

Das Handwerk: Ein Buch mit 7 Siegeln?

Wie Sie von der Handwerksreform optimal profitieren

© Lutz Ressmann unter Mitarbeit von Dipl.-Soz.Wiss. Martin Römer, Juni 2004 –

www.lressmann.de

Alle Angaben ohne Gewähr

Handwerk hat goldenen Boden. Diese Volksweisheit gilt leider nicht immer. Vor allem dann nicht, wenn man sich nicht mit den Regelungen des Handwerksrechts auskennt, dem Markenzeichen unserer verkrusteten Bürokratie. Geschichten rund um das Handwerk gleichen quasi Geschichten aus Absurdistan. Langsam dämmert es offensichtlich auch den politisch Verantwortlichen. So haben sie uns jetzt zumindest eine Reform der Handwerksordnung beschert. Immerhin besser als nichts. Denn eines ist klar: So einfach war der Zugang zum Handwerk in Deutschland seit 50 Jahren nicht mehr. Aber wie nicht anders zu erwarten, birgt auch das neue Gesetz zahlreiche Unsicherheiten und Risiken. Dieser Beitrag bietet Ihnen eine gute Übersicht über die neuen Möglichkeiten im Handwerk. Und wie Sie es von mir gewöhnt sind, noch viel mehr.

Zur Einstimmung einige Daten und Fakten vorab:

- Es gibt immer weniger neue Handwerksbetriebe: Die Zahl der Handwerksbetriebe ist von 1998 bis 2002 um 20.000 Unternehmen gesunken. In 2002 gab es gleichzeitig etwa ein Viertel Unternehmensgründungen weniger, als noch 1998. Nach einer Prognose des Seminars für Handwerkswesen der Uni Göttingen würde ohne Reform des Handwerksrechts die Zahl der Handwerksbetriebe in den nächsten 7 Jahren um über 100.000 zurück gehen.
- Die Beschäftigung im Handwerk ist rückläufig: Die Beschäftigtenzahl ist von 1994 bis 2002 um etwa 25 % gesunken. Gleichzeitig ist sie in den „handwerksähnlichen Gewerben“ um rund 7 % gestiegen.
- Die Nachfrage ist rückläufig: Die Umsätze im Handwerk liegen seit 1996 kontinuierlich hinter der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.
- Mehr Schwarzarbeit: In kaum einer Branche blüht das Phänomen der Schwarzarbeit mehr, als im Handwerk.

Hinzu kommt, daß es für deutsche Staatsangehörige schwieriger ist, einen Handwerksbetrieb in Deutschland zu gründen, als für Ausländer aus einem EU-Mitgliedstaat.

Sie sehen: Die Voraussetzungen zur erfolgreichen Gründung eines Handwerksbetriebs sind in Deutschland alles andere als rosig. Daran hat sich auch trotz Handwerksreform nicht viel geändert. Immerhin kommt jetzt etwas in Bewegung.

1. Was sind die wichtigsten Eckpunkte der Reform?

Die neue Handwerksordnung (HWO) gilt seit dem 01.01.2004. Die neue Ordnung betrifft Sie dann, wenn Sie als Nicht-Meister handwerkliche Leistungen anbieten wollen oder als Meister Ihr Leistungsangebot zu erweitern gedenken. Es gibt 5 wesentliche Neuerungen:

- a) Zunächst ist die Zahl der zulassungspflichtigen Handwerksberufe von 94 auf 41 verringert worden. Diese Berufe sind Berufe, die mit gefährlichen Abläufen oder Medizintechnik zu tun haben oder besonders viele Lehrlinge ausbilden. Für diese gilt der Meisterzwang also weiterhin. Mit letzterem Argument hatte sich die Union mit Ihrer Bundesratsmehrheit im Vermittlungsausschuß durchgesetzt. Die Bundesregierung hatte geplant, den Meisterzwang auf nur 29 Berufe zu begrenzen.
- b) In die Handwerksrolle eingetragen wird i.d.R. nur der, der eine Meisterprüfung oder vergleichbare Qualifikation nachweisen kann. Eintragungsfähig sind jetzt auch Gesellen mit mindestens 6 Jahren Berufserfahrung, davon wiederum mindestens 2 in leitender Funktion.
- c) Erfüllen Sie selbst die Voraussetzungen zum Eintrag in die Handwerksrolle nicht, so können Sie jetzt einen Betriebsleiter einstellen, der diese natürlich erfüllen muß.
- d) „Einfache“ Handwerksleistungen dürfen Sie auch dann ohne Meisterbrief anbieten, wenn Sie aus dem Bereich eines zulassungspflichtigen Vollhandwerks stammen. Was man unter diesen einfachen Leistungen zu verstehen hat, führt nun das Gesetz aus. Als Grundsatz gilt dabei, daß diese „von einem durchschnittlich begabten Berufsanfänger in bis zu drei Monaten erlernbar“ sind.
- e) In immerhin 53 Handwerken wurde der Meisterzwang abgeschafft.

Ich gebe Ihnen im Folgenden einen Überblick über die Möglichkeiten im Handwerk seit dem 01.01.2004. Das wären zunächst die nach wie vor **zulassungspflichtigen Handwerke nach der Anlage A zur HWO:**

Augenoptiker, Bäcker, Boots-/Schiffsbauer, Brunnenbauer, Büchsenmacher, Chirurgiemechaniker, Dachdecker, Elektromaschinenbauer, Elektrotechniker, Feinwerkmechaniker, Fleischer, Friseur, Gerüstbauer, Glasbläser/Glasapparatebauer, Glaser, Hörgeräteakustiker, Informationstechniker, Installateur-/Heizungsbauer, Kälteanlagenbauer, Karosserie-/Fahrzeugbauer, Klempner, Konditoren, Kraftfahrzeugtechniker, Landmaschinenmechaniker, Maler/Lackierer, Mauer/Betonbauer, Metallbauer, Ofen-/Luftheizungsbauer, Orthopädienschuhmacher, Orthopädietechniker, Schornsteinfeger, Seiler, Steinmetz/Steinbildhauer, Straßenbauer, Stuckateur, Tischler, Vulkaniseur/Reifenmechaniker, Wärme-/Kälte-/Schallschutzisolierer, Zahntechniker, Zimmerer, Zweiradmechaniker.

