

SIGNAL IDUNA
füreinander da

Für Ihr Handwerk bieten wir traditionelle und digitale Lösungen!

signal-iduna.de/handwerk

Kettenschenkung

So vermachen Sie Enkeln einen Teil Ihres Vermögens steuerfrei und erhöhen den Freibetrag **Seite 2**

Chance oder Risiko?

Viele Bewerbungen aus Marokko, Vietnam und anderen Ländern erreichen das Handwerk **Seite 3**



Foto: Werbeagentur Wieprich

Azubi-Marketing

Thomas Haberkorn berichtet, wie sich langfristiges Engagement auszahlte und bemerkbar macht **Seite 6**

Abmahnungen

Welche Fehler dürfen Sie abmahnen und was muss unbedingt drinstehen? Antworten auf sieben Fragen **Seite 7**

Nachkalkulation

Nachkalkulieren bei Aufträgen ist nicht so aufwendig, wie Sie denken. Wir geben Tipps **Seite 12**

Reise ins Blaue

In Jever wird altes Handwerk von junger Chefin gelebt **Seite 16**

INFOKANÄLE

App „Handwerk“
Die Welt des Handwerks bewegt sich natürlich auch nach dem Redaktionsschluss weiter. Mit unserer App bleiben Sie auf dem Laufenden. Kostenlos zu haben ist sie im App Store oder bei Google Play.



Wir sind auch online unter www.hwk-oldenburg.de und auf Facebook, Instagram und per Newsletter für Sie da.

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

Sie erreichen uns unter
Telefon: 0511 85 50-24 22
Telefax: 0511 85 50-24 05

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Roboter beeindruckt Meister

Sie betreten jetzt auch die Baustellen im Handwerk. Malermeister Robert Sachs hat mit einem Roboter gearbeitet. Wer ist wann schneller?

Wann immer Robert Sachs etwas entdeckt, das die Arbeit auf der Baustelle vereinfachen kann, wird der Malermeister hellhörig. Diese Neugier hat dem vierköpfigen Team sein Handwerk schon in vielen Bereichen vereinfacht. Drei Beispiele:

- Daten für seine Aufmaße ermittelt der Malermeister per Lasermessung.
- Beim Verkleben von Malervlies helfen Abrollgerät mit Meterzähler und eine spezielle Akku-Schere.
- Und auch beim Beschichten setzt der Meister vorzugsweise moderne Technologie statt Pinsel und Farbrolle ein.

Das Leben einfacher machen

„Ich versuche, sinnvoll in die Vereinfachung unserer Arbeit zu investieren, weil es uns das Leben einfach leichter macht“, sagt der 36-jährige Unternehmer, der 80 Prozent seiner Arbeitszeit selbst auf der Baustelle verbringt. Die potenziell größte Vereinfachung für sein Gewerbe konnte der Unternehmer erstmals im Herbst 2022 in einem Projekt einsetzen: einen Roboter, der eigenständig beschichtet – zum Beispiel Wände mit Wandfarbe. „Das war der erste Testlauf unter realen Bedingungen und das Ergebnis hat sehr überzeugt“, sagt Sachs. Der Einsatz habe auf einer echten Baustelle unter realen Bedingungen stattgefunden. Die zu beschichtende Fläche: 40 Quadratmeter.

Und das war nicht der letzte Test. Inzwischen ist der Malermeister selbst einmal gegen den Roboter angetreten. Bei kleinen Flächen habe der Maler in Sachen Geschwindigkeit noch die Nase vorn. Sobald mehrere Räume oder größere Flächen zu machen seien, wäre der Roboter schneller. „Im Test hat er denselben Job noch präziser erledigt und dadurch 20 Prozent weniger Material verbraucht als ich“, sagt Sachs. „Und er kann einfach ohne Pausen durcharbeiten.“

Der Kontakt zu den Erfindern des Roboters, dem Berliner Start-up Conbotics, geht zurück auf das Jahr 2020. „Conbotics schrieb mich an, ob ich sie mit einigen Details zu den technischen Abläufen meines Handwerks unterstützen kann“, erinnert sich der Berliner Unternehmer. Sachs half und es entwickelte sich ein kooperatives

Fotos: Robert Sachs, Youtube (Conbotics)



Ist begeistert vom neuen Arbeitstier: Robert Sachs will sich mit ihm an größere Aufträge wagen.

Verhältnis zwischen dem Handwerker und dem Forschungs-Start-up.

Die Basis: Airless-Spritzen

Hilfreich war bei der Anbahnung der Kooperation, dass der Malermeister bereits eine Technik einsetzt, der sich auch der Maler-Roboter bedienen sollte: das Airless-Spritzverfahren. Bei diesem Verfahren wird die Wandfarbe oder ein Lack unter hohem Druck luftlos sehr fein zerstäubt und so per Spritzpistole auf die Oberfläche aufgetragen. „Damit schafft man viel mehr Flächenleistung als mit der Hand und erzielt weit bessere Oberflächenergebnisse“, sagt Sachs. „Die Lackierung einer Altbautür, die konventionell eine Stunde dauern würde, habe ich mit einem Airless-Gerät in wenigen Minuten abgeschlossen.“

Der Roboter kann dieses Verfahren aus Sicht des Malermeisters künftig auf die nächste Stufe bringen – und zugleich ein wichtiges Werkzeug im Kampf gegen Fachkräftemangel sein. Denn er könne Arbeit erledigen, die im Grunde niemand gerne mache. Zwar sei Airless-Spritzen bereits eine große Arbeitserleichterung im Vergleich zum Streichen von Hand. „Trotzdem macht es wenig Spaß, den ganzen Tag im Vollschutzanzug mit FFP2-Maske im Farbnebel zu stehen, während einem die Arme müde werden“, gibt der Handwerker zu bedenken. Während die Maschine also Wände, Decken, Böden oder Fassaden beschichtet, könnten er und sein Team sich auf andere Arbeiten konzentrieren.



Der Roboter könnte ein Werkzeug gegen Fachkräftemangel sein.

Robert Sachs, Unternehmer

Der Arbeitsschwerpunkt verschiebt sich.

Besonders gründlich müssten beim Robotereinsatz etwa Vorarbeiten wie die Untergrundvorbereitung erledigt werden. „Zudem muss alles sehr sauber abgedeckt sein“, sagt Sachs. „Der Roboter nimmt keine Rücksicht, wenn versehentlich etwas offen liegt, das keine Farbe abbekommen soll.“ Große Ausschnitte wie Fenster und Türen könne der Roboter allerdings automatisch aussparen, dafür müssten sie nur in den Plänen enthalten sein, mit denen die Maschine gefüttert wird.

Für den Handwerksunternehmer, der bereits Lasermessung und 3D-Aufmaße nutzt, ist das keine Herausforderung. Stimmt die technologische Basis, sei auch die Einrichtung des Roboters vor dem Beginn des Jobs einfach: Erst übermittelt man dem Roboter einen digitalen Plan des Raumes, dann fährt man ihn grob an die Wand heran. „Den Rest macht er alleine“, erzählt der Malermeister.

Für seinen Betrieb sieht Sachs in der Technologie noch einen weiteren großen Vorteil: „Mit so einem Roboter kann ich mich an größere Aufträge wagen, wo sehr viel Fläche gespritzt werden muss“, erzählt der Meister. „Da könnte man sogar im Schichtdienst arbeiten“, sagt Sachs.

Die Markteinführung für den Maler-Roboter ist für 2024 geplant. Und für Robert Sachs steht schon fest: Wenn der Preis stimmt, will er ein paar Projekte mit der Maschine machen. DENNY GILLE

Infotext: <https://youtu.be/YJpRtoKnUzk>

MEIN LIEBLINGSPROJEKT

Foto: Melanie Kahle



Dachsanierung mit Hindernissen

Strom vom eigenen Dach – genau das wünschte sich ein Kunde von Dachdeckermeister Hans-Jürgen Kahle. Nach knapp drei Jahren ist der Wunsch in Erfüllung gegangen: Allerdings hat er keine aufgeständerte Photovoltaikanlage. „Ursprünglich hatte die Stadt nur auf der Nordostseite des Dachs Solarmodule erlaubt“, berichtet der Meister. Unsinn, befand der Kunde und suchte nach einer Alternative. Kahle fand sie: Solardachziegel. Erst schwarze, dann rote. „Dafür gab die Stadt schließlich grünes Licht“, so der Meister. Anfang 2023 hat er mit seinem Team das knapp 230 Quadratmeter große Dach saniert und der Kunde freut sich über grünen Strom. (AML)

Fristlose Kündigung für Sprung in den Rhein?

Feier auf dem Partyschiff: Doch dann geht ein Mitarbeiter baden. Der Betrieb kündigt ihm. Darf er das?

Der Fall: Ein Betrieb veranstaltet eine Firmenfeier auf einem Schiff am Kölner Rheinufer. Es geht nachmittags los. Dank der guten Stimmung zieht sich die Feier bis in die Abendstunden. Gegen 22 Uhr kippt die Stimmung: Ein Mitarbeiter geht von Bord, zieht sich am Ufer bis auf die Unterhose aus und springt ins Wasser. Er schwimmt um das Schiff und geht dann über das Partydeck an den Gästen vorbei und zum Ausgang. Kurz darauf stellen ihn die Chefs zur Rede. Er habe nur Spaß haben wollen, erklärt der Mitarbeiter. Die Verantwortlichen bewerten den Vorfall anders: Der Mann habe mit seinem Verhalten den Betriebsfrieden massiv gestört. Zudem habe er sich und andere „erheblichen Gefahren ausgesetzt“. Drei Tage nach der Feier stellt der Betrieb dem Mitarbeiter die fristlose Kündigung aus, doch der klagt.

Das Urteil: Vor dem Landesarbeitsgericht (LAG) Düsseldorf kassiert der

Betrieb eine Niederlage. Der Mitarbeiter habe mit seinem Verhalten zwar eine Pflichtverletzung begangen, so die Richter. Er habe sich aufgrund der Strömungen und des Schiffsverkehrs potenziell in Lebensgefahr gebracht. Somit habe er potenziell auch andere gefährdet, sofern sie ihn aus dem Wasser hätten retten müssen. Trotzdem scheiterte die Kündigung, weil in diesem Fall eine vorherige Abmahnung fehlte. Sie sei hier nicht „entbehrlich, sondern das richtige und vorrangige Mittel als Reaktion auf die Pflichtverletzung“, so das LAG. Der Betrieb erklärte sich im Verfahren bereit, das Arbeitsverhältnis fortzusetzen. Im Gegenzug akzeptierte der Mitarbeiter eine Abmahnung sowie einen Eintrag in seine Personalakte. (AML)

LAG Düsseldorf:
Urteil vom 18. Juli 2023,
Az. 3 Sa 211/23

So funktioniert die Kettenschenkung

Sie wollen Enkeln oder Schwiegerkindern einen Teil Ihres Vermögens steuerfrei vermachen? Mit einer Kettenschenkung erhöhen Sie den Freibetrag – und das ganz legal.

Kettenschenkung“ – klingt das nicht irgendwie illegal, ein bisschen nach Steuerhinterziehung? Machen Sie sich keine Sorgen: Kettenschenkungen sind steuerlich erlaubt und die Hürden liegen dabei nicht so hoch, wie es sich der eine oder andere Finanzbeamte wünschen würde. Dafür hat der Bundesfinanzhof in den letzten Jahren mit mehreren Urteilen gesorgt.

Für wen sind Kettenschenkungen sinnvoll?

Eine Schenkung dient häufig vor allem einem Zweck: Erbschaftsteuer zu sparen. Dafür gibt es Steuerfreibeträge, welche die Beschenkten nach § 16 Erbschaftsteuergesetz (ErbStG) in Anspruch nehmen können: So haben Ehegatten und Lebenspartner einen Freibetrag von 500.000 Euro, bei Kindern sind es 400.000 Euro, bei Enkeln in der Regel noch 200.000 Euro und bei Schwiegerkindern 20.000 Euro.

Geht es um Vermögen oberhalb dieser Grenzen, kommt die Kettenschenkung ins Spiel: indem zum Beispiel die Eltern dem eigenen Kind das Vermögen schenken und das Kind das Vermögen ganz oder teilweise an seinen Partner oder sein Kind direkt weiterschchenkt.

Dadurch ergeben sich für die Beschenkten höhere Freibeträge. Im besten Fall wird keine Schenkungsteuer fällig.

Beispiel: 200.000 Euro für den Schwiegersohn

Ein Ehepaar will seiner Tochter und deren Ehemann jeweils 200.000 Euro schenken.

