

HANDWERKSKAMMER KONSTANZ



Bäckermeister Manuel Beha erklärt in seiner Backstube Kursteilnehmerinnen den richtigen Umgang mit verschiedenen Teigsorten. Er zeigt gerne, wie viel Wissen und Können im Handwerk steckt, um mehr Wertschätzung für die Arbeit zu erreichen. Foto: HWK KN/Stefanie Siegmeier

Starkes Image durch Kundenkurse

Einige Betriebe bieten Schulungen für Kunden an. Sie wollen so ihre Attraktivität steigern und informieren, aber auch zeigen, wie viel Arbeit im Handwerk steckt. Das baut eine Bindung auf und schafft Verständnis für die Preisgestaltung **VON STEFANIE SIEGMEIER**

Handwerksbetriebe haben Kundenschulungen als Geschäftsfeld für sich entdeckt. Damit wird nicht nur zusätzlicher Umsatz gemacht, sondern auch an einem positiven Image gearbeitet - für den eigenen Betrieb und das gesamte Handwerk. Denn auch wenn sie es nun könnten, backen die wenigsten Kunden nach einem Kurs ihr Brot oder nähen sich ihre Kleidung selbst. Dafür entsteht aber eine kostbare Kundenbindung, von der Handwerk und Betrieb profitieren können.

Deswegen backen in der Backstube von Bäckermeister Manuel Beha jetzt auch seine Kunden. Seit diesem Jahr bietet der Villinger Kurse an, in denen er sein Wissen rund um Brot und Brötchen weitergibt. Dafür erntet er großen Zuspruch. Auch Schneidermeisterin Kathrin Beck aus Wellendingen gibt ihr Handwerkswissen in Nähkursen weiter. Marcus Storz von der Storz Heiztechnik GmbH in Aichhalden bietet zahlreiche Informationsveranstaltungen an. Zusätzlich schult er deutschlandweit Betriebe für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik in seiner „SHK Academy“.

Attraktivität steigern und Vertrauen aufbauen

Marcus Storz sieht keine Gefahr darin, dass die Kunden mit der Information dann eine Heizung im Internet kaufen. „Wir verfolgen einen ganz anderen Ansatz“, erklärt er. Von der engen Kundenbindung profitiert der Betrieb. „Wir machen das, um am Markt attraktiv zu bleiben - für Kunden und Mitarbeitende.“

In den Schulungen bei Storz klärt zunächst ein externer Experte über sämtliche Möglichkeiten und Vorgaben rund um die Heizung auf. Der Kunde brauche Klarheit, wenn er seine Heizung erneuern möchte, erklärt Storz. Hier gebe es mittlerweile viele Regeln, nicht jede Heizung passe zu jedem Haus. „Deswegen ist es mir wichtig, durch einen



Marcus Storz, Geschäftsführer von Storz Heiztechnik, schult in der SHK Academy andere Betriebe. Foto: Storz Heiztechnik

externen Referenten zunächst einmal neutral zu informieren. Marcus Storz von der SHK Academy entstanden. Mittlerweile schult Marcus Storz deutschlandweit rund 27 Betriebe, Tendenz steigend. „Wir machen das Handwerk vor Ort mit Branchenwissen stark. In der SHK-Branche reicht ‚viel Arbeit‘ längst nicht mehr“, so Storz. Denn das bedeute nicht unbedingt, dass die vielen Aufträge auch Gewinn abwerfen. Um die Betriebe stabil aufzustellen, brauche es ein Umdenken, ein neues System. „Und das bieten wir an.“

Kreativität neu entdecken und sich austauschen

Kathrin Beck gehört die Kindermodenmanufaktur „piapaul“ in Wellen-

dingen bei Rottweil. In ihrem Nähatelier gibt die Schneidermeisterin regelmäßige Kurse, auch um das Handwerk am Leben zu halten. „Handwerk ist Tradition. Wenn es keiner mehr beherrscht und weitergibt, dann stirbt diese Tradition aus“, sagt sie.

