

Handwerk im Saarland

Donnerstag 7. April 2011

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

Nr. 7


**Handwerkskammer
des Saarlandes**

Weiterbildungsangebote der Akademie

- 12.04. Kommunikation:
Gut zurecht kommen mit sich
und anderen
8 U'Std./2 Abende/80 €
- 03.05. Argumentations- und
Überzeugungstechnik
10 U'Std./5 Abende/185 €
- 03.05. Buchführung - Kompakt
60 U'Std./15 Abende/285 €
- 04.05. Informationsveranstaltung
"Geprüfte/r Betriebswirt/in
(HWK)
- 13.05. Workshop:
Seniorengerecht Bauen -
Barrierefrei Wohnen
16 U'Std./4 U'termine/195 €
- 14.05. PC-Servicetechniker
60 U'Std./10 Samstage/395 €
- 19.05. Das erfolgreiche
Verkaufsgespräch
12 U'Std./3 Abende/125 €
- 23.05. Geprüfte/r Betriebswirt/in
1 Jahr in Teilzeit/ 2.345 €
- Seminarangebot in WADERN
- 04.05. Geschäftlicher Erfolg durch
Kundenfreundlichkeit
16 U'Std./4 Abende/150 €
- 18.05. Kaizen -
Methoden und Nutzen
16 U'Std./2 Tage Vollzeit/215 €
- Ihre Ansprechpartnerin:
Cornelia Fauß
Fon: 0681/5809-132
Fax: 0681/5809 222-132
- Meistervorbereitung
Teil I Fachpraxis
03.05. Maurer / Betonbauer
- Teil III Wirtschaft und Recht
14.05. 1 Jahr berufsbeliegend
Juni ca. 6 Wochen Vollzeit
- Teil IV Berufs- und
Arbeitspädagogik
16.05. 2 Wochen Vollzeit
- Ihre Ansprechpartnerin:
Karin Hussung
Fon: 0681/5809-131
Fax: 0681/5809 222-131
www.hwk-saarland.de
- Saar-Lor-Lux
Umweltzentrum GmbH
- Dez. Fachgerechte Schimmelpilz-
sanierung
5 Tage in 2 Blöcken/ 699 €
- Ihre Ansprechpartnerin:
Lisa Meusel
Fon: 0681/5809-176
Fax: 0681/5809 222-208
www.saar-lor-lux-umweltzentrum.de

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:
Dipl.-Vw. Georg Brenner
Dietmar Henle
Tel.: 0681/ 58 09-114
E-Mail: d.henle@hwk-saarland.de

Tag des Handwerks: Mitmachen!

SEPTEMBER: Bundesweiter Aktionstag des deutschen Handwerks bietet Betrieben Chancen, Nachwuchs zu werben, Kunden zu binden, neue Aufträge zu akquirieren

VON DIETMAR HENLE

Am 3. September feiert das Handwerk erstmals den bundesweiten „Tag des Handwerks“. Unter dem Motto „Deutschland ist handgemacht“ steht das ganze Land im Zeichen des Handwerks und lässt seine 975.000 Handwerksbetriebe davon rund 11.000 im Saarland hochleben, ohne deren Einsatz das moderne Leben unvorstellbar wäre. Nationale und regionale Maßnahmen sorgen dafür, dass ganz Deutschland einen Tag lang über „Die Wirtschaftsmacht. Von nebenan.“ spricht und keiner an den Leistungen des Handwerks vorbeikommt.

Was bringt der Tag?: Die Vorteile dieses ersten „Tag des Handwerks“ sind für die Betriebe vielfältig. Die Imagekampagne funktioniert wie ein Gütesiegel, das für die Größe, Bedeutung, Modernität und Vielfalt des gesamten Wirtschaftsbereichs steht. Durch die Teilnahme am Tag des Handwerks können die Betriebe der Öffentlichkeit und den Medien ihre Zugehörigkeit zur Wirtschaftsmacht von nebenan verdeutlichen.

Kunden gewinnen und binden: Am Tag des Handwerks können Handwerksbetriebe die Kunden auf ihre Leistungen und Produkte gezielt aufmerksam zu machen. Das bietet einerseits die Chance potenzielle Neukunden für sich zu interessieren, andererseits die Bindung zwischen Bestandskunden und Betriebe zu stärken.

Geschäftskontakte aufbauen und pflegen: Der bundesweite Aktionstag ist eine ideale Plattform, mit Geschäftspartnern zusammenzukommen, um in ungezwungener Atmosphäre die Leistungsstärke sowohl des eigenen Betriebes als auch des gesamten Handwerks zu verdeutlichen. Gemeinsame Aktionen mit anderen Betrieben legen womöglich den Grundstein für eine geschäftliche Zusammenarbeit.

Nachwuchs für das Handwerk begeistern: Indem das Handwerk an diesem Tag geschlossen seinen Wirtschaftsbereich präsentiert, wächst seine Wahrnehmung als Wirtschaftsmacht in der Öffentlichkeit. Das birgt die Chance, die Jugend für das Handwerk zu interessieren. Durch Aktion vor Ort können

Sie qualifizierten Nachwuchs für das Handwerk und ganz konkret für Ihren Betrieb gewinnen.

