

Handwerk im Saarland

Donnerstag, 19. Januar 2017

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK-SAARLAND.DE

Nr. 1/2

 Handwerkskammer
des Saarlandes

Weiterbildungsangebote der Akademie

26.01. Geprüfte/r Fachfrau/-mann
für kaufmännische Betriebs-
führung
320 U'Std./1.790 €

31.01. Überzeugen Sie mit stilvoller
Rhetorik
24 U'Std./6 Abende/285 €

Jan. Geprüfter kaufmännischer
Fachwirt (m/w / HwO)

11.02. Arbeits- und Zeitmanagement
12 U'Std./2 Samstage

15.02. Erfolgreich Verkaufen im
Bäckerei-/Konditoreihandwerk
9 U'Std./1 Tag/150 €

Feb. Verkaufsleiterin im Lebens-
mittelhandwerk
441 U'Std./1,5 Jahre berufsbegleitend/1.679 €

22.03. Ertrinken Sie nicht in der
täglichen Informationsflut -
Haben Sie diese ab jetzt im
Griff!

29.03. Erfolgreiches Marketing für
Bäckereien und Konditoreien
8 U'Std./ 1 Tag/120 €

Ihre Ansprechpartnerin
Cornelia Faub
Fon: 0681 5809-132
Fax: 0681 5809 222-132

Meistervorbereitung berufsbegleitend

Teil III Wirtschaft und Recht
Mai Montags-, Samstags- und
Abendform

Teil IV Berufs- und Arbeitspädagogik
06.02. 2 Wochen Blockform
13.02. Abendform

Technische Weiterbildung

Jan. CAD-Fachkraft
200 U'Std./1.750 €

06.02. Flechten von A - Z
10 U'Std./1 Tag Vollzeit/90 €

13.02. Professionelle Wimpernver-
dichtung/-verlängerung
22 U'Std./2 Tage/375 €

März Visagistik/Dekorative
Kosmetik
32 U'Std./280 €

Ihre Ansprechpartnerin
Karin Hussung
Fon: 0681 5809-131
Fax: 0681 5809 222-131

Premiere für „Mach Dein Ding!“

SOCIAL MEDIA: Handwerkskammer des Saarlandes reagiert mit eigenem YouTube-Kanal auf Fachkräftesituation



Zum Jahresende präsentierte die Kammerspitze der Öffentlichkeit die Ergebnisse ihrer Umfrage zur Fachkräftesituation im saarländischen Handwerk. Als Unternehmensvertreterin nahm Caroline Lang, Vorstandsmittglied der Bäckerei Ziegler AG, an der Pressekonferenz und dem Startschuss zur YouTube-Premiere der HWK teil. Bild unten rechts: Präsident Wegner (l.) und Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes mit Caroline Lang.

VON DIETMAR HENLE

Im Rahmen einer Pressekonferenz stellte die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) Mitte Dezember ihren neuen YouTube-Kanal „Mach Dein Ding“ vor. „Damit wollen wir einen weiteren neuen Beitrag zur Fachkräftesicherung im saarländischen Handwerk leisten“, so HWK-Präsident Bernd Wegner anlässlich der Premiere des neuen Mediums vor den Journalisten. Dass Handlungsbedarf in dieser Hinsicht besteht, belegt eine Umfrage, die die HWK kürzlich unter rund 1.400 saarländischen Handwerksunternehmen durchgeführt hat und deren Ergebnisse die Kammerspitze vorstellte. Die Umfrage zeigt, dass viele Betriebe vor der Herausforderung stehen, offene Stellen mit geeigneten Mitarbeitern zu besetzen. Auch die Suche nach Auszubildenden gestaltet sich für die Unternehmen zunehmend schwer.

„Mit der Umfrage haben wir wertvolle Informationen darüber gewonnen, wie unsere Mitgliedsbetriebe die Versorgung mit Arbeitskräften beurteilen“, so HWK-Präsident Bernd Wegner. „Unsere Vermutung können wir jetzt mit Zahlen belegen: Beim Thema Fachkräftebedarf besteht für das saarländische Handwerk dringender Handlungsbedarf. Alte Konzepte reichen nicht mehr, wir müssen neue Wege gehen und neue Instrumente aufs Gleis setzen“, so der HWK-Präsident.

Umfrage bestätigt Fachkräftebedarf

Der Umfrage zufolge äußerten im dritten Quartal 2016 insgesamt 53 Prozent der befragten Unternehmen, Probleme bei der Stellenbesetzung mit qualifizierten Fachkräften in den zurückliegenden zwölf Monaten gehabt zu haben. Ein Drittel fand trotz langer Suche kein geeignetes Personal. 20 Prozent waren erst nach längerer Suche erfolgreich. Ebenfalls Schwierigkeiten hatten die Betriebe bei der Besetzung freier Ausbildungsplätze.

So konnten 21 Prozent ihre freien Lehrstellen nicht besetzen und 13 Prozent waren erst nach langer Suche erfolgreich. Zu den Gründen, warum die Betriebsinhaber Ausbildungsplätze unbesetzt lassen mussten, gaben 48 Prozent der Befragten an, dass ihnen keine geeigneten Bewerbungen vorlagen.

