



TIEFERE EINBLICKE IN DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN

Sonderumfrage zur „Struktur des Handwerks“

Detaillierte Erkenntnisse über die Strukturen in Handwerksbetrieben zu gewinnen ist gar nicht so einfach. Denn seit 1995 hat es aus Kostengründen keine offizielle Handwerkszählung der statistischen Ämter mehr gegeben. Hintergrund: Das Handwerk ist seit jeher anders als die übliche Wirtschaftsstatistik gegliedert. Zwischenzeitlich gibt es durch das „Unternehmensregister“ (Verknüpfung von Daten aus den Handwerksrollen der Kammern, Angaben der Sozialversicherungsträger und der Finanzämter) die Möglichkeit, Aussagen zu Umsatz- und Beschäftigtenzahlen zu machen.

Aber auch das reicht nicht aus. Deshalb führen die Handwerkskammern in Deutschland Sonderumfragen durch, die tiefere Einblicke in die Wirtschaftsmacht von nebenan zulassen – letztmals Mitte September 2013. Allerdings sind dabei gewisse Ungenauigkeiten hinzunehmen, da es sich nicht um eine Vollerhebung aller Gewerke aus der Anlage A – die Meisterpflicht oder eine gleichwertige Qualifikation sind hier Voraussetzung für das Führen des Betriebes – und aller zulassungsfreien Handwerke der Anlage B1 handelt.

„Mit den Auskünften der über 300 antwortenden Betriebe, die 4.459 Menschen beschäftigen, können wir strukturelle Veränderungen bei unseren Mitgliedsbetrieben besser nachvollziehen, darauf mit Serviceangeboten reagieren und vor allem der Öffentlichkeit Einblicke ins Handwerk geben“, ist Peter Deckers, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Aachen, überzeugt.

Unterschiedliche Gründungsmuster und laufende Erneuerung

54,2 Prozent der heutigen Inhaber haben ihren Betrieb selbst gegründet und stellen damit eine knappe Mehrheit dar. Für die übrigen Gründer war eine Übernahme die bessere Alternative. Im Nahrungsmittelgewerbe ist der Anteil der Betriebsübernahmen mit 94,4 Prozent am größten und unabhängig vom Gewerk liegt er bei Betrieben mit 10 bis 19 Beschäftigten bei 60,9 Prozent.

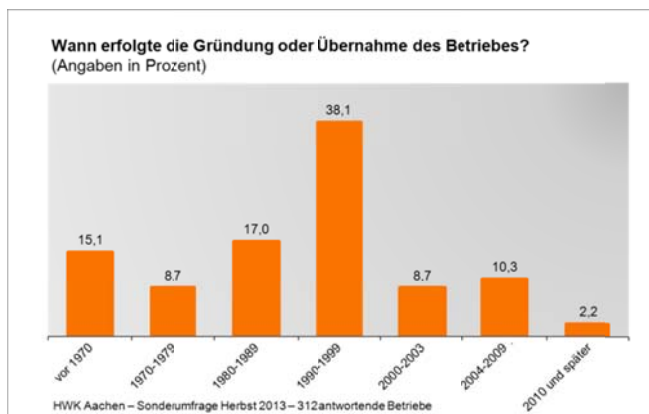


Die Handwerkskammer Aachen beobachtet seit geraumer Zeit, dass Betriebe nicht innerhalb der Familie weitergegeben werden, da die Kinder oftmals andere berufliche Wege einschlagen. Immer mehr Unternehmen werden von Mitarbeitern oder Externen übernommen.

Je nach Größenordnung der Betriebe sind unterschiedliche Gründungsmuster zu erkennen: So werden sehr kleine Handwerksbetriebe mit nur einem Beschäftigten in hohem Maße (88 Prozent); und sehr große Betriebe (über 50 Beschäftigte) in hohem Maße (78,6 Prozent) selbst gegründet. Bei Ersteren liegt dies zumeist an der geringen

Kapitalintensität für die Gründung, sowie vielfach an den veränderten gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Existenzgründung seit der Handwerksnovelle 2004. Seitdem ist in 53 der 91 Gewerke die Meisterpflicht als Voraussetzung für die Betriebsgründung entfallen. 42,8 Prozent der antwortenden Betriebe mit nur einem Beschäftigten wurden nach 2004 gegründet. Bei den handwerklichen „Großbetrieben“ handelt es sich um ältere Unternehmen, die überwiegend in den 1970er Jahren gestartet sind.

