

S

Svenja Zenke hat ihren Traumjob eher zufällig gefunden. Als sie für die Berufsschule ein Praktikum suchte, kam sie an einer Schusterwerkstatt im sächsischen Torgau vorbei und fragte, ob ein Platz zu vergeben sei. Sie durfte anfangen, danach sogar zur Ausbildung bleiben. Der Alltag, sagt die 21-Jährige, sei abwechslungsreich. „Ich repariere meistens Schuhe und Taschen und habe viel Kontakt mit Kunden.“ Parallel fertigt sie als Übung schwarze Maßschuhe für ihren Chef an. Im Juli endet ihre Lehre, ab August will sie fertig ausgebildet in der Werkstatt bleiben.

VON CARSTEN DIERIG UND CHRISTINE HAAS



Schuhmacher Arno Carius mit der Auszubildenden Svenja Zenke in der Werkstatt in Torgau

Nachwuchskräfte wie Zenke sind im Maßschuhmacher-Handwerk inzwischen rar geworden. Nur neun neue Verträge mit Auszubildenden wurden 2020 abgeschlossen, das zeigt die Statistik des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZdH). Geht es so weiter, müssen viele Bundesbürger bald auf den gewohnten Service um die Ecke verzichten. Und das gilt nicht nur für Schuster.

Wie sehr sich die Lage zuspitzt hat, offenbart ein Papier der Initiative für Gewerbevielfalt, das WELT AM SONNTAG exklusiv vorliegt. Demnach gab es in vielen Branchen deutlich weniger abgeschlossene Ausbildungsverträge als vorher. Die Experten der Initiative, die „Das Telefonbuch“ angestoßen hat, haben Daten des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) für Dienstleistungs-, Handwerks- und Einzelhandelsberufe ausgewertet. Die Zahl der neuen Schneider-Lehrlinge zum Beispiel hat sich fast halbiert – von 345 im Jahr 2019 auf nur noch 186 im vergangenen Jahr. Stark rückläufig sind die Zahlen zudem bei Berufsbildern wie Kosmetiker, Restaurantkaufmann, Florist, Buchhändler, Koch oder Friseur. „Dieser branchenübergreifende Nachwuchsmangel bedroht auf mittel- und langfristige Sicht die bereits ohnehin erodierende Nahversorgung ganzer Regionen“, heißt es in dem Papier.

Angespannt war die Situation auch schon vor der Corona-Krise. Die Jugend hat immer weniger Interesse an einer Ausbildung, der wirtschaftliche Druck auf die Betriebe wächst, unter anderem wegen der zunehmenden On-



Schuster-Werkzeug in Carius' Betrieb

line-Konkurrenz. Solche Entwicklungen treffen das Kleinergewerbe in den Innenstädten. Zusätzlich kämpft jeder mit speziellen Problemen. Bei den Schustern zum Beispiel zählt dazu, dass viele Betriebsinhaber gar nicht mehr ausbilden dürfen, berichtet Arno Carius. Er ist der Chef von Svenja Zenke, betreibt seit fast 27 Jahren seine eigene Werkstatt und ist zudem Präsident des Schuhmacherverbands ZDS. Schon seit Jahren gilt die sogenannte Meisterpflicht für Schuhmacher nicht mehr. Das heißt: Wer einen Betrieb eröffnet, braucht seitdem keinen Meister mehr. „Der Anteil der Inhaber ohne Qualifikation ist deshalb gestiegen. Nachwuchs ausbilden dürfen aber nur Meister“, sagt Carius.

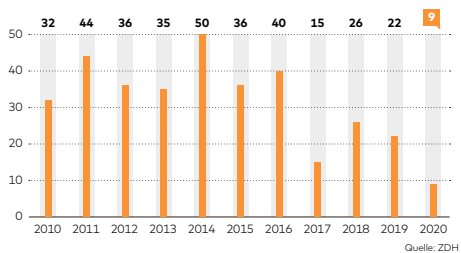
Doch viele können sich die Nachwuchsförderung ohnehin nicht mehr leisten. „Die Industrie stellt immer schlechtere Schuhe her“, sagt Carius. Reparaturen seien oft nicht möglich oder so teuer, dass sie sich nicht lohnen. Die Produkte landeten bei Verschleiß nicht mehr in der Werkstatt, sondern direkt auf dem Müll. Entsprechend sinke die Zahl der Aufträge.

