



Foto: BDB

Trauerspiel

Was Bestatter im Lock-down schmerzt **Seite 3**

DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN MITTELSTAND

Ausgabe 22 | 20. November 2020 | 72. Jahrgang | www.DHZ.net

Verkaufte Auflage: 495.947 Exemplare (IVW III/2020) | Preis: 3,10 Euro

Unmut über Novemberhilfen

Abschlagszahlungen können in letzter Woche des Monats beantragt werden **VON KARIN BIRK**

Die Verärgerung über die Novemberhilfen wächst im Handwerk. Zu viele Betriebe fallen nach Einschätzung von Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH), durchs Raster. „Hier muss dringend nachgebessert werden“, mahnte er. Bei den Hilfen müsste die tatsächliche Betroffenheit der Handwerksbetriebe in den Blick genommen werden. Dies gelinge jedoch in vielen Fällen noch nicht, betonte er kurz vor Redaktionsschluss.

Seine Forderung ist deshalb klar: „Die Ungleichbehandlung von Restaurants und Lebensmittelhandwerkern muss ausgeräumt werden.“ Die überwiegende Mehrheit der Bäcker, Konditoren und Fleischerbetriebe neben dem klassischen Thekengeschäft noch Gastronomie. Auch sie könnten die jeweiligen Umsatzanteile klar abgrenzen. Auch für Lebensmittelhandwerke müsse die Restaurant-Regel gelten, forderte Wollseifer.

Eine Konditorei mit Café profitiert bisher nur von der Sonderregelung für Restaurants, wenn ihr Gastro-Anteil mindestens 80 Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht. Diese sieht vor, dass die vom Lockdown im November betroffenen Restaurants 75 Prozent des Vorjahresumsatzes der im Lokal verzehrten Speisen ersetzt bekommen und mit dem Außerhausgeschäft soviel dazu verdienen können, wie sie möchten. Anderen von der Schließung betroffenen Betrieben wird zwar auch 75 Prozent des Vorjahresumsatzes ersetzt, sie können aber nur 25 Prozent des Förderbetrags ohne Abzüge dazuverdienen.

Auch bei den mittelbar Betroffenen drohen nach den Worten Wollseifers Handwerksbetriebe durch das Unterstützungsraster zu fallen. Nur die Betriebe, die 80 Prozent ihres Umsatzes mit einem von den Schließungen betroffenen Unter-

nehmen generierten, können mit der Novemberhilfe rechnen. Ein Wäschereibetrieb oder ein Gebäudereiniger, der 60 Prozent seines Umsatzes im Hotel- und Gastronomiebereich erwirtschaftet und 40 Prozent im Bereich Krankenhauswäsche oder -Reinigung, wäre ausgeschlossen. „Daher muss der Schwellenwert herabgesetzt werden, ab dem mittelbar Betroffene Zuschüsse erhalten können“, betonte er. Der derzeitige Wert von 80 Prozent sei „viel zu hoch“.

Verärgert sind viele auch, weil die Hilfen nur zögerlich anlaufen und es zuerst nur einen Abschlag gibt. Wirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) verspricht, dass Abschlagszahlungen „ab der letzten Novemberwoche 2020 möglich“ sind. Erste Anträge könnten voraussichtlich ab dem 25. November gestellt werden. Für Soloselbstständige soll es bis zu 5.000 Euro und für andere Unternehmen bis zu 10.000 Euro geben. Beantragt werden kann das Geld online (www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de). Parallel werde das Verfahren der regulären Auszahlung der Novemberhilfen vorbereitet, damit es unmittelbar im Anschluss an die Abschlagszahlungen gestartet werden könne.

Insgesamt will Finanzminister Olaf Scholz (SPD) rund 14 Milliarden Euro für die Novemberhilfen zur Verfügung stellen. Darüber hinaus rechnet die Regierung mit weiteren Kosten in Milliardenhöhe für neue Betriebskostenzuschüsse für die Zeit von Januar bis Ende Juni 2021 (Überbrückungshilfe III). Der Höchstbetrag soll von 50.000 auf monatlich bis zu 200.000 Euro erhöht werden. Weitere Details wurden zunächst nicht genannt. Soloselbstständige, für die die Überbrückungshilfe III nicht infrage kommt, die aber ebenfalls unter Corona-Folgen leiden, sollen eine Neustarthilfe von einmal maximal 5.000 Euro bekommen. **Seite 2, 3 und 6**



Foto: Guido Serino

Handwerker der dunklen Jahreszeit

Die dunkle Jahreszeit ist die Zeit der Kerzenhersteller. Das sagt Edgar Bader, Kerzenziehermeister aus dem schwäbischen Burgau. Corona und die mit der Pandemie verbundenen Auflagen und Verbote haben allerdings auch diesem traditionsreichen Handwerk zugesetzt. Da weniger Gottesdienste stattfanden – besonders zur Osterzeit –, wurden weniger Kerzen angezündet. Diese Auswirkung bekommen die Handwerker voraussichtlich im kommenden Jahr zu spüren, sofern die Lager der wichtigen Kirchenkundschaft eventuell noch gut gefüllt sind. Auf der anderen Seite empfangen handwerkliche Kerzenhersteller wie Bader in der Corona-Zeit auch viel Lob ihrer Kunden. So änderte er für handgefertigte Kommunion-, Tauf- und Hochzeitskerzen kostenfrei die Daten auf den Kerzen, als die Feierlichkeiten vom Frühjahr in den September oder Oktober verlegt wurden. „Die Kunden, die nicht im Internet ihre Kerzen bestellt haben, sondern bei uns, waren überglücklich, dass wir solch einen unkomplizierten Service anbieten konnten“, berichtet Bader. Die Kerzenhersteller hoffen nun, dass das Weihnachtsgeschäft anzieht, um das Umsatzminus vom Frühjahr zu lindern. **Seite 20**

Bitte bremsen

Seit Ende Oktober wird im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Halle auf die Bremsen getreten – im positiven Sinn. Am neusten technischen Zugang der Bildungsstätte – einem Bremsprüfstand – wird Auszubildenden, Meisterschülern und Teilnehmern von Fortbildungskursen die Prüfung von Bremsanlagen vermittelt.

Die Anlage wird für PKWs und zur Sicherheitsprüfung für LKWs eingesetzt. Mit der Vorrichtung können sowohl die Betriebs- als auch die Feststellbremse auf ihre Funk-

tion getestet werden. Dazu gibt es entsprechende gesetzliche Vorgaben. Zusätzlich können an PKWs die Schwingungsdämpfer geprüft werden.

