

Handwerk in Rheinhausen

Freitag, 11. September 2020

INFOS & SERVICE ONLINE UNTER WWW.HWK.DE

Nr. 17



KURSANGEBOTE

Lehrgänge in Mainz:
Ausbildereignung nach AEVO
Vollzeitkurs:
26. - 31.10.2020

Sachkunde für Tätigkeiten an KFZ-Klimaanlagen
28.11.2020

Betrieblicher Datenschutzbeauftragter nach DSGVO (Grundlagenseminar)
18. - 19.09.2020

Lehrgänge in Worms:
Ausbildereignung nach AEVO
Vollzeitkurs:
30.11. - 05.12.2020

Der Fachbereich Weiterbildung der Handwerkskammer informiert im Internet unter hwk.de/kurse über das aktuelle Weiterbildungsangebot.

Kontakt:

Ausbildungsberatung:

Lena Bouman, Tel.: 06131/99 92 360,
E-Mail: l.bouman@hwk.de
Bernhard Jansen, Tel. 06131/99 92 361,
E-Mail: b.jansen@hwk.de
Ralf Weber, Tel. 06131/99 92 362,
E-Mail: r.weber@hwk.de

Außenwirtschaftsberatung:

Jörg Diehl, Tel.: 06131/99 92 293,
E-Mail: j.diehl@hwk.de

Weiterbildung:

Heico Purwin, Tel.: 06131/99 92 514,
E-Mail: h.purwin@hwk.de

Digitalisierungsberatung:

Marc Siebert, Tel.: 06131/99 92 275,
E-Mail: m.siebert@hwk.de
Julia Mehr, Tel.: 06131/99 92 276,
E-Mail: j.mehr@hwk.de

IT- und Technologieberater:

Jürgen Schüler, Tel.: 06131/99 92 277,
E-Mail: j.schueler@hwk.de

Rechtsberatung:

Dirk Cinquanta, Tel.: 06131/9992 333,
E-Mail: d.cinquanta@hwk.de
Koba Guzarauli, Tel.: 06131/9992 303,
E-Mail: k.guzarauli@hwk.de
Tarik Karabulut, Tel.: 06131/99 92 302,
E-Mail: t.karabulut@hwk.de
Kirsten Oschmann, Tel.: 06131/99 92 380,
E-Mail: k.oschmann@hwk.de

Unternehmensberatung:

Oliver Jung, Tel.: 06131/99 92 272,
E-Mail: o.jung@hwk.de
Rafaél Rivera, Tel.: 06131/99 92 274,
E-Mail: r.rivera@hwk.de
Tobias Nagy, Tel.: 06131/99 92 273,
E-Mail: t.nagy@hwk.de

Internet
hwk.de

REDAKTION

Handwerkskammer Rheinhausen
Dagobertstraße 2, 55116 Mainz
Tel.: 06131/99 92 100
E-Mail: presse@hwk.de

Verantwortlich: Anja Obermann

Redaktion: Andreas Schröder
Tel.: 0179/90 450 25
E-Mail: schroeder@handwerksblatt.de

Probezeit in der Lehre als Chance nutzen

NACHWUCHS: Azubis brauchen Gelegenheit, Können und Teamfähigkeit zu zeigen

VON ANDREAS SCHRÖDER

Die Probezeit in der Ausbildung ist eine Chance für den Ausbildungsbetrieb und für den Lehrling, betont Bernhard Jansen, Ausbildungsberater bei der Handwerkskammer Rheinhausen. Aber Chancen müssen auch genutzt werden. Und auch hier seien in der Probezeit beide Parteien gefordert, so Jansen.