Wie können sich Betriebe beteiligen?: Der Tag des Handwerks ist nicht nur eine zentrale „Werbeaktion“ der Imagekampagne, er lebt vielmehr vom persönlichen Engagement aller Handwerksbetriebe! Zeigen Sie Ihren Kunden und Geschäftspartnern, was Sie zu bieten haben, und lassen Sie sich feiern! Jede Aktion ist willkommen – egal ob groß oder klein. Im Folgenden werden Aktionen vorgeschlagen, die Sie – ob als einzelner Betrieb oder im Verbund mit anderen Betrieben – im Vorfeld oder am Tag des Handwerks umsetzen können.

Besondere Angebote: Überraschen Sie Ihre Kunden mit speziellen Angeboten zum Tag des Handwerks. So können Sie Ihre Teilnahme in Ihren Arbeitsalltag integrieren und zeigen, dass auch Sie das Qualitätssiegel des Handwerks tragen. Zur Präsentation Ihres Angebots zum Tag des Handwerks stehen Ihnen spezielle Poster



Mit diesem Plakat wird für den bundesweiten Aktionstag geworben



So voll, wie auf dieser Fotomontage, soll es in den Straßen am 3. September werden

zur Verfügung, die Sie leicht um Ihr Angebot ergänzen können.

Tag der offenen Tür: Mit einem Tag der offenen Tür bringen Sie allen Interessierten Ihren Betrieb in einem lockeren Rahmen näher und machen nebenbei noch Werbung für Ihre Produktpalette bzw. Ihr Leistungsangebot. Zeigen Sie in einer Sonderchau Ihren Besuchern ausgewählte Produkte (z. B. Meister- oder Gesellenstücke) oder Projekte, die besonders beeindruckend oder innovativ sind. Weitere Möglichkeiten sind besondere Beratungsgespräche oder Schnupperkurse, um vor allem Jugendliche für das Handwerk zu begeistern. Mit Gewinnspielen kann zudem die Ratelust der Besucher geweckt werden.

Kunden- oder Mitarbeiterfest: Wer hauptsächlich Geschäftsbeziehungen zu anderen Unternehmen pflegt und wenig Kontakt zu Endverbrauchern hat, der kann ein Fest für Firmenkunden organisieren. Man kann den Tag natürlich auch zur Mitarbeitermotivation nutzen und zum Betriebsfest einladen.

Gemeinsame Aktionen mit anderen Betrieben: Ein Zusammenschluss mehrerer Betriebe kann einer Aktion Größe verleihen. So kann jeder Betrieb bereits mit wenig Aufwand viel Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Sie machen das Handwerk und seine Vielfalt sichtbar und betreiben gleichzeitig Eigenwerbung für Ihren Betrieb.

Vielfältige Materialien: Zur Vereinfachung Ihres Organisationsaufwandes werden ab Mitte Mai Vorlagen für Banner und Poster zum Tag des Handwerks, Buttons, Papierfähnchen, Thekenaufsteller, Luftballons und Kampagnenshirts zur Verfügung gestellt.

Ausführliche Informationen gibt ein Leitfaden für Handwerksunternehmen, der ab sofort unter <http://brandmanagement.handwerk.de> zur Verfügung steht. Die Ideen im Leitfaden sind erste Anregungen. Der Phantasie der Unternehmen sind hier keine Grenzen gesetzt.

Ansprechpartner für die Imagekampagne ist HWK-Pressesprecher Dietmar Henle, E-Mail: d.henle@hwk-saarland.de.

HWK begrüßt Entwurf für Anerkennungsgesetz

PRÜFUNG: Qualität muss Vorrang vor Schnelligkeit haben

Die Handwerkskammer begrüßt den Gesetzentwurf zur Anerkennung ausländischer Berufsabschlüsse. Dazu erklärt Hauptgeschäftsführer Georg Brenner, dass das Gesetz zur Verbesserung der Transparenz über ausländische Berufsqualifikationen beitragen werde. Es werde den Betrieben bei der Einstellung sowohl von in Deutschland lebenden als auch künftigen Zuwanderern helfen. „Es leistet damit einen Beitrag zur Integration und zur Fachkräftesicherung. Wichtig ist dabei die Anbindung an nationale Berufsstandards, denn die deutschen Qualifikationsanforderungen dürfen keinesfalls ausgehöhlt werden“, so Brenner.

Besonders das Saarland werde vom neuen Anerkennungsgesetz profitieren, da es kein anderes Bundesland auf Grund des demografischen Wandels vom Fachkräftemangel betroffen sei. Es sei konsequent und richtig, dass für die Handwerksberufe die HWK Ansprechpartner ist. Sie kann so an ihre bisherigen Aufgaben anknüpfen und in den Regionen die Anträge auf Übereinstimmung oder Abweichung vom deutschen Qualifikationsstandard prüfen und die Gleichwertig-

keitsbescheinigung ausstellen. Für eine erfolgreiche Umsetzung kommt es nach Brenner jetzt darauf an, dass der Bund die zuständigen Stellen unterstützt, damit diese die ambitionierten Zeitvorgaben für die Fallbearbeitung einhalten können.