- **Ohne Kettenschenkung:** Die Schenkung an die Tochter ist steuerfrei, da sie unter dem Freibetrag liegt. Ihr Ehemann hingegen hat als Schwiegersohn nur einen Freibetrag von 20.000 Euro und müsste 20 Prozent Schenkungsteuer auf die übrigen 180.000 Euro zahlen – also 36.000 Euro.
- **Mit Kettenschenkung:** Das Ehepaar schenkt der Tochter die gesamten 400.000 Euro. Die sind steuerfrei, da der Freibetrag für Kinder 400.000 Euro beträgt. Die Tochter schenkt nun im nächsten Schritt ihrem Ehemann 200.000 Euro. Nun ist auch diese Schenkung steuerfrei, da der Freibetrag zwischen Ehegatten 500.000 Euro beträgt.

Beispiel: 700.000 Euro für das Kind

Ein Ehepaar will seinem Sohn 700.000 Euro schenken. Allerdings gehört das Geld in diesem Beispiel rein rechtlich allein der Ehefrau.

- **Ohne Kettenschenkung:** Die Frau schenkt die 700.000 Euro dem Sohn direkt. Die Schenkung ist nicht steuerfrei, da sie über dem Steuerfreibetrag von 400.000 Euro für die eigenen Kinder liegt. Der Sohn müsste auf die Differenz von 300.000 Euro 15 Prozent Schenkungsteuer zahlen: 45.000 Euro.
- **Mit Kettenschenkung:** Stattdessen schenkt die Frau ihrem Sohn 400.000 Euro direkt. Ihrem Mann schenkt sie 300.000 Euro und er schenkt diesen Betrag an den Sohn weiter. Damit hat der Sohn am Ende die 700.000 Euro – und alle drei Schenkungen auf dem Weg dahin sind steuerfrei.

Was ist bei einer Kettenschenkung steuerlich zu beachten?

Mehrere Entscheidungen des Bundesfinanzhofs machen deutlich, was Sie bei einer Ketten-



Grundbedingung für Kettenschenkungen: Der Beschenkte muss über das Geschenk frei verfügen und selbst entscheiden können, ob er es an jemand anderen weiterschchenkt.

schenkung beachten müssen: Der Schenker darf den Beschenkten weder mündlich noch schriftlich dazu verpflichten, das Geschenk an jemand anderen weiterzugeben. **Der Beschenkte muss über das Geschenk frei verfügen können und darf nicht durch wirtschaftliche oder andere Umstände zur Weitergabe gezwungen sein** (BFH, Urteil vom 30. November 2011, Az. II B 60/11, und Urteil vom 18. Juli 2013, Az. II R 45/11). Diese „Dispositionsbefugnis“ müsse sich „eindeutig aus dem Vertrag oder den Umständen ergeben“ (Beschluss vom 28. Juli 2022, Az. II B 37/21).

Beispiel: Sie wollen Ihrem Schwiegersohn ein Grundstück schenken – per Kettenschenkung, um den Steuerfreibetrag zu nutzen. Daher schenken Sie das Grundstück zunächst Ihrer Tochter. In der notariellen Schenkungsvereinbarung dürfen Sie keinen Passus aufnehmen, der Ihre Tochter zur Schenkung dieses Grundstücks an ihren Ehemann zwingt. Ihre Tochter muss mit dem Geschenk machen dürfen, was sie will. Nur dann kann sie das Grundstück steuerfrei dem Ehemann schenken. Damit bleibt allerdings das Risiko, dass die Beschenkte das Grundstück am Ende vielleicht lieber selbst behält. Dagegen können Sie sich nicht absichern – es sei denn, Sie verzichten auf den Steuervorteil.

Brauchen Sie zwei gesonderte notarielle Vereinbarungen?

In einem der BFH-Urteile (Urteil vom 18. Juli 2013, Az. II R 45/11) schenkten die Eltern ihrem Sohn ein Grundstück, das der Sohn anschließend zur Hälfte seiner Ehefrau schenkte. **Beide Schenkungsverträge**



„Kettenschenkungen sind immer Einzelfallentscheidungen und es gibt strenge Maßstäbe.“

Peter Stieve,
Steuerberater

wurden am selben Tag getrennt voneinander notariell beurkundet. Das Finanzamt verlangte daraufhin von der Frau Schenkungsteuer. Der BFH widersprach, da die Schenkungsurkunde zwischen Eltern und Sohn keine Verpflichtung zur Weitergabe an den Sohn enthielt.

In einem ähnlichen Fall ist der BFH jüngst noch einen Schritt weiter gegangen: Ein Vater hatte seiner Tochter ein Grundstück geschenkt, das sie zur Hälfte ihrem Gatten schenkte. Die Besonderheit: **Beide Schenkungen hatte die Familie in einem einzigen notariell beurkundeten Vertrag vereinbart.** Der BFH erklärte auch diese Kettenschenkung für zulässig. Dass die Schenkung in einem einzigen Vertrag abgewickelt wurde, schränkte die „Dispositionsfreiheit“ der beschenkten Tochter nicht automatisch ein. Dem Wortlaut des Vertrags sei nicht zu entnehmen, dass die Tochter in ihrer Entscheidungsfreiheit eingeschränkt gewesen sei (Beschluss vom 28. Juli 2022, Az. II B 37/21).

Tipp: Sprechen Sie vor einer Kettenschenkung mit einem Steuerberater und einem Notar. „Die BFH-Entscheidungen schaffen zwar Spielraum für Kettenschenkungen. Aber sie machen auch deutlich, dass es sich immer um Einzelfallentscheidungen handelt und dass das Gericht strenge Maßstäbe anlegt“, sagt Steuerberater Peter Stieve von der Kanzlei Gensch, Korth & Coll. in Hannover. Grundsätzlich gehe der BFH bei zeitgleichen Vereinbarungen davon aus, „dass der zuerst Beschenkte eine Entscheidungsfreiheit hat – und diese Freiheit darf nicht durch irgendwelche Vertragsformulierungen eingeschränkt werden“, betont Stieve.

Was gilt für Betriebsübergaben?

Die BFH-Entscheidungen zur Kettenschenkung drehen sich um Immobilien. Grundsätzlich seien Kettenschenkungen aber auch für die Schenkung von Geld und Betriebsvermögen zulässig, sagt Stieve. Bei der Übertragung eines Betriebs sei allerdings viel mehr zu beachten und abzuwägen. „Da muss man im Einzelfall unbedingt prüfen, ob die Kettenschenkung der bessere Weg ist oder zum Beispiel die steuerfreie Schenkung nach § 13a ErbStG.“

Denn das Erbschaftsteuergesetz erlaubt es Betriebsinhabern, 85 bis 100 Prozent des Betriebsvermögens steuerfrei zu übertragen, wenn sie sich dabei an folgende Regeln halten:

- **0 bis 5 Mitarbeiter:** Betriebe dieser Größe sind generell von der Schenkungsteuer befreit.
- **6 bis 10 Mitarbeiter:** Steuerbefreit ist die Schenkung zu 85 Prozent, wenn der Übernehmer den Betrieb fünf Jahre fortführt und in dieser Zeit eine Mindestlohnsumme von 250 Prozent erreicht (500 Prozent für die 100-prozentige Befreiung).
- **11 bis 15 Mitarbeiter:** In dieser Größe müssen Betriebe innerhalb von fünf Jahren eine Mindestlohnsumme von 300 Prozent erreichen (565 Prozent für die 100-prozentige Befreiung).
- **Mehr als 15 Mitarbeiter:** Die Mindestlohnsumme für die 85-prozentige Befreiung liegt bei 400 Prozent (700 Prozent für die 100-prozentige Befreiung).

„Freibeträge oder die Verwandtschaftsverhältnisse zwischen Schenker und Beschenkten spielen dann keine so große Rolle“, sagt Stieve. **JÖRG WIEBKING**

Frist für Steuererklärung 2022 endet

Die Steuererklärungen für Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer und Umsatzsteuer 2022 sind demnächst fällig.

Bei den Abgabefristen für Steuererklärungen ist die Finanzverwaltung noch im Corona-Modus: Aufgrund der Corona-Folgen hat der Gesetzgeber die Abgabefristen für die Steuererklärungen 2022, 2023 und 2024 kräftig verlängert.

Doch die Frist 2022 rückt nun sehr schnell näher.

Abgabefristen ohne Steuerberater

- Besteuerungszeitraum **2022:** 30. September 2023. Da der 30. September auf einen Samstag fällt, ist die Deadline Montag, der 2. Oktober.
- Besteuerungszeitraum **2023:** 30. August 2024. Auch hier handelt es sich um einen Samstag, folglich ist die Abgabe spätestens am Montag, 2. September 2024, fällig.
- Besteuerungszeitraum **2024:** 31. Juli 2025. Wer seine Steuererklärung selbst erstellt, muss jetzt wieder die normale Abgabefrist beachten, die jeweils Ende Juli des Folgejahres endet.



Abgabefristen mit Steuerberater

- Besteuerungszeitraum **2022:** 31. Juli 2024
- Besteuerungszeitraum **2023:** 31. Mai 2025. Das ist ein Samstag, damit endet die Frist also am 2. Juni 2025.
- Besteuerungszeitraum **2024:** 30. April 2026
- Besteuerungszeitraum **2025:** 28. Februar 2027. Das ist ebenfalls ein Samstag, folglich ist die Deadline der 1. März 2027. Ab dem Steuerjahr 2025 gelten auch für Betriebe mit Steuerberater wieder die normalen Abgabefristen. (JW)

Installation von Photovoltaik absetzbar

Montieren Handwerker Photovoltaikanlagen, können Kunden die Leistung jetzt von der Steuer absetzen. Aber nur, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Neue Steuervergünstigungen hat das Bundesfinanzministerium (BMF) angekündigt: Wenn Handwerker Photovoltaikanlagen installieren, reparieren oder warten, kann diese Leistung für Kunden als Handwerkerleistung steuerlich absetzbar sein. Das stellte das BMF in einem Schreiben vom 17. Juli klar (Az. IV C 6 - S 2121/23/10001:001).

Darin heißt es: „Bei Vorliegen der allgemeinen Anspruchsvoraussetzungen des § 35a EStG kann die Steuerermäßigung gewährt werden.“ § 35a des Einkommensteuergesetzes regelt die Steuerermäßigung „bei Aufwendungen für haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse, haushaltsnahe Dienstleistungen und Handwerkerleistungen“.

„Dadurch lohnt sich eine neue Photovoltaikanlage auf dem Balkon oder Dach im selbstgenutzten Wohneigentum steuerlich gleich mehrfach“, ordnet Jana Bauer vom Bundesverband Lohnsteuerhilfevereine e. V. (BVL) das Schreiben ein. Die einzige Bedingung für die Steuerermäßigung sei, dass die Einnahmen aus der PV-Anlage steuerfrei sind.

Bereits rückwirkend zum 1. Januar 2022 müssten Betreiber die Einnahmen ihrer PV-Anlage nicht mehr versteuern. Voraussetzung sei, dass sie eine Leistung von maximal 30 kWp erzielt. Das gelte laut BVL für Anlagen auf dem Dach eines Einfamilienhauses oder eines Nebengebäudes. Die Regelung umfasse zudem Anlagen auf dem Balkon eines Mehrfamilienhauses oder

eines anderen Gebäudes, deren Leistung höchstens 15 kWp je Wohn- und Gewerbeeinheit betrage.

Insgesamt könnten bis zu 6.000 Euro im Jahr an Lohn-, Fahrt- und Maschinenkosten für Handwerkerarbeiten im Haushalt steuermindernd berücksichtigt werden. (JA)



Künftig können Montage und Wartung von PV-Anlagen als Handwerkerleistung gelten.

Chance oder Risiko?

Jede Menge Bewerbungen aus Marokko, Vietnam und anderen Staaten erreichen derzeit das Handwerk. Die Unsicherheit ist teilweise groß. Was steckt dahinter?