Volker Kaczor, Ausbilder für Kraftfahrzeugtechnik: „Bremsrollen sind in den Kfz-Werkstätten nahezu immer im Einsatz, da an diesen Anlagen alle Arten der Prüfung durchgeführt werden können.“ So würde die Prüfung beispielsweise nach jeder Bremsinstandsetzung angewendet, aber auch bei der Hauptuntersuchung. **ml**



Bremsen sind lebenswichtig. Ob diese funktionieren, wird auf Bremsanlagen geprüft.

Foto: Martin Löwe/Handwerkskammer Halle

ANZEIGE

Online-Adventskalender

Mitmachen und tolle Preise gewinnen!

Online-Adventskalender
DHZ Deutsche Handwerks Zeitung

www.deutsche-handwerks-zeitung.de/advent

QUERGEDACHT

Schöne Gesichter

Kosmetiker, Schankwirte und Fitnesstrainer sind vergrätzt. Sie können ihrer Arbeit nicht nachgehen, weil der Staat es befiehlt. Alles halb so wild, beschwichtigen manche Beamte. Die Selbstständigen sollten sich nicht so haben, schließlich zahle der Staat bis zu 75 Prozent des Umsatzes aus dem Vorjahr. Gerade Kosmetiker könnten sich glücklich schätzen, denn wer brauche schon ein schönes Gesicht, wenn Theater und Restaurants geschlossen seien?

Ein durch und durch pragmatischer Ansatz der Staatsdiener. Was uns allerdings etwas ratlos zurücklässt, ist das kapitalistische Verständnis von Beruf und Arbeit. Wir zumindest kennen einige Leute, die auch arbeiten, weil es ihnen Freude und Erfüllung gibt. Und etliche Handwerker sind gerne ihres eigenen Glückes Schmied, ohne die Almosen Peter Altmaiers zu empfangen.

Vielleicht können wohlklingende Titel helfen, um dem Handwerk die Unterstützung schmackhaft zu machen? Gerne erinnern wir uns an das „Gute-Kita-Gesetz“ oder an das legendäre „Arbeits-von-morgen-Gesetz“. Auch für die Corona-Gesetzgebung haben sich die Regierungspoeten in Berlin etwas einfallen lassen: Der Staat gewährt „Novemberhilfen“ und Selbstständige bekommen gönnerhaft eine „Neustarthilfe“.

Bei so viel Großzügigkeit bleiben nur noch zwei Wünsche: dass 2021 ein Impfstoff kommt und der Staat sich mit einem „Lass-mich-in-Ruhe-Gesetz“ aufs Kerngeschäft besinnt. **str**

steffen.range@holzmann-medien.de

ONLINE



Foto: Lukas Gojda - stock.adobe.com

Auslandsgeschäfte in Zeiten von Corona

Viele Betriebe haben laufende Projekte im Ausland. Planungssicherheit ist ein großes Problem.

Link www.dhz.net/ausland



HANDWERKSKAMMER HALLE (SAALE)



Übergabe: Wer einen passenden Nachfolger gefunden hat, kann sich glücklich schätzen. Besonders kleine Betriebe werden oft geschlossen, weil sich niemand findet, der sie weiterführen möchte. Foto: Manfred Grünewald

Stimmung gut, aber instabil

Für die vergangenen Monate verzeichnet das Handwerk ein Umsatzplus. Der zweite Lockdown dämpft jedoch den Optimismus. Auch das Thema Nachfolge beschäftigt viele Betriebsleiter

Das Handwerk konnte im Sommer ein wenig durchatmen. Im 3. Quartal 2020 dominierte noch die Erleichterung über die schrittweise Lockerung der Corona-Beschränkungen und die Aussicht auf weitere Lockerungen. „Von Normalität zu sprechen, ist aber verfrüht“, erläutert Thomas Keindorf, Präsident der Handwerkskammer Halle. „Selbst wenn der Geschäftslageindex fast wieder den Wert vor der Corona-Pandemie erreichen kann, langfristig wird die Krise Folgen haben.“

Geschäftslage wie vor der Krise

Die Konjunkturzahlen: Der Geschäftslageindex für das Handwerk im Kammerbezirk ist im 3. Quartal auf plus 52 angestiegen und erreicht damit wieder das Vorkrisenniveau. Die Erwartungen sind allerdings gedämpft: 45 Prozent der Betriebe erwarten eine bessere, 41 Prozent eine gleichbleibende und 14 Prozent eine schlechtere Lage im nächsten Quartal (Index plus 35). Aufgrund der sich bereits im Oktober abzeichnen-

den erneuten Eindämmungsmaßnahmen hat sich in den Tagen nach der Umfrage der Optimismus im Handwerk allerdings verringert.

Die Zahl der Beschäftigten im Handwerk sank im 3. Quartal geringfügig um 500 auf rund 68.500. Ein gewerkespezifischer Trend ist nicht auszumachen.

Für die Monate Juli bis September meldeten 44 Prozent der Betriebe gestiegene, 19 Prozent sinkende Umsätze. Der Gesamtumsatz im Handwerk verzeichnete ein Plus von knapp fünf Prozent.

Die Auftragsreichweiten liegen mit durchschnittlich 6,5 Wochen (Vorquartal: 6,2 Wochen) weiterhin deutlich unter dem Vorkrisenniveau von über 10 Wochen. Hoch sind sie mit 12,1 Wochen nach wie vor in den Bauhaupthandwerken, wo die Vorjahreswerte sogar leicht übertroffen werden. Die durchschnittliche Auslastung der Betriebe verbesserte sich auf 83 Prozent (Vorquartal 81 Prozent).

Die Zahl der Mitgliedsbetriebe blieb im 3. Quartal bei einem Minus von 14 auf 13.475 stabil. Das sind

„Langfristig wird die Krise Folgen haben.“

Thomas Keindorf
Präsident der Handwerkskammer Halle (Saale)

162 Betriebe weniger als noch vor einem Jahr. Eine vermehrte Abmeldung von Betrieben aus wirtschaftlichen Gründen ist bisher nicht erkennbar.