„Die Qualität der Anerkennungsverfahren muss Priorität vor Schnelligkeit haben. Ohne eine ausreichende Übergangszeit für die Umsetzungsvorbereitung geht es nicht. Wir begrüßen daher die vorgesehene Aussetzung der dreimonatigen Bearbeitungsfrist im ersten Jahr.“ Allerdings will die HWK über das Prüfungsverfahren hinausgehen. „Wir beabsichtigen, nicht nur die Qualifikation zu prüfen, sondern wir wollen die Migranten in ihren jeweiligen Berufen auch beraten und ihnen bei Bedarf entsprechende Qualifikationsangebote unterbreiten“, unterstreicht Brenner.

Im Saarland erwartet er 3.000 Antragsteller, deren Berufsabschlüsse zu kontrollieren sind. Insbesondere in den ersten Monaten nach Inkrafttreten des Gesetzes sei mit einer „Bugwelle“ an Anträgen zu rechnen. **DH**

Workshop zum Training des Gedächtnisses

Gesichter, Namen und Informationen zu Personen speichern – kein Problem. Wichtige Termine sicher im Kopf behalten oder Fremdwörter, Vokabeln und Zahlen spielerisch lernen und merken – funktioniert. Wie und warum erläutert Roland Geisselhart, bekannter Gedächtnistrainer Europas sowie Personal- und Unternehmensberater in Friedrichshafen bei einem Workshop, den Frau & Handwerk am 19. April, 17 Uhr in der Handwerkskammer anbietet.

Geisselhart ist Master-Umsetzer von Gedächtnistechniken im mittleren und oberen Management nationaler und internationaler Unternehmen. Bekannt wurde er unter anderem durch verschiedene Fernsehauftritte, darunter auch bei Dr. Alfred Biolek in der Sendung „Mensch, Meier“ oder im Gesundheitsmagazin Praxis. Zudem ist er Autor zahlreicher Fachbücher, die sich mit dem Thema Lernen und Gedächtnis beschäftigen.

Gäste sind zu dem Workshop herzlich willkommen. Für Mitglieder von Frau & Handwerk ist er kostenfrei.

Information und Anmeldung bei Geschäftsführerin Elke Borowski, Tel.: 0681/ 58 09-192. **AM**

Gesucht Unternehmerfrau des Jahres 2011

Mit dem Wettbewerb „Die Unternehmerfrau des Jahres im Handwerk“ würdigt das Wirtschaftsblatt „handwerk magazin“ die Leistungen mehrerer hunderttausend Frauen im deutschen Handwerk. Die Siegerin erhält eine Urlaubsreise im Wert von 2.500 Euro.

Um die Auszeichnung bewerben können sich Handwerksmeisterinnen, gesellschaftsrechtliche Leiterinnen eines Handwerksunternehmens oder mitarbeitende Ehefrauen in Teilzeit- oder Vollzeitstellung. Unterstützt wird der Wettbewerb vom Bundesverband der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH).

Den Preis erhält eine Unternehmerfrau, ohne deren Einsatz der Betrieb nicht so erfolgreich arbeiten oder gar nicht existieren könnte oder die sich – neben ihren Verpflichtungen in Betrieb und Familie – durch gesellschaftliches oder politisches Engagement für das Handwerk eingesetzt hat.

Einsendeschluss für die Bewerbungen ist der 30. April. Weitere Informationen zu der Ausschreibung erhalten interessierte Frauen im Handwerk unter: unternehmerfrau-des-jahres.de

Neues Aufnahmeverfahren

MEISTER- UND TECHNIKERSCHULE: Lehrgangseignung primäres Zulassungskriterium
Sozialkompetenz soll mit Blick auf Führungskompetenz deutlich gefördert werden

VON DIETMAR HENLE

Bestens ausgebildete Fachkräfte braucht das Land. Sie sind ein wichtiger Baustein für den Wirtschaftsstandort Saarland. Nicht zuletzt wegen der stetigen technischen Weiterentwicklung in nahezu allen Bereichen wachsen die Anforderungen an die Qualifikation der Bewerber. Um diesem berechtigten Ansinnen aus dem Handwerk nach qualifizierten Fachkräften nachzukommen, hat die Saarländische Meister- und Technikerschule (SMTS) ihr Aufnahmeverfahren grundlegend geändert. Die Schule wird die künftigen Meister und Techniker nicht nur auf anspruchsvolle Fachaufgaben, sondern auch auf Organisations-, Marketing- und Führungsaufgaben vorbereiten.

Um die Weiterbildung zum Meister oder Techniker absolvieren zu können, war bislang neben dem Nachweis des erfolgreichen Abschlusses einer Gesellenprüfung in einem zulassungspflichtigen Handwerk lediglich der Zeitpunkt der Anmeldung für die Aufnahme in die Meister- und Technikerschule relevant.