Dem Betrieb gibt die Probezeit die Gelegenheit, einen neuen Lehrling kennenzulernen. Wie sieht es mit dem Vorwissen aus? Stimmen die Grundkenntnisse in Deutsch und Mathe? Ist die für einen erfolgreichen Abschluss der Ausbildung notwendige Leistungsbereitschaft vorhanden und wie sieht es mit der sozialen Kompetenz des jungen Menschen aus? Aber auch für die Azubis selbst ist die Probezeit wichtig – heute vielleicht noch wichtiger als früher. In Zeiten von Informationsüberfluss und einer nicht immer optimalen Berufsorientierung biete die Probezeit den angehenden Lehrlingen die letzte Chance festzustellen, ob der gewählte Beruf den eigenen Fähigkeiten und Neigungen entspricht. Auch die Antwort auf die Frage, ob sich der junge Mensch überhaupt auf die neue Lebenssituation einstellen kann, sei für beide Seiten wichtig, betont Jansen. „Wenn man von der Schule in die betriebliche Ausbildung wechselt, ist

das ja gerade für junge Leute eine deutliche Veränderung.“ Funktioniert das Arrangement für eine der beiden Seiten nicht, kann die Probezeit fristlos und ohne Nennung von Gründen beendet werden – und vor allem, ohne dass dem Betrieb oder dem Lehrling ein größerer Schaden entsteht.

Damit das aber auch so funktioniert, ist es wichtig, dass die Probezeit von beiden Seiten richtig genutzt wird. Die Anforderungen an den jungen Nachwuchshandwerker sind zumindest augenscheinlich offensichtlich: Von ihr oder ihm erwartet man Einsatz, Teamfähigkeit und Lernfortschritte im Theoretischen und Praktischen. Aber auch der Ausbildungsbetrieb muss seine Hausaufgaben machen.

Die Versuchung ist groß, dem Azubi in seinen ersten Wochen einfache Aufgaben zuzuweisen. Das, erklärt Jansen, ist aber oft ein Fehler. Denn wer seinen Azubi in der Probezeit nur die Werkstatt kehren oder das Lager aufräumen lässt, lernt ihn nicht wirklich kennen. Vor allem hat auch der Azubi dann keine Chance, sich ein vernünftiges Bild vom Lehrberuf zu machen und festzustellen, ob Handwerk und Betrieb für ihn geeignet sind. Das kann auf zwei Arten nach hinten losgehen: Übernimmt der Betrieb einen Azubi, dessen Fähigkeiten nicht bekannt sind und der den Beruf nicht kennt, scheitert die Ausbildung vielleicht

noch zu einem späteren Zeitpunkt. Auf der anderen Seite gibt es die Gefahr, dass man einen Auszubildenden in der Probezeit verliert, der vielleicht großes Potenzial gehabt hätte. Gerade in Zeiten des Nachwuchsmangels sei das verheerend.

Bernhard Jansen rät, Lehrlinge in der Probezeit weder zu über- noch zu unterfordern. Der Ausbilder muss das richtige Maß treffen. Vor allem sei aber wichtig, von Anfang an nach einem Ausbildungsplan vorzugehen. Der Betrieb müsse Anforderungen formulieren, die er an den Azubi hat und festlegen, wie er diese Anforderungen objektiv prüfen kann. Zu oft, so Jansen, werde nur nach Bauchgefühl entschieden. Zuletzt sei es natürlich wichtig, dass dem Auszubildenden auch die Gelegenheit gegeben wird, diese Anforderungen zu erfüllen. Wer nur im Lager sitzt, kann kein fachliches Können und keine Teamfähigkeit zeigen.

AUSBILDUNGSBERATUNG

Bernhard Jansen
Tel.: 06131/99 92 361
E-Mail: b.jansen@hwk.de
Ralf Weber
Tel.: 06131/99 92 362
E-Mail: r.weber@hwk.de

Auswirkungen der Krise im engen Austausch bewältigen

POLITIK: Vertreter der Wirtschaftskammern und rheinhessische Bundestagsabgeordnete treffen sich zu Gesprächen in Mainz

Die Corona-Krise hat die Wirtschaft auch in Rheinhausen so hart getroffen, wie kein Ereignis in der jüngeren bundesdeutschen Geschichte. Umso wichtiger ist es, dass sich Politik und Vertreter der Wirtschaft zu diesem Thema eng austauschen.

