit zur Selbstorganisation

Sie verfügen idealerweise über Berufserfahrung im Bereich Handel, Medien bzw. Vertrieb und arbeiten als freier Handelsvertreter (auch Teilzeit) regional im Außendienst. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

**Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH · Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg**

# De Jager: „Ein sicheres Wertpapier“

Er ist attraktiver denn je: der Meisterbrief im Handwerk. In den vergangenen zwölf Monaten krönten über 500 junge Handwerkerinnen und Handwerker ihre berufliche Ausbildung mit diesem Abschluss. Ein Rekordergebnis. Dies wurde gefeiert. Mit einer landesweiten Meisterfeier in der Campushalle in Flensburg.

12. Gemeinsame Meisterfeier in Flensburg

Seit 1999 feiern die Handwerkskammern in Schleswig-Holstein ihren Meisternachwuchs. Wie viele zuvor, wurde auch die zwölfte Auflage der landesweiten Meisterfeier ein Fest für die gesamte Familie. 350 Jungmeisterinnen und Jungmeister folgten der Einladung, um persönlich in der Flensburger Campushalle ihren Meisterbrief in Empfang zu nehmen. Begleitet wurden sie von rund 1.000 Familienangehörigen und Freunden. Alles in allem zählte die diesjährige Meisterfeier 1.500 Gäste – eine stolze Zahl.

### Bedeutung für den Mittelstand

Die Bedeutung des Meisterbriefs stellte der schleswig-holsteinische Wirtschaftsminister Joost de Jager gleich zu Beginn seines Statements heraus. „Die jährliche Meisterfeier ist ein Beweis dafür, dass es sie gibt: Junge Menschen, die motiviert sind, die fleißig sind und erkannt haben, dass heute nichts mehr ohne gute Qualifizierung geht.“ Damit sei der Meisterbrief „ein sicheres Wertpapier“, so de Jager. Und nicht nur das. Für das mittelständisch geprägte Schleswig-Holstein sei dieser Nachwuchs von großer Bedeutung – als Führungskräfte oder als Selbstständige.

„Mit dem Meisterbrief haben Sie sich gute Zukunftsperspektiven eröffnet. Egal, ob Sie Ihr eigener Chef werden oder ob Sie als angestellte Führungskraft Verantwortung für Mitarbeiter und Ausbildung in einem Betrieb Ihrer Wahl übernehmen: Mit dem Meisterbrief ist der Weg nach oben offen.“ Als Partner für Existenzgründungen und Betriebsübernahmen stünde dabei neben den Kammern auch das Land mit seinen Förderinstituten hilfreich zur Verfügung.

### Repräsentanten der Wirtschaftsmacht

Flensburgs Kammerpräsident Eberhard Jürgensen hatte zuvor bei der Begrüßung der Meisterinnen und Meister bereits festgestellt, welche zukünftige Verantwortung auf den jungen Spitzennachwuchs zukommen werde. „Sie sind zukünftig wichtige Repräsentanten der ‚Wirtschaftsmacht‘. Von nebenan“, betonte er.

In Anlehnung an den Kernslogan der bundesweiten Imagekampagne verwies er auf die gestiegene Verantwortung und den Vorbildcharakter, den ein solcher Ab-

schluss gerade auch für eine zukünftige Selbstständigkeit mit sich bringe.

### Trend zu alten Werten

Ulrich Mietschke, Präsident des Wirtschaftsverbandes Handwerk Schleswig-Holstein e.V. gratulierte dem Meisternachwuchs zu dessen Berufsentscheidung pro Handwerk. „Als Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise lässt sich wieder ein Trend zu alten Werten verzeichnen. Es wird wieder mehr in Sachwerte investiert, und damit hat das Handwerk auch wieder goldenen Boden“, zeigte sich Mietschke überzeugt.

Einer der Höhepunkte war die abschließende Ehrung der zehn Prüfungsbesten durch den Präsidenten des Sparkassen- und Giroverbandes Schleswig-Holstein, Jörg-Dietrich Kamischke. Für ihre Leistung wurden die Augenoptikermeisterin Anja Hentschel (Plön), der Boots- und Schiffbauernmeister Maximilian König (Reinheim/Hessen), der Dachdeckermeister Torben Wolf (Tönning), der Elektrotechnikermeister Boris Berndt (Flensburg), der Kraftfahrzeugtechnikermeister Maik Wolski (Schlagsdorf/Meckl.Vorpommern), der Maler- und Lackierermeister Gunne Hansen (Tetenbüll), der Maurer- und Betonbauermeister Ulf Wulff (Hamburg), der Metallbauermeister Manuel Sander (Kiel), der Straßenbauermeister Kai Peters (Brunsbüttel) sowie der Tischlermeister Björn Henze (Steinburg) ausgezeichnet. << ah

- 1 Präsident Eberhard Jürgensen bei der Begrüßung.
- 2 Lübecks Kammerpräsident Horst Kruse (rechts) bei der Überreichung der Meisterbriefe auf der Bühne.
- 3 Sorgten musikalisch für eine feierliche Stimmung: die Gruppe MOBAGO mit Sängerin Diana Elisa Köhler.
- 4 Glückliche Gesichter, wohin man auch schaute.
- 5 Wenn der Vater mit dem Sohne: Vater Gary und Sohn Christoph Heiden aus Flintbek sind nun beide Installateur- und Heizungsbauermeister.
- 6 Minister Jost de Jager (rechts) im Gespräch mit Flensburgs Kammerhauptgeschäftsführer Udo Hansen.



## Verabschiedung von Uwe Klehn Das „Urgestein“ geht

Nicht nur die „Zukunft“ spielte beim Landesverbandstag der Dachdecker in Bad Segeberg eine Rolle, auch der „Rückblick“: Denn nach 30-jähriger Tätigkeit für den Verband wurde der Hauptgeschäftsführer Uwe Klehn in den Ruhestand verabschiedet.

Landesinnungsmeister Manfred Arp erinnerte an einige der Verdienste von Uwe Klehn: den Ausbau der Schulungsstätte auf dem Priwall und später in Blankensee – ab 1990 mit dem Schwesterverband aus Mecklenburg-Vorpommern – sowie die personelle und organisatorische Eigenständigkeit des Verbands. Karl-Heinz Schneider, Präsident des Zentralverbands des Dachdeckerhandwerks, ging vor allem



### Landesverbandstag des Dachdeckerhandwerks

## Spannende Zukunft

„Energie sparen ist das Thema der Zukunft“, sagte Landesinnungsmeister Manfred Arp auf dem Landesverbandstag des schleswig-holsteinischen Dachdeckerhandwerks in Bad Segeberg. Das Jahr 2010 verlief für die meisten Betriebe wechselhaft.

„Schnee schieben auf Flachdächern und Eiszapfen abschlagen“: Das Jahr 2010 hatte seltsam für die Betriebe des schleswig-holsteinischen Dachdeckerhandwerks begonnen. Die Folge: „Die Liquidität unserer Betriebe sackte in den Keller.“ Landesinnungsmeister Manfred Arp hätte sich in dieser Situation mehr Verständnis einiger „Banker“ für die Situation der Dachdecker gewünscht.

Auf dem Landesinnungsverbandstag standen auf einer Podiumsdiskussion Politiker und Handwerksfunktionäre Rede und Antwort. Neben Landesinnungsmeister Arp stellten sich Wirtschaftsstaatssekretärin Tamara Zieschang, der Zentralverbandspräsident des deutschen Dachdeckerhandwerks, Karl-Heinz Schneider, und der Lübecker Kammerpräsident Horst Kruse den Fragen des Moderators Christian Schröder. Kruse und Arp beklagten, dass die Kreise und kreisfreien Städte in Schleswig-Holstein der Bekämpfung der Schwarzarbeit zu wenig Aufmerksamkeit widmen. „Es geschieht leider viel zu wenig, obwohl den Kom-

munen klar sein muss, dass ein Rückgang der Schwarzarbeit das Steueraufkommen steigen lässt“, zeigte sich Horst Kruse unzufrieden.

### Hochmodern

Lobende Worte gab es von Staatssekretärin Zieschang: „Das Handwerk ist hochmodern und innovativ.“ Daher brauche es auch hoch qualifizierten Nachwuchs. Deshalb genieße die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung für die Landesregierung weiterhin „höchste Priorität“.

„Im Energiesparen liegt die Zukunft des Dachdeckerhandwerks“, machte Landesinnungsmeister Arp seinen Kollegen Mut. Ziel müsse sein, sich als Sinnbild für Energieeinsparung fest zu etablieren. Die Anforderungen an den Dachdecker ändern sich, so Arp: „Die Schutzfunktion tritt in den Hintergrund – die Nutzfunktion in den Vordergrund.“

Dem Fazit des Landesinnungsmeisters wollte niemand widersprechen: „Die Zukunft bleibt spannend.“ << ak

### Freisprechungsfeier der Schornsteinfeger

## „Veränderungen müssen Ansporn sein“

Die beiden Schornsteinfeger-Innungen Lübeck und Flensburg richteten bereits zum vierten Mal eine gemeinsame Freisprechungsfeier aus. Im Hotel Miramar in Tönning eröffnete der stellvertretende Landesinnungsmeister und Obermeister der „gastgebenden“ Schornsteinfeger-Innung Flensburg, Jan Jürgen Meves, die Feier. Als Gäste begrüßte er u.a. die Landtagsabgeordnete Ursula Sassen, den stellvertretenden Landrat des Kreises Nordfriesland, Jörg Friedrich von Sobbe, Landesinnungsmeister Hans Jörg Borwardt, Ehrenlandesinnungsmeister Günther Eckert, den Lübecker Obermeister Gerhard Möller sowie weitere Gäste aus dem Handwerk und den Berufsschulen.

Der Festredner, Oberstudiendirektor Peter Kruse vom Regionalen Bildungszentrum aus Meldorf, betonte zunächst die Besonderheiten im Schornsteinfegerhandwerk. Dies gelte speziell in einer Zeit, in der viele Veränderungen auch zu neuen Herausforderungen für diesen Beruf geworden seien. „Veränderungen, die für Sie als neue Gesellinnen und Gesellen



Prüfer, Lehrlingswarte und Obermeister zeigten sich zufrieden mit den Gesellen (v. li.): Klaus Dieter Soll (Prüfungskommission), Bernd Maas (Lehrlingswart Innung Lübeck), Hauke Stuhlmacher (Lehrlingswart Innung Flensburg), Gerhard Möller (Obermeister der Innung Lübeck) und Jan Jürgen Meves (stellv. Landesinnungsmeister und Obermeister der Innung Flensburg).

Ansporn sein sollen. Auch Ansporn, stets voranzuschauen und sich ständig weiterzubilden“, sagte Kruse in Richtung des Nachwuchses. „Es ist in unserer heutigen Zeit keine Selbstverständlichkeit, einen guten Arbeitsplatz zu haben. Hierfür ist immer eine gute Qualifikation Voraussetzung.“

Insgesamt wurden zehn in zünftiger Berufskleidung erscheinene Junggesellen

von den Obermeistern der Innungen freigesprochen. Obermeister Jan Jürgen Meves wünschte den jungen Gesellinnen und Gesellen abschließend nochmals viel Erfolg und empfahl jedem, jetzt „nur nicht stehen zu bleiben“, sondern zielgerichtet die eigene Zukunft in die Hand zu nehmen und sich weiterzuqualifizieren. << dk



„Alles Gute für die Zukunft“: Uwe Klehn (rechts) gratuliert seinem Nachfolger Jan Juraschek.

auf die Aktivitäten Uwe Klehns auf Bundesebene ein. Hier habe sich das „Urgestein des deutschen Dachdeckerhandwerks“ insbesondere bei Tarifverhandlungen ausgezeichnet.

Seinem Nachfolger, Diplom-Ingenieur und Dachdeckermeister Jan Juraschek, riet Manfred Arp bildlich, nicht in die Fußspuren seines Vorgängers zu treten. Dies tat er nicht ohne Hintergedanken: „Dann kannst du ihn ja nicht überholen.“ << ak

### DER RENAULT MASTER PRITSCHKE

PLANUNGSSICHERHEIT UND KOSTENTRANSPARENZ  
MIT RENAULT BUSINESSLEASING HIGHLIGHT\*

- Einzelkabine L2 H1 3,5 to dCi 100 PS- ABS
- el. Außenspiegel und Fensterheber
- Beifahrerdoppelsitzbank • Fahrer Einzelsitz mit Armlehne
- Alupritsche L. 3.190 mm x H. 400 mm
- Inkl. 3 Jahre Garantie, 3 Jahre alle Wartungen und Verschleißreparaturen\*\*

Barpreis ab **17.790-€** mtl. Leasingrate ab **259,-€\***



• Andere Längen und Doppelkabine lieferbar.  
• In Kürze auch als Kipper in lieferbar.

Gesamtverbrauch kombiniert (l/100 km): kombiniert 8,0; CO2-Emissionen: 211 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 45.000 km. \*\*Gemäß den Bedingungen des Renault Komfort Service-Vertrages. Abbildung zeigt Sonderausstattung.



**Autohaus Süverkrüp • Holzkoppelweg 18 • 24118 Kiel • Tel.: 0431 / 546460 • Fax: 0431 / 5464615 • www.sueverkruep.de**

<b>Wir beraten Sie gerne.</b>	<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	<b>Lüdemann &amp; Zankel</b> Kruppstraße 4-6 23560 Lübeck Tel.: 0451 / 589060 Fax: 0451 / 58906650	<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
-------------------------------	---	---	--	--	---	--

## ++ AUSSENWIRTSCHAFTSTICKER ++

## Dänemark

## RUT-Verschärfungen auf 1. Januar 2011 verschoben

Die für den 1. Oktober 2010 angekündigten Verschärfungen bei der RUT-Meldung treten nun erst am 1. Januar 2011 in Kraft. Einzelunternehmer müssen sich daher erst ab Januar 2011 bei RUT anmelden. Auch die elektronische Meldung wird erst ab diesem Zeitpunkt möglich sein. << (Quelle: Arbejdstilsynet, [www.at.dk](http://www.at.dk))

## Dänemark

## Technische Spezifikation SBI-216 übersetzt

In Dänemark gilt das dänische Baugesetz „Bygningsreglement (BR08)“. Die dazugehörige technische Spezifikation SBI-anvisning 216 (Stand 009) liegt in deutscher Übersetzung bei der Handwerkskammer Schleswig-Holstein zur Einsicht vor. <<

➔ Weitere Informationen:

### HWK Lübeck,

Sybille Kujath, Tel.: 0451 1506-278,  
E-Mail: [skujath@hwk-luebeck.de](mailto:skujath@hwk-luebeck.de) und

### HWK Flensburg,

Anna Griet Hansen, Tel.: 0461 866-197,  
E-Mail: [a.hansen@hwk-flensburg.de](mailto:a.hansen@hwk-flensburg.de).

## USA

## Einreisegebühr

Seit Anfang 2009 müssen alle Reisenden, die ohne Visum in die USA einreisen, spätestens 72 Stunden vor der Einreise online eine Einreise genehmigung bei der Zollbehörde anfordern. Die US-Zollbehörde verlangt jetzt eine Einreisegebühr von allen ausländischen Reisenden, die im Rahmen des visumfreien Programms vorübergehend in die USA einreisen. Diese beträgt 14 \$ und ist online mit Kreditkarte zu zahlen. << (Quelle: [gtai-zollnews](http://gtai-zollnews) 10/2010)

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

## Landesinnungsverbandstag der Maler und Lackierer

# Sorgenvoller Blick nach vorn

Wirtschaftliche Perspektiven, die aktuelle Tarif- und Sozialpolitik sowie Wohn- und Farbtrends beschäftigten rund 100 Maler und Lackierer auf der Herbsttagung des Fachverbands Farbe, Gestaltung und Bautenschutz. Offiziell eröffnet wurde die Veranstaltung in Eckernförde von Landesinnungsmeister Andreas Kröger.



Landesinnungsmeister Andreas Kröger kritisierte die geplante Mittelkürzung bei der energetischen Gebäudesanierung.

Foto: Haumann

Landesinnungsmeister Andreas Kröger nutzte den Landesverbandstag in Eckernförde zu einer Bilanz der wirtschaftlichen Situation im Maler- und Lackiererhandwerk. „Die Ängste der letzten Jahre scheinen derzeit wie weggeblasen. Die Auslastung ist gut“, so seine Beurteilung der aktuellen Lage.

In Zukunft rechnet er aber mit neuen Problemen. „Die Konjunkturprogramme haben Projekte angeschoben, die so nicht geplant waren.“ Durch die zwingende Co-Finanzierung durch die Kommunen würde dieses Geld für andere Projekte fehlen. Zudem sei in den nächsten Jahren mit großen Einschnitten bei der Mittelzuweisung an die Kommunen zu rechnen.

Mit Sorge betrachtet Kröger auch die geplante Reduzierung der Mittel für die energetische Gebäudesanierung. „Ohne diese Anreize wird es deutlich weniger Investitionen geben“, befürchtet er. Dies würde dann auch das Maler- und Lackiererhandwerk bei der Fassadendämmung zu spüren bekommen.

Staatssekretärin Dr. Tamara Zieschang gab ebenfalls eine optimistische Prognose zur wirtschaftlichen Entwicklung ab. „Die Ergebnisse bei den Konjunkturumfragen der Industrie- und Handelskammern sowie der Handwerkskammern zeigen, dass in der Wirtschaft eine gute Stimmung herrscht.“ Die niedrige Arbeitslosenquote von derzeit 7,4 % im Land, die letztmalig 1993 erreicht wurde, dokumentiere den positiven Gesamteindruck. Politisch stünden zukünftig die Haushaltskonsolidierung und der drohende Fachkräftemangel im Fokus.

Die Imagekampagne des Handwerks sei ein gutes Mittel, diesem Mangel zu begegnen, betonte Bernd Eichner, Vizepräsident der Handwerkskammer Flensburg. Er lobte den Bundesverband der Maler, der sich mit humorvollen Anzeigen die Imagekampagne zunutze gemacht habe. Sein besonderer Dank galt auch dem Ausbildungsengagement der Maler. „Mit 1.000 Lehrlingen gehören Sie zu den ausbildungstärksten Berufen im Land.“ << ah



Herbstkonjunktur 2010

# Es geht bergauf

Im Herbst 2010 macht die Handwerkskonjunktur im Kammerbezirk einen mächtigen Satz nach oben. Woran liegt es, dass der Klimaindex so hoch ist wie noch nie in den letzten 10 Jahren?