Es gibt 9 mögliche Zulassungsgründe:

- i. Meisterbrief im einem der Handwerke
- ii. Eine dem Meister gleichwertige Qualifikation, z.B. ein Hochschulabschluß als Ingenieur
- iii. Eine Ausübungsberechtigung, wenn Sie schon mit einem anderen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen sind.
- iv. Eine Ausübungsberechtigung für Altgesellen .
- v. Die Ausnahmegenehmigung.

- vi. Die Einstellung eines Betriebsleiters mit Meisterbrief oder gleichwertiger Qualifikation.
- vii. Die Ausübung in einem unerheblichen handwerklichen Nebenbetrieb.
- viii. Das Ausüben eines Reisegewerbes mit Reisegewerbekarte.
- ix. Die Ausübung als Unternehmen mit Sitz im EU-Ausland.

Was hat es denn nun mit den **einfachen handwerklichen Tätigkeiten** (§ 1 Abs. 2 HWO auch aus dem Bereich zulassungspflichtiger Handwerke) auf sich?

Eine Tätigkeit wird als „einfach“ qualifiziert, wenn sie in 1-3 Monaten erlernbar und für das Gesamtbild des zulassungspflichtigen Handwerks nebensächlich oder nicht aus einem zulassungspflichtigen Handwerk entstanden ist.

Es besteht keine Zulassungsbeschränkung, d.h.:

- Gewerbeanmeldung reicht aus
- Es sind auch mehrere einfache Tätigkeiten erlaubt, solange das Gesamtbild kein zulassungspflichtiges Handwerk ergibt.
- Je nach Ausbildung gehören Sie entweder der IHK oder der HWK an.

Was sind die **zulassungsfreien Handwerke** (Anlage B Abschnitt 1 zur HWO)?

Behälter-/Apparatebauer, Betonstein-/Terrazzohersteller, Bogenmacher, Böttcher, Bauer/Mälzer, Buchbinder, Buchdrucker: Schriftsetzer/Drucker, Damen-/Herrenschneider, Drechsler (Elfenbeinschnitzer)/Holzspielzeugmacher, Edelsteinschleifer /-graveur, Estrichleger, Feinoptiker, Flexograf, Fliesen-/Platten-/Mosaikleger, Fotograf, Galvaniseur, Gebäudereiniger, Geigenbauer, Glas-/Porzellanmaler, Glasveredler, Gold-/Silberschmied, Graveur, Handzuginstrumentenmacher, Holzbildhauer, Holzblasinstrumentenmacher, Keramiker, Klavier-/Cembalobauer, Korbmacher, Kürschner, Metall-/Glockengießer, Metallbildner, Metallblasinstrumentenmacher, Modellbauer, Modisten, Müller, Orgel-/Harmoniumbauer, Parkettleger, Raumausstatter, Rolladen-/Jalousiebauer, Sattler/Feintäschner, Schilder-/Lichtreklamehersteller, Schneidwerkzeugmechaniker, Schuhmacher, Segelmacher, Siebdrucker, Sticker, Textilreiniger, Uhrmacher, Vergolder, Wachszieher, Weber, Weinküfer, Zupfinstrumentenmacher.

Auch hier besteht keine Zulassungsbeschränkung, d.h.:

- Gewerbeanmeldung ist ausreichend.
- Die Meisterprüfung ist möglich, jedoch nicht zwingend.

Und was sind **zulassungsfreie handwerksähnliche Gewerbe** (Anlage B Abschnitt 2 zur HWO)?

Änderungsschneider, Appreteur/Dekateur, Asphaltierer (ohne Straßenbau), Bautentrocknungsgewerbe, Bestattungsgewerbe, Betonbohrer-/schneider, Bodenleger, Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung, Bürsten-/Pinselmacher, Daubenhauer, Dekorationsnäher, Eisenflechter, Einbau von genormten Baufertigteilen, Fahrzeugverwerter, Fleckteppichhersteller, Fleischzerleger/Ausbeiner, Fuger (im Hochbau), Gerber, Getränkeleitungsreiniger, Handschuhmacher, Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung, Holz-/Bautenschutzgewerbe, Holzblockmacher,

Holz-Leitermacher (Sonderanfertigung), Holzreifenmacher, Holzschindelmacher, Holzschuhmacher, Innerei-Fleischer (Kuttler), Kabelverleger im Hochbau, Klavierstimmer, Klöppler, Kosmetiker, Kunstopfer, Lampenschirmhersteller, Maskenbildner, Metallschleifer/Metalloptimierer, Metallsägen-Schärfer, Muldenhauer, Plisseebrenner, Posamentierer, Rammgewerbe, Requisiteure, Rohr-/Kanalreiniger, Schirmmacher, Schlagzeugmacher, Schnellreiniger, Schuhreparaturen, Speiseeishersteller, Steindrucker, Stricker, Stoffmaler, Tankschutzbetriebe, Teppichreiniger, Textil-Handdrucker, Theater-/Ausstattungsmaler, Theaterkostümnäher, Theaterplastiker.

Es besteht keine Zulassungsbeschränkung, d.h:

- Gewerbeanmeldung reicht aus.
- Eine Meisterprüfung kann nicht abgelegt werden.

2. Das Handwerksrecht – Meisterprüfung und Zulassungspflicht

Unser Grundgesetz garantiert zwar freie Berufswahl und Berufsausübung, doch das Handwerksrecht schränkt dieses Recht insofern ein, als für die Selbständigkeit im Handwerk der „Große Befähigungsnachweis“ erforderlich ist.

