

Nord Handwerk

IM BLICKPUNKT
Finanzierung
> ab Seite 40

Kammer-Infos
> ab Seite 20

Politik und Wirtschaft
Der Energiewende
fehlt die Effizienz

HANDGEMACHT

Handwerk im
Zeitalter 4.0



Transporter
TOP DEAL

Angebote nur für Gewerbetreibende



All-in Leasing

ohne Anzahlung

Der Citan Kasten-
wagen mtl. ab

159 €¹ ~~231 €~~

Der Vito Kasten-
wagen mtl. ab

199 €¹ ~~275 €~~

Der Sprinter Kasten-
wagen mtl. ab

249 €¹ ~~334 €~~

Monatliche Gesamtrate ohne Anzahlung inkl. Vorteilspaket mit Komplettservice
zzgl. der gesetzlichen USt., Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km

Inklusive
4 Jahre
Rundum-
sorglos-Paket!

Nur bis 31.03.2017

Drei lohnende Geschäftsmodelle.

Der Mercedes-Benz Citan, Vito und Sprinter jetzt mit All-in Leasing und ohne Anzahlung.

Ein Angebot von Profis für Profis: Mit diesen Transportern lässt sich arbeiten – und mit den attraktiven All-in Leasingpreisen sogar richtig sparen. Dank vier Jahren Komplettservice machen Sie auch langfristig ein gutes Geschäft. www.transporter-topdeal.de

¹ CharterWay ServiceLeasing ist ein Angebot der Mercedes-Benz CharterWay GmbH, Mühlenstraße 30, 10243 Berlin. Unser Leasingbeispiel für den Citan 108 CDI Kastenwagen/Vito 109 CDI Kastenwagen/Sprinter 211 CDI Kastenwagen: Kaufpreis ab Werk 12.990,00 €/18.490,00 €/20.990,00 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, monatliche Gesamtleasingrate inkl. Komplettservice gemäß unseren Bedingungen 159,00 €/199,00 €/249,00 €. Gilt nur für gewerbliche Einzelkunden und bis 31.03.2017. Alle Preise zzgl. der gesetzlich geltenden Umsatzsteuer.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Die Flamme weitergeben

Alle Jahre wieder, meistens kurz vor den Sommerferien – und damit auch kurz vor dem gefürchteten „Sommerloch“ – erreicht unsere Presseabteilung vermehrt Anfragen von Journalisten zum Thema „Altes Handwerk“. Diese Anfragen nach Wagnern, Stellmachern, Korbflechtern beantworten wir natürlich, soweit wir es können. Sie machen deutlich, dass Tätigkeiten, die die Leser/innen und Zuschauer/innen in ihrer Jugend gesehen haben, auch heute noch eine große Faszination ausüben.

Sie verdeutlichen auch, dass das Interesse, teilweise sogar die Sehnsucht, sich mit „echter Handarbeit“ zu beschäftigen, ungebrochen ist. Wahrscheinlich erleben wir gerade eine Wiedergeburt des „Handgemachten“ und die Sehnsucht nach etwas „Handfestem“, nach etwas, was man in einer digitalen Welt anfassen, im Wortsinne „begreifen“ kann.

Gar keine Frage: „Alte“ Handwerke, überlieferte Techniken sind ein wichtiger Teil unseres Wirtschaftszweigs. Aber unsere Betriebe können auch nicht an allem Alten festhalten.

Traditionell und Modern

Schon der englische Politiker Thomas Morus stellte im 15. Jahrhundert fest, dass Tradition nicht das Halten der Asche, sondern das Weitergeben der Flamme ist. Deshalb geht es uns um mehr als um das Aufzeigen von traditionellen Tätigkeiten.

Wir wollen zeigen, dass das Handwerk die moderne, innovative und attraktive Wirtschaftsmacht „von nebenan“ ist, in dem alle Zukunftsmöglichkeiten offenstehen. Das Handwerk ist dabei, wenn eine Marsmission startet; es ist dabei, wenn im Nanometerbereich gearbeitet wird.

Gerade in der heutigen Zeit ist es wünschenswert und notwendig, Traditionen aufrechtzuerhalten, weil sie Sicherheit und Orientierung geben. Aber ist es eine

seit Jahrhunderten gültige Tatsache, dass handwerkliche Tätigkeiten und Berufe an Bedeutung verlieren, neue Felder entstehen und sich alle Handwerke und alle Handwerksbetriebe weiterentwickeln und auch entwickeln müssen.

Dabei wachsen unsere Betriebe in neue Betätigungsfelder und Absatzmärkte hinein, wie mir anschaulich ein Glasapparatebauer aus Lübeck geschildert hat. Die Vorgehensweise – Glas erhitzen und verformen – ist seit Jahrtausenden unverändert und auch dem Glasbläser bekannt. Aber anders als der eher künstlerisch tätige Glasbläser baut er nach technischen Zeichnungen Glasapparaturen als Spezialanfertigungen für die chemische Industrie und für Forschungslabore. Er betont, dass es bei ihm auf Individualität und auf den Zehntelmillimeter ankommt.

Genauso wie viele andere Betriebe zeigt er, dass das Handwerk auch heute zu Recht stolz ist auf seine Traditionen und seine Werte. Aber von Tradition allein kann man nun mal nicht leben. Um die Flamme weiterzugeben, müssen unsere Betriebe am Puls der Zeit sein. Sie müssen offen sein für neue Produkte, Fertigungsmethoden und Absatzwege. Das ist der Weg, auf dem auch „Altes Handwerk“ sehr modern bleibt und – der Begeisterung für alles Digitale zum Trotz – seine Zukunftsfähigkeit erhält.

Die Betriebsberaterinnen und -berater der Handwerkskammern unterstützen alle (auch künftige) Mitgliedsbetriebe auf diesem Weg in die Zukunft.

Ihr

Andreas Katschke



Andreas Katschke,
Hauptgeschäftsführer
der Handwerkskammer
Lübeck.

Ihre Meinung unter E-Mail
akatschke@hwk-luebeck.de

Inhalt

STANDPUNKT

03 Die Flamme weitergeben

NACHRICHTEN

- 06 **Einfach mal (aus-)probieren**
Die Imagekampagne macht Mut zum Praktikum.
- 08 **Komplex simulieren leicht gemacht**
Portal bietet Zugang zu Hochleistungsrechnern.

TITEL: HANDGEMACHT

- 10 **»Handwerk ist Wirklichkeit«**
Interview mit dem Soziologen Dr. Jürgen Bönig.
- 11 **Messing klebt am besten mit Hautleim**
Restaurator Jürgen Rabeneck aus Reinfeld.
- 14 **Handarbeit für die Ewigkeit**
Graveurin Carola Frericks aus Schwerin.
- 14 **Das Leben ist nicht symmetrisch**
Stuckateur Maik Dechow aus Hamburg.

POLITIK UND WIRTSCHAFT

- 16 **Bei der Energiewende hapert es an Effizienz**
Rechnungshof: Förderung muss vereinfacht werden.
- 18 **Eine Frage des Prestiges**
Verwandte Ausbildungsberufe, ungleiches Interesse.

REGIONALES

- 20 **Berichte und Bekanntmachungen aus Kammerbezirk und Bundesland**

BETRIEB UND BRANCHEN

- 36 **Glühende Leidenschaft**
Glasgerätebauermeister Dieter Brunswieg.
- 38 **Keine Werbung auf dem Friedhof**
Gerichtsurteil gegen Bestatter.



47 Glühende Leidenschaft
Dieter Brunswieg beherrscht seine Handwerkskunst wie kein Zweiter in in Hamburg. Seit drei Jahrzehnten ist er der einzige Glasgerätebauermeister der Hansestadt.



40 Crowdfunding – Finanzierung durch den „Schwarm“
Die alternative Finanzierungs- und Anlageform hat sich mittlerweile etabliert. Alles läuft dabei über Internet-Plattformen. Wie Crowdfunding funktioniert und worauf man achten muss, lesen Sie ab Seite 40.

FOTOS: SEEMANN, FOTOLIA

BLICKPUNKT: FINANZIERUNG

- 40 **Mit dem „Schwarm“ Projekte finanzieren**
Crowdfunding: alternative Finanzierung oder Anlage.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

- 44 **Verbraucherschlichtung ja oder nein?**
Firmen müssen sich für Streitfälle vorbereiten.
- 46 **Neue Regeln für Leiharbeit und Werkverträge**
Änderungen greifen ab dem 1. April.
- 47 **Rücktritt per SMS und E-Mail ist zulässig**
Rechtstipp.

RUBRIKEN

- 35 **Leute**
- 48 **Betriebsbörse**
- 49 **Impressum und Kleinanzeigen**
- 50 **Feierabend**



Herzlichen Glückwunsch,
Sie haben
**7 Jahre
Lebenszeit
gewonnen!**

Die Lebenserwartung in Deutschland steigt: Wir leben deutlich länger als gedacht. Mit einer privaten Altersvorsorge von SIGNAL IDUNA können Sie diese Zeit später ganz entspannt genießen. Wir beraten Sie gerne persönlich!

Mehr Informationen auf
www.signal-iduna.de/vorsorge
oder unter 0231 135-7992

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Mit Humor gegen dogmatisches Denken: Satiriker Carsten van Ryssen besuchte im Auftrag des Handwerks die Veggie-World in Berlin, um Vegetarier für nachhaltigen Fleischkonsum zu erwärmen.



Einfach mal (aus-)probieren

Das Handwerk traut sich was: Den Auftakt zum neuen Kampagnenjahr bildet ein Plädoyer für bewussten Fleischgenuss. Drehort: eine Vegetarierversammlung. Was außerdem für 2017 geplant ist.

Essen Vegetarier eigentlich Fruchtfleisch?“ Humorvoll nähert sich Carsten van Ryssen im Auftrag des Handwerks dem Thema der gesunden Ernährung und eines bewussten Fleischkonsums. Dazu befragt er unter anderem aus der ZDF-„heute show“ bekannte Satiriker ausgerechnet die Besucher einer Vegetarierversammlung. Das daraus entstandene Video der Imagekampagne, das zur Grünen Woche in Berlin Premiere hatte, will Fronten aufweichen, zur Diskussion über Fleischqualität und -herkunft anregen. „Uns geht es nicht darum, Vegetarier zu belehren“, erläutert Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. „Vielmehr wollen wir betonen, dass auch wir gegen billige Massenproduktion sind und dieselben Interessen vertreten.“ Werte wie Qualität, Nachhaltigkeit und Respekt gegenüber den Tieren würden vom Fleischerhandwerk gelebt.

Der Spaß der Wahl

Einen neuen Dreh bekommt in der Kampagne die Jugendaussprache: Um Nachwuchskräfte ist ein Tauziehen entbrannt. Jugendliche stehen von allen Seiten unter Druck, die optimale Wahl für ihr Berufsleben zu treffen. Die Imagekampagne gibt mit einem

Clip und neuen Plakatmotiven (die bei Redaktionsschluss noch ein streng gehütetes Geheimnis waren) Entwarnung: Die Berufswahl muss nicht stressig sein.

So haben Betriebe den Gewinn

Unter dem Motto #einfachmachen werden die Jugendlichen aufgefordert: Probiert euch aus! Macht ein Praktikum und lernt etwas über die mehr als 130 Ausbildungsberufe im Handwerk – festlegen könnt ihr euch später. Jede Erfahrung bringt euch weiter. Die Leichtigkeit der Botschaft geht mit einer erweiterten Farbpalette einher. Auch Orange, Gelb und Lila sind nun Kampagnenfarben.

Wie machen Betriebe mit? Wie ziehen sie für sich den größtmöglichen Nutzen aus der Kampagne? Da die Jugendlichen aufgerufen werden, ein Praktikum im Handwerk zu machen, sollten Betriebe freie Plätze in den Praktikumsbörsen der Handwerkskammern anzeigen. Nicht selten sind Praktikanten künftige Auszubildende. Der Service ist kostenlos und unter diesen Kurzlinks zu finden: Flensburg: <http://bit.ly/2jAWhrS>, Hamburg: <http://bit.ly/1hY9vW>, Lübeck: <http://bit.ly/2ik2E5H>, Schwerin: <http://bit.ly/2inwKk5>. Zudem können die Plakatmotive auf der eigenen Homepage platziert oder ausgedruckt und im Laden oder der Werkstatt ausgehängt werden. Wie viele weitere Materialien der Imagekampagne stehen sie – ab März – kostenfrei im Online-Portal [HTTP://WERBEMITTEL.HANDWERK.DE](http://www.werbemittel-handwerk.de) zum Download zur Verfügung. ■ CRO

5 Millionen Vegetarier wollen bekehrt werden.

Das Handwerk zeigt Haltung. Die Aktion macht deutlich: Das Fleischerhandwerk taugt nicht zum Feindbild.

Sichern Sie sich den International Van of the Year 2017 schon jetzt.



2 Jahre Garantie.¹
Bis zu 120.000 km

Nur für kurze Zeit mit attraktiver Frühbucherprämie.²

Der neue Crafter. Die neue Größe.

Eine Experten-Jury aus 24 Ländern ist sich einig: Der neue Crafter ist Van of the Year 2017.³ Bestellen Sie ihn ab sofort und profitieren Sie von seiner attraktiven Frühbucherprämie² und der kostenlosen Anschlussgarantie¹. Weitere Informationen bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner oder unter www.der-neue-crafter.de



Nutzfahrzeuge

¹ Angebot gültig bei allen teilnehmenden Händlern bis 30.06.2017 beim Kauf eines neuen Crafter. Die Aktion beinhaltet eine um zwei Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die zweijährige Herstellergarantie mit einer maximalen Gesamtleistung von 120.000 km. Über die weiteren Einzelheiten zur Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang. ² Gültig bis zum 04.03.2017. Für Großkunden steht die Frühbucherprämie in Einzelfällen gegebenenfalls nicht zur Verfügung. Ihr betreuender Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner berät Sie hier gern hinsichtlich der Verfügbarkeit. ³ www.van-of-the-year.com Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Internetkriminalität Getarnt als Rechnung

Der Firmenname im Briefkopf und die Kontaktdaten sind echt, die Rechnung aber ist fingiert: Betrüger versenden derzeit massenhaft E-Mails mit Rechnungen im Anhang, die dem Empfänger suggerieren, von Bauunternehmen, Ingenieurbüros oder Steuerkanzleien zu stammen. Darauf weist das Landeskriminalamt Mecklenburg-Vorpommern hin. Auch die Daten der Handwerkskammer Schwerin wurden schon auf diese Art missbraucht. Empfänger der E-Mails mit dem Betreff „Kalkulation“, „Faktur“ oder ähnlich sind nicht zuletzt Handwerksbetriebe im Norden. Klicken sie auf den Link „Rechnung herunterladen“ führt das zum **DOWNLOAD VON SCHADSOFTWARE**. Verhaltenshinweise der Polizei: <http://bit.ly/2hQFmzp>. ■ CRO

Ausstellung Können, das bleibt



Eine Standortbestimmung für das Handwerk nimmt das MAK – Museum für angewandte Kunst in Wien mit seiner aktuellen Ausstellung vor. Noch bis zum 9. April 2017 spannt die Schau unter dem Titel „handWERK. Tradiertes Können in der digitalen Welt“ den Bogen von der Geschichte bis zu den Schnittstellen mit digitalen Technologien. Sie präsentiert spezielle Werkzeuge wie Zuckerschere und meisterliche Werkstücke verschiedener Sparten. Mehr Informationen: www.mak.at. ■ CRO



Miss-Handwerk-Wahl Die Krone in Reichweite

„Wir können nicht nur Sprüche klopfen, sondern auch Steine.“ So wirbt Maurerin und Steinmetzin Helena Reppin schlagfertig um Stimmen bei der Wahl zur Miss Handwerk 2017, veranstaltet vom Deutschen Handwerksblatt. Die 24-jährige Gesellin aus Lübeck (Foto: links) ist eine von zwei aussichtsreichen Kandidatinnen aus dem Norden. Zurzeit führt Helena in der **ONLINE-ABSTIMMUNG** vor Laura Zeradtke. Die 28-Jährige ist Auszubildende in der Harburger Tischlerei Aue. Die finale Entscheidung unter den sechs Bewerberinnen fällt im März auf der Internationalen Handwerksmesse in München. Dort wird auch der Mister Handwerk 2017 gekürt. Die Abstimmung läuft bis zum 1. März unter www.germanyspowerpeople.de. ■ CRO

German Design Award Chic für die letzte Ruhestätte

Erstmals zeichnet der Rat für Formgebung 2017 einen Grabstein mit dem German Design Award aus. Unter 4.000 Einreichungen vom Sessel bis zur Fernbedienung war auch die Arbeit von Alexander Hanel. Der Steinmetz aus dem fränkischen Leutershausen hat mit Rokstyle eine Modemarke für Grabsteine geschaffen. Sein Modell Kosmos aus hellem Kalkstein und Basalt erhielt von der Jury eine **ERWÄHNUNG FÜR EXZELLENTES DESIGN** –

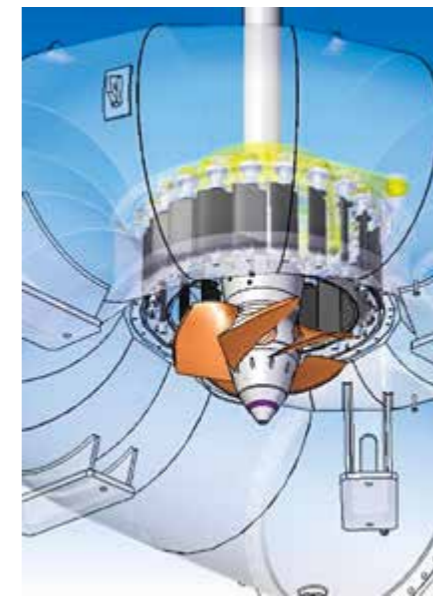


kurioserweise in der Kategorie Lifestyle. In ihrer Begründung lobt die Jury das Wechselspiel der Materialien und die räumliche Wirkung, die das markante und mit einem Kristall verzierte Bronzekreuz erzielt. Die Auszeichnung der Stiftung geht an innovative Produkte und Projekte, ihre Hersteller und Gestalter, die für die deutsche und internationale Designentwicklung wegweisend sind. ■ CRO

FOTOS: OBS/STEIN HANEL GMBH/ROKSTYLE, MAK/GEORG MAYER, FORTISSIMO, FOTOLIA, SYBILL SCHNEIDER/BILD

Innovation Komplex simulieren leicht gemacht

Der neue Online-Marktplatz Fortissimo eröffnet kleinen und mittleren Unternehmen einen einfacheren und kostengünstigeren **ZUGANG ZU HOCHLEISTUNGSRECHNERN** für komplexe Computersimulationen und -modellierungen als bisher. Der Marktplatz ist aus einem Förderprojekt der EU-Kommission hervorgegangen und wird von mehr als 120 Partnern wie Universitäten, Herstellern und Anwendungsentwicklern unterstützt. Alle Werkzeuge und Dienstleistungen werden auf Cloud-Basis an einer Stelle angeboten, die Abrechnung zu Stundenpreisen erfolgt über das Portal. Die Registrierung ist für Nutzer kostenlos. Aktuelle Experimente betreffen zum Beispiel den Niederdruck-Spritzguss und eine Optimierung von Wasserturbinen



(Grafik). Erfolgsgeschichten auf der englischsprachigen Website vermitteln ein Bild von den Nutzungsmöglichkeiten: www.fortissimo-project.eu. ■ CRO

Ausbildungsvergütung Deutlicher Anstieg freut Lehrlinge

2016 war für Auszubildende ein lohnendes Jahr: Die tariflichen Ausbildungsgehälter sind nach Auswertung des Bundesinstituts für Berufsbildung erneut deutlich gestiegen. 859 Euro brutto im Monat verdienen Auszubildende durchschnittlich in Westdeutschland. Das bedeutet ein Plus von 3,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In Ostdeutschland erhöhten sich die Gehälter um 4,9 Prozent auf durchschnittlich 807 Euro im Monat. Der Abstand zum westlichen Tarifniveau hat sich damit auf sechs Prozent verringert. Für das gesamte Bundesgebiet lag die **DURCHSCHNITTLICHE AUSBILDUNGSVERGÜTUNG BEI 854 EURO** im Monat. Zwischen den Aus-



Medientechnologen gehören in der Ausbildung zu den Gutverdienern.

bildungsberufen bestehen erhebliche Unterschiede. In den Berufen des Bauhauptgewerbes – wie Maurer – ist das Salär mit monatlich 1.042 Euro für Auszubildende vergleichsweise stattlich. Gleiches gilt in der Ausbildung zum Mechatroniker (1.023 Euro) und Medientechnologen Druck (963 Euro). Die Ausbildung zu Floristen und Schornsteinfegern rangiert mit 587 beziehungsweise 495 Euro am anderen Ende der Skala. Das Azubi-Gehalt im Handwerk betrug im vergangenen Jahr monatlich durchschnittlich 714 Euro. ■ CRO



www.handwerk.inter.de

Finanzielle Sicherheit

Mit der INTER GewerbeSchutz®
Betriebshaftpflichtversicherung!

- Keine Selbstbeteiligung
- Versicherungssumme bis 5 Mio. Euro
- Immer aktuell mit der Leistungs-Upgrade-Garantie
- Für über 120 Betriebsarten
- Schon ab 79 Euro Jahresprämie

Interesse geweckt?
Dann vereinbaren Sie jetzt Ihren
Beratungstermin: 0621 427-427

**INTER Versicherungsgruppe
Handwerker Service**



»Handwerk ist Wirklichkeit«

Wie geht das zusammen? Alle Welt macht auf digital, gleichzeitig begeistern sich immer mehr Menschen für handgemachte Produkte. Wir fragten den Kulturwissenschaftler Dr. Jürgen Bönig, besuchten fünf Handwerksbetriebe und bekamen Antwort.

Die Digitalisierung erfasst mit großer Dynamik nicht nur die Wirtschaft, sondern alle Lebensbereiche. Gleichzeitig erleben wir eine Renaissance des Analogen. „Handgemacht“ ist ein umsatzträchtiges Markenzeichen. Wie passt das zusammen?

Jürgen Bönig Das passt ganz gut zusammen. Die Begeisterung für das Virtuelle weicht der Erkenntnis, dass die Welt kein zahlenmäßiges Modell ist, sondern zunächst Materie. Der Verlust an Wirklichkeit wird als Mangel erfahren. Von jedem Einzelnen, besonders auch von Auszubildenden. Die klagen nicht ohne Grund, dass viele junge Leute mit ausgeprägten motorischen Defiziten ihre Lehre antreten, dass sie nicht sequenziell denken können, ja manchmal nicht einmal mehr wissen, wie man eine umfallende Tonne aufhält.

Die Welt wird mit den Sinnen erfahren. Mit dem Körper lernen wir und entwi-

ckeln unsere Fertigkeiten. Das Handwerk ist die Stelle, an der tatsächlich auf die Welt eingewirkt wird. Daher kommt die Wertschätzung der Kunden für handgemachte Produkte. Und deshalb finden es so viele Menschen nach wie vor klasse, als Handwerker zu arbeiten. Handwerk hat immer das Moment, ich mache etwas echt. Handwerker sind keine besseren, aber irgendwie komplettere Menschen.

Trotzdem erscheint das Handwerk seinem Wesen nach als tradierter Gegenentwurf zur digitalen Ökonomie.

Bönig Das erscheint nur so. Tatsächlich ist das Handwerk längst dabei, sich zu öffnen. Das muss es auch. Es eröffnen sich doch großartige Chancen zum Beispiel bei digitalen Steuerungen. Die Herausforderung lautet, digitale Steuerungen und Werkzeuge für die eigene Arbeit zu erobern und zu formen.

Das ist jetzt sehr theoretisch.

Bönig Ein gutes Beispiel ist die Straklatte. Das ist eine biegsame Holzlatte, wie sie vor allem Bootsbauer verwendeten, um harmonische Linien ohne Beulen zu zeichnen. Die Straklatte gibt es als sehr komplexes digitales Werkzeug für den Computer. Vernünftigerweise sollte man dieses Werkzeug verwenden, aber auch kontrollieren können. Damit wird aber die Holzlatte nicht überflüssig. Das Computertool liefert nämlich nur ein numerisches Modell der Wirklichkeit. Ob es aber wirklich stimmt, lässt sich nur mit dem wirklichen Werkzeug prüfen. Um also mit dem digitalen Werkzeug

Dr. Jürgen Bönig

arbeiten zu können, bleibt es notwendig, sich im physischen Raum mit den Dingen auseinanderzusetzen und entsprechende Kompetenzen zu erwerben. Noch deutlicher: Ich muss nicht den Fünf-Kilo-Hammer schwingen, wenn es eine digitale Entsprechung gibt. Ich brauche aber die handwerkliche Erfahrung mit dem echten Hammer, damit die Arbeit klappt.

Wir erleben aber eher, dass der technische Fortschritt Handwerksberufe mit langer Tradition vom Markt drängt.

Bönig Handwerker mit Leidensmiene, das ist für mich das Schlimmste, weil unproduktiv und nostalgisch. Nehmen Sie die Buchdrucker, von denen es ja immer noch einige gibt. Die lamentieren heute nicht mehr. Die haben eher die angemessene Haltung, wir können etwas Besonderes. Sie zeigen in Workshops dem Publikum, dass im Buchdruck Farbqualitäten erreicht werden, die schöner sind als im Offsetdruck. Darum geht es doch: bewahren, was bestimmte Qualitäten hervorbringt; handwerkliche Qualität überzeugend ans Publikum und an den Berufsnachwuchs bringen.

Durch den 3D-Druck werden vormals handgemachte Produkte, Unikate auf Knopfdruck reproduzierbar. Man kann darin eine Entwertung von Arbeit sehen.

Bönig Muss man aber nicht. Im 3D-Druck steckt ein unglaubliches Potenzial. Handwerk ist ja vielfach Einzelarbeit mit standardisierten Materialien. Das bedeutet Beschränkung, die durch CAD und 3D-Druck wegfallen wird. Digitale Steuerung ersetzt riesige Apparate. Aus der Fabrik wird man individuelle Produkte in Stückzahl eins bekommen. Ein Fensterbauer etwa wird nicht mehr gezwungen sein, mit 08/15-Profilen zu arbeiten. Das öffnet, weil ökonomisch und technisch möglich, enorme Gestaltungsräume.



Jürgen Rabeneck – die Auseinandersetzung mit dem Material hat er bisher immer gewonnen.

Restaurator Jürgen Rabeneck

Messing klebt am besten mit Hautleim

Die Handwerkskunst besteht darin, Antworten auf die Frage zu geben, wie sich die neuen Möglichkeiten technisch und gestalterisch nutzen lassen.

Welche Entwicklung wird das Handwerk nehmen? Werden zukünftig immer mehr Berufe nur noch im Museum erlebbar sein?

Bönig Tradierte handwerkliche Fähigkeiten sind kein Museumsthema. Der Computer ist dümmer als eine Straklatte. Darum und weil die Wirklichkeit eben nicht virtuell ist, wird er Handwerk nicht ersetzen. Überliefern, digitale Technik integrieren und gleichzeitig den Berufsnachwuchs befähigen, aus dem handwerklichen Arbeiten heraus gute Gestaltung zu erreichen: Das ist mein Blick auf das Thema und in die Zukunft. ■

:: ZUR PERSON

Dr. Jürgen Bönig ist Soziologe und Technikgeschichtler. Er arbeitet für die Stiftung Historische Museen Hamburg. Zahlreiche Ausstellungen im Museum der Arbeit, unter anderem zum grafischen Gewerbe und zum Maschinenbau, wurden von ihm eingerichtet.

Digitale Fertigung? „Nein, da sind Sie hier ganz verkehrt“, sagt Jürgen Rabeneck. „Bei uns ist das Allermeiste reine Handarbeit, weil es nicht anders geht.“ Der gelernte Tischler und Restaurator ist Inhaber des Betriebs „Trave Antik“ in Reinfeld bei Lübeck. Sein Geschäft ist die Restaurierung in die Jahre gekommener Möbel.

Werte erhalten, sagt er, laute die Aufgabe. Historische Möbel gehörten nicht auf den Sperrmüll, nur weil die Zeit an ihnen Spuren hinterlassen habe. Im Kern gehe es darum, ein Objekt so zu bearbeiten, dass es in den Gebrauch zurückkehren kann, ohne ihm seine Geschichte zu rauben. „Ein Biedermeierschrank zum Beispiel hat eine Geschichte, die durch Alterungsspuren bezeugt wird. Wenn das Möbel unsere Werkstatt verlässt, verlässt es sie von seiner Optik her als würdiger 170 Jahre alter Biedermeierschrank und nicht als Hochglanzschrank in Biedermeieroptik. Das ist wie beim Menschen. Ein alter Mensch mit tiefen Falten im Gesicht hat eine eigene Schönheit und Würde. Ein alter Mensch mit glattgezogener Haut dagegen wirkt irgendwie unangemessen, nicht ehrlich.“

Wer historische Möbel substanzerhaltend restauriert und konserviert, braucht keine Fräsen und Bandsägen. Beide sucht man in Rabenecks Werkstatt vergebens.

Der Restaurator arbeitet mit Werkzeugen wie sie Tischler schon vor Hunderten von Jahren zur Hand genommen haben. Auf einem Regalbrett steht eine Sammlung verschmierter Gläser. Darin mischt Rabeneck Leim nach eigener Rezeptur an oder Schellack. „Versuchen Sie mal“, sagt er, „eine Messingeinlage auf Holz zu kleben. Daran kann man verzweifeln. Ein Tipp: Für Messing braucht man Hautleim mit einem Schuss Knochenleim. Das hält ewig.“

Wenngleich Rabeneck traditionell arbeitet, so ist er doch moderner Technik gegenüber aufgeschlossen. Als einer der wenigen Fachleute rückt er dem Holzwurm und anderen Schädlingen mit einem von ihm weiterentwickelten, stationären und mobilen Wärmeverfahren auf die Pelle. Anders als bei der Einbringung von Giften wird dadurch die Raumluft nicht belastet. Rabeneck verdankt der Wärmebehandlung internationale Beachtung. Sogar Leute wie Bill Gates und Popstar Shakira haben seine Dienste bereits in Anspruch genommen.

Was fasziniert am Beruf am meisten? „Die Herausforderung, die in jedem Auftrag steckt“, sagt Rabeneck. „Die Auseinandersetzung mit dem Holz und die Erfahrung, dass ich dabei – manchmal nach langem Hin und Her – bis jetzt immer gewonnen habe.“ ■ TM

Bohnhoff Naturstein

Grabmale – unverwechselbar wie der Mensch, an den sie erinnern

Der QR-Code am Eingang zur Werkstatt in Hamburg-Ohlsdorf ist stilgerecht in Stein gehauen. Der hinterlegte Link führt geradewegs auf die Homepage von Bohnhoff Naturstein. „Die Generation, deren Eltern heute versterben, geht zuerst ins Internet. Die Kunden wollen sehen, was sie kaufen“, sagt Steinmetzmeister Torben Bohnhoff. Sein Betrieb, 2011 gegründet, muss den Anschluss ans digitale Zeitalter nicht erst noch finden. Grabsteine mit

einem QR-Code versehen, der zu einer Trauerseite im Netz führt – warum nicht, wenn es dem Verstorbenen entspricht?

Der 30-Jährige hat die Möglichkeiten der neuen Technologien erkannt – und schwört für die Steinmetzarbeiten doch auf die hergebrachten Arbeitsweisen. Öffnet sich die Tür zur Werkstatt, liegt Steinstaub in der Luft. Mit dem Druckluft-Schreifeisen arbeitet Gesellin Hannah Rabea Hunsche in Bleischrift den Namen eines jüngst



Verstorbenen auf einen schon bestehenden Familiengrabstein ein, eine sogenannte Zweitschrift. „Das wird immer Handarbeit bleiben“, kommentiert Bohnhoff. Viel weniger individuell und konturenreich fallen sandgestrahlte Grabinschriften aus, wie der Steinmetz sie nur für die genormten Steine bei Sozialbestattungen anbietet. Der geschwungene Schriftzug, der einen schmalen schwarzen Grabstein im Hof zielt und der Unterschrift der Toten nachempfunden ist, ließe sich mit dem Sandstrahlgebläse so elegant nie realisieren.

Trotz Schriftprogrammen im PC zeichnet bei Bohnhoff Steinmetz- und Bildhauermeister Olav Duysen die meisten Schriften von Hand. Er variiert sie nach Größe und Abstand, eine Schrift muss zum Stein passen. Das Credo des Mannes im weißen Arbeitskittel: „Man muss den Verstorbenen in der Gedenkstätte wiederfinden.“ Das umfasst auch Ornamente, Reliefs und Porträts. „Die Kunden“, ist Bohnhoff überzeugt, „wissen das zu würdigen. Es geht beim Handwerk ums Ergebnis.“ ■ CRO



In jedem Grabstein steckt viel Handarbeit: vom Entwurf der Inschrift (oben) bis zum Einarbeiten der Schrift. Denn der Stein soll individuell sein wie der Mensch, an den er erinnert.

:: LESENSWERT



David Sax, *Die Rache des Analogen*. Warum wir uns nach realen Dingen sehnen, 272 S., Residenz Verlag, Salzburg 2017, 22 € | In seinem neuen Buch beschreibt der kanadische Journalist und Sachbuchautor, warum die wirkliche Welt attraktiver ist als die digitale.



Georg Cramer u. a. (Hrsg.), *Quo vadis Handwerk?*, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien Nr. 82, 215 S., Göttingen 2011, 27 € | Die gedankenreichen Beiträge dieser Textsammlung fragen nach der Identität des Handwerks und seinem Ort in der Zukunft.



Isabelle Hoffmann, *Kunsthandwerk 4.0*, hrsg. von AdK Hamburg, 290 S., Dölling und Galitz Verlag München/Hamburg 2016, 9,90 € | Liebevoll gestaltete Veröffentlichung anlässlich des 60-jährigen Jubiläums der Arbeitsgemeinschaft des Kunsthandwerks Hamburg (AdK).

Büchsenmacher Sebastian Boll

Solide und zuverlässige Unikate

Büchsenmachermeister Sebastian Boll aus Neukloster hat seine Nische gefunden. Der 36-Jährige bewirbt seine Jagd- und Sportwaffen als Handwerkskunst aus Holz und Stahl.

Heute repariert der Jungmeister viel weniger als noch vor Jahren. Stattdessen setzt der Mecklenburger auf Qualität. Er spezialisierte sich auf den Neubau nach altem Vorbild. „Das ist solide und zuverlässig“, erklärt der Fachmann, der sich deshalb auf die Funktionsweise, Zuverlässigkeit und Schützensicherheit seiner Produkte verlassen kann. Alles Weitere sind individuelle Anpassungen.

In seiner Werkstatt schleift er das Holz der Schäfte und feilt, biegt und verdelt Metalle. „Wenn ich alte Erbstücke restauriere, sehe ich, wie hochwertig unsere traditionelle Handarbeit



Büchsenmacher Sebastian Boll baut Waffen nach traditionellem Vorbild.

ist. Diese Waffen kann ich jederzeit wieder aufarbeiten“, sagt der Büchsenmachermeister, der für seine Kunden auch Berater ist. Die Jäger und Sportschützen schätzen sein Wissen und die individuellen Möglichkeiten, die Sebastian Boll

ihnen bietet. „Die einen bekommen spezielle Anbauteile. Partnerfirmen veredeln die Gewehre beispielsweise mit Gravuren. Für meine handgemachten Unikate zahlen die Kunden dann gerne“, so Sebastian Boll. ■ JES



Handwerker & Landwirte aufgemerkt: Winterzeit ist Jagdscheinzeit! Nutzen Sie die kalten Tage und lassen Sie sich innerhalb von 3 Wochen durch unsere passionierten Ausbilder auf Ihre Jägerprüfung vorbereiten.

18 Jahre Erfahrung und über 7000 erfolgreiche Absolventen sprechen für sich!

Weitere Informationen zu unseren Kursen erhalten Sie von Frau Schmidt unter Telefon 0385 6666 422 oder auf www.jagdschule-gutgrambow.de.

Freie Termine in unserem modernen **Indoor-Schießzentrum** finden Sie auf www.gutgrambow-schiesszentrum.de. Leihwaffen bis Kal .416 Rigby & Munition stehen zur Verfügung. Sie brauchen keinen Waffenschein!



Graveurin Carola Frericks

Handarbeit für die Ewigkeit

Ihre Handgravuren sind nicht durch Maschinen zu ersetzen. Davon ist Graveurmeisterin Carola Frericks überzeugt. Seit sie im Jahr 2006 in Schwerin ihre Werkstatt samt kleinem Verkaufsraum eröffnete, steigt die Nachfrage nach individuellen Widmungen, Ornamenten und figürlichen Darstellungen. Mit ihren feinen Stichel verziert sie nahezu alle Metalle und veredelt Schmuck, Instrumente, Schalen, Vasen oder auch Bestecke. „Meine Kunden wünschen sich etwas Unverwechselbares, das nur sie haben“, sagt die Meisterin.

Vor ihrer Selbstständigkeit zweifelte sie, ob die Nachfrage in einer Stadt gegeben sei, in der es seit 20 Jahren keinen Graveur gab. Deshalb plante sie jeweils zur Hälfte mit Maschinen- und Handarbeit.

Doch heute kommt die computergesteuerte Fräse weitaus seltener zum Einsatz.



Carola Frericks veredelt Produkte mit ihren Handgravuren.

„Die Linien einer Maschine sehen immer gleich aus. Wenn ich sie gestalte, werden sie lebendig“, sagt Carola Frericks, deren Kunden immer häufiger Goldschmiede, Musikinstrumentenbauer und Privatleute sind.

Besonders schön sei es, wenn sie Ge-

genstände in ihr Gravur-Manufaktur bekomme, die schon mehr als ein Jahrhundert alt sind und Gravuren tragen. „Daran sehe ich, dass meine Handarbeit für die Ewigkeit ist“, sagt Carola Frericks. ■ JES

Kunstglasbläser Helmut Wiederholt

»Junge Leute finden unsere Arbeit toll«

Die Sehnsucht nach Handgemachtem gibt es tatsächlich, sie bleibt aber weitgehend Sehnsucht. Das meint Glasbläser Helmut Wiederholt aus Hamburg. Der 73-Jährige kennt sich aus in seiner Branche. Über fünfzig Jahre ist er seinem Handwerk verbunden, die meiste Zeit davon – nach traditionell handwerklicher Ausbildung – als Kunstglasbläser.

In seinem Betrieb „Cactus Glas“, beste Hamburger Innenstadtlage, fertigt Wiederholt individuelle Gläser und Weinkaraffen. „Ich mache nichts für die Vitrine“, sagt er. „Ich mache das besondere Glas für den täglichen Gebrauch.“

Seine Produkte vertreibt er direkt sowie über zwei Wiederverkäufer und über das Museum für Kunst und Gewerbe in Köln. Vor 25 Jahren sorgten zwei Dutzend kunsthandwerkliche Geschäfte für gute Umsätze. Aber die goldenen Jahre sind vorbei, die

meisten Geschäfte längst geschlossen. Wer heute handwerklich gefertigte Gläser erwerben möchte, muss lange suchen.

Wir haben ein großes Problem mit unserer wichtigsten Zielgruppe, der kaufkräftigen Generation der 30- bis 60-Jährigen. Die wollen hochwertige Keramik und schöne Gläser, trauen ihrem Geschmack aber nicht und bleiben im Mainstream hängen. Sie kaufen lieber über Einrichtungshäuser vertriebene Ware, als sich auf individuell und in Kleinbetrieben gefertigte Gläser einzulassen.“

Trotz der schwierigen Vertriebsstruktur und den zaghaften Kunden bleibt Wiederholt optimistisch. „Ganz junge Leute finden unsere Arbeit toll. Da wächst eine interessante Klientel heran. Es bleibt nur zu hoffen, dass es in zehn bis zwanzig Jahren noch genügend kreative Kleinbetriebe auf dem Markt gibt.“ ■ TM



In seiner Werkstatt und andernorts zeigt Helmut Wiederholt, was Glasbläserei ist und wie individuelle Gläser entstehen.

Stuckateur und Restaurator Maik Dechow

Das Leben ist nicht symmetrisch

„Mein Markenzeichen ist Erfahrung und handwerkliches Können. Unsere Kunden erwarten höchste Qualität. Und die bieten wir ihnen“, sagt Maik Dechow. Der Stuckateurmeister ist Inhaber einer kleinen Stuck- und Restaurierungswerkstatt in Hamburg/Eimsbüttel. An Aufträgen mangelt es nicht. Restaurierung historischer Gebäude ist sein Metier, wenn möglich mit historischen Baustoffen. Manchmal gestaltet er auch Neubaufassaden. Dechows Steckenpferd aber ist die Restaurierung. „Wo andere sagen, das ist mir zu knifflig, wird es für mich spannend. Was am Schwierigsten ist, ist das wirklich Interessante“, sagt er selbstbewusst.

Dechows Kapital ist seine erstklassige Ausbildung. Der 49-Jährige lernte sein Handwerk bei der VEB Denkmalpflege in Schwerin. Der große Betrieb versammelte alle relevanten Gewerke unter einem Dach – ein enormer Vorteil, denn am Bau ist gewerkeübergreifende Teamarbeit angesagt. Darüber hinaus gibt es im Restaurierungsbereich kaum ausgebildete Stuckateure. Deren Arbeit wird zumeist von anderen Gewerken nebenbei ausgeführt. Dieser Umstand half Dechow, sich als gefragter Experte zu profilieren.

Entwürfe am Computer fertigen, 3D-Druck und quasiindustriell gefertigte Vorprodukte sind seine Sache nicht. „Damit wird ja schon gearbeitet. Mir fallen da Kaminumrandungen aus China ein. Styroporprofile. Absolut glatt, absolut kantig, absolut symmetrisch, absolut perfekt, absolut schön – aber eben auch absolut tot. Die Dinger leben einfach nicht. Denn das Leben ist nicht perfekt und symmetrisch. Übrigens sind Hauswände auch niemals exakt gerade. Wenn man den Kram montieren will, bekommt man schnell Probleme und steht hilflos davor.“

Moderne Technik wird die für Qualität stehende Handarbeit der Stuckateure nicht ersetzen, solange die Kunden deren Wertigkeit erkennen und nachfragen, ist Maik Dechow sicher. Sorge bereitet ihm eher der Berufsnachwuchs. „Wir haben oft Praktikanten im Betrieb“, sagt er. „Die sind begeistert von der Arbeit, möchten auch gerne Handwerker, Stuckateur sein. Aber dann merken sie, dass der Weg dahin hart ist und springen ab. Eigenartigerweise sind unsere besten Praktikanten Mädchen. Die wollen gerne etwas Wirkliches mit den Händen schaffen, packen an, haben Biss und sind wirklich tough.“ ■ TM



Restaurator Maik Dechow setzt aus Überzeugung konsequent auf Handarbeit.