Die aktuellen Herbst-Konjunkturdaten für das Handwerk im Kammerbezirk Schwerin liegen vor. 446 Betriebe haben sich an der aktuellen Umfrage beteiligt. Mit 21,1 Punkten hat sich der Geschäftsklimaindex gegenüber dem Vorjahr um 15 Punkte wesentlich verbessern können und erreicht damit den besten Wert seit mehr als zehn Jahren. Der Blick auf die Details verrät mehr:

**Geschäftslage: deutlich verbessert**  
45 % der Betriebe bezeichnen ihre derzeitige geschäftliche Lage als gut, für 44 %

stellt sie sich als befriedigend dar. Im Vorjahr hatten nur 29 % ihre Geschäftslage als gut bezeichnet. Der Anteil derer, die eine schlechte Geschäftslage beklagen, reduziert sich auf 11 %. Im Vorjahr waren dies noch 23 %.

Überdurchschnittlich positiv fallen die Bewertungen in den Gruppen Bau (51 %) und Ausbau (56 %) aus. Gegenüber dem Vorjahr zeigt sich hier eine Steigerung um 10 bzw. im Ausbau um fast 20 %. Überdurchschnittlich viele negative Einschätzungen kommen aus dem Kfz-Bereich (26 %), dem Nahrungsmittelhandwerk

(25 %) und den Gesundheitshandwerken (25 %). Im Vergleich zum Vorjahr hat sich jedoch der Anteil der negativen Einschätzungen im Kfz-Handwerk (Vorjahr: 33 %) und in den Gesundheitshandwerken (Vorjahr: 32 %) verringert, während er sich im Nahrungsmittelhandwerk verdoppelt hat.

**Umsatz: verhaltener Anstieg**  
Auch in der Umsatzentwicklung spiegelt sich die Verbesserung, wenn auch verhaltener. 19 % aller Betriebe melden noch gesunkene Umsätze im Vergleich zum

Vorquartal (Vorjahr: 34 %). Gestiegene Umsätze verzeichnen 27 % der Betriebe (Vorjahr: 22 %). In allen Gewerbegruppen dominiert der Anteil der Betriebe, die eine konstante Umsatzentwicklung verzeichnen. Diese Anteile variieren zwischen 46 und 59 % (Vorjahr: 36 bis 51 %).

**Beschäftigung: leicht gestiegen**  
Die Beschäftigungssituation ist in den letzten Jahren unabhängig von der konjunkturellen Entwicklung im Handwerk stets relativ konstant geblieben. In diesem Herbst geht der Trend leicht nach oben. Haben im Vorjahr noch 10 % der Betriebe über eine Verringerung der Beschäftigtenzahl berichtet, sind dies jetzt nur noch 6 %. Im Gegenzug haben 14 % ihr Personal aufgestockt (Vorjahr: 13 %).

**Preise: Vieles wird teurer**  
Mit dem Anziehen der Konjunktur steigen auch die Einkaufspreise. Fast die Hälfte aller befragten Betriebe gibt an, dass die Preise gestiegen sind (Vorjahr: 31 %), vor allem für die Ausbaugewerke (58 %). Über gesunkene Einkaufspreise wird im aktuellen Quartal kaum berichtet.

In Bezug auf die Verkaufspreise schlägt sich dies jedoch kaum nieder. Nur 16 % der Betriebe konnten ihre Verkaufspreise nach oben anpassen. 74 % haben sie konstant gehalten, 10 % sogar gesenkt.

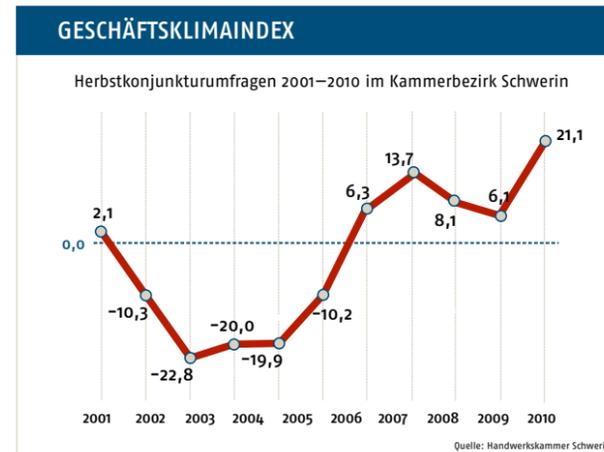
**Investitionsklima: leicht verbessert**  
Das Investitionsverhalten in den letzten drei Monaten spiegelt den gestiegenen Optimismus, wenn auch noch verhalten. Immerhin haben 17 % ihre Investitionen erhöht (Vorjahr: 14 %). Über eine reduzierte

Investition berichten nur noch 30 % gegenüber 37 % im Vorjahr.

**Blick in die Zukunft: optimistisch**  
Der Ausblick auf den kommenden Winter fällt beim Gros der Betriebe deutlich positiver aus als im letzten Jahr. 44 % der Betriebe erwarten eine gute Geschäftsentwicklung, 43 % eine befriedigende und lediglich 14 % befürchten eine Verschlechterung. Im Vorjahr haben noch 23 % eine schlechtere Entwicklung prognostiziert, während nur rund 25 % mit einer guten Entwicklung gerechnet haben.  
Überdurchschnittlich gut fallen die Prognosen bei den im Bau und Ausbau tätigen Betrieben aus. Hier erwarten 48 bzw. 52 % trotz des nahenden Winters eine gute Geschäftslage. (Vorjahr: 26 bzw. 28 %). Bei den negativen Erwartungen liegt das Kfz-Handwerk mit 22 % über dem Schnitt. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet dies aber eine Verringerung um 13 %.

**Bewertung**  
Das Handwerk im Kammerbezirk Schwerin befindet sich im deutlich sichtbaren Aufschwung. Es ist relativ stabil durch die Wirtschaftskrise gekommen, hat in dieser Zeit kaum Personal abgebaut und kann daher den Schwung der anziehenden Konjunktur mitnehmen. „Das Handwerk ist damit eine der stärksten Wirtschaftsgruppen und ein Konjunkturmotor im Land“, so Hauptgeschäftsführer Edgar Hummelsheim.

Wichtig sei jetzt, so Hummelsheim, dass die Betriebe ihren Fachkräftenachwuchs sichern können. „Wir haben es dank unserer massiven Nachwuchswerbung in diesem Jahr geschafft, die Anzahl neuer Lehrverträge trotz der sinkenden Schülerzahlen zu steigern. Bei der Entscheidung für einen Ausbildungsplatz spielen Regionalität und Arbeitsplatzsicherheit offenbar wieder eine größere Rolle. Damit können wir im Handwerk gut punkten.“ << pg



**VERANSTALTUNGEN**

**Übergabe des „VR-Technologie- und Förderpreises Handwerk“ 2010/ Auszeichnung von Landessiegern im PLW und vorbildlichen Ausbildungsbetrieben**  
Termin: 8.11.2010, 16.30 bis 18.30 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600, Info: Karin Klehr, Tel.: 0385 7417-131

**Handlungsmöglichkeiten eines Unternehmens in der Krise**  
Termin: 10.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: TGZ Wismar, Alter Holzhafen 19  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Die Betriebsprüfung – wenn das Finanzamt ins Unternehmen kommt**  
Termin: 11.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600, Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Das Kündigungsschutzverfahren**  
Termin: 17.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Die Haftung des GmbH-Geschäftsführers**  
Termin: 23.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: BTZ der Handwerkskammer, Werkstraße 600, Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Steueränderungen zum 01.01.2011**  
Termin: 24.11.2010, 10.00 bis 16.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Risiko und Pflichten beim Online-Handel**  
Termin: 25.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Die Unternehmergeinschaft (haftungsbeschränkt)**  
Termin: 29.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

**Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts im Überblick**  
Termin: 30.11.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Info: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139 <<

## Mobilitätsberatung

## Azubis schnuppern Auslandsluft

Marcel Peleikis, Auszubildender im Beruf Elektroniker für Energie- und Gebäudetechnik aus Pampow, hat im Mai vier Wochen in Irland verbracht. Er hat dort nicht etwa Urlaub gemacht, sondern ein Praktikum absolviert. Möglich gemacht haben dies sein Ausbildungsbetrieb, die NDB Elektro- und Kommunikationstechnik GmbH in Pampow, und die Handwerkskammer Schwerin.

Bereits 2009 hatte der Betrieb zwei Lehrlinge unterstützt, die im Rahmen einer dreiwöchigen Gruppenreise nach Finnland gereist sind. Aufgrund der positiven Erfahrungen will NDB auch zukünftig motivierte Auszubildende durch Praktikumsmöglichkeiten im Ausland fördern.

Bei der Handwerkskammer Schwerin steht Mobilitätsberater Ronny Papp Betrieben und Azubis in allen Fragen rund um den Auslandsaufenthalt zur Seite. Er unterstützt bei der Suche nach Praktikumsbetrieben und Partnerorganisationen im Ausland. Um die jungen Leute „fit für das Ausland“ zu machen, hilft er bei der Suche nach Sprachkursen oder Vorbereitungsseminaren, bei der Organisation und

Durchführung des Auslandsaufenthaltes und informiert über die Finanzierung durch geeignete Förderprogramme.

Zu seinen Aufgaben gehört es, den Betrieben die Vorteile eines Auslandspraktikums aufzuzeigen. Keine leichte Aufgabe angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels. Die Erfahrung zeigt aber: Lehrlinge und junge Fachkräfte kehren nach einem Auslandsaufenthalt selbstbewusster und motivierter ins Arbeitsleben zurück. Im Ausland lernen sie neue Techniken kennen und haben die Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen, die auch für den Betrieb von Vorteil sind. Denn immer mehr kleine und mittelständische Betriebe bedienen internationale Märkte, kooperieren mit weltweit tätigen Unternehmen oder nutzen günstige Einkaufsmöglichkeiten im Ausland.

Marcel Peleikis wurde von seinem Ausbildungsbetrieb wie er sagt „toll unterstützt“. Sein Praktikum im irländischen Cork hat ihm dabei geholfen, sein Englisch zu verbessern, eine andere Kultur kennen zu lernen und den eigenen Horizont zu



NDB-Geschäftsführer Hubertus Schöndube, Azubi Marcel Peleikis und Ausbilder Olaf Karsten (v. li.).

erweitern. Die erste Woche seines Praktikums hat er mit Sprachunterricht im North Mon Language Institute verbracht. „Das war notwendig, um den irischen Akzent zu verstehen.“ Anschließend ging es für drei Wochen in die Firma ACE Control Systems in Cork, die Schalt- und Steuerungsschranke für Pump- oder Heizungsanlagen fertigt. Marcel wurde sofort in den Fertigungsprozess mit einbezogen und konnte in der Werkstatt arbeiten. Sein Fazit: „Ich möchte jedem empfehlen, der so eine Chance bekommt, diese zu nutzen, denn man lernt nur dazu.“ << pg

**Kontakt:** Ronny Papp,  
Tel.: 0385 6435-183, E-Mail:  
r.papp@hwk-schwerin.de.

## Kreishandwerkerschaft Nordwestmecklenburg-Wismar

## Ein Dankeschön an die Handwerkskunden

Auch in diesem Jahr hat die Kreishandwerkerschaft Nordwestmecklenburg-Wismar neben dem Wismarer Rathaus ihre „Danke“-Veranstaltung durchgeführt, erstmals eingebettet in die Bundesimagekampagne. Diese Veranstaltung bildete den Auftakt zu weiteren öffentlichkeitswirksamen Aktionen des Handwerks der Region. So läuft noch bis zum 27. November ein Kundengewinnspiel der Innungsbetriebe, bei dem es neben vielen Regionalpreisen auch Handwerksleistungen im Wert von 10.000 € zu gewinnen gibt. Die Innungsbetriebe nutzen die Aktion darüber hinaus, um Nachwuchs für die Berufsausbildung zu werben. << pg



Foto: KH NWMe-Wismar

## Messe Handwerk 2010

## Bunte Leistungsschau

Die Doppelmesse „Handwerk 2010“ und „Eigenheim“ war vor allem für Bau- und Sanierungswillige ein Muss. Durch traditionelles Handwerk und ein buntes Bühnenprogramm wurde sie aber auch darüber hinaus zum Erlebnis.

» Mit der Sattlerei Kägebein, der Segelmacherei Schwerin von Kati Jäger-Froese, dem Hutsalon Rieger, mit Weidner Pelze & Leder, mit Raumaustatter Samland, der Fleischerei Rupnow und Schmiedemeister Birger Radsack kamen im Rahmen der Messe viele Facetten des Handwerks zum Tragen. Im Schwerpunkt drehte sich natürlich viel um das energetische Bauen und Sanieren sowie um Photovoltaikanlagen und Wärmepumpen. Das Handwerk hatte aber noch mehr im Gepäck: Die Friseurin Schwerin brachte

mit Obermeisterin Angelika Krüger die Frisurentrends der kommenden Saison auf die Bühne. Genoveva Rieger zeigte ihre meisterliche Hutmode, wie gewohnt in einer gemeinsamen Show mit R&B Moden aus Crivitz.

Wie in den Vorjahren wurden auch die lebendigen Werkstätten von Handwerkskammer und der abc bau GmbH gerne und gut besucht. Ob gewagte Frisur oder ein selbst gemachtes Vogelhaus – außer Informationen zur Ausbildung gab es hier noch vieles andere mitzunehmen. << pg



Am Stand von Raumaustatter Samland: Stadtvertreter Sebastian Ehlers, Kammer-Hauptgeschäftsführer Edgar Hummelshausen und Hans-Christoph Sauer aus dem Wirtschaftsministerium (v.li.).



Obermeisterin Angelika Krüger (M.) präsentierte aktuelle Frisurentrends.



„Haarig“ wurde es auch am Stand der Handwerkskammer.

Foto: Neubauser

Norddeutscher Verlag sucht zum Ausbau des Anzeigengeschäfts seiner etablierten Wirtschaftsmagazine im Raum Bremen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern zum nächstmöglichen Zeitpunkt regional tätige

## Medienfachberater (m/w) im Anzeigenverkauf

## Ihre Aufgaben

- Persönliche, telefonische und schriftliche Kundenbetreuung und -beratung innerhalb Ihres Vertriebsgebietes
- Neukundengewinnung und Ausbau von Bestandskunden
- Präsentation unserer Publikationen unter Einbeziehung relevanter Markt- und Mediendaten
- Angebotserstellung und Auftragsbestätigungen von Anzeigenaufträgen

## Ihr Profil

- Erfahrung im Vertrieb und/oder Anzeigenbereich
- Zuverlässigkeit und Kontaktfreude
- sicheres und überzeugendes Auftreten
- Eigeninitiative und gute Rhetorik
- Fähigkeit zur Selbstorganisation

Sie verfügen idealerweise über Berufserfahrung im Bereich Handel, Medien bzw. Vertrieb und arbeiten als freier Handelsvertreter (auch Teilzeit) regional im Außendienst. Bei Interesse freuen wir uns über Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen.

**Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH · Doormannsweg 22 · 20259 Hamburg**



## Lichttest-Aktion der Kfz-Innungen

## Gutes Licht für klare Sicht



Michael Ahrenbeck (Obermeister der Kfz-Innung Schwerin), Evelyn Berndt (Geschäftsführerin der Innung), Thomas Wilk (Stellvertretender Obermeister) mit den teilnehmenden Lehrlingen (v. li.).



Fotos: Ganssen

Sehen und Gesehenwerden sind das A und O im Straßenverkehr. Daher haben die Kfz-Innungen an alle Autofahrer appelliert, im Oktober zum kostenlosen Licht-Test in einen Innungsbetrieb zu kommen. Zum Beispiel eröffnete die Schweriner Innung gemeinsam mit der IKK Nord und Augenoptikern die Verkehrssicherheitsaktion „Licht-Test 2010“ vor einem großen

Einkaufszentrum. Der Licht-Test wurde an diesem Tag an mehr als 70 Fahrzeugen durchgeführt. Den ganzen Einkaufstag lang nutzten immer wieder Kunden die

Möglichkeit, ihre Lichtanlage kostenlos auf Mängel überprüfen zu lassen. Das Gros der Fahrzeuge bestand den Test, aber bei zehn der getesteten Autos fand sich tatsächlich eine defekte Lichtanlage.

Innungsobmeister Michael Ahrenbeck macht deutlich, dass der Lichttest viel mehr ist als eine öffentlichkeitswirksame Aktion für das Kfz-Handwerk: „Bundesweit leisten unsere Betriebe jährlich rund 10 Millionen kostenlose Überprüfungen. Bei einem Zeitaufwand zwischen zehn und 15 Minuten bedeutet dies, dass die rund 38.300 Mitgliedsbetriebe des Kraftfahrzeuggewerbes geldwerte Leistungen für die Sicherheit auf unseren Straßen in dreistelliger Millionenhöhe erbringen. Damit tragen wir die Hauptlast dieser Aktion. Ich bedanke mich bei meinen Kollegen, dass sie mit ihren Aktivitäten zum Licht-Test dazu beitragen, dass unsere Straßen sicherer werden.“ << pg

## Aktion zum autofreien Sonntag

## Handwerkerstraße für Fußgänger

Mit einer außergewöhnlichen Idee haben Schweriner Handwerksbetriebe den ersten autofreien Sonntag in der Stadt für die Präsentation ihrer Betriebe genutzt. Mit ihrer „Kleinen Handwerkerstraße am großen Moor“ zeigten sie ihre Produkte und Fertigungstechniken und kamen so mit den

Passanten ins Gespräch. Mit dabei waren u. a. der Hutsalon Rieger, Fischer-Taschen, Korbflechterin Renate Derstappen und die Keramikwerkstatt Kerstin Michaels.