Nachfolger gesucht

Wie sich die Zahlen weiterentwickeln, wird sich zeigen. Über ein Fünftel der Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer Halle steht kurz- und mittelfristig vor einer Betriebsübergabe. Von den an der Umfrage beteiligten Betrieben planen 23 Prozent eine Betriebsübergabe in den nächsten fünf Jahren. Schon in den nächsten zwei Jahren steht bei zehn Prozent die Übergabe an.

Übergeben werden vor allem Betriebe ab fünf Beschäftigten, Betriebe mit weniger Mitarbeitern werden eher geschlossen als übergeben. Schließungsabsichten haben vor allem Ein-Mann-Betriebe (30 Prozent). Bei Betrieben ab zehn Mitarbeitern kommen sie kaum vor.

Übergabepfehlungen gibt es besonders im Kfz-Handwerk (37 Prozent) und in den Handwerken für gewerblichen Bedarf (30 Prozent). Gering ist der Anteil in den Ausbauhandwerken mit 19 Prozent.

Viele Betriebe in Familienhand

Die potenziellen Nachfolger werden vor allem in der eigenen Familie gesehen (50 Prozent). In 29 Prozent der Fälle ist noch unklar, wer die Betriebe übernehmen soll. Die innerfamiliäre Übergabe wird vor allem in den Bauhaupt- und Ausbauhandwerken favorisiert. Nur in den Kfz-Handwerken liegt eine zweite Gruppe gleichauf mit Familienmitgliedern: die Mitarbeiter.

Als größte Probleme bei der Unternehmensübergabe werden das Finden eines geeigneten Nachfolgers (56 Prozent), die Ermittlung des Unternehmenswertes (43 Prozent) und die Personalübernahme (35 Prozent) gesehen.

Informationen zum Thema Nachfolge:
www.hwkhalle.de/nachfolge

DAS IST MEINE MEINUNG

Den Blick vorwärts wagen

Die Politik in Berlin und Magdeburg hat mit den Eindämmungsmaßnahmen zur Bekämpfung des Corona-Virus massive Einschränkungen unseres Alltages herbeigeführt. Diese Eindämmungsmaßnahmen bringen Hemmnisse für unsere Betriebe mit sich.

Zwar zeigen die Zahlen unserer jüngsten Konjunkturbefragung gute Eckdaten, was die Umsätze und die Auslastung der Betriebe angeht. Aber sie sagen eben auch, dass schon die Ankündigung der Corona-Einschränkungen, die kurz nach der Befragung anstanden, bei nicht wenigen Sorgenfalten auf der Stirn entstehen ließ. Denn Wirtschaft ist bekanntermaßen auch ein Stück weit Psychologie. Ich hoffe daher, dass sich in den vier angekündigten Wochen der Einschränkungsmaßnahmen die Zahlen so weit normalisieren, dass wir alle mit Optimismus in die Adventswochen gehen können.

Als Handwerkskammer halten wir unsere Dienstleistungen für



Dirk Neumann
Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Halle (Saale)
Foto: HWK Halle

unsere Mitgliedsbetriebe auch während der Einschränkungen aufrecht. Die Betriebsberater, die Juristen und die Ausbildungsberater stehen für Ihre Fragen zur Verfügung. Allerdings bitte ich Sie um Ihr Verständnis, dass unsere Berater zurzeit Dienstreisen auf absolut notwendige Fälle beschränkt werden. Am Telefon oder per E-Mail sind wir aber weiterhin für Sie da.

In diesem Sinne: Bleiben Sie gesund.

Ihr Dirk Neumann
Hauptgeschäftsführer

„Sorgenfalten sind tiefer geworden“

Drei Fragen an: Manfred Stelmecke, Landesinnungsmeister des Landesinnungsverbandes des Bäckerhandwerks Sachsen-Anhalt



Manfred Stelmecke
Landesinnungsmeister der Bäcker
Foto: privat

Herr Stelmecke, sorgen Sie sich gerade um das Bäckerhandwerk?

Es wäre falsch zu sagen, dass es den Bäckern in Sachsen-Anhalt bisher gut ging und die Corona-Krise jetzt die Probleme verschärft. Vielmehr ist es so, dass unser Handwerk seit der Wiedervereinigung einen riesigen Transformationsprozess vollziehen musste. Wir sind 1990 auf einem hohen Niveau gestartet, da es in der DDR recht viele kleine Bäckereien gab. Zwar standen diese in Konkurrenz zu den Backkombinaten von Konsum oder HO, konnten sich aber in der Regel durch besondere Angebote, Geschmack und wer sich an die Schlangen beim Brötchenholen am Samstagmorgen erinnert - die Verfügbarkeit von Waren gut behaupten. Seitdem hat sich viel verändert. Die Zahl der Betriebe ist mangels Nachfolge oder wegen der Konkurrenz durch Discounterware stark geschrumpft. Es gibt Landkreise, da finden Sie noch zehn bis zwölf Bäcker. Und um Corona doch zu nennen: Ja, als die Eindämmungen im Frühjahr kamen

und das immens wichtige Catering- und Cafégewerbe wegfiel, sind die Sorgenfalten bei uns Handwerksmeistern tiefer geworden.

