



Die Grafik stellt das Geschäftsklima der einzelnen Handwerksgruppen dar. Die gestrichelte Linie markiert den Gesamtwert von 124 Punkten, der nur acht Punkte unter dem Wert des Vorjahres liegt.



Sprachen über die aktuelle Lage im Handwerk (v. li.): Kammerpräsident Eckhard Stein, Friseurmeister Gerriet Schimmeroth und Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Oldenburg.

Handwerk stemmt sich gegen Pandemie

Konjunkturumfrage ergibt, dass der Geschäftsklima-Index trotz Corona nur leicht sinkt. Die Betroffenheit der Branchen ist unterschiedlich.

Der Schatten als ständiger Begleiter: So hat Eckhard Stein, Präsident der Handwerkskammer Oldenburg, die Corona-Krise als wichtigsten Faktor der Geschäftslage im regionalen Handwerk umschrieben. „Die Beurteilung fällt in einzelnen Handwerksgruppen unterschiedlich aus. Das Bau- und Ausbauhandwerk befindet sich in fast unverändert guter Position. Branchen, die wie das Kfz-, Nahrungsmittel- und das Dienstleistungshandwerk mehr konsumorientiert sind, beurteilen ihre Lage deutlich schlechter als vor einem Jahr“, sagte Stein.

Die Umfrage der Handwerkskammer unter 490 Betrieben zeigt: Der Geschäftsklimaindex ist von 132 (Vorjahr) auf 124 gesunken. „Wir stemmen uns gegen die Pandemie und wollen nicht, dass Corona uns ins Handwerk pfuscht“, so Stein. Einerseits habe die Situation den Bäckern und Fleischern eine Renaissance beschert. Dennoch entfallen weiterhin erhebliche Einnahmen bei Catering und Belieferung. Goldschmiede, Uhrmacher, Friseure melden mit minus 22 Indexpunkten die stärksten Einbußen.

Friseurmeister berichtet aus der Praxis

„Die Abstandsregeln verringern das Kundenaufkommen. Außerdem finden Feierlichkeiten, zu denen aufwändige Frisuren gewünscht sind, nicht statt“, berichtete Gerriet Schimmeroth. Der Inhaber von Friseur Schimmeroth handelt nach dem Motto „Die Lage ernst nehmen und das Beste daraus machen“. In seinem Salon in der Oldenburger Innenstadt sind inklusive der Auszubildenden zwölf Mitarbeiterinnen beschäftigt. Sie handeln nach den konsequenten Vorgaben des Arbeitsschutzstandards. „Den Umsatzverlust von sechs Wochen Schließung kann man als Dienstleister nicht aufholen. Dennoch kommen wir mit erhöhtem Organisationsaufwand ganz gut durch diese Zeit. Zudem haben wir die Corona-Hilfe des Landes schnell bekommen.“

Vor den November-Maßnahmen habe es in seiner Branche die Angst gegeben, wieder von Schließungen betroffen zu sein, so Schimmeroth. Der Obermeister der Friseur-Innung Oldenburg und Kollegen stellen fest, dass Kunden „eine längere Taktung“

zwischen zwei Besuchen vornehmen. „Wir bieten die größtmögliche Sicherheit an und stellen so gut es geht den Wohlfühlfaktor her.“ Ein Schaubild des Landesinnungsverbandes unterstreicht das Thema „Sicherheit“: Zwischen Mai und Oktober wurden der Berufsgenossenschaft lediglich zwei Corona-Fälle gemeldet – und zwar bundesweit.

Absenkung der Mehrwertsteuer ein enormer Aufwand

Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, äußerte sich zur temporären Absenkung der Mehrwertsteuer. „Sie scheint bislang keine besonders positive Wirkung zu erzielen. Für viele Betriebe war es ein enormer Aufwand, die Kassen und Abrechnungssysteme umzustellen. Im Geschäftskundenbereich entfällt die Wirkung. Wer mit Endkunden zu tun hat, profitiert davon. Da denke ich zuerst an das Bau- und Ausbauhandwerk, in dem der Auftragsbestand aber sowieso hoch ist.“ Große Sorge bereitet ihm die Ausbildungssituation in der Corona-Zeit. Unbedingt müsse ein weiterer Rückgang in der dualen Ausbildung verhindert werden. Das Handwerk braucht dringend Auszubildende. Daher ist es sehr wichtig, dass die Berufsschulen und die überbetrieblichen Ausbildungsstellen geöffnet bleiben. Eine große Hilfe ist das Corona-Paket, dass die Landesregierung geschnürt hat, in dem unter anderem die Betriebe weiter von Kosten der überbetrieblichen Lehrgänge entlastet werden.