Bewerbungen aus dem Ausland sind nicht ungewöhnlich, aber diese speziellen Anfragen sind für uns neu“, sagt Florian Bartels. Der Juniorchef der Bartels Elektro GmbH in Isernhagen spricht von Bewerbungen aus Marokko. „In den letzten Monaten waren das schon mindestens 25 Stück.“ Nicht nur die Menge überrascht ihn: „Das sind zu 95 Prozent Hochstudierte, die bei uns eine Ausbildung machen wollen.“ Das klinge positiv, wären da nicht zwei Hürden: „Die Bewerber scheinen noch keinen Wohnsitz in Deutschland zu haben“, berichtet Bartels, „und ein Nachweis über Sprachkenntnisse ist auch nicht immer vorhanden.“ Sprachkenntnisse sind für den Elektrobetrieb entscheidend. „Wir können niemanden einstellen, der nicht gut Deutsch spricht“, sagt Bartels. „Wir sind ein Zehn-Mann-Betrieb und müssen uns fachlich über sicherheitsrelevante Fragen im Detail unterhalten können.“ So wie mit dem Bartels-Gesellen aus der Ukraine und dem Azubi aus dem Libanon – beide sprächen sehr gut Deutsch. „Die Zusammenarbeit klappt im Team richtig gut. Auf Baustellen, wo die Nationalitäten sehr gemischt sind, können wir uns dadurch sogar deutlich besser verständigen.“

Dass Bartels nicht auf die Bewerbungen aus Marokko reagiert, hat aber noch einen anderen Grund: Die plötzliche schiere Menge der Anfragen wirke nicht vertrauenerweckend. „Woher kommen diese vielen Bewerbungen auf einmal?“, fragt sich der Handwerker. Nach Rücksprache mit der Handwerkskammer habe auch diese erst einmal von einer Reaktion auf die Bewerbungen abgeraten.

Ein neues Phänomen – inklusive Trittbrettfahrern

Bartels ist nicht der einzige Handwerker, der gerade verstärkt Bewerbungen aus Marokko erhält. „Wir erleben seit einigen Wochen eine Angebotsflut aus Marokko, aber auch aus anderen Ländern wie zum Beispiel Vietnam. Das ist in diesem Ausmaß ein neues Phänomen“, berichtet Carl-Michael Vogt, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Hannover.

Wie es zu den vielen Anfragen kommt, sei noch nicht ganz klar, betont Vogt. Doch der Ausbildungsexperte hat eine Vermutung: „Viele Betriebe suchen dringend Auszubildende. Das scheinen sich einige Vermittler zunutze zu machen.“ Dabei will Vogt nicht alle Vermittler in einen Topf werfen und sieht auch die Chancen: „Es gibt Vermittler, die recht transparent arbeiten, Azubis nach Deutschland bringen und sie sprachlich mehr oder weniger gut vorbereiten. Diese jungen Leute kommen dann relativ schnell in eine Ausbildung und haben auch Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss.“

Doch nun beobachte die Handwerkskammer, „dass es anscheinend eine Menge Trittbrettfahrer gibt, die den Betrieben junge Menschen vor allem aus Nordafrika auch ohne ausreichende Deutschkenntnisse für eine Ausbildung andienen“. Wer diese „Trittbrettfahrer“ sind und wie sie arbeiten, sei „für uns noch nicht transparent“, berichtet Vogt. Doch die Folgen bekämen Betriebe, Azubis, Kammer und Berufsschulen bereits zu spüren: Ausbildungsverhältnisse, in denen junge Menschen mangels Sprachkenntnissen kaum Aussicht auf einen erfolgreichen Abschluss haben.

So finden Sie Sprachkenntnisse heraus

Wie wichtig Sprachkenntnisse sind, weiß Vogt genau: 17 Prozent der Auszubildenden in seinem Kammerbezirk hätten nicht die

Headhunter-Kosten trotz Kündigung

Ein neuer Mitarbeiter kündigt. Was wird aus den Kosten für die Vermittlungsprovision?

Der Fall: Ein Arbeitgeber beauftragte einen Vermittlungsdienst mit der Fachkräftesuche. Der Headhunter war erfolgreich und erhielt zunächst knapp 4.500 Euro beim Abschluss des Arbeitsvertrags. Eine weitere Rate sollte folgen, wenn der neue Mitarbeiter die Probezeit erfolgreich überstand.

Der Arbeitgeber hatte sich im Arbeitsvertrag zudem abgesichert: Sollte der Mitarbeiter innerhalb von 14 Monaten von sich aus kündigen, sei er verpflichtet, die Prämie des Headhunters an den Arbeitgeber zu zahlen. Das Arbeitsverhältnis hielt nicht, der neue Mitarbeiter kündigte bereits nach zwei Monaten. Wie im Arbeitsvertrag festgelegt, behielt der Arbeitgeber von der letzten Lohnzahlung einen Teil ein und forderte den Rest der Vermittlungsprovision. Dagegen wehrte sich der Mitarbeiter vor Gericht.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht entschied im Sinne des Mitarbeiters. Die Klausel im Arbeitsvertrag, die eine Rückzahlung der Prämie vorsah, sei unwirksam, so die Richter. Sie benachteilige einseitig den Mitarbeiter, da sie sein Recht auf freie Wahl des Arbeitsplatzes beeinträchtigt, ohne dass dies durch begründete Interessen des Arbeitgebers gerechtfertigt wäre oder der Mitarbeiter einen Vorteil davon habe. Zudem habe grundsätzlich der Arbeitgeber das unternehmerische Risiko dafür zu tragen, dass sich von ihm gezahlte Prämien bei der Personalsuche nicht auszahlen. (KW)

Bundesarbeitsgericht:
Urteil vom 20. Juni 2023, Az. 1 AZR 265/22



Wir können niemanden einstellen, der nicht gut Deutsch spricht.

Florian Bartels, Juniorchef



Bewerbungen aus Marokko und anderen Staaten: Prüfen Sie die Sprachkenntnisse und verlassen Sie sich nicht alleine auf Deutschzertifikate.

deutsche Staatsangehörigkeit und kämen aus rund 60 verschiedenen Ländern. Erfolgversprechend sei die Ausbildung immer dann, wenn eine Sprachkompetenz mindestens auf B1-Niveau vor dem Ausbildungsstart vorhanden ist. Und wenn nicht? „Wer in der Ausbildungssprache nicht lesen kann, kann auch nicht lernen und sollte keinen Ausbildungsvertrag abschließen. Alles andere holt die Betriebe ein“, sagt Vogt. Der „beste Schutz für Betriebe“ sei es daher, trotz aller Nachwuchsprobleme „sich selbst gegenüber ehrlich zu sein und sich bewusst zu machen, dass ohne diese Mindestsprachkenntnisse einfach nicht ausgebildet werden kann. Alltagssprache genügt nicht.“

Leider könnten sich Handwerksbetriebe dabei nicht auf Sprachzertifikate aus den Herkunftsländern verlassen, warnt Vogt. „Oft belegen die jungen Menschen in ihrer Heimat Deutschkurse – auch

beim lokalen Goethe-Institut – und erhalten Zertifikate, die ihnen ein B1-Niveau bescheinigen. Nach unserer Erfahrung bleibt das tatsächliche Sprachvermögen regelmäßig jedoch deutlich dahinter zurück.“

Vogt empfiehlt: „Betriebsinhaber sollten die tatsächlichen Sprachkenntnisse mit einem frühen Video-Call aus dem Heimatland oder einem Sprachtest hier vor Ort überprüfen, den zum Beispiel die Kammer Hannover anbietet“, sagt Vogt. „Nur auf dieser Grundlage kann man entscheiden, ob ein junger Mensch für die Ausbildung geeignet ist.“ JÖRG WIEBKING

Wie sind Ihre Erfahrungen mit Azubis und Fachkräften aus Afrika, Asien und aller Welt: Was funktioniert gut, wie haben Sie es gelöst? Schreiben Sie uns an redaktion@handwerk.com.

FORD PRO™ GEWERBE WOCHEN

**Der neue Ford Transit Custom.
Jetzt ab € 329,-* netto
(€ 391,51* brutto) mtl. leasen.**

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. *Ein Leasingangebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Str. 1, 50735 Köln. Gilt für noch nicht zugelassene, für das Leasingangebot berechnete Ford Neufahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Leasingvertrages, nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Zum Beispiel der neue Ford Transit Custom Kastenwagen (Lkw) Basis 280 L1H1, 2.0-l-EcoBlue Dieselmotor 81 kW (110 PS), FWD, 6-Gang-Schaltgetriebe, auf Basis einer unverbindlichen Preisempfehlung der Ford-Werke GmbH von € 35.550,- netto (€ 42.304,50 brutto), zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten, Leasing mit km-Abrechnung, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km, ohne Leasing-Sonderzahlung, 48 monatliche Leasingraten je € 329,- netto (€ 391,51 brutto). Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.



Tarifvertrag ist allgemeinverbindlich: Die Wegezeitentschädigung, die es seit 1. Januar 2023 im Baugewerbe gibt, müssen jetzt alle Betriebe an ihre Mitarbeitenden zahlen.

Tarifvertrag ist allgemeinverbindlich

Die Wegezeitentschädigung am Bau gilt jetzt für alle Betriebe. Wer ist betroffen? Welche Ausnahmen gibt es? Was müssen Sie bezahlen? Hier die Antworten.

Bundesarbeitsminister Hubertus Heil hat vier Tarifverträge für das Baugewerbe für allgemeinverbindlich erklärt. Darunter ist auch der Bundesrahmentarifvertrag für das Baugewerbe (BRTV Bau 2023), in dem die Wegezeitentschädigung geregelt ist.

Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen: Wie funktioniert das?

Nach dem Tarifvertragsgesetz kann das Bundesarbeitsministerium Bundes- und Landestarifverträge für allgemeinverbindlich erklären. Allgemeinverbindliche Tarifverträge gelten dann bundesweit oder regional für alle Betriebe und Beschäftigten einer Branche – auch für nicht tarifgebundene Arbeitgeber.

Für welche Baubetriebe gilt der BRTV Bau 2023?

Für welche Baubetriebe der BRTV konkret gilt, steht in Paragraph 1 Absatz 2 des Tarifvertrags.

Herausforderung: Im Text sind keine Gewerke zu finden, sondern nur konkrete Arbeiten – insgesamt sind es mehr als 40 verschiedene Tätigkeiten (Abschnitte I bis IV).

Um Betrieben bei der Selbsteinschätzung zu helfen, hat die SOKA-BAU einen Leitfaden entwickelt. Er soll Antworten auf folgende Fragen liefern:

- Wie sind die einzelnen Gewerke tarifrechtlich einzuordnen?
- Handelt es sich bei Tätigkeiten, die Betriebe ausführen, um eine bauliche Leistung?

Für welche Betriebe gilt der BRTV Bau nicht?

Das Bundesarbeitsministerium (BMAS) weist darauf hin, dass es auch Baubetriebe gibt, die nicht unter den BRTV Bau fallen: Dafür gebe es zwei Gründe:

- 1 Regelung im Tarifvertrag:** In Abschnitt VII sind alle Betriebe aufgeführt, die nicht in den Geltungsbereich des BRTV Bau fallen. Dazu gehören zum Beispiel das Dachdeckerhandwerk.
- 2 Die Große Einschränkungsklausel:** Es gibt Betriebe, die zwar grundsätzlich in den Geltungsbereich der Bautarifverträge fallen, die aber über die sogenannte Große Einschränkungsklausel von der Allgemeinverbindlichkeit ausgenommen sind. Dadurch sollen Überschneidungen mit anderen Tarifverträgen vermieden

werden. Laut BMAS wurde diese Klausel zuletzt am 31. Juli 2023 im Bundesanzeiger (BAnz AT 31.07.2023 B2.pdf, bundesanzeiger.de) veröffentlicht und gilt für den Bundesrahmentarifvertrag gleichermaßen.

Tipp für Betriebe: Prüfen Sie selbst, was für Sie gilt!

Der Tarifvertrag sieht viele Ausnahmen vor – manche entlassen Betriebe aus der Allgemeinverbindlichkeit, andere zwingen sie in die Tarifpflicht. Daher empfehlen wir, genau zu prüfen, ob der Bundesrahmentarifvertrag Bau für Ihren Betrieb und die von Ihnen ausgeführten Arbeiten maßgeblich ist.

Was dabei hilft: die SOKA-BAU-Pflicht. Waren Sie bisher schon SOKA-BAU-pflichtig? Hat sich bei Ihren Tätigkeiten nichts geändert? Dann gelten wahrscheinlich auch der BRTV Bau 2023 und die Wegezeitentschädigung für Ihr Unternehmen.

Denn laut Bundesarbeitsministerium gilt die aktuelle Allgemeinverbindlicherklärung des BRTV Bau für „die gleichen Betriebe und Gewerke wie die vorhergehenden allgemeinverbindlichen Fassungen des Tarifvertrags“.

Wegezeit: Welche Entschädigungen sieht der Tarifvertrag vor?

Für Baustellen mit täglicher Heimfahrt sieht der BRTV Bau 2023 seit dem 1. Januar einen sogenannten **Verpflegungszuschuss** vor. Je nach Entfernung zwischen Betrieb und Baustelle beträgt er sechs Euro, sieben Euro oder acht Euro.

