



Foto: Detlev Müller

## Museumsausbau

Seiwo setzt Exponate sicher in Szene **Seite 20**

ÜBER  
**500.000**  
VERKAUFTE  
EXEMPLARE\*

## DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN MITTELSTAND

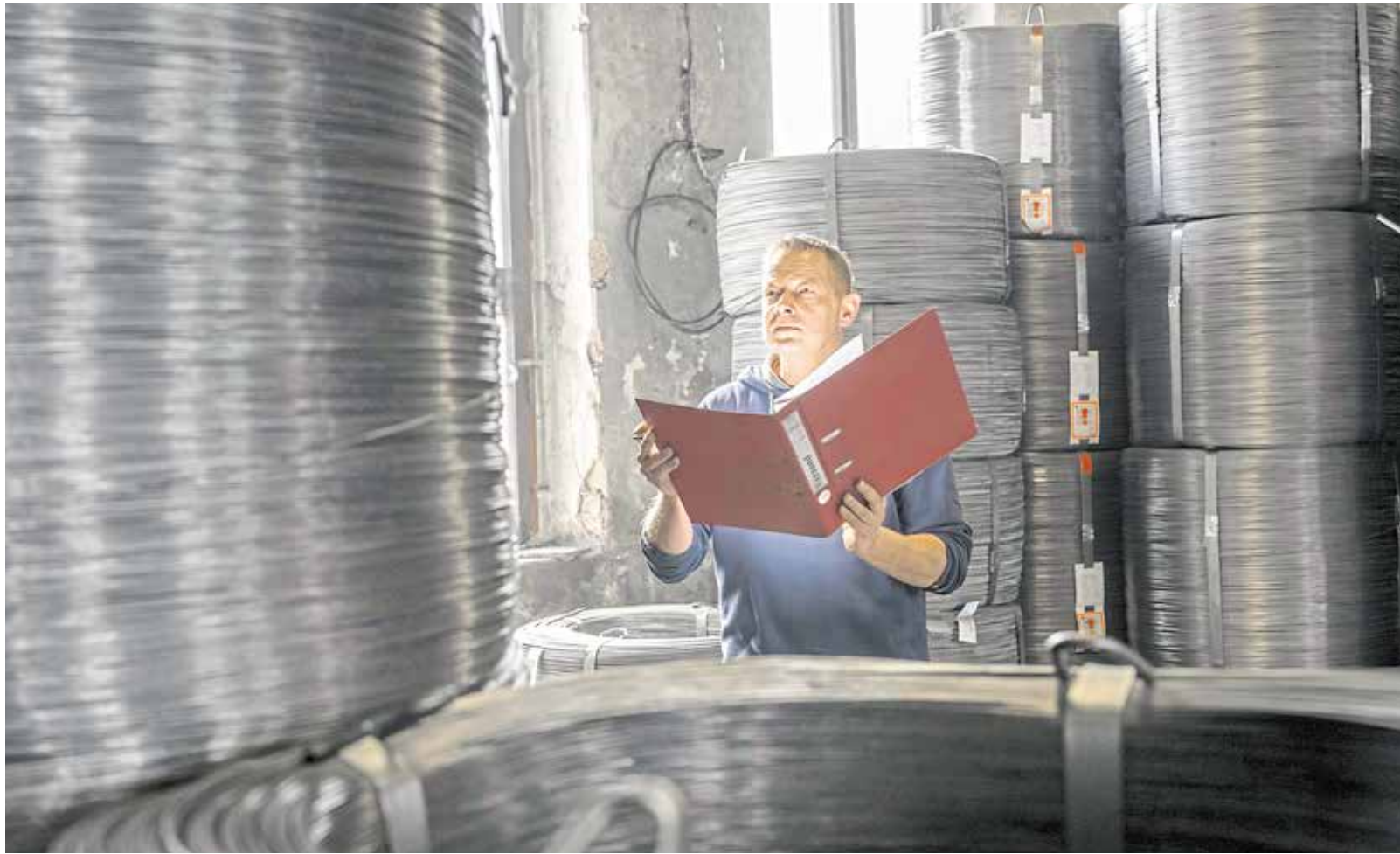
Ausgabe 8 | 29. April 2022 | 74. Jahrgang | [www.DHZ.net](http://www.DHZ.net)

\*Verlagsangabe | Verkaufte Auflage: 501.732 Exemplare (IVW I/2022) | **Preis: 3,50 Euro**

## Rohstoff für Nägel fehlt

Seit Ausbruch des Ukraine-Krieges bekommt die Nagelfabrik „Wilfried Conradi“ in Oberschöna (Mittelsachsen) keinen Stahldraht mehr. Den wichtigsten Rohstoff für die Nagelproduktion liefern normalerweise Russland, die Ukraine und Weißrussland, aber seit Mitte März fehlt es an Nachschub. Etwa einen Monat reichen die Lagerbestände noch, dann muss Geschäftsführer Thomas Conradi (Foto) seine neun Beschäftigten in Kurzarbeit schicken. Rund 100 Tonnen Nägel – vom 0,8 x 5 mm kleinen Stahlstift für Kunsthandwerker bis zum 7 x 240 mm großen Sparrennagel für Dachdecker und Zimmerer – verlassen pro Monat die Fabrik. Damit die Produktion doch nicht wie befürchtet zum Erliegen kommt, bemüht sich Conradi um Alternativen. „China fällt wegen des Lockdowns in Shanghai als Lieferant vorerst leider auch aus, so dass sich alle Hoffnungen auf die Türkei konzentrieren. Aber ob wir die benötigten Mengen bekommen und zu welchen Preisen, steht in den Sternen“, so Conradi.

Foto: Detlev Müller



# Handwerk vom Hilfspaket für Firmen enttäuscht

**Ukraine-Krieg** – Milliarden schwerer Schutzschild richtet sich vor allem an die Industrie **VON KARIN BIRK**

Im Bäckerhandwerk will man sich mit dem jüngst geschnürten Hilfspaket für Unternehmen nicht zufrieden geben. „Wir müssen in das geplante Entlastungspaket einbezogen werden“, sagte Michael Wippler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks. „Es kann nicht angehen, dass die Bundesregierung offenbar nur bei der Industrie helfen will.“ Handwerksbäckereien seien mit ihren Backöfen, Kälteanlagen und Auslieferungsfahrzeugen besonders energieintensive Unternehmen und von den gestiegenen Erdgas-, Strom- und Rohstoffpreisen massiv betroffen. In einem Brief an die Bundesregierung fordert der Verband entsprechende Nachbesserungen.

