Nicht hoffen – handeln

Norddeutsches Handwerk.

Wirtschaftszeitung der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

117. Jahrgang, Nr. 13 • 5. Juli 2012 • www.hwk-bls.de • Einzelpreis 1,50 €

Betrieb — betrieb@handwerk.com

2 Vorbeugen statt abschreiben

3 Reine Geschmackssache?

5 Lassen Sie sich finden

plus: Software

6 Schlanke Prozesse

Regionales — regionales@handwerk.com

7 Feinabstimmung

9b Ein Signal nach außen

Panorama — panorama@handwerk.com

11 In Afrika aktiv

12 Starker Halt

„Handwerk ist mein Leben"

Kritiker einbinden

Innig mit der Innung

Arbeitsmarkt

Minijobber binden

Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Auch online für Sie da: www.hwk-bls.de

Montage: Reis

Es gibt sie. Immer wieder werden sie gesichtet. Aktive Innungen, deren Betriebe gute Gründe für die Mitgliedschaft haben. Vier Stimmen aus vier Städten.

Torsten Hamacher und Heiner Siefken
hamacher@handwerk.com
siefken@handwerk.com

Innig mit der Innung: Unsere Berichterstattung über die Probleme und Chancen der Innungsarbeit hat für zahlreiche Leserreaktionen gesorgt. Hier vier Beispiele für vier Städte und Regionen, in denen das Innungsleben offenbar noch in Ordnung ist.

Was leistet Ihre Innung? Oder was leistet Ihre Innung nicht? Schreiben Sie uns, wir sind weiterhin auf Ihre Sicht der Dinge gespannt. Die komplette Diskussion lesen Sie unter **nh.handwerk.com**.

Braunschweig

„Man darf nicht darauf hoffen, dass die Betriebe von selbst kommen und in die Innungen eintreten", sagt der Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Region Braunschweig-Gifhorn, Andreas Bierich. „Wir beschäftigen deshalb einen Mann, der aktiv Betriebe anwirbt." Das Dienstauto: Ein Polo, auf dem die Imagekampagne des ZDH aufgedruckt ist. „Den Wagen erkennt man sofort", sagt Bierich und verweist auf verschiedene Anreize, die die KH für neue Mitglieder entwickelt hat. „So wie die Metro für jeden neuen Kunden 50 Euro auslobt, haben wir die Aktion ‚Handwerker werben Handwerker'. Wer einen Kollegen wirbt, bekommt ebenfalls 50 Euro." Zudem verlost die Kreishandwerkerschaft Fußballkarten für Eintracht Braunschweig und den VfL Wolfsburg, die „Top-Clubs in unserer Gegend". Das Resultat: 30 neue Mitglieder seit Anfang des Jahres.

Ein Teil des Erfolges geht auf das Konto von Bernd Schichan. Er besucht die Betriebe und macht ihnen das Innungsangebot schmackhaft. „Ich melde mich immer erst einmal telefonisch an und sage den Unternehmern, dass ich ihnen die Vorteile der Innung belegen möchte", schildert Schichan sein Vorgehen. Der Ansatz funktioniere in der Praxis gut, denn nur selten hört der ehemalige Versicherungsvertreter ein ‚Nein'. Vorzugsweise spricht Schichan Unternehmer unmittelbar nach dem Sprung in die Selbstständigkeit an. „Da ist die Offenheit meistens viel größer", hat der Vertriebsprofi festgestellt. Und was sind Schichans Hauptargumente für die Innung? „Zum einen die Ersparnisse bei Prüfungskosten. Zum anderen natürlich die vielfältigen Informationen, die die Innung für ihre Mitglieder bereithält." Und noch etwas spricht nach Schichans Worten für die Mitgliedschaft: „Der Austausch mit den Kollegen. Daraus haben sich nicht selten konkrete Aufträge ergeben."

Geschäftsführer Bierich hat noch ein weiteres Argument: „Von Fragen zum Arbeitsrecht bis zu Problemen mit dem Verpächter – unsere Rechtsberatung wird von den Innungsbetrieben gerne genutzt. Wir haben außerdem eine Inkasso-Stelle, die Forderungen einzieht." Nicht gelten lassen will Bierich die pauschale Kritik an der Innungsarbeit: „Gute und weniger gute Leute gibt es natürlich überall. Im Bundestag, in den Finanzämtern, in Zeitungsredaktionen – und auch im Ehrenamt, also bei den Obermeistern. Aber der Erfolg einer Innung ist auch von den Betrieben selbst abhängig, die Leute müssen ihrem Obermeister sagen, was sie benötigen, was gut ist und was weniger gut läuft. Unsere Obermeister sind da sehr aktiv und haben ein offenes Ohr – und das zieht dann wiederum die Betriebe mit."

