



# Nord Handwerk

8445 € 2,20

## THEMA DES MONATS

### Ertragreich und ohne Alternative

Zukunftsmarkt Klima- und  
Ressourcenschutz.



## SPECIAL

Berufskleidung

ab Seite 38

## REPORTAGE

Schuhmanufaktur  
Kay Gundlack

## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

Das bringt die neue  
VOB/A 2009

Kammer-Infos (ab S. 20)



# Nord Handwerk

8447 € 2,20

## THEMA DES MONATS

### Ertragreich und ohne Alternative

Zukunftsmarkt Klima- und  
Ressourcenschutz.



## SPECIAL

Berufskleidung

ab Seite 38

## REPORTAGE

Schuhmanufaktur  
Kay Gundlack

## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

Das bringt die neue  
VOB/A 2009

Kammer-Infos (ab S. 20)



# Nord Handwerk

8446 € 2,20

## THEMA DES MONATS

### Ertragreich und ohne Alternative

Zukunftsmarkt Klima- und  
Ressourcenschutz.



## SPECIAL

Berufskleidung

ab Seite 38

## REPORTAGE

Schuhmanufaktur  
Kay Gundlack

## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

Das bringt die neue  
VOB/A 2009

Kammer-Infos (ab S. 20)



# Nord Handwerk

11765 € 2,20

## THEMA DES MONATS

### Ertragreich und ohne Alternative

Zukunftsmarkt Klima- und  
Ressourcenschutz.



## SPECIAL

Berufskleidung

ab Seite 38

## REPORTAGE

Schuhmanufaktur  
Kay Gundlack

## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

Das bringt die neue  
VOB/A 2009

Kammer-Infos (ab S. 20)





Sepp Maier zum „Meister '74“-Paket für den Vito Kastenwagen:

„Effektiv spielen heißt viel rausholen,  
ohne sich dabei zu verausgaben.“



Zur „Meister vs. Meister“-Tour gibt es den Mercedes-Benz Vito Kastenwagen mit dem „Meister '74“-Paket zum attraktiven Preisvorteil. Profitieren Sie von nützlichen Sonderausstattungen wie einer Doppel-Beifahrersitzbank, strapazierfähigem Holzfußboden, einer Radiovorrichtung mit Breitbandlautsprechern sowie der Vorverkabelung für die Anhänger- vorrichtung – und das mit über 30% Preisvorteil gegenüber dem Einzelkauf dieser Extras gemäß Listenpreis ab Werk! Über alle Details und weitere Angebote, wie z.B. das „Meister '54“-Paket für den Vito Kombi oder das „Meister '90“-Paket für den Vito Mixto, berät Sie Ihr Mercedes-Benz Partner gern persönlich. Mehr Informationen zu den Meister-Paketen finden Sie auch im Internet unter [www.mercedes-benz.de/meisterpakete](http://www.mercedes-benz.de/meisterpakete)

Mercedes-Benz

# Handlungsplan für Energieeffizienz

Um den Gegensatz zu überbrücken zwischen dem weltweit zunehmenden Energiehunger und abnehmenden Ressourcen gilt die „Energieeffizienz“ als Schlüsselbegriff. Knappe und damit teure Güter müssen besonders sorgfältig genutzt werden. Kreativität, Innovationsfreude und der spitze Bleistift sind hier gefragt. Nur so kann dem Anstieg der Betriebskosten begegnet, die Wettbewerbsfähigkeit verbessert und Aufträge für das Handwerk ausgelöst werden.

Das Thema Energieeffizienz genießt nach einer aktuellen Umfrage der Förderbank des Bundes (KfW) bei kleinen und mittleren Unternehmen hohe Aufmerksamkeit. Knapp 50 % aller befragten Unternehmen halten das Thema für wichtig, rund zwei Drittel sehen Möglichkeiten, den Energieverbrauch in ihrem Betrieb zu reduzieren. Im Vergleich zur Vorgängerstudie aus dem Jahr 2005 hat sich die Anzahl der in Energieeffizienz investierenden Unternehmen auf gut 60 % verdoppelt. Der Schwerpunkt der durchgeführten Verbesserungsmaßnahmen liegt im Gebäudebereich. So ist im letzten Jahr der Anteil verlegter Wärmeverbundsysteme trotz Wirtschaftskrise auf 40,9 Millionen Quadratmeter leicht angestiegen.

Als größtes Hindernis geben Unternehmen unzureichende Finanzmittel zur Durchführung von Energieeffizienzmaßnahmen an. Teilweise fehlt das für die Investition benötigte Kapital vollständig. Aber immerhin 46 % aller befragten Unternehmen haben Beratungsleistungen im Energiebereich in Anspruch genommen.

Seit 2008 steht Ihnen Ihre Handwerkskammer als KfW-Regionalpartner im Rahmen des „Sonderfonds Energieeffizienz für KMU“ zur Verfügung. Handwerksbetriebe erhalten für Initialberatungen zur Energieeffizienz sowie für vertiefende Detailberatungen Zuschüsse.

Weil Energiesparpotenziale im Handwerk aber häufig mangels Kapital nicht

realisiert werden, brauchen wir eine Verbesserung der Anreize. Günstige Förderkredite reichen nicht aus. Ähnlich wie in den wohnwirtschaftlichen Programmen wären Investitionszuschüsse für interessante Einspartechiken in den Betrieben hilfreich.

Stattdessen hat die Bundesregierung bei der Förderung erneuerbarer Energien den Rotstift angesetzt. Wir brauchen aber ähnlich wie in der EU einen neuen Handlungsplan für Energieeffizienz. Dazu gehört auch ein Markt-Anreizprogramm für erneuerbare Heizenergie, den „schlafenden Riesen im Klimaschutz“, das mit dem geringsten Mitteleinsatz die größte CO<sub>2</sub>-Minderung erreichen könnte.

Auch die Mammut-Aufgabe der Gebäudesanierung muss machbar gestaltet werden. Nach derzeitigem Stand würde es nahezu 100 Jahre dauern, bis alle Gebäude einen ausreichenden Energiestandard erreicht hätten. Wenn wir durch entsprechende Anreize jährlich nicht 1,5 sondern 3 % und mehr der Gebäude sanieren, wäre die Aufgabe in 30–40 Jahren zu bewältigen.

Das Handwerk hat bewiesen, dass es bei der energetischen Gebäudesanierung und der Optimierung der Haustechnik ein zuverlässiger Partner für private und gewerbliche Auftraggeber ist. Um Betriebe und Immobilienbesitzer für energetisch sinnvolle Investitionen zu gewinnen, brauchen wir einen langfristigen Handlungsplan für Energieeffizienz. So schaffen wir Planungs- und Investitionssicherheit, die durch den richtigen Mix von Förderanreizen unterlegt werden muss.



Edgar Hummelsheim,  
Hauptgeschäftsführer der  
Handwerkskammer  
Schwerin.

Ihre Meinung unter E-Mail

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



## STANDPUNKT

03 Handlungsplan für Energieeffizienz.

## THEMA DES MONATS

- 08 **Mein Freund, der Baum**  
Zukunftsmarkt Umwelt.
- 10 **Über den Wolken und unter der Erde**  
Umweltschutz auf allen Ebenen.
- 12 **„Klimaschutz ist ein absoluter Megatrend“**  
Interview mit Wirtschaftswissenschaftler Eric Heymann.
- 14 **Das ist doch alles viel zu teuer**  
Umweltleistungen geschickt vermarkten.

## POLITIK & WIRTSCHAFT

- 16 **Besser mehr Meister**
- 16 **Kritik kommt von vielen Seiten**  
Elektronischer Entgeltnachweis.
- 16 **Gefährliche Verdattung**  
Kommentar von Thomas Meyer-Lüttge.
- 18 **Bessere Zahlungsmoral**  
Wirtschaftskrise ohne Folgen für das Zahlungsverhalten.

## REGIONALTEIL

20 Berichte und Bekanntmachungen aus  
Kammerbezirk und Bundesland.

## REPORTAGE

36 **Lebe deinen Traum!**  
Kay Gundlack Schuhmanufaktur in Parchim.

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



Foto: Seemann

**10 Milliarden schwerer Wachstumsmarkt**  
Umweltschutz ist alternativlos. Der Markt boomt. Für Handwerksbetriebe als Berater, Problemlöser, Bereitsteller und Entwickler gibt es viel Geld zu verdienen.



Foto: Lunese

**38 Funktional, bequem, modisch**  
Berufskleidung hat heute viele Funktionen zu erfüllen. Sie muss funktional, strapazierfähig, bequem und auch modisch sein. In diesem Frühjahr haben die Hersteller wieder verschiedene neue Kollektionen vorgestellt.

## SPECIAL: BERUFSKLEIDUNG

- 38 **Neue Outfits für Maler Dachdecker & Co.**  
Neue Designs für eine Reihe Branchen.
- 41 **So kleiden Sie sich richtig**  
Das Dreilagensystem.

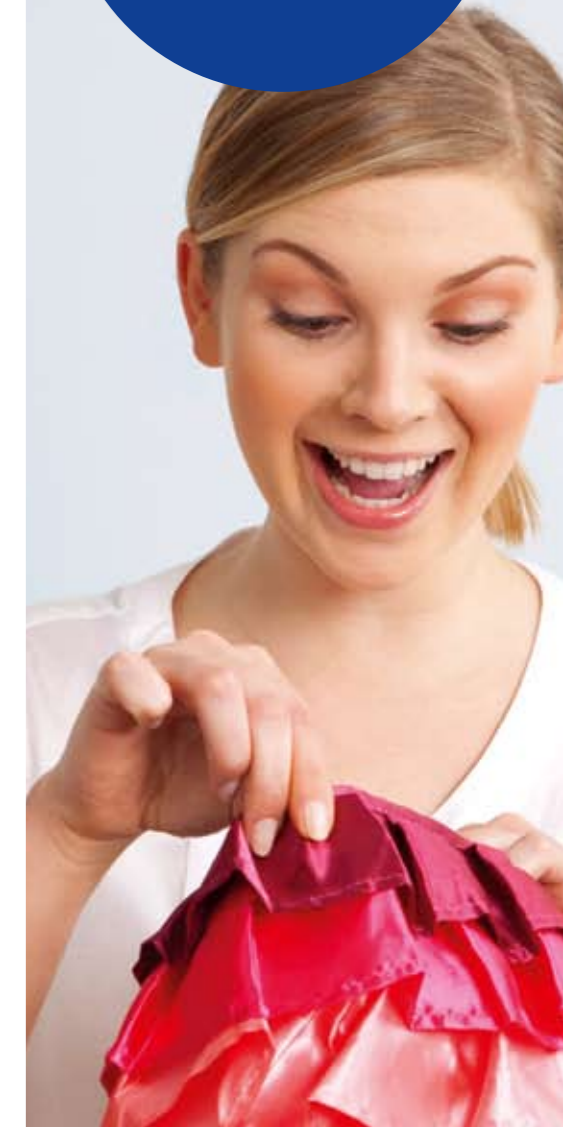
## TIPPS FÜR DEN BETRIEB

- 44 **Beraten und unterstützen**  
Gespräch mit Dominik Thesing, Chef der Agentur Scholz & Friends.
- 46 **Das Kampagnen-Material richtig einsetzen**  
Antworten auf häufig gestellte Fragen.
- 46 **Neue Regeln für öffentliche Ausschreibungen**  
Das bringt die neue VOB/A 2009.
- 48 **Rechtstipp: Besser fristgemäß kündigen**  
Über den Kündigungsschutz entscheidet die Mitarbeiterzahl.

## RUBRIKEN

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

Wie viel  
bekommen Sie  
vom Staat?



**Mehr Geld dank Steuererleichterung.  
Machen Sie was draus.**

So günstig kommen Sie nie wieder an eine private Vorsorge. Denn das Geld dazu kommt vom Staat. Sie müssen es nur richtig nutzen. Mit einem Vorsorgekonzept der SIGNAL IDUNA.

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

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

**SIGNAL IDUNA**   
Versicherungen und Finanzen

Gut zu wissen, dass es SIGNAL IDUNA gibt.



**ZDH IN KÜRZE**

**„Aktiv für Ausbildung“**

Das Handwerk will mehr ausländische Jugendliche für eine Ausbildung gewinnen. Deshalb unterstützt der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) die Initiative „Aktiv für Ausbildung“. „Gerade das Handwerk ist offen für Menschen unterschiedlichster Herkunft. Wo



Foto: ZDH/Himmel

Hand in Hand gearbeitet wird, wachsen Verständnis, Wertschätzung und gesellschaftlicher Zusammenhalt“, so der ZDH anlässlich eines Spitzentreffens der Initiative in Berlin.

Ihr Ziel ist es, die Ausbildungsbeteiligung ausländischer Unternehmer und jugendlicher Migranten zu stärken. Partner von „Aktiv für Ausbildung“ sind das Bundesbildungsministerium, die Integrationsbeauftragte der Bundesregierung, ZDH, der Deutsche Industrie und Handelskammertag sowie ausländische Unternehmerverbände. << pm/tm

**Vorrang für Investitionen**

Angesichts der schwierigen Lage, in der sich die öffentlichen Haushalte befinden, fordert ZDH-Präsident Otto Kentzler eine Politik, für die „investiven Maßnahmen den Vorrang haben“. Hierzu gehörten unter anderem „die Förderung von energiesparenden Maßnahmen in Wohnungen oder an Häusern“ und eine Verbesserung des Steuerbonus auf Handwerkerleistungen, um die Schwarzarbeit zu mindern. Das sagte Kentzler in einem Interview mit der Magdeburger Volksstimme. << tm

**Zusätzlicher Aufwand**

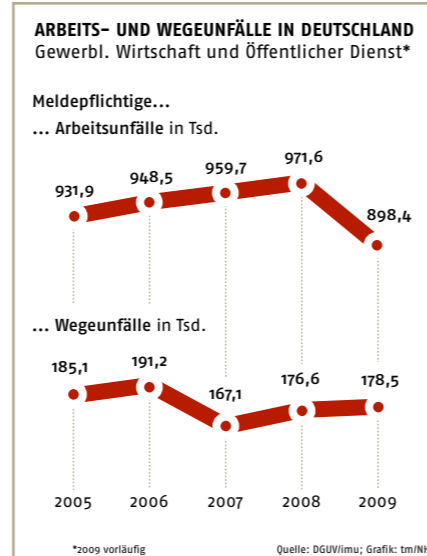
Der ZDH fordert eine Vereinfachung des ELENA-Verfahrens. Seit dem 1. Januar 2010 sind Arbeitgeber verpflichtet, neben der DEÜV-Meldung an die Sozialversicherung einen separaten Datensatz für jeden Beschäftigten an einen Datenpool bei der Rentenversicherung zu übermitteln. Das Verfahren bedeute derzeit einen zusätzlichen Aufwand. Sein Nutzen trete in den Hintergrund. Nach Meinung des ZDH müssten alle Entgeltnachweise – derzeit sind es drei von 45 – einbezogen, die Datensätze möglichst klein gehalten und die Leistungsgesetze, die die Datenabfrage voraussetzen, harmonisiert werden. << tm (Mehr zum Thema auf S. 16)

**Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung**

**Weniger Arbeitsunfälle durch mehr Kurzarbeit**

Im vergangenen Jahr sind deutlich weniger Beschäftigte bei einem meldepflichtigen Arbeitsunfall zu Schaden gekommen als 2008. Das geht aus vorläufigen Zahlen der Berufsgenossenschaften und Unfallkassen hervor, die die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV) veröffentlicht hat. Danach lag die absolute Zahl der Arbeitsunfälle bei 898.376 (-7,5 % gegenüber dem Vorjahr). Bei Arbeitsunfällen kamen 468 Versicherte ums Leben, 104 weniger als 2008. Leicht angestiegen ist dagegen die Zahl der Wegeunfälle. „Hauptursache für die starke Abnahme der Arbeitsunfälle ist wahrscheinlich die Kurzarbeit“, kommentierte DGUV-Hauptgeschäftsführer Joachim Breuer.

Arbeits-/Wegeunfälle sind meldepflichtig, wenn sie zu einer Arbeitsunfähigkeit von mehr als drei Tagen oder zum Tode führen. << tm



**Thema „Wirtschaft“ in Schulbüchern**

**Zum Angst- und Bangewerden**

Den unternehmerischen Mittelstand gibt es nicht. Die Wirtschaft besteht aus Großkonzernen. Die schaffen in der Regel keine Arbeitsplätze, sondern entlassen ihr Personal. Grund ist der Strukturwandel. Wenn Wirtschaft wächst, liegt das zumeist am Handeln staatlicher oder kommunaler Stellen ... So ungefähr (und etwas überspitzt) sieht das Bild aus, das viele Schulbücher von der ökonomischen Wirklichkeit zeichnen. Zu diesem Ergebnis kommt eine gerade veröffentlichte Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW).

Für die Untersuchung haben die Wissenschaftler 43 Schulbücher der Sekundarstufe I und II begutachtet, mit denen an allgemeinbildenden Schulen in Nordrhein-Westfalen gearbeitet wird. Viele Darstellungen sind oberflächlich und diffus, so der Befund. Während sich Begriffe wie Arbeitslosigkeit, Verteilungsgerechtigkeit oder Wirtschaftsordnung wie ein roter Faden durch die Bücher zögen, blieben andere – wie Chancen und Risiken unternehmerischer Selbstständigkeit, Leistungsprinzip oder eigenverantwortliche Finanzplanung – eher unbeachtet. Angesichts des Mangels an ökonomischen Inhalten in der Lehrerausbildung sei nicht davon auszugehen, dass Lehrer die thematische Schiefelage der Bücher im Unterricht ausgleichen könnten. << tm



Fotos: Shutterstock

**WIR SIND DUCATO.**



Abb. enthält Sonderausstattung.

ab 13.990 €<sup>1</sup>

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

Groß im Geschäft, klein im Preis: der Fiat Ducato. In ihm stecken über 25 Jahre Berufserfahrung, modernste Technik und durchdachte Details. So glänzt er im beruflichen Alltag durch außergewöhnlichen Fahrkomfort, praxisgerechte Bedienung und ein enormes Ladevolumen. Aber aufgepasst: Nur bis zum 30.06.2010 ist der Fiat Ducato für 13.990,- Euro<sup>1</sup> bei Ihrem Fiat Professional Händler erhältlich.

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

**DIE TRANSPORTER.**



<sup>1</sup> Aktionsangebot zzgl. MwSt. und Überführungskosten für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet. <sup>2</sup> Ein Leasingangebot der Fiat Bank für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1 100 Multijet zzgl. MwSt. und Überführungskosten: 48 Monate Laufzeit; 40 000 km Gesamtfahrleistung; 0,- € Sonderzahlung. Angebote für gewerbliche Kunden, gültig bis 30.06.2010. Details bei Ihrem teilnehmenden, autorisierten Fiat Professional Händler.





#### Umsatzperspektiven für neue Umwelttechnologien

| Leitmärkte der Umwelttechnik    | Weltweites Marktvolumen in Mrd. Euro | Marktanteil dt. Firmen in Prozent (2007) |
|---------------------------------|--------------------------------------|--|
| Energieeffizienz                | 2007: 538<br>Prognose 2020: 1.030    | ca. 12                                   |
| Nachhaltige Wasserwirtschaft    | 361<br>805                           | ca. 10                                   |
| Nachhaltige Mobilität           | 200<br>300                           | ca. 18                                   |
| Umweltfreundliche Energien      | 155<br>615                           | ca. 30                                   |
| Rohstoff- und Materialeffizienz | 94<br>335                            | ca. 6                                    |
| Kreislaufwirtschaft             | 35<br>53                             | ca. 24                                   |

Quelle: imu/BMU/Roland Berger; Grafik: tm/H

#### Zukunftsmarkt Umwelt

# Mein Freund, der Baum

Vom grünen Fetisch einer kunterbunten Subkultur hat sich der Umweltschutz zu einem milliarden schweren Wachstumsmarkt gemausert. Für Handwerksbetriebe als Berater, Problemlöser, Bereitsteller und Entwickler gibt es viel Geld zu verdienen.

„Im Grunde macht die Energieeinsparverordnung fast jede Baumaßnahme an einer Immobilie zu einer energetischen Sanierung. Sobald mehr als 10 % der Gebäudehülle angefasst werden, sind vom Gesetzgeber verlangte bautechnische Standardanforderungen zum effizienten Betriebsenergieverbrauch zu erfüllen“, sagt Andreas Behrends. Behrends weiß, wovon er spricht. Als Bauleiter betreute der studierte Architekt eine Reihe von größeren und großen Baustellen. Im Juni vergangenen Jahres hat er sich durch die Übernahme der Bad Schwartauer Firma „Bauunternehmen Hildebrandt“ selbstständig gemacht. Acht Beschäftigte arbeiten hier, zwei kommen bald dazu. Und im Sommer – mit etwas Glück – ein neuer Azubi.

90 % des Umsatzes macht der Betrieb mit hochwertigem Bauen und Sanieren im Bestand. Dazu kommt ein bisschen Neubau. Der Markt ist die Region, der Kunde in aller Regel privater Eigenheimbesitzer. Wettbewerb läuft nicht über den Preis, sondern über Qualität. Und das funktioniert: Die überwiegende Zahl der Auftraggeber sind Empfehlungskunden. Von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise ist Bauunternehmen Hildebrandt verschont geblieben.

„Wir haben schon vor 30 Jahren mit dem energetischen Bauen angefangen“, erzählt der Firmengründer und vormalige Chef Daniel Hildebrandt. Energieeffizienz ist sein Thema. Fenster mit dreifachem Isolierglas



Foto: Seemann

und Wärmedämmung von zehn Zentimetern haben wir schon verbaut, da haben viele davon nicht einmal geträumt.“

#### Zukunftsmarkt ohne Alternative

Seitdem ist viel geschehen. Energetische Gebäudesanierung durch Wärmedämmung, moderne Brennwerttechnik und Nutzung erneuerbarer Energien bilden heute das milliarden schwere Zentrum eines dynamisch wachsenden Zukunftsmarkts Umwelt- und Ressourcenschutz. Kein Wunder. Mit vernünftiger Sanierung lässt sich der Energieverbrauch auch im Altbau um über 80 % senken. Die Entwicklung und der Einsatz erneuerbarer Energien schaffen Versorgungssicherheit, Innovation, >>

## Ausbildung: Investition in die Zukunft



Förderpreis der Wirtschaftsjunioren Deutschland (WJD) und Junioren des Handwerks e.V., gefördert durch INTER Versicherungen und WirtschaftsKurier – dotiert mit 15.000 €

#### Die Situation

Immer mehr Unternehmen finden heute keine oder nicht ausreichend qualifizierte Bewerber für ihre Ausbildungsplätze und stehen vor einem Fachkräftemangel. Gleichzeitig verlassen nach wie vor Jugendliche die Schule ohne Perspektive.

#### Unser Ziel

Gemeinsam wollen wir Zeichen für mehr Kreativität und Qualität bei der Ausbildung junger Menschen setzen. Darüber hinaus die Chancen der Jugendlichen verbessern, die eine besondere Förderung brauchen.

#### Unser Engagement

Das Ausbildungs-Ass, der Förderpreis der jungen deutschen Wirtschaft, würdigt außergewöhnliche Ausbildungsaktivitäten von Unternehmen aus Handwerk und Industrie sowie Initiativen, damit sie Anerkennung und Nachahmer finden.

#### Machen Sie mit! Ihre Teilnahme ist wichtig!

Ausschreibungsunterlagen anfordern bei (Einsendeschluss: 31. Juli 2010):

INTER Versicherungen  
Stichwort: „Ausbildungs-Ass“  
Erzbergerstraße 9 – 15  
68165 Mannheim  
Telefon 0621 427-1370  
Telefax 0621 427-8565  
iris.glatzer@inter.de

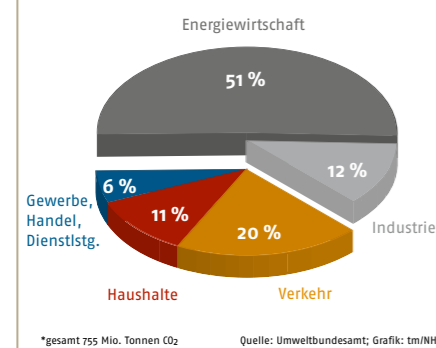




>> Beschäftigung, Exportchancen und stabilisieren perspektivisch die Energiepreise. Angesichts des sich abzeichnenden Klimawandels und der an der Energiepreisentwicklung ablesbaren Endlichkeit fossiler Energieträger ist die Entwicklung dieses Marktes alternativlos. An der Bewältigung der enormen Herausforderung entscheidet sich zu guten Teilen die Zukunft.

Klima- und Ressourcenschutz sind zu Schlüsselthemen der deutschen und inter-

**CO<sub>2</sub>-EMISSIONEN\*: WER SETZT WIEVIEL FREI?**  
Anteile der Quellgruppen 2007 in Deutschland



nationalen Politik geworden. Für die deutsche, überaus ambitionierte Umweltpolitik setzt das im August 2007 vom Bundestag beschlossene „Integrierte Energie- und Klimaschutzprogramm“ (IKEP) den Orientierungsrahmen. Danach sollen bis 2020 die Treibhausgasemissionen gegenüber 1990 um 40 % gesenkt werden, der Anteil erneuerbarer Energien an der Stromerzeugung



**Bauunternehmer**  
Andreas Behrends und  
Gebäudeenergieberater  
Daniel Hildebrandt (v. li.).

Foto: Seemann

bei mindestens 30 %, an der Wärmeerzeugung bei 14 % liegen, und der Ausbau der Biokraftstoffe vorangetrieben werden.

### Zuckerbrot und Peitsche

Erreicht werden sollen die Ziele mit den klassischen Instrumenten Fiskalpolitik und Ordnungsrecht, Zuckerbrot und Peitsche: Einerseits fördert der Staat Investitionen in den Klimaschutz finanziell in Form von zinsverbilligten Krediten und Zuschüssen – andererseits wird das Umweltrecht in seinen Normen und Standards fortlaufend verschärft.

Diese Strategie verfährt. Im vergangenen Jahr erreichte der Anteil der erneuerbaren Energien am Energieverbrauch in Deutschland einen Anteil von 10 %. Auf über 16 % stieg ihr Anteil an der Stromerzeugung. Weniger überzeugend fällt die Zwischenbilanz bei der CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierung aus. Der Gebäudebereich hat einen Anteil von rund 40 % am gesamten Endenergieverbrauch in Deutschland. Experten schätzten, dass etwa 1 % des Bestands energetisch saniert sind. Bedenkt man, dass der Gesamtbestand fast 17,3 Mio. Wohngebäude und 1,5 Mio. Nichtwohngebäude umfasst (darunter etwa 40.000 Schulen), lässt sich erahnen, welches Marktpotenzial sich den Baubetrieben öffnet.

### Automobiler Umweltschutz

Ein ganz anderes Segment im Umweltmarkt bedient Martin Dankert. >>

## Umweltschutz auf allen Ebenen

# Über den Wolken und unter der Erde

Zwei Betriebe, wie sie unterschiedlicher nicht sein können. Was die „S.A.T. Sonnen- und Alternativtechnik“ aus Struckum und die Hamburger „MBR Umwelttechnik und Rohrreinigung“ verbindet, sind ehrliches Engagement für die Umwelt und nachhaltiger Erfolg auf einem anspruchsvollen Markt.

Wer mit Björn Jacobsen und Thorsten Höfer, den beiden Geschäftsführern des Unternehmens „S.A.T. Sonnen- und Alternativtechnik“ aus Struckum, über erneuerbarer Energien spricht, empfindet seine neun Jahre alte Ölheizungsanlage schnell als prähistorisch. Solarenergie, Biomasse, Wärmepumpen, Brennwertheizungen, Blockheizkraftwerken gehört die Zukunft, lautet die mit wenigen Worten, aber großer Überzeugungskraft vermittelte Botschaft. S.A.T. ist einer der führenden Spezialbetriebe für die Gewinnung und Nutzung regenerativer Energien in Norddeutschland. 180 Menschen arbeiten am Stammsitz und in den vier Niederlassungen.

1996 als klassischer Ein-Mann-SHK-Betrieb an den Start gegangen, brachte die im Jahr 2000 vorgenommene unternehmensstrategische Ausrichtung auf



Neues Ausprobieren und Erfahrungen sammeln: Björn Jacobsen und Thorsten Höfer (v. li.) jüngstes „Steckenpferd“ ist die Elektromobilität. Ihr Tesla Roadster dient mit seinem 252 PS starken Elektromotor gleichzeitig als „Studienobjekt“ und als Helfer bei der Öffentlichkeitsarbeit.

Foto: Weidfoto S.A.T.

die Erneuerbaren S.A.T. auf die Überholspur. Profitiert hat das Unternehmen dabei von der staatlichen Förderung der Alternativen, besonders der Solarenergie. Müssen da nicht angesichts der anstehenden Kürzungen der Einspeisungsvergütung für Solarstrom oder des sich abzeichnenden Endes der staatlichen Unterstützung für Wärmepumpen und Holzpellettheizungen alle Alarmglocken läuten? „Keineswegs“, sagt Thorsten Höfer. „Im Grundsatz ist die Kürzung gerade bei der Photovoltaik in Ordnung. Der Markt ist schon gut entwickelt und funktioniert. Problematisch sind die vielstimmigen politischen Diskussionen. Sie verunsichern die Nachfrager und erzeugen, gemeinsam mit zu kurzen Vorlaufzeiten, erheblichen Druck auf die Betriebe. Mehr Planungssicherheit ist dringend notwendig.“

Gefragt nach ihrem Erfolgsrezept braucht das Geschäftsführerduo nicht lange nachzudenken. „Das Wichtigste ist umfassende Kompetenz und eine tiefe Überzeugung von der Richtigkeit der eigenen Arbeit“, sagt Björn Jacobsen. Nur durch Glaubwürdigkeit gewinne man das Vertrauen der Kunden und wecke Interesse für neue Ideen und Technologien.

S.A.T. engagiert sich in vielfältiger Weise, um die Öffentlichkeit für Umwelt- und

nachhaltige Energienutzung zu sensibilisieren. Neben vielem anderen ist die Firma Initiator und Projektleiter des landesweiten Jugendwettbewerbs „JES! Energie in der Zukunft nur mit uns“, der unter der Schirmherrschaft des schleswig-holsteinischen Landwirtschaftsministers steht.

### Pionier am Umweltmarkt

Während die Sonne bei S.A.T. eine tragende Rolle spielt, ist sie in Maik



Foto: Meyer-Lüttge

„Wir haben uns immer für Umweltschutz eingesetzt. Das ist für mich auch ein sehr persönliches Ziel“: Maik Brömme, siebenfacher Familienvater.

Brömmes Betrieb nicht einmal als Nebenrolle besetzt. Das Tätigkeitsfeld der Hamburger „MBR Umwelttechnik und Rohrreinigung GmbH“ liegt zu großen Teilen im Erdreich. Ihr Metier ist die Rohrreinigung, die Kanalinspektion und neuerdings die Sanierung schadhafter Entwässerungssysteme. Maik Brömme, gelernter Sanitärinstallateurmeister und Betriebswirt im Handwerk (Schwerpunkt Regel- und Messtechnik), leistet mit 36 Mitarbeitern seinen Beitrag daran, dass die Trinkwasserqualität Hamburgs zu den weltweit besten gehört.

### Maßstäbe gesetzt

Brömme zählt zu den Pionieren der Branche. „Als wir Mitte der 80er auf den Markt kamen, war Kanalinspektion kein wirkliches Thema. Da wurde noch mit Taschenlampen in die Rohre geguckt. Wir waren die ersten, die Kamertechnik eingesetzt haben“, erinnert sich Brömme. Einige Jahre später entwickelte er ein spezielles Druckprüfungsverfahren, das Maßstäbe gesetzt hat und die technischen Voraussetzungen schuf für das Hamburger Abwassergesetz (1997).

Durch das Wasserhaushaltsgesetz ist bundesweit seit Sommer 2009 jeder Eigentümer privater Grundstücke verpflichtet, sämtliche Entwässerungsleitungen und Schächte der häuslichen Abwasseranlagen auf Dichtheit überprüfen zu lassen. Die Prüfung muss bis spätestens 31. Dezember 2015 erfolgt sein.

„Für uns Hamburger ist das nichts Neues, da besteht die Verpflichtung schon lange. Und das ist im Interesse der Umwelt absolut richtig. In anderen Bundesländern läuft das jetzt an. Da entsteht ein neuer Markt mit großer Nachfrage“, sagt Brömme. Ein Markt, der auch zwielichtige Anbieter anlockt. Als problematisch für die Eigenheimbesitzer bewertet Maik Brömme, dass sie zu schlecht über das Thema Dichtheitsprüfung informiert sind. Prüfen dürfen ausschließlich zertifizierte Fachbetriebe, stellt er klar. Außerdem muss die Prüfung dokumentiert werden. Das gilt sowohl für optische Inspektionen mit der Kamera als auch für die Dichtheitsprüfung mit Wasser/Luft. Ohne Dokumentation ist die Prüfung völlig wertlos. << tm



>> Kerngeschäft des Diplom-Ingenieurs Kfz sind „alternative Kraftstoffe“ für Pkw – darum heißt sein Betrieb in Wittenburg (Mecklenburg-Vorpommern) auch so. Im Mittelpunkt steht das Autogas. Viele Werkstätten bieten die Nachrüstung an. Die allermeisten erledigen das aber nebenbei. Martin Dankert hat sich auf Autogas spezialisiert. Sein Know-how hat sich herumgesprochen. In ganz Deutschland sind seine Kunden zu Hause.

„Autogas“, erzählt Martin Dankert, „gibt Autofahrern die Möglichkeit, ohne großen Aufwand gleichzeitig etwas für die Umwelt zu tun und Spritkosten zu



„Wer seinen Pkw auf Autogas umrüsten kann, es aber nicht tut, kann nicht rechnen“, findet Martin Dankert aus Wittenburg.

sparen.“ Der Gesamtschadstoffausstoß bei Gasbetrieb beträgt 20 % dessen, was ein Benziner in die Umwelt bläst. Und die Kosten der Umrüstung hätten sich bereits nach 25.000–35.000 Kilometern amortisiert: Ein Liter Autogas kostet um die 65 Cent, bei einem um 15 % geringeren Brennwert als Benzin. „Wenn ich den Mehrverbrauch berücksichtige“, rechnet Dankert vor, „bin ich bei der Hälfte der Kraftstoffkosten.“ Früher bedeutete Autogas einen Leistungsverlust von 25 %. Heute liegt der reale Verlust bei 2 %.

Martin Dankerts Ingenieursneugier und Entwicklereifer richtet sich seit geraumer Zeit auf die Elektromobilität. „Es muss da Möglichkeiten geben, diese Antriebstechnik zu einem bezahlbaren Preis auf den Markt zu bringen“, sagt er. Ideen habe es schon, aber mehr will er noch nicht verraten. << tm

## Interview

# „Klimaschutz ist ein absoluter Megatrend“

Welchen Handwerksgruppen bietet der Umweltmarkt Ertragsperspektiven, wie müssen die Betriebe aufgestellt sein, und wie verlässlich ist die Klimaschutzpolitik der Bundesregierung? Antworten gibt Wirtschaftswissenschaftler Eric Heymann.

Herr Heymann, in Ihrer Studie „Klimawandel und Branchen“ fragen Sie nach den Chancen, die der Klimawandel für einzelne Wirtschaftssektoren bereithält. Welche Perspektiven bieten sich dem Handwerk?

Eric Heymann Als einen der wichtigsten Profiteure haben wir im Handwerk die Betriebe des Bauhaupt- und Baunebengewerbes identifiziert. Die staatlich geförderte energetische Gebäudesanierung ist ein riesiger Hebel, mit dem sich CO<sub>2</sub>-Emissionen kräftig verringern lassen. Und der kostengünstigste noch dazu. Man darf nicht übersehen: Während der Neubau in den vergangenen Jahren deutlich Anteile verloren hat, steigt der Renovierungs- und Modernisierungsbedarf im Bestand. Wichtig sind auch die erneuerbaren Energien, beispielsweise im Solarbereich. Da ist und wird sehr viel Handwerk gefragt sein.

Viele interessierte Betriebsinhaber sagen, Klimawandel und Umweltmarkt sind ja schön und gut. In meinen Auftragsbüchern merke ich nur leider nichts davon.

Heymann. Was wir prognostizieren, sind keine konjunkturellen Aussagen von der Art, am 24. Mai 2010 geht das los. Wir schauen uns Rahmendaten an und treffen Strukturaussagen. Die beschreiben keine Kurzzeitmoden, sondern gelten für die nächsten Jahre und Jahrzehnte. Bei den Gebäuden haben wir momentan in Deutschland eine Sanierungsquote von

1 %. Wenn wir in diesem Schrittempo weitermachen, können wir die gesetzten Ziele nicht in 10–20 Jahren schaffen, sondern brauchen 100. Das Tempo muss gesteigert werden. Und das zeigt auch die Dimension der Aufgabe.

Wie müssen sich Betriebe aufstellen, die am Umweltmarkt erfolgreich agieren wollen?

Heymann Die handwerkliche Arbeit muss natürlich stimmen. Stimmen muss aber auch die Beratungsleistung. Energetische Gebäudesanierung hat viele Facetten. Wer hier über eine Zusatzausbildung verfügt – im Handwerk wäre das zum Beispiel der Gebäudeenergieberater – bietet seinen Kunden echten Mehrwert. Auch ist für die Kunden wichtig, Angebote aus einer Hand zu bekommen. Wenn etwa ein Heizungsbauer sein Geschäftsfeld um Solarthermie erweitern will, ist es klug, mit einem Dachdecker zu kooperieren, der die Kollektoren auf das Dach bringt. Am Umweltmarkt gibt es viele sinnvolle Anknüpfungspunkte für gewerkeübergreifende Zusammenarbeit.

Der Umweltmarkt entwickelt sich in starker Abhängigkeit von politischem Willen und staatlicher Förderung. Vor dem Hintergrund der Diskussionen um längere Laufzeiten für Atomkraftwerke und um Kürzung des CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramms sowie der beschlossenen Reduzierung der Solarförderung bauen sich Zweifel an der Ernsthaftigkeit

auf, mit der die Bundesregierung die 2007 formulierten Klimaschutzziele verfolgt. Hat Umwelt- und Ressourcenschutz doch nur eine begrenzte politische Halbwertszeit?

Heymann Nein, das sehe ich nicht so. Klimaschutz ist ein absoluter Megatrend. Auch nach dem Klimagipfel in Kopenhagen, den man als Rückschlag bewerten kann, hat die Bundesregierung das Ziel bekräftigt, die Treibhausgasemissionen sollen bis 2020 um 40 % gegenüber 1990 gesenkt werden. Das heißt natürlich nicht, an einzelnen Stellschrauben dürfe nicht nachjustiert werden.

Im Solarbereich haben wir tatsächlich eine gewisse Übersubventionierung. Der technische Fortschritt war viel schneller als erwartet, die Preise sind gepurzelt. Da ist es schon gerechtfertigt und ein Gebot sozialer, ökonomischer und ökologischer Vernunft, die Förderung anzupassen. Außerdem wollen die Energieträger ja selbst weg von Subventionen, die übrigens alle degressiv geplant sind. Im Solarbereich sind wir auf einem guten Weg. Und trotzdem



Eric Heymann ist Senior Economist bei der Deutsche Bank Research in Frankfurt, einer der einflussreichsten Think Tanks in Deutschland.

können da alle Seiten immer noch gut Geld verdienen. Aber noch mal und ganz deutlich: Die Gebäudesanierung ist für das Handwerk sehr viel wichtiger.

Welche Forderungen würden Sie als Ökonom mit Blick auf Klimaschutz und Umweltmarkt an die Politik stellen?

Heymann Zunächst muss sich die Förderung des Klimaschutzes an den CO<sub>2</sub>-Vermeidungskosten orientieren. Dort wo öffentliches Geld den höchsten „Grenznutzen stiftet“, also die Vermeidungskosten gering sind, gehört es hin.

Zweitens gilt auch für die Klimapolitik: Ideologie ist ein Feind guter Ideen. Klimaschutz taugt nicht für politische Glaubenskriege. Es gibt nicht den grundsätzlich richtigen Weg. Zumindest nicht, wenn man dabei vergisst, das Einfachste zu tun, die „Low-hanging-fruits“ zu pflücken.

Und natürlich braucht die Wirtschaft Planungssicherheit durch verlässliche Rahmenbedingungen. Die Verlässlichkeit muss der Politik aber den Raum lassen, auf technische Fortschritte und Rückschläge reagieren zu können. Von technologischen Irrwegen muss man sich verabschieden können. <<

Die Fragen stellte Thomas Meyer-Lüttge

Metropolregion Hamburg

von Innovation im Herzogtum Lauenburg

WIR ADELN IHRE GESCHÄFTSIDEEN mit einer hochprofessionellen Arbeitsweise, maßgeschneiderten, günstigen Gewerbeflächen und einer Mentalität, bei der ein Wort noch ein Wort ist. So bringen wir Ihr Geschäft gemeinsam zum Erfolg. Dr. Klaus Langerbeins und die nanoresins AG haben diese Vorteile für sich genutzt. Tun Sie es auch: unter [www.wfl.de](http://www.wfl.de) oder 04541-8 60 40.

HERZOGTUM LAUENBURG METROPOLREGION HAMBURG IHR TOR ZUR WIRTSCHAFTSWELT





Foto: Shutterstock

Umwelleistungen geschickt vermarkten

# Das ist doch viel zu teuer!

Wer knauserige Energiesparfüchse, idealistische Umwelteiferer und spielfreudige Technikfreaks zu Kunden machen will, sollte auf vieles gefasst sein und auf alles eine Antwort wissen.