Das Prinzip war einfach: Je früher die Anmeldung erfolgte, desto höher war die Chance der Aufnahme. Das soll sich grundlegend ändern. „Es hat sich gezeigt, dass sich diese rein formalen Kriterien des Aufnahmeverfahrens in Anbetracht wachsender qualitativer Anforderungen zunehmend als problematisch erweisen“, betont Dieter Schäfer, Leiter der SMTS.

Die Auswahl der Bewerber soll deshalb jetzt im Rangfolgeverfahren und zwar allein auf Grund ihrer Eignung für den jeweiligen Lehrgang erfolgen. Die Rangfolge der Zulassung bestimmt eine Messzahl, die sich aus der Zuordnung von Punkten für das Ergebnis der Gesellenprüfung, der Teilnahme an relevanten Fortbildungen sowie der praktischen Erfahrung nach der beruflichen Ausbildung zusammensetzt. Die Auswahl der Teilnehmer für das Schuljahr 2011/2012 wird bis 30. April dieses Jahres getroffen.

Die vorhandenen Kenntnisse reichen oftmals nur bedingt aus

Mit der Umstellung auf das neue Auswahlverfahren will die SMTS gewährleisten, dass die Eignung der zugelassenen Bewerber für die Wei-

terbildung besser gewährleistet ist. „Die Erfahrung hat bislang gezeigt, dass das eigenständige Erarbeiten fehlenden Wissens sich in Anbetracht der Stofffülle als sehr schwierig gestaltet“, so Schäfer. Die Konsequenzen sind häufig vorzeitiger Abbruch oder schlechtere Prüfungsergebnisse. Hier lag die Crux des alten Systems: Geeignete Interessenten kamen nicht zum Zug, da sie sich zu spät anmeldeten. Dem will die SMTS jetzt durch die Einbindung qualitativer Kriterien in den Anmeldevorgang entgegenwirken.

Stärkere Berücksichtigung des Leistungsstands

Um die Punktzahl und damit die Chance auf Aufnahme zu verbessern, können die Bewerber zielgerichtet Weiterbildungskurse besuchen. Das neue Qualifizierungsverfahren berücksichtigt verstärkt Leistungsstand, berufliche Erfahrung und die Bereitschaft zur fachlichen Fortbildung – also Voraussetzungen, die für die Bewältigung der steigenden Prüfungsanforderungen zwingend notwendig sind. Das didaktische Konzept wurde laut Schäfer zudem grundlegend verändert. „Für

uns geht es neben der Stoffvermittlung um einen weiteren wichtigen Baustein, der für zukünftige Führungskräfte des Handwerks unabdingbar ist. Ich spreche von der Sozialkompetenz“, so der Schulleiter.

Keine Führungsqualität ohne Sozialkompetenz

Hier beklagen zu Recht viele Handwerksunternehmer Defizite. „Moderne Führungskräfte müssen Vorbilder sein und darauf will die SMTS ihre Schüler vorbereiten“, erläutert Schäfer. Er sieht darin einen wichtigen Weiterbildungsauftrag für die Saarländische Meister- und Technikerschule als Führungsakademie.

Auch handlungsorientierte Arbeits- und Entscheidungsprozesse stehen zunehmend im Unterrichtsgeschehen. „Wir wollen unsere Absolventen fit machen für die Herausforderungen der modernen Arbeitswelt“, betont Schäfer. Ohne Leistungswillen und Leistungsbereitschaft seitens der Teilnehmer ist das nicht zu schaffen. Deshalb sieht er im neuen Auswahlverfahren einen richtigen Ansatz, den Anforderungen der Meister- und Techniker Ausbildung besser gerecht werden zu können.

Gebrauchte und Service retten Bilanz

KFZ-BRANCHE: Trotz Umsatzverlust ist die Branche mit dem Autojahr 2010 zufrieden



Im Kfz-Gewerbe bleibt der Service eine stabile Säule

Das saarländische Kraftfahrzeuggewerbe ist mit dem Autojahr 2010 trotz eines Umsatzverlustes von 6,2 Prozent auf 1,813 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,933) zufrieden. „Wir sind stabil durch die Krise gekommen“, bilanzierte Herbert Seiwert, Vorsitzender des Saarländischen Kfz-Verbands mit dem Hinweis darauf, dass nahezu alle Experten das Autojahr 2010 als „das Krisenjahr Nummer eins nach der Umweltprämie“ befürchtet hätten. Der Service und das Geschäft mit gebrauchten Autos hätten die Jahresbilanz gerettet, denn der Umsatz mit neuen Pkw habe nahezu 170 Millionen Euro verloren.

Erwartungsgemäß habe es im Umsatz mit neuen Autos ein Minus von 18,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr gegeben, sagte Seiwert. Er erinnerte an die Sonderkonjunktur mit einem Gesamtverkauf von 55.032 neuen Pkw, der im letzten Jahr auf ein Normalniveau von 37.783 Einheiten abgerutscht sei. Dennoch sei der Handel mit 2010 nicht unzufrieden, denn bei einem Mengenrückgang von 31,3 Prozent sei es durch die strukturellen Veränderungen zugunsten der größeren Modellsegmente gelungen, den Umsatzrückgang „moderat“ zu gestalten. Der durchschnittliche Preis

eines neuen Autos sei vor allem durch die gewerblichen Käufe in der Mittel- und Oberklasse auf 26.840 Euro (Vorjahr 22.730) gestiegen.