Auch andere Gewerke hatten sich mehr erhofft: „Wir sind mit dem

Hilfspaket für die Wirtschaft alles andere als zufrieden“, sagte der Generalsekretär des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), Holger Schwannecke. „Wir haben viele energieintensive Gewerke, die alle die Folgen des Ukraine-Krieges sehr zu spüren bekommen. Auch sie benötigen Unterstützung“, sagte er. Hinzu kämen Betriebe, die von massiven Liefer- und Materialengpässen betroffen seien. Auch für sie wünsche er sich direkte finanzielle Hilfen, etwa im Fall von Betriebsunterbrechungen.

Vor Ostern hatte die Bundesregierung ein umfassendes Hilfspaket für die Wirtschaft angekündigt, nachdem sie zuvor schon ein Entlastungspaket für Verbraucher auf den Weg gebracht hatte. Bundesfinanzminister Christian Lindner (FDP) bezeich-

nete das Paket als „wirtschaftspolitischen Stoßdämpfer“. Es solle Härten abfedern und Strukturbrüche verhindern helfen. „Dieses Wirtschaftspaket ist zielgenau, es vermeidet Fehlanreize und es ist umfassend“, fügte Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) hinzu. Habeck machte deutlich, dass nicht jeder Verlust, jeder zusätzlich für Energie ausgegebene Euro ausgeglichen werden könne.

Im Einzelnen sieht das Paket folgende Maßnahmen vor: Ein Kostenzuschussprogramm für Unternehmen, die besonders von Erdgas- und Strompreisanstieg betroffen sind. Voraussetzung dafür ist nach den Worten des Bundeswirtschaftsministers, dass die Energiekosten um mehr als 100 Prozent höher liegen als im Vorjahr. Auch müssten die Branchen

energie- und handelsintensiv sein, sprich im internationalen Wettbewerb stehen, und auf der so genannten KUEBLL-Liste aufgeführt sein. Bei den nur für den Binnenmarkt produzierenden Unternehmen gehe man davon aus, dass sie mittelfristig die höheren Preise weitergeben werden. „Wir kommen ohne Verlust nicht durch diese Zeit“, betonte Habeck. Sowohl Verbraucher wie Unternehmen würden in dieser Krise einen Preis zu zahlen haben, sagte er. Die Kosten für den Steuerzahler veranschlagen die Minister auf rund fünf Milliarden Euro.

Daneben gibt es ein KfW-Kreditprogramm. Damit sollen Unternehmen zur Liquiditätssicherung zinsgünstige Kredite im Gesamtvolumen von bis zu sieben Milliarden Euro beantragen können. Außerdem sollen

den vom Ukraine-Krieg betroffenen Unternehmen Bürgschaftsprogramme offenstehen. Für die Absicherung von Geschäften großer Energieversorger an den Energiebörsen sind Kreditlinien in Höhe von bis zu 100 Milliarden Euro vorgesehen. In Einzelfällen will der Bund auch Betriebe mit Eigenkapital stützen. Sollte sich die Krise noch verschärfen, könnten sich die Summen für die neuen Unternehmenshilfen nach den Worten von Habeck erhöhen. Bei den KfW-Hilfen rechnet er „eher noch“ im April mit einem Start. Bei den anderen Programmen soll es im Mai oder Juni losgehen. Finanziert werden sollen die Zuschüsse über den für Ende April geplanten Ergänzungshaushalt, sagte Lindner. Bürgschaften und Kredite seien zunächst nicht haushaltsrelevant. **Seite 2 und 3**

ANZEIGE

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter [www.signal-iduna.de](http://www.signal-iduna.de)

SIGNAL IDUNA  
gut zu wissen

## SATIRE

### Die guten alten Zeiten

Früher war alles besser. Kein Corona, kein Krieg und keine Inflation. Die Rente war sicher und das Sparbuch brachte fette Zinsen. Und es gab noch den Sperrmüll. Zweimal im Jahr stapelten sich Tand und Gerümpel auf dem Bürgersteig. Was weg sollte, konnte an die Straße gestellt werden. Einen Abend lang wurde weggeschleppt, wofür jemand noch Verwendung hatte. Volksfeststimmung. Einer will es loswerden, ein anderer kann es brauchen. Den Rest sammelte die Müllabfuhr am nächsten Morgen ein. Wenn Sie das jetzt für die historisch-senile Verklärung einer Müllsünde halten, sei Ihnen diese Geschichte erzählt. Achtung Spoiler - es geht um Sperrmüll und Bürokratie. Denn so leicht werden Sie Ihr Zeug nicht mehr los. Stellen Sie sich also vor, Sie stehen mit einem Stück Kleinsperrmüll auf einem Wertstoffhof. Nur eine Armlänge trennt Sie vom Wurf in den Container. Da tönt es in Ihren Ohren: „5 Euro“. Da Sie kein Geld zu verschenken haben, versuchen Sie Ihr Glück bei der übergeordneten Mülldeponie. Wieder stehen Sie mit Ihrem Stück Kleinsperrmüll eine Armlänge vor dem Container: 5 Euro. Erschöpft und genervt werden Sie trotzig. 5 Euro zahlen Sie nicht. Die Lösung: Sie beantragen eine kostenlose Sperrmüllkarte und sind glücklich, versöhnt mit dem usseligen Kleinsperrmüll. Sie lassen also das dicke Müllauto zu Hause antanzen, obwohl Sie schon zweimal nur eine Armlänge ... ach, lassen wir das. **dan**

## Wie kann die Kammer helfen?

Im Lokalteil der DHZ berichtet die Handwerkskammer Halle über das regionale Handwerk und zeigt, wie Handwerker im südlichen Sachsen-Anhalt ihr Handwerk leben und lieben. Außerdem soll die Zeitung zeigen, wie die Handwerkskammer ihren Mitgliedsbetrieben helfen kann und wie sie sich für deren Belange einsetzt.

So sucht die Kammer stets das Gespräch mit der Politik, um Missstände anzuprangern und den Stand des Handwerks zu stärken. Für jeden Mitgliedsbetrieb stehen die Mitarbeiter

der Handwerkskammer mit Rat, Tat und Service zur Verfügung - sei es eine kostenfreie Rechtsberatung, eine Wertermittlung des Betriebes, Unterstützung bei der Nachfolgersuche, Berufsorientierung, Fragen zu Corona, Azubi-Management oder Weiterbildung. In dieser Ausgabe werden noch einmal einige Leistungen der Kammer vorgestellt. Da es aber weitaus nicht alle sind, sind die Betriebe dazu aufgerufen: Einfach immer fragen! Die Mitarbeiter der Handwerkskammer helfen gern. **yb**  
**Seiten 7 bis 9**



Hier sind Handwerker gut beraten. In der Gräfestraße 24 in Halle findet sich für jedes Anliegen der passende Ansprechpartner. Geöffnet ist die Kammer montags, dienstags und donnerstags von 9 bis 12 und 13 bis 16 Uhr, mittwochs von 9 bis 12 Uhr sowie nach Vereinbarung. **Foto: HWK Halle**