FOTOS: MEYER-LÜTTGE (2), SEEMANN

EFFEKTIV UND NACHHALTIG WERBEN

Nord Handwerk

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE

- Gibt Tipps für die tägliche **Führungspraxis im Handwerk**
- Informiert über **Politik & Wirtschaft**
- Beleuchtet jeden Monat redaktionell ein **Themenspezial**
- Geht direkt an die **Entscheider** in über 54.000 Handwerksbetrieben Norddeutschlands



Kontakt:

Frach Medien GmbH
Weidenbaumsweg 103, 21035 Hamburg

Ihre Ansprechpartnerin: Birgit Haß
Tel. 040 6008839-78
Fax 040 6008839-71
Mail: b.hass@frach-medien.de

ZDH IN KÜRZE

Unnötiger Impuls für EU-Binnenmarkt

Ablehnend zeigt sich das Handwerk gegenüber den Vorschlägen der EU-Kommission zur Belegung des europäischen Binnenmarktes für Dienstleistungen. Das Ziel, den Binnenmarkt für kleine und mittlere Unternehmen

zu verbessern, werde mit der vorgesehenen elektronischen Dienstleistungskarte und einer Verhältnismäßigkeitsprüfung für nationale

Berufsanforderungen verfehlt. Zu diesem Urteil kommt Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). „Wir brauchen hier keine zentrale Harmonisierung“, so Schwannecke. ■ CRO/PM

Kassensicherheit zu fairem Preis

Als „tragfähigen Kompromiss“ bewertet der ZDH das neue Gesetz zur Sicherheit elektronischer Kassen. Diese müssen von 2020 an über eine technische Sicherheitseinrichtung verfügen, die Manipulationen ausschließt. Damit soll Umsatzsteuerbetrug stärker bekämpft werden (Bericht im NordHandwerk 10/2016, S. 52). Zwar entstehe für Betriebe eine bürokratische Mehrbelastung. ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke weist aber darauf hin, dass durch eine verlängerte Übergangsregelung bis Ende 2022 für ältere, nicht nachrüstbare Kassen ein Schutz bereits erfolgter Investitionen erreicht sei. ■ CRO/PM

Europa braucht volle Beachtung

Einen „neuen Geist für die enge Zusammenarbeit von Wirtschaft und Politik in Europa“ zu entwickeln zählt Hans Peter Wollseifer zu den wichtigsten Aufgaben der deutschen Politik für 2017. Vor dem Hintergrund des Brexits sagte der ZDH-Präsident in einem Interview mit der Nachrichtenagentur Reuters: „Es geht nicht mehr um die Krümmung der Gurke, es geht ums Ganze.“ Besonderes Augenmerk müsse zudem weiterhin auf die Integration von Flüchtlingen in Gesellschaft und Arbeitsleben gelegt werden. „Da dürfen wir alle nicht nachlassen, nicht wir Deutsche, nicht die zu uns Geflüchteten.“ ■ PM



Gebäudedämmung ist ein wichtiger Beitrag, um den weltweiten Temperaturanstieg zu begrenzen. Doch die Investitionen in energetische Sanierungen sind in Deutschland zuletzt gesunken.

Bei der Energiewende hapert es an Effizienz

Die energetische Sanierung von Gebäuden stagniert. Ein Problem ist die unübersichtliche Förderung. Dabei sind es gerade Maßnahmen zur Energieeffizienz, die den Ausstoß an Treibhausgasen wirkungsvoll verringern.

Wer ein Einfamilienhaus aus den 1960er Jahren mit Dämmung und neuer Heizungsanlage energetisch auf den optimalen Stand bringen will, braucht vor allem eines: eine gute Förderberatung. Die Förderquote kann 25 Prozent betragen, wenn sechs verschiedene Programme von vier Anbietern kombiniert werden. Mit einem solchen Fallbeispiel illustrieren Wissenschaftler vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) in einem Gutachten, wie schwer zu überblicken das Dickicht der Förderangebote ist.

Derzeit gibt es bundesweit 3.350 Förderprogramme für energetische Maßnahmen an Gebäuden, vom Wärmeschutzfenster über die Kellerdämmung bis zur Photovoltaikanlage. Die Empfehlung der Wirtschaftsforscher: Um die Energiewende voranzubringen, muss das System dringend vereinfacht werden. Das ist einem Artikel der Frankfurter Allgemeinen Zeitung zufolge auch der Tenor eines vom Bundesrechnungshof verfassten, noch unveröffentlichten Prüfberichts. Das

Bundeswirtschaftsministerium koordiniere die Maßnahmen zur Energiewende nur unzureichend, kritisierten die Prüfer. Die fast drei Milliarden Euro, die jährlich als Fördermittel zur Verfügung stehen, müssten künftig zielgerichteter eingesetzt werden.

Löwenanteil zum Klimaschutz

Eine effizientere Energienutzung in Gebäuden ist unverzichtbar, um die nationalen Klimaschutzziele zu erreichen. Das verdeutlicht der jüngste Monitorbericht der Bundesregierung zur Energiewende. Der Verbrauch an Primärenergie in Deutschland ist seit 2008 um 7,6 Prozent oder rund 252 Terawattstunden (TWh) gesunken. Wärmedämmung und eine Vielzahl anderer Energieeffizienzmaßnahmen haben dazu den Löwenanteil beigetragen, in Zahlen: 478 TWh. Dagegen wirkten sich das Wirtschaftswachstum und die Bevölkerungszunahme verbrauchserhöhend aus. Vom Ziel, den Energieverbrauch bis zum Jahr 2020 um 20 Prozent zu reduzieren, ist Deutschland noch weit entfernt. Und um die bis

zum selben Zeitpunkt angepeilte Reduktion der Treibhausgasemissionen um 40 Prozent gegenüber 1990 zu erreichen, müsste die CO₂-Einsparung in den kommenden Jahren verdreifacht werden, stellt die von der Regierung mit der Bewertung des Berichts beauftragte Expertenkommission fest.

Handwerker vor Ort einbinden

Auch deshalb fördern immer mehr Programme die energetische Sanierung. Neben der KfW Bankengruppe und dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausführung (Bafa) bieten viele Länder, Kommunen und Energieversorger eigene Förderprogramme an. Beispiel Schleswig-Holstein: Hier gibt es zusätzlich 11 Landes- und 25 kommunale Förderangebote. Doch die Vielzahl an Möglichkeiten macht es für Eigentümer unnötig kompliziert: Die Investitionen in energetische Sanierungen sind in den vergangenen Jah-

ren sogar gesunken, wie das IW-Gutachten zeigt, das in Kooperation mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk und der Schwäbisch Hall-Stiftung entstanden ist.

Die Autoren empfehlen, die Programme der KfW, des Bafa und der Länder zusammenzuführen. Lokale Initiativen sollten auf einer bundesweiten Plattform gebündelt werden. „Wir müssen uns fragen, wie wir die Förderprogramme in die Breite tragen. Das gelingt nur, wenn wir sowohl die Banken als auch die Handwerker vor Ort besser einbinden“, sagt IW-Immobilienexperte Ralph Henger. Die Autoren schlagen außerdem vor, die Förderung der energetischen Sanierung durch steuerliche Anreize zu ergänzen und vollständig auf die Reduzierung von Treibhausgasen auszurichten – unabhängig von den verwendeten Technologien. ■ CRO/PM



Teilzeitarbeit ist vor allem unter Frauen weit verbreitet. Ein neues Gesetz soll die Rückkehr in eine Vollzeitbeschäftigung, etwa nach einer Phase der Kinderbetreuung, erleichtern.

Arbeitsmarkt

Von Vollzeit in Teilzeit – und zurück

Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles will den bestehenden gesetzlichen Anspruch auf Teilzeitarbeit ergänzen. In Vorbereitung ist ein Gesetz, das es Beschäftigten ermöglichen soll, die Teilzeitarbeit zu befristen und einfacher wieder zu längeren Arbeitszeiten zurückzukehren. Das sei ein Beitrag zur Gleichstellung von Frauen, die ihre Arbeitszeit etwa phasenweise für die Kinderbetreuung reduzieren wollen, heißt es von Seiten des Ministeriums. Frauen arbeiten laut Arbeitszeitreport 2016 der Bundesanstalt für Arbeitsschutz

und Arbeitsmedizin mit 42 Prozent sechsmal häufiger in Teilzeit als Männer. Der neue Rechtsanspruch auf die Rückkehr in eine Vollzeitbeschäftigung soll für Arbeitgeber mit mehr als 15 Beschäftigten gelten.

Beim Handwerk stößt der Gesetzentwurf auf Kritik. Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, sieht die „Souveränität über die Arbeitszeitgestaltung“ in den Betrieben bedroht. Die Personaleinsatzplanung werde vor allem für Filialbetriebe weiter erschwert. ■ CRO

Von der Vision zum Projekt.

2800 Referenzen

im Industrie- und Gewerbebau



BARTRAM

BAU-SYSTEM

Das individuelle Bau-System

- ✓ Entwurf und Planung
- ✓ Festpreis
- ✓ Fixtermin
- ✓ 40 Jahre Erfahrung
- ✓ Alles aus einer Hand

Wir beraten Sie gern persönlich.

Dipl.-Ing. Fr. Bartram GmbH & Co. KG
Ziegeleistraße · 24594 Hohenwestedt

Tel. +49 (0) 4871 778-0
Fax +49 (0) 4871 778-105
info@bartram-bau.de



MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

Berufswahl

Eine Frage des Prestiges

Alle wollen Kaufleute im Einzelhandel werden, nur wenige Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk. Dabei sind die Berufe eng verwandt.

Die Tätigkeitsprofile ähneln sich: Neben der Verkaufstätigkeit gehören unter anderem kundige Beratung und Warenpräsentation zu den Aufgaben. Trotzdem gibt es in vielen Regionen Deutschlands eine widersprüchliche Entwicklung. Während beispielsweise in Ostholstein im Jahr 2014 über 30 Prozent der Bewerber um einen Ausbildungsplatz als Kauffrau oder Kaufmann im Einzelhandel leer ausgingen, blieben gleichzeitig rund ein Viertel der Ausbildungsplätze für Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk unbesetzt.

Den Gründen für dieses Missverhältnis bei Angebot und Nachfrage bei zwei verwandten Berufen sind Wissenschaftler des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) in einer Studie nachgegangen. Die Datenbasis lieferte die BIBB-Bewerberbefragung von



2014. Wesentlich für die Neigung Jugendlicher, einen der beiden Berufe zu erlernen, ist demnach, welche Reaktion sie von Familie und Freunden erwarten. Hier schneidet der Kaufmannsberuf klar besser ab. Eine Ausnahme bilden Familien, in denen das Berufsbild des Fachverkäufers im Lebensmittelhandwerk, etwa durch eigene Berufserfahrung, gut bekannt ist. Das legt den Schluss nahe, dass die berufliche Praxis besser ist als ihr Ruf.

Hinzu kommt, dass die Jugendlichen ein höheres Einkommen im Kaufmannsberuf erwarten. Auf das tarifliche Ausbildungsgehalt trifft das mit einer Differenz von zirka 200 Euro in allen Ausbildungsjahren faktisch zu.

Dem stehen als Vorzüge die größere Sicherheit für Bewerber gegenüber, in dem Beruf des Fachverkäufers Fuß zu fassen, sowie das im Vergleich zu Einzelhandelskaufleuten konkreter definierte Einsatzgebiet. Die Bildungsforscher appellieren, im Rahmen der Berufsorientierung stärker auf diese Aspekte hinzuweisen, um besonders Jugendliche, die erfolglos nach einer Lehrstelle als Einzelhandelskauffrau/-kaufmann gesucht haben, für die naheliegende Alternative zu gewinnen. ■ CRO

Bekannt im ganzen Land

Ob Internorga, IHM oder Bergedorfer Bautage – im Frühjahr ist Messezeit. Was Aussteller sich von einer Beteiligung versprechen.

Wenn bei der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München, die in diesem Jahr vom 8. bis 14. März veranstaltet wird, die Bundeskanzlerin auf ihrem Rundgang eine Stippvisite am Stand eines Handwerksbetriebs macht, ist diesem maximale Aufmerksamkeit sicher. Ihren Bekanntheitsgrad zu erhöhen, das ist das Ziel, das Unternehmen laut einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Ausstellungs- und Messe-Ausschusses der Deutschen Wirtschaft e.V. (Auma) am häufigsten mit einer Messebeteiligung anstreben. Daneben existiert ein ganzes Bündel an Motivationen, sich auf einer Messe zu präsentieren. Als

Branchentreff dienen Messen der Pflege und dem Ausbau persönlicher Kontakte. Viele Aussteller wollen neue Kunden gewinnen. Messen sind aber auch Testlabor, um Preisspielräume auszuloten, Export-

chancen zu prüfen und Innovationen vorzustellen. Die Experten des Auma empfehlen, die Ziele zu gewichten und so vorab die Stoßrichtung eines Messeauftritts festzulegen. ■ CRO



Ford Lease Gewerbe-Offensive

Einfach größer denken!

DER NEUE FORD **KUGA TREND**
Günstig mit der monatl. Finanzleasingrate von
€ 189,-^{2,3} (€ 224,91 brutto)

Optionales Ford Lease
Full-Service-Paket nur
€ 0,99¹

Mehr Informationen unter: ford-firmenkunden.de
Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FOTOS: FOTOLIA

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung): 4,8 (innerorts), 4,2 (außerorts), 4,4 (kombiniert). CO₂-Emissionen: 115 g/km (kombiniert).



Eine Idee weiter

¹Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 0,99 netto (€ 1,18 brutto) monatlich erhältlich. Eingeschlossen sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang und die Kosten für HU/AU. Die HU wird von einer amtlich anerkannten Prüforganisation (z.B. TÜV, DEKRA, KÜS, GTÜ) durchgeführt. Details und Ausschlüsse zu allen Services entnehmen Sie bitte unserer ausführlichen Produktbeschreibung. Diese erhalten Sie bei allen teilnehmenden Ford Partnern. ²Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie Taxi, Fahrschulen, Behörden). Angebot gilt bei Vertragsabschluss bis 31.03.2017. ³Der neue Ford Kuga Trend mit 1,5-l-TDCi-Motor, 2x4-Frontantrieb, 88 kW (120 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, inklusive Metallic-Lackierung, ohne Leasing-Sonderzahlung, bei 36 Monaten Laufzeit und 30.000 km Gesamtlauflistung. Leasingrate auf Basis einer UPE von € 23.659,66 netto (€ 28.155,- brutto), zzgl. Überführungskosten.

Unsere Themen



28 **Den Berufsalltag kennenlernen**
Berufsorientierung auf der Messe Einstieg



22 **Schmuck bedeutet Emotion**
Das Lieblingswerkzeug von Goldschmied Christoph Dwenger

Weitere Themen

24 **Eine Meisterin, die auf Strom steht**
Elektrikerin Petra Hagel

26 **Zukunftsperspektive Umwelthandwerker**
Fachsprachlicher Unterricht

29 **Eine Bank sorgt für Zank**
Matthias Max möchte Bänke vor seinem Café aufstellen

30 **Die Besten messen sich in Hamburg**
Leistungswettbewerb der Maler und Lackierer

31-34 **Termine im Februar**
Veranstaltungstipps

facebook.com/hwkhamburg

twitter.com/hwk_hamburg

Mehr Raum fürs Handwerk

Mehr Gewerbeflächen, weniger Bürokratie und bessere Berufsorientierung: Das forderte Handwerkskammerpräsident Josef Katzer im Rahmen der Jahresschlussversammlung für 2017.

Die Jahresschlussversammlung stand im Zeichen der Eröffnung der Elbphilharmonie. Vor 300 geladenen Gästen machte Josef Katzer, Präsident der Handwerkskammer, in seiner Ansprache deutlich, welche Meisterwerke entstehen können, dank Handwerk. Hamburg hätte nun ein Konzerthaus von Weltrang. Angesichts der wachsenden Stadt mahnte Katzer: „Natürlich muss bei der Planung von Wohnungsbau an Platz für das produzierende Handwerk gedacht werden.“ Und Investoren müssten dann „auch umsetzen, was die Stadt will“, gemäß ihrem „Leitbild der nutzungsdurchmischten Stadt“.

Wirtschaftsförderung im besten Sinne sei der geplante Handwerkerhof Meistermeile, der am 26. Januar den ersten Spatenstich feierte. Hier gelänge es gut, mit dem Ersten Bürgermeister, dem Senat, der Bürgerschaft und dem Bezirk Eimsbüttel am Offakamp Gewerbeflächen zu planen. „Jetzt ist Hamburg dabei, seinen eigenen Weg für das Handwerk zu gehen“, sagte Katzer und betonte: „Und ‚spitze‘ ist auch, dass unser Erster Bürgermeister in der diesjährigen Pressekonferenz zum Masterplan Handwerk 2020 eine Gewerbeflächengarantie abgegeben hat.“ Olaf Scholz hatte im September 2016 erklärt, dass es keine Umnutzung von Gewerbeflächen in Privatbesitz geben werde. Eigentümer könnten nicht darauf hoffen, dass ihr Grundstück in einigen Jahren an Wert steige.

Scholz würdigte in seiner Ansprache die großartige Handwerksleistung insbesondere an der Elbphilharmonie und bedankte sich beim Handwerk. „Nötig sind eine Digitalisierungsstrategie und eine perfekte analoge Handwerksleistung“, appellierte Wirtschaftsminister Frank Horch an die Betriebe.

Weniger Bürokratie

Als weiteren für das Handwerk existenziell wichtigen Faktor nannte Katzer den Abbau von Bürokratie. Er forderte „weniger Bürokratismus“ für Selbstständige. Das Zuviel an „Bürokratismus“ schrecke auch den Führungskräftenachwuchs ab, darunter etliche der 576 neuen Meisterinnen und Meister des Jahres 2016: „Viele gehen lieber ins Angestelltenverhältnis, als ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen – die meisten, weil ihnen der Bürokratismus aus Berlin und Brüssel schlichtweg zu viel ist.“

Ebenso eindämmen müsse die Politik Wettbewerbsverzerrungen infolge der Digitalisierung, beispielsweise bei Online-Angeboten für handwerkliche Dienstleistungen zu Dumping-Konditionen. Konkurrenz, die „sogenannte Subunternehmer“ ausbeute, gehöre vom Staat unterbunden.

Fachkräftesicherung durch duale Ausbildung

Auch die große Herausforderung der Fachkräftesicherung sprach Katzer in seiner Jahresschlussrede an: „Die erfolgreichste Lösung zur Deckung des Fachkräftebedarfes ist und bleibt die duale Ausbildung.“ Deshalb bilde das Handwerk fortlaufend aus, viele Betriebe sogar weit über ihren eigenen Bedarf. „Ich bin stolz darauf, dass wir unsere Ausbildungszahlen immer noch stabil halten“, sagte Katzer und dankte dafür allen Ausbildungsbetrieben.

Er mahnte eine für alle Qualifizierungswege offene Berufsorientierung an den Schulen an. Das Handwerk sei in der Nachwuchsgewinnung sehr aktiv, über seine Imagekampagne und vielfältige Angebote für Schulen. „Die EU und die Stadt unterstützen uns dabei mit Projektmitteln für das Projekt

INa – Integrierte Nachwuchsgewinnung im Handwerk“, erläuterte er, „an unseren Praxiskursen von INa haben in den vergangenen Jahren schon mehr als 10.000 Hamburger Schülerinnen und Schüler teilgenommen. Gerade haben wir erfahren, dass das Projekt weitere vier Jahre um Nachwuchs für das Handwerk werben darf.“

Bessere Berufsorientierung an Gymnasien

Zugleich appellierte Katzer an „die Verantwortlichen aus der Bildungspolitik“, bei „Fehlentwicklungen“ die Forderungen des Handwerks umzusetzen, vor allem in puncto Fokussierung auf Abitur und Studium. Katzer forderte, dass „unsere Erfahrungen mit der Berufsorientierung in den Stadtteilschulen“ in das neue Konzept für Berufsorientierung an den Gymnasien der Behörde für Schule und Berufsbildung einfließen müssten. Es gelte, „berufliche und hochschulische Bildung endlich“ als „gleichwertig“ zu vermitteln. Katzer forderte außerdem „eine verpflichtende Fortbildungsinitiative für Klassenlehrerinnen und -lehrer ab Klasse 9“, dafür biete das Handwerk seit Jahren Lehrpraktika an. Und praktische Erfahrungen im Gebrauch der eigenen Hände müssten wieder mehr im Unterricht vorkommen.

Ehrennadel in Silber

Vizepräsident Hjalmar Stemmann zeichnete den Maler- und Lackierermeister Rudolf Gregersen (80) mit der Ehrennadel in Silber aus. Gregersen ist Ehrenmeister seines Gewerks und engagierte sich über Jahrzehnte in Ehrenämtern des Handwerks und im Verein zur Förderung des bundesweit einzigartigen „Deutschen Maler- und Lackierer-Museums“ in Bergedorf.

Auch Clive Hewlett (65) wurde mit der Ehrennadel in Silber ausgezeichnet. Der Verwaltungsjurist und Leitende Regierungsdirektor war von 1980 bis 2015 in der Behörde für Schule und Berufsbildung tätig. Seit 2006 leitete er die Abteilung für außerschulische Berufsbildung und legte das „Hamburger Ausbildungsprogramm“ auf. Er machte sich als „Mister Ausbildungsreport“ einen Namen, indem er in diesem Bericht Jahr für Jahr wichtige Themen benannte. **MEHR FOTOS AUF WWW.FACEBOOK.COM/HWKHAMBURG. ■ KG**



Handwerkskammerpräsident Josef Katzer forderte auf der traditionellen Jahresschlussversammlung mehr Raum für das Handwerk.



Der erste Bürgermeister Olaf Scholz und Wirtschaftsminister Frank Horch schnitten erfreut die Elphi-Torte an.

FOTOS: HANDWERKSKAMMER HAMBURG, GEHLE



Goldschmiedemeister Christoph Dwenger mit Feile und Säge.

Schmuck bedeutet viel Emotion

NordHandwerk-Serie Mein Lieblingswerkzeug: Für den Februar besuchte NordHandwerk Christoph Dwenger, Goldschmiedemeister aus Bergedorf. Seine Begeisterung und Liebe für Schmuck teilt er mit seinen Kunden und mag es sehr, gemeinsam mit ihnen neue Stücke zu schaffen.

Wir machen etwas, was eigentlich niemand braucht, aber alle haben wollen“, sagt Christoph Dwenger lachend und fügt hinzu: „Gleichzeitig ist es etwas sehr Emotionales. Erbstücke werden gehütet, bewahrt und sind für viele fast etwas Heiliges.“ Diese starken Gefühle, die Menschen mit Schmuck verbinden, faszinieren Christoph Dwenger. Zusammen mit seinem Vater führt er bereits in dritter Generation das Unternehmen Juwelier Dwenger und engagiert sich sehr für die Ausbildung.

Was ist Ihr Lieblingswerkzeug und warum?

Christoph Dwenger Ich habe zwei: die Säge und die Feile, sozusagen die Grundausstattung der Goldschmiede. Der Lehrling bekommt sie schon in den ersten Wochen in die Hand. Mir machen sie immer noch Spaß.

Was für einen Auftrag hätten Sie gerne mal?

Dwenger Einzelanfertigungen. Zum Glück ist das mein tägliches Geschäft. Vor kurzem habe ich einen Verlobungsring mit einem großen Saphir angefertigt. Durch Gravuren haben wir Teile des Familienwappens in den Ring integriert. Dieses gemeinsame Entwickeln macht viel Spaß.

Was war Ihre beste Idee in jüngerer Zeit?

Dwenger Das war der Entwurf eines Kettenanhängers für einen Beryll mit über 150 Karat.

KIM. KUNDEN IM MITTELPUNKT.

In der NordHandwerk-Serie „MEIN LIEBLINGSWERKZEUG“ beantwortet ein Betriebsinhaber unsere Fragen und benennt den nächsten Gesprächspartner.

Was wünschen Sie sich von Ihrer Kammer?

Dwenger Ich wünsche mir, noch besser geplante Kampagnen zur Nachwuchsgewinnung. Als Jungmeister gehen wir zusammen mit der Handwerkskammer in Schulen und sprechen mit den Jugendlichen, meist mit Abschlussklassen. Da sollte man noch früher ansetzen, schon beim Bewerbungstraining.

Welches Werkzeug werden Sie in zehn Jahren in der Hand halten?

Dwenger In unserer Branche wird sich viel verändern. In zehn Jahren werde ich sicher einen computergesteuerten Laser-Gold-Drucker in den Händen halten. Trotzdem wird das handwerkliche Können des Goldschmiedes weiterhin notwendig sein. Das ist das Schöne daran.

Christoph Dwenger schlägt den Tischler Eike Curdt für die März-Ausgabe vor. ■ KG

SDH®

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK GmbH



GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089 - 92 13 00 530.

Eine Meisterin, die auf Strom steht

Petra Hagel arbeitet erfolgreich als Elektrotechnikmeisterin. Sie ist kein Einzelfall. Ihr Beispiel zeigt, dass Frauen jeden Beruf ausüben können.

Schon als Kind wollte Petra Hagel zusammen mit ihrem Vater, einem Elektrotechnikmeister, E-Autos erfinden. Ein freiwilliges Praktikum auf der Baustelle festigte ihren Entschluss, ins Handwerk zu gehen. 2012 bekam sie als Drittbeste in Hamburg den Gesellenbrief als Elektronikerin und fing im Anschluss an, in einem kleinen Handwerksbetrieb zu arbeiten.

Nach einiger Zeit wechselte sie wieder in ihren Ausbildungsbetrieb, die SPIE Hartmann GmbH, und arbeitete schließlich hauptsächlich auf einer großen Baustelle. In dieser Zeit reifte der Entschluss, den Meisterbrief gleich anzuhängen, solange das Lernen noch so vertraut ist. Hagel beschreibt sich selbst als ehrgeizig und sagt: „Ich wollte mehr über Elektrotechnik wissen.“ 2014/2015 hat sie die Meistervorbereitung absolviert und im Herbst 2016 stolz ihren Meisterbrief im Elektrotechnikhandwerk im Hamburger Michel abgeholt.

Als nächsten beruflichen Schritt möchte sie in die Rolle einer Projektleiterin hineinwachsen. Dafür verbringt sie jetzt viel Zeit am Schreibtisch und bearbeitet Leistungsverzeichnisse, erstellt Angebote, betreut die Kunden, macht Bestellungen und die Abrechnung. Drei Baustellen hat sie schon von A bis Z betreut und zufriedene Kunden zurückgelassen.

Hilfe bei der Meistervorbereitung

Wer als Gesellin Interesse an einem Meisterbrief hat, kann sich gerne an das Handwerkskammer-Projekt Integrierte Nachwuchsgewinnung im Handwerk (INa) wenden. Die Projektmitarbeiter unterstützen und begleiten Gesellinnen individuell während der Meistervor-



Petra Hagel tritt in die Fußstapfen ihres Vaters. Auch sie ist jetzt eine Elektrotechnikmeisterin. Bei der SPIE Hartmann GmbH arbeitet sie als Projektleiterin.

bereitung. Gefördert wird das Projekt INa durch den Europäischen Sozialfonds (ESF), die Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration (BASFI) und die Freie und Hansestadt Hamburg.

Eher Zorn als Tränen

In ihrer Ausbildungszeit zur Gesellin hat Petra Hagel erlebt, dass Männer mit weiblichen Emotionen manchmal nicht so recht umgehen können. Daher empfiehlt sie weiblichen Azubis, aus einer kritischen Situation erst einmal rauszugehen und durchzuatmen. Eher Zorn als Tränen ist ihr Motto. Sie rät, möglichst nicht zu weinen, sondern den eigenen Standpunkt klar zu vertreten. Darauf würden sich männliche Kollegen einlassen. Insgesamt ist ihre Empfehlung an alle Auszubildenden:

ganz viel fragen, auch wenn manchmal die Zeit auf der Baustelle dafür fehlt.

Sie selber arbeitet gern mit Jugendlichen. Das zeigt auch ihr Engagement für die Freiwillige Feuerwehr in Meckelfeld, bei der sie Jugendliche in Theorie und Praxis trainiert. Bei der SPIE Hartmann GmbH ist sie übrigens nicht die Einzige. Der Betrieb in Wilhelmsburg setzt auf weibliche Kompetenz. Noch zwei weitere Frauen sind hier in der Ausbildung für den technischen Bereich. ■ SMÖ

► KONTAKT ZU INA

Integrierte Nachwuchsgewinnung im Handwerk (INa), Sabine Möller, E-Mail: sabine.moeller@hwk-hamburg.de; Tel.: 040 35905-431, www.hwk-hamburg.de, www.nachwuchs-handwerk.de.

Nachruf

Ein aufregendes Leben

Bezirkshandwerksmeister Heiko Gebertshan verstarb am 20. Dezember 2016 im Alter von 75 Jahren. Ein fröhlicher Mensch, anderen gegenüber aufgeschlossen, der vehement eine Lanze für das Handwerk brach – so wird Malermeister Heiko Gebertshan in Erinnerung bleiben.

Dabei sah es zuerst gar nicht so aus, als würde der langjährige Bezirkshandwerksmeister für den Bezirk Hamburg-Mitte im Handwerk heimisch. Zunächst bereiste er als Seemann „die sieben Weltmeere“, um dann als Berufskraftfahrer den europäischen Kontinent landseitig zu erkunden. Erst Mitte 30 fiel seine Wahl auf das Handwerk – seine Ausbildung krönte er mit 37 Jahren mit

dem Meistertitel im Maler- und Lackierhandwerk. Dass sein Beruf auch seine Berufung war, zeigt seine langjährige Tätigkeit in Ehrenämtern. Darunter war auch die Tätigkeit eines stellvertretenden Museumsdirektors. Von 2000 bis 2008 brachte er sich aktiv in die Arbeit des Malermuseums Hamburg ein und repräsentierte es auf zahlreichen Messen.

Ein weiterer Schwerpunkt seines Engagements war es, Jugendliche vom Handwerk und seinem Gewerk zu begeistern. Unvergessen sind seine flammenden Apelle, wie bspw. bei der Vorstellung des Ausbildungsatlas Hamburg Osten. Seine Stimme ist jetzt verstummt. Er hinterlässt seine Frau und zwei Kinder. ■ AK



Heiko Gebertshan † (1941 –2016).

STARKE PARTNER – STARKE RATEN!



NISSAN NAVARA VISIA
Double Cab 4x4, 2.3 l dCi, 120 kW (160 PS)

MTL. LEASINGRATE: AB € 259,- NETTO¹



KEINE SONDERZAHLUNG!



NV400 Kastenwagen PRO
L2H2
2.3 l dCi, 81 kW (110 PS)

MTL. LEASINGRATE:
AB € 299,- NETTO¹



EINE WERBUNG DER NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 BRÜHL

NISSAN NAVARA: Gesamtverbrauch l/100km: innerorts 6,8, außerorts 6,1, kombiniert 6,3; CO₂-Emissionen: kombiniert 167,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm).

Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. ¹Angebot gültig für die hier ausgewiesenen Modelle. Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: Laufzeit von 36 Monaten bis 90.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden. Nur bei teilnehmenden NISSAN Händlern. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2017 bei Zulassung bis 15.04.2017. ²5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★-Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★-Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Händler für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de.

Fragen Sie uns nach unseren aktuellen Angeboten.

20537 Hamburg Hamm • Autohaus Günther GmbH • Tel.: 040/6 69 07 66-0
21035 Hamburg Bergedorf • Autohaus Günther GmbH • Tel.: 040/7 97 55 67-0
21079 Harburg • C. Thomsen GmbH • Tel.: 040/3 80 36 86-0
22159 Hamburg Farmsen • Autohaus Günther GmbH • Tel.: 040/64 55 51-0
22399 Hamburg Poppenbützel • Autohaus Günther GmbH • Tel.: 040/63 66 96-0

22529 Hamburg Nedderfeld • C. Thomsen GmbH • Tel.: 040/5 70 06 46-0
22549 Hamburg Alt-Osdorf • C. Thomsen GmbH • Tel.: 040/80 78 88-0
22848 Norderstedt • C. Thomsen GmbH • Tel.: 040/53 43 40-0
25469 Halstenbek • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 41 01/47 28 00



Heinrich A. Rabeling (re.), Geschäftsführer der Handwerkskammer, bei der Begrüßung der Teilnehmer der Aktionswoche Umwelttechnik.

Zukunftsperspektive Umwelthandwerker

Es ist eine neue Chance für Betriebe und Flüchtlinge. Das Modellprojekt des Elbcampus „Technik – Umwelt – Deutsch“ ist bundesweit eine einzigartige Qualifizierung für Flüchtlinge.

Am 6. Februar beginnen 16 hochmotivierte Flüchtlinge im ELBCAMPUS den bundesweit einzigartigen Lehrgang „Technik – Umwelt – Deutsch“. Viele bringen bereits technische Diplome und zum Teil jahrelange Berufserfahrungen aus den Fluchtländern mit. Nun werden sie sprachlich und inhaltlich für die Arbeit in Umweltberufen fit gemacht, denn die Umsetzung der Energiewende braucht neue Fachkräfte. Die 16 Teilnehmer aus Syrien, Eritrea, Iran, Irak und Afghanistan haben bereits im Januar in einer Aktionswoche ihr technisches Können unter Beweis gestellt.

Zuvor waren sie von Hamburger Trägern der Flüchtlingshilfe, der Agentur für Arbeit, dem Jobcenter team.arbeit.hamburg sowie dem NOBI Netzwerk gezielt auf diese neue Chance hingewiesen worden.

Fachsprachlicher Unterricht

In dem fünfmonatigen Lehrgang „Technik – Umwelt – Deutsch“ erhalten sie fachsprachlichen Unterricht und werden für weiterführende umwelttechnische Fachlehrgänge vorbereitet. Ergänzt wird dies durch praktische umwelttechnische Werkstattübungen und durch Exkursionen und Betriebsbesuche im Bereich Energie und Umwelt. Ziel ist es, dass die Teilnehmer den Förder- und Aufbaukurs mit einem „B2 – Deutsch für den Beruf“-Zertifikat beenden. Parallel unterstützt das Projektteam sie bei der Suche nach der passenden Anschlussperspektive. Mit ausreichenden Deutschkenntnissen sind qualifizierte Flüchtlinge begehrt bei Betrieben.

Erfolgreiche Integration in Arbeit

Das Team des Modellprojektes „Zu-

kunftsperspektive Umwelthandwerker“ will offensiv einen Weg aufzeigen, wie Integration in Arbeit gelingen kann. Josef Katzer, Präsident der Handwerkskammer Hamburg, hierzu: „Sobald unser Modell zur Qualifizierung von Flüchtlingen für Umweltberufe funktioniert, verbreiten wir es mit der Deutschen Bundesstiftung Umwelt in die ganze Republik. Dann gehen die Kraft und die Kompetenz von Bauingenieuren aus Syrien und von Menschen mit handwerklicher Berufserfahrung aus dem Iran ein in das wichtige Projekt der Energiewende.“

Fachlich und finanziell unterstützt wird das Projekt von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU). Das Zentrum für Energie-, Wasser- und Umwelttechnik (ZEWU) am ELBCAMPUS setzt es um. ■ KH

FOTO: HANDWERKSKAMMER HAMBURG

:: GLÜCKWUNSCH

25-jähriges Bestehen

- Accurat Gebäudereinigung GmbH, Tonndorfer Hauptstraße 172, 22045 Hamburg.
- Quirling GmbH Bauunternehmen, Tegelweg 51 a, 22159 Hamburg.
- Malereibetrieb Joachim Kahmann GmbH, Süderquerweg 90, 21037 Hamburg.

Arbeitsjubiläum: 45 Jahre

- Horstmann, Gerd, Kfz-Mechaniker, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.
- Jander, Wolfgang, Kfz-Mechaniker, Volkswagen Automobile Hamburg

GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

- Jegust, Heinz, Kfz-Mechaniker, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

- Polenz, Bernhard, kfm. Angestellter, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

- Ruschmeyer, Michael, Kfz-Mechaniker, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

Arbeitsjubiläum: 40 Jahre

- Glum, Wolfgang, Niederlassung

Ahrensburg, Ernst Dello GmbH & Co. KG, Nedderfeld 91, 22529 Hamburg.

Arbeitsjubiläum: 35 Jahre

- Matussek, Lothar, Teildienstmitarbeiter, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

Arbeitsjubiläum: 25 Jahre

- Gercke, Stephan, Werkstattleiter, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttallee 53, 20259 Hamburg.

Die Handwerkskammer Hamburg gratuliert herzlich und wünscht allen Jubilaren für die Zukunft alles Gute. ■

WIR FÖRDERN: DIE ENERGIEWENDE IHRES UNTERNEHMENS!

Die IFB Hamburg unterstützt Maßnahmen, die zur Steigerung der Ressourceneffizienz beitragen, die CO₂-Emissionen senken oder regenerative Energien nutzbar machen.

LASSEN SIE SICH BERATEN:
Tel. 040 / 24846-533
www.ifbhh.de

IFB HAMBURG
Hamburgische Investitions- und Förderbank

WIR FÖRDERN HAMBURGS ZUKUNFT

Der neue Crafter. Die neue Größe.

Unsere mtl. Finanzierungsrate: 269,- €*
Gilt für den Crafter 30 Kasten, TDI EU6 SCR BMT, 6-Gang-Schaltgetriebe, mit 2,0-LHD-Motor mit 75 kW. Für das Finanzierungsbeispiel wurden 15.000 km jährliche Laufleistung zugrunde gelegt.

Fahrzeugpreis inkl. Überführungs- und Zulassungskosten: 25.931,- €
Anzahlung: 5.000,- €
Effektiver Jahreszins: 1,90%
Vertragslaufzeit: 48 Monate
Schlussrate: 14.558,86,- €
48 monat. Finanzierungsraten à 269,- €*

Jetzt mit attraktiver Frühbucheprämie!

Vertrauen erfahren.

Praktisch wie nie. Wirtschaftlich wie nie. Innovativ wie nie.

Kommen Sie zu uns und bestellen Sie ab sofort den neuen Crafter. Seien Sie einer der Ersten, der nicht nur von seiner Wirtschaftlichkeit, Antriebsvielfalt und Funktionalität, sondern auch von der attraktiven Frühbucheprämie* und der kostenlosen Anschlussgarantie* profitiert. Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei uns. Wir beraten Sie gerne persönlich.

* Ein CarePort Angebot der Volkswagen Bank GmbH, Gilhofer Straße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer) sowie eine Laufzeit von 48 Monaten und 15.000 km Laufleistung pro Jahr, in Zusammenarbeit mit Volkswagen Nutzfahrzeuge. Bonität vorausgesetzt, inkl. MwSt. *Gilt bis zum 04.03.2017. Für Großkunden steht die Frühbucheprämie in Einzelfällen gegebenenfalls nicht zur Verfügung. Ihr betreuender Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner berät Sie hier gern hinsichtlich der Verfügbarkeit. *Angebot gültig bei allen teilnehmenden Händlern bis 30.06.2017 beim Kauf eines neuen Crafter. Die Aktion beinhaltet eine um 2 Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die 2-jährige Herstellergarantie mit einer maximalen Gesamtlauflistung von 120.000 km. Über die weiteren Einzelheiten zur Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang. www.van-of-the-year.com/ Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Volkswagen Automobile Hamburg GmbH
www.volkswagen-nutzfahrzeuge-hamburg.de

Nutzfahrzeugzentrum Horn
Horner Landstraße 40
22111 Hamburg
Tel.: 040 / 65061-195

Betrieb Winterhude
Wiesendamm 120
22303 Hamburg
Tel.: 040 / 270798-525

Betrieb Harburg
Großmoorbogen 1a
21079 Harburg
Tel.: 040 / 76607-108

Nutzfahrzeuge

Hamburg im Herzen seit 1904



Hobeln und Sägen bei der Tischler-Innung Hamburg. Viele Schüler besuchten den Gemeinschaftsstand des Hamburger Handwerks auf der Messe Einstieg 2016.

Berufsorientierung auf Augenhöhe: Arbi Mutaliev berichtet von seinem Arbeitsalltag.



Den Berufsalltag kennenlernen

Das Hamburger Handwerk präsentiert sich vom 17. bis 18. Februar auf der Messe Einstieg mit einem Gemeinschaftsstand. Für die Gebäudereiniger-Innung berät der junge Geselle Arbi Mutaliev die Schülerinnen und Schüler. Er möchte ihnen einen Eindruck vom realen Berufsalltag geben.

Was stellt Ihr Euch unter dem Gebäudereiniger vor? Auf diese Frage bekommt Geselle Arbi Mutaliev meistens Antworten wie „Igit, Toiletten sauber machen“. Arbi ist das gewohnt und bleibt ruhig. „Ich habe in meiner Ausbildung über die ‚berühmt berüchtigten Toiletten‘ hinaus viel über Chemie, verschiedene Werkstoffe und unterschiedliche Maschinen gelernt“, sagt er lachend. Der Beruf sei sehr abwechslungsreich. Das Reinigen von Sanitäranlagen mache nur einen kleinen Anteil der Aufgaben aus.

Die Hebebühne fasziniert viele junge Besucher. „Auf der letzten Messe war die Schlange endlos“, erzählt Arbi. Während die Bühne hochfährt, redet er mit den wartenden Jugendlichen und vermittelt ihnen ein neues Bild vom Gebäudereiniger. Arbi weiß, wovon er spricht. Im Juni 2016 schloss er seine Lehre zum Gebäudereiniger als Landessieger ab.

Gleichzeitig absolviert er das duale Studium Betriebswirtschaft KMU an der Berufsakademie Hamburg (BAH).

Handwerk zum Anfassen

Rund 380 Aussteller präsentieren am 17. und 18. Februar auf der Messe Einstieg ihre Ausbildungs- und Studienangebote. Auf dem Gemeinschaftsstand des Hamburger Handwerks geht es praktisch zu: Hobeln, Sägen, Fenster reinigen, Schrauben und Schweißen – auf 100 Quadratmetern lernen die Besucher die verschiedenen Berufsbilder des Handwerks kennen und können sich vor Ort gleich darin ausprobieren.

Das „Team Nachwuchs im Handwerk“ der Handwerkskammer Hamburg informiert über alle Handwerksberufe und berät zu Fragen rund um Ausbildung im Handwerk.

Arbi empfiehlt Jugendlichen, zur Orientierung ein Praktikum zu absolvieren, um einen persönlichen Eindruck in den Beruf zu erhalten. Das können sie direkt auf der Messe tun. Die Landesinnung der Gebäudereiniger wie alle anderen Innungen des Gemeinschaftsstandes suchen für Interessenten einen geeigneten Betrieb.

„Meine Ausbildung hat Spaß gemacht. Durch den facettenreichen Arbeitsalltag war es nie langweilig“, sagt Arbi. Ob Autohäuser, Bunker oder eine Schokoladenfabrik. Die Einsatzorte seien vielfältig. Ein besonderes Erlebnis war die Grundreinigung eines Schiffes, die er und seine Kollegen auf hoher See durchführten. **AKTUELLE FOTOS AUF WWW.FACEBOOK.COM/HWKHAMBURG. ■ KG**

INFOS ZUR MESSE 2017

Messe Einstieg, 17.–18.2.2017, 9–16 Uhr, Hamburg Messe, Halle B6, Eingang Süd.