Bei 36 Prozent fand sich kein Interessent. Den Fall, dass zugesagte Ausbildungsplätze von den Auszubildenden nicht angetreten wurden, hatten elf Prozent der Unternehmen. Die Konsequenz zeigt sich auf dem Ausbildungsmarkt. Aktuell verzeichnet die Handwerkskammer nach einer mehrmonatigen stabilen Phase wieder einen Rückgang

„Mit unserem authentischen Protagonisten können sich die YouTube-Nutzer identifizieren. Wir sprechen damit direkt eine wichtige Zielgruppe an, um ihr die Faszination Handwerk zu vermitteln.“

DR. ARND KLEIN-ZIRBES,
HWK-HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER

bei den Neuverträgen. Mit Instrumenten wie dem YouTube-Kanal reagiert sie auf diese Entwicklung.

Neue Wege mit Social Media gehen

Nicht nur die Handwerksorganisation, sondern auch und gerade Handwerksunternehmen selbst gehen heute neue Wege, um Fachkräfte zu gewinnen und zu halten, wie Caroline Lang, Vorstandsmittglied der Bäckerei Ziegler aus Heiligenwald, beispielhaft erklärt. Sie nutzt Facebook und YouTube, um die junge Zielgruppe für ihr Handwerk zu begeistern: „Unsere Auszubildenden posten Selfies mit unseren Produkten auf Social-Media-Plattformen. Das zeigt ihre Leidenschaft für den Beruf und kommt bei den Ju-

gendlichen sehr gut an. Das ist die Werbung, die unser Handwerk in der heutigen Zeit braucht“. Neben den bewährten Formaten wie Schulbesuchen und Betriebsführungen, die die Bäckerei Ziegler auch regelmäßig durchführt, sind für sie die digitalen Medien das wichtigste Instrument, um die junge Zielgruppe zu erreichen (s. Interview S. 3).

Handwerkskammer setzt auf Social Media

Das weiß auch die HWK, die nicht nur ihren von der Landesregierung geförderten YouTube-Kanal startete. Sie wird in Kürze ihr gesamtes Social-Media-Angebot verbreitern und professionalisieren. Der kürzlich neu gestaltete Internetauftritt www.hwk-saarland.de sieht dies bereits mit entsprechenden Buttons auf der Startseite vor. Das YouTube-Engagement der Handwerkskammer ist dabei ein wichtiger Baustein, bei dem großer Wert auf Qualität gelegt wird. Hier orientiert sich die Kammer an den Rezepten erfolgreicher YouTube-Kanäle, die weniger von klassischen Werbefilmen geprägt sind als von der Glaubwürdigkeit der Darsteller: „Erfolgreiche YouTube-Kanäle leben davon, dass ihre Protagonisten unverstellt und neugierig an Themen herangehen. Authentizität ist dabei unerlässlich“, betonte HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes bei der Premiere von „Mach Dein Ding“. Er ist überzeugt, dass es damit gelingt, junge Menschen für das Handwerk zu interessieren. Bereits kurze Zeit nach dem Kanalstart erreichten die Kammerclips mehrere tausend Zuschauer. Spitzenreiter ist dabei ein Beitrag über das Schreinerhandwerk, der bei Redaktionschluss knapp 8.000 Zugriffe verzeichnete. Insgesamt hatten die Filme bis Mitte Januar über 27.000 Aufrufe. Mit dieser Ausgabe startet auf den DHB-Regionalseiten eine Serie über die Unternehmen, die in das YouTube-Projekt der Kammer eingebunden sind.

KOMMENTAR

Die Hintertür im Kleingedruckten

Man kann das Vorhaben der Bundesregierung, das bisherige Gewährleistungsrecht zu reformieren, nur begrüßen. Denn es darf nicht sein, dass Handwerker für fehlerhafte Produkten haften müssen, die Hersteller zum Einbau auf den Markt bringen. Die Hersteller dieser Materialien haben bei Produktfehlern selbst grundsätzlich keine Folgekosten zu tragen. Das Risiko liegt allein beim Handwerker, auch wenn er die Verarbeitung sachgemäß durchgeführt hat. Das will die Reform des Gewährleistungsrechts nun ändern. Das ist einerseits gut, reicht aber andererseits nicht aus. So will beispielsweise der Bundesrat die Gewährleistungspflicht auf alle Handwerke ausdehnen, die Fremdprodukte verarbeiten beziehungsweise aus- oder einbauen.

Wie so oft liegt die Tücke im Kleingedruckten. Denn es soll den Materiallieferanten trotz der neuen Haftungsregeln erlaubt sein, in ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) die mit der Reform eingeführten Ansprüche von Handwerkern wieder einzuschränken. Das konterkariert die ursprüngliche Absicht der Reform. Ich stimme der Forderung des ZDH zu, ein klares gesetzliches Verbot der Beschränkung der Ansprüche von Handwerkern zu schaffen, das Betriebe davor schützt, langwierige Gerichtsverfahren in Kauf nehmen zu müssen. Kleine und mittlere Betriebe müssen hier Rechtssicherheit haben. Und da kann es nicht sein, dass die gute Absicht der Reform durch die Hintertür ausgehebelt wird.