## ONLINE



Foto: Stockfotos-MG - stock.adobe.com

**Betriebliche Altersvorsorge: Zuschusspflicht für Arbeitgeber**  
Seit Jahresbeginn muss der Pflichtzuschuss auch bei Bestandsverträgen geleistet werden.  
[www.dhz.net/bav](http://www.dhz.net/bav)



# HANDWERKSKAMMER HALLE (SAALE)

## Man wird nicht plötzlich 67

Das Thema Betriebsnachfolge beschäftigt viele Handwerker. Im Gespräch: Sebastian Scholz, Abteilungsleiter Betriebsberatung/Justizariat bei der Handwerkskammer

**Herr Scholz, ist das Thema Nachfolge für Unternehmer einer der Schwerpunkte der Beratungstätigkeit bei der Handwerkskammer Halle?**

Die Statistiken unseres Mitgliederbestandes zeigen, dass fast zwei Drittel der Inhaberinnen und Inhaber oder betriebsleitenden Personen im Kammerbezirk älter sind als 51 Jahre. Fast 25 Prozent alle Genannten sind sogar älter als 60 Jahre. Allein diese Zahlen belegen den Handlungsbedarf und damit einhergehend den hohen Anteil entsprechender Beratungen. Insgesamt sind ca. 40 Prozent der gesamten Beratungsleistung der Betriebsübergabe zuzuordnen. Dies wird sicherlich auch die nächsten Jahre so bleiben.

Die Betriebe haben zu Beginn einer solchen Beratung oft nur wenige konkrete Fragen. Das ist auch nachvollziehbar, da die Thematik sehr komplex ist und die Unternehmer naturgemäß hierzu keine Erfahrung haben können. Oft stehen sie dem gesamten Thema im Regelfall relativ hilflos gegenüber. Es gibt grundsätzlich zwei Wege der Betriebsübergabe. Zum einen die Übergabe an Kinder oder Verwandte. Aber nicht immer wollen oder können diese übernehmen - und manchmal gibt es auch gar keine Kinder. Dann bleibt der Weg der Fremdveräußerung, wozu auch die Übergabe an Mitarbeiter gehört.

Es gibt insbesondere bei Fragen rund um die Betriebsnachfolge keine einheitliche Vorgehensweise. Jede Übergabe ist ein hochkomplexer und gleichzeitig individueller Vorgang. Themen, die jedoch fast immer zum Tragen kommen, sind Finanzierungen, Renten, Formalien bei Behörden und Versicherungen, Steuern, Erbrecht, Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, Übernahme laufender Verträge mit Kunden und Geschäftspartnern. Jeder Themenkomplex muss sorgfältig durchdacht und in das Gesamtkonzept der Übergabe eingebunden werden. Hierbei ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit der Fachleute der Betriebsberatung immens wichtig und letztlich auch einmalig. Als Beispiel sei hier die Bewertung von Unternehmen genannt, die letztlich unter anderem für die Klärung von Erbfragen oder Finanzierungen unerlässlich ist. Ebenso können sich während der Übergabevorbereitung Konflikte zwischen handelnden Personen ergeben. Hier können wir durch die ebenfalls zur Beratung gehörende Mediation helfen.

**Wie unterstützt die Handwerkskammer Betriebe bei der Suche nach Nachfolgern? Und wie sieht es mit Interessenten aus, die gern einen Betrieb übernehmen wollen?** Wenn die Familie nicht in Betracht kommt, ist die Suche unter den Mitarbeitern manchmal erfolgreich. In den Gesprächen mit den Betriebsberatern der Handwerker findet der Betrieb manchmal auch Nachfolger, denn wir führen auch Gespräche mit Existenzgründern, die wir an die suchenden Unternehmer vermitteln. Gesucht und gefunden werden kann auch über die online-basierte Betriebsbörse nexxt-change. Die Kammer ist hier Regionalpartner der Börse und berät die Unternehmen. Der Aufnahmeantrag wird am besten über die Kammer gestellt. Unter [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org) finden sich Unternehmen, die zum Verkauf angeboten werden, aber auch potentielle Nachfolger, die ein Unternehmen zur Übernahme suchen. Auch dabei sind



Wer seinen Betrieb über Jahre aufgebaut und erfolgreich geführt hat, möchte ihn in gute Hände abgeben, wenn das Rentenalter gekommen ist. Sowohl bei der Übergabe an die eigene Familie als auch an einen fremden Interessenten, sollte die Nachfolge rechtzeitig vorbereitet werden. Foto: Sascha Schneider



**Sebastian Scholz**  
Abteilungsleiter Betriebsberatung/Justizariat  
Foto: HWK Halle

### Termine

Folgende Veranstaltungen zum Thema „Man wird nicht plötzlich 67“ plant die Handwerkskammer Halle (Saale):  
**4. Mai, Sangerhausen**, 10 bis 12 Uhr, Kreisverwaltung Sangerhausen, Rudolf-Breitscheid-Str. 20/22, Raum 2.20 im Haupthaus, 06526 Sangerhausen  
**11. Mai, Halle**, 10 bis 12 Uhr, BTZ Osendorf-Großer Seminarraum, Str. der Handwerker, 06132 Halle  
**17. Mai, Dessau-Roßlau**, 10 bis 12, Technologie- und Gründerzentrum, Kühnauer Str. 24, 06846 Dessau-Roßlau

**Anmeldung:** Katrin Leistner, E-Mail: [kleistner@hwkhalle.de](mailto:kleistner@hwkhalle.de), Fax: 0345/2999-309

die Betriebsberater gern behilflich. Das Thema ist uns immens wichtig, daher bietet die Handwerkskammer Halle unter dem Motto „Man wird nicht plötzlich 67“ demnächst Informationen vor Ort an. Es wird Veranstaltungen in unterschiedlichen Regionen des Kammerbezirks Halle geben. Geplant sind informative Vorträge, die sich u.a. damit beschäftigen, wie der Wert eines Unternehmens ermittelt werden kann. Auch verschiedene rechtliche Aspekte, die bei einer Übergabe immer eine Rolle spielen, stehen auf der Tagesordnung.

**Services wie etwa eine Wertermittlung, Rechtsberatung oder die Aufnahme in das Nexxt-Change-Portal sind für Mitgliedsbetriebe komplett kostenfrei?**

Ja, grundsätzlich sind alle Beratungsleistungen mit dem Kammerbetrag abgegolten. Lediglich entstehende Aufwendungen für externe Zuarbeiten oder Unterlagen übernimmt die Kammer nicht.