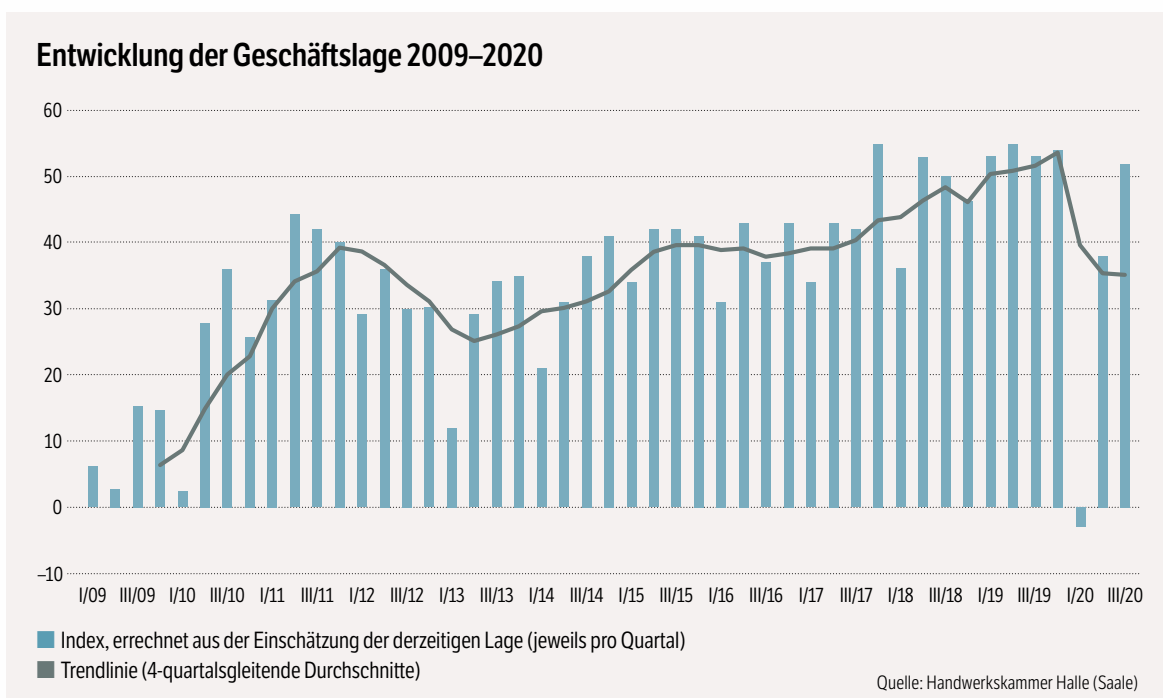
Sie erwähnen den Rückgang der Betriebszahlen mangels Nachfolge. Möchte niemand mehr Bäcker werden?

Die Zahl der Auszubildenden liegt derzeit bei 67 im ganzen Bundesland. Das ist im Vergleich zu den neunziger Jahren nur noch ein Bruchteil. Wenn ich mit unseren Betrieben spreche, werden mir meist zwei Gründe genannt: Es gibt zu wenige Bewerber und die Ausbildung verursacht hohe Kosten.

Wie kann man gegen diesen Trend steuern?

Wir haben uns als Landesinnungsverband Gedanken gemacht und beschlossen, die Bäckerausbildung im Land Sachsen-Anhalt sowie die die Ausbildung der Fachverkäufer im Lebensmittelhandwerk mit 20.000 Euro aus Verbandsmitteln zu unterstützen. Die Gelder sollen in den Betrieben für die Werbung um Auszubildende und fachspezifische Bildungsarbeit verwendet werden. Wir versprechen uns davon, das Bäckerhandwerk zukunftsfester zu machen. Wer mehr erfahren möchte, kann uns gern ansprechen.

Kontakt: Landesinnungsverband des Bäckerhandwerks Sachsen-Anhalt, Tel. 0391/6269600, E-Mail: baeckerhw@gtzh.de, www.baekerverband.de



IMPRESSUM

Handwerkskammer Halle (Saale)

Gräfestraße 24, 06110 Halle
Tel. 0345/2999-0
Fax 0345/2999-200

www.hwkhalle.de
info@hwkhalle.de
Verantwortlich:
Hauptgeschäftsführer Dirk Neumann



Handwerkerinnen mit Geschäftssinn: Alessa Wilhelm (links) und Theresa Theobald möchten ihre Schuhwerkstätte ausbauen und setzen dabei auf die Hilfe der Online-Gemeinschaft.
Foto: HWK Halle/Lisa Kühne

Eine Vision und viele Unterstützer

Wie zwei Schuhmacherinnen Crowdfunding nutzen, um ihr Unternehmen erfolgreich am Markt zu positionieren

VON YVONNE BACHMANN

Die Idee kam ihnen während des ersten Lockdowns: Eine Crowdfunding-Kampagne zu starten und so Kapital zu generieren, das sie in ihr Geschäft investieren können. Und die Idee war gut. Schon nach zwei Wochen war das erste Ziel der Schuhmacherinnen Theresa Theobald und Alessa Wilhelm erreicht und genügend Geld gesammelt, um wie erhofft ihre Werkstätte zu einem Work- und Showroom auszubauen. Dort wollen die Unternehmerinnen aus Halle in Zukunft Kunden persönlich beraten, Veranstaltungen anbieten und Interessierte an ihrem Handwerk teilhaben lassen.

Die Masse finanziert

Mit Crowdfunding ist alles möglich, von der Entwicklung neuer Produkte über die Realisierung von Veranstaltungen und sozialen Hilfsaktionen bis hin zum Kauf von Immobilien. Das Konzept ist ganz einfach: Im Internet wird ein geplantes Projekt detailliert vorgestellt und eine Summe angegeben, die für die Umsetzung nötig ist. Menschen aus aller Welt, die sich für ein Projekt begeistern, können dann einen beliebigen Betrag überweisen und dazu beitragen, das Projekt zu finanzieren. Die „Crowd“, die Masse, „fundet“, finanziert, also das Projekt. Als Gegenleistung erhalten die Spender ein Geschenk, Rabatte oder Vorkaufsrechte auf neue Produkte.

Dass auch ein regionaler Handwerksbetrieb erfolgreich die Masse mobilisieren kann, zeigen Theobald und Wilhelm. Vor zwei Jahren gründeten die jungen Handwerkerinnen ihre Schuhwerkstätte WURZLN. Um ihren Betrieb erfolgreich zu positionieren, setzen sie jetzt auf den Ausbau und hoffen dabei auf die Unterstützung der Online-Gemeinschaft.

Aktion in zwei Phasen

„Wir haben uns durch den Bildungsträger Crowdfunding-Campus beraten lassen“, berichten sie der DHZ. „Das Prinzip Crowdfunding hatten wir bereits seit Längerem im Hinterkopf. Unsere Entwicklungsprozesse waren aber erst jetzt so weit gediehen, dass die Durchführung einer Kampagne auch sinnvoll erschien.“

Auf einer Crowdfunding-Plattform starteten die Unternehmerinnen am 26. Oktober ihr Projekt „Handwerkslabel und Zukunftswerkstatt“. Ihre Aktion haben sie in zwei Phasen unterteilt. In Phase eins sammelten sie Kapital, um ihre Werkstätte zu einem Work- und Showroom auszubauen, in Phase zwei sammeln sie weiter, um ihr Sortiment zu erweitern und es deutschlandweit anzubieten.