Haben Sie also die Meisterprüfung in dem Handwerk, das Sie ausüben wollen, erfolgreich abgelegt, so steht dem Eintrag in die Handwerksrolle nichts entgegen (§ 7 Abs. 1a HWO). Für Elektro-, Gas-, Wasser- oder Abwasserarbeiten brauchen Sie jedoch darüber hinaus zusätzliche Konzessionen.

Handwerker können sich auch eingeschränkt in einem anderen Gewerk betätigen, wenn zwischen dem ausgeübten und dem anderen Handwerk ein wirtschaftlicher Zusammenhang besteht.

Üben Sie dagegen ein zulassungspflichtiges Handwerk selbständig aus (siehe oben), obwohl Sie nicht dazu berechtigt sind, riskieren Sie Abmahnungen und hohe Geldbußen. Erfüllen Sie jedoch eine der folgenden 8 Voraussetzungen, dürfen Sie ein zulassungspflichtiges Handwerk ausüben. Sie werden dann entweder in die Handwerksrolle eingetragen oder dürfen auch ohne diesen Eintrag tätig werden.

a) Haben Sie einen vergleichbaren Abschluß?

Nach § 7 Abs. 2 HWO können Sie auch mit anderen Prüfungsnachweisen als mit dem Meisterbrief eingetragen werden:

- Haben Sie einen Abschluß als Ingenieur oder Absolvent einer technischen Hochschule oder staatlich anerkannten Fachschule für Technik und Gestaltung? Dann sind auch Sie eintragungsfähig, allerdings nur dann, wenn der jeweilige Studien- oder Schulschwerpunkt dem zulassungspflichtigen Handwerk entspricht, für das der Eintrag erfolgen soll. Neu ist, daß der Eintrag auch ohne Berufserfahrung möglich ist.
- Eine der Meisterprüfung für das jeweilige Handwerk mindestens gleichwertige deutsche staatliche oder staatlich anerkannte Prüfung (z.B. nach § 42 Abs. 2 HWO oder § 46 Abs. 2 Berufsbildungsgesetz).

- Sie verfügen über ein Diplom in einem anderen EU-Land, das eine mindestens dreijährige Berufsausbildung abschließt und der EU-Richtlinie 89/48/EWG entspricht.

Sie sind Industriemeister? Diese Qualifikation reicht leider nicht immer aus. Die Entscheidung über die Gleichstellung mit der Meisterprüfung im Handwerk trifft die höhere Verwaltungsbehörde (wie z.B. eine Bezirksregierung).

b) Sind Sie bereits mit einem anderen Handwerk in der Handwerksrolle vertreten?

Dann können Sie Ihre Leistungspalette relativ leicht Schritt um Schritt erweitern:

- § 5 HWO bestimmt, daß Sie Leistungen erbringen dürfen, die mit Ihrem eingetragenen Handwerk technisch / fachlich zusammenhängen oder es wirtschaftlich ergänzen.
- § 7 Abs. 1, 1a HWO regelt, daß Sie mit einem verwandten zulassungspflichtigen Handwerk ohne weitere Meisterprüfung in die Handwerksrolle eingetragen werden können. Welche Handwerke dies betrifft, bestimmt das „Verzeichnis der verwandten Handwerke“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA).
- Sie können u.U. eine Ausübungsberechtigung als Meisterbetrieb nach § 7a HWO auch für nicht verwandte zulassungspflichtige Handwerke beantragen. Weisen Sie durch Nachweis entsprechende Kenntnisse nach, werden Sie ohne weitere Meisterprüfung in die Handwerksrolle eingetragen. Als Nachweise gelten z.B. Innungskurse oder jahrelange Ausübung der Tätigkeit im Nebenbetrieb.

c) Sie sind Handwerksgehilfe und verfügen über ausreichende Berufserfahrung?

Neu ist der § 7b HWO. Sie können sich jetzt auch ohne Meisterbrief in einem zulassungspflichtigen Handwerk selbständig machen und werden trotzdem in die Handwerksrolle eingetragen. Dazu müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- Sie müssen in diesem oder einem ihm verwandten Handwerk die Gesellenprüfung oder in einem entsprechenden anerkannten Ausbildungsberuf in der Industrie die Abschlußprüfung bestanden haben und außerdem
- Wenn Sie in diesem Bereich über 6 Jahre Berufserfahrung nach Ablegung der Prüfung, davon 4 Jahre in leitender Stellung, (Nachweis durch Arbeitszeugnisse, Stellenbeschreibung oder auch anderer Weise) verfügen.

Das sogenannte „Altgesellen-Privileg“ gilt für alle zulassungspflichtigen Handwerksberufe mit Ausnahme der Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Orthopädienschuhmacher /-techniker, Schornsteinfeger und Zahntechniker.

Erfüllen Sie diese Bedingungen, können Sie einen Antrag auf Ausübungsberechtigung in dem zulassungspflichtigen Handwerk stellen. Zuständig ist die nach Landesrecht höhere Verwaltungsbehörde, meist die Bezirksregierung.

d) So kommen Sie zur Ausnahmegenehmigung von der Handwerkskammer

Den entsprechenden Antrag richten Sie an die zuständige Behörde i.d.R. die Bezirksregierung oder die zuständige Handwerkskammer. Laut Bundesverfassungsgericht soll diese

Ausnahmen großzügig handhaben (BVerfG, 17.07.61, AZ: 1 BvL 44/55-C IV 2). Wie Sie sich vorstellen können, sieht die Praxis häufig anders aus.

Im Normalfall werden Ausnahmegenehmigungen nach § 8 HWO erteilt. Diese können Sie z.B. als Handwerksgehilfe, Industriemeister, begabter Erfinder oder Quereinsteiger bekommen. Dazu müssen Sie zweierlei nachweisen, nämlich:

- Den Ausnahmegrund (Warum ist es Ihnen nicht möglich, die Meisterprüfung nachzuholen?) sowie
- Eine meistergleiche Qualifikation.