**Gestaltet sich die Suche in allen Gewerken gleich? Gibt es Fälle, wo die Suche aufgegeben werden musste?**

Grundsätzlich ist es so, dass in Gewerken mit einer relativen großen Anzahl an Betrieben auch die größte Nachfrage zu verzeichnen ist und umgekehrt. Es wird jedoch nicht für jeden Betrieb eine Nachfolge gefunden. Mögliche Gründe für den fehlenden Erfolg einer Übergabe sind sehr geringe Belegschaftsstärke, keine Entwicklungsmöglichkeiten am Standort, keine Nachfolger mit not-

wendiger Qualifikation, zu geringe Finanzkraft möglicher Interessenten. Bei gemieteten Betriebsstätten sind Vermieter teilweise nicht gewillt das Mietverhältnis nach der Übergabe fortzusetzen. Teilweise werden nicht zwingend notwendige Anlageinvestitionen relativ zeitnah zum Übergabezeitpunkt ausgeführt, was in der Folge zu schädlichen Kaufpreiserhöhungen führen kann. Erwähnenswert ist die Übernahme durch Wettbewerber, die relativ häufig vorkommt. Hier jedoch wird üblicherweise im Kern nur die Belegschaft gekauft.

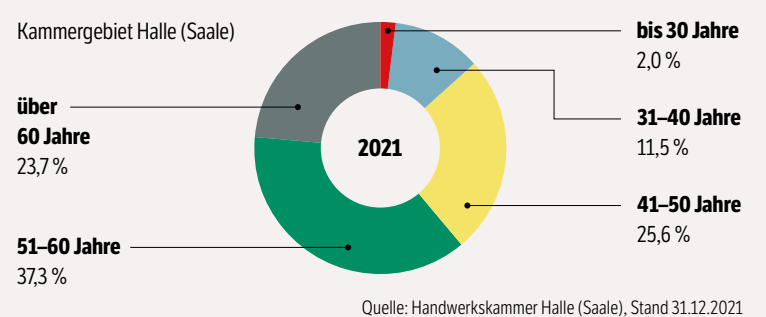
**Hat sich die Pandemie in irgendeiner Art und Weise auf die Nachfolgersuche ausgewirkt?** Nein.

**Sie raten dazu, sich sehr zeitig mit dem Thema Nachfolge auseinanderzusetzen? Wie viel Zeit sollte man einplanen?**

Wie erwähnt sind viele Schritte notwendig, ein Unternehmen übergabefähig zu gestalten. Dann muss jemand gefunden werden, der fachlich, menschlich und finanziell in der Lage ist, das Unternehmen weiter zu führen. Alle aufgezählten Faktoren benötigen sehr viel Zeit und Aufwand. Auch in der Beratung und Begleitung. Auch auf Seite des Käufers kann es sich etwas hinziehen, denn die Finanzierung des Kaufpreises durch eine Bank kann einige Zeit in Anspruch nehmen. Man sollte zwischen zwei und fünf Jahren für den Prozess der Nachfolge einplanen.

[www.hwkhalle.de/nachfolge](http://www.hwkhalle.de/nachfolge)

### Altersstruktur der Personen in leitender Funktion in Handwerksbetrieben



### MEINE MEINUNG

## Erfolg für die Ausbildung im Handwerk

Die Praktikumsprämie wurde verlängert. Nun ist es an den Betrieben, diese Chance für sich zu nutzen

Am letzten Märztag erreichte mich ein Schreiben des Landesministeriums für Wirtschaft, Tourismus, Landwirtschaft und Forsten des Landes Sachsen-Anhalt. Dieser Brief beinhaltete einen Zuwendungsbescheid des Landes Sachsen-Anhalt und ist damit ein Grund zur Freude. Uns wird mitgeteilt, dass für das Handwerk das erfolgreiche Projekt der Vorjahre „Schülerferienpraktikum“ fortgesetzt werden kann. Damit können Handwerksbetriebe in den Schullerferien Praktika für Schüler anbieten und dafür eine vom Land ausgelobte Entschädigung für den Mehraufwand bezahlen. Hier gilt es dem Ministerium ausdrücklichen Dank zu sagen, denn allein im letzten Jahr lag die Zahl der aus solchen Praktika in eine Ausbildung eingegangenen Schüler hier in Halle bei über 50. Diese Zahl wird weiter anwachsen, da ja Schüler ab 15 Jahren solche Praktika absolvieren können und erst im kommenden Herbst oder sogar erst im kommenden Jahr in den Ausbildungsmarkt eintreten.

Nunmehr gilt es für Praktika zu werben und die jungen Menschen von der Attraktivität einer Ausbildung zu überzeugen. Alle Betriebsinhaber, welche solche Praktika angeboten hatten und mit denen ich sprach, haben mir bestätigt, dass es durchaus eine Herausforderung ist,



**Dirk Neumann**  
Hauptgeschäftsführer  
Foto: Fotowerk BF

um einen jungen Menschen zu kämpfen. Denn diesem stehen heute viele Wege offen. Dennoch haben die meisten die Arbeit der Praktikanten positiv reflektiert, auch wenn sie im Betrieb einen Aufwand bedeuten.

Ich bitte Sie sehr, das Angebot des Landes zu nutzen und für ihre Ausbildungsstellen mit Praktika zu werben. Denn mit jeder Stelle, die wir so gewinnen, bestätigt sich für mich, dass wir als Handwerkskammern gut daran getan haben, immer und immer wieder die Projektfortschreibung einzufordern. Dabei war uns dann das geflügelte Wort vom steten Tropfen eine Richtschnur für unsere Arbeit.

In anderen Fragen jedoch waren wir noch nicht ganz so erfolgreich, aber ich darf Ihnen versprechen, dass wir auch da weiterkämpfen.

Ihr Dirk Neumann  
Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Halle (Saale)

## Online-Portal für die Nachfolgersuche nutzen

Auf nexxt-change finden sich Unternehmer, die Betriebe abgeben und die, die welche übernehmen wollen

Um einen passenden Nachfolger für den eigenen Betrieb zu finden, bietet sich das Internet an. Auf der Plattform nexxt-change haben Inhaber die Möglichkeit, Inserate über den zuständigen Regionalpartner, z.B. die Handwerkskammer Halle, einstellen zu lassen. Gleichzeitig können Menschen dort nach passenden Unternehmen suchen, die sie gern übernehmen würden.

### Kostenfreie Nutzung

Die Einstellung der Inserate und die weitere Nutzung der Online-Börse sind kostenfrei. Alle Inserate sind per Chiffre codiert. Neben der Beratung zu den Inseraten übernimmt die Handwerkskammer Halle auch die Vermittlung potenzieller Interessenten. Ein direkter Kontakt zu Betrieben oder Interessenten kann alternativ aufgenommen werden, wenn der Inserierende dies ausdrücklich gestattet.