Obwohl das regnerische Wetter die Besucherbilanz etwas trübte, wollen Marie-A. Rieger vom gleichnamigen Hutsalon

und ihre Mitorganisatoren das Konzept weiterentwickeln. „Wenn es in Schwerin im kommenden Jahr wieder einen autofreien Sonntag gibt, werden wir uns dazu wieder etwas einfallen lassen. Wenn viele mitziehen, kann daraus für die ganze Innenstadt eine tolle Veranstaltung werden, die auch Gäste von außerhalb anlockt“, so Marie-A. Rieger. << pg



Marie-A. Rieger (z. v. re.) vom gleichnamigen Hutsalon am Großen Moor hat die kleine Handwerkerstraße maßgeblich mitorganisiert.

## Kreishandwerkerschaft Westmecklenburg-Süd

## Prüfer feierlich berufen und verabschiedet

In den Gesellenprüfungsausschüssen der Innungen und der Kammer wirken Betriebsinhaber, Arbeitnehmer und Berufsschullehrer gemeinsam mit. Die Ausschüsse von 15 Innungen der Kreishandwerkerschaft Westmecklenburg-Süd wurden in diesem Jahr für den Zeitraum von fünf Jahren neu gewählt. Im Rahmen der feierlichen Übergabe der Berufungsurkunden an die neu- oder wiedergewählten Mitglieder wurden auch die ausscheidenden Prüfer feierlich verabschiedet.

125 Mitglieder umfassen die neu gewählten Prüfungsausschüsse der 15 Innungen. 16 ehemalige Mitglieder wurden verabschiedet. Kreishandwerksmeister Hans-Werner Mrowiec dankte allen für die geleistete und noch zu leistende Arbeit und würdigte den ehrenamtlichen Einsatz, der stets viel Freizeit und Mühe erfordere. Daher sei es seiner Kreishandwerkerschaft wichtig, die Berufung und Verabschiedung in einem so feierlichen Rahmen zu vollziehen und den ehrenamtlich Tätigen dadurch für ihren Einsatz zu danken.

Die Berufungsurkunden werden von der Handwerkskammer ausgestellt, und Kreishandwerksmeister Hans-Werner Mrowiec konnte zu diesem Anlass auch den Vizepräsidenten der Kammer, Rainer Wellenbrock, begrüßen, der das Engagement der

Ausschussmitglieder hervorhob und den besonderen Dank der Handwerkskammer Schwerin für den ehrenamtlichen Einsatz übermittelte.

„Unsere Gesellschaft wäre ohne ehrenamtliches Engagement nicht nur emotional ärmer und unpersönlicher, sie müsste einen Berg an zusätzlicher Verantwortung und Kosten schultern, der nicht unterschätzt werden sollte“, sagte er. Die anwesenden Mitglieder der Ausschüsse würden alle gemeinsam demonstrieren, dass das Ehrenamt ein stabiler und zuverlässiger Träger der Selbstverwaltung im Handwerk sei. Auf die ehrenamtliche Arbeit, sowohl von Arbeitgebern und Arbeitnehmern als auch von Berufsschullehrern, sei das Handwerk dringend angewiesen. „Die ehrenamtlich Tätigen sind es, die für unsere Selbstverwaltung die Grundlage bilden und sie mit Leben erfüllen“, so Wellenbrock.

Er verwies in seiner Rede auf die Unterstützung, die die Kammer den Mitgliedern der Ausschüsse jederzeit anbieten würde. Mit der „Akademie des Ehrenamtes“ habe sie gemeinsam mit anderen Kammern im Norden eine Weiterbildungsstätte nur für das Ehrenamt im Handwerk geschaffen. Die wichtige Arbeit der Prüfungsausschüsse sei dabei immer wieder Thema solcher Weiterbildungen. << pg



Elf der insgesamt 15 neu berufenen oder verabschiedeten Mitglieder des Gesellenprüfungsausschusses der Elektro-Innungen Ludwigslust/Hagenow und des Landkreises Parchim.



## GLÜCKWUNSCH

## Meisterjubiläen November 2010

## Schwerin

40

- Damenschneidermeisterin Renate Gorzolla, Schwerin (1.10.)

## Hagenow/Ludwigslust

70

- Friseurmeister Werner Muchow, Dömitz (10.10.)

50

- Schlossermeister Hans-Joachim Schell-Dieckel, Ludwigslust (15.10.)

40

- Dachdeckermeister Wolfgang Tiedke, Ludwigslust (17.10.)

## Nordwestmecklenburg/Wismar

40

- Polsterermeister Horst Anling, Naudin (24.10.) <<

**HÖRMANN**  
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

## Sectional-Tore



**Tore, Antriebe, Steuerungen**  
Alles aus einer Hand

**hb**

**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE • MOBILE RÄUME

Porgesring 12, 22113 Hamburg  
Tel. 040/73 36 07-0, Fax 73 36 07 22  
www.hansabaustahl.de

**3S** Massiv-Halle  
ab 26.950 €  
+ MwSt.

Neu!

la-Schall-  
und Wärme-  
schutz

Katalog: 3S Selbstbau OS - 37081 Göttingen  
Maschmühlenweg 99 - Internet: www.3s-gewerbebau.de  
Fax 0551-3839038 - Tel: 0551-383900

# Mietwärme Mietlüfter Bautrockner

Beratung vor Ort • schnelle Verfügbarkeit  
Baustellenheizung Öl / Gas / Elektro  
komfortable Event- und Zeltbeheizungen  
Notfallwärme • kpl. Brennstoffversorgung

Tel.: 040/538 20 41 • Fax 040/538 60 95  
www.hinsch-info.de

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen • kühlen • trocknen • lüften

Sommerprüfungen und Gesellenfreisprechungen 2010

# Ein gemischtes Bild

Freud und Leid liegen bekanntlich nahe beieinander. So auch bei den letzten Freisprechungsfeiern im Kammerbezirk. Richtig gute Prüfungsleistungen gab es dort zu feiern, aber auch viele im ersten Anlauf Durchgefallene zu beklagen.

➤ Für die Kreishandwerkerschaften im Kammerbezirk sind die Freisprechungsfeiern Veranstaltungshöhepunkte. Die unablässige „Reproduktion“ des Handwerks über den selbst ausgebildeten fachlichen Nachwuchs findet hier ihren feierlichen Ausdruck. Die Feiern sind nicht nur wichtig für das Zusammengehörigkeitsgefühl des Handwerks, sondern auch für ein positives Bild der handwerklichen Ausbildungsleistung in der Öffentlichkeit. Jede dieser Feiern hat dabei auch immer wieder ihre Besonderheiten.

## „Extra-Auszeichnung“ in Schwerin

Bei der Gesellenfreisprechung der Kreishandwerkerschaft Schwerin wurde erstmals der beste Friseur-Azubi aus einem Innungsbetrieb ausgezeichnet. Ausgelobt wurde der Sonderpreis von Friseurmeister Claus Wrage. Er ging an Valerie-Cecilie Christ, die auch Jahrgangsbeste insgesamt wurde. Vor den Ausschüssen der Schweriner Kreishandwerkerschaft waren 92 zur Prüfung angetreten, von den 71 bestanden. **1**

## Udo Lindenberg in Ludwigslust

Es war zwar nur sein Double Hansi Quente aus Gammelin, der bei der Freisprechungsfeier der Kreishandwerkerschaft Westmecklenburg-Süd auftrat, aber die professionelle Show überzeugte das Publikum so, dass er mehrere Zugaben spendieren musste. Aber auch in Hinsicht der Prüfungsleistungen herrschte in Ludwigslust gute Stimmung. Mit acht Jahrgangsbesten und einer Bestehensquote von rund 73 % zeigte sich Kreishand-

werksmeister Hans-Werner Mrowiec insgesamt zufrieden. Als Gastredner begrüßte er Kammerpräsident Peter Günther und den EU-Abgeordneten Werner Kuhn. **2**

## Gesellenbrief als „TÜV-Plakette“

Die Kreishandwerkerschaft Nordwestmecklenburg-Wismar sprach im Beisein von Festredner Helmut Westkamp, dem Leiter der Schweriner Arbeitsagentur, 50 erfolgreiche Prüflinge frei. Kreishandwerksmeister Eckard Gauer appellierte an den Nachwuchs, seine berufliche Zukunft in den heimischen Betrieben zu suchen. **3**

## Erfolgreiche Kombi-Ausbildung

Bei der Handwerkskammer wurden neben 47 erfolgreichen Absolventen von Gesellen- und Abschlussprüfungen vor Kammerausschüssen auch elf neue Technische Betriebswirte aus der Ausbildung verabschiedet. Diese hatten ihre betriebliche Ausbildung mit einer betriebswirtschaftlichen Zusatzqualifikation kombiniert. **4**

## Im Zeichen der Kampagne

Das Bürgerhaus in Güstrow stand für die Freisprechungsfeier sichtbar im Zeichen der bundesweiten Imagekampagne. Auf die wenig erfreuliche Tatsache, dass 28 der 74 zur Prüfung angetretenen Lehrlinge nicht bestanden haben, kam Kreishandwerksmeister Rainer Müller in seiner Rede kritisch zu sprechen. Er forderte endlich wirksame Maßnahmen zur Verbesserung der Ausbildungsreife. **5** << pg



**1** Friseurmeister Claus Wrage (Mi.) übergab bei der Freisprechung der Kreishandwerkerschaft Schwerin einen Sonderpreis.



**2** Roland Görlitz (2. v. re) konnte den eigenen Bäckergehilfen (li.) als Besten feiern. Rechts: EU-Abgeordneter Werner Kuhn.



**3** In Wismar gratulierte auch Kreishandwerksmeister Eckard Gauer (2. v. li.) den erfolgreichen Absolventen.



**4** Kammer-Vizepräsident Rainer Wellenbrock (re.) konnte auch elf neuen Technischen Betriebswirten gratulieren.



**5** Die Jahrgangsbesten in Güstrow mit Kammerpräsident Günther (li.) und Kreishandwerksmeister Müller (re.).

Fotos: Soehn (li.), Hfr (2.), Klehr (li.), Schläge (li.)

## AMTLICHES

### Einladung zur 47. Vollversammlung

Hiermit lade ich gemäß Paragraph 11 der Handwerkskammersatzung die Mitglieder der Vollversammlung der Handwerkskammer Schwerin zur 47. Ordentlichen Vollversammlung am Sonnabend, dem 27. November 2010, 9.00 Uhr, in die Handwerkskammer Schwerin, 19053 Schwerin, Friedensstraße 4 a ein.

- TOP 1: Begrüßung und Eröffnung
- TOP 2: Protokollkontrolle
- TOP 3: Bericht Präsident Peter Günther
- TOP 4: Bericht Hauptgeschäftsführer Edgar Hummelshaim
- TOP 5: Berichte der Ausschüsse
- TOP 6: Gastvortrag
- TOP 7: Weiterentwicklung der Handwerksorganisation

TOP 8: Beratung und Beschlussfassung  
**Beschluss-Vorlage Nr. 6/2010**  
Beitragsfestsetzung 2011

**Beschluss-Vorlage Nr. 7/2010**  
Haushalts- und Stellenplan 2011

**Beschluss-Vorlage Nr. 8/2010**  
Mittelfristige Finanzplanung 2012 bis 2014

**Beschluss-Vorlage Nr. 9/2010**  
Prüfung Jahresrechnung 2010

**Beschluss-Vorlage Nr. 10/2010**  
Sachverständigenordnung

**Beschluss-Vorlage Nr. 11/2010**  
Beteiligung TBI GmbH

**Beschluss-Vorlage Nr. 12/2010**  
Ermächtigung zur Abnahme der Zwischen- und Abschlussprüfungen im Ausbildungsberuf für Behinderte im Bäckerhandwerk (Bäckerfachwerker) gemäß § 42 m Handwerksordnung (HwO)

**Beschluss-Vorlage Nr. 13/2010**  
Beschluss über die Ergänzung der Prüfungsordnung für Gesellen- und Umschulungsprüfungen sowie der Prüfungsordnung für Abschluss- und Umschulungsprüfungen

**Beschluss-Vorlage Nr. 14/2010**  
Nachwahl von Mitgliedern in Abschluss- und Gesellenprüfungsausschüsse der Handwerkskammer Schwerin

**Beschluss-Vorlage Nr. 15/2010**  
Verfahrensordnung des Ausschusses zur Schlichtung von Lehrlingsstreitigkeiten

**Beschluss-Vorlage Nr. 16/2010**  
Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU) in Ausbildungsberufen des Handwerks

TOP 9: Verschiedenes  
  
Die Sitzung der Vollversammlung ist öffentlich.  
gez. Peter Günther  
Präsident der Handwerkskammer Schwerin

# Ford gibt alles fürs Gewerbe!



## Die neue Ford Flatrate Full-Service

- Null Sonderzahlungen
- Null Verschleißkosten<sup>3</sup>
- Null Wartungskosten<sup>3</sup>
- Null Garantiesorgen<sup>3</sup>

**Ford Power** für den Mittelstand

Für alle, die die deutsche Wirtschaft stark machen

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

**Ihr neuer Ford Transit City Light 2,2 | TDCi 63 kW (85 PS)**  
mit der Ford Flatrate Full-Service  
schon für **€ 284,-<sup>1,3</sup>** monatliche Leasingrate

**Ihr neuer Ford Focus Style+ 2,0 | TDCi Duratorq-Motor 81 kW (110 PS)**  
mit der Ford Flatrate Full-Service  
schon für **€ 328,-<sup>2,3</sup>** monatliche Leasingrate

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach RL 80/1268/EWG oder VO (EC) 715/2007): Ford Transit: 9,3 (innerorts), 7,4 (außerorts), 8,1 (kombiniert); CO2-Emissionen: 214 g/km (kombiniert). Ford Focus: 7,8 (innerorts), 4,7 (außerorts), 5,8 (kombiniert); CO2-Emissionen: 154 g/km (kombiniert).

**20 Jahre in Schwerin** **HUGO PFOHE**   
2010 IST UNSER JAHR

**Schwerin-Krebsförden • Pampower Str. 1**  
**Tel.: 0385 64000 • www.hugopfohe.de**

<sup>1</sup>Z.B. Ford Transit City Light, Finanzierungssumme € 20.275,-, monatliche Leasingrate € 284,-, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und einer Gesamtaufleistung von 45.000 km. Unser Kaufpreis (inkl. Überführungskosten): € 15.990,-. <sup>2</sup>Z.B. Ford Focus Style Turnier, Finanzierungssumme € 21.029,-, monatliche Leasingrate € 328,-, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und einer Gesamtaufleistung von 80.000 km. Unser Kaufpreis (inkl. Überführungskosten): € 17.990,-. <sup>3</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 Prüfstation durchgeführt. Vertragspartner: ALD AutoLeasing D GmbH / Ford Flatrate Full-Service ist ein Produkt der Ford Bank Niederlassung der FCE Bank plc. Weitere Ford Flatrate Angebote für fast alle Ford Modelle erhalten Sie ebenfalls bei uns.

## FORTBILDUNG

## Aktuelle Kurzlehrgänge und Seminare

## 1. Kaufmännisch-rechtliche Fortbildung

- Wirkungsvoll präsentieren – überzeugen auf allen Ebenen – 3./4.11.2010
- Basiswissen Mangelmanagement – 5.11.2010
- Finanzierung und Förderung – 11.11.2010
- Stifte können mehr – 17.11.2010
- VOB 2009 Teile B und C – 19.11.2010
- Modularer Aufbaukurs zum/ zur „Betriebswirt/-in (HWK)“ – 29.10.2010–16.04.2011
- Bilanzsicherer Buchhalter – 29.11.2010–21.3.2011

## Vorankündigung:

- „Studiengang „Betriebswirt/-in (HWK)“ Kurs 25 – 1.4.2011–2.6.2011
- Kaufm. Fachwirt/-in (HWK)“ – 8.4.2011–10.11.2012

## Folgeseminare „Betriebswirt (HWK)“

- Kurs 23  
Rechtliche Gestaltung des Betriebes – 5.11./6.11.2010  
Kostenmanagement (Planspiel) – 19.11./20.11.2010  
Rhetorik und Verhandlungsführung – 3.12./4.12.2010
- Kurs 24  
Persönlichkeitsentwicklung – 12.11./13.11.2010  
Privat- und Prozessrecht – 26.11./27.11.2010  
Arbeitsrecht – 10.12./11.12.2010

## 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 11.3.2011
- Teil IV in Schwerin (Teilzeit) – 4.4.2011–29.6.2011
- Teil IV in Schwerin (Teilzeit) – 1.4.2011–25.6.2011
- 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
- Teil III/IV in Schwerin (Vollzeit) – 13.4.2011–28.6.2011

## 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

- AU Lehrgang – 5.11. und 6.11.2010
- Visagistik Basic – 8.11.–16.11.2010
- Word und Excel Vertiefung – 9.11.–25.11.2010
- Prüfungsvorbereitung SHK – 19.11. und 20.11.2010
- Prüfungsvorbereitung SHK – 26.11. und 27.11.2010
- Restaurator im Handwerk – 26.11.2010–16.4.2011

## 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. <<

sind das Intensivseminar Buchführung und Jahresabschluss, der Bilanzsichere Buchhalter, alle Schweißerpässe, der Lehrgang zum Gebäudeenergieberater, die Vorbereitung auf die Ausbilderereignungsprüfung, die Vorbereitung auf externe Gesellenprüfungen sowie die Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten. Termine und weitere Informationen zur Förderung gibt es unter Tel.: 0385 6435-143. <<

## Berufsorientierung

## Handwerk macht Schule

Kürzlich hat eine Gruppe von 30 „Kontaktlehrern“ für die Berufsorientierung das Bildungszentrum der Handwerkskammer Schwerin besucht. Auf dem Programm stand der Austausch mit der Handwerkskammer und der IHK zu Schwerin als den Praxispartnern

für die schulische Berufsorientierung. Die Kontaktlehrer nehmen an einer Fortbildung teil, die das Bildungswerk der Wirtschaft im Auftrag des Bildungsministeriums durchführt. Die Fortbildung soll die Voraussetzungen für die Qualifizierung der Berufsorientierung in den Schulen ver-



Foto: Klehr

Zum Abschluss der Konferenz mit den Kammern nutzen die Kontaktlehrer die Möglichkeit zu einem Rundgang durch die Werkstätten des Bildungszentrums der Handwerkskammer.

bessern und mehr praxisbezogene Unterrichtseinheiten sowie berufsorientierende Projekte durch die Verzahnung schulischer und betrieblicher Zusammenarbeit ermöglichen.