„Viele handwerklich geprägte Berufe leiden unter dem enormen Angebot an sogenannten Billigprodukten und der wachsenden Onlinekonkurrenz“, bestätigt Christiane Reuter vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB). Neben den unmittelbaren Verlusten für die Betriebe habe das auch einen Imageeffekt: „Junge Leute sehen keine

Zukunft in den Jobs und entscheiden sich für Alternativen.“ Die Pandemie hat die Probleme verschärft. Berufsorientierung fiel fast vollständig aus, die Betriebe mussten zeitweise schließen, die Auftragslage ist vielerorts mau. Bei den Schustern macht sich auch ein Homeoffice-Effekt bemerkbar: Millionen Beschäftigte ar-

wenig Schuster-Nachwuchs

Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Schuhmacherhandwerk



Wo der SCHUH drückt

Vielen Geschäften in den Städten geht der Nachwuchs aus. Bleibt das so, steht die Versorgung, wie wir sie kennen, auf dem Spiel. Wie ernst die Lage ist, zeigt das Beispiel der Schuster

beiteten im vergangenen Jahr am heimischen Schreibtisch – an den Füßen oft nur Socken oder Pantoffeln statt Anzugschuhe. „Da macht ja keiner mehr Schuhe kaputt. Für unsere Branche ist das verheerend“, sagt Carius. Weil die Ladenmieten trotzdem weiterliefen, kämpften viele um ihre Existenz.

Nach der Corona-Krise dürfte sich die Lage zwar wieder etwas entspannen. BIBB-Expertin Reuter rechnet damit, dass sich die Zahl der Maßschuhmacher-Azubis noch einmal erholt – allerdings auf niedrigem Niveau. „Das reicht bei Weitem nicht, um die Versorgung aufrechtzuerhalten“, sagt sie. „Ein großer Teil der Maßschuhmacher geht in den nächsten Jahren in Rente. Dann werden viele Läden dauerhaft schließen.“

Vor allem in kleinen Städten und Gemeinden nimmt das Angebot an Geschäften und Dienstleistungen schon kontinuierlich ab. „Wer seine Schuhe reparieren lassen möchte, muss dann künftig in die nächstgrößere Stadt fahren“, skizziert Michael Borchardt. Er berät kleine und mittlere Unternehmen und unterstützt die Initiative für Gewerbevielfalt. „Oder die Schuhe müssen sogar per Paket zu einem Reparaturbetrieb irgendwo im Land verschickt werden.“ Ähnliches fürchtet auch Schuhmacher-Präsident Carius. „Wir steuern direkt auf amerikanische Verhältnisse zu“, sagt er und meint damit: Geschäfte werden im Internet abgewickelt, das persönliche Kundengespräch fällt weg. Und damit auch ein anderer Vorteil: Die Schuhmacherzunftsätze auf Reparatur, Ressourcen bleiben länger im Umlauf, sagt Carius.

Lässt sich der Niedergang noch stoppen? Die Schuhmacher hoffen auf den Staat. Aus ihrer Sicht hat er gleich mehrere Optionen: Meisterzwang wieder einführen, kleine Betriebe finanziell beim Ausbilden unterstützen, ein Siegel für reparaturfähige Produkte durchsetzen. „So könnten Kunden gleich erkennen, ob sie ein Produkt kaufen, das sie fröhlich wegwerfen müssen oder das nachhaltig ist“, sagt Carius. Er glaubt, dass viele sich dann für Ersteres entscheiden würden – und damit früher oder später auch wieder bei einem Schuster landen würden.

Gewerbeberater Borchardt sieht auch die Firmen selbst in der Pflicht: Sie müssten mehr Praktika anbieten. Dafür müsse aber auch Platz in den Lehrplänen geschaffen werden. Eine wichtige Rolle spiele zudem das Elternhaus. Oft würden junge Leute von ihrer Familie in Richtung Studium gedrängt, sagt Borchardt. „Allein mit Akademikern funktioniert das Land aber nicht.“

Schuhmacher Carius hofft indes, dass er noch einen Nachfolger finden wird, wenn er einst in den Ruhestand geht. Vielleicht werde es Svenja Zenke sein, sagt der 56-Jährige. Viele andere Optionen sieht er nicht. Einen neuen Auszubildenden kann auch er sich dieses Jahr nicht leisten.

Versicherer locken Cyber-Kriminelle

Am Morgen des 7. Mai erreichte Joseph Blount, Chef des Betreibers der Colonial-Pipeline, eine Hiobsbotschaft aus seinem Kontrollzentrum im US-Bundesstaat Georgia: Auf den Rechnern, die die wichtigste Petroprodukt-Pipeline der gesamten US-Ostküste steuern, läuft nichts mehr. Stattdessen finden die Techniker einen Erpresserbrief auf den Festplatten: „Zahlt, oder eure Computer stehen weiter still – und damit auch die Pipeline.“