Wer einen Nachfolger sucht und ein Inserat online stellt, sollte möglichst die fünf W-Fragen beantworten:

- Was biete ich?
- Wer kommt als Käufer in Frage?
- Wie soll die Übergabe ablaufen?
- Wann steht mein Unternehmen zum Verkauf zur Verfügung?

▪ Wo befindet sich mein Unternehmen?

### Bis zu zwei Jahre Laufzeit

Zusätzlich können Eigentümer berichten, was das abzugebende Unternehmen besonders macht, wie lange es bereits existiert, wie viele Mitarbeiter beschäftigt werden, wie die Kundenstruktur aussieht und welche Marktsituation ein potenzieller Käufer in der Region vorfindet. Wer nicht sofort erfolgreich ist, kann seine Anzeige vierteljährlich verlängern lassen - das entspricht einer Verlängerung um zwölf Monate. Die maximale Laufzeit beträgt zwei Jahre.

nexxt-change ist eine Internet-Plattform des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, der KfW Bankengruppe, des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, des Bundesverbands der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes in Zusammenarbeit mit den Partnern der Aktion „nexxt“. **yb**

Ansprechpartnerin: Katrin Leistner, Tel. 0345/2999-221, E-Mail: [kleistner@hwkhalle.de](mailto:kleistner@hwkhalle.de)

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

### IMPRESSUM

Handwerkskammer Halle (Saale)

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

[www.hwkhalle.de](http://www.hwkhalle.de)  
[info@hwkhalle.de](mailto:info@hwkhalle.de)  
Verantwortlich:  
Hauptgeschäftsführer Dirk Neumann

## AUSBILDUNG

## Zeit und Geld sparen mit dem Kundenportal

Betriebe, die bei der Kammer ein Ausbildungsverhältnis anmelden möchten, können das online über den Mitgliederbereich der Website der Kammer erledigen. Welche Vorteile das hat, erklärt Kerstin Eigelt, bei der Handwerkskammer Halle u.a. zuständig für die Lehrlingsrolle und für Ausbildungsverträge.

## Frau Eigelt, wer einen neuen Ausbildungsvertrag melden möchte, der macht das seit vergangem Jahr online über das Kundenportal. Welche Vorteile hat diese digitale Lösung?

Die Ausbildungsbetriebe gehen die Beantragung Schritt für Schritt im Kundenportal durch. Die Betriebs- und Ausbilderdaten, die aktuelle Bezeichnung des Ausbildungsberufes und dessen Fachrichtung, die korrekten Namen der Berufsschule sowie die aktuellen Ausbildungsvergütungen können im Portal ausgewählt werden. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, am Ende des Eingabeprozesses bis zu fünf Anhänge hochzuladen. Danach geht uns der Vertrag digital zu und wir prüfen die Angaben. Somit haben wir die Möglichkeit, gesetzliche Vorgaben wie Urlaubsanspruch oder Vergütung anzupassen, ohne den bereits unterzeichneten Vertrag zu überschreiben. Die Ausbildungsunternehmen erhalten von uns über das Kundenportal einen rechtssicheren Ausbildungsvertrag. Dieser Vorgang ist schneller als die bisherige Arbeitsweise. Im Idealfall dauert die Bearbeitung ein bis zwei Arbeitstage. Die Betriebe sparen Zeit und Geld, denn auch die



**Kerstin Eigelt**  
Mitarbeiterin  
Lehrlingsrolle  
Foto: HWK Halle

Bearbeitungsgebühr ist günstiger. Möchten die Unternehmen weitere Verträge einstellen, so können sie auch auf bereits erstellte Verträge zurückgreifen. Alle über das Kundenportal eingegebenen Berufsausbildungsverträge bleiben für die Betriebe sichtbar und können dupliziert werden. Auch eine Zwischenspeicherung des begonnenen Vertrages ist möglich. Die eingegebenen Daten bleiben erhalten, auch wenn die Eingabe unterbrochen wird.

**Wie haben die Betriebe das neue Verfahren angenommen?**  
Überraschend gut. Bis Ende letzten Jahres hatten die meisten Unternehmen die Verträge über das Kundenportal erstellt. Und auch jetzt gehen die Verträge, bis auf sehr wenige Ausnahmen, digital ein. Durch Beratungsgespräche konnten wir fast alle Firmen vom neuen Onlinevertrag überzeugen.

## Das Kundenportal soll sich noch weiterentwickeln. Was ist da genau geplant?

Das Kundenportal ist mit dem Ausbildungsvertrag und dessen Verwaltung gestartet. Nach und nach kommen weitere Verwaltungsmöglichkeiten hinzu. Geplant ist, dass alle Abteilungen und Fachbereiche eingebunden werden. So sollen Anträge zur Handwerksrolleneintragung, Gesellen- und Meisterprüfungsweisen oder auch zum Beitrag über das Kundenportal gestellt werden können. Es wird auch ein Up- und Downloadcenter geben. **yb**

**Ansprechpartnerin:** Kerstin Eigelt,  
Tel. 0345/2999-202; E-Mail: keigelt@hwkhalde.de; Informationen: www.hwkhalde.de/  
ausbildungsvertrag

## Digitale Ideen in die Firma tragen

Mit dem Wettbewerb Azubi4ID fordern die Handwerkskammer Halle und das Bildungszentrum der Industrie- und Handelskammer (IHK-BIZ) junge Menschen heraus **INTERVIEW: JENS SCHUMANN**

Die jungen Leute sollen sich mit digitalen Prozessen in ihre Ausbildungsbetriebe einbringen. Ein Gespräch mit Britta Grahneis, die seit Beginn des Projektes in der Jury mitarbeitet und Norman Balke, dem Projektleiter in der Handwerkskammer Halle.

## Frau Grahneis, was verbinden Sie als Unternehmerin mit dem Begriff Digitalisierung?

**Grahneis:** Kein Handwerker kann heute noch überleben, wenn er sich dem Thema nicht stellt. Denn allein in meinem Unternehmen sind Auftragsannahme, Kalkulation und



**Britta Grahneis**  
Handwerkskammer-  
Vizepräsidentin  
Foto: HWK Halle

Abrechnung nur noch elektronisch machbar. Viele Betriebe gehen da noch viel weiter und sind faktisch weitgehend digital aufgestellt. Allerdings stelle ich fest, dass die Auseinandersetzung mit der digitalen Welt durchaus eine Generationsfrage ist. Gerade junge Menschen gehen damit viel selbstverständlicher und auch selbstbewusster um. Daher bin ich auch ein Fan des Wettbewerbs.

**Balke:** Genau da setzt die Idee unseres Projektes auch an. Die Generation der Auszubildenden wird ja gern als Digital Natives, also digitale Ureinwohner, bezeichnet, da sie mit vielen digitalen Dingen aufgewachsen sind. Das iPhone beispielsweise, um nur ein Kernwerkzeug der Digitalisierung zu nennen, wird in diesem Jahr 15. Heißt, unsere Lehrlinge sind mit Smartphones aufgewachsen und gehen damit ganz anders um, als die Generation der Eltern.