VON BERND WEGNER,
PRÄSIDENT DER HWK DES SAARLANDES

Geheimrezept für den Verkaufserfolg

Kundenansprache und qualifizierte Beratung sind wesentliche Elemente des Verkaufsgesprächs. Sie sind exzellente Marketinginstrumente, um Kunden an das Unternehmen zu binden und aus Laufkunden Stammkunden zu gewinnen. Sie eignen sich sich bestens, um das Gesicht des Unternehmens zu individualisieren und aus der Masse herauszuheben. Darüber hinaus steckt in der Kundenberatung und im Verkaufsgespräch großes Potenzial, um Umsatzsteigerungen zu erzielen. Das Seminar „Erfolgreich Verkaufen im Nahrungsmittelhandwerk“ vermittelt den Teilnehmern Tipps und Tricks für die erfolgsorientierte Kundenkommunikation. Es startet Mittwoch, 15. Februar 2017, und richtet sich an alle, die in Bäckereien und Konditoreien im Verkauf tätig sind. Die neun Unterrichtsstunden finden in der HWK von 8:30 Uhr bis 17:00 Uhr statt. Weitere Informationen zu den Seminarinhalten finden sich auf der Bildungsplattform [wissen-nach-plan.de](http://www.wissen-nach-plan.de) oder gibt die HWK-Weiterbildungsbaterin Elke Borowski: Tel.: 0681/ 58 09-192., E-Mail: e-borowski@hwk-saarland.de. Schriftliche Anmeldungen werden ab sofort entgegengenommen. Das Seminar ist auf 16 Teilnehmer/-innen begrenzt. **EB**

wissen-nach-plan.de

ZAHL

Über eine Milliarde

Menschen erreicht YouTube. YouTube ist weltweit die zweitgrößte Suchmaschine und gehört zu Google.

REGIONALREDAKTION

Handwerkskammer des Saarlandes
Hohenzollernstr. 47 – 49
66117 Saarbrücken
Tel.: 0681/ 58 09-0
Fax: 0681/ 58 09-177
E-Mail: info@hwk-saarland.de

Verantwortlich:
Dr. Arnd Klein-Zirbes
Dietmar Henle
Tel.: 0681/ 58 09-114
E-Mail: d.henle@hwk-saarland.de

Anzeigenberatung:
Gerd Schäfer
Tel.: 06501/ 60 86 314
E-Mail: schaefer-medien@t-online.de

SERIE

Bei Joru entstehen maßgeschneiderte Möbel

HWK-YOUTUBE-KANAL: Geschäftsführer Florian Jost und Lothar Ruhland: „Wir sorgen selbst für unseren Nachwuchs“ – Mit an Bord bei ‚Mach Dein Ding!‘



Die Unternehmer Florian Jost (Bild rechts) und Lothar Ruhland haben in wenigen Jahren ihr Unternehmen erfolgreich am Markt positioniert. Für Jost war die Entscheidung vom Studium ins Handwerk zu wechseln richtig. Mittlerweile arbeiten im Team Joru vier ehemalige Studierende, die eine neue Karriere im Handwerk gestartet haben. Das Joro-Team (Bild oben links, v.r.): Lothar Ruhland, Lisa Rupp, Chantal Karollus, Florian Jost, Hans Joachim Blass, Marius Schifferdecker, Martin Erbel

VON UDO RAU

Saarwellingen. Ein hochmoderner Maschinenpark, viel Platz in den großen Hallen, Holz und Holzwerkstoffe warten auf ihre Verarbeitung, es summt und brummt, die Mitarbeiter sind hochkonzentriert und es riecht angenehm nach Holz. Ja, und eine gute, alte Hobelbank gibt es auch noch in der Möbelmanufaktur Jost & Ruhland (Joru) im Saarweller Gewerbegebiet nahe dem ‚Campus Nobel‘. „Für viele verbindet sich mit einer Schreinerei immer noch der Fernseh-Schreinermeister Eder aus der Kindheit. Aber damit hat eine Schreinerei heute nichts mehr zu tun“, sagt Florian Jost (32), zusammen mit Lothar Ruhland (61), geschäftsführender Gesellschafter des Handwerksunternehmens. „Wir verbinden aber Hightech mit den Traditionen des Handwerks zu maßgeschneiderten Qualitätsprodukten“, so Jost.



Der gebürtige Saarländer aus Beckingen hat eine ungewöhnliche Karriere hinter sich. Er begann nach dem Abitur mit dem Studium der Tiermedizin in Budapest, merkte aber relativ schnell, dass es eine

„letztlich ungesicherte Sache war“. Er verließ die Universität und begann mit 26 Jahren in dem Betrieb, dessen geschäftsführender Mit-Gesellschafter er heute ist, mit seiner Schreiner Ausbildung und machte seinen Meister: „Arbeiten mit Holz hat mich immer schon fasziniert, ich wollte etwas Bodenständiges und Greifbares machen.“ Jost gehört also zu jenen jungen Leuten, die ihr Studium rechtzeitig abgebrochen haben und auf eine Karriere im Handwerk gesetzt haben. Bereut hat er bis heute diesen Schritt keine Sekunde. Zusammen mit seinem einstigen Lehrmeister Lothar Ruhland startete er 2014 die Möbelmanufaktur Joru.