Der Umweltmarkt expandiert stetig, aber er ist anspruchsvoll. Anbieter bewegen sich sehr oft im höheren bis hohen Preissegment. Kunden, die sich schnell für ein Produkt, eine Dienstleistung begeistern können, beginnen nicht weniger schnell zu zögern, wenn sie mit der konkreten Auftragssumme konfrontiert werden. Hinzu kommt, dass die Angebote in vielfacher Hinsicht erklärungsbedürftig sind. Der Käufer einer Solaranlage zum Beispiel mag sich vielleicht nicht für die

Technik seiner Kollektoren interessieren. Bestimmt aber wird er wissen wollen, ob und wie schnell sich die Investition amortisiert. Vom Handwerker als Berater, Bereitsteller und Problemlöser wird eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung erwartet unter Einbeziehung der verfügbaren Förderprogramme.

Im Rahmen des Projekts „Initiative zur Aktivierung von Unternehmenspotenzialen im Handwerk in den Marktfeldern Umweltschutz und Energietechnik“ unter

der Trägerschaft des Zentrums für Umwelt und Energie der Handwerkskammer Düsseldorf ist die Broschüre „Umwelleistungen erfolgreich verkaufen“ entstanden. Sie gibt zahlreiche praxisnahe Tipps zum Thema und unterstreicht die Bedeutung gründlicher Vorbereitung.

**Gesprächsvorbereitung ist fast alles**

- Nutzen Sie konsequent die Informationsangebote von Herstellern, Fachverbänden und Kammern. Hinterfragen Sie technische Eigenschaften der Produkte nach ihrem Umweltnutzen. Interessieren Sie sich für deren Herkunft und Herstellung.
- Informieren Sie sich über aktuelle Umweltthemen. Besonders die Umweltberater und -Zentren der Handwerkskammern sind schnelle und zuverlässige Informationsquellen. Nutzen Sie die Internetlinks zu Behörden und Fachinstituten, um Hintergrundwissen zu erwerben. Diesen „Background“ wird man Ihnen anmerken.
- Überlegen Sie, welchen Gebrauchsnutzen Ihre Angebote für den Kunden haben können.
- Recherchieren Sie, ob es Informationsmaterialien gibt, die Sie kostenfrei oder preiswert beziehen können, um die Kunden informieren oder die eigenen Verkaufsargumente zu untermauern. Flyer und Broschüren von neutralen Institutionen und Behörden können vertrauenswürdiger wirken als Hochglanzprospekte der Hersteller. <<

Die komplette Broschüre gibts als **Download im Internet:** [www.umweltmarkt.org/cms/images/stories/download/uci/35Umleist.pdf](http://www.umweltmarkt.org/cms/images/stories/download/uci/35Umleist.pdf).

INTERESSANTE LINKS IM INTERNET

- [www.sanieren-profitieren.de](http://www.sanieren-profitieren.de)  
Infos zur Kampagne „Haus sanieren – profitieren der Deutschen Bundesstiftung Umwelt inkl. Schulungstermine für Handwerker.
- [www.den-ev.de](http://www.den-ev.de)  
Deutsches Energieberater Netzwerk.
- [www.klima-sucht-schutz.de](http://www.klima-sucht-schutz.de)  
Offizielle Seite der gleichnamigen, vom Umweltministerium unterstützten Kampagne.

- [www.vnge.de](http://www.vnge.de)  
Verband Norddt. Gebäudeenergieberater. Alle Infos zur Fortbildung zum Gebäudeenergieberater.
- [www.dena.de](http://www.dena.de)  
Deutsche Energie Agentur (dena).
- [www.unendlich-viel-energie.de](http://www.unendlich-viel-energie.de)  
„Deutschlands Informationsportal zu Erneuerbaren Energien“.

- [www.umweltbundesamt.de](http://www.umweltbundesamt.de)  
Mehr Information zum Thema geht kaum.
- Fördermitteldatenbanken:**  
[www.energiefoerderung.de](http://www.energiefoerderung.de),  
[www.baulinks.de](http://www.baulinks.de),  
[www.co2online.de](http://www.co2online.de),  
[www.forderdata.de](http://www.forderdata.de),  
[www.thema-energie.de](http://www.thema-energie.de).

## SICHERHEITSTRANSPORTER.

DIE AVANTAGE-SONDERMODELLE MIT HOHER LADUNGSSICHERHEIT.

**Inklusive ADAC-Fahrsicherheits-training!\***

KEP-Transporter des Jahres 2010 \*\*

2,8 m<sup>3</sup>

3,7 m<sup>3</sup>

7 m<sup>3</sup>

17 m<sup>3</sup>

LADERAUM-VOLUMEN

### Easy Professional Leasing\*\*\*

|  |  |
|--|--|
| <p><b>€ 0,- Anzahlung</b><br/>bis zu 4 Jahren Garantie<br/>bis zu 4 Jahren Übernahme aller Wartungskosten<br/>bis zu 4 Jahren Assistance</p> | <p><b>Bipper:</b> ab € 139,-****<br/><b>Partner:</b> ab € 189,-****<br/><b>Expert:</b> ab € 249,-****<br/><b>Boxer:</b> ab € 279,-****</p> |
|--|--|

Abbildungen enthalten Sonderausstattung.

[www.peugeot-professional.de](http://www.peugeot-professional.de)

Attraktiv in der Finanzierung, wirtschaftlich im Unterhalt, perfekt bei der Sicherheit: Ob Bipper, Partner, Expert oder Boxer – jedes Advantage-Sondermodell verfügt über ein spezielles Ladungssicherheits-Paket für einen sicheren Transport. Und mit dem besonders günstigen Easy Professional Leasing bekommen Sie 4 Jahre Garantie, Assistance sowie Übernahme aller Wartungskosten direkt dazugeliefert. Überzeugen Sie sich selbst in einem unserer PEUGEOT Professional Standorte.

**PEUGEOT PROFESSIONAL**

\* Bei Kauf eines PEUGEOT Advantage Modells erhalten Sie einen Gutschein für ein ADAC-Transporter-Fahrsicherheitstraining. \*\* PEUGEOT Bipper: KEP-Transporter des Jahres 2010 in der Gesamtwertung Kategorie Kompakt-Lieferwagen. \*\*\* Neben der Herstellergarantie gelten bis zu 48 Monaten bzw. einer Laufleistung von max. 160.000 km die Bedingungen der optwayPRO WartungPlus-Verträge. \*\*\*\* € 0,- Anzahlung, Fahrleistung 30.000 km/Jahr (Bipper Advantage: 20.000 km/Jahr), Laufzeit ab 36 Monate. Ein unverbindliches Leasingangebot der PEUGEOT BANK zzgl. 19% MwSt., Überführung und Zulassung. Das Angebot gilt für gewerbliche Kunden bei Vertragsabschluss bis 30.06.2010.



KOMMENTAR: THOMAS MEYER-LÜTTGE

## Gefährliche Verdattung

Eigene Fehler erkennen und korrigieren, sind keine Zeichen von Schwäche. Es zeugt vielmehr von Souveränität. Fehler anderer zu korrigieren, wirkt weit weniger souverän, darf aber immer noch in Anspruch nehmen, klug zu sein. Bleibt zu hoffen, dass die schwarz-gelbe Bundesregierung klug genug ist, das noch unter Rot-Grün auf den Weg gebrachte Projekt „Elektronischer Entgelt-nachweis“ (Elena) zu stoppen.



Thomas Meyer-Lüttge, Redaktion.

Elenas Zweck ist es, die Unternehmen in Deutschland von unnützer Bürokratie zu befreien. Um 87 Mio. € soll die zentrale Datenspeicherung in Würzburg die Last pro Jahr senken. Angesichts der geschätzten 80 Mrd. €, die die Wirtschaft allein für die Erfüllung von Informationspflichten aufwenden muss, eine gute Sache. Doch heiligt der Zweck die Mittel? Nein.

Tatsächlich belastet Elena die Betriebe zusätzlich durch doppelte Datenübermittlung – die kleinen und mittleren überproportional. Auch wenn 2012 die Arbeitsagenturen, Kindergeld- und Wohngeldstellen auf den Elena-Datenpool zurückgreifen, bedürfen viele der insgesamt 45 Entgeltbescheinigungen weiterhin der Papierform.

Elena ist datenschutzrechtlich fragwürdig. Der Zentralspeicher erfasst nicht nur Informationen über Beschäftigungszeiten und Einkommenshöhen, sondern auch hochsensible Daten wie Abmahnungen oder Kündigungsgründe von über 35 Mio. Arbeitnehmern. Und: Je mehr Stellen auf Elena Zugriff erhalten, je effizienter das System also arbeitet, desto bedenklicher wird es.

Elena ist teuer: Entbürokratisierung durch neue monströse Datenerfassungsbürokratie! 55 Mio € fließen dem Vernehmen nach allein in die Struktur, 32 Mio. € betragen die laufenden Kosten jährlich. Auf Länder und Kommunen soll noch mal Jahr für Jahr eine Belastung von 60 Mio. € zukommen. <<

➔ Infos oder Ihre Meinung unter: [tmeyer-luettge@nord-handwerk.de](mailto:tmeyer-luettge@nord-handwerk.de).

## Besser mehr Meister

Der Wirtschaft gehen die Azubis aus, dem Land die Handwerksmeister. Kammern, Verbände und Politik bohren dicke Bretter. Erste Erfolge zeichnen sich ab.

Globalisierung, Novellierung der Handwerksordnung und Liberalisierung des Zugangs in die zulassungspflichtigen Handwerke haben seit 2004 eine Gründungswelle ausgelöst. In nur fünf Jahren ist der Betriebsbestand im Gesamthandwerk um etwa 12 % in die Höhe geschwollen. Dieser dynamische Anstieg ist gestoppt. Wie schon 2008 so ist auch im ersten Halbjahr 2009 der Bestand mit 966.580 Unternehmen konstant (-0,1 %) geblieben.

Man mag darüber streiten, ob sich die Entwicklung der letzten Jahre mit „Dequalifizierungsspirale“ angemessen bezeichnen lässt. Einer Untersuchung des Deutschen Handwerksinstituts zufolge, hatte 2007 nur gut ein Viertel aller Gründer im Handwerk einen Meisterbrief. Vor 2004 lag deren Anteil bei über 75 %. Andererseits ist Offenheit für unterschiedlichste Qualifikationen und die Durchlässigkeit der Karrierewege

ein Merkmal des Handwerks. Viele Ingenieure gründen im Handwerk Unternehmen. Auch gibt es zahlreiche Beispiele für Gründer, die über die „Altgesellen-Regelung“ oder ohne jede fachspezifische Qualifikation an den Start gingen und später ihren Meister gemacht haben.

Anlass zur Sorge gibt vor allem der Umstand, dass seit 2004 der Meisteranteil im Handwerk nicht nur prozentual, sondern auch in absoluten Zahlen zurückgegangen ist. Gleiches gilt für den Erwerb des Meisterbriefs. Damit droht nicht nur die Qualifikationsbasis des Handwerks aufzuweichen, sondern auch der Kern, um den herum sich die Identität des Wirtschaftszweigs aufbaut. Und für die Gesellschaft bedeutet der Trend weit mehr als nur ein Nachgeben der Ausbildungsquote und -qualität.

Handwerksorganisationen und Politik unternehmen viel, um dem entgegen-

„Elektronischer Entgeltnachweis“

## Kritik kommt von vielen Seiten

Seit Anfang des Jahres müssen Arbeitgeber die Entgeltangaben ihrer Beschäftigten auf elektronischem Weg an eine zentrale Speicherstelle melden. Sie ist angesiedelt bei der Datenstelle der Träger der Rentenversicherung (DSRV) in Würzburg. Das „Elena“ genannte Verfahren ist vergleichbar mit der seit 2006 verbindlichen elektronischen Übermittlung von Sozialversicherungsmeldungen und Beitragsnachweisen an die Krankenkassen.

Elena geht zurück auf die unter der rot-grünen Bundesregierung eingesetzte Hartz-Kommission „Moderne Dienstleistung am Arbeitsplatz“. Bürokratieabbau ist die Zielsetzung. Laut Gesetzesbegründung

stellen Arbeitgeber in Deutschland jährlich rund 60 Mio. Einkommensbescheinigungen in Papierform aus, die die Arbeitnehmer für die Beantragung von Sozialleistungen wie Arbeitslosengeld I, Wohn- oder Elterngeld benötigen. Ab 2012 entfällt diese Verpflichtung. Die Leistungsträger können die Daten dann direkt von der zentralen Speicherstelle abrufen.

Der „Elektronische Entgeltnachweis“ ist seit seiner Einführung heftiger Kritik ausgesetzt. Die monatliche Datenübermittlung sei gerade für kleine Unternehmen mehr Zusatzaufwand als Entlastung. Außerdem verletze die zentrale Datensammlung geltendes Datenschutzrecht. Anfang April ist eine Massenverfassungsbeschwerde gegen Elena beim Bundesverfassungsgericht eingereicht worden, an dem sich über 20.000 Bürger beteiligt haben. << tm



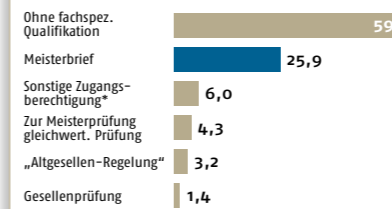
zuwirken. So hat der Gesetzgeber zum Juli 2009 erhebliche Verbesserungen beim Meister-BAföG in Kraft gesetzt. Die Aufstiegsqualifikation Meister soll nicht an ihrer Finanzierung scheitern: Der Kreis der Anspruchsberechtigten wurde erweitert, nach bestandener Prüfung winkt den jungen Meisterinnen und Meistern ein Darlehensteilerlass, Eltern und Alleinerziehende bekommen einen Kinderzuschlag. In einigen Bundesländern werden Betriebsgründungen durch „Meistergründungsprämien“ unterstützt. Die stetig wachsende Abfrage der bereitgestellten Mittel zeigt, dass die unternommenen Anstrengungen erfolgreich sein können.

## Schlüsselrolle für die Organisationen

Eine Schlüsselrolle kommt dabei den Kammern, Fachverbänden, Innungen und Kreishandwerkerschaften zu. Über den direkten Kontakt zu den Lehrlingen in ihren Bildungseinrichtungen leisten sie viel Überzeugungsarbeit. Sie wird begleitet von ideenreichen Imagekampagnen, die auf allen Ebenen gefahren werden. Beispiele

## QUALIFIKATION DER GRÜNDER IM HANDWERK

Anteile 2007 in %, Rundungsdifferenzen



\* z. B. Ausnahmebewilligung, EU-Bescheinigung Quellen: ifh, imu

Bald wieder mehr Gründe zum (Meister-)Feiern? Vor der HwO-Novelle 2004 lag der Meisteranteil bei den Gründern im Handwerk (A und B1) bei 75-80 %.

sind die Initiative der Aktion Modernes Handwerk (AMH) „Meister wissen wie's geht“ oder die aktuelle Kampagne der beiden Handwerkskammern in Mecklenburg-Vorpommern „Besser ein Meister“.

Die Argumentation für die Meisterausbildung ist einfach. In einer Umfrage vom Frühjahr 2008 wollte die Handwerkskammer Düsseldorf von selbstständigen Handwerksmeistern wissen, worin sie die Pluspunkte ihres Meisterbriefs sehen. An erster

Stelle nannten die Befragten „mehr Fachkompetenz“ (78,6 %), gefolgt von „bessere Marktchancen durch das Qualitätssiegel Meister“ (58,3 %), „höheres gesellschaftliches Ansehen“ (41,5 %), „mehr berufliche Zufriedenheit“ (40,1 %) und schließlich „verbesserte Unternehmens- und Personalführungskompetenz“ (34,3 %). Außerdem sind Existenzgründungen auf Basis der Meisterausbildung außerordentlich beständig und wachstumsstark. << tm



zwei:c werbeagentur GmbH & broad | Support GmbH

Ansprechpartner: Carsten Stabenow, Tel.: 040 / 80 80 70 115  
[www.unternehmensvideos.tv](http://www.unternehmensvideos.tv)



Schwerste Wirtschaftskrise der Nachkriegszeit, aber:

## Bessere Zahlungsmoral

Obwohl die Zahl der Unternehmensinsolvenzen 2009 sprunghaft, angestiegen sind, hat sich das Zahlungsverhalten der gewerblichen und privaten Kunden leicht gebessert.

Die Wirtschaftskrise hat bislang die Zahlungsmoral der privaten und gewerblichen Kunden unberührt gelassen. Laut einer Studie der Auskunftei Creditreform konnten 73 % der mittelständischen Unternehmen den Geldeingang von diesen Kundengruppen nach spätestens 30 Tagen verbuchen. 2008 waren es 70,9 %.

Kaum verändert im Vergleich zum Vorjahr ist auch die Zahl der Forderungsausfälle. Nach wie vor klagt jeder siebte Betrieb (14,8 %, 2008: 14,0 %) über Zahlungsausfälle, die 1 % des Jahresumsatzes übersteigen. Dabei sind die Branchenunterschiede erheblich. Bauwirtschaft und Dienstleister gehören zu den am stärksten betroffenen Gruppen.

### Darauf sollten Sie achten

Durch ein durchdachtes Forderungsmanagement und viel Konsequenz lässt sich die Gefahr, auf offenen Rechnungen sitzenzubleiben deutlich vermindern. Ein paar Tipps:

- Vor der Übernahme eines (größeren) Auftrags sollte die Bonität des Kunden geprüft werden.
- Vor Leistungserbringung möglichst alle vertraglichen Vereinbarungen schriftlich fixieren und von einer vertretungsberechtigten Person unterschreiben lassen.
- Anstatt großzügige Zahlungsziele zu gewähren, lieber Sconto einräumen. Das schafft einen Anreiz, Rechnungen zeitnah zu begleichen.
- Direkt nach Auftrags erledigung sollte die Rechnung versendet werden.
- Zahlungseingänge sollten unbedingt kontinuierlich beobachtet werden.
- Überschreitet ein Kunde die Zahlungsfrist, nicht warten und hoffen, sondern reagieren. Es ist ratsam, sofort eine Mahnung zu schicken. Das setzt den Auftraggeber in Verzug. Ab diesem Zeitpunkt können Zinsen und Ersatz weiterer Kosten (zum Beispiel für einen Anwalt) vom Schuldner verlangt werden. << tm

Einen 100-prozentigen Schutz vor Forderungsausfällen gibt's für keinen Betrieb. Doch wer einige Grundregeln beachtet, kann das Risiko erheblich vermindern – und muss es nicht bis zum Äußersten treiben.

### Wirtschaftsleistung 2009

#### Stabiler Norden

Das deutsche Bruttoinlandsprodukt schrumpfte 2009 auf minus 5 %. Die norddeutschen Bundesländer sind vergleichsweise glimpflich davongekommen. Nach Angaben des Arbeitskreises „VGR der Länder“ lag Schleswig-Holstein mit -1,9 % auf Platz 2 im Ländervergleich, Mecklenburg-Vorpommern (-2,3 %) auf Platz 4 und Hamburg (-3,2 %) auf Platz 5. << tm

#### Tarifbindung

#### Tendenziell rückläufig

Die Zahl der tarifgebundenen Betriebe

geht nach einer Untersuchung des Instituts für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) weiter zurück. Während 1996 in Westdeutschland 70 % der Beschäftigten in Firmen mit Branchentarifvertrag arbeiteten, waren es im vergangenen Jahr noch 56 %. In Osten sank im gleichen Zeitraum der Anteil von 56 auf 38 %. Für weitere 9 % der Arbeitnehmer im Westen und 13 % im Osten galt ein Firmentarifvertrag. << tm

#### Wenn's beim Azubi klemmt

#### Selbst ist der Betrieb

Es ist nicht ihre Aufgabe, sie übernehmen sie aber trotzdem. Viele Betriebe bieten ihren Lehrlingen Möglichkeiten der Nach-



qualifizierung an, um schulische Bildungslücken auszugleichen. Nach einer DIHK-Umfrage „Ausbildung 2010“ organisiert mehr als die Hälfte irgendeine Form der Nachhilfe im

Betrieb, damit die Berufsanfänger die Ausbildungsanforderungen erfüllen können. Beinahe ein Drittel nutzt die ausbildungsbegleitenden Hilfen (abH) der Arbeitsagenturen. 11 Prozent der 15.000 befragten Unternehmen stellt den Azubis ehrenamtliche Paten zur Seite. << tm

NUTZFAHRZEUGE:  
EFFIZIENT, FLEXIBEL, ZUKUNFTSSICHER.



IAA  
23.–30. SEPTEMBER 2010  
IN HANNOVER  
www.iaa.de

VDA | Verband der Automobilindustrie

IAA | Internationale Automobil-Ausstellung







Sie machen Hamburgs Handwerk alle Ehre (v. li.): Markus Sebastian Koep, Mara Wild, Lilly Schmidt, Philip Kaiser und Carola Stühmer beim Senatsempfang im Bürgermeistersaal des Rathauses.



Ein Moment, der in Erinnerung bleibt: Senatorin Christa Goetsch und Kammer-Präsident Josef Katzer würdigten die Ausnahmeleistung der Bundessieger, wie hier von Philip Kaiser.

## HAMBURGS BUNDESSIEGER

Diese Hamburger Nachwuchs-Handwerker waren beim Leistungswettbewerb erfolgreich auf Bundesebene:

### 2. Bundessieger

*Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik*

Philip Kaiser

Ausbildungsbetrieb: Imtech Deutschland GmbH & Co. KG

*Buchbinderin*

Mara Wild

Ausbildungsbetrieb:

Ingeborg Hartmann

*Gebäudereinigerin*

Carola Stühmer

Ausbildungsbetrieb: Katzer GmbH

### 3. Bundessieger

*Kraftfahrzeugmechatroniker*

Markus Sebastian Koep

Ausbildungsbetrieb: Raffay Automobil-Handelsgesellschaft mbH + Co. KG

### 2. Preis „Gute Form im Handwerk – Handwerker gestalten“

*Goldschmiedin*

Lilly Schmidt

Ausbildungsbetrieb: Laatzten GmbH

## Senatsempfang

# „Verdammt stolz“

Hamburgs Handwerker-Nachwuchs macht Furore: Gleich in vier Ausbildungsberufen gehören Gesellen aus der Hansestadt, die 2009 ihre Ausbildung abgeschlossen haben, beim „Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks“ zu den Besten. Jetzt waren die Bundessieger zu einem Senatsempfang ins Hamburger Rathaus geladen.

» „Was wollt ihr alle von dem Jungen?“, staunt die Telefonistin, wenn man bei der Imtech Deutschland GmbH nach Philip Kaiser fragt. „Laufend wird er eingeladen ...“ Die Antwort liegt auf der Hand: Eine Auszeichnung als 2. Bundessieger ist Garantie für erhöhte Aufmerksamkeit. Nach der Ehrung in der Firma mit einem Azubi-Award und einem Karpfenessen bei der Innung folgte als Krönung für den 23-jährigen Anlagen-

mechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik nun die Würdigung durch die Stadt Hamburg.

Schon die ehrwürdige Kulisse des Bürgermeistersaals hinterließ bleibenden Eindruck bei Philip Kaiser: „Es ist etwas Besonderes, in diesen Räumlichkeiten geehrt zu werden“, sagte der junge Mann, der von seinem Vater und seinem Ausbilder Heinz-Werner Eckert zum Senatsempfang begleitet wurde. Dreimal Silber und ein-

mal Bronze gingen bei dem bundesweiten Handwerkswettbewerb, bei dem in 121 Berufen 896 Landessieger gegeneinander antraten, in die Hansestadt. Zusätzlich belegte Goldschmiedin Lilly Schmidt den 2. Platz im Wettbewerb „Die gute Form im Handwerk – Handwerker gestalten“.

### Vorbilder des Handwerks

Dem Top-Nachwuchs gratulierten im Rahmen der Feierstunde der Präsident der Handwerkskammer Hamburg, Josef Katzer, sowie Christa Goetsch, Senatorin für Schule und Berufsbildung. „Talent, Können, aber vor allem ein unbändiger Wille zum Erfolg zeichnen unsere Bundessieger aus. Sie haben mit Leidenschaft an ihrem Ziel gearbeitet und ich bin verdammt stolz auf unseren Nachwuchs. Sie sind die Zukunft und das Vorbild des Handwerks“, betonte Katzer, der es wissen muss: Mit Gebäudereinigerin Carola Stühmer war auch eine Gesellin aus seinem Betrieb unter den Hamburger Bundessiegern.

„Das sind außerordentliche Leistungen“, sagte Bildungssenatorin Christa Goetsch. „Diese jungen Erwachsenen sind Vorbilder für andere und spiegeln die hohe Qualität der Ausbildung im Hamburger Handwerk wider. Durch die Neuausrichtung der berufsbildenden Schulen in der engen Zu-

sammenarbeit mit der Handwerkskammer fördern wir Begabungen und somit die Qualität im Handwerk.“

Und noch eine weitere Größe kommt ins Spiel: Phil Kaiser rechnet seine Premium-Ergebnisse nicht nur eigenem Fleiß zu, sondern zu einem guten Teil auch seinem Ausbildungsbetrieb: „Ohne die fundierte praktische Ausbildung wäre das nicht zu schaffen gewesen. Hilfreich war zudem,

dass wir Prüfungsvorbereitungskurse und Lehrgänge bei Blohm + Voss besuchen konnten.“ Für den Anlagenmechaniker war die Gesellenprüfung indes nur eine Zwischentappe: Im September schließt er Teil zwei seiner Ausbildung ab, ein duales Studium zum Bachelor in Betriebswirtschaftslehre für kleine und mittlere Unternehmen. Er dürfte auch in Zukunft ein gefragter Mann sein. << id/cro



Begeisterung für ihr Fach: Eine „wahre Faszination für Papier“ hat Mara Wild während ihrer Ausbildung zur Buchbinderin entwickelt.



## Kfz-Innung: Familiensiegel als Ansporn

Die Marke von 100 Betrieben ist übersprungen. Unter den 25 kleinen und mittelständischen Unternehmen, die jetzt in einem Festakt mit dem Hamburger Familiensiegel für eine familienfreundliche Gestaltung der Arbeitsbedingungen ausgezeichnet wurden, ist auch die Innung des Kfz-Handwerks Hamburg. Sie will damit Vorbild sein für ihre Mitgliedsbetriebe.



Für und mit der Kfz-Innung freuten sich über die Auszeichnung (v. li.): Martin Rumpff, Geschäftsführer, Hjalmar Stemmann als Vertreter der Handwerkskammer, Ute Joost, Sekretariat der Geschäftsführung, Senator Dietrich Wersich, Uwe Rütz, Innungsoberrmeister, und Andreas Paulokat, Leiter Finanz- und Rechnungswesen.

Nach der Elternzeit wollten zwei Mitarbeiterinnen in Teilzeit wieder in den Beruf einsteigen. Die Kfz-Innung kam dem Wunsch nach und machte aus einem zwei halbe Arbeitsplätze. Den Nutzen haben beide Seiten, schildert Abteilungsleiter Andreas Paulokat: Die Frauen treffen eigenständig Absprachen über ihre Arbeitszeit – und vertreten sich in Zeiten von Krankheit der Kinder oder Urlaub, so dass die Mitgliederbetreuung, die ihre Aufgabe ist, stets gewährleistet ist. Auch mit Gleitzeit-Regelungen oder der Möglichkeit, von zu Hause zu arbeiten, trägt die Innung dazu bei, dass für ihre 40 Mitarbeiter Familie und Beruf gut vereinbar sind. Das Familiensiegel der Hamburger Allianz für Familie, einer gemeinsamen Initiative des Senats, der Handelskammer und der Handwerkskammer, dokumentiert dieses

Engagement nun auch nach außen. Innungs-Obermeister Uwe Rütz nahm die Auszeichnung aus den Händen von Hjalmar Stemmann, Mitglied der Vollversammlung der Handwerkskammer, entgegen, der die Ehrung gemeinsam mit Familiensenator Dietrich Wersich vornahm.

Eine familienfreundliche Personalpolitik, da waren sich die Festredner einig, wirke der Abwanderung von Fachkräften entgegen und erhöhe die Chancen, qualifizierte Arbeitskräfte neu in das Unternehmen zu holen. Hjalmar Stemmann betonte, dass die Hamburger Unternehmen „immer mehr Schwierigkeiten haben werden, Fach- und Führungskräfte zu gewinnen. Zwar steht Hamburg voraussichtlich bis 2020 in der Bevölkerungsentwicklung noch relativ stabil da, die demografische Entwicklung im Hamburger Umland sorgt aber bereits

jetzt dafür, dass immer weniger Auszubildende von dort nach Hamburg kommen. Aus Mecklenburg-Vorpommern ist der Zustrom bereits vollständig versiegt.“ Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund sieht die Kfz-Innung ihre Auszeichnung mit dem Familiensiegel als Ansporn für die Mitgliedsbetriebe. Die Zertifizierung sei weniger zeitaufwändig als angenommen, verdeutlicht Andreas Paulokat, der bei der Innung den Antrag bearbeitete: „Ein bis zwei Stunden gedankliche Vorarbeit und noch mal so viel Zeit für ein Interview – das war’s. Vielen Handwerksbetrieben ist gar nicht bewusst, dass sie familienfreundlich sind.“ << ot/ero

➔ **Infos:** Handwerkskammer Hamburg, Oliver Thieß, E-Mail: othiess@hwk-hamburg.de, Tel.: 040 35905-266.

## Unternehmensvideos für Ihre Internetseite

### Basis



- Videolänge ca. 1,5 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Ca. zwei stündiger Dreh
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- Web-Videoformat

**€ 990**

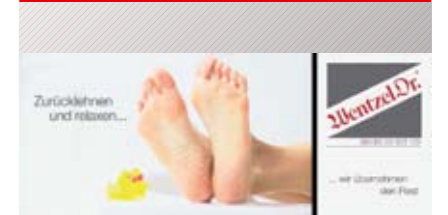
### Premium



- Videolänge bis 4 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Bis zu 1,5 Drehtagen Drehtag
- Sprecher / in
- Interviewszene
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- HD-Qualität

**€ 2.860**

### Individual



- Individuelles Konzept
- Sprecher / in
- Special Effects
- indiv. Musik
- HD-Qualität
- DVD-Authoring

**Angebot**

**zwei:c werbeagentur GmbH & broad | Support GmbH**  
 Ansprechpartner: Carsten Stabenow, Telefon 040/ 80 80 70 115

[www.unternehmensvideo.tv](http://www.unternehmensvideo.tv)



## 10. Bergedorfer Bautage 2010

## Imagepflege konkret

Handwerk zum Erleben boten in der zehnten Auflage die Bergedorfer Bautage. Wer immer sich mit dem Plan zum Hausbau, zur Renovierung oder Modernisierung trug, konnte mit fachkundiger Beratung durch die 220 Aussteller rechnen.

» Mit dem Rückenwind der Imagekampagne des Deutschen Handwerks präsentierte sich das Bergedorfer Handwerk auf den 10. Bergedorfer Bautagen am letzten Wochenende im März. Zum Auftakt beim traditionellen Ausstellerabend auf dem über 900 Quadratmeter großen Gemeinschaftsstand der Handwerksmeister aus dem Bezirk Bergedorf enthüllte der Präsident der Handwerkskammer Hamburg Josef Katzer gemeinsam mit dem Bergedorfer Bezirksmeister, bestehend aus Maler-, Lackierer- und Raumausstat-termeister Christian Hamburg, Glasermeister Karsten Sommer und Tischlermeister Sönke Burwieck, ein Baustellentransparent für das Hamburger Handwerk, Slogan: „Zugegeben, Hamburg ist uns gut gelungen. Aber wir hatten ja auch 1.200 Jahre Zeit.“ Gut gelungen – das ließ sich auch über die Leistungsschau des Bergedorfer

Handwerks sagen, wozu Präsident Katzer in seiner Grußbotschaft gratulierte.

Und Josef Katzer unterstrich die Bedeutung einer solchen Präsentation: „Der werbliche Auftritt allein in den Medien ist nicht ausreichend. Worte ohne Inhalt werden schnell leer und entpuppen sich als Seifenblasen. Das Handwerk, die Handwerksorganisationen müssen, wie hier in Bergedorf, mit weiteren Aktionen lokal und regional aktiv werden, damit die Bevölkerung konkret erlebt, was das Handwerk alles zwischen Himmel und Erde schafft!“

## Neue Aufträge im Buch

Die Bergedorfer Bautage haben sich in ihrer zehnjährigen Geschichte zu einer regionalen Fachmesse des Bau- und Ausbauhandwerks entwickelt. Bauinteressierte,



8.500 Besucher zog in den Bann, was das Handwerk zwischen Himmel und Erde schafft.

Hausbauer, Modernisierer, Renovierer sowie Menschen mit konkreten Bauplänen aus dem Bezirk Bergedorf und den umliegenden Stadtgebieten und Landkreisen wissen, dass es hier erstklassige Informationen von erfahrenen Handwerksmeistern gibt. Der Messeveranstalter Festivitas meldete mit 8.500 Besuchern und 220 Ausstellern an zwei Ausstellungstagen wieder Rekordzahlen.

Bei den Handwerksmeistern auf dem Gemeinschaftsstand war die Stimmung

nach Messeschluss gut bis sehr gut, auch wenn der Besucherstrom am Sonnabend etwas schwächer ausfiel als im Vorjahr. „Aber die Besucher, die wir hatten, haben auch gleich Aufträge gebucht. Masse ist nicht unbedingt Klasse“, berichteten die Tischlermeister Sven Struck und Martin Schulz.

Und noch beim Abbau wurden Pläne für das nächste Jahr geschmiedet. „Wir haben uns hier wieder in starker Gemeinschaft gezeigt und unseren Wettbewerbern deut-



Foto: Fischer

lich gemacht, dass wir unseren Trumpf – Qualitätsleistungen komplett, zu fairen Preisen und direkt aus ihrer Nachbarschaft – weiter voll ausspielen“, bilanzierte Bezirkshandwerksmeister Christian Hamburg und blickte voraus: „Für 2011 hoffe ich, dass wir ein gesamtes Zelt mit Bergedorfer Handwerksbetrieben füllen.“ Die Chancen dafür sind gegeben, denn eine ganze Reihe von Betrieben aus Bergedorf war als Einzelaussteller auf der Messe in den Nachbarzelten vertreten. << kf

## DER NEUE RENAULT MASTER – JETZT BEI IHREN RENAULT PARTNERN IM NORDEN.

MASTER KASTEN L2H2 3,3 T0, DCI 75 KW (100 PS)  
INKLUSIVE CONFORT-PAKET

- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Elektrische Fensterheber vorne
- Zentralverriegelung mit Fernbedienung
- Laderaumseitenverkleidung
- Beifahrerdoppelsitzbank

Unser Angebotspreis ab:  
**17.880,- €**



INKLUSIVE 36 MONATE  
GARANTIE UND WARTUNGEN\*

oder mtl. Leasingrate  
ohne Anzahlung:  
**298,- €\***



Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts 10,2, außerorts 7,4, kombiniert 8,4; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 224 g/km (Werte nach EU-Normmessverfahren). Alle hier aufgeführten Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Abbildung ähnlich und mit Sonderausstattung. \*Ein Angebot der Renault Leasing: Anzahlung 0,- €, monatliche Leasingrate 298,- € inkl. Überführung, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 60.000 km. Enthalten sind ein Renault Plus Garantie PLUS Vertrag (Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie, inkl. Mobilitätsgarantie) sowie alle Kosten der vorgeschriebenen Wartungsarbeiten für die Vertragsdauer (36 Monate bzw. 60.000 km ab Erstzulassung gem. Vertragsbedingungen). Abbildung zeigt Sonderausstattung.

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

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

## Material-Container

## Vom Marktführer!

3 x 2 m • Verzinkt • Zweiflügelige Tür



Erfragen Sie unsere Sonderpreise!

**hb**

**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME

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

NordHandwerk  
ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst

**040 / 414 33 38 31**

Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag  
Schanzenstraße 70 · 20357 Hamburg

**www.hbzv.com**

Klimageräte  
mieten

Raumklimageräte und Spotcooler zur Kühlung von Arbeitsplätzen, Zelten, Maschinen, DV-Anlagen und verderblichen Waren.

Hinsch & Co. Wärmetechnische Geräte GmbH  
Lademannbogen 11 · 22339 Hamburg

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

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen · kühlen · trocknen · lüften

## Tag des Mittelstands

## Strategien zum Durchstarten

Betriebliche Beispiele aus Handwerk, Einzelhandel und den freien Berufen stehen im Mittelpunkt der praxisnahen Foren beim kostenlosen Tag des Mittelstands 2010 in der Handelskammer Hamburg. Von dort ist der Weg zum Rathaus nicht weit, wo abends der Erste Bürgermeister alle Gäste zum Senatsempfang einlädt.

Der Tag des Mittelstands beginnt am Montag, 21. Juni, um 14 Uhr mit Beiträgen zu den Themen „Zurück in die Zukunft – Mittelstand startet durch“ und „Alles außer gewöhnlich – Erfolgsstrategien für den Mittelstand“. Die drei parallelen Foren behandeln dann die Themen Finanzie-

rung, Personal sowie Standortstrategien. Veranstaltet wird der Tag des Mittelstands von der Handwerkskammer, der Handelskammer, dem Verband Freier Berufe Hamburg und der Behörde für Wirtschaft und Arbeit. << ar

## ➔ Anmeldung:

Internet: www.tag-des-mittelstands.de, per Fax unter 040 427941550 mit dem Formular im Programm-Flyer, der dieser Ausgabe von NordHandwerk beiliegt, oder telefonisch: 040 35905-326. Anmeldeschluss für den Senatsempfang: 8. Juni 2010.





**Zukunftsmarkt Umwelt**

**Folge 4: Geschäftsfeld Erneuerbare Energien**

# Sonnige Zeiten fürs Handwerk?

Steigende Energiepreise bescheren der Firma Rückert Heizungstechnik und Sanitär neue Kunden. Wie der Betrieb erneuerbare Energien und Umweltschutz früh zu seiner Sache machte und zum Vorreiter wurde, schildert Geschäftsführer Lars Rückert im Gespräch.

**Was bietet Ihr Unternehmen Kunden in puncto regenerative Energien an?**

**Lars Rückert:** Wir haben verschiedene Lösungen für unsere Kunden: Von der klassischen Solarthermieanlage zur reinen Brauchwarmwassererwärmung bis hin zur modernen Sole-/Wasser-Wärmepumpe. Manche Kunden wollen ganz von den Energieversorgungsunternehmen unabhängig sein und lassen sich Holz- oder Holzpelletanlagen einbauen.

**Sind die regenerativen Energieträger ein Zukunftsmarkt?**

**Rückert:** Davon bin ich überzeugt. Die Bundesregierung plant, bis zum Jahr 2020 den Anteil der erneuerbaren Energien zur Deckung des Wärmeenergiebedarfs in Deutschland auf 14 Prozent zu verdoppeln. Nach den Jahren der wohlwollenden Marktanzüge setzt sie ihre Klimaschutzziele nun mit Hilfe strenger Verordnungen durch. Die Energieeinsparverordnung 2009 zeigt das ganz deutlich. Jeder Handwerker ist gut beraten, sich jetzt mit dieser Technik zu beschäftigen.

**Wie bereiten Sie sich und Ihre Mitarbeiter auf neue Herausforderungen vor?**

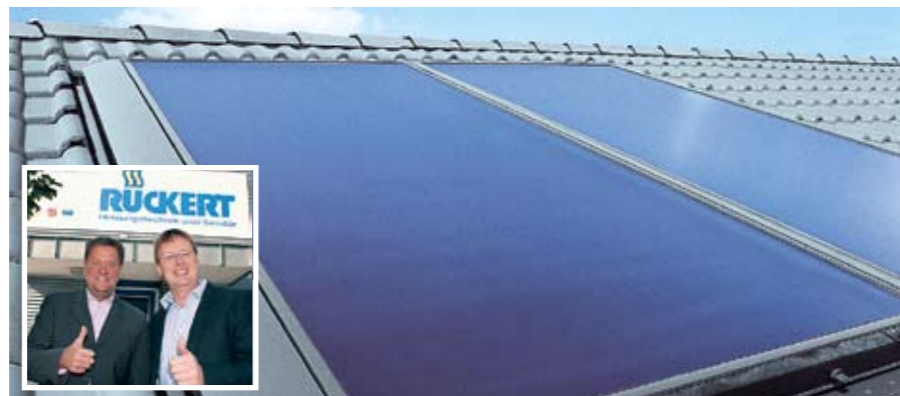
**Rückert:** Als Dienstleister muss man ständig am Ball bleiben. Unsere Mitarbeiter bringen sich regelmäßig durch externe Fortbildungen oder Veranstaltungen der Hersteller auf den neuesten Stand.

**Welche Risiken gehen Sie ein, um sich zu spezialisieren?**

**Rückert:** Wir sind schon früh ins kalte Wasser gesprungen: Seit gut 15

Jahren sammeln wir Erfahrungen mit der Solarenergie. Einige waren auch nicht so gut, aber wir haben daraus gelernt. Anfang der 80er Jahre bauten wir die anfälligen Luft-Wärmepumpen bei unseren Kunden aus - heute bauen wir dort Geräte der neuesten Generation wieder ein. Wir wollen sicher nicht immer die Ersten sein, die eine neue Technik ausprobieren. Daher halten wir uns bisher beim Thema Brennstoffzelle oder Mikro-Blockheizkraftwerk noch zurück. Bei der Photovoltaik haben wir lange gezögert. Jetzt wollen wir es angehen und haben Kooperationen mit Herstellern aufgebaut. Es werden zunächst nur kleine Photovoltaik-Anlagen sein - so haben wir auch bei der Solarthermie angefangen. Jedes Risiko bietet also auch Chancen.

*Besonders stolz sind Sie auf den Solarpreis in der Kategorie Fachhandwerk, verliehen durch*



*Risikobereit mit Maß: Lars Rückert (li.) und Andreas Schuhmann. Ihr früher Einstieg in den Markt der Solarenergie hat sich bezahlt gemacht.*

**die Umweltbehörde im Jahr 2003. Warum haben Sie diesen Preis erhalten?**

**Rückert:** Wir hatten damals schon in drei Jahren etwa 450 Quadratmeter Solarkollektorfläche installiert. Das waren für damalige Verhältnisse sehr viele Einzelanlagen. Heute werden schon mal 100 Quadratmeter auf einen Schlag gebaut.