Der Austausch diente vor allem der Vorstellung von Berufsfeldern und konkreten Unterstützungsmöglichkeiten der Kammern für die Berufsorientierung an den Schulen. Karin Klehr, in der Handwerkskammer Schwerin verantwortlich für die Berufsausbildung, erläuterte

Ausbildungswege und Aufstiegsmöglichkeiten im Handwerk, besondere Angebote für Abiturienten, stellte die Lehrstellenbörse der Handwerkskammer und die Serviceangebote speziell für Schulen vor. Diese reichen

von der Nutzung der Werkstätten des kammereigenen Bildungszentrums für Projekte der Berufsorientierung bis hin zur Organisation von Ausbildungsmessen und Infotagen an den Schulen. << pg

## Tipp des Monats

## Jetzt noch volle Wegebau-Förderung nutzen!

Eine Reihe von Lehrgängen kann über das sogenannte „Wegebau“-Programm der Agentur für Arbeit gefördert werden. Berechtig sind Beschäftigte, die geringqualifiziert sind und die 45 Jahre und älter sind. Bis zum Jahresende 2010 sind

auch jüngere qualifizierte Beschäftigte förderfähig, wenn sie in den letzten vier Jahren keine mit öffentlichen Mitteln geförderte Weiterbildung besucht haben. Förderfähige Lehrgänge im Bildungszentrum der Handwerkskammer Schwerin

## Sonderkreditprogramm für gewerbliche Investitionen

# 3,95% p. a.\*

- Laufzeit bis zu 10 Jahre
- Kredithöhe 50.000 bis 100.000 Euro
- begrenztes Kontingent

 Sparkasse  
Mecklenburg-Schwerin



Fotos: Ganssen

Diskutierten auf dem Podium (v. li.): Peter Günther (Präsident HWK Schwerin), Michael Roolf (Präsident Wirtschaftsverband Handwerk), Anne-Kathrin Klötzer (HWK OMV), Dr. Stefan Rudolph (Staatssekretär im Wirtschaftsministerium MV), Dominik Thesing (Agentur Scholz & Friends) und Peter Diedrich (Präsident HWK OMV).

Landesweiter Obermeistertag in Güstrow

# Handwerk in Bewegung

Wie wird das Handwerk in Mecklenburg-Vorpommern – vor allem von Jugendlichen – in der Öffentlichkeit wahrgenommen, und was kann die bundesweite Imagekampagne dafür tun, dass diese Wahrnehmung positiv ausfällt? Diese und andere Fragen standen im Zentrum des diesjährigen landesweiten Obermeistertages in Güstrow.

Die diesjährige Konferenz der führenden Ehrenamtsträger im Land war nicht nur gut besucht, es wurde vor allem viel und angeregt diskutiert. Dies

lag nicht zuletzt daran, dass trotz der thematischen Ausrichtung auf die öffentliche Wahrnehmung des Handwerks und die Notwendigkeit eines zielgerichteten Mar-

ketings eine breite Vielfalt von Themen angesprochen werden konnte, ohne dass es eine Beschränkung auf das Kernthema gab. Als Gäste der Konferenz standen Dr.

Stefan Rudolph, Staatssekretär im Wirtschaftsministerium des Landes, und Dominik Thesing, der Geschäftsführer der Berliner Werbeagentur Scholz & Friends, die die bundesweite Imagekampagne für das Handwerk entwickelt hat und betreut, zur Verfügung.

**Professioneller Blick auf Defizite**

Dominik Thesing bezog sich in seinem Vortrag zunächst auf die Ausgangssituation vor dem Start der bundesweiten Imagekampagne. Er bezeichnete das Handwerk generell als „unterschätzt“. Es werde relativ konform wahrgenommen und nicht in seinen wahren Ausprägungen und Facetten. Illustriert wurde dies sehr plastisch durch einen eingespielten Film, in dem Jugendliche aus Schwerin und Rostock zu ihrer Einschätzung des Handwerks befragt wurden. Bis auf wenige Ausnahmen charakterisierten diese das Handwerk als eher altmodisch, wenig attraktiv und geprägt durch schlechte Verdienstmöglichkeiten.

Dieser nicht realitätsgerechten Einschätzung müsste das Handwerk, vor allem mit der gemeinsamen Imagekampagne, massiv und wirksam entgegentreten. Anhand vorbildlicher Beispiele aus einzelnen Betrieben und der Anleitung zur optimalen Nutzung der Kampagnenmittel gab er in dieser Hinsicht viele wertvolle Anregungen. Sein Fazit lautete: Das Handwerk habe nicht den geringsten Grund zur Bescheidenheit und so müsse man auch in der Öffentlichkeit mit großem Selbstbewusstsein auftreten. Wichtig sei aber auch, die vorhandene Innovationskraft nicht nur zu behaupten, sondern sie zu zeigen.

**Rückendeckung des Landes**

Wirtschaftsstaatssekretär Dr. Stefan Rudolph, der bereits die Landeskampagne des Handwerks „Besser ein Meister“ massiv

unterstützt hat, sagte diese Unterstützung auch für die bundesweite Imagekampagne zu. Die Ende 2010 auslaufende Meisterkampagne werde noch um weitere zwei Jahre verlängert, allerdings unter das Dach der Bundeskampagne gestellt, um durch die Verzahnung eine größere Wirksamkeit erzielen zu können. Die Erfolgsaussichten kennzeichnete er durch die Einschätzung, dass die Kampagne schon deswegen funktionieren müsse, „weil das Produkt Handwerk einfach perfekt sei“.

Dem Handwerk „als Säule unseres Gemeinwesens“ gratulierte er zu der Leistung, in der Wirtschaftskrise bei Umsatz und Beschäftigung stabil geblieben zu sein. Den Handwerkskammern bescheinigte er eine „hervorragende Arbeit“ bei der Nachwuchsgewinnung, da es ihnen trotz rückläufiger Schülerzahlen gelungen sei, die Anzahl neuer Lehrverträge sogar zu steigern.

Den Slogan der Bundeskampagne erweiterte er um einen wichtigen Aspekt. „Das Handwerk ist die Wirtschaftsmacht und die Gesellschaftskraft von nebenan.“ Das Wirtschaftsministerium sehe sich in einer besonderen Verantwortung für diese Wirtschaftsgruppe, gerade in der wichtigen Zukunftsfrage der Betriebsnachfolge. Daher habe das Ministerium für die kommenden zwei Jahre ein „Handwerkerpaket“ geschnürt, das durch die Neuausrichtung bestehender Förderinstrumente einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung der Betriebe leisten würde.

**Lebhafter Austausch**

Die Abschlussdiskussion bewegte sich in einem lebhaften Austausch zwischen Podium und Plenum. Neben den Gastrednern Dr. Stefan Rudolph und Dominik Thesing diskutierten im Podium auch der Präsident der Handwerkskammer Schwerin, Peter



Günther, sein Amtskollege aus der Kammer OMV Peter Diedrich und Michael Roolf, der Präsident des Wirtschaftsverbands Handwerk.

Auch aus dem Plenum heraus wurde eine große Bandbreite von Themen und Problemen angesprochen. Vor allem die Frage der zukünftigen Berufsschulstandorte und das zunehmende Problem von Unterrichtsausfall durch Lehrermangel bewegte viele Gemüter. Es wurde deutlich, dass sich die Standortfrage im Spannungsfeld zwischen der Notwendigkeit zur Zusammenlegung und andererseits zur Verhinderung des Ausblutens der Ausbildungsmöglichkeiten im Land bewegt. Kein Verständnis, so Kreishandwerksmeister Hans-Werner Mrowiec, habe er für massiven Unterrichtsausfall, der nur aus der Unfähigkeit der Verantwortlichen, genügend Lehrer einzustellen, resultiere. Dies könne im schlimmsten Fall dazu führen, dass die Beschulung außerhalb des Landes stattfinden würde, obwohl die Klassenstärke noch ausreichend sei. << pg



Beiträge aus dem Plenum kamen unter anderem von (v. li.): Jörg Schnell (Geschäftsführer Bauverband MV), Jan Thiel (Obermeister Tischlerinnung Güstrow), Gerhard Klinckmann (Obermeister Kfz-Innung Hagenow/Ludwigslust), Antje Lange (Geschäftsführerin KH Nordwestmecklenburg-Wismar),

Gerd Güll (Kreishandwerksmeister Schwerin), Hans-Werner Mrowiec (Kreishandwerksmeister Westmecklenburg-Süd), Uwe Stieblich (Landesinnungsmeister Metallgewerbeverband MV) und Klaus Pick (Landesinnungsmeister der Elektro- und informationstechnischen Handwerke MV).

## Betriebsübergabe

# Werkzeugkoffer für die Nachfolge

In den kommenden zehn Jahren steht für fast 5.000 Handwerksbetriebe in Mecklenburg-Vorpommern altersbedingt der Generationswechsel an. Wer sich dieser Herausforderung nähert, ohne bereits alles geregelt zu haben, sollte die Beratung und den Service der Handwerkskammer nutzen. Denn diese sind wertvoll, aber nahezu kostenfrei.

» Eine 2009 landesweit durchgeführte Umfrage der Handwerkskammern hat gezeigt, dass innerhalb des nächsten Jahrzehnts zwischen 20 und 25 % der Betriebe altersbedingt übergabereif werden. Diese Zahlen beschreiben natürlich zunächst ein fiktives Potenzial, denn de facto können Betriebe natürlich durchaus länger von ihren Inhabern geführt werden oder nach deren Verrentung einfach aufgegeben werden.

Angesichts der großen wirtschaftlichen Bedeutung des Handwerks für das Land und seine Arbeits- und Ausbildungsplatzmöglichkeiten ist die Gestaltung der Betriebsnachfolge aber von so weitreichender Relevanz, dass die Landespolitik sie sogar durch spezielle Förderprogramme flankiert.

Die Handwerkskammer Schwerin hat bereits seit vielen Jahren ein umfangreiches und aufeinander abgestimmtes Service- und Beratungspaket für die Betriebsnachfolge entwickelt. Damit werden Betriebsinhaber und deren Nachfolger, unabhängig davon, ob sie aus der Familie, aus dem Kreis der Mitarbeiter oder von außen kommen, durch alle Phasen des Übergabeprozesses begleitet.

## Nachfolger- und Unternehmenssuche

Für Betriebsinhaber, die weder in der Familie noch in der Belegschaft geeigneten Nachwuchs finden können, bietet die Handwerkskammer Schwerin einen kostenfreien Vermittlungsservice an. In der monatlich erscheinenden Ausgabe dieser Zeitung ist regelmäßig auf der letzten Seite die Rubrik „Betriebsbörse“ enthalten, in der Betriebe und potenzielle Nachfolger

entsprechende Angebote oder Gesuche veröffentlichen lassen können. Diese Inserate können zusätzlich auch auf die Homepage der Handwerkskammer im Internet gestellt werden. Darüber hinaus bietet die



Kammer eine Suche über die bundesweit führende Internet-Nachfolgebörse „nextchange“ an.

## Qualifizierung des Nachfolgers

Wer bereits einen Nachfolger ins Auge gefasst hat, dem aber die dafür notwendige Qualifikation bzw. bestimmte Voraussetzungen fehlen, kann ihn mit Hilfe der Handwerkskammer entsprechend qualifizieren lassen. Im Bildungszentrum der Kammer können bisher fehlende Aus- und Fortbildungen in entsprechenden Lehrgängen und Seminaren oder im Einzelcoaching nachgeholt werden. Hierzu gibt es eine breite Palette öffentlicher Fördermöglichkeiten, über die die Mitarbeiter des Bildungszentrums informieren können.

## Übergabeplanung

Die langjährig erfahrenen Betriebsberater der Handwerkskammer sollten bereits bei der Planung der Übergabe zum Einsatz kommen. Davon ausgehend können sie den gesamten Prozess begleiten, unterstützen und als neutrale Mittler zwischen den Interessen von Übergebern und Übernehmern wirksam werden.

## Unternehmensbewertung

Wichtiger Ausgangspunkt konkreter Verhandlungen über die Konditionen einer Betriebsnachfolge muss immer auch die Bewertung des Betriebes sein. Die Betriebsberatung der Handwerkskammer leistet sowohl die technische Bewertung (Grundstück, Gebäude, Maschinen und Geräte) als auch die Ertragswertermittlung.

## Finanzierung und Förderung

Umfassendes Wissen über Zuschüsse, öffentliche Kredite oder Bürgschaften gehört zum Tagesgeschäft der Betriebsberater. Wo es Fördermöglichkeiten für die Nachfolge gibt, können diese mit Hilfe der Kammerberater voll ausgeschöpft werden.

## Rechtliche Aspekte

Die rechtliche Gestaltung der Nachfolge ist ganz entscheidend für die Zukunft des Betriebes. Auch für viele Rechtsfragen stehen Kammerberater zur Verfügung. Sie kennen sich aus im Erbrecht, im Arbeits- und Gesellschaftsrecht, im Bau- und Umweltrecht und natürlich im Handwerksrecht. << pg

➔ **Kontakt:** Tel.: 0385 7417-154, E-Mail: [betriebsberatung@hwk-schwerin.de](mailto:betriebsberatung@hwk-schwerin.de)

## 15. Wissenschaftstage in Schwerin

# Die Zukunft der Energie

Die 15. Schweriner Wissenschaftstage, die am 10. und 11. November in der Landeshauptstadt stattfinden, stehen ganz im Zeichen des Wissenschaftsjahres 2010 und unter dem Motto „Die Zukunft der Energie“. Die Stadt, die Handwerkskammer Schwerin, die IHK zu Schwerin und die Hochschule Wismar haben dabei gemeinschaftlich versierte Experten zu diesem Thema gewinnen können.

Dem Leitmotiv „Die Zukunft der Energie“ entsprechend, gliedern sich die Wissenschaftstage in ein Vortragsprogramm für Schüler und eine Fachveranstaltung für die breite Öffentlichkeit. Im Vortragsprogramm für Schüler, das im MegaMovies-Kino am Bleicher Ufer angeboten wird, referiert Nico Skiba vom Parchimer Betrieb Jochmann GmbH über „Wärmepumpen als Heiztechnologie mit Zukunft“. Der Fachbetrieb für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik hatte sich bereits im ver-

gangenen Jahr an der Ausrichtung der Wissenschaftstage beteiligt.

In einem gemeinsamen Arbeitsgespräch haben die Lehrerinnen und Lehrer der Schweriner Gymnasien und weiterer Schulen von den Veranstaltern bereits umfassende Einblicke in das diesjährige Programm der Wissenschaftstage erhalten, um sie vorab in ihren Fachunterricht einbeziehen zu können. Kreativität, Forschergeist und Teamarbeit der Schülerinnen und Schüler ist auch beim diesjährigen „Planspiel Energie“ der Wissenschaftstage gefragt. Die Aufgabe: Schafft ihr die Energiestadt der Zukunft?

Das vollständige Programm der 15. Schweriner Wissenschaftstage liegt in allen öffentlichen Einrichtungen aus und ist auf der Internetseite [www.schweriner.wissenschaftstage.de](http://www.schweriner.wissenschaftstage.de) zu finden. Dort gibt es auch ausführliche Hinweise zum „Planspiel Energie“. << pg

## Mitteldeutsche Handwerksmesse Das Land in Leipzig

Auf der Mitteldeutschen Handwerksmesse in Leipzig wird das Handwerk aus M-V wieder auf einem Gemeinschaftsstand des Landes ausstellen. Die Messe wird vom 12. bis zum 20. Februar 2011 auf dem Leipziger Messegelände stattfinden. Informationen zu den Möglichkeiten der Beteiligung am Landesstand gibt es bei der Handwerkskammer Schwerin. Als Ansprechpartnerin steht Christina Neubüser, Tel.: 0385-7417153, E-Mail: [c.neubueser@hwk-schwerin.de](mailto:c.neubueser@hwk-schwerin.de), zur Verfügung. <<



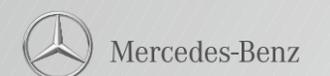
Kein Transporter,  
der mir auf der Tasche liegt.  
Mein Transporter. Der neue Vito.

Ein Transporter, der keine unnötigen Kosten produziert. Neue EU-5-Dieselmotoren und das Transportschaltgetriebe ECO Gear machen den Vito jetzt wirtschaftlicher denn je. Ab 23. Oktober bei uns. [www.der-neue-Vito.de](http://www.der-neue-Vito.de)

Unser Plus3-Finanzierungsbeispiel für einen Vito Kombi 110 CDI CREW: Kaufpreis ab Werk 25.335,10 EUR, Anzahlung: 7.457,37; Laufzeit: 48 Monate; Gesamtlauflistung: 60.000 km; effektiver Jahreszins: 4,44 %; Schlussrate: 7.17,63 EUR. Ein zeitlich begrenztes Finanzierungsbeispiel der Mercedes-Benz Bank AG. Das Angebot richtet sich an gewerbliche Kunden.

Monatliche Plus3-Finanzierungs-Rate

€ 259,-



\*\*\*\*\*  
**BrinkmannBleimann**  
DIE WIRTSCHAFTSBERATUNG  
[www.BrinkmannBleimann.de](http://www.BrinkmannBleimann.de)

Güstrow | Verbindungschausee 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

## Mecklenburger Landpute GmbH

## Großinvestition zum 20.

Ende 1990 fing alles an: Der Tierarzt Arvid Kremer gründete im mecklenburgischen Ort Severin eine Fleischerei und legte mit seinem Familienbetrieb einen Grundstein für die in Ostdeutschland bis dato kaum verbreitete Verarbeitung von Putenfleisch. In den ersten Jahren wurden etwa 150 Puten pro Woche geschlachtet und auf Wochenmärkten der Region in zwei Verkaufswagen vermarktet. 17 Mitarbeiter waren damals im Betrieb beschäftigt.