Bei Betrieben mittlerer Größenordnung halten sich Existenzgründungen und Übernahmen die Waage. Viele sind im „Boomjahrzehnt“ der 1990er Jahre nach der Wiedervereinigung gestartet. Ein Viertel der Unternehmen mit 20 bis 49



Beschäftigten und 45,3 Prozent der Handwerksbetriebe mit 5 bis 9 Mitarbeitern entstanden in dieser Phase. Auch rund 20 Prozent der heutigen handwerklichen „Großbetriebe“ mit mehr als 50 Beschäftigten nahmen in dieser Zeit ihre Tätigkeit auf.

Begünstigt hat diesen Gründungsboom der bereits in den 1980er Jahren zu beobachtende Trend zum Outsourcing in der Industrie. Im Kammerbezirk Aachen wurde das Gründungsgeschehen außerdem durch das Zechensterben forciert. In dessen Folge begannen zahlreiche Unternehmerkarrieren im Handwerk, da durch die Schließung der Zechen viele dort angestellte Handwerker freigesetzt wurden.

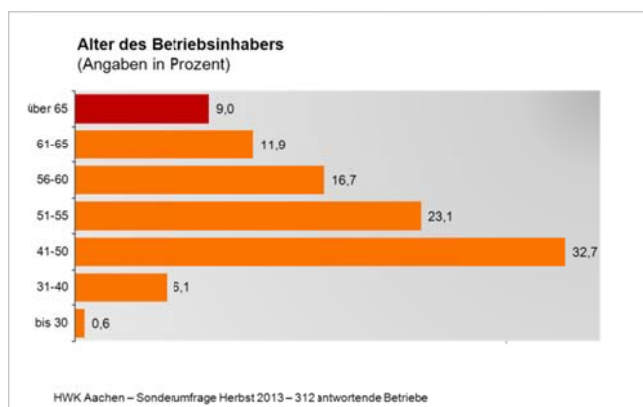
Mit Blick auf die Altersstruktur der deutschen Bevölkerung sind Handwerksunternehmen bemerkenswert jung: Knapp 60 Prozent bestehen seit weniger als 25 Jahren; mehr als ein Fünftel ist sogar weniger als 15 Jahre alt. Betriebliches Wachstum braucht aber auch Zeit: Alle großen Handwerksbetriebe (über 50 Beschäftigte) in der Befragung sind bereits vor dem Jahr 2000 gegründet worden und werden vielfach – das zeigen die Angaben zum Alter der Betriebsinhaber – wohl noch von der Gründergeneration geleitet. Das Gros der großen Betriebe (42,9 Prozent) hat in den 1970er Jahren seine Tätigkeit aufgenommen; weitere 14,3 Prozent sind „Traditionsbetriebe“, deren Gründungsjahr vor 1970 liegt.

Gründung erst als „gestandene“ Persönlichkeit

Im Vergleich zum geringen Alter der Betriebe sind deren Inhaber und Geschäftsführer deutlich „betagter“. Wer sich im Handwerk selbstständig macht oder einen Betrieb übernimmt, der ist mindestens 30 Jahre alt und hat bereits persönliche Reife sowie Berufs- und Lebenserfahrung. An dieser Tatsache hat auch das Entfallen der dreijährigen Gesellenzeit bis zum Ablegen der Meisterprüfung seit der Handwerksnovelle 2004 nichts geändert. Politisches Ziel war es, die Zahl der Betriebsgründer in Deutschland zu erhöhen. Deshalb sollten junge Handwerkerinnen und Handwerker nach bestandener Gesellenprüfung sehr schnell auch die Meisterprüfung ablegen können, um dann ihren eigenen Betrieb auch in meisterpflichtigen Handwerksbranchen zu gründen. Soweit der Plan. In der Realität zeigt sich aber, dass der Meister nun zwar früher gemacht wird, die Unternehmensgründung jedoch erst sehr viel später erfolgt. Ein für das Handwerk typisches Verhalten: hohe Qualifikation ja, hohes Risiko nein.