Gemeinsam mit Vertretern der Industrie- und Handelskammer für Rheinhausen trafen sich Hans-Jörg Friese, Präsident der Handwerkskammer Rheinhausen, und Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann mit den Bundestagsabgeordneten Manuel Höferlin (FDP), Ursula Groden-Kranich (CDU), Jan Metzler (CDU) und Tabea Rößner (Bündnis 90/Die Grünen) zum Gespräch Ende August in Mainz. Dominierendes Thema dabei war die Bewältigung der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die deutsche und regionale Wirtschaft.

Einige Branchen seien nach wie vor sehr stark betroffen, stellte Kammerpräsident Friese fest. Im Handwerk sind dies vorwiegend die Gewerke der Gesundheitswirtschaft, etwa Augenoptiker oder Zahn-techniker, aber auch das Kfz-Gewerbe, das einen erheblichen Umsatzeinbruch verkraften muss. Der Export sei nahezu vollständig zum Erliegen gekommen. Die Corona-Hilfsmaßnahmen der Bundesregierung haben nach Ansicht aller Teilnehmer einen Großteil der negativen Folgen des Shutdowns abgemildert, jedoch gebe es natürlich einige Bereiche, wie Gründer oder Soloselbstständige, die hierbei durchs Raster gefallen seien.

Wichtig sei nun vor allem, Anreize zur Stimulierung der Binnennachfrage zu set-



Die Mitglieder des Bundestags Manuel Höferlin (2.v.l.), Jan Metzler (3.v.l.), Tabea Rößner (4.v.l.) und Ursula Groden-Kranich (3.v.r.) mit Handwerkskammerpräsident Hans-Jörg Friese (2.v.r.), Hauptgeschäftsführerin Anja Obermann (r.), IHK-Präsident Dr. Engelbert Günster (l.) und Hauptgeschäftsführer Günter Jertz (4.v.r.)

zen, da aus dem Ausland keine Impulse zu erwarten seien. Die Kammervertreter gaben den Abgeordneten mit auf den Weg, die steuerliche Absetzbarkeit von umwelt- und innovationsbezogenen Investitionen stärker zu fördern und bei den Corona-Überbrückungshilfen so nachzusteuern, dass mehr Betriebe davon profitieren können. Außerdem sei nun die Zeit, auch daran zu arbeiten, bürokratische Belastungen aus der Vergangenheit stärker abzubauen. Der Zentralverband des Handwerks habe hier

auch konkrete Forderungen formuliert, die den Abgeordneten übergeben wurden.

Ein weiterer Schwerpunkt der Diskussion lag einmal mehr auf dem Thema duale Ausbildung. Dies sei zwar kein neues Thema, die Lage habe sich aber durch Corona noch einmal verschlechtert.

Gemeinsam verurteilten die Vertreter der Wirtschaft und die Bundestagsabgeordneten die Versuche von Verschwörungstheoretikern, demokratischen Strukturen zu untergraben.

IN EIGENER SACHE

Das DHB kommt auch als Digitalpaper

Geplant war es schon länger, die Corona-Krise hat den Prozess beschleunigt: Schon in diesem Jahr erscheint das Deutsche Handwerksblatt als Digitalpaper! Damit können Mitglieder der Handwerkskammer Rheinhausen jederzeit an jedem Ort ihr Handwerksblatt lesen, vorausgesetzt, sie haben ihr mobiles Endgerät und eine Internetverbindung. Mehr noch: Es spielt keine Rolle, ob die Zeitung auf dem Smartphone, auf dem Tablet oder auf einem Riesens Bildschirm gelesen wird. Die Digitaltechnik macht es möglich und verschafft dem Leser auf jedem Endgerät einen optimalen Leseerfolg.