Eine Bank sorgt für Zank

2 x 3 macht 4 ... Das Café Herr Max im Hamburger Schanzenviertel wird zur politischen Rechenaufgabe.

Die Welt von Matthias Max könnte süß und sorglos sein. Seit 2008 betreibt der gelernte Konditormeister seine feine wie beliebte Konditorei & Patisserie am Schulterblatt im Hamburger Schanzenviertel. „Zum Naschen bist du auf der Welt“, sagt Max, lässt den Blick über seine mit Köstlichkeiten gefüllte Vitrine gleiten und keinen Widerspruch gelten. Das Leben schreibt ihm gerade ein neues Kapitel: Kreativer Konditorkopf trifft auf Bürokratiehürden.

Es geht um eine Bank. Genauer gesagt um zwei Bänke, je 25 cm tief, Typ: klassische Bierbank, Standort: direkt am Schaufenster vor dem Café. Um die streitet man sich seit gut fünf Jahren auf hohem Niveau. Das Bezirksamt Altona, Wirtschaftsausschuss, Polizeikommissariat, Stadtteilbeirat und die Handwerkskammer als Interessenvertretung sind mit dabei. Und natürlich Max, der eigentlich Besseres zu tun hätte. Gut 200 Torten wollen pro Woche gebacken werden. Das Café ist weit über das Schanzenviertel hinaus bekannt und hat es in einschlägige Reise- und Gastronomieführer geschafft.

Mindest-Gehwegweite wurde erhöht

Um das Problem zu verstehen, muss man

einen Blick in das angesagte Szeneviertel wagen. Es ist voll dort. Flaneure neben Fahrradfahrern, Touristen neben Einheimischen, Kinderwagen neben Rollatoren, es wird getrunken und gegessen, geredet, geschaut, oder eben gegessen an einer der zahlreichen Gelegenheiten vor Ort.

Eine solche Gelegenheit konnte auch Herr Max anbieten, bis die Bezirkspolitik 2012 meinte, dass die im Hamburger Wegesgesetz geforderte „Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs“ nun nicht mehr gegeben sei. Die Mindest-Gehwegbreite war von den bisherigen 1,5 auf 2,0 Meter erhöht worden. Folglich mussten die Bänke weg, damit die neue Mindest-Gehwegbreite eingehalten werde und alles seine Ordnung habe.

Seither wird gemessen, gerechnet und gestritten, da der Gehweg vor dem Schaufenster von Herr Max 2,25 Meter breit ist, also exakt breit genug um eine Bierbank aufzustellen. Nun wird diskutiert, ob die Beine der darauf platznehmenden Personen die „Sicherheit und Leichtigkeit des Verkehrs“ zu sehr beeinträchtigen. Die Rechenergebnisse können unterschiedlicher nicht ausfallen. Obwohl man meinen sollte, der Zollstock der Polizei misst nicht anders als der Zollstock von Herrn Max.



Matthias Max und seine Frau Julia Maria auf der Bank vor ihrer Konditorei.

Bank im Probetrieb

Die Kuchenfans sowie sogar ein Großteil der Politik sind sich aber auch ohne Einmaleins einig: Die Bänke müssen bleiben dürfen. Damit auch Max und seine 20 Mitarbeiter inklusive Lehrling bleiben und die Menschen hier weiter kulinarisch verwöhnen können. Bis Juli dieses Jahres dürfen die Bänke laut Beschluss „im Probetrieb“ stehen, dann wird man weitersehen. ■ CHI

RENAULT PRO+

Jetzt bei den Renault Business Wochen:
0% Zinsen. 100% Service.

Renault Kangoo Rapid Compact Basis ENERGY dCi 75

ab **129,- €** netto* mtl.

*Fahrzeugpreis** 14.310,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.458,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.200,- € netto Nettodarlehensbetrag 10.984,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 129,- € netto und eine Schlussrate von 4.952,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 10.984,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 12.184,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

Renault Traffic Basis L1H1 2,7 t dCi 90

ab **179,- €** netto* mtl.

*Fahrzeugpreis** 23.330,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.408,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.200,- € netto Nettodarlehensbetrag 17.379,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 179,- € netto und eine Schlussrate von 7.702,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 17.380,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 18.580,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

Renault Master Kastenwagen Einzelkabine (Frontantrieb) Ecoline L1H1 2,8 t dCi 110

ab **199,- €** netto* mtl.

*Fahrzeugpreis** 22.990,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.516,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.400,- € netto Nettodarlehensbetrag 17.037,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 199,- € netto und eine Schlussrate von 7.702,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 17.037,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 18.437,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

L&Z LÜDEMANN & ZANKEL BUSINESS CENTER GMBH • Posener Straße 7a • 23554 Lübeck • Tel.: 0451 - 3050930 • **LÜDEMANN & SENS OHG** • Hökertierte 9-11 • 22848 Norderstedt • Tel.: 040 - 5288640

LÜDEMANN & ZANKEL GMBH • Rosenstraße 12 • 23795 Bad Segeberg • Tel.: 0451 - 96690 • **LÜDEMANN & SENS OHG** • An der Strusbek 4c • 22926 Ahrensburg • Tel.: 04102 - 47420

www.lzautomobile.de

Abb. zeigt Renault Kangoo Rapid Extra, Renault Traffic Komfort L1H1, Renault Master Kastenwagen, jeweils mit Sonderausstattung. *Alle Nettopreise zzgl. gesetzl. Ust./ Bruttopreise inkl. gesetzl. Ust. Angebot enthält einen Full Service-Vertrag, bestehend aus Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie inkl. Mobilitätsgarantie, aller Kosten der vorgeschriebenen Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie Hauptuntersuchung (HU) für die Vertragsdauer von 48 Monaten bzw. 40.000 km ab Erstzulassung gemäß Vertragsbedingungen, nur in Verbindung mit einem Finanzierungsvertrag der Renault Bank.



Die Besten messen sich in Hamburg

Der zweite Norddeutsche Leistungswettbewerb der Maler und Lackierer fand erneut in Hamburg statt.

Maler- und Lackierer-Innung Feierliche Freisprechung

Tradition wird bei der Maler- und Lackierer-Innung Hamburg großgeschrieben. Das liegt nicht nur daran, dass die Hansestadt das Deutsche Maler- und Lackierer-Museum, das in seiner Form einzigartig in Deutschland ist, im Billwerder Bildeich beheimatet. Dieses Jahr feiert die Innung auch ihr 642. Lukasfest.



Vorstand und Geschäftsführerin der Maler- und Lackierer-Innung Hamburg vor dem Lukasaltar in der Hauptkirche St. Jacobi.

Auf diesem werden die Jungmeister in der Hauptkirche St. Jacobi freigesprochen. Dort steht der Lukasaltar aus dem Jahr 1499. Er wurde damals von der Malerzunft gestiftet. Der Heilige Lukas ist der Schutzheilige der Maler. Doch nicht nur die Meisterfreisprechung findet an diesem traditionellen Ort statt: Seien Sie dabei, wenn die Innung am 21. Juli, um 16 Uhr, die Gesellenbriefe überreicht und die Jungesellinnen und Jungesellen in der Hauptkirche St. Jacobi feierlich freispricht! www.farbe-hamburg.de ■ FG

Im Herbst letzten Jahres traten neun der besten Jungesellinnen und -gesellen aus Deutschlands Norden im Rahmen des 2. Norddeutschen Leistungswettbewerbs der Maler und Lackierer an, der wiederholt in der Maler- und Lackierer-Innung Hamburg im Elbcampus stattfand. Sie kamen aus Niedersachsen, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein, Berlin/Brandenburg und Hamburg.

Eingangsfoyer einer Reederei neu gestalten

Die Idee des Wettbewerbs ist, jungen begabten Malern und Lackierern eine zusätzliche Trainingsmöglichkeit in Form eines Wettbewerbs zu schaffen. Die Aufgabe lautete diesmal, in zwölf Stunden das Eingangsfoyer des Geschäftssitzes einer Reederei zu gestalten. So mussten die

Teilnehmer beweisen, dass sie auch unter Zeitdruck Technik, Präzision und Kreativität zugleich beherrschen und zudem ein passendes, am maritimen Thema ausgerichtetes Konzept entwickeln können.

Am Ende konnte Michele Sandra Rakers aus Twist im Emsland die Jury, die sich aus allen beteiligten Landesinnungsverbänden zusammensetzte, überzeugen. „Alle Teilnehmer haben die maritimen Motive sehr gut umgesetzt und mit viel Schlagmetall wie Gold, Silber und Bronze gearbeitet“, beurteilte Holger Jentz, Vorsitzender des Bildungsausschusses der Maler- und Lackierer-Innung Hamburg, die Leistungen. Besonders beeindruckt habe ihn, wie fair die Teilnehmer trotz der Wettkampfsituation miteinander umgegangen seien. Die Innung sei stolz, erneut Ausrichter des Wettbewerbs gewesen zu sein. ■



Landesinnungsmeister Matthias Uderstadt (2. v. li.) und der Vorsitzende des Bildungsausschusses Holger Jentz (re.) mit Teilnehmern des 2. Norddeutschen Leistungswettbewerbs bei der Siegerehrung in der Lukasgilde.

Termine im Februar

Weitere Veranstaltungen: www.hwk-hamburg.de/veranstaltungen

Netzwerke und Kooperationen für Digitalisierung

KICK-OFF MITTELSTAND 4.0 KOMPETENZZENTRUM
MITTWOCH, 22. FEBRUAR 2017, 10-12:30 UHR,
ALBERT-SCHÄFER-SAAL, HANDELSKAMMER HAMBURG

Digitalisierung kann viel Erleichterung bringen. Egal ob Informations- und Kommunikationstechnologien, Ausschreibungsanforderungen oder Smart Home: Die Digitalisierung im Handwerk ist im vollen Gange. Das Konsortialprojekt Mittelstand 4.0 Kompetenzzentrum lädt zu einer Kick-off-Veranstaltung ein. Die Federführung des Projekts hat die Handelskammer, Partner sind die Handwerkskammer, die Hochschule für Angewandte Wissenschaften und die Helmut-Schmidt-Universität. Nach einem Grußwort von Oaf Scholz und Impulsvorträgen von Mitgliedsunternehmen der Handels- und Handwerkskammer werden die Angebote für die Unternehmen vorgestellt. Das Transferprojekt geht von den Bedarfen der Betriebe aus, will für Austausch sorgen, Netzwerke schaffen und Kooperationen anregen.

ANMELDUNGEN bitte per unter: E-Mail: Kompetenzzentrum@hk24.de. ■



WILLY TIEDTKE

AUTOMOBILITÄT



Bringen Sie Farbe in Ihren Alltag!

Volkswagen T6 Multivan „WT Samba Bulli“, 2,0 | TDI 110(150) kW(PS) 6-Gang

In folgenden Lackierungen verfügbar:

- Candy Weiß/ Kirschrot
- Candy Weiß/ Indium Grau
- Candy Weiß/ Starlight Blue
- Candy Weiß/ Bambus Garden Green
- Candy Weiß/ Mojave Beige
- Reflex Silber/ Acapulco Blau

Attraktives Leasing Angebot*:

monatliche
Leasingrate ab **€ 369,-***

- Fahrzeugpreis ab Werk: € 48.507,-
- Anzahlung: € 0,-
- Laufzeit: 60 Monate
- Laufleistung: 10.000 km p.a.
- Überführungskosten werden mit € 725,- separat berechnet

Kraftstoffverbrauch in l/100 km:
innerorts: 7,4; außerorts: 5,5; kombiniert: 6,2; CO₂ kombiniert: 161 g/km

*Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Str. 57, 38112 Braunschweig für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden für ausgewählte Modelle. Bonität vorausgesetzt. Alle Werte zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Abb. zeigen Farbbeispiele und Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.

:: FORTBILDUNG



CAD – Computer Aided Design

AutoCAD Grundlagen – Zeichnen am PC > TZ
14.2.–16.3.2017 | 40 U.-Std., Di–Do,
17.30–20.45 Uhr, 1.420,25 € mit
Hwk-Karte, 1.495 € ohne.

Gebäudetechnik

Gebäudeenergieberater/in (HWK) > WE
10.2.–17.6.2017 | 240 U.-Std., Fr, 13–20
Uhr, Sa, 8.30–15.30 Uhr, 1.980,75 €
mit Hwk-Karte, 2.085 € ohne.

Gesundheitswesen und Arbeitsschutz

Fachkraft für Arbeitssicherheit > VZ
27.2.–16.6.2017 | 600 U.-Std., Mo–Fr,
9–16 Uhr, 4.150,55 € mit Hwk-Karte,
4.369 € ohne.

Hydraulik und Pneumatik

Hydraulik I Grundlagen > VZ
27.2.–2.3.2017 | 32 U.-Std., Mo–Do,
8–15.15 Uhr, 712,50 € mit
Hwk-Karte, 750 € ohne.

IT im Büro

Word > VZ
27.–28.2.2017 | 16 U.-Std., Mo–Di,

8–15.15 Uhr, 345,80 € mit
Hwk-Karte, 364 € ohne.

PC-Einstieg für den Büroalltag > VZ
27.2.–3.3.2017 | 40 U.-Std., Mo–Fr,
8–15.15 Uhr, 691,60 € mit
Hwk-Karte, 728 € ohne.

Kaufmännische Weiterbildung

Crash-Kurs Betriebswirtschaft > TZ
6.–15.2.2017 | 16 U.-Std., Mo+Mi,
18.15–21.30 Uhr, 308,75 € mit
Hwk-Karte, 325 € ohne.

Erfolg durch Teamarbeit > VZ
7.2.2017 | 8 U.-Std., Di, 9–16 Uhr,
166,25 € mit Hwk-Karte, 175 € ohne.

Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO) > WE
10.2.2017–29.6.2019 | 680 U.-Std., 2-wö.,
Fr, 16–19.15 Uhr, Sa, 8.30–15.30 Uhr,
4.655 € mit Hwk-Karte, 4.900 € ohne.

Gesundheitsfördernder Führungsstil > VZ
14.2.2017 | 8 U.-Std., Di, 9–16 Uhr,
166,25 € mit Hwk-Karte, 175 € ohne.

Kunststofftechnik

**Geprüfte/r Muffenmonteur/in
(AGFW FW 603)** > VZ
27.2.–3.3.2017 | 40 U.-Std., Mo–Fr, 8–16
Uhr, 878,75 € mit Hwk-Karte, 925 €
ohne.

Schweißtechnik

Internationaler Schweißfachmann > VZ
20.2.–30.5.2017 | 313 U.-Std., Mo–Fr,
8–16 Uhr, 5.248,75 € mit Hwk-Karte,
5.525 € ohne.

**Schweißwerkmeister – Gas- oder
Lichtbogenhandschweißen** > VZ

20.2.–27.4.2017 | 256 U.-Std., Mo–Fr,
8–16 Uhr, 5.828,25 € mit Hwk-Karte,
6.135 € ohne.

Schweißwerkmeister – MSG/WSG Stahl > VZ
20.2.–27.4.2017 | 256 U.-Std., Mo–Fr,
8–16 Uhr, 5.980,25 € mit Hwk-Karte,
6.295 € ohne.

Schweißwerkmeister – MSG/WSG NE > VZ
20.2.–27.4.2017 | 256 U.-Std., Mo–Fr,
8–16 Uhr, 6.450,50 € mit Hwk-Karte,
6.790 € ohne.

Rezertifizierung Sichtprüfung (VT) > VZ
24.–25.2.2017 | 16 U.-Std., Fr–Sa, 8–16
Uhr, 907,25 € mit Hwk-Karte, 955 €
ohne.

Umweltechnik

Wartung an Heizungsanlagen (Öl) > WE
10.2.–4.3.2017 | 52 U.-Std., Fr, 16–20
Uhr, Sa, 8–15.15 Uhr, 663,10 € mit
Hwk-Karte, 698 € ohne.

Sachkundelehrgang Abscheidetechnik > VZ
23.–24.2.2017 | 17 U.-Std., Do,
8.30–15.45 Uhr, Fr, 8.30–16.45 Uhr,
342 € mit Hwk-Karte, 360 € ohne.

▶ BERATUNG UND INFORMATIONEN

Tel.: 040 35905-777
E-Mail: weiterbildung@elbcampus.de
Internet: www.elbcampus.de

VZ = VOLLZEIT / TZ = TEILZEIT / WE = WOCHENENDE
HWK-KARTE = HANDWERKSKARTE

Angebot des Monats

Ein Muss im Büro: Word, Excel, Outlook und Co

Für alle, die einen schnellen Einstieg in die EDV-Grundlagen suchen, sind die Kurzseminare im ELBCAMPUS ideal. Teilnehmer werden systematisch an das Thema Computer herangeführt und mit dem Microsoft-Office-Paket vertraut gemacht. Übergeordnet sind die ersten Schritte mit Windows: Arbeitsplatz, Programm-Menü, Explorer, drucken, Systemsteuerung. Kleine Lerngruppen und praktische Übungen garantieren eine schnelle und effektive Umsetzung im realen Büroalltag. Zusätzlich werden Schulungen für die Programme PowerPoint und MS Project angeboten. Die nächsten Seminare starten wie folgt: Word: 27.02.2017, Excel: 01.03.2017, Outlook: 03.03.2017.



▶ INFORMATION UND ANMELDUNG

Telefon: 040 35905-777
E-Mail: weiterbildung@elbcampus.de

FOTOS: SHUTTERSTOCK, HANDWERKSKAMMER HAMBURG

Termine im Februar

Weitere Veranstaltungen: www.hwk-hamburg.de/veranstaltungen

Technische Berufe für Mädchen

MÄDCHENWIRTSCHAFT – EINE BERUFE-RALLYE

MITTWOCH–DONNERSTAG, 8. BIS 9. FEBRUAR 2017,
ELBCAMPUS, ZUM HANDWERKSZENTRUM 1, 21079 HAMBURG

Schülerinnen der 7. und 8. Klassen an Hamburger Stadtteilschulen haben die Möglichkeit, verschiedene Berufe aus dem gewerblich-technischen sowie IT-Bereich praktisch zu erkunden. Ziel der Veranstaltung, die 2017 bereits das vierundzwanzigste Jubiläum feiert, ist die Erweiterung des Berufswahlspektrums von Mädchen zu einem Zeitpunkt, wo sie noch offen für Anregungen sind. Zielgruppe sind daher die Schülerinnen der 7. und 8. Klassen aller Hamburger Stadtteilschulen.

Zu den Aussteller/-innen gehören wieder verschiedene Hamburger Innungen, Betriebe und Institutionen, die im gewerblich-technischen und IT-Bereich ausbilden. ■



Besser vorher planen

ERFOLG IST KEIN ZUFALL!

ZIELE SETZEN, MASSNAHMEN PLANEN, ZUKUNFT GESTALTEN

DONNERSTAG, 15. FEBRUAR 2017, 11–13 UHR,
MIT ANSCHLIESSENDEM IMBISS,
HANDWERKSKAMMER HAMBURG

Niemand steigt ins Auto, ohne zu wissen, wohin es gehen soll – im Unternehmeralltag dagegen haben Ziele und Planung oft wenig Bedeutung. Wer sich jedoch klare Ziele setzt für Umsatz, Gewinn oder Auslastung und sie systematisch ansteuert, der verbessert seine Chancen, diese zu erreichen.

Das **Seminar** stellt die verschiedenen Schritte vor: realistische Unternehmensziele, praxisnahe Planung, Einbeziehen der Mitarbeiter und praxistaugliches Controlling. Wie Unternehmensplanung praktisch aussieht, das beschreibt ein Vortrag von Imke Wolf-Doettinchem. Betriebsberater Norbert Ussleber berichtet über den Aufbau und den Nutzen eines Controllings mit Hilfe eines eigens entwickelten Excel-Tools. Planung heißt auch Veränderung und gelingt nur, wenn Mitarbeiter mitziehen. Wie man dafür sorgt, erläutert Businesscoach Stefan Imhof. Zusätzlich werden Betriebsbeispiele vorgestellt.

INFOS UND ONLINE-ANMELDUNG

unter E-Mail: veranstaltung@hwk-hamburg.de
oder Tel.: 040 35905-299 (Anrufbeantworter). ■

Wie können wir Ihrem Unternehmen helfen? 040-611700100 • bg-hamburg.de

Hamburgs Ideen brauchen Auftrieb. Keinen Bleigurt.

Sie wollen investieren, aber Ihre Hausbank zögert bei der Finanzierung? Dann sollten wir reden! Die BG Hamburg ersetzt fehlende Sicherheiten mit Ausfallbürgschaften. So bekommt Ihr Unternehmen Oberwasser – wie die Taucher Frey GmbH.

Wir bewegen mehr als Geld.

BG
BÜRGERCHAFTSGEMEINSCHAFT
HAMBURG

Termine im Februar

Weitere Veranstaltungen: www.hwk-hamburg.de/veranstaltungen

Vergaberecht – Bieterbau

EIGNUNG VON BIETERN FÜR ÖFFENTLICHE BAUAUFTRÄGE

DONNERSTAG, 28. FEBRUAR 2017, 18–20 UHR,
HANDWERKSKAMMER HAMBURG

Öffentliche Auftraggeber müssen gerade in Hamburg spezifische Regeln beachten, um solide, geeignete Bieter zu finden. Die Leistungsfähigkeit und die Fachkunde stehen dabei im Vordergrund – die Zuverlässigkeit wird dadurch belegt, dass keine negativen Eintragungen vorliegen. Grundsätzlich ist es für Unternehmen, die weniger als vier Jahre am Markt sind, schwierig, sich um öffentliche Bauaufträge zu bewerben, weil die Umsätze der drei zurückliegenden Jahre vorgewiesen werden müssen. Folgende Fragen werden vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsgrundlagen beantwortet:

- Wie funktioniert das PQ-VOB-Bau-System?
Welche Erfahrungen wurden in den letzten Jahren gesammelt?
- Welche Weiterentwicklungen sind zu vermuten?
- Welche Bedeutung hat das Präqualifikationssystem in Hamburg?
- Was ist unter „Eignungsleihe“ zu verstehen und was hat das mit Nachunternehmereinsatz und der Bildung von Bietergemeinschaften zu tun?

INFOS UND ONLINE-ANMELDUNG unter

E-Mail: veranstaltung@hwk-hamburg.de oder
Tel.: 040 35905-299 (Anrufbeantworter). ■



Berufsorientierung: gemeinsam Chancen schaffen

8. KOOPERATIONSTREFFEN – HANDWERK UND SCHULE

DONNERSTAG, 2. MÄRZ 2017, AB 16:30 UHR,
HANDWERKSKAMMER HAMBURG

In den letzten Jahren ist es bereits Tradition geworden. Und auch in diesem Jahr bekommen Hamburger Schulen, Handwerksbetriebe und Innungen wieder die Möglichkeit, sich kennenzulernen, zu vernetzen und spannende Kooperationen zu bilden. Das ESF-geförderte Projekt INa der Handwerkskammer Hamburg möchte in diesem Rahmen die wichtigsten Ansprechpartner am Übergang Schule-Beruf miteinander ins Gespräch bringen. Schule und Handwerk sollen im Sinne der Jugendlichen und der Hamburger Wirtschaft frühzeitig miteinander in Kontakt treten.

Melden Sie sich heute schon an! Für weitere Infos wenden Sie sich gerne an: maja.liebisch@hwk-hamburg.de. ■



Digitalisierung beim Bergedorfer Aschermittwoch

HANDWERKSFORUM DES BERGEDORFER HANDWERKS

MITTWOCH, 1. MÄRZ 2017, AB 16:30 UHR,
ALTER LOHBRÜGGER HOF, HAMBURG BERGEDORF

Das diesjährige Handwerksforum des Bergedorfer Handwerks, das traditionell am Aschermittwoch stattfindet, widmet sich dem Thema: Digitalisierung im Handwerk. Vorgeschaltet wird erstmalig von 16:30 bis 18 Uhr eine Informationsmesse zu den Stichworten Daten und Sicherheit, Social Media und Vertrieb, Fertigung, Steuerung und Prozesse. Vor der traditionellen Podiumsdiskussion hält Rolf Hasford ein Impulsreferat auch zum Thema Digitalisierung. ■

Unsere Themen



- 22 **Sich frühzeitig orientieren hilft**
Erste BOP-Kooperation in Flensburg



- 27 **Nützliche Hilfe für die weitere Karriere**
VR-Bank zeichnet Nachwuchs aus

Weitere Themen

- 24 **Chance zum Betriebsvergleich nutzen**
Obermeistertagung in Rendsburg
- 26 **Nachwuchs anmelden**
Wettbewerb „Jugend schweiß“
- 28 **Gute Ausbildung garantiert**
Zentrale Einschreibung in Niebüll
- 30 **Handwerk als Alternative zum Studium**
Initiative „Kursänderung“ wirbt um Studienabbrecher
- 32 **Aus dem Hörsaal zum Treppenbauspezialisten**
Studienabbrecher als Lehrlinge bei Bünning Treppenbau
- 33 **ASK und Stadtwerke Husum schließen Vertrag**
Strom für Innungsbetriebe

Hochkonjunktur – kein Ende in Sicht

Das Stimmungshoch hält an. Seit 2009 weisen die Konjunkturumfrage-Ergebnisse im Handwerk gute Werte aus. So auch im IV. Quartal 2016 im Kammerbezirk Flensburg. Laut Prognose soll diese Situation auch noch weiter anhalten.

Die Niedrigzinspolitik hält auch weiter die Wirtschaft am Laufen. Dies trifft besonders auf das Handwerk zu, das sich seit Jahren über eine hohe Nachfrage nach seinen Produkten und Dienstleistungen erfreut. Ob man nun den ifo-Geschäftsklimaindex wählt oder den GfK-Konsumklima-Index, am guten Klima für das Investitions- und Verbraucherverhalten der Konsumenten scheint sich bundesweit auch im Jahre 2017 nicht allzu viel zu verändern. Beide Indizes erreichten zur Jahreswende Rekordwerte und erklären die guten Resultate, die auch die jüngste Konjunkturumfrage im Handwerk ergeben hat.

Bei der repräsentativen Umfrage unter den Betrieben im Kammerbezirk Flensburg – dazu zählen die Kreise Schleswig-Flensburg, Nordfriesland, Rendsburg-Eckernförde, Dithmarschen sowie die kreisfreie Stadt Flensburg – berichteten 57 Prozent von einer guten Geschäftslage, 39 Prozent von einer befriedigenden und nur vier Prozent von einer schlechten. Damit wurde das sehr gute Jahresabschlussergebnis des Vorjahres bestätigt.

Insgesamt verzeichnete das Handwerk im IV. Quartal einen leichten Anstieg des Auftragsbestandes und des Umsatzes, wobei besonders die Branchen kräftig zulegten, die vom Weihnachtsgeschäft profitierten. Das Gesamthandwerk verzeichnete im Berichtsquartal zudem einen minimalen Anstieg der Beschäftigtenzahl. Die Investitionen blieben dagegen auf dem Niveau des III. Quartals 2016.

Bezogen auf die einzelnen Branchen wiesen diese sämtlich sehr gute Quartals-ergebnisse aus. Besonders auffallend war

das **KRAFTFAHRZEUGHANDWERK** mit einer Bewertung von 80 Prozent „gut“ und 20 Prozent „befriedigend“. „Unsere Branche hat sich in den letzten zwei Jahren wieder recht gut entwickelt“, sagt dazu Günther Görrissen, Obermeister der Kfz-Innung Flensburg Stadt und Land. Dabei habe seine Branche auch von der guten Konjunktur im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe profitiert. „So hat bei uns leicht zeitversetzt auch die Konjunktur Fahrt aufgenommen. Zunächst mit den Gewerbetunden, mittlerweile aber auch mit den privaten Autokäufern, die von den günstigen Kreditkonditionen zum Autokauf animiert werden“, erklärt Görrissen.

Ein gutes Schlussquartal verzeichneten auch das **BAUHauptGEWERBE** mit einer Geschäftslagenbeurteilung von 40 Prozent „gut“, 57 Prozent „befriedigend“ und drei Prozent „schlecht“. Beim **AUSBAUGEWERBE** waren es 70 Prozent „gut“, 28 Prozent „befriedigend“ und zwei Prozent „schlecht“ und die **HANDWERKE FÜR DEN GEWERBLICHEN BEDARF** hatten Werte von 33 Prozent „gut“, 56 Prozent „befriedigend“ und 11 Prozent „schlecht“. Alle schlossen damit das Jahr 2016 auf einem erfreulich hohen Niveau ab.

„Wir haben alle voll zu tun“, sagt beispielsweise der Obermeister der Tischler-Innung Nordfriesland-Süd, Oke Martensen. Dabei profitiere sein Handwerk besonders von der guten Konjunktur im Bauhauptgewerbe. „Wir arbeiten aktuell sehr viel in der Sanierung und Erneuerung von Fenstern. Aber auch durch den Wohnungsneubau bekommen wir viele Aufträge für Fenster und Innentüren.“ Darüber hinaus merke er auch, dass das Handwerk in Nordfriesland stark vom Tourismus profitieren würde, denn

auch die Haus- und Wohnungsbesitzer auf den nordfriesischen Inseln würden aktuell in den Werterhalt ihrer Immobilien investieren.

Traditionell positiv fiel auch das Ergebnis bei den **NAHRUNGSMITTELHANDWERKEN** aus, deren Geschäft durch die Feiertage angekurbelt wurde. Hier waren es immerhin 67 Prozent, die von einer guten, 22 Prozent, die von einer befriedigenden und nur 11 Prozent, die von einer schlechteren Geschäftslage berichteten. Ähnlich positiv fiel auch das Ergebnis der Umfrage im Bereich der **GESUNDHEITSHANDWERKE** aus, bei denen es 60 Prozent gute, 20 Prozent befriedigende und 20 Prozent schlechte Bewertungen gab, sowie beim **PERSONEN-BEZOGENEN DIENSTLEISTUNGSGEWERBE**, das das Weihnachtsgeschäft ebenfalls als Erfolg verbuchen konnte und deren Betriebe ihre Geschäftslage zu 60 Prozent mit „gut“ und zu 40 Prozent mit „befriedigend“ bewerteten.

Ausblick

Mit dem Schwung des letzten Jahres startet das Handwerk auch in das Jahr 2017. Zumindest erwarten die Betriebe im Kammerbezirk Flensburg für die weitere Entwicklung des I. Quartals keine wesentlichen Veränderungen. 17 Prozent rechnen mit einer besseren und 17 Prozent mit einer schlechteren Geschäftslage. Die übrigen 66 Prozent, und damit zwei Drittel der Betriebe, glauben an keine Veränderung. Vom Winterquartal wird insgesamt ein leichter Rückgang der Beschäftigtenzahl erwartet. Dies erwartet laut Umfrage vor allem das Bauhauptgewerbe. Bei leicht steigenden Verkaufspreisen entwickeln sich die Investitionen leicht rückläufig.

Da sich auch in naher Zukunft am Konsum- und Investitionsverhalten der Verbraucher nichts ändern wird, gilt dies angesichts der Erfahrungen der letzten Zeit wohl auch für die weitere Entwicklung der Konjunktur im Handwerk. ■ AH



FOTO: HAUMANN

Sich frühzeitig orientieren hilft

BOP ist ein bundesweites Berufsorientierungsprogramm des Bildungsministeriums. In Flensburg kooperierte die Gustav-Johannsen-Skolen als erste Schule mit der Handwerkskammer. Ein Fazit.

Es wird geschraubt, verdrahtet und mit Konzentration in der Elektrowerkstatt gearbeitet. Die 13-jährige Julia ist gerade damit beschäftigt, die Brettmontage einer Wechselschaltung für eine Lampe funktionsfähig zu machen. Sie ist wie ihre männlichen Mitschüler aus der 8. Klasse der Gustav-Johannsen-Skolen mit Akribie dabei und freut sich über die Abwechslung vom Schulalltag. „Es wird auf jeden Fall nicht so schnell langweilig wie der Unterricht“, sagt sie.

Auch in der Kfz-Werkstatt, im Friseursalon, in der Metallwerkstatt und in der Tischlerei sind die Schülerinnen und Schüler der Gustav-Johannsen-Skolen beschäftigt. Ihnen wird dort im Rahmen des Berufsorientierungsprogramms BOP des Bundesbildungsministeriums das Handwerk nähergebracht. BOP ermöglicht Bildungsträgern, die überbetriebliche Lehrlingsunterweisungen durchführen, Praktika für Schulen anzubieten. „Das Programm ist gut dazu geeignet, Schülerinnen und Schüler frühzeitig ihre eigenen Stärken erkennen zu lassen“, erklärt Björn Geertz, Leiter des Bildungszentrums der Handwerkskammer.

Denn den sogenannten Werkstatt-Tagen in den 8. Klassen ist stets in der 7. Klasse eine Potenzialanalyse vorgeschaltet, in der die Jugendlichen durch verschiedene Tests mehr über ihre Neigungen, Kompetenzen und Stärken erfahren. Im Anschluss erhalten sie die Chance, praktisch und wirklichkeitsnah in mindestens drei verschiedenen Berufsfeldern Einblicke zu sammeln. Im Fall der Gustav-Johannsen-Skolen für die Dauer von insgesamt zwei Wochen. Insgesamt viermal zwei Tage können sich die Jugendlichen in verschiedenen Berufen erproben. Dazu zählen im Rahmen der Potenzialanalyse Berufe aus den Bereichen Gesundheit, Soziales, Verwaltung und eben auch aus dem Handwerk.

Die Resonanz von Seiten der Lehrwerkmeister war überaus positiv. „Mit den Schülerinnen und Schülern hat es sehr viel Spaß gemacht. Sie haben eigene Ideen eingebracht und gemeinsam mit mir eine Box entwickelt, die als Spielunterlage und Getränkehalter für den Rücksitz von Autos konzipiert ist“, sagt Tischlermeister Dirk Grigull. Die Jugendlichen arbeiteten ruhig und konzentriert und keine beschwerte sich, dass die „Arbeitstage“ erst um 15 Uhr und nicht schon um 13.20 Uhr endeten.

„Die Zeit vergeht einfach schnell und es ist sehr abwechslungsreich“, berichtet der 13-jährige Kristian. Dass sich die Schülerinnen und Schüler der dänischen Schule in den verschiedenen Werkstätten geschickt anstellten, hatte eine einfache Begründung. Im Gegensatz zu deutschen Schulen ist im dänischen System der Werkunterricht noch fester Bestandteil des Stundenplans. Dadurch haben die Jugendlichen ausreichend Erfahrungen mit einfachen handwerklichen Handgriffen. Aufgrund der guten Erfahrung mit der Gustav-Johannsen-Skolen wird die Handwerkskammer das BOP in diesem Jahr gleich drei Schulen anbieten. ■ AH

Konzentriertes Arbeiten in den Werkstätten: Unter Anleitung der jeweiligen Ausbilder durften sich die Schülerinnen und Schüler in verschiedenen handwerklichen Tätigkeiten ausprobieren und bewiesen dabei durchaus Talent.



SDH[®]
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK GmbH

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089 - 92 13 00 530.

:: AMTLICHES

Gesellenprüfungstermine

Nach § 7 der Gesellen- und Abschlussprüfungsordnung werden für die Durchführung der Gesellen- und Abschlussprüfungen im Sommerhalbjahr 2017 folgende Prüfungstermine festgesetzt.

1. Als Termin nach § 36 Abs. 1 der Handwerksordnung in Verbindung mit § 8 der Gesellenprüfungsordnung gilt der 31. Juli 2017. Damit sind auch alle Lehrlinge zur Gesellenprüfung zuzulassen, deren Ausbildungsverhältnis mit dem 30. September 2017 ausläuft. Mit dem Haupteinstellungstermin 1. September besteht ein Anspruch auf Zulassung zur Prüfung, sofern die Ausbildung bis 31. Oktober 2017 abgeschlossen ist.
2. Die Anträge auf Zulassung zur Gesellenprüfung sind bis zum 1. März 2017 bei der Handwerkskammer bzw. den betreffenden Innungen einzureichen.
3. Die Prüfungen müssen in der Zeit vom 25. Mai 2017 bis zum 31. Juli 2017 durchgeführt werden. Mit dem Haupteinstellungstermin 1. September erweitert sich der Prüfungszeitraum bis zum 31. August 2017. Innerhalb dieses Prüfungszeitraumes sind Prüfungen zusammenhängend durchzuführen.

Aus Gründen einheitlicher Prüfungstermine mit überregional erstellten Prüfungsaufgaben kann der Beginn des Prüfungszeitraumes mit Ablegung der schriftlichen Prüfung vorgezogen werden.

Anmeldeschluss für Anträge auf vorzeitige Zulassung zur Gesellenprüfung ist ebenfalls der 1. März 2017.



Am Rande der Sitzung im Gespräch: Kreishandwerksmeister Thomas Wriedt (re.) und Kammergeschäftsführer Björn Geertz.

Obermeistertagung in Rendsburg

Chance zum Betriebsvergleich nutzen

Ausbildungsthemen und die wirtschaftliche Situation der Innungsbetriebe beherrschten die Herbsttagung der Obermeister der Kreishandwerkerschaft Rendsburg-Eckernförde.

Wie geht es weiter im Handwerk? Im Hinblick auf die Konjunktur lässt sich leicht eine Antwort finden. Dies zeigte sich auch auf der Obermeistertagung der Kreishandwerkerschaft Rendsburg-Eckernförde. Die Obermeister berichteten über gute bis sehr gute Auftragslagen, oftmals guten, aber auch zum Teil nicht auskömmlichen Preisen, wie etwa bei den Tischlern. Beim Nachwuchs gab es ein unterschiedliches Bild, hier verzeichneten nur die Bau-, Fleischer- und die Maler-Innung Eckernförde gestiegene Lehrhingszahlen.

Die Berichte aus den Innungen hinsichtlich der Konjunktur deckten sich mit dem der Handwerkskammer Flensburg. Deren Geschäftsführer Björn Geertz zog dank des Zuwachses der Lehrlingszahlen im Kammerbezirk Lübeck auch in Bezug auf die Ausbildung ein positives Fazit. „In Schleswig-Holstein verzeichneten wir im Jahr 2016 ein leichtes Plus bei den Neuverträgen.“

Kreishandwerksmeister Thomas Wriedt verwies in seinem Tätigkeitsbericht im Hinblick auf die Beschäftigung von Flüchtlingen darauf, dass diese im Betrieb nicht haftpflichtversichert seien. „Hier ist es ratsam, mit der eigenen Versicherung zu sprechen“, riet Wriedt. Im Zusammenhang mit den Flüchtlingen verwies er auch auf die Willkommenslotsen der Handwerkskammer, die wertvolle Tipps für deren Beschäftigung geben könnten. Zudem machte Wriedt Werbung für die Teilnahme an den Betriebsvergleichen von perfakta SH e.V., deren detaillierte Analysen wertvolle Hilfe bei der Betriebsführung geben würden.

Für den aus dem Vorstand ausgeschiedenen Zimmerermeister Jörn Arp wurde nach vorgeschalteter Beratung im Vorstand Dirk Schmalfuß, Obermeister der Bau-Innung Rendsburg, vorgeschlagen und nachfolgend einstimmig in den Vorstand der Kreishandwerkerschaft gewählt. ■ AH

FOTOS: FOTOLIA, HAUMANN, PHOTOWANGER.DE

Kammer spendet
BMX-Helme für
Skaterpark

Strahlende Gesichter, zufriedene Initiatoren – die Spende von 50 BMX-Helmen an die Sportpiraten e.V. kam bestens an. Für das Projekt der Kinder- und Jugendarbeit in Flensburg waren die 50 BMX-Helme wie ein verspätetes Weihnachtsgeschenk. Komplette im Design der Imagekampagne produziert, sorgten die unter anderem mit der Aufschrift „Rampensau“ versehenen Helme bei den Jüngsten sofort für Begeisterung. „Wir wollen mit dieser Aktion die Kampagne unterstützen und Jugendliche für das Handwerk gewinnen“, sagte Kammer-Geschäftsführer Björn Geertz.

Mit Sportmarketing in dieser Trendsportart begann die Kammer bereits im letzten Jahr und platzierte auf dem BMX- und Skaterpark-Gelände große Imagekam-

Die Helme kamen bei Kindern und Jugendlichen bestens an. Im Hintergrund Kammer-Geschäftsführer Björn Geertz (li.) und Dirk Dillmann von den Sportpiraten.



pagnen-Plakatwände. „Wir wollen mit unseren Aktionen zeigen, dass das Handwerk modern ist und sehr gute Perspektiven bietet. Und das weckt hoffentlich auch das Interesse bei den Jugendlichen.“

Der Geschäftsführer der Sportpiraten, Dirk Dillmann, zeigte sich jedenfalls begeistert von der Spende. „Profitieren werden vor allem unsere vielen jungen BMX-Fahrer.“

Die Helme werden zukünftig an die Nutzer unseres BMX- und Skaterparks verliehen.“ Auch inhaltlich sei die Sache „rund“, so Dillmann. „Auch wir arbeiten mit den Jugendlichen handwerklich, wenn es darum geht, die Rampen zu reparieren.“ Hier sei mit der Kammer im Übrigen auch ein Tagesseminar für Jugendliche zur richtigen Handhabung von Werkzeugen geplant. ■ AH

STARKE PARTNER –
STARKE RATEN!KEINE
SONDER-
ZAHLUNG!

NISSAN NAVARA VISIA
Double Cab 4x4, 2.3 l dCi, 120 kW (160 PS)



NV400 Kastenwagen PRO
L2H2, 2.3 l dCi, 81 kW (110 PS)



MTL. LEASINGRATE: AB € 259,- NETTO¹

MTL. LEASINGRATE: AB € 299,- NETTO¹

EINE WERBUNG DER NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 BRÜHL

NISSAN NAVARA: Gesamtverbrauch l/100km: innerorts 6,8, außerorts 6,1, kombiniert 6,3; CO₂-Emissionen: kombiniert 167,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm).

Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. ¹Angebot gültig für die hier ausgewiesenen Modelle. Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: Laufzeit von 36 Monaten bis 90.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden. Nur bei teilnehmenden NISSAN Händlern. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2017 bei Zulassung bis 15.04.2017. ²5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★-Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★-Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Händler für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de.

Fragen Sie uns nach unseren aktuellen Angeboten.