Das Problem besteht darin, daß jeder Fall individuell gehandhabt wird. Es existieren viele 1000 Seiten Rechtsprechung. Ohne Gewähr auf Durchsetzungsfähigkeit nachfolgend einige Gründe, die Sie angeben können:

- Sie möchten eine begrenzte Spezialtätigkeit ausüben.
- Sie sind im „fortgeschrittenen“ Alter.
- Sie sind körperbehindert oder haben gesundheitliche Probleme.
- Bei einem Angehörigen liegen Gesundheitsprobleme vor oder es liegen Belastungen im familiären Umfeld vor.
- Arbeitslosigkeit droht. Die Ausnahmegenehmigung kann dann befristet erteilt werden, damit Sie die Meisterprüfung nachholen können.

Womit kann ich denn nun eine meistergleiche Qualifikation nachweisen? Durch Berufserfahrung. Und wie weise ich die nach? Durch geschickte Darstellung. Stellen Sie in Ihrem Ersuchen genauestens dar, wann, wie lange und in welcher Stellung Sie die notwendigen Kenntnisse erworben haben wollen. Nur auf diese Weise kann verhindert werden, daß die Handwerkskammer eine Prüfung Ihrer Eignung durch einen Sachverständigen durchsetzt. Den Sachverständigen müssen Sie bezahlen und sein Honorar ist nicht gerade gering und seine Entscheidung unsicher.

Daneben existiert nach § 9 Abs. 1 HWO noch der Spezialfall der Ausnahmegenehmigung für Angehörige aus dem EU-Ausland. Die erhalten Sie dann (im übrigen auch als Deutscher), wenn Sie den Nachweis erbringen können, nach Ihrer Berufsausbildung als Geselle mindestens 3 Jahre oder ohne Ausbildung 6 Jahre selbstständig gewesen zu sein. Nach der EU-Osterweiterung sage ich dazu nur – Prost Mahlzeit!

e) Stellen Sie einen Betriebsleiter mit ausreichender Qualifikation ein

Erfüllen Sie selbst nicht die Voraussetzungen, um in die Handwerksrolle eingetragen zu werden, so besteht die Möglichkeit, einen Betriebsleiter einzustellen, der eben jene Voraussetzungen erfüllt. Nach § 7 Abs. 1 HWO:

- Betriebsleiter ist Meister in einem zulassungspflichtigen Handwerk.
- Betriebsleiter hat einen gleichwertigen Abschluß.
- Betriebsleiter ist Meister in einem verwandten Handwerk.
- Betriebsleiter kann die Altgesellenregelung nutzen.
- Betriebsleiter ist im Besitz einer Ausnahmegenehmigung.

Seit dem 01.01.2004 müssen Sie den Betriebsleiter weder an Ihrem Unternehmen beteiligen noch eine GmbH gründen. Sie behalten also die Kontrolle über Ihren Betrieb und das ist auch gut so. Aber natürlich gibt es auch hier Fallstricke:

- Der Betriebsleiter darf nicht bereits in einem anderen Betrieb als Inhaber oder Betriebsleiter verantwortlich tätig sein.
- Der Betriebsleiter muß nach Arbeitsvertrag und Bezahlung glaubhaft leitend tätig sein. Dies wird also zum Lohn eines polnischen Spargelstechers oder als 400 €Kraft nicht möglich sein.

f) Üben Sie das zulassungspflichtige Handwerk im Nebenbetrieb aus

§ 3 Abs. 2 HWO sieht vor, daß Sie ein zulassungspflichtiges Handwerk in Form eines unerheblichen Nebenbetriebs betreiben dürfen. Dazu müssen Sie lediglich Ihre Gewerbeanmeldung entsprechend erweitern und zusätzlich 2 Voraussetzungen erfüllen:

- Das Handwerk wird neben einem bestehenden Hauptbetrieb als Nebenbetrieb ausgeübt.
- Einstufung des Nebenbetriebes als unerheblich.

Nebenbetrieb heißt Abteilung Ihres Unternehmens – nicht etwa eigenständiger Betrieb. Er muß rechtlich und wirtschaftlich mit Ihrem Hauptunternehmen verbunden sein. Ein fachlicher Zusammenhang ist zwingend vorgeschrieben.

Wichtig ist jedoch ein gewisser Grad der Trennung. Haupt- und Nebenbetrieb müssen jeweils auf einen eigenständigen Zweck ausgerichtet sein. Trennen Sie also Ihre Aufträge klar nach Haupt- und Nebenbetrieb. Tja, die Bürokratie ...

Und noch etwas ist zu berücksichtigen: Ihr Handwerk wird zulassungspflichtig, sobald es die Unerheblichkeitsgrenze überschreitet. Seit dem 01.01.2004 gilt hierfür als Maßstab: die Arbeitszeitgrenze (§ 3 Abs. 2 HWO). Danach darf maximal 1 Vollzeitkraft oder entsprechend viele Teilzeitkräfte in Ihrem Nebenbetrieb tätig werden. D.h. aber auch, daß im Nebenbetrieb weniger gearbeitet wird als im Hauptbetrieb, sonst wäre er ja kein Nebenbetrieb. Sorry, ich kann den Wahnsinn nur dokumentieren.

g) Melden Sie ein Reisegewerbe an

Ja gibt's denn sowas? Nach § 55 Gewerbeordnung (GWO) kann man doch tatsächlich jede erdenkliche handwerkliche Tätigkeit ausüben und zwar ohne Meisterbrief und ohne Eintrag in die Handwerksrolle. Damit ein Reisegewerbe anerkannt wird, müssen Sie nachfolgende Voraussetzungen erfüllen:

- Sie gewinnen Kunden ohne vorherige Bestellung.
- Sie tun dies außerhalb Ihrer Niederlassung, falls überhaupt vorhanden.
- Sie sind im Besitz einer von der zuständigen Ordnungsbehörde ausgestellten Reisegewerbekarte (entfällt nach § 55a GewO in Gemeinden bis 10.000 Einwohnern oder bei Subunternehmern nach § 55b GewO).