Heute, 20 Jahre später, verzeichnet die Mecklenburger Landpute GmbH mit 230 Mitarbeitern mehr als 10 Millionen € Umsatz im Jahr. Die Geschäfte leiten die beiden Söhne des Firmengründers Frank und Armin Kremer. Pro Woche werden hier bis zu 2.000 konventionell aufgezogene Puten, 5.000 Bio-Hähnchen und 1.500 Bio-Puten zu Fleisch- und Wurstwaren verarbeitet.

Geschäftsführer Armin Kremer zeigte sich bei seiner Rede zur Jubiläumsfeier selbst erstaunt, als er berechnete, dass seine langjährigen Mitarbeiterinnen in den 20 Jahren jeweils 16 Millionen Putenschnitzel mit dem Messer eigenhändig geschnitten haben mussten.

Passend zum Jubiläum wurde auch die größte Investition in der Unternehmensgeschichte fertiggestellt: der Umbau und die Erweiterung der Schlachtereier sowie die Anschaffung neuer Maschinen und einer Photovoltaikanlage.



Foto: hfr

Geschäftsführer Frank Kremer, Landwirtschaftsminister Till Backhaus, Geschäftsführer Armin Kremer und Kammer-Hauptgeschäftsführer Edgar Hummelsheim (v. li.).

Schon frühzeitig haben die Kremers das Marktpotenzial von Bioprodukten erkannt. 2001 entstand bereits eine eigene Bio-Halle in Severin. Der Bio-Zweig ist inzwischen zum eigenen Betrieb geworden und firmiert als Bio-Geflügel Mecklenburg GmbH. Dort werden etwa 23.000 Bio-Masthähnchen und gut 4.300 Bio-Puten gezüchtet. Weitere Standorte sind in Planung. Kunden für die Bio-Produkte sind die Firma Claus Hipp, Naturkostläden sowie die Bio-Gastronomie.

Die Mecklenburger Landpute GmbH hat bisher viel investiert und ihre Verarbeitungs- und Vermarktungsstrukturen weiter verbessert. Allein im Zeitraum von

1993 bis 2006 wurden Investitionen in Höhe von 4,9 Mio. € getätigt. Dies wurde durch Fördermittel von Land, Bund und EU in Höhe von 1,7 Mio. € flankiert. Seit 2008 sind weitere Projekte mit einem Investitionsvolumen von ca. 3 Mio. € in der Umsetzung. Hierfür sind insgesamt ca. 1,36 Mio. € an Fördermitteln von Land, Bund und EU bewilligt und z.T. auch bereits ausgezahlt worden.

Investitionen, die sich offenbar auszahlen: Als erstes Unternehmen im Bundesland Mecklenburg-Vorpommern überhaupt beliefert die Mecklenburger Landpute GmbH die Deutsche Lufthansa für das Bord-Catering. << pg

## Handwerklicher Weihnachtsmarkt

## Rekord-Lebkuchen zur Eröffnung

Am 24. November fällt um 16.00 Uhr der offizielle Startschuss für den „Meisterlichen Weihnachtsmarkt“ auf dem Schweriner Marktplatz. Organisiert von der Landeskampagne „Besser ein Meister“, präsentieren sich dort 23 Aussteller aus dem Handwerk, u. a. die Mecklenburger Kupferschmiede Amlow, der Hutsalon Rieger, Fischer-Taschen, Uhrmacher Schröder, die

Holzbildhauer Ingo und Nando Kallweit, das Kosmetikstudio Büchler, Tines Web- und Kerzenscheune, die Töpferei Peters, die erste mecklenburgische porzellanmanufaktur, Goldschmiedemeisterin Meike van der Wall, Pelz & Leder Weidner und die Beetles Revival GmbH. Bis zum 23. Dezember sind sie im Wechsel in zwei Pagodenzelten auf dem Schlachtermarkt zu finden. Der

Weihnachtsmarkt ist täglich von 10 bis 20 Uhr geöffnet.

Zur offiziellen Eröffnung auf dem Marktplatz wird ein großer Rekord-Lebkuchen, der von der Schweriner Konditorei Rothe gefertigt wird, zugunsten des Fördervereins der Schweriner Kinderklinik für 1 € pro Stück verkauft. << pg



## STEFAN SCHWANNECKE HÄLT WELTREKORD IM DAUERTENNIS – 46:03 STUNDEN



Foto: Seemann

Dachdeckermeister Stefan Schwannecke spielt leidenschaftlich Tennis und hält den Rekord im Dauertennis.

**HAMBURG.** Weltrekordler im Dauertennis – diesen Titel trägt **Stefan Schwannecke** seit wenigen Wochen. Der Dachdeckermeister aus dem schleswig-holsteinischen Oldenburg überbot den alten Bestwert von 37:32 Stunden. Seine neue Rekordzeit: 46:03 Stunden. Damit spielten sich Schwannecke und sein Partner André Klose ins Guinnessbuch der Rekorde.

„Zugegeben, das war eine verrückte Aktion“, sagt Stefan Schwannecke. Doch als er den Rekord eines holländischen Duos im Internet entdeckte, packte ihn der Ehrgeiz, den Bestwert zu überbieten. „Wir sind verrückt nach Tennis. Lange Spiele sind die Regel“, sagt Schwannecke, der seit sechs Jahren regelmäßig im Herrenteam des TC Grün-Weiß Oldenburg auf dem Platz steht.

Doch mit lang verband Schwannecke bis zum Rekord Spiele von bis zu vier Stunden. Die bestritt er meist im Training. Dort hieß sein Gegner über 300 Mal André Klose. Da beide mit wenig Schlaf auskamen, organisierten sie im vergangenen Winter zum ersten Mal ein Nachtturnier. Als sie sich selbst danach noch fit fühlten, meldeten sie sich im Frühjahr zum Weltrekordversuch an.

In der Vorbereitung auf das Marathon-Match nutzte Stefan Schwannecke jede Gelegenheit, Kondition und Muskeln aufzubauen. „Auf den Baustellen suchte ich mir meist die schwersten Arbeiten aus“, sagt der Dachdecker.

Seine Mühen haben sich gelohnt. Beim Rekordspiel konnte Schwannecke noch nach 46 Stunden jeden Aufschlag von oben schlagen. Auch seine Kondition ließ ihn nicht im Stich: „Ich habe mich so gut gefühlt, dass ich selbst am Ende noch versucht habe, jeden Ball zu erlaufen.“ Er ist nicht nur Weltrekordler sondern auch Sieger des Spiels. Von 98 Sätzen gewann er 73. Dabei verbrauchte er 25 T-Shirts, drei Paar Schuhe, zwei Hosen und rund 40 Bälle.

Zum Verschnaufen blieb kaum Zeit. Die Rekord-Regeln waren streng: Nach den Vorgaben der Guinnessbuch-Verantwortlichen blieben den Spielern je Stunde fünf Minuten Verschnaufpausen. Doch mit der Unterstützung von insgesamt 1.000 Zuschauern spielten sie sich in einen Rekordrausch, der erst nach 46 Stunden und drei Minuten der Müdigkeit wich. << *jes*

# 2500 Referenzen

sprechen eine  
deutliche Sprache



## Das individuelle Bau-System

- Entwurf und Planung
- Schlüsselfertig
- Festpreis
- Fixtermin
- 40 Jahre Erfahrung
- Alles 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



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**

Reetdachdeckerei Christian Peters

# Handwerk in Wattenmeer und Dünenwelt

Amrum – Synonym für Erholung in unberührter Natur. Im Sommer begegnen den 2.300 Insulanern täglich an die 10.000 Touristen. Einer steigt ihnen allen aufs Dach: Christian Peters. Zu Gast bei Amrums einzigem Reetdachdeckermeister.

Flensburg–Amrum. Es gibt im Kammerbezirk kein entfernteres Ziel. Zumindest für denjenigen, der Distanzen nach Zeit bemisst. Eine Stunde dauert die Autofahrt von der Fördestadt nach Dagebüll. Nach weiteren zweieinhalb Stunden auf der Fähre über die Nordsee

mit Zwischenstation Föhr kommt Amrums Hafen Wittdün in Sicht.

Am 24. August ist der Himmel über Dagebüll tristlos grau. Das Meer ist es auch. Beim Betreten der Fähre beginnt es zu regnen. Die Fahrt wird ungemütlich. Später, als

die „Uthlande“ in Wittdün einläuft, hat der Wettergott ein Einsehen. Die Wolkendecke reißt auf. Eine kräftige Spätsommersonne überflutet den Hafen mit wärmendem Licht.

Am Fähranleger steht Dachdeckermeister Christian Peters, ein Nordfrieze wie gemalt: geschätzte 1,90 Meter hoch, strohblondes Haar, breite Schultern, Hände wie Bratpfannen, im sonnengebräunten Gesicht ein freundliches Grinsen.

Christian Peters ist gebürtiger Insulaner. Während seiner Lehre zum Dachdecker verschlug es ihn für einige Zeit aufs Festland. Von dort kehrte er Mitte der 90er Jahre auf die Insel zurück, machte sich mit einem Geschäftspartner an der Seite selbstständig. Seit 1997 segelt er allein unter eigener Flagge. Ein Entschluss, den der heute 44-Jährige bis heute nicht bereut hat. „Selbstständig zu sein hat schon viele Vorteile“, sagt er und belässt es dabei.

Der Weg führt zu einer Baustelle in Nebel. Hier sind seit dem Morgen alle vier Mitarbeiter damit beschäftigt, ein neues Zweifamilienhaus einzudecken. Peters legt hin und wieder selbst Hand an. 40.000 bis 50.000 Ballen Reet werden von seinem Unternehmen pro Jahr verarbeitet. Dass beim Ortstermin im Spätsommer schon so viel zu tun ist, ist ungewöhnlich. Hauptarbeitszeit ist die Nebensaison. „In diesem Jahr ist

es einfach ein günstiger Zufall, dass viele Neubauten entstehen“, erläutert Peters.

## Glücklicher Umstand

Als weniger günstig hat sich die Insellage in der Vergangenheit immer wieder in Sachen Personal erwiesen. Mittlerweile ist Peters froh, dass alle Mitarbeiter – auch der Lehrling – von der Insel stammen. „Das ist schon ein sehr glücklicher Umstand.“

Und wo verbringt jemand, der im Paradies lebt und arbeitet, seinen Urlaub? Nicht

zu Hause auf der Insel.

„Wenn ich auf Amrum bliebe, würde ich keinen Abstand zur Arbeit finden“, sagt Peters. So zieht es ihn mit seiner Familie traditionell in die Lüneburger Heide oder zum Kurzurlaub nach Dänemark.

Die Zufriedenheit hat neben der Selbstständigkeit natürlich auch mit seiner Familie zu tun. Der Dachdeckermeister ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Seine Frau arbeitet halbtags im Büro. Der 11-jährige Sohn Tade lässt kaum eine Gelegenheit aus, dem Senior zu versichern, das Unternehmen später übernehmen zu wollen.

Keine schlechte Idee, denn die Auftragsbücher sind voll. „Wir sind bis Ostern 2011 ausgelastet“, berichtet Peters. Im Herbst werden zwei deutsche Reetdachdecker, die bei einem

dänischen Betrieb arbeiten, das Team verstärken.

Dass sich die Geschäftslage stabil entwickelt, hat ein bisschen mit der geografischen Situation zu tun – und mit der Spezialisierung auf Weichdächer. Der Betrieb hat praktisch kaum Mitbewerber. Paradiesische Wettbewerbszustände? „Der Ausdruck Paradies ist sicherlich etwas übertrieben“, sagt Christian Peters. „Aber wir haben es sicherlich leichter als Betriebe auf dem Festland.“ Für Gewerbetreibende vom Festland sei es nicht lukrativ, die weite Fährpassage auf sich zu nehmen.

Peters spricht aus Erfahrung. „In den für uns relativ schlechten Jahren 1999 und 2000 habe ich letztmalig auf dem Festland gearbeitet“, sagt er. Auch heute noch gebe es manchmal Anfragen vom Festland. Allerdings hielten ihn die hohen Fährkosten zurück. Dünen, Kiefernwälder, Nordsee und der leuchtende Kniepsand tun sicherlich ein Übriges. <<

Andreas Haumann



Tipps vom Chef: Christian Peters mit seinem Lehrling Nanning Dethlefsen (v. li).



Reetdachdeckerei Christian Peters

# Handwerk in Wattenmeer und Dünenwelt

Amrum – Synonym für Erholung in unberührter Natur. Im Sommer begegnen den 2.300 Insulanern täglich an die 10.000 Touristen. Einer steigt ihnen allen aufs Dach: Christian Peters. Zu Gast bei Amrums einzigem Reetdachdeckermeister.

Flensburg–Amrum. Es gibt im Kammerbezirk kein entfernteres Ziel. Zumindest für denjenigen, der Distanzen nach Zeit bemisst. Eine Stunde dauert die Autofahrt von der Fördestadt nach Dagebüll. Nach weiteren zweieinhalb Stunden auf der Fähre über die Nordsee

mit Zwischenstation Föhr kommt Amrums Hafen Wittdün in Sicht.

Am 24. August ist der Himmel über Dagebüll tristlos grau. Das Meer ist es auch. Beim Betreten der Fähre beginnt es zu regnen. Die Fahrt wird ungemütlich. Später, als

die „Uthlande“ in Wittdün einläuft, hat der Wettergott ein Einsehen. Die Wolkendecke reißt auf. Eine kräftige Spätsommersonne überflutet den Hafen mit wärmendem Licht.

Am Fähranleger steht Dachdeckermeister Christian Peters, ein Nordfrieze wie gemalt: geschätzte 1,90 Meter hoch, strohblondes Haar, breite Schultern, Hände wie Bratpfannen, im sonnengebräunten Gesicht ein freundliches Grinsen.

Christian Peters ist gebürtiger Insulaner. Während seiner Lehre zum Dachdecker verschlug es ihn für einige Zeit aufs Festland. Von dort kehrte er Mitte der 90er Jahre auf die Insel zurück, machte sich mit einem Geschäftspartner an der Seite selbstständig. Seit 1997 segelt er allein unter eigener Flagge. Ein Entschluss, den der heute 44-Jährige bis heute nicht bereut hat. „Selbstständig zu sein hat schon viele Vorteile“, sagt er und belässt es dabei.

Der Weg führt zu einer Baustelle in Nebel. Hier sind seit dem Morgen alle vier Mitarbeiter damit beschäftigt, ein neues Zweifamilienhaus einzudecken. Peters legt hin und wieder selbst Hand an. 40.000 bis 50.000 Ballen Reet werden von seinem Unternehmen pro Jahr verarbeitet. Dass beim Ortstermin im Spätsommer schon so viel zu tun ist, ist ungewöhnlich. Hauptarbeitszeit ist die Nebensaison. „In diesem Jahr ist

es einfach ein günstiger Zufall, dass viele Neubauten entstehen“, erläutert Peters.

## Glücklicher Umstand

Als weniger günstig hat sich die Insellage in der Vergangenheit immer wieder in Sachen Personal erwiesen. Mittlerweile ist Peters froh, dass alle Mitarbeiter – auch der Lehrling – von der Insel stammen. „Das ist schon ein sehr glücklicher Umstand.“

Und wo verbringt jemand, der im Paradies lebt und arbeitet, seinen Urlaub? Nicht

zu Hause auf der Insel.

„Wenn ich auf Amrum bliebe, würde ich keinen Abstand zur Arbeit finden“, sagt Peters. So zieht es ihn mit seiner Familie traditionell in die Lüneburger Heide oder zum Kurzurlaub nach Dänemark.

Die Zufriedenheit hat neben der Selbstständigkeit natürlich auch mit seiner Familie zu tun. Der Dachdeckermeister ist verheiratet und Vater zweier Kinder. Seine Frau arbeitet halbtags im Büro. Der 11-jährige Sohn Tade lässt kaum eine Gelegenheit aus, dem Senior zu versichern, das Unternehmen später übernehmen zu wollen.

Keine schlechte Idee, denn die Auftragsbücher sind voll. „Wir sind bis Ostern 2011 ausgelastet“, berichtet Peters. Im Herbst werden zwei deutsche Reetdachdecker, die bei einem

dänischen Betrieb arbeiten, das Team verstärken.

Dass sich die Geschäftslage stabil entwickelt, hat ein bisschen mit der geografischen Situation zu tun – und mit der Spezialisierung auf Weichdächer. Der Betrieb hat praktisch kaum Mitbewerber. Paradiesische Wettbewerbszustände? „Der Ausdruck Paradies ist sicherlich etwas übertrieben“, sagt Christian Peters. „Aber wir haben es sicherlich leichter als Betriebe auf dem Festland.“ Für Gewerbetreibende vom Festland sei es nicht lukrativ, die weite Fährpassage auf sich zu nehmen.

Peters spricht aus Erfahrung. „In den für uns relativ schlechten Jahren 1999 und 2000 habe ich letztmalig auf dem Festland gearbeitet“, sagt er. Auch heute noch gebe es manchmal Anfragen vom Festland. Allerdings hielten ihn die hohen Fährkosten zurück. Dünen, Kiefernwälder, Nordsee und der leuchtende Kniepsand tun sicherlich ein Übriges. <<

Andreas Haumann



Tipps vom Chef: Christian Peters mit seinem Lehrling Nanning Dethlefsen (v. li).



Fotos: Haumann



## Nachhaltiges Investment

## GO GREEN

Finanzmärkte und Umwelt – um beide steht es nicht besonders gut. Warum nicht etwas für die Umwelt tun und damit mit gutem Gewissen auch noch Geld verdienen? „Grüne Anlagen“ machen es möglich. Statt des maximalen Gewinns stehen der nachhaltige und ökologisch sinnvolle Umgang mit den Investitionen im Vordergrund. Eine Idee, die auch von der Politik gefördert wird.

» „Grüne Anlagen“, nachhaltiges Investment oder ethisches-ökologisches oder auch nur ethisches Investment. Egal welchen Begriff man verwendet, gemeint sind Geldanlagen, die nicht nur nach finanziellen Kriterien wie Rendite, Liquidität und Sicherheit bewertet werden, sondern auch nach ökologischen, sozialen und ethischen Aspekten. Banken, die speziell diese Form der Kapitalanlage anbieten, gibt es bereits seit den achtziger Jahren (siehe Kasten).