Wichtig ist: Mitglieder der Handwerkskammer Rheinhausen, die ihr Handwerksblatt als Digitalpaper lesen wollen, müssen sich im Mitgliederbereich auf der Internetseite der Handwerkskammer unter hwk.de anmelden. Nur so ist gewährleistet, dass sie das DHB auch in digitaler Form bekommen.

Außerdem gibt es in diesem Jahr drei Ausgaben, die ausschließlich als Digitalpaper erscheinen. Dabei handelt es sich um folgende Ausgaben: Nummer 18 mit Erscheinungstermin am 25. September, Ausgabe 20 mit Erscheinungstermin am 23. Oktober und Ausgabe 22 mit Erscheinungstermin am 20. November 2020.

Ab 2021 bringt die Digital-Ausgabe einen weiteren Vorteil: Sie steht bereits deutlich früher als die gedruckte Version zur Verfügung.

KONTAKT

Jörg Diehl
Tel.: 06131/9992 293
E-Mail: j.diehl@hwk.de

MELDUNGEN

Bekanntmachung

Kammer kündigt Konjunkturumfrage an

Die Handwerkskammer Rheinhausen führt demnächst wieder ihre regelmäßige Herbskonjunkturumfrage durch und bittet alle Handwerksbetriebe, sich an der Erhebung zu beteiligen. Die Umfrage wird Mitte September an die Mitgliedsunternehmen der Handwerkskammer verschickt.

Seminar

Preise als Handwerker aktiv durchsetzen

Arbeitsaufwand, Materialkosten, Steuern – so oder so ähnlich setzt sich der Preis für eine Handwerkerleistung zusammen, und daran gibt es nichts zu rütteln... Oder etwa doch? Welcher Handwerker kennt nicht die Angst, unterboten zu werden oder einen Auftrag zu verlieren, wenn er nicht auf die Preisvorstellungen des Kunden eingeht? Fehlendes Selbstbewusstsein und mangelndes Vertrauen in den Wert der eigenen Leistungen seien häufige Gründe dafür, dass Unternehmer sich im Preis drücken lassen, weiß Gudrun Traumann, Coach für Vertrieb und Marketing. Oft funktioniert es auch nicht, auf Augenhöhe mit dem Kunden zu verhandeln. In ihrem Online-Seminar „Mit einem passgenauen Angebot – Preise als Handwerker aktiv durchsetzen“, einer Veranstaltung der Handwerkskammer Rheinhausen, erklärt Traumann, wie Handwerker aller Gewerke Erwartungen der Kunden managen, den Wert der eigenen Arbeit hervorheben und dem Kunden ein passgenaues Angebot unterbreiten. Das Seminar findet am **30.9. um 17.30 Uhr** statt. Weitere Informationen und die **Anmeldung** zur Online-Veranstaltung finden Sie unter hwk.de. **AS**



NACHRUF

Handwerk trauert um Vera End

Ihre positive Art, ihr fester Wille und ihr Optimismus bleiben in Erinnerung

Das rheinhessische Handwerk trauert um Vera End. Die Fachbereichsleiterin der Handwerkskammer Rheinhausen ist Mitte August im Alter von 59 Jahren nach langer Krankheit verstorben. Sowohl ihren Kollegen in der Handwerkskammer als auch zahlreichen Auszubildenden, Gesellen und Handwerksmeistern wird Vera End in Erinnerung bleiben.

1998 trat Vera End ihre erste Stelle bei der Handwerkskammer Rheinhausen an. Sie war viele Jahre im Bereich der Weiterbildung als Fachbereichsleiterin tätig. Seit März 2017 stand sie dem Fachbereich Ausbildung vor. Vera End hat Meisterkurse und andere Seminare organisiert, Teilnehmer betreut und Dozenten begleitet. Sie war unzähligen Handwerkern aus Rheinhausen eine wichtige Ansprechpartnerin auf dem Weg zum Meisterbrief und bei der Planung von weiteren Karriereschritten. „Sie hat mir selbst und vielen anderen



Vera End

mit ihrer positiven Art und ihrem festen Willen, mit ihrem Humor, ihrem Lachen und ihrem Optimismus immer wieder Bewunderung abgerungen“, erinnert sich Anja Obermann, Hauptgeschäftsführerin der Kammer. „Wir wünschen ihrer Familie viel Kraft in dieser schweren Zeit.“

Trifft ein möglicher Ausfall der Fastnacht Bäcker und Fleischer?