Als Reisegewerbetreibender sind Sie nicht der HWK zugehörig. Betreiben Sie eine Niederlassung, gehören Sie zur IHK, ohne sind Sie kammerlos. Beachten Sie – ohne Reisegewerbekarte geht nichts. Werden Sie trotzdem tätig, werden saftige Bußgelder fällig.

h) Begründen Sie einen Firmensitz im Ausland

Die EU hat auch was Gutes. Sie können sich, neben anderen Annehmlichkeiten, in allen EU-Mitgliedstaaten (außer Luxemburg) in Handwerksberufen mit Ausnahme der Gesundheitshandwerke ohne besonderen Qualifikationsnachweis niederlassen. Diese Leistungen können Sie dann ohne weitere Beschränkungen nach Deutschland exportieren. Das Einzige was Sie dabei beachten müssen ist, das Sie in Deutschland keine umfangreiche Infrastruktur unterhalten (Lager, Büros, Fertigungshallen u.a.), denn sonst wird Ihr Betrieb als deutscher eingestuft und ist evtl. zulassungspflichtig. Dann ist es aus mit der Herrlichkeit. Daß Sie im Fall einer ausländischen Betriebsstätte in vielen Fällen auch steuerliche Privilegien genießen, versteht sich von selbst.

Fall Sie in Deutschland jedoch ein zulassungspflichtiges Handwerk auszuüben gedenken, benötigen Sie nach neuem Recht eine Bescheinigung nach § 9 Abs. 2 HWO. Die deutsche Behörde bescheinigt Ihnen darin, daß Ihr Betrieb nach dem Recht seines Herkunftslandes zugelassen ist. Dafür brauchen Sie freilich einen Nachweis Ihres Herkunftslandes. Das sollte jedoch leicht zu machen sein.

3. Was Sie sonst noch beachten sollten

Wie bereits beschrieben, dürfen Sie einfache Tätigkeiten ohne Einschränkungen ausführen, selbst, wenn Sie aus dem Bereich eines zulassungspflichtigen Handwerks stammen. Diese einfachen Tätigkeiten wurden aber nicht beispielhaft geregelt. Damit bleibt eine klare Abgrenzung zum zulassungspflichtigen Vollhandwerk fließend. Die Gerichte werden auch hier wieder einmal Abhilfe schaffen müssen.

Es ist möglich, auch mehrere dieser einfachen Tätigkeiten in die Anmeldung Ihres Gewerbes aufzunehmen. Aber auch hier ein Hasenfuß: Dies gilt nur solange, bis nicht eine Gesamtbetrachtung ergibt, daß sie für ein bestimmtes zulassungspflichtiges Handwerk wesentlich sind (§ 1 Abs. 2 HWO). Dann kann das Anhäufen freier Tätigkeiten zur Zulassungspflicht führen.

Und wie sieht es mit der Kammerzugehörigkeit aus?

- Als Handwerksgeselle werden Sie nach § 90 Abs. 3 und 4 Zwangsmitglied der HWK.
- Ohne Gesellenprüfung gehören Sie zur IHK. Ebenso wenn Sie Handwerksgeselle sind, zuvor jedoch einen anderen Beruf erlernt haben.

Ich bin Meister und ich kann in die Handwerksrolle eingetragen werden: Gibt es auch da noch etwas, was ich wissen muß?

Natürlich. Sie müssen nämlich wissen und schlucken, daß Sie dann Zwangsmitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung sind (nach § 2 SGB VI). Schön, nicht wahr? Nein, denn da wollen Sie ja eigentlich raus, oder glauben Sie wirklich an das Märchen von der sicheren Rente? Aus dieser Zwickmühle kommen Sie erst nach 18 Pflichtjahren wieder heraus. Vorherige Jahre der Einzahlung werden allerdings berücksichtigt. Der Eintrag in die Handwerksrolle bringt also durchaus Scherereien mit sich. Falls Sie jedoch einen Meisterbrief besitzen, würde ich deshalb jedoch nicht auf den Eintrag verzichten.

4. Unterstützung durch die Handwerkskammer

Die HWK unterstützt eine Existenzgründung durch Beratung sämtlicher betriebswirtschaftlicher, technischer, aber auch technologischer und umweltbezogener Fragestellungen, die im Rahmen der Gründung und –Festigung der Existenz von Bedeutung sind.

Die HWK ist jedoch nicht in der Lage, eine absolut individuelle Beratungsleistung zu erbringen (jedenfalls nicht, was die kostenlosen Beratungsdienste anlangt). Diese Beratungen sind in den meisten Fällen als reine Grundlagenberatungen anzusehen. Trotzdem sollte man sie nutzen. In den meisten Fällen zahlt es sich aus, zusätzlich einen Unternehmensberater zu konsultieren. Später wird ein Steuerberater hinzuzuziehen sein, ohne den die meisten Gründer nicht auskommen. Ein solches Gespann wird zur erfolgreichen Gründung Ihres Unternehmens einen optimalen Beitrag leisten. Die Existenzgründungsberatung wird übrigens vom Staat bis zur Höhe von 1.500 € gefördert. Die Kosten der Beratung halten sich also in Grenzen, zumal der Nutzen durch Vermeiden teurerer Fehler ungleich höher ausfällt. Das zeigen sämtliche Untersuchungen zu diesem Thema.