## Noch ein Nischendasein

Heute ist diese Anlagevariante zwar bekannt, kommt aber über ein Nischendasein nicht heraus. Wurden 2009 in allen Publikumsfonds etwa 640 Milliarden € angelegt, waren es bei den nachhaltigen Investments gerade einmal 30 Milliarden €.

Dies ist verwunderlich. Denn eine vom Bundesumweltministerium in Auftrag gegebene

Studie zu „Klimaeffekten von Kapitalanlagen“ aus diesem Jahr kommt zu dem Ergebnis: Ein Sparer, der 10.000 € in nachhaltigen Finanzprodukten anlegt, verantwortet damit im Schnitt 1,8 Tonnen weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen als bei einem Investment in eine konventionelle Anlage – bei vergleichbarer Rendite. Warum also noch das Nischendasein? Die Antwort ist einfach: Die Anlageberatung zu nachhaltigen Anlagemöglichkeiten weist große Defizite auf, was auch eine Kundenbefragung der deutschen Finanzwirtschaft bestätigt hat.

Diese Ansicht vertritt auch Robert Haßler, Geschäftsführer der oekom research AG, einer auf Nachhaltigkeit spezialisierten Ratingagentur. Er bezeichnet die schlechte Beratung als „Riesenhemmnis für die Weiterentwicklung nachhaltiger Geldanlagen“. Die Banken bräuchten sich so um gute Geschäfte.

„Für viele Anleger ist es durchaus attraktiv, ihr Geld bei gleichen Renditeerwartungen nachhaltig anzulegen“, so Haßler.

Auf die Bedeutung von Investitionen für den Klimaschutz hat das Umweltministerium im Januar dieses Jahres mit einer Aktionswoche „Klima und Finanzen“, die von namhaften Finanzdienstleistern unterstützt wurde, aufmerksam gemacht. Jeder Privatanleger hätte es in der Hand, so Umweltminister Röttgen, mit Investitionen Klimaschutz zu betreiben.

## Anlage wie jede andere

Der Markt für nachhaltige Kapitalanlagen bietet von Spareinlagen und Bausparverträgen über Aktien bis hin zu Risikokapital und Direktbeteiligungen beinahe das gesamte Spektrum von Finanzprodukten. Wie bei allen anderen Geldanlagen gilt aber auch hier: wählerisch sein, eine gesunde Skepsis bewahren und die Grundregeln für Vermö-

gensanlagen berücksichtigen. Denn auch nachhaltige Investments können Risiken für Anleger bergen. Experten raten deshalb, zuerst zu klären, ob die anbietende Bank im Einlagensicherungsfonds ist. Sind die Investmentfonds börsennotiert, gelten ähnliche Risiken wie für konventionelle Anlagen.

Das Vorurteil, die Renditen bei nachhaltigen Geldanlagen seien zu gering, wurde durch zahlreiche Studien widerlegt. Wichtig ist es in jedem Fall, wie auch bei konventionellen Produkten, verschiedene Anlagen zu kombinieren.

## Auswahlkriterien

Bei der Suche nach einem geeigneten nachhaltigen Finanzprodukt gibt es verschiedene Möglichkeiten der Bewertung. So ist ethisch-ökologisches Investment nicht nur auf Umweltschutz ausgerichtet. Es gibt auch Unternehmen, die Branchenvorreiter bei speziell recycelbaren Produkten sind oder den Produktions- und Absatzprozess besonders sozial gestalten, und damit als nachhaltig gelten.

Für die Bewertung der grünen Finanzprodukte gibt es vier Kriterien. Liegen **Positivkriterien** zugrunde, verhalten sich Unternehmen ökologisch, sozial und ethisch vorbildlich. Dies wird z. B. am Verzicht auf Kinderarbeit, strengen Recyclingvorschriften oder Engagement bei den erneuerbaren Energien gemessen. Bei den **Negativkriterien** werden Unternehmen aus bestimmten Branchen (z. B. Kernenergie, Rüstungsindustrie) von einer Investition ausgeschlossen.

Die Aufstellung eines Nachhaltigkeitsrankings innerhalb einer Branche kennzeichnet den **Best-in-Class-Ansatz**. Hier wird nur in darin vertretenen Unternehmen investiert. Die **Nachhaltigkeitsindizes** gelten als Orientierung für „grüne Geldanlagen“. Die beiden bekanntesten Indizes sind der Dow Jones Sustainability Index (DJSI) und der Natur-Aktien-Index (NAI). << kl

➔ Weitere Infos zum Thema: [www.bmu-klimaschutzinitiative.de](http://www.bmu-klimaschutzinitiative.de)  
[www.oeko-fair.de](http://www.oeko-fair.de)  
[www.gruene-geldanlagen.de](http://www.gruene-geldanlagen.de)

## ETHISCHES INVESTMENT

Unter ethischem Investment versteht man Geldanlagen, die neben Renditekriterien auch ethische Wertvorstellungen des Anlegers berücksichtigen. Oft wird auch von ökologischem und sozial verantwortlichem Investment gesprochen.

Die Idee des ethischen Investments entstammt den siebziger Jahren mit den Bewegungen gegen Apartheid in Südafrika und gegen den Vietnamkrieg. Zuerst gab es in den USA und Großbritannien Fonds mit Ausschlusskriterien für derartige Aktivitäten. In Europa, vor allem Deutschland, kam Atomkraft als weiteres Kriterium hinzu. Die GLS Gemeinschaftsbank machte den Anfang, in den achtziger Jahren entstanden weitere alternative Banken wie die Ökobank in Deutschland, die ökologische und soziale Projekte finanzieren. Seit den neunziger Jahren spielt Kritik an der Globalisierung und der Ausweitung spekulativer Finanztransaktionen eine zunehmende Rolle für ethisch motiviertes Investment. (Quelle: [www.wikipedia.de](http://www.wikipedia.de))

Mehr Mobilität für Beruf und Freizeit

## Volkswagen Professional Class



**Ob selbstständige Freiberufler, selbstständige Land- und Forstwirte, Gewerbetreibende oder mittelständische Unternehmen** – profitieren Sie von vielen attraktiven Angeboten und einem kompetenten Service durch einen zuverlässigen Partner - Ihren Schmidt & Hoffmannern.

Ob Geschäftsfahrzeug Leasing, eine günstige Finanzierung über die Volkswagen Bank oder Barkauf – die Professional Class ist vom Start weg ein Gewinn für Ihr Gewerbe! Als Professional Class Kunde erleben Sie auch in Ihrer Freizeit echte Highlights und erhalten Vorteilsangebote.

Steigen Sie gleich bei uns ein – denn Ihre Mobilität ist Ihr Wettbewerbsvorteil. Rufen Sie uns an, wir kommen gern vorbei oder kommen Sie gleich direkt bei uns vorbei.

Unser Volkswagen Kompetenzteam informiert Sie dazu.

**Volkswagen Zentrum Kiel**  
Schmidt & Hoffmann GmbH  
Königsweg 76-78 · 24114 Kiel  
Tel. 04 31/ 66 44 - 0 · [www.vw-kiel.de](http://www.vw-kiel.de)

**Autohaus Eckernförde**  
GmbH · Noorstraße 28-32  
24340 Eckernförde · Tel. (0 43 51) 71 75-0  
[www.autohaus-eckernfoerde.de](http://www.autohaus-eckernfoerde.de)

**Schmidt & Hoffmann Neumünster**  
GmbH & Co. KG · Altonaer Str. 115  
24539 Neumünster · Tel. 04321/ 94 94-0  
[www.vw-nms.de](http://www.vw-nms.de)



schmidt&hoffmann  
mobilität



TIPP

**Finanzierungsfehler vermeiden**

Das Bundeswirtschaftsministerium hat auf seiner Homepage [www.bmwi-unternehmensportal.de](http://www.bmwi-unternehmensportal.de) die häufigsten Finanzierungsfehler zusammengestellt. Dies sind:

- zu hohe Fixkostenbelastung
- Unterschätzung des Betriebsmittelbedarfs
- hohe Personal- und Personalnebenkosten



Foto: Imago

- Diskrepanz zwischen Umsatzentwicklung und Personalkostensteigerungen
- Überschreitung des Finanzbudgets durch nicht eingeplante zusätzliche Investitionen
- Wettbewerbsbedingte Preise, die unter den Kosten liegen
- zu hohe Abhängigkeit von Kunden (ein Großkunde) und Lieferanten
- Vernachlässigung des Rechnungswesens
- zu schmale Eigenkapitalbasis
- chronische Mittelknappheit, die zu ständiger Kreditüberziehung führt
- Hergabe letzter Kreditsicherheiten, die dann zur Finanzierung des Umsatzwachstums fehlen
- Hausbank verweigert Anschlusskredite zur Ausweitung der Umsatztätigkeit, weil z. B. nicht rechtzeitig mit der Bank verhandelt wurde
- Überschätzung der Zahlungsmoral der Kunden mit der Folge hoher ungeplanter Außenstände
- öffentliche Finanzierungshilfen nicht beantragt bzw. Kombinationsmöglichkeiten nicht ausgeschöpft
- Verwendung kurzfristiger Kredite (Kontokorrent) für die Finanzierung langfristiger Investitionen <<

**Kostenloses Internet-Lernprogramm**

## Alles zu Gründungs- und Wachstumsfinanzierungen

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) hat ein Internet-Lernprogramm zur Gründungs- und Wachstumsfinanzierung entwickelt. Das E-Training „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ kann kostenlos genutzt werden und richtet sich an Existenzgründer und Betriebsinhaber, die entsprechende Investitionen tätigen oder ihr Wissen auffrischen oder vertiefen wollen. Im Gegensatz zu herkömmlichen Informationsangeboten werden beim E-Training die Inhalte mit vielseitigen Aufgabenstellungen und Lernkontrollen verbunden. So kann direkt überprüft werden, ob die vermittelten Informationen auch richtig verstanden wurden.

Erstnutzer von E-Learning-Programmen müssen sich keine Sorgen machen. Die virtuellen Moderatoren „Maike“ und „Rainer“ erklären die Nutzung Schritt für Schritt und führen durch das gesamte Programm.

Das E-Training besteht aus vier Lektionen. Der erste Lernabschnitt „Finanzierungsplanen“ gibt Auskunft, weshalb das Thema Finanzierung entscheidend für den Bestand des Unternehmens ist, welche Anlässe es – Aufbau, Erweiterung, Liquiditätssicherung – zur Finanzierung gibt und welche Finanzierungsquellen in Frage kommen.

In der zweiten Lektion „Gründungsfinanzierung“ geht es um Finanzpläne und was diese beinhalten sowie um Existenzgründerprogramme. Mit **Finanzierungen in der Wachstumsphase** beschäftigt sich die dritte Lektion. Unternehmenserweiterungen erfordern meist In-

vestitionen, die finanziert werden müssen. Es werden typische Fehler angesprochen und wie sie vermieden werden können. Ein Schwerpunkt liegt in diesem Teil auch auf dem Thema Rating und auf Förderprogrammen von Bund und Ländern für kleine und mittlere Unternehmen.

Um „Sicherheiten und Bürgschaften“ geht es in der letzten Lektion. Es werden u. a. die Fragen geklärt, welche Sicherheiten für Kreditfinanzierungen geeignet und welche Risiken damit verbunden sind. Entsprechende Förderprogramme werden ebenfalls vorgestellt. Ein weiterer Bereich in dieser Lektion sind Ausfallbürgschaften, die über Bürgschaftsbanken vergeben werden. Der Nutzer erfährt wie sie funktionieren und wo sie beantragt werden können.

Zu allen vier Lektionen können umfangreiche Hintergrundinformationen sowie Checklisten und Übersichten abgerufen werden. Dazu können entweder PDFs oder entsprechende Links zu weiterführenden Internetseiten aufgerufen werden und downgeloadet werden. Themen sind hier u. a. Beteiligungskapital und Leasing, Liquidität, Kapitalbedarf, Rentabilität sowie Unternehmensbewertung/Rating. << kl

Das E-Trainingprogramm kann unter

[www.existenzgruender.de/gruendungs-werkstatt/online\\_training/finanzierung/index.php](http://www.existenzgruender.de/gruendungs-werkstatt/online_training/finanzierung/index.php) direkt aufgerufen werden. Auf dieser Internetseite ist auch der Download der Begleitbroschüre „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ möglich.

**Kosten für Geschäftskonten**

## Nicht einfach akzeptieren



Foto: Imago

Rein geschäftlich genutzte Konten sind teuer. Eine Untersuchung der Zeitschrift „Finanztest“ hat jedoch gezeigt, dass die von der Bank geforderten Kontoführungsgebühren nicht einfach akzeptiert werden sollten. Es gilt: Verhandeln lohnt sich.

Die Experten von „Finanztest“ hatten für die Oktoberausgabe ihres Heftes 81 Kreditinstitute zu den Bedingungen, zu denen Gewerbetreibende und Freiberufler ein Konto für ihre geschäftlichen Transaktionen eröffnen können, befragt. Dabei kam heraus, dass nur 39 Banken diesen Service für Selbstständige überhaupt anbieten. Die Nichtanbieter sind meist reine Privatkundenbanken.

Die Leistungen, die zu einem privaten Girokonto gehören, sind die gleichen wie bei einem Geschäftskonto: also Überweisungen, Daueraufträge, Last- und Gutschriften sowie

Barauszahlungen. Während Girokonten heute häufig kostenlos geführt werden können, ist das beim geschäftlichen Pendant nicht der Fall bzw. nur, wenn bestimmte Auflagen erfüllt werden (reines Onlinekonto, hohes Guthaben, Beschränkung auf bestimmte Berufe u. Ä.).

Laut „Finanztest“ liegen die durchschnittlichen Kosten für ein Geschäftskonto bei 6 € monatlich. Die Spanne ist allerdings sehr groß und reicht von 1,50 € bis zu 49,90 €, wobei der Satz bei der Hälfte der befragten Banken unter 6 € liegt. Doch ein günstiger monatlicher Grundpreis ist nicht alles, da in

der Regel für jede Buchung noch einmal extra kassiert wird – je nach Bank zwischen 4 Cent und 2,50 €. Onlinebanking ist häufig günstiger.

Teuer dagegen ist die ec-Karte. Beim Privatkonto oft kostenlos, werden bei Geschäftskonten schnell mal 5 € oder mehr als 10 € als Jahrespauschale fällig. Probleme gibt es auch bei der Vergabe von Kreditkarten oder Kontokorrentkrediten, die in der Regel im Einzelfall entschieden wird. << kl

**Der Experten-Tipp:**

Konten mit niedrigem Grundpreis lohnen sich bei wenigen Buchungsvorgängen auf dem Konto. Bei vielen Umsätzen ist es sinnvoller, auf einen Postenpreis unter 10 Cent zu achten. In jedem Fall gilt: Die angegebenen Preise sind nicht zementiert. Viele Banken lassen sich über eine individuelle Gestaltung des Kontos verhandeln. Der Testergebnisse sind unter [www.test.de](http://www.test.de) kostenpflichtig abrufbar.

## SONDERTHEMEN im NordHandwerk

Folgende Themen-Specials haben wir 2010/11 für Sie in Vorbereitung:

12/2010: Versicherung und Altersvorsorge  
1/2011: Personalwesen  
2/2011: Neue Energien

3/2011: IT- und IT-Sicherheit im Unternehmen  
4/2011: Arbeitsschutz / Arbeitssicherheit

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

Weitere Infos: [www.hbzv.com](http://www.hbzv.com) oder bei Tanya Kumst, Telefon 040/414 33 38 31

## Messe GET Nord

## Für zwei Branchen

Zum zweiten Mal nach 2008 findet vom 17. bis zum 19. November auf dem Hamburger Messegelände die GET Nord statt. Es ist Deutschlands einzige Fachmesse, die sowohl Elektrotechnik als auch Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik umfassend präsentiert und somit für Handwerker, Planer und Architekten von großer Bedeutung ist. << jes

## Infos:

www.get-nord.de

## Messe Bygg Reis Deg

## Gemeinsamer Stand

Unterstützt von Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein und der HWK Schleswig-Holstein können sich deren Mitgliedsbetriebe und jene aus Hamburg und Niedersachsen auf einem Gemeinschaftsstand auf der Bygg Reis Deg vom 19. bis 23. Oktober in Oslo präsentieren. Interessenten können sich bis zum 15. Dezember anmelden. << jes

## Anmeldung:

Sybille Kujath (Lübeck)

Tel.: 0451 1506 278

Anna Griet Hansen (Flensburg)

Tel.: 0461 866 197

## Wettbewerb

## Schmuck für Männer

„Coole Männer“ lautet das Motto des Nachwuchswettbewerbs „Junge Cellinis“ des Zentralverbandes der Deutschen Goldschmiede, Silberschmiede und Juweliere. Bis zum 25. November können Arbeiten eingereicht werden. << jes

## Anmeldung:

www.zentralverband-goldschmiede.de

## Auszeichnung

## Die etwas andere Grillaktion

Auf kreative Weise wirbt die Fleischerinnung Hamburg um Neukunden für ihre Mitglieder. Für ein Konzept zum Thema Grillen wurde sie mit dem Rudolf-Kunze-PR-Preis des Deutschen Fleischerverbandes ausgezeichnet.

Das PR-Konzept der Hamburger Fleischerinnung im WM-Sommer war eine runde Sache. Für eine überzeugende Marketing- und Kommunikationsstrategie erhielt sie für das beste Gesamtkonzept den mit 1.000 € dotierten Rudolf-Kunze-PR-Preis des Deutschen Fleischer-Verbandes.

Inspiziert vom Fußball, gelang es der Innung, innerhalb von neun Wochen mit fünf „Ballkontakten“ auf kreative Weise die Zielgruppe der jungen Familien anzusprechen und gleichzeitig Fachbetrieben eine vielseitige Werbeplattform zu bieten. Dafür nutzte die Innung

im Rahmen der Kampagne „Sommer, Fußball, Grillen! 1:0 fürs Fleischergeschäft“ Aktionen, Anzeigen und das Internet.

Beim ersten „Ballkontakt“ läutete die Innung die Grill-saison ein. Das regelmäßig erscheinende Verbraucherinformationsblatt „Mein Fleischer“ war gespickt mit Infos rund ums Grillen. Gepaart mit einem Gewinnspiel, verteilten es die Fleischer in ihren Fachgeschäften an ihre Kunden.