CORONAKRISE: Fastnachtswochenende sind die umsatzstärksten Tage für Kreppel, Fleischwurst und Co

VON ANDREAS SCHRÖDER

Ob und in welcher Form es eine Fastnachtskampagne 2020/2021 geben wird, kann heute noch niemand sagen. Leider ist es nicht unwahrscheinlich, dass die Corona-Krise den Fassenachtern in Rheinhausen und in der ganzen Bundesrepublik einen Strich durch die Rechnung macht. Auch für das rheinhessische Lebensmittelhandwerk könnte eine mögliche Absage der Saal- und Straßenfastnacht finanzielle Folgen haben. Denn die Fastnachtstage und die Wochen davor gelten bei vielen Bäckern, Konditoren und Fleischern in der Region noch immer als einige der umsatzstärksten Tage im Jahr.

„Unser Umsatz steht und fällt mit den Veranstaltungen“, sagt Marc Keßler, Obermeister der Fleischer-Innung Mainz/Bingen. „Wenn da einige Veranstaltungen ganz ausfallen oder nur halb besetzt sein dürfen, dann werden die Kollegen das spüren, das ist ganz klar.“ An Fastnacht drehe sich alles um die Fleischwurst. Die Menschen holten sich die Fleischwurst für den Zug, die Vereine kauften für die Sitzungen ein. „Jede Umorganisation kann da einschneidend wirken“, so Keßler. Er geht deshalb in jedem Fall davon aus, dass das Fastnachtsgeschäft geringer ausfallen werde, als in den vergangenen



Keine Fastnacht ohne Kreppel

Jahren. „Aber wissen tun wir es einfach nicht. Das ist eine ganz große Unbekannte.“

Auch bei den Bäckern und Konditoren geht man von einem Umsatzrückgang aus, zeigt sich aber

gleichzeitig optimistisch, dass dieser zu bewältigen sein wird. In den beiden Geschäften in Mainz-Bretzenheim und Gonsenheim habe man am Fastnachtswochenende in den vergangenen Jahren zwischen

5.000 und 7.500 Kreppel zusätzlich verkauft, berichtet Konditormeister Hans-Joachim Nolda. Wenn die Fastnacht nicht stattfindet, falle man eben auf das Alltagsniveau zurück. Das schade dem Betrieb nicht, ist Nolda überzeugt. Ähnlich sieht es Bäckermeister Steven Vetter, der seine Traditionsbäckerei in der Mainzer Altstadt betreibt. „Wer sein Geschäft auf der Fastnacht aufbaut, macht etwas falsch“, sagt Vetter. Natürlich werde es weniger werden, als in den Vorjahren, aber das sei zu verkraften.

Sowohl Bäcker als auch Konditoren berichten, dass die Ladengeschäfte die Corona-Krise bisher gut überstanden hätten. Wie sehr ein Betrieb unter der Krise leide, hänge in erster Linie davon ab, wie groß der auswärtige Anteil des Gesamtgeschäfts sei. Fleischer, die bei ihrem Konzept stark auf den Bereich Partyservice setzen, spürten die Absagen öffentlicher und privater Veranstaltungen natürlich, so Marc Keßler. Auch Steven Vetter berichtet ähnliches. Das Ladengeschäft sei auch unter Corona normal weitergelaufen, die Lieferungen an die Gastronomie und an Hotels seien aber eingebrochen, und hätten sich bei heute nicht vollständig erholt, so Vetter. In Bezug auf Fastnacht zeigt sich Vetter aber verhalten optimistisch: „Vielleicht feiern ja auch viele Leute zuhause?“

IKK SÜDWEST INFORMIERT

APP GEHT'S IN SACHEN GESUNDHEIT!