Mit dem Zuschuss werden laut SOKA-BAU Verpflegungsmehraufwendungen erstattet. Er gehört **nicht zum beitragspflichtigen Bruttolohn**. Der Verpflegungszuschuss sei entweder steuerfrei oder pauschal zu versteuern.

Für Baustellen ohne tägliche Heimfahrt sieht der Tarifvertrag eine **Wegezeitentschädigung** vor. Damit würden die Beschäftigten für die aufgewendete Wegezeit entlohnt, so die SOKA-BAU. Es bestehe keine Steuerfreiheit, die Entschädigung gehöre zum **beitragspflichtigen Bruttolohn**.

Die SOKA-BAU weist zudem darauf hin, dass der BRTV Bau rückwirkend zum 1. Januar 2023 gilt.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Den vollständigen Leitfaden der SOKA-BAU finden Sie unter: www.soka-bau.de

Klimahandwerker dringend gesucht!

Die Zahl der Stellenanzeigen für Energiewende-Jobs ist rasant gestiegen. Auf das Gehalt der Fachkräfte hat das noch keine Auswirkungen.

Handwerker, die in ihren Gewerken an der Energie- und Wärmewende arbeiten, sind gefragter denn je. Wie eine aktuelle Auswertung der Stellenbörse Stepstone ermittelte, hat sich die Zahl der Stellenanzeigen für diese Fachkräfte zum Teil extrem gesteigert.

So habe sich die Nachfrage nach Dachdeckern, die auch Solaranlagen auf Häuser montieren, versiebenfacht. Aber auch andere Fachkräfte wurden verstärkt gesucht:

- Mechatroniker für Kältetechnik: +163 Prozent
- Elektrotechniker (Energie- und Gebäudetechnik): +99 Prozent
- Heizungsmonteure/-bauer: +54 Prozent

„Die Handwerksbetriebe stellen sich auf die Energie- und die Wärmewende ein und suchen in diesen Bereichen dringend Personal“, sagt Stepstone-Forscher Tobias Zimmermann.

Allerdings suchen nicht nur Handwerksbetriebe nach diesen Fachkräften,

wie ein schneller Blick in die Stellenbörse zeigt: Auch Industrie, Handel und Dienstleister befeuern die Nachfrage und stehen bei den Stellenangeboten meist auf den vordersten Plätzen.

Auf die Gehälter hat sich die verstärkte Nachfrage allerdings bislang nicht ausgewirkt. So verdienen „Klimahandwerker“ nicht wesentlich mehr oder sogar zum Teil weniger als das von Stepstone ermittelte Mediangehalt im Handwerk (39.956 Euro):

- Dachdecker 36.000 Euro
- Mechatroniker für Kältetechnik: 39.000 Euro
- Elektrotechniker (Energie- und Gebäudetechnik): 42.000 Euro
- Heizungsmonteure/-bauer: 42.300 Euro. (KW)



Dringend gesucht: Dachdecker, die Photovoltaikanlagen montieren können.

Foto: Ingo Bartussek - stock.adobe.com

Bescheinigungen digital prüfen

Ein Online-Portal der BG Bau ermöglicht die Echtheitsprüfung von Unbedenklichkeitsbescheinigungen.

Schneller und sicherer können Betriebe nun die Unbedenklichkeitsbescheinigungen von Nachunternehmern prüfen. Möglich macht das ein digitales Verfahren. Die Berufsgenossenschaft Bau (BG Bau) versieht Unbedenklichkeitsbescheinigungen ab sofort mit einem QR-Code. Mit dessen Hilfe können Unternehmer im Onlineportal „meine BG Bau“ die Echtheit des vorliegenden Dokuments überprüfen. Die Bescheinigungen benötigen Betriebe, wenn sie an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen.

Zudem ist es möglich, Bescheinigungen zu scannen, abzuspeichern, zu vervielfältigen und als Datei an mehrere Auftraggeber elektronisch zu versenden, teilt die Berufsgenossenschaft mit. Im Onlineportal könne die Bescheinigung als PDF-Datei abgerufen werden. Betriebe müssten sich registrieren. Erst dann stehe ihnen der Service zur Verfügung.

Tipp der BG Bau: Die Nachweise der Echtheitsprüfung der Unbedenklichkeitsbescheinigungen soll-

ten Nutzer abspeichern oder ausdrucken. So gehen sie auf Nummer sicher, wenn Haftungsfälle auftreten.

Mit der Unbedenklichkeitsbescheinigung bestätigt die BG BAU, dass ein Unternehmen Mitglied ist und Versicherungsbeiträge oder fällige Vorschüsse gezahlt hat. Bisher war eine solche Bescheinigung als Papierdokument nur im Original mit Dienstsiegel, persönlicher Unterschrift und Namensstempel gültig. (JA)



Wer eine Unbedenklichkeitsbescheinigung erhält, kann sie jetzt auch mittels QR-Code auf Echtheit prüfen.

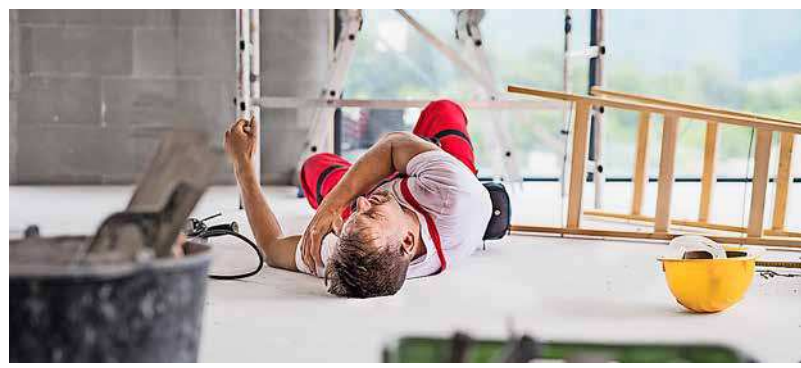
Foto: Shishu Ka - stock.adobe.com

Arbeitsunfälle digital melden

Berufskrankheiten und Arbeitsunfälle können der Berufsgenossenschaft und der Unfallversicherung ab dem 1. Januar 2024 digital gemeldet werden. Verpflichtend wird es später.

Betriebe müssen Unfälle und Berufskrankheiten von Mitarbeitenden der Gesetzlichen Unfallversicherung (GUV) und der Berufsgenossenschaft melden. Ab Anfang 2024 ist das auch elektronisch möglich – über das Serviceportal der gesetzlichen Unfallversicherung. Die Änderung geht auf die Verordnung zur Neuordnung der Anzeige von Versicherungsfällen in der gesetzlichen Unfallversicherung zurück.

Bis die elektronische Meldung ab 1. Januar 2028 für alle Betriebe Pflicht wird, gibt es eine Übergangsfrist. Das bedeutet: Bis Ende 2027 können Unfall- und Krankheitsanzeigen neben der elektronischen Variante auch als Papierform eingereicht werden. Bis dahin stehen die Musterformulare online zum Ausdrucken zur Verfügung. Ab 2028 werden die bisherigen



Unfälle auf Baustellen passieren. Bald müssen Betriebe sie verpflichtend elektronisch bei BG und Versicherung melden.

Anzeigenformulare nicht mehr verfügbar sein.

Mit Inkrafttreten der neuen Verordnung 2024 können auch Unfälle gemeldet werden, die während einer Tätigkeit im Homeoffice passiert sind. Neu aufgenommen wird zudem die Angabe, ob

es sich bei dem Unfall um ein Gewaltereignis handelt. Neben der Angabe des weiblichen und männlichen Geschlechts kann zusätzlich „divers“ oder „keine Angabe“ ausgewählt werden, heißt es in der Verordnung im Bundesgesetzblatt vom 20. Juli 2023. (JA)

Foto: Halfpoint - stock.adobe.com

Wann Unternehmer mit schuld sind

Falsch platziert und schlecht gesichert: Bauunternehmer tragen bei Unfällen eine Teilschuld, selbst wenn sich Verunglückte ordnungswidrig verhalten.

Der Fall: Ein Bauunternehmer platzierte einen Bauschuttcontainer vor einem Einfamilienhaus so, dass eine Ecke in den Fußweg ragte. Trotz der auffälligen orangen Farbe und weiß-roter Markierungen an den Seiten stieß ein Radfahrer im Dunkeln gegen die Ecke und stürzte. Er verklagte daraufhin den Bauunternehmer und die Eigentümer des Grundstücks auf Schadenersatz und Schmerzensgeld von gut 30.000 Euro. Bei dem Unfall seien teure Markenkleidung und sein E-Bike beschädigt worden, außerdem habe er seine 8.000 Euro teure Rolex verloren. Die Beklagten wiesen die Klage zurück: Die Ecke sei mit einer roten Warnweste gekennzeichnet und gut sichtbar gewesen.

Das Urteil: Die Richter am Oberlandesgericht Brandenburg sahen die Hauptschuld an dem Unfall beim Radfahrer, da er unerlaubterweise mit seinem Fahrrad auf dem Fußweg unterwegs war. Trotzdem müssten sich Unternehmer und Eigentümer eine Mitschuld von einem Drittel zurechnen lassen. Baustellen müssten so eingerichtet werden, dass keine Gefahr für den Verkehr entstehe, so das Gericht. Falls nötig, müssten Warnhin-

weise oder Absperrungen angebracht werden. Dies sei in diesem Fall nicht ausreichend geschehen, monierten die Richter. Bauunternehmer und Eigentümer müssten also zahlen – wenn auch weniger, als ursprünglich gefordert. (KW)

OLG Brandenburg: Urteil vom 9. Mai 2023, Az. 6 U 27/22



Ein Unfall an einer Baustelle kann teuer werden, wenn dem Opfer Schmerzensgeld und Schadenersatz zustehen.

Foto: blueberry6 - stock.adobe.com



RÜCKEN- WIND FÜR SELBST- STÄNDIGE



**BESTER
KMU-KREDIT**

**TARGOBANK
BUSINESS-KREDIT**



Ausgabe 39/2022

Mit unserem Business-Kredit

- Schnelle Kreditentscheidung
- Freie Verwendung
- Kostenlose Sonderzahlungen möglich
- Persönliche Beratung

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  BANK
GESCHÄFTSKUNDEN

Tipps für ein besseres Azubi-Marketing

Viele Jugendliche können sich ihren Ausbildungsplatz aussuchen. Was tun, damit die Wahl auf Sie fällt? Fünf Tipps, die jeder Betrieb umsetzen kann.

Der Ausbildungsmarkt ist ein Angebotsmarkt: Es gibt mehr offene Stellen als Bewerber. Laut der Azubi-Recruiting Trends 2023 haben 52 Prozent der Bewerber die Wahl zwischen mehreren Angeboten. Die Studie liefert auch konkrete Tipps, wie Sie in diesem Wettbewerb um den Nachwuchs punkten.

Tipps 1: Nehmen Sie Ängste wahr und zeigen Sie Perspektiven

Inflation, Krieg, Klimakrise – all das beeinflusst die Generation, die jetzt aus der Schule kommt, und schürt Zukunftsängste. Wer eine Arbeit zu bieten hat, die einen Sinn erfüllt, kann damit punkten!

Installateure, Dachdecker, Elektroniker – sie alle sind wichtig für die Energiewende. Bäcker sorgen für gesunde Ernährung, Straßenbauer für die notwendige Infrastruktur. Zeigen Sie, dass und wie Nachhaltigkeit in Ihrem Betrieb eine Rolle spielt. „Zahlen Sie mit Ihrem Azubi-Marketing auf die Schmerzpunkte und Sorgen Ihrer Zielgruppe ein“, sagt Felicia Ullrich, Geschäftsführerin von U-Form, die die Studie regelmäßig seit elf Jahren durchführt.

Außerdem wünschen sich junge Leute, dass ihre Ausbildung und ihr Betrieb Schritt halten mit den Herausforderungen der Zeit. Für 94 Prozent der befragten Jugendlichen steht dabei die fachliche und persönliche Weiterentwicklung im Vordergrund.

„Qualifikationen und Weiterbildungen sind ein wichtiger Attraktivitätsfaktor, den Sie in Ihrer Kommunikation nutzen sollten“, sagt die Ausbildungsexpertin. Die fachliche Entwicklung sei Teil jeder Ausbildung. „Aber was tun Sie, dass sich die Jugendlichen auch persönlich weiterentwickeln können? Was immer es ist, reden und schreiben Sie darüber. In Stellenanzeigen, auf Messen, in den sozialen Medien und auf Ihrer Karriereseite.“

Tipps 2: Machen Sie Schnuppertage zum Erfolg

Laut Studie machen 50 Prozent der Azubis und Bewerbenden und 45 Prozent der Auszubildenden die fehlende Berufsorientierung in der Schule für die Besetzungsprobleme verantwortlich. Und nun?