22926 Ahrensburg • Autohaus Günther GmbH • Tel.: 0 41 02/8 88 19 07
23554 Lübeck • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 51/30 09 36-0
23730 Neustadt • Auto Hagen, Markus Hagen e.K. • Tel.: 0 45 61/92 94-0
24119 Kronshagen • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 31/5 46 34-0
24223 Schwentinental • Olympic Auto GmbH • Tel.: 0 43 07/82 31-0
24321 Lütjenburg • Olympic Auto GmbH, Im Autohaus Gehrman
 Tel.: 0 43 81/8 39-0
24558 Henstedt-Ulzburg • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 41 93/76 23 90

24568 Kaltenkirchen • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 41 91/50 70 60
24784 Westerrönfeld • Olympic Auto GmbH • Tel.: 0 43 31/84 48-0
24850 Schuby • Autohaus Pahl GmbH • Tel.: 0 46 21/94 53-0
24941 Flensburg • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 61/50 90 98-0
25524 Itzehoe • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 48 21/8 88 33-0
25746 Heide • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 81/4 21 14-0
25842 Langenhorn • Olympic Auto GmbH, Im Autohaus Hunecke
 Tel.: 0 46 72/77 33-11

21. Schweißtechnisches Seminar

Wenn Nähte nicht mehr halten

Unter dem Motto „Aus den Fehlern anderer lernen – Schadensfälle in der Verbindungstechnik“ steht das diesjährige Schweißtechnische Seminar am 9. und 10. März in Flensburg. Diese traditionelle Fachveranstaltung wurde vom Bezirksverband Flensburg des DVS – Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e.V. – und der Hochschule Flensburg organisiert und inhaltlich vorbereitet.

Das Seminar bietet auch in seiner 21. Auflage wieder ein Spektrum aus Fachvorträgen und einer begleitenden Fach-

ausstellung für schweißtechnische Produkte. Namhafte Referenten aus Deutschland, der Schweiz, Dänemark und Österreich lassen auf eine ähnliche Resonanz hoffen wie im Vorjahr, als über 200 Teilnehmer und mehr als 30 Aussteller registriert wurden.

Den Beginn macht am Donnerstagabend im Hotel „Alte Post“ ein Impulsvortrag zum Thema „Schadensfälle beim Schweißen von Schienenfahrzeugen“ mit den daraus abzuleitenden Herausforderungen in der Konstruktion und der Fertigung.

Am Freitag ist dann die Hochschule Schauplatz von fünf weiteren Fachvorträgen zum strukturierten Vorgehen bei Schadensfällen, zum Thema Korrosionsschutz, den Besonderheiten im Umgang mit Mischverbindungen oder auch zur juristischen Fragestellung, ob es überhaupt möglich ist, aus Fehlern anderer zu lernen oder ob jeder Schadensfall in der Schweißtechnik aus Sicht der Rechtsprechung einzigartig ist.



Eindrücke aus dem Jahr 2016: Bei Fachvorträgen (Foto li.) und einer Messe erhielten die Besucher wichtige Anregungen.

Das ausführliche Programm finden Sie unter der Homepage der Handwerkskammer Flensburg www.hwk-flensburg.de unter der Rubrik Servicecenter/Termine und Veranstaltungen. ■ AH

► INFOS UND ANMELDUNG

Susanne Wilkens, Tel.: 0461 866-246, E-Mail: s.wilkens@hwk-flensburg.de.



:: SEMINARE

Seminare

Die Handwerkskammer Flensburg bietet im März 2017 folgende Seminare an:

Kleine und große Tricks der Klasse-Frauen im Handwerk

Mi., 8.3.2017, 9–16 Uhr, Preis: 125 €

Grundlagen der Lohn- und Gehaltsabrechnung

Mi., 15.3.2017, 9–16 Uhr, Preis: 125 €

Auffrischungsseminar für Gebäudeenergieberater

Fr., 17.3.2017, 13–18.15 Uhr + Sa., 18.3.2017, 7.45–13 Uhr, Preis: 180 €

Es ist eine schriftliche Anmeldung erforderlich.

► Weitere Informationen:

Anke Clausen, Tel.: 0461 866-191, E-Mail: a.clausen@hwk-flensburg.de, Internet: www.hwk-flensburg.de. ■

Wettbewerb „Jugend schweiß!“

Nachwuchs anmelden und mitmachen

Metallbetriebe, aufgepasst! Am 8. April 2017 veranstaltet der Bezirksverband Flensburg des DVS – Deutscher Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e.V. – in seiner Kursstätte am Standort der Handwerkskammer den Wettbewerb „Jugend schweiß“. Teilnehmen an diesem kostenlosen Nachwuchswettbewerb können die Geburtsjahrgänge 1994 bis 2001, also Lehrlinge und bereits ausgebildete Fachkräfte. „Es ist ein toller Wettbewerb. Der Nachwuchs kann sich miteinander messen. Zudem gibt es schöne Preise zu gewinnen“, sagt der Geschäftsführer des DVS-Bezirksverbandes, Stephan Wolfrat.

Besonders interessant: Teilnehmer und Teilnehmerinnen mit guten Leistungen erhalten kostenlos eine Schweißer-Prüfungsbescheinigung. Geprüft wird im Lichtbogenhandschweißen, Metall-Aktivgasschweißen, Wolfram-Inertgasschweißen und Gasschweißen sowie das Schweißen von Kehl- und Stumpfnähten an Blechen in diesen Schweißverfahren. ■ AH

► INFOS UND ANMELDUNG

Susanne Wilkens, Tel.: 0461 866-246, E-Mail: s.wilkens@hwk-flensburg.de.

Keine reine Männersache: Auch junge Damen machten mit – wie hier im Jahr 2015 Saskia Hansen neben ihrem Kollegen Martin Bernsmann.



FOTOS: HAUMANN, WOLFRAT, JOHANNSEN

VR-Bank zeichnet Nachwuchs aus Hilfe für die weitere Karriere

Seit über 20 Jahren zeichnet die VR-Bank im Kreis Rendsburg e.G. den besten Gesellenachwuchs aus. So auch für das Jahr 2016. Im Beisein von Verwandten, Freunden und Ausbildern zeichnete Lutz Peterson, Leiter der Firmenkundenbetreuung, insgesamt acht junge Handwerkerinnen und Handwerker mit jeweils 150 €, einem Sachbuch, einem zins- und gebührenfreien Weiterbildungsdarlehen in Höhe von 5.000 € und einem gebührenfreien Girokonto für die Dauer der Weiterbildung aus. „Wir sind von diesem Preis überzeugt. Sie zeigt die Bedeutung des Handwerks als regionalem Wirtschaftsfaktor und unterstützt nebenbei talentierten Berufsnachwuchs bei der weiteren beruflichen Karriere“, betonte Peterson.

Den Gedanken nahm auch Kreishandwerksmeister Thomas Wriedt auf. Er be-

tonte, dass „eine Ausbildung nicht beim Gesellenbrief enden muss“, und lobte die herausragende Ausbildungsqualität, die diesen Erfolg ermöglicht habe. „Ein Handwerk erlernt man nicht durch das Lesen von Gebrauchsanweisungen. Handwerkliches Wissen und Können sind lebendiger Geist und müssen von Mensch zu Mensch weitergegeben werden“, erklärte Wriedt.

Die Auszeichnung erhielten der Fleischer Liridon Ademi, die Fleischerfachverkäuferin Annika Berg, die Zimmerer Finn Heuschkel und Jonas Kerber, die Kfz-Mechatroniker Jan-Philipp Hingst und Lukas Schmidt, die Tischlerin Geneviève Nario-Rivera sowie die Maler und Lackiererin Aiko-Sophie Radtke. ■ AH



Eingehmt von Lutz Peterson (li.) und Kreishandwerksmeister Thomas Wriedt (re.) zeigten sich die stolzen Preisträger 2016.

Der neue Crafter.

Jetzt bestellbar mit attraktiver Frühbucheprämie¹




Premiere bei uns am 10.03!

Praktisch wie nie. Wirtschaftlich wie nie. Innovativ wie nie.

Crafter 35 Doka Pritsche 2,0 TDI 75kw

Leasing-Sonderzahlung:	0,- €
Laufzeit:	60 Monate
Laufleistung pro Jahr:	10.000km
Mtl. Leasingrate:	250,- €²

¹Gilt bis zum 04.03.2017. Für Großkunden steht die Frühbucheprämie in Einzelfällen gegebenenfalls nicht zur Verfügung. Ihr betreuender Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner berät Sie hier gern hinsichtlich der Verfügbarkeit. ²Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhornstraße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme für Sonderkunden, für ausgewählte Modelle. Bonität vorausgesetzt. Alle Werte zzgl. gesetzlicher MwSt.

Crafter 30 Kasten Hochdach 2,0 TDI 75kw

Leasing-Sonderzahlung:	0,- €
Laufzeit:	60 Monate
Laufleistung pro Jahr:	10.000km
Mtl. Leasingrate:	230,- €²



Nutzfahrzeuge



Senger Nutzfahrzeuge GmbH,
Schwertfegerstraße 2, 23556 Lübeck, Tel: 0451 88001-0, info.nfz-luebeck@auto-senger.de

www.auto-senger.de

:: KAMMERSERVICE

Sprechtag der Betriebsberater**KH Nordfriesland-Nord
in Niebüll**

am 2.2.2017 und 2.3.2017,
jew. 8.30-12 Uhr,
Anmeldung:
Tel.: 04661 96650

**KH Schleswig
in Schleswig**

am 14.2.2017 und 14.3.2017,
jew. 9.30-16 Uhr,
Anmeldung:
Tel.: 04621 96000

**KH Nordfriesland-Süd
in Husum**

am 9.2.2017 und 9.3.2017,
jew. 13-16.30 Uhr,
Anmeldung:
Tel.: 04841 89380

**KH Rendsburg-Eckernförde
in Rendsburg**

am 8.2.2017 und 8.3.2017,
jew. 9.30-16 Uhr,
Anmeldung:
Tel.: 04331 27047

KH Heide (im BTZ Heide)

für Betriebe aus Nord-Dithmarschen
am 7.2.2017 und 7.3.2017,
jew. 9.30-16 Uhr,

für Betriebe aus Süd-Dithmarschen
am 15.2.2017 und 15.3.2017,
jew. 9.30-16 Uhr,
Anmeldung:
Tel.: 0481 8566-36 oder -37

Es ist eine telefonische Anmeldung bei
der zuständigen Kreishandwerkerschaft
erforderlich.

► Weitere Informationen:

Antje Gimm,
Tel.: 0461 866-232,
E-Mail:
a.gimm@hwk-flensburg.de. ■



Auf diesem Bild fest in der Hand der angehenden Zimmerer: die Bühne der Niebüllener Stadthalle.

Neue Lehrlinge begrüßt**Gute Ausbildungsqualität garantiert**

Die Kreishandwerkerschaft Nordfriesland Nord begrüßte 143 neue Lehrlinge bei ihrer 14. zentralen Einschreibungsfeier in Niebüll.

„In Nordfriesland wird traditionell gute Ausbildungsarbeit geleistet“. Kreishandwerksmeister Ingwer Christophersen betonte dies auf der zentralen Einschreibungsfeier der Kreishandwerkerschaft Nordfriesland Nord selbstbewusst. „Das zeigen auch die Erfolge unserer heimischen Gesellinnen und Gesellen im letzten Praktischen Leistungswettbewerb auf Landes- und sogar auf Bundesebene“, so Christophersen.

Insgesamt 143 neue Lehrlinge, darunter auch 22 junge Damen, fanden den Weg in die Stadthalle in Niebüll, die in das Regionale Berufsbildungszentrum Nordfriesland eingebettet ist. Sie trugen sich dort in das goldene Buch des Handwerks ein und werden die nächsten drei bis dreieinhalb Jahre in der Handwerksfamilie verbringen.

Nordfrieslands Landrat Dieter Harrsen unterstrich, dass aus seiner Sicht das Handwerk zu den wichtigen Impulsgebern im Kreis Nordfriesland zählt. „Wir sind eine Wachstumsregion, die auch dank des Handwerks zum Landesniveau aufgeschlossen hat“, betonte der Landrat. Er freute sich auch, dass ausgebildete Handwerker nach wie vor in Nordfriesland gute Berufsperspektiven hätten.

Von Seiten der Beruflichen Schulen Niebüll unterstrich Finn Brandt als deren Leiter die gute Zusammenarbeit der Du-alpartner der Region. Er freute sich ausdrücklich auf „die zukünftige Zusammenarbeit mit den Lehrlingen“ in einer Schule, die aus seiner Sicht einige Besonderheiten aufweisen würde. „Wir sind nicht nur die nördlichste in Deutschland sondern auch eine mit dem größten Einzugsgebiet.“

Danach folgte die Einschreibung nach Innungen und Berufen und die Ehrung der besten Gesellinnen und Gesellen des Prüfungsjahres 2016. Zu den von Kreishandwerksmeister Christophersen eingangs erwähnten Leistungsträgern zählten die Malerin Yasmina Petersen, der Fliesen-, Platten- u. Mosaikleger Arman Ogenesov, der Maurer Kevin Ehlers, der Zimmerer Gunnar Levsen, der Maurer Teetje Zierke, der Zimmerer Erik-Wögen Martensen, der Elektroniker Mirko Hinrichs, die Tischlerin Stefanie Selchow, der Tischler Birger Möbus und der Maler Oliver Lembke. Im Landesleistungswettbewerb schaffte es Yasmina Petersen auf den zweiten Platz und Arman Ogenesov wurde sogar Landesieger. Auch beim Bundesleistungswettbewerb erfolgreich war Landessieger Kevin Ehlers, der Zweite wurde. ■ AH

:: GLÜCKWUNSCH

Goldener Meisterbrief

- Kraftfahrzeugmechaniker Siegfried Baumann in Brunsbüttel
- Zimmerermeister Heinrich Beinlich in Wesselburen
- Maurermeister Hans Johannes Mees in Dannewerk
- Schmiedemeister Heinz Otte in Fedderingen
- Maurermeister Helmut Widderich in Heide

50-jähriges Arbeitsjubiläum

- Zentralheizungs- und Lüftungsbauer Hans-Werner Trede bei Friedrich Lass GmbH Heizung-Lüftung-Sanitär-Klempnerei in Hanerau-Hademarschen

45-jähriges Arbeitsjubiläum

- Spezialbaufacharbeiter Siegfried Gaikowski bei Lorenz Andresen Bauunternehmung GmbH in Handewitt

40-jähriges Arbeitsjubiläum

- Spezialbaufacharbeiter Norbert Hansen bei Lorenz Andresen Bauunternehmung GmbH in Handewitt
- Elektroinstallateur Rainer Lagodzki bei Expert Boetius GmbH in Wyk

35-jähriges Arbeitsjubiläum

- Anlagenmechaniker für SHK-Technik Klaus Dieter Ketelsen bei

Johannes Hansen und Sohn, Heizung und Sanitär GmbH in Högel

- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Horst Möller bei Peter Bonnichsen GmbH & Co. KG Fliesen und Bau-geschäft in Tinnum/Sylt

30-jähriges Arbeitsjubiläum

- Zimmerer Otto Raup bei Stoll Haus GmbH in Schuby
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Eddi Sippel bei Peter Bonnichsen GmbH & Co. KG Fliesen und Bau-geschäft in Tinnum/Sylt

25-jähriges Arbeitsjubiläum

- Kraftfahrzeugmechatronikerin Nuria Guix Areny bei Autohaus Karl-Heinz Klauza GmbH & Co. KG in Westensee
- Schmiedegeselle Jochen Berg bei Werner-Wilhelm Marten in Boren
- Bürokauffrau Antje Bruhn bei Kähler Bau GmbH in Büsum
- Kraftfahrzeugmechaniker Sönke Friedrichsen bei G + J Görrissen GmbH in Schleswig
- Maurer Ralph Fuhrmann bei Stoll Haus GmbH in Schuby
- Maurer-Polier Helmut Güths bei Kähler Bau GmbH in Büsum
- Kraftfahrzeugmechanikermeister Stefan

Holst bei Wilhelmsen AutoMix GmbH in Enge-Sande

- Anlagenmechaniker für SHK-Technik Stephan Moldenhauer bei Johannes Hansen und Sohn, Heizung und Sanitär GmbH in Högel
- Maler und Lackierer Michael Paltian bei Maler Schmidt GmbH & Co. KG in Weddingstedt
- Küchenfacharbeiter Uwe Paulsen bei Elektrotechnikermeister Thorsten Ritter in Risum-Lindholm
- Technische Zeichnerin Rena-Maria Übler bei Hans Andritter GmbH in Bredstedt

Kammerurkunde für langjährige Tätigkeit

- 40 Jahre – Kraftfahrzeugmechaniker Uwe Authorsen bei Kraftfahrzeugmechanikermeister David Traulsen in Steinbergkirche

75-jähriges Bestehen des Betriebes

- Fleischerfachgeschäft Jacob Clausen Inh. Dirk Hammann e. K. in Flensburg

25-jähriges Bestehen des Betriebes

- Bezirksschornsteinfegermeister Horst Arens in Thaden
- Bezirksschornsteinfegermeister Klaus-Dieter Soll in Erfde
- Friseurmeisterin Magrit Staack in Meldorf. ■

Jetzt bei den Renault Business Wochen:

0% Zinsen. 100% Service.

Renault Kangoo Rapid Compact Basis ENERGY dCi 75

ab **129,- €** netto* mtl.

*Fahrzeugpreis** 14.310,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.458,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.200,- € netto Nettodarlehensbetrag 10.984,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 129,- € netto und eine Schlussrate von 4.952,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 10.984,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 12.184,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

Renault Traffic Basis L1H1 2,7 t dCi 90

ab **179,- €** netto* mtl.

*Fahrzeugpreis** 23.330,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.408,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.200,- € netto Nettodarlehensbetrag 17.379,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 179,- € netto und eine Schlussrate von 8.983,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 17.380,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 18.580,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

Renault Master Kastenwagen Einzelkabine (Frontantrieb) Ecoline L1H1 2,8 t dCi 110

ab **199,- €** netto* mtl.

*Fahrzeugpreis** 22.990,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.516,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.400,- € netto Nettodarlehensbetrag 17.037,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 199,- € netto und eine Schlussrate von 7.702,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 17.037,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 18.437,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

L&Z LÜDEMANN & ZANKEL BUSINESS CENTER GMBH • Posener Straße 7a • 23554 Lübeck • Tel.: 0451 - 3050930 • LÜDEMANN & SENS OHG • Hökerwiese 9-11 • 22848 Norderstedt • Tel.: 040 - 5288640

LÜDEMANN & ZANKEL GMBH • Rosenstraße 12 • 23795 Bad Segeberg • Tel.: 04551 - 96690 • LÜDEMANN & SENS OHG • An der Strusbek 4c • 22926 Ahrensburg • Tel.: 04102 - 47420

Abb. zeigt Renault Kangoo Rapid Extra, Renault Traffic Komfort L1H1, Renault Master Kastenwagen, jeweils mit Sonderausstattung. *Alle Nettopreise zzgl. gesetzl. Ust./ Bruttopreise inkl. gesetzl. Ust. Angebot enthält einen Full Service-Vertrag, bestehend aus Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie inkl. Mobilitätsgarantie, aller Kosten der vorgeschriebenen Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie Hauptuntersuchung (HU) für die Vertragsdauer von 48 Monaten bzw. 40.000 km ab Erstzulassung gemäß Vertragsbedingungen, nur in Verbindung mit einem Finanzierungsvertrag der Renault Bank.

www.lzautomobile.de



Projektkoordinator
Jörg Ahrens im
Beratungsgespräch
mit einer
Studienabbrecherin.

Handwerk als Alternative zum Studium

Mit der Initiative „Kursänderung“ bringen die schleswig-holsteinischen Handwerkskammern Studienaussteiger und Betriebe zusammen. Was dahinter steckt, erklärt Projektkoordinator Jörg Ahrens im Interview mit NordHandwerk.

Ehemalige Studierende als Lehrlinge in Handwerksbetrieben? Ist das mehr ein Wunschdenken in Zeiten des Fachkräftemangels oder funktioniert das wirklich?

Jörg Ahrens In der Tat funktioniert das. Allerdings nicht als „Selbstläufer“. Wir müssen schon auch etwas dafür tun, wie zum Beispiel mit unserem Projekt „Kursänderung! Handwerksbetriebe bieten Ausbildungsplätze für Studienabbrecher/-innen“. Es gibt teilweise sehr hohe Studienabbruch-

quoten, in manchen Fachrichtungen liegen die sogar bei bis zu 50 Prozent innerhalb der ersten drei Semester. Die Gründe dafür sind sehr vielschichtig: Von der falschen und oft ziemlich ahnungslosen Studiengangwahl, bis hin zu schwerwiegenden persönlichen Problemen ist so ziemlich alles dabei.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass Studienabbruch kein Scheitern oder gar Versagen ist, sondern in den allermeisten Fällen eine sehr mutige Entscheidung,

einen eingeschlagenen Weg zu korrigieren. In Handwerksbetrieben bieten sich durchaus gleichwertige Perspektiven, sich beruflich zu verwirklichen.

Können Sie das noch genauer erläutern? Warum stellt gerade das Handwerk Ihrer Meinung nach eine Alternative für diese jungen Menschen dar??

Ahrens In unseren Beratungsgesprächen hören wir sehr häufig, dass es im

Studium an der fehlenden Anwendbarkeit, an praktischem Bezug mangelt. Und häufig fehlt auch die Möglichkeit, persönlich zu reifen.

All das ist im Handwerk möglich! Denn genau dort bekommen die jungen Menschen sichtbare, erfahrbare und in aller Regel anfassbare Ergebnisse ihrer investierten Bemühungen. Und damit verbunden ist eine tiefe Befriedigung, die es im Studium oder auch in nachfolgenden beruflichen Stationen nur sehr selten gibt.

Was macht diese Zielgruppe aus und wie können Betriebe sie erreichen?

Ahrens Unter anderem durch uns. Als Dienstleister für unsere Mitgliedsbetriebe bringen wir im besten Fall Angebot und Nachfrage unkompliziert zusammen und erzeugen so eine klassische Win-win-Situation.

Studienabbrecher sind im Vergleich zu anderen Auszubildenden in aller Regel schon etwas älter. In unseren Fällen lag das Durchschnittsalter bei etwa 24 Jahren. Alle haben mindestens Fachabitur und befinden sich in einer ähnlichen Situation: In einer Lebensphase, die geprägt ist von einer großen Bereitschaft, sich zu reflektieren und eine für sich richtige Entscheidung zu treffen. Das heißt, wir sprechen hier von jungen Menschen, die enorm motiviert sind, eine exzellente schulische Ausbildung haben und im besten Fall eine sehr fundierte Entscheidung für einen Ausbildungsberuf im Handwerk treffen.

Eine Befürchtung der Betriebe ist, dass Studierende darauf hoffen, Ihre Ausbildung verkürzen zu können und diese schneller zu absolvieren. Wie sind diesbezüglich Ihre Erfahrungen?

Ahrens Wir erleben das nur sehr selten. Eher das Gegenteil ist der Fall. Der Wunsch, das gewählte Handwerk von der Pike auf zu erlernen, ist in aller Regel sehr groß und sie möchten auch nicht als „bessere“ Lehrlinge wahrgenommen und behandelt werden.

Erzählen Sie uns mehr vom Projekt. Was genau machen Sie, damit Studienaussteiger den Weg ins Handwerk finden?

Ahrens Unsere Aktivitäten lassen sich grob in drei Handlungsfelder aufteilen: erstens Vernetzung, zweitens Information und Beratung, und drittens Vermittlung.

Zu Projektbeginn ging es erst einmal darum, Zugang zu unserer Zielgruppe zu bekommen. Wir mussten also rein in die Unis und Fachhochschulen. Außerdem stand die äußerst wichtige Vernetzung mit den Institutionen und Akteuren im Fokus, die sich in den so genannten „Regelsystemen“ um die Schnittstellen Schule, Ausbildung, Studium kümmern. Also die Arbeitsagenturen, die Industrie- und Handelskammern sowie unterschiedlichste Gremien in Politik und Verwaltung.

Nur in diesem Netzwerk war es uns möglich, einen solchen Projektansatz zu platzieren. Wir führen gemeinsame Infoveranstaltungen für verschiedene

Zielgruppen durch, sind auf Job- und Studienmessen präsent, engagieren uns in Arbeitsgruppen und Gremien. Ganz besonders glücklich sind wir darüber, in der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel eine wöchentliche Sprechstunde durchführen zu können. So bringen wir nachhaltig die handwerkliche und die akademische Welt zusammen.

Neben diesen Serviceangeboten vermitteln Sie und Ihre Flensburger Kollegin aber auch direkt zwischen Betrieben und interessierten Studienabbrechern?

Ahrens Ja genau. Das klassische Matching von Angebot und Nachfrage gehört natürlich auch mit zu unseren Aufgaben. Das heißt, wir stellen Kontakte zwischen beiden Seiten her und im Idealfall passt es und beide kommen zusammen. Das ist uns seit Mitte 2015 schon in 24 Fällen erfolgreich gelungen. ■ SCH/JA

Das Projekt „Kursänderung! Handwerksbetriebe bieten Ausbildungsplätze für Studienabbrecher/-innen“ wird als JOBSTARTER plus-Projekt aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und des Europäischen Sozialfonds gefördert.

► KONTAKT

Handwerkskammer Lübeck,
Jörg Ahrens, Tel.: 0451 1506-135,
E-Mail: jahrens@hwk-luebeck.de
Handwerkskammer Flensburg;
Iris Mainusch, Tel.: 0461 866-136;
E-Mail: i.mainusch@hwk-flensburg.de;
www.kursaenderung-ins-handwerk.de.



Mit diesem Motiv auf Plakaten und Flyerkarten wirbt das Projekt um ehemalige Studierende.

Bis zum 8. März bewerben

Erfolgreichste Geschäftsfrau Schleswig-Holsteins gesucht

Die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) lobt zum ersten Mal einen Unternehmerinnenpreis aus. Gesucht werden erfolgreiche Unternehmerinnen aus Schleswig-Holstein mit einem überzeugenden Konzept, sozialem Engagement und einer Unternehmenskultur, die auf eine nachhaltige und innovative Entwicklung setzt.

Wirtschaftsminister Reinhard Meyer begrüßte die Auslobung des Preises: „Viele Unternehmen in Schleswig-Holstein haben ein Nachfolge-Problem. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, mehr Frauen dafür zu gewinnen, ein Unternehmen zu führen – und dazu trägt dieser Preis bei.“

Schirmherrin des Preises ist die Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein, Friederike C. Kühn. „In Schleswig-Holstein hat es bisher keinen vergleichbaren Preis gegeben, und ich freue mich, dass die IB.SH als zentrales Förderinstitut des Landes diese Lücke jetzt schließt“, so Kühn.

Interessentinnen können sich noch **BIS ZUM 8. MÄRZ 2017** für den mit 5.000 Euro dotierten Unternehmerinnenpreis bewerben. Die Siegerin wird am 23.

Juni im Rahmen einer Feierstunde am Abend des Kongresses „Mein Unternehmen Zukunft – Frauen in Führung im Norden“ der IHK Schleswig-Holstein in Lübeck ausgezeichnet.

Ein Bewerbungsformular stellt die IB.SH zum Download unter WWW.IBSH-UNTERNEHMERINNENPREIS.DE bereit. ■ ALS



Das Team der Bünning Treppenhaus GmbH.

Projekt „Kursänderung“ – ein Praxisbeispiel

Aus dem Hörsaal zum Treppenbauspezialisten

Studienabbrecher als Lehrlinge: Die Bünning Treppenbau GmbH aus Osdorf macht seit Jahren gute Erfahrungen.

„Eher aus der Not heraus, überhaupt Auszubildende für unseren Betrieb zu gewinnen, waren in den letzten Jahren unsere Lehrlinge alle Studienabbrecher oder hatten ihr Studium sogar beendet. Gemeinsam mit uns haben sie sich dann für einen neuen Weg entschieden. Wir sind wirklich sehr zufrieden mit unseren Lehrlingen“, erklärt Nicole Bünning, Geschäftsführerin der gleichnamigen Tischlerei aus Osdorf bei Kiel. Was sich einmal eher zufällig ergab, hat sich für die Firma in den nachfolgenden Jahren als erfolgreicher Ansatz für die Gewinnung zuverlässiger und leistungsfähiger Fachkräfte entwickelt.

Die Vorteile liegen laut Nicole Bünning auf der Hand: „Ein junger Mensch, der eine Entscheidung mit solcher Tragweite trifft, der macht das nicht aus dem Bauch heraus. Wenn dann die Chemie stimmt und wir das handwerkliche Talent erkennen, dann profitieren wir natürlich davon“, betont sie. Studienabbrecher haben in der Regel keine Schwierigkeiten mit den fachlichen Anforderungen in der Berufsschule und übernehmen gerne schnell Verantwortung. Für Bünning ein wichtiger Aspekt, denn gerade mittelständische Unternehmen sind auf Personal angewiesen, das zügig verantwortungsvolle Aufgaben übernimmt. Ein weiteres Plus sei die bereits gut ausgeprägte persönliche

Reife, die Neugier auf das Handwerk und die Fähigkeit, strukturiert und methodisch zu arbeiten, so die Geschäftsführerin.

Die Bünning Treppenbau GmbH blickt auf eine fast 100-jährige Firmengeschichte zurück. 1919 als Zimmerei gegründet, spezialisierte sich die Firma bald auf den Treppenbau und setzte dabei frühzeitig auf moderne, computergestützte Fertigungsverfahren. „Hier rechtzeitig die Entwicklungen am Markt zu erkennen und die richtigen Entscheidungen zu treffen, war der Schlüssel für erfolgreiches Unternehmertum“, berichtet Bünning mit Blick auf die Firmenhistorie.

Damit das auf weiterhin möglich ist, benötigt das Unternehmen auch zukünftig gut ausgebildete Fachkräfte. Für 2017 sucht der Osdorfer Betrieb wieder ein bis zwei neue Tischlerlehrlinge. Dabei lässt sich der Betrieb auch durch die Mitarbeiter des Projekts „Kursänderung!“ unterstützen, die gezielt Studienabbrecher über Ausbildungsmöglichkeiten im Handwerk beraten. ■ JA

► KONTAKT

Bünning Treppenbau GmbH, Tel: 04346-4882, E-mail: info@Buening-Treppenbau.de, www.Buening-Treppenbau.de.

Vertrag zwischen ASK und Stadtwerken Husum

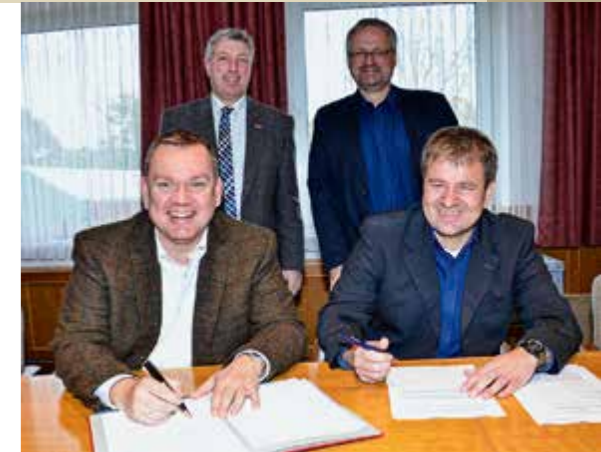
Maßgeschneiderte Strompreise für schleswig-holsteinische Innungsbetriebe

Strom für Innungsbetriebe kommt jetzt bei Bedarf aus Husum. In Schleswig unterzeichneten Vertreter der Landesarbeitsgemeinschaft der Kreishandwerkerschaften Schleswig-Holstein, kurz ASK, und der Husumer Stadtwerke einen entsprechenden Vertrag. Zuvor hatten die Stadtwerke Husum zusammen mit dem Handwerk ein Stromprodukt entwickelt, das besondere Konditionen für Innungsmitglieder bietet. Als regionaler Energieversorger sehen sich die Stadtwerke Husum laut eigener Aussage in der Verantwortung, „optimale Rahmenbedingungen“ und „Planungssicherheit“ für das Handwerk als traditionellen Partner zu schaffen.

Der Vorsitzende der ASK, Randolph Haese, zugleich Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Schleswig, begrüßte die Vertragsvereinbarung: „Das Angebot ist auf die Bedürfnisse

des Handwerks ausgerichtet und bietet maßgeschneiderte Konditionen.“ Mit Lutz Martensen, dem Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Nordfriesland Süd, unterzeichnete Haese den Kooperationsvertrag, der den Mitgliedern der Innungsbetriebe zusätzlich stabile Strompreise für die nächsten drei Jahre verspricht.

„Wir sehen uns als Dienstleister des Handwerks. Mit diesem Produkt bieten wir individuelle, bedarfsgerechte Lösungen der Stromversorgung für die Betriebe“, betonte Bendix Thomsen, Vertriebsleiter der Stadtwerke Husum. „Unser Ziel ist es, den Innungsbetrieben eine auf sie zugeschnittene Energieversorgung bereitzustellen und vor allem auch Planungssicherheit zu bieten. Das ist insbesondere für die Kalku-



Unterzeichneten den Vertrag für die angeschlossenen Innungsbetriebe: ASK-Vorsitzender Randolph Haese (li.), Sven Dirk (re.), Lutz Martensen (li., stehend) und Bendix Thomsen.

lation im Handwerk wichtig. Dafür gehen wir auch in die Betriebe und stehen als Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Strom, Gas und Elektromobilität hilfreich zur Seite“, sagte Sven Dirk, Bereichsleiter der Stadtwerke Husum.

INFORMATIONEN zum Angebot gibt es bei allen Kreishandwerkerschaften im Land oder bei den Stadtwerken Husum. ■ CHW

Der neue Crafter

Nur für kurze Zeit mit attraktiver Frühbucheprämie¹ und kostenloser Anschlussgarantie².

Ab sofort bei uns bestellbar.
Schauen Sie vorbei – wir beraten Sie gern!

¹Gültig bis zum 04.03.2017. ²Angebot gültig bei allen teilnehmenden Händlern bis 30.06.2017 beim Kauf eines neuen Crafter. Die Aktion beinhaltet eine um zwei Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die zweijährige Herstellergarantie mit einer maximalen Gesamtleistung von 120.000 km. Über die weiteren Einzelheiten zu Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Alle Angaben zu Ausstattungen und technischen Daten basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes und entsprechen den zum Zeitpunkt der Drucklegung vorhandenen Kenntnissen. Über länderspezifische Abweichungen informiert Sie Ihr Volkswagen Partner gern. Änderungen sind vorbehalten.

Nutzfahrzeugzentrum Kiel

Schmidt & Hoffmann GmbH · Hamburger Chaussee 163 · 24113 Kiel
Tel. 0431 / 6 49 88 - 69 · vw-nfzkiel.de

Schmidt & Hoffmann

Neumünster GmbH & Co. KG · Altonaer Straße 111 · 24539 Neumünster
Tel. 04321 / 94 94 - 15 · vw-nms.de

schmidt&hoffmann
mobilität

:: AUWI-TICKER

Dänemark**Kosten für RUT-Meldungen**

Die Beiträge zum dänischen Arbeitsmarktfonds für das Jahr 2016 in Höhe von 11,30 DKK für jeden entsandten Vollzeitangestellten werden erstmalig Ende April 2017 erhoben. Anschließend sieht die dänische Behörde eine vierteljährliche Beitragszahlung vor. Die Zahlungsaufforderungen werden per E-Mail verschickt. ■

Deutschland**Zoll-Meldung jetzt elektronisch möglich**

Nach Deutschland entsandte ausländische Arbeitnehmer aus der Baubranche müssen von ihrem Arbeitgeber für die Dauer ihrer Tätigkeit beim Zoll gemeldet werden. Dies war bisher nur per Fax oder Brief gestattet. Seit dem 1. Januar 2017 sind die Meldungen elektronisch über ein internetgestütztes Meldeportal bei der Zollverwaltung möglich. Das parallele faxbasierte Verfahren wird zum 31. Juni 2017 beendet. ■

Meldung: www.meldeportal-mindestlohn.de

Veranstaltung zu Dänemark**Auftragsabwicklung kompakt**

Um die wesentlichen Vorschriften in Dänemark geht es bei einer kostenfreien Veranstaltung am 22. Februar 2017 von 10 bis 12.30 Uhr in der Industrie- und Handelskammer zu Kiel, in der Bergstraße 2. Themen sind unter anderem: RUT-Meldung, Baustellenschild, Zulassungen, Arbeitssicherheit, Einkommenssteuer und Sozialversicherung, Gewerkschaften und Umsatzsteuer.

Anmeldung: n.roll@hwk-flensburg.de

► WEITERE INFOS ZU ALLEN AUSLANDSGESCHÄFTEN:

Handwerkskammer Lübeck,
Sybille Kujath, Tel.: 0451 1506-278,
E-Mail: skujath@hwk-luebeck.de.

Handwerkskammer Flensburg,
Nils Roll, Tel.: 0461 866-197,
E-Mail: n.roll@hwk-flensburg.de.

**Kooperation****Schornsteinfeger gehen voran beim Klimaschutz**

Der Landesinnungsverband für das Schornsteinfeger-Handwerk mit den beiden Innungen Lübeck und Flensburg geht beim Klimaschutz neue Wege und beteiligt sich ab sofort am CO₂OL-Projekt.

Der Klimawandel in Folge von Treibhausgas-Emissionen beschäftigt nicht nur Experten, sondern auch den Normalbürger. Zahlreiche gesetzliche Forderungen verlangen mittlerweile eine aktive und mit Kosten verbundene Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger am Klimaschutz – beispielsweise bei der regelmäßigen Überprüfung der Feuerstätte mit Kontrolle der Verbrennungsgüte oder auch bei der Erfüllung von Forderungen nach der Energieeinsparverordnung.

„Aus diesem Grund ist es nur logisch, dass wir uns als Schornsteinfeger an dem Projekt beteiligen“, sagt Andreas Dorschel, Obermeister der Flensburger Innung und zeitgleich stellvertretender Landesinnungsmeister. „Die, die vor Ort die Einhaltung der Forderungen überwachen, sollten auch beispielhaft bei den Themen Klimaschutz und CO₂-Einsparung vorausgehen“, betonte Dorschel.

Im Ergebnis haben beide Innungen auf ihren Herbst-Sitzungen beschlossen, sich

dem Projekt CO₂OL ab sofort anzuschließen. Die Schornsteinfeger-Betriebe haben nunmehr die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoß ihrer Betriebs- und Privat-PKW mit Hilfe von sogenannten CO₂-Zertifikaten aus anerkannten Klimaschutzprojekten zu kompensieren. Allesamt zertifizierte Projekte und von unabhängigen Auditoren überwacht.

Gebunden wird das Treibhausgas dabei in erster Linie durch ökologisch bewirtschaftete Wälder in Panama, Äthiopien oder Bolivien. Denn Wälder gelten als effektivster CO₂-Speicher. Ein Betriebsfahrzeug produziert bei durchschnittlich 10.000 km pro Jahr etwa 2.170 Kilogramm CO₂. „Mit einem Betrag von 40 Euro pro Fahrzeug erwirbt man für ein Jahr ein CO₂-Zertifikat und unterstützt damit ein Klimaschutzprojekt, das durch die Beschäftigung der Bevölkerung vor Ort auch sozialen Nutzen in diesen Ländern bringt“, so Dorschel. ■ DK/AH

Unsere Themen

Für noch mehr Qualität in der Ausbildung

Die beste Werbung für einen Betrieb ist eine qualitativ hochwertige Ausbildung. Doch auszubilden kann eine Herausforderung sein. Inhalte und Anforderungen ändern sich. Auch im Hinblick auf die sich ändernden Zeiten und gesellschaftlichen Strukturen spielt der Austausch zwischen Betrieb und Lehrling eine immer wichtigere Rolle. Beraterin Irmtraut Martens soll künftig dabei unterstützen. NordHandwerk sprach mit ihr.

Frau Martens, Sie sind schon sieben Jahre in der Handwerkskammer tätig. Was genau machen Sie dort?

Irmtraut Martens Ich habe sechs Jahre lang die „Passgenaue Besetzung“ für den Kieler Raum betreut. Das heißt, ich habe Betriebe, aber auch Jugendliche, bei der Ausbildungsplatzvermittlung unterstützt. Seit März 2016 kam für mich die Ausbildungsberatung für den Kreis Segeberg hinzu.

Welche Aufgaben hat die Ausbildungsberatung der Handwerkskammer Lübeck?

Martens Die Ausbildungsberatung gehört zu einer der hoheitlichen Aufgaben einer Handwerkskammer. Dabei sind die Anfragen sehr vielfältig: Angefangen bei Fragen zur Erstausbildung über Messebesuche bis hin zu Konfliktberatungen. Kurz zusammengefasst: Es geht um Rechte und Pflichten in der Ausbildung.

Unser Team der Ausbildungsberatung besteht aus insgesamt fünf Mitarbeitern. Diese kümmern sich nach Kreisen aufgeteilt um die dort ansässigen Betriebe.

Nun soll es ab diesem Jahr durch Sie verstärkt auch um die Qualität in der Ausbildung gehen. Wie wird das aussehen?

Martens Ich widme mich seit Januar weiterhin der Ausbildungsberatung.

Zusätzlich kümmere ich mich aber zum Beispiel um Workshops für angehende Lehrlinge sowie Betriebe. Jetzt kommen zukünftig auch noch sogenannte Ausbildungstafeln oder Prüfsiegel für besonders gut ausbildende Betriebe hinzu. Beides liegt mir sehr am Herzen.

Können Sie uns erklären, was man sich darunter genau vorstellen kann?

Martens Die Ausbildungstafeln zeigen die Inhalte der einzelnen Lehrjahre auf und können großformatig in den Betrieben angebracht werden. Wenn dann eine einzelne Lernaufgabe erfolgreich abgeschlossen wurde, kann dies gemeinsam abgehakt werden. So wissen beide Seiten – Lehrling und Auszubildender – immer genau, wo sie stehen und was noch bis zum Ende der Lehrzeit vermittelt werden muss.

Für das Prüfsiegel durchlaufen Betriebe eine aufwendige Kontrolle und müssen etliche Kriterien erfüllen. Werden diese nachgewiesen, kann der Betrieb damit in Zukunft gezielt seinen Nachwuchs anwerben, was gerade in Zeiten geringer werdender Schülerzahlen sehr hilfreich sein kann.

Es gibt ja auch schon erste Angebote in diese Richtung: verschiedene Workshops, wie Sie

vorhin schon einmal angedeutet haben. Worum geht es dabei thematisch?

Martens Mit unseren Workshops „Willkommen im Handwerk“ wollen wir zukünftige Auszubildende gut auf die kommenden Jahre vorbereiten. Hier müssen die Berufseinsteiger zum Beispiel erarbeiten, was sich für sie in ihrem Leben ändert, was der Betrieb von ihnen erwartet, Rechte und Pflichten in der Ausbildung, wie man mit Konflikten umgeht und vieles mehr.

Im Workshop „Gesellen – Stark in Ausbildung“ schulen wir auszubildende Fachkräfte im Umgang mit Jugendlichen. Hier geht es beispielsweise um die Lebenswelten heutiger Jugendlicher, gezielte Übungen für den Ausbildungsalltag, Motivation oder Beurteilung.

Und in beiden Workshops spielt das Thema Kommunikation eine zentrale Rolle – wie wir immer betonen: Miteinander reden hilft!

An wen richtet sich dieses Angebot?