VON BENEDIKT FUEST

Colonial ruft das FBI um Hilfe, auch die US-Cybersicherheitsbehörde CISA kommt hinzu. Doch die Experten bringen das Kontrollzentrum nicht wieder online. Am Abend des 7. Mai überweist Blount 4,4 Millionen Dollar in Form von 75 Bitcoin an die Erpresser. Eine Entscheidung, die ihm auch deswegen leicht gefallen sein dürfte, da die Pipe-

Weil die Assekuranz bereitwillig Lösegeld zahlt, macht sie viele Unternehmen zum Angriffsziel

line gegen Cyberangriffe versichert war. Doch das ist Teil des Problems: Die Lösegeldzahlungen der Versicherer wirken wie Benzin im Feuer. Die Erpressung mittels Schadsoftware, die Daten auf den Rechnern der Opfer verschlüsselt und erst gegen Zahlung wieder herstellt, ist so zum eigenen Geschäftszweig geworden.

Die Hacker wissen, dass die Unternehmen zahlen, wenn sie eine entsprechende Versicherung haben. Und das sie schnell zahlen, um möglichst schnell weiterarbeiten zu können. Es war bekannt, dass Colonial sich über die Versicherungsbörse Lloyds of London bei den beiden Versicherungen Axa und Beazley gegen Cyber-Risiken abgesichert hatte. Die Policen der beiden Anbieter umfassen bekanntermaßen auch eine Betriebsausfallklausel. Die Kosten für den Ausfall der Pipeline dürften die Lösegeldsumme bei Weitem übertreffen. Aus Sicht der Versicherer ist es daher nur rational, das Lösegeld so schnell wie möglich zahlen zu lassen und so den Schaden zumindest zu minimieren.

So übernimmt auch der Düsseldorf Versicherer Ergo bei seinen Policen die Kosten für Lösegeldzahlungen. Die Wiederherstellung und Rückführung von Systemen erfolge nach der Lösegeldzahlung meist sehr schnell. Etwai-

ge Folgekosten können dadurch in der Regel gemindert werden. Doch damit kalkulieren die Angreifer. Die Assekuranz macht so unfreiwillig die Verbrechen für Betrüger attraktiver: „Die Zahl der Versicherungsfälle und die damit verbundenen Kosten im Zusammenhang mit Erpressungssoftware haben in den letzten Jahren zugenommen“, sagt Christian Gründl, Vorstand für das Gewerbe- und Industrieversicherung bei der Ergo.

„Angreifer haben naturgemäß lohnenswerte Ziele im Auge. Betroffen sind also eher umsatzstarke Unternehmen“, heißt es bei der Axa in Deutschland. Denn die sind meistens gut versichert. Doch Lösegeldzahlungen will die Axa in Deutschland deswegen nicht ausschließen. „Auch in Deutschland ist die Versicherung von Lösegeldern umstritten. Es gelten strenge Regelungen der Finanzaufsicht dazu, die wir selbstverständlich entsprechend beachten.“ Die Lösegeld-Versicherung

jedoch sei „rechtlich zulässig. Für den deutschen Markt ist aktuell keine Änderung unseres Zeichenhaltens beschlossen.“

Damit fährt die Axa in Deutschland eine andere Strategie als im Heimatland Frankreich: Dort schließt der Versicherer seit Anfang Mai die Zahlung von Cyber-Lösegeldern aus – auf Druck von Strafverfolgern und Regierung bei einem Runden-Tisch-Gespräch mit den Versicherern in Paris.

Doch hierzulande fehlt dieser Druck: Zwar warnt das deutsche Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik vor Zahlung von Lösegeldern. Und auch die für die Versicherer zuständige Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ist sich des Problems bewusst: Eigentlich ist die Kopplung von Lösegeld-Versicherungen mit anderen Versicherungen in Deutschland verboten – damit sollen vor allem Entführungen unattraktiv gemacht werden.

Doch für Cyberversicherungen gibt es seit 2017 eine Ausnahmeregelung, sie dürfen eine Lösegeld-Schutzklausel enthalten – nur worüber werden darf diese nicht öffentlich. Ob diese Schweigeklausel die gut informierten Hacker von Angriffen in Deutschland abhält, bezweifeln Experten: „Erpressungssoftware ist inzwischen überall“, kommentiert Mikko Hyppönen, Chefforscher des finnischen IT-Sicherheitsanbieters F-Secure. Er warnt: „Die Versicherer sollten ihre Klauseln ändern. Sonst verschlimmern sie das Problem.“ Doch zumindest in Deutschland ist die Zahlung weiter erlaubt. „Praglich ist dabei eher, wie lange angesichts der Anreizproblematik die Cyberversicherung mit Betriebsausfallklausel noch wirtschaftlich darstellbar ist“, kommentiert ein Regulierungsexperte einer großen deutschen Versicherung. „Das geben die Prämien auf Dauer einfach nicht her.“