„Auf andere zu warten, ist nicht immer eine gute Idee“, sagt Christoph Beck, Direktor des Instituts für Personalmanagement & Arbeitsrecht, der die Studie wissenschaftlich begleitet hat. „Wer könnte besser eine Berufsorientierung geben und realistischere und gute Vorstellungen von einem Ausbildungsberuf vermitteln als Sie?“

Also holen Sie Schülerinnen und Schüler zu Schnuppertagen in Ihren Betrieb. Und wenn Sie diese Tipps von Felicia Ullrich beachten, werden sie zum Erfolg:

- Werben Sie aktiv für Ihren Schnuppertag – auf Ihrer Karriereseite, in Stellenanzeigen, auf Ihrem Firmenfahrzeug, in den sozialen Medien und auf Jobmessen.
- Machen Sie Schnuppertage leicht zugänglich, zum Beispiel durch eine Online-Buchung auf Ihrer Homepage, die per QR-Code zu erreichen ist.
- Setzen Sie beim Schnuppertag Ihre nettesten Teammitglieder für die Betreuung der jungen Menschen ein. Menschen entscheiden sich oft für Menschen.



Handwerk bietet eine Arbeit mit Sinn. Das merkt aber kein Jugendlicher, wenn Sie nicht auf allen Kanälen darauf aufmerksam machen.

- „Schmuggeln“ Sie sich mit einem kleinen Abschiedsgeschenk in die Herzen der Bewerbenden.

Tipps 3: Stellen Sie Ihr Azubi-Marketing auf den Prüfstand

Haben Sie bei Ihrem Azubi-Marketing überprüft, was funktioniert und was nicht? Antwort auf diese Fragen geben Kennzahlen. „Hier ist noch viel Luft nach oben“, sagt Felicia Ullrich. „Nur 33 Prozent der von uns befragten Unternehmen nutzen Kennzahlen, um ihr Ausbildungsangebot zu optimieren.“

- Diese Fragen helfen Ihnen weiter:
- Wie lange dauert es, in unserem Unternehmen eine Ausbildungsstelle zu besetzen?
 - Welcher Recruiting-Kanal liefert zu welchen Kosten qualifizierte Bewerber, die die erste Auswahlrunde überstehen?
 - Was kostet uns die Besetzung einer Ausbildungsstelle?

Tipps 4: Reden Sie über Geld

Junge Leute bleiben von steigenden Preisen nicht unbeeindruckt. Und auch, wenn viele Auszubildende noch bei ihren Eltern wohnen, spielt Geld eine Rolle bei der Entscheidung für einen Ausbildungsberuf.

„Auf andere zu warten, ist nicht immer eine gute Idee. Wer könnte besser eine Berufsorientierung geben als Sie?“

Christoph Beck, Direktor des Instituts für Personalmanagement & Arbeitsrecht

„Reden und schreiben Sie über Ihre Ausbildungsvergütung“, sagt Ullrich. Schließlich sei das ein wichtiger Faktor, der die Ausbildung vom Studium unterscheidet. „Die jungen Menschen kommen nicht nur wegen des Geldes zu Ihnen, aber auch. Und wie wäre es mit einer Ausbildungsvergütung mit Inflationsausgleich?“

Unser Tipp: Sie zahlen in der Ausbildung und im Anschluss nach oder sogar über Tarif? Das ist durchaus nicht selbstverständlich. Schreiben und sagen Sie es, das signalisiert Sicherheit und Verlässlichkeit.

Tipps 5: Vereinfachen Sie den Bewerbungsprozess

Was für die Schnuppertage gilt, ist auch für Ihren Bewerbungsprozess richtig: Machen Sie ihn so einfach wie möglich. 83 Prozent der Jugendlichen bewerben sich am liebsten online. „Aber online ist nicht gleich online“, betont Felicia Ullrich. „Zielgruppengerechte Online-Bewerbungsformulare sind mobil optimiert, ohne Registrierung zugänglich und das Ausfüllen dauert nicht viel länger als 60 Sekunden.“

Achtung: Seien Sie vorsichtig mit Video-Bewerbungen. Laut Umfrage sind sie nur bei 20 Prozent der Bewerberinnen und Bewerber beliebt. „Gern Videos schauen heißt nicht automatisch gern Videos machen“, so Ullrich. **KATHARINA WOLF**

Drei Fragen an ...

... **Thomas Haberkorn (Foto), Geschäftsführer von E-Service Haberkorn in Harzgerode**



Was ist Ihr Schlüssel zu einem erfolgreichen Azubi-Marketing?

» **Thomas Haberkorn:** Für uns spielt zum einen die regionale Bekanntheit eine große Rolle. Junge Menschen kommen nicht aus Städten wie Magdeburg zu uns nach Harzgerode. Wir suchen unseren handwerklichen Nachwuchs in der Region und positionieren uns hier. Das beginnt bei unserer Hausmesse und geht über eine aktive Öffentlichkeitsarbeit bis hin zum Sponsoring von Sportvereinen und der Feuerwehr. Ein positives Image spricht sich rum und davon profitieren wir.

Zum anderen kümmern wir uns um unsere Mitarbeitenden: Wir statten sie mit Firmenkleidung aus, besuchen gemeinsam Veranstaltungen, investieren in Weiterbildung und tun alles dafür, dass sie gern bei uns arbeiten.

Wie und wo kommen Sie mit potenziellen Auszubildenden in Kontakt?

» **Haberkorn:** Wir gehen in die Schulen und präsentieren dort unsere Ausbildungsberufe – im Unterricht und in Veranstaltungen wie dem „Tag der offenen Tür“. Dafür haben wir ein Video erstellt und nehmen nach Möglichkeit immer Azubis aus dem Betrieb mit. Und dieses Engagement ist langfristig: Sich nur einmal zu präsentieren, reicht absolut nicht aus. Des Weiteren kommunizieren wir, dass wir offen für Auslandspraktika sind und den Azubis einen extra Bonus für sinnvolle Anschaffungen zahlen – das kann die Wohnungseinrichtung sein, ein E-Bike für den Arbeitsweg oder Ähnliches.

Haben Sie Ihren Bewerbungsprozess vereinfacht?

» **Haberkorn:** Ja, wir haben sogar einen Mitarbeiter eingestellt, der unsere Website auf Vordermann gebracht hat, sich um die Social-Media-Auftritte kümmert und das Bewerbungsformular mobil optimiert hat. Das legt die Hürde tiefer und bringt uns digital nach vorne. Mit fortschrittlichen Strukturen und Prozessen können wir bei Jugendlichen punkten – auch bei Abiturienten, bei denen wir gezielt für unser duales Studium und die Entwicklungschancen in unserem Unternehmen werben. (JA)

Fotos: Ruan Jordan/peopleimages.com - stock.adobe.com | Werbeagentur Wieprich

- Ängste verstehen, greifbar machen und bewältigen
- Mit vielen Strategien und Techniken, um angstfrei durchs (Berufs-)Leben zu gehen und in stressigen Situationen gelassen zu bleiben

Angst? Von wegen!

192 Seiten
ISBN 978-3-86910-671-7
€ 14,99 [D] · € 15,50 [A]

184 Seiten
ISBN 978-8426-4256-0
€ 22,00 [D] · € 22,70 [A]

200 Seiten
ISBN 978-8426-3124-3
€ 20,00 [D] · € 20,60 [A]

humboldt
...bringt es auf den Punkt.

Überall erhältlich, wo es Bücher gibt und auf ...
www.humboldt.de

Abmahnung: Das müssen Sie wissen

Kündigungen ohne Abmahnung sind schwierig. Doch welche Fehler dürfen Sie abmahnen und was muss unbedingt drinstehen?

Eine Abmahnung erfüllt immer eine Warnfunktion, sagt Jan Reilbach, Fachanwalt für Arbeitsrecht aus Köln. „Sie dient dazu, einen Mitarbeitenden auf ein konkretes Fehlverhalten aufmerksam zu machen, damit er es ändern kann.“ Gleichzeitig ist eine Abmahnung dazu da, eine verhaltensbedingte Kündigung vorzubereiten. „Wenn eine verhaltensbedingte Kündigung vor dem Arbeitsgericht überprüft wird, schauen sich die Richter den Einzelfall genau an und nehmen eine Interessenabwägung vor“, so der Fachanwalt. Nur selten sei ein Fehlverhalten so gravierend, dass sofort eine Kündigung ausgesprochen werden könne. Mit einer Abmahnung aber könne der Arbeitgeber vorausgegangene Fehler vor Gericht belegen.

Wann kann eine Abmahnung entfallen?

Eine Abmahnung vor einer fristgerechten Kündigung ist nur notwendig, wenn im Betrieb der gesetzliche Kündigungsschutz gilt, also mehr als zehn Mitarbeitende beschäftigt sind. „Bei Kleinunternehmen kann der Arbeitgeber in der Regel ohne Angabe von Gründen kündigen“, sagt Reilbach. „Soll eine fristlose Kündigung ausgesprochen werden, ist allerdings auch im Kleinbetrieb im Normalfall eine vorherige Abmahnung erforderlich.“

Eine Abmahnung kann auch entfallen, wenn das Fehlverhalten des Mitarbeitenden besonders gravierend ist. „Diebstahl, Arbeitszeitbetrug, sexuelle Belästigung oder schwerwiegende Drohungen gegen Vorgesetzte und Kollegen sind solche gravierenden Fälle“, nennt der Anwalt Beispiele. Dann könne der Arbeitgeber entweder fristgerecht oder sogar fristlos kündigen.

Was sind Abmahnungsgründe?

Typische Gründe für eine Abmahnung seien Zuspätkommen, Fehler in der Arbeit, verspätetes Krankmelden oder die Missachtung von Sicherheitsvorkehrungen, zählt Reilbach auf.

- **Zuspätkommen:** „Wenn im Arbeitsvertrag als Arbeitsbeginn 8:00 Uhr festgelegt ist, kann ein Erscheinen um 8:01 Uhr schon ein Abmahnungsgrund sein“, so der Anwalt. Er rät allerdings, Augenmaß walten zu lassen, schließlich kann es gute Gründe für ein Zuspätkommen geben. Aber: „Wer wiederholt zu spät kommt, verletzt seine arbeitsvertraglichen Pflichten und kann deshalb abgemahnt werden.“
- **Sicherheitsvorkehrungen missachten:** „Das ist ein klarer Abmahnungsgrund“, sagt Reilbach.
- **Alkohol am Arbeitsplatz:** Hier ist die Lage komplizierter. „Grundsätzlich ist das Trinken am Arbeitsplatz nicht verboten, es sei denn, im Arbeitsvertrag steht ein Alkoholverbot“, so der Anwalt. Ein Bier in der Mittagspause kann der Arbeitgeber nur verbieten, wenn er sachliche Gründe anführen kann wie vorgeschriebene Promille-Grenzen, erhöhte Gefährdung bei der Arbeit oder Kundenkontakt.
- **Krankmeldung verspätet:** „Wenn jemand sich nicht krankmeldet oder seine Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung nicht einreicht, ist das ein Abmahnungsgrund“, so Reilbach. Schließlich handele es sich dann um unentschuldigtes Fehlen bei der Arbeit.
- **Fehler:** Jeder macht Fehler, aber auch sie können ein Abmahnungsgrund sein. „Wenn der Fehler eine sogenannte Pflichtverletzung im Leistungsbereich darstellt, der Mitarbeiter es also besser weiß und kann, kann er abgemahnt werden“, erklärt der Anwalt.

Was muss in einer Abmahnung stehen?

Schnell können Abmahnungen unwirksam sein, weil sie nicht korrekt erstellt wurden. Folgende Punkte müssen laut Anwalt Reilbach inhaltlich in einem Abmahnungsschreiben aufgeführt sein:

- 1 **Fehlverhalten:** Sie sind am 12. Juni 2023 um 8:30 Uhr zur Arbeit erschienen.
- 2 **Pflichtverstoß:** Sie haben damit gegen Ihre arbeitsvertraglichen Pflichten verstoßen: Ihr Arbeitsbeginn ist laut Arbeitsvertrag um 8:00 Uhr.
- 3 **Aufforderung:** In Zukunft erscheinen Sie pünktlich um 8:00 Uhr.
- 4 **Ankündigung arbeitsrechtlicher Konsequenzen:** Im Wiederholungsfall müssen Sie mit der Kündigung Ihres Arbeitsvertrages rechnen.