Martens Eigentlich an alle auszubildenden Mitgliedsbetriebe – sowohl an neue Auszubildende als auch an die Personen, die für die Ausbildung im Betrieb zuständig sind.

Wenn jemand daran Interesse hat, kann er sich an Sie wenden?

Martens Ja, gerne, ich stehe jederzeit für Fragen zur Verfügung! Die Anmeldungen zu den Azubiworkshops laufen ab April über unsere Internetseite unter www.hwk-luebeck.de/azubiworkshop. Die Gesellenworkshops findet man unter dem Punkt „Service-Center“ und dann unter „Kurse und Seminare“. ■ ALS

Lesen Sie dazu auch unseren Bericht auf Seite 24

WORKSHOP

„Gesellen – Stark in Ausbildung“

Workshop für Gesellen, die in die Ausbildung von Lehrlingen eingebunden sind.

Themen (u. a.): Einbindung in Arbeits- und Geschäftsprozesse, Motivation, Kommunikation und Konflikte

Termine: Teil I: 15. Februar 2017; Teil II: 21. März 2017; weitere Termine auf Anfrage

Ort: Beratungsstelle Kiel, Willestraße 5-7

Zeit: jeweils von 9 bis 16 Uhr



Auf jede Frage eine Antwort – Irmtraut Martens im Gespräch mit NordHandwerk.

22 **Bemerkenswerte Stabilität**
Konjunktur



30 **Handwerk als Alternative zum Studium**
Projekt „Kursänderung“


Weitere Themen


24 **So funktioniert's**
Passgenaue Besetzung

26 **Technische Betriebsberatung**
Ihre Kammer stellt sich vor

29 **Dritter Platz für Czernys Küstenbrauerei**
Gründercup Region Kiel

32 **Aus dem Hörsaal zum Treppenbauspezialisten**
Osdorfer Betrieb setzt auf Studienabbrecher

 twitter.com/PR_hwk_luebeck

 facebook.com/hwkluebeck

Bemerkenswerte Stabilität

Die Konjunktur im Handwerk lässt sich derzeit durch nichts erschüttern. Das gilt auch für das IV. Quartal des letzten Jahres, das im Ergebnis das herausragende III. Quartal bestätigte.

In der Konjunkturmfrage für die Monate Oktober bis Dezember 2016 beurteilten insgesamt 53 Prozent der befragten Betriebe ihre Geschäftslage als „gut“, 41 Prozent als „befriedigend“ und lediglich sechs Prozent als „schlecht“. Damit hat sich im Vergleich zum Vorquartal die wirtschaftliche Situation im Kammerbezirk nochmals leicht verbessert. Damals lauteten die Zahlen: 52 Prozent „gut“, 41 Prozent „befriedigend“ und 7 Prozent „schlecht“. Beflügelt durch das Weihnachtsgeschäft mit den positiven Impulsen besonders für die konsumnahen Handwerke legten vor allem die Umsätze im IV. Quartal zu. Die Beschäftigtenzahl blieb auf dem Niveau des III. Quartals.

Die Gewerbegruppen

Bereits im III. Quartal punktete das **AUSBAUHANDWERK** mit überragenden Ergebnissen – zum Jahresende konnte es diese Ergebnisse nun sogar noch einmal steigern. 67 Prozent der Betriebe dieser Gewerbegruppe sprachen von einer guten Geschäftslage, 30 Prozent nannten sie befriedigend und nur 3 Prozent beurteilten sie als schlecht.

Auch das **BAUHAUPTGEWERBE** konnte leicht zulegen. Die Geschäftslage nannten hier 60 Prozent der Betriebe gut, 36 Prozent befriedigend und 4 Prozent schlecht.

Die deutlichste Steigerung bei der Einschätzung der Geschäftslage meldete das **NAHRUNGSMITTELHANDWERK**: 61 Prozent sprachen von einer guten, 31 Prozent von einer befriedigenden und 8 Prozent von einer schlechten Geschäftslage.

Eine leichte Eintrübung im Vergleich zum Vorquartal lässt sich beim **HANDWERK**

FÜR DEN GEWERBLICHEN BEDARF ausmachen; dennoch sind auch hier die Beurteilungen überwiegend positiv: 43 Prozent der Betriebe sprachen von einer guten, 55 Prozent von einer befriedigenden und 2 Prozent von einer schlechten Geschäftslage.

Das **GESUNDHEITSGEWERBE** meldete eine klare Erholung der Geschäftslage gegenüber dem Vorquartal: 44 Prozent nannten ihre Geschäftslage gut, 47 befriedigend und 9 Prozent schlecht.

Die Situation im **KRAFTFAHRZEUGHANDWERK** verbesserte sich leicht. Die Zahlen: 35 Prozent „gut“, 59 Prozent „befriedigend“ und 6 Prozent „schlecht“. Damit hält ein langfristiger positiver Trend in dieser Gewerbegruppe an.

Die Geschäftslage im **PERSONENBEZOGENEN DIENSTLEISTUNGSHANDWERK** bildet zwar immer noch das Schlusslicht, sie konnte sich im Quartalsvergleich aber verbessern. Nur 23 Prozent der Betriebe beurteilten ihre Geschäftslage als gut, während 50 Prozent von einer befriedigenden und 27 Prozent sogar von einer schlechten Situation sprachen.

Ausblick

Für das erste Jahresquartal 2017 erwartet das Handwerk keine wesentliche Veränderung des Geschäftsklimas. 67 Prozent der Betriebe gehen davon aus, dass sich die Konjunktur wie im IV. Quartal 2016 entwickeln wird, 17 Prozent glauben an eine weitere Belebung, 16 Prozent an eine Verschlechterung. Bei unverändertem Konsum- und Investitionsverhalten der Verbraucher sollte dies angesichts der Erfahrungen der zurückliegenden Jahre auch für die weitere Entwicklung der Konjunktur im Handwerk gelten. ■ SCH

SDH[®]
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK GmbH



GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089 - 92 13 00 530.



Passgenau besetzen – so funktioniert's

Zeitintensiv und zunehmend schwieriger – so empfinden viele Betriebe die Nachwuchssuche. Mit dem Programm „Passgenaue Besetzung“ bietet die Kammer Betrieben, die auf der Suche nach Auszubildenden sind, ein breites Unterstützungsangebot. Zum Jahresbeginn wurde dieser Service noch weiter ausgebaut.

Luca Paehr ging es am Ende der Schulzeit so, wie vielen Gleichaltrigen. Er war sich sehr unsicher, welchen Beruf er ergreifen sollte. Das Handwerk hatte der 18-Jährige eigentlich nicht im Visier. Dass er heute genau dort gelandet und dabei sehr glücklich ist, hat er auch Stefan Kloth zu verdanken. Kloth ist Berater in der Passgenauen Besetzung, einem Projekt der Handwerkskammer Lübeck, das Betriebe und Ausbildungs-

platzsuchende zusammenbringt. Einer, der sowohl das berufliche Fachwissen als auch Menschenkenntnis braucht.

Im Fall von Luca Paehr hatte er genau das richtige Gespür. Paehr hatte den Berater in der Schule kennengelernt und sich für ein Einzelgespräch angemeldet. Dort wollte er sich über Ausbildungsmöglichkeiten informieren. „Da ich ja keinen direkten Berufswunsch hatte, haben wir uns über meine Fähigkeiten, Interessen

und Vorstellungen unterhalten“, erzählt Paehr. Und weiter: „Ich war total überrascht, als Herr Kloth mir den Beruf des Glasers vorschlug und mir sofort ein Praktikum anbieten konnte.“

Aus dem Praktikum bei der Glaserei Mews + Sohn in Lübeck wurde dann tatsächlich ein Ausbildungsplatz, weil die Chemie gestimmte, Luca Paehr die Tätigkeiten viel Spaß machten und seinen Fähigkeiten entsprachen. „Solche Fälle

sind natürlich auch für uns Berater sehr motivierend“, sagt Stefan Kloth. Einmal, weil er einem zuerst noch unsicheren Jugendlichen den Weg in den Beruf ebnen konnte, aber auch, weil er einen Ausbildungsbetrieb bei der Besetzung einer Lehrstelle unterstützen konnte, die andernfalls vielleicht unbesetzt geblieben wäre.

Um solche Erfolge zu erzielen, sind die Berater an Schulen sehr aktiv. Sie stellen in der 9. und 10. Klasse die Ausbildungsberufe im Handwerk vor. Allein Stefan Kloth, der für die Stadt Lübeck und den Kreis Ostholstein zuständig ist, hat auf diesem Wege 2016 etwa 1.000 Schüler erreicht. Ähnlich sah es bei seiner Kollegin Mirja Laser aus, die die Städte Kiel, Neumünster und den Kreis Plön betreute. Aus den Schulbesuchen ergeben sich spätere Einzelberatungen wie im Fall von Luca Paehr.

„Ich habe im vergangenen Jahr ungefähr 700 Einzelgespräche mit etwa 320

interessierten jungen Menschen geführt. Was will ich? Was kann ich? Welche Möglichkeiten ergeben sich daraus? Das sind Fragen, die im Zentrum der individuellen Beratungen stehen“, erzählt Kloth. „Leider wird es auf der einen Seite immer schwieriger, motivierte junge Leute fürs Handwerk zu begeistern und zu gewinnen. Auf der anderen Seite sind viele Schulabgänger fachlich nicht geeignet oder noch nicht reif für eine Ausbildung. Hinzu kommt noch der demografische Wandel. Umso wichtiger ist unsere intensive Akquise für das Handwerk“, ergänzt er. Trotz dieser Probleme gelingt es den Beratern, den Betrieben gute Bewerber vorzuschlagen.

Damit das funktioniert, gehen Stefan Kloth und Mirja Laser ganz aktiv auf die Ausbildungsbetriebe zu. Ihr Angebot: Sie erarbeiten gemeinsam mit dem Betrieb ein Profil der Ausbildungsstelle und ein Anforderungsprofil des Auszubildenden. Sie übernehmen die Bewerbersuche und

treffen für den Betrieb eine Vorauswahl. Sie informieren rund um das Thema Berufsausbildung und über weitere Unterstützungsmöglichkeiten. Und schließlich unterstützen sie den Betrieb bei Formalitäten, zum Beispiel zum Abschluss eines Ausbildungsvertrages.

Um diesen Service noch mehr Betrieben zugänglich zu machen, hat die Kammer zum Jahresbeginn eine weitere Beraterin eingestellt: Antje Gerdau kümmert sich um die in Neumünster ansässigen Betriebe.

Betriebe, die die Passgenaue Besetzung in Anspruch nehmen wollen, können sich direkt an den für sie zuständigen Berater wenden. „Wir vereinbaren dann ein Erstgespräch, zu dem wir auch gerne in den Betrieb kommen“, sagt Stefan Kloth. ■ SCH

Das Programm „Passgenaue Besetzung“ wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und den Europäischen Sozialfonds gefördert.

:: KONTAKTE

Ansprechpartner „Passgenaue Besetzung“

für Neumünster:
Antje Gerdau,
Tel.: 0159-04390526,
E-Mail: agerdau@
hwk-luebeck.de.



für Kiel und den Kreis Plön:
Mirja Laser,
Tel.: 0431 666563-811,
E-Mail: mlaser@
hwk-luebeck.de.



für Lübeck und Ostholstein:
Stefan Kloth,
Tel.: 0451 1506-136,
E-Mail: skloth@
hwk-luebeck.de.



FOTOS: FOTOLIA, SCHOMBURG

STARKE PARTNER – STARKE RATEN!

KEINE SONDERZAHLUNG!



NISSAN NAVARA VISIA
Double Cab 4x4, 2.3 l dCi, 120 kW (160 PS)

MTL. LEASINGRATE: AB € 259,- NETTO¹



NV400 Kastenwagen PRO
L2H2, 2.3 l dCi, 81 kW (110 PS)

MTL. LEASINGRATE: AB € 299,- NETTO¹



EINE WERBUNG DER NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 BRÜHL

NISSAN NAVARA: Gesamtverbrauch l/100km: innerorts 6,8, außerorts 6,1, kombiniert 6,3; CO₂-Emissionen: kombiniert 167,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm).

Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. ¹Angebot gültig für die hier ausgewiesenen Modelle. Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: Laufzeit von 36 Monaten bis 90.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden. Nur bei teilnehmenden NISSAN Händlern. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2017 bei Zulassung bis 15.04.2017. ²5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★-Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★-Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Händler für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de.

Fragen Sie uns nach unseren aktuellen Angeboten.

22926 Ahrensburg • Autohaus Günther GmbH • Tel.: 0 41 02/8 88 19 07
23554 Lübeck • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 51/30 09 36-0
23730 Neustadt • Auto Hagen, Markus Hagen e.K. • Tel.: 0 45 61/92 40
24119 Kronshagen • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 31/5 46 34-0
24223 Schwentinental • Olympic Auto GmbH • Tel.: 0 43 07/82 31-0
24321 Lütjenburg • Olympic Auto GmbH, Im Autohaus Gehrman
Tel.: 0 43 81/8 39-0
24558 Henstedt-Ulzburg • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 41 93/76 23 90

24568 Kaltenkirchen • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 41 91/50 70 60
24784 Westerrönfeld • Olympic Auto GmbH • Tel.: 0 43 31/84 48-0
24850 Schuby • Autohaus Pahl GmbH • Tel.: 0 46 21/94 53-0
24941 Flensburg • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 61/50 90 98-0
25524 Itzehoe • C. Thomsen GmbH • Tel.: 0 48 21/8 88 33-0
25746 Heide • Olympic Auto GmbH • Tel.: 04 81/4 21 14-0
25842 Langenhorn • Olympic Auto GmbH, Im Autohaus Hunecke
Tel.: 0 46 72/77 33-11

Bei Technik-Fragen Lohmann fragen

Als Handwerksbetrieb gibt es viele Fragen, die sich im technischen Bereich stellen. In unserer Serie „Ihre Kammer stellt sich vor“ lernen Sie dieses Mal den Technischen Berater der Handwerkskammer Lübeck kennen und erfahren, wobei er Ihnen behilflich sein kann.

Benötige ich für meine Produkte eine CE-Kennzeichnung? Wie ist eine Gefährdungsbeurteilung zu erstellen? Ist die Gewerbeimmobilie, mit der man liebäugelt, überhaupt für die Unterbringung eines Handwerksbetriebes geeignet? Bei diesen und ähnlichen technischen Fragestellungen hilft Holger Lohmann, Technischer Betriebsberater der Handwerkskammer Lübeck.

Die Anfragen der Mitgliedsbetriebe sind vielfältig. Im Rahmen von Betriebsübergaben hat Holger Lohmann jedoch häufig mit der Bewertung von gewerblich genutzten Gebäuden und Grundstücken sowie von Betriebseinrichtungen zu tun. „Vor allem bei dem Thema Unternehmensnachfolge wenden sich die Betriebe an mich. Denn eine Wertermittlung dient ihnen dabei häufig als Orientierung“, so Lohmann.

Oft geht es auch um kleine oder große Fragen und Unsicherheiten in puncto Arbeitsschutz. „Gerade kleinere Betriebe benötigen beispielsweise Hilfe bei der betrieblichen Gefährdungsbeurteilung und der nachhaltigen Organisation des Arbeitsschutzes“, erklärt er.



Aber als Betriebsinhaber immer auf dem aktuellen Stand zu sein und technische Neuerungen kennen und einschätzen zu können, sei nicht immer einfach, ergänzt er. „Handwerksbetriebe müssen mit der Entwicklung in ihrer Branche Schritt halten und sich am Markt behaupten. Die meisten betrieblichen Aufgaben erledigt der Betriebsinhaber aus seiner Erfahrung heraus.“

Allerdings stehen immer wieder Entscheidungen an, die mittel- und langfristig in das Betriebsgeschehen eingreifen und zum Teil mit hohen Kosten verbunden sind.“

Dabei hilft Holger Lohmann gerne und mit bereits fast 20 Jahren Berufserfahrung, unter anderem als Technischer Berater beim Fachverband des Tischlerhandwerks, weiß er, wovon er spricht.

Durch die enge Zusammenarbeit mit den betriebswirtschaftlichen Beratern der Handwerkskammer entstehen Kontakte zu Unternehmen und gemeinsame Beratungstermine. Ob vor Ort, um sich die Gegebenheiten direkt anzuschauen, in den Räumen der Handwerkskammer oder auch per Telefon: Die Betriebe dürfen sich mit ihren technischen Fragen und Problemen gerne an Holger Lohmann wenden. Für Mitgliedsbetriebe sind die Beratungsleistungen kostenfrei. ■ ALS

Die Handwerkskammer Lübeck – Teil 16: Technische Betriebsberatung

Sitz: Breite Straße 10/12, 23552 Lübeck

Zimmer: 40 A

Leitung: Stefan Seestadt

Mitarbeiter: 1

Aufgaben: Bewertung von Betriebsgrundstücken und Betriebsgebäuden; Bewertung von Maschinen, Geräten und Einrichtungen; Miet- und Pachtwertermittlungen; Fragen zum Standort und zur Betriebsplanung; Anforderung an Arbeitsstätten; Technische Normen, Regelwerke und Produktkennzeichnung; Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Kontakt: Technischer Betriebsberater Holger Lohmann, Tel.: 0451 1506-234, E-Mail: hlohmann@hwk-luebeck.de

Internet: www.hwk-luebeck.de/betriebsfuehrung/technische-betriebsberatung.html



Ihr Ansprechpartner bei allen technischen Fragestellungen: der Technische Betriebsberater Holger Lohmann.

Neue Veranstaltungsreihe

Bestatter und Dachdecker, aufgepasst: »Ihr Gewerk im Fokus«

In diesem Jahr startet eine neue Veranstaltungsreihe der Handwerkskammer Lübeck. Unter dem Titel „Ihr Gewerk im Fokus“ laden Nadine Hiepler-Weiner, Marketingberaterin des Hauses, und der Beauftragte für Innovation und Technologie Wolfram Kroker ganz gezielt Bestatter und Dachdeckerbetriebe ein. „Wir wurden vermehrt von Betrieben angesprochen, ob es nicht möglich sei, Veranstaltungen speziell für bestimmte Gewerke anzubieten“, erklärt Nadine Hiepler-Weiner. Dadurch könne man sich auf diese voll konzentrieren und noch mehr Service bieten.

2017 sind drei Termine pro Gewerk geplant. Los geht es mit dem Thema „Online-Marketing“ am 16. März für Bestatter und am 23. März für Dachdecker-Betriebe. Ein zweiter Termin wird im Juni und ein dritter im September folgen (eine Ankündigung folgt).

Wolfram Kroker erzählt: „Dabei soll es thematisch um Trends und Visionen gerade in puncto Digitalisierung gehen.“ Neben neuen Ideen und Hilfestellungen bekommen die Betriebe auch die Gelegenheit, sich untereinander auszutauschen. „Wir hoffen auf rege Diskussionen und möchten die Veranstaltung 2018 mit anderen Gewerken fortsetzen“, so Kroker. Vorschläge, welche Gewerke dann in den Fokus rücken sollen, sind sehr willkommen, und können gerne per E-Mail mitgeteilt werden. ■ ALS



INFOS UND ANMELDUNG: Ort: Handwerkskammer Lübeck; Zeit: jeweils 17 bis 19.30 Uhr; Anmeldung bis zum 3. März unter E-Mail: nhiepler@hwk-luebeck.de; Internet: www.hwk-luebeck.de/betriebsfuehrung/marketingberatung.html



Praktisch wie nie. Wirtschaftlich wie nie. Innovativ wie nie.

Premiere bei uns am 10.03!

Crafter 35 Doka Pritsche 2,0 TDI 75kw

Leasing-Sonderzahlung: 0,- €
Laufzeit: 60 Monate
Laufleistung pro Jahr: 10.000km
Mtl. Leasingrate: 250,- €²

Crafter 30 Kasten Hochdach 2,0 TDI 75kw

Leasing-Sonderzahlung: 0,- €
Laufzeit: 60 Monate
Laufleistung pro Jahr: 10.000km
Mtl. Leasingrate: 230,- €²

¹Gilt bis zum 04.03.2017. Für Großkunden steht die Frühbucherprämie in Einzelfällen gegebenenfalls nicht zur Verfügung. Ihr betreuender Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner berät Sie hier gern hinsichtlich der Verfügbarkeit. ²Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhornstraße 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme für Sonderkunden, für ausgewählte Modelle. Bonität vorausgesetzt. Alle Werte zzgl. gesetzlicher MwSt.



Nutzfahrzeuge



Senger Nutzfahrzeuge GmbH, Schwertfegerstraße 2, 23556 Lübeck, Tel: 0451 88001-0, info.nfz-luebeck@auto-senger.de

www.auto-senger.de

:: FORTBILDUNG

Fortbildungszentrum Lübeck

Gesellen – Stark in Ausbildung >TZ
Beratungsstelle Kiel
15.2+21.3.17 | 9–16 Uhr, 16 U-Std., 99 €
Markenzeichen generationsfreundlicher Betrieb>TZ
24.2.-25.2.17 | 9–16 Uhr, 16 U-Std.,
 Modul I 124,50 €, alle Module 249 €
Geprüfte/r Betriebswirt/in (Hw0) >TZ
Berufsbildungsstätte Kiel
10.3.17–2019 | Fr 15–20+Sa 9–15 Uhr,
 740 U-Std., 4.400 €

► INFORMATION UND ANMELDUNG:

Fortbildungszentrum Lübeck,
 Juliane Wiesenhütter, Tel.: 0451 38887-710,
 E-Mail: fbz@hwk-luebeck.de.

Berufsbildungsstätte Kiel

Meistervorbereitungslehrgänge

Kfz Teil I+II >TZ
Beginn Frühjahr 2018 | Fr 16–20.15, Sa 8–15
 Uhr, 770 U-Std, z. Z. 4.950 € *

Friseur Teil I+II >TZ
Termin auf Anfrage | Mo 9–17 Uhr,
 Mi 17–21.15 Uhr, 400 U-Std., 2.900 € *

Abgas-Untersuchung (AU)-Prüflehrgang >TZ
Termin auf Anfrage | Eintägiger
 Lehrgang, 8 Std., 169 €,
 Zweitägiger Lehrgang 16 Std., 338 €,
 jeweils 8–16 Uhr

► INFORMATION UND ANMELDUNG:

Berufsbildungsstätte Kiel,

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

Berufsbildungsstätte Travemünde

Meistervorbereitungslehrgänge

Kfz Teil I >VZ
ab 3.4.17 | Mo–Do 8–16 Uhr, Fr 8–12
 Uhr, ggf. Sa 8–16 Uhr, 180 U-Std.,
 Restplätze: FR Systemtechnik 1.600 € *,
 FR Karosserietechnik 2.000 € *

Kfz Teil II >VZ
ab 21.8.2017 | Mo–Do 8–16 Uhr, FR
 8–12 Uhr, ggf. Sa 8–16 Uhr, 540 U-
 Std., 3.350 € *

Kfz Teil I >VZ
ab 20.11.17 | Mo–Do 8–16 Uhr, Fr 8–12
 Uhr, ggf. Sa 8–16 Uhr, 180 U-Std.,
 FR Systemtechnik 1.600 € *, FR Ka-
 rosserietechnik 2.000 €, jeweils *

Kfz-Servicetechniker >VZ
29.5.–7.7.2017 | Mo–Fr 8–16 Uhr, 308
 U-Std., 2.350 € *

CAN-BUS Kompakt >TZ
Termin auf Anfrage | 2-tägig, Mo–Do
 8–16 Uhr, Fr 8–12 Uhr, 290 €

Abgasuntersuchung (AU)
monatlich laufend | ab 18.1.17
SP/IE
13.2.–16.2.17 | 8–16 Uhr
SP/IV
27./28.2.17 | 8–16 Uhr

GAP-E

21.2.17 | 8–16 Uhr

GSP-E

21.2.–23.2.17 | 8–16 Uhr

GAP/GSP-W

24.2.17 | 8–16 Uhr

► INFORMATION UND ANMELDUNG:

Berufsbildungsstätte Travemünde,
 Tel.: 04502 887-360 oder -306,
 E-Mail: info@kfz-komzet.de.
 www.kfz-komzet.de.

Berufsbildungsstätte Elmshorn

(AU) Prüflehrgang PKW

laufend auf Anfrage | 1–2 Tage, 169 €/338 €
 Nicole Klopp, Tel.: 04121 4739-611

Vorbereitungslehrgänge auf die Schweißerprüfung
laufend auf Anfrage

Meistervorbereitungslehrgänge

Maler-Handwerk, Teile I+II >TZ
Februar 2017 | Mo, Di, Fr 18–21.15 Uhr,
 800 U-Std., 6.500 €

Tischler-Handwerk, Teile I+II >VZ
März 2017 | Di–Sa 8–16.30 bzw. 13 Uhr,
 1.000 U-Std., 8.950 € mit intensiver
 Prüfungsvorbereitung

► INFORMATION UND ANMELDUNG:

Berufsbildungsstätte Elmshorn,
 Holger Hester, Tel.: 04121 4739-612, Fax: -617,
 E-Mail: hhester@hwk-luebeck.de.

VZ = VOLLZEIT | TZ = TEILZEIT

*ZZGL. KOSTEN FÜR LERN- UND ARBEITSMITTEL UND
 PRÜFUNGSgebühren

Gründercup 2016

Mit fünfeinhalb Knoten zum Erfolg

Zum 13. Mal wurden die besten Gründungskonzepte der Region Kiel ausgezeichnet. Auf der Siegetreppe schaffte es auch Czernys Küstenbrauerei.



Freuten sich über den 3. Platz beim Gründercup: Dr. Jan und Jasmin Czerny mit ihren Töchtern Elisa und Paulina.

Jasmin und Dr. Jan Czerny haben sich ihren Traum erfüllt. Ende 2016 gründeten sie ihr kleines Familienunternehmen direkt am Strand an der Kieler Förde: Czernys Küstenbrauerei. In der historischen Festung Kiel-Friedrichsort wollen sie ihre handwerklich gebrauten „5 ½-Knoten-Biere“ produzieren und vertreiben. Zusätzlich soll

in einer angeschlossenen Whiskybrennerei auch ein Single Malt Whisky entstehen.

Für diese Geschäftsidee ist das Paar Mitte Dezember mit dem dritten Platz in der Kategorie Start-up beim Gründercup Kiel Region ausgezeichnet worden. Neben einem Geldpreis von 1.000 Euro erhalten die beiden auch eine Radio-

werbung im Wert von 3.000 Euro. Fast 40 Existenzgründer hatten für den Wettbewerb ihre Businesspläne eingereicht. Entscheidend war neben einer guten Idee die nachhaltige Wirtschaftlichkeit des Geschäftsmodells.

Jan Czerny und seine Frau sind beide promovierte Meeresbiologen. Für ihren Traum von einer eigenen Brauerei haben sie der Wissenschaft den Rücken gekehrt. „Brauen war schon lange mein Hobby“, erzählt Jan Czerny. Als ausgebildeter Biogeochemiker kennt er sich im Umgang mit biotechnischen Prozessen aus. In seiner Brauerei möchte er mit moderner Technologie traditionelle Rezepturen neu interpretieren und innovative Methoden verwenden, um alte Verfahrensweisen wiederzubeleben.

Bevor er den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, hat sich Czerny ausgiebig von Jan Gerds, den für die Region Kiel zuständigen Betriebsberater der Handwerkskammer Lübeck, beraten lassen. „Das war für uns eine wirklich große Hilfe“, so Czerny.

Die Teilnahme am Gründercup rundet nun die intensive Vorbereitung auf die Unternehmensgründung noch einmal ab. Wie auch alle anderen Teilnehmer erhielt Czerny ein schriftliches Feedback zu seinem Businessplan. Außerdem kann er von den Kontakten innerhalb des Netzwerkes und zu den Experten der Jury aus Banken und Förderinstitutionen profitieren. ■ SCH

Tipp des Monats

Friseur-Meisterlehrgang berufs begleitend in Kiel

Der Meisterbrief steht für Fachwissen, Qualität und Zuverlässigkeit und ermöglicht neue berufliche Perspektiven. Um auch denen, die keinen Vollzeitkurs besuchen können, eine Chance zu geben, bietet die Berufsbildungsstätte Kiel einen Meistervorbereitungslehrgang für Friseure (Teil I und II) in Teilzeit an. Der Unterricht findet jeweils montags von 9 bis 17 Uhr und mittwochs von 17 bis 21.15 Uhr statt. So können die 400 Stunden des Kurses berufs begleitend absolviert werden. Die Kosten betragen 2.900 € zuzüglich Material- und Lernmittel sowie Prüfungskosten. Die genauen Termine erhalten Sie auf Anfrage.



► INFORMATION UND ANMELDUNG

Anett Eckholz, Tel.: 0431 53332-511,
 E-Mail: aeckholz@hwk-luebeck.de,
 www.hwk-luebeck.de.

FOTOS: RUDOLF, BEVIS PHOTOGRAPHY

Jetzt bei den Renault Business Wochen:
0% Zinsen. 100% Service.

Renault Kangoo Rapid Compact Basis ENERGY dCi 75
 ab **129,- €** netto* mtl.
 *Fahrzeugpreis** 14.310,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.458,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.200,- € netto Nettodarlehensbetrag 10.984,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 129,- € netto und eine Schlussrate von 4.952,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 10.984,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 12.184,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

Renault Traffic Basis L1H1 2,7 t dCi 90
 ab **179,- €** netto* mtl.
 *Fahrzeugpreis** 23.330,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.408,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.200,- € netto Nettodarlehensbetrag 17.579,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 179,- € netto und eine Schlussrate von 8.983,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 17.380,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 18.580,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

Renault Master Kastenwagen Einzelkabine (Frontantrieb) Ecoline L1H1 2,8 t dCi 110
 ab **199,- €** netto* mtl.
 *Fahrzeugpreis** 22.990,- € netto inkl. Renault Full Service-Paket*** im Wert von 1.516,- € netto. Bei Finanzierung: nach Anzahlung von 1.400,- € netto Nettodarlehensbetrag 17.837,- € netto, 48 Monate Laufzeit (47 monatliche Raten à 199,- € netto und eine Schlussrate von 7.702,- € netto), Gesamtleistung 40.000 km, eff. Jahreszins 0,00 %, Sollzinssatz (gebunden) 0,00 %, Gesamtbetrag der Raten 17.037,- € netto, Gesamtbetrag inkl. Anzahlung 18.437,- € netto. Ein Finanzierungsangebot für Gewerbetreibende der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis zum 30.04.2017.

L&Z LÜDEMANN & ZANKEL BUSINESS CENTER GMBH • Posener Straße 7a • 23554 Lübeck • Tel.: 0451 - 3050930 • LÜDEMANN & SENS OHG • Hökerwiete 9-11 • 22848 Norderstedt • Tel.: 040 - 5288640
 LÜDEMANN & ZANKEL GMBH • Rosenstraße 12 • 23795 Bad Segeberg • Tel.: 04551 - 96690 • LÜDEMANN & SENS OHG • An der Strusbek 4c • 22926 Ahrensburg • Tel.: 04102 - 47420
 www.lzautomobile.de

Abb. zeigt Renault Kangoo Rapid Extra, Renault Traffic Komfort L1H1, Renault Master Kastenwagen, jeweils mit Sonderausstattung. *Alle Nettopreise zzgl. gesetzl. Ust./ Bruttopreise inkl. gesetzl. Ust. Angebot enthält einen Full Service-Vertrag, bestehend aus Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie inkl. Mobilitätsgarantie, aller Kosten der vorgeschriebenen Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie Hauptuntersuchung (HU) für die Vertragsdauer von 48 Monaten bzw. 40.000 km ab Erstzulassung gemäß Vertragsbedingungen, nur in Verbindung mit einem Finanzierungsvertrag der Renault Bank.



Projektkoordinator
Jörg Ahrens im
Beratungsgespräch
mit einer
Studienabbrecherin.

Handwerk als Alternative zum Studium

Mit der Initiative „Kursänderung“ bringen die schleswig-holsteinischen Handwerkskammern Studienaussteiger und Betriebe zusammen. Was dahinter steckt, erklärt Projektkoordinator Jörg Ahrens im Interview mit NordHandwerk.

Ehemalige Studierende als Lehrlinge in Handwerksbetrieben? Ist das mehr ein Wunschdenken in Zeiten des Fachkräftemangels oder funktioniert das wirklich?

Jörg Ahrens In der Tat funktioniert das. Allerdings nicht als „Selbstläufer“. Wir müssen schon auch etwas dafür tun, wie zum Beispiel mit unserem Projekt „Kursänderung! Handwerksbetriebe bieten Ausbildungsplätze für Studienabbrecher/-innen“. Es gibt teilweise sehr hohe Studienabbruch-

quoten, in manchen Fachrichtungen liegen die sogar bei bis zu 50 Prozent innerhalb der ersten drei Semester. Die Gründe dafür sind sehr vielschichtig: Von der falschen und oft ziemlich ahnungslosen Studiengangwahl, bis hin zu schwerwiegenden persönlichen Problemen ist so ziemlich alles dabei.

Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass Studienabbruch kein Scheitern oder gar Versagen ist, sondern in den allermeisten Fällen eine sehr mutige Entscheidung,

einen eingeschlagenen Weg zu korrigieren. In Handwerksbetrieben bieten sich durchaus gleichwertige Perspektiven, sich beruflich zu verwirklichen.

Können Sie das noch genauer erläutern? Warum stellt gerade das Handwerk Ihrer Meinung nach eine Alternative für diese jungen Menschen dar??

Ahrens In unseren Beratungsgesprächen hören wir sehr häufig, dass es im

Studium an der fehlenden Anwendbarkeit, an praktischem Bezug mangelt. Und häufig fehlt auch die Möglichkeit, persönlich zu reifen.

All das ist im Handwerk möglich! Denn genau dort bekommen die jungen Menschen sichtbare, erfahrbare und in aller Regel anfassbare Ergebnisse ihrer investierten Bemühungen. Und damit verbunden ist eine tiefe Befriedigung, die es im Studium oder auch in nachfolgenden beruflichen Stationen nur sehr selten gibt.

Was macht diese Zielgruppe aus und wie können Betriebe sie erreichen?

Ahrens Unter anderem durch uns. Als Dienstleister für unsere Mitgliedsbetriebe bringen wir im besten Fall Angebot und Nachfrage unkompliziert zusammen und erzeugen so eine klassische Win-win-Situation.

Studienabbrecher sind im Vergleich zu anderen Auszubildenden in aller Regel schon etwas älter. In unseren Fällen lag das Durchschnittsalter bei etwa 24 Jahren. Alle haben mindestens Fachabitur und befinden sich in einer ähnlichen Situation: In einer Lebensphase, die geprägt ist von einer großen Bereitschaft, sich zu reflektieren und eine für sich richtige Entscheidung zu treffen. Das heißt, wir sprechen hier von jungen Menschen, die enorm motiviert sind, eine exzellente schulische Ausbildung haben und im besten Fall eine sehr fundierte Entscheidung für einen Ausbildungsberuf im Handwerk treffen.

Eine Befürchtung der Betriebe ist, dass Studierende darauf hoffen, Ihre Ausbildung verkürzen zu können und diese schneller zu absolvieren. Wie sind diesbezüglich Ihre Erfahrungen?

Ahrens Wir erleben das nur sehr selten. Eher das Gegenteil ist der Fall. Der Wunsch, das gewählte Handwerk von der Pike auf zu erlernen, ist in aller Regel sehr groß und sie möchten auch nicht als „bessere“ Lehrlinge wahrgenommen und behandelt werden.

Erzählen Sie uns mehr vom Projekt. Was genau machen Sie, damit Studienaussteiger den Weg ins Handwerk finden?

Ahrens Unsere Aktivitäten lassen sich grob in drei Handlungsfelder aufteilen: erstens Vernetzung, zweitens Information und Beratung, und drittens Vermittlung.

Zu Projektbeginn ging es erst einmal darum, Zugang zu unserer Zielgruppe zu bekommen. Wir mussten also rein in die Unis und Fachhochschulen. Außerdem stand die äußerst wichtige Vernetzung mit den Institutionen und Akteuren im Fokus, die sich in den so genannten „Regelsystemen“ um die Schnittstellen Schule, Ausbildung, Studium kümmern. Also die Arbeitsagenturen, die Industrie- und Handelskammern sowie unterschiedlichste Gremien in Politik und Verwaltung.

Nur in diesem Netzwerk war es uns möglich, einen solchen Projektansatz zu platzieren. Wir führen gemeinsame Infoveranstaltungen für verschiedene

Zielgruppen durch, sind auf Job- und Studienmessen präsent, engagieren uns in Arbeitsgruppen und Gremien. Ganz besonders glücklich sind wir darüber, in der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel eine wöchentliche Sprechstunde durchführen zu können. So bringen wir nachhaltig die handwerkliche und die akademische Welt zusammen.

Neben diesen Serviceangeboten vermitteln Sie und Ihre Flensburger Kollegin aber auch direkt zwischen Betrieben und interessierten Studienabbrechern?

Ahrens Ja genau. Das klassische Matching von Angebot und Nachfrage gehört natürlich auch mit zu unseren Aufgaben. Das heißt, wir stellen Kontakte zwischen beiden Seiten her und im Idealfall passt es und beide kommen zusammen. Das ist uns seit Mitte 2015 schon in 24 Fällen erfolgreich gelungen. ■ SCH/JA

Das Projekt „Kursänderung! Handwerksbetriebe bieten Ausbildungsplätze für Studienabbrecher/-innen“ wird als JOBSTARTER plus-Projekt aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und des Europäischen Sozialfonds gefördert.

► KONTAKT

Handwerkskammer Lübeck,
Jörg Ahrens, Tel.: 0451 1506-135,
E-Mail: jahrens@hwk-luebeck.de
Handwerkskammer Flensburg;
Iris Mainusch, Tel.: 0461 866-136;
E-Mail: i.mainusch@hwk-flensburg.de;
www.kursaenderung-ins-handwerk.de.



Mit diesem Motiv auf Plakaten und Flyerkarten wirbt das Projekt um ehemalige Studierende.

Bis zum 8. März bewerben

Erfolgreichste Geschäftsfrau Schleswig-Holsteins gesucht

Die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) lobt zum ersten Mal einen Unternehmerinnenpreis aus. Gesucht werden erfolgreiche Unternehmerinnen aus Schleswig-Holstein mit einem überzeugenden Konzept, sozialem Engagement und einer Unternehmenskultur, die auf eine nachhaltige und innovative Entwicklung setzt.

Wirtschaftsminister Reinhard Meyer begrüßte die Auslobung des Preises: „Viele Unternehmen in Schleswig-Holstein haben ein Nachfolge-Problem. Vor diesem Hintergrund ist es wichtig, mehr Frauen dafür zu gewinnen, ein Unternehmen zu führen – und dazu trägt dieser Preis bei.“

Schirmherrin des Preises ist die Präsidentin der IHK Schleswig-Holstein, Friederike C. Kühn. „In Schleswig-Holstein hat es bisher keinen vergleichbaren Preis gegeben, und ich freue mich, dass die IB.SH als zentrales Förderinstitut des Landes diese Lücke jetzt schließt“, so Kühn.

Interessentinnen können sich noch **BIS ZUM 8. MÄRZ 2017** für den mit 5.000 Euro dotierten Unternehmerinnenpreis bewerben. Die Siegerin wird am 23.

Juni im Rahmen einer Feierstunde am Abend des Kongresses „Mein Unternehmen Zukunft – Frauen in Führung im Norden“ der IHK Schleswig-Holstein in Lübeck ausgezeichnet.

Ein Bewerbungsformular stellt die IB.SH zum Download unter WWW.IBSH-UNTERNEHMERINNENPREIS.DE bereit. ■ ALS



Das Team der Bünning Treppenhaus GmbH.

Projekt „Kursänderung“ – ein Praxisbeispiel

Aus dem Hörsaal zum Treppenbauspezialisten

Studienabbrecher als Lehrlinge: Die Bünning Treppenbau GmbH aus Osdorf macht damit seit Jahren gute Erfahrungen.

„Eher aus der Not heraus, überhaupt Auszubildende für unseren Betrieb zu gewinnen, waren in den letzten Jahren unsere Lehrlinge alle Studienabbrecher oder hatten ihr Studium sogar beendet. Gemeinsam mit uns haben sie sich dann für einen neuen Weg entschieden. Wir sind wirklich sehr zufrieden mit unseren Lehrlingen“, erklärt Nicole Bünning, Geschäftsführerin der gleichnamigen Tischlerei aus Osdorf bei Kiel. Was sich einmal eher zufällig ergab, hat sich für die Firma in den nachfolgenden Jahren als erfolgreicher Ansatz für die Gewinnung zuverlässiger und leistungsfähiger Fachkräfte entwickelt.

Die Vorteile liegen laut Nicole Bünning auf der Hand: „Ein junger Mensch, der eine Entscheidung mit solcher Tragweite trifft, der macht das nicht aus dem Bauch heraus. Wenn dann die Chemie stimmt und wir das handwerkliche Talent erkennen, dann profitieren wir natürlich davon“, betont sie. Studienabbrecher haben in der Regel keine Schwierigkeiten mit den fachlichen Anforderungen in der Berufsschule und übernehmen gerne schnell Verantwortung. Für Bünning ein wichtiger Aspekt, denn gerade mittelständische Unternehmen sind auf Personal angewiesen, das zügig verantwortungsvolle Aufgaben übernimmt. Ein weiteres Plus sei die bereits gut ausgeprägte persönliche

Reife, die Neugier auf das Handwerk und die Fähigkeit, strukturiert und methodisch zu arbeiten, so die Geschäftsführerin.

Die Bünning Treppenbau GmbH blickt auf eine fast 100-jährige Firmengeschichte zurück. 1919 als Zimmerei gegründet, spezialisierte sich die Firma bald auf den Treppenbau und setzte dabei frühzeitig auf moderne, computergestützte Fertigungsverfahren. „Hier rechtzeitig die Entwicklungen am Markt zu erkennen und die richtigen Entscheidungen zu treffen, war der Schlüssel für erfolgreiches Unternehmertum“, berichtet Bünning mit Blick auf die Firmenhistorie.

Damit das auf weiterhin möglich ist, benötigt das Unternehmen auch zukünftig gut ausgebildete Fachkräfte. Für 2017 sucht der Osdorfer Betrieb wieder ein bis zwei neue Tischlerlehrlinge. Dabei lässt sich der Betrieb auch durch die Mitarbeiter des Projekts „Kursänderung!“ unterstützen, die gezielt Studienabbrecher über Ausbildungsmöglichkeiten im Handwerk beraten. ■ JA

► KONTAKT

Bünning Treppenbau GmbH, Tel: 04346-4882, E-mail: info@Buening-Treppenbau.de, www.Buening-Treppenbau.de.