Großes Übernahmepotenzial

Gemessen am Alter der Inhaber steht bei vielen Betrieben der Generationenwechsel bald an oder müsste bereits eingeleitet sein: 37,6 Prozent der Unternehmenslenker sind 56 Jahre und älter. Dies stellt ein großes betriebliches Übernahmepotenzial im Kammerbezirk Aachen dar. Dies gilt insbesondere für Betriebe im Nahrungsmittelgewerbe, denn hier ist der Anteil dieser Altersgruppe mit 43,6 Prozent besonders hoch.



Gleiches gilt für Handwerksunternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Hier sind 53,9 Prozent der Inhaber oder Geschäftsführer älter als 56 Jahre.

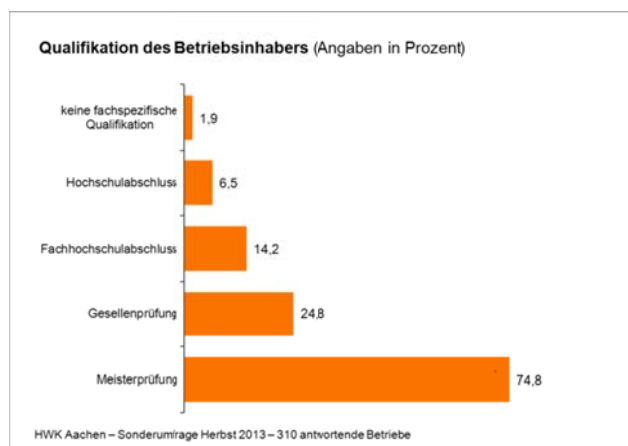
Die Erfahrung der Unternehmensberater im Übergabecenter der Handwerkskammer zeigt, dass der Stabswechsel vielfach bei Betriebsinhabern im „Übergabealter“ keine Priorität genießt, obwohl es eigentlich höchste Zeit dafür wäre. Die Befragung macht dies deutlich, denn fast jeder zehnte Betriebsinhaber hat ein Alter jenseits der 65. Die Unternehmensberater der Kammer empfehlen normalerweise, sich ab dem 55. Lebensjahr detailliert mit diesem Thema auseinanderzusetzen.

Die Weitergabe des Lebenswerkes an Jüngere stellt für viele eine psychologisch schwierige Situation dar. Das gilt sowohl für den Fall, dass die Nachfolge in der eigenen Familie geregelt wird als auch für die Übernahme durch Mitarbeiter oder Externe. Der Wert des Unternehmens und des aufgebauten Kundenkreises wird vielfach – so die Erfahrung der Unternehmensberater im Übergabecenter der Kammer – überschätzt. Das führt zu entsprechend schwierigen und langwierigen Übergabeverhandlungen.

Hochqualifizierte Inhaber im Handwerk

Trotz der jüngsten Novelle der Handwerksordnung im Jahre 2004 und der damit einhergehenden Verringerung der Qualifikationsvoraussetzungen werden die Geschicke von Handwerksunternehmen in 75 Prozent der Fälle von ausgebildeten Meistern gelenkt.

20,7 Prozent der Entscheider besitzen einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss. Akademiker trifft man vor allem in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf (Landmaschinenmechaniker, Elektromaschinenbauer) oder bei den Augenoptikern an.



Überdurchschnittlich oft ist dies bei Betrieben des Baugewerbes wie Mauern und Betonbauern und Straßenbauern der Fall (38,8 Prozent) und insbesondere bei Handwerksunternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten (57,2 Prozent). Diese Chefs sehen in der Kombination aus fachlicher Qualifikation durch den Meisterbrief und theoretisch-wissenschaftlichem Know-how aus dem Studium die beste Voraussetzung für die erfolgreiche Unternehmensführung von Betrieben dieser Größenordnung.

Rund ein Viertel der befragten Inhaber hat die Gesellenprüfung abgelegt. Da Mehrfachnennungen hinsichtlich der Qualifikation möglich waren, kann es sich hierbei sowohl um Führungskräfte handeln, die ebenfalls höhere berufliche Abschlüsse besitzen, als auch um Inhaber, die seit der Handwerksnovelle 2004 einen Betrieb mit Gesellenabschluss lenken dürfen.