Auf eine weiterführende persönliche Beratung, die sich mit Ihrem ganz konkreten Gründungsvorhaben beschäftigt, sollten Sie auf keinen Fall verzichten. Es stimmt einfach: Neutrale Beobachter können ein Unternehmenskonzept sachlicher beurteilen, helfen bei der sicheren Umsetzung und spüren Schwächen auf, die Ihnen als "Insider" nicht auffallen (oder die Sie nicht wahrhaben wollen). Für komplizierte steuerliche, betriebswirtschaftliche oder vertragliche Fragen gibt es Steuerberater, Unternehmensberater oder Rechtsanwälte. Die Erfahrung zeigt: **In der Regel benötigen Sie bis ins 5. Jahr nach der Gründung externe Hilfe.**

Die Beratung der HWK wird durch weitere Dienstleistungen ergänzt. So werden insbesondere durch die Betriebsbörse Kontakte zwischen qualifizierten Meistern und übergabewilligen Unternehmern hergestellt, denen geeignete Nachfolger fehlen. Auch diese Möglichkeit sollten Sie in Ihre Überlegungen einbeziehen.

Ferner können Sie bei der HWK die sogenannte Meistergründungsprämie beantragen. Da sich eine solche Prämie, wie auch andere Fördermittel, in der Ausgestaltung ständig ändern, wird sie hier nicht besprochen. Fragen Sie einfach die HWK.

5. Neue Technik verändert auch im Handwerk das Umfeld

Auch das Handwerk kann sich dem steten und heftigen Wandel, der sich zur Zeit vollzieht, nicht entziehen. Technische Entwicklungen und Veränderungen in der Nachfrage prägen das wirtschaftliche Umfeld auch für das Handwerk. Die Anforderungen an den Handwerker steigen deshalb unaufhörlich. Vor allem das Thema „Unternehmensführung“ wird immer mehr an Bedeutung gewinnen. Beobachten Sie deshalb aufmerksam den Markt, um Veränderungen rechtzeitig wahrzunehmen (Früherkennung nennt man das). Scheuen Sie nicht davor zurück, Ihr Unternehmen von Zeit zu Zeit umzustrukturieren. Gehen Sie vor allem aktiv auf die Kunden zu und erschließen Sie sich neue Märkte. Bieten Sie vor allem einen einzigartigen Service. Das wird nach wie vor klein geschrieben, auch im Handwerk. Schwächen im Service können auch durch die ausgefeiltesten Werbebroschüren nicht wegdiskutiert werden.

Im technologischen Umfeld des Handwerks nimmt die Mikroelektronik den wichtigsten Platz ein. In Kommunikation und Verwaltung wurden neue Anwendungsgebiete erschlossen. Die

Mikroelektronik ist bereits fester Bestandteil der Fertigungs- und Verfahrenstechnik, der Energie- und Haustechnik, der Medizintechnik, der Kraftfahrzeugtechnik, der Musik- und der Unterhaltungstechnik. Durch den Einsatz von Mikroelektronik werden enorme Produktivitätssteigerungen z.B. auch in Fleischereien, Tischlereien, Bäckereien oder Steinmetzbetrieben möglich. Flexible Fertigungssysteme und computerunterstützte Konstruktion und Fertigung (CAD/CAM/CIM) beeinflussen auch das Handwerk.

Auch im Bereich der Energieversorgung sind durch neue Techniken wie Wärmerückgewinnung und die Nutzung bisher vernachlässigter Wärmequellen, wie z.B. die Sonnenenergie und die photovoltaische Energieumsetzung oder die Wärmedämmung von Gebäuden, neue Betätigungsmöglichkeiten für das Handwerk entstanden.

In Verbindung mit neuen Arbeitstechniken bringen moderne Werkstoffe, wie Kunststoffe und Verbundlegierungen erhebliche Rationalisierungseffekte. Dadurch eröffnen sich zahlreiche neue Anknüpfungspunkte für glänzende Geschäfte.

Informations- und Kommunikationstechnik stellt für das Handwerk ein neues Marktpotential dar. Das Handwerk errichtet nicht nur die Infrastruktur für diese Medien. Handwerker verkaufen auch diese Geräte für Beruf und Freizeit und führen alle notwendigen Servicearbeiten durch.

Das Internet eröffnet völlig neue Möglichkeiten der Beschaffung und Aufbereitung von Informationen sowie der Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern. Es wird die Geschäftsabläufe grundlegend verändern. Insbesondere ermöglicht das Internet auch für den Handwerker neue Möglichkeiten in Sachen Internationalisierung und damit der Kundengewinnung auch im Ausland.

Nicht zuletzt bietet der Umweltschutz zahlreiche neue Herausforderungen. Die Reduzierung von Schadstoffausstoß und Lärm, Reinigung und Verminderung von Abwasser, die Vermeidung, Verwertung und Entsorgung von Abfallstoffen und Recycling sind neue Chancen und Märkte, die sich dem Handwerk bieten.

6. Berücksichtigen Sie den Strukturwandel bei der Nachfrage

Trends, die Sie im Handwerk berücksichtigen sollten, sind u.a.:

- Stichwort Outsourcing: Die Industrie verringert die Fertigungstiefe immer mehr und vergibt deshalb zunehmend Aufträge an externe Unternehmen. Solche Aufträge umfassen durchaus komplexe Aufgabenstellungen und erfordern deshalb eine hohe Qualifikation des Handwerkers. Also Vorsicht: Als „Schuhschachtelunternehmer“ haben Sie hier nicht die geringste Chance. Achten Sie auch darauf, preislich nicht unter die Räder zu geraten. Gerade die Konzerne gehören zu den brutalsten Preisdrückern überhaupt. Vor allem, weil sie Zugang zu internationalen Ressourcen haben.
- Der Bedarf an Dienstleistungen steigt generell sowohl bei den Privaten (Freizeit, Urlaub, Pflege) als auch in der Industrie (Planungs- und Ingenieurleistungen, Wartung, Reinigung, Sicherheit) und auch bei der öffentlichen Hand.
- Der Kunde wünscht Leistungen „aus einer Hand“. Denken Sie deshalb über Kooperationen und strategische Partnerschaften nach.