Vertrag zwischen ASK und Stadtwerken Husum

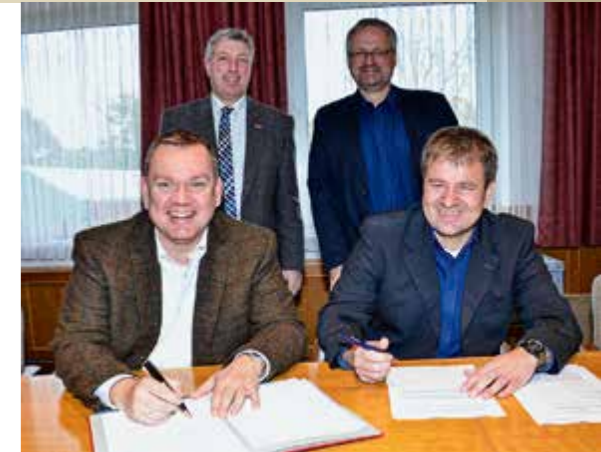
Maßgeschneiderte Strompreise für schleswig-holsteinische Innungsbetriebe

Strom für Innungsbetriebe kommt jetzt bei Bedarf aus Husum. In Schleswig unterzeichneten Vertreter der Landesarbeitsgemeinschaft der Kreishandwerkerschaften Schleswig-Holstein, kurz ASK, und der Husumer Stadtwerke einen entsprechenden Vertrag. Zuvor hatten die Stadtwerke Husum zusammen mit dem Handwerk ein Stromprodukt entwickelt, das besondere Konditionen für Innungsmitglieder bietet. Als regionaler Energieversorger sehen sich die Stadtwerke Husum laut eigener Aussage in der Verantwortung, „optimale Rahmenbedingungen“ und „Planungssicherheit“ für das Handwerk als traditionellen Partner zu schaffen.

Der Vorsitzende der ASK, Randolph Haese, zugleich Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Schleswig, begrüßte die Vertragsvereinbarung: „Das Angebot ist auf die Bedürfnisse

des Handwerks ausgerichtet und bietet maßgeschneiderte Konditionen.“ Mit Lutz Martensen, dem Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Nordfriesland Süd, unterzeichnete Haese den Kooperationsvertrag, der den Mitgliedern der Innungsbetriebe zusätzlich stabile Strompreise für die nächsten drei Jahre verspricht.

„Wir sehen uns als Dienstleister des Handwerks. Mit diesem Produkt bieten wir individuelle, bedarfsgerechte Lösungen der Stromversorgung für die Betriebe“, betonte Bendix Thomsen, Vertriebsleiter der Stadtwerke Husum. „Unser Ziel ist es, den Innungsbetrieben eine auf sie zugeschnittene Energieversorgung bereitzustellen und vor allem auch Planungssicherheit zu bieten. Das ist insbesondere für die Kalku-



Unterzeichneten den Vertrag für die angeschlossenen Innungsbetriebe: ASK-Vorsitzender Randolph Haese (li.), Sven Dirk (re.), Lutz Martensen (li., stehend) und Bendix Thomsen.

lation im Handwerk wichtig. Dafür gehen wir auch in die Betriebe und stehen als Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Strom, Gas und Elektromobilität hilfreich zur Seite“, sagte Sven Dirk, Bereichsleiter der Stadtwerke Husum.

INFORMATIONEN zum Angebot gibt es bei allen Kreishandwerkerschaften im Land oder bei den Stadtwerken Husum. ■ CHW

Der neue Crafter

Nur für kurze Zeit mit attraktiver Frühbucherprämie¹ und kostenloser Anschlussgarantie².

Ab sofort bei uns bestellbar.
Schauen Sie vorbei – wir beraten Sie gern!

¹Gültig bis zum 04.03.2017. ²Angebot gültig bei allen teilnehmenden Händlern bis 30.06.2017 beim Kauf eines neuen Crafter. Die Aktion beinhaltet eine um zwei Jahre verlängerte Garantie im Anschluss an die zweijährige Herstellergarantie mit einer maximalen Gesamtleistung von 120.000 km. Über die weiteren Einzelheiten zu Garantie informiert Sie Ihr Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Bei Aus- und Aufbauten nur gültig für werksseitigen Lieferumfang. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Alle Angaben zu Ausstattungen und technischen Daten basieren auf den Merkmalen des deutschen Marktes und entsprechen den zum Zeitpunkt der Drucklegung vorhandenen Kenntnissen. Über länderspezifische Abweichungen informiert Sie Ihr Volkswagen Partner gern. Änderungen sind vorbehalten.

Nutzfahrzeugzentrum Kiel

Schmidt & Hoffmann GmbH · Hamburger Chaussee 163 · 24113 Kiel
Tel. 0431 / 6 49 88 - 69 · vw-nfzkiel.de

Schmidt & Hoffmann

Neumünster GmbH & Co. KG · Altonaer Straße 111 · 24539 Neumünster
Tel. 04321 / 94 94 - 15 · vw-nms.de



Nutzfahrzeuge

schmidt&hoffmann
mobilität

:: AUWI-TICKER

Dänemark**Kosten für RUT-Meldungen**

Die Beiträge zum dänischen Arbeitsmarktfonds für das Jahr 2016 in Höhe von 11,30 DKK für jeden entsandten Vollzeitangestellten werden erstmalig Ende April 2017 erhoben. Anschließend sieht die dänische Behörde eine vierteljährliche Beitragszahlung vor. Die Zahlungsaufforderungen werden per E-Mail verschickt. ■

Deutschland**Zoll-Meldung jetzt elektronisch möglich**

Nach Deutschland entsandte ausländische Arbeitnehmer aus der Baubranche müssen von ihrem Arbeitgeber für die Dauer ihrer Tätigkeit beim Zoll gemeldet werden. Dies war bisher nur per Fax oder Brief gestattet. Seit dem 1. Januar 2017 sind die Meldungen elektronisch über ein internetgestütztes Meldeportal bei der Zollverwaltung möglich. Das parallele faxbasierte Verfahren wird zum 31. Juni 2017 beendet. ■

Meldung: www.meldeportal-mindestlohn.de

Veranstaltung zu Dänemark**Auftragsabwicklung kompakt**

Um die wesentlichen Vorschriften in Dänemark geht es bei einer kostenfreien Veranstaltung am 22. Februar 2017 von 10 bis 12.30 Uhr in der Industrie- und Handelskammer zu Kiel, in der Bergstraße 2. Themen sind unter anderem: RUT-Meldung, Baustellenschild, Zulassungen, Arbeitssicherheit, Einkommenssteuer und Sozialversicherung, Gewerkschaften und Umsatzsteuer.

Anmeldung: n.roll@hwk-flensburg.de

► WEITERE INFOS ZU ALLEN AUSLANDSGESCHÄFTEN:

Handwerkskammer Lübeck,
Sybille Kujath, Tel.: 0451 1506-278,
E-Mail: skujath@hwk-luebeck.de.

Handwerkskammer Flensburg,
Nils Roll, Tel.: 0461 866-197,
E-Mail: n.roll@hwk-flensburg.de.

**Kooperation****Schornsteinfeger gehen voran beim Klimaschutz**

Der Landesinnungsverband für das Schornsteinfeger-Handwerk mit den beiden Innungen Lübeck und Flensburg geht beim Klimaschutz neue Wege und beteiligt sich ab sofort am CO₂OL-Projekt.

Der Klimawandel in Folge von Treibhausgas-Emissionen beschäftigt nicht nur Experten, sondern auch den Normalbürger. Zahlreiche gesetzliche Forderungen verlangen mittlerweile eine aktive und mit Kosten verbundene Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger am Klimaschutz – beispielsweise bei der regelmäßigen Überprüfung der Feuerstätte mit Kontrolle der Verbrennungsgüte oder auch bei der Erfüllung von Forderungen nach der Energieeinsparverordnung.

„Aus diesem Grund ist es nur logisch, dass wir uns als Schornsteinfeger an dem Projekt beteiligen“, sagt Andreas Dorschel, Obermeister der Flensburger Innung und zeitgleich stellvertretender Landesinnungsmeister. „Die, die vor Ort die Einhaltung der Forderungen überwachen, sollten auch beispielhaft bei den Themen Klimaschutz und CO₂-Einsparung vorausgehen“, betonte Dorschel.

Im Ergebnis haben beide Innungen auf ihren Herbst-Sitzungen beschlossen, sich

dem Projekt CO₂OL ab sofort anzuschließen. Die Schornsteinfeger-Betriebe haben nunmehr die Möglichkeit, den CO₂-Ausstoß ihrer Betriebs- und Privat-PKW mit Hilfe von sogenannten CO₂-Zertifikaten aus anerkannten Klimaschutzprojekten zu kompensieren. Allesamt zertifizierte Projekte und von unabhängigen Auditoren überwacht.

Gebunden wird das Treibhausgas dabei in erster Linie durch ökologisch bewirtschaftete Wälder in Panama, Äthiopien oder Bolivien. Denn Wälder gelten als effektivster CO₂-Speicher. Ein Betriebsfahrzeug produziert bei durchschnittlich 10.000 km pro Jahr etwa 2.170 Kilogramm CO₂. „Mit einem Betrag von 40 Euro pro Fahrzeug erwirbt man für ein Jahr ein CO₂-Zertifikat und unterstützt damit ein Klimaschutzprojekt, das durch die Beschäftigung der Bevölkerung vor Ort auch sozialen Nutzen in diesen Ländern bringt“, so Dorschel. ■ DK/ÄH

Unsere Themen



22 **Großer Auftritt**
Handwerk aus dem Land präsentiert sich zum vierten Mal auf der Internationalen Handwerksmesse in München.



22 **Preis der Wirtschaft**
Unternehmerpreis des Landes 2017 in drei Kategorien ausgelobt.

Weitere Themen

25 **HBCD-haltige Abfälle**
Befristet können Abfälle wie Dämmplatten wieder normal entsorgt werden.

26 **Blick auf die Kfz-Branche**
Kfz-Innung NWM-Wismar zieht Bilanz und wagt einen Ausblick auf das Jahr 2017.

28 **Serie: Frauen im Handwerk**
Die Ludwigsluster Friseurmeisterin Cornelia Schaldach und ihr Weg zur Selbstständigkeit.

www.facebook.com/hwkschwerin

twitter.com/HWK_Schwerin

Führen lernen

Die Chefkonferenz im Bildungszentrum der Handwerkskammer befasst sich in diesem Jahr mit einem ebenso spannenden wie schwierigen Thema: Wie führt man als Chef oder Führungskraft erfolgreich ein Team von Mitarbeitern an?

Chef sein – alleine mit der Position ist noch lange nichts erreicht. Gute Führung ist das, was ein erfolgreiches und motiviertes Team im Unternehmen ausmacht. Wie aber geht gute Führung, was macht sie im Kern aus und kann man lernen, wie es geht?

Man – und Frau – kann. Die Chefkonferenz im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Schwerin offenbart am 1. März Konzepte, Strategien und Instrumente für die erfolgreiche Führung größerer und kleinerer Unterneh-

men. Dazu konnten hochkarätige Redner und Referenten gewonnen werden, bei denen sich den gesamten Konferenztag lang alles um die Themen Personal- und Betriebsführung, Motivation und Visionen dreht.

Den Anfang macht nach der Begrüßung Felix Thönnessen, den viele aus der TV-Sendung die „Höhle des Löwen“ kennen werden. Durch jährlich über 1.000 Businesspläne und 100 Gründer weiß er, was im Unternehmen wichtig ist. Als Business Angel investiert er auch selbst in Start-up's.



Felix Thönnessen – bekannt aus der TV-Sendung „Höhle des Löwen“.



Dr. Stefan Frädrich ist davon überzeugt, dass auch Führung gelernt sein will.



Hinter dem Fragezeichen steht ein ganz besonderer Überraschungsgast, dessen Identität vorab nicht verraten wird.



Survival-Experte und Aktivist für Menschenrechte: Rüdiger Nehberg ist seit Jahrzehnten weltweit bekannt.

Motivation pur

Ihm folgt Dr. med. Stefan Frädrich. Er ist Trainer, Redner, Coach, Consultant und Weiterbildungsunternehmer. Er schreibt Bücher, war „Trainer des Jahres 2011“ und erfand das beliebte Motivations-Maskottchen „Günter, der innere Schweinehund“. Gute Führung ist für ihn eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Unternehmenserfolg. Doch: Wie wird man Führungskraft? Meistens durch Beförderung, Firmenübernahme oder Gründung eines eigenen Unternehmens. Und das in der Regel „ohne“ Führung systematisch gelernt zu haben.

Überraschungseffekt: Special Guest

Der Überraschungsgast ist durch seine lautstarken, sprunghaften Wendungen auf vielen Bühnen bekannt. Seine „Wunder“ machen verdammt schlau – wie schon vorher hunderttausende Fernsehzuschauer.

„Sir Vival“ – Rüdiger Nehberg

Sowohl als Survival-Experte als auch als Aktivist für Menschenrechte ist Rüdiger Nehberg in der ganzen Welt bekannt. Der gelernte Bäckergeresse unternahm anfänglich aus reiner Abenteuerlust entbehrungsreiche Expeditionen, nutzte diese aber später, um auf gesellschaftliche Missstände aufmerksam zu machen. Als Autor vieler Bücher, Filmproduzent und Träger des Bundesverdienstkreuzes spricht der heute 80-jährige Grimme-Preisträger darüber, dass jeder Veränderungen bewirken kann, wenn ihn etwas stört. Hauptsache, er hat eine Vision, eine starke Motivation und die richtige Strategie. Natürlich gehören dazu auch Risikobereitschaft, Ausdauer, gute Partner und ein „gut gefütterter Schutzengel“. ■ PG

:: BEILAGENHINWEIS

Dieser Ausgabe von NordHandwerk ist ein Flyer zur Chefkonferenz am 1. März 2017 beigelegt. Der Flyer enthält einen Überblick über das gesamte Programm der Konferenz und über die Referenten. Durch ein darin enthaltenes Formular kann er unkompliziert für die schnelle Anmeldung per Fax genutzt werden.

FOTOS: PRIVAT, FOTOLIA



Mecklenburger zieht es nach München

Es geht wieder in den Süden: Auch in diesem Jahr gibt es wieder eine Gemeinschaftspräsenz des Handwerks aus dem Land auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München.

Handwerk aus dem Land Mecklenburg-Vorpommern wird auch in diesem Jahr wieder auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München vertreten sein, die vom 8. bis zum 14. März geöffnet ist. Bereits im vierten Jahr in Folge präsentieren sich hier Betriebe aus dem ganzen Bundesland mit Unterstützung des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit sowie der Staatskanzlei. Die Präsenz von Handwerksbetrieben aus dem Land auf der IHM in München ist nur möglich, da sowohl das Ministerium für Wirtschaft, Bau und Tourismus als auch die Staatskanzlei Mecklenburg-Vorpommern das Handwerk dabei unterstützen und begleiten.

Organisatorisch wird die Messeteilnahme der Betriebe aus dem ganzen Land von der Handwerkskammer Schwerin betreut. ■ PG



Im vergangenen Jahr präsentierte sich die Rehnaer Tischlerei Eigenstetter mit ihrer Fräseinnovation auf dem Land des Handwerks. Im Bild: Martin Eigenstetter.

Unternehmerpreis 2017

Jubiläumspreis der Wirtschaft

Jubiläum 2017: Der landesweite Wirtschaftspreis „Unternehmer des Jahres 2017“ wird in diesem Jahr zum zehnten Mal vergeben. „Ab sofort beginnt die Bewerbungs- und Vorschlagsphase für den Preis. Wir haben viele erfolgreiche und engagierte Unternehmerinnen und Unternehmer, die Arbeitsplätze bereitstellen, das Land wirtschaftlich voranbringen und gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Diese Leistungen wollen wir mit der Auszeichnung noch stärker in das Licht der Öffentlichkeit stellen. Ich ermuntere ausdrücklich auch die kleineren und mittelständischen Unternehmen, sich an diesem Landeswettbewerb zu beteiligen. Besondere Leistungen sind keine Frage der Unternehmensgröße, sondern entstehen aus dem Engagement jedes einzelnen“, sagte der Minister für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Harry Glawe zum Start der Bewerbungsphase.

Preis in drei Kategorien ausgeschrieben

Als „Unternehmer des Jahres in MV“ können Persönlichkeiten und Unternehmen in den Kategorien Unternehmerpersönlichkeit, Unternehmensentwick-

lung sowie Fachkräftesicherung und Familienfreundlichkeit sich bewerben oder vorgeschlagen werden. Die Auszeichnung wird vom Wirtschaftsministerium gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern sowie den Handwerkskammern des Landes, dem Ostdeutschen Sparkassenverband mit den Sparkassen in Mecklenburg-Vorpommern und mit der Vereinigung der Unternehmensverbände vergeben. Die Auszeichnung der Preisträger umfasst Preisgelder von insgesamt 15.000 Euro und in jeder der drei Kategorien eine Stele.

Weitere Informationen und Bewerbungsunterlagen sind auf der Internetseite des Wettbewerbs unter www.undernehmerpreis-mv.de sowie auf der Seite des Wirtschaftsministeriums (www.wm.mv-regierung.de unter Themen/ Wettbewerbe) zu finden.

Nominierungen und Bewerbungen können **BIS ZUM 31. MÄRZ 2017** eingereicht werden. Das kann über die Internetseite, auf dem Postweg, persönlich oder über die Träger des Wettbewerbs, zu denen auch die Handwerkskammer Schwerin gehört, erfolgen. ■ PM



Förderprogramm

Für den ländlichen Raum

Unter die Richtlinie zur Förderung von Unternehmensgründungen und -entwicklungen von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum (KU-RL M-V) fallen Kleinstunternehmen des verarbeitenden Gewerbes (keine Landwirtschaft), des Handwerks (kein Baugewerbe), der Dienstleistungs- und Tourismusbranche, die außerhalb von Ober- und Mittelzentren liegen mit jeweils weniger als 10 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz oder einer Jahresbilanz von höchstens 2 Mio. EUR.

Gefördert werden Investitionen für die Gründung und Entwicklung von Kleinstunternehmen im ländlichen Raum, zur Schaffung und Entwicklung nichtlandwirtschaftlicher Tätigkeiten mit dem Ziel der Diversifizierung der ländlichen Wirtschaftsstruktur.

Zuwendungsfähig sind die notwendigen Ausgaben für die Anschaffung oder Herstellung der zum Investitionsvorhaben zählenden Wirtschaftsgüter des Sachanlagevermögens. Die Zuwendung erfolgt als Projektförderung im Wege der Anteilfinanzierung in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses. Die zuwendungsfähigen Ausgaben müssen mehr als 10.000 Euro betragen. Bestehende Unternehmen können eine Förderung von bis zu 30 %, Existenzgründer einschließlich einer damit verbundenen Unternehmensnachfolge können eine Förderung von bis zu 35 % der zuwendungsfähigen Ausgaben erhalten. Der Antrag muss vor Abschluss eines Leistungs- oder Lieferungsvertrags (Vorhabensbeginns) gestellt werden. Weitere Informationen und Beratung gibt es bei den Betriebsberatern der Handwerkskammer. ■ PM

► BETRIEBSBERATUNG DER HANDWERKSKAMMER SCHWERIN:

Tel. 0385 7417-154, E-Mail: betriebsberatung@hwk-schwerin.de

FOTOS: GHM, WIRTSCHAFTSMINISTERIUM MV

Transporter

TOP DEAL

Angebote nur für Gewerbetreibende

All-in Leasing
ohne Anzahlung

Der Citan Kastenwagen ¹ mtl. ab	Der Vito Kastenwagen ¹ mtl. ab	Der Sprinter Kastenwagen ¹ mtl. ab
159 € ² 234 €	199 € ² 225 €	249 € ² 334 €

mtl. Gesamtrate ohne Anzahlung inkl. Vorteilspaket mit Komplettservice zzgl. der gesetzlichen USt., Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km

Inklusive
4 Jahre
Rundum-
Sorglos-Paket!

Nur bis 31.03.2017

Drei lohnende Geschäftsmodelle.

Der Mercedes-Benz Citan, Vito und Sprinter jetzt mit All-in Leasing und ohne Anzahlung. Ein Angebot von Profis für Profis: Mit diesen Transportern lässt sich arbeiten – und mit den attraktiven All-in Leasingpreisen sogar richtig sparen. Dank 4 Jahren Komplettservice machen Sie auch langfristig ein gutes Geschäft. www.transporter-topdeal.de

Citan 108 CDI Kastenwagen/Vito 109 CDI Kastenwagen/Sprinter 211 CDI Kastenwagen:
¹Kraftstoffverbrauch innerorts; außerorts; kombiniert (l/100 km): 4,7; 4,2; 4,3/7,8-7,7; 5,4-5,3; 6,3-6,2/11,0-10,8; 7,1-6,9; 8,6-8,4. CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 112/164-162/224-219.
²CharterWay ServiceLeasing ist ein Angebot der Mercedes-Benz CharterWay GmbH, Mühlenstr. 30, 10243 Berlin. Unser Leasingbeispiel: Kaufpreis ab Werk 12.990 €/18.490 €/20.990 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, mtl. Gesamtleasingrate inkl. Komplettservice gemäß unseren Bedingungen 159 €/199 €/249 €. Gilt nur für gewerbliche Einzelkunden, bis 31.03.2017. Alle Preise zzgl. der gesetzlich geltenden Umsatzsteuer.

★★★★★
Brinkmann
DAS AUTOHAUS

Anbieter:
Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

Partner vor Ort: Brinkmann GmbH
Güstrow Verbindungschaussee 8C
Tel.: 03843-2345-0

Grabow Berliner Straße 29
Tel.: 038756-522-0

Parchim Neuhofer Weiche 43-44
Tel.: 03871-6290-0

<http://www.AutoBrinkmann.de>

Tag der offenen Töpferei

Kennenlernen und ausprobieren

94 Keramikerinnen und Keramiker aus Mecklenburg-Vorpommern laden zum 12. Tag der offenen Töpferei gemeinsam am **11. UND 12. MÄRZ** zwischen 10 und 18 Uhr dazu ein, die geöffneten Töpfereien, Keramikwerkstätten, Studios und Ateliers zu besuchen, das vielseitige Handwerk kennenzulernen, sich auszuprobieren und gesellige Stunden zu erleben. Auch in diesem Jahr haben Werkstätten aus mehreren Bundesländern gleichzeitig geöffnet.

Ansprechpartnerin für den „Tag der offenen Töpferei“ in Mecklenburg-Vorpommern ist Christiane Gregorowius aus Dambeck, Tel.: 038424 20429 oder E-Mail: info@toepferei-dambeck.de. Weitere Informationen auch unter WWW.TAG-DER-OEFFENEN-TOEPFEREI.DE. ■ PG



Öffentliche Auftragsvergabe

Neuer Wertgrenzenerlass

Zum Jahresbeginn 2017 sind die Wertgrenzenregelungen für die Vergabe öffentlicher Aufträge in Kraft getreten. Die bestehenden Regelungen sind noch weiter vereinfacht worden.

„Mit dem neuen Wertgrenzenerlass wollen wir dem Wunsch der Unternehmen wie der öffentlichen Auftraggeber nach flexiblen Verfahren weiter entgegenkommen“, sagte der Minister für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Harry Glawe. Es entfallen die bisherigen Regelungen im Wertgrenzenerlass zur Bekanntmachung beabsichtigter Auftragsvergaben im Internet. Andere anzuwendende Vergaberegeln (Vergabe- und Vertragsordnungen) enthalten heute bereits hinreichende Bestimmungen. Auf das bislang vorgeschriebene Verfahren der Zubenennung potenzieller Bieter durch die Auftragsberatungsstelle Mecklenburg-Vorpommern e.V. wird künftig verzichtet. „Die elektronische Kommunikation ermöglicht es den Vergabestellen, sich selbst einen ausreichenden Marktüberblick zu verschaffen“, erläuterte Wirtschaftsminister

Glawe. Die Verwaltungsvorschrift ist der veränderten „Vergaberechts-Umgebung“ angepasst und „entschlackt“ worden: Bestehen bleibt die Wertgrenze für Beschränkte Ausschreibungen (ein eingegrenzter Kreis von Bietern wird zur Abgabe von Angeboten aufgefordert) bei Liefer- und Dienstleistungen (100.000 Euro) sowie Bauleistungen (eine Million Euro). Die Freihändige Vergabe (ohne Ausschreibung) ist weiterhin erlaubt, wenn die Auftragswertgrenze bei Liefer- und Dienstleistungen 100.000 Euro und bei Bauleistungen 200.000 Euro nicht überschreitet. Die Verwaltungsvorschrift für die Vergabe öffentlicher Aufträge mit geringen Auftragswerten ist im Amtsblatt im Dezember veröffentlicht worden. Der Wertgrenzenerlass gilt ab Januar 2017 bis Ende Dezember 2018. ■ PM

:: AMTLICHES

Termine für die Anmeldungen zu den Sommer-Gesellenprüfungen 2017

Die Anmeldungen zur Sommerprüfung 2017 (sowie für Anträge auf vorzeitige Zulassung zur Gesellenprüfung 2017) haben schriftlich mittels Anmeldeformular spätestens bis zum 1. März 2017 zu erfolgen.

Folgende Unterlagen sind vollständig beizufügen:

- Anmeldeformular (Unterschrift vom Betriebsinhaber und Lehrling)
- Bescheinigung über die Teilnahme an der Zwischenprüfung,
- Ausbildungsnachweise (Berichtshefte)
- letztes Berufsschulzeugnis.

Anmeldevordrucke sind bei den örtlichen Kreis-Handwerkerschaften und bei der Handwerkskammer erhältlich. Bei Nichtbeachtung der bekannt gegebenen Fristen ist eine Teilnahme an der Prüfung nicht gewährleistet.

Schwerin, Februar 2017

gez. Günther
Präsidentgez. Hummelsheim
Hauptgeschäftsführer

FOTOS: FOTOLIA

HBCD-haltige Abfälle

Entsorgung befristet nach alter Regelung

Befristet bis zum 31.12.2017 werden HBCD-haltige Abfälle wie z.B. Dämmstoffplatten nicht mehr als gefährlich eingestuft. Das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit hat mitgeteilt, dass der Gesetzgeber eine Änderung der Abfallverzeichnis-Verordnung beschlossen und mit Datum vom 27. Dezember 2016 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht hat.

Diese sieht vor, dass Abfälle, die einen HBCD-Gehalt von ≥ 1.000 mg/kg aufweisen (z. B. HBCD-haltige Polystyrol-Dämmplatten aus dem Baubereich) nicht mehr als gefährlich einzustufen sind. Die Änderung trat am 23.12.2016 in Kraft.

Diese Regelung ist jedoch befristet. Ab dem 31.12.2017 sind danach Abfälle, die einen HBCD-Gehalt von ≥ 1.000 mg/kg aufweisen, erneut als gefährlich einzustufen, falls es bis dahin keine Neuregelung

geben sollte. Für den o. g. Zeitraum kann die Entsorgung daher wieder in Anlagen erfolgen, die für diese nicht gefährlichen HBCD-haltigen Abfälle zugelassen sind.

Weiterhin wird darauf hingewiesen, dass für diesen Zeitraum ebenfalls keine Nachweispflichten mittels Entsorgungsnachweisen bzw. Begleit-/Übernahmescheinen sowie Registerpflichten für Abfallerzeuger und -beförderer bestehen.

Die zum gegenwärtigen Zeitpunkt vorhandenen Einzel- und Sammelausschreibungen müssen nicht widerrufen werden. Sie können im Rahmen ihrer Gültigkeitsdauer ab 31.12.2017 wieder genutzt werden.

Die Vollzugshinweise zur Einstufung und Entsorgung von HBCD-haltigen Dämmstoffen vom 16.08.2016 sowie zur Entsorgung HBCD-haltiger Abfälle vom



07.12.2016 werden damit zurückgezogen. ■ PM

► UMWELTBERATUNG DER HANDWERKSKAMMER SCHWERIN:

Christina Neubüser, Tel. 0385 7417-153, E-Mail: c.neubueser@hwk-schwerin.de

STARKE PARTNER – STARKE RATEN!



NISSAN NAVARA VISIA
Double Cab 4x4, 2.3 l dCi, 120 kW (160 PS)

MTL. LEASINGRATE: AB € 259,- NETTO¹



KEINE SONDERZAHLUNG!



NV400 Kastenwagen PRO
L2H2
2.3 l dCi, 81 kW (110 PS)

MTL. LEASINGRATE:
AB € 299,- NETTO¹



EINE WERBUNG DER NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 BRÜHL

NISSAN NAVARA: Gesamtverbrauch l/100km: innerorts 6,8, außerorts 6,1, kombiniert 6,3; CO₂-Emissionen: kombiniert 167,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm).

Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. ¹Angebot gültig für die hier ausgewiesenen Modelle. Leasingbeispiel Gewerbeleasing Plus: Laufzeit von 36 Monaten bis 90.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden. Nur bei teilnehmenden NISSAN Händlern. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2017 bei Zulassung bis 15.04.2017. ²5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★-Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★-Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Händler für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de.

Fragen Sie uns nach unseren aktuellen Angeboten.

18146 Rostock
Krüll NI GmbH
Dierkower Allee 3
Tel.: 03 81/65 87-0
www.krueell.com

18273 Güstrow
Autozentrum Auge GmbH
Lindbruch 2
Tel.: 0 38 43/21 20 07
www.autohaus-auge.de

19061 Schwerin
Autohäuser Wilk & Kaczmarek GmbH
Rogahner Straße 64
Tel.: 03 85/77 33 20
www.wk-kw.de

19370 Parchim
Verkauf: Autohaus Gläß GmbH & Co. KG
Service: MTH Automotive GmbH
Bleichertannenweg 13 • Tel.: 0 38 71/62 26-0
www.mth-automotive.de



Bilanz und Ausblick für die Kfz-Branche

Abgas-Skandal, blaue Plakette, Fahrverbote, das mögliche Ende der Neuzulassungen von Autos mit Verbrennungsmotoren ab 2030 – die automobile Welt ist heftig in Bewegung. Angesichts verunsicherter Kunden und Kfz-Unternehmer zieht die Kfz-Innung Nordwestmecklenburg-Wismar eine Bilanz des letzten Jahres und plädiert für eine realitätsgerechtere Politik.

Seit dem Abgas-Skandal wird das Auto ins Visier genommen. Sogar das Ende der Neuzulassungen von Autos mit Verbrennungsmotoren ab 2030 steht im Raum. Die Wende zur emissionsfreien Mobilität wird ausgerufen. Das verunsichert viele Autofahrer, aber auch Kfz-Betriebe. Denn nach Ansicht von Ulrich Martens, Obermeister der Kfz-Innung NWM-Wismar, sieht die Realität aber noch ganz anders aus. Elektrisch betriebene Fahrzeuge führen nach wie vor ein Nischendasein. Preis, Reichweite und fehlende Lademöglichkeiten halten die Kunden vom Kauf zurück. Die Hersteller kündigen zwar an, schon in absehbarer Zeit wettbewerbsfähige Fahrzeuge anbieten zu wollen. Eines jedoch ist sicher: Die Wende zu alternativen Antrieben kommt nicht über Nacht.

„Weder wirtschaftlich noch ökologisch und sozial macht es Sinn, eine Antriebsart gegen die andere auszuspielen“, sagt Martens. „Es bringt auch nichts, wenn wir demnächst alle mit Elektroautos fahren und der Strom dafür aus einem Kohlekraftwerk kommt. Das ist kein Beitrag zum Klimaschutz. Wir sehen für die nähere Zukunft immer weiter optimierte Verbrennungsmotoren sowie alternative Antriebe und Kraftstoffe als reale Prognose. Und diese Phase des Übergangs wird deutlich länger dauern als bis zum Jahr 2030“

Daher lehnt die Kfz-Innung ein Verbot der Neuzulassung von Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren ab dem Jahr 2030 ab. Verantwortungsvolle Umweltpolitik müsse technologieoffen sein. „Wir leben

in Deutschland zurzeit mit einem Bestand von rund 55 Millionen fast ausschließlich konventionell angetriebenen Fahrzeugen. Und die werden nicht von heute auf morgen ausgetauscht.“

Umso wichtiger bleibe es für die Kunden, das Autohaus und die Werkstatt des Vertrauens in ihrer Nähe zu wissen. Die Meisterbetriebe der Kfz-Innung sorgten dafür, die individuelle Mobilität der Menschen im Land zu sichern. Und diesen Job machen sie nach Ansicht der Autofahrer offenbar sehr gut. Das ergab der „Kundenmonitor Deutschland 2016“. Darin zeigten sich Autokunden mit der Leistung der Kfz-Betriebe „vollkommen zufrieden“. Das Kfz-Gewerbe konnte sich mit der Bewertung 1,87 auf dem hohem Niveau der Vorjahre halten (2015: 1,9) und erreichte den zweiten Platz in der Gesamtwertung.

Die 52 Innungsbetriebe in Nordwestmecklenburg wickeln pro Jahr rund 100.000 Werkstattaufträge ab und beschäftigen 550 Mitarbeiter. „Wenn eine Branche sich auf diesem hohen Niveau stabil zeigt, spricht das für die Top-Qualität der Arbeit, hohe Zuverlässigkeit und ein ausgeprägtes Vertrauensverhältnis zwischen den Kunden und unseren Betrieben“, sagt Obermeister Martens.

Und diese Betriebe nehmen auch ihre soziale Verantwortung durch die Ausbildung des Nachwuchses wahr. Das zeigt sich auch in der Kfz-Innung Nordwestmecklenburg. „Zum neuen Ausbildungsjahr haben 50 junge Menschen ihre technische oder kaufmännische Ausbildung in den hiesigen Autohäusern und Werkstätten be-

gonnen und gehen damit einen wichtigen Schritt zu einer hochwertigen Ausbildung und weiteren Karrieremöglichkeiten“, so Lehrlingswart Winfried Preuss. Neben dem Kfz-Mechatroniker gehörten dazu auch Karosseriebauer, Fahrzeuglackierer, Büro- und Automobilkaufleute. Aber auch in der heimatischen Region beteiligen sich die Kfz-Innungsbetriebe aktiv am Gemeinschaftsleben indem sie z.B. Kultur und Sport fördern.

Die wirtschaftlichen Aussichten für das Kfz-Gewerbe im kommenden Jahr beschreibt Obermeister Ulrich Martens vorsichtig optimistisch. Nach den diesjährigen Zuwächsen beim Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen sowie im Service wird sich der Markt im Jahr 2017 eher konsolidieren. Die Einschätzung des Zentralverbandes Deutsches Kfz-Gewerbe (ZDK) für das Jahr 2017 mit einer leicht rückläufigen Zahl bei den Neuzulassungen mit rund 3,2 Millionen Einheiten, einer vergleichbaren Entwicklung im Gebrauchtwagenmarkt wie in diesem Jahr mit 7,3 bis 7,4 Millionen Besitztums-schreibungen, einem stabilen Service-Sektor wird von den Meisterbetrieben der Kfz-Innung Nordwestmecklenburg geteilt. ■ PM



Obermeister Ulrich Martens.

FOTOS: FOTOLIA (2), GANSEN, JÖRN LEHMANN (2)

Liebe zum Detail

Der Handwerkskalender 2017 des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit setzt erfolgreiche Unternehmensübergaben in Szene. Nordhandwerk stellt in loser Folge die Beispiele aus dem Kammerbezirk Schwerin vor und startet damit eine neue Serie. Teil 1: Raumausstattung Griewe in Eldena.

Zum Jubiläum hatte der Chef eine verrückte Idee: »Wir fragten Kunden nach ihrer ältesten Rechnung unserer Firma«, sagt Raumausstatter-Meister Thomas Griewe. Die Rekord-Quittung (eine Couchgarnitur zur Hochzeit) stammte aus dem Jahr 1934. Da gab es

die Eldenaer Firma bereits seit 60 Jahren. Seit 1874 setzen die Griewes auf traditionelles Handwerk und innovative Ideen und blieben dabei stets auf dem Teppich. Thomas Griewe führt den Betrieb in fünfter Generation, seine Ausbildung absolvierte er bei Vater Otto. Dieser



Otto (li.) und Thomas Griewe.

ist heute 75 und immer dann zur Stelle, wenn eine anspruchsvolle Handarbeit, etwa eine klassische Schnürung, ansteht. Neben traditionellen Polsterungen entstehen in Griewes Werkstatt u. a. maßgeschneiderte Vorhänge, textile Wandbespannungen und kreative Dekorationen. Mit Liebe zum Detail konzipieren, inszenieren und realisieren Thomas Griewe und seine vier Mitarbeiter individuelle Wohnräume vom Boden bis zur Decke. Beste Qualität und kompetente Beratung sind dabei selbstverständlich – heute wie vor 142 Jahren. ■ PM



Cyberkriminalität Angriffe aus dem Netz

Immer ausgereifere Angriffstechniken sind eine massive Bedrohung für IT-Systeme, Kommunikationsstrukturen und Daten geworden. Viren, Würmer, Trojaner oder leistungsstarke Botnetze werden für Spionage- und Sabotagezwecke genutzt. Urheber können Einzelpersonen, kriminelle Organisationen, Konkurrenten und auch fremde Staaten sein. Mögliche Angriffsmethoden bilden vor allem die Verbreitung von Schadprogrammen durch infizierte Webseiten, E-Mails, Trojaner auf USB-Sticks, (Spear-) Phishing oder ungeschützte Netzwerkzugänge.

Elektronische Angriffe per E-Mail

Ziel dieser klassischen Angriffsform ist es, den Empfänger zum Öffnen der infizierten E-Mails bzw. der Anhänge zu

verleiten (Phishing). Gefälschte Absender und die Einbeziehung persönlicher Daten dienen dazu, Bedenken zu reduzieren (Spear-Phishing). So kann eine E-Mail durch eine gefälschte Absenderadresse den Anschein erwecken, von einem realen Geschäftspartner zu kommen.

Durch Verwendung personalisierter Inhalte soll Handlungsdruck erzeugt und der Empfänger zum Öffnen eines Anhangs oder Links bewegt werden. Dadurch wird die darin verborgene Schadsoftware unbemerkt installiert und gestartet. Das Schadprogramm stellt danach selbstständig eine Onlineverbindung mit dem Server des Angreifers her und

erhält so weitere Befehle zur Spionage oder Sabotage. Eine auf diesem Wege von innen hergestellte Verbindung wird vom System i. d. R. als unbedenklich akzeptiert und zugelassen. PM

ONLINE-MELDESTELLE FÜR NETZKRIMINALITÄT: www.netzverweis.de/



Serie: Frauen im Handwerk

Immer nach vorne geschaut

Sie ist eine der 103 Meisterinnen und Meister, die 2016 im Mecklenburgischen Staatstheater ihren Meisterbrief bekommen haben. Der Weg zur Meisterin war aus persönlichen Gründen steinig, Cornelia Schaldach würde ihn aber immer wieder gehen.



Cornelia Schaldach (re.) in ihrem Salon in Ludwigslust.

Das Telefon klingelt. Es ist Donnerstagnachmittag. „Können Sie bitte nachsehen, wann ich morgen einen Termin habe?“, fragt eine ältere Dame nach. Dumm nur, dass der vereinbarte Friseurtermin schon zwei Tage zurück liegt. Die langjährige Kundin ist aufgeregt. Der Ehemann feiert am Sonntag seinen 80. Geburtstag. Was nun?

Der Friseursalon hinter der großen Fensterscheibe ist hell und freundlich. Die weißen Wände werden kontrastiert von zartem Anthrazit und Chrom. Rechts vom Eingang stehen zwei einladende Stühle mit weißem Bezug und schön besticktem weißen Kissen. Leichter Duft von Rosen liegt in der Luft. Kleine, farblich zum Raum passende Rosensträuße, die auf den Tischen stehen, sind der Ursprung.

Dahinter, rechts und geradeaus, laden drei Frisierplätze mit großen Spiegeln und bequemen Sesseln zum Platznehmen ein. Die Möbel sind weiß. Links befindet sich eine separate Kosmetikkabine. An der Wand hängt eine Urkunde. Sie ist noch ganz frisch. Unter dem in großen Lettern stehenden Wort „Meisterbrief“ ist der Name Cornelia Schaldach und darunter die Jahreszahl 2016 zu lesen.

Ein Weg mit Stolpersteinen

„Friseurin zu werden war eigentlich gar nicht mein Plan“, gesteht Cornelia Schaldach und lächelt. Andererseits lag es wohl in der Familie, denn schon die Oma übte dieses Handwerk aus. 1991 beendete die Kraft und Fröhlichkeit versprühende Cornelia die Schule und begann eine Friseurlehre in der Ludwigsluster Lindenstraße im Salon von Ingrid Zacharias. Das verlief nicht ganz ohne Schwierigkeiten. Es traten Probleme mit der Haut auf. Der Arzt riet gar zum Abbruch der Lehre. „Einfach alles hinwerfen, aufgeben, das kam für mich überhaupt nicht in Frage“, erinnert sich Cornelia Schaldach.

Sie kämpfte, bekam die gesundheitlichen Probleme in den Griff. Nach Abschluss der Lehre wurde sie nicht in den Betrieb übernommen. „Es waren irgendwie immer noch ‚wilde Zeiten‘ nach der Wende.“ Sie sammelte Erfahrungen in verschiedenen Friseursalons der Region Ludwigslust. 1999 kam ihre Tochter zur Welt und sie konnte nach der Elternzeit im Salon von Janette Haß in der Kanalstraße arbeiten. Beide verband eine gemeinsame Lehrzeit. Janette Haß hatte inzwischen ein eigenes Geschäft eröffnet. Cornelia Schaldach ist heute noch dankbar für die dort gebotene Möglichkeit, zusätzliche Ausbildungen im Bereich Kosmetik und Fußpflege zu machen.

„2014 fragte mich Ingrid Zacharias, ob ich mir vorstellen könnte, ihren Salon zu übernehmen. Ich entschloss mich den Schritt zu wagen und begann gleichzeitig eine Ausbildung zur Handwerksmeisterin.“ Eine harte Zeit für Cornelia Schaldach und auch für Mann und Tochter. Gleich zu Anfang geht der zunächst für die Fortbildung ausgewählte Bildungsanbieter in Rostock in die Insolvenz. Erst vier Wochen später zeichnet sich der Fortgang der Ausbildung ab. Diese absolviert sie im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Schwerin. Mitten in der Meisterausbildung übernimmt sie den Salon von Ingrid Zacharias in der Ludwigsluster Lindenstraße. „Es kam alles auf einmal.“ Die Übernahme des Handwerksbetriebs, die Ausbildung, der Tod eines nahen Angehörigen.

„Gute Schule für das Leben“

„Ich dachte mir: Jetzt erst recht! Nach vorne schauen, weiter machen! Die Meisterausbildung war eine aufregende Zeit. Eine Schule fürs Leben. Sie war wichtig für meine persönliche Weiterentwicklung und Reife.“

Gute Schule für das Leben

Die Familie und die Freunde unterstützen Cornelia Schaldach. Die Freundin sitzt Modell, hält im wahrsten Sinne des Wortes „den Kopf hin“. Die junge Meisterin ist glücklich über ihre Entscheidung für die Meisterausbildung, für

den eigenen Salon, für die Drei-Frauen-Firma. Ihre Kundinnen kommen zu den schönsten Anlässen in den Friseursalon – zum Abi-Abschlussball, als Braut oder als Jubilarin. Ein besonderes Highlight liegt ein Jahr zurück. Sie frisierte an mehreren Wochenenden das Ludwigsluster Karnevals-Prinzenpaar. Im Haus von Prinzessin Manuela wurde sie dabei wie ein Familienmitglied aufgenommen.