Auf den ersten folgte prompt der zweite „Ballkontakt“ – eine gemeinsame Anzeige im Hamburger Abendblatt. Dort

wurden alle Hamburger Fleischereifachgeschäfte mit ihren Kontakten aufgelistet.

Höhepunkt der Kampagne war der dritte „Ballkontakt“ – eine WM vor der WM. Die Innung lud 32 E-Jugendmannschaften der Stadt zu einem zweitägigen Fußballturnier ein. Beim Fleischer-Cup kickte sich der Bramfelder SV zum Titel, während die Fleischer mit Shirts, Plakaten und jeder Menge Bratwürsten für die Qualität ihrer Produkte warben.

Wurst und Fleisch geschenkt bekamen die Kunden beim vierten „Ballkontakt“ – einer Couponaktion im JokerMagazin der Hamburger Sparkasse. Die Leser konnten mit Coupons eine Wurst oder Fleisch kaufen und erhielten ein Produkt gratis.

Besonders lobte die Jury die Einbindung der digitalen Medien. Beim fünften „Ballkontakt“ erhöhte die Innung durch das Internet die Reichweite und sprach so junge Kunden an. Auf der Homepage des Hamburger Abendblattes veröffentlichte sie ein Grill-Special und lud zudem auf ihrer Facebook-Seite zum Fotowettbewerb ein. „Unser Antrieb ist es, vielfältig für die Mitgliedsbetriebe zu werben und sie beim Verbraucher bekannter zu machen“, so Drescher über das Leitmotiv aller Werbeaktionen seiner Innung. << jes



Dr. Joachim Drescher, Geschäftsführer der Hamburger Fleischerinnung freut sich über den Rudolf-Kunze-PR-Preis.

## Ehrung

## Optiker zeichnen Matthias Opdenhövel aus

TV-Moderator Matthias Opdenhövel ist Brillenträger des Jahres 2010. Das entschied das Kuratorium Gutes Sehen (KGS). Damit zeichnete das KGS zum zehnten Mal eine Persönlichkeit des öffentlichen Lebens aus, die selbstbewusst zu ihrer Brille steht. Opdenhövel geht sogar so weit zu sagen: „Für ein Engagement würde ich nie auf meine Brille verzichten. Man muss mich so nehmen wie ich bin.“ << jes



Brillenträger des Jahres 2010: TV-Moderator Matthias Opdenhövel.

## Steigerung

## Viele Abiturienten und zehn Prozent mehr Auszubildende bei Akustikern

Die weltweit größte Ausbildungseinrichtung für Gesundheitshandwerker, die Akademie für Hörgeräteakustik und bundesoffene Landesberufsschule in Lübeck, vermeldet einen Rekord. 913 Lehrlinge starteten bundesweit jüngst ihre Ausbildung – eine Steigerung um 10 % im Vergleich zum Vorjahr.

Diese Zahl erfreute auch Schleswig-Holsteins Bildungsminister Dr. Ekkehard Klug und den Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) Holger Schwannecke bei ihrem Besuch der Bildungsstätte, dessen Träger die Handwerkskammer Lübeck ist. „Insgesamt lernen 2.300



Blick über die Schulter: Ekkehard Klug, Holger Schwannecke und Marianne Frickel (v. l.) schauen Hörgeräteakustiker-Azubi Nicola Thalhofer (2. Lehrjahr) zu.

Nachwuchskräfte dieses Gesundheitshandwerk, wobei der Anteil der weiblichen Lehrlinge bei 61 % liegt. Auch dies ist ein Rekord bei einem technisch-medizinischen Handwerk“, so

## Bestätigung

## Peter Becker bleibt weltweiter Präsident

Peter Becker, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks, ist auf dem Weltkongress der Bäcker in seinem Amt als Präsident der Union International de la Boulangerie et de la Boulangerie-Pâtisserie für zwei weitere Jahre bestätigt worden. << jes

## Aufstufung

## Zahl der Einträge im Zulieferkatalog steigt

Mehr als 1.200 Handwerksbetriebe sind im aktualisierten Zulieferkatalog des Deutschen Handwerks im Internet auf www.zulieferkatalog.de zu finden. In den vergangenen sechs Monaten stieg die Zahl um 564. << jes

Klug und Schwannecke lobten die Arbeit der Schule, in der in den vergangenen 38 Jahren rund 11.000 Gesellen und 2.000 Meister ausgebildet wurden. „Die Arbeit ist vorbildlich und strahlt über die deutschen Grenzen hinaus. Zu ihrem Campus in Lübeck gibt es keine Alternative“, so Ekkehard Klug. Holger Schwannecke ergänzte: „Sie betreiben eine Art „One-Stop-Shop“ in Sachen Bildung – und zwar auf einem hohen und international anerkannten Niveau. Hier zeigt sich, wie attraktiv und qualitativ hochwertig Berufsbildung im Handwerk ist.“ << ak

SystemHallen

schlüsselfertig  
inkl. Dach und Wand  
inkl. Tor und Tür  
inkl. Montage ab OKF

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

ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst • Telefon 040 / 414 33 38 31 • www.hbzbv.com

STAHLKONSTRUKTIONEN

www.gm-stahlbau.de

Besser als die Konkurrenz sein

# Wachsen so schnell wie Bambus

Der Code für Wachstum ist nicht geheim. Er besteht aus sieben Faktoren. Entschlüsselt hat ihn Autor Christian Kalkbrenner in einer Studie über Wachstums-Champions. Die Anwendung des Codes ist nicht von der Größe einer Firma abhängig.

» „Nur wer mit durchdachten Plänen wächst, hat am Ende die Nase vor der Konkurrenz“, sagt Christian Kalkbrenner, Unternehmensberater aus dem bayrischen Lindau. Geht es nach ihm, sollten Unternehmer immer bestrebt sein, neue Märkte zu erobern, neue Kunden zu gewinnen und sich als führendes Unternehmen zu etablieren.

Kalkbrenner ist Wachstumsexperte und preisgekrönter Buchautor. Die Oskar-Patzelt-Stiftung würdigte sein Buch „Die Wachstums-Champions“ als Mittelstandsbuch 2010. Branchenübergreifend untersuchte er 22 zumeist mittelständische und überwiegend inhabergeführte Betriebe – vom 70 Mitarbeiter großen Bauunternehmen bis zum 30.000 Mitarbeiter zählenden Einzelhändler. Herausgekommen ist eine Vorstellung erfolgreicher Unternehmen, angereichert mit zahlreichen Anregungen für andere Firmen.

Grundlage seiner Analyse bildete sein selbst entwickelter „Bambus-Code“. Dieser zeigt Firmen systematisch Wege auf, um schneller zu wachsen als Wettbewerber. Der Code verbindet Modelle der strategischen Unternehmensführung, Verhaltensforschung und Werbekommunikation.

„Um so schnell wie Bambus zu wachsen, müssen Firmeninhaber aktiv werden. Doch nur wenige entwickeln eine Strategie. Sie verschenken enormes Wachstumspotenzial“, so Kalkbrenner. Sein Fazit: Erfolgreiche Firmen nutzen mindestens fünf der sieben Elemente. Die Größe der Firma ist dabei nicht ausschlaggebend.



## Code 1 Einstellung bestimmt Verhalten

Bei der Betrachtung der Verhaltensweisen in Unternehmen identifizierte Kalkbrenner Innovationskraft, Prozesssicherheit (Kontrolle), Zielstrebigkeit (Tempo) und Beziehungsfähigkeit als vier zentrale Stärken, die Wachstums-Champions gleichermaßen gut beherrschen. Viele von ihnen legen hohen Wert auf regelmäßige Innovationen. Das betrifft nicht immer die Produkte. Es kann sich auf Service-Leistungen, innerbetriebliche Prozesse oder die Art der Kommunikation mit den Kunden beziehen. Das Motto dahinter lautet stets: Anders und besser sein als die Konkurrenz. „Wer innovativ ist, zeigt, dass er etwas von der Materie versteht und hat immer wieder neuen Gesprächsstoff für seine Kunden“, so Kalkbrenner.

**TIPP:** Handwerksunternehmer sollten sich vornehmen, regelmäßig für eine Innovation zu sorgen, die so interessant ist, dass darüber in der Presse berichtet wird.

## Code 2 Ausbau der Marktführerschaft

In seiner Studie stellte Christian Kalkbrenner zudem fest, dass Wachstums-Champions ihre Märkte ganz fein segmentieren. Alleine oder in einer Kooperation können Handwerker sich auf einem speziellen

Markt positionieren. Dabei zählt nicht nur die Dienstleistung, sondern auch das Wissen.

**TIPP:** Handwerker können spezielle Themen mit eigenen Fachbeiträgen oder Schulungen anderen zugänglich machen. Damit erreichen sie eventuell auch neue potenzielle Kunden.

## Code 3 Aktionsradius erweitern

Eine weitere Besonderheit der Wachstums-Champions ist, dass sie stets zusätzliche Produkte und Dienstleistungen suchen, die die Probleme ihrer Kunden noch besser lösen. Dieses bessere Verstehen der Bedürfnisse ihrer Kunden führt auf Dauer zu einer deutlich engeren Kundenbindung.

**TIPP:** Handwerksunternehmer, die Privatkunden bedienen, sollten sich fragen, welche Leistungen sie noch übernehmen können, wenn sie im Haus des Kunden sind? Wie können Garantie- und Wartungsmöglichkeiten gestaltet werden?

## Code 4 Wachstums-Turbos

Ein wichtiger Faktor ist aus Kalkbrenners Sicht die Werbung, die das Unternehmen möglichst authentisch widerspiegeln soll. Gesucht werden Wachstums-Turbos, also Formulie-

rungen, die sich als Messlatte für das eigene Verhalten eignen und auch als Verkaufsargument genutzt werden können. So nutzt beispielsweise ein Bauunternehmen den Wachstums-Turbo „Mit Sicherheit – mehr Freude am Bauen“ als Firmenvision, dem sich die gesamte Firmenstrategie unterordnet.

**TIPP:** Für Handwerksunternehmer kann es sich lohnen, intensiv über einen griffigen und aussagekräftigen Werbespruch nachzudenken, der zum Leitgedanken der Firmenkultur wird.

## Code 5 Balance wahren

Auch Wachstums-Champions bleiben nicht von Krisen und Rückschlägen verschont. „Sie lassen sich aber von solchen Situationen in ihrem Denken nicht so stark beeinflussen“, sagt Kalkbrenner. Viele der untersuchten Firmen verzeichneten im Krisenjahr 2009 einen Nachfrageeinbruch. Sie reagierten alle ähnlich: Zum einen nutzten sie die Zeit, interne Prozesse zu optimieren und Neuentwicklungen voranzutreiben.



Christian Kalkbrenner ist Unternehmensberater und Autor des Buches „Die Wachstums-Champions“.

Andererseits setzten sie sehr konsequent auf das Instrument der Neukundengewinnung. Auf diese Weise konnten sie Nachfrage-rückgänge durchweg besser abfedern als die Mitbewerber.

**TIPP:** Ob Krise oder nicht – Handwerksunternehmen sollten mindestens ein Drittel der verfügbaren Akquisitionszeit für die Gewinnung von Neukunden einsetzen.

## Code 6 Guerilla-Wachstumswege

Um stetig wachsen zu können, ist bei der Kundenansprache viel Kreativität gefragt. Die Champions setzen immer wieder auf außergewöhnliche Werbeformen. „Jenseits der klassischen Weise, um Aufträge zu erhalten, gibt es auch eher ungewöhnliche Wege, um mit Kunden ins Geschäft zu kommen“, erklärt Kalkbrenner. Er empfiehlt, darüber nachzudenken, wie Firmen Lösungen finden, die für die Kunden und für das Unternehmen wirtschaftlich vorteilhaft sind. Ist dies der Fall, sollten sich beide Seiten an einen Tisch setzen. Für solch ein Experiment rät der Experte, zunächst bestehende Kunden anzusprechen, zu denen

bereits eine vertrauensvolle Beziehung besteht. „Schließlich birgt solch ein Guerilla-Wachstumsweg immer die Gefahr, nicht zu glücken“, so Kalkbrenner.

**TIPP:** Handwerker sollten sich überlegen, welche Prozesse und Dienstleistungen sie für ihren Kunden künftig übernehmen könnten, damit dessen Unternehmen oder Haushalt effizienter wird.

## Code 7 Hürden aus dem Weg räumen

Trotz aller Wachstumsbemühungen entstehen Hürden – entweder im eigenen Unternehmen oder beim Kunden. „Wenn unsere Kunden momentan zu wenig Geld haben, um sich unser Produkt zu leisten, verhelfen wir ihnen zu Geld, indem wir mit einer Bank ein maßgeschneidertes Paket anbieten“ – so beseitigen Wachstums-Champions Hürden, die einer Zusammenarbeit im Weg stehen und reagieren auch auf Probleme im eigenen Kreis flexibel: „Wenn wir zu wenig geeignete Mitarbeiter aus der Region finden, suchen wir in anderen Regionen und bieten ein attraktives Paket, um den Menschen den Wechsel und die Eingewöhnung zu erleichtern.“

**TIPP:** Handwerker sollten sowohl im eigenen Unternehmen als auch beim Kunden systematisch nach den Hürden suchen, die ihr Wachstum behindern und Wege und Lösungen finden, diese zu überwinden. << Jens Seemann

## BUCHTIPP



Die Autoren Prof. Dr. Roland Alter und Christian Kalkbrenner, mehrfacher Buchautor und Wachstumsberater, analysieren in diesem Buch gemeinsam die Erfolgsmuster von Wachstums-Champions. Dabei verwenden sie die Struktur des Bambus-Codes, der neben den klassischen Instrumenten der strategischen Unternehmensführung auch die Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie und Werbekommunikation berücksichtigt. So gewinnen sie Einblicke darüber, wie Wachstums-Champions ticken.

Roland Alter, Christian Kalkbrenner, Wachstumschampions – Besser als die Konkurrenz, 240 S., Businessvillage, Göttingen, 2010, 24,80 €.

## Kampagnenmeister werden (2)

## Kundengeschenk zum Jahreswechsel

Auf der Suche nach einem Geschenk, um sich zu Weihnachten bei guten Kunden in Erinnerung zu bringen? Klassisch und bewährt: der Kalender mit Logo des eigenen Betriebs, in diesem Jahr zum Beispiel mit Bildern der Imagekampagne des Handwerks. Der hochformatige Kalender greift die besten Motive des Jahres 2010 auf. Drei Spalten pro Monat bieten reichlich Platz für Eintragungen. Zum Einzelpreis von 1,20 € (bei Auflage bis 1.000 Stück) zu bestellen, solange der Vorrat reicht, unter [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de), Klick „Werbemittelshop“. << ans

➔ **Das lesen Sie im nächsten Heft:** Aufkleber für Fahrzeuge, Fenster, Ausrüstung

De-Mail noch nicht aktiv – E-Postbrief mit Startschwierigkeiten  
E-Mail soll sichere Nachfolger bekommen

Die E-Mail hat sich als elektronisches Kommunikationsmittel durchgesetzt. Sie ist bequem und schnell – doch mangelt es ihr an der Sicherheit. Deshalb will die Bundesregierung sie verbindlich und vertraulich machen. Noch in diesem Jahr soll das Bürgerportalgesetz in Kraft treten und als Grundlage für den neuartigen Mailedienst De-Mail dienen. Bürger, Behörden und Firmen sollen ohne Furcht vor Datendieben kommunizieren können und dabei genau wissen, mit wem sie dies tun. Interessenten können sich bei zahlreichen privaten Anbietern eine De-Mail-Adresse reservieren lassen. Das ist kostenlos. Später ist zusätzlich eine Identitätsprüfung notwendig. Der Dienst ist noch



nicht aktiv – Fachleute können mögliche Probleme noch nicht abschätzen.

Als „Nicht ausgereift“ beurteilten die Tester des Magazins Finanztest (Ausgabe 10/2010) der Stiftung Warentest das von der Post entwickelte System des E-Postbriefs. Hier ist die Besonderheit, dass als Mail versendete Nachrichten auch ausgedruckt von der Post zugestellt werden. Dieses soll genauso sicher wie die De-Mail sein. Schwierigkeiten hatten die Tester aber bereits bei der Anmeldung. Bis zur Freischaltung vergingen bis zu dreieinhalb Wochen. Die Experten raten Interessenten noch abzuwarten, bis die anfänglichen Fehler behoben sind. << jes

## Bewerbung einreichen

## IT-Lösungen gesucht

Noch bis zum 8. November läuft die Anmeldefrist für den Wettbewerb „Auf IT gebaut – Bauberufe mit Zukunft“. Gesucht werden IT-Lösungen, die sich in den täglichen Abläufen der Baubranche bewähren. << jes

➔ **Infos und Anmeldung:** [www.aufitgebaut.de](http://www.aufitgebaut.de)

## Formulare übersetzen lassen

## Rabatt für Betriebe

Firmen, die im Ausland tätig sind oder Waren über Grenzen hinweg verkaufen, benötigen oft Übersetzungen. Nach Abschluss eines Rahmenvertrages mit dem ZDH gewährt der Langenscheid Übersetzungsservice Handwerkern für viele Sprachen einen Rabatt von 20 %. << jes

➔ **Infos und Anmeldung:** Tel.: 089 36096360  
E-Mail: [übersetzungsservice@langenscheid.de](mailto:übersetzungsservice@langenscheid.de)

## Verjährungsfrist für Außenstände beachten

## Mahnung allein reicht nicht



Mahnbescheid oder eine Klage verhindern, dass der Vergütungsanspruch verjährt.