Gute Werbung fürs Handwerk

Jost steht voll hinter der Aktion der Handwerkskammer des Saarlandes ‚Mach Dein Ding!‘ Über YouTube will die Kammer mit Filmen aus Fachbetrieben wie Joru junge Menschen erreichen, die zum Beispiel nach einer Alternative zum Studium suchen oder sich niedrigschwellig über das Handwerk informieren wollen. Jost zögerte auch keinen Augenblick, als er ums Mitmachen gebeten wurde.

Die Ausbildungszahlen im Schreiner-Gewerk sind seit Jahren rückläufig, viele Betriebe bilden gar nicht mehr aus, dagegen müsse man ankämpfen und selbst aktiv werden, so Jost zupackend. „Wir brauchen auch in Zukunft Schreiner, denn der Markt verlangt nach unserer Maßarbeit“, sagt Jost. Und Senior-Kompagnon Ruhland fügt hinzu: „Da wir qualifizierte Mitarbeiter haben wollen und brauchen, müssen wir sie eben selbst qualifizieren. Und das nehmen wir ernst.“ Florian Jost: „Mit dem YouTube-Film über unseren Betrieb und den Schreinerberuf wollen wir zur Orientierung der jungen Leute beitragen, die sich oft in der informationsüberfluteten Welt

kaum zurechtfinden“, ergänzt Jost. Auch 2017 werden wieder Auszubildende eingestellt.

Von der Uni ins Handwerk

Mit der gebürtigen Schwäbin Chantal Karollus (25) hat Jost eine Mitarbeiterin im Team, die nach ihrem Bachelor-Abschluss in Kulturwissenschaften bei ihm eine jüngst beendete Schreiner Ausbildung absolvierte. Die zierliche junge Frau fühlt sich sichtlich wohl im Joru-Team: „Es macht einfach Spaß, hier zu arbeiten.“ Mit San Reuleaux (21 Jahre) und Marius Schifferdecker (26 Jahre) haben Jost und Ruhland noch zwei ehemalige Studierende im Team, die bei ihrer beruflichen Zukunft aufs Handwerk setzen und ihre Schreinerlehre begonnen haben. Auch Raphael Valentin (24 Jahre) hat nach Studium seine Schreiner Ausbildung bei Joru gemacht und strebt jetzt eine Laufbahn als Werklehrer in einer Waldorfschule an, berichtet Jost. Dabei dürften ihm die erlernten handwerklichen Fähigkeiten sehr nützlich sein. Die Geschäfte bei Joru mit 13 Mitarbeitern (einschließlich Geschäftsführung) laufen sehr gut: das erste Quartal 2017 ist mehr als ausgebucht, das Unternehmen stehe finanziell auf gesunden Beinen. Das Portfolio umfasst sowohl Möbel für den Privat- als auch den gewerblichen Bereich. Eine Spezialität sind Küchen, die nach Maß komplett mit Elektrogeräten eingebaut werden. „Mit guten Möbeln aus dem Möbelhaus aus industrieller Produktion können wir preislich gut mithalten“, sagt Ruhland. Gut angefallen ist die Produktion individuell vom Kunden designer Möbel unter der Marke form.bar, einer Gründung des Saarbrücker Start-up-Unternehmens Okinlab. Die Joru-Kunden kommen aus einem Umkreis von gut 50 Kilometern – einschließlich Luxemburgs und Lothringens.

Mit Authentizität auf YouTube überzeugen

HANDWERKSKAMMER: Junge Menschen durch neue Medien fürs Handwerk gewinnen

Wer auf die Seite youtube.com/machdein Ding geht, wird von Student Marius begrüßt, der die Zuschauer zu einem Besuch in Handwerksbetriebe einlädt. „Uns kommt es darauf an, die Zuschauer unmittelbar an seiner Erlebnistour teilhaben zu lassen und ihnen Einblicke zu ermöglichen, die der normale Kunde sonst so nicht hat“, erläutert HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes das neue Format der Handwerkskammer.

Handwerk positionieren

Wert legt die Handwerkskammer darauf, dass Handwerker selbst zu Wort kommen. Gern gesehen sind dabei diejenigen, die nicht unbedingt einen klassischen Einstieg ins Handwerk gefunden haben. Damit wird dokumentiert, dass das Handwerk auch offen für Quereinsteiger ist, so zum Beispiel für diejenigen, die derzeit studieren, aber eine Alternative dazu suchen. So auch im Falle der Schreinerei Jost. „Uns war wichtig, glaubhaft zu vermitteln, dass das Handwerk mit seiner Vielfalt an Berufen, eine echte Alternative für die berufliche Karriere ist, gerade vor dem Hintergrund des anhaltenden Trends zur akademischen Ausbildung. Hier wollen wir gegensteuern“, so der Hauptgeschäftsführer.

Deshalb produzierten die Filmemacher auch bewusst keine klassischen Werbefilme,

sondern Beiträge, die realistische Einblicke in Handwerksunternehmen geben. Dort stehen Inhaber und ihre Mitarbeiter den Fragen von Marius, Protagonist und Moderator des YouTube-Kanals, Rede und Antwort. „Wir haben die Bildsprache verwendet, die junge Menschen durch erfolgreichen Youtube-Formate gewohnt sind. Der Livecharakter und die Spontanität müssen spürbar sein. Das macht die Filme glaubwürdig“, ist Dr. Klein-Zirbes überzeugt. Marius ist kein professioneller Schauspieler, der eine Rolle spielt. Er ist auch im wahren Leben ein Student, der sich über Handwerk informiert.