Im Oktober 2016 verwirklichte die junge Friseurin einen weiteren Traum. Sie zog in die Techentiner Straße 34 um. Hier hat sie seitdem auch Platz für eine Kabine, in der sie Kosmetik und Fußpflege anbieten kann.

Für die aufgeregte Anruferin mit dem vergessenen Termin findet das Team um Cornelia Schaldach im Friseursalon „Rund Hair Rum“ Ludwigslust eine Lösung. Die ältere Dame ist überglücklich. Sie wird gleich am nächsten Morgen im Salon erwartet. ■ ELVIRA GROSSERT

:: FORT –UND WEITERBILDUNG

Meisterausbildung im Friseurhandwerk:

In Teilzeit:

13.3.2017–30.6.2018

In Vollzeit (inkl. Meister-Starter):

28.08.2017–9.2.2018

„Meister-Starter“

Existenzgründerkurs für Friseure – damit der eigene Salon ein Erfolg wird

11.12.–16.12.2017

Visagist/in Kurs 1: Basis

6.3.2017–11.3.2017

Visagist/in Kurs 2: Profi

8.5.2017.–13.5.2017

► INFORMATION UND ANMELDUNG:

Ruth Richter, Tel.: 0385 6435-183, r.richter@hwk-schwerin.de

Unternehmerinnenmesse

Nur für Chefinnen

Inhaberinnen oder Geschäftsführerinnen eines Unternehmens können sich auf der dritten Unternehmerinnenmesse im Schlosspark-Center Schwerin präsentieren. Hier können sie Kundenkontakte pflegen und neue Kunden gewinnen. Die Messe wird am verkaufsoffenen Sonntag, dem 30. April von 12 bis 17 Uhr im Schlosspark-Center am Marienplatz 5 durchgeführt. Die Fläche im Schlosspark-Center bietet ca. 30 Ausstellerinnen einen besonderen Rahmen zur Präsentation. Im Vordergrund steht die Möglichkeit, das eigene Unternehmen einem großen Publikum vorzustellen. Wer Interesse an der Teilnahme an dieser Unternehmerinnenmesse hat, kann sich kurzfristig noch bei Karina Reinke melden. Tel.: 0385/7417-150, k.reinke@hwk-schwerin.de. ■ PM

WIRTSCHAFTSBALL 2017
 NORDLICHTER – GEMEINSAM IN DER METROPOLREGION HAMBURG
 1. April ab 19 Uhr im Schloss Basthorst
 Kartenpreis 99,00 €
Bestellung:
 Email: mecklenburg@uv-mv.de
 Telefon: (0385) 569333

Veranstalter:
 UV, IHK, Sparkasse, WEMAG, STERNAUTO, TV SCHWERIN

Der Wirtschaftsball wird begleitet von: Sparkasse, LEADWORKS SCHWERIN, WEMAG, STERNAUTO, TV SCHWERIN

FOTO: ELVIRA GROSSERT

:: FORTBILDUNG

Kaufmännisch-rechtliche Fortbildung**Gute Stimmung für gute Geschäfte**

1.2.2017

Vertriebsmanagement

2.2.2017

Neue Kunden in 30 Sekunden

3.2.2017

Praxisseminar zur Geldwäscheprävention

22.2.2017

Grundlagen der Mitarbeiterführung

1./2.3.2017

Betriebliches Eingliederungsmanagement

3.3.2017

Bilanzen lesen, analysieren

8.3.2017

Angebote in Güstrow**Praxisseminare zur Geldwäscheprävention**

16.2.2017

Aufstiegsfortbildung mit Prüfung**Geprüfter Wirtschaftsfachwirt (IHK)**

6.4.2017 – ca.14.11.2018

Geprüfter Betriebswirt (IHK)

25.4.2017 – ca. März 2019

Geprüfter Bilanzbuchhalter (IHK)

9.5.2017 – ca. Mai 2019

Geprüfter Betriebswirt nach HWO

5.5.2017 – ca. Januar 2019

Geprüfter Technischer Betriebswirt (IHK)

17.5.2017 – ca. Oktober 2018

Existenzgründer**Grundkurs für Existenzgründer (Vollzeit)**13.-18.2.2017/24.-29.4.2017/ 19.-24.6.2017/
4.-9.9.2017/13.11.2017-18.11.2017**Sprachlehrgänge****Englisch für Anfänger, Fortgeschrittene oder**verhandlungssicher > je 100 Stunden
ab Frühjahr 2017**Informationsveranstaltungen****Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts**

21.2.2017 | Bildungszentrum HWK

Verbraucherstreitbeilegungsgesetz

27.2.2017 | Ludwig-Bölkow-Haus

Modernes Forderungsmanagement

28.2.2017 | Bildungszentrum HWK

Gewerbebaurecht

2.3.2017 | Bildungszentrum HWK

INFORMATION UND ANMELDUNG:Diana Warnk, Tel.: 0385 6435-147,
d.warnk@hwk-schwerin.de**Meisterausbildung Teile III und IV****Teil III in Wismar**

> Teilzeit Fr./Sa.

24.3.2017-17.11.2017

Teil III in Schwerin

> Vollzeit

25.4.2017-20.6.2017

Teil III in Schwerin

> Teilzeit Mo./Mi.

8.5.2017-31.1.2018

Teil IV in Schwerin

> Teilzeit Fr./Sa.

5.5.2017-1.7.2017

Teil IV in Wismar

> Teilzeit Fr./Sa.

1.12.2017-2.2.2018

Teil IV in Schwerin

> Vollzeit

3.3.2017-16.3.2017

INFORMATION UND ANMELDUNG:Bärbel Jahnke, Tel.: 0385 6435-128,
b.jahnke@hwk-schwerin.de**Meisterausbildung Teile I und II****Maler und Lackierer**

> Teilzeit

3.11.2017-25.5.2019

Metallbauer

> Teilzeit

3.3.2017-2.3.2019

Tischler

> Teilzeit

7.4.2017-11.5.2019

Ofen- und

> Blockunterricht

Luftheizungsbauer

4.2.2019-29.1.2021

Kfz-Techniker

> Teilzeit

8.9.2017-8.6.2019

Kfz-Techniker

> Vollzeit

4.9.2017-31.3.2018

Elektrotechniker

> Vollzeit

11.1.2018-31.12.2019

Elektrotechniker

> Teilzeit

15.9.2017-31.1.2020

Installateur- und Heizungsbauer

> Vollzeit

6.11.2017-31.1.2019

Installateur- und Heizungsbauer

> Teilzeit

13.10.2017-31.12.2019

Friseure

> Teilzeit

13.3.2017-30.6.2018

INFORMATION UND ANMELDUNG:Silvia Grunert, Tel.: 0385 6435-251,
s.grunert@hwk-schwerin.de**Technische Fortbildung****CNC-Lehrgänge Metall und Holz**

laufender Einstieg möglich

AU-Lehrgang

21.3.-22.3.2017

HV-Lehrgang

2.2.-3.2.2017

Outfit und Styling im Beruf

27.2.-1.3.2017

Visagist – Kurs 1- Basis

6.3.2017-11.3.2017

Visagist – Kurs 2-Profi

8.5.2017.-13.5.2017

Elektrofachkraft, Vollzeit

6.3.2017-17.3.2017

TREI

15.9.-2.12.2017

INFORMATION UND ANMELDUNG:Annegret Ziemann, Tel.: 0385 6435-
132, a.ziemann@hwk-schwerin.de**Schweißkursstätte****Metallaktivschweißen, Lichtbogenhand-
schweißen, Gasschweißen, WIG-Schweißen****INFORMATION UND ANMELDUNG:**Roland Pfeiffer, Tel.: 0385 6435-165,
r.pfeiffer@hwk-schwerin.de**abc-Bau M-V GmbH****Meisterausbildung Teile I und II in Schwerin:****Maurer- und Betonbauer, Zimmerer,
Straßenbauer, Fliesenleger-Handwerk.****Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)****Termine auf Nachfrage****INFORMATION UND ANMELDUNG:**abc Bau M-V GmbH, Tel.: 0381/809
45 28, s.schoknecht@abc-bau.de**Informationsveranstaltungen und Seminare****Auf dem Weg zur digitalen Kompetenz**

In den kommenden drei Monaten werden im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der Handwerkskammer Schwerin eine Reihe von Informationsveranstaltungen im Bereich der Digitalisierung angeboten. Den Anfang macht am



KOMPETENZZENTRUM
DIGITALES HANDWERK

9. Februar von 17.30 bis 19.00 Uhr der Workshop **LÖSUNGEN FÜR SICHEREN FERNZUGRIFF AUF DIE UNTERNEHMENS DATEN**. Wie sichere ich mein Firmennetz zum Internet

ab? – Sicherheitsgateways im Einsatz“ lautet der Titel des Seminars am 23. März, das ebenfalls von 17.30 bis 19.00 Uhr geplant ist. Am 26. April geht es von 9.00 bis 16.30 Uhr rund um das Thema „Fritz-boxing“. In diesem

Praxisseminar werden die Teilnehmer darauf geschult, die eigene Fritzbox selbst zu programmieren und individuell einstellen zu können. Die genannten Veranstaltungen werden im

Rahmen der Mittelstandsinitiative „Digitales Handwerk“ mit der BFE Oldenburg durchgeführt und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert. ■ MM

INFORMATION UND ANMELDUNG:

Bildungs- und Technologiezentrum Schwerin, Mathias Markewitz, Tel. 0385 6435-184, m.markewitz@hwk-schwerin.de.

Beleuchtung am Arbeitsplatz**Mehr Licht fürs Geld**

Auch wenn die Beleuchtung nur ca. 10 Prozent der elektrischen Energie verbraucht, lässt sich der Stromverbrauch ohne hohen Aufwand relativ leicht um mehr als die Hälfte reduzieren. Ein wichtiges Kriterium bei der Leuchtmittelauswahl spielt die Lichtausbeute. Hohe Lichtausbeute bedeutet mehr Helligkeit bei gleicher Leistung. Hochwertige LED-Lampen weisen Werte über 130 Lumen/Watt auf, LED-Röhren sind mit über 180 Lumen/Watt erhältlich.

Der Vorteil der hohen Lichtausbeute von Natriumdrucklampen wird z. B. durch die schlechte Farbwiedergabe aufgehoben. Anwendung findet sie heutzutage im Verkehrs-, Industrie- und Bergbaubereich. Die Realisierung einer guten Beleuchtung erscheint zwar kompliziert und aufwändig, kann aber durch die Beachtung von ein paar wichtigen Grundregeln leicht erreicht werden.

Dies sind eine ausreichende Beleuchtungsstärke (Werte aus Technischen Regeln für Arbeitsstätten ASR 3.4 Beleuchtung), hohe Tageslichtanteile und eine gute Leuchtdichteverteilung. Blendung und Reflexion sollten möglichst vermieden bzw. be-

grenzt werden. Eine angenehme Lichtfarbe ist genauso wichtig wie eine gute Farbwiedergabe für den Friseur und Lackierer. Dabei gehört die regelmäßige Wartung und Reinigung der Beleuchtungsanlage zu einem gesunden Arbeitsumfeld. Durch ergonomisch gestaltete Arbeitsplätze können Unfälle vermieden, die Leistungsfähigkeit der Beschäftigten erhalten und damit Fehlzeiten im Unternehmen reduziert werden.

Neuentwicklungen in der Leuchtenkonstruktion und energieeffizientere Lampen steigern die Wirkungsgrade von Beleuchtungsanlagen stetig, so dass diese meist erheblich wirtschaftlicher betrieben werden können als ältere Anlagen. Ein wichtiger Aspekt sind dabei die Lebenszykluskosten der Lampen. Diese kann man aus dem Stromverbrauch je Lampe, der Lebensdauer und dem Beschaffungspreis pro Lampe berechnen. Aus den geschätzten Brenndauern im eigenen Unternehmen ist man so in der Lage, seine wirtschaftliche Beleuchtungsanlage zu konzipieren.

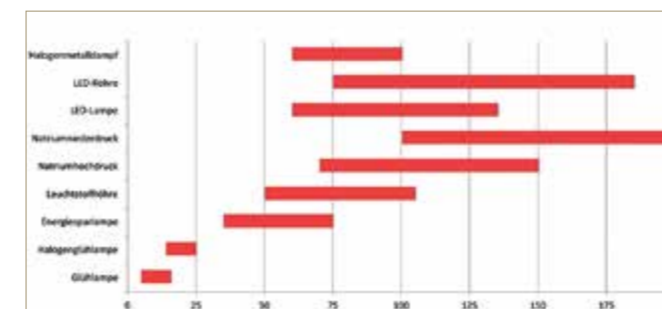
Orientierende Messungen im Betrieb können mit Beleuchtungsstärkemessgeräten bei natürlicher Dunkelheit durchgeführt werden. Die Höhe der Messpunkte richtet sich dabei an der realen Schaufgabe aus. Elektrofachfirmen bieten neben der Installation der Beleuchtungsanlagen auch umfangreiche Beratungs- und Planungsleistungen an. Diese sind für eine reibungslos funktionierende Beleuchtungsanlage unabdingbar. Denn modernes und stimmiges Licht ist vielseitig und anspruchsvoll. ■ MM

INFORMATION UND BERATUNG:

Mathias Markewitz – Berater für Innovation und Technologie *
Telefon: 0385 6435-184,

E-Mail: m.markewitz@hwk-schwerin.de

* gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Grafik: Lichtausbeute Lumen/Watt verschiedener Leuchtmittel.

60-jähriges Meisterjubiläum

Altmeister des Bäckerhandwerks

Günter Godemann aus Kritzkow (li.) konnte Ende 2016 ein ganz besonderes Jubiläum feiern. Ulf Gudacker (re.), der Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Güstrow, überreichte dem Bäckermeister die Ehrenurkunde der Handwerkskammer Schwerin zu seinem 60-jährigen Meisterjubiläum.

Das Meisterjubiläum wurde im Kreise weiterer verdienter Kollegen aus dem Bäckerhandwerk und mit der Familie begangen. „Diese besonderen Auszeichnungen sind für uns ein schöner Anlaß, um auch das ehemalige Ehrenamt in der Handwerkerschaft angemessen zu würdigen“, so Ulf Gudacker.

Auch Günther Godemanns Sohn Ronald ist im Handwerk fest verankert, wenn auch in einem gänzlich anderen Gewerk als der Vater. Er betreibt seit mehr als 20 Jahren einen Kfz-Meisterbetrieb in Güstrow. ■ PG



Arbeitsagentur Schwerin

Neuer Kopf

Christian Saar (39 Jahre) ist seit Januar 2017 neuer Geschäftsführer für den operativen Bereich der Schweriner Arbeitsagentur, zu deren Bezirk die Landeshauptstadt Schwerin und die beiden Landkreise Ludwigslust-Parchim und Nordwestmecklenburg gehören. Er ist damit Nachfolger von Lothar Michael, der in den Ruhestand verabschiedet wurde.

In seiner neuen Funktion ist Christian Saar für die Gestaltung und Umsetzung kundennaher Dienstleistungen, wie die Beratung und Vermittlung in Arbeit, Beratung von Arbeitgebern und die Berufsberatung zuständig. Zugleich ist er Stellvertreter des Vorsitzenden der Geschäftsführung. ■ PG



Urkundenservice

Gut fürs Geschäft

In diesem Jahr werden zahlreiche Handwerksbetriebe auf ihr 25-jähriges Bestehen seit der Wende zurückblicken können. Ein solches Betriebsjubiläum bietet nicht nur Anlass, mit der Belegschaft und den Geschäftspartnern zu feiern, man sollte das Ereignis auch gegenüber den Kunden aktiv kommunizieren.

Eine lange und beständige Betriebsstradition schafft Vertrauen und ist ein Ausweis solider Betriebsführung und Qualitätsarbeit. Dies spielt nicht zuletzt auch für die Gewinnung neuer Mitarbeiter und Auszubildender eine wichtige Rolle.

Die Handwerkskammer Schwerin bietet ihren Mitgliedsbetrieben für diese besonderen Höhepunkte im Geschäftsleben einen kostenfreien Schmuckurkundenservice an. Die Erstellung der Urkunde erfolgt jedoch nicht automatisch, sondern **AUF ANTRAG** eines Betriebes. Die Urkunden werden auf hochwertigem Papier mit goldenem Aufdruck angefertigt und sind daher für den Aushang in Geschäftsräumen oder Kundenbereichen bestens geeignet.



Wer ein Geschäftsjubiläum feiern will, kann laut Ehrenordnung der Handwerkskammer zum 25-jährigen Bestehen und nachfolgend alle 25 Jahre, ab 50

Jahre dann alle 10 Jahre, eine kostenlose Schmuckurkunde bei der Handwerkskammer Schwerin beantragen. ■ PG

▶ ANSPRECHPARTNER

Ansprechpartner in der Handwerkskammer für alle Fragen zu Geschäftsjubiläen und besonderen Ehrungen ist Gundemar Warsaw, Telefon: 0385 7417-173 oder E-Mail: g.warsow@hwk-schwerin.de.

Hörakustik Nörenberg

25 Jahre Meisterschaft und Betrieb

Im Dezember 2016 wurde ihr Meisterbrief 25 Jahre alt, im Januar 2017 folgte ihr Betrieb Hörakustik Nörenberg. Inhaberin Heike Nörenberg und ihr vierköpfiges Team feierten das zweifache Jubiläum jeweils in Hagenow mit Kunden, Geschäftspartnern und Handwerkskollegen, darunter auch Kammerpräsident Peter Günther.

Hörakustikermeisterin Heike Nörenberg engagiert sich weit über ihren Betrieb hinaus in der Bundesinnung und ist im Vorstand der Handwerkskammer Schwerin als bisher einzige Frau der Arbeitgeberseite aktiv.

Sie ist aktives Gründungsmitglied des Seniorenbeirats der Stadt Hagenow, unterstützt das dortige Freizeitheim mit Spenden und bietet jungen Menschen Praktika an. Zudem ist Hörakustik Nörenberg seit Jahren auch

Mitsponsor des Schaalseetriathlons. Seit 2009 bricht Heike Nörenberg einmal im Jahr für 14 Tage nach Uganda auf, um ehrenamtlich hörgeschädigte Kinder zu betreuen. Nicht zuletzt durch die Möglichkeit, mit ihrem Beruf medizinisch tätig zu sein und Menschen zu helfen, liebt ihn die Meisterin heute genauso wie zu Anfang ihrer Karriere. Bei ihr steht immer die Zufriedenheit des Kunden im Mittelpunkt, nicht das Verkaufen von Produkten. ■ PG



V.li.: Peter Günther, Heike Nörenberg und Birgit Ludwig.

:: GLÜCKWUNSCH

Meisterjubiläen Februar 2017

Güstrow

25

- Kraftfahrzeugmechanikermeister Herbert Zaremba, Thürkow OT Todendorf (1.2.)
- Gas- und Wasserinstallateurmeister Holger Denstorf, Groß Roge (6.2.)
- Metallbauermeister Rocco Pieper, Groß Wüstenfelde (18.2.)

Ludwigslust/Hagenow/Parchim

50

- Fahrradmechanikermeister Walter Schwaan, Parchim (14.2.)
- Büromaschinenmechanikermeister Peter-Adolf Kahr, Pinnow (14.2.)
- Klempner- und Installateurmeister Karl-Heinz Kawlowski, Plau (15.2.)

25

- Kraftfahrzeugmechanikermeister Peter Prehn, Neustadt-Glewe (26.2.)

- Kraftfahrzeugmechanikermeister Bernd Kölpfen, Hagenow Heide (4.2.)

Nordwestmecklenburg/Wismar

50

- Zahntechnikermeister Dieter Moritz, Gadebusch (1.2.)
- Maurermeister Nikolaus Delueg, Klein Molzahn (8.2.)

Schwerin

40

- Installateurmeister Hans-Ludwig Schmidt, Schwerin (8.2.)

25

- Kraftfahrzeugmechanikermeister Billy Maudanz, Schwerin (11.2.) ■

Handwerkskammer Schwerin
Personalwechsel

Zum Jahreswechsel haben sich in der Handwerkskammer Schwerin und im zugehörigen Bildungs- und Technologiezentrum personelle Wechsel ergeben. So hat seit Januar 2017 der bisherige Rechtsberater Steffen Rötz die Leitung der Abteilung Recht übernommen. Amtsvorgänger Edwin Ulf wurde in den Ruhestand verabschiedet, wird aber in der Handwerkskammer in Zukunft noch als Beauftragter für Jubiläen und Ehrungen tätig sein. Als Nachfolger von Steffen Rötz in der Rechtsberatung ist seit Jahresbeginn Norman von Stenglin in der Kammer beschäftigt.

Ebenfalls zum Jahresende wurde Christiane Vorpahl, die Leiterin der kaufmännischen Weiterbildung im Bildungs- und Technologiezentrum (BTZ) der Handwerkskammer, in den Ruhestand verabschiedet. Christiane Vorpahl war auch langjährige Stellvertreterin des BTZ-Leiters. Ihre Nachfolge als Leiterin der kaufmännischen Bildung hat Diana Warnk übernommen, die seit Herbst 2016 im BTZ tätig ist. ■ PG



Diana Warnk (re.) hat die Funktion von Christiane Vorpahl im BTZ übernommen.



Abteilungsleiter Recht als Nachfolger von Edwin Ulf (li.) ist Steffen Rötz.



Der neue Vorstand (von links nach rechts): Geschäftsführer Kay Wittig, Ronald Neumann, Rüdiger Erben, Jens Cordes und Landesinnungsmeister Martin Ratzke. (Nicht auf dem Bild: Jürgen Baudisch, Falk Borchard und Marco Hanke.)

Landesinnungsverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik MV Vorstand neu gewählt

Die Delegiertenversammlung des Fachverbandes Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik MV hat Ende 2016 in Schwerin einen neuen Vorstand gewählt. Der bisherige Landesinnungsmeister Martin Ratzke wurde einstimmig in seinem Amt bestätigt. Der Inhaber der Firma RHT Haustechnik GmbH aus Bergen auf Rügen hat seit 2011 das Amt des Landesinnungsmeisters inne. Seit Januar 2016 ist er außerdem Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Rügen Stralsund.

Stellvertretender Landesinnungsmeister des Fachverbandes bleibt Jens Cordes. Der Ofenbauer aus Penkow (Landkreis Mecklenburgische Seenplatte) wurde ebenfalls einstimmig gewählt. Jens Cordes ist zudem Leiter der Landesfach-

gruppe Ofen- und Luftheizungsbau im Fachverband und langjähriger Kreishandwerksmeister der Kreishandwerkerschaft Müritz-Demmin.

Als Beisitzer wurden Jürgen Baudisch aus Rostock und Ronald Neumann aus Eldena gewählt. Als weitere Landesfachgruppenleiter neben Jens Cordes wurden Falk Borchard aus Güstrow und Rüdiger Erben aus Schwerin in den Vorstand einbezogen.

Über die Fachausschüsse wurde überdies der Vorsitzende des neuen Berufsbildungsausschusses Marco Hanke aus Lubmin in den Vorstand gewählt. Die Wahl des neuen Vorsitzenden der Tarifkommission steht laut Mitteilung des Fachverbandes noch an. ■ PG

14. Kachelofenbauertag Branchentreff im Norden

In Linstow treffen sich jährlich die Ofen- und Luftheizungsbauer des Nordens zum Kachelofenbauertag.

Vom 24. bis 25. Februar 2017 lädt der Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Mecklenburg-Vorpommern in Kooperation mit den Ofen- und Luftheizungsbauer-Innungen aus Hamburg, Niedersachsen und Schleswig-Holstein wieder alle Ofen- und Luftheizungsbauer der norddeutschen Bundesländer nach Linstow zum mittlerweile 14. Norddeutschen Kachelofenbauertag ein.

Bei dieser zweitägigen Fachtagung können sich Ofen- und Luftheizungsbauer jedes Jahr effektiv zu den Neuerungen in der Branche, Veränderungen in Regelwerken und Vorschriften sowie zu Produktweiterentwicklungen informieren und mit Fachkollegen austauschen.

Eine Besonderheit dieser Veranstaltung ist, dass die Tagung mit einer themenbezogenen Ausstellung der Marktführer der Industriepartner gekoppelt ist und die Ausstellung im Tagungssaal platziert ist. Über 30 Aussteller aus Deutschland, Österreich und Schweden haben ihre Präsentation zugesagt. Der Norddeutsche Kachelofenbauertag hat sich zu einem Leuchtturm der Branche entwickelt. Ein Beleg dafür sind die hohen Teilnehmerzahlen der vergangenen Jahre von durchschnittlich 280 Personen.

ANMELDUNG: Tel.: 0385/63647-0. ■



FOTOS: LIV SHK MV



16. Lieferantentag Mecklenburg-Vorpommern

29. März 2017 • 10.00 bis 17.00 Uhr
Stadthalle Rostock

Die größte Kontaktbörse für Einkauf und Vertrieb für

Industrie-Handwerk-Handel- Dienstleistungen

in Mecklenburg-Vorpommern.

Das Rahmenprogramm umfasst Einkauf für Industrie 4.0, Passagierschiffbau in MV, Export-Tour MV, Kooperationsbörse und Wirtschaftsforum Öresund
www.lieferantentag-mv.de



Echte Handarbeit. Bäckermeister Walter Gräper ist 100 Jahre alt und backt jeden Tag seine Hefekringel.

„Die Ohren brauche ich fürs Backen nicht“

100 Jahre alt werden Handwerksbetriebe – doch nur selten Handwerker.
Walter Gräper ist noch so fit, dass er täglich in der Backstube steht.

Handwerker zu sein hält jung. Bäckermeister Walter Gräper aus Bad Segeberg ist noch so fit, dass er mit nunmehr 100 Jahren noch immer täglich in der Backstube seiner 1946 gegründeten Bäckerei steht. Die Verantwortung trägt seit 1980 Sohn Torsten.

Das frühe Aufstehen überlässt der Schleswig-Holsteiner den jungen Gesellen. Für ihn beginnt der Arbeitstag um 8 Uhr. Dann ist der größte Trubel der Nacht vorbei und seine Ecke freigeräumt. Stuhl und Teigschüsseln stehen bereit. Während die Gesellen Teige vorbereiten, Maschinen bedienen und Brote in die Öfen schieben, formt und backt der Altmeister in aller Ruhe seine Hefekringel. Vor 50 Jahren fiel ihm ein altes Rezept seiner Oma in die Hände. Mit etwas Mehl, Butter und einigen geheimen Zutaten formt er seither die Kekse.

Das Fingerspitzengefühl ist geblieben. Immer wieder sticht er ein Stück Teig ab, rollt ihn zwischen zwei Fingern und dreht ihn zu einem Kreis.

Körperlich gehe es ihm noch richtig gut. Noch immer brauche er keine Medikamente oder eine Brille. Lediglich das

Hören sei schlechter geworden. „Aber die Ohren brauche ich fürs Backen ja nicht“, sagt der rüstige Bäcker, der schweren Herzens auf ein Stück Freiheit verzichtet. Auf Wunsch der Familie habe er seinen Führerschein am 100. Geburtstag abgegeben.

Seit er sein Jubiläum feierte, sind seine zuckersüßen Hefekringel in aller Munde. Weil Zeitungen und Fernsehsender über ihn berichteten, bestellen Kunden aus ganz Deutschland die Kekse des wohl ältesten aktiven Bäckermeisters Deutschlands. „Früher reichte es, wenn ich zwei bis dreimal in der Woche Kringel gebacken habe. Heute bin ich fünfmal hier und backe 500 Kringel. Doch kaum ist die frische Ware aus dem Ofen, ist sie meist schon ausverkauft“, sagt Walter Gräper stolz. ■ JES

► **HABEN SIE AUCH EINE INTERESSANTE GESCHICHTE FÜR UNS?**
Dann schreiben Sie uns: redaktion@nord-handwerk.de.

Glühende Leidenschaft

Dieter Brunswieg beherrscht seine Handwerkskunst, wie kein Zweiter in Hamburg. Seit drei Jahrzehnten ist er der einzige Meister des Glasinstrumentenbaus der Hansestadt.

Wie wird es sich anfühlen? So richtig vorstellen kann und will Dieter Brunswieg es sich nicht. Doch sein Entschluss steht fest. Am 1. April ist Schluss. Nach 32 Jahren Selbstständigkeit werden die Feuer seiner Gasbrenner erlöschen. Hamburgs einziger Glasinstrumentenmachermeister tritt ab.

Rente. Ruhestand. Das sind zwei Begriffe, die nur schwer mit dem umtriebigen Hanseaten in Verbindung zu bringen sind. Über die Stadtgrenzen hinaus ist der Harley-Fan für seine flotten Sprüche ebenso bekannt, wie für seine individuell angefertigten Geräte aus Glas.

Das Alter des großen, sportlichen, blonden Mannes zu schätzen, ist fast unmöglich. „Ich bin viel zu alt für mich selbst“, sagt er, lacht und zeigt auf ein Titelbild des NordHandwerks aus dem Jahr 1986. Zu sehen ist ein junger Glasbläser. Zwei Jahre nach der Gründung seines Betriebes sitzt Dieter Brunswieg wie heute mit glühendem Glas an seinem Gasbrenner. „Mensch, ist das lange her. Plötzlich bin ich 75 und sitze noch immer hier“, sagt der Meister.

Warm und kreativ sollte es sein

Auf die Frage, warum er diesen seltenen Beruf erlernte, antwortet er nicht wie andere, die an dieser Stelle von Kunst, Entfaltungsmöglichkeiten und einzigartigen Produkten sprechen würden. Warm und kreativ sollte er sein, der Job, den er vor 55 Jahren suchte. Schnell sei ihm klar geworden, dass die Arbeit mit Brennern, Glasdrehmaschine und Schneidwerkzeugen für ihn mehr ist als sein Beruf. Es ist seine Berufung. „Ich habe so große Freude an der Gestaltung, dass ich mich schon am Feierabend auf den nächsten Tag in der Werkstatt freue“, sagt er, greift nach einer dünnen Glasröhre und hält sie über die blaue Flamme des Gasbrenners. Es zischt und knackt.

Nach wenigen Sekunden glüht das Glas feuerrot. Der Meister erkennt anhand der Farbe, dass das Gemisch aus Sand, Kalk und Soda jetzt 1.600 Grad erreicht hat. Glas, das er für seine Geräte und Reagenzgläser verwendet, darf erst bei diesen hohen Temperaturen schmelzen. Nur dann kann es in der Forschung eingesetzt werden. „Und ich kann es später auch problemlos wieder erhitzen und reparieren“, erklärt der Meister.



Ein Kunstwerk aus Glas in der Entstehung.

Behutsam hält er das Röhrchen in die Höhe, bläst hinein und sieht, wie sich eine Kugel bildet. Aber nur mit Hilfe einer speziellen Brille kann er das glühende Glas weiter bearbeiten. Sie filtert das Licht so, dass Dieter Brunswieg die Konturen genau erkennen kann. Ohne sie sähe er nur die rote Masse und könnte das Glas nicht mit Auftreibern drücken, ziehen und formen.

So entstehen Laborgeräte ebenso wie Lampenschirme, die er schon an Luxushotels und Prominente verkauft hat. Namen nennt er nicht. Aber es habe auch

schon einen Zoodirektor gegeben, der Brunswiegs handgemachten Glaselefanten bewunderte und kaufte. Eine Herde steht auf seinem Regal.

Was so einfach aussieht, ist große Handwerkskunst. Wer wie er Glas in einer großen Drehmaschine erwärmen, auseinanderziehen und formen will, braucht zehn Jahre, um das Handwerk zu beherrschen. Erst dann sei ein Glasinstrumentenmacher in der Lage, komplexe Anlagen zu planen und zu bauen. „Das ist wie ein großes Puzzle“, sagt Dieter Brunswieg. Jedes seiner Geräte sei deshalb ein Unikat. Je nachdem woran die Wissenschaftler gerade forschen, kann er die Durchmesser der Röhren vergrößern und verkleinern und sie miteinander verbinden.

Den Preisvergleich ausgeschaltet

Welche Anforderungen zu erfüllen sind, weiß er genau. Denn 20 Jahre lang arbeitete er selbst als Glasinstrumentenmacher in einem Hamburger



An seinem Gasbrenner formt Dieter Brunswieg glühendes Glas.

Chemiekonzern. Hätte dieser seine Forschung nicht in die Niederlande verlegt, wäre Dieter Brunswieg sicher dort alt geworden und heute längst im Ruhestand. Doch das Schicksal habe es gut mit ihm gemeint. Die Zeit der Selbstständigkeit sei ein großes Geschenk gewesen.

Unersetzbare Handarbeit

Eines habe er früh gelernt: „Wer Geld verdienen will, muss den Preisvergleich ausschalten. Man muss etwas Besonders machen, wie meine Sonderanfertigungen.“ Die so herzustellen, könne kein 3-D-Drucker oder Roboter. „Das ist Handarbeit, die es nicht von der Stange gibt“, so Brunswieg, der

ebenso die Freiheit schätzt, selbst bestimmen zu können. In all den Jahren sei ihm seine Freizeit wichtiger gewesen, als der Job. „Man hat so wenig Zeit, und die wollte ich nutzen. Deshalb habe ich lieber mal nachts Sachen fertig gemacht und musste nie am Wochenende arbeiten. Seit 22 Jahren habe ich auch freitags frei“, so Brunswieg.

Wie es sich ganz ohne Arbeit anfühlen wird, weiß Dieter Brunswieg in wenigen Wochen. Dann übernimmt ein junger Nachfolger die Firma – fern ab seiner heutigen Werkstatt. Ihn lernte er einst als Praktikanten kennen und weiß sein Lebenswerk bei ihm in guten Händen. ■ JENS SEEMANN



An seiner Drehbank kann er Glas ziehen.



Oktober 1986: Dieter Brunswieg auf dem Titel des NordHandwerks.

Landbautechnik Düstere Zeiten

Die schlechte finanzielle Entwicklung in der Branche der Landmaschinen-Fachbetriebe setzt sich fort. Im Schnitt ging der Umsatz der rund 4.000 Betriebe im Jahr 2016 um 3,1 Prozent zurück. Während der Verkauf von Neumaschinen weiter zurückging, verzeichneten zumindest die Werkstätten ein leichtes Plus von 2,4 Prozent. Da die Personal- und Betriebskosten immer weiter anstiegen, meldeten nur acht Prozent eine gestiegene Liquidität. Positiv stimmte die Unternehmen, dass zuletzt ausreichend Jugendliche eine Ausbildung absolvierten. ■ JES



Bestatter

Gericht untersagt Werbung auf dem Friedhof

In Berchtesgaden müssen die Hemdkragen der Bestatter völlig weiß bleiben. So entschied es jüngst das Oberlandesgericht München. Bestatter Hans L. hatte gegen ein Urteil des Landesgerichtes Traunstein geklagt und verloren.

Weil seine Mitarbeiter während einer Trauerfeier den Schriftzug „Trauerhilfe“ und seinen Firmennamen auf dem Hemdkragen trugen, verklagte ihn ein Mitbewerber und erwirkte eine einstweilige Verfügung. Seither ist es niemandem erlaubt, auf dem Friedhof für sich und seine Dienstleistung zu werben.

Das Gericht begründete seine Entscheidung mit dem Paragraphen 16 der Friedhofsordnung und bewertet den Schriftzug als geschäftsschädliche Handlung gegenüber Mitbewerbern. Ebenso



hätten Trauernde ein Recht auf eine pietätvolle, also werbefreie Bestattung.

Ein Ort der Ruhe

Der Bundesverband der Bestatter teilt im Wesentlichen die Auffassung des Gerichtes. Der Friedhof solle grundsätzlich ein Ort der Ruhe und Stille sein – ein werbefreier

Ort, wo Trauernde in Ruhe und ohne störende Werbemaßnahmen der Verstorbenen gedenken können und angemessen und pietätvoll Abschied nehmen können. An diesem Ort sei Werbung nur unaufdringlich möglich.

Enthalte die Friedhofssatzung kein Werbeverbot, sei im Einzelfall zu prüfen, ob durch die Werbung eine unzumutbare Belästigung einträte. Das sei zu bejahen, wenn der Friedhofszweck durch eine zwangsweise wahrnehmbare Werbewirkung erheblich beeinträchtigt werde. Bei einer dezenten Firmenaufschrift oder einem dezenten Firmenlogo auf dem Hemdkragen könne man hierüber sicher auch anderer Auffassung sein, da der Schriftzug oder das Logo den Trauergästen auch helfen könne, den Bestatter vor Ort als Organisator der Trauerfeier und Ansprechpartner zu erkennen. ■ JES

FOTOS: FOTOLIA

Baukonjunktur

So gut wie zuletzt vor 20 Jahren

Die deutsche Bauwirtschaft geht mit großer Zuversicht in das Baujahr 2017. Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB) rechnet in den kommenden zwölf Monaten mit einem Umsatzwachstum von 5 Prozent. Damit könnten die baugewerblichen Umsätze mit 112,2 Milliarden Euro den höchsten Wert der vergangenen zwanzig Jahre erreichen.

Die Zuversicht des Verbands speist sich aus dem Auftragsbestand, der Ende September 2016 mit nahezu 37 Milliarden Euro den höchsten Wert seit 1995 erreicht habe. Der ZDB erwartet ein Wachstum in allen Bausparten – wenn auch auf

unterschiedlich hohem Niveau. Auch die Zahl der Beschäftigten im Bauhauptgewerbe werde um 10.000 wachsen.

Treiber der Entwicklung bleibe der Wohnungsbau mit einem geschätzten Umsatzwachstum von 7 Prozent. ■ JES



Sachverständige

Die Normenflut reduzieren



Der Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger (BVS) initiierte kürzlich gemeinsam mit weiteren Verbänden im Bauwesen den Deutschen Bausachverständigentag (DBST). Er verfolge primär zwei Ziele. Zum einen sollen qualifizierte Bausachverständige Evaluierungen zu Regelwerken, Normen und Richtlinien vornehmen und eine zusammengeführte Sachverständigenmeinung formulieren. So könne man die zunehmende und unübersichtliche Normenflut auf ein praktikableres Niveau senken. Zum anderen wolle der DBST sein Fachwissen einbringen und die Interessen der Bausachverständigen vertreten. ■ JES

Bau-Nachwuchs

Start ins WM-Jahr

Mit einem sechstägigen Trainingscamp auf der Messe Bau 2017 in München startete das Nationalteam des Deutschen Baugewerbes in das WM-Jahr 2017. Die Berufsweltmeisterschaft WorldSkills 2017 wird im Oktober in Abu Dhabi ausgetragen. ■

Friseure

Beste Chefin

Julia Göhring (32) aus Coburg ist die erste Unternehmerin des Jahres im Friseurhandwerk. Weil 70 Prozent der Entscheider der Branche weiblich sind, hatte der Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks Friseurteams dazu aufgerufen, ihre Chefin vorzuschlagen. ■

Mietwärme Mietlüfter Bautrockner

Neu: HeizTrailer 150 kW / 300 kW
Neu: HeizTrolleys 18 – 40 kW Elektro
mobile Warmluftgeräte 2 – 200 kW
mit Öl/Gas/Strom, für Bau/Zelt/Event,
Notfallwärme mit Brennstoffversorgung

Tel.: 040/538 79 800 · Fax 040/538 60 95
www.hinsch-info.de

hinsch
heizt Hallen

heizen · kühlen · trocknen · lüften

Baustellenprofi

Baustelleneinrichtungen
alles aus einer Hand

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



hb 40 Jahre
HANSABAUSTAHL
BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME

Porgersing 12 · 22113 Hamburg
Tel. 040/73 36 07-0 · Fax: 040 73 36 07 22
www.hansabaustahl.de

54.000

norddeutsche Entscheider
erreichen Sie mit einer Anzeige im

**Nord
Handwerk**

JETZT BUCHEN:
frach medien
Tel. 040 6008839-70
mail@frach-medien.de



CROWDFUNDING

Mit dem »Schwarm« Projekte finanzieren

Crowdfunding ist noch eine relativ junge Finanzierungs- und Geldanlageform. Sie läuft ausschließlich über Internet-Plattformen und ist eigentlich für fast jede Form von Projekten und Unternehmen geeignet. Anleger können meist schon ab 25 Euro einsteigen.

Crowdfunding gibt es seit Anfang der 2000er. Damals waren es Musiker, die im Netz um Unterstützung für ein Projekt baten und Erfolg hatten. Danach entdeckten auch Filmschaffende diese Finanzierungsform für sich. Mittlerweile ist daraus auch in Deutschland ein stetig wachsender Markt geworden. Allein im vergangenen Jahr wurden über Crowdfunding Projekte in einer Höhe von 63,4 Millionen Euro finanziert. Die größten Bereiche waren dabei Immobilien mit 38,9 Millionen Euro, gefolgt von Unternehmen mit 19,6 Millionen Euro und Energie mit 4,9 Millionen Euro.

Was die Bekanntheit von Crowdfunding angeht, gibt es allerdings noch Luft nach oben. Umfragen besagen, dass erst knapp ein Drittel der Deutschen wissen, was Crowdfunding ist und wie es funktioniert. Ein weiteres Drittel hat zwar davon gehört, weiß aber nicht genau, was es ist, und die restlichen 35 Prozent haben noch nie von Crowdfunding gehört. Also: Was ist nun Crowdfunding und wie funktioniert es?

Was ist Crowdfunding?

Der Begriff Crowdfunding setzt sich aus den beiden englischsprachigen Begriffen „Crowd“, was Schwarm bedeutet, und „Funding“, also Finanzierung, zusammen. Die Crowd steht für viele Anleger, die Geldbeträge bereitstellen, um Projekte von Privatpersonen oder Unternehmen zu finanzieren. Vermittelt wird die Finanzierung über Internet-Plattformen, auf denen die Projekte veröffentlicht werden.

Welche Arten von Crowdfunding gibt es?

Mit dieser alternativen Finanzierungsform können nicht nur Projekte, sondern auch Produkte, Start-ups und anderes mehr ermöglicht werden. Grundsätzlich wird zwischen vier Crowdfunding-Arten unterschieden, wobei Crowdfunding und Crowdlending für kleine und mittelständische Unternehmen am interessantesten sind.

» Klassisches Crowdfunding

Beim klassischen Crowdfunding – auch

Reward-based Crowdfunding, Gegenleistungs-Crowdfunding oder Crowdsponsoring genannt – erhalten die Unterstützer eine nichtfinanzielle Gegenleistung für ihren Einsatz. Dieses „Dankeschön“ kann eine Kopie des Projektergebnisses auf einer CD sein oder ein Exemplar der ersten Baureihe. Diese Gegenleistung bezeichnet man auch als „Perks“. Sie ist als Motivation für die Crowd gedacht, ein Projekt zu unterstützen. Das klassische Crowdfunding ist besonders gut geeignet, um das Marktpotenzial einer Idee zu testen, da es sich um eine Art Vorverkauf handelt.