Die handwerklichen Zulieferer seien mit ihrer Lage nicht zufrieden, ergänzte Klaus Hurling. Der betriebswirtschaftliche Berater bei der Handwerkskammer hatte die Umfrage durchgeführt. „Für diese export- und technikorientierte Gruppe treten zu den negativen Effekten von Handelskonflikten und Brexit noch die weltwirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie hinzu.“ Die Beschäftigungssituation bezeichnete er als „relativ stabil für die vorherrschenden Rahmenbedingungen“. **TORSTEN HEIDEMANN**

Broschüre mit allen Zahlen:

www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/zahlen-daten-fakten

BETRIEBSJUBILÄEN

Die Handwerkskammer gratuliert ihren Mitgliedsbetrieben zum

Jubiläum im April:

Bruns Optik GmbH, Schortens (25 Jahre)

Jubiläum im Mai:

Susanne und Thomas Galinger GbR, Molbergen (25 Jahre)

Jubiläum im August:

Optik am Glockenturm GmbH, Wardenburg (25 Jahre)

Jubiläum im September:

Fielmann AG & Co. oHG, Cloppenburg (25 Jahre)
Britta Franke (Malermeisterin), Ganderkesee (20 Jahre)

Jubiläum im Oktober:

Maik Gebauer (Tischlerei), Brake (85 Jahre)
Frank Möhl, Ganderkesee (25 Jahre)

Jubiläum im November:

Gerold Dierks (Baulemente), Varel (25 Jahre)
Bernd Georg Sonnenschein, Oldenburg (25 Jahre)
Worthmann Maschinenbau GmbH, Barßel (25 Jahre)
Kuilert & Grandke GmbH & Co. KG, Brake (70 Jahre)

Geben Sie uns bitte Ihr Jubiläum für eine Veröffentlichung bekannt unter fischer@hwk-oldenburg.de oder Tel. 0441 232-200.

Nachlässe in Höhe von 80.000 Euro ausgeschüttet

Mitgliedsbetriebe der Handwerkskammer profitieren vom Rahmenvertrag mit EWE Vertrieb

Auch wenn sich das Jahr 2019 schon weit weg anfühlt, so haben sich Michael Klach und Jan Frerichs noch einmal damit beschäftigt. Anlass gibt der Rahmenvertrag Strom, den EWE Vertrieb (Klach) und die Handwerkskammer Oldenburg (Frerichs) für die Mitgliedsbetriebe der Kammer vor 15 Jahren geschlossen haben. Seitdem heißt es einmal per anno: Bilanz ziehen.

Die Ergebnisse weisen imposante Zahlen auf: 42,9 Gigawattstunden wurden von über 1.000 teilnehmenden Betrieben verbraucht. „Wir reden somit von 8,25 Millionen Euro Stromkosten vor Mehrwertsteuer“, macht Michael Klach aus dem EWE-Geschäftskundenvertrieb die Dimension deutlich. „Wir haben 80.450 Euro Nachlässe ausgeschüttet. Pro Vertrag macht das im Schnitt 74 Euro.“

Geld, das sich jeder Mitgliedsbetrieb, der einen Business-Vertrag

mit EWE Vertrieb geschlossen hat, leicht sparen kann. „Ein Großteil der Betriebe erhält einen Rabatt von 0,15 Cent pro Kilowattstunde. Bei anderen Produkten zum Beispiel für Großabnehmer gibt es bis zu drei Prozent Nachlass auf den Energiepreis“, erklärt Jan Frerichs. „Man muss nur die Teilnahmeerklärung ausfüllen und an die Handwerkskammer schicken.“

„Es ist ein kleiner Vorteil, für den die Betriebe quasi nichts tun müssen“, ergänzt Michael Klach. „Es handelt sich dabei um einen dauerhaften Nachlass, der nach einmaliger Beantragung den Mitgliedsunternehmen der Handwerkskammer jährlich gewährt wird.“

HWK-Ansprechpartner:

Jan Frerichs, Telefon 0441 232-263

Erklärung zur Teilnahme:

www.ewe.de/handwerkskammer



Der Großteil der teilnehmenden Betriebe erhält einen Rabatt von 0,15 Cent pro Kilowattstunde.