Wie oft muss ich einen Mitarbeitenden abmahnen?

Es gibt den Mythos, dass nach drei Abmahnungen eine Kündigung erfolgt. „Das ist Unsinn“, sagt Jan Reilbach. Wie immer kommt es auch hier auf den Einzelfall an: Wie schwerwiegend ist der Verstoß gegen die vertraglichen Pflichten? Wie viel Zeit lag zwischen einzelnen Fehlern? „Es gibt keine starren Vorgaben“, so Reilbach. Verstoß und Abmahnung müssten aber immer in einem zeitlichen Zusammenhang stehen. Sie sollten eine Abmahnung also zeitnah schreiben. Es gebe zwar „keine strenge Frist, aber eine Abmahnung erst nach einigen Monaten kann zu spät sein“.

Er rät zudem davon ab, Mitarbeitende zu oft abzumahnern: „Dann verliert die Abmahnung ihre Warnfunktion“, sagt der Anwalt. Der Mitarbeitende könne nach sieben oder acht Abmahnungen ohne Folgen davon ausgehen, dass der Arbeitgeber keine Konsequenzen folgen lässt. „Dies kann allerdings geheilt werden: Die nächste Abmahnung wird wörtlich als ‚allerletzte‘ bezeichnet.“



Auch Chefs können von ihren Mitarbeitenden abgemahnt werden.

Jan Reilbach,
Fachanwalt für Arbeitsrecht



In einer Abmahnung muss das Fehlverhalten des Mitarbeitenden konkret benannt werden.

Darf der Abmahnungsgrund auch Kündigungsgrund sein?

„Wer einen Mitarbeitenden abmahnt, hat den in der Abmahnung konkret genannten Fehler als Kündigungsgrund verbraucht“, betont Reilbach. „Wenn ich also abmahne, weil der Mitarbeiter am 14. Juni 2023 zu spät gekommen ist, kann ich erst kündigen, wenn er nach Erhalt der Abmahnung nochmal zu spät kommt.“

Erst das gleiche oder gleichartige Verhalten ist dann der tatsächliche Kündigungsgrund und auch das nur, wenn er zeitlich nach dem Erhalt der Abmahnung liegt. „Deswegen haben Sie ja Ihren Mitarbeiter mit der Abmahnung gewarnt“, so Reilbach.

Kann auch ein Arbeitgeber abgemahnt werden?

Chefs können von ihren Mitarbeitenden abgemahnt werden. „Auch Arbeitgeber können gegen ihre vertraglichen Pflichten verstoßen, zum Beispiel indem sie das Gehalt zu spät oder unvollständig auszahlen, keine Sicherheitsausrüstung stellen oder Sozialversicherungsbeiträge nicht überweisen“, sagt Reilbach.

Der Vorteil für den Mitarbeitenden: Er könne kündigen, unter Umständen sogar fristlos, um sofort bei einem neuen Arbeitgeber anzufangen oder eine Sperre beim Bezug des Arbeitslosengeldes zu verhindern. KATHARINA WOLF ■



„In unserem Betrieb gibt's jeden Tag neue Herausforderungen. Mit unserem Steuerberater wird vieles einfacher.“

Romy Kreyer und Markus Paulke, Möbelmanufaktur Sternzeit-Design

Unternehmerische Ideen umzusetzen, ist ein gutes Gefühl. Gerade in diesen herausfordernden Zeiten. Ihre Steuerberatung steht Ihnen dabei partnerschaftlich zur Seite. Und berät kompetent zu vielen gesetzlichen und betriebswirtschaftlichen Themen. Damit Sie sich auf das Wichtigste konzentrieren können – Ihren unternehmerischen Erfolg.



gemeinsam-besser-machen.de



„Die Nutzung auch durchsetzen“

Anlaufschwierigkeiten und Widerstand im Team können selbst die beste Anschaffung nutzlos machen. Aber nicht bei diesem Meister.

Mit 25 Jahren Selbstständigkeit im Tischlerhandwerk gehört Bernd Ahlers schon zu den alten Hasen in seinem Beruf. Dabei ist der Unternehmer immer experimentierfreudig und offen für neue Entwicklungen geblieben. Auch was die internen Abläufe angeht. In den letzten Jahren haben die Tischler ihren digitalen Wandel vollzogen. Jetzt arbeitet das ganze Team mit Tablets. Über die hat jedes Teammitglied Zugang zum digitalen Warenwirtschaftssystem, kann Arbeitszeiten projektabhängig ein- und ausstempeln, Projekte dokumentieren und sämtliche Konstruktionsdetails aus der 3D-Planung einsehen.

Kleiner Kampf um handschriftliche Notizen

Die gut durchdachte Anschaffung und Integration von Hardware und Software allein garantiert aber noch keinen Erfolg. „Man muss als Unternehmer dranbleiben und die Nutzung auch durchsetzen“,

”

Notizen auf dem Tablet finden wir auch, wenn jemand mal ausfällt.

Bernd Ahlers, Tischlermeister

Foto: Denny Gille



Lässt sich von Startschwierigkeiten bei der Digitalisierung nicht aufhalten: Tischlermeister Bernd Ahlers.

sagt Ahlers, „vor allem, wenn es Anlaufschwierigkeiten und leichten Widerstand gibt.“

Ein Beispiel: Ein Teammitglied war es gewohnt, mit handschriftlichen Notizen zu arbeiten – und griff immer wieder zum Schreibblock. Ahlers hat reagiert. „Ich habe die Blöcke immer wieder an mich genommen und erklärt, warum es wichtig ist, eben auch

Notizen digital zu haben“, sagt er. Der Kompromiss lautete am Ende so: „Du machst Notizen gerne handschriftlich? Dann mach sie handschriftlich auf dem Tablet! Dann finden wir sie auch, falls du mal ausfällst.“ Das funktioniert inzwischen reibungslos.

Dran bleiben, egal wie schwer es fällt

Ähnlich lief es bei der Anschaffung der Nestingmaschine – das ist eine CNC-Fräsmaschine zur Plattenaufteilung und -bearbeitung – und der zugehörigen CAD-CAM-Software ab: Anfangs hakete der Übergang. Manches Teammitglied spielte schon mit dem Gedanken, das anstehende Projekt einfach wie gewohnt konventionell zu fertigen. Auch da musste Ahlers Klartext reden: „Das wird darauf gefertigt, egal wie schwer das am Anfang fällt.“ Ergebnis: Nach zwölf Monaten lief alles rund und heute will das Unternehmen seine Nestingmaschine nicht mehr missen. „Diese Investition hat unsere Welt komplett auf den Kopf gestellt“, schwärmt Bernd Ahlers. „Wir konnten unsere Arbeitsprozesse damit um 80 Prozent beschleunigen.“

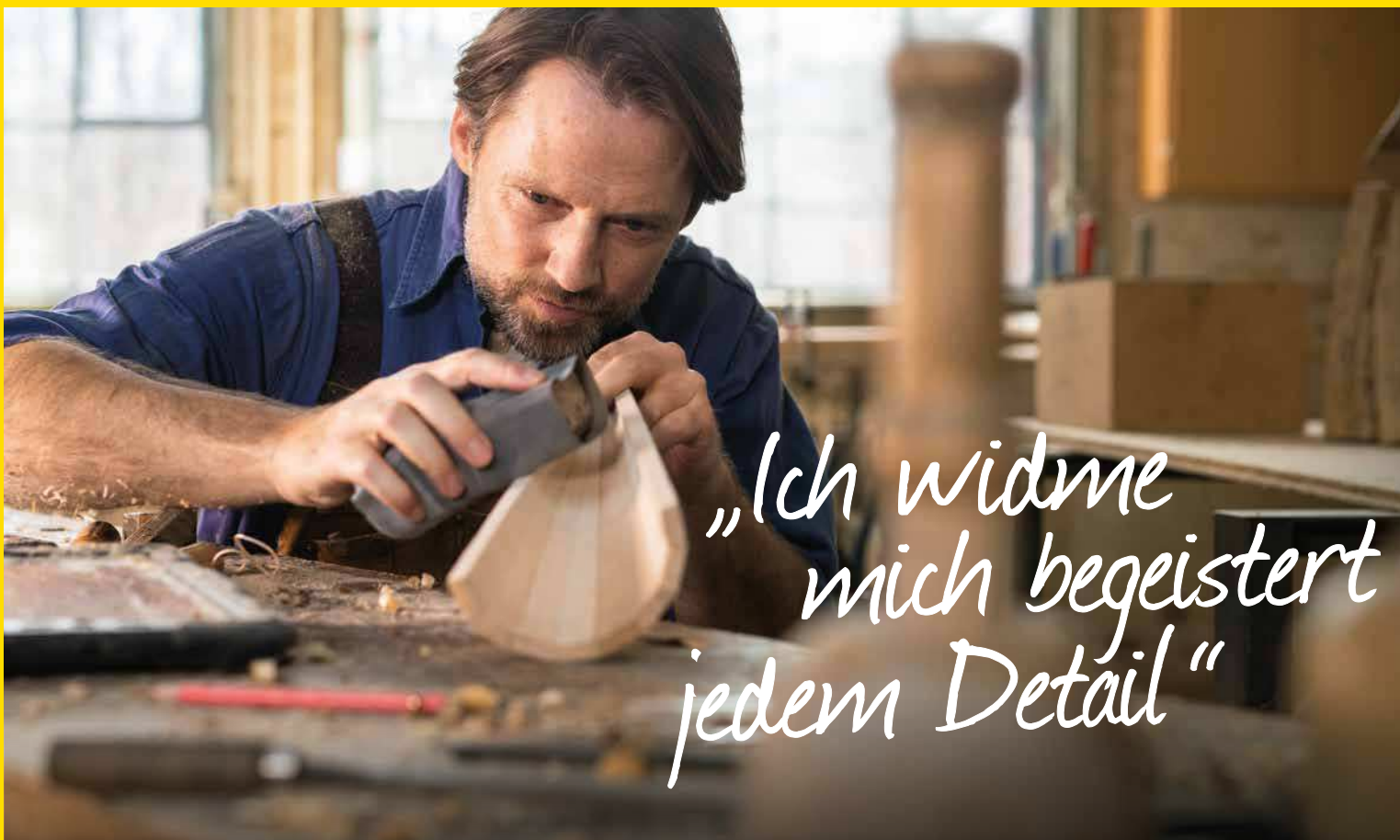
Für die 3D-Konstruktionen der Projekte ist Holztechniker Jan Deeken zuständig. Er sorgt auch für eine saubere Kommunikation zwischen Software und Maschinen. „Jan hat schon so viele eigene Bausteine für das System geschrieben; er hat großen Anteil daran, dass das gesamte Team effizient in der Werkstatt arbeiten kann“, sagt Ahlers.

Effiziente Konstruktion: Man muss nicht alles selbst machen

Weil eine Fünf-Achs-CNC-Maschine aufgrund der Betriebsgröße und der Kapazitäten des Betriebs in der Arbeitsvorbereitung nicht sinnvoll ausgelastet werden könnte, hat der Betrieb auch Möglichkeiten gefunden, seine Nestingmaschine für ungewöhnliche Aufgaben einzusetzen. „Wir nutzen sie auch für den Massivholztreppebau“, erklärt Ahlers.

Bei der Erstellung der Konstruktionsdaten für diese Projekte setzt der Betrieb auf die Unterstützung eines externen Dienstleisters. „Die sind speziell im Bereich Treppenkonstruktionen sehr erfahren und dadurch einfach schneller als wir“, sagt Ahlers. Dank fairer Preise rechnet sich das für den Betrieb in der Kalkulation – und es steigert zudem die Effizienz der Tischlerei. So hat das Team mehr Zeit für die wichtigen Dinge: schöne Designs für die Kunden entwerfen und umsetzen. DENNY GILLE ■

Gelbe Seiten



Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

- maßgeschneiderte Werbekonzepte
- innovative Maßnahmen für Ihre Print- und Online-Werbung
- über 40 Mio. Reichweite mit Buch, Website und App*

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen:
Tel. 0511/8550-8100

Kampf durch das Abmelde-Labyrinth

Ein Unternehmen macht Kunden die Abmeldung vom Newsletter möglichst schwer. Was sagt der Experte?

Der Fall: Der Versand von Newslettern ist eine beliebte Werbemaßnahme, auf die auch ein Fahrradhändler zurückgriff. Ein Drittel der Besucher seines Onlineshops abonnierte den Newsletter, mit dem der Händler seine Waren bewarb. Als sich Abonnenten wieder abmelden wollten, begann das „Escape Game“.