Erfreulich entwickelte sich der Gebrauchtwagenmarkt. Nach der Mengensteigerung um 7,1 Prozent auf 88.335 (Vorjahr 82.460) berichtet der Kfz-Verband von einem Umsatzplus von 10,8 Prozent. Insgesamt 762,7 Millionen Euro (Vorjahr: 688,8) wurden umgesetzt, wobei der Fachhandel seinen Umsatzanteil von knapp 67 Prozent stabilisierte. Auffällig sei der große Anstieg des Durchschnittspreises im Privatmarkt von 10,8 Prozent, während er im Fabrikatshandel lediglich um ein Prozent und im reinen Gebrauchtwagenhandel um 2,4 Prozent angestiegen sei.

Seiwert sieht den Grund des überdurchschnittlichen Preisanstiegs bei den Privatverkäufen in der nach der Umweltprämie veränderten Marktstruktur. Die alten und damit preiswerten Fahrzeuge seien mit der Prämie 2009 verschwunden, das Alter der Fahrzeuge habe sich verringert. Ein kleiner Wermutstropfen in der „guten Gebrauchtwagenbilanz“ sei der Verlust von zwei Prozentpunkten im Marktanteil. Aktuell habe der Fachhandel 52 Prozent, der Privatmarkt 48 (Vorjahr: 46) Prozent. **DH**

IT Impulse 2011
Das Messe-Event für IT- und TK-Profis!
Die Hausmesse von Fröhlich + Walter

Die Profis der Branche zeigen die News von Morgen
Security - Klimatisierung von Serverräumen - Heimnetzwerk umv.
Expertenwissen aus erster Hand
Fachvorträge und Workshops
Exklusive Messeangebote



Gleich mehr erfahren und anmelden:
www.it-impulse.com

06. Mai 2011
MesseZentrum
Saarbrücken

In dieser Ausgabe liegt eine Beilage der „CITROEN Commerce GmbH, Niederlassung Saarbrücken“ bei
Wir bitten um freundliche Beachtung

Leserate?
BUCHTIPPS + BUCHBESTELLUNG
www.handwerksblatt.de
oder Telefon: 0211/39098-28

HIER KÖNNTE IHRE ANZEIGE STEHEN

IHR ANSPRECHPARTNER IM SAARLAND:

schäfer medienberatung
Gerd Schäfer
Telefon 0 65 01/60 86 31-4
Fax 0 65 01/60 86 31-5
schaefer-medien@t-online.de

Deutsches
Handwerksblatt
www.handwerksblatt.de

Anzeige

IKK Südwest

Mit Sicherheit günstiger

Ein Ziel, das sich auszahlt!

Willkommen bei der
IKK Südwest

Zusatzbeitrag

Jetzt wechseln und **garantiert keinen Zusatzbeitrag zahlen!**

Wechseln Sie jetzt: 0800/0 119 119
www.ikk-suedwest.de

IKK Südwest

Bessere Regelungen für Arbeitsschutz im Betrieb

Zum 1. Januar dieses Jahres ist die Unfallverhütungsvorschrift „Betriebsärzte und Fachkräfte für Arbeitssicherheit“ (DGUV-Vorschrift 2) in Kraft getreten. Sie hat die bisherigen Vorschriften abgelöst, mit denen die gesetzliche Unfallversicherung die Betreuung der Unternehmen durch den Betriebsarzt und eine Fachkraft für Arbeitssicherheit geregelt hat. Damit existiert erstmals für Berufsgenossenschaften und Unfallversicherungsträger der öffentlichen Hand eine einheitliche Vorgabe zur Konkretisierung des Arbeitssicherheitsgesetzes (ASiG). Arbeitgeber mit mehr als zehn Beschäftigten müssen sich dementsprechend seit Anfang 2011 nach geänderten Vorgaben zur betriebs-

ärztlichen und sicherheitstechnischen Betreuung richten. Der Betriebsarzt und die Fachkraft für Arbeitssicherheit unterstützen den Arbeitgeber dabei, Arbeitsunfälle, Berufskrankheiten und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren zu erkennen und Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Nach dem Arbeitssicherheitsgesetz ist der Arbeitgeber verpflichtet, sich entsprechend beraten zu lassen. Das Gesetz überlässt den Trägern der gesetzlichen Unfallversicherung die Aufgabe, Art und Umfang dieser Pflicht in eigenen Vorschriften auszugestalten. Zwar hatten die Unternehmen auch bisher klare Vorgaben, doch mit dem Nachteil, dass die Einsatzzeiten für Betriebsarzt und Fach-

kraft für Arbeitssicherheit meist erheblich über oder unter dem Beratungsbedarf eines Betriebes lagen. Im Mittelpunkt der Neuregelung stehen deshalb Leistungskataloge, aus denen das Unternehmen auswählen kann. Ebenso lassen sich daraus die notwendigen personellen Ressourcen ableiten. Die neuen Regelungen stellen für den Arbeitsschutz eine große Chance dar, da jeder Betrieb nun die für ihn passenden Maßnahmen zielgerichteter angehen kann. Weitere Informationen stellt die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung unter www.dguv.de zur Verfügung. Auskünfte erhalten Interessierte auch über die kostenlose IKK Service-Hotline 0800/0 119 119.