„Viele Mamas können nicht mehr nähen. In ihren Berufen fehlt ihnen häufig das Ausleben von Kreativität“, hat Kathrin Beck die Erfahrung gemacht. In ihren Kursen könnten sie kreativ sein und lernen, das Handwerk wieder wertzuschätzen. „Ich gebe mein Wissen gerne weiter, da die Frauen durch die oft aufwändige Näharbeit auch eine andere Relation zu Bekleidungspreisen und Handwerk überhaupt bekommen“, sagt die Schneidermeisterin. „Die Frauen wollen gar nicht alles können. Ihnen ist das Miteinander wichtig. Wenn ich die Freude sehe, dann bekomme ich die Energie, die ich in einen Kurs gesteckt habe, doppelt zurück“, sagt sie.

Wertschätzung fürs Handwerk aufbauen

Bäckermeister Manuel Beha hat zum 100-jährigen Bestehen seiner Bäckerei einen Männerbackkurs angeboten. Die Nachfrage sei so hoch gewesen, dass weitere Kurse folgten, auch einer für Frauen, sagt er. „Es ist toll, den Teilnehmenden zu zeigen, wie schön, wie aufwändig und wie vielfältig unser Handwerk ist“, erzählt der Bäckermeister. Die Teilnehmenden lernten auch, dass das alles gar nicht so einfach ist. Er sieht das Angebot nicht nur als Kundenbindung, sondern will damit den Teilnehmenden das Handwerk näherbringen. Aber auch Hobbybäcker können sich ein paar Tricks für zuhause holen. Sorge, dass die Leute künftig alles allein daheim backen, die hat Manuel Beha nicht. Im Gegenteil: „Die Wertschätzung für das Handwerk wird wieder geweckt“, sagt er.

Schüler testen Handwerk

Großes Interesse an Zukunftstour Handwerk in Tuttlingen. Betriebe konnten einige Praktika vereinbaren

Unter dem Motto „Wir können alles, was kommt“ nahmen rund 50 Schüler aus Tuttlingen an der Zukunftstour Handwerk teil. In kleinen Gruppen besuchten sie Handwerksbetriebe und probierten sich dort aus.

Bei Stengelin Medical bogen die Jugendlichen einen Knochenheber und in der Schreinerei der Strohm Einrichtungen GmbH bauten sie einen Handyhalter. Ziel war es, die Arbeitsprozesse in den unterschiedlichen Betrieben kennenzulernen. Dabei stand der Praxisbezug im Mittelpunkt. Jede Klasse erkundete drei Betriebe. Am Ende wurden einige Praktika vereinbart. „Das ist optimal“, sagt Klemens Dörfflinger, Leiter der Nachwuchswerbung bei der Handwerkskammer Konstanz.

Orientierung für Berufswahl

Die Tour ist ein gemeinsames Projekt zur Berufsorientierung von der Agentur für Arbeit Rottweil-Villingen-Schwenningen, der Handwerkskammer Konstanz und der Beruflichen Bildungsstätte Tuttlingen BBT für Schüler aus sieben Schulen im Kreis Tuttlingen. Den richtigen Beruf zu finden, damit tun sich viele Schüler schwer. Umso wichtiger sind Angebote, bei denen sie Einblicke in Unternehmen ge-



Bei Strohm Einrichtungen bauten die Schüler Handyhalter.

winnen. Durch den direkten Kontakt können auch einfacher Praktika vereinbart werden.

Die Berufe Maler und Stuckateur lernten die Schüler bei der Firma Hohner kennen, bei Partut Elektrotechnik den des Elektroniklers. Ebenso nahmen das Autohaus Graf Hardenberg (Kfz-Mechatroniker), Christian Teufel Sohn GmbH Natursteine (Steinmetz) und das Medizintechnik-Unternehmen H+H Maslanka Chirurgische Instrumente GmbH teil.