Inhaber ohne jegliche fachspezifische Qualifikation sind bei Kosmetikern, in den meisterfreien Gewerken im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe und in Kleinstbetrieben mit nur einem Beschäftigten anzutreffen.

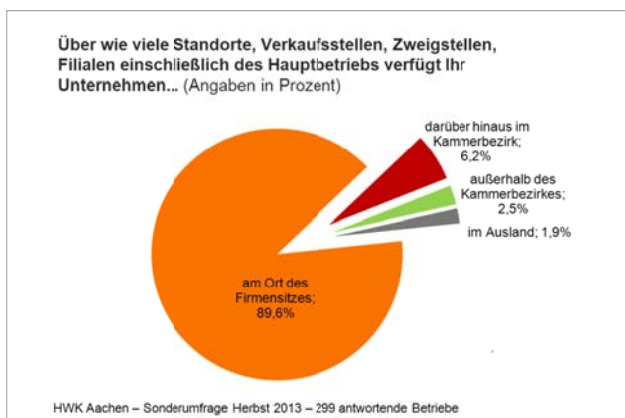
Handwerk ist Hauptsache

Wer sich entschieden hat, einen Handwerksbetrieb zu führen, tut dies voll und ganz: Für 97,4 Prozent der befragten Entscheider im Handwerk ist ihr Unternehmen die Haupterwerbsquelle.

Lediglich in den Personenbezogenen Dienstleistungsgewerken – insbesondere bei Textilreiniger- und Kosmetikbetrieben – führt ein überdurchschnittlich hoher Anteil von 14,3 Prozent das Unternehmen im Nebenerwerb. Gleiches gilt für handwerkliche Kleinstbetriebe mit nur einem Beschäftigten (20 Prozent).

Ein Handwerksbetrieb, ein Standort

89,4 Prozent der Handwerksunternehmen steuern ihre gesamte Leistungserbringung ausschließlich vom zentralen Firmensitz aus. 6,2 Prozent haben eine oder mehrere Zweigstellen innerhalb des Kammerbezirkes Aachen.



Große Handwerksbetriebe mit mehr als 50 Beschäftigten sind anders aufgestellt: 29,3 Prozent von diesen haben neben ihrem Firmensitz weitere Standorte im Kammerbezirk. 12,1 Prozent haben darüber hinaus Zweigstellen oder Filialen außerhalb des Kammerbezirktes und weitere 12,1 Prozent besitzen Standorte im Ausland. Sie verfügen über ein Auftrags- und Leistungsvolumen, das auch bei höherer Kapitalintensität und logistischem Aufwand die Unterhaltung von weiter entfernten Zweigstellen sowohl ermöglicht, als auch aufgrund der Kundschaft erforderlich macht.

Nicht nur die Größe, sondern auch die Branche ist für die Zahl der Standorte eines Handwerksunternehmens mitbestimmend: Dies gilt für das Nahrungsmittelgewerbe, in dem insbesondere die Bäckereibetriebe in einem Umkreis von 50

Kilometern an vielen Verkaufsstellen den Kunden ihr Angebot präsentieren. 32,7 Prozent haben neben der eigenen Gründung von Zweigstellen vielfach kleinere Bäckereibetriebe, die keinen Familiennachfolger haben, übernommen und in ihr Filialnetz eingegliedert.

Handwerksunternehmen mit mehreren Standorten sind ebenfalls bei Zahntechnikern und Hörgeräteakustikern zu finden: 15,4 Prozent haben einen oder mehrere Zweigstellen oder Filialen im Kammerbezirk. Elektromaschinenbauunternehmen, die zu den Handwerken für den gewerblichen Bereich zählen, tendieren dazu, bei Aufbau von weiteren Betriebsstätten in

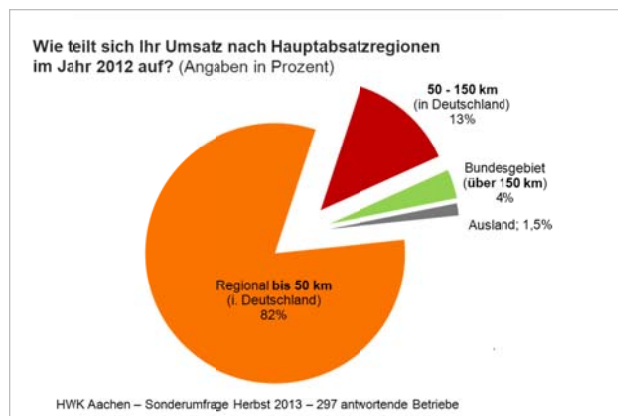
größerer räumlicher Distanz zum Firmensitz Standorte zu eröffnen, um auch ihre weiter entfernten Kunden gut bedienen zu können.