## Was hat schon und was möchte der Wettbewerb noch erreichen?

**Balke:** Unser Wettbewerbsaufruf lautet Digitalisierung aus einer anderen Perspektive zu sehen. Die Betriebsinhaber der Sieger und Platzierten waren allesamt begeistert von dem was die Azubis beigesteuert haben. Und einige haben die Ideen nicht nur



Kluge Köpfe: Auch 2021 nahmen etliche junge Leute am Wettbewerb Azubi4ID teil. Foto: HWK Halle/Anja Worm

**Grahneis:** In den ersten drei Wettbewerben hatten wir insgesamt 29 Beiträge aus vielen Branchen der Industrie, aber auch aus vielen Handwerken. Und wer glaubt, da seien nur Medientechnologen oder Elektrotechniker an den Start gegangen, der irrt. Tolle Einsendungen hatten wir aus Bau- und Malerbetrieben oder von einem Steinmetz. Da haben sich junge Menschen mit ihrer Arbeitswelt auseinandergesetzt und dem Betrieb Vorschläge unterbreitet, wie er mittels Technologie viele Dinge einfacher machen kann. Oder handhabbarer und einfacher. Besonders beeindruckt hat mich der Beitrag des Auszubildenden aus einer Computefirma, der aus alten unbrauchbar gewordenen Computern mit einfachen Mitteln Luftfilter hergestellt hat. Das hat zwar nicht unbedingt mit Digitalisierung zu tun, aber ist ein großer Beitrag zur Nachhaltigkeit und in Zeiten von Corona ein guter Schritt gewesen, die Arbeitsmöglichkeiten für die Kollegen zu verbessern. **Balke:** Unser Wettbewerbsaufruf lautet Digitalisierung aus einer anderen Perspektive zu sehen. Die Betriebsinhaber der Sieger und Platzierten waren allesamt begeistert von dem was die Azubis beigesteuert haben. Und einige haben die Ideen nicht nur

eingesetzt, sondern teilweise auch mit den Azubis weiterentwickelt. So hat ein Steinmetz aus dem Burgenlandkreis eine Applikation für seinen Betrieb erdacht, welche die Logistik für die Baustellen wesentlich vereinfacht. Oder eine Malerin hat ein QR-Codesystem erarbeitet, mit dem Wartungs- und Reinigungshinweise für selten benutzte Maschinen allen Mitarbeitern zugänglich wurden. Die Idee kam ihr, als sie ein spezielles Airless Spritzgerät zur Oberflächenbeschichtung benutzen wollte, dass aber ungereinigt im Fahrzeug stand, weil der Kollege nicht mehr wusste, wie es zu öffnen war.

## Klappern gehört bekanntlich zum Handwerk? Soll damit auch für Ausbildung geworben werden?

**Grahneis:** Unbedingt. Es geht bei solchen Wettbewerben auch um die gesellschaftliche Akzeptanz einer Ausbildung. Wir wollen auch auf diesem Weg deutlich machen, dass mit einer Ausbildung tolle Möglichkeiten bestehen und sich Karrieren entwickeln können. Daher haben wir uns gefreut, dass dreimal Minister Prof. Dr. Willingmann die Schirmherrschaft inne hatte. Für dieses Jahr haben wir Ministerin Grimm-Benne angefragt. Klappern muss man eben

auch in Richtung der Politik. Im Übrigen ist die Beteiligung am Wettbewerb auch für die Unternehmerkollegen interessant. Wer sich als Azubi schon sehr mit dem Thema auseinandersetzt, mit Abläufen oder Prozessen im Betrieb, der identifiziert sich mit seiner Arbeit, ist motivierter und bleibt dem Betrieb mit hoher Wahrscheinlichkeit erhalten. Und ein Satz noch: Es ist ein wichtiges Signal die Jugendlichen zu erkennen, dass das Vorurteil unser Handwerk sei altmodisch und altbacken, schon lange nicht mehr zutrifft. Schön fand ich auch die Tatsache, dass der Sieger des letzten Wettbewerbs in der neuen Jury vertreten war - so was motiviert. **Balke:** Deshalb versuchen wir auf allen Plattformen für das Projekt zu werben. Und junge Menschen erreichen wir primär in den sozialen Kanälen. Ich weiß, dass die Vorjah-



**Norman Balke**  
Projektleiter  
Foto: HWK Halle

ressieger Erik Köhler aus Dessau und Marc Pennndorf aus Halle ihre Siegerprojekte in der Firma umsetzen bzw. anwenden. So etwas spricht sich rum.

## Wie geht es in diesem Jahr weiter?

**Grahneis:** Also ich freue mich schon auf die Jurysitzung und die Preisverleihung. Es macht Spaß, tolle Ergebnisse zu sehen und zu bewerten. Ich bitte die Unternehmerkollegen, die Information an ihre Azubis weiterzugeben. Je mehr Einreichungen wir haben, desto spannender. **Balke:** Bis 31. Mai können noch Beiträge eingereicht werden. Die Prämien sollen am 8. Juli erfolgen. Wer sich informieren oder bewerben möchte, kann dies auf unserer Website tun.

Weitere Informationen zum Wettbewerb: [www.azubi4id.de](http://www.azubi4id.de)

## Mehr als das Alltägliche

Der Wimmelburger Friseursalon Biosthetique Coiffeure Wischalla fördert seine Auszubildenden unter anderem mit einem Prämiensystem **VON TOBIAS KIRCHNER**

Das ist eine Ehrung, die inspiriert. Man macht die Ausbildung ja gerne“, freut sich Inhaber und Friseurmeister Bernhard Wischalla über die mittlerweile vierte Auszeichnung als vorbildlicher Ausbildungsbetrieb, die die Handwerkskammer Halle an Betriebe vergibt, die ihre Auszubildenden in besonderer Maße fördern. Seit knapp 40 Jahren bildet er im Friseurhandwerk aus. Die erste Auszubildende im seit 1982 bestehenden Friseurbetrieb war damals seine spätere Ehefrau Kathrin Wischalla. „Wir machen die Ausbildung schon seit Jahrzehnten mit einer großen Routine“, erzählt die Diplom-Coloristin und Top-Stylisten. „So wie wir es selbst gelernt haben, versuchen wir das auch weiterzugeben.“

Zu dieser Routine gehört aber auch der Anspruch, über das Alltägliche hinauszugehen und mit überdurchschnittlichen Leistungen zu glänzen. Natürlich gibt die Prüfungsordnung vor, was die Lehrlinge bei Prüfungen zu erbringen haben. „Wir versuchen aber immer einen Schritt weiter zu sein, wie mit der Teilnahme an Friseurmeisterschaften“, erklärt Kathrin Wischalla die Besonderheit. „Die Meisterschaften sind der wichtige