IKK-Experten helfen bei Rückkehr in den Beruf

Ist ein Beschäftigter innerhalb von zwölf Monaten insgesamt länger als sechs Wochen arbeitsunfähig, sieht der Gesetzgeber ein systematisches Engagement des Arbeitgebers vor: Das Betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM). Es soll unter anderem verhindern, dass der Mitarbeiter erneut arbeitsunfähig wird. Es spielt keine Rolle, ob eine oder mehrere (auch unterschiedliche) Erkrankungen die Arbeitsunfähigkeit

verursacht haben. Der Arbeitgeber ist gesetzlich verpflichtet, sich aktiv für die Eingliederung von Mitarbeitern im Betrieb einzusetzen, um so deren Gesundheit dauerhaft zu stärken. Dabei gibt es keine festgeschriebene Vorgehensweise. Jede Arbeitsunfähigkeit eines Mitarbeiters soll individuell behandelt werden. Die Gesundheitsexperten der IKK Südwest verfügen über das erforderliche Fachwissen und langjährige Erfahrung. Sie

helfen dabei, Maßnahmen zur Eingliederung auszuwählen, zu organisieren und durchzuführen. In enger Zusammenarbeit mit Arbeitgebern und Mitarbeitern geben sie Tipps und stehen beratend zur Seite. Weitere Informationen erhalten interessierte Arbeitgeber über die kostenfreie IKK Gesundheits-Hotline 0800/0 119 000 an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr.
ikk-suedwest.de

Baugewerbe mit Fehlstart

KONJUNKTUR: Plus im öffentlichen Bau konnte sonstige Rückgänge nicht kompensieren

VON DIETMAR HENLE

Verglichen mit der Baukonjunktur im Bundesgebiet spricht der AGV Bau Saar im Saarland von einem Fehlstart. Dies belegen die neuesten Zahlen des Statistischen Bundes- und Landesamtes, die dem AGV Bau Saar für den Jahresbeginn vorliegen. Ob dies ausschließlich auf die Witterungseinflüsse oder die niedrigen Basiswerte zurückzuführen ist, bleibt fraglich. Zwar entfallen im langfristigen Durchschnitt nur 4,5 Prozent des Jahresumsatzes auf den Januar, dennoch hat allein das Saarland beim Umsatz negative Vorzeichen mit einem Minus von 4,7 Prozent zu verzeichnen. Alle übrigen Bundesländer vermelden deutliche, teilweise zweistellige Wachstumsraten.

Deutschlandweit lagen im Januar dank der guten Witterung der baugewerbliche Umsatz im Bauhauptgewerbe nominal um 29,3 Prozent und der Auftragseingang um 10,3 Prozent über den entsprechenden Vorjahreswerten. Die Zahl der Beschäftigten legte um zwei Prozent zu. Triebfeder der Entwicklung im Januar war einmal mehr der Wohnungsbau, der sowohl beim Auftragseingang (+39,9 %) als auch beim baugewerblichen Umsatz (+41,9 %) die höchsten Wachstumsraten aufwies. Hier schlugen sich die deutlich gestiegenen Baugenehmigungen aus dem Vorjahr nieder. Positiv war auch die Entwicklung im Wirtschaftsbau. Auftragseingang (+22,5 %) und baugewerblicher Umsatz (+22,4 %) legten mit der gleichen Rate deutlich zu. Angesichts der rückläufigen Genehmigungszahlen im Vorjahr erscheint hier die weitere Entwicklung aber noch unsicher. Gespalten war das Bild im Öffentlichen Bau. Während der Umsatz um 24 Prozent zulegte, ging der Auftragseingang um 13,6 Prozent zurück. Damit setzt sich bei der Ordertätigkeit die schwache Entwicklung des zweiten Halbjahres 2010 nahtlos fort. Einzige positive Meldung für das Saarland



Für den Straßenbau und den öffentlichen Bau wird für 2011 auf Grund der auslaufenden Konjunkturprogramme eine schwierige Entwicklung erwartet.

vorab: Sowohl die Zahl der Beschäftigten liegt mit 5,3 Prozent als auch die der geleisteten Arbeitsstunden mit 49 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum im Plusbereich. Im Vergleich zum Bundesgebiet sank der baugewerbliche Umsatz im Bauhauptgewerbe nominal um 4,7 Prozent und der Auftragseingang um 4,5 Prozent.

Baukonjunktur im Saarland mit Minus, Aufträge lassen auf sich warten

Schrieb man bei den Umsatzzahlen sowohl im Wohnungsbau (-37,3 %) als auch im Wirtschaftsbau (-17,2 %) tiefrote Zahlen, so war es einzig der öffentliche Bau, der mit 58,6 Prozent Zuwachs den Absturz auffangen konnte. Beim Blick auf die Zahlen beim Auftragseingang, also auf die künftigen Umsätze, zeichnet sich ein ganz anderes Bild ab.