„Es ist ein großes Geschenk, so viele Einblicke in verschiedene Bereiche zu bekommen. Und ihr solltet jede Form von Orientierung annehmen, um herauszufinden, was euch liegt, aber auch, was euch nicht liegt“, sagte Klemens Dörfflinger zu den Teilnehmern. **sts**



Schüler arbeiten an der Werkbank bei Stenglin Medical. Fotos: Stefanie Siegmeier

Asbest in Gebäuden

Neuer Kunden-Flyer informiert über die Gefahr von Asbest. Beratung auch in der Handwerkskammer

Das Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg und Handwerk BW haben das Faltblatt „Asbest in Gebäuden - die versteckte Gefahr“ neu aufgelegt. Die Broschüre sensibilisiert für das Thema Asbest und informiert über die sachgerechte Vorgehensweise bei Asbestverdacht sowie die aktuelle Rechtslage. Der Flyer bietet Handwerksbetrieben eine neutrale Kundeninformation rund um das Thema Asbest.

Bei der Renovierung älterer Gebäude kann man auf asbesthaltige Baustoffe stoßen. Im Faltblatt wird anhand eines „Asbesthauses“ dargestellt, in welchen Bauteilen Asbest enthalten sein kann. Faserzementprodukte an Dächern und Fassaden oder in Form von Lüftungs- und Abwasserrohren sind längst nicht die einzigen Bauprodukte, die Asbest enthalten. Auch in Putzen, Spachtelmassen, Fliesenklebern und Bodenbelägen schlummert Asbest. Der Flyer nennt Arbeiten, bei denen Asbestfasern freigesetzt werden können. Auch die Pflichten von Bauherren und

Handwerksbetrieben werden in dem Faltblatt thematisiert: Wer Abbruch-, Sanierungs- oder Instandhaltungsarbeiten an älteren Gebäuden veranlasst, ist verpflichtet, den Handwerksunternehmen alle Informationen über die Bau- und Nutzungsgeschichte zur Verfügung zu stellen, die Rückschlüsse geben, ob Asbest vorhanden ist. Reichen die Informationen nicht aus, hat der Handwerksbetrieb im Rahmen einer besonderen Leistung zu prüfen, ob asbesthaltiger Stoff verbaut wurde. Falls erforderlich, ist hierzu eine technische Erkundung mit Probenahme erforderlich.

Das Faltblatt kann für Kunden als Druckversion unter folgendem Link heruntergeladen werden: www.hwk-konstanz.de/asbest.

Für Fragen rund um das Thema Asbest steht der Umweltschutzberater der Handwerkskammer Konstanz, Peter Schürmann, unter Tel. 07531/205-375 oder E-Mail peter.schuermann@hwk-konstanz.de gerne zur Verfügung. Schulungsangebote zum Thema Asbest (Sachkundelehrgänge und Fortbildungen) sind unter www.bildungsakademie.de verfügbar

IMPRESSUM

Handwerkskammer Konstanz

Redaktion: Hauptgeschäftsführer
Dipl.-Geograph Georg Hiltner
Webersteig 3
D-78462 Konstanz,

Tel. 07531/205-324
Fax 07531/16468
Internet: www.hwk-konstanz.de
E-Mail: hgf@hwk-konstanz.de

Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg im Betrieb

Warum gute Gespräche die beste Investition in Motivation und Produktivität sind **VON PETRA SCHLITT-KUHN**

Im hektischen Alltag vieler Handwerksbetriebe bleibt kaum Zeit für Gespräche. Entscheidungen werden oft „zwischen Tür und Angel“ getroffen. Das hat Folgen: Missverständnisse entstehen, Stimmungen kippen, die Motivation leidet. Dabei zeigt sich immer deutlicher, dass Kommunikation ein zentraler Erfolgsfaktor für moderne Betriebsführung ist.

„Wer heute gute Leute halten will, muss mit ihnen reden – ehrlich, klar und auf Augenhöhe“, sagt Unternehmensberater Dennis Schäuble von der Handwerkskammer Konstanz. „Kommunikation ist kein nettes Extra, sondern ein Führungsinstrument, das über Zufriedenheit, Bindung und letztlich über wirtschaftlichen Erfolg entscheidet.“

Zwischen Fachkräftemangel und Führungsverantwortung

Laut einer Studie des „Handwerk Magazins“ sehen 62 Prozent der kleinen und mittleren Unternehmen Kommunikation als strategisches Mittel, um Mitarbeiterzufriedenheit und -motivation zu steigern. Offenheit ist dabei entscheidend: 51 Prozent der Beschäftigten wünschen sich vor allem Transparenz, 42 Prozent schätzen persönliche Wertschätzung, 40 Prozent regelmäßiges Feedback.