**Warum engagiert sich Firma Rückert so stark bei umweltfreundlichen Technologien?**

**Rückert:** Es ist das persönliche Anliegen der handelnden Personen. Mein Vater, Arnold Rückert, ging in den 70er Jahren voran. Diese Mentalität wurde „weitervererbt“ auf meinen Geschäftsführer-Kollegen, Andreas Schuhmann, auf mich und unsere Mitarbeiter. Natürlich heben wir uns so auch im Wettbewerb ab. Innovation ist heute mehr gefragt als das Herkömmliche. <<

*Die Fragen stellte Karin Maring.*

**Kooperation**

# Handwerker im Hochschullabor

Ihren Korrosionsschutz für Metalle optimiert die Firma TimeMAX mit Unterstützung der Hochschule für Angewandte Wissenschaften (HAW). Und ein Verbund von Tischlern entwickelt mit dem Institut für Angewandte Bautechnik der TU Hamburg-Harburg eine neue Möbelserie. Dies sind zwei Beispiele für funktionierende Kooperationen zwischen Hochschulen und Handwerksbetrieben. Die beteiligten Betriebsinhaber, Gerd Cordes von TimeMAX und Tischlermeister Nils Grimm,

und eingebundene Professoren berichten am Donnerstag, 3. Juni, ab 18 Uhr in der Handwerkskammer von ihren Erfahrungen mit dem Projekt FINE (Fast Innovation Networks). Wie Betriebe gemeinsam mit Hochschulen die Umsetzung innovativer Ideen vorantreiben können, welche Förder- und Beratungsmöglichkeiten es gibt, vermittelt die Veranstaltung unter dem Titel „So nutzen Sie das Wissen der Hochschulen für Ihren Erfolg“. Die Teilnahme ist kostenlos. << ar



*Kooperation gegen Korrosion: Gerd Cordes (Mitte), Firma TimeMAX, Prof. Bozena Arnold von der HAW und Dr. Harald Eifert, Leiter der Hamburger Innovationsstiftung, setzen auf Zusammenarbeit.*

**Anmeldung:**

bis 27. Mai 2010  
Tel.: 040 35905-322,  
E-Mail: hbarkowski@hwk-hamburg.de.  
Das Programm steht unter [www.hwk-hamburg.de](http://www.hwk-hamburg.de) > Aktuelles zum Download.

**AMTLICHES**

**Wahl des Gesellenausschusses der Augenoptiker-Innung Hamburg vom 9.3.2010**

Amtszeit 5 Jahre  
Vorsitzende: Marlies Mahnke,  
Op de Wisch 15,  
25482 Appen, in Fa. Fielmann,

Tel.: 040 27076962.  
Stellv. Vorsitzender:  
Sven Höcker, Travestieg 20,  
22047 Hamburg, in Fa. Böcker + Schursch,  
Tel.: 040 6779448.  
Schriftführer:  
Jörg Werner,

Hans-Stern-Str. 3,  
21339 Lüneburg,  
in Fa. Fielmann,  
Tel.: 040 27076962.  
Stellv. Schriftführer:  
Maik König, Osterstr. 120, 20255 Hamburg, in Fa. Fielmann, Tel.: 040 27076962.

**NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50319 BRÜHL**

**DER NEUE NV200 – NEUES ERFAHREN.**

**INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR.\***

**MAXIMALE INNENMASSE FÜR UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN.**

**Der neue Stadtlieferwagen NV200 besticht durch intelligentes Design, sein modernes Downsizing-Konzept, das enorme Ladevolumen und sein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit einer Innenraumlänge von 2,04 m und einer Breite von 1,22 m zwischen den hinteren Radkästen nimmt er leicht zwei Europaletten mit. In der Kombivariante finden bis zu 7 Personen Platz – inklusive Gepäck.**

**Der neue Stadtlieferwagen NV200 besticht durch intelligentes Design, sein modernes Downsizing-Konzept, das enorme Ladevolumen und sein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit einer Innenraumlänge von 2,04 m und einer Breite von 1,22 m zwischen den hinteren Radkästen nimmt er leicht zwei Europaletten mit. In der Kombivariante finden bis zu 7 Personen Platz – inklusive Gepäck.**

**NISSAN**

**SHIFT\_ the way you move**

**Fragen Sie Ihren NISSAN Händler nach seinen aktuellen Angeboten.**

**Autohaus C. Thomsen GmbH • [www.autohaus-thomsen.de](http://www.autohaus-thomsen.de)**  
Ochsenzoller Str. 99 • 22848 Norderstedt • Tel.: 0 40/5 34 34 00  
Osdorfer Landstr. 238-240 • 22549 Hamburg • Tel.: 0 40/80 78 88-0  
Nedderfeld 32-34 • 22529 Hamburg • Tel.: 0 40/57 00 64 60  
Lewenwerder 2 • 21079 Hamburg-Harburg • Tel.: 0 40/38 03 68 60  
Glüsinger Str. 82 • 21217 Seevetal • Tel.: 0 41 05/14 24-0  
Stawedder 30 • 25469 Halstenbek • Tel.: 0 41 01/47 28 00  
Philipp-Reis-Str. 1 • 24558 Henstedt-Ulzburg • Tel.: 0 41 93/76 23 90

**Autohaus Günther GmbH • [www.nissanguenther.de](http://www.nissanguenther.de)**  
Poppenbütteler Bogen 33 • 22399 Hamburg-Poppenbüttel • Tel.: 0 40/63 66 96-0  
Fr.-Ebert-Damm 319-321 • 22159 Hamburg-Farmsen • Tel.: 0 40/64 55 51-0  
Kampweg 3 • 21035 Hamburg-Bergedorf • Tel.: 0 40/7 97 55 67-0  
Ausschläger Weg 49 • 20537 Hamburg-City Süd • Tel.: 0 40/6 69 07 66-0

**Gesamtverbrauch: innerorts 9,3 l/100 km, außerorts 6,3 l/100 km, kombiniert 7,4 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 174,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm). Abb. zeigt Sonderausstattung. \*Die Auszeichnung „International Van of the Year“ wird jährlich vom Verband ITM (International Transport Management) und einer speziell dafür gegründeten Fachjury aus 23 Journalisten vergeben. \*\*Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers, zzgl. MwSt.**



## Buchtipps

## Posamentiere mit Fernsprechanchluss

Die Dosenverschließer waren mit zehn Einträgen vertreten, die Posamentiere, die Quaste und Borten fertigen, mit vier: Vor 60 Jahren erschien als Vorläufer der heutigen „Gelben Seiten“ das erste Telefonbuch für Hamburg nach Kriegsende. Im „Branchen-Fernsprechbuch für den Oberpostdirektionsbezirk HAMBURG 1950“ spiegelte sich die auflebende Wirtschaft der Hansestadt wider. Darin zusammengetragen waren Firmeneinträge von A wie Abbruchbetriebe bis Z wie Zwirn. Aus Anlass des Jubiläums hat der Verlag Dumrath & Fassnacht nun eine Faksimile-Ausgabe herausgebracht (zu bestellen beim Verlag zum Preis von 18 €: Tel. 040 800 80-1450 oder per E-Mail buchversand@duf.de). Kostenlos kann im Internet in der Vergangenheit geblättert werden. Vielleicht findet sich unter www.BranchenFernsprechbuch1950.de sogar ein Eintrag des eigenen Betriebs. << cro



Das erste Hamburger Branchen-Fernsprechbuch von 1950 lieferte auch die richtige Adresse für neue Posamenten.

## Ausbildungsbegleiter

## Aufgeben zählt nicht

Zoff mit dem Meister, Unsicherheit oder Ärger über lästige Pflichten im Betrieb: In Deutschland bricht jeder fünfte Jugendliche seine Ausbildung vorzeitig ab, oft schon im ersten Lehrjahr – keine guten Nachrichten für den Arbeitsmarkt. Doch es muss nicht so weit kommen: VerA stärkt Auszubildenden den Rücken, die kurz davor stehen aufzugeben.

Hinter dem Kürzel verbirgt sich die Initiative „Verhinderung von Abbrüchen und Stärkung von Jugendlichen in der Berufsausbildung durch SES-Ausbildungsbegleiter“. Der Senior Experten Service (SES), eine gemeinnützige Stiftung, hat VerA Ende 2008 zusammen mit den Spitzenverbänden der deutschen Industrie, des Handwerks und der freien Berufe aufgelegt. Die Senior-Experten fungieren als Vertrauenspersonen, die den Jugendlichen Stärke und Orientierung vermitteln. Sie sind ehrenamtlich tätig und helfen individuell: Als Ausbildungsbegleiter

beantworten sie fachliche Fragen, unterstützen bei der Prüfungsvorbereitung, fördern die Lernmotivation und stärken das Vertrauensverhältnis zwischen Auszubildenden und Ausbilder.

Der SES nimmt Anfragen nach Ausbildungsbegleitern von jeder Seite entgegen – von den Auszubildenden selbst, den Beratern bei den Kammern, den Ausbil-



Senior-Experten helfen dabei, die Klippen der Ausbildung zu umschiffen.

dungsbetrieben und den Berufsschulen. Hunderte Expertinnen und Experten engagieren sich für VerA. Sie bringen Fachwissen aus Industrie, Handwerk und vielen technischen, kaufmännischen und sozialen Berufen mit. Eine VerA-Begleitung ist für den Auszubildenden und den Ausbildungsbetrieb kostenlos. Sie läuft zunächst über maximal zwölf Monate, kann aber verlängert werden. Und wenn es keine andere Lösung gibt: SES-Experten helfen auch dann, wenn das Ausbildungsverhältnis vorzeitig beendet wird. Die Initiative läuft vorerst bis Ende 2013. << cro

**➔ Kontakt:** Bernd Vermehr, SES-Büro Hamburg, Tel.: 040 2503811, E-Mail: hamburg@vera.ses-bonn.de; Hwk Hamburg, Ausbildungsberatung, Tel.: 040 35905-261, E-Mail: berufsbildungsinfo@hwk-hamburg.de

## Auslandspraktikum

## Lernen von Danzigs Handwerkern

Wie machen es die polnischen Kollegen? Auszubildende des Handwerks aus Hamburg haben Gelegenheit, das während eines dreiwöchigen Praktikums in Danzig (Gdansk) herauszufinden. Vom 5. bis 25. September 2010 können sie Kontakte zu dortigen Handwerkern knüpfen und deren Arbeitsweise kennenlernen. „Wer sich ein wenig in der Welt umschaut, hat bessere Berufsaussichten auf dem deutschen und europäischen Arbeitsmarkt“, weiß Olga Stelter von der Mobilitätsagentur Hamburg des Bildungsträgers „Arbeit und Leben“, die den Aufenthalt in Kooperation mit der Handwerkskammer Hamburg organisiert. Der Clou: Praktika im europäischen Ausland werden durch das EU-Programm Leonardo da Vinci gefördert. Die Teilnehmer erhalten ein Stipendium, so dass ihr Eigenanteil an den Reisekosten nur 100 Euro beträgt. Die erste Woche ist reserviert,



um Danzig zu erkunden und mehr über seine Bewohner zu erfahren. Das eigentliche Betriebspraktikum schließt sich daran an. Interessierte sollten mindestens 18 Jahre alt sein und Englisch- oder Polnischkenntnisse mitbringen. Ein Bewerbungsformular steht unter [www.mobilitaetsagenturhamburg.de/bewerbung](http://www.mobilitaetsagenturhamburg.de/bewerbung) bereit. Anmeldeschluss ist am 15. Juli, ein Seminar Ende Juli dient der Vorbereitung der Fahrt. << cro

**➔ Informationen:** Mobilitätsagentur Hamburg, Olga Stelter, Tel.: 040 284016-66, E-Mail: olga.stelter@hamburg.arbeitundleben.de

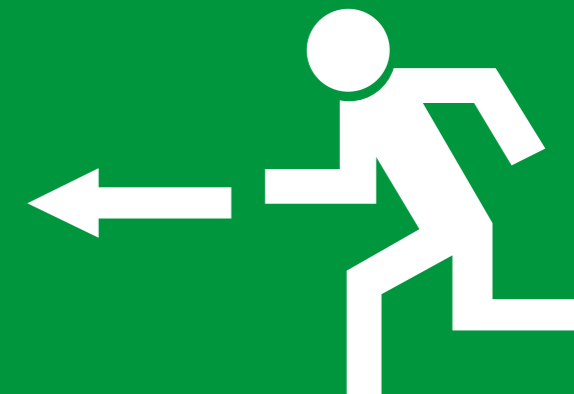
## Preisauszeichnung

## Was der Kunde wissen muss

Die richtige Preisauszeichnung ist für viele Handwerksunternehmer ein kaum vertrautes Feld. Leicht passieren Fehler. Das hat bereits zu zahlreichen Abmahnungen seitens der Verbraucherzentrale geführt – und zu Unmut der Betriebe. Sie empfinden das Vorgehen als wenig mittelstandsfreundlich. Um künftig Fehler zu vermeiden und Umfang und Grenzen der Preisauszeichnungspflicht für Handwerksbetriebe aufzuzeigen, lädt die Handwerkskammer Hamburg für Mittwoch,

23. Juni 2010, 18 Uhr, zu einer Informations- und Diskussionsveranstaltung im Gewerbehause, Holstenwall 12, ein. Vertreter betroffener Betriebe kommen ebenso zu Wort wie Edda Castello von der Verbraucherzentrale Hamburg und Kammerpräsident Josef Katzer. Auf dem Podium sitzen auch mehrere Juristen.

**➔ Anmeldung:** bis 15. Juni  
Tel.: 040 35 905-221,  
Fax: 040 35 905-363.



# JETZT SCHNELL WECHSELN.

Kein Zusatzbeitrag – dafür jede Menge Zusatzleistung.

**AOK Rheinland/Hamburg**  
Anruf genügt: 040/2023 2023.





## Fortbildung

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

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

## Handwerkskammer Hamburg · AHH

## Akademie des Handwerks Hamburg (AHH)

- **Mitarbeiter erfolgreich und motivierend führen**, WE, 7.-8.5.2010, 16 U-Std., Fr+Sa 9-16 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.
- **Heute Kollege – morgen Chef, Rollenwechsel**, TZ, 21.5.-25.6.2010, 16 U-Std., Fr, 14-21 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.

## ELBCAMPUS

## Akademie für Zahntechnik Handwerkskammer Hamburg

- **Totalprothetik APFNT**, VZ, 10. bis 11.5.2009, 16 Unterrichtsstunden, Mo+Di, 9-17 Uhr, 513 € mit Hwk-Karte, 540 € ohne.

## Friseurakademie Hamburg

- **Haarschnitt-Basis-Seminar**, VZ, 10.-11.5.2009, 16 U-Std., Mo+Di,

9-16.15 Uhr, 285 € mit Hwk-Karte, 300 € ohne.

## Kaufmännische Fortbildung

- **Fachqualifizierung Personaldisposition, Modul Arbeitssicherheit**, TZ, 16.4.2010-13.5.2011, 200 U-Std., Fr 8.30-13 Uhr, 1.140 € mit Hwk-Karte, 1.200 € ohne.

## Fortbildung

- **Proportional-Hydraulik**, VZ, 10.-12.5.2010, 24 U-Std., Mo-Mi 8-15.15 Uhr, 427,50 € mit Hwk-Karte, 450 € ohne.
- **Messtechnik für die Hydraulik**, VZ, 3.-4.6.2010, 16 U-Std., Do-Fr 8-15.15 Uhr, 380 € mit Hwk-Karte, 400 € ohne.
- **Sachkundenlehrgang nach Chem-Klimaschutz Verordnung**, VZ, 17.-22.5.2010, 48 U-Std., Mo-Sa 8-15.15 Uhr, 1.092,50 € mit Hwk-Karte, 1.150 € ohne.

## EDV-Seminare

- **EDV-Grundlagen**, VZ, 17. bis 21.5.2010, 40 U-Std., Mo-Fr 8-15.15 Uhr, 346,75 € mit Hwk-Karte, 365 € ohne.
- **Autodesk Revit Architecture 2010**, VZ, 17.-21.5.2010, 40 U-Std., Mo-Fr 8-15.15 Uhr, 1.230,25 € mit Hwk-Karte, 1.295 € ohne.
- **3-D-Studio Max 2010 und Photoshop CS4**, VZ, 17.-21.5.2010, 40

Unterrichtsstunden, Mo-Fr 9-16 Uhr, 1.230,25 € mit Hwk-Karte, 1.295 € ohne.

- **Adobe Photoshop CS4**, VZ, 24. bis 28.5.2010, 40 Unterrichtsstunden, Mo-Fr 9-16 Uhr, 850,25 € mit Hwk-Karte, 895 € ohne.
- **Inventor 2010 und ProSteel 3-D**, VZ, 28.5.-17.6.2010, 112 Unterrichtsstunden, Fr 16-20.45 Uhr, Sa 9-16.00 Uhr, 2.128 € mit Hwk-Karte, 2.240 € ohne.

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

- **Korrosion in Heizungsanlagen**, VZ, 6.5.2010, 8 U-Std., Do 8.30-15.30 Uhr, 99,75 € mit Hwk-Karte, 105 € ohne.
- **Gebäudeenergieberater**, WE, 7.5. bis 9.10.2010, 256 U-Std., Fr 13-20 Uhr, Sa 8.30-15.30 Uhr, 2.085,25 € mit Hwk-Karte, 2.195 € ohne.
- **Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im Abwasserbereich**, VZ, 17.-29.5.2010, 80 Unterrichtsstunden, Mo-Sa 8.30.-15.30. Uhr, 1.349 € mit Hwk-Karte, 1.420 € ohne.
- **Elektrotechnik in der Heizungstechnik**, WE, 28.5.-4.6.2010, 8 U-Std., Fr 15-18.30 Uhr, 99,75 € mit Hwk-Karte, 105 € ohne.

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

## Angebot des Monats

## Gebäude in besten Händen

Gebäude- oder Facilitymanagement ist ein Markt der Zukunft und sollte nicht Laien überlassen werden. Die Ansprüche der Bauherren und Betreiber steigen. Neubauten sind hochtechnisiert, Altbauten haben daher einen hohen technologischen Nachholbedarf. Der Gebäudemanager ist gefragt, da er Konzepte für einen reibungslosen und effizienten Gebäudebetrieb für unterschiedlichste Nutzer entwickeln kann. Das geht weit über das

traditionelle Hausmanagement hinaus. Das Gebäude muss vom Fundament bis zum Dachfirst, von der Klingel bis zum Netzwerkeserver, vom Wasserhahn bis zur Klimaanlage als eine Einheit betrachtet werden, mit dem Ziel, den Betrieb längerfristig so kostengünstig wie möglich zu gestalten. Der Lehrgang „Fachwirt für Gebäudemanagement“ schließt mit einer Handwerkskammerprüfung ab. Nächster Starttermin: 18. Juni 2010. <<



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

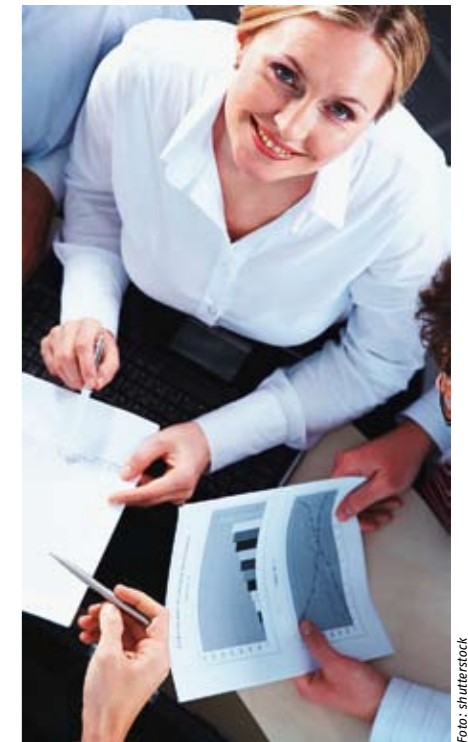
## SME-TraiNet

## Unterstützung beim Wachsen

Ist die Existenzgründung erst einmal glücklich, sind junge Handwerksbetriebe oft auf sich allein gestellt. Dabei werden die Herausforderungen nicht weniger, wenn ein Unternehmen wächst. Wie Unterstützung an diesem Punkt aussehen müsste, damit beschäftigt sich das Projekt SME-TraiNet an der Handwerkskammer Hamburg. SME ist die englische Abkürzung für kleine und mittlere Betriebe (deutsch: KMU). Das Projekt ist Teil eines europäischen Netzwerkes, dessen Vertreter KMU beraten und qualifizieren. „In der Phase der Existenzgründung gibt es zahlreiche Förderprogramme. Was passiert jedoch nach drei bis sechs Jahren? Die Konsolidierungsphase ist eine Phase von hoher Dynamik, in der leider Insolvenzen nicht selten sind. Hierzu will SME-TraiNet Verbesserungsvorschläge erarbeiten“, erläutert Juhanni Nieminen, Vizepräsident der Fach-

hochschule Lathi (Finnland) und Mitglied des SME-TraiNet-Netzwerkes. Im Rahmen des Hamburger Projektes wurden bisher bundesweite Förderungen für Jungunternehmer recherchiert und Inhaber junger Hamburger Handwerksbetriebe zu ihren Bedürfnissen befragt. Projektleiterin Wiebke Reyels berichtet: „Work-Life-Balance, Personalführung, Tipps für Kundenakquise und Marketing sowie kollegialer Austausch, das sind Themen, die die jungen Unternehmer beschäftigen.“ Im Juli 2010 werden erste Ergebnisse zu den Angeboten für Jungunternehmer in der Handwerkskammer vorgestellt. << ure

➔ **Informationen:**  
SME-TraiNet, Wiebke Reyels,  
Tel.: 040-35905-468,  
E-Mail: [wreyels@hwk-hamburg.de](mailto:wreyels@hwk-hamburg.de).



Jungunternehmer im Handwerk: Auch nach erfolgreicher Startphase ist Rat gefragt.

[www.bauhaus.info](http://www.bauhaus.info)



## Europas größte Fliesen-Fachcentren



Reinfahren

Aufladen

Rausfahren

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

## Unschlagbare Vielfalt und Auswahl

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



## Mit der PLUS CARD\* sparen

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



Mehr Informationen unter 0800/11 444 55

\* Nachweis erforderlich!





Handwerks-Junioren

## Nachwuchs auf der Trainerbank

### AKTIONEN DER JUNIOREN

Das Programm der Handwerks-Junioren bietet Gelegenheit zu ungezwungenen Begegnungen. Eine Auswahl:

- Betriebsbesichtigung bei „decorum – malerei und mehr“ am 5. Mai mit dem Fokus auf IT-Anwendungen.
  - Sommerfest am 23. Juni ab 19 Uhr mit Public Viewing des WM-Spiels Deutschland-Ghana.
  - Treffen mit den Handwerks-Junioren Berlin am 30./31. Oktober in Berlin mit Besichtigung des Bundestags.
  - Jahresgespräch mit Kammerpräsident Josef Katzer im November.
- Details unter [www.hwk-hamburg.de](http://www.hwk-hamburg.de).

**Kontakt:** Oliver Thieß, Handwerkskammer Hamburg, Tel.: 040 35905-266, [othiess@hwk-hamburg.de](mailto:othiess@hwk-hamburg.de).

Die Kulisse war beeindruckend, auch wenn die Zuschauer auf den Rängen fehlten: Zu ihrer Vollversammlung liefen die Handwerks-Junioren jetzt in der HSH-Nordbank-Arena auf. Den Regularien ging eine Besichtigung des HSV-Stadions voraus.

Die Gruppe der jungen Netzwerker aus dem Hamburger Handwerk nahm den HSV-Mannschaftsbus ebenso in Augenschein wie das Foyer der Arena, bekannt aus der Fußball-Berichterstattung. Ein Blick in die Gästekabine brachte den Führungsnachwuchs ins Staunen: In großen Whirlpools können die Spieler dort entspannen. Aus der Perspektive von HSV-Coach Bruno Labbadia erlebten die Junioren die Arena, als sie auf der Trainerbank Platz nahmen. Zum Programm gehörte auch ein Gespräch mit HSV-Marketing-Leiter Stefan Wagner. Er stellte die Nachwuchsförderung des Vereins vor.

Im offiziellen Teil der Versammlung in den Räumen des HSV entschieden die 16 Teilnehmer, wer künftig die Handwerks-Junioren in der Öffentlichkeit vertritt: Andreas Uhlisch von der Firma Edgar Ritter Holzdesign wurde neu in das dreiköpfige Sprecherteam gewählt, Jens Meer, Fahrrad Pagels, und Matthias Landt, Glas Landt GmbH, wurden in ihrer Funktion bestätigt.

Ein Wunsch ging bei dem Gastspiel im HSV-Stadion allerdings nicht in Erfüllung, wie Landt berichtet: „Wir hätten alle gern einmal einen Elfmeter geschossen. Aber der Rasen ist für Besucher tabu.“ << cro



### GLÜCKWUNSCH

#### 50-jähriges Bestehen

- Dirk Blumberg, Kraftfahrzeugtechnikbetrieb, Schwarzer Weg 7, 22309 Hamburg.

#### 25-jähriges Bestehen

- Beerdigungsinstitut Weymar – St. An-schar, Herderstr. 29, 22085 Hamburg.
- Mario Beck, Tischlerei, Kulemannstieg 28, 22457 Hamburg.
- Raffay Automobil-Handelsgesellschaft mbH & Co., Alsterufer 34, 20354 Hamburg.

#### 50-jähriges Arbeitsjubiläum

- Jörn Bötjer, Friseurbetrieb Bötjer, Reetwerder 5, 21029 Hamburg.

#### 30-jähriges Arbeitsjubiläum

- Hubertus Jüttner, Teiledienstmitarbeiter, Volkswagen Automobile Hamburg GmbH, Fruchttal 53, 20259 Hamburg.

#### 25-jähriges Arbeitsjubiläum

- Joachim Bednarczyk, Dreher, WM Maschinenteknik Willi Mecklenburg GmbH, Kurt-A.-Köber-Chaussee 73, 21033 Hamburg.
- Rene Unger, Ernst Dello GmbH & Co. KG, Nedderfeld 91, 22529 Hamburg.

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

### Handwerker-Suchmaschine

#### Jeder Treffer ein Innungsbetrieb

Die Eingabe eines Suchbegriffs wie „Isolierung“ oder „Partyservice“ führt garantiert zu einem Innungsbetrieb: Mit einer eigenen Handwerker-Suchmaschine im Internet will der Arbeitskreis „Wenn Handwerk – dann Innung“ (WHDI) Verbrauchern in Hamburg sowie Berlin/Brandenburg den Weg zu guter Qualität in ihrem Umfeld weisen. Die Datenbank enthält allein für Hamburg 7.100 Einträge. Unternehmen, die einer Innung angehören, legen besonderen Wert darauf, auf dem neuesten Stand der fachlichen Entwicklung zu bleiben, heißt es von Seiten des WHDI. „Durch unsere Fort- und Weiterbildungen stellen wir sicher, dass die Qualität unserer Mitgliedsbetriebe dauerhaft auf hohem Niveau bleibt“, sagt dazu Wilfried Röhrig, WHDI-Vorsitzender in Hamburg. Die Handwerkersuche kann unter [www.innung.org](http://www.innung.org) aufgerufen werden. << cro

## IHRE BROSCHÜRE ZUM BLÄTTERN IM INTERNET



Wir präsentieren Ihre Kataloge, Broschüren, Werbeflyer und andere Print-Produkte zum Durchblättern im Internet. Dabei entspricht das Erscheinungsbild im Internet exakt der Druckvorlage.

Beispiele finden Sie unter:  
[www.zwei-c.com/blaetterkataloge](http://www.zwei-c.com/blaetterkataloge)



**ZWEI:C**  
WERBEAGENTUR

zwei:c werbeagentur GmbH · Schanzenstraße 70  
20357 Hamburg · Telefon 040/414 33 38-0 · [www.zwei-c.com](http://www.zwei-c.com)



## Arbeitsjubiläum

## Seit 50 Jahren kreativ mit Kamm und Schere

Jörn Bötjer hält es mit Udo Jürgens: „Mit 66 Jahren ist noch lange nicht Schluss.“ Der Friseurmeister hat zwar seinen Salon in Bergedorf vor zwölf Jahren an seine Tochter, Friseurmeisterin Nicole Lau, übergeben, doch Kamm und Schere legte er, obwohl mittlerweile Rentner, bis heute nicht aus der Hand. Im April konnte Jörn Bötjer auf 50 Jahre im Beruf zurückblicken, davon mehr als 40 Jahre im Salon Bötjer. Das Friseurgeschäft, gegründet vom Vater, ist eine Bergedorfer Institution, im vergangenen Jahr wurde das 70-Jahr-Jubiläum gefeiert.

Zu seinem ersten Arbeitstag als Lehrling fuhr der 16-Jährige am 1. April 1960 jedoch in die Großstadt: Seine Ausbildung begann er bei Friseur Rickeberg in Hamburg, bevor er die nächsten anderthalb Jahre beim Vater in die Lehre ging. Richtig kennengelernt habe er den Friseurberuf als Geselle im Salon von Peter Polzer. „Bis 10 Uhr abends haben wir dort trainiert. Dafür bin ich heute noch dankbar“, erzählt der dreifache Großvater. „Ich kam ja vom Dorf.“



Der Spaß am kreativen Schneiden ist der Motor von Jörn Bötjer – auch nach 50 Jahren im Beruf.

Die Meisterprüfung, die er 1969 ablegte, krönte die Lehr- und Wanderjahre. Seitdem frisiert Bötjer in Bergedorf, übernimmt 1976 den väterlichen Salon. Eine gute Ausbildung seiner Mitarbeiter gehört für ihn zum Konzept.

An vier Tagen in der Woche legt und schneidet der Senior, der sich mit Tennisspielen und Gartenarbeit fit hält, heute

noch die Haare seiner Kunden und Kundinnen. Einige kennt er seit der Zeit, als Bienenkorb-Frisuren, Pilzköpfe und Carré-Schnitte der letzte Schrei waren. Stehengeblieben ist Bötjer in seiner Kunst indes nie. „Neue Trends interessieren mich“, sagt er von sich und offenbart einen Wunsch: „Ich hoffe, dass diese Einstellung noch die vierte Generation erreicht.“ << cro



Zum Mitwippen: Das „Hamburg Jazz Quartet“ verbreitet gute Laune mit New-Orleans-Jazz.

### Jazz am Holstenwall Vom Mississippi an die Elbe

New Orleans lässt grüßen, wenn das „Hamburg Jazz Quartet“ seine Instrumente auspackt. Elke Hendersen singt mit voluminöser Blues- und Jazzstimme und berührt mit ihrer Interpretation von Songs wie „Georgia on my mind“. Begleitet wird sie im Programm „Vom Mississippi an die Elbe“ von Gert Müdde am Saxofon, Hans Krahnke an der Gitarre und Alfred Pelzer am Kontrabass. Bereits zum dritten Mal ist das Quartett im Rahmen der Kulturreihe der Handwerkskammer Hamburg am Donnerstag, 6. Mai 2010, um 19.30 Uhr im Bauhüttensaal (Raum 204) am Holstenwall 12 zu erleben. Die Jazz-Abende werden in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft Swinging Hamburg e.V. gestaltet. Der Eintritt kostet 10 €. << spr





Präsident Eberhard Jürgensen führte die neuen Obermeister Wolfgang Ramlau (re./Innung SHK und Klempner Rendsburg) sowie Broder Ingwersen (li./Baugewerke-Innung Nordfriesland/Südtondern) offiziell in ihr Amt ein.

Fotos: Heumann

## 177. Sitzung der Vollversammlung

# Bundespolitik ernüchternd

Das Handwerk in Schleswig-Holstein setzt große Hoffnungen in die neue Landesregierung und in die von ihr proklamierte Mittelstandsoffensive. Zu dieser Einschätzung kam Handwerkskammerpräsident Eberhard Jürgensen in seinem handwerkspolitischen Bericht anlässlich der Frühjahrstagung der Kammervollversammlung. Weit weniger zufrieden zeigte sich Jürgensen mit der Entwicklung auf Bundesebene.

Präsident Jürgensen startete seinen Bericht zunächst mit einem Blick auf die Konjunktur. „Das Handwerk kann mit dem Jahr 2009 mehrheitlich zufrieden sein.“ Die vorsichtig optimistischen Prognosen für das Jahr 2010 und auch die stabile Binnennachfrage ließen für dieses Jahr nichts Gegenteiliges erwarten. Bei der Kfz-Branche würde das Auslaufen der „Abwrackprämie“ wohl erst in der zweiten Jahreshälfte seine wahren Auswirkungen zeigen. Bau- und Ausbaugewerbe dürften dagegen mit viel Schwung starten, da öffentliche Bauvorhaben aus dem Konjunkturpaket II noch in wesentlichen Teilen abgearbeitet werden müssten.

### Handwerkstag in München

Jürgensen berichtete außerdem vom Deutschen Handwerkstag in München. In Vollversammlungen von ZDH und DKHT habe man verschiedene Vorträge gehört, so u. a. vom Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium Ernst Burgstaller. „Der Vortrag war wenig aussagekräftig und deckt sich mit dem Eindruck, den wir derzeit von der Bundespolitik wahrnehmen“, bilanzierte der Präsident. Bei allen mit der Wahl verbundenen Hoffnungen sei doch etwas Ernüchterung eingetreten.

Auch beim Thema Bürokratieabbau käme die Bundesregierung nicht weiter, so Jürgensen. Dies habe ein Vortrag des Vorsitzen-

den des deutschen Normkontrollrates Dr. Johannes Ludewig bewiesen. Noch deutlichere Kritik erntete jedoch die Einsetzung eines Kreditmediators – in Person von Hans Jürgen Metternich, der sich ebenfalls in München vorstellte – durch die Bundesregierung. „Danach soll er gemeinsam mit einem siebenköpfigen Team bei fehlenden Kreditzusagen ab 25.000 € Kreditsumme bundesweit aktiv werden. Ein solcher Ansatz ist zum Scheitern verurteilt. Das liegt auf der Hand“, kritisierte Jürgensen. Eine Kreditklemme gäbe es derzeit ohnehin nicht. Im Bereich der Sparkassen sei die Anzahl der Kreditzusagen zuletzt sogar gestiegen. „Dass natürlich Kreditinstitute angehalten sind,

Anfragen genauer zu prüfen und sich dadurch die Bearbeitungszeit verlängert, sorgt eher für eine gefühlte Kreditklemme.“

### Gute Gespräche auf Landesebene

Positiv wertete der Kammerpräsident die Gespräche mit den neuen Landesministern. Dies gelte sowohl für Bildungsminister Ekkehard Klug als auch für Arbeits- und Sozialminister Heiner Garg und Wirtschaftsminister Jost de Jager. Alle drei hätten sich den Anliegen des Handwerks aufgeschlossen und in der Sache kompetent gezeigt. Trotz des Sparzwanges auf Landesebene drückte Jürgensen seine vorsichtig optimistische Hoffnung aus, dass die Förderung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (ÜLU) auch im Jahr 2010 in unveränderter Höhe stattfinden werde. „Dies würde sich mit den Zielen der Mittelstandsoffensive decken, die neben der Sicherstellung von Finanzierungsmöglichkeiten auch das Ziel der Fachkräfteversorgung für die heimische Wirtschaft verfolgt.“

Bei den Gesprächen in Berlin mit den Bundestagspolitikern aus Schleswig-Holstein habe man etliche Missstände deutlich kriti-

siert, u. a. auch die Mehrwertsteuersenkung für das Übernachtungsgewerbe. Arbeitsintensiven Dienstleistungsbereichen des Handwerks sei dies bislang verwehrt worden, obwohl die EU dies auf nationaler Ebene zulassen würde. „Bislang hat sich das Handwerk mit seiner Forderung weitestgehend zurückgehalten. Dazu besteht jetzt kein Anlass mehr.“

### Handwerkerpflichtversicherung muss weg

Dringend überfällig sei auch die Abschaffung der Handwerkerpflichtversicherung. Während sämtliche Landeswirtschaftsministerien diese auch einfordern würden, stelle sich das Bundeswirtschaftsministerium immer noch dagegen. „Man muss sich mal vorstellen. Diese Pflichtversicherung gilt nur noch für Berufe der Anlage A, und zwar nur in Kombination mit der Rechtsform einer Personengesellschaft oder eines Einzelunternehmens.“ In anderen Wirtschaftsbereichen gäbe es nichts Vergleichbares. „Und das bei einem Anteil von 0,3 % am gesamten Rentenversicherungsaufkommen.“

Der digitale Technograf erntete ebenfalls die Kritik des Präsidenten: „Auch bei diesem

Gesetz zielte man ursprünglich auf das Transportgewerbe und trifft durch die strenge Auslegung nun auch viele Handwerker. Hier muss dringend nachgebessert werden.“

### Imagekampagne muss gelebt werden

Zum Abschluss appellierte Präsident Jürgensen, die Imagekampagne nach besten Kräften zu unterstützen. „Die Kampagne ist gut gestartet und wird überwiegend positiv bewertet.“ Was allerdings verbessert werden müsste, sei die Präsenz in der Öffentlichkeit, vor allen Dingen auch im Straßenbild. „Dies ist am besten über die Betriebe und deren Mitarbeiter zu schaffen.“

Im Weiteren verabschiedete die Vollversammlung die Jahresrechnung 2009 und beschloss die Durchführung von Lehrgängen zur überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung. Erfreut zeigten sich Präsident Jürgensen und auch Vizepräsident Bernd Eichner, dass nach anfänglichen Schwierigkeiten, der mit der Stadt Flensburg ausgehandelte Kompromiss nun den Baubeginn für ein neues Werkstattgebäude und ein neues Internat auf dem Kammergelände ermöglichen würde. << ah



## Konjunkturumfrage

## Optimistische Prognose

Das geringe Weihnachtsgeschäft und wohl mehr noch der lange, harte Winter haben im Handwerk Spuren hinterlassen. Vermutlich sogar mehr, als saisonbedingt üblich. Trotz der Eintrübung der Konjunktur sind alle Branchen für das II. Quartal überaus optimistisch.

» Dass die jüngste Konjunkturumfrage das gute Ergebnis des IV. Quartals 2009 nicht erreicht hat, war zu erwarten. So berichteten im I. Quartal 2010 von den befragten Betrieben im Kammerbezirk (Kreise Schleswig-Flensburg, Rendsburg-Eckernförde, Nordfriesland und Dithmarschen sowie die kreisfreie Stadt Flensburg) 22 % über eine gute, 48 % über eine befriedigende und 30 % über eine schlechte Geschäftslage. Auch wenn damit die Werte des Vorquartals (39, 46 und 15 %) nicht erreicht werden konnten, lag das Ergebnis leicht über dem des I. Quartals 2009, welches für den direkten Vergleich besser erscheint.

### Ergebnisse in den Branchen

Bezogen auf die Brancheneinzelergebnisse machte sich die Jahreszeit traditionell im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe bemerkbar. Allerdings sind die Umfragewerte nicht besorgniserregend und liegen oberhalb des Referenzquartals des Vorjahres. Für das Bauhauptgewerbe lagen die Werte für die Geschäftsbeurteilung bei 21 % „gut“, 43 % „befriedigend“ und 36 % „schlecht“. Die des Ausbaugewerbes lagen bei 33 % „gut“, 46 % „befriedigend“ und 21 % „schlecht“.

Auch bei den übrigen Branchen, den Handwerken für den gewerblichen Bedarf, dem Nahrungsmittelgewerbe, dem Gesundheitsgewerbe und dem personenbezogenen Dienstleistungsgewerbe erreichten die Zahlen nicht ganz die Werte des Vorquartals, obwohl gerade die beiden letztgenannten Branchen recht zuversichtlich den Jahresanfang prognostiziert haben. Am schlechtesten schnitt die Kfz-Branche ab, bei der 55 % der befragten Betriebe ihre Geschäftslage mit „befriedigend“ und 45 % mit „schlecht“ bewerteten.

Erfreulich stabil entwickelte sich im Gesamthandwerk die Beschäftigtenzahl. Gleiches gilt für den Auftragsbestand und auch für die Verkaufspreise im Vergleich zum Vorquartal. Leicht rückläufig zeigte sich dagegen die Investitionsneigung. Während 12 % der Betriebe über gestiegene Investitionen berichteten, reduzierten 38 % der befragten Unternehmen ihr Engagement in diesem Bereich. Der Umsatz sank dagegen im Berichtsquartal erwartungsgemäß fast bei jedem zweiten Betrieb.

### Große Zuversicht für das II. Quartal

Mit einhelliger Zuversicht startet das Handwerk in das II. Quartal 2010. Gerade das Bauhaupt- und Ausbaugewerbe beginnt das Jahr 2010 mit Schwung. Denn hier stehen unter anderem auch viele öffentliche Aufträge aus dem Konjunkturpaket II an, die in diesem Jahr noch abgewickelt werden müssen. Aber auch alle übrigen Branchen, ob nun die Handwerke für den gewerblichen Bedarf, das Nahrungsmittelgewerbe, das Gesundheitsgewerbe und sogar das Kfz-Gewerbe, rechnen mit einer spürbaren Konjunkturbelebung. In der Summe erwarten 47 % der Betriebe eine Verbesserung der Geschäftslage gegenüber dem I. Quartal, 48 % keine Veränderungen und 5 % eine Verschlechterung. Die Zahl der Beschäftigten bleibt dabei laut Umfrageergebnis unverändert.