Gut vernetzt

Die Handwerkskammer ist im Dezember mit drei Filmen gestartet. Gedreht wurde bislang bei Elektro Bartruff (Saarlouis), Dachdeckerei Helmut Zimmer (St. Wendel), Schreinerei Jost (Saarwellingen) und bei der Metzgerei Petermann (Oberwürzbach). In den nächsten Monaten werden neue Filme das Angebot erweitern.

Ergänzt wird die YouTube-Seite durch eine direkte Verknüpfung mit Angeboten der Handwerkskammer wie dem Lehrstellenradar www.lehrstellen-radar.de, der Azubi-Hotline 0681/ 5 809 809, sowie der Lehrstellen- und Praktikantenbörse auf www.wissen-nach-plan.de. **DH**



Student Marius gibt den Besuchern des neuen HWK-YouTube-Kanals Einblicke in verschiedene Gewerke wie hier in das Zimmerer- und Dachdeckerhandwerk

BAULEITPLÄNE

Die HWK nimmt als Träger öffentlicher Belange zu Bauleitplänen Stellung. Sie ist dabei auf das Wissen der Handwerksbetriebe vor Ort über mögliche Bedenken angewiesen, um diese in die Stellungnahme mit einfließen zu lassen. Anregungen bitte vor Ablauf der Frist zur Stellungnahme bei der HWK einreichen!

Kontakt: Manfred Kynast, HWK-Genehmigungslotse Tel.: 0681/ 58 09-137; Fax: 0681/ 58 09-222-137, E-Mail: m.kynast@hwk-saarland.de

Schwalbach – Hülzweiler: Aufstellung des Bebauungsplanes „Wohngebiet ehem. Gartencenter Weber, 2. BA“; Eingang HWK: 21.12.2016; Stn. möglich bis: 2.2.2017

Mettlach – Fahs; Perl – Münzingen / Sinz Rechtsverordnung zur Ausweisung des Landschaftsschutzgebietes „Renglichberg“ (L6404-306); Eingang HWK: 23.12.2016 Stellungnahme möglich bis: 22.1.2017

Neunkirchen – Heinitz: Rechtsverordnung zur Ausweisung des Landschaftsschutzgebietes „Nordwestlich Heinitz“ (L6608-301);

Eingang HWK: 23.12.2016; Stellungnahme möglich bis: 22.1.2017

Mettlach – Tünsdorf / Nohn / Orschol / Mettlach / Keuchingen / Weiten / Saarhölzbach; Perl – Büschdorf; Merzig – Berserigen: Rechtsverordnung zur Ausweisung des Naturschutzgebietes „Steinhänge der Saar“ (N6505-301),

Eingang HWK: 23.12.2016 Stellungnahme möglich bis: 22.1.2017

Endorf: Aufstellung des Bebauungsplanes „Wohngebiet Endorf-Süd II“ Eingang HWK: 22.12.2016 Stellungnahme möglich bis: 3.2.2017

Neunkirchen: Bebauungsplan Nr. 127 „Menschenhaus“ und 13. Teiländerung des Flächennutzungsplanes der Kreisstadt Neunkirchen im Bereich Menschenhaus; Eingang HWK: 22.12.2016 Stellungnahme möglich bis: 6.2.2017

Mettlach – Orschol Vorhabenbezogener Bebauungsplan „REWE-MARKT Moselstraße“ Eingang HWK: 23.12.2016 Stellungnahme möglich bis: 17.2.2017

JUBILÄEN

Die Handwerkskammer gratuliert zu den Betriebsjubiläen.

25 Jahre

Stefan Eduard Vogelgesang, Informationstechnikermeister, Saarbrücken; Peter Culmann, Gold- und Silberschmiedemeister, Saarbrücken; Patrik König, Heizung und Sanitär GmbH, Saarbrücken; Heinrich Bickelmann GmbH, Tischler-, Parkettleger-, Bodenlegerbetrieb, Saarbrücken; Albert Kempf,

Gesellschaft für Unterhaltungs- und Kommunikationselektronik mbH; Saarbrücken; Juwelier H. Jürgen Both, Gold- und Silberschmiedemeister, Saarbrücken; Roland Uhl, Elektrotechnikermeister, Großrosseln; Diemar Windsberger, Elektrotechnikermeister, Heusweiler; Michael Dabrock, Metallbauermeister, Kleinblittersdorf; Zahntechnik Martin Weiß GmbH, Püttlingen; Druck Hauser e. K., Inh. Christoph Paul Hauser, Völklingen; Peter Speicher, Bäckermeister, Völklingen; Auto-

haus Klinkner GmbH, Losheim am See; Udo Peter Lauck; Bäckermeister, Merzig; Anja Kartes, Friseurmeisterin, Eppelborn; Bodo Schröder, Kraftfahrzeugtechnikermeister, Illingen; Ruth Emmi Maria Peter; Friseurmeisterin, Illingen; A. Rullof GmbH; Bäckerei, Merchweiler; Melitta Roder, Bestatterbetrieb, Ottweiler; Wiltz GmbH, Maler und Lackierer-, Gerüstbauerbetrieb, Lebach; Peter Mosbach GmbH, Zimmererbetrieb, Saarwellingen; Bernd Willi Kelkel, Elektrotechnikermeister, Schwalbach;