Größter Umsatz nah am Hauptsitz

81,6 Prozent des Umsatzes stammt im Handwerk des Kammerbezirks aus Geschäften mit Kunden und Auftraggebern, die in einem Umkreis von maximal 50 Kilometern ansässig sind. 13,2 Prozent der Erlöse werden mit weiter entfernt gelegener Kundschaft (50 bis 150 Kilometer) erzielt.

Umsätze aus dem Auslandsgeschäft sind trotz der Grenzlage des Kammerbezirks zu Belgien und den Niederlanden mit einem Anteil von 1,5 Prozent sehr gering. Höhere Anteile (4 Prozent) werden branchenbedingt nur in Handwerken die für den gewerblichen Bedarf arbeiten erreicht. Die Größe des Betriebes scheint für Geschäfte im Nachbarland oder innerhalb Europas hingegen kein ausschlaggebendes Kriterium zu sein.

Mit zunehmender Größe der Betriebe verschiebt sich die regionale Gewichtung der Umsatzquellen weiter vom Firmensitz weg. So erwirtschaften Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten nur etwas mehr als die Hälfte ihrer Erlöse aus der 50-Kilometer-Zone um ihren Firmensitz. Fast 28 Prozent stammen von Auftraggebern, die 50 bis 150 Kilometer weit entfernt ansässig sind. Da diese Handwerksunternehmen oftmals auch noch über weiter entfernt gelegene Zweigstellen verfügen, können sie aus dem übrigen Bundesgebiet knapp 19 Prozent ihres Umsatzes generieren.



Mit zunehmender Größe der Betriebe verschiebt sich die regionale Gewichtung der Umsatzquellen weiter vom Firmensitz weg. So erwirtschaften Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten nur etwas mehr als die Hälfte ihrer Erlöse aus der 50-Kilometer-Zone um ihren Firmensitz. Fast 28 Prozent stammen von Auftraggebern, die 50 bis 150 Kilometer weit entfernt ansässig sind. Da diese Handwerksunternehmen oftmals auch noch über weiter entfernt gelegene Zweigstellen verfügen, können sie aus dem übrigen Bundesgebiet knapp 19 Prozent ihres Umsatzes generieren.

Mehr als die Hälfte Privatkundenaufträge

Privatkunden zählen im Handwerk zur wichtigsten Einnahmequelle: 57,6 Prozent aller Umsätze stammen aus privaten Portemonnaies. An zweiter Stelle folgt das Geschäft mit den gewerblichen Kunden (31,6 Prozent). Und etwas mehr als jeder zehnte Umsatzeuro wird mit Produkten und Dienstleistungen für öffentliche Auftraggeber erwirtschaftet.

Die Umsatzverteilung in den Handwerksbranchen folgt einem einfachen Schema: Der Anteil des Privatkundengeschäftes ist umso höher, je näher das Produkt oder die Dienstleistung an oder unter die Haut geht: Dies gilt für Friseure, Kosmetiker, Textilreiniger genauso wie für Augenoptiker, Zahntechniker, Hörgeräteakustiker, Bäcker, Konditoren oder Fleischer. Hier erreichen die Umsatzanteile der Kunden aus dem privaten Bereich bis zu 98 Prozent (Gesundheitsgewerbe). Je technischer das Handwerk ausgerichtet ist (Handwerke für den gewerblichen Bedarf, Kfz-Gewerbe), desto mehr Umsätze macht es mit Gewerbekunden. Die Bau- und Ausbaubranche zeichnet sich durch die größte Verteilung der Umsätze auf alle drei Kundengruppen aus – allerdings auch hier mit dem Privatkundengeschäft an der Spitze.