„Im Handwerk sind klare Anweisungen nach wie vor wichtig, um Orientierung und Verbindlichkeit zu schaffen. Dennoch reicht die reine Chefansage heute oft nicht mehr aus. Menschen erwarten, dass ihre Perspektiven verstanden und einbezogen werden“, führt Schäuble aus.

Dabei ist Kommunikation weit mehr als das gesprochene Wort. Studien zeigen, dass der reine Inhalt



Gute Gespräche in lockerer Atmosphäre beugen Missverständnissen vor und stärken die Zufriedenheit und Motivation im Betrieb.

Foto: Atzweido L.L.C./unsplash

einer Botschaft nur etwa 7 Prozent der Gesamtwirkung ausmacht. Stimmlage, Tonfall und Körpersprache transportieren den Rest, also ganze 93 Prozent.

Mehr als Worte: Körpersprache und Tonfall zählen

Ein scharfes Wort oder ein abfälliger Blick können mehr bewirken als ein halbstündiges Gespräch. Wer seine nonverbalen Signale kennt und bewusst einsetzt, vermeidet daher

„
Wer heute gute Leute halten will, muss mit ihnen reden – ehrlich, klar und auf Augenhöhe.“

Dennis Schäuble
Unternehmensberater bei der Handwerkskammer

Konflikte und baut Vertrauen auf. Damit Kommunikation gelingt, braucht es klare Strukturen und einfache Methoden. Für ein Mitarbeitergespräch zum Beispiel kann das WWW-Modell hilfreich sein. Es steht für Wahrnehmung, Wirkung und Wunsch. Wahrnehmung: Was habe ich beobachtet? Wirkung: Wie hat das auf mich gewirkt? Wunsch: Was wünsche ich mir für die Zukunft? Wer im Gespräch dieses Modell im Hinterkopf hat, kann Rückmeldungen res-

pektvoll formulieren, ohne Schuldzuweisungen oder Missverständnisse.

Auch gezielte Fragetechniken helfen: Offene Fragen regen zum Nachdenken an, Alternativfragen erleichtern Entscheidungen. „Wenn Chefs zuhören, statt sofort Lösungen vorzugeben, entstehen neue Ideen – und Mitarbeitende fühlen sich ernst genommen“, betont Schäuble.

Werkzeuge für gelungene Gespräche

Und regelmäßige Rückmeldungen, kleine Anerkennungen oder gemeinsame Teambesprechungen zeigen den Beschäftigten: „Du wirst gesehen.“ Das stärkt Motivation und Leistungsbereitschaft – und kostet nichts. „Ein gutes Gespräch ersetzt manchmal zehn Motivationsprogramme. Es schafft Bindung, Vertrauen und eine gemeinsame Richtung – genau das, was erfolgreiche Handwerksbetriebe heute brauchen“, so Schäuble.

Das Thema „Kommunikation im Handwerk“ war Schwerpunkt der Landesinitiative Horizont Handwerk im Oktober. Unter www.horizont-handwerk.de finden Betriebe monatlich neue, praxisnahe Schwerpunktthemen rund um Führung, Mitarbeiterentwicklung und Zukunftsgestaltung im Handwerk. Außerdem widmet sich die Initiative den Themen Strategie und Transformation, Nachhaltigkeit und Digitalisierung und bietet hierzu ebenfalls zahlreiche Informationen, Tipps und Checklisten an.

Horizont Handwerk ist ein Projekt des Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg und Handwerkskammer und den Landesinnungs- und Fachverbänden Baden-Württembergs.

SCHON GEWUSST?

So werden Sie digital sichtbar

„Wer heute online nicht sichtbar ist, wird gar nicht ernst gefunden“, erklärt Jan Benz, Berater für Innovation und Technologie bei der Handwerkskammer Konstanz. Er gibt Handwerksbetrieben Tipps, um ihre digitale Präsenz zu stärken und damit Kunden zu gewinnen und Fachkräfte anzusprechen.