Die optimistische Prognose legt nahe, dass das Handwerk als stabiler Wirtschaftsbereich nahezu unbeschadet durch die Krise gekommen zu sein scheint. Das psychologische Phänomen, dass ständiges Krisenereignis vorsichtigere Prognosen zur Folge habe, trifft auf das Handwerk derzeit jedenfalls nicht zu. All dies bietet erfreuliche Perspektiven für das Jahr 2010. << ah

## Unternehmensvideos für Ihre Internetseite

### Basis



- Videolänge ca. 1,5 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Ca. zwei stündiger Dreh
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- Web-Videoformat

€ 990

### Premium



- Videolänge bis 4 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Bis zu 1,5 Drehtagen Drehtag
- Sprecher / in
- Interviewszene
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- HD-Qualität

€ 2.860

### Individual



- Individuelles Konzept
- Sprecher / in
- Special Effects
- indiv. Musik
- HD-Qualität
- DVD-Authoring

Angebot

zwei:c werbeagentur GmbH & broad | Support GmbH  
Anspruchspartner: Carsten Stabenow, Telefon 040/80 80 70 115  
[www.unternehmensvideo.tv](http://www.unternehmensvideo.tv)





Kreishandwerksmeister  
Hans Christian Langner (Mitte)  
mit seinen Gästen  
Kammerpräsident Eberhard Jürgensen (li.)  
und Geschäftsführer Tim Brockmann.

### Obermeistertagung der KH Schleswig

## Sorge um Qualität des Nachwuchses

Wie entwickelte sich das Handwerk im Bereich der Kreishandwerkerschaft Schleswig? Der Beantwortung dieser Frage sowie der Behandlung weiterer Themen widmete sich die Obermeistertagung der KH Schleswig. Dabei wurden unterschiedliche Stimmungslagen in den verschiedenen Innungen deutlich. Einig zeigte man sich dagegen in der Sorge um guten Nachwuchs.

» Kreishandwerksmeister Hans Christian Langner lobte in seinem Bericht die Absicht der Landesregierung, Schleswig-Holstein bundesweit mit den besten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ausstatten zu wollen. „An diesem Ziel muss sich die Regierung zukünftig messen lassen“, so Langner. Generell zeigte er sich überzeugt, dass eine gute Kooperation zwischen der Politik und dem Handwerk förderlich sei. In diesem Zusammenhang berichtete er über Gespräche mit politischen Parteien in seiner Funktion als Kreishandwerksmeister. Zudem habe es auch Gespräche mit örtlichen Tourismusorganisationen gegeben. „Tourismus ist für das Handwerk ein wichtiges Thema“, so Langner.

Erfolge verzeichnete auch das durch Landesmittel geförderte Projekt „Gren-

zenlose Berufsausbildung“. Hier sei kürzlich der 100. Lehrling feierlich begrüßt worden. „Wir hoffen natürlich, dass dieses Projekt auch weiterhin vom Land finanziert wird.“

Als guten Kontakt mit der Landespolitik wertete Langner auch den Parlamentarischen Abend des Verbandes „Handwerk Schleswig-Holstein e.V.“, zu dem 25 Landespolitiker in der Hermann-Ehlers-Akademie in Kiel erschienen waren.

### Sorge in allen Gewerken

Traditionell räumt die KH den Berichten aus den Innungen breiten Raum ein. Von einer gewissen Vorfreude, nach der langen Winterpause wieder starten zu können (Baugewerbe), bis hin zu Sorgen um den Erhalt der Funktionsfähigkeit der Innung (Nahrungsmittelhandwerke)

reichte das Spektrum. Die Qualität der Schulabgänger bereitet nach Aussagen der Obermeister in allen Gewerken Sorgen. Das Fehlen von Nachwuchs machte sich zudem schon bei den Metallern deutlich, in deren Betrieben der eine oder andere Ausbildungsplatz unbesetzt geblieben sei.

Flensburgs Kammerpräsident Eberhard Jürgensen berichtete als Gast der Versammlung über den Stand der Neubauplanung der Handwerkskammer. Zudem rief er die Obermeister ausdrücklich zur Unterstützung der Imagekampagne auf.

Als weiterer Gast stellte sich der neue Geschäftsführer des Verbandes „Handwerk Schleswig-Holstein e.V.“, Tim Brockmann, vor. Er bot den Obermeistern ausdrücklich seine Hilfe bei der politischen Lobbyarbeit in Kiel an. << ah

### In Teilzeit zur Segelmacherin

## Familienfreundlicher Rückenwind

Ausbildung in Teilzeit – seit Januar 2005 gibt es dieses vom Wirtschaftsministerium des Landes aus ESF-Mitteln geförderte und in Trägerschaft der Kammern durchgeführte Projekt. Prädikat: besonders familienfreundlich. Denn erklärtes Ziel ist es, vor allem jungen Müttern und Vätern eine Perspektive für eine Berufsausbildung zu bieten. Auch die Segelmacherei von Henning Nickels aus Flensburg macht mit.

Den Anruf im Juli letzten Jahres wird Katharina Makowski so schnell nicht vergessen. Henning Nickels, Segelmachermeister aus Flensburg, bietet ihr einen Ausbildungsplatz in seiner Segelmacherei an. Das Besondere dabei: Katharina Makowski erlernt nicht nur ihren Wunschberuf, sondern kann sich gleichzeitig um ihre dreijährige Tochter kümmern. Ein Ausbildungsplatz in Teilzeit macht es möglich.

Das Thema „Familienfreundlichkeit“ wird in der Segelmacherei Nickels großgeschrieben. „Motivation und Talent waren bei Katharina schon während des Praktikums erkennbar. Weitere Absprachen und zeitliche Regelungen fielen deshalb mit ihr nicht weiter schwer“, so Ausbilder Henning Nickels.

Hinsichtlich dieser Eigenschaften scheint Katharina Makowski kein Einzelfall zu sein. „Eine hochmotivierte Haltung ist typisch für viele Auszubildende in Teilzeit“, stellt die zuständige Projektmitarbeiterin Martina Jekat fest. „Mütter bringen viel Motivation und Leistungsbereitschaft mit. Das hat sich inzwischen herumgesprochen.“ Die Folge: Viele Betriebe stünden dem Modell aufgeschlossen gegenüber und ließen sich auch durch die Handwerkskammer beraten. „Im Gespräch mit den Betrieben entdecken viele Ausbilder das Potenzial junger, engagierter Mütter“, so Jekat.

Das Ausbildungspensum muss natürlich zeitlich kompakter bewältigt werden. „Man braucht Zielstrebigkeit und Selbstdisziplin, um das erfolgreich durchzustehen“, fasst Nickels seine bisherigen Erfahrungen zusammen. Das kann auch Katharina Makowski bestätigen. „Die Woche muss schon gut durchorganisiert sein. Sonst geht es nicht.“ Und so ist die Mutter einer kleinen Tochter auch froh, dass ihre Eltern immer mal wieder einspringen, wenn etwas Besonderes ansteht. So wie gerade der mehrwöchige Unterrichts-

block in der Landesberufsschule in Lübeck-Travemünde. „Natürlich ist der Alltag manchmal nicht leicht, aber ich weiß ja, wofür ich es mache. Und es bringt mir großen Spaß“, so Makowski. << mj

➔ Weitere Informationen zu diesem Ausbildungsangebot:  
Handwerkskammer Flensburg,  
**Martina Jekat**,  
Tel.: 0461 866-138,  
E-Mail: m.jekat-reiche@hwk-flensburg.de  
oder im Internet unter  
www.teilzeit-ausbildung.de.

Segelmachermeister Henning Nickels und Katharina Makowski bei den Vorbereitungen zum Zuschnitt eines Segels.

### Material-Container

#### Vom Marktführer!

3 x 2 m • Verzinkt • Zweiflügelige Tür



Erfragen Sie unsere Sonderpreise!

# hb

**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME

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

### NordHandwerk ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst

**040 / 414 33 38 31**

Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag  
Schanzenstraße 70 · 20357 Hamburg

**www.hbzv.com**

## Klimageräte mieten

Raumklimageräte und Spotcooler zur Kühlung von Arbeitsplätzen, Zelten, Maschinen, DV-Anlagen und verderblichen Waren.

Hinsch & Co. Wärmetechnische Geräte GmbH  
Lademannbogen 11 · 22339 Hamburg

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

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen · kühlen · trocknen · lüften



## Warnung vor Adressbuchschwindel

## Kleine Unachtsamkeit – großer Schaden!

Sie sind wieder unterwegs. Firmen, die mit dubiosen Angeboten für Handelsregister-einträge bzw. Eintragungen in Adress- oder Branchenverzeichnisse Handwerksbetriebe kontaktieren. Auch im Kammerbezirk Flensburg wurde eine Zunahme dieser Aktivitäten festgestellt.

Die Masche ist dabei immer gleich: Die Betriebe erhalten Offerten für Eintragungen in zweifelhafte Verzeichnisse, die auf den ersten Blick nicht als Angebote erkennbar sind. Als Tarnung werden Vordrucke verwendet, die den offiziellen Schreiben des Handelsregisters oder der Telekom oft täuschend ähnlich sehen. Auf diese Täuschung bauen diese dubiosen Anbieter und kassieren in der Regel zwischen 400 und 800 €! Die versprochenen Bücher sind, wenn sie überhaupt hergestellt werden, für den betrieblichen Alltag ohne jeglichen Wert.

Die Anbieter operieren meist aus dem Ausland, wechseln dabei oft den Firmennamen bzw. ändern die Vordrucke. Speziell

das Handwerk ist immer wieder Zielscheibe der Anschreibaktionen. Bei Unsicherheiten hinsichtlich der Seriosität eines Angebots rät die Handwerkskammer deshalb Folgendes:

1. Überprüfen Sie jede Rechnung.
2. Zahlen Sie nie für etwas, das Sie nicht bestellt haben.
3. Klären Sie Ihre Mitarbeiter auf.
4. Vorsicht bei unbekanntem Verlagsnamen.
5. Falls Sie bereits gezahlt haben, veranlassen Sie ein Zahlungstorno – falls noch möglich.
6. Fechten Sie den Vertrag wegen arglistiger Täuschung an. <<<

➔ Weitere **Auskünfte** erteilt die Rechtsabteilung der Handwerkskammer Flensburg:  
Dirk Belau,  
Tel.: 0461 866-121,  
E-Mail: d.belau@hwk-flensburg.de  
oder

Foto: Shutterstock



Ingrid Jürgensen,  
Tel.: 0461 866-128,  
E-Mail: i.juergensen@hwk-flensburg.de  
oder Fax: 0461 866-243.

Bildungszentrum der Kammer  
Anerkannt gute Qualität

Im März 2006 wurde mit langer Vorlaufzeit im Bildungszentrum der Handwerkskammer Flensburg ein Qualitätsmanagementsystem installiert. Nun vier Jahre später erfolgte die erfolgreiche Überprüfung, die sogenannte Retestierung der selbst gesteckten strategischen Ziele. Im Vordergrund aller Anstrengungen steht die Schaffung optimaler Bedingungen für die verschiedenen Teilnehmer im Bereich der Aus-, Fort- und Weiterbildung. Dies betrifft nicht nur die Kommunikation zwischen den Kursteilnehmern und den Mitarbeitern des Bildungszentrums, sondern auch Abläufe im Bereich der Lehr- und Lernprozesse u. a. m. „Wir freuen uns natürlich, dass die Qualität des Bildungszentrums in einem anerkannten Verfahren überprüft und von neutraler Stelle uns wieder bestätigt wurde“, so Bildungszentrumsleiter Sönke Martensen. <<<

Foto: Handwerkskammer



Nach eintägigem Workshop war die Retestierung geschafft und sorgte für zufriedene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Bildungszentrums.



## KAMMERSERVICE

## Sprechtag der Betriebsberater

**KH Rendsburg-Eckernförde in Rendsburg**  
am 12.5.2010 und 9.6.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung:  
Tel.: 04331 27047

**KH Nordfriesland-Süd in Husum**  
am 6.5.2010 und 10.6.2010,  
jeweils 13–16.30 Uhr,  
Anmeldung:  
Tel.: 04841 89380

**KH Dithmarschen in Heide**  
am 4.5.2010 und 1.6.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung:  
Tel.: 0481 85510

**KH Dithmarschen in Meldorf**  
am 5.5.2010 und 2.6.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung:  
Tel.: 04832 95060

**KH Nordfriesland-Nord in Niebüll**  
am 6.5.2010 und 3.6.2010,  
jeweils 8.30–12 Uhr,  
Anmeldung:  
Tel.: 04661 96650

**KH Schleswig in Schleswig**  
am 11.5.2010 und 8.6.2010,  
jeweils 9.30–16 Uhr,  
Anmeldung:  
Tel.: 04621 96000

Es ist eine telefonische Anmeldung bei der zuständigen Kreishandwerkerschaft erforderlich.

## ➔ Haben Sie Fragen?

Weitere Informationen erhalten Sie bei:  
Antje Gimm,  
Tel.: 0461 866-132. <<<



## Ein neues Gesicht in Ihrem Unternehmen...

## Der neue VW T5 Profi

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

Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Material mit. Mit **Doppelsitz, Trennwand, Zentralverriegelung** und **Holzbohlen** im Laderaum sind Sie bestens vorbereitet. Klingt gut, denn ein **CD-Radio** ist auch noch dabei.

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

**Ohne Anzahlung**  
monatlich:  
**259,-€\*\***

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

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



Nutzfahrzeuge

## Nutzfahrzeugzentrum Kiel

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

schmidt&hoffmann  
mobilität



25 Jahre Schneider-Studio Gerda Nehls

# Ausbilderin aus Überzeugung

Ein 25-jähriges Betriebsjubiläum ist im Handwerk keine Seltenheit. Bemerkenswert bei Gerda Nehls, die am 1. April ihr Jubiläum feierte, ist jedoch, dass sie einen der seltenen meistergeführten Betriebe des Damenschneiderhandwerks im Kammerbezirk ihr eigen nennt. Zudem widmet sich die 57-Jährige seit 15 Jahren konsequent der Ausbildung. „Mir macht die Ausbildung einfach Freude. Und ich versuche, den jungen Lehrlingen möglichst viel Wissen mit auf den Weg zu geben“, so Nehls zu ihrer Motivation.

Dass sie eine Ausbildung als „sehr wichtig“ empfindet, hat mit ihrer eigenen Geschichte zu tun. 1985 startete sie zunächst als Flickschneiderin und legte dann 1988 als externer Prüfling ohne eigenen Betrieb ihre Gesellenprüfung ab. „Über Praktika und den Besuch der Berufsschule konnte ich mir das notwendige Wissen aneignen“, so Nehls zu ihrem eher untypischen Start. Ende 1994 folgte die Meisterprüfung und damit auch der Einstieg in die Ausbildung.

Derzeit sind in ihrem Studio zwei junge weibliche Lehrlinge beschäftigt – eine im zweiten, eine im dritten Lehrjahr. Auf 50 m<sup>2</sup> müssen sich die drei arrangieren. „Da muss die Chemie einfach stimmen“, so Nehls. Für eine der beiden endet im August die Ausbildung – für Gerda Nehls dann der siebte Lehrling, den sie erfolgreich ausgebildet hat. Und ein neuer Lehrling steht schon bereit.

## Schulbildung nicht so wichtig

Bei der Nachwuchsakquise setzt Gerda Nehls auf eigene Eindrücke. „Die Schulbildung ist völlig egal. Was für mich zählt, sind die Eindrücke, die ich und meine Lehrlinge zuvor in Praktika gewonnen haben. Und 18 Jahre alt sollten sie auch schon gerne sein.“ Der Alterswunsch kommt nicht von ungefähr. „Es geht zum einen um die Belastbarkeit, aber auch um das Verständnis für unsere größtenteils ältere Kundschaft.“ Zu „ihren“ Ehemaligen besteht immer noch ein guter Kontakt. Wohl auch ein Indiz für die



Gerda Nehls bespricht mit Lena Clausen (2. Lehrjahr) die weiteren Arbeitsschritte.

Qualität der Ausbildungsarbeit. Regelmäßig gute bis sehr gute Prüfungsnoten und sogar eine Landesbeste verzeichnete Nehls und leistet damit ihren Beitrag für einen erfolgreichen Start ins Berufsleben. << ah

## FORTBILDUNG

### Seminare

Die Handwerkskammer Flensburg bietet im Juni 2010 folgende Seminare an:

### Erfolgreiches Verhalten gegenüber dem Kunden

Fr, 4.6.2010, 9–17 Uhr, Preis: 150 €

### Die Erstellung Ihrer eigenen Einnahmen-Überschuss-Rechnung gem. § 4 Abs. 3 EStG

Fr, 4.+11.6.2010, jew. 9–16 Uhr, Preis: 300 € (Förderung: Die Handwerkskammer Flensburg nimmt Prämien Gutscheine entgegen)

### Arbeitsrecht Teil II

Sa, 5.6.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

### Der Vorgesetzte als Weiterbilder/Trainer im Unternehmen

Mo, 7.6.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

### Messetraining – Messelust, statt Messerfrust

Mi, 9.6.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

### Bilanzanalyse

Mi, 16.6.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

### Wer Kunden liebt, gewinnt – alle leben vom Verkaufen

Mi, 23.6.2010, 9–16 Uhr, Preis: 150 €

### Persönlichkeitstraining

Mi, 23.6.2010, 9–16 Uhr, Preis: 175 € (inkl. Analysebogen, Wert 25 €)

### Reklamation als Chance

Mi, 30.6.2010, 9–17 Uhr, Preis: 150 €

Es ist eine schriftliche Anmeldung erforderlich.

➔ Weitere Informationen erhalten Sie bei

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

## GLÜCKWUNSCH

### Ehrungen

#### Goldener Meisterbrief

- Maler- und Lackierermeister Hans-Hermann Koch in Sterup
- Goldschmiedemeister Georg Masannek in Brunsbüttel

#### 50-jähriges Arbeitsjubiläum

- Elektromaschinenbauer Eckhard Wagner bei Wilhelm Kleeberg GmbH & Co. KG in Flensburg

#### 45-jähriges Arbeitsjubiläum

- Zimmerer Wolfgang Schaaß bei Boysen Bauunternehmen GmbH & Co. KG in Böklund

#### 25-jähriges Arbeitsjubiläum

- Kraftfahrzeugmechanikermeister Uwe Christiansen bei Autohaus Kornkoog GmbH & Co.

### KG in Niebüll

- Kundendienstmonteur Sönke Clausen-Hill bei Richter KG in Schleswig
- Fahrer Olaf Lassen bei Bäcker Meesenburg GmbH in Flensburg
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Frank Panje bei Kachelofen- und Kaminbau Jensen e. K. Inh. Günter Jensen in Wees
- Friseurin Susanne Sievers bei Friseurmeister Bernd Hanemann in Harrislee

### 100-jähriges Bestehen des Betriebes

- Friseursalon Inge Wollesen in Großenwiehe

### 25-jähriges Bestehen des Betriebes

- Damenschneidermeisterin Gerda Nehls in Flensburg. <<<

## DER NEUE NV200 – NEUES ERFAHREN.

INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR.\*



NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50319 BRÜHL

**NV200 Kastenwagen**  
16V110, 81 kW (110 PS)  
**UVP ab € 13.100,-\*\***

- sehr gute Übersichtlichkeit dank erhöhter Sitzposition
- wenig bei kompakter Länge von 4,40 m
- Laderaum mit über 2 m Länge
- Nutzlast: bis zu 708 kg inkl. Fahrer
- als Kombi mit 5 oder 7 Sitzen erhältlich



Der neue Stadtlieferwagen NV200 besticht durch intelligentes Design, sein modernes Downsizing-Konzept, das enorme Ladevolumen und sein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit einer Innenraumlänge von 2,04 m und einer Breite von 1,22 m zwischen den hinteren Radkästen nimmt er leicht zwei Europaletten mit. In der Kombivariante finden bis zu 7 Personen Platz – inklusive Gepäck.

**MAXIMALE INNENMASSE FÜR UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN.**

### Fragen Sie Ihren NISSAN Händler nach seinen aktuellen Angeboten.

**Autohaus C. Thomsen GmbH**  
Lise-Meitner-Str. 14  
25524 Itzehoe  
Tel.: 0 48 21/7 20 15  
www.autohaus-thomsen.de

**Olympic Auto GmbH**  
Hamburger Str. 140  
24746 Heide  
Tel.: 04 81-42 11 40  
www.olympic-auto.de

**Olympic Auto GmbH**  
Am Busbahnhof 28  
24784 Westerrönfeld  
Tel.: 0 43 31/8 44 80  
www.olympic-auto.de

**Autohaus Gehrman**  
Kieler Str. 52  
24321 Lütjenburg  
Tel.: 0 43 81/83 44  
www.autohaus-gehrman.de

**Olympic Auto GmbH**  
Liebigstraße 3  
24941 Flensburg  
Tel.: 04 61/5 09 09 80  
www.olympic-auto.de

**Olympic Auto GmbH**  
Kieler Straße 166-172  
24536 Neumünster  
Tel.: 0 43 21/85 16 70  
www.olympic-auto.de

**Autohaus Pahl GmbH**  
Husumer Straße 3  
24850 Schuby  
Tel.: 0 46 21/9 45 30  
www.autohaus-pahl.de

**Olympic Auto GmbH**  
Eckernförder Str. 210  
24119 Kiel-Kronshagen  
Tel.: 04 31/54 63 40  
www.olympic-auto.de

**Olympic Auto GmbH**  
Fackenburg Allee 47  
23554 Lübeck  
Tel.: 04 51/3 00 93 60  
www.olympic-auto.de

**Autoservice Mohr GmbH**  
Norderstr. 18-20  
25335 Elmshorn  
Tel.: 0 41 21/2 20 31  
info@autoservice-mohr.de

**Olympic Auto GmbH**  
Klausdorfer Str. 52  
24223 Schwentental (am Ostseepark)  
Tel.: 0 43 07/8 23 10  
www.olympic-auto.de



SHIFT\_the way you move

Gesamtverbrauch: innerorts 9,3 l/100 km, außerorts 6,3 l/100 km, kombiniert 7,4 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 174,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm). Abb. zeigt Sonderausstattung. \*Die Auszeichnung „International Van of the Year“ wird jährlich vom Verband ITM (International Transport Management) und einer speziell dafür gegründeten Fachjury aus 23 Journalisten vergeben. \*\*Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers, zzgl. MwSt.





Foto: HWK Lübeck

## Ausbildungsplatzoffensive

# Wenn nicht jetzt, wann dann?

Das Ausbildungsjahr 2010 hat begonnen. Die Handwerkskammer Lübeck appelliert an ihre Mitgliedsbetriebe, auch in diesem Jahr auszubilden – wiederum oder auch erstmalig! Um Ihnen die Besetzung von Lehrstellen so leicht wie möglich zu machen, gibt es eine ganze Reihe von Angeboten der Kammer, die Ihnen bei Fragen zur Berufsausbildung weiterhelfen.

➤ Aufmerksame Handwerksbetriebe kümmern sich schon jetzt um die Besetzung von Lehrstellen. Denn: Durch frühzeitige Aktivitäten zur Lehrstellenbesetzung gewinnen Sie auf ganzer Linie. Die Vorteile im Überblick:

1. Die Chance, einen engagierten Lehrling zu bekommen ist größer.
2. Der Betrieb erhält größere Sicherheit in seiner Personalplanung.

3. Die Zahl der zurzeit suchenden Lehrstellenbewerber ist größer als im Sommer.
4. Durch einen rechtzeitigen Vertragsabschluss wird der Lehrling schneller an den Betrieb gebunden.
5. Es wird ein wichtiger Beitrag zur Zukunftssicherung des eigenen Betriebes geleistet und aktiv dem Fachkräftemangel entgegengewirkt.

### Sie bilden aus – wir machen den Rest!

Die Kammer möchte Ihnen die Besetzung der Lehrstellen so einfach wie möglich machen. Nachfolgend finden Sie eine Auswahl unserer kostenlosen Angebote.

### Ausbildungsplatzakquisiteure

Sie haben noch nie oder seit langem nicht mehr ausgebildet? Wir geben Ihnen Hilfe-

stellung beim „(Wieder-)Einstieg“ in die Ausbildung. Das Akquiseteam nimmt die Anforderungen der Betriebe an die jungen Menschen auf und stellt sie in die Lehrstellenbörse der Handwerkskammer Lübeck ein bzw. leitet diese an die Arbeitsagenturen weiter. Hauptaufgabe der Mitarbeiter ist die Gewinnung neuer Ausbildungsplätze. Seit Anfang des Jahres sind unsere Mitarbeiter wieder unterwegs, um bei den Betrieben für die Bereitstellung neuer Lehrstellen zu werben.

### Ausbildungsberater

Ihr Betrieb bildet bereits seit Jahren aus und Sie wollen sich über alle Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsverhältnis informieren. Zu diesem Zweck stehen Ihnen die Ausbildungsberater kostenlos zur Verfügung. Wenn Sie sich fragen: In welchem Beruf darf ich eigentlich ausbilden? Was muss ich bei der Ausbildung beachten? Oder wenn Sie Fragen zum Ausbildungsvertrag haben, sind die Ausbildungsberater genau die richtigen Ansprechpartner für Sie.

### Matching

Sie haben in der Vergangenheit immer wieder Schwierigkeiten gehabt, die pas-

senden Auszubildenden für unbesetzte Ausbildungsstellen zu finden? Dann könnte das Projekt „Matching“ für Sie das Richtige sein. Bei dieser passgenauen Ausbildungsvermittlung im Handwerk werden die Handwerksbetriebe beim Auswahlverfahren potenzieller Lehrlinge unterstützt und entlastet. Die Matching-Spezialistin der Kammer, die ihren Tätigkeitsschwerpunkt im Raum Kiel hat, kann in vielen Fällen helfen.

Wenn Sie also auch den „richtigen“ Lehrling für Ihren Betrieb suchen – lassen Sie sich von der „passgenauen Vermittlung“ überzeugen.

### Fachberatung Schule-Betrieb

Sie bilden in Ihrem Betrieb aus, würden sich aber gern einen engeren Kontakt zu einer Schule in Ihrer direkten Nachbarschaft wünschen, um den Schülern einen besseren Übergang von der Schule in die Arbeitswelt zu ermöglichen. Hier bietet Ihnen die Kammer Hilfe mit dem Projekt „Fachberatung Schule-Betrieb“ an. Ziel ist es, Schulen und Betriebe zu einer nachhaltigen Partnerschaft zusammenzuführen und die Ausbildungsfähigkeit, aber auch die Studierfähigkeit der

Schulabgängerinnen und Schulabgänger zu verbessern.

### StuDiLe/Technischer Betriebswirt

Sie wollen ausbilden, um Schlüsselpositionen in Ihrem Betrieb adäquat besetzen zu können? Sie suchen dafür leistungsstarke Lehrlinge, die in Zukunft Führungsaufgaben übernehmen sollen? Für genau dieses Anforderungsprofil hat die Handwerkskammer zusammen mit anderen Partnern zwei Ausbildungsgänge entwickelt. Dabei wird eine Lehre im Handwerk mit einer anspruchsvollen Zusatzausbildung verknüpft: Die Ausbildung zum Technischen Betriebswirt verbindet eine berufliche Ausbildung im Handwerk mit einer betriebswirtschaftlichen Zusatzausbildung. Das duale Studium „StuDiLe“ verbindet eine handwerkliche Ausbildung in dem Bereich Metall-/Maschinenbau, Bau oder Elektrotechnik mit einem Fachhochschulstudium. << grü

➔ Alle wichtigen Informationen gibt es auch im Internet unter: [www.hwk-luebeck.de/thema\\_des\\_monats/ansprechpartner](http://www.hwk-luebeck.de/thema_des_monats/ansprechpartner).



## Konjunkturumfrage

## Starke Belebung erwartet

Der lange, harte Winter zu Beginn des Jahres 2010 hat auch im Handwerk Spuren hinterlassen. So konnte zwar das gute Ergebnis des IV. Quartals 2009 nicht erreicht werden, dennoch startet das Handwerk mit Zuversicht in das neue Jahr.

» Rund 300 Handwerksbetriebe haben auch diesmal wieder an der vierteljährlichen Konjunkturumfrage teilgenommen und beurteilten ihre wirtschaftliche Situation gegenüber dem IV. Quartal 2009 wie folgt: 8 % nannten sie gut, 57 % befriedigend und 35 % schlecht (Vorquartal: 27 % gut, 53 % befriedigend und 20 % schlecht).

Nach einem erfreulichen Jahresausklang 2009 hat der lange, harte Winter im I. Quartal des Jahres 2010 deutliche Spuren hinterlassen, sodass die Ende 2009 erfolgte Trendwende unterbrochen, aber nicht wieder umgekehrt wurde. Denn die Betriebe gehen „durch die Bank weg“ für das Frühjahr 2010 von einer deutlichen Belebung aus, d. h. 39 % erwarten eine Verbesserung, 56 % kaum Veränderungen und nur 5 % eine Verschlechterung ihrer wirtschaftlichen Situation.

## Zuversicht für das Frühjahr

„Das Handwerk startet mit Zuversicht in das neue Jahr. Das liegt zum einen daran, dass der Winter endgültig vorbei ist und gerade das Baugewerbe wieder in Schwung kommt. Zum anderen stehen öffentliche Aufträge aus dem Konjunkturpaket II an“, sagte Horst Kruse, Präsident der Handwerkskammer Lübeck anlässlich der Vorstellung der aktuellen Konjunkturumfrage.

Der Konjunkturindex, also der Anteil der guten und die Hälfte der befriedigenden Einschätzungen für einen langfristigen Vergleich, ging aufgrund des Wintereinbruchs von 53,5 auf 36,5 Punkte zurück. Dadurch reduzierte sich der durchschnittliche Konjunkturindex ab 1994 um 0,2 Punkte auf 45,4 Punkte.

Die Stimmung hat sich stärker als saisonal üblich verschlechtert, denn die Erwartungen für das I. Quartal 2010 (Soll-Ist-Vergleich) waren besser, als der tatsächliche Geschäftsverlauf. So prognostizierten nur 13 % der Betriebe eine Verbesserung, aber 60 % kaum Veränderungen und 27 % eine Verschlechterung ihrer Geschäftslage.

Die maximale Differenz der Beurteilungen zur Geschäftslage in den einzelnen sieben Gewerbegruppen lag mit 13,5 Punkten genau auf dem Wert des Vorquartals, und der saisonale Stimmungseinbruch war im ganzen Handwerk deutlich zu spüren.

## Schlechte Auftragslage

Der Schnee traf das Bauhauptgewerbe besonders hart und auch das Ausbaugewerbe geriet in diesen negativen Sog. Ebenso litten die industrienahen Gewerke unter dem langen Winter. Während das Kfz-Gewerbe noch am besten die Spur hielt, war ein stark zurückgehender „Stimmungshunger“ beim Nahrungsmittelgewerbe festzustellen. Das Gesundheitsgewerbe verspürte „Erfrigerungserscheinungen“ bei der Beurteilung der Geschäftslage und auch das personenbezogene Dienstleistungsgewerbe war nicht sehr positiv gestimmt.

„Angesichts der optimistischen Prognose für die wirtschaftliche Entwicklung im II. Quartal wird das Handwerk seinem Ruf gerecht, als stabiler Wirtschaftsbereich nahezu unbeschadet durch die Wirtschafts- und Finanzkrise gekommen zu sein“, lautete daher das Fazit von Kammerpräsident Horst Kruse. << ni

» Die ausführliche Konjunkturumfrage lesen Sie wie gewohnt im **Internet** unter [www.hwk-luebeck.de/Konjunktur](http://www.hwk-luebeck.de/Konjunktur).

Unternehmensvideos  
für Ihre Internetseite

## Basis



- Videolänge ca. 1,5 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Ca. zwei stündiger Dreh
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- Web-Videoformat

€ 990

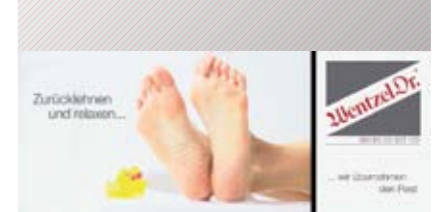
## Premium



- Videolänge bis 4 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Bis zu 1,5 Drehtagen Drehtag
- Sprecher / in
- Interviewszene
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- HD-Qualität

€ 2.860

## Individual



- Individuelles Konzept
- Sprecher / in
- Special Effects
- indiv. Musik
- HD-Qualität
- DVD-Authoring

Angebot

zwei:c werbeagentur GmbH & broad | Support GmbH  
Anspruchspartner: Carsten Stabenow, Telefon 040 / 80 80 70 115

[www.unternehmensvideo.tv](http://www.unternehmensvideo.tv)



# Objektleitung mit Perspektive

Das Projekt Objek.tiv qualifiziert ältere Langzeitarbeitslose für den Wiedereinstieg in das Berufsleben. Acht Teilnehmer qualifizierten sich nun für einen Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt und versuchen so, dem Fachkräftemangel im Gebäudereinigerhandwerk entgegenzuwirken.

Der Fachkräftemangel in der Gebäudereinigerbranche einerseits und die Perspektive, über 50-Jährigen einen Wiedereinstieg in den Arbeitsmarkt zu ermöglichen, waren die Gründe für den Start des Projektes Objek.tiv im Jahr 2008. „In enger Abstimmung mit regionalen Betrieben aus der Reinigungsbranche haben wir im Fortbildungszentrum Lübeck ein Anforderungsprofil an künftige Objektleiter entwickelt“, erläutert Lucie Fieber, Leiterin des Fortbildungszentrums der Kammer.

Das Erfahrungswissen von älteren Arbeitnehmern wird noch viel zu selten in der betrieblichen Praxis genutzt. Besondere Hemmschwellen bestehen bei der Einstellung älterer Langzeitarbeitsloser, obwohl sie über oft langjährige Berufspraxis verfügen. Ziel des Fortbildungszentrums der Handwerkskammer Lübeck war es, diese Potenziale zu mobilisieren und neue Perspektiven für über 50-Jährige zu schaffen. „Aus Gesprächen mit Unternehmen der Gebäudereinigerbranche wussten wir von einem Facharbeiterbedarf im Bereich der Objektleitung“, berichtet Lucie Fieber, Leiterin des Fortbildungszentrums. „Für genau diese Positionen wollten wir ältere Arbeitssuchende durch eine maßgeschneiderte Qualifizierungsmaßnahme fit machen.“

## Prüfung zum kaufmännischen Fachwirt

In Kooperation mit der ARGE Lübeck und Ostholstein und in enger Abstimmung mit regionalen Betrieben der Reinigungsbranche entstand so das Projekt Objek.tiv. Gestartet im April 2008, bereitete es über

einen Zeitraum von zwei Jahren ältere Arbeitnehmer gezielt auf eine Führungstätigkeit als Objektleiter in der Gebäudereinigung vor.

Auf dem Lehrplan der elf Projektteilnehmer aus Lübeck standen neben ausführlichen Fachkundefächern auch EDV- und Bewerbungstraining. Das Erlernete setzten die Männer in je zwei sechsmonatigen Praxisphasen in regionalen Reinigungsbetrieben um. Dabei schnupperten sie auch in artverwandte Bereiche hinein, zum Beispiel in das Hausmeisterwesen, die Gebäudeverwaltung oder Gebäudeenergieberatung. Alle Teilnehmer absolvierten auch die Prüfung zum Kaufmännischen Fachwirt (HWK) – eine wichtige Voraussetzung zur Übernahme von Führungsaufgaben. Da der Abschluss zugleich die Ausbildereignungsprüfung umfasst, haben die Teilnehmer mit bestandener

Prüfung auch das Recht erworben, selbst auszubilden.

Nach Abschluss der Qualifizierungsmaßnahme im März 2010 hoffen die Teilnehmer nun auf einen erfolgreichen Wiedereinstieg ins Berufsleben. Für einen Teilnehmer erfüllte sich bereits dieser Wunsch: Er unterzeichnete vor kurzem einen Arbeitsvertrag bei seinem früheren Praktikumsbetrieb. „Wir gehen davon aus, dass auch die übrigen Teilnehmer aufgrund der fundierten und vielseitigen Qualifizierung, die sie in den vergangenen 24 Monaten erfahren haben, kurzfristig in Arbeit gehen werden“, so Nils Vorderberg, Betreuer des Projektes bei der ARGE Lübeck.

Das Projekt ist Teil des „Zukunftsprogramms Arbeit“ des Landes Schleswig-Holstein. Es wurde aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert. << grü



Erfolg mit Objek.tiv: Michael Klockmann (55) erhielt aus den Händen von Lucie Fieber, Leiterin des Fortbildungszentrums (rechts) und Sozialpädagogin Svenja Büttner (links) seine Abschlussurkunde.



Foto: Schomakers

## Kammer online

# „Zwitschern“ mit dem Präsidenten

Weltweit nutzen mehr als 50 Millionen Menschen Twitter, einen Internetdienst, über den sich Kurzmitteilungen von 140 Zeichen verschicken lassen. Von diesem Trend ließ sich jetzt auch Horst Kruse, Präsident der Handwerkskammer Lübeck, anstecken. Seit März ist er in dem sozialen Netzwerk aktiv und twittert für die Handwerkskammer Lübeck. Unter den Präsidenten aller 53 deutschen Handwerkskammern ist er der erste, der den Microblogging-Dienst nutzt.

Ein Hauptanliegen des „Gezwitschers“ des Kammerpräsidenten ist es, aktive Image-Arbeit für das Handwerk zu betreiben. So entstand die Idee zu twittern auch kurz nach dem Start der Imagekampagne des deutschen Handwerks Anfang 2010. Horst Kruse war von den vielen Aktionen zum Kampagnenauftritt begeistert und wollte im Internet regelmäßig über Neuigkeiten von der Kampagne, aber auch über aktuelle handwerkspolitische Themen berichten. Der Internetdienst Twitter ist dafür ideal und bietet zudem die Möglichkeit zur direkten Kommunikation mit anderen Nutzern.

„Ich möchte den Kommunikationskanal vor allem auch dazu nutzen, mich mit Handwerksbetrieben auszutauschen“, sagt Horst Kruse. Daher freut er sich über jeden neuen Follower, wie die Abonnenten der Kurznachrichten bei Twitter genannt werden, und lädt vor allem twitternde Betriebe ein, seinen Tweets zu folgen.

Inzwischen ist auch Ulf Grünke, Pressesprecher der Handwerkskammer Lübeck, auf den Geschmack gekommen und hat einen Twitter-Account der Pressestelle der Handwerkskammer angelegt. „Unser twitternder Präsident konnte mich schnell für Twitter begeistern“, erzählt Grünke. Und weiter: „Der Internetdienst ist innerhalb kürzester Zeit zu einem festen Bestandteil meiner Kommunikationsarbeit geworden.“ << sch

➔ Wenn Sie uns folgen möchten, dann erreichen Sie die Tweets der Handwerkskammer Lübeck unter: [www.twitter.com/hwk\\_luebeck](http://www.twitter.com/hwk_luebeck) (Horst Kruse) [www.twitter.com/PR\\_hwk\\_luebeck](http://www.twitter.com/PR_hwk_luebeck) (Ulf Grünke/ Pressestelle).

## Material-Container

### Vom Marktführer!

3 x 2 m • Verzinkt • Zweiflügelige Tür



Erfragen Sie unsere Sonderpreise!

# hb

**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME

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

## NordHandwerk ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst

**040 / 414 33 38 31**

Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag  
Schanzenstraße 70 · 20357 Hamburg

[www.hbzbv.com](http://www.hbzbv.com)

# Klimageräte mieten

Raumklimageräte und Spotcooler zur Kühlung von Arbeitsplätzen, Zelten, Maschinen, DV-Anlagen und verderblichen Waren.

Hinsch & Co. Wärmetechnische Geräte GmbH  
Lademannbogen 11 · 22339 Hamburg

Tel.: 040/538 20 41 · Fax 040/538 60 95  
[www.hinsch-info.de](http://www.hinsch-info.de)

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen · kühlen · trocknen · lüften



## Unseriöse Geschäftspraktiken

## Kleingedrucktes lesen

Die Handwerkskammer Lübeck warnt erneut vor unseriösen Geschäftspraktiken. „In den letzten Wochen und Monaten häufen sich wieder die Fälle, bei denen Handwerksbetriebe auf unseriöse Art zu Vertragsabschlüssen mit Branchen-, Adressbuch- oder Anzeigenverlagen gebracht werden sollen“, so Ulf Grünke, Pressesprecher der Handwerkskammer Lübeck. Die Betriebsinhaber erhielten Formulare zugesandt, die nach ihrem äußeren Erscheinungsbild wie von einer öffentlichen Institution für Gewerbeauskünfte oder wie ein Korrekturabzug der Gelben Seiten ausgestaltet sind.

Aktuell handelt es sich um Schreiben einer „Gewerbeauskunft-Zentrale“. Äußerlich sehen diese Schreiben so aus, als ob der Betriebsinhaber mit seiner Unterschrift die Betriebsdaten für ein öffentliches Register oder einen bereits bestehenden Eintrag bestätigen würde. Erst bei genauerem Hinsehen oder beim Lesen des Kleingedruckten zeige sich, dass es sich um ein Angebot zum Vertragsabschluss für eine kostenpflichtige Eintragung in ein Branchenverzeichnis handelt. „Dabei ist es in der Regel völlig offen, ob und wenn ja welche Gegenleistungen der Betrieb überhaupt nutzen kann“, so Grünke.

Die Handwerkskammer warnt ausdrücklich davor, sich ungeprüft auf den ersten Eindruck derartiger Formulare zu verlassen. Noch einmal Ulf Grünke: „Diese dreisten Methoden, Handwerksbetriebe zum Abschluss von Verträgen zu bringen, sind leider nicht neu. Wir bitten daher jeden Betrieb, vor einer Unterschrift genau das Kleingedruckte zu lesen“. Ihr bekannt gewordene Fälle unseriöser Geschäftspraktiken leitet die Kammer an den Deutschen Schutzverband gegen Wirtschaftskriminalität e.V. weiter, der dann ggf. rechtliche Schritte gegen die entsprechenden Anbieter einleiten kann. << ge

➔ Weitere Informationen zu diesem Thema gibt Ihnen der Informationsflyer mit dem Titel „Vorsicht Falle! Abzocker und ihre Tricks“. Diesen finden Sie im Internet unter [www.hwk-luebeck.de](http://www.hwk-luebeck.de) >Beratung>Rechtsauskunft>Flyer-Merkblaetter zum kostenlosen Download.