Die „IKK Südwest“-App steht in Kürze in den App Stores von Apple und Google zum Gratis-Download bereit. Seinen persönlichen Kundenberater immer in der Tasche bei sich haben: Die neue „IKK Südwest“-App macht's möglich. Sie bietet alle Funktionen der Online-Geschäftsstelle auf einen Blick - besonders in Zeiten von Corona ein wesentlicher Vorteil.

In Kürze wird die App für alle Versicherten der IKK Südwest in den App Stores von Apple und Google kostenlos zum Download bereitgestellt. Überzeugen wird sie durch modernes, klares Design, eine benutzerfreundliche Oberfläche und vielfältig innovative Funktionen.

Mit der „IKK Südwest“-App wird der Besuch der Online-Geschäftsstelle noch mehr Spaß machen, denn alles geht jetzt noch einfacher und schneller. Mal eben zwischendurch die Krankmeldung hochladen oder seinen persönlichen Kundenberater kontaktieren - per App gelingt das im Handumdrehen. Besonders nützlich ist die Funktion „Digitaler Versicherungsausweis“: Hat man seine Gesundheitskarte vergessen, verlegt oder gar verloren, zeigt man diesen Nachweis der Krankenversicherung in der Praxis einfach vor oder sendet ihn per E-Mail - quasi ein digitaler Arztbesuch. Alles direkt vom Handy aus - das spart Zeit sowie unnötige Wege und Kontakte.

Gerade in Zeiten von Corona eine praktische Alternative zum Besuch des IKK Südwest-Kundencenters vor Ort: „Getreu unserem Motto ‚regional auch digital‘ ist man seinem persönlichen Kundenberater dank unserer neuen App ganz nah“, so Beck. Bereits mehr als 100.000 Versicherte genießen die Vorteile unserer Online-Geschäftsstelle - und das ist erst der Anfang. „Wir sind ständig mit unseren Kunden im Austausch und werden die App entsprechend den geäußerten Bedürfnissen immer weiterentwickeln“, ergänzt Beck. „Daher freuen wir uns auf reichlich Feedback.“



Genial digital, in wenigen Sekunden auf dem Smartphone oder Tablet installiert und kinderleicht zu bedienen: Das ist die neue App der IKK Südwest. „Natürlich hatte die Datensicherheit dabei höchste Priorität“, betont Sabrina Beck, Referatsleiterin Service- und Qualitätsmanagement der IKK Südwest, mit Blick auf die Entwicklung der App. „So haben wir alles daran gesetzt, die App gegen jeglichen Missbrauch zu schützen. Das beginnt schon bei der schnellen, sicheren Zwei-Faktor-Authentifizierung: Über das Smartphone macht man ein kurzes Video von sich und seinem Personalausweis. Dies gilt - zusammen mit einem Passwort - als Nachweis, dass man tatsächlich die versicherte Person ist. Und dann kann man direkt loslegen.“

DIE IKK SÜDWEST

Aktuell betreut die IKK Südwest mehr als 640.000 Versicherte und über 90.000 Betriebe in Hessen, Rheinland-Pfalz und im Saarland. Versicherte und Interessenten können auf eine persönliche Betreuung in unseren 21 Kundencentern in der Region vertrauen. Darüber hinaus ist die IKK Südwest an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr über die kostenfreie IKK Service-Hotline 0800-0119119 oder www.ikk-suedwest.de zu erreichen.