Upcycling à la Tischler

Der diesjährige Meistervorbereitungskurs im Tischlerhandwerk stand unter dem Motto: Aus alt mach neu!

Der diesjährige Meistervorbereitungskurs für Tischler war dem Thema Upcycling eines Stuhles gewidmet, also nicht Web 2.0 sondern Stuhl 2.0. Für die Meisterschüler, für die die Teilnahme an diesem Kurs freiwillig und wie eine Art Generalprobe für ihre Meisterprüfung ist, galt also das Motto: Aus alt mach neu!

Die angehenden Tischlermeister machten sich also auf die Suche nach alten Holzstühlen, die kurz vor dem Ausrangieren standen. Aus den Fundstücken sollten sie ein neues Produkt mit neuem Nutzen, mit gleichzeitiger stofflicher Aufwertung, entwerfen. Hierbei war der Kreativität keine Grenzen gesetzt, denn für die Bewertung

„
Alle Stühle sind toll gelungen und warten darauf genutzt zu werden.“

Antje Krebs,
Jury-Mitglied

des Möbels war nicht ausschlaggebend, dass man den gebrauchten Stuhl 1:1 erkennen kann, wenn auch möglichst alle Bauteile Verwendung finden sollten – sondern vielmehr sollte sich sowohl die handwerkliche Möbelbau-Qualität als auch die Kreativität eines angehenden Tischlermeisters in den neuen Möbeln widerspiegeln. Neben Holz- und Holzwerkstoffen durften auch alle anderen möglichen Materialien zum Einsatz kommen.

Wie immer wurden die Preise im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer von einer Fachjury vergeben, wie immer waren es nur Nuancen, die zur Entscheidung bei der Jury führte und wie so häufig wurde rege



Die Sieger und ihre Werkstücke: Mathias Ries 1. Platz (von links), Peter Kösters, 3. Platz, Jens Brunken, 3. Platz und Christian Meinen, 1. Platz

über die Platzverteilung diskutiert. Diesmal lagen die Leistungen so dicht beieinander, dass zwei erste Plätze und zwei dritte Plätze vergeben wurden.

Am Ende waren sich die Fachleute einig: eine tolle Leistung von allen Teilnehmern!

Ausgezeichnet wurden Christian Meinen, 1. Platz (Barschrank) und Mathias Ries ebenfalls 1. Platz (Vitrine), Jens Brunken, 3. Platz (Wandgarderobe), Peter Kösters ebenfalls 3. Platz (Sitzbank). Das nächste Tischlerprojekt findet im Herbst 2021 statt.

„GEPLANT + AUSGEFÜHRT 2021“

Der Wettbewerb GEPLANT + AUSGEFÜHRT feiert im kommenden Jahr bereits sein zehnjähriges Jubiläum. Das Besondere ist, dass dieser Preis nur in Teamarbeit gewonnen werden kann, denn es wird die erfolgreiche Zusammenarbeit von Architekten/Innenarchitekten und Handwerksbetrieben ausgezeichnet, die zu erstklassigen Bauprojekten geführt hat.

Bewerbungsschluss ist der 22./29. Januar 2021. Eine Fachjury aus Vertretern des Handwerks und Architekten wählt 30 Projekte aus, von denen drei auf der IHM am 11. März 2021 mit Preisen ausgezeichnet werden.

Bewerbungen und weitere Infos unter: www.ihm.de/messe/handwerk-erleben/geplant-ausgefuehrt/

Fleischerei ist fit für die Zukunft

Das Kundenverhalten verändert sich. Bei Ripken in Augustfehn ist das Team darauf eingestellt.

Wie machen wir unsere Fleischerei fit für die Zukunft? Diese Frage hat Katrin und Frank Ripken aus Augustfehn vor einigen Jahren immer intensiver beschäftigt. „Wir haben über eine Zeitspanne von rund 15 Jahren nachgedacht. Mit unserem Team haben wir überlegt, wo wir dann stehen könnten. Wir wollten eine Agenda 2030 haben“, schildert die Chefin den Beginn eines Prozesses, der inzwischen viele Veränderungen hervorgebracht und die Firma in der Corona-Krise gestärkt hat.