Ein einfaches Schema ist auch hinsichtlich der Betriebsgrößen erkennbar: Je kleiner ein Unternehmen ist, desto mehr ist es wegen seiner geringeren Leistungsfähigkeit gezwungen, ausschließlich für private Auftraggeber zu arbeiten. Bei Kleinbetrieben mit einem Beschäftigten macht das Privatkundengeschäft rund 80 Prozent des Umsatzes aus. Aber bereits ab einer Unternehmensgröße von zwei bis vier Beschäftigten sinkt dieser Anteil auf rund 75 Prozent ab, da aufgrund der betrieblichen Möglichkeiten auch etwas größere Aufträge zum Beispiel für gewerbliche Kunden abgewickelt werden können. Bei „Großunternehmen“ im Handwerk (über 50 Beschäftigte) ist das B2B-Geschäft (Business to Business) mit einem Anteil von 66,7 Prozent an den Umsätzen sehr ausgeprägt. Aber auch die öffentliche Hand ist mit einem Umsatzanteil von knapp einem Viertel ein unverzichtbarer Auftraggeber für diese Unternehmen.

Unterschiedliche Umsatzquellen im Handwerk

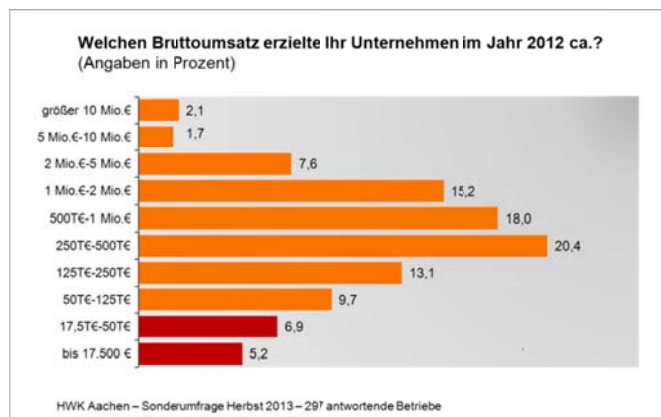
Umsätze im Handwerk werden mit vielfältigen Tätigkeiten erzielt. Jeweils etwa 20 Prozent werden mit der Herstellung eigener Produkte oder mit Reparatur, Wartung und Montage erwirtschaftet. Etwas mehr als 18 Prozent stammen aus der Herstellung und dem Ausbau von Neubauten; weitere knapp 17 Prozent aus der Sanierung von Altbauten. Sonstige Dienstleistungen machen im Durchschnitt rund 13 Prozent des Umsatzes aus. Jeder zehnte Umsatzeuro kommt aus dem Handel mit fremdbezogener Ware.

Die Gewichtung der einzelnen Leistungsgruppen variiert in den Handwerksgruppen verständlicherweise stark. So sind die Herstellung eigener Produkte und der Handel mit fremdbezogener Ware für Betriebe des Bauhaupt- und des Ausbaue-

werbes von untergeordneter Bedeutung, für Handwerke für den gewerblichen Bedarf hingegen wichtige Umsatzbringer. Im Nahrungsmittelhandwerk stammen etwa 87 Prozent der Erlöse aus der eigenen Produktion, der Rest aus dem Handel mit fremdbezogener Ware.

Auskömmliche Bruttoumsätze

Sein Auskommen als Unternehmerin oder Unternehmer im Handwerk zu finden, dürfte für die große Mehrheit der Befragten kein Problem darstellen: Etwas mehr als 78 Prozent liegen über einem Bruttoumsatz von 125.000 Euro im Jahr, so dass nach Abzug des Materialeinsatzes, bei normaler Auslastung und vernünftigen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen in Kalkulation und im Forderungsmanagement das private Einkommen gesichert sein sollte. Mehr als ein Viertel der befragten Betriebe gaben an, mehr als eine Million Euro Bruttoumsatz im Jahr zu machen.