- *Geeignet für:* Neuproduktionen, Kunst und Kultur, im Grunde für vieles.

» Spenden-Crowdfunding

Beim Spenden-Crowdfunding wird, wie es der Name schon sagt, gespendet. Die Crowd erhält also keine Gegenleistung. Manchmal gibt es ein ideelles Dankeschön, etwa in Form einer öffentlichen Danksagung. Wie bei anderen Spenden für gemeinnützige Organisationen oder Privatpersonen sind diese steuerlich absetzbar.

KLEINE INVESTITION

X

VIELE MENSCHEN

=

ERFOLGREICHE FINANZIERUNG

- *Geeignet für:* Soziale und gemeinnützige Projekte.

» Crowdfunding

Crowdfunding wird auch als Equity-based Crowdfunding bezeichnet und bedeutet Crowdfunding mit Gewinnbeteiligung. Anleger stellen dem Unternehmen Kapital in Form einer stillen Beteiligung, eines pariarischen Darlehens oder von Genussrechten zeitlich befristet zur Verfügung und werden am Gewinn beteiligt, wenn das Projekt Erfolg hat. Zusätzlich können sie, wenn beispielsweise das Unternehmen verkauft wird, von der Wertsteigerung profitieren, was für viele Anleger eine besondere Motivation ist. Allerdings ist hier das Risiko für den Investor auch besonders hoch, weil er das investierte Geld komplett verlieren kann.

- *Geeignet für:* Häufigste Einsatzbereiche sind Start-ups, Immobilien, mittelständische Unternehmen und erneuerbare Energien.
- *Interessant für Anleger:* Mit kleinen Investitionsbeträgen ist eine Teilhabe am wirtschaftlichen Erfolg von Projekten möglich.
- *Interessant für Unternehmen:* als Alternative zu herkömmlichen Finanzierungsmodellen. Die Crowd kann für das Unternehmen ein gutes Feedback zum Projekt geben, kann „Markenbotschafter“ sein und die Reichweite erhöhen sowie potenzielle neue Kunden darstellen, die Kundenbindung erhöhen und Marketing- und Vertriebswerkzeug sein.

» Crowdlending

Die Crowd, also viele Privatanleger, stellen hier einem Unternehmen Fremdkapital zur Verfügung. Laufzeit und Verzinsung

dieses „Kredits“ werden vertraglich vereinbart. Die Investoren erhalten während der Laufzeit monatliche Zins- und Tilgungszahlungen. Eine Risiko-Bewertung erfolgt durch die Crowdfunding-Plattformen, die die Projekte anbieten und die dafür Instrumente der Bonitätsanalyse anwenden.

Dieser Kredit über die Crowd wird auch als Lending-based Crowdfunding bezeichnet oder als P2P-Kredit. Letzteres bedeutet Peer-to-Peer, wobei „Peer“ Gleichgesinnter bedeutet, und bezeichnet einen Kredit zwischen Privatleuten. Geht es um Kredite der Crowd für Selbstständige oder Unternehmen, spricht man von P2B-Kredit – Peer-to-Business.

Die maximale Höhe der Kredite liegt in der Regel zwischen 25.000 und 50.000 Euro. Wie auch beim Crowdfunding besteht hier die Gefahr, dass bei einer Privat- oder Unternehmensinsolvenz des Kreditnehmers die Anleger ihr eingesetztes Geld verlieren. Denn die Plattformen übernehmen keine Haftung und der Einlagensicherungsfonds der Banken greift hier ebenfalls nicht.

- *Geeignet für:* Privatpersonen, Selbstständige, kleine und mittelständische Unternehmen.
- *Interessant für Anleger:* gute bis sehr gute Renditechancen je nach Zinshöhe und festgelegte Konditionen. Die Anleger bestimmen selbst, in welches Projekt sie ihr Geld investieren wollen; es sind kleine Mindestanlagesummen möglich – oft schon ab 25 Euro für einzelne Kreditprojekte.
- *Interessant für Unternehmen:* Schnelle und unkomplizierte Antragstellung ist auf den Plattformen möglich; Plattformen versprechen schnelle Prüfung der Anträge.

Wie läuft Crowdfunding ab?

Nach der Entscheidung für eine der Crowdfunding-Arten geht es im Internet um die Suche nach der richtigen Crowdfunding-Plattform. Deren Zahl ist mittlerweile groß. Einige haben den Schwerpunkt Unternehmensprojekte, andere haben sich auf bestimmte Themen, etwa „grüne“ Projekte, oder auf eine der Crowdfunding-Arten spezialisiert. Neben diesen Auswahlkriterien sollten auch der Umfang, die Gebühren und die regionale Verbreitung berücksichtigt werden.

Ist die passende Plattform gefunden, wird die Geschäftsidee dort vorgestellt. Findet sie Unterstützung, geht das Projekt auf der Plattform für einen bestimmten Zeitraum online. In dieser Zeit können sich dann Interessierte an dem Vorhaben beteiligen. Allerdings gilt auf den meisten Plattformen das „Alles-oder-nichts-Prinzip“: Nur, wenn die vorher festgelegte Fundingsumme – auch als Funding-Schwelle oder Funding-Ziel bezeichnet – während dieser Zeit erreicht wird, kommt die Finanzierung der Aktion auch zustande. Klappt dies nicht, erhalten die Investoren ihr Geld zurück. Je nach Plattform müssen dann trotzdem Gebühren für die Nutzung gezahlt werden.

Welche Anforderungen müssen Crowdfunder erfüllen?

Wer unter die Crowdfunder geht, sollte sich bewusst sein, dass dafür ein nicht unerheblicher Aufwand und ein hohes Maß an Engagement nötig ist. Zeit kostet nicht nur die intensive Betreuung des Projektes vor dem Start, sondern auch während es läuft.

Es ist nicht nur das A und O, eine Geschäftsidee oder eine Produktidee zu haben, für die man viele Menschen begeistern>>



>>beziehungsweise vom Konzept überzeugen kann. Es ist auch wichtig, während und nach dem Projekt mit der Crowd permanent in Kontakt zu bleiben, nicht nur um deren Interesse zu gewinnen, sondern dies auch zu halten.

Um Unterstützer im Netz zu mobilisieren, was gerade in der Anfangsphase von entscheidender Bedeutung ist, sollte dem Crowdfunder außerdem der Umgang mit Social Media nicht fremd sein. Über die verschiedenen Kanäle lassen sich schnell viele Menschen mobilisieren. Lob, aber auch Tadel, verbreiten sich heute von der einen auf die andere Sekunde. Deshalb ist es wichtig, die Geschehnisse immer im Blick zu haben, um, wenn nötig, schnell reagieren zu können.

Last, but not least ist auch Verkaufsgeschick beziehungsweise die Fähigkeit zum „Story Telling“ wichtig. Die Crowd will etwas über die Geschichte hinter dem Projekt wissen. Über die Menschen, die dahinter stehen, deren Überzeugungen und Motivation. Dies gilt es ebenfalls gut rüberzubringen. Dabei helfen Fotos und Videos.

Was kostet Crowdfunding?

Je nach dem genutzten Portal, müssen zwischen drei und zehn Prozent der eingeworbenen Summe als Provision gezahlt werden. Hinzu kommen die Kosten für den Businessplan und für die Präsentation des Projekts – etwa mit einem Video – und für die Crowdfunding-Kampagne mit Mailings oder ähnlichem.

Kann man die Präsentation schützen?

Da beim Crowdfunding die Geschäftsidee einem größeren Publikum online mit allen Einzelheiten vorgestellt wird, ist die Gefahr von Ideenklau groß. Ein urheberrechtlicher Schutz der Präsentation ist allerdings nur dann möglich, wenn der Idee bereits ein Werk gefolgt ist. Wer sichergehen will, dass sein Projekt geschützt ist, sollte dies deshalb unbedingt vorher rechtlich prüfen lassen.

Fazit

Crowdfunding hat sich als alternatives Finanzierungsinstrument etabliert. Es ist vor allem für Unternehmen und Projekte geeignet, bei denen die üblichen Finanzierungswege nicht funktionieren. Wie bei anderen Finanzierungs- oder Anlageformen, gilt es aber auch hier, vorher zu klären, ob diese Art der Finanzierung zum Unternehmen passt. ■ KI

► WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

www.crowdfunding.de
www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/crowd-funding/
www.startnext.com/blog/Rubriken/crowdfundingtipps.html
www.crowdfunding-hamburg.de

:: ZEHN TIPPS FÜR EIN ERFOLGREICHES CROWDFUNDING

1. Crowdfunding-Modell und Plattform

- Eine der 4 Crowdfunding-Arten auswählen
- Geeignete Plattform suchen; dabei Thema des Projektes und Breite (regional, national oder international) berücksichtigen

2. Zielsumme

- Realistische Zielsumme festlegen, damit das Projekt finanziert wird, aber auch umgesetzt werden kann
- „Alles-oder-nichts-Prinzip“ der Plattformen beachten
- Crowd die groben Kostenblöcke mitteilen
- Zusätzliche Kosten, etwa für die Rewards und die Plattform-Gebühren, berücksichtigen

3. Rewards

- Rewards sind das „Dankeschön“ beim klassischen Crowdfunding; Anreiz für die Crowd
- Sollten eng mit dem Projekt und der dazugehörigen Geschichte verbunden sein
- Tipp: Mehrere Rewards auf unterschiedlichen Preisniveaus anbieten

4. Story

- Hier geht es um die Menschen hinter der Idee; die will die Crowd kennenlernen
- Seine eigene Geschichte der Crowd authentisch und stimmig erzählen

5. Von anderen lernen

- andere abgeschlossene Projekte ansehen und davon lernen
- Projektinitiatoren kontaktieren und nach Erfahrungen fragen
- Aktuelle Projekte beobachten

6. Einstellung

- Direkten Dialog mit der Crowd führen
- Ein Projekt wird in der Öffentlichkeit präsentiert; ein Scheitern ist möglich
- Klar definierte Ziele

7. Finaler Check

- Dies muss für ein erfolgreiches Crowdfunding vorbereitet sein: aussagekräftiges Video; Plan für die Social-Media-Kommunikation; erfolgreicher Pre-Test bei Freunden

und Kollegen; passender Zeitpunkt; fertiges Pressepaket mit Fotos und Texten inklusive Verteilerliste; ausreichende Kapazitäten für die Betreuung der Kampagne; zur Unterstützung eigenes Netzwerk aktivieren und in die Kampagne einbinden

8. Kampagnenstart

- Eigenes Netzwerk zum Kampagnenstart aktivieren, um einen starken Auftakt hinzulegen

9. Crowd einbinden

- Die Crowd ist das Wichtigste beim Crowdfunding; deshalb immer einen offenen und direkten Dialog mit der Crowd führen

10. Authentisch sein

- Es gibt kein Patentrezept für Crowdfunding und auch keine Erfolgsgarantie
- Deshalb hängt viel von der Idee, dem Einsatz und Einfallsreichtum und der Art, wie es kommuniziert wird, ab

Quelle: crowdfunding.de

WANN DÜRFEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN?

Über 9000 Unternehmen in Schleswig-Holstein, Hamburg und Mecklenburg-Vorpommern vertrauen bei **Inkasso** und **Bonitätsprüfung** auf Creditreform.

9 x für Sie vor Ort:

- ✓ Flensburg
- ✓ Kiel
- ✓ Neumünster
- ✓ Pinneberg
- ✓ Lübeck
- ✓ Hamburg
- ✓ Schwerin
- ✓ Rostock
- ✓ Neubrandenburg



Creditreform

Telefon 0461 50 30 40 • www.creditreform.de

Für den Streitfall vorbereiten

Kunden müssen künftig darüber informiert werden, ob ein Betrieb im Streitfall einer Verbraucherschlichtung zustimmt. Geschieht das nicht, drohen Abmahnungen.

Ab dem 1. Februar müssen Unternehmer Verbrauchern Auskunft geben, ob sie bereit sind, im Fall eines Rechtsstreits an einer Verbraucherschlichtung nach dem VSBG teilzunehmen. Wer es versäumt, riskiert Abmahnungen.

Neu ist, dass das Verfahren der Verbraucherschlichtung seit April 2016 im Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG) neu geregelt ist. Streitigkeiten zwischen Handwerkern und Verbrauchern dürfen nur bei der Allgemeinen Verbraucherschlichtungsstelle (www.verbraucher-schlichter.de) behandelt werden. Das Verfahren darf nur von Verbrauchern beantragt werden. Es wird ausschließlich online durchgeführt.

Freiwillige Teilnahme

Die Teilnahme an einer Verbraucherschlichtung ist freiwillig. Es wird vor allem in Fällen des Widerrufs oder Rücktritts genutzt werden. Auf diesem Weg kann es sein, dass gesetzliche Verbraucherrechte geringer gewichtet werden. Der ZDH rechnet mit deutlich schnelleren Verfahren. Unternehmer können allerdings das solche selbst nicht beantragen. Allerdings tragen sie die Verfahrenskosten alleine.

Handwerker, die ihre Produkte oder Dienst- bzw. Werkleistungen über einen Online-Shop vertreiben, sind seit Februar 2016 verpflichtet, auf ihrer Webseite mit einem Link (<http://ec.europa.eu/consumers/odr>) auf eine Internetplattform der Europäischen Kommission zur Online-Beilegung von Streitigkeiten

hinzuweisen. Allgemein wird zwischen zwei Optionen unterschieden.

Allgemeine Informationspflicht

Unabhängig von einem möglichen Streitfall, sind bestimmte Unternehmer, die mindestens zehn Beschäftigte haben, allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden oder eine Firmenwebseite haben, verpflichtet, ihre Bereitschaft oder Ablehnung zu signalisieren. Anerkannt werden entsprechende Hinweise in den allgemeinen Geschäftsbedingungen oder auf einem Beiblatt. Auch die Firmenwebseite muss für diese Informationen genutzt werden.

Für alle geltende Regel

Konnte eine Streitigkeit mit einem Verbraucher nicht durch eigene Bemühungen beigelegt werden, ist jeder Unternehmer verpflichtet, den Verbraucher über seine bestehende oder nicht bestehende Bereitschaft zur Teilnahme an einer Verbraucherschlichtung zu informieren. Anders als bei der Informationspflicht in den allgemeinen Geschäftsbedingungen und auf Webseiten, haben diese Informationspflicht ausnahmslos alle Unternehmer zu erfüllen.

Unabhängig davon, ob der Betrieb seine Bereitschaft an einer Schlichtung erklärt, müssen Name und Kontaktdaten der allgemeinen Verbraucherschlichtungsstelle vermerkt werden.

Diese Informationen müssen die Verbraucher in Textform auf Papier oder per E-Mail oder Fax erhal-

ten. Eine Unterschrift ist nicht nötig. Eine mündliche Erklärung genügt nicht.

Folgen bei Nichtbeachtung

Jeder Unternehmer ist deshalb gut beraten, den Pflichten nachzukommen und Verbraucher zu informieren. Die Vernachlässigung dieser Informationspflichten birgt für Unternehmer rechtliche Risiken und kann teure Folgen haben. Die Nichtbeachtung dieser Pflichten stellt einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht dar und kann von befugten Verbänden und Mitbewerbern abgemahnt werden. Bereits die Abmahnung ist mit Kosten verbunden. Zudem drohen kostenintensive gerichtliche Unterlassungsklageverfahren. Jeder weitere Verstoß führt zu weiteren Kosten, die durchaus eine Höhe von mehreren tausend Euro betragen können. ■ JES

RECHTSBERATUNGEN DER KAMMERN

Handwerkskammer Flensburg

Ingrid Jürgensen
E-Mail: i.jurgensen@hwk-flensburg.de
Tel.: 0461 866 121

Handwerkskammer Lübeck

Rechtsberatung
E-Mail: rechtsauskunft@hwk-luebeck.de
Tel.: 0451 1506 195

Handwerkskammer Hamburg

Rechtsberatung
E-Mail: rechtinfo@hwk-hamburg.de
Tel.: 040 35905 257

Handwerkskammer Schwerin

Edwin Ulf
E-Mail: e.ulff@hwk-schwerin.de
Tel.: 0385 7417 128

ALLGEMEINE INFORMATIONSPLICHT

Wer ist verpflichtet zu informieren?

Verpflichtet sind alle Unternehmer, die Allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden oder eine Firmenwebseite haben. Zu beachten ist, dass im Jahr 2017 vereinbart wurde, dass die Vorgaben nur für Betriebe gilt, die am 31. Dezember 2016 mehr als zehn Personen beschäftigten. Ab 2018 ist der Stichtag für den Schwellenwert von zehn Mitarbeitern der 31. Dezember des Vorjahres.

Wo müssen Firmen informieren?

Unternehmen müssen ihre Kunden in den allgemeinen Geschäftsbedingungen oder auf einem entsprechenden Beiblatt informieren. Auch die Firmenwebseite muss für diese Informationen genutzt werden.

Worüber muss informiert werden?

Firmen müssen erklären, ob sie bereit sind, an einer Schlichtung teilzunehmen.

Sollten Sie an einer Schlichtung teilnehmen wollen, müssen die Kontaktdaten der allgemeinen Verbraucherschlichtungsstelle genannt werden.

Wie muss informiert werden?

Die wichtigsten Kriterien sind leicht zugänglich, klar und verständlich. Auf einer Webseite müssen die Informationen mit maximal drei Klicks verfügbar sein.

FOTO: FOTOLIA





Für Leiharbeit und Werkverträge gelten neue Regeln

Erst ab dem 1. April greifen die Änderungen des Gesetzes zur Arbeitnehmerüberlassung. Zeitliche Begrenzungen und gleiche Bezahlungen sollen Leiharbeiter und Stammbeschaft gleichstellen.

Regeln für die Leiharbeit

Leiharbeiter müssen nach neun Monaten den gleichen Lohn erhalten wie vergleichbare Stammarbeiter. So sieht es die Regelung des sogenannten Equal Pay vor. Bestehende Branchenzuschlagstarifverträge können fortgeführt und weiterentwickelt werden.

Zweiter wichtiger Baustein ist ab dem 1. April die Einführung einer Überlassungshöchstdauer von grundsätzlich 18 Monaten. Damit müssen Leiharbeiter nach 18 Monaten, wenn sie weiterhin im gleichen Entleihbetrieb arbeiten sollen, von diesem übernommen werden. Soll dies nicht geschehen, so müssen sie vom Verleiher aus diesem Entleihbetrieb abgezogen werden. Tarifvertragliche Lösungen sind allerdings weiterhin möglich. Auch nicht tarifgebundene Entleiher erhalten die Möglichkeit, im Rahmen der in ihrer Branche geltenden

tariflichen Vorgaben die Überlassungshöchstdauer zu verlängern. Sie können dazu entweder einen Tarifvertrag mit einer festgelegten Überlassungshöchstdauer mittels Betriebsvereinbarung nachzeichnen oder eine Öffnungsklausel im Tarifvertrag für Betriebsvereinbarungen nutzen.

Regeln für Werkverträge

Ein Kernproblem der Werkverträge bestand bislang darin, dass Verträge zwischen Unternehmen risikolos als Werkverträge bezeichnet werden konnten, während tatsächlich Leiharbeit praktiziert wird. Die vorgesehenen Regelungen ändern das insbesondere durch die Pflichten zur Offenlegung der Arbeitnehmerüberlassung. Arbeitgeber, die vermeintliche Werkverträge zur Umgehung arbeitsrechtlicher Schutzstandards einsetzen, können ihr Vorgehen nachträglich nicht als Leiharbeit deklarieren. ■ JES

Rechtstipp

Rücktritt per SMS oder E-Mail ist zulässig

Bisher war es in allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zulässig, gegenüber Verbrauchern für die Wirksamkeit von Anzeigen und Erklärungen einen schriftlichen Brief zu verlangen. Das gilt nicht mehr.

Seit dem vergangenen Jahr gelten Klauselverbote in den AGB. Regelt dies im Paragraphen §309 Nr. 13 des BGB.

In AGB, die in Verträge mit Verbrauchern einbezogen werden, darf für einseitige Erklärungen keine strengere Form als Textform mehr verlangt werden. Die Textform des § 126b BGB erfordert, dass die Erklärung erkennen lässt, von wem sie stammt und auf einem dauerhaften Datenträger abgegeben wird. Ausreichend ist dafür eine E-Mail oder SMS, sodass auf diesen Wegen jetzt Kündigungen erklärt, Widerrufs- und Rücktrittserklärungen abgegeben, Nachfristen gesetzt oder Gewährleistungsrechte geltend gemacht werden können. Unternehmer müssen sich hierauf einstellen und ihre AGB prüfen. Sollen



AGB gegenüber Verbrauchern verwendet werden, sind sie anzupassen. Anderenfalls ist die Klausel unwirksam. Der Verwender der AGB kann sich dann nicht darauf berufen, dass eine per E-Mail erfolgte Kündigung formunwirksam war. Außerdem droht eine Abmahnung durch Wettbewerber.

Für die Wirksamkeit beidseitiger Vereinba-

rungen und Vertragsänderungen kann weiter die Schriftform vereinbart werden. ■

Victoria-Luise Vollstedt, Rechtsanwältin,
ZENK, Hamburg,
E-Mail: vollstedt@zenk.com

Steuertipp

Berichtigungen in Rechnungen sind teilweise erlaubt

Nicht wenige Betriebsprüfer wollen Mehregebnisse erzielen und stürzen sich gerne auf die Formalien bei den Eingangsrechnungen, um schnell Mehregebnisse zu erzielen.

Findet der Prüfer formale Mängel, führt dies dazu, dass die Vorsteuer aus der Rechnung nicht anerkannt wird. Sie haben zwar die Möglichkeit, die Rechnung vom Aussteller berichtigen zu lassen allerdings mit der Folge, dass Ihnen der Vorsteuerabzug erst im Jahr der Berichtigung zusteht. Der Nachteil sind die Nachzahlungszinsen in Höhe von 6 Prozent pro Jahr.

Zukünftig hilft Ihnen bei kleineren formalen Mängeln die EUGH-Rechtsprechung vom 15.9.2016 (Senatex GmbH) weiter. Der EUGH hat die rückwirkende



Rechnungsberichtigung wegen fehlender Steuernummer/UST-IdNr. zugelassen.

Ob sich die Rechtsprechung auch auf andere fehlende Angaben übertragen

lässt und wie die Finanzverwaltung auf das Urteil reagieren wird, ist noch offen.

Eine rückwirkende Rechnungsberichtigung sollte beim fehlenden Leistungsdatum oder bei Verwendung einer nicht fortlaufenden Rechnungsnummer möglich sein, allerdings nicht beim Fehlen wesentlicher Bestandteile wie zum Beispiel des zutreffenden Leistungsempfängers. Die Rechnungsberichtigung sollte allerdings zeitnah erfolgen am besten noch während der laufenden Betriebsprüfung. ■

Elke Sietas, Steuerberaterin,
Roggelin & Partner, Hamburg,
E-Mail: elke.sietas@roggelin.de

HWK Schwerin

Angebote

Halle für Feinmechanik mit Werkstatt, Büro, Wohnhaus und Ausbaureserve in Suckow zu verkaufen/zu vermieten NH17/02/01

Fenster- und Türenhersteller mit Bauelementehandel an der Ostsee zu verkaufen NH17/02/02

Moderner Orthopädie-Schuhtechnikbetrieb im Landkreis LWL-PCH zu verkaufen NH17/02/03

Tischlereibetrieb, auf Systemtrennwände spezialisiert, im Landkreis LWL-PCH zu verkaufen NH17/02/04

► **KONTAKT ZUR HWK SCHWERIN**

Telefon: 0385 7417-152,
E-Mail: p.gansen@hwk-schwerin.de,
www.hwk-schwerin.de

HWK Hamburg

Angebote

Friseurstudio, liebevoll geführt, in Citylage mit gepflegtem Kundenstamm zu verkaufen oder an Stuhlmietern abzugeben A15/12/2

Kosmetikstudio in Barmbek-Nord zu verkaufen A15/12/3

Stuhlmiete sowie Räumlichkeiten für Kosmetik in Wandsbek anzubieten. Der 90 m² große Friseursalon bietet ausreichend Platz für eine/n weitere/n Friseur(in)/Kosmetiker(in). Zentrale Lage durch Nähe zum Wandsbek-Markt A16/03/2

Langeingesessenes Friseurgeschäft in begehrter Lage von Hamburg-Othmarschen ab sofort frei für Nachmieter! Großzügige, helle Räume auf insgesamt 109 Quadratmetern. Zwei große Schaufenster zur Hauptstraße, verkehrsgünstige Lage, viel Laufkundschaft A16/09/2

Fleischer-Fachgeschäft im Hamburger Norden aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen. Sowohl Stamm- als auch Laufkundschaft. Ausreichend Parkplätze. Als Filialbetrieb gut geeignet A16/09/5

Friseurgeschäft in Rahlstedter Wohngebiet seit über 30 Jahren vorhanden, zu verkaufen. Kundenstamm vorhanden. Kosmetik- und Massageraum (15 m²) auch allein anmietbar A16/12/1

Gebäudereinigung/GmbH aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen A16/12/2

Kfz-Betrieb in HH-Mitte, gut geführt, mit anspruchsvollem Kundenstamm sucht kompetenten Nachfolger zwecks Geschäftsübernahme A17/01/1

Alteingesessene, bekannte Konditorei mit gehobenem Niveau aus Altersgründen zu verkaufen A17/01/2

HWK Hamburg

Nachfrage

Selbständiger Maler sucht Betrieb zur Expansion in Hamburg. Langjährige Berufserfahrung vorhanden. Unternehmensgröße bis zu 10 Mitarbeiter G11/12/1

Heizungs- und Installationsbetrieb zum Kauf, Übernahme oder Beteiligung gesucht G15/04/1

► **KONTAKT ZUR HWK HAMBURG**

Telefon: 040 35905-361,
Fax: 040 35905-506,
www.hwk-hamburg.de/betriebsboerse.

HWK Flensburg

Angebote

Alteingesessener Friseursalon in ländlichem Zentralort im Kreis Schleswig-Flensburg sucht Nachfolger A 19/16

Fleischerei im mittleren Schleswig-Holstein sucht Nachfolger/-in A 18/16

Gut eingeführter Friseursalon in Eckernförde aus persönlichen Gründen abzugeben, Wohnung kann ebenfalls übernommen werden A 17/16

Tischlerei im nördlichen Kreis Nordfriesland – verkehrsgünstig an der B 5 gelegen – zu vermieten. Maschinen, Geräte und Einrichtungen stehen zum Verkauf A 15/16

Elektroinstallationsbetrieb im Kreis Schleswig-Flensburg sucht aus Altersgründen Nachfolger A 14/16

Elektro-Fachbetrieb – spezialisiert auf Alarm- und Videotechnik – im Kreis Dithmarschen – ländlich gelegen – aus Altersgründen abzugeben A 13/16

Gut eingeführter Friseursalon im Luftkurort Büsum aus persönlichen Gründen in gute Hände abzugeben A 12/16

Elektroinstallationsunternehmen, sehr gut am Markt eingeführt, auf einer nordfriesischen Insel abzugeben A 11/16

BETRIEBSVERMITTLUNG

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.

Die hier veröffentlichten Anzeigen sind lediglich ein **Auszug** aus den Betriebsbörsen der herausgebenden Handwerkskammern. **Weitere Angebote und Nachfragen** finden Sie auf den Internetseiten der Kammern sowie auf der bundesweiten Unternehmensbörse **nexxt-change (www.nexxt-change.org)**.



Autohaus im Norden Schleswig-Holsteins mit 900 m² Verkaufsraum und Markenwerkstatt zu verkaufen A 10/16

Alteingesessenes Autohaus mit Werkstatt (diese ist z. Z. verpachtet) an der Bundesstraße vor den Toren einer Kreisstadt gelegen aus Altersgründen zu verkaufen A 9/16

Mittelständischer SHK-Betrieb, sehr gut eingeführt, mit gutem Kundenstamm im Raum Schleswig zu verkaufen A 8/16

HWK Flensburg **Nachfrage**

Bauunternehmen im Raum Kiel/Plön/Lübeck/Ostholstein zwecks Übernahme oder Einstieg von Maurer- und Betonbauermeister gesucht N 2/15

► **KONTAKT ZUR HWK FLENSBURG**

Telefon: 0461 866-232,
E-Mail: a.gimm@hwk-flensburg.de,
www.hwk-flensburg.de

HWK Lübeck

Angebote

Steinmetzbetrieb, im Kreis Pl, abzug. inkl. Werkzeug, Maschinen und Grabmäler A11

Metallbaubetrieb im südöstlichen Schleswig-Holstein su. Nachfolger, der teilweise in Stufen oder in einem Schritt den Betrieb übernimmt. Über 20 MA A16

Karosserie- und Fahrzeugbaubetrieb im Kreis SE zu verkaufen. Moderne Halle, gutgehende Werkstatt. Kleiner Anhängerverleih A18

Freie Kfz-Werkstatt, gut eingeführt, ideal auch für junge Meister, im Raum Lübeck, zu verkaufen oder zu verpachten A23

Tischlerei mit Maschinenpark für den Möbel- u. Innenausbau, im Kreis Stormarn zu verkaufen, verkehrsgünstig gelegen A38

Alteingesessener Raumausstatterbetrieb mit Ausstellung, Werkstatt und Lager im Kreis OH aus Altersgründen zu verk. A56

Raumausstattergeschäft mit Laden und Werkstatt im Kreis SE abzug. Kleiner Betrieb mit großem Kundenstamm A56

Fleischerei, modern, mit Laden und Wohnhaus, gehobene Ausstattung, im Kreis Hztg. Lauenburg, abzugeben A59

Textilreinigung aus gesundheitlichen Gründen im Kreis Stormarn zu verk. Alt-ingesessen, kompl. eingerichtet, in einer Toplage A69

Keramikwerkstatt im Kreis Hztg. Lauenburg sucht Nachfolger. Gut eingeführter Betrieb. Sehr gute Referenzen A83

► **KONTAKT ZUR HWK LÜBECK**

Telefon: 0451 1506-238,
E-Mail: cmueller@hwk-luebeck.de,
www.hwk-luebeck.de

KLEINANZEIGEN

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

Treppenstufen-Becker
Treppenstufen in Buche und anderen Holzarten ab 21,- Euro
Preisliste anfordern
Telefon 05223/188767
www.Treppenstufen-Becker.de

Geprüfte Bilanzbuchhalterin
erledigt preiswert Ihre lfd.
Buchhaltung gem. § 6 Nr. 4 StBerG
Tel: 040 27880091

Gefangen in der privaten Krankenversicherung?
Wir kennen den Weg zurück in die gesetzliche Krankenkasse!
www.55undzurgkv.de
Telefon 04109/5549155

HUMMEL
Brandschutz
Klima Kälte Lüftung
040 751148 - 80 www.hummel-hamburg.de
TOSHIBA - Vertragshändler

Fenster-Beschlag-Reparatur
Versehe gebrochene Eckmullenkungen mit neuen Bandstählen
schnell – günstig – langlebig
Telefon 01 51 / 12 16 22 91
www.beschlag-reparatur.de

VERKÄUFE

Pflasterbetrieb zu verkaufen
Auto, Anhänger, Maschinen, Werkzeug, usw. Alles vorhanden, um fachgerechte Arbeiten auszuführen.
Tel.: 0171 2224424

54.000
norddeutsche Entscheider erreichen Sie mit einer Anzeige im
Nord Handwerk JETZT BUCHEN:
frach.medien@mail@frach-medien.de

HALLENBAU

3S Massiv-Halle ab 24.970 € + MwSt.
Neu! la-Schall- und Wärmeschutz
Katalog: 3IS Selbstbau OS - 37081 Göttingen
Maschmühlenweg 99 - Web: www.3s-gewerbebau.de
Fax 0551 38 39 038 - Tel: 0551 38 39 000

WEITERBILDUNG

Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche **Bau- KFZ- EDV- Bewertung- 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

EFFEKTIV UND NACHHALTIG WERBEN

Nord Handwerk

BUCHEN SIE JETZT IHRE ANZEIGE

Mit folgenden **Blickpunktthemen** in den nächsten Ausgaben:

März: **Neue Technologien im Handwerk**
April: **Entsorgung und Recycling**
Mai: **Gewerbebau und Hallenbau**

Kontakt: Frach Medien GmbH
Weidenbaumsweg 103
21035 Hamburg

Ihre Ansprechpartnerin: Birgit Haß
Tel. 040 6008839-78
Fax 040 6008839-71
Mail: b.hass@frach-medien.de

WIRTSCHAFTSFÜHRER

Wohncontainer Bauwagen Verkauf / Miete
HANSA BAUSTAHL 733 60 777
www.hansabaustahl.de **hb**

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@hwk-hamburg.de;
Chefredakteur: Dr. Thomas Meyer-Lüttge (Im; v. i. S. d. P.) Tel.: 040 35905-272, tmeyer-luettge@nord-handwerk.de;
Herausgeber: Handwerkskammer Flensburg, Handwerkskammer Hamburg, Handwerkskammer Lübeck, Handwerkskammer Schwerin, vertreten durch das Herausgeber-Gremium, bestehend aus den jeweiligen Hauptgeschäftsführern Udo Hansen, Henning Albers, Andreas Katschke und Edgar Hummelshelm

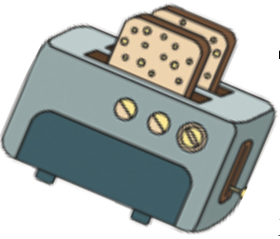
Mantelredaktion:
Claus Rosenau (cro), Tel.: 040 35905-472, crosenau@nord-handwerk.de;
Kerstin Gwidlis (kl), Tel.: 040 35905-253, kgwidlis@nord-handwerk.de;
Jens Seemann (jes), Tel.: 040 35905-345, jseemann@nord-handwerk.de
Redaktionsfax: 040 35905-347
Kammerredaktionen:
• Handwerkskammer Flensburg, Andreas Haumann (ah), Johanniskirchhof 1, 24937 Flensburg, Tel.: 0461 866-181, Fax: 0461 866-381, a.haumann@hwk-flensburg.de
• Handwerkskammer Hamburg, Karin Gehle (kg), Holstenwall 12, 20355 Hamburg, Tel.: 040 35905-472, Fax: 040 35905-253, kgehle@hwk-hamburg.de
• Handwerkskammer Lübeck, Breite Straße 10-12, 23552 Lübeck, Anja Schomakers (sch), Tel.: 0451 1506-191, aschomakers@hwk-luebeck.de,

Anna-Lena Schomburg (als), 0451 1506-181 alschomburg@hwk-luebeck.de, Fax: 0451 1506-180
• Handwerkskammer Schwerin und Landesredaktion Mecklenburg-Vorpommern, Dr. Petra Gansen (pg), Friedensstraße 4A, 19053 Schwerin, Tel.: 0385 7417-152, Fax: 0385 7417-151, p.gansen@hwk-schwerin.de
Anzeigenverkauf, Verlagdienstleistungen und Herstellung:
Frach Medien GmbH, Weidenbaumsweg 103, 21035 Hamburg
Tel.: 040 6008839-70, Fax: 040 6008839-71, Ansprechpartner: Roger Frach, r.frach@frach-medien.de; Birgit Haß, b.hass@frach-medien.de
Anzeigentarif 2017
Erscheinungsweise: monatlich (33. Jahrgang)

NordHandwerk ist das offizielle Organ der Handwerkskammern Flensburg, Hamburg, Lübeck, Schwerin. Für alle im Bereich der genannten Handwerkskammern in die Handwerksrolle eingetragenen Betriebe ist der Bezugspreis mit dem Handwerkskammerbeitrag abgegolten. Für alle anderen Bezieher beträgt der Bezugspreis jährlich 24,20 € (einschl. Postgebühren und 7 v. H. Mehrwertsteuer); Einzelverkaufspreis 2,20 € (einschl. 7 v. H. Mehrwertsteuer). Das Magazin und alle in ihm veröffentlichten Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Nachdruck und Verbreitung des Inhalts nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Chefredaktion, mit Quellenangabe und unter Einsendung eines Belegexemplars an die Mantelredaktion. Vielfältigungen von Teilen dieser Zeitschrift sind nur für den innerbetrieblichen Gebrauch des Bezuhers 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 in folge höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf Lieferung der ausgefallenen Ausgaben oder auf Rückzahlung des Bezugsgeldes.
Druck: PerCom Druck und Verlagsgesellschaft mbH, Am Busbahnhof 1, 24784 Westerrönfeld, Tel.: 04331 844-0, Fax: 04331 844-100
Lektorat: Michael Hartmann
Titel: Seemann
Beilagen:
• Handwerkskammer Schwerin, Teilbeilage (Ausgabe Schwerin)
• Detlef Paulsen Betriebsausrüstung GmbH & Co. KG Teilbeilage (nach Gewerken)





Toaster im Anflug

Kennen Sie diese Sorge auch? Dass die Badewanne überläuft, weil ausgerechnet in dem Moment, in dem Sie den Wasserhahn voll aufdrehen, der Nachbar an der Tür klingelt und Sie hinüberbittet – „ganz kurz“ –, um ihm in der Garage zur Hand zu gehen? (Dauert dann inklusive Bier zum Dank und ausführlicher Vorführung des neu erworbenen Multikopters nur zwei Stunden. Zwei Stunden, die dem plätschernden Nass vollauf genügen, Ihre Wohnung zu demolieren.) Und betrübt es Sie nicht, wenn aus dem perfekten Viereinhalb-Minuten-Ei im Topf wieder ein Acht-Minuten-plus-x-Ei wird, nur weil Sie nebenbei ein bisschen frühstücksfernsehen? Soll ja, können Sie sich trösten, alles bald der Vergangenheit angehören: Der Wasserhahn schaltet sich aus, bevor der Badewannenrand erreicht ist und die Wassertemperatur bleibt, wie lange Sie auch plaudern, konstant bei 39 Grad. Das Ei kocht sich viel exakter ohne Ihr Zutun (und Ihre notorische Unzuverlässigkeit). Sie können sich dafür morgens im Badezimmer mehr Zeit lassen, genau 4,5 Minuten. Bis Ihr Smartphone das Signal gibt, dass Ihr Frühstücksei von Ihnen verspeist werden möchte.

Die Segnungen von Smart Home leuchten sofort ein. Mit einer kleinen Einschränkung: Wenn es denn Ihre Wünsche sind, die Befehl sind. Es soll schon Webdienste geben, die nicht allein das Ausspionieren, sondern auch gezielte Eingriffe von außen ermöglichen. Noch mehr aber als fremde Steuerung fürchten wir die Anarchie: Uns genügt schon das Eigenleben des PCs, der von Zeit zu Zeit die Zeichenbelegung der Tastatur neu mischt. Erst recht will der heimische Gerätezoo im Raum gehalten werden. Nicht, dass der Toaster eines Tages auf die Multikopter-Steuerung von nebenan reagiert und abhebt und die Jalousien sich mit der Stereoanlage koppeln: Let's dapce! Dav kapp böve epdep, vchwapt upv ..\ ■ CLAUD ROSENAU

300.000 Öfen
 ... und Kamine werden Jahr für Jahr
 in Deutschland verkauft und sorgen
 in kühlen Zeiten für wohlige Wärme.

VS. Dichtung

Dichtung

Vornehmster Zweck
 Verhinderung ungewollter Stoffübergänge von einem Raum in einen anderen. Ermöglichung gewollter Ideenübergänge von einem Hirn in Millionen andere.

Wirkung
 Mannigfaltig. Hindert Gasleitungen zu explodieren, Motorkolben sich festzufressen, Wasserhähne zu tropfen usw. Kultiviert die Menschnatur, zügelt Begierden, fördert die Humanität, spendet Hoffnung, hält jung und macht Spaß.

Gegenbild
 Öffnung. Wahrheit.

Ohne sie wäre die Welt ...
 ... eine gasige Ruinenlandschaft voller Schrottautos, die in riesigen Pfützen verrotten. ... bevölkert von verdrossen-trostlosen Menschwesen, die einander morden und aufessen.

Zitat des Monats:

»Wenn ich **geschlagen** werde, kann ich mir schlecht einreden, dass es **gespielt** ist.«

Armin Rohde*

**Der Schauspieler über psychische Belastungen bei der Arbeit.*



Innovation
that excites



EINE LIGA FÜR SICH. DER NISSAN NAVARA.

NISSAN NAVARA VISIA King Cab
2.3 l dCi, 120 kW (163 PS)

AB € 22.244,-¹ (NETTO)



Gewohnt kraftvoll, überraschend intelligent – der NISSAN NAVARA ist ein erfahrener Teamchef, mit dem Sie bei jedem Einsatz bestens aufgestellt sind. Als Einziger verbindet er die enorme Leistungsstärke eines Pick-ups mit dem komfortablen Fahrverhalten eines Pkws – alles inklusive 5 Jahren Garantie² bis 160.000 km.

Mehr erfahren auf nissan-fleet.de



DIE NISSAN NUTZFAHRZEUGE.
NISSAN. STOLZER PARTNER DER UEFA CHAMPIONS LEAGUE.

Gesamtverbrauch l/100 km: innerorts 6,8, außerorts 5,8, kombiniert 6,1; CO₂-Emissionen: kombiniert 159,0 g/km (Euro 6, Messverfahren gem. EU-Norm).

Abb. zeigt Sonderausstattung. ¹Unverbindliche Preisempfehlung exkl. 19% Mehrwertsteuer ab Auslieferungslager der NISSAN CENTER EUROPE GMBH zuzüglich Überführung und Zulassung für den NISSAN NAVARA VISIA King Cab 4x2 2.3 l dCi, 120 kW (163 PS). ²5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de bzw. ³www.van-of-the-year.com. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.



DER NEUE FIAT TALENTO EASY. KOMPAKTES FORMAT FÜR GROSSE AUFGABEN.



— JETZT FÜR —
15.990 €¹
— INKL. 4 JAHRE FIAT PROFESSIONAL GARANTIE² —

DER GENIALE TRANSPORTER

www.fiatprofessional.de

Ausstattungs-Highlights: • Traction+ • Berganfahrhilfe • Zwei Radstände, zwei Dachhöhen • Touchscreen-Radio mit Navigation und Bluetooth® • Rückfahrkamera • 4 Jahre Fiat Professional Garantie²

Wofür Sie Ihre Talente auch einsetzen: Der Fiat Talento macht den Unterschied.



PROFESSIONAL

PROFIS WIE SIE

¹ UPE des Herstellers i.H.v. 23.430,- € abzgl. Fiat Professional- und Händlerbonus i.H.v. 7.440,- € zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Talento Easy (Version 296.10A.0). Nachlass, keine Barauszahlung. ² 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex 150“ oder „Maximum Care Flex 200“ auf 150.000 km bzw. 200.000 km erweiterbar. Angebote nur für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge, gültig bis 31.03.2017. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur für gewerbliche Kunden und bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