- Der Trend zum „Do-it-yourself“ hält an. Die „Selbstermächtigung“ ist eine der größten Volksseuchen überhaupt. Bieten Sie deshalb vor allem Leistungen an, die Lieschen Müller garantiert nicht selber ausführen kann.
- Die Ausgaben für Hobby und Freizeit steigen weiter an.
- Geschmacksfragen werden immer wichtiger. Das Design der Produkte ist deshalb ein ganz wichtiger Punkt bei der Kaufentscheidung.
- Der Kunde legt Wert auf schnelle und vor allem termingerechte Abwicklung seines Auftrages. Schreiben Sie sich das hinter die Ohren. Viele Handwerker haben damit große Probleme. Das sind dann auch diejenigen, die hinterher am lautesten darüber stöhnen, das Geschäft laufe ja sooo schlecht.
- Die Kunden wünschen immer mehr Sicherheiten und Garantien bei der Auftragsabwicklung, wie Qualitätsstandards und Qualitätszertifikate, Festpreise, garantierte Fertigstellungstermine.
- Fachlich einwandfreie Arbeit sollte Standard sein (ist es aber häufig nicht). Der Kunde verlangt Serviceleistungen und Problemlösungen.
- Der Preis wird leider immer mehr zum entscheidenden Kaufkriterium. Überlegen Sie sich deshalb, wodurch Sie sich von der Konkurrenz am deutlichsten abheben und wie Sie diesen Vorteil am besten kommunizieren, um einen angemessenen Preis herauszuschlagen.
- Das Internet ermöglicht den Einkauf rund um die Uhr. Der moderne Handwerksbetrieb gehört ins Internet und zwar nicht nur in Form einer elektronischen Visitenkarte. Der Kunde sollte mindestens gezielte Informationen zu den Leistungen Ihres Betriebes erhalten und die Möglichkeit bieten, auf elektronischem Wege Anfragen an Sie richten zu können (die Sie natürlich auch schnell bearbeiten müssen) und die Möglichkeit bieten, Termine zu vereinbaren.

7. Neue Märkte bieten neue Chancen

Die Veränderungen der Märkte haben auch dem Handwerk neue Chancen eröffnet. Hier eine kleine Auswahl:

- Durch die Betreuung von Eigenleistungen kann der Handwerker dem Heimwerker als Kunden zurückgewinnen und sich so einen interessanten Markt erschließen.
- Die Anforderungen an die qualifizierte Wartung von Geräten und Anlagen steigen.
- Gestiegener Lebensstandard, komplizierte Technik und Umweltschutz öffnen dem Handwerk neue Chancen im Dienstleistungsbereich und in der Beratung, z.B. im Bereich „Energiesparen“ durch einen Energie-Spar-Check oder durch Passivhäuser.
- Auch traditionelle, vielfach totgesagte Handwerke erleben eine Renaissance. Die Restaurierung bietet dem Handwerk die Möglichkeit, alte Handwerkstechniken wieder zu neuem Leben zu erwecken. Außerdem ist die Konkurrenz deutlich geringer als in anderen Handwerken. Mit Wettbewerbern aus Osteuropa (dem Schreckgespenst des Handwerkers schlechthin) wird ebenfalls nicht zu rechnen sein.

Gerade das Handwerk bietet jedem eine Chance, der fachlich qualifiziert ist, der ein feines Gespür für Marktveränderungen entwickelt und flexibel genug ist, sich diesen Veränderungen anzupassen.

8. Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründer im Handwerk

Nachfolgend einige Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründer nicht nur im Handwerk. Beachten Sie dazu auch die Beiträge auf www.lressmann.de.

- Unbedingter Wille zum Erfolg
- Gefestigtes Selbstvertrauen, Ruhe in sich selbst
- Erfolgversprechendes Geschäftsmodell
- Gründungs- und Unternehmenskonzept, daß ständig aktualisiert wird
- Finanz- und Liquiditätsplanung
- Marketing und Vertrieb – das ist mehr als nur Werbung
- Knallhartes Zielgruppen-Marketing
- Aufspüren von Marktlücken
- Kooperationen
- Ausreichendes Eigenkapital – möglichst wenig bis gar keine Schulden (Stichwort Basel II)
- Motiviertes und qualifiziertes Personal
- Beratung. Alle erfolgreichen Unternehmer kaufen externe Beratungsleistungen zu. Damit ist nicht nur die Steuerberatung gemeint, auch Unternehmensberater sollen äußerst nützlich sein.

Immer dran Denken: Der Meisterbrief ist kein Ruhekitzel. Die ständig wechselnden ökonomischen und technischen Bedingungen erfordern die Bereitschaft, sich ständig fortzubilden. Das bringt unmittelbar Gewinn. Wissenslücken in technischen, kaufmännischen, steuerlichen oder rechtlichen Gebieten lassen sich durch den Besuch von Vorträgen, Seminaren, Workshops und Messen schließen. Durch die Lektüre von Fachzeitschriften und Büchern sowie Recherchen im Internet steigt die Sicherheit in Sachen Unternehmensführung und auch die Unabhängigkeit.

Die erfolgreiche Selbständigkeit wird nicht nur von der fachlichen Seite her bestimmt, sondern auch durch persönliche Voraussetzungen. Die ständige Arbeit an sich selbst, vor allem die Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit und verkäuferischen Kompetenz, ist unmittelbare Bedingung für eine gedeihliche Entwicklung in Wohlstand und Freiheit. Was meinen Sie, wie viele Menschen das bis heute nicht kapiert haben?