Anlass zur Hoffnung geben die Auftragsengänge im Wohnungsbau (+10,4 %), die

sowohl auf Neubaumaßnahmen infolge der verbesserten Stimmung bei Privathaushalten als auch auf energetische Sanierungsmaßnahmen zurückzuführen sein dürften. Der Wirtschaftsbau startet mit einem moderaten Plus von 4,6 Prozent ins Jahr. Hier wird erst für die zweite Jahreshälfte mit einer steigenden Belegung der Bautätigkeit gerechnet.

Enttäuschend ist nach wie vor die Orderlage der öffentlichen Hand (-15,3 %). Aufgrund der im Saarland überwiegend abgearbeiteten Konjunkturpakete und der desolaten Haushaltslage von Land, Kommunen und Gemeinden dürfte das Jahr 2011 den saarländischen Baubetrieben ein schwieriges Jahr bereiten. Besonders besorgniserregend ist der Einbruch beim Straßen- und Tiefbau, der sich im Vergleich zum vergangenen Jahr beschleunigt fortsetzt. Der Rückgang betrug bei den Auftragsengängen 26 bzw. 15,1 Prozent.

Juwelier Krämer gehört zu den hundert Besten

Das Unternehmen Juwelier Krämer aus Saarbrücken wurde von der renommierten Zeitschrift „Schmuck Magazin“ mit der Auszeichnung „Exzellente Schmuckkultur 2011“ geehrt. Die Zeitschrift vergibt diesen Preis schon das siebte Jahr in Folge. Juwelier Krämer ist nach 2009 bereits das zweite Mal mit diesem Preis ausgezeichnet worden. Damit zählt er laut Jury zu den 100 besten von etwa 9.000 Juwelieren im deutschsprachigen Raum.

Ob Juwelier, Goldschmiede-Atelier oder Galerie – es kommt auf das Einkaufserlebnis und den perfekten Service an. Wenn alle diese Komponenten stimmen, gehört ein Geschäft zu den Besten der Branche – wie auch Juwelier Krämer.

Ziel der Auszeichnung ist es, dem Thema Schmuck mit seinen künstlerischen und kulturellen Wurzeln auf hohem Niveau eine Bühne zu schaffen, die Schmuckkultur im deutschsprachigen Raum zu fördern und zu bewahren. Die Ehrungen sollen dazu beitragen, den Schmuckkauf zum Erlebnis zu machen und die Schmuckszene in ihrer gestalterischen Vielfalt und Kreativität zu erhalten. **DH**



Auszeichnung für seine exzellente Schmuckkultur: Juwelier Krämer

BAULEITPLÄNE

Die Handwerkskammer ist als Träger öffentlicher Belange aufgefordert, zu folgenden Bauleitplänen Stellung zu nehmen. Dabei ist die HWK auf das Wissen der Handwerksunternehmen vor Ort über mögliche Bedenken, Probleme oder gar Konflikte angewiesen, um diese im Sinne des Handwerks in die Stellungnahmen mit einfließen zu lassen. Anregungen bitte rechtzeitig vor Ablauf der jeweiligen Frist zur Stellungnahme bei der Handwerkskammer des Saarlandes einreichen!

Ansprechpartner:

Manfred Kynast,

Genehmigungslotse der HWK

Tel.: 0681/ 58 09-137,

Fax: 0681/ 58 09-222-137,

E-Mail: m.kynast@hwk-saarland.de

Perl

Vorhabenbezogener Bebauungsplan „Dörrwiese-Mühlentopp – 1. Änderung“

Eingang HWK: 4.3.

Stellungnahme bis 11.4.

Neunkirchen

4. Änderung des Bebauungsplanes Nr. 91

Stadtwerkerweiterung

Eingang HWK: 17.3.

Stellungnahme bis 18.4.

Schwalbach – Elm

Bebauungsplan „Wohngebiet Am Knausholz-Schacht“

Eingang HWK: 26.3.

Stellungnahme bis 2.5.

TERMIN

Sprechtage zu Belgien in der Kammer

Am 16. Mai findet um 18 Uhr im Großen Saal der Handwerkskammer der „HWK-IHK Ländersprechtage Belgien“ statt. Experten werden umfassend über den dortigen Markt informieren und mit interessierten Handwerksbetrieben diskutieren. Anmeldung bei Peter Juen: Tel.: 0681/ 58 09 145, Fax: 0681/ 58 09 222 145, E-Mail: p.juen@hwk-saarland.de.

Umstieg von Papier auf Elektronik

Am 1. Juli löst das elektronische „Datenaustauschverfahren Entgeltersatzleistungen“ das Kommunikationsverfahren in Papierform zwischen Arbeitgeber und Sozialversicherung ab. Nach einer Phase der freiwilligen Teilnahme an dem Verfahren zur Berechnung von Krankengeld, Verletztengeld, Übergangsgeld und Mutterschaftsgeld folgt jetzt der verpflichtende Umstieg von Papier auf Elektronik.