Während die Anmeldung zum Newsletter mit einem Klick erledigt war, gestaltete sich die Abmeldung weitaus komplizierter. Zunächst musste man sich mit der Kundennummer einloggen. Wer sein Passwort für sein Kundenkonto bereits wieder vergessen hatte, musste es erstmal zurücksetzen, dann in den Einstellungen des Kontos den Menüpunkt „Newsletter“ finden. Wer bis dahin nicht entnervt aufgegeben hatte, musste noch zwingend einen Grund für die Abbestellung angeben, bevor die Abmeldung endlich vollzogen war. Verständlicherweise waren die Abonnenten darüber verärgert und wandten sich mit einer Beschwerde an die Aufsichtsbehörde.

Tipp: Um sicherzustellen, dass Kunden den Newsletter leicht abbestellen können, sollte ein Abmelde-Link am Anfang oder Ende jedes Newsletters platziert werden. Bei Betätigung des Links sollte die Abmeldung erfolgen – und zwar ohne zusätzliche Hürden. Es widerspricht diesem Ziel, wenn die Abbestellung des Newsletters eine Änderung der Einstellungen im Kundenkonto erfordert, die zudem mehrere Schritte umfasst. EVGENI KOLOTLIN

* Der Autor dieses Beitrags, Evgeni Kolotilin, ist Mitarbeiter der Landesbeauftragten für Datenschutz (LfD) Niedersachsen und dort insbesondere für Wirtschaftsbetriebe zuständig.

* Quelle: GfK Studie zu Bekanntheit und Nutzung der Verzeichnismedien Oktober 2017; repräsentative Befragung von 15 Tsd. Personen ab 16 Jahren.

**WEIL IHRE HÄNDE
WICHTIGERES ZU TUN
HABEN, ALS SICH MIT
IHRER VERSICHERUNG
RUMZUSCHLAGEN.**

Wir machen's einfach.

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können. Darum sind wir die Versicherung für Handwerker. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de

**AKTUELLES FÜR
BETRIEBSINHABER UND
VERSICHERTE**

TIPPS UND TRICKS

Online auf dem neuesten Stand

Aktuelle Informationen sind insbesondere für Führungskräfte unverzichtbar. Sie möchten immer up-to-date bleiben und umfassend informiert werden zu den Themen Sozialversicherungsrecht, Pflege, Gesundheit im Betrieb, Management im Handwerk? Dann sind die IKK-Online Seminare für Arbeitgebende die richtige Wahl! Auch für Existenzgründer, Meisterschüler, Berufsstarter und Azubis haben wir interessante Angebote. Alle unsere Seminare sind kostenfrei und können direkt online gebucht werden.

Die nächsten Termine:

Dienstag, 19.09.2023, 11 Uhr: Flexi-Rente:

Beschäftigung älterer Arbeitnehmer

In diesem Seminar erläutern wir die Regelungen bei der Beschäftigung von Rentenbeziehern (Sozialversicherung, Hinzuverdienst, Rentenzeiten, etc.).

Donnerstag, 5.10.2023, 11 Uhr:

Elterngeld und Elternzeit

Dieses Seminar gibt einen Einblick in die gesetzliche Ausgestaltung zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Dienstag, 7.11.2023, 11 Uhr:

Baulohn und Sozialversicherung

Alles rund um das Thema Baulohn, wie zum Beispiel Überbrückungsgeld, Saisonkurzarbeitergeld oder über die korrekte Berechnung der Beiträge für die Zusatzversicherungskassen.

Weitere Informationen und Anmeldung unter: ikk-classic.de/seminare

Tabuthema Fuß- und Nagelpilz



Niemand spricht gern darüber, aber es kann jeden treffen: Fuß- und Nagelpilz. Sie verursachen Juckreiz, Rötungen, Schuppenbildung und können sogar zu unangenehmem Geruch führen. Fußpilz befällt vor allem die Zehenzwischenräume, Fußsohlen und in schweren Fällen auch den Fußrücken. Nagelpilz befällt in den meisten Fällen die Fußnägel. Ihm geht oft ein Fußpilz voraus und er macht sich durch weißlich-gelblich bis bräunlich verfärbte Nägel bemerkbar.

Folgende Maßnahmen können helfen, die Ansteckungsgefahr zu verringern:

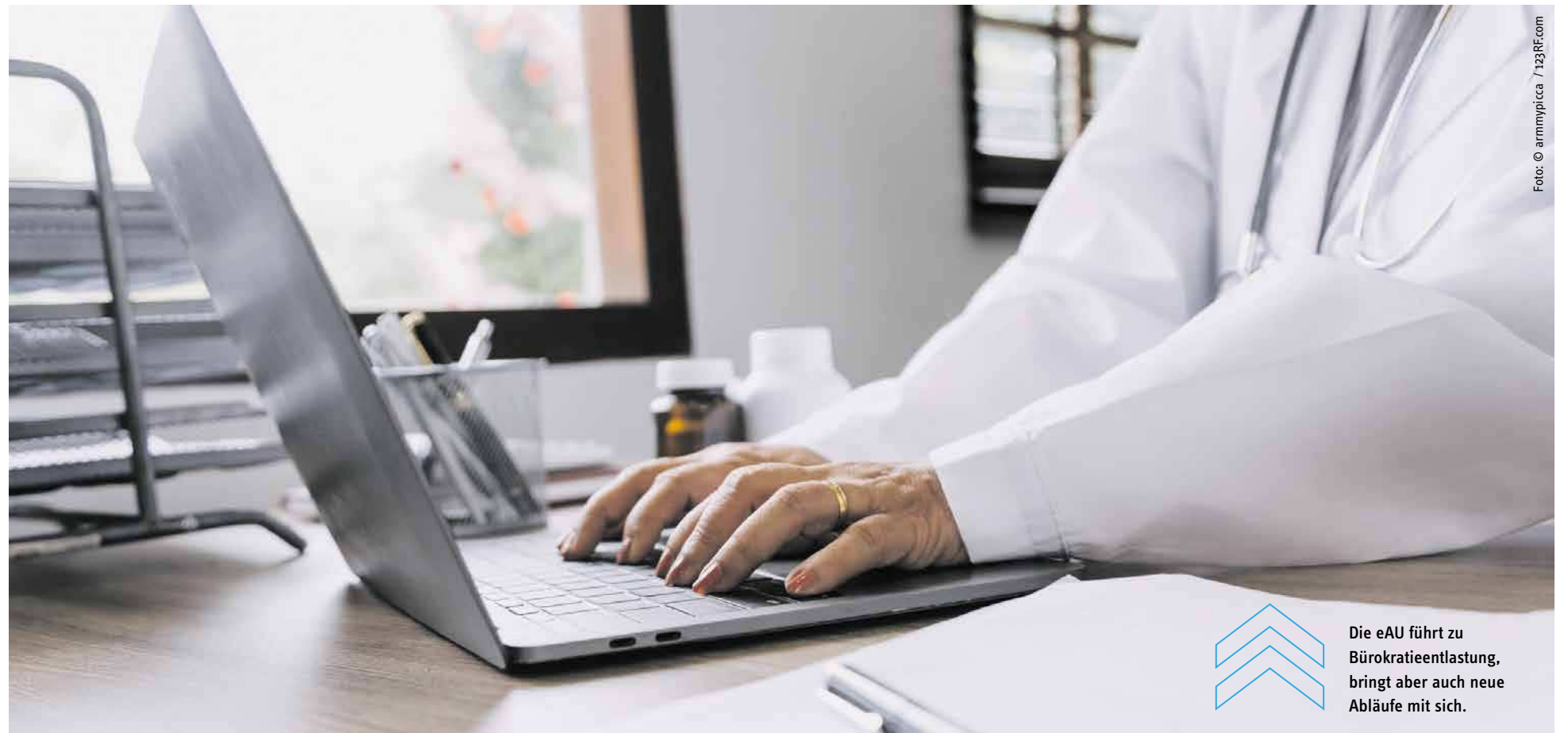
1. Die Füße sauber und trocken halten und nach dem Duschen gründlich abtrocknen, denn Feuchtigkeit schafft ein ideales Umfeld für Pilze.
2. Atmungsaktive Schuhe aus Naturfasern tragen.
3. Keine Schuhe, Socken oder Handtücher mit anderen Personen teilen.
4. Barfuß gehen in öffentlichen Bereichen wie Schwimmbädern oder Hotelzimmern vermeiden.

Wenn es einen doch erwischt, gibt es Einiges zu beachten. Wichtig ist, nicht barfuß zu gehen und sich nach einer Berührung mit der betroffenen Stelle gründlich die Hände zu waschen, damit sich der Pilz nicht auf andere Körperstellen verteilt. Es sollte ein separates Handtuch für die betroffene Stelle genutzt werden und alles, was mit den nackten Füßen in Berührung kommt, wie Socken und Badvorleger, sollten bei mindestens 60 Grad gewaschen werden. Ein zusätzlicher Hygienespüler ist von Vorteil. Auch wenn es rezeptfreie Medikamente gibt, ist ein Besuch bei einer Ärztin oder einem Arzt vor allem bei Nagelpilz ratsam. Sie können den Pilzbefall am besten einschätzen und das passende Mittel verschreiben, das das Wachstum der Pilze hemmt oder sie abtötet.

Sie wollen keine hilfreichen und wertvollen Tipps rund um das Thema Gesundheit verpassen? Dann folgen Sie der IKK classic auf Facebook, Instagram oder tiktok.

Die elektronische Krankschreibung in der Praxis

Wie funktioniert sie im betrieblichen Alltag und welche Tipps können helfen?



Die eAU führt zu Bürokratieentlastung, bringt aber auch neue Abläufe mit sich.

Die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) gehört nun schon seit über sechs Monaten zur betrieblichen Praxis und bringt für Arbeitgebende und Arbeitnehmende neue Arbeitsabläufe und Pflichten mit sich.

Dies führt zu Bürokratieentlastung, kann Betriebe jedoch auch vor neue Herausforderungen stellen und Fragen aufwerfen: Wo es aktuell noch haken kann und was Betriebe tun können.

Tipps für die Praxis:

1. Pflichten der Mitarbeitenden:

Zum einen besteht weiterhin die sofortige Hinweispflicht am ersten Krankheitstag vor Arbeitsaufnahme. Daneben muss nach einem

Arztbesuch der Nachweis der Krankschreibung zum Arbeitgebenden gelangen: Statt Abgabe des „gelben Scheins“ muss der Mitarbeitende in den Fällen, in denen eine eAU erstellt wurde, den Arbeitgebenden über die AU und deren voraussichtliche Dauer informieren.

Diese Informationspflicht über das Vorliegen einer elektronischen Krankschreibung besteht nicht nur bei der ersten Krankschreibung, sondern auch bei jeder weiteren Folgebescheinigung. Die Erfüllung dieser Informationspflicht ist Voraussetzung für die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall.

Tip: Um Missverständnissen im Betrieb vorzubeugen, können Betriebe ihre Mitarbeitenden schriftlich über die neue Informationspflicht informieren und sich den Erhalt der

Information quittieren lassen, damit unnötiger Streit über die Nebenpflichten der Arbeitnehmenden im Krankheitsfall vermieden wird.

2. Abruf der Krankschreibung durch den Betrieb bei der Krankenkasse:

Hier kommt es auf den richtigen Zeitpunkt an. Die eAU-Daten sind nicht immer sofort abrufbar: Da die Arztpraxen die AU-Daten mindestens einmal täglich – allerdings nicht zu festgelegten Zeiten – übermitteln, sollte die eAU nicht am Tag des Arztbesuches abgerufen werden.

Tip: Idealerweise fordern Arbeitgebende die AU-Daten bei der Krankenkasse erst einen Kalendertag nach ärztlicher Feststellung oder nach dem bisherigen Ende der (bereits

bekannt) Arbeitsunfähigkeit an. Dadurch werden ablehnende Mitteilungen, z. B. Rückmeldegrund „4 – eAU/Krankenhausmeldung liegt nicht vor“ und manuelle Nacharbeiten vermieden.

WEITERE INFOS

Was hat sich durch die elektronische Krankschreibung geändert und was müssen Arbeitgebende wissen? Viele weitere Informationen zur eAU, ein Erklärvideo und umfangreiche FAQs finden Sie unter: ikk-classic.de/eau

Nachhaltigkeit im Handwerk zahlt sich aus

Für Unternehmen, die sich zukunftssicher aufstellen wollen, ist es heutzutage unabdingbar, Nachhaltigkeit als Unternehmensziel zu definieren. Mit dem IKK-Sonderpreis im Rahmen des bundesweiten Seifriz-Wettbewerbs wird besonderer Einsatz nun belohnt.