Marketing-Strategie wichtig

Nicht immer verläuft ein Projekt so erfolgreich. „Ein wichtiger Faktor ist die Geschichte hinter dem Projekt“, erklärt Sven Sommer, Digitalisierungsberater bei der Handwerkskammer Halle. Eine Marketing-Strategie ist also von Vorteil. Auch die beiden Hallenser Unternehmerinnen haben ihr Projekt genau durchdacht. In einem Video zeigen sie ihre Werkstatt, geben einen Einblick in den Alltag und in die Firmenphilosophie. Außerdem erklären sie auf der Crowdfunding-Seite genau, wer sie sind, was sie machen, womit sie arbeiten und was mit dem gesammelten Geld passieren soll. Als Gegenleistung für ihre Investition erhalten Geldgeber bei diesem Projekt - je nach gespendeter Summe - ein Produkt oder eine Dienstleistung des Betriebes.

Wertvolles Feedback

Wird ein Funding-Ziel nicht erreicht, ist das Projekt nicht automatisch gescheitert. Denn auch wenn eine Finanzierung durch die Masse nicht erfolgt, erhalten die Projektentwickler etwas anderes wertvolles: Feedback. Eine Idee kommt entweder gut an oder fällt durch. Das wissen auch Theobald und Wilhelm: „Indem unsere Unterstützer sich ein Dankeschön aussuchen, bekommen wir eine direkte Rückmeldung zu unserem Angebot.“

Über verschiedene Arten des Crowdfundings, geeignete Online-Plattformen und steuerrechtliche Hintergründe informiert die Handwerkskammer Halle in einem Web-Seminar am 28. Januar 2021, 19 bis 19.45 Uhr.

Infos und Anmeldung zum Seminar: digitale-handwerksoffensive.de/veranstaltungen

Kreatives Multitalent

Bester Gestalter – Thomas Blumtritt ist Tischlermeister, Gestalter im Handwerk und hat Ahnung von Feng-Shui **INTERVIEW: MARTIN LÖWE**

Beim halleischen Künstlerhaus 188 hat Thomas Blumtritt seine Meister-Plus-Fortbildung zum Gestalter im Handwerk absolviert und damit die höchste Qualifikationsebene im Handwerk erreicht. Die Prüfung, abgenommen von der Handwerkskammer, bestand der 42-jährige Tischlermeister als der Beste seines Jahrgangs. Seine berufliche Zukunft hat er schon genau durchgeplant.

Herr Blumtritt, was wollten Sie als Kind werden?

Auch wenn das verwegene klingt, ich hatte den Traum, als Autodesigner bei Chevrolet tätig zu sein.

Weshalb sind Sie dann doch Tischler geworden und haben sich zusätzlich für die Fortbildung zum Gestalter im Handwerk entschieden?

Bei allem, was ich mache und suche, geht es mir vordergründig um gestalterische Schönheit. Diese Suche nach dem, was einen anspricht und wie es optisch funktioniert - warum zum Beispiel von einem Möbelstück, Haus oder Garten eine Ausstrahlung ausgeht, beschäftigt mich. Deswegen habe ich 2004 bereits die Ausbildung zum Feng-Shui-Berater absolviert, auch um den Geheimnissen von guten Mäßen näherzukommen. Die Ausbildung zum Gestalter war praktisch unerlässlich für mich, um mein Empfinden zu bestätigen und auszubauen. Die Fortbildung in Halle hat mich am meisten angesprochen, da dort offenkundig Kompetenz, Können und Herzblut dahinterstehen. Deshalb nochmal vielen Dank an alle Dozenten und Frau Holderied vom Kompetenzzentrum „Gestalter im Handwerk“.

Was hat die Meister-Plus-Fortbildung bisher zusätzlich zur Fachqualifikation gebracht?

Der Kurs hat mich gelehrt, länger an einer Idee, einem Möbelstück oder einem Konzept zu feilen, bevor es zur Umsetzung kommt. Er hat mir auch gezeigt, dass man seine Idee nicht zu statisch und vorgefestigt sehen darf. Man sollte aus sich rausgehen und seine Gedanken und andere Menschen mit einbeziehen. Das Feedback kann man dann reflektieren und wieder in die fertige Idee oder das Konzept mit einarbeiten.



Thomas Blumtritt hat ein eigenes Planungsbüro im thüringischen Mördorf. Dort entwickelt er u.a. Wohnraumkonzepte für Privatleute und Gestaltungs-konzepte für Firmen.
Foto: privat

Was macht einen guten Gestalter im Handwerk aus?

Fachkompetenz, Freude an Innovationen, Mut, eigene Entscheidungen zu treffen, und die soziale Kompetenz, um mit Mitarbeitern und Auszubildenden auch in schwierigen Situationen angemessen zu interagieren.

Was ist das Schönste an Ihrem Beruf und was gefällt Ihnen weniger gut?

Das Schönste ist der Prozess vor einem Projekt - wenn man in Gedanken richtig drinsteckt und am liebsten gleich beginnen würde, selbst wenn gerade Sonntagmittag ist. Aber auch das Ende ist toll, wenn man das Erdachte vollendet mit eigenen

Augen sieht und sich zurücklehnen kann. Was mir nicht gefällt - was zum Glück nur selten vorkommt - ist die Emotionslosigkeit von manchen Kunden, wenn das Projekt beendet ist. Ich finde, es wäre wirklich schön, wenn die Augen da mehr leuchten würden. Immerhin bekommt der Kunde da eine ganz durchdacht gestaltete Lösung.

Wo sehen Sie sich in zehn Jahren?

In zehn Jahren bin ich in der Arbeitsvorbereitung und Ausschreibungsbearbeitung sowie der Konzepterstellung tätig sowie hoffentlich zu 38 Prozent in der Produktion, da man Flächen und Materialien spüren muss, um damit richtig arbeiten zu können.

Nächste „Chance“ im April

Jobmesse wird wegen steigender Corona-Zahlen verschoben

Sie ist die größte Messe ihrer Art in Mitteldeutschland. Auf der „Chance“ präsentierten sich Anfang des Jahres 300 Aussteller rund 10.000 Besuchern. Mit Blick auf die Entwicklung der Pandemie wurde die ursprünglich für Januar 2021 geplante Messe nun verschoben und für den 23. und 24. April 2021 geplant.

Vor allem Schüler kommen jedes Jahr, um sich über ihre Chancen auf einen Wunschberuf zu informieren, aber auch deren Familien, Freunde sowie andere Jobsuchende nutzen die Gelegenheit. Zahlreiche Aussteller setzen bei ihrer Vorstellung auf Praxisnähe. An den Ständen können Messebesucher sich ausprobieren, mit Auszubildenden und jungen Facharbeitern austauschen, aber auch konkret mit Geschäftsführern und Personalchefs über die Konditionen einer möglichen Einstellung sprechen.