## Berufsbildungsstätte Elmshorn

## Modernste Heiztechnik für Ausbildungszwecke



Foto: Handwerkskammer

Die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU) ist Teil der fachpraktischen Ausbildung im Handwerk und eine wichtige Ergänzung der betrieblichen Ausbildungsleistung. Die Berufsbildungsstätte Elmshorn ist nicht nur ein berufliches Bildungszentrum für das Handwerk der Kreise Pinneberg und Steinburg, sie ist auch Zentrum der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung unter anderem für

die SHK-Gewerke.

Nun erhielt die Berufsbildungsstätte von der Max Weishaupt AG ein Gasbrennwert- und ein Ölbrennwertgerät im Gesamtwert von ca. 11.000 € als Sachspende für die ÜLU. Gemeinsam mit Ausbildungsmeister Peter Wilhelm (Mitte) installierte Außendienstmitarbeiter Volker Kundt (rechts) die neuen Geräte in der Lehrwerkstatt. << gri

## Hauptgeschäftsführerkonferenz in der Lübecker Kammer



Foto: Schmalzer

Die bundesweite Imagekampagne und die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜLU) waren die Hauptthemen auf der Frühjahrstagung der Hauptgeschäftsführer der norddeutschen Handwerkskammern, die dieses Mal in Lübeck stattfand. Gastgeber Andreas Katschke (5. v. li.) zeigte sich mit den Ergebnissen sehr zufrieden. << sch

## Neue Sachverständige vereidigt

## Fachliche Kompetenz an erster Stelle

Mit der Vereidigung von zwei weiteren Sachverständigen Mitte April 2010 durch Präsident Kruse ist die Zahl der bei der Handwerkskammer Lübeck öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen auf 155 gestiegen.

Dipl.-Ing. (FH) Gunnar Meineke ist nun im Zimmererhandwerk und Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister sowie Maurer- und Betonbauermeister Egon Hartung zusätzlich im Maurer- und Betonbauerhandwerk vereidigt worden. Letzterer ist bereits seit 2000 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger im Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerhandwerk.



Foto: Grünke

Die neu bzw. zusätzlich vereidigten Sachverständigen Gunnar Meineke (li.) und Egon Hartung (re.) mit Präsident Horst Kruse.

„Durch die öffentliche Bestellung und Vereidigung unserer Sachverständigen wird gewährleistet, dass Auftraggebern und Kunden, den Rechtsuchenden und Gerichten nur fachlich und persönlich geeignete sowie zuverlässige Sachverständige zur Verfügung stehen“, sagte Präsident Kruse anlässlich der Vereidigung. << ge

➔ Alle Sachverständigen von A wie Augenoptiker bis Z wie Zimmerer finden Sie **im Internet unter [www.hwk-luebeck.de](http://www.hwk-luebeck.de)**, Stichwort Sachverständigendatenbank.



Ein neues Gesicht in Ihrem Unternehmen...

## Der neue VW T5 Profi

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

Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter und Ihr Material mit. Mit **Doppelsitz, Trennwand, Zentralverriegelung** und **Holzbohlen** im Laderaum sind Sie bestens vorbereitet. Klingt gut, denn ein **CD-Radio** ist auch noch dabei.

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

Ohne Anzahlung

monatlich:

**259,-€\*\***

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

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



Nutzfahrzeuge

## Nutzfahrzeugzentrum Kiel

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

schmidt&hoffmann  
mobilität



## FORTBILDUNG

## Fortbildungszentrum der Handwerkskammer Lübeck

## Betriebswirt/in (HWK)

Lübeck: ab TZ 3.9.10, Fr 15–21 Uhr und VZ: ab 6.9.10, Mo–Fr 8.30–15.15 Uhr, Elmshorn: ab 4.6.10, Fr 15–21 Uhr, Kiel: ab 5.11.10, Fr 16–20.15 + Sa 9–15 Uhr, 504 U-Std., 3.100 €

## Gebäudeenergieberater/-in (HWK)

Lübeck: ab 7.10.10, Do 18–21.15 + Sa 8–13 Uhr, Kiel: ab 26.11.10, Fr 16–20.15 + Sa 8–15 Uhr, Itzehoe: ab Herbst 2010, Fr 18–21.15 + Sa 8–13 Uhr, 200 U-Std., 1.490 €

## Betriebsinformatiker/-in (HWK)

ab 13.11.10, Sa 8.30–15.30 Uhr, 300 U-Std., 1.990 €

## Fachkraft für Solartechnik

ab 20.11.10, Fr 16–20.15 + Sa 8.30–13.30 Uhr, 200 U-Std., 1.500 €  
**Führungskraft in Qualitätsmanagement**  
 ab Okt. 10, Fr 14.30–19.30 + Sa 8.30–15.30 Uhr, 96 U-Std., 80 €

## Effektives Selbstmanagement

8.5.10, Sa 9–16 Uhr, 8 U-Std., 80 €  
**Der Knigge für den Außendienstler**  
 8.5.10, Sa 9–16 Uhr, 8 U-Std., 80 €

## Europäischer Installationsbus

25.–28.5.10, Di–Fr, 32 U-Std., 400 €  
**Teammanagement**  
 28.–29.5.10, Fr 16–19.15 + Sa 9–16 Uhr, 12 U-Std., 120 €

## Professionelle Kundenberatung

28.5.–19.6.10, Fr 15.45–20.45 + Sa 8.30–15.30 Uhr, 56 U-Std., 390 €  
**Speicherprogrammierte Steuerung 1**  
 29.5.–12.6.10, Sa 8–15 Uhr, 24 U-Std., 390 €

## Rollenwechsel: heute

**Kollege – morgen Chef**  
 5.6.10, Sa 9–16 Uhr, 8 U-Std., 80 €

## Meistervorbereitungslehrgänge Maurer und Betonbauer I + II

Vollzeit: ab 21.9.10, Di–Sa 8 U-Std. tägl., 800 U-Std., 4.990 €  
**Zimmerer I + II**  
 Vollzeit: ab 21.9.10, Di–Sa 8 U-Std. tägl., 800 U-Std., 5.850 €

## Maler und Lackierer II

Vollzeit: auf Anfrage, Di–Sa 8 U-Std. tägl., Teilzeit: ab 10.9.10, Fr 17–20.15 + Sa 8–15 Uhr, 600 U-Std., 4.100 €

## Metallbauer und Feinwerkmechaniker

Teilzeit: ab 24.9.10, Fr 16–20.15 + Sa 8–14 Uhr, 640 U-Std., 4.900 €

## Elektrotechniker I + II

Vollzeit: ab 26.10.10, Di–Sa 8 U-Std. täglich, 900 U-Std., 5.500 €

## ➔ Anmeldung und Informationen:

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

## Berufsbildungsstätte Kiel

## Meistervorbereitungslehrgang Kfz I + II

ab 12.3.10, Fr 16–20.15 + Sa 8–15 Uhr, 770 U-Std., 4.155 €

## ➔ Anmeldung und Informationen:

Berufsbildungsstätte Kiel, Tel.: 0431 53332-0, E-Mail: fortbildung@hwk-luebeck.de.

## Berufsbildungsstätte Elmshorn

## Abgasuntersuchungs-Prüflehrgänge (AU) = Pkw, (AUK) = Kraftrad\*

auf Anfrage, ab 8 Uhr, 1–2 Tage, 154/308 €  
 Nicole Klopp, Tel.: 04121 4739-611

## Vorbereitung auf die Schweißerprüfung (auf Anfrage)

## Meistervorbereitungslehrgänge Maurer und Betonbauer I + II

Juli 10, Mo 18–21.45, Fr 18–21.15 + Sa 8–13 Uhr, 800 U-Std., 5.850 €  
**Zimmerer I+II**  
 Juli 10, Mo 18–21.45, Di 18–21 + Sa 8–13 Uhr, 800 U-Std., 5.850 €

## ➔ Anmeldung und Informationen:

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

## Berufsbildungsstätte Travemünde Meistervorbereitungslehrgang Kfz-Servicetechniker

10.5.–18.6.10, Mo–Fr 7.15–16 Uhr, 270 U-Std., 1.980 € (inkl. Prüfungsgeb.)

## ➔ Anmeldung und Informationen:

Berufsbildungsstätte Travemünde, **Viola Landschoof**, Tel.: 04502 887-360, E-Mail: vlandschoof@hwk-luebeck.de.

## Kreishandwerkerschaft Lübeck

**Meistervorbereitungslehrgang III + IV**  
 25.10.10–Dez. 11, Di + Do 18–21.15 Uhr, 330 U-Std., 1.350 €

## ➔ Anmeldung und Informationen:

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

## Tipp des Monats

## Meistervorbereitung im Kfz-Handwerk Teil I + II

Mitte März startete der neue Meister-vorbereitungslehrgang für das Kfz-Handwerk in der Berufsbildungsstätte Kiel. Der berufsbegleitende zweijährige Kurs für die Prüfungsteile I und II bereitet auf die Meisterprüfung zum Kfz-Techniker-Meister vor. Es sind noch Plätze frei und ein Einstieg ist derzeit noch möglich! Nutzen Sie Ihre Chancen!

➔ Weitere Informationen rund um die Meisterausbildung sowie die Fördermöglichkeiten (z. B. durch Meister-BaföG) erhalten Sie bei: Berufsbildungsstätte Kiel, Mareike Bandelow, Tel.: 0431 53332-593, E-Mail: fortbildung@hwk-luebeck.de. <<

## Imagekampagne Handwerk

## Ich beteilige mich, weil ...

Mit dieser Rubrik wollen wir der Imagekampagne ein Gesicht geben – und das jeden Monat aufs Neue. Heute meldet sich der stellvertretende Kammerpräsident der Handwerkskammer Lübeck, Gas-/Wasserinstallateur- und Elektroinstallateurmeister

Günther Stapelfeldt, zu Wort: „Ich beteilige mich aktiv an der Imagekampagne des deutschen Handwerks, weil ich die Inhalte und das Design der Kampagne in idealer Weise in die Präsentation und Außendarstellung meines Betriebes einbinden kann. Das hat bereits viel positive Aufmerksamkeit bei meinen Kunden erzeugt.“

Mit dem gemeinsamen Kampagnenlogo hat das gesamte Handwerk die Chance, Stärke

und Verbundenheit zu zeigen. Wir brauchen die Imagekampagne auch, um der Öffentlichkeit die Vielfalt des Handwerks zu zeigen. Denn Handwerk ist viel mehr als die paar Berufe, die sich die meisten

Menschen darunter vorstellen. Ich wünsche mir, dass durch die Kampagne auch unbekanntere Handwerksberufe wahrgenommen werden.

Und wir sind der Ausbilder der Nation! Die Imagekampagne ist wichtig, um auch zukünftig qualifizierten Nachwuchs zu finden.“ << sch

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



Foto: Schomakers

## DER NEUE NV200 – NEUES ERFAHREN.

INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR.\*



NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50319 BRÜHL

**NV200 Kastenwagen**  
 16V110, 81 kW (110 PS)  
**UVP ab € 13.100,-\*\***

- sehr gute Übersichtlichkeit dank erhöhter Sitzposition
- wendig bei kompakter Länge von 4,40 m
- Laderaum mit über 2 m Länge
- Nutzlast: bis zu 708 kg inkl. Fahrer
- als Kombi mit 5 oder 7 Sitzen erhältlich



Der neue Stadtlieferwagen NV200 besticht durch intelligentes Design, sein modernes Downsizing-Konzept, das enorme Ladevolumen und sein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit einer Innenraumlänge von 2,04 m und einer Breite von 1,22 m zwischen den hinteren Radkästen nimmt er leicht zwei Europaletten mit. In der Kombivariante finden bis zu 7 Personen Platz – inklusive Gepäck.

**MAXIMALE INNENMASSE FÜR UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN.**

## Fragen Sie Ihren NISSAN Händler nach seinen aktuellen Angeboten.

**Autohaus C. Thomsen GmbH**  
 Lise-Meitner-Str. 14  
 25524 Itzehoe  
 Tel.: 0 48 21/7 20 15  
 www.autohaus-thomsen.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Hamburger Str. 140  
 25746 Heide  
 Tel.: 04 81-42 11 40  
 www.olympic-auto.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Am Busbahnhof 28  
 24784 Westerrönfeld  
 Tel.: 0 43 31/8 44 80  
 www.olympic-auto.de

**Autohaus Gehrman**  
 Kieler Str. 52  
 24321 Lütjenburg  
 Tel.: 0 43 81/83 44  
 www.autohaus-gehrmann.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Liebigstraße 3  
 24941 Flensburg  
 Tel.: 04 61/5 09 09 80  
 www.olympic-auto.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Kieler Straße 166-172  
 24536 Neumünster  
 Tel.: 0 43 21/85 16 70  
 www.olympic-auto.de

**Autohaus Pahl GmbH**  
 Husumer Straße 3  
 24850 Schuby  
 Tel.: 0 46 21/9 45 30  
 www.autohaus-pahl.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Eckernförder Str. 210  
 24119 Kiel-Kronshagen  
 Tel.: 04 31/54 63 40  
 www.olympic-auto.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Fackenburg Allee 47  
 23554 Lübeck  
 Tel.: 04 51/3 00 93 60  
 www.olympic-auto.de

**Autoservice Mohr GmbH**  
 Norderstr. 18-20  
 25335 Elmshorn  
 Tel.: 0 41 21/2 20 31  
 info@autoservice-mohr.de

**Olympic Auto GmbH**  
 Klausdorfer Str. 52  
 24223 Schwentinental (am Ostseepark)  
 Tel.: 0 43 07/8 23 10  
 www.olympic-auto.de



SHIFT\_the way you move

Gesamtverbrauch: innerorts 9,3 l/100 km, außerorts 6,3 l/100 km, kombiniert 7,4 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 174,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm). Abb. zeigt Sonderausstattung. \*Die Auszeichnung „International Van of the Year“ wird jährlich vom Verband ITM (International Transport Management) und einer speziell dafür gegründeten Fachjury aus 23 Journalisten vergeben. \*\*Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers, zzgl. MwSt.



Mittelstandsoffensive

## Bewährtes fortführen

Ende März stellten Wirtschaftsminister Jost de Jager und der Mittelstandsbeauftragte der Landesregierung Hans Jörn Arp die Offensive für Wachstum und Beschäftigung in Mittelstand und Handwerk vor. Neben einigen neuen Ideen werden vor allem Maßnahmen fortgeschrieben, die sich in der Vergangenheit bewährt haben.

Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat Schleswig-Holstein bislang nicht so stark getroffen wie andere Bundesländer. Dennoch ist sie auch an unseren Mitgliedsbetrieben nicht spurlos vorbeigegangen. Als Reaktion will die Landesregierung die notwendigen Unterstützungsmaßnahmen für die kleinen und mittleren Unternehmen bündeln und noch zielgerechter ausrichten.

Zwar setzt die Offensive auch neue Akzente, z. B. bei der geplanten Beratung von Existenzgründern, die nicht aus der Arbeitslosigkeit heraus ihr Vorhaben beginnen wollen. Der Schwerpunkt liegt aber eindeutig auf der „Fortführung von Bewährtem“. Angesichts der Haushaltssituation des Landes und der Aussicht, pro Jahr mindestens 125 Mio. € einsparen zu müssen, war aber auch nicht zu erwarten, dass die Landesführung „mit dem Füllhorn durch die Lande zieht“.

### Unternehmerfreundlichstes Bundesland

Dennoch hält die Landesregierung an dem Ziel fest, das „unternehmerfreundlichste Bundesland in Deutschland zu werden“. Ein hoher Anspruch, an dem sich die Landesregierung messen lassen muss.

Positiv ist, dass das Handwerk in jedem der fünf Schwerpunktbereiche berücksichtigt wird. So sollen die Finanzierungs-, Förder- und Beratungsangebote im Land optimiert werden. Dazu wird nicht nur die Zusammenarbeit zwischen der Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk und den Landesförderinstituten noch enger werden, die Landesregierung wird sich auch in den nächsten drei Jahren an den Kosten der Außenwirtschaftsberatung der beiden Handwerkskammern in Schleswig-Holstein beteiligen. Hervorzuheben ist auch das betriebswirtschaftliche Beratungsangebot, das die Fachverbände und Handwerkskammern in Schleswig-Holstein vorhalten. Dadurch wird allen Betrieben ermöglicht, sich bei Problemen an ihre Berater zu wenden.

Ebenso wird das Programm „Kapital für Handwerk“ der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft fortgeführt, wodurch den Betrieben Eigenkapital ersetzende Darlehen schon ab 25.000 € zur Verfügung stehen.

### Bedeutung der ÜLU

Der Schlüssel zur Deckung des künftigen Fachkräftebedarfs ist eine qualifizierte Aus- und Fortbildung aller Schleswig-Holsteiner/innen. Daher ist der Wirtschaftsminister auch auf die berechtigte Forderung der Handwerkskammern eingegangen, die Bedeutung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung ausdrücklich in die Offensive aufzunehmen. Erwähnt ist das Studienmodell „StudiLe“, das eine handwerkliche Ausbildung und Gesellenprüfung mit einem Studium im Bereich Bau, Elektro oder Maschinenbau verbindet. Dies gilt auch für die Anreicherung der Ausbildung durch einen Auslandsaufenthalt.

Nur in gut ausgestatteten und modernen Werkstätten ist es möglich, eine hochwertige überbetriebliche Lehrlingsunterweisung und Fortbildung durchzuführen. Daher ist auch die notwendige Modernisierung der handwerklichen Berufsbildungsstätten ausdrücklich hervorgehoben.

Insgesamt ist die Mittelstandsoffensive sicherlich um einige Aspekte, z. B. in der Vorbereitung der Schulabgänger/innen auf eine Berufsausbildung, anzureichern. Sie ist aber ein guter Überblick über die realistischen Maßnahmen, durch die auch das Handwerk in Schleswig-Holstein unterstützt wird. << ak

### SH-FINANZIERUNGSINITIATIVE

#### Schnelle, unbürokratische Finanzierungshilfe

Als erste Weichenstellung für die Mittelstandsoffensive in Schleswig-Holstein gilt die „SH-Finanzierungsinitiative für Stabilität und Wachstum“. Hintergrund: Die Wirtschafts- und Finanzkrise und der konjunkturelle Abschwung haben auch ansonsten gesunde Unternehmen hart getroffen. Mit der SH-Finanzierungsinitiative soll gerade diesen Betrieben ein schneller und einfacher Zugang zu Finanzierungen erhalten bleiben.

Hauptpartner für dieses neue Angebot sind die Förderinstitute des Landes – namentlich die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB), die Bürgerschaftsbank sowie die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft (MBG). Um den Betrieben bei der Finanzierung zu helfen, haben diese Förderinstitute ihre Angebote für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gebündelt, standardisiert und den Antragsprozess für Finanzierungen, an denen mehrere Förderinstitute beteiligt sind, vereinfacht. Notwendige Voraussetzung für die Inanspruchnahme ist eine ausreichende Eigenkapitalbasis der Betriebe, die allerdings im Rahmen der SH-Finanzierungsinitiative grundsätzlich durch die Beisteuerung ei-

ner stillen Beteiligung sichergestellt – wie schon bei dem durch die MBG und die Bürgerschaftsbank begleiteten Programm „Kapital für Handwerk“.

Die Höchstgrenze für das maximale Fördervolumen pro Betrieb liegt bei 1,5 Mio. €. Eine Untergrenze gibt es nicht. Hinsichtlich der Antragstellung genügt eine formlose Anfrage der Hausbank – bis zu einer Höhe von 800.000 € an den Finanzierungs Koordinator im Hause der MBG, Dr. Gerd-Rüdiger Steffen, ab 800.000 bis zur Höhe von 1,5 Mio. € an die Finanzierungs Koordinatorin Monika Evert im Hause der IB (Kontakt Daten s. u.). << ah

➔ Weitere Information zu den Antragsvoraussetzungen, den erforderlichen Unterlagen und den Kosten erhalten Interessierte unter folgenden Internet-Links: [www.bb-sh.de](http://www.bb-sh.de) (unter der Rubrik „News“), [www.mbg-sh.de](http://www.mbg-sh.de) und [www.ibank-sh.de](http://www.ibank-sh.de) bzw. direkt bei den Finanzierungs Koordinatoren Monika Evert, Investitionsbank Schleswig-Holstein, Tel.: 0431 9905-3399, und Dr. Gerd-Rüdiger Steffen, Mittelständische Beteiligungsgesellschaft, Tel.: 0431 66701-3580.

### DER NEUE RENAULT MASTER – JETZT BEI IHREN RENAULT PARTNERN IM NORDEN.

#### MASTER KASTEN L2H2 3,3 TO, DCI 75 KW (100 PS) INKLUSIVE CONFORT-PAKET

- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Elektrische Fensterheber vorne
- Zentralverriegelung mit Fernbedienung
- Laderaumseitenverkleidung
- Beifahrerdoppelsitzbank

Unser Angebotspreis ab:  
**17.880,- €**



**INKLUSIVE 36 MONATE  
GARANTIE UND WARTUNGEN\***

oder mtl. Leasingrate  
ohne Anzahlung:  
**298,- €\***

Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts 10,2, außerorts 7,4, kombiniert 8,4; CO<sub>2</sub>-Emissionen kombiniert: 224 g/km (Werte nach EU-Normmessverfahren).

Alle hier aufgeführten Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Abbildung ähnlich und mit Sonderausstattung. \*Ein Angebot der Renault Leasing: Anzahlung 0,- €, monatliche Leasingrate 298,- € inkl. Überführung, Laufzeit 36 Monate, Gesamtleistung 60.000 km. Enthalten sind ein Renault Plus Garantie PLUS Vertrag (Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie, inkl. Mobilitätsgarantie) sowie alle Kosten der vorgeschriebenen Wartungsarbeiten für die Vertragsdauer (36 Monate bzw. 60.000 km ab Erstzulassung gem. Vertragsbedingungen). Abbildung zeigt Sonderausstattung.



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

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





Die Geschäftsführer Hans-Peter Petersen (Mitte), und Harald Bock (re.) sowie der Generalbevollmächtigte Dr. Gerd-Rüdiger Steffen präsentierten die Ergebnisse des Jahres 2009.

Foto: Haumann

#### Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein

## Auch 2009 ein verlässlicher Partner

Die Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein hat sich in der Wirtschaftskrise als zentrale Stütze für kleine und mittlere Betriebe bewährt. Trotz höherer Reisekosten erzielte das Institut bei der Vergabe von Kreditbürgschaften und Garantien neue Bestwerte. Dass auch das Handwerk in beträchtlichem Maße profitierte, zeigte die Bilanzpressekonferenz 2009.

„Mit 1.050 Anträgen hat die Bürgschaftsbank das höchste Antragsvolumen in ihrer 60-jährigen Geschichte erlebt“, erläuterte Geschäftsführer Hans-Peter Petersen gleich zu Beginn. Auch das Volumen der ausgegebenen Bürgschaften und Garantien sei um 11 % auf 83 Mio. € gestiegen. Die Zahl der letztlich von der Bürgschaftsbank im Jahr 2009 geförderten Unternehmen erreichte mit 736 ebenfalls einen Anstieg von 9 % gegenüber dem Vorjahr. Nach der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg rangieren die Schleswig-Holsteiner vom Geschäftsvolumen her bundesweit weiter auf Platz zwei.

#### Handwerk behauptet Position

Bei der Anzahl der geförderten Unternehmen rangiert das Handwerk weiterhin auf

dem zweiten Platz. Nach dem Handel (195 Betriebe) erreichte das Handwerk mit 186 geförderten Unternehmen gegenüber dem Vorjahr ebenfalls ein Plus von 9 %. Vor dem Hintergrund der 2009 eher schlechten Wirtschaftslage stieg bei der Bürgschaftsbank auch die Zahl der Anträge für eine Begleitung von Betriebsmittelkrediten. Dieser Anteil kletterte über alle Wirtschaftsbereiche hinweg von 25 auf 33 %. Auffallend war im abgelaufenen Geschäftsjahr aber auch der Anteil der echten Firmenneugründungen, die von der Bürgschaftsbank begleitet wurden. Diese stiegen um fast 50 % auf 95.

Dass das Gesamtergebnis trotz der auch für die Bürgschaftsbank gestiegenen Risikokosten insgesamt recht erfreulich verlief,

schrrieb Petersen auch der stabilen privaten Nachfrage im Jahre 2009 und der schnellen politischen Reaktion durch die Auflegung des Konjunkturpaketes II zu. Mit Sorge wird allerdings – auch als Folge des Konjunkturpaketes II mit dem Auslaufen der Umweltprämie („Abwrackprämie“) – die weitere Entwicklung des Kfz-Gewerbes betrachtet. „Die Umweltprämie hat die Entwicklung im Kfz-Gewerbe um zwölf Monate verschoben“, so Geschäftsführer Harald Bock. Deshalb würden die negativen Krisenauswirkungen diese Branche voraussichtlich erst in der zweiten Jahreshälfte 2010 treffen.

Für das Jahr 2010 zeigt sich das Institut recht zuversichtlich und prognostiziert ein weiteres leichtes Wachstum. << ah

#### Landesinnung Karosserie- und Fahrzeugbautechnik

## Freisprechung mit getrüberter Bilanz

Frust und Freude lagen bei der letzten Gesellenprüfung der Landesinnung Karosserie- und Fahrzeugbautechnik Schleswig-Holstein nah beieinander. Für Freude sorgten die 23 Jungesellen, die Obermeister Peter Michael Schmidt in einer Feierstunde im Hohen Arsenal in Rendsburg nach altem Handwerksbrauch freisprach. „Sie haben sich durchgebissen und uns als Betriebsinhaber gezeigt, dass Ihnen diese Ausbildung wichtig ist.“

Das Prüfungsergebnis insgesamt fiel jedoch vergleichsweise schlecht aus. Auch weitere negative Randerscheinungen waren zu beklagen. „Ich habe so etwas noch nicht erlebt“, sagte der Prüfungsausschussvorsitzende Heino Hagge über das Verhalten von vier Prüflingen. Einer erschien erst gar nicht zur Prüfung, ein weiterer verzichtete aufs Führen seines Berichtshefts und zwei

wurden wegen Täuschungsversuchs von der Prüfung ausgeschlossen.

So fand auch Berufsschullehrer Helmut Raschke durchaus kritische Worte. Dabei erinnerte er daran, dass der Jahrgang ursprünglich sogar mit 40 Lehrlingen gestartet sei. Zufrieden zeigte sich Raschke mit dem

einwandfreien Auftreten seiner ehemaligen Schüler. „Zwar haben diesmal die Einser- und Zweierkandidaten gefehlt, dafür haben Sie sich menschlich jederzeit einwandfrei verhalten.“

Prüfungsbester wurde Andre Koberg (Querhammer Fahrzeugbau, Gettorf) mit der Gesamtnote „befriedigend“. Ihm wie auch seinen 22 neuen Berufskollegen gab Obermeister Schmidt abschließend einen guten Rat: „Seien Sie mutig. Versuchen Sie auch mal etwas Neues. Jede Erfahrung macht Sie in Zukunft flexibler einsetzbar.“ << um



Obermeister Peter Michael Schmidt (vorne li.) mit den neuen Gesellen der Landesinnung.

Foto: Mahrkamp

## IHRE BROSCHÜRE ZUM BLÄTTERN IM INTERNET



Wir präsentieren Ihre Kataloge, Broschüren, Werbeflyer und andere Print-Produkte zum Durchblättern im Internet. Dabei entspricht das Erscheinungsbild im Internet exakt der Druckvorlage.

Beispiele finden Sie unter:  
[www.zwei-c.com/blaetterkataloge](http://www.zwei-c.com/blaetterkataloge)



**ZWEI:C**  
WERBEAGENTUR

zwei:c werbeagentur GmbH · Schanzenstraße 70  
20357 Hamburg · Telefon 040/414 33 38-0 · [www.zwei-c.com](http://www.zwei-c.com)



## ++ AUSSENWIRTSCHAFTSTICKER ++

## Arbeitnehmer

**Neue EU-Vorschriften für Entsendungen**

Seit dem 1. Mai 2010 beträgt die maximale Entsendedauer von Arbeitnehmern 24 anstelle von bisher zwölf Monaten. Das E101-Formular bei der Entsendung von Beschäftigten innerhalb der EU bleibt erhalten.

➔ Weitere **Infos:** [www.dvka.de](http://www.dvka.de)

## Europa

**Notruf 112**

In der gesamten EU sind unter der Notrufnummer 112 Polizei, Feuerwehr und Rettungsdienste erreichbar. Die 112 kann aus dem Fest- und Mobilfunknetz von jedem Ort der EU kostenfrei gewählt werden.

Quelle: Bayern Handwerk International

## Arbeitslosengeld

**Jobsuche im Ausland**

Wer zur Arbeitsplatzsuche ins Ausland reist, kann nach der EU-Verordnung 883/2004 seit Mai 2010 weiter Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung für maximal sechs Monate genehmigt erhalten. Zuvor war dies für drei Monate möglich.

Quelle: ZDH

## Schweden

**Mindestkapital der AB gesenkt**

Seit April 2010 wurde das Mindestaktienkapital für die schwedische Aktiengesellschaft – Aktiebolag (AB) – von 100.000 SEK auf 50.000 SEK reduziert.

Quelle: [www.handelskammer.se](http://www.handelskammer.se). <<

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

## Informationselektroniker freigesprochen

**Ausbildung formt den Menschen**

„Sie haben den Beruf des Informationselektronikers gewählt. Und das ist gut so.“ Uwe Havenstein, der Vorsitzende des Landesfachbereichs Informationstechnik, stellte dies gleich zu Beginn der Freisprechung der neuen Informationselektroniker in Rendsburg fest. Der Landesinnungsverband Elektro- und Informationstechnik richte diese landesweite Feier für einen Beruf aus, der stets im Wandel sei. Dies belege bereits die Berufsbezeichnung, so Havenstein. „Wenn einer Probleme mit einem elektronischen Gerät hat, verlangt er den Radio- und Fernsehtechniker und nicht den Informationstechniker der Fachrichtung Geräte- und Systemtechnik.“ Dieser rasche technische Wandel zwingt zu einem konsequenten Verhalten. „Um vorne zu bleiben, müssen Sie sich weiterbilden.“

Dirk Belau, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Flensburg, sprach von gemischten Gefühlen anlässlich der Freisprechung. „Ein Blick geht zurück auf die Lehrzeit, der andere in die Zukunft. Häufig wohl auch verbunden mit der Frage: Was kommt jetzt?“ Er machte den 30 Junggesellen jedenfalls Mut. Die bestandene Lehre sei Beweis für „gutes Durchhaltevermögen“. Ein wichtiges Kri-

terium für das weitere Berufsleben. „Eine Lehre im Handwerk ist auch mehr als reine Wissensvermittlung. Sie ist Lebensschule und formt den Menschen.“ Bezüglich der Berufsperspektiven riet er, den Begriff der Krise nicht überzubewerten. Gerade das Handwerk habe sich wirtschaftlich stabil präsentiert und „geht sicherlich gestärkt aus dieser Situation hervor“. Zusätzlich bescheinigte er den Junggesellen aufgrund des demografischen Wandels beste Berufsaussichten.

Berufsschullehrer Holger Bruhn verabschiedete seine ehemaligen Schüler nach „1,5 Kilostunden Unterricht“. Dabei hätten sich die Junggesellen viel Neues aneignen müssen. „Auf dem Weg zum Meister oder zum Studium müssen Sie aber wohl noch sehr viel mehr Aufnahme-fähigkeit zeigen.“ Lob erhielt die Landesberufsschule Rendsburg für die guten Rahmenbedingungen. „Auch das ist wichtig für die Zufriedenheit während der Ausbildung.“

Als Beste geehrt wurden in der Fachrichtung Bürotechnik Marcel Francke (Heise Bürotechnik, Schwerin), in der Fachrichtung Geräte- und Systemtechnik Björn Olaf Jensen (Peter Erichsen, Leck). << ah



Der neue Informationselektroniker-Jahrgang.

Foto: Haumann



## Aktuelle Frühjahrskonjunktur

# Bleibt die Lage stabil?

In vielen Wirtschaftszweigen wird zurzeit gespannt auf die Konjunkturentwicklung geblickt. Ist die Krise jetzt da oder kommt sie noch? Wie es gerade im Handwerk aussieht, zeigt die aktuelle Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Schwerin.

Die Frühjahrs-Konjunkturdaten für den Handwerkskammerbezirk Schwerin liegen vor. Mit -0,1 Punkten hat sich der Geschäftsklimaindex gegenüber dem Vorjahr (-4,8) leicht verbessern können, bleibt aber noch im Minus. Grund für die schwache Belebung ist ein optimistischerer Ausblick auf den Sommer.

## Geschäftslage: durchwachsen

Die Betriebe schätzen ihre geschäftliche Lage überwiegend als gut oder befriedigend ein. Aber mehr als ein Drittel der Befragten bezeichnet sie bereits als schlecht (35 %; Vorjahr: 33 %). Negative Äußerungen kommen insbesondere aus dem Nahrungsmittelhandwerk (46 %) und aus dem Bereich der persönlichen Dienstleistungen (55 %). Überdurchschnittlich gute Bewertungen finden sich bei den Ausbauhandwerken, die ihre Lage mit 32 % als gut einschätzen. Beim Baugewerbe liegt dieser Wert mit 18 % hingegen unter dem Durchschnitt aller Branchen.

## Umsatzentwicklung: Einbruch

Beim Umsatz zeigt sich der stärkste Einbruch. 62 % aller Betriebe melden gesunkene Umsätze im Vergleich zum Vorquartal (Vorjahr: 60 %). Weit über dem Durchschnitt sind die persönlichen Dienstleistungen von Umsatzeinbrüchen betroffen (82 %), gefolgt vom Bausektor (78 %). Zwar meldet die Kfz-Branche zu 13% noch gestiegene Umsätze, im Vergleich zum Vorjahr (21 %) fällt dieser Anteil aber geringer aus.

## Beschäftigungssituation: stabil

Die Beschäftigungssituation bleibt stabil. 74 % der Betriebe geben an, dass die Belegschaftszahlen gleich geblieben sind.

Personalabbau über dem Durchschnitt ist im Bau und im Ausbau zu verzeichnen.

## Preisentwicklung: kaum Veränderungen

Die Einkaufspreise haben sich wenig verändert. Der Anteil der Betriebe, die über gestiegene Einkaufspreise, zum Beispiel für Energie, Material oder Rohstoffe klagen, ist im Vergleich zum Vorjahr (49 %) auf 43 % gesunken. Über bessere Einkaufspreise können sich aber lediglich 5 % aller befragten Betriebe freuen. Auch mit Blick auf die Verkaufspreise zeigen sich im Vergleich zum Vorjahr kaum Veränderungen.

## Investitionsklima: verschlechtert

Das Investitionsverhalten in den letzten drei Monaten zeigt eine rückläufige Tendenz. Die Hälfte der Betriebe gibt an, im Vorquartal weniger investiert zu haben. Mit 67 % liegt das Kfz-Handwerk dabei weit über dem Durchschnitt. Über gestiegene Investitionen kann in dieser Branche niemand berichten.

## Blick in die Zukunft: optimistischer

Welche Erwartungen gibt es für das kommende Quartal? Mit 20 % ist der Anteil derer, die eine Verschlechterung ihrer Geschäftslage erwarten, geringer als noch im Vorjahr (29 %). Eine große Mehrzahl geht demnach von einer besseren oder zumindest gleich bleibenden Situation aus.

Vor allem bei den Bau- und Ausbaubetrieben im Handwerk zeigt sich mit 35 bzw. 38 % eine vergleichs-

weise hohe Zahl an positiven Einschätzungen. Hier wirken sich die Erwartungen an die zusätzlichen Aufträge aus dem zweiten Konjunkturpaket aus, die zum großen Teil erst in diesem Jahr wirksam werden.

Im Vergleich dazu ist das Kfz-Gewerbe deutlich zurückhaltender: Lediglich 13 % gehen von einer Verbesserung aus, eine Verschlechterung befürchten hingegen 33 % der Betriebe. Im Gegensatz zu den prognostizierten gravierenden Einbrüchen nach dem Auslaufen der Umweltprämie ist die Situation in dieser Branche insgesamt aber relativ stabil.

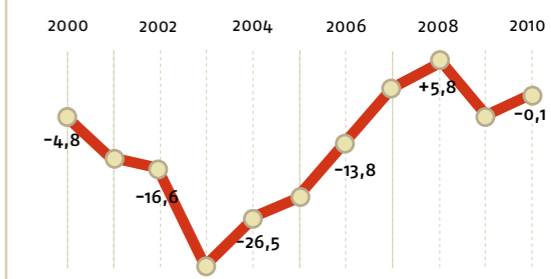
## Bewertung

Das Handwerk im Kammerbezirk Schwerin hat der Wirtschaftskrise und dem langen Winter gut trotzen können. Die schlechtere Umsatzentwicklung hat nicht dazu geführt, dass die Lage insgesamt kritisch eingeschätzt wird. Der Anteil der Beschäftigten ist abgesehen von den saisonal bedingten Schwankungen in Bau und Ausbau stabil geblieben. << pg

Alle Ergebnisse der Umfrage im Internet: [www.hwk-schwerin.de](http://www.hwk-schwerin.de).

## GESCHÄFTSKLIMAINDEX

Frühjahrskonjunkturumfrage 2010 im Kammerbezirk Schwerin



Quelle: Handwerkskammer Schwerin



## Der kurze Weg zum Service

Kürzlich wurde das neue Kundenzentrum in der Handwerkskammer Schwerin offiziell eingeweiht. Im Erdgeschoss des Traditionshauses in der Schweriner Friedensstraße befindet sich nun die gesamte Handwerksrolle und auch zu den Gesprächsterminen mit den Kammerberatern führen nur noch wenige Schritte.



Foto: Gensert

Dachdeckermeister Volker Dietz lässt sich in die Handwerksrolle eintragen. Zuständig dafür sind die Mitarbeiterinnen Dagmar Zabel (re.) und Regina Bannier (M.).

„Angestellt war ich nun lange genug“, sagt der Schweriner Dachdeckermeister Volker Dietz. Mit 43 Jahren will er sich jetzt selbstständig machen und lässt sich in die Handwerksrolle eintragen. Nicht einfach so, sondern umfassend beraten von der Leiterin der Handwerksrolle Dagmar Zabel und vom betriebswirtschaftlichen Berater Dirk Palitzsch.

„Das hat man uns schon in der Meisterschule ans Herz gelegt, dass wir für die Existenzgründung die Angebote für Beratung und Begleitung durch die Kammer nutzen sollen. Es ist doch nur gut für mich, wenn ich die Frage, die es wissen“, meint der angehende Unternehmer.

Wie vor ihm bereits andere Handwerker auch, zeigt er sich vom neuen Kundenzentrum im Erdgeschoss begeistert. „Das gefällt mir wirklich sehr gut. Es herrscht hier eine angenehme, ruhige Atmosphäre und man fühlt sich gleich wohl.“

Mit dem neuen Service-Zentrum im Erdgeschoss wurden wesentliche Einrichtungen und Dienstleistungen für Mitgliedsbetriebe und Existenzgründer gebündelt und diese sind nun auf kurzem Weg erreichbar. Hier sind auch das Starter Center und die Funktion des Einheitlichen Ansprechpartners angesiedelt.

### Alles auf einer Ebene

Wer die Kammer von der Friedensstraße her betritt, findet nach wie vor im rechten Gebäudeteil die Informationszentrale. Im linken Trakt wurde zunächst ein moderner Wartebereich, unter anderem ausgestattet mit einem Informationsterminal mit Zugang zum Internet, eingerichtet. Demgegenüber befindet sich die Registratur, in der z. B. die Handwerkskarten ausgestellt und ausgegeben werden.

Im alten Traditionssaal der Kammer, in dem eine aufwändig gestaltete Holzver-

täfelung fachgerecht aufbereitet wurde, findet sich nun, geräumig und großzügig ausgestaltet, die Handwerksrolle. Angepasst an die Erfordernisse einer Verwaltung von heute zeigt sich die neue Handwerksrolle im alten Saal als gelungener Mix aus anheimelnder Tradition und modernster Funktionalität.

Für Termine mit den Rechtsberatern und den Betriebswirtschaftlichen Beratern, die bisher in deren Büros in den Obergeschossen durchgeführt wurden, ist – ebenfalls im Erdgeschoss – ein zentraler Beratungsraum eingerichtet worden, um auch hier die Wege zum Service entsprechend zu verkürzen.

Bei der offiziellen Eröffnung mit den ausführenden Handwerksbetrieben wies Hauptgeschäftsführer Edgar Hummelsheim darauf hin, dass an diesem Ort vor 104 Jahren am 12. Februar 1906 in Anwesenheit des Großherzogs das Haus der Mecklenburgischen Handwerkskammer zu Schwerin feierlich eingeweiht worden war.

### Gelebtes Leitbild

Für die Handwerkskammer Schwerin, so Hummelsheim, symbolisiere der Umbau und die Einrichtung des neuen Zentrums einen weiteren großen Schritt bei der Umsetzung des Dienstleistungsgedankens für das Gesamthandwerk im Kammerbezirk, wie es das von Kammerpräsident Peter Günther und dem Vorstand initiierte Leitbild vorsieht.