Köln

Wenn der Obermeister, der Vorstand und die Geschäftsführung nicht aus dem Quark kommen, sei die Innung tot, meint der Obermeister der Kölner Tischler-Innung, Hans Krauß: „Das ist genau wie in einer Firma."

Sein Leserbrief liest sich wie eine Anleitung in fünf Punkten: Wir bauen uns einen Obermeister.

- Der Chef muss die Zügel straff in der Hand halten – und das ununterbrochen. Sonst scheitert die Innung.
- Damit ein Unternehmer seine Ware verkaufen kann, muss er den Kunden von sich, seiner Firma und seinen Produkten überzeugen. Und zwar genau in dieser Reihenfolge. Und das gilt auch für die Innung und den Obermeister.
- Der Obermeister muss ein charismatischer Mensch sein, der begeistern und überzeugen kann. Der die Mitglieder motiviert und mitzieht. Wenn ein Fernsehprogramm langweilig ist, zappt man weiter oder macht das TV aus. Wenn die Innungsarbeit langweilig ist, verabschieden sich die Mitglieder.
- Der Obermeister (und der Rest des Vorstands) muss das Innungsleben interessant und abwechslungsreich gestalten. Man muss die für die Mitglieder wirklich interessanten Themen erkennen, auffangen, bearbeiten und in die Köpfe transportieren.
- Der Obermeister muss viel Kraft aufwenden und ein dickes Fell haben. Das Ehrenamt muss ihm Spaß bereiten und sein Leben bereichern.

Offenbach

Dass es auf die richtige Mischung ankommt, meint der Obermeister der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main. Jürgen Jobmann: „Wer auf die Erfahrung der älteren Kollegen baut, muss nicht die gleichen Fehler begehen, die die schon hinter sich haben." Andererseits hat die Innung ganz aktuell einen Geschäftsführer eingestellt, der folgendes Profil vorweisen kann: Malermeister, selbstständig, 37 Jahre alt. Ein anderer Kollege im Vorstand sei noch keine 30.

„Tatsächlich gibt es einen Mitgliederschwund, Ausbluten würde ich dazu sagen, wenn alle unzufrieden wären und sich anderweitige Unterstützung suchen würden", sagt Jobmann. Man müsse in der Statistik berücksichtigen, dass es heute in der Branche wesentlich weniger Betriebe gibt. Wegen des Strukturwandels die Innungen komplett in Frage zu stellen, sei kurzfristig gedacht. In einer Gemeinschaft könne man einfach mehr erreichen: „Wer seine Innung kritisiert, ist eigentlich aufgerufen, mitanzupacken."

Übrigens: Weil zahlreiche jüngere Innungsmitglieder gerade Mutter oder Vater werden, haben die Maler- und Lackierer extra Strampler und Lätzchen mit dem Innungslogo herstellen lassen. „Herr Jobmann, wir müssen schon wieder nachbestellen", habe seine Sekretärin kürzlich zu ihm gesagt. Jobmann: „Und dann hat sie mir die Bilder vom Nachwuchs gezeigt. Und das waren viele Fotos."

Vechta

Der Tischlermeister Stephan Ankert hat noch vor drei Jahren diese Frage gestellt: Warum für soll ich die Mitgliedsbeträge so viel Geld ausgeben? Aufträge haben wir auch so genug! Heute ist er mit seinem Unternehmen gleich in zwei Innungen. In der Tischlerinnung Vechta und neuerdings auch in der Innung Parketthandwerk und Fußbodentechnik Niedersachsen/West. „Ich sehe einfach die Vorteile einer Mitgliedschaft", sagt Ankert. Als da wären:

- Vergünstigungen bei überbetrieblichen Lehrgängen oder verbandseigenen Seminaren.
- Verbandseigener fachtechnischer Beratungsdienst.
- Erfahrungsaustausch mit Innungskollegen bei Innungsveranstaltungen.

Ein Problem sei vielleicht der Altersdurchschnitt, sagt Ankert: „Der ist – um es mal vorsichtig auszudrücken – bei Innungsversammlungen etwas höher als das Durchschnittsalter der DFB-Auswahl." In fünf bis zehn Jahren könne das für Probleme sorgen; Handlungsbedarf sei in diesem Punkt wahrscheinlich in vielen Innungen vorhanden. Zum Thema Neumitglieder sagt Ankert: „Ich würde die Betriebe immer wieder zu interessanten Fachvorträgen einladen. Da werden die Vorteile sofort klar."