Die „Gemeinsamen Grundsätze“ der Spitzenorganisationen der Sozialversicherung, die die Leitlinien des Verfahrens bestimmen und den Aufbau der Datensätze festlegen, sind unter www.gkv-daten-austausch.de abrufbar.

Mit Blick auf das neue Verfahren ist den Arbeitgebern zu empfehlen, Kontakt mit ihren Softwarehäusern aufzunehmen und sich insbesondere über den Liefertermin der entsprechenden Softwareanpassungen zu informieren, soweit diese zum Jahreswechsel noch nicht mitgeliefert bzw. vorgenommen wurde. **DH**

Neue SZ-Beilage „Meisterlich“

Am 16. Mai erscheint die Ausgabe von „Meisterlich“, die der Gesamt-Ausgabe der Saarbrücker Zeitung beiliegen wird. Das halbjährliche „Spezial“ wird von der HWK gefördert und richtet sich an Handwerkerkunden und Endverbraucher. Es beinhaltet aktuelle, trendorientierte und informative Themen aus allen Bereichen des Handwerks.

Zur zielgenauen Kundenansprache können Anzeigen in der Gesamt- oder den Regionalausgaben geschaltet werden. Anzeigenschluss ist der 3. Mai. **DH**

Handwerk und Wissenschaft Hand in Hand

Die Handwerkskammer des Saarlandes verbindet seit vielen Jahren eine enge Zusammenarbeit mit den saarländischen Hochschulen. So werden wissenschaftliche Erkenntnisse dem Handwerk zugänglich gemacht, umgekehrt finden praktische Fragestellungen und Ansätze Eingang in die Arbeit der einzelnen Fakultäten.

Ein Projekt in dieser intensiven und zielgerichteten Zusammenarbeit wurde jetzt abgeschlossen. Im Rahmen ihres Bachelorstudienganges betreuten zehn Studierende der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) fünf Handwerksbetriebe bei der Erstellung einer markt- und kundengerichteten Marketingkonzeption. Die betreuten Betriebe kamen aus den Branchen Fliesenleger, Schreiner, Elektriker und Montagetechnik.

Die Idee für diese Projektarbeit basiert auf der Erkenntnis, dass viele kleine und mittlere Betriebe ein funktionierendes Marketing besitzen, oft aber keine Zeit bleibt für strategische und konzeptionelle Marketingplanung.

Die Seminararbeit wurde von der Unternehmensberatung der HWK initiiert und begleitet. Die wissenschaftliche Leitung oblag Prof. Dr. Nicole Schwarz, Marketingprofessorin an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der HTW.

Die Studentinnen und Studenten stellten in den Partnerbetrieben zunächst Situationsanalysen an, um mögliche Schwachstellen aufzudecken. Schrittweise wurden dann Verbesserungen gesucht und in ein geschlossenes Marketing-Mix eingebunden. Prof. Dr. Nicole Schwarz lobte das hohe Niveau aller Seminararbeiten. Die gleiche Resonanz kam aus den von den Studentinnen und Studenten betreuten Handwerksbetrieben. **PL**

Seminare zu Rhetorik und Kommunikation

Im Seminarangebot der Handwerkskammer bildet das Thema Rhetorik und Kommunikation einen Schwerpunkt. Miteinander reden können, ist Grundvoraussetzung für ein gutes Miteinander. Dies gilt sowohl für den privaten als auch für den beruflichen und geschäftlichen Bereich. Dabei spielen sowohl das gesprochene Wort als auch Gestik und Mimik eine entscheidende Rolle.

Im Seminar „Kommunikation – gut zurecht kommen mit sich und anderen“, das für den 12. April in den Räumlichkeiten der HWK geplant ist, erarbeiten die Teilnehmer wie eine positive Kommunikationsbasis zu Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten aufgebaut wird. Sie trägt wesentlich zum Erfolg eines Unternehmens bei.

Wie es gelingt, in jeder Gesprächssituation souverän zu bleiben und mit sachlichen Argumenten zu überzeugen ist Thema des Seminars „Argumentations- und Überzeugungstechnik“, dessen Start für den 3. Mai vorgesehen ist.

„Das erfolgreiche Verkaufsgespräch“ steht am 19. Mai und Telefontraining am 7. Juni auf dem Terminplan. Das für den 5. Juli geplante Tagesseminar „Debitorenmanagement – Wie man Kunden zum Bezahlen motiviert“ schließt die Seminarreihe zum Thema Rhetorik und Kommunikation ab. Es zeigt, wie Mahngespräche am Telefon erfolgreich geführt werden, so dass die Kundenbeziehung nicht belastet oder gar gefährdet wird.

Schriftliche Anmeldungen zu allen Seminaren werden ab sofort entgegengenommen. Ausführliche Informationen gibt Cornelia Fauß, Tel.: 0681/ 58 09-132; E-Mail bitte an: e.borowski@hwk-saarland.de, weitere Infos im Internet. **EB**

Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was



Wir bringen Kunden.

Nutz unsere Kontakte: mit einem Inserat in Das Örtliche.

www.dasoertliche.de

Ein Angebot Ihrer Verlage Das Örtliche:

SARAG
www.sarag.de

Röser
www.roeser-online.de

hwk-saarland.de