„Kunden informieren sich heutzutage immer früher über Betriebe, vergleichen Angebote und lesen Bewertungen. Deshalb ist eine starke Online-Präsenz entscheidend“, betont Jan Benz. Besonders die jüngere Generation erwarte Transparenz und einfache Erreichbarkeit über digitale Kanäle.

Zu den wichtigsten Instrumenten zählt laut Jan Benz Social Media: „Instagram, Facebook, TikTok oder LinkedIn bieten ideale Möglichkeiten, Einblicke in Projekte und den Betriebsalltag zu geben, Referenzen zu zeigen und neue Mitarbeitende zu gewinnen. Authentische Inhalte, klare Texte, Fotos oder kurze Videos sowie Handlungsaufforderungen wie ‚Jetzt Angebot anfragen‘ erhöhen die Reichweite erheblich.“

Aber auch eine eigene, professionell gestaltete Website hält Jan Benz für unverzichtbar: „Sie ist rund um die Uhr erreichbar und präsentiert übersichtlich Leistungen und Referenzen. Schnelle Ladezeiten, mobilfreundliches Design, SSL-Verschlüsselung, klare Struktur und echte Kundenbewertungen erhöhen die Vertrauenswürdigkeit. Vorher-Nachher-Bilder und ein gepflegtes Google-Business-Profil



Jan Benz
Berater für Innovation und Technologie
Foto: HWK KN/Bargiel

verbessern zudem die lokale Auffindbarkeit.“

„Digitale Kanäle tragen nicht nur zur Kundengewinnung bei“, betont der Technologieberater, „sondern unterstützen auch bei der Mitarbeitersuche: Azubis und Fachkräfte informieren sich online über potenzielle Arbeitgeber. Eine moderne, professionell präsentierte Betriebsdarstellung steigert die Chancen erheblich, motivierte Mitarbeitende zu gewinnen.“

Jan Benz ist sich sicher: „Wer die Chancen der digitalen Welt aktiv nutzt, stärkt den Betrieb langfristig, bleibt wettbewerbsfähig und zeigt, dass Handwerk modern und zugleich nahbar ist.“

Betriebe, die Fragen zur digitalen Präsenz haben oder individuelle Beratung zum Thema wünschen, können sich jederzeit direkt an Jan Benz wenden.

Kontakt: Jan Benz, Unternehmensservice, Tel. 07531/205 428, jan.benz@hwk-konstanz.de. **Unser Service:** Sie haben eine Frage aus dem Betriebsalltag? Schreiben Sie an presse@hwk-konstanz.de

Austausch unter Maurern

60 Maurermeister treffen sich zum Netzwerken und für Fachvorträge an der Bildungsakademie Rottweil **VON STEFANIE SIEGMEIER**

Zum Maurer-Treff hatte die Bildungsakademie Rottweil Absolventen des Vorbereitungskurses für Maurermeister eingeladen. Und die folgten der Einladung nicht nur voller Begeisterung und in Maurer-Kluft, sondern auch zahlreich.

Die Treffen dienen dazu, sich auszutauschen, vom kollegialen Netzwerk zu profitieren, sich bei Vorträgen und an Infoständen zu informieren, und nicht zuletzt, die Gemeinschaft zu pflegen. So liegt die letzte Zusammenkunft auch schon eine ganze Weile zurück. „Die war im Jahr 2019. Und dann kam Corona ...“, informiert Michael Gonser. Deswe-

gen sei es nun an der Zeit gewesen, die gute Tradition wieder aufleben zu lassen und sich persönlich zu treffen.

Großes Interesse an Informationen und Austausch

Die Teilnehmenden aus dem gesamten Gebiet der Handwerkskammer Konstanz waren voll des Lobes. „Das ist ein schöner Austausch, der in den vergangenen Jahren gefehlt hat“, sagt einer der Besucher, der auch gleich wieder ins Gespräch mit seinen Kollegen vertieft ist. „Man erfährt von den Kollegen viel Interessantes und hat die Möglichkeit, mit ihnen ins Gespräch zu kommen und miteinander zu diskutieren“, freut sich ein

anderer Maurermeister. Aber auch bei Michael Gonser war die Freude über die große Anzahl der Teilnehmer groß. „So viele waren es schon seit vielen Jahren nicht mehr“, ließ er wissen. Das zeige auf, wie wichtig derlei Veranstaltungen doch sind. Künftig sollen die Treffen wieder regelmäßiger stattfinden.