Kompakt:

Lohnt sich die Innung?
Unsere Berichterstattung hat für Diskussionen im Handwerk gesorgt.

Die Innung lohnt sich!
Betriebsinhaber verweisen auf Vorteile wie Netzwerk und Fachinformationen.

Ohne Handwerk geht es nicht

Auch die 13. Internationale Energiemesse Renexpo ist ein Branchentreffpunkt für das Fachhandwerk.

Sanierungswillige Hausbesitzer werden vom Handwerk gut beraten. Das untermauern die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage des Marktforschungsinstituts forsa im Auftrag des Bundesverbandes der Verbraucherzentralen: 80 Prozent der 1000 Befragten gaben den Handwerkern Bestnoten.

Ein Branchentreff für Fachbetriebe, die in diesem Umfeld aktiv sind, ist die Fachmesse Renexpo. Die 13. Auflage der Energiemesse läuft vom 27. bis zum 30. September in Augsburg. Erstmals initiierten die Macher am Freitag, 28. September, einen Handwerkertag.

www.renexpo.de

Weniger Arbeitsunfälle

Die Zahl der Arbeitsunfälle sinkt: 116 689 Arbeitsunfälle ereigneten sich 2011 auf deutschen Baustellen – über 1000 weniger als im Vorjahr.

Auch die Zahl der tödlichen Arbeitsunfälle ist nach Angaben der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) weiter zurückgegangen: 99 Beschäftigte verunglückten 2011 tödlich. Das sind vier weniger als im Jahr zuvor und sogar 70 weniger als noch vor zehn Jahren.

Als einen Grund für die rückläufige Entwicklung weist Jutta Vestring, Mitglied der Geschäftsführung der BG Bau, auf das wachsende Bewusstsein vieler Unternehmer „für die Belange der Arbeitssicherheit" hin. Ein übriges trage die „aktive Beratungstätigkeit der BG in den Betrieben" bei. Allerdings bedeute jeder Unfall persönliches Leid für die Betroffenen und sei einer zuviel, stellte Vestring klar. Deshalb verfolge die BG BAU das Unfallgeschehen genau, um eine zielgerichtete Präventionsarbeit durchführen zu können.

Unfallursache Nummer eins seien Abstürze von hochgelegenen Arbeitsplätzen. Schwerpunkte seien Durchstürze durch nicht-durchtritt-sichere Lichtkuppeln und Wellplatten sowie Abstürze von Dächer oder Gerüsten. Auch beim Arbeiten im Gefahrenbereich von Baumaschinen seien Beschäftigte besonders gefährdet. *(ha)*

www.bgbau.de

Export-Portal relauncht

Das deutsche Außenwirtschaftsportal www.ixpos.de präsentiert sich mit neuen Inhalten, Funktionen und in einem neuen Design.

Neben dem bewährten Informationsangebot für Unternehmer zum Thema Export und Außenwirtschaftsförderung bietet iXPOS nach Angaben der Außenwirtschaftsplattform „Norddeutsches Handwerk International" die internationale Geschäftskontaktbörse „e-trade-center". Sie ist nun ein zentrales Element der „Export-Community".

Die ist das Herzstück von iXPOS. Hier treffen sich Betriebe aus Deutschland und der Welt, um Geschäftskontakte zu knüpfen, sich mit Partnern zu vernetzen oder zu diskutieren.

Bewährte Funktionen, wie der Kalender oder der Newsletter, wurden mit dem Relaunch überarbeitet und auf den neuesten Stand gebracht. Alle Services von iXPOS sind kostenlos.

www.ixpos-de

Tor zur Welt: Das Portal der deutschen Außenwirtschaftsförderung.

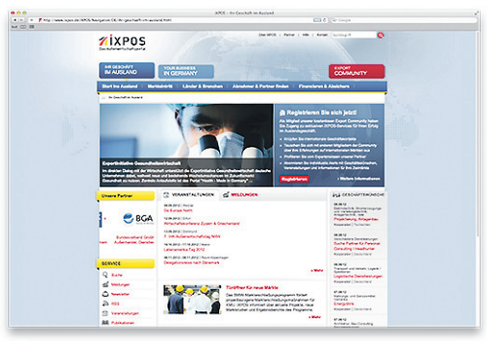

Foto: www.ixpos.de