Der Vorsitzende des Bauausschusses der Kammer, Uwe Bauer, dankte den ausführenden Betrieben, den Planern und Architekten für die Qualitätsarbeit, die in allen Details im neuen Kundenzentrum sichtbar sei. << pg

## Unternehmensvideos für Ihre Internetseite

### Basis



- Videolänge ca. 1,5 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Ca. zwei stündiger Dreh
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- Web-Videoformat

€ 990

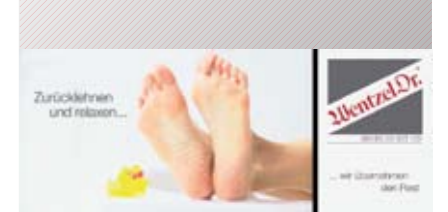
### Premium



- Videolänge bis 4 Minuten
- Redaktionelle Vorarbeit
- Auswahl aus Standardkonzepten / -drehbuch
- Drehvorbereitung
- Bis zu 1,5 Drehtagen Drehtag
- Sprecher / in
- Interviewszene
- Professioneller Videoschnitt
- GEMA-freie Musik
- HD-Qualität

€ 2.860

### Individual



- Individuelles Konzept
- Sprecher / in
- Special Effects
- indiv. Musik
- HD-Qualität
- DVD-Authoring

Angebot

zwei:c werbeagentur GmbH & broad | Support GmbH

Ansprechpartner: Carsten Stabenow, Telefon 040/80 80 70 115

[www.unternehmensvideo.tv](http://www.unternehmensvideo.tv)



## Delegation aus Polen Grenzenlos ausbilden

Im März hat eine Delegation der polnischen Kreishandwerkerschaft Wejherowo die Handwerkskammer Schwerin besucht. Im Rahmen des zweitägigen Austauschs wurden Möglichkeiten und Ziele einer noch intensiveren Zusammenarbeit zwischen der Kreishandwerkerschaft Wejherowo und der Handwerkskammer Schwerin besprochen, um die Mobilität in der Berufsausbildung in beiden Ländern zu befördern. Zukünftig soll es zum gegenseitigen Austausch von Ausbildern und Auszubildenden kommen. Koordiniert werden diese Aktivitäten über die Mobilitätsberatungsstelle der Handwerkskammer, die Auszubildende und Betriebe unterstützt. <<

➔ **Weitere Infos:** Ronny Papp, Tel.: 0385 6435-183 oder E-Mail: r.papp@hwk-schwerin.de.

## Jugendtempel Schwerin Stein auf Stein

Schwerins Kreishandwerksmeister Gerd Güll (li.) hat kürzlich den Bauantrag für den geplanten Jugendtempel im Schlossgarten an den Baudezernenten der Stadt, Dr. Wolfram Friedersdorff (re.), übergeben.

Der nach Plänen von Hofbaumeister Johann Georg Barca aus dem Jahre 1818 entstandene klassizistische Rundtempel mit acht Säulen soll nach historischen Unterlagen neu errichtet werden. Der Tempel entsteht nach dem Motto „Jugend baut für die Jugend“ unter Mitwirkung von 150 Auszubildenden aus den Bildungsstätten der Handwerkskammer Schwerin, der abc Bau GmbH und der IHK zu Schwerin.

Für das Projekt rühren die Kreishandwerkerschaft Schwerin und die Partner des Projekts nach wie vor die Spendentrommel, denn eine gesicherte Finanzierung ist die Grundvoraussetzung für den Beginn der Baumaßnahme. Vor allem Unternehmen aus der Region sind gefragt. Unterstützung



## GLÜCKWUNSCH

### Meisterjubiläen Mai 2010

#### Schwerin

40

- Installateurmeister Klaus Loesch, Schwerin (19.5.)
- Fleischermeister Jürgen Rupnow, Schwerin (25.5.)

#### Hagenow/Ludwigslust

50

- Tischlermeister Heinrich Warnk, Woosmer (19.5.)

40

- Bäckermeister Joachim Stüdemann, Grabow (3.5.)
- Bäckermeister Reinhard Proch, Wittenförden (3.5.)
- Elektroinstallateurmeister Dieter Schmahl, Zarrentin (30.5.)

#### Parchim

40

- Fotografenmeister Karl-Heinz Hautke, Plau (13.5.)
- Installateurmeister Paul Freitag, Crivitz (19.5.)

#### Nordwestmecklenburg/Wismar

40

- Schlossermeister Ernst Matziol, Wismar (5.5.)

#### Güstrow

50

- Bäckermeister Wilhelm Peterss, Teterow (1.5.) <<

kann laut Gerd Güll auch in Form von Materialspenden erfolgen.

Zum Projektstart wurde eine Münze mit dem Motiv des Jugendtempels geprägt, die für 5 € u. a. bei der Kreishandwerkerschaft Schwerin (Tel.: 0385 761800) erworben

werden kann. Es kann natürlich auch direkt gespendet werden. Das **Spendenkonto** lautet: Verein der Freunde des Schweriner Schlosses, Stichwort: „Jugendtempel“, Sparkasse Mecklenburg, BLZ 140 520 00, Konto-Nr.: 310 035 538. << pg



Foto: Gämssen

## Gesellenprüfungen/Freisprechungen Jetzt geht es richtig los

Was haben die Kfz-Mechatroniker Christian Fröhlich aus Schwerin und Thomas Ullrich aus Güstrow mit dem Maurer Carsten Harth aus Ludwigslust und dem Wismarer Metallbauer Stephan Baack gemeinsam? Sie alle sind Jahrgangsbester der Wintergesellenprüfungen in den jeweiligen Kreishandwerkerschaftsbezirken oder in ihrer Innung geworden. Gemeinsam mit den anderen erfolgreichen Nachwuchshandwerkern feierten sie im März ihre bestandenen Prüfungen im Rahmen der traditionellen Freisprechungsfeiern.

Die Hansestadt Wismar und der Landkreis Nordwestmecklenburg konnten sich über einen Zuwachs von 59 erfolgreichen Gesellinnen und Gesellen freuen. Ausbilder, Berufsschullehrer, Eltern und Freunde kamen ins Wismarer Zeughaus, um mitzufeiern. Insgesamt waren 73 Lehrlinge zur Prüfung angetreten. Die es nicht geschafft hatten, wurden von Kreishandwerksmeister Eckhard Gauer dazu ermutigt, nicht aufzugeben und den zweiten Anlauf anzugehen.

In Ludwigslust hatte die Kreishandwerkerschaft Westmecklenburg-Süd in die Stadthalle geladen. Kreishandwerksmeister Hans-Werner Mrowiec, Kammerpräsident Peter Günther und Innenminister Lorenz Caffier hatten in ihren Grußworten und Festreden gute Botschaften im Gepäck. Denn angesichts des gravierenden Nachwuchsmangels im Handwerk des Landes eröffnen sich für die jungen Handwerker deutlich bessere Chancen auf einen dauerhaften Arbeitsplatz nach der Ausbildung.

Im Bürgerhaus Güstrow konnten 78 von 98 zur Prüfung angetretenen Lehrlingen „freigesprochen“ werden. Mit 23 Gesellen



kam der Großteil der erfolgreichen Prüflinge aus dem Metallgewerbe. Von den 20 Durchfallern war der Großteil an der theoretischen Prüfung gescheitert.

In Schwerin feierte auch die Kfz-Innung mit 34 neuen Kfz-Mechatronikern deren bestandene Gesellenprüfung. Vier Lehrlinge hatten den ersten Anlauf nicht geschafft. Neben Christian Fröhlich von der Hugo Pfohe GmbH wurden auch Martin Blum (Ernst Dello GmbH), Andy Pöhler (Mercedes-Benz-Niederlassung) und Christian Boss (Autohaus Ahnefeld) für ihre besonders guten Leistungen ausgezeichnet. << pg



Fotos: Soehn (f) / Klehr (f) / HJF

### Hinweis

## Ausbildungsverträge

Alle Ausbildungsbetriebe können ihre abgeschlossenen Berufsausbildungsverträge sowohl bei der Handwerkskammer Schwerin als auch bei der örtlichen Kreishandwerkerschaft einreichen. Kreishandwerkerschaften gibt es in Schwerin, Wismar, Ludwigslust, Parchim (Außenstelle) und Güstrow. <<

## Material-Container

### Vom Marktführer!

3 x 2 m • Verzinkt • Zweiflügelige Tür



Erfragen Sie unsere Sonderpreise!

# hb

**HANSABAUSTAHL**  
BAUELEMENTE · MOBILE RÄUME

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

## NordHandwerk ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst

040 / 414 33 38 31

Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag  
Schanzenstraße 70 · 20357 Hamburg

www.hbzbv.com

## Klimageräte mieten

Raumklimageräte und Spotcooler zur Kühlung von Arbeitsplätzen, Zelten, Maschinen, DV-Anlagen und verderblichen Waren.

Hinsch & Co. Wärmetechnische Geräte GmbH  
Lademannbogen 11 · 22339 Hamburg

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

**hinsch**  
heizt Hallen

heizen · kühlen · trocknen · lüften



## Betriebsübergabe

## Volltreffer

Bodo Krause hat seine gleichnamige Schleiferei an Enkel Tino übergeben. Der junge Mann bringt mit der Qualifikation als Technischer Betriebswirt den Fortschritt weiter voran, der Großvater steht für die noch notwendige Erfahrung.



Erfolgsmodell Familienbetrieb: Bodo Krause (li.) und sein Enkel Tino.

Sie sind weit mehr als Großvater und Enkel. Sie sind ein leistungsstarkes Führungsteam und sie sind die besten Freunde. Firmengründer Bodo Krause ist stolz und glücklich, dass Tino in seine erfolgreichen Fußstapfen getreten ist. Ursprünglich auf eine Karriere als Fußballspieler orientiert, hat Tino Krause seinen Ehrgeiz aus eigenem Antrieb auf den Familienbetrieb verlagert. Es war sein eigener Wunsch, vom Sportgymnasium abzugehen und eine Lehre als Zerspanungsmechaniker im Betrieb zu absolvieren. Bereits damals war ihm klar, dass er das Unternehmen einmal führen will.

Von der Handwerkskammer kam die Anregung, die Ausbildung mit einem Kompaktstudium der Betriebswirtschaftslehre zu kombinieren. Im September 2008 hatte Tino alle Prüfungen bestanden und darf sich seitdem „Technischer Betriebswirt“ im Handwerk nennen. Dies und sein intensives „Reinknien“ in die Betriebspraxis haben ihn dazu qualifiziert, am 1. Januar 2009 die Geschäftsführung zu übernehmen. Und das mit 23 Jahren.

## Gut entwickelt

„Ich habe meinen Betrieb nicht mit Wehmut, sondern mit Stolz übergeben“, sagt Bodo Krause. Demensprechend wurde mit zahlreichen Gästen die Übergabe in einem Nobelhotel auch ganz groß gefeiert. Noch arbeiten Großvater und Enkel

gemeinsam in der Führung des Betriebes und dadurch ergänzen sich nun Fortschritt und Erfahrung auf das Beste.

Bodo Krause hat das heutige Unternehmen mit zwölf Mitarbeitern im mecklenburgischen Rolofshagen aus einem „Kellerbetrieb in Grevesmühlen“ entwickelt. Die mit modernsten CNC-Maschinen ausgerüstete Schleiferei arbeitet für Industrie und Handwerkskunden in ganz Deutschland. Es gibt sogar Geschäftskontakte ins Ausland. Vor allem die Sonderanfertigung von Spezialwerkzeugen nach Kundenwunsch ist eine Stärke des Betriebes.

## Unternehmerqualität bewiesen

Tino Krause hat ein gut aufgestelltes Unternehmen übernommen, erwischte Anfang 2009 aber zunächst einen schweren Start. Mit der Wirtschaftskrise brachen Kunden aus dem Maschinenbau und der Textilindustrie ein und diesen Einbruch spürte auch die Schleiferei. Mit Kurzarbeit und der erfolgreichen Akquisition neuer Kunden wurde die Situation gemeistert und seit dem 1. April 2010 wird wieder voll gearbeitet. „Es wird aber noch mindestens ein Jahr dauern“, so Tino Krause, „bis die Auftragslage wieder auf das alte Niveau kommen kann.“

Gemäß dem Motto, dass in jeder Krise auch eine Chance steckt, bewertet er die Situation rückblickend aber durchaus positiv. „Wenn alles nur gut läuft, besteht

die Gefahr, dass man träge wird und alles für selbstverständlich hält. Für uns war die schwierige Situation im letzten Jahr durchaus reizvoll, weil wir unsere Fähigkeiten als Unternehmer unter Beweis stellen konnten“, sagt Tino. „Es gehört natürlich auch das Glück des Tüchtigen dazu“, ergänzt Bodo Krause. „Aber wir haben zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Entscheidungen getroffen.“

## Gebremste Energie

Als klar war, dass mit Tino die Nachfolge gesichert ist, hatte Bodo Krause noch einmal kräftig in die Zukunft, das heißt in neue Maschinen investiert. Für das kommende Jahr ist ein erneuter Investitionsschub geplant. Mit einer neuen Halle, neuen Maschinen und neuen Mitarbeitern soll der Betrieb für ein Schichtsystem weiterentwickelt werden.

„Dann“, so Tino Krause, „werden wir nahezu alles machen können, was in unserem Geschäftsfeld geht.“ „Das Gute ist, dass wir aber nicht alles machen müssen“, ergänzt Großvater Bodo. Höchste Qualität, Präzisionsarbeit und größtmögliche Flexibilität gegenüber dem Kunden sind nur mit einem langsamen, kontrollierten Wachstum zu gewährleisten. Mit dieser Maxime wurde der Betrieb aufgebaut und diese Familientradition will auch Tino Krause – bei allem Fortschrittsdrang – weiter pflegen. << pg

## Goldene Ehrennadel für Peter Jahnke

## Urgestein der Handwerkskammer

Mit Peter Jahnke aus Sternberg wurde kürzlich an dessen 70. Geburtstag ein Handwerker geehrt, der über Jahrzehnte die Arbeit der Handwerkskammer Schwerin entscheidend mitgestaltet hat. Dafür wurde er mit der Ehrennadel in Gold ausgezeichnet.

In seiner Laudatio würdigte Kammerpräsident Peter Günther den engagierten Einsatz seines langjährigen Vorstandskollegen und Gründungsmitglieds des Bauausschusses der Kammer. Peter Jahnke habe in den vielen Jahren der Arbeit im Vorstand tatkräftig daran mitgewirkt, die richtigen Weichen für die Weiterentwicklung der Kammer zu einem modernen Dienstleistungszentrum für das Handwerk zu stellen. „Als Gründungs- und langjähriges Mitglied unseres Bauausschusses hast Du für beide Kammerstandorte einen hohen Einsatz geleistet, sowohl für das Bildungszentrum in

Schwerin-Süd mit dem Internat, als auch für das Stammhaus in der Friedensstraße“, so Günther. Die Kammer habe dabei vom großen Fachwissen des Metallbau- und Schweißexperten profitiert, aber auch von seiner Durchsetzungsfähigkeit und seinem Erfolgswillen. << pg



Hauptgeschäftsführer Edgar Hummelshaim, Peter Jahnke, Präsident Peter Günther (v. li.).

Tischlerinnung Güstrow  
Spendenaufruf

Die Tischlerinnung Güstrow hat darum gebeten, den folgenden Spendenaufruf für einen in Not geratenen Kollegen zu veröffentlichen: „Bei Tischlermeister Norbert Schmitz brannte das Einfamilienhaus und ein Teil der Tischlerei ab, (Büro und Ausstellungsraum). Zum Glück ist kein Mensch zu Schaden gekommen, trotzdem fehlt es an allem und die Familie mit vier Kindern meistert den Alltag noch schwer. Wie uns der Kollege mitteilte, sind die Wunden noch tief und die Gedanken sind immer bei den schrecklichen Bildern. Der Abriß ist nun vollzogen und es soll wieder der Aufbau losgehen. Wie es immer ist, sieht die Versicherung es anders und wir bitten deshalb um Mithilfe. Bei der Ostseesparkasse wurde ein Spendenkonto (Nr. 1000 563 401, BLZ 130 500 00) eingerichtet. Wir freuen uns über jeden, der dem Kollegen helfen kann.“ <<

NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50319 BRÜHL

## DER NEUE NV200 – NEUES ERFAHREN.

INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR.\*



**NV200** Kastenwagen  
16V110, 81 kW (110 PS)  
**UVP ab € 13.100,-\*\***

- sehr gute Übersichtlichkeit dank erhöhter Sitzposition
- wenig bei kompakter Länge von 4,40 m
- Laderaum mit über 2 m Länge
- Nutzlast: bis zu 708 kg inkl. Fahrer
- als Kombi mit 5 oder 7 Sitzen erhältlich

Der neue Stadtlieferwagen NV200 besticht durch intelligentes Design, sein modernes Downsizing-Konzept, das enorme Ladevolumen und sein unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis. Mit einer Innenraumlänge von 2,04 m und einer Breite von 1,22 m zwischen den hinteren Radkästen nimmt er leicht zwei Europaletten mit. In der Kombivariante finden bis zu 7 Personen Platz – inklusive Gepäck.

MAXIMALE INNENMASSE FÜR UNBEGRENZTE MÖGLICHKEITEN.

**Fragen Sie Ihren NISSAN Händler nach seinen aktuellen Angeboten.**

**Krüll NI GmbH**  
Dierkower Allee 3 • 18146 Rostock • Tel.: 03 81/65 87-247/-239 • www.kruell.com

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

**Autohaus MTH GmbH**  
Bleichertannenweg 13 • 19370 Parchim • Tel.: 0 38 71/6 22 60



**SHIFT** the way you move

Gesamtverbrauch: innerorts 9,3 l/100 km, außerorts 6,3 l/100 km, kombiniert 7,4 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emissionen: kombiniert 174,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm). Abb. zeigt Sonderausstattung. \*Die Auszeichnung „International Van of the Year“ wird jährlich vom Verband ITM (International Transport Management) und einer speziell dafür gegründeten Fachjury aus 23 Journalisten vergeben. \*\*Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers, zzgl. MwSt.



100 Jahre Bäckerei Lau in Lübz

# „Die Frauen haben es möglich gemacht“

100 Jahre Bäckerei Helmuth Lau in Lübz, das sind 100 Jahre spannende Zeitgeschichte. Fünf Gesellschaftsformen hat der Betrieb er- und überlebt. Aber auch die Zukunft wird aufregend, denn die Söhne des jetzigen Inhabers haben einen außergewöhnlichen Weg gefunden, die Familientradition aus der Ferne weiterzuleben.



Die Firmengeschichte ist auch eine lange und traditionsreiche Familiengeschichte. Links: die Bäckerei des Großvaters (re. am Fenster). Mitte: der heutige Inhaber Helmuth Lau zu DDR-Zeiten. Rechts: Helmuth Lau heute.

Fotos: tjr

» In Deutschland gab es noch einen Kaiser als Helmuth Lau, der Großvater des heutigen Inhabers, die gleichnamige Bäckerei in Lübz eröffnete. Es kam der Erste Weltkrieg und die Großmutter musste den Betrieb über Wasser halten. Auch Helmuth Laus Vater musste in die Schlacht, diesmal war es der Zweite Weltkrieg. Und wieder war es die Ehefrau, die die Bäckerei über schwere Zeiten brachte. „Die Frauen in meiner Familie haben die lange Firmengeschichte erst möglich gemacht“, sagt Helmuth Lau, der 1944 geboren wurde.

Obgleich sein Lehrer bei den Eltern für Abitur und Studium plädierte, ging Helmuth Lau 1958 beim Vater in die Lehre und übernahm 1979 den Betrieb. „Im Vergleich zu den Schikanen der 50er und 60er Jahre, denen wir als private Handwerker ausgesetzt waren, wurde es Ende der 70er Jahre besser“, erzählt Helmuth Lau. „Die damalige Staatsführung hatte begriffen, dass es ohne uns nicht ging und wir für die Versorgung der Bevölkerung dringend

gebraucht wurden.“ Trotzdem hatte das „Unternehmertum“ in der DDR aber seine Tücken. „Wir waren um 9 Uhr Morgens meist schon ausverkauft. Zutaten für die Weihnachtsbäckerei wurden das ganze Jahr gesammelt, weil die Rohstoffe nie ausreichten. Und manches gab es nur als Ersatz, wie Marzipan aus Erbsen oder Zitronat aus gezuckerten grünen Tomaten.“

## Abenteuer Wende

Mit der Wende gab es auf einmal eine Fülle von Rohstoffen, aber auch viele Fallstricke. „Wir waren damals sehr euphorisch, haben aber auch Fehler gemacht“, blickt Helmuth Lau zurück. In dieser Zeit, so sagt er, hätten sich viele Betriebe einfach übernommen. Die Kunden wollten damals sofort alles haben und erwarteten Riesensortimente. „Wir haben unseres aber immer begrenzt gehalten und nicht alles mitgemacht. Das hat sich langfristig ausgezahlt, denn wir haben heute eine große Anzahl von Stammkunden, die uns über die gesamte Zeit treu geblieben sind.“

Zum 100. Geburtstag hat sich Familie Lau bei diesen Kunden in besonderer Weise bedankt. Eine Woche lang gab es die Brötchen für 5 Cent, Berliner und Hörnchen für 20 Cent – eine augenzwinkernde Reminiszenz an DDR-Preise.

Aus dem Vater-und-Sohn-Betrieb aus DDR-Zeiten hat Helmuth Lau ein mittelständisches Unternehmen mit 34 Mitarbeitern an drei Standorten, mit exklusivem Café und mit mehreren Verkaufsfahrzeugen gemacht. Sollte er mit 67 nicht eigentlich ans Aufhören denken? „Ich habe hier lebenslänglich“, sagt Helmuth Lau und sieht dabei sehr zufrieden aus. Seine beiden Söhne, ein Bäckermeister und ein Banker, arbeiten in Berlin und Bayern und steuern „nebenberuflich“ kaufmännische Vorgänge und Produktionsprozesse. „Im Computerzeitalter ist eben alles möglich“, so Helmuth Lau. „Mein Betrieb ist jetzt mein liebstes Hobby und meine Frau und ich können auch schon mal 14 Tage in Urlaub fahren. Einen Verkauf hätten wir alle nie über das Herz gebracht.“ << pg



## VERANSTALTUNGEN

### Schweriner Steuerforum 2010

Termin: 3.5.2010, 15.00 bis 18.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin,  
Ludwig-Bölkow-Haus  
Information: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

### Förderungsmanagement für Bauunternehmen

Termin: 4.5.2010, 16.00 bis 18.00 Uhr  
Ort: Bildungszentrum der Handwerkskammer Schwerin, Werkstraße 600,  
Information: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

### Unternehmergespräch rund um die Insolvenz – Chancen und Risiken

Termin: 5.5.2010, 18.00 bis 20.00 Uhr  
Ort: IHK zu Schwerin  
Information: Edwin Ulf, Tel.: 0385 7417-139

### Meisterfeier 2010

Mit Auszeichnung der jahrgangsbesten Meisterinnen und Meister, Betriebswirte (HWK), Gebäudeenergieberater und Restauratoren sowie mit Verleihung der Ehrennadeln der Handwerkskammer in Gold, Silber und Bronze.

Termin: 6.5.2010, ab 15.00 Uhr  
Ort: Sport- und Kongresshalle Schwerin, Wittenburger Straße 118  
Information: Karin Klehr, Tel.: 0385 7417-131

### Umsatzsteuer und Anmeldepflichten bei grenzüberschreitenden Tätigkeiten in der EU

Termin: 27.5.2010, 16.00 bis 18.00 Uhr  
Ort: Bildungszentrum der Handwerkskammer Schwerin, Werkstraße 600,  
Information: Christina Neubüser, Tel.: 0385 7417-153 und Kathrin Fügel, Tel.: 0385 6435-182 <<

Innung Bauhütte zu Schwerin

## Wunder führt Geschäfte

Vor kurzem hat die Innungsversammlung der „Bauhütte zu Schwerin“ Rechtsanwalt Wolfgang Wunder (Foto) zum Geschäftsführer gewählt. Im Auftrag der in der Innung organisierten Baubetriebe der Stadt Schwerin will Wunder zur Schaffung von baugewerblichen Rahmenbedingungen beitragen, die sowohl für die Auftraggeber von Bauleistungen als auch für die Mitgliedsbetriebe der Innung von Vorteil sind. Zudem will er die Bedeutung der Bauwirtschaft für eine positive konjunkturelle Entwicklung und das Leistungsvermögen der Innungsbetriebe stärker in die Öffentlichkeit tragen. <<



Foto: Archiv

Karl-Heinz Riedle zum Viano Edition:

## „Ein Neuzugang, der sich sofort auszahlt.“

**Großer Überblick, hohe Antrittsgeschwindigkeit und jede Menge technischer Raffinessen:** Die neue Ausstattungslinie EDITION bietet mehr Viano für weniger Geld. In den beiden Varianten TREND EDITION und AMBIENTE EDITION überzeugt er mit jeder Menge zusätzlicher Extras: Metallic, Multifunktionslenkrad, Automatik, Klimaanlage auch im Fond, PTS, 17-Zoll-LMF, Tempomat, Sitzheizung etc. – und das mit deutlichem Preisvorteil.

### \*\*\*\*\* BrinkmannBleimann

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





## FORTBILDUNG

## Aktuelle Kurzlehrgänge und Seminare

## 1. Kaufmännisch-rechtliche Fortbildung

- Geld braucht man immer! Liquiditätsstrategien, Finanzierung und Förderung – 18.5.2010
- Kommunikationstraining – 27.5.2010
- Intensiv-Verkaufstraining in zwei Schritten – 27.5. und 10.6.2010

## Vorankündigung:

- Studiengang „Betriebswirt/-in (HWK)“ in Teilzeit – 27.8.2010 bis 12.11.2011
- Intensivseminar „Buchführung und Jahresabschluss“ – 30.8. bis 22.11.2010
- Studiengang „Betriebswirt/-in (HWK)“ in Vollzeit – 6.9.2010 bis 2.12.2010
- Bilanzsicherer Buchhalter – 29.11.2010 bis 21.3.2011
- „Kaufm. Fachwirt/-in (HWK)“ – 8.4.2011 bis 10.11.2012

## Folgeseminare „Betriebswirt (HWK)“

- Kurs 23 Finanzierung – 7.5./8.5.2010
- Steuerrecht – 28.5.2010
- Besondere Aspekte des Steuerrechts – 29.5.2010

## Seminare „Akademie des Ehrenamtes“

- Körpersprache und Stimme – 17.5.2010

## Information und Anmeldung:

Christiane Vorpahl,  
Tel.: 0385 6435-130

## 2. Meisterausbildung

- Teil III/IV in Güstrow (Teilzeit) – ab 20.9.2010
- Teil III/IV in Wismar (Teilzeit) – ab 19.11.2010
- Teil III/IV in Schwerin (Teilzeit) – 27.9.2010 bis 6.7.2011
- Teil III/IV in Schwerin (Teilzeit) – ab 8.10.2010
- Teil IV in Wismar (Teilzeit) – 4.6.2010 bis 4.9.2010
- Teil IV in Schwerin (Vollzeit) – 7.6.2010 – 25.6.2010
- Teil III/IV in Schwerin (Vollzeit) – 6.10.2010 – 10.12.2010

## In Vorbereitung/Termine auf Nachfrage

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

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

## Information und Anmeldung:

Bärbel Jahnke,  
Tel.: 0385 6435-128

## 3. Technische Fortbildung

- Nackenmassage – 3.5./4.5.2010
- AU – Lehrgang – 3.5./4.5.2010
- AU – Lehrgang – 5.5./6.5.2010
- Excel Grundlagen – 4.5. bis 18.5.2010
- Word Vertiefung – 25.5. bis 3.6.2010
- Nageldesign – 31.5. bis 12.6.2010

## Information und Anmeldung:

Annegret Ziemann,  
Tel.: 0385 6435-132

## 3. Schweißkursstätte

- Metallaktivschweißen,
- Lichtbogenhandschweißen
- Gasschweißen
- WIG-Schweißen

## Information und Anmeldung:

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



Foto: hfr

Tischler-Innungen  
Werkstattoptimierung

Ein positives Fazit haben die Tischler-Innungen Hagenow/Ludwigslust und Parchim für eine Informationsveranstaltung zur Werkstattoptimierung gezogen. Ziel war es, Schwachstellen in der Fertigung und im Umfeld sowie Ansätze zur Optimierung aufzuzeigen. An dem Seminar mit Projektingenieur und Unternehmensberater Stefan Tomann nahmen sowohl Tischlermeister als auch Gesellen teil. <<

## VR Bank eG

## Chefetage neu besetzt

Der Neue ist da. Matthias Bungert heißt der Mann, der seit einigen Wochen Vorstand der VR-Bank eG und damit Nachfolger von Wilfried Luig ist, der sich in den Ruhestand verabschiedet hat. Matthias Bungert leitet das gesamte Privat- und Firmenkundengeschäft der Genossenschaftsbank.

Der gebürtige Freiburger mit abgeschlossener Banklehre und BWL-Studium ist seit vielen Jahren im Bankgeschäft tätig. Unter anderem war er zuvor bei der Dresdner Bank und bei der Volksbank Reutlingen tätig. In der VR-Bank eG, die 36.000 Kunden betreut, möchte Matthias Bungert erfolgreiche Vertriebsstrukturen weiterentwickeln. Auf das System der Volksbanken hält er große Stücke: „Während der Finanzkrise haben Genossenschaftsbanken und Sparkassen eine Renaissance erlebt. Sie

sind solide, regional orientiert, bodenständig und verfügen über professionelle Betreuung- und Betriebsstrukturen.“ <<



Foto: VR Bank eG

## Seminar-Tipp des Monats

## Geld braucht man immer

Um Liquiditätsstrategien, Finanzierung und Förderung geht es in einem Tagesseminar im Bildungszentrum der Handwerkskammer am 18. Mai.

Finanzierung bedeutet Sicherung des Kapitalbedarfs und Aufbau einer guten Liquidität. Moderne Unternehmen benötigen frisches Geld, um neue Projekte zu bewegen. Sie benötigen aber auch Geld, wenn sie investieren und wachsen wollen oder Forderungsausfälle zu schultern

haben. Wie aber soll man mitten in der Kapitalmarktkrise an die notwendigen Mittel kommen? Das Seminar mit Referent Ulrich Pinkert beantwortet diese zentrale Frage.

**Termin:** 18.5.2010, 9.00 bis 16.00 Uhr  
**Ort:** Bildungszentrum der Handwerkskammer Schwerin, Werkstraße 600. <<

## Information und Anmeldung:

Christiane Vorpahl, Tel.: 0385 6435-130.



Foto: pixelfo.de/Ernst\_Rose



Es gibt viele Methoden seine Liquidität zu erhöhen. Eine der sichersten hat einen Namen: Creditreform.

Die sicherste Bank zur Liquiditätsbeschaffung ist der zeitnahe Zahlungseingang berechtigter Forderungen. Wenn der trotz aller Erwartungen ausbleibt, wird Ihre Wachstumsplanung schnell zum Glücksspiel. Wenn es ganz schlecht läuft, geht nichts mehr. Wir wissen, wie man offene Forderungen absichert und Liquidität einspielt. Sprechen Sie mit uns.

**Creditreform**

Creditreform Mecklenburg-Vorpommern von der Decken KG

Tel. 0381 - 492080 | www.creditreform-mv.de

## WANN VERSENDEN SIE IHRE MAHNUNGEN?

Das frühzeitige Versenden von Mahnungen ist das wirkungsvollste Instrument, um Forderungen einzutreiben. Eine Umfrage Anfang des Jahres ergab: Nur jeder fünfte Handwerker verschickte diese sofort nach Überschreitung der Zahlungsfrist. Die Mehrheit der Betriebe (60,7 Prozent) lässt sich dafür ein bis zwei Wochen Zeit. 17,0 Prozent setzen die Mahnung sogar erst innerhalb eines Monats oder noch später nach Überschreitung des Zahlungsziels in Gang.

## ÜBERLASSEN SIE DAS KOPFZERBRECHEN UNS

Von der außergerichtlichen Mahnung über die Titulierung bis hin zur Zwangsvollstreckung bieten wir maßgeschneiderte Inkasso-Lösungen aus einer Hand. Wir kümmern uns um Ihre offenen Forderungen, aber auch um „alte“ Urteile, die Sie vielleicht vor Jahren erwirkt haben und nicht durchsetzen konnten.

**WIR BERATEN SIE GERN!**



Im Interview: Werner Kuhn (CDU), Mitglied des Europäischen Parlaments

# Vorfahrt für das Handwerk

Es tut sich etwas in Europa für die kleinen und mittleren Unternehmen: Im März hat das Parlament zugestimmt, Kleinunternehmen von den EU-Bilanzierungspflichten auszunehmen. Die Richtlinie zur Bekämpfung des Zahlungsverzuges steht kurz vor der Abstimmung und die Dienstleistungsfreiheit eröffnet allen neue Möglichkeiten.

Die Handwerkskammern in M-V haben vor gut zwei Jahren gemeinsam mit dem Wirtschaftsministerium eine Kampagne für den Meister im Handwerk gestartet. Sie wird auch aus Mitteln der EU finanziert. Welchen Stellenwert räumen Sie dem Handwerk und den Meisterbetrieben in M-V ein?

**Kuhn** Die Klein- und Mittelunternehmen bilden das Rückgrat unserer Wirtschaft im Nordosten. Fast 20.000 Handwerksbetriebe in M-V mit rund 95.000 Beschäftigten, mehr als 12.000 Lehrlingen und einem durchschnittlichen Jahresumsatz

von etwa 8 Milliarden € sind ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor, der Werte schafft, Einkommen sichert und damit Kaufkraft. Die Handwerksbetriebe strahlen Mut für weitere Unternehmensgründungen aus, die wir so dringend brauchen. Wenn sich mehr Jugendliche mit der Meister-Perspektive für das Handwerk entscheiden, profitiert der Standort M-V in dreierlei Hinsicht: Er gewinnt fachliche Spezialisten, die zugleich Unternehmer sind und sich der Ausbildung verpflichtet fühlen. Weil das überall so ist, hat sich das EU-Parlament

mit großer Mehrheit für die Entlastung des Handwerks von Verwaltungsaufwand ausgesprochen.

Wie ist die Haltung in Europa gegenüber der dualen Berufsausbildung in Deutschland und dem Meisterbrief zu beschreiben? Sind aus deutscher Sicht negative Entwicklungen zu erwarten?

**Kuhn** Ich sehe keine negativen Entwicklungen – im Gegenteil. Vor drei Jahren setzte die EU-Handwerks-Verordnung die Höherstufung der deutschen Meisterausbildungen europaweit im System der Berufsankennung um. Das Gemeinschaftsrecht erkennt damit ausdrücklich die hohe Qualifikation der deutschen Handwerksmeister an – der Meisterbrief rangiert auf der Liste der fünf EU-Niveaustufen zur Unterscheidung von Berufsabschlüssen auf Stufe drei, die mit „Diplom kurzer Ausbildungsgang“ charakterisiert wird. Somit ist der deutsche Meisterbrief einem Bachelor- oder auch Fachhochschulabschluss gleichgestellt. Das drückt eine hohe Wertschätzung des dualen Berufsausbildungssystems in Deutschland aus und förderte zugleich die Mobilität der deutschen Meisterbetriebe in Europa.

So wie bei uns ist in einer ganzen Reihe von EU-Ländern die Ausübung so genannter gefahrgeneigter Berufe gesetzlich geregelt und erfordert einen entsprechenden Nachweis. Dabei gilt das Grundprinzip, dass derjenige, der befugt ist, einen Beruf in seinem Heimatland auszuüben, das auch in einem anderen Mitgliedsstaat tun kann.

Die Bildungspolitik – und dazu gehört die berufliche Bildung – ist in Deutschland Ländersache und ebenso auf europäischer Ebene nationale Angelegenheit. EU-Pro-



Werner Kuhn spricht im Europäischen Parlament.

gramme, wie „Sokrates“ und „Erasmus“, fördern die berufliche Qualifizierung. Die Initiative der EU „Erasmus Junge Unternehmer“ ist erfolgreich gestartet worden. Entscheidend ist, wie jeder die Chancen, die ihm Europa bietet, nutzt.

Die Handwerksbetriebe in MV sehen in der EU nicht selten einen Bürokratieverursacher, der den Klein- und mittelständischen Unternehmen das Leben schwer macht. Wie stellt sich das aus Ihrer Sicht dar?

**Kuhn** Darüber kann man geteilter Meinung sein. Ich erkenne an, dass beispielsweise das Antragsverfahren für EU-Fördermittel ein höchst bürokratischer Akt ist – aber um in den Genuss von Fördermitteln des Landes oder des Bundes zu kommen, muss auch in Deutschland eine Menge Papier bewegt werden. Andererseits leistet die EU einen hohen Beitrag zur Entbürokratisierung. Letztendlich aber entscheidet allein die Art und Weise der Umsetzung einer EU-Richtlinie in nationales Recht über mehr oder weniger Bürokratie. Da gibt es in Deutschland noch ein gutes Stück Arbeit zu leisten.

Welche Vorteile ergeben sich – ganz konkret – für die Handwerksbetriebe in M-V aus dem sogenannten „Small Business Act“?

**Kuhn** Der Leitsatz „Zuerst an die kleinen Betriebe denken“ war das Ziel des Small Business Act (SBA). Die Befreiung von der Bilanzierungspflicht – die Teil dessen ist – bedeutet eine Erleichterung für immerhin 70 % der Klein- und Mittelunternehmen in Mecklenburg-Vorpommern, die dadurch mindestens 1.200 € pro Betrieb

und Jahr einsparen. Die EU definiert als Kleinunternehmen Betriebe, die weniger als zehn Mitarbeiter beschäftigen und weniger als eine Million € Jahresumsatz erzielen. Mit dieser Regelung, die in den Mitgliedstaaten noch umgesetzt werden muss, könnte europaweit ein Betrag von

weiteren 6,7 Mrd. € eingespart werden.

Der im Jahr 2008 eingeführte SBA zielt darauf ab, das Wachstumspotenzial der kleinen und mittleren Betriebe durch politische Maßnahmen auf allen Ebenen zu stärken. 2009, auf dem Höhepunkt der wirtschaftlichen und finanziellen Krise, konzentrierten sich die Schwerpunkte auf die Verringerung der Verwaltungslast für Klein- und mittelständische Unternehmen. Alle neuen EU-Rechtsvorschriften sowie die Rechtsvorschriften in einigen Mitgliedstaaten wurden z. B. auch in Deutschland einem Test unterzogen, indem die Unternehmensfreundlichkeit für Klein- und Mittelbetriebe überprüft wurde. So konnte überflüssiger Verwaltungsaufwand in der Gemeinschaft in Milliardenhöhe abgebaut werden. Der durchschnittliche Zeit- und Kostenaufwand bei der Gründung einer GmbH in der EU wurde auf acht Tage und 417 € reduziert und in 18 Ländern wurden zentrale Anlaufstellen für Unternehmensgründungen eingerichtet.

„Die EU leistet einen hohen Beitrag zur Entbürokratisierung“

Gerade in der Zeit der Wirtschaftskrise werden nicht wenige Betriebe von Liquiditätsproblemen geplagt ...

**Kuhn** ... und weil das so ist, stand im Mittelpunkt des SBA ein einfacherer Zugang zu Investitionen: Vereinfachte EU-Vorschriften für staatliche Beihilfen mit Hilfe der globalen Gruppenfreistellungsverordnung und des zeitlich befristeten Gemeinschaftsrahmens für staatliche Beihilfen ermöglichten eine

bessere Unterstützung der KMU durch die Mitgliedstaaten. Kreditvergabe und Gesamtfinanzierung durch die Europäische Investitionsbank und den Europäischen Investitionsfonds sind im Jahr 2009 auf 11,5 Milliarden € gestiegen. Was ganz wichtig für die Handwerksbetriebe ist: Es wurden Lösungsvorschläge für das Problem von verspäteten Bezahlungen von Rechnungen vorgelegt. Einige Regierungen haben sich dazu verpflichtet, Rechnungen innerhalb einer Frist von höchstens 30 Tagen zu begleichen. Über die Richtlinie zur Bekämpfung des Zahlungsverzuges im Geschäftsverkehr soll im Mai 2010 im Plenum abgestimmt werden. Nach Angaben der zuständigen Kommission wird dadurch die zusätzliche Liquidität kleiner und mittlerer Unternehmen in Europa auf rund 180 Milliarden € geschätzt.

Bis 2013 erhält MV noch Mittel als Ziel-1-Gebiet. Bestehen Chancen auf Verlängerung dieser Höchstförderung?

**Kuhn** In der bisherigen Form nicht. Durch den Beitritt der Mittel- und Osteuropäischen Länder zur Gemeinschaft bestehen keine Chancen auf Verlängerung. Es wird allerdings eine Übergangsphase für die Länder geben, die bisher Ziel-1-Gebiet waren: Bis 2020 wird eine Ziel-2-

Regelung für die Regionen angestrebt, die nur ein Bruttoinlandsprodukt von 75 bis 90 % des durchschnittlichen EU-BIP erreichen. Die Lücke im Bruttoinlandsprodukt zwischen den neuen

und alten Bundesländern muss auf nationaler Ebene schrittweise abgebaut werden. Dazu dient auch die Weiterführung des Solidarpakts bis 2019. Zwischen 2007 und 2013 erhalten die neuen Bundesländer aus unterschiedlichen EU-Programmen noch insgesamt 19,6 Milliarden €. Mecklenburg-Vorpommern ist aufgrund seiner Entwicklungsrückstände im Vergleich zum EU-Durchschnitt in der Förderperiode 2007 bis 2013 als sogenannte Konvergenzregion eingestuft worden und befindet sich damit in der höchsten Förderstufe der Europäischen Union. Dadurch stehen Mecklenburg-Vorpommern von 2007 bis 2013 insgesamt 2,645 Milliarden € zur Verfügung. << Interview: Evelyn Koepke



Foto: Koepke



## 20 Jahre Interessenvertretung der Bauwirtschaft MV

## „Wir haben das Gesicht des Landes verändert“

Mit vielen Gästen aus Politik, Verwaltung, Partnerverbänden, mit den Kammern und den Medien hat der Bauverband Mecklenburg-Vorpommern 20 Jahre Interessenvertretung am Bau gefeiert. Auf dem 2. Bautag Mecklenburg-Vorpommern überbrachte Jürgen Seidel, stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Wirtschaft Arbeit und Landesentwicklung die Glückwünsche der Landesregierung.

Im Frühjahr 1990 waren es weitsichtige Bauunternehmer, die ihre Interessenvertretung selbst in die Hand nahmen. Damals bestand noch die DDR mit Planwirtschaft und eigener Währung. Das Bundesland Mecklenburg-Vorpommern war noch gar nicht gegründet und über die Währungsunion und den Einigungsvertrag wurde noch rege diskutiert. Damals entstanden sowohl der Bauindustrieverband als auch der Baugewerbeverband Mecklenburg-Vorpommern.