Andreas Martin; Fleischermeister, Überherrn, Anne Christin Rupp, Kosmetikerbetrieb, Bous; Gerhard Lang, Maler- und Lackierermeister, Raumausstatter-, Stuckateurbetrieb, Blieskastel; Bettina Löhfelm, Friseurmeisterin, Homburg, Michael Werner Wendel, Tischlermeister, St. Ingbert; Alfred Koch und Walter Schanne BG, Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb, St. Ingbert; Marko Hübschmann, Einbau von genormten Baufertigteilen, Holz- und Bautenschutzbetrieb, Freisen; Jörg Schmidt,

Maler- und Lackierermeister, Nohfelden; Ekoba Entwicklung, Konstruktion und Bau von Vorrichtungen GmbH, Nonnweiler; Alois Schwarz, Inh. Gerd Schwarz e. K., Feinwerkmechanikermeister, Nonnweiler; Martin Fischer GmbH, Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb, St. Wendel; Bosch Car/Truck Service Leusch e.K., Inhaber Mahmoud Abbas, Tholey.

50 Jahre Dechent Automobile GmbH, Kraftfahrzeugtechnikerbetrieb, Saarlouis.

INTERVIEW

„Respekt und Wertschätzung“

Caroline Lang über die Rolle der sozialen Netzwerke bei der Nachwuchsakquise

Für das Vorstandsmitglied der Bäckerei Ziegler, Caroline Lang, sind soziale Medien und guter Umgang mit Jugendlichen entscheidend, um sie fürs Handwerk zu gewinnen.



Caroline Lang

DHB: Was halten Sie von der HWK-Initiative, einen eigenen YouTube-Kanal einzurichten?

Lang: Wer rastet, der rostet... deshalb finde ich diese Initiative fantastisch. Man muss mit der Zeit gehen und die jungen Leute dort abholen, wo sie sich eben aufhalten. Da sind die sozialen Netzwerke eine prima Kommunikationsplattform und die Jugendlichen bekommen reale Einblicke ins Handwerk.

DHB: Was tun Sie, um den Fachkräftebedarf in Ihrem Unternehmen zu sichern?

Lang: Wir sind ein transparentes modernes Unternehmen und suchen verstärkt auch über Facebook nach Fachkräften. Ebenso binden wir unsere Mitarbeiter mit ein in die Suche, denn wo der Kumpel oder die Freundin sich wohlfühlt, macht es sicher Spaß zu arbeiten.

DHB: Wie wichtig sind für Sie die sozialen Medien zur Fachkräftegewinnung?

Lang: Die sozialen Medien sind enorm wichtig geworden. Man er-

reicht eine riesige Zahl an Interessenten und es spricht sich unheimlich schnell herum. Dank Facebook kann ich meine offenen Stellen immer recht schnell neu besetzen.

DHB: Wo und wie bewerben Sie Ihre freien Lehrstellen?

Lang: Junge Menschen möchten dort arbeiten, wo sie gefördert und geschätzt werden. Ein schicker Laden, der was her macht und coole Kollegen, die die Arbeitszeit angenehm gestalten sind sehr wichtig. Und genau das möchten wir nach außen bringen. Handwerk ist eben nicht veraltet, langweilig und immer das ein und selbe. Handwerk ist vielseitig, innovativ und bringt durch immer neue Herausforderungen Abwechslung und Freude in den Arbeitsalltag. Mit Posts und kleinen Videos in den sozialen Netzwerken konnten wir schon die

passenden Bewerber für das neue Ausbildungsjahr finden.

DHB: Welche Erfahrungen haben Sie mit Lehrstellenabbrüchen gemacht?

Lang: Natürlich kommt so etwas auch mal vor. Dies hat aber nicht immer schlechte Hintergründe. Manchmal ist es ein Umzug, unerwartete Schwangerschaft oder einfach die Feststellung, dass ein anderer Beruf doch etwas besser passt. Die Jugendlichen haben alle Möglichkeiten, sich ihren Traumberuf auszusuchen. Wenn es eben nicht beim ersten Mal klappt, ist das kein Weltuntergang, sondern man hat danach die Chance, zum Beispiel in einem anderen Handwerksberuf sein Glück zu finden.

DHB: Was ist Ihnen wichtig bei der Ansprache junger Menschen?

Lang: Respekt und Wertschätzung sind für junge Menschen was ganz Wichtiges. Freundliche Umgangsformen, das Interesse an dem Mensch hinter der Personalnummer und vor allem ein Lob zwischen durch hilft dabei das Vertrauensverhältnis aufzubauen, das grade bei einer Ausbildung enorm wichtig ist. So findet man den Zugang zu seinem Azubi und schafft eine gute Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit und Kommunikation.