## Hilfe von der Kammer

Für betroffene Handwerksunternehmen lohnt es sich daher, externe Hilfe einzuholen. Rechtliche Fragen beantworten die Rechtsberater der Kammern. Zusätzlich helfen Inkassostellen. Die Handwerkskammern Schwerin und Hamburg haben für ihre Mitgliedsbetriebe spezielle Inkassostellen eingerichtet. In Schleswig-Holstein wird diese Dienstleistung von neun Kreishandwerkerschaften (sechs im Kammerbezirk Flensburg und drei im Kammerbezirk Lübeck) angeboten. Unbürokratisch und kostengünstig leiten die Mitarbeiter die notwendigen rechtlichen Schritte ein und sorgen so dafür, dass die Verjährung zum 31. Dezember 2010 nicht eintritt. << cro/jes

➔ **Infos und Beratung:**

HWK Hamburg,  
Inkassostelle, Anja Henke,  
Tel.: 040 35 905-377,  
E-Mail: [ahenke@hwk-hamburg.de](mailto:ahenke@hwk-hamburg.de)

HWK Schwerin  
Rechtsberatung, Edwin Ulff,  
Tel.: 0385 74 17 139  
E-Mail: [e.ulff@hwk-schwerin.de](mailto:e.ulff@hwk-schwerin.de)

HWK Flensburg  
Rechtsberatung, Ingrid Jürgensen,  
Tel.: 0461 866 128  
E-Mail: [i.juergensen@hwk-flensburg.de](mailto:i.juergensen@hwk-flensburg.de)

HWK Lübeck  
Rechtsberatung,  
Tel.: 0451 1506 195  
E-Mail: [rechtsauskunft@hwk-luebeck.de](mailto:rechtsauskunft@hwk-luebeck.de)



## STEUERTIPP

## Neue „Verkehrsregeln“

## Ein-Prozent-Regel durch Führen von Fahrtenbüchern umgehen



Nutzt ein Unternehmer mehrere Firmenfahrzeuge privat, muss er bei deren Besteuerung laut des neuesten Urteils des Bundesfinanzhofes für jedes die so genannte Ein-Prozent-Regelung anwenden. Diese Vereinfachungsmethode ist demnach auch in mehrfacher Form bei ein und derselben Person zulässig – mit erheblichen Konsequenzen für den Geldbeutel.

Mit etwas Aufwand lässt sich die Neuregelung jedoch umgehen: durch Führen eines ordnungsgemäßen Fahrzeugbuches je Pkw. Damit dieses seitens des Finanzamtes auch anerkannt wird, sind strenge Anforderungen zu erfüllen. Die Aufzeichnungen sollten nicht nur zeitnah, lückenlos und fehlerfrei eingetragen werden, sondern müssen durch einige, wichtige Angaben ergänzt werden. Dazu zählen Datum, Kilometerstand, Reiseziel- und Zweck sowie die Nennung des Geschäftspartners. Werden die genannten Kriterien nicht erfüllt, war die Arbeit umsonst, denn in diesem Fall würde die Ein-Prozent-Regelung erneut greifen. Wer sein Fahrtenbuch komfortabel mit Hilfe seines Navigationssystems führen möchte, sei gewarnt. Größtenteils wird dies nicht akzeptiert, da die Möglichkeit besteht, Daten nachträglich zu ändern. Ein kleiner Trost: Das Finanzgericht hat entschieden, dass ein handschriftlich geführtes Fahrtenbuch durch ein elektronisches ergänzt werden darf. <<

Ralf Hansen, Steuerberater,  
H.P.O.-Partner, Flensburg,  
E-Mail: [r.hansen@hpo-partner.de](mailto:r.hansen@hpo-partner.de)



## RECHTSTIPP

## Vorsicht beim Vertragsabschluss

## UG (haftungsbeschränkt) verfügt häufig über geringe Kapitalausstattung

➔ **FALL** Meister Jungs neuer Kunde ist die Haus & Bau UG (haftungsbeschränkt). Die Abkürzung „UG“ macht ihn skeptisch. Jung kann sich darunter nichts vorstellen und ist unsicher, ob diese neue Gesellschaft in der Lage sein wird, seine Rechnungen zu bezahlen.

➔ **LÖSUNG** Bei der UG (haftungsbeschränkt) – oder auch „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ – handelt es sich um die Antwort des deutschen Gesetzgebers auf die englischen „Limited“, die mit einem Stammkapital von einem englischen Pfund gegründet werden kann und nach Urteilen des Europäischen Gerichtshofes auch in Deutschland geführt werden darf.

Es handelt sich bei der UG (haftungsbeschränkt) um eine „kleine GmbH“. Die Gründung

ist seit 2008 mit einem Stammkapital von einem Euro möglich. Die Gesellschaft muss den zwingenden Rechtsformzusatz „Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt“ oder „UG haftungsbeschränkt“ führen. Da ein Ansparen des Mindestkapitals bis zu 25.000 € erfolgen soll, besteht das Verbot der Vollausschüttung: Ein Viertel des um den Verlustvortrag des Vorjahres gekürzten Gewinns ist als Rücklage einzustellen.

➔ **TIPP** Bei Verträgen mit einer UG (haftungsbeschränkt) ist Vorsicht geboten: In der Regel besteht nur eine sehr geringe Kapitalausstattung der Gesellschaft. << kro



Matthias W. Kroll, Rechtsanwalt,  
Dr. Nietsch & Kroll  
Rechtsanwälte Hamburg,  
E-Mail: [kroll@nkr-hamburg.de](mailto:kroll@nkr-hamburg.de)

Wo Bauen noch komplett ist ...

Industriebau  
Stahlbau  
Hallenbau

**Gewerbebau**

Beraten. Planen. Bauen

27356 Rotenburg/Wümme  
Fon 0 42 61 / 85 10-0  
Fax 0 42 61 / 85 10-20  
[www.gewerbebaunord.de](http://www.gewerbebaunord.de)

**GEWERBEBAU**  
im Passivhausstandard

Bürogebäude • Produktions- und Lagerhallen

[www.passivbau.net](http://www.passivbau.net)

pb  
KRÜCKAURING 3f  
D-24568 Kaltenkirchen  
fon 041 91/95 37 86-0  
fax 041 91/95 37 86-9



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, Hand-  
werkskammer 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-luettge@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:**  
zweic 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 Handwerks-  
kammern 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 übernom-  
men. Nachdruck und Verbreitung des Inhalts nur mit  
ausdrücklicher Genehmigung der Chefredaktion, mit  
Quellenangabe und unter Einsendung eines Beleg-  
exemplars an die Mantelredaktion. Vervielfältigungen  
von Teilen dieser Zeitschrift sind nur für den inner-  
betrieblichen 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 Westerrönfeld,  
Tel.: 04331 844-0, Fax: 04331 844-100  
**Design:** Selby & Co., Hamburg  
**Lektorat:** Michael Hartmann  
**Titelmontage:** zweic werbeagentur



GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

**Geprüfte Bilanzbuchhalterin**  
erledigt preiswert Ihre lfd. Buch-  
haltung & Lohnabrechnung, Tel.  
040 / 278 800 9

**Selbst. Buchhalterin** (Steuerfach-  
gehilfin) übernimmt kompetent &  
preiswert Ihre lfd. Finanz- & /oder  
Lohnbuchhaltung, Tel. 04534-7482

**Steuerberater in Lübeck** erledigt für  
Sie: Buchhaltung, Lohn/Baulohn,  
Rechnungs-Ausgang, Mahnwesen,  
etc. Tel. 0451/38823-60, Fax: -90

**Wagentreppen, Bolzentreppen**  
www.Ruhwinkler-Holzbau.de,  
0171/3877352

**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

**Tischlermeister** nimmt gewerb-  
liche u. private Aufträge entgegen  
für Türen-Montage, Verlegung von  
Laminat-/Fertigparkett, Schrank-  
systeme, Beratung u. Aufmaß,  
Tel. 0172/4117839, Fax 040/55009812

**Drechserei, Serien, Einzelteile,**  
Tel. 04822/6227, Fax 5091

**Schimmelpilzberatung-Nord.de**  
Direktruf: 0176 / 77 5 77 11

**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  
anfordernd!

VERMIETUNGEN

**Hamburg Poppenbüttel:** Büro  
und Werkstatt zu vermieten,  
290 m², Tel. 0172 / 4000761

VERKÄUFE

**Designfriseurereinrichtung,**  
6 Plätze, 2 Rückwärtsbecken,  
Climazon, Preis VS, Tel. 040/4225879

VERKÄUFE

**Weichholz-Dämmplatten,** ca. 50m²,  
100mm mit Nut und Feder, günstig  
abzugeben, Tel. 04109 / 6571

**Tischlerei-Maschinenpark** komplett  
zu verkaufen / günstig abzugeben.  
Zuschriften unter Chiffre-Nr. 112

GESCHÄFTSVERKÄUFE

**Friseurgeschäft in HH, 6 AP,** aus  
Umzugsgründen zu verkaufen!  
Tel. 0173 / 3539327

KAUFGESUCHE

**Suchen Tankschutzbetrieb**  
und/oder Mineralölhandel zwecks  
käuflichem Erwerb bzw. Beteiligung.  
Zuschriften unter Chiffre-Nr. 1012

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 einigen Ausgaben finden Sie  
Beilagen von:  
– Handwerkskammer Schwerin  
– 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  
Anzeigenannahme: Tanya Kumst,  
Telefon 040/414 33 38-31

HWK SCHWERIN	ANGEBOTE
Gewerbefläche mit Betriebsgebäude, Garagen und Parkflächen im Gewerbegebiet Crivitz zu vermieten (bisher genutzt für Elektrobetrieb)	NH10/11/02
Friseursalon zu verk.	NH10/11/03

HWK SCHWERIN	NACHFRAGE
Meister im Zimmererhandwerk s. Betrieb zur Übernahme	NH10/11/01

HWK HAMBURG	ANGEBOTE
Großes Treppenstudio mitten in Hamburg mit Tischlerei/Schlosserei s. mitarbeitenden Teilhaber	A09/10/5

Fassadenreinigungsbetrieb (kein klassischer Reinigungsbetrieb) in Hamm-Mitte zu verk.	A09/10/7
---	----------

Atelierplatz an selbstständig arbeitenden Herrenschnneidermeister oder Modedesigner zu vermieten	A10/02/4
--	----------

Alteingesessener Kfz- u. Karosserie-Fachbetrieb in HH-Lohrbrügge zu verk. o. zu verp.	A10/03/3
---	----------

Alteingesessener Friseursalon aus gesundheitlichen Gründen zu verk. Bei Bedarf wird die Einarbeitung gewährleistet. Stammkundschaft vorhanden	A10/03/4
---	----------

Etablierte, erfolgreiche Schlosserei-Blechbearbeitung in Barmbek s. Nachfolge. Gr. Kundenstamm, umfangr. Maschinenpark, 6 Arbeitsplätze vorhanden	A10/03/5
---	----------

Augenoptiker-Existenzgründung: Verk. eines kl. Geschäfts mit KL im Osten Hamburgs	A10/04/12
---	-----------

Kleines Dentallabor an Juniorpartner zu verm. oder zu verp. Konzession kann gestellt werden	A10/05/1
---	----------

Wir bieten Platz zur freien Entfaltung und zum selbstständigen Arbeiten als Stylist/Friseur im Holzhafen (Altona). Infos: www.schneideraum-hamburg.de	A10/07/3
---	----------

Teppich- und Polsterreinigung im Osten von Hamburg. Der Betrieb besteht seit 1988 und hat viele Stammkunden	A10/09/2
---	----------

Kl. Maurerbetrieb krankheitsbedingt ab sofort zu verk. Schwerpunkt Altbausanierung. Guter Kundenstamm vorhanden	A10/10/1
---	----------

HWK-HAMBURG	NACHFRAGE
Bestehender Betrieb s. Verkaufsbereich in einer Bäckerei, Konditorei oder Kaffee	G09/11/3

Dipl.-Ing., 43, vielfältige Erfahrungen im Friedhofs- und Bestattungswesen, s. Teilhaberschaft am Bestattungsinstitut oder Übernahme eines solchen aus Altersgr.	G10/02/3
--	----------

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
---	----------

HWK FLENSBURG	ANGEBOTE
Baugeschäft abzug. oder bietet Beteiligung	A101/13/14/6/7/8

Zimmerei/Baustoffhandel abzug. bzw. s. Teilhaber	A105/12/3/4/5/6
--	-----------------

Dachdeckerei abzug.	A106/1
---------------------	--------

Landmaschinenhandel und -reparaturbetrieb abzug.	A201/1
--	--------

Metallbaubetrieb im R. Flensburg abzug.	A201/2
---	--------

Zweiradhandelsgeschäft abzug.	A207/1/2/3
-------------------------------	------------

Kfz-Betriebe abzug.	A209/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/13
---------------------	-------------------------------

Heizungs- und Sanitärbetrieb abzug. bzw. bietet Beteiligung	A215/1/2/3/4
---	--------------

Elektroinstallateurbetrieb abzug.	A218/1/2/3/4/6/7/8
-----------------------------------	--------------------

Vertragswerkstatt für Haushaltsgeräte abzug.	A218/5
--	--------

Unterhaltungselektronik-Fachgeschäft abzug.	A222/3
---	--------

Tischlereien abzug.	A301/1/2/3/4/5/6/7/8/10
---------------------	-------------------------

Kunststoff-Fensterbaubetrieb s. Nachf.	A301/9
--	--------

Polsterei an der Ostküste abzug.	A418/1
----------------------------------	--------

Bäckereien/Konditorei abzug.	A501/1/2/3/4/5
------------------------------	----------------

Fleischer-Fachgeschäft abzug.	A503/1/2
-------------------------------	----------

Friseurgeschäfte abzug.	A607/2-12
-------------------------	-----------

Handbuchbinderei abzug.	A 708/1
-------------------------	---------

Verlags- und Offsetdruckerei/Werbetechnikbetrieb abzug.	A725/1/2
---	----------

Kosmetiksalon abzug.	A8637/2/3
----------------------	-----------

HWK FLENSBURG	NACHFRAGE
Dipl.-Ing. s. Betrieb im Bereich Öko-Bau	N100/1

Betriebswirt s. branchenunabhängig Betrieb	N100/2
--	--------

Schlossermeister s. Kunstschmiede o. Ä. an der Ostküste	N201/1
---	--------

Installateur- und Heizungsbaubetrieb im R. Flensburg zwecks Expansion ges.	N216/2
--	--------

Konditormeister s. Konditorei/Café	N502/1/2
------------------------------------	----------

Augenoptikermeister s. Betrieb	N601/1
--------------------------------	--------

Dentallabor ges.	N606/1
------------------	--------

Gebäudereinigungsbetrieb ges.	N611/1/2
-------------------------------	----------

Bestattungsunternehmen ges.	N8737/1
-----------------------------	---------

HWK LÜBECK	ANGEBOTE
------------	----------

Bauunternehmen abzug.	A1
-----------------------	----

Dachdeckerbetriebe abzug.	A4
---------------------------	----

Metallbauerbetriebe abzug.	A16
----------------------------	-----

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
--------------------------------	-----

Augenoptikerbetrieb abzug.	A63
----------------------------	-----

Dentallabor abzug.	A67
--------------------	-----

Friseur-/Kosmetiksalons abzug.	A68
--------------------------------	-----

Textilreinigungsbetriebe abzug.	A69
---------------------------------	-----

Glasereibetriebe abzug.	A72
-------------------------	-----

Druckerei zu verschenken	A80
--------------------------	-----

HWK LÜBECK	NACHFRAGE
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
---	--	--	---	---

HAMBURG

ANHÄNGER: Vermietung · Verkauf · Ankauf · Service



www.miet-fix.de · Holstenhofkamp 2 · 22041 HH Wandsbek · Tel.: 040/656 30 63

HAMBURG

**Kolzen** Arbeitsschutz & Arbeitskleidung  
TOP-Marken zu Discount-Preisen  
PLANAR · MASCOT · KÜBLER · SP · PUMA · ARESA · STABILUS · SCHUBERTH · JALAS  
Tel: 040 - 696 66 77 90  
Fax: 040 - 696 66 77 99  
[www.kolzen.de](http://www.kolzen.de)

**Arbeitsschutz** Arbeitsschutzbedarf (Ausstellung)  
Techn. Industriebedarf **767 338-0**  
Helmers & Renck, Inh. A. Block  
Großmoorkehre 2, 21079 HH-Harburg Fax: 767 338-40

SCHLESWIG-HOLSTEIN

**Bürocontainer** Verkauf **HANSA BAUSTAHL**  
**Bauwagen** Miete **733 60 777**  
www.hansabaustahl.de **hb**

**LWL Technik** Seit 1994  
Spleißen von Glasfasern – Crimptechnik  
Fehlersuche in Netzwerken · Servicezeitraum von 2 Stunden  
www.elektro-rademacher.de · Tel. 0431 / 7859675

**Wandsbeker Teppichkettelei.WTK**  
Teppichumkettelung & -einfassung  
Mühlenstieg 5 · 22041 Hamburg · Tel. 040 / 88 305 476  
Fax 040 / 88 305 477 · wandsbekerteppichkettelei@yahoo.de

Alles aus einer Hand:  
Planung, Projektierung, Montage  
**HNM** Hans Nielsen Medientechnik  
Photovoltaik Anlagen  
Am Teich 11 · 25926 Westre · Telefon 046 66 / 7 46 · hans-nielsen@t-online.de

**KEHR-DIENST** Groß- und Industrieflächen,  
Parkhäuser und Parkplätze  
Borgstedt & Romanow  
Außenreinigung und  
Winterdienst GmbH  
Tel.: 040 4393779  
Fax: 040 4393500  
www.borgstedt.org

SEIT 1897 Wert- u. Feuerschutz-Schränke **TRESOR BAUMANN**  
Tel 04322-5838

**ALT-ÖL** holt ab!  
zuverlässig – schnell – sauber  
FUHSE TRANSPORT-GMBH **78 79 80**

**Personal** **vermittlungsnetz.de**  
die Alternative **0431-5859 118**  
Vermittlung von Personal | Makler für Arbeitnehmerüberlassung

Mit einer Anzeige in diesem Stichwortregister erreichen Sie die Handwerkskollegen in Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern.

Wenn Sie dabei sein möchten, setzen Sie sich mit uns in Verbindung:  
Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH, Doormannsweg 22, 20259 Hamburg,  
Fon: 040 4143338-31, Fax: 040 4143338-49, info@hbzv.com

# Gelbe Seiten

**Man hat keine  
2. Chance für den  
ersten Eindruck.**

Jetzt inserieren:  
0800 44 666 88