Die Veranstalter der „Chance“ weisen trotz der Verschiebung auf die Bedeutung der Veranstaltung hin: „Die Wirtschaft braucht Messen als Plattform und Impulsgeber. Persönliche



Die Bildungs-, Job- und Gründermesse „Chance“ findet traditionell zu Beginn des Jahres statt. Mit dabei ist auch die Handwerkskammer Halle mit Mitgliedsbetrieben, die sich einem breiten Publikum präsentieren möchten, wie etwa das Friseurunternehmen Figaro aus Bitterfeld.
Foto: HWK Halle/Yvonne Bachmann

Gepräche vor Ort sind kaum zu ersetzen, zahlreiche digitale Bemühungen bieten nicht den adäquaten Ersatz. Das Fehlen von Präsenzveranstaltungen hat ein Vakuum vor allem

in der Berufsorientierung entstehen lassen.“

Informationen für Aussteller: www.halle-messe.de

GEBURTSTAGE

Wir gratulieren

In der Zeit vom 24. November bis 7. Dezember 2020 gratulieren wir zu folgenden Geburtstagen:

Anhalt-Bitterfeld: Axel Keller zum 60., Anke Müller-Wienicke zum 60., Edgar Giehl zum 65.

Burgenlandkreis: Dietrich-Kurt Weidner zum 60.

Dessau-Roßlau: Dirk Hübner zum 60., Edmund Scherz zum 60., Ralf Seidler zum 60., Bernd Trautmann zum 70.

Halle (Saale): Cornelia Amme zum 60., Daniela Lindeke zum 60., Jürgen Wedler zum 60., Rainer Wesang zum 70.

Mansfeld-Südharz: Frank Barthel zum 60., Iris Erfurth zum 60., Joachen Franke zum 70., Joachim Starke zum 70.

Saalekreis: Jan-Peter Diebner zum 60., Horst Schulze zum 70.

Salzlandkreis: Michael Schwarz zum 60., Volker Weichard zum 65.

Wittenberg: Frank Freit zum 60., Marlies Klempert zum 60., Egon Behnke zum 65., Eckhard Elz zum 65., Harald Richter zum 65.

WEITERBILDUNG

Kurse des BTZ der HWK Halle

Meisterkurse Teil 1 und 2

- Dachdecker: 02.04.2021–24.06.2023
- Elektrotechniker: 22.02.2021–28.01.2022
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger: 04.06.2021–17.12.2022
- Friseur: 18.01.2021–07.05.2021
- Installateur und Heizungsbauer: 08.03.2021–07.02.2022
- Maurer und Betonbauer: 27.02.2021–22.10.2022
- Metallbauer: 26.04.2021–24.09.2021
- Zimmerer: 30.01.2021–17.12.2022

Fort- und Weiterbildung

- Befähigte Person für den sicheren Umgang mit Gasen: 19.03.2021
- Forderungsmanagement: 26.11.2020

KFZ-BETRIEBE

Verzögerung bei Zulassungen

Die Kfz-Betriebe beklagen eine Verzögerung bei den Kfz-Zulassungen. Grund dafür sei laut Zulassungsbehörden die Coronapandemie. Der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Halle, Dirk Neumann, hat alle Oberbürgermeister und Landräte um eine Abstimmung gebeten. Die erste fand am 6. November beim Landrat des Landkreises Wittenberg, Jürgen Danneberg, statt.

Die Sorgen der Handwerker seien dabei deutlich dargestellt worden - die Verzögerungen für die Betriebe selbst, die Mehrbelastungen und die Verärgerung der Kunden. Der Landrat versicherte, dass zum Dezember geplant sei, die Außenstellen wieder zu öffnen, vorausgesetzt, die Pandemie erlaubt es. Dem Landrat seien die Probleme der Kfz-Betriebe bekannt und er bespreche regelmäßig mit den Zulassungsstellen die Angelegenheiten, um die Belastung auf ein Minimum zu senken. Die Handwerkskammer wird weiterhin über die Angelegenheiten informieren und bittet betroffene Betriebe, in schwerwiegenden Fällen Kontakt aufzunehmen.

Kontakt zum Hauptgeschäftsführer:

Dirk Neumann, Tel. 0345/2999-102, E-Mail: dneumann@hwkhalle.de

Trommeln gehört zum Handwerk

Als einzige Schlagzeugmacher im Kammerbezirk liefern Henriette und Markus Meyer ihre Cajons in alle Welt **VON MARTIN LÖWE**

Cajon, das bedeutet übersetzt „Kiste“, erklärt Markus Meyer. Und mehr sei es im Prinzip auch nicht. Nur, dass man damit halt hervorragend Musik machen könne, erklärt der 45-Jährige sein Lieblingsinstrument. Und diese Liebe zu dem musikalischen Exoten hat ihn dahingebacht, wo er heute zusammen mit Ehefrau Henriette steht: Sie sind selbstständige Instrumentenbauer, die deutschland- und weltweit ausliefern. Der Weg dahin war nicht vorgezeichnet. Das Paar, das früh heiratete, zog fürs Studium nach Halle. „Wir sind dann eines Tages zu einem Konzert in eine Kirche gegangen. Dort gab es auch einen Cajon-Spieler und ich war sofort vernarrt in das Instrument“, berichtet Markus Meyer. 20 Jahre ist dies mittlerweile her.

Cajons schwer zu bekommen

Das Problem: Eine Cajon war schwer zu bekommen. „Es gab nur einen Anbieter, der sie für mein Studentenbudget verkauft hat“, erinnert er sich weiter. Also besorgte er sich Holz und baute sie selbst. Nicht lange und Freunde wollten auch eine haben, später auch Bekannte. Der Prozess verselbstständigte sich. Spätestens nachdem beide das Studium Mitte der 2000er abgeschlossen hatten, stellte sich die Schicksalsfrage: Dem Weg folgen, den ihre Studienfächer vorgegeben haben, oder den Schritt in die Selbstständigkeit wagen? „Bei der Entscheidung und dem Gründungsprozess geholfen hat sicher die beratende Unterstützung von verschiedenen Seiten, wie den Beratern der Handwerkskammer oder dem Existenzgründerkurs, an dem ich teilnahm“, erinnert sich Markus Meyer. In Deutschland müsse man beim Gründen einige Hürden überwinden, erst recht als Autodidakt, der sich sein Wissen selbst erarbeitet hat.