Nach einem Sektempfang gab es für die Handwerker Kurzvorträge über neue Zemente mit weniger Kohlendioxid und die Zukunft des Altbaus. Darauf folgte ein lockeres Beisammensitzen an den Infoständen von KS-Stein, Schlagmann, Meva, Eberle-Hald und Glatthaar, bevor es zum gemeinsamen Abendessen ging.



Tauschten ihr Fachwissen aus: Knapp 60 Absolventen des Vorbereitungskurses für Maurermeister an der Bildungsakademie Rottweil beim Maurertreff.

Foto: HWK KN/Stefanie Siegmeier

AUSSCHREIBUNG

Umweltpreis für engagierte Betriebe

Das Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg schreibt 2026 zum 22. Mal einen Umweltpreis für Unternehmen aus, die umweltorientiert handeln und die Transformation aktiv gestalten. Zusätzlich wird ein Jurypreis „Nachhaltige Beschaffung und Lieferketten“ ausgelobt. Der Wettbewerb ist mit Preisgeldern von insgesamt bis zu 80.000 Euro dotiert, die für betriebliche Umweltschutzmaßnahmen eingesetzt werden müssen.

Handwerksbetriebe können sich in einer eigenen Kategorie „Handwerk, Betriebe mit bis zu 50 Mitarbeitenden“ bewerben. Handwerksbetriebe mit mehr als 50 Mitarbeitenden bewerben sich dann in den jeweiligen Industriekategorien.

Preisgeld, Werbung und Imagegewinn

„Viele Unternehmerinnen und Unternehmer im Land sind sehr motiviert, Klima- und Umweltschutz vorbildlich umzusetzen, und treten entschieden für nachhaltiges Handeln in ihren Unternehmen ein. Das verdient Anerkennung“, sagt Thekla Walker, Ministerin für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft in Baden-Württemberg. Die Landesregierung zeichnet mit dem Preis außergewöhnliche Leistungen im Bereich des betrieblichen Umwelt- und Klimaschutzes aus.

Der Umweltpreis wird am 1. Dezember 2026 im Neuen Schloss in Stuttgart verliehen. Die Preisträger erhalten je 10.000 Euro und profitieren von dem positiven Effekt des Preises auf das Unternehmensimage.

Bewerbungen

sind bis zum 2. Februar 2026 möglich. Die nötigen Unterlagen gibt es unter www.umweltpreis.baden-wuerttemberg.de

ONLINE-PLATTFORM

Platz für Innovationen

Die Initiative „Make Innovation Handwerk“ hat eine neue Plattform für Innovationen im Handwerk ins Leben gerufen. Das neue Portal will unter dem Motto „Lasst eure Ideen wahr werden!“ Handwerksbetriebe, Start-ups, Forschung und Wissenschaft zu einer vernetzten Community zusammenbringen. Dabei sollen ein konstruktiver Austausch und das Zusammenspiel von unterschiedlichem Fachwissen im Fokus stehen. Ziel ist es, Innovationen im Handwerk nicht nur zu denken, sondern wirklich ins Machen zu bringen, heißt es von der Initiative.

Auf der ersten Innovationsplattform fürs Handwerk können Ideen eingereicht und gemeinsam weiterentwickelt werden. Ebenso kann gemeinsam an Herausforderungen gearbeitet werden, um Lösungen zu finden. Teilnehmende Betriebe profitieren von der Schwarmintelligenz und können sich in geschützten Chatrooms austauschen.

Die Initiative verspricht sich dadurch, dass Betriebe größere Chancen haben, ihre Ideen umzusetzen, Zugang zu einem starken Netzwerk bekommen und sichtbarer werden.

Zur Registrierung: www.innofy.de/make-innovation-handwerk

DAS HANDWERK