Ausgezeichnet als vorbildlicher Ausbildungsbetrieb: Ein Teil des Teams vom Friseursalon Biosthetique Coiffeure Wischalla (v.l.) mit den Inhabern Kathrin und Bernhard Wischalla sowie Top-Stylisten Jessica Hannak, Friseurmeisterin und Top-Stylisten Anika Matthias und Kosmetikerin Jana Beyer. Foto: HWK Halle/Tobias Kirchner

Schritt raus aus dem Geschäft auf die große Bühne, verbunden mit einem gewissen Konkurrenzdruck.“ Die Vorbereitung darauf hilft den Auszubildenden, sich weiterzuentwickeln und spiegelt den Anspruch wider, mehr zu machen als das Alltägliche. „Die Meisterschaften sind für uns das A und O“, betont Bernhard Wischalla

diese Besonderheit als elementaren Bestandteil der Förderung seiner Mitarbeiterinnen und Auszubildenden. „Diejenigen, die sich auf die Meisterschaften vorbereiten, sind auch meistens die besseren Friseure, ob Azubi oder Mitarbeiter. Das ist ein gewisser Ansporn, einen Tick besser zu sein als die anderen.“

Im Herbst ist in Erfurt wieder eine deutsche Meisterschaft geplant, an der nicht nur eine seiner Mitarbeiterinnen teilnehmen wird, sondern auch die neue Auszubildende Jette Klaus (17). Sie ist seit September 2021 Azubi Nummer 41 und trainiert bereits intensiv anhand regelmäßiger Arbeitsaufträge am Trainingskopf, ob Steckfrisuren oder Fönwellen. Dass die Azubis nur Farbe auftragen und für die Kolleginnen waschen, ist Bernhard Wischalla zu wenig. „Eine Friseurin sollte Persönlichkeit und Niveau besitzen“, erläutert er seine Philosophie als Friseurmeister sowie Ausbilder. „Wir leben von den jungen Leuten und ihren Ideen, die sie in ihre Arbeit mit einbringen.“ Vom betrieblichen Prämiensystem profitieren nicht nur seine Angestellten, von denen drei selbst ihre Ausbildung hier absolviert haben, sondern auch die Auszubildenden für gute Noten in der Berufsschule und Erfolge in den Zwischenprüfungen. Dabei sind die Prämien mehr Belohnung als Motivation, denn diese bringen die jungen Leute selbst mit. Sie wird nur zusätzlich gestärkt durch stetige fachliche Weiterentwicklung, eine optimale Integration ins Team und gegenseitige Inspiration.

## GEBURTSTAGE

## Wir gratulieren

In der Zeit vom 3. bis 16. Mai gratulieren wir zu folgenden Geburtstagen:

**Anhalt-Bitterfeld:** Klaus Pospischil zum 65., Olaf Erikson zum 70., Jürgen Weihmann zum 70., Wolfgang Bringezu zum 75., Bodo Ser-nau zum 75.

**Burgenlandkreis:** Fred Grieser zum 60., Karsten Guhra zum 60., Annette Schatkowsky zum 60., Andrea Trautmann zum 60., Roland Kolata zum 65., Mathias Krieg zum 65., Sigrid Lillie zum 70.

**Dessau-Roßlau:** Jutta Pollex zum 65.

**Halle (Saale):** Bettina Geneit zum 60., Uwe Hoffmann zum 60., Andreas Müntner zum 65., Christiane Spehr zum 65., Reinhard Rau zum 70.

**Mansfeld-Südharz:** Knuth Franke zum 60., Heiko Kathe zum 60., Dietrich-Helfried Marks zum 60., Wolfgang Meyer zum 80.

**Saalekreis:** Olaf Radünz zum 60., Klaus Hellmann zum 65., Franz-Jochen Büttner zum 75., Georg Grötz zum 75.

**Salzlandkreis:** Dirk Müller zum 60., Manfred Brechel zum 65.

**Wittenberg:** Alfred Bäjens zum 60., Andreas Koch zum 60., Gert Heßler zum 65., Jürgen Schönwald zum 65., Karl-Heinz Wils zum 70.

## HWK HALLE INFORMIERT

## Beratungen

Tel. 0345/2999 + Durchwahl **Betriebswirtschaftlich und Existenzgründung**

- Michael Hirsch: BLK, Altkreis MQ, Durchwahl: 256, E-Mail: mhirsch@hwkhalde.de
- Elke Kolb: ABI, DE, SLK, Durchwahl: 224, E-Mail: ekolb@hwkhalde.de
- Antje Leuth: HAL, MSH, SK (ohne MQ), Durchwahl: 223, E-Mail: aleuth@hwkhalde.de
- Bernd Linge: WB, Durchwahl: 226, E-Mail: blinge@hwkhalde.de

## Wertermittlung und technische Beratung

- Detlef Polzin, Durchwahl: 229, E-Mail: dpolzin@hwkhalde.de
- Christian Schurig, Durchwahl: 225, E-Mail: cschurig@hwkhalde.de

## Rechtsberatung

Andreas Dolge, Durchwahl: 169, E-Mail: adolge@hwkhalde.de

**Digitalisierung im Handwerk**  
Sven Sommer, Durchwahl: 228, E-Mail: ssummer@hwkhalde.de

## SERVICE

## Rentenberatung

Am 18. Mai informiert Marco Vondran, Versichertenältester der Deutschen Rentenversicherung/Bund (im Ehrenamt), von 10 bis 14 Uhr in der Handwerkskammer, Raum 121 (Terminvereinbarung: 0345/2999-221).

Ralph Hoffmann vom Versorgungswerk der Handwerkskammer berät am 4. Mai von 9 bis 12 Uhr in der Handwerkskammer, Raum 304 (Anmeldung: Tel. 0172/3410276 oder ralph.hoffmann@inter.de).





Die Berater der Handwerkskammer sind nicht nur in der Kammer tätig. Über die Hälfte der Beratungsgespräche findet vor Ort in den Betrieben statt.

Foto: wuztkoh - stock.adobe.com

## Eine wichtige Frage: Was ist mein Betrieb wert?

Handwerkskammer bietet für ihre Mitgliedsbetriebe kostenfreie Wertermittlung an

Wer seinen Betrieb verkaufen möchte, sollte wissen, welche Summe er dabei veranschlagen kann. Eine dafür notwendige Wertermittlung basiert nicht allein auf einer Berechnung oder einer Schätzung. Sie basiert auf eigenen Marktanalysen und erfordert hohe Kompetenz und viel Erfahrung, um die jeweiligen Märkte richtig und „streitfest“ zu beschreiben. Nur so kann man die Wertermittlungen verwenden, das heißt Behörden und andere erkennen die Ergebnisse an.