Riesige Nachfrage

Der Erfolg ließ allerdings nicht lange auf sich warten. Entstanden die ersten Cajons noch im eigenen Keller, wurde der Handwerkerhof in Halle schnell zur neuen beruflichen Heimat. Die Nachfrage war so groß, dass Meyers bis 4 Uhr morgens in der



Wichtiger Qualitäts-Check: Markus Meyer überprüft die exakte Montage eines Snareteppich-Segments an der Cajon.

Foto: HWK Halle/ Martin Löwe

Werkstatt arbeiteten, um alle Aufträge zu bedienen. Bald konnten sie einen ersten Mitarbeiter einstellen. Mittlerweile sind es sogar drei Angestellte. Und auch die Werkstatt ist auf drei Werkhallen angewachsen.

Damals wie heute ganz wichtig: das Internet als Vertriebsweg. „Wir haben bereits zu unseren Anfangszeiten auf den Direktvertrieb gesetzt. Ein Laden macht einfach keinen Sinn und unsere potentiellen Kunden sind weit verstreut“, sagt Meyer. Zudem hätten sie so kurze Wege zu ihren Kunden und können einen guten Preis anbieten - und vor allem auf Sonderwünsche eingehen. Denn nicht nur musikbegeisterte Menschen gehören zu ihren Käufern, auch für Profimusiker sind Cajons interessant. So bestellte Dave Mette, u.a. Schlagzeuger von Philipp Poisel,

”

Es ist etwas ganz Besonderes, mit seinen eigenen Händen sein Instrument gebaut zu haben.“

Markus Meyer
Musikinstrumentenbauer

eines der Holzinstrumente. „Wir waren bei dem Konzert in Leipzig, und als dann unsere speziell angefertigte Bass-Cajon erklang, war das ein fantastisches Gefühl“, erinnert sich Henriette Meyer an das Erlebnis.

Strahlende Augen

Neben dem Verkauf sehen sich die Eltern von drei Kindern als Botschafter der Cajon-Musik und bieten Workshops an: für Kindergartengruppen bis hin zu Managern größerer Unternehmen als Team-Building-Maßnahmen. „Bei Workshops finde ich immer sehr spannend, wie die Leute auf Trommeln reagieren. Am Anfang sind sie meist schüchtern, aber mit der Zeit strahlen die Augen immer heller“, erzählt Markus Meyer selbst mit einem gewissen Glanz in den Augen. Dabei setzen Meyers nicht nur

auf den reinen musikalischen Klang. Denn die Cajons gibt es auch als Selbstbausatz. Somit können sie nicht nur die Instrumente, die vorwiegend aus Buchenholz bestehen, kostengünstig anbieten, sondern erzeugen für den Musikspieler einen anderen Zugang zu seinem Spielgerät. „Es ist etwas ganz Besonderes, mit seinen eigenen Händen sein Instrument gebaut zu haben. Zudem sitzt man beim Musizieren ja auf der Cajon, ist also ganz nah an der Musik“, beschreibt Markus Meyer die Faszination an der „Kiste“ - und trommelt weiter für Cajons und das Handwerk.

Info: Für Menschen, die ein Unternehmen im Handwerk gründen oder übernehmen wollen, stehen die Berater der Handwerkskammer Halle kostenfrei zur Verfügung: beratung@hwkhalle.de oder 0345/2999-221

HWK HALLE INFORMIERT

Unternehmensbörse

- Verkauf einer Tischlerei. Ladenbauunternehmen sucht jetzt oder mittelfristig einen Nachfolger. Planung, Fertigung, Lieferung und Montage von Ladeneinrichtungen; Holz, Edelstahl, Aluminium und Glasverarbeitung; acht Mitarbeiter; solider Kundenstamm; relativ neue Ausrüstungen und eigener Fuhrpark; Grundstück 2.600 m²; Hallenbau 1.050 m²; Sozialräume und Büro; Zeitrahmen und Zahlungsmodalitäten nach Vereinbarung. **Chiffre-Nr.: A 603**
- Sehr gut aufgestelltes Heizungs-, Sanitär-, Lüftungsunternehmen sucht Nachfolger. Das Unternehmen arbeitet regional und überregional mit einem festen Kundenstamm im gewerblichen und privaten Bereich. Durch Spezialisierung auf Entrauchungsanlagen im gewerblichen Markt haben wir uns eine hochinteressante Lücke erschlossen. Der Nachfolgeinteressent sollte über einen Meisterabschluss oder gleichwertigen Abschluss verfügen. Eine Einarbeitung wird zugesichert. **Chiffre-Nr.: A 625**
- Wohnen und arbeiten unter einem Dach: Nachfolger für ein Dentallabor am Rande der Dübener Heide gesucht. Das Dentallabor ist seit fast 20 Jahren am Markt etabliert

und hat einen guten Auftragsbestand. Das Labor ist ideal für Existenzgründer geeignet. Es soll komplett verkauft werden.

Chiffre-Nr.: A 626

- Eine freie, günstig gelegene Kfz-Werkstatt steht komplett bereit für einen jungen Meister. In den nunmehr 25 Jahren habe ich mir einen festen Kundenstamm aufgebaut. Aus Altersgründen möchte ich meine Werkstatt mit Grundstück, Immobilie, Betriebs- und Geschäftsausstattung in jüngere Hände geben. Eine Einarbeitung wird zugesichert. **Chiffre-Nr.: A 629**
- Zur Erweiterung meiner nunmehr seit zehn Jahren bestehenden Firma, ansässig in 06647 Finne-land in Sachsen-Anhalt, suche ich eine freie Kfz-Firma oder Lackiererei, die auf der Suche nach einem Nachfolger ist. Gern würde ich eine gut funktionierende Firma vor der Schließung bewahren und den Angestellten ihren Arbeitsplatz erhalten. Bevorzugt im Umkreis von 50 km. **Chiffre-Nr.: N 124**

Ansprechpartnerin in der Handwerkskammer Halle: Antje Leuoth, Tel. 0345/2999-223, E-Mail: aleuoth@hwkhalle.de, weitere Inserate unter: www.nexxt-change.org

Online auf Azubi-Suche

Wer sein Stellenangebot auf die Generation Z zuschneidet, erhöht seine Erfolgchancen. In einem Workshop wird gezeigt, wie das geht

Die Suche nach geeigneten Azubis und Fachkräften hat sich in den letzten Jahren deutlich gewandelt. Nicht nur, dass die Zahl der Bewerber deutlich zurückgegangen ist - die Generation Z „tickt“ auch anders. Die Gründe, aus denen man sich für einen Beruf entscheidet, haben sich geändert. Digitalisierung bestimmt die Kommunikation. Firmen, die gute Fachkräfte haben wollen, müssen auf diesen Generationenwechsel reagieren.