Im Jahr 2008 fusionierten beide Verbände. Seitdem haben die Unternehmer beider Sparten mit dem Bauverband Mecklenburg-Vorpommern e.V. ein gemeinsames Dach gefunden. Der Präsident des Bauverbandes Karl-Heinz Bahr, selbst Gründungsmitglied des Baugewerbeverbandes, konnte mit Peter Günther aus Gadebusch,



Karl-Heinz Bahr, Präsident des Bauverbandes Mecklenburg-Vorpommern e.V.

Gerd Güll und Peter Völzer aus Schwerin, Uwe Jacob aus Güstrow, Rüdiger Brügge und Carl Thümecke aus Rostock sowie Klaus Hering aus Greifswald, Andreas Buß aus Malchin und Dieter Bremer aus Wittenburg wichtige Akteure der ersten Stunde begrüßen. „Wir haben damals ein kleines bisschen Geschichte geschrieben“, erinnerte Bahr.

Seit dieser Zeit hat die Baubranche das

Gesicht des Landes entscheidend verändert. Wohnungen, Bildungseinrichtungen, Straßen, Brücken, Ver- und Entsorgungsleitungen, Gebäude und Anlagen für das Gewerbe und vieles mehr waren aufzubauen oder zu sanieren.

Bis in die Mitte der neunziger Jahre boomte es am Bau im Land. Doch dann folgten nach Aussage von Bahr ein bereits 15 Jahre andauernder, schmerzvoller Anpassungsprozess. Jahr für Jahr sank die Bau-nachfrage. Wurden 1995 noch 3,9 Mrd. € Bauumsatz erwirtschaftet, waren es 2009 nur noch 1,6 Mrd. €. In der gleichen Zeit sank die Zahl der Beschäftigten von 52.000 auf 15.000.

Die Branche ist in den vergangenen Jahren viel kleinteiliger geworden. Sowohl die Kapazitätsausstattung als auch die Betriebsstruktur liegt inzwischen im gesamtdeutschen Durchschnitt. Präsident Bahr mahnte deshalb mehr Investitionen an. „Wir dürfen unsere Infrastruktur jetzt nicht auf Verschleiß fahren. Das schadet dem Land und unserer Branche.“

Im Bauverband Mecklenburg-Vorpommern sind 380 Bauunternehmer Mitglied, die zusammen etwa 45 % der Kapazitäten des Bauhauptgewerbes im Land vertreten. <<



## AMTLICHES

## Ergänzung des Gebührenverzeichnisses

Ergänzung des Gebührenverzeichnisses der Handwerkskammer Schwerin vom 05.05.2001, zuletzt geändert durch den Beschluss am 17.04.2008

1. Der Punkt 3. der Position A. Verwaltungsgebühren wird neu gefasst:

3. Tätigkeit des Einheitlichen Ansprechpartners  
Verfahrensmittlung – je angefangene 30 Minuten, jedoch nicht mehr als 50 % der Gesamtgebühr aller koordinierten Verfahren

27,00 €

2. Der alte Punkt 3. der Position A. Verwaltungsgebühren wird neu:

4. Sachverständigenwesen

3. Der alte Punkt 4. der Position A. Verwaltungsgebühren wird neu:

5. sonstige Gebühren

Die Ergänzung des Gebührenverzeichnisses der Handwerkskammer Schwerin für den neu gefassten Punkt 3 der Position A. Verwaltungsgebühr tritt mit der Veröffentlichung in der Kammerzeitschrift „Nordhandwerk“ rückwirkend zum 28.12.2009 in Kraft, jedoch nur unter der Maßgabe, dass der Handwerkskammer Schwerin nach dem zur Entscheidung vorgelegten Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie 2006/123/EG über Dienstleistungen

im Binnenmarkt in Mecklenburg-Vorpommern die Aufgabe eines Einheitlichen Ansprechpartners übertragen wird.

Schwerin, den 07.01.2010

gez. Günther

Präsident

gez. Hummelsheim

Hauptgeschäftsführer

Genehmigt durch den Wirtschaftsminister des Landes Mecklenburg-Vorpommern

Schwerin, den 17.03.2010

Im Auftrag

gez. MR Walber

Ausgefertigt:

Schwerin, den 19.03.2010

gez. Günther

Präsident

gez. Hummelsheim

Hauptgeschäftsführer



## AMERIKANER DAVID VOGT LERNT BEI DEUTSCHER FOTOGRAFIN

**STERNBERG.** David Vogt hat sich für eine Ausbildung in Deutschland entschieden. Der 21-jährige Fotografenlehrling aus Sternberg ist Amerikaner. Das Land der unbegrenzten Möglichkeiten bot ihm keine Möglichkeit, seinen Traumberuf bei einem Fotografen zu lernen. In seiner Highschool nahe Boston, im Bundesstaat New Hampshire, setzte er viele kreative Projekte in den Bereichen Fotografie und Video um. Aber nach seinem Abschluss hätte er Fotografie studieren oder sich ohne Ausbildung selbstständig machen müssen. Das eine war ihm zu theoretisch, das andere nicht professionell genug. Deshalb suchte er nach Alternativen und wurde 7.000 Kilometer entfernt fündig – nahe seiner deutschen Großeltern.

Bei ihnen hatte David Vogt bis zu seinem elften Lebensjahr viele Sommer verbracht. Doch dann wanderten seine Eltern von Rostock nach Amerika aus.

In einem Zeitungsartikel lasen die Großeltern vor drei Jahren etwas über die Sternberger Fotografenmeisterin Christine Jörss-Munzlinger und ihre Erfahrungen mit Auszubildenden. Sie erinnerten sich an Davids Berufswunsch und immer stärker reifte die Idee, dass ihr Enkel seine Ausbildung doch auch in der alten Heimat absolvieren könnte. Der war von

der Idee begeistert und besuchte beim nächsten Deutschlandtrip das Fotostudio von Christine Jörss-Munzlinger und fragte sie nach einem Ausbildungsplatz. Die Meisterin bot ihm zunächst ein Praktikum an. Da David Vogt noch zwei Wochen Ferien hatte, griff er die Chance beim Schopfe. „Plötzlich war ich einem Studio. Das war ganz anders, als die Fotografie, die ich bis dahin gemacht hatte“, erinnert sich der Lehrling heute. Zuvor hatte er Landschaften fotografiert, nie aber Menschen im Studio. Es gefiel ihm so sehr, dass er wenige Monate später noch einmal für ein mehrwöchiges Praktikum von Amerika nach Deutschland flog.

Von so viel Begeisterung und Engagement zeigte sich auch Meisterin Christine Jörss-Munzlinger beeindruckt und schloss mit ihm den Ausbildungsvertrag, der jetzt noch wenige Monate läuft. Mittlerweile hat der junge Amerikaner mit den deutschen Wurzeln die Fotografie von Grund auf und in ihrer ganzen Vielfalt gelernt. Das ist ein Grund, warum er seinen Aufenthalt gerne noch verlängern möchte. Derzeit bewirbt er sich um eine weiterführende Ausbildung zum Techniker für Fotografie in Potsdam, um seine Kenntnisse zu vertiefen. Dann hätte er auch die Option, seinen Meister zu machen. „Ob ich dann mit einem eigenen professionellen Studio in Amerika starte oder doch ganz in Deutschland bleibe? Da lege ich mich noch nicht fest“, sagt der Auszubildende. << *jes*



*Jung, kreativ und Amerikaner mit deutschen Wurzeln: David Vogt setzt auf die Qualität der Fotografenausbildung in seiner alten Heimat Deutschland.*

# 2500 Referenzen

sprechen eine  
deutliche Sprache



## Das individuelle Bau-System

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

Wir beraten Sie gern persönlich:

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

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

MITGLIED GÜTEGEMEINSCHAFT BETON

**BARTRAM**  
BAU-SYSTEM

www.bartram-bau.de

## NordHandwerk ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst

**040 / 414 33 38 31**

Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag  
Schanzenstraße 70 · 20357 Hamburg

www.hbzv.com





Kay Gundlack Schuhmanufaktur in Parchim

# Lebe Deinen Traum!

„Ich muss mich manchmal kneifen“, sagt Kay Gundlack, „sonst habe ich Angst, dass ich gleich aufwache.“ Seine rasante Karriere vom angestellten Orthopädienschuhmacher zum Inhaber einer Maßschuhmanufaktur mit Promi-Kundschaft ist aber auch ganz schön traumhaft.

» Geboren und aufgewachsen ist er im mecklenburgischen Goldberg. Seine Lehre zum Orthopädienschuhmacher hat er gleich um die Ecke in Parchim absolviert. Auf die Ausbildung folgten 15 Jahre Gesellenzeit als leitende Kraft im gleichen Betrieb. Er ist verheiratet und hat Kinder. Bodenständiger geht es eigentlich kaum und alles sieht danach aus, als ob da einer sein Leben fest geplant und eingerichtet hat.

Aber da lauerte noch ein ganz außergewöhnlicher Wunsch in Kay Gundlack, der erfüllt werden wollte. Als er 32 war, machte er ihn zur Realität. In der alten Tuchmacher-

und Schuhstadt Parchim, die einst stolze 118 Schuhmacher gezählt hatte, eröffnete Kay Gundlack zum großen Erstaunen vieler am 4. Januar 2006 im Stadtzentrum seine eigene Schuhmanufaktur. Für die Gegend war dies ein so außergewöhnliches Ereignis, dass die Medien schnell auf den Jungunternehmer aufmerksam wurden.

## Echte Leidenschaft

Sieben Fernsehbeiträge wurden seitdem über ihn gemacht und zahlreiche Presseveröffentlichungen, zuletzt in der Super Illu, haben ihm bundesweit viel Aufmerk-

samkeit und neue Kunden beschert. Das hat seinen Grund. Der Mann liebt Schuhe und diese Begeisterung für die eigene Arbeit strahlt förmlich aus ihm heraus. Mit seiner offenen und ehrlichen Art, die, wie er selbst sagt, „leider auch vor Fettnäpfen nicht halt machen will“, begeistert er auch seine Kunden – so sehr, dass meist jeder Widerstand zwecklos ist.

Kay Gundlack ist davon überzeugt, dass seine Schuhe glücklich machen. Denn seine Maßschuhe sind nicht nur schön, sie passen perfekt und sind dank des individuell angepassten Fußbetts bequem und gut

für die Fußgesundheit. Gundlacks erklärtes Lebensziel ist es nicht, so viel Geld wie möglich zu verdienen, sondern so vielen Kunden wie möglich mit seinen Schuhen das Leben zu bereichern.

Er ist einer der wenigen, denen man so etwas wirklich glaubt. Im September letzten Jahres, erzählt er, hat er seine Kunden zu einer „Dankeschön-Feier“ in seine Manufaktur eingeladen. „Da sind etwa 60 Leute gekommen und alle liefen in meinen Schuhen herum. Das war einfach nur toll“, strahlt er.

## Im Rampenlicht

Die Bandbreite seiner Kunden ist noch größer als die seiner Materialien. Da ist die Witwe, die sich Schuhe aus einer Schlangenhaut machen lässt, die ihr Mann ihr einst von einer Reise mitgebracht hat. Da ist die Lehrerin, die sich aus vielen bunten Lederstücken „Gute-Laune-Schuhe“ anfertigen lässt, die sie anschauen kann, wenn ihre Schüler wieder einmal besonders nerven. Und da ist Joachim Llambi, Jurymitglied in der RTL-Sendung „Let’s dance“, der nicht nur Kay Gundlacks Schuhe trägt,

sondern mittlerweile auch Freund und Golfpartner geworden ist.

Die Welt der Stars und Sternchen ist ein lukrativer Markt, und so nutzt Kay Gundlack Kontakte und Gelegenheiten, sich hier bekannt zu machen. Bereits 2007 liefen seine Schuhe erstmals über die Berlinale. Im Februar 2010 konnte er sich bei der „Media meets Movie“ im Berliner Nobelpalast Ritz Carlton präsentieren. Die Liste prominenter Interessenten und Kunden wächst. „Leider darf ich nur wenige zu Werbezwecken nutzen, da viele durch Verträge gebunden sind, die das verbieten.“

## Bei ersten Adressen zu Hause

Obwohl Kunden auch nach Parchim kommen, was, nebenbei bemerkt, der beschaulichen Kreisstadt Besucher beschert, die sonst wohl nie in diese Gegend gekommen wären, wirbt Kay Gundlack auch in den Nobelmeilen deutscher Großstädte für seine Schuhe. Bei Monsieur Albert, dem ältesten Herrenausstatter auf dem Berliner Ku’damm ist er ebenso zu Hause wie im Maßatelier von Stephan C. Görner in Frankfurt. Ähnliche Kontakte sucht er zurzeit noch

in Hamburg und Köln. Unter der Woche findet man Kay Gundlack in seiner Werkstatt, in der er seit Anfang April auch seinen ersten Mitarbeiter beschäftigt. Sven Möller ist ebenfalls gelernter Orthopädienschuhmacher – mit 20 Jahren Berufserfahrung.

An den Wochenenden ist Kay Gundlack fast immer unterwegs. „60.000 Kilometer kommen bei mir im Jahr zusammen“, sagt er. Seit er 2006 mit einer Delegation der Handwerkskammer Schwerin und des Wirtschaftsministeriums in Mailand war, ist er dort alle drei Monate vor Ort. Auch die Niederlande, Österreich und Luxemburg gehören zu seinen „Exportländern“.

Hinzu kommen die Einkaufstouren, wobei er immer auch Ausschau hält nach dem ganz Besonderen. In seinem Lager finden sich feinste Leder vom Pferd, Strauß, Elefant, Känguruh, Kaiman und demnächst auch vom Kamel. Er kann Schuhe aus Perlerochenleder machen, von dem wohl kaum einer weiß, dass es das überhaupt gibt.

Natürlich kann man sich bei Kay Gundlack auch nur den Absatz reparieren lassen. Für ihn als guten Handwerker gehört sich das einfach. << Petra Gansen



Oben: Alles in der Manufaktur ist Maß- und Handarbeit und die Ergebnisse sind ebenso edel wie bequem. Links unten: Seit Anfang April beschäftigt Kay Gundlack mit Sven Möller (re.) den ersten Mitarbeiter. Unten rechts: Kay Gundlack präsentierte sich im Februar 2010 auf der „Media meets Movie“ im Ritz Carlton Berlin.



## Berufskleidung

# Neue Outfits für Maler, Dachdecker & Co.

Auf einzelne Handwerke speziell zugeschnittene Berufskleidung gibt es schon lange. Der Tragekomfort und die optimale Beschaffenheit der Materialien werden dabei ständig weiterentwickelt. Auf den großen Branchentreffen wurden in den vergangenen Monaten eine Reihe neuer Designs unter anderem für das SHK-, das Elektro-, das Maler- und das Dachdeckerhandwerk vorgestellt.

Der Blaumann hat sich über Jahrzehnte bewährt und ist immer noch ein Dauerbrenner. Doch ist man ehrlich, ist er schon ganz schön in die Jahre gekommen. Die Anforderungen an Berufskleidung sind in den vergangenen Jahren, gestiegen, parallel zu den Erwartungen an einen sauberen und kompetenten Auftritt des Handwerkers beim Kunden. Dies bestätigt auch Oliver Gerrits, Leiter der Abteilung Marketing und Produktentwicklung der MEWA Textil-Service AG & Co.: „Design- und Funktionsanforderungen an Berufskleidung haben sich in den vergangenen Jahren erheblich erhöht. Diese Entwicklung zieht sich durch alle Branchen und Gewerke. Denn kunden-seitige Qualitätsansprüche beeinflussen das Outfit der Mitarbeiter mittlerweile ebenso wie den Service und die Produkte, die ein Unternehmen liefert.“

## Kundenwünsche umgesetzt

Die Hersteller haben sich auf diese Ansprüche eingestellt. Vielfach wurden Produktlinien überarbeitet und in puncto Schick, Bequemlichkeit und Praxistauglichkeit aktualisiert. „Dies bezieht sich auf den Tragekomfort, die Belastbarkeit der Materialien, die Praktikabilität bei der täglichen Arbeit und nicht zuletzt auch auf den modischen Schick. Die Hersteller versuchen deshalb immer häufiger, Berufskleidung den speziellen Bedürfnissen der einzelnen Handwerke optimal anzupassen“, erklärt Oliver Gerrits.



Schick, bequem und den Erfordernissen des Alltags angepasst: So sieht heute Berufskleidung aus.

Foto: MEWA (l); CWS-boco (r)

Der Dienstleister CWS-boco ist jetzt sogar so weit gegangen, ein elfköpfiges Kompetenzteam, die „boco Handwerkspezialisten“, zusammenzustellen. Sie sollen Innungen und Meistern aller Gewerke als Ansprechpartner und Fachberater zur Seite stehen. Uwe Böhlke, Branchenmanager Handwerk bei CWS-boco, erklärt die Zielsetzung so: „Die Handwerkspezialisten verstehen sich als Bindeglied zwischen Herstellern und Kunden. Wir zielen darauf ab, das gewonnene Expertenwissen sukzessive in unsere Entwicklung weiterzutragen und so optimale Angebote für unsere Kunden und deren Angestellte zur Verfügung zu stellen.“

## Neues für spezielle Handwerke

Auf den großen Branchentreffen im Frühjahr haben verschiedene Hersteller spezielle Kollektionen für die Handwerke Elektro, SHK, Maler und Dachdecker vorgestellt. Das Unternehmen CWS-boco hat in jedem der oben genannten Handwerke eine spezielle Kollektion präsentiert. Drei davon wurden in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Zentralverbänden entwickelt und Teile der Kollektionen sind mit dem jeweiligen Verbandssignet versehen.

Zur Kollektion für das Elektrohandwerk gehören Weste, Arbeitsweste, Bund- und Kundendienstjacke, Latz- und Bundhose, die aus einem hautfreundlichen, innen aufgerauten Mischgewebe gefertigt sind. Alle Kleidungsstücke können auch mit dem Firmenlogo oder dem Namen des Trägers versehen werden.

Robust, mit atmungsaktiven und wasserabweisenden Stoffen in den „Verbandsfarben“ Schwarz und Rot, präsentiert sich die Linie für Dachdecker. Traditionelle Cordhosen, der Hosensaum ist mit flammenhemmendem Danex ausgestattet, fehlen hier ebenso wenig wie Wetterschutzbekleidung mit Gore-Tex-Membran. Rückenteile und Kniepolster werden wattiert angeboten, die Bundjacke ist im Brust-, Schulter- und Rückenteil verstärkt und die weitenregulierbare Weste hat ein langes Rückenteil und einen Zugluftschutz.



Traditionell weiß sind die Teile der Malerkollektion: Bund- und Arbeitsjacken, Herrenkittel, Westen, Shorts, Latz-, Herren- sowie Damenbundhosen, die mit elastischen Trägern angeboten werden, Klettverschluss->>

## KLEINE MATERIALKUNDE

### Außenmaterial

**Wertex:** Ein solides strapazierfähiges Beavernylongewebe, mit einer Nylonaußenseite und einer Baumwollinnenseite. Das mit Fluorkohlenstoffausgerüstete Gewebe ist schmutz- und wasserabweisend sowie verschleiß- und reißfest.

**Cordura®:** Cordura® ist ein extrem strapazierfähiges Nylonmaterial (Polyamid), das vor allem die Scheuerfestigkeit erhöht. Als Mischgewebe in Bekleidungsartikeln oder als Verstärkungen von stark strapazierten Stellen sorgt Cordura® für eine erhöhte Verschleißfestigkeit.

### Membranen

Membranen bestehen aus einem Material bzw. Materialverbund mit der Aufgabe, dass Gase entweichen können und Flüssigkeiten das Gewebe nicht durchdringen. Dadurch schützen Membranen vor Nässe und Feuchtigkeit von Außen und sichern das Entweichen von Wasserdampf, d.h. der Körperfeuchtigkeit im körpernahen Klima. Man fühlt sich immer warm und trocken.

**Bretex:** Die Bretex-Membran ist eine Polyurethanbeschichtung auf unterschiedlichen Gewebetypen (Polyester oder Polyamid). Sie wird verwendet für Außenjacken bei leichten bis mittleren körperlichen Tätigkeiten.

**Gore-Tex®:** Die Gore-Tex®-Membrane mit hoher mechanischer Festigkeit ist dauerhaft wasserdicht, winddicht und sichert eine sehr hohe Atmungsaktivität. Eine Membrane für den harten Arbeitsalltag in allen Outdoorbereichen.

**Airtech®:** Die Airtech®-Membrane ist eine Polyurethanbeschichtung auf feinem Polyestergewebe für Außenjacken bei leichten körperlichen Tätigkeiten. Dieses Membranmaterial wird auch für Artikel mit windblockierender Funktion verwendet.

### Futter

**Thinsulate™:** Ein aus Mikrofasern bestehendes Hightech-Futter. Trotz seines geringen Volumens speichert es die Umgebungsluft optimal und die Isolierfähigkeit ist besser als beim Pelz- oder Steppfutter in einfacher Faserstruktur. *Quelle: Kwantet*

## ANZEIGE

# Komplexes einfach machen

Problemlösung made in Hamburg: Webdesign, Softwareentwicklung, E-Commerce, Onlinemarketing und SEO-Consulting



Michael Kujas, Geschäftsführer

Seit 1996 am Markt und mehr als 35 Mitarbeiter stark, plant, gestaltet und programmiert EOS UPTRADE einfache Lösungen für große Ideen. Von Hamburg aus arbeitet unser Team aus Projektleitern, Programmierern, Grafikern und Textern für rund 180 Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Dazu gehören unter anderem Engel & Völkers, der Hamburger Verkehrsverbund, Montblanc, Roy Robson, BELLEVUE und die Hamburger Fern-Hochschule.

Wir entwickeln Websites, Onlineshops, webbasierte Software und Branchenlösungen für den ÖPNV, Personaldienstleister und Agenturen. Dabei machen wir aus komplexen Ideen bedienbare Anwendungen. Unsere ÖPNV-Vertriebslösung TICkeos und unser Bewerbermanagement HReos werden immer häufiger von der Presse gelobt und von unseren Kunden mit Begeisterung eingesetzt. Großer Vorteil unserer Leistungen ist die Flexibilität, mit der wir auf Kundenwünsche eingehen können.

Wir pflegen und betreuen Ihren Webauftritt auch nach der Umsetzung so regelmäßig und intensiv, wie Sie es wünschen. Mit dem gezielten

Einsatz von Marketingmaßnahmen, Google Adwords und SEO-Maßnahmen sorgen wir dafür, dass Ihr Onlineauftritt gut positioniert ist und von potentiellen Kunden leicht gefunden wird.

Sie wissen, was Sie haben wollen und wir wissen, was wir tun müssen, damit Sie genau das bekommen. Wir planen, konzipieren, programmieren, designen und texten für Sie. Alles aus einer Hand, alles ganz unkompliziert. Denn das ist unsere Idee von unserer Arbeit: Komplexes einfach machen. Ganz simpel.

## Infos und Kontakte

**Firma:** EOS UPTRADE GmbH  
**Sitz:** Schanzenstraße 70, 20357 Hamburg  
**Kontakt:** Telefon 040/80 80 70-0 Fax 040/80 80 70-100  
**Internet:** www.eos-uptrade.de  
**Mitarbeiter:** 35  
**Geschäftsfeld:** Konzeption, Webdesign, Programmierung, CMS-Integration, E-Commerce, Softwareentwicklung  
**Produkte:** ÖPNV-Branchenlösung TICkeos, Bewerbermanagement HReos



HHV Hamburger Verkehrsverbund



Engel & Völkers



>> taschen und selbstverständlich wieder mit oder Kniepolstertaschen.

### Individualisierung möglich

Eine individuelle Anpassung an das Firmen-design verspricht die boco-SHK-Kollektion. Zur Grundfarbe Dunkelblau, kann ergänzend die „Betriebsfarbe“ ausgewählt werden. Zum Angebot gehören eine Bund- und Latzhose, eine Bund-, Arbeits-, Fleece- und Gore-Tex-Wetterjacke, ein Blouson und eine Weste mit verlängertem Rücken. Neu sind auch farblich abgestimmte Sweat- und Poloshirts mit Reißverschlussanhänger im SHK-Look. Weitere Features sind verstellbare Ärmelweiten und Jackenkragen, die sowohl als Steh-, als auch als



Fotos: MEWA (p), DBL (f), CWS-boco (f)

MEWA-Performance kann dem Bedarf des Trägers variabel angepasst werden (Foto oben).

Die SHK-Kollektion von DBL (Foto re.) ist auf die Bedürfnisse der Branche abgestimmt.

Eine Kollektion im Denim-Look präsentiert MEWA mit der „Generation Work“ (Foto unten).



schlussfaschen für Handy, Zollstock, Spachtel, Cutter und Co.

Ebenfalls für das Maler- und das SHK-Handwerk hat die DBL, Deutsche Berufskleider Leasing, neue Linien vorgestellt. Die dreifarbige Malerkollektion wurde von der dänischen Marke Kansas kreiert, einem der führenden europäischen Konfektionäre für Berufskleidung. Neben einem guten Look gewährleisten hier robustes Material und aufwendig verarbeitete Details einen bequemen Schutz und einen korrekten Auftritt.

### Bedürfnissen angepasst

„Hochwertige Kleidung bedeutet leichteres Arbeiten in angenehmerem Klima“, erklärt Dirk Hischemöller, Geschäftsführer der DBL. Dieser Anspruch stand auch bei der Konzeption einer Kollektion für das SHK-Handwerk im Vordergrund. Die verschiedenen Kleidungsstücke wie Bund- und Latzhose sowie die Jacke sind aus einem strapazierfähigen Polyester-Baumwoll-Gemisch. Durch Verstärkungen an besonders beanspruchten Stellen, Kniepolstertaschen, Dehnungsfalten und speziellen Taschen sind sie an die täglichen Arbeitsbelastungen angepasst. Farblich werden zwei Varianten angeboten: blau-marine und marine-blau mit Verbands- oder individuellem Logo.

Die zweite Generation des DBL-Klassikers „Tricolor“ richtet sich dagegen nicht nur an ein bestimmtes Handwerk. Bei der Neuauflage wurde die Wind- und Wettertauglichkeit weiter verbessert. Die wasserabweisende „Adventure Jacke“ in Parkaform soll mit der integrierbaren Fleecejacke und Kapuze im Kragen auch bei eisigen Temperaturen warm halten.

### Schick und Tragbarkeit für alle

Auch Mitbewerber MEWA bietet drei neue Allround-Kollektionen an, die nicht für spezielle Handwerke entworfen wurden. Mit den Linien „Generation Work“ und „Generation Core“ will das Wiesbadener Unternehmen nicht nur den steigenden Ansprüchen der Träger in puncto Bequemlichkeit gerecht werden, sondern auch im Hinblick auf den modischen Zeitgeschmack.

Im Denim-Look präsentiert sich daher die „Generation Work“. Zum Kollektionsumfang gehören eine Bundjacke, eine

Weste und zwei Bundhosen, eine davon mit Cordura-verstärkten Kniefaschen.

Wie hochwertige Streetware sieht die „Generation Core“ aus Canvasgewebe aus, ist aber auch bei allen Montagearbeiten und Innenausbauten einsetzbar. Die Farbpalette der robusten und sportlichen Kollektion – bestehend aus Hosens und Latzhosen, Jacken, Westen und Hemden – reicht von Chilipot und Stormblau über Amazongrün bis zu Titangrau. Körpernahe Schnitte, ergonomisch geformte Ärmel und Hosenbeine sowie Inside-out-Zipper und verlängerte Rückenteile sind weitere Merkmale der Linie.

Mehrfunktionalität zeichnet die MEWA Linie „Performance“ aus, die ebenso bei Außeneinsätzen wie in Innenräumen getragen werden kann. Während Bundjacke und Weste draußen warm halten, kann an Sonnentagen die Latzhose gegen eine Dreiviertelhose oder eine Bermuda-Shorts getauscht werden. Funktionelle Taschen, partiell mit Cordura verstärkt, gehören ebenso dazu wie Reflexpaspeln zur Erhöhung der Sicherheit bei schlechtem Wetter oder bei Dunkelheit. Grundfarben sind Safari beige, Poppyrot und Asphaltgrau.

### Kleidung als Vertriebsunterstützung

Viele Betriebe haben mittlerweile erkannt, dass eine moderne und dem eigenen Corporate Design entsprechende Handwerkskleidung entscheidend zum Aufbau einer eigenen Marke beitragen kann. Das gepflegte äußere Erscheinungsbild der Mitarbeiter vermittelt dem Kunden Qualität, Kompetenz und Zuverlässigkeit. Die Mitarbeiter werden dadurch zur „Visitenkarte“, zum Imageträger, und steigern den Wiedererkennungswert und den Bekanntheitsgrad des Unternehmens.

Die Effekte sind aber nicht nur im Hinblick auf Kunden positiv. Denn auch der Mitarbeiter selbst ist motivierter und leistet bessere Arbeit, wenn er seine Arbeitskleidung schick und bequem findet. << kl



Die Malerkollektion von CWS-boco.

### Dreilagensystem

## So kleiden Sie sich richtig

Atmungsaktive Kleidung „funktioniert“ nur dann, wenn über der schweißaufsaugenden Unterwäsche auch ein Hemd oder eine Jacke getragen wird, die die Feuchtigkeit weiter nach außen leiten kann. Der norddeutsche BerufsbekleidungsHersteller Kwintet empfiehlt für einen hohen Tragekomfort bei jeder Arbeit und Wetterlage ein sogenanntes Dreilagensystem:

### 1. Lage – die Innenschicht

Die Innenschicht der Unterkleidung sollte so konzipiert sein, dass sie, statt die Feuchtigkeit vom Körper aufzunehmen, diese von der Haut weggleitet und an die nächste Schicht abgibt. So bleibt die Haut trocken. Normale Unterbekleidung oder T-Shirts sind oft schon nach wenigen Minuten durchgeschwitzt und durch die Abkühlung entsteht ein höheres Krankheitsrisiko. Die Unterwäsche sollte-

dem Betätigungsniveau und den jeweiligen Arbeitstemperaturen angepasst werden.

**Tipp:** Die Wäsche muss eng am Körper anliegen. Das verstärkt die atmungsaktive Wirkung.

### 2. Lage – die Zwischenschicht

Von den Bekleidungsstufen ist die Zwischenschicht die wichtigste, da sie den Träger von innen wie von außen schützen muss. Dazu sollte die Innenseite der Kleidung nicht nur Schweiß aufnehmen, sondern auch Feuchtigkeit nach außen ableiten können. So wird eine Abkühlung vermieden. Zugleich muss die Bekleidung äußeren Umwelteinflüssen bzw. der hohen Beanspruchung am Arbeitsplatz standhalten können. Ein guter und komfortabler Sitz, um alle Arbeiten unbehindert

ausführen zu können, versteht sich dabei von selbst.

### 3. Lage – die Außenschicht

Wird die Kleidung für lange Arbeitstage im Freien benötigt? Oder handelt es sich um eine Tätigkeit, bei der abwechselnd drinnen und draußen gearbeitet wird? Wie auch immer – die Ansprüche sind die gleichen. Die Außenschicht muss strapazierfähig, wasser- und windundurchlässig sein, damit der Träger bei jedem Wetter gut geschützt ist und warm bleibt. Durch eine atmungsaktive Oberfläche muss gewährleistet sein, dass die Körperfeuchtigkeit entweichen kann. Und die Kleidung muss angenehm zu tragen sein.

(Quelle: Kwintet – [www.kansas-fristads.de](http://www.kansas-fristads.de))



Foto: DBL

**NordHandwerk**  
**ANZEIGENBERATUNG**

Tanya Kumst  
Telefon **040 / 414 33 38 31**  
HBZV GmbH · Schanzenstraße 70  
20357 Hamburg  
[www.hbzv.com](http://www.hbzv.com)

**Stahlpreise 2010? Jetzt kaufen!**

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

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

€ **54.000,-** + MwSt  
GM STAHLBAU GmbH  
Goebelstr. 23 28865 Lilienthal  
Tel. 04298 - 93 57-0 Fax 04298 - 93 57-77  
nl-bremen@gm-stahlbau.de  
[www.gm-stahlbau.de](http://www.gm-stahlbau.de)

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

Neu!  
la-Schall- und Wärmeschutz

Katalog: 3S Selbstbau OS - 37081 Göttingen  
Maschmühlenweg 99 - Internet: [www.3s-gewerbebau.de](http://www.3s-gewerbebau.de)  
Fax 0551-38 39 038 - Tel: 0551-38 39 00

**HALLENSYSTEME**  
GROSSE HALLE - Kleiner PREIS

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

• 10 Jahre Garantie  
• 10 Jahre Garantie

**SIEBAU** ab **5.500,- €**

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

**TTH** Arbeitskleidung

- direkt
- gut
- günstig

Techno Trade Hamburg GmbH  
Besuchen Sie unseren Online-Shop  
[shop.TTH-Hamburg.de](http://shop.TTH-Hamburg.de)





### Maler steigern Aufmerksamkeit

## Sechs eigene Motive zur Kampagne präsentiert

Die vielfältigen Möglichkeiten der bundesweit laufenden Imagekampagne des deutschen Handwerks nutzen jetzt auch die Maler und Lackierer für ihre Branche. Der Bundesverband Farbe, Gestaltung und Bautenschutz präsentierte kürzlich sechs eigene Motive. Schriften und Farben sind im Stil der bundesweiten Kampagne. Die Fotos, verbunden mit markanten Sprüchen, zeigen die Vielfalt des farbenfrohen Handwerksbereiches. Die Motive sollen nicht nur für Anzeigen genutzt

werden. Sie sind ebenso einsetzbar als Poster, für Kundenflyer, Fahrzeugaufkleber oder Gerüstsegel. „Wir wollen unseren Innungsbetrieben die Chance bieten, die hohe Aufmerksamkeit der Dachkampagne zu nutzen“, sagt Präsident Karl-August Siepelmeyer. Auch Zulieferer der Branche wollen die Maler und Lackierer unterstützen: Sie signalisierten, dass sie die Kampagnenmotive beispielsweise auch auf ihren Firmenfahrzeugen anbringen wollen. << jes

### Tischler und Schreiner kämpfen um Stimmen

## Letzte Runde eingeläutet

Am 3. Mai stehen die Sieger im Wettkampf Tischler gegen Schreiner fest. Dann stimmen die Nutzer des Internetportals SchülerVZ ein letztes Mal bei einem Wettkampf der beiden Gruppen ab, der im Rahmen der bundesweiten Imagekampagne vom Bundesverband Holz und Kunststoff (BHKH) ins Leben gerufen wurde. Seit Ende Februar mussten die Gruppen in bisher neun Wettkämpfen verschiedenste Aufgaben lösen. Kameras waren immer mit dabei und zeichneten die Lösungen der Aufgaben auf. Die Videos wurden auf SchülerVZ gezeigt und die Nutzer konnten Woche

für Woche für ihre Lieblingsabstimmungen. „Wir hatten 700.000 Seitenaufrufe und sind damit sehr zufrieden“, so Frank Markowski, Pressesprecher des BHKH. Nach der Aktion soll die Internetseite [www.tischler-vs-schreiner.de](http://www.tischler-vs-schreiner.de) weiterhin für Berufsinfos und Filme genutzt werden, um Jugendlichen für den Beruf zu begeistern – egal ob Tischler oder Schreiner. << jes



### Fleischer verleihen PR-Preis

## Neue Kriterien haben sich bewährt

Noch bis zum 30. Juni können sich engagierte Fleischer um den Rudolf-Kunze-Preis 2010 bewerben und finden Infos auf [www.fleischerhandwerk.de](http://www.fleischerhandwerk.de). Zum zweiten Mal vergab der Zentralverband der Fleischer in diesem Jahr den Preis für erfolgreiche PR-Arbeit von einzelnen Betrieben und Organisationen nach neuen Kriterien. Ausgezeichnet wurden Gesamtkonzepte und Einzelaktionen. Das beste Gesamtkonzept entwickelte 2009 die Fleischerinnung Bonn-Rhein-Sieg mit 14 Aktionen für verschiedenste Zielgruppen. Als beste Einzelaktion kürte die Jury einen Wurstmarkt der Innung Rhön-Grabfeld. << pm

### Fliesenleger wollen in Ausbildung investieren

## Gemeinsam für leistungsstarke Schulabgänger

Die Fliesenleger sind alarmiert. Mit Blick auf die stetig sinkende Zahl der Auszubildenden wollen die Vertreter der Branche reagieren.

In den vergangenen sechs Jahren sank die Zahl der besetzten Ausbildungsstellen der Branche von 3.500 auf 2.500. Der Fachverband Fliesen und Naturstein (FFN) wirbt für mehr Investitionen in Mitarbeiter und Auszubildende. Da die Konkurrenz durch weniger qualifizierte Betriebe wächst, könnten sich Fachbetriebe dadurch künftig abheben. Dabei sieht Hans-Josef Aretz, Vorsitzender des FFN, nicht nur die Betriebe in der Pflicht.

Auch die Politik und Schulen seien gefordert, die Rahmenbedingungen für ausbildungsfähige Jugendliche zu verbessern. Zu groß sei häufig die Diskrepanz zwischen betrieblichen Anforderungen und dem Leistungsstand der Jugendlichen. Es müsse ein Gleichgewicht zwischen Theorie und Praxis geschaffen werden und die Betriebe seien angehalten, auch die Schulen aktiv dabei zu unterstützen, die Schüler auf das Arbeitsleben vorzubereiten. Mögliche Maßnahmen: Berufsorientierung, Praxiserfahrungen, Austauschangebote und die Vernetzung von Schulen, Eltern und Arbeitgebern. << pm

### Bäcker feiern Etappensieg

## Salzhaltiges Brot an Politiker verschenkt

Die deutschen Bäcker feiern einen Etappensieg im Kampf gegen das von der EU geforderte salzarme Brot. Mitglieder des Ausschusses für Umweltfragen, Volksgesundheit und Lebensmittelsicherheit erhielten wie auch 93 Politiker des Deutschen Bundestages Geschmackstests des traditionellen Brots. Positiv bewerten die Bäcker die bislang von der EU getroffenen Entscheidungen gegen eine Ampelkennzeichnung von Lebensmitteln und für die Ausnahmen zur Kennzeichnungspflicht von Kleinwaren und die Ausnahmevorschriften für Kleinverpackungen. << pm

### Schuhmacher ziehen positives Fazit

## Zahl der Aussteller auf ISS um zwei Prozent gesteigert

Die Veranstalter der Messe Inter-Schuh-Service (ISS) ziehen ein positives Fazit ihrer Messetage in den Bonner Rhein-Main-Hallen. Gegenüber 2007, als die Messe zuletzt an gleicher Stelle veranstaltet wurde, stieg die Anzahl der Aussteller um 2 % auf jetzt 90. Unter den Besuchern waren zur zwölften Auflage auch zahlreiche Gäste aus dem Ausland. Der nächste Termin der ISS steht bereits fest. Im März 2013 wird Bonn wieder die Fachleute der Schuhbranche in den Messehallen begrüßen. << jes



### MESESTERMINE



#### Mai

**5.-7.5.** Solarexpo, Int. Fachmesse für Energieeffizienz, Verona (Italien), [www.solarexpo.com](http://www.solarexpo.com)  
**4.-6.5.** PCIM Europe – Internationale Fachmesse und Konferenz für Leistungselektronik, Intelligente Antriebstechnik und Power Quality, Nürnberg, [www.pcim.de](http://www.pcim.de)

#### Juni

**9.-11.6.** Intersolar – Int. Fachmesse und Kongress für Solartechnik, München, [www.intersolar.de](http://www.intersolar.de)  
**9.-11.6.** DENEX – Fachmesse und Kongress für Dezentrale Energiesysteme & Energieeffizientes Bauen und Sanieren, Wiesbaden, [www.denex.info](http://www.denex.info)

## NordHandwerk ANZEIGENBERATUNG

Tanya Kumst  
 Telefon **040 / 414 33 38 31**

Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag  
 Schanzenstraße 70 · 20357 Hamburg

[www.hbzv.com](http://www.hbzv.com)

### Deutsch-dänische Rechtsberatung

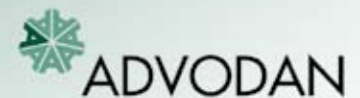
Sie sind mit Ihrem Betrieb in Dänemark tätig und haben eine offene Forderung? Gibt es eine dänische VOB? Wie sieht ein für Sie vorteilhafter Vertrag aus?

Wir bieten Ihnen eine deutsch-dänische Rechtsberatung an, die Ihnen hilft, Antwort auf alle Ihre Fragen zu finden, und Ihre Tätigkeit in Dänemark zu einem Erfolg zu machen.

Schrecken Sie nicht davor zurück, uns zu kontaktieren.

Wir sprechen deutsch!

ADVODAN  
 Vestergade 14 · 6270 Tønder  
 Tlf: 0045 - 74 72 10 10  
[www.advodan.dk](http://www.advodan.dk)  
[toender@advodan.dk](mailto:toender@advodan.dk)







Dominik Thesing, Geschäftsführer von Scholz & Friends Agenda.

Interview mit Dominik Thesing über die Imagekampagne

## Beraten und unterstützen

Der Start der Imagekampagne des Deutschen Handwerks ist gelungen, meint Dominik Thesing, Geschäftsführer von Scholz & Friends Agenda. Jetzt entwickeln seine Fachleute mit den Anregungen von Handwerkern weitere Werbemittel.

Herr Thesing, ihre Agentur hat die kreative Federführung der bundesweiten Imagekampagne des deutschen Handwerks. Welche Erkenntnisse ziehen Sie aus den ersten Monaten?

**Thesing** Aus der Erfahrung anderer großer Kampagnen können wir zufrieden sein. Die Handwerker nutzen immer häufiger die Möglichkeiten, sich dieser gemeinsamen Werbung für das Handwerk anzuschließen, und setzen dafür die Werbematerialien ein.

Haben Sie schon erste Zahlen vorliegen?