Im Kern dreht sich alles um die Themenfelder „Personalpolitik“ und „Digitalisierung“. Wer heute bei Fleischerei Ripken einkaufen möchte, kann dies auch in einem Online-Shop oder per Bestellfunktion über einen Messenger-Dienst. Seit 2012 gibt es bereits den „Ripkomat“ – ein Kühlschrank-Automat, der täglich mit Fleisch, Aufschnitt und Salaten befüllt wird. „Die Menschen werden immer spontaner. Darauf sind wir jetzt noch besser eingestellt“, erklärt Frank Ripken, der im Hochbetrieb bis zu 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Für sie, so lautete das Ziel, müsse ein gesundes, stressfreies Arbeitsumfeld entstehen, damit sie auf lange Sicht im Betrieb bleiben.

Für die Kunden sind die Bezahlmöglichkeiten um Kreditkarte, Apple- oder Googlepay erweitert worden. „Wir haben unser Kassensystem, die Warenwirtschaft und die Kalkulation digitalisiert. Aufträge vom Telefon gehen direkt im Laden auf das Tablet“, nennt Katrin Ripken weitere Maßnahmen. Parallel hat Fleischerei Ripken die Außendarstellung modernisiert: Neues Logo, neue Internetseite, regelmäßige Postings auf Facebook und Instagram.

Konzeptionell fußt der Veränderungsprozess auf externer Beratung. Über das bundesweite Förder-



Der „Ripkomat“ hält rund um die Uhr frische Produkte parat. Katrin und Frank Ripken haben mit ihren Maßnahmen die Sicherheit der Arbeitsplätze gestärkt.

Fotos: Ripken / Fotostudio Scheiwe



Im Lockdown hat uns das digitale Angebot den Umsatz gerettet.

Katrin Ripken, Fleischerei Ripken

Woche hätten gezeigt, dass das Thema Kommunikation in einem Handwerksbetrieb sehr wichtig sei.

Die Eheleute Ripken sind Maren Ulbrich sehr dankbar. „Ohne sie wäre unsere Entwicklung unmöglich gewesen. Wir haben erkannt, dass ein Unternehmen ohne Digitalisierung keine Zukunft hat.“ Die Bestellmöglichkeit über einen Messenger war beispielsweise vor Corona auf der Homepage integriert. Katrin Ripken ist erleichtert: „Im Lockdown hat uns das digitale Angebot den Umsatz gerettet.“

Nicht nur für Corona fühlt sich der Betrieb fit, sondern insgesamt für die Zukunft. „Wir wollen die Fleischerei ja auch irgendwann mit einem guten Gefühl übergeben“, denken Frank und Katrin Ripken auch hier weit voraus. **TORSTEN HEIDEMANN**

Homepage: www.fleischerei-ripken.de

Foto: Demografieagentur



Monika Kretschmer, Demografieagentur

Geförderte Beratung

Vor gut fünf Jahren hat die Demografieagentur ihre Erstberatungsstelle für das bundesweite Förderprogramm unternehmensWert:Mensch in Oldenburg eröffnet. Seitdem profitieren klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) aus der ganzen Nordwest-Region von der kostenlosen Erstberatung vor Ort und der geförderten Prozessberatung in den Unternehmen. Hierfür stehen 1.900 zugelassene Prozessberatende zur Verfügung.

Die Demografieagentur versteht sich als Bindeglied zwischen den Multiplikatoren wie Unternehmerverbänden, Kammern, Arbeitsagenturen und Wirtschaftsförderern und den KMUs. Unternehmen können die Förderschecks im Rahmen einer Erstberatung persönlich oder per Videokonferenz erhalten. Mehr als 180 Unternehmen vom Malereibetrieb über Elektrounternehmen bis zu Friseursalons haben sich bereits für die Zukunft gerüstet.

Informationen: www.unternehmens-wert-mensch.de

vr.de/weser-ems

Lösungen mit Augenmaß – vor allem wenn es schwierig wird.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Ein zuverlässiger Partner an Ihrer Seite

Die aktuelle Situation erfordert Solidarität, schnelles Handeln und passgenaue Lösungen. Wir, die Volksbanken Raiffeisenbanken in Weser-Ems sind seit jeher ein fester Partner des regionalen Mittelstandes. Solidarität ist Teil unserer genossenschaftlichen Wertewelt. Auch in diesen schwierigen Zeiten stehen wir Ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite. Sprechen Sie uns an!

Volksbanken Raiffeisenbanken

Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: Bausparkasse Schwäbisch Hall, Union Investment, R+V Versicherung, easyCredit, DZ BANK, DZ PRIVATBANK, VR Smart Finanz, DZ HYP, MünchenerHyp.