Kammern erarbeiten Konzept für Arbeitsteilung in Mainz

POLITIK: Doppelungen mit kommunaler Wirtschaftsförderung soll vermieden werden

Ende August stellte die Mainzer Wirtschaftsdezernentin Manuela Matz im Wirtschaftsausschuss der Landeshauptstadt ihr neues Konzeptpapier „Wirtschaft in Mainz 2020+“ vor. Der Entwurf sieht unter anderem sechs sogenannte Kompetenzfelder für die kommunale Wirtschaftsförderung vor. In den Bereichen „Unternehmensservice & Gründungen“, „Cluster & Netzwerke“, „Investoren & Ansiedlungen“, „Digitale Infrastruktur & Standortentwicklung“, „Menschen & Kompetenzen“ sowie „Standortmarketing“ will Matz in Zukunft „zielgerichtete Wirtschaftsförderung“ betreiben. Darüber hinaus soll die Wirtschaftsförderung mittelfristig personell deutlich aufgestockt werden. Bereits im Doppelhaushalt 2021/2022 sollen die aktuell 4,77 Stellen der Main-

zer Wirtschaftsförderung um drei volle Stellen erweitert werden. Um „alle Aufgaben zu meistern“ brauche es rechnerisch aber 18,12 Stellen. Dieses Ziel will Matz mit dem übernächsten städtischen Haushalt erreichen.

Die in Mainz ansässigen Wirtschaftskammern, die Handwerkskammer Rheinhausen und die Industrie- und Handelskammer für Rheinhausen, begrüßten in einem Schreiben an Oberbürgermeister Michael Ebling das Ansinnen, die Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt personell besser auszustatten. „Mainz muss in diesem Bereich mit vergleichbaren Städten aufschließen“, betonten die Hauptgeschäftsführer Anja Obermann von der Handwerkskammer Rheinhausen und Günter Jertz (IHK). Es sei wichtig, dass alle Akteure in

Mainz an einem Strang ziehen, so die Kammern. In einem dreiseitigen Dokument zeigten sie auf, wie aus ihrer Sicht eine Arbeitsteilung zwischen den Kammern auf der einen Seite und der Wirtschaftsförderung auf der anderen Seite funktionieren könnte.

Ziel müsse eine bestmögliche Unterstützung der Unternehmen vor Ort sein, so die Kammern in ihrem Entwurf. Wichtig sei dabei, das Kräfte gebündelt und Doppelstrukturen vermieden werden. Besonders bei städtischen Kompetenzfeldern „Unternehmensservice & Gründung“ besteht offensichtlich die Gefahr, dass es zu Doppelungen kommt. Handwerkskammer und IHK verweisen auf die eigene Betriebsberatung und auf die Starterzentren, die seit 18 erfolgreich Gründer in Mainz, Rheinhausen und

ganz Rheinland-Pfalz unterstützen. Von der kommunalen Wirtschaftsförderung erhofft man sich eine „Verweisberatung“ zu vorhandenen Angeboten und größeres Engagement bei der Schaffung von Ansiedlungsflächen für Existenzgründer. Ähnlich sieht es im Bereich „Menschen & Kompetenzen“ aus. Die Berufsorientierung sei eine „originäre Aufgabe der Wirtschaftskammern“. Große Aufgaben für die kommunale Wirtschaftsförderung sehen die Kammern in den Bereichen Standortmarketing, Bestandpflege und beim Ausbau der wirtschaftsnahen Infrastruktur. Hier gehe es zum einen um die Themen Verkehr, Glasfaser und Gewerbeflächen, aber auch die Aufenthaltsqualität der Innenstadt, Schulen und Kindergärten und Angebote für Fachkräfte seien relevant. AS

Deutsches Handwerksblatt

Ihre Anzeige landet vielleicht im Staub. Aber bestimmt nicht im Papierkorb.

handwerksmedien.info

Mittendrin im Handwerk

Mit dem Deutschen Handwerksblatt informieren Sie nahezu jeden dritten Handwerksbetrieb in Deutschland und sprechen mit Ihrer Anzeige zielgenau Geschäftsführer, Inhaber und Entscheider im Handwerk an. Erfahren Sie alles über unsere medienübergreifenden Werbemöglichkeiten unter:

handwerksmedien.info