**Thesing** Alle Betriebe und Organisationen des Handwerks haben zunächst das kostenlose Starterpaket mit Postern und Aufklebern erhalten. Darüber hinaus wurden bislang rund 5 Millionen Briefumschläge, je 100.000 Transporter- und Autoaufkleber, 50.000 Luftballons, 25.000 Stofftaschen und 5.000 Umhängetaschen und andere Artikel in kleineren Mengen bestellt – alles Dinge, die für den alltäglichen Gebrauch benötigt werden.

Wie kommen Handwerker an die Werbemittel?

**Thesing** Das geht ganz einfach über die Homepage [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de). Nach der Registrierung für den Werbemittelshop stehen dort alle derzeit etwa 50 Artikel, ergänzt durch zum Download möglichen Anzeigenmotive,

Grußkarten und Banner für Internetseiten.

Wird es bei den bisherigen Artikeln bleiben?

**Thesing** Wir schauen genau hin, was tatsächlich von den Betrieben benötigt wird. Wir werden sicher einige Sachen abschaffen und durch neue Ideen ersetzen. Dafür stehen wir in engem Kontakt mit Handwerkern und fragen diese nach Anregungen. Zudem kann uns jeder Ideen schicken. Die werden gesammelt. Wenn viele gleiche Vorstellungen haben, setzen wir die um.

Wo sehen Sie besonders gute Möglichkeiten Kampagnen-Material einzusetzen?

**Thesing** Wir haben festgestellt, dass die Kreishandwerkerschaften und Innungen für Freisprechungs- und Meisterfeiern Präsente suchen, und entwickeln derzeit Ideen, die von möglichst vielen genutzt



Die Vielfalt der Werbematerialien der Imagekampagne ist groß.

werden können. Noch haben wir aber keine konkreten neuen Produkte.

Und wie ist das Interesse einzelner Betriebe?

**Thesing** Auch von Unternehmen bekommen wir konkrete Anfragen. Das sind dann meist Unternehmer, die bestehende Motive individuell für ihre Ladeneinrichtung oder das Fahrzeug angepasst haben wollen, wenn beispielsweise die Größe nicht passt. Wir fügen auch Firmenlogos oder Veranstaltungshinweise auf bestehenden Motiven ein.

Die Kampagne lebt ja nicht nur durch Werbematerialien. Wie können Betriebe zudem auf das Handwerk aufmerksam machen?

**Thesing** Zum einen haben wir die zahlreichen Anzeigenmotive und natürlich das Logo, das jeder für Briefköpfe, Internetseiten und andere Dinge nutzen kann. Das reicht von der Größe einer Briefmarke bis hin zur Gestaltung einer Häuserfassade.

Nicht jeder Handwerker weiß, wie ein Logo eingesetzt wird. Wie helfen Sie denen?

**Thesing** Dessen sind wir uns bewusst und helfen wie auch andere Grafiker und Agenturen bei Fragen direkt weiter. Zudem entwickeln wir einen Leitfaden. In

diesem wollen wir zum Mitmachen anregen und über die Nutzung der Materialien aufklären. Ziel ist es, viele einfache Wege hin zu einem ordentlichen Produkt für den einzelnen Betrieb aufzuzeigen. Es werden technische Fragen anschaulich erklärt, und auch externe Fachleute aufgelistet, falls etwas nicht alleine gelingt. Auf der anderen Seite wollen wir auch Möglichkeiten aufzeigen, wie Betriebe die Kampagne in ihrem Umfeld nutzen können und welchen Wirkungen das auf die Zielgruppe, die Jugendlichen, haben kann.

Gibt es da schon konkrete Beispiele, wie Betriebe und Organisationen die Kampagne genutzt haben?

**Thesing** In den vergangenen Wochen liefen bundesweit zahlreiche Aktionen zur Kampagne. Ich empfehle Interessierten einen Blick in das Kampagnenforum auf [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de). Jeder kann sich dort registrieren, Berichte lesen, sich mit anderen austauschen und Anregungen zum Nachmachen finden. Diese Plattform wollen wir in den fünf Jahren der Kampagne noch stärker zu einem zentralen Info-Kanal ausbauen. <<

Die Fragen stellte Jens Seemann

### Aufkleber angebracht

## Werbematerial ist schon im Einsatz

„Wir haben nach dem Kampagnenstart im Januar über die Internetseite [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de) sofort Aufkleber und Poster bestellt, um auf die bundesweite Aktion des deutschen Handwerks aufmerksam zu machen“, sagt die Hamburger Zahnärztin Claudia Höfs von der H&R Dentaltechnik GmbH. Auf ihre Firmenfahrzeuge klebte sie hinter die Heckscheiben die roten Aufkleber mit dem Kampagnen-Slogan „Das Handwerk – Die Wirtschaftsmacht von nebenan“. Kunden werden mit dem Schriftzug „Willkommen im Zentrum der deutschen Wirtschaft“ be-



Claudia Höfs

grüßt. Sie weiß, dass sie die Druckvorlagen des Logos und der Anzeigen nutzen kann. Ob das zu ihren Firmenfarben passt, klärt sie mit Grafikern. Die Zahnärztin freut sich, dass immer mehr Handwerker mit dem Kampagnenmaterial werben. Da ihre Branche nicht im Werbespot im Kino und Fernsehen zu sehen ist, hofft sie, dass auch ihr zuständiger Bundesinnungsverband bald eigene Plakat- und Anzeigenmotive im Stil der Kampagne gestalten lässt, um zu zeigen dass auch die Zahnärztin Teil der Wirtschaftsmacht von nebenan sind. << jes

### Häufige Fragen und Antworten

#### Das Kampagnen-Material richtig nutzen

##### 1. Kann ich das rote Kampagnen-Logo selbst verwenden?

Ja, das ist ausdrücklich gewollt. Jeder Handwerker kann bereits veröffentlichte Inhalte verwenden, neben dem Logo auch Anzeigen und den Film. Je mehr Betriebsinhaber das tun, desto deutlicher wird, wie groß die Wirtschaftsmacht von nebenan ist. Dafür gibt es Aufkleber und Poster, aber auch Dateivorlagen.

##### 2. Wo finde ich Dateivorlagen des Logos und der Anzeigenmotive?

Auf [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de), der Kampagnenseite, über den Menüpunkt „Brand Management“. Hier gibt es druckfähige Anzeigenmotive, den Film, das rote Logo für unterschiedliche Druckverfahren sowie ein Gestaltungshandbuch.

##### 3. Warum ist eine Anmeldung nötig, um Vorlagen herunterzuladen?

Die Handwerkskammern stellen die Motive über [www.handwerk.de](http://www.handwerk.de) frei zur Verfügung. Es gilt dennoch das Urheberrecht. Wichtig ist also ein Überblick, wer mit den Vorlagen arbeitet.

##### 4. Wie kommt das Logo auf mein Geschäftspapier?

Ihr Grafiker findet im Gestaltungshandbuch Hinweise, wie das Logo verwendet wird, und kann es auf Ihr Geschäftspapier setzen und für Broschüren verwenden. Er kann auch Anzeigen in Ihre Firmenbroschüre einbinden oder für Ihre Werbung anpassen: zum Beispiel mit Ihrem Betriebslogo.

##### 6. Kann ich den Film auf meiner Homepage laufen lassen?

Ja, am besten über Youtube. Natürlich können Sie zudem Anzeigen und das Logo zeigen und Ihre E-Mail-Signatur damit ergänzen. Ein Tipp: Wer die Filmmusik für die Telefon-Warteschleife nutzt, muss eine geringe GEMA-Gebühr einplanen. <<

**DAS HANDEWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

### IHRE KAMPAGNEN-BEAUFTRAGTEN

#### Kammer Flensburg

Andreas Haumann  
Tel.: 0461 866-181

#### Kammer Hamburg

Anemone Schlich  
Tel.: 040 35905-324

#### Kammer Lübeck

Anja Schomakers  
Tel.: 0451 1506-191

#### Kammer Schwerin

Petra Gansen  
Tel.: 0385 7417-152



## WAS IST DIE VOB/A 2009?

Die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A) mussten wegen europarechtlicher Vorgaben in den EU-Vergaberichtlinien 2004/17 und 2004/18 reformiert werden. Der Vergabeausschuss hat die VOB daher überarbeitet und im Oktober 2009 neu veröffentlicht. Die VOB 2009 kann aber erst nach der Änderung der Vergabeverordnung angewendet werden. Derzeit stimmen sich Bundesregierung und Bundesrat ab. Voraussichtlich tritt sie im Mai 2010 in Kraft. Die (VOB) regelt die Vergabe öffentlicher Bauaufträge durch Länder, Kommunen, Anstalten öffentlichen Rechts und öffentliche und öffentlich beherrschte Unternehmen. Sie bestimmt, ab welchem Auftragswert Bauaufträge öffentlich oder beschränkt ausgeschrieben werden müssen oder freihändig vergeben werden können. Die VOB regelt die Verfahren. Unternehmen, die Bauleistungen für öffentliche Auftraggeber anbieten und erbringen wollen, müssen die Regeln der VOB/A einhalten. Tun sie dies nicht, werden sie vom Wettbewerb ausgeschlossen. Halten öffentliche Auftraggeber die VOB/A nicht ein, können Unternehmen dies gerichtlich durchsetzen. <<

## Ihre Ansprechpartner der Kammern:

## Kammer Flensburg:

Dirk Belau,  
Tel.: 0461 866 121  
E-Mail: d.belau@hwk-flensburg.de

## Kammer Hamburg:

Andreas Rönnau,  
Tel.: 040 35905-326  
E-mail: aroennau@hwk-hamburg.de

## Kammer Lübeck:

Rechtsabteilung,  
Tel.: 0451 1506-195  
E-Mail: rechtsauskunft@hwk-luebeck.de

## Kammer Schwerin:

Edwin Uiff,  
Tel.: 0385 7417 139  
E-Mail: e.uiff@hwk-schwerin.de

## Das bringt die veränderte VOB/A 2009

## Neue Regeln für Ausschreibungen

Die VOB/A 2009, die Ausschreibungen öffentlicher Bauaufträge regelt, wird sich in Kürze ändern. Das sollten Unternehmen, die sich hierum bewerben, künftig beachten.

## 1. Neue Struktur und Förderung der mittelständischen Unternehmen

Die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) wurde 2009 überarbeitet. Sie wird voraussichtlich ab Mai 2010 Anwendung finden (siehe Infokasten). Die VOB hat eine neue, straffere Struktur. Sie soll mittelständische Unternehmen fördern. Aufträge sind zwingend in Teil- und Fachabschnitte (Lose) zu teilen, die auch mittelständische Handwerksunternehmen übernehmen können. Bei Bauaufträgen bis zu einem Auftragswert von 250.000 € ist künftig regelmäßig auf Sicherheitsleistung des Unternehmens (Bareinbehalt, Erfüllung- oder Gewährleistungsbürgschaft) zu verzichten, um den Kreditrahmen der Unternehmen nicht zu belasten.

**Tipp:** Unternehmen sollten bei Auftragsbekanntmachungen auf die Stückelung von Aufträgen z. B. nach Gewerken und das Verlangen nach Sicherheiten achten. Es kann helfen zu rügen, um bei Ausschreibungen ebenfalls zum Zuge zu kommen. Rügen müssen Sie immer unverzüglich erheben.

## 2. Wertgrenzen für Vergabeverfahren, Unternehmenslisten und Präqualifikation

Auch nach der neuen VOB/A sollen Bauaufträge vorrangig öffentlich bekannt gemacht und ausgeschrieben werden. Allerdings sieht die VOB/A 2009 vor, dass Bauaufträge mit einem Wert bis 10.000 € freihändig, also ohne Ausschreibung, und – je nach Gewerk – Bauaufträge bis 150.000 € mittels beschränkter Ausschreibung vergeben werden können. Bei der können lediglich einige ausgewählte Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Die Auftraggeber sind gehalten, Aufträge an bekannte und geeignete Unternehmen

zu vergeben. Bei Bauaufträgen des Bundes sind dies ausschließlich präqualifizierte Unternehmen. Andere Unternehmen werden nicht berücksichtigt. Die öffentlichen Auftraggeber können diese Aufträge zwar freiwillig vorab bekannt machen, müssen dies aber erst, nachdem sie die Aufträge bereits vergeben haben.

**Tipp:** Unternehmen sollten sich bei öffentlichen Auftraggebern bekannt machen, um auf die dort geführten Unternehmenslisten zu gelangen. Soweit hierfür eine Präqualifikation bei einem anerkannten Präqualifikationsanbieter erforderlich ist, sollte diese durchgeführt werden. Die



Um öffentliche Aufträge zu bekommen, müssen Bauunternehmer neue Regeln beachten.

Handwerkskammern halten hierzu Informationen bereit.

## 3. Angebote, Nebenangebote und geforderte Erklärungen

Bislang waren lückenhafte Angebote stets zwingend vom Wettbewerb auszuschließen. Künftig gibt es hier mehr Spielraum: Fehlt ein einzelner Preis, kann das Angebot trotzdem gewertet werden. Wurden Nebenangebote nicht deutlich gekennzeichnet, soll dies nachgeholt werden können. Fehlt eine geforderte (Eigen-)Erklärung, beispielsweise ein Gewerbezentralregisterauszug oder eine Erklärung zum Nachunternehmerinsatz, soll diese, sobald der Auftraggeber diese nachfordert, binnen sechs Tagen nachge-

reicht werden können. Hierdurch sollen geeignete, aber versehentlich unvollständige Angebote künftig nicht mehr ausgeschlossen, sondern nachgebessert werden können.

**Tipp:** Unternehmen sollten trotz der neuen Regelung darauf achten, dass ihre Angebote vollständig und unterzeichnet sind. Sie sollten ihre Nachunternehmer benennen und keine Positionen offen lassen. Nehmen Sie keine Mischkalkulationen vor. Und weichen Sie nicht von den Vergabeunterlagen ab. Sie sollten sich auch künftig nicht darauf verlassen, dass öffentliche Auftraggeber ihren Angeboten „auf die Sprünge“ helfen werden.

## 4. Rügen, Rügen, Rügen

Sollten die Bekanntmachung, die Vergabeunterlagen oder das Vergabeverfahren nicht den Vorschriften entsprechen oder ein Angebot zu Unrecht ausgeschlossen werden, muss dies möglichst sofort gerügt werden. Erklärt der Auftraggeber, nicht abhelfen zu wollen, muss das Unternehmen binnen 15 Kalendertagen Rechtsmittel einlegen – sonst kann es erkennbare Fehler nicht mehr auf dem Rechtswege geltend machen. << Markus Ruhmann



Autor Markus Ruhmann,  
Rechtsanwalt aus Hamburg,  
Schulz Noack Bärwinkel,  
E-Mail:  
m.ruhmann@snb-law.de



## RECHTSTIPP

## Besser fristgemäß kündigen

Anzahl der Mitarbeiter entscheidet über Kündigungsschutz im Betrieb

» **FALL** Meister Jung will sich von einem Mitarbeiter trennen, der sich häufig mit Kollegen streitet. Doch er ist unsicher, ob er wegen der jüngsten Auseinandersetzungen des Mitarbeiters diesen fristlos kündigen kann. Möglicherweise wäre es einfacher, eine fristgemäße Kündigung auszusprechen.

Jungs Anwalt rät von einer fristlosen Kündigung ab, hierzu würden die bisherigen Vorwürfe nicht ausreichen. Zudem fehle eine vorherige Abmahnung. Wenn der Betrieb nicht den Vorschriften des Kündigungsschutzgesetzes unterliege, könne er einfach eine fristgemäße Kündigung aussprechen, die Kündigungsfrist sei ja noch nicht lang. Sollte allerdings Kündigungsschutz bestehen, müsste Jung auch für eine ordentliche, fristgemäße Kündigung Gründe haben, die den gesetzlichen Anforderungen genügen

» **LÖSUNG** Nach den gesetzlichen Vorgaben besteht in einem Betrieb Kündigungsschutz,

wenn mehr als zehn Arbeitnehmer beschäftigt werden. Um diese Voraussetzung prüfen zu können, muss der Unternehmer wissen, was das Gesetz unter „mehr als zehn“ versteht – elf oder aber etwa schon zehneinhalb Arbeitnehmer?

Außerdem ist entscheidend, welche Personen überhaupt mitgezählt werden und in welchem Umfang, beispielsweise im Falle von Teilzeit oder geringfügiger Beschäftigung. Nicht mitgezählt werden Auszubildende, Geschäftsführer und Betriebsinhaber, weil diese keine Arbeitnehmer sind. Mitar-



beiter mit mehr als 30 Stunden pro Woche zählen voll (1,0), solche mit nicht mehr als 30 Stunden werden mit 0,75 bewertet und diejenigen mit nicht mehr als 20 Stunden mit dem Faktor 0,5. Unter Letztere fallen in der Regel geringfügig Beschäftigte wie beispielsweise Reinigungskräfte und Aushilfen. Aus diesen Zahlen folgt, dass „mehr als zehn“ im Sinne des Gesetzes bei einer Belegschaft von mindestens 10,25 Mitarbeitern beginnt, ab hier greift also der Kündigungsschutz ein.

» **TIPP** Sollte Meister Jung feststellen, dass sein Betrieb nicht dem Kündigungsschutz unterliegt, ist es vielfach einfacher, statt eine fristlosen Kündigung, deren Gründe möglicherweise schwer beweisbar sind, von vornherein lieber eine fristgemäße Kündigung auszusprechen. Die muss der Mitarbeiter akzeptieren. << rse

Ralph Sandler, Rechtsanwalt  
Prinzenberg Prien Sandler, Hamburg  
E-Mail: sandler@prinzenberg-partner.de

## Mehr Aufträge durch begeisterte Kunden?

André Rickermann,  
Vertriebsberater



- Erfolgssteigernde Vertriebsberatung für das Handwerk
- Einfach, schnell und preiswert (z.B. per Flatrate schon ab 250,- EUR pro Monat)
- Trainings, persönliche Beratung und Online-Coaching
- **Rufen Sie mich an: 0 41 01- 37 38 105 + www.rickermann-vertrieb.de**









IMPRESSUM

Nord  
Handwerk

Das Magazin der Handwerkskammern  
Flensburg, Hamburg, Lübeck, Schwerin  
**Verlag:** Verlag NordHandwerk GmbH,  
Holstenwall 12, 20355 Hamburg  
**Sekretariat:** Dagmar Spreemann,  
Tel.: 040 35905-222, Fax: 040 35905-309,  
dspreemann@hwwk-hamburg.de;  
http://www.nord-handwerk.de

**Chefredakteurin:** Anemone Schlich (ans; v. i. S. d. P.)  
Tel.: 040 35905-324, aschlich@hwwk-hamburg.de  
**Herausgeber:** Handwerkskammer Flensburg, Hand-  
werkskammer Hamburg, Handwerkskammer Lübeck,  
Handwerkskammer Schwerin, vertreten durch das  
Herausgeber-Gremium, bestehend aus den jeweiligen  
Hauptgeschäftsführern Udo Hansen, Frank Glücklich,  
Andreas Katschke und Edgar Hummelsheim  
**Mantelredaktion:**

Dr. Thomas Meyer-Lüttge (tm), Tel.: 040 35905-272,  
tmeyer-luetge@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 866-184,  
A.Haumann@hwwk-flensburg.de

• Handwerkskammer Hamburg,  
Karin Gehle (kg),  
Holstenwall 12, 20355 Hamburg,  
Tel.: 040 35905-472, Fax: 040 35905-309,  
kgehle@hwwk-hamburg.de  
• Handwerkskammer Lübeck,  
Ulf Grünke (grü), Breite Straße 10-12, 23552 Lübeck,  
Tel.: 0451 1506-202, Fax: 0451 1506-180,  
ugruenke@hwwk-luebeck.de

• Handwerkskammer Schwerin und Landesredaktion  
Mecklenburg-Vorpommern,  
Dr. Petra Gansen (pg), Friedensstraße 4A,  
19053 Schwerin, Tel.: 0385 7417-152,  
Fax: 0385 7417-151,  
p.gansen@hwwk-schwerin.de

**Verlagsdienstleister:**  
zwei: c werbeagentur GmbH, Schanzenstraße 70, 20357  
Hamburg, Tel.: 040 4143338-30, Fax: 040 4143338-18

**Anzeigenverkauf:**  
Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH  
Schanzenstraße 70, 20357 Hamburg  
Ansprechpartnerin: Tanya Kumst  
Tel.: 040 4143338-44, Fax: 040 4143338-49  
E-Mail: tanya.kumst@hbzv.com  
Anzeigentarif 2010

**Erscheinungsweise:** monatlich (26. Jahrgang)

**NordHandwerk** ist das offizielle Organ der Handwerks-  
kammern Flensburg, Hamburg, Lübeck, Schwerin. Für  
alle im Bereich der genannten Handwerkskammern  
in die Handwerksrolle eingetragenen Betriebe ist  
der Bezugspreis mit dem Handwerkskammerbeitrag  
abgegolten. Für alle anderen Bezieher beträgt der  
Bezugspreis jährlich 24,20 € (einschl. Postgebühren  
und 7 v. H. Mehrwertsteuer); Einzelverkaufspreis 2,20 €  
(einschl. 7 v. H. Mehrwertsteuer). Das Magazin und alle  
in ihm veröffentlichten Beiträge und Abbildungen sind  
urheberrechtlich geschützt. Für unverlangt eingesandte  
Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernom-  
men. Nachdruck und Verbreitung des Inhalts nur mit  
ausdrücklicher Genehmigung der Chefredaktion, mit  
Quellenangabe und unter Einsendung eines Beleg-  
exemplars an die Mantelredaktion. Vervielfältigungen  
von Teilen dieser Zeitschrift sind nur für den inner-  
betrieblichen Gebrauch des Bezieher gestattet. Die  
mit dem Namen des Verfassers oder seinen Initialen  
gezeichneten Beiträge geben die Meinung des Autors,  
aber nicht unbedingt die Ansicht der Herausgeber  
wieder. Bei Nichterscheinen der Zeitschrift infolge  
höherer Gewalt besteht kein Anspruch auf Lieferung  
der ausgefallenen Ausgaben oder auf Rückzahlung  
des Bezugsgeldes.

**Druck:** Kröger Druck GmbH,  
Industriestraße 21, 22880 Wedel,  
Tel.: 04103 808-0, Fax: 04103 14775  
**Design:** Selby & Co., Hamburg  
**Lektorat:** Michael Hartmann  
**Titelmontage:** shutterstock



GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

**Beratung / Prozessführung / Inkasso**  
Rechtsanwalt Andreas Behem  
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht  
Tel. 040 357 180 80

**Geprüfte Bilanzbuchhalterin**  
erledigt preiswert Ihre lfd. Buch-  
haltung & Lohnabrechnung, Tel.  
040 / 278 800 91

**Selbst. Buchhalterin (Steuerfach-  
gehilfin)** übernimmt kompetent &  
preiswert Ihre lfd. Finanz- & loder  
Lohnbuchhaltung, Tel. 04534-7482

**Tischlermeister** nimmt gewerb-  
liche u. private Aufträge entgegen  
für Türen-Montage, Verlegung von  
Laminat-/Fertigparkett, Schrank-  
systeme, Beratung u. Aufmaß,  
Tel. 0172/417839, Fax 040/55009812

**Farbe macht Freude**  
Farbberatung & Durchführung für neue Farbgebungen Ihrer Räume direkt durch  
den Chef. Unverbindliche Beratung u. Angebot anfordern unter 03068-400350  
seit 1996 **Maler-Zarth.com**

**Steuerberater in Lübeck** erledigt für  
Sie: Buchhaltung, Lohn/Baulohn,  
Rechnungs-Ausgang, Mahnwesen,  
etc. Tel. 0451/38823-60, Fax: -90

**Bieten Ausstellungsflächen in**  
Lengerich/Westfalen an der Haupt-  
verkehrsstr. mit Schaufenstern und  
suchen mehrere Handwerksbetrie-  
be, die Interesse an einer Gemein-  
schaftsausstellung zu Werbezwe-  
cken haben. Zuschriften unter  
Chiffre-Nr. 5098

**Drechserei, Serien, Einzelteile,**  
Tel. 04822/6227, Fax 5091

**www. Schimmelentfernungen .de**  
Diskret, schnell und fachgerecht!

GESCHÄFTSVERBINDUNGEN

**Buchbinderei:** Wir binden sämt-  
liche Fachzeitschriften, Herstellung  
von Büchern aller Art, Kosten-  
loser Hol- und Bringservice in S-H,  
Tel. 04526/338592, Fax 04526/338169

**Wagentreppen, Bolzentreppen**  
www.Ruhwinkler-Holzbau.de,  
0171 / 3877352

**Schwammsanierung, Schimmel-  
pilzbeseitigung, 0174/9647255,**  
www.pieper-holzschutz.de

**Fenster-Beschlag-Reparatur**  
Versehe gebrochene Eckmolenkungen  
mit neuen Bandstählen  
**schnell – günstig – langlebig**  
Telefon 01 51 / 12 16 22 91  
Telefax 0 65 99 / 92 73 65 **Fax-Info  
anfordern!**  
www.beschlag-reparatur.de

GESCHÄFTSVERKÄUFE

**Betriebsaufgabe (Malerbetrieb)**  
wegen Alter, Tel. 0431 / 58 27 94

**Friseurgeschäft in HH, 6 AP, aus**  
Umzugsgründen zu verkaufen!  
Tel. 0173 / 3539327

**Spanien, Tischlerei zu verkaufen,**  
www.costa-blanca-tischler.com,  
Tel. +34 636 866 165.

VERMIETUNGEN

**2 Friseurstühle zu vermieten an**  
Friseur/in mit eigenem Kunden-  
stamm, HH-Bahrenfeld. Zuschrif-  
ten unter Chiffre-Nr. 5044.

Bürosuche in Travemünde

Zur Erweiterung unserer Agentur für Kom-  
munikation suchen wir einen Büroraum  
von 25 – 30 qm in Travemünde.  
Gern mieten wir uns in einer Bürogemein-  
schaft ein.  
Alle Facilities wie technische Ausrüstung,  
Computeranlagen, Möblierung bringen wir  
gern mit.  
Bitte wenden Sie sich an die Geschäftslei-  
tung in Hamburg:  
**Dr. Jürgen Schacht**  
Telefon mobil: 0177 – 278 77 19  
Wir freuen uns auf Ihr Angebot!

KAUFGESUCHE

**Suchen Tankschutzbetrieb**  
und/oder Mineralölhandel zwecks  
käuflischem Erwerb bzw. Beteiligung.  
Zuschriften unter Chiffre-Nr. 1012

VERKÄUFE

**Wegen Aufgabe eines Friseur-  
salons** zum 30.06.10 div. Gegen-  
stände günstig zu verkaufen.  
Tel. 0160/91948676

STELLENGESUCHE

**Maschl. sucht Arbeit** OB Vitz, Lang-  
jährige vielseitige Erfahrung in  
Maschinen-Reparatur. Kenntnisse:  
A/E. u. MIG Schweißen, Hart- u.  
Weichlöten, auch Dreharbeiten,  
Führerschein Kl. 3 bis 7,5 T. Zu-  
schriften unter Chiffre-Nr. 5050.

WEITERBILDUNG

Sachverständiger

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

In dieser Ausgabe finden Sie  
**Beilagen** von:  
- Engelbert Strauss GmbH & Co. KG

In der Ausgabe Hamburg finden Sie  
**Beilagen** von:  
- Citroen Deutschland  
- Handwerkskammer Hamburg

Senden Sie Zuschriften auf  
Chiffre-Anzeigen mit Angabe  
der Chiffre-Nr. an:  
**Hamburger Buch- und  
Zeitschriftenverlag GmbH**  
Schanzenstraße 70  
20357 Hamburg

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

Weitere Infos: **www.hbv.com** oder bei Tanya Kumst **Telefon 040/414 33 38-31**



| <b>HWK SCHWERIN</b>  | <b>ANGEBOTE</b>  |
|--|------------------|
| Metallbaubetrieb im Landkreis Parchim zu verk. 4.500 m <sup>2</sup> Grundstück, 450 m <sup>2</sup> Werkstatt zzgl. Büro, Ausstellungsraum, Sanitäräume und 110 m <sup>2</sup> Wohnung        | NH10/05/01       |
| Gewerbeobjekt, ehemaliger Elektrobetrieb, (Heiz-, Toiletten-, Büro-, Werkstatt-, Montageraum) in Güstrow (Südstadt) zu verk. Hausnummer, Wasser-, Kraftstrom-, Multimediaanschluss vorhanden | NH10/05/02       |
| Heizungs- und Sanitärbetrieb abzug. bzw. Beteiligung bei spät. Übernahme nach langfristiger Einarbeitung anzubieten  | NH10/05/03       |
| Nachfolger für Bäckerei/Konditorei mit Café in Kleinstadt in sehr guter Lage gesucht   | NH10/05/04       |
| <b>HWK HAMBURG</b>   | <b>ANGEBOTE</b>  |
| Elektrotechnikbetrieb in HH-Poppenbüttel aus Altersgründen zu verk.  | A10/03/2         |
| Alteingesessener (freie Werkstatt) Kfz- u. Karosserie-Fachbetrieb in HH-Lohbrügge zu verk. oder zu verp.   | A10/03/3         |
| Alteingesessener Friseursalon aus gesundheitlichen Gründen zu verk.  | A10/03/4         |
| Etablierte, erfolgreiche Schlosserei-Blechbearbeitung in Barmbek s. Nachfrage. Großer, vielseitiger Kundenstamm, umfangreicher Maschinenpark sowie 6 Arbeitsplätze sind vorhanden            | A10/03/5         |
| Alteingesessener Heizungs- und Lüftungsbaubetrieb in Wandsbek zu verk.   | A10/03/6         |
| Änderungsschneiderei zu verk. Moderne Einrichtung. Lauf- und Stammkundschaft und Kooperation mit Modengeschäft seit 7 Jahren vorhanden   | A10/03/7         |
| Alteingesessener Straßenbaubetrieb in Hamburgs Süden zu verk., sehr guter Kundenstamm, im Kleinvertrag!  | A10/04/1         |
| Schönes, offenes Friseurgeschäft mit flexibler Einrichtung zu verk.  | A10/04/2         |
| Gut eingeführtes Kosmetikstudio mit netter Stammkundschaft in Hamburgs Süden zu übernehmen   | A10/04/3         |
| Friseursalon im Bezirk Wandsbek (Dulsberg) zu verk.  | A09/11/2         |
| Fassadenreinigungsbetrieb in Hamm-Mitte zu verkaufen   | A09/10/7         |
| <b>HWK HAMBURG</b>   | <b>NACHFRAGE</b> |
| Elektroinstallationsmeister s. Betrieb zum Kauf. Größe und Preis sind Verhandlungssache  | G10/03/2         |

| Dipl.-Ing., 43, vielfältige Erfahrungen im Friedhofs- und Bestattungswesen, s. Teilhaberschaft am Bestattungsinstitut oder Übernahme eines solchen aus Altersgründen | G10/02/3                      |
|--|-------------------------------|
| Tischlerei in Hamburg zur Miete/Pacht ges., Schwerpunkt Möbelbau   | G10/03/1                      |
| <b>HWK FLENSBURG</b>   | <b>ANGEBOTE</b>               |
| Baugeschäft abzug. oder bietet Beteiligung   | A101/1/3/4/6/7/8              |
| Zimmerei/Baustoffhandel abzug. bzw. s. Teilhaber   | A105/1/2/3/4/5/6              |
| Werkstatt für Grabmalkunst im Kreis Dithmarschen abzug.  | A113/1                        |
| Fachbetrieb für Fahrzeuglackierung an der Ostküste abzug.  | A115/2                        |
| Metallbaubetrieb abzug.  | A201/2/3                      |
| Zweiradhandelsgeschäft abzug.  | A207/1/2/3                    |
| Kfz-Betriebe abzug.  | A209/2/3/4/5/6/7/8/9/10/11/13 |
| Kleiner Kfz- und Bootsmotorenbetrieb an der nördl. Ostküste s. Nachfolger/-in  | A209/12                       |
| Elektroinstallateurbetrieb abzug.  | A218/1/2/3/4/6/7/8            |
| Tischlereien abzug.  | A301/1/2/3/4/6/8/10           |
| Kunststoff-Fensterbaubetrieb s. Nachfolger   | A301/9                        |
| Schuh- und Schlüssel-/Stempeldienst an der Westküste abzug.  | A413/1                        |
| Schuhgeschäft mit Reparaturabteilung (auf Orthopädietechnik ausbaubar) auf nordfriesischer Insel abzug.  | A413/2                        |
| Bäckereien/Konditorei abzug.   | A501/3/4/5                    |
| Dentallabor im Raum Rendsburg s. Nachfolger oder Teilhaber   | A606/1                        |
| Verlags- und Offsetdruckerei/Werbetechnikbetrieb abzug.  | A725/2/3                      |
| <b>HWK FLENSBURG</b>   | <b>NACHFRAGE</b>              |
| Dipl.-Ing. s. Betrieb im Bereich Öko-Bau   | N100/1                        |
| Betriebswirt s. branchenunabhängig Betrieb   | N100/2                        |
| Karosserie und Fahrzeugbauermeister s. Betrieb im Raum Flensburg/Schleswig   | N203/1                        |
| Kfz-Betrieb ges.   | N209/1/2                      |
| Installateur- und Heizungsbaubetrieb im Raum Flensburg zwecks Expansion ges.   | N216/2                        |
| Konditormeister s. Konditorei/Café   | N502/1/2                      |
| Augenoptikermeister s. Betrieb   | N601/1                        |
| Dentallabor ges.   | N606/1                        |
| Gebäudereinigungsbetrieb ges.  | N611/1/2                      |

| Kosmetiksalon im Raum Rendsburg/Eckernförde/Schleswig ges. | N8637/1          |
|--|------------------|
| Bestattungsunternehmen ges.                                | N8737/1          |
| <b>HWK LÜBECK</b>  | <b>ANGEBOTE</b>  |
| Bauunternehmen abzug.                                      | A1               |
| Zimmerer-/Dachdeckerbetriebe abzug.                        | A3/A4            |
| Fliesenlegerbetrieb abzug.                                 | A7               |
| Maler-/Autolackierbetrieb abzug.                           | A13              |
| Metallbauerbetriebe abzug.                                 | A16              |
| Kfz-Betriebe abzug.  | A23              |
| Landmaschinenmechanikerbetriebe abzug.                     | A24              |
| Installateur-/Heizungsbauerbetriebe abzug.                 | A27              |
| Elektrotechnikerbetriebe abzug.                            | A29              |
| Goldschmiedewerkstatt abzug.                               | A37              |
| Tischlereien abzug.  | A38              |
| Raumausstatterbetrieb abzug.                               | A56              |
| Bäckereien/Konditoreien abzug.                             | A57              |
| Fleischereien abzug.                                       | A59              |
| Friseur-/Kosmetiksalons abzug.                             | A68              |
| Glasereibetriebe abzug.                                    | A72              |
| Fotostudio abzug.  | A78              |
| <b>HWK LÜBECK</b>  | <b>NACHFRAGE</b> |
| Maurermeister su. Betriebe                                 | B1               |
| Dachdeckermeister su. Betriebe                             | B4               |
| Malermeister su. Betriebe                                  | B13              |
| Metallbauermeister su. Betriebe                            | B16              |
| Feinwerkmechanikerbetrieb ges.                             | B19              |
| Kfz-Meister su. Betriebe                                   | B23              |
| Installateur- u. Heizungsbauermeister su. Betriebe         | B27              |
| Elektrotechnikermeister su. Betriebe                       | B29              |
| Tischlermeister su. Betriebe                               | B38              |
| Bootsbaubetrieb ges.                                       | B41              |
| Schuh- und Schlüsseldienst ges.                            | B54              |
| Bäcker-/Konditormeister su. Betriebe                       | B57              |
| Augenoptikerin su. Betrieb                                 | B63              |
| Friseurmeister su. Betriebe                                | B68              |
| Gebäudereinigungsbetriebe ges.                             | B71              |

**BETRIEBSVERMITTLUNG** (Auszug)  
 Angebote und Nachfragen von Beteiligungen oder ganzen Unternehmen können der jeweiligen Handwerkskammer mitgeteilt werden. Interessenten für die hier veröffentlichten Angebote und Nachfragen wenden sich bitte ebenfalls unter Angabe der Chiffre an die zuständigen Handwerkskammern.

|   |  |  |   |   |
|---|--|--|---|---|
| Handwerkskammer Lübeck<br>Breite Straße 10-12<br>23552 Lübeck<br>Tel. 0451 1506-238<br>Fax 0451 1506-277<br>E-Mail: cmueller@hwk-luebeck.de<br>www.hwk-luebeck.de | Handwerkskammer Hamburg<br>Holstenwall 12<br>20355 Hamburg<br>Tel. 040 35905-361<br>Fax 040 35905-506<br>www.hwk-hamburg.de/<br>betriebsboerse | Handwerkskammer Flensburg<br>Johanniskirchhof 1-7<br>24937 Flensburg<br>Tel. 0461 866-132<br>Fax 0461 866-184<br>E-Mail: a.gimm@hwk-flensburg.de<br>www.hwk-flensburg.de | Handwerkskammer Schwerin<br>Friedensstraße 4A<br>19053 Schwerin<br>Tel. 0385 7417-152<br>Fax 0385 7417-151<br>E-Mail: p.gansen@hwk-schwerin.de<br>www.hwk-schwerin.de | Gewerbeflächenvermittlung<br>Handwerkskammer Hamburg<br>Tel. 040 35905-363<br>Fax 040 35905-506<br>www.hwk-hamburg.de/<br>gewerbeflaechen |
|---|--|--|---|---|



## HAMBURG

**ALT-ÖL** holt ab!  
zuverlässig – schnell – sauber  
FUHSE TRANSPORT-GMBH **78 79 80**

**Arbeitsschutz** Arbeitsschutzbedarf (Ausstellung)  
Techn. Industribedarf **767 338-0**  
Helmers & Renck, Inh. A. Block  
Großmoorkehre 2, 21079 HH-Harburg Fax: 767 338-40

**Archiv- und Material-Logistik,  
Umzüge und mehr.**

**Sellenthin** GmbH  
Tel. 040. 6 89 45 60  
www.uts-sellenthin.de

**Bürocontainer** Verkauf **HANSA BAUSTAHL**  
**Bauwagen** Miete **733 60 777**  
www.hansabaustahl.de **hb**

- Unternehmensportraitureitung
- Produktfotografie
- Projektbegleitung

**cr.pix**  
Fotos für Ihr Unternehmen

04331 / 94 59 156 • www.crpix.de • info@crpix.de

Ihre Webseite schon ab 299,- netto

www.easy-starten.de Webdesign

Telefon: 040 370 88 761 Mail: info@easy-starten.de



**NORD** **industriebau . stahlbau . hallenbau**  
Gewerbebau **www.gewerbebaunord.de**  
Fon 0 48 41/96 88-0 Fax 96 88-50

**KEHR-DIENST** Groß- und Industrieflächen,  
Parkhäuser und Parkplätze  
Borgstedt & Romanow  
Außenreinigung und  
Winterdienst GmbH **Tel.: 040 4393779**  
**Fax: 040 4393500**  
www.borgstedt.org

## HAMBURG

**b!** **berg-expo GmbH**  
Tel.: 040 593 546 50  
mail@berg-expo.de **Messebau**  
funktional + preiswert

**DIETSCHMANN & HEBOLD**

DACH- UND KLEMPNERTECHNIK GMBH  
TEL: 040/721 45 21



MAUERABDECKUNGEN · SCHORNSTEINHAUBEN  
KLEMPNERSONDERANFERTIGUNGEN  
ABKANTUNGEN BIS 4 M LÄNGE  
PROFILSCHAREN IN GERADER UND RUNDER  
AUSFÜHRUNG

www.blechklempner.de

**Schneiden Sie noch von Hand?**

Computerschnitte nach CAD ... Schaumstoff, Leder, Stoffe, etc.  
Ludwig Schröder GmbH & Co. KG · Tel. 04122-7079, Fax -44866  
info@ludwigschroeder.de · Tomescher Weg 105 · 25436 Uetersen (n. Hamburg)

**ANHÄNGER: Vermietung · Verkauf · Ankauf · Service**



www.miet-fix.de · Holstenhofkamp 2 · 22041 HH Wandsbek · Tel.: 040/656 30 63

## SCHLESWIG-HOLSTEIN

**LWL Technik**

Spleißen von Glasfaserkabel 9-50-62,5µm · OTDR  
Dämpfungsmessung · Fehlersuche in Netzwerken

www.elektro-rademacher.de · Tel. 0431 / 7859675

Seit 1994

Seit 1994

**Wert- u. Feuerschutz-Schränke** **TRESOR BAUMANN**  
SEIT 1897 Tel 04322-5838

**Mit einer Anzeige in diesem Stichwortregister erreichen Sie die Handwerkskollegen  
in Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern.**

Wenn Sie dabei sein möchten, setzen Sie sich mit uns in Verbindung:  
Hamburger Buch- und Zeitschriftenverlag GmbH, Schanzenstr. 70, 20357 Hamburg,  
Fon: 040 414 33 38-31, Fax: 040 414 33 38-49, info@hbzv.com



# DER HÄLT ALLES.



## CITROËN JUMPER TRANSLINE

**Sortimo®**

- > ESP
- > Beifahrer-Airbag
- > 270°-Türen
- > Trennwand
- > Doppelsitzbank
- > Hochstabile Komplett-Laderaumverkleidung
- > Verzurrschienen, -ösen, -gurte
- > Spannstangen



CITROËN empfiehlt **TOTAL**

\*Auf Basis der unverbindlichen Preisempfehlung der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH für ein vergleichbar ausgestattetes Serienmodell. Bei allen teilnehmenden Händlern.

## DER CITROËN JUMPER TRANSLINE MIT SORTIMO® LADUNGSSICHERUNG.

Ein wahrer Profi. Und dank der engen Partnerschaft mit Sortimo® – dem renommierten Hersteller von Laderaumsicherungen – hält das Sondermodell CITROËN JUMPER TRANSLINE immer, was es verspricht. Und alles, was Sie an Ladung mitnehmen. Die € 1.600,- Preisvorteil\* machen es jetzt noch leichter, ein Fan von ihm zu werden. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem CITROËN Partner.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