Praktikum: Wirtschaftsministerin produziert Lyoner

Auch beim Nahrungsmittelhandwerk machte Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger bei ihrer Handwerkstour Station. Bei der Metzgerei Thomas Petermann aus Oberwürzbach informierte sie sich mit HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes (ob. Reihe mtl. Bild) über die Wurstherstellung und zeigte an der Theke ihr Verkaufsgeschick. Das Unternehmen Petermann steht für eine nachhaltige Produktion und ist über die regionalen Grenzen hinaus bekannt. Im letzten Jahr gewann Thomas Petermann bei Wettbewerben des Deutschen Fleischerverbands in Essen unter anderem drei Goldmedaillen und einen Pokal für beste Qualität. „Es ist beeindruckend zu sehen, mit welchem Qualitätsaufwand Thomas Petermann seine Wurst- und Fleischwaren herstellt,“ so die Ministerin. Auf die Transparenz seiner Produkte legt Thomas Petermann besonderen Wert. „Bei uns muss der Kunde sehen können, woher sein Fleisch kommt“, so sein Motto. **DH**

EA-Saar jetzt auch digital nutzbar

SERVICE: Einheitlicher Ansprechpartner will Prozesse entbürokratisieren

Seit 2009 sorgt der Einheitliche Ansprechpartner (EA) des Saarlandes dafür, dass bürokratische Hürden für Dienstleistungsunternehmen kleiner werden: Die Anlaufstelle macht gezielt Beratungs- und Informationsangebote an Unternehmerinnen und Unternehmer. Nun ist der Einheitliche Ansprechpartner, dessen Servicestellen bei der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) angesiedelt sind, sogar rundum digital nutzbar – die Verfahrensabwicklung kann jetzt auch elektronisch erfolgen.

Mit dem EA 2.0 können sich die antragstellenden Dienstleister vor allem bürokratisch aufwendige Papierformalitäten ersparen. „Hier trägt die Digitalisierung eindeutig zur Entbürokratisierung bei – gerade für KMU eine echte Erleichterung“, so Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger. Damit habe sich der EA seit seiner Gründung durchweg positiv entwickelt und sei mit der zunehmenden Digitalisierung gewachsen. „Bis heute haben mehr als 2.500 Dienstleister den Service des EA in Anspruch genommen, darunter auch viele Unternehmen aus Nachbarstaaten.“ Allein im Jahr 2016 haben sich mehr als 400 Unternehmen zur Beratung an die gemeinsame Geschäftsstelle des EA Saar gewandt.

EA erleichtert Weg zum Markterfolg

Für die Wirtschaftsministerin sind die Zahlen ein Beleg dafür, dass der Service des EA gut an die Bedürfnisse der Unternehmerinnen und Unternehmer angepasst ist: „Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben oft mit bürokratischen Hürden zu kämpfen. Dabei machen die KMU den Löwenanteil der saarländischen Wirtschaft aus. Ihnen erleichtern wir mit dem Einheitlichen Ansprechpartner den Weg zum Markterfolg.“

Der Einheitliche Ansprechpartner macht Unternehmerinnen und Unternehmern aus Deutschland und den europäischen Mitgliedsländern umfangreiche Beratungs- und Dienstleistungsangebote, etwa zur Aufnahme und Ausübung bis hin zur Beendigung einer Dienstleistungstätigkeit, eine Übersicht der zuständigen Behörden, Zugang zu Registern und Informationen zu möglichen Rechtsbehelfen und unterstützenden Verbänden. Darüber hinaus bietet der Einheitliche Ansprechpartner Saar Unterstützung bei der Abwicklung von Verwaltungsverfahren und Formalitäten. Handwerkskammer und IHK sehen sich darin bestärkt, dass es sich bei dem EA Saar um ein gut nachgefragtes Angebot für Unternehmen handelt, die im Saarland agieren wollen.

Entbürokratisierung entlastet

„Es hat sich bewährt, unseren Mitgliedern und Kunden mit dem EA Saar einen kompetenten Lotsen zur Seite zu stellen. Mit ihm sparen viele Unternehmer Zeit, die sie dringend für die Erledigung ihrer betrieblichen Aufgaben benötigen“, so HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes. Vor allem für angehende Selbstständige, die ihr Unternehmen abseits des eigenen Wohnorts im Saarland ansiedeln möchten, ist das Angebot des EA unverzichtbar. Sie müssen für Genehmigungen, Bescheinigungen und Anmeldungen nicht mehr verschiedene Stellen anlaufen, sondern können sich einmalig an den EA wenden: Dort steht ein Ansprechpartner zur Verfügung, der auch Behördengänge abnimmt. „Damit machen wir die Bürokratie für den einzelnen Unternehmer handhabbar“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Heino Klingen. „Dies greift umso mehr, als der EA 2.0 die Digitalisierung in der Verwaltung weiter vorantreiben wird.“

Seit seiner Gründung wurde der EA insbesondere bei Fragen zum Gaststättenrecht, bei Gewerbeanzeigen, Firmengründungen, Zweigniederlassungen sowie bei Angelegenheiten zum Handwerksrecht genutzt. Ansprechpartnerin bei der HWK ist Doris Clohs, Tel. 0581/ 58 09-105.

saarland.de/einheitlicher_ansprechpartner.htm

Informationsflut bekämpfen

Wir leben in einer Welt, in der zu jeder Zeit praktisch jede Information zu Verfügung steht. Das ist gut! Doch diese Informationsflut bringt auch Nachteile. Der Umgang mit all diesen Informationen muss deshalb gelernt sein. Daher findet am 22. März in der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) ein neues Tagesseminar statt.