In einem kostenfreien Online-Workshop der Handwerkskammer Halle erfahren Interessierte, wie sie mit Videos und Storytelling eine Werbotschaft kreieren, die potenzielle Azubis erreicht und für den angebotenen Beruf begeistert. Das vermittelte Wissen hilft Unternehmen dabei, ihr Azubi-Marketing und -Recruiting auf den aktuellen Stand zu bringen.

Der Workshop findet am Mittwoch, 25. November, von 13 bis 14 Uhr statt. Die Referenten Norman Balke und Thomas Mergen werden folgende Schwerpunkte thematisieren:

- Zielgruppe Generation Z kurz und knapp
- Azubi sucht Nachfolger: Storytelling mal anders



Immer online: Jugendliche erreicht man heute am effektivsten über digitale Kanäle. Welche sich eignen, berichten Experten der Handwerkskammer Halle.

Foto: ibravery/AdobeStock

- Video-Marketing mit dem Smartphone - mehr braucht es nicht
- Social Media & Co. - hier erreiche ich meine Zielgruppe
- Stolperfallen, Praxistipps, Ausblick
- Zusammenfassung, Fragen und Antworten

Die Teilnehmer am Online-Seminar benötigen einen Internetzugang, Lautsprecher oder Kopfhörer und ggf. ein Mikrofon. Um einzusteigen, wird der Link www.digiva.de/workshop im Browser geöffnet. Danach erhalten die Teilnehmer weitere Informationen.

Der Online-Workshop findet im Rahmen des Projektes DigiVA4ID (Innovatives Azubimarketing und Augmented Education in der berufli-

chen Ausbildung) statt. Dieses zielt auf die Verbesserung der Berufswahlkompetenz von Jugendlichen ab. Dabei kommt den Lernortkooperationen zwischen den Betrieben und ihren Auszubildenden auf der einen und den Berufsschullehrenden auf der anderen Seite eine wichtige Rolle zu. Darüber hinaus sollen die Berufsausbildungen durch den Einsatz digitaler Technologien attraktiver gestaltet werden. DigiVA4ID ist ein Kooperationsprojekt der IHK BIZ GmbH und der Handwerkskammer Halle und wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert.

Anmeldung unter: hwkhalle.de/veranstaltung/azubimarketing2021

HWK HALLE INFORMIERT

Beratungen während des Lockdowns

Durch den erneuten Lockdown ändert sich die Erreichbarkeit der Berater der Handwerkskammer Halle. Sie stehen den Betrieben aber trotzdem zur Seite. In dringenden Fällen können Termine in der Handwerkskammer oder im Betrieb vereinbart werden.

Bei Fragen zur **Betriebswirtschaft** und zum Thema **Existenzgründung** beraten:

- Michael Hirsch: für den Burgenlandkreis, Altkreis Merseburg-Querfurt, Tel. 0345/2999-256, E-Mail: mhirsch@hwkhalle.de
- Elke Kolb: für Anhalt-Bitterfeld, Dessau-Roßlau, Salzlandkreis (ehem. Bernburg), Tel. 0345/2999-224, E-Mail: ekolb@hwkhalle.de
- Antje Leuoth: für Halle, Mansfeld-Südharz, Saalekreis (ohne Merseburg-Querfurt), Tel. 0345/2999-225, E-Mail: aleuoth@hwkhalle.de
- Bernd Linge: für den Landkreis Wittenberg, Tel. 0345/2999-226, E-Mail: blinge@hwkhalle.de

Zu den Themen **Wertermittlung** und **technische Beratung** stehen folgende Berater zur Verfügung:

- Karl-Heinz Grimm: Tel. 0345/2999-225, E-Mail: kgrimm@hwkhalle.de
- Detlef Polzin, Tel. 0345/2999-229, E-Mail: dpolzin@hwkhalle.de

Zum Thema **Recht** stehen folgende Berater zur Verfügung:

- Andreas Dolge, Tel. 0345/2999-169, E-Mail: adolge@hwkhalle.de

Informationen zur aktuellen Entwicklung in der Corona-Pandemie: www.hwkhalle.de

LEISTUNGSWETTBEWERB

Festveranstaltung findet nicht statt

Der Handwerkstag Sachsen-Anhalt und die Handwerkskammern Halle und Magdeburg informieren, dass die für 3. Dezember in Köthen geplante Ehrung der besten Jungesellen pandemiebedingt ausfallen wird. „Wir werden eine Möglichkeit finden, unsere Besten trotzdem gebührend zu ehren“, erklärt Jochen Ritter, Abteilungsleiter Berufliche Bildung in der Handwerkskammer Halle. „Wer im Praktischen Leistungswettbewerb siegreich war, gehört zu den Besten unseres Berufsstandes.“ Es werde eine der Situation angepasste Ehrung geben, ebenso wie für die besten Ausbildungsbetriebe des Handwerks, welche traditionell am gleichen Tag geehrt werden.

AKTUELLE TERMINE

Rentenberatung für Handwerker

Ralph Hoffmann vom Versorgungswerk der Handwerkskammer berät am 1. Dezember von 9 bis 11 Uhr in der Handwerkskammer, Raum 304. Die Anmeldung erfolgt unter Tel. 0172/3410276 oder ralph.hoffmann@inter.de.

Am 16. Dezember informiert Marco Vondran, Versichertenältester der Deutschen Rentenversicherung/Bund (im Ehrenamt), von 10 bis 14 Uhr ebenfalls in der Handwerkskammer, Raum 121. Eine Terminvereinbarung wird erbeten unter Tel. 0345/2999-221.

Redaktion: Yvonne Bachmann, Gräfestraße 24, 06110 Halle, Tel. 0345/2999-113, E-Mail: ybachmann@hwkhalle.de