Seit drei Jahrzehnten erstellen Mitarbeiter der Betriebsberatung diese Wertermittlungen. Für den kleinen, aber außergewöhnlichen Markt der Handwerksunternehmen in Sachsen-Anhalt haben die Berater Systeme entwickelt und erstellen die notwendigen Marktanalysen. Ein öffentlich sichtbares Ergebnis dieser Analysen ist der sachverständig erstellte Mietspiegel für den Kammerbezirk Halle auf der Homepage der Handwerkskammer.

Die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten kommen auch bei weiteren Dienstleistungen der Betriebsberatung zur Anwendung. Dazu gehören z.B. die Betriebsstättenplanung, die Vorbereitung von Baugenehmigungen, Standortanalysen und die Unterstützung bei der Klärung von fachtechnischen Streitfragen mit Auftraggebern.

Auch indirekt sind die Berater für die Unternehmen tätig. Beispielsweise erarbeiten sie im Rahmen der Erstellung von Bebauungsplänen und die Unterstützung bei der Klärung von Stellungnahmen für die Planbehörden. Diese Tätigkeit kann für die zukünftige Entwicklung eines Betriebes überlebenswichtig sein. So können z.B. heranrückende Wohnbebauungen vorgesehen oder bestehende zulässige Lärmgrenzwerte abgesenkt werden. In der Folge kann es geschehen, dass bislang genehmigte und ausgeführte Arbeiten nicht mehr erfolgen können.

yb

[www.hwkhalle.de/wertermittlung](http://www.hwkhalle.de/wertermittlung)

# Kostenfreie Betriebsberatung

Mitgliedsbetriebe finden bei der Handwerkskammer für zahlreiche Themen den passenden Ansprechpartner

Zu den Aufgaben der Handwerkskammer gehört neben den bekannten hoheitlichen Tätigkeiten „Führung der Handwerks- und Lehrlingsrolle“ insbesondere die Beratung aller Mitgliedsbetriebe. Der Umfang einer Beratung reicht dabei von der Beantwortung einer Frage am Telefon bis hin zu umfangreichen Analysen und der Begleitung bei Entscheidungsprozessen.

### Ausgebildete Berater

Die Berater sind alle entsprechend ausgebildet, im Regelfall verfügen sie über Hochschulabschlüsse als Betriebswirte, Ingenieure und Rechtsberater. Viele sind über 20 Jahre als Berater im Handwerk tätig und haben in Handwerksunternehmen gearbeitet. Ständige Weiterbildung und Spezialisierung sichern hohe Kompetenz. In den zurückliegenden Jahren

nach der politischen Wende ist die Bandbreite der Beratungsthemen immer wieder an den wandelnden Bedarf angepasst worden.

Aktuelle Schwerpunkte der Beratungsleistung sind beispielsweise Betriebsanalysen, Kalkulation und Kostenrechnung, Betriebsübergabe bzw. -nachfolge, Förderung von Investitionen sowie Krisenbewältigung und -prävention. Aktuell ist die Corona-Krise und deren Auswirkungen auf die Unternehmen zu nennen. Auch bei den Rechtsthemen im betrieblichen Alltag helfen die Berater. Zudem können die Unternehmen sich auch zu Fragen der Digitalisierung von Prozessen, dem Online-Marketing oder zu Fragen der IT-Sicherheit und des Datenschutzes an die Berater wenden.

Neu in das Leistungsspektrum wurde die Konfliktmediation aufgenommen. Oftmals lassen sich Strei-

tereien durch eine Mediation zielführender klären, als dies vor Gericht möglich ist. Aber auch für alle anderen Themen rund um die Betriebsführung verstehen sich unsere Berater als Ansprechpartner unserer Mitglieder. Ausnahmen sind lediglich Steuerfragen und Streitfälle vor Gericht.

Aktuell soll das Leistungsangebot in den Themenfeldern Personalgewinnung, Umweltschutz, energetische Optimierung von Gebäuden, Anlagen und Prozessen sowie die Erstellung von Gefährdungsanalysen und Verfahrensdokumentationen weiter ausgebaut werden.

### Ca. 700 Beratungen im Jahr

Beratungen finden nicht nur in der Kammer oder telefonisch statt. An verschiedenen Orten im Kammerbezirk werden regelmäßige Beratungstage angeboten. Über die Hälfte aller

Beratungen werden vor Ort in den Betrieben bzw. bei Banken oder Kommunen durchgeführt. Insgesamt werden so im Jahr ca. 700 Beratungen durchgeführt.

Daneben führt die Beratungsabteilung in loser Folge Informationsveranstaltungen im ganzen Kammerbezirk zu verschiedenen Themen der Unternehmensführung durch. In Kürze ist das die Veranstaltung „Man wird nicht plötzlich 67“, in der es um die Betriebsübergabe bzw. -veräußerung geht. Für das dritte Quartal sind Veranstaltungen zum energetischen Sanieren und Optimieren geplant.

Alle diese Dienstleistungen sind im Regelfall mit dem Kammerbeitrag abgegolten bzw. es fallen lediglich Kosten für externe Unterlagen oder ähnliches an.

**Ansprechpartnerin:** Katrin Leistner, Tel. 0345/2999221, E-Mail über [kleistner@hwkhalle.de](mailto:kleistner@hwkhalle.de)



## Ich bilde mich bei den Profis der Handwerkskammer weiter!

- ▶ BWA - verstehen und nutzen! 23.05.2022 (ganztägig)
- ▶ Hydraulik / Pneumatik jeweils 07.06. - 10.06.2022
- ▶ Dachdeckermeister (Teil I/II) Teilzeit: 27.08.2022 - 22.12.2024
- ▶ Fahrzeuglackierermeister (Teil I/II) Vollzeit: 30.09.2022 - 06.07.2023
- ▶ Malermeister (Teil I/II) Vollzeit: 30.09.2022 - 06.07.2023
- ▶ Metallbauermeister (Teil I/II) Teilzeit: 14.10.2022 - 17.08.2024  
Vollzeit: 24.10.2022 - 21.07.2023
- ▶ Tischlermeister (Teil I/II) Vollzeit: 07.11.2022 - 24.03.2023

Bildungs- und Technologiezentrum Halle (Saale)

ANRUFEN: 0345 7798-771  
WEB: [www.hwkhalle.de](http://www.hwkhalle.de)

Handwerkskammer Halle (Saale)

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

**Kinder sollen sich frei entwickeln. Wie, das sagen Erwachsene.**

Warum ist ein Studium oft die einzige Vorstellung von einem gelungenen Leben?  
**HIER STIMMT WAS NICHT.**

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN.

UMDENKEN AUF HANDWERK.DE