Unter dem Titel „Ertrinken Sie nicht in der täglichen Informationsflut – Haben Sie diese ab Jetzt im Griff“ erarbeiten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer Techniken für einen sinnvollen Umgang mit all den Informationen, die über die Medien tagtäglich auf sie einströmen. Das Seminar zielt darauf ab, Schlüsselkompetenzen zu erwerben, um die Fülle der Informationen sinnvoll zu verarbeiten. Es findet in der Zeit von 8:30 bis 16:00 Uhr statt. Weitere Informationen auf der Bildungsplattform www.wissen-nach-plan.de oder bei der Weiterbildungsberaterin der HWK Elke Borowski, Telefon 0681/ 58 09-192, E-Mail: e.borowski@hwk-saarland.de. **EB**

HWK begrüßt mautfreie Zone

Die HWK begrüßt den Vorschlag der saarländischen Landesregierung, in Grenzregionen wie dem Saarland Ausnahmen von der geplanten Pkw-Maut zu erlauben. „Es ist zu befürchten, dass eine Pkw-Maut unsere Nachbarn aus Frankreich und Luxemburg davon abhält, ihre Einkäufe im Saarland zu tätigen. Damit wird wertvolle Kaufkraft verloren gehen, was auch unsere vom privaten Konsum abhängigen Handwerke spüren werden. Der Vorschlag von Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer nach einer Ausnahmeregelung findet daher unsere Unterstützung“, so HWK-Präsident Bernd Wegner. Es gelte, den möglichen Spielraum, mit dem Deutschland seinen Nachbarn entgegenkommen könnte und wie dies bereits Frankreich mit seiner ‚Korridorlösung‘ praktiziert, auch auszuschöpfen. „Die Entwicklung unseres Wirtschaftsstandorts darf nicht durch Maut-Barrieren gehemmt werden. Dies läuft auch den Bemühungen, die Integration in der Großregion voranzutreiben, entgegen“, so Wegner weiter. **DH**

Reform bedarf der Reform

In einem Gespräch mit der Frankfurter Allgemeine Zeitung fordert der Generalsekretär des Zentralverbands des deutschen Handwerks (ZDH), Holger Schwannecke, Nachbesserungen bei der Reform des Gewährleistungsrechts vorzunehmen. Bisher haften Handwerker auch für die fehlerhafte Produkte, die Hersteller zum Einbau auf den Markt bringen. Das soll mit einer Novelle geändert werden. Allerdings darf sich laut Schwannecke die Reform nicht nur auf Handwerke beschränken, die im Wortsinne „aus- und einbauen“, sondern muss alle Handwerke einschließen, die Fremdprodukte verarbeiten.

Auf Ablehnung stößt beim ZDH zudem der Passus, dass die Materiallieferanten den entstandenen Schaden selbst reparieren dürfen. Darüber hinaus soll ihnen das Recht eingeräumt werden, in ihren Geschäftsbedingungen den Handwerkern die gesetzliche Gewähr ihrer erforderlichen Gewährleistungsrechte wieder zu entziehen. Ansprechpartner: Justiziar Claus Ochner, Tel.: 0681/ 58 09-171. **DH**

STARKE PARTNER – STARKE RATEN!

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

MONATL. LEASINGRATE:
AB € 259,- NETTO*

KEINE SONDERZAHLUNG!

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

MONATL. LEASINGRATE:
AB € 299,- NETTO*

KEINE SONDERZAHLUNG!

Innovation that excites

NISSAN NAVARA: Gesamtverbrauch l/100km: innerorts 6,8, außerorts 6,1, kombiniert 6,3; CO₂-Emissionen: kombiniert 167,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm).
 Abbildungen zeigen Sonderausstattungen. *Angebot gültig für die hier ausgewiesenen Modelle. Leasingbeispiel: Leasingbeispiel: Laufzeit von 36 Monaten bis 90.000 km zzgl. MwSt., Überführung und Zulassung. Ein Kilometerleasingangebot der NISSAN LEASING, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss, für Geschäftskunden. Nur bei teilnehmenden NISSAN Händlern. Aktion nur gültig für Kaufverträge bis zum 31.03.2017 bei Zulassung bis 15.04.2017. *5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5*-Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5*-Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Händler für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de.

EINE WERBUNG DER NISSAN CENTER EUROPE GMBH, 50321 BRÜHL

Fragen Sie uns nach unseren aktuellen Angeboten.

Auto Galerie Saar GmbH
Wiesenstraße 8
66115 Saarbrücken
Tel.: 06 81/4 00 08-0
www.auto-galerie-saar.de

Autohaus Ulrich GmbH
Grüblingstraße 96
66280 Sulzbach-Hühnerfeld
Tel.: 0 68 97/8 91 57
www.nissan-ulrich.de

Autohaus Lanfranco GmbH
Lebacher Straße 1
66557 Illingen-Wustweiler
Tel.: 0 68 25/28 17
www.lanfranco.de

Auto Backes GmbH
Lebacher Straße 11
66636 Tholey-Sotzweiler
Tel.: 0 68 53/61 83
www.auto-backes.de

Autohaus Zeller GmbH
Dillinger Straße 50
66701 Beckingen
Tel.: 0 68 35/9 21 40
www.auto-zeller.de