Für rund 12 Prozent der Unternehmer sieht die Lage hingegen kritischer aus: 5,2 Prozent melden Bruttoumsätze unter 17.500 Euro. Hier muss der Inhaber über weitere Erwerbsquellen verfügen – zum Beispiel über finanzielle Aufstockung durch das Jobcenter – oder private Lebensverhältnisse (zum Beispiel Ehepartner) haben, die seine Existenz absichern. Laut Befragung gibt die Hälfte auch an, dass ihr Betrieb für sie eine Nebenerwerbsquelle ist.

Für den übrigen Teil stellt er die Haupteinnahmequelle dar. Weitere 6,9 Prozent der Betriebe erwirtschaften Bruttoumsätze zwischen 17.500 und 50.000 Euro im Jahr. Auch hier handelt es sich um Unternehmen, deren Inhaber selbst bei geringstem Wareneinsatz, starker Orientierung auf Montagearbeiten, Tätigkeit als Subunternehmer und sehr guter Auslastung keine großen Sprünge machen können.

Arbeitskräftestruktur im Handwerk

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl von 14,2 Personen, inklusive der Inhaber, liegt aufgrund der eingangs dargestellten Auswahl der Gewerke in dieser Sonderumfrage zu hoch und ist nicht typisch für das Gesamthandwerk. Die belastbareren Ergebnisse aus dem Unternehmensregister weisen, inklusive der Handwerksunternehmen, mit weniger als 17.500 Euro steuerbarem Umsatz 6,3 Personen aus. Die große Differenz ist unter anderem auf die hohe Zahl an Beschäftigten im Bäckerei- und Gebäudereinigerhandwerk in dieser Sonderumfrage zurückzuführen, in denen es überdurchschnittlich viele große Unternehmen mit zum Teil mehreren Hundert Mitarbeitern gibt.

Die Belegschaften in den befragten Handwerksunternehmen bestehen überwiegend aus Männern. Der Anteil der Frauen liegt bei rund einem Viertel. Überdurchschnittlich hoch ist er in den Personenbezogenen Dienstleistungsgewerben wie dem Friseurhandwerk, bei Kosmetikern und Textilreinigern (44,4 Prozent), in Bäckereien, Konditoreien und Fleischereien (35,3 Prozent) und den Gesundheitsgewerben, zu denen beispielsweise Augenoptiker, Zahntechniker und Hörgeräteakustiker gehören (35 Prozent). Viele Frauen sind auch im Gebäudereiniger- und im Tischlerhandwerk beschäftigt. Außerdem arbeiten sowohl in besonders kleinen als auch in besonders großen Betrieben viele weibliche Fachkräfte in den Teams (37,1 beziehungsweise 32 Prozent). Bei Erstgenannten handelt es sich vielfach um Kosmetik- und Textilreinigungsbetriebe und bei den Letztgenannten vielfach um Bäckerei- und Gebäudereinigerbetriebe.

Zumeist Vollzeitbeschäftigte

Die große Mehrheit der Beschäftigten in Handwerksbetrieben arbeitet Vollzeit (82,4 Prozent). Einen hohen Anteil an Teilzeitbeschäftigten gibt es in den Handwerksgruppen, in denen sehr viele weibliche Fachkräfte arbeiten (Personenbezogene Dienstleistungsgewerbe, Gesundheitsgewerbe, Nahrungsmittelgewerbe). Hier haben sich die Betriebe auf die Bedürfnisse der zahlreichen weiblichen Beschäftigten eingestellt, die neben ihrem Job auch ausreichend Zeit für Kinder und Familie haben müssen. Anders sieht es im Bau- und Ausbaugewerbe, den Handwerken für den gewerblichen Bedarf (Ausnahme Gebäudereinigerhandwerk) und dem Kfz-Gewerbe aus: In diesen beschäftigungsstarken Gewerbegruppen arbeiten überwiegend Männer, Vollzeitbeschäftigung steht klar im Vordergrund.

In Zukunft werden nicht nur Handwerksbetriebe mit einem traditionell hohen Anteil an weiblichen Beschäftigten vor der Aufgabe stehen, ihren Fachkräften familienfreundliche Arbeitszeiten zu bieten. Denn der Fachkräftebedarf erfordert auch in den stark männerdominierten Handwerken attraktive Rahmenbedingungen, damit mehr Frauen dort beschäftigt sein wollen. Vereinbarkeit von Beruf und Familie steht allerdings auch bei immer mehr Männern hoch im Kurs. Außerdem wird

bei vielen Mitarbeitern die Pflege von älteren Familienangehörigen Zeit erfordern, die mit den Arbeitsbedingungen in ihrem Handwerk vereinbar gemacht werden müssen. Hier wird es in den zumeist kleinstrukturierten Betrieben keine Standardlösungen geben, wohl aber sehr viel Kreativität und Kooperationsbereitschaft zwischen Inhabern und Mitarbeitern.