9. Treffen Sie Ihre Kunden am Markt

Knallhartes Zielgruppen-Marketing ist State of the Art. Der Markt und die Kunden müssen im Mittelpunkt Ihrer Überlegungen stehen. Weniger die Technik und Leistung an sich. Ihr Unternehmen wird sich nur dann fortentwickeln, wenn eine ausreichende Nachfrage nach Leistungen vorhanden ist. Überlegen Sie genau, wer Ihre Kunden sein werden (bzw. wen Sie überhaupt als Kunden haben wollen), ob Ihre Kunden Ihre Leistung wollen und ob sie bereit sind, einen Preis zu zahlen, der ausreicht, um Ihnen einen angemessenen Gewinn zu bringen. Am Anfang steht deshalb die Zielgruppen-Analyse.

Um diese Zielgruppen zu bestimmen, sollten Sie auch Informationen darüber einholen, wie viele Einwohner die Stadt bzw. ein bestimmtes Einzugsgebiet hat, wie hoch die Kaufkraft und die Kaufkraftbindung sind und wie die Altersstruktur der Bevölkerung aussieht.

Die Standortwahl ist natürlich ebenfalls ausschlaggebend. Ist die Nähe zum Kunden wichtig, dann sollten Sie auf eine hohe Passantenfrequenz, auf gute Verkehrsverbindungen und ausreichend Parkmöglichkeiten achten.

Die Verkehrssituation ist zudem wichtig für die Lieferanten, für die An- und Abfahrt der Firmenfahrzeuge, aber auch für die Be- und Entladungsmöglichkeiten. Ungünstige Verkehrsverhältnisse verursachen teure Leerzeiten und damit unnötige Kosten.

Nun müssen Sie sich detaillierte Gedanken darüber machen, wie Sie diese Kundengruppen ansprechen wollen. Richten Sie auch Ihr Leistungssortiment danach aus und gestalten Sie das Erscheinungsbild des Betriebes im Hinblick auf diese Kundengruppe.

Versuchen Sie, sich von Ihren Wettbewerbern abzuheben und in Marktnischen vorzustößen. Am besten Sie schaffen ein Alleinstellungsmerkmal. Marktnischen sind dort, wo ungedeckter Bedarf vorhanden ist. Es lebt sich deutlich leichter, wenn Sie Nischen besetzen, die von Konkurrenten bisher noch nicht beachtet wurden. Auch dabei kann ein Unternehmensberater wertvolle Ideen beisteuern.

Auch im Export können Chancen liegen. Für Lieferungen innerhalb der EU eröffnen sich gerade für grenznahe Handwerksbetriebe neue Marktchancen. Der Export von Dienstleistungen gewinnt wachsende Bedeutung. Hierzu zählen mit Bezug auf das Handwerk vor allem Dienstleistungen im gesamten Bereich der Haustechnik, Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, Elektrotechnik sowie die Wartung und die Instandhaltung von Gebäuden und Anlagen. Allerdings werden Sie im Export nur dann erfolgreich sein, wenn Sie Spitzenzeugnisse bzw. Spitzenleistungen und einen entsprechenden Service bieten. Im Preiswettbewerb haben Sie als Unternehmen in Deutschland keine Chance. Persönliche Kontakte werden Ihnen dabei helfen, Ihre Exportbemühungen zu unterstützen. Auch das Beherrschen der jeweiligen Sprache wird ausgesprochen nützlich sein.

10. Kontaktadressen, Print- und Online-Informationen

Hilfe und Beratung bieten die 55 Handwerkskammern, 42 Zentralfachverbände des Handwerks sowie zahlreiche wirtschaftliche und sonstige Einrichtungen des Handwerks in Deutschland. Sie alle sind im Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) zusammengeschlossen. Hier gibt es auch die Adressen aller Handwerkskammern vor Ort.

Kontaktadresse:

Mohrenstraße 10-21, 10117 Berlin

Tel.: 030 / 20619-0

Fax: 030 / 20619-460

Internet: www.zdh.de

Für Existenzgründer und Unternehmer im Handwerk bündelt das Beratungs- und Informationssystem im Handwerk (BIS) alle wichtigen Informationen und Beratungsangebote. Es bietet Fachinformationen und praxisrelevante Managementhilfen zur effizienten Unternehmensführung und zwar:

- Zugang zum Beratungsangebot der Handwerksorganisationen
- Fachinformationen zu mehr als 20 Themenfeldern
- Gebrauchtmaschinenbörse
- Gewerberaumbörse
- Kooperationsbörse
- Zuliefer- und Dienstleistungskatalog
- Unternehmensbörse CHANGE
- Beispiellösungen erfolgreicher Unternehmen
- Betriebs-Check-System
- Datenbanken zu spezifischen Themen (Absatzmärkte, Außenwirtschaft, Wirtschaft und berufliche Bildung, Ecklöhne und Ausbildungsvergütungen, Softwareprodukte, Förderprogramme, Forschungsliteratur, Patente, Arbeitssicherheit, Existenzgründung).

Kontakt:

Beratungs- und Informationssystem im Handwerk (BIS): www.bis-handwerk.de

Auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) hat eine Vielzahl von Veröffentlichungen zu allen wichtigen Themen der Existenzgründung und Unternehmensführung erarbeitet. Das BMWA-Gründerportal bietet Online-Informationen zum Thema Existenzgründung, Expertenforum, Adressendatenbank, Downloads, usw.

Kontakt:

www.existenzgruender.de

Und nicht zuletzt steht Ihnen Ihr Berater mit nur mit Rat, sondern vor allem mit Tat, zur Seite. Wenn Sie der Meinung sind, der Ressimann, der ist es und ich Ihnen helfen kann, dann auf zu:

www.lressmann.de

Dort erhalten Sie neben einem ausführlichen Beraterprofil und sämtlichen Kontaktmöglichkeiten weitere nützliche Informationen rund um Marketing, Vertrieb, Rating (Basel II), Internet und Existenzgründung. Ferner können Sie einen sehr informativen monatlichen und kostenlosen Newsletter beziehen, um stets auf dem Laufenden zu bleiben.