Eine gut austarierte Altersstruktur – noch

Die Altersmischung im Handwerk der Region zeichnet sich nach den Ergebnissen der Befragung durch eine gleichmäßige Verteilung aus: 33,1 Prozent sind unter 35 Jahre alt, 37,8 Prozent zwischen 35 und 49 Jahre – also sehr erfahrene Fachkräfte – und 29,1 Prozent 50 Jahre und älter. Insgesamt sind rund acht von 100 Beschäftigten (inklusive der Inhaber) älter als 60 Jahre. Für sie müssen in nächster Zeit Nachfolgerinnen und Nachfolger gefunden werden. Vereinfacht umgerechnet auf die etwa 86.000 tätigen Personen im Handwerk des Kammerbezirks gilt es, in den nächsten drei bis fünf Jahren rund 6.800 Stellen wiederzubetzen. Derzeit liegt die Zahl neu eingetragener Lehrverhältnisse im Jahr bei rund 2.600.

Druck im Kessel steigt



Laut Angaben der befragten Unternehmen bestand bei den meisten im ersten Halbjahr 2013 kein Personalbedarf. Rund 29 Prozent waren oder sind jedoch auf der Suche nach Fachkräften – mit unterschiedlichem Erfolg: „Die Ergebnisse zeigen, dass in Sachen Stellenbesetzung bei unseren Betrieben der Druck zugenommen hat“, resümiert Hauptgeschäftsführer Peter Deckers. Am häufigsten werden Gesellen und Fachkräfte gesucht. An zweiter Stelle steht der Bedarf an Auszubildenden.

An- oder ungelernte Kräfte zu finden, gelingt mehrheitlich (60 Prozent), aber etwa ein Drittel der Fachkräfte suchenden Betriebe sieht sich noch nicht am Ziel. Ungünstiger sieht es bei der Besetzung von Positionen mit Gesellen- oder sonstigem Fachabschluss aus: Nur etwa 56 Prozent der Inhaber konnten ihren Bedarf decken, rund 35

Prozent nicht und knapp 7 Prozent nur teilweise. Aufwendig und schwierig ist die Besetzung von Meisterstellen und Akademikerpositionen. In der Summe melden nur 14,3 Prozent der suchenden Betriebe, dass sie ihre offenen Meisterstellen besetzen konnten, 85,7 Prozent gelang dies nicht. Bei Akademikerstellen konnten 25 Prozent besetzt werden und 75 Prozent nicht. Es scheint also leichter zu sein, Akademiker zu finden als Meister. Die beste Option: selbst ausbilden. Denn knapp 85 Prozent der Betriebe, die Lehrstellen anboten, konnten diese auch besetzen. „Im Wettbewerb der Arbeitgeber in den verschiedenen Wirtschaftszweigen um die Arbeitskräfte von heute, morgen und übermorgen dürfen wir dies als ernsthafte Bewährungsprobe für das Handwerk verstehen“, interpretiert Peter Deckers die derzeitige Situation. Daher bündele die Kammer derzeit ihre bestehenden und geplanten Unterstützungs- und Beratungsangebote zur Fachkräfteentwicklung, um sie als Gesamtpaket noch besser an die Mitgliedsbetriebe heranzutragen.



Impressum

Herausgeber: Handwerkskammer Aachen
 Verantwortlich für den Inhalt: Nicole Tomys M.A.,
 stellv. Hauptgeschäftsführerin
 Adresse: Sandkaulbach 21 | 52062 Aachen
 Telefon: 0241/ 471-125 | Fax: 0241/ 471-101
 E-Mail: nicole.tomys@hwk-aachen.de
 Website: www.hwk-aachen.de
Download: Über uns ► Zahlen , Daten, Fakten ► Umfragen
 Erscheinungsdatum: März 2014