Nachhaltigkeit bringt Betrieben konkrete Vorteile. Durch geringeren Materialverbrauch oder bessere Auslastung von Transportfahrzeugen lässt sich beispielsweise die Kosteneffizienz steigern. Viele Ansätze, um effizienter zu wirtschaften und Kosten zu sparen, schonen dabei auch die Umwelt.



Wer sich nachhaltig engagiert, hat nicht nur finanzielle Vorteile.

Daneben wirkt Nachhaltigkeit auch identitätsstiftend: Mit nachhaltigen Konzepten zeigen Unternehmen, dass sie Verantwortung für nachfolgende Generationen übernehmen und moralische Prinzipien haben.

So können sich Menschen mit ähnlichen Vorstellungen noch stärker mit diesen Betrieben identifizieren. Das fördert die Kundenbindung und wird auch für die Gewinnung von neuen Mitarbeitenden immer wichtiger.

Einsatz wird prämiert

Betriebe, die sich im besonderen Maße für Nachhaltigkeit einsetzen, werden nun durch den neuen Sonderpreis für ganzheitliche Nachhaltigkeit gewürdigt.

Als langjährige Gesundheitspartnerin des Handwerks wird die IKK classic den bundesweiten Seifriz-Preis für Innovation und Technologietransfer ab sofort begleiten. „Das Thema Nachhaltigkeit spielt im Gesundheitswesen eine immer größere Rolle und ist bei der IKK classic in der Unternehmensstrategie fest verankert. Wir freuen uns deshalb sehr darüber, den renommierten Seifriz-Preis mit einem Sonderpreis zu begleiten und so mit unserem Engagement in Sachen Nachhaltigkeit auch im Handwerk anzuknüpfen. Dafür legen wir den Fokus auf das betriebliche Gesundheitsmanagement“, sagt Rainer Beckert, Marktdirektor Süd der IKK classic.

Bewerbungs- und Bewertungskriterien

Um den Seifriz-Preis können sich alle Handwerksbetriebe und ihre Wissenschaftspartner bewerben, die herausragende Innovationen, Lösungen oder Konzepte entwickelt haben. Im Fokus steht dabei neben der technischen Innovation vor allem die Kooperation und der Wissenstransfer zwischen Handwerk und wissenschaftlichen Partnern. Handwerksunternehmen, kreative Praktikerinnen und Praktiker sowie engagierte Partnerinnen und Partner aus der Wissenschaft können ihre zukunftsweisenden Projekte, Geschäftsmodelle oder Strategien bis 31.10.2023 einreichen.

Berücksichtigen die eingereichten Projekte ökologische Aspekte wie Klimaschutz und Ressourceneffizienz, soziale Komponenten wie Fairness und gesellschaftliches Engagement sowie ökonomische Nachhaltigkeit in Form von langfristigem und stabilen Wirtschaften, sind die Bewertungskriterien für den IKK-Sonderpreis zur ganzheitlichen Nachhaltigkeit im Sinne des Gesundheitsschutzes erfüllt. Der Sonderpreis ist mit insgesamt 3.000 Euro dotiert. Darüber hinaus erhalten die Preisträger ein attraktives Gewinnpaket.

WEITERE INFOS

Mehr Details zum Wettbewerb, den Bewerbungsmodalitäten, Preisen und Bewertungskriterien unter: www.seifriz-preis.de

Einfach digital messen

Digitale Messtechnik verspricht höhere Genauigkeit und geringeren Zeitaufwand. Welche Technik gibt es und was kann sie?

Digitale Messtechnik kann Mess- und Übertragungsfehler reduzieren und darüber hinaus nützliche und mitunter sehr genaue Messdaten für ganze Flächen, Räume und Gebäude liefern. Für wen ist sie interessant? „Im Bau und Ausbau eignet sich digitale Messtechnik für einen Großteil der Gewerke“, sagt Robert Falkenstein. Der Projektmitarbeiter am Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk hat sich mit verschiedenen digitalen Messtechnologien auseinandergesetzt und Praxiserfahrung mit einigen Geräten gesammelt.

Was verspricht digitale Messtechnik ihren Anwendern? Ohne großen Rechen- und Messaufwand wüssten

- Fliesenleger, welche Winkel im Raum keine 90 Grad haben und wie groß sie wirklich sind,
- Fensterbauer, ob ein Fenster tatsächlich in den vorgesehenen Ausschnitt passt,
- Maler, wie viele Quadratmeter Wand der verwinkelte Dachboden hat.



Im Bau und Ausbau eignet sich digitale Messtechnik für einen Großteil der Gewerke.

Robert Falkenstein,
Projektmitarbeiter am Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk



Foto: Nikolay - stock.adobe.com

Neben der einfachen Entfernungsmessung, wie sie dieses Gerät bietet, steckt noch eine Menge mehr in der digitalen Technik.

„Im Innenausbau sind den Möglichkeiten keine Grenzen gesetzt“, sagt Falkenstein. Auch für die Gebäudehülle gebe es einige Anwendungsfälle. Per Drohne ließen sich etwa Dachflächen und Neigungen bestimmen. Das mache digitale Messungen im Außenbereich zum Beispiel für Dachdecker interessant.

Vier Kategorien

Die eingesetzte Technik lässt sich laut Falkenstein dabei je nach Anwendungsfall in vier Kategorien einteilen:

- **Kategorie 1** beinhaltet für ihn Messgeräte, die die analoge Messung mit Zollstock, Bandmaß und Ähnlichem eins zu eins

ersetzen. Das können zum Beispiel Laserscanner sein, die Einzelerentfernungen messen.

- **Kategorie 2** umfasse die Erweiterung der Einzelpunktmessung zur Messung vieler Punkte. Mit der passenden Aufmaß-Software ließen sich so bereits automatisiert Flächen berechnen oder Grund- und Aufrisse erstellen.
- **Kategorie 3** wäre alles im Bereich der 360-Grad-Scanner. Die könnten ganze Räume abbilden und Besonderheiten wie Unebenheiten auf Flächen berücksichtigen. So ließe sich etwa eine Einbauküche ab Werk passgenau zuschneiden.
- **Kategorie 4** ist eine Sonderform des räumlichen 360-Grad-Scans, die insbesondere im Außenbereich eingesetzt wird: die Fotogrammetrie. Bei dieser Technologie werden aus vielen Einzelbildern mit spezieller Software 3D-Modelle berechnet.

Investitionskosten: Es fängt klein an

Mit welchen Investitionskosten muss man rechnen? Die Kosten hängen von der Komplexität der Technologie ab. Ein einfacher Entfernungsmesser ist bereits für unter 100 Euro zu haben. Bei fotobasierten Lösungen gibt es laut Falkenstein kostenlose Open-Source-Software. So könne man die Kosten zum Start auf die Hardware beschränken, zum Beispiel die Anschaffung einer Drohne (für unter 1.000 Euro möglich). Ein guter 2D-Flächenscanner ist noch für unter 1.500 Euro plus Mehrwertsteuer zu haben. Wer dreidimensionale Messungen von Räumen haben will, liegt eher im Bereich ab 7.500 Euro netto mit viel Luft nach oben.

Wie beurteilt man, ob sich die Investition lohnt? Falkenstein rät Unternehmern, für sich einige Kernfragen zu beantworten, bevor sie sich für eine eventuell sehr teure Technologie entscheiden:

- Welches Problem will ich mit der Anschaffung lösen?
- Worauf kann die Anschaffung in meinem Betrieb technologisch aufbauen?
- Welche Folgekosten entstehen (durch Hardware oder Software zur Weiterverarbeitung der Daten)?

Ein Tischler zum Beispiel arbeitet meist mit CAD-Programmen und das CNC-Bearbeitungszentrum nutzt digitale Daten. Hier verursacht das analoge Messen einen Medienbruch, den digitale Messungen aufheben könnten. Wer ganze Kundenräume scannt, kann mit der digitalen Technologie noch andere Effizienzpotenziale heben.

- **Szenario 1:** Der Kunde hat vom Innenausbauer eine neue Einbauküche erhalten und meldet sich nach ein paar Monaten wieder. Jetzt soll der Essbereich der Küche neu gestaltet werden. „Der neue Kundenbesuch für das Aufmaß der nächsten Raumecke entfällt nun, denn der Betrieb hat beim ersten Auftrag ja schon den gesamten Raum gescannt“, sagt Falkenstein.
- **Szenario 2:** Bei Komplett-Einrichtungen oder -Renovierungen übernimmt ein Handwerksbetrieb die Planung und koordiniert mehrere Gewerke wie Fliesenleger und Trockenbauer. „Die 3D-Messung des Raumes kann eine exakte Planungsgrundlage für alle beteiligten Gewerke sein“, erklärt Falkenstein.

Hilfe zur Selbsthilfe

Neben höherem Komfort und einer Reduzierung der Fehlerquote könnte die Verbreitung von Building Information Modeling dazu führen, dass an digitalen Messungen im Zuge der Arbeit mit 3D-Modellen kaum ein Weg vorbeiführe. Robert Falkenstein betont: „Bei öffentlichen Aufträgen ist BIM seit Anfang 2022 eigentlich schon Pflicht, auch wenn es in der Praxis aktuell noch deutlich lockerer aussieht.“

Wer Hilfe zur Selbsthilfe sucht, findet sie zum Beispiel bei den Projektmitarbeitern am Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk.

Einstieg mit dem Smartphone

Auch im Smartphone-Bereich tut sich manches in puncto digitales Messen, weiß Robert Falkenstein. So sind die Proversionen der iPhones ab Version 12 mit einem Lidar-Sensor ausgestattet. „Die Reichweite ist natürlich begrenzt und die Toleranz lag in Untersuchungen mit dem iPhone 12 Pro eher im Zentimeterbereich“, sagt Falkenstein. „Wenn ich aber Anwendungsfälle habe, in denen mir das genügt, kann ich es mit Firmenhandys verbinden, mit der Anschaffung einer Branchensoftware und mir die Investition auch noch fördern lassen.“

Einige Software-Empfehlungen, die sich gratis nutzen oder ausprobieren lassen, um die Möglichkeiten digitaler Messungen und Aufmäße zu erkunden, hat der Projektmitarbeiter vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk auch:

Scaniverse (iOS): iPhones mit Lidar-Sensor können mit Scaniverse Objekte scannen und zu 3D-Modellen wandeln.

Magicplan (Android und iOS): Die App Magicplan eigne sich zur Erstellung digitaler Grundrisse und unterstützt Scans per Augmented Reality.

Polycam (Android und iOS): Mit der App Polycam ließen sich per Fotogrammetrie 3D-Objekte erstellen. „Damit ich die Maße skalieren kann, brauche ich ein Referenzobjekt, von dem die exakte Kantenlänge bekannt ist“, sagt Falkenstein. Die App sei gratis, bedienerfreundlich und eigne sich, um Räume in 3D-Objekte zu wandeln. **DENNY GILLE**



BMF veröffentlicht Referentenentwurf für ein Wachstumschancengesetz

© Imman77 / Fotolia.com

Das Bundesministerium für Finanzen hat den Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung von Wachstumschancen, Investitionen und Innovationen sowie Steuervereinfachung und Steuerfairness vorgelegt. Mit dem Gesetz sollen die Liquidationssituation von Unternehmen verbessert und für kleine und mittlere Unternehmen Steuervereinfachungen umgesetzt werden. Hervorzuheben sind u. a. folgende Maßnahmen (geplant ab 2024):

■ **Sonderabschreibung, § 7g Abs. 5 EStG:** Die Sonderabschreibung von bis zu 20 Prozent kann in Anspruch genommen werden, wenn der Betrieb im Wirtschaftsjahr, das der Anschaffung/Herstellung vorangeht, die Gewinngrenze von 200.000 Euro nicht überschreitet. Geplant ist eine Erhöhung der Sonderabschreibung auf bis zu 50 Prozent.

■ **Geringwertige Wirtschaftsgüter, § 6 Abs. 2, Abs. 2a Satz 1 und Satz 2 EStG:** Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten geringwertiger Wirtschaftsgüter können sofort vollständig abgezogen werden, wenn sie nicht mehr als 800 EUR betragen. Diese Grenze soll auf 1.000 Euro erhöht werden. Auch im Bereich des Sammelpostens (Poolabschreibung) ist eine Änderung ge-

plant. Die derzeitige Betragsgrenze von 1.000 Euro soll auf 5.000 Euro angehoben werden. Ferner ist bei Anwendung der Poolabschreibung ab 2024 eine Verringerung der Auflösungsdauer von 5 Jahre auf 3 Jahre vorgesehen.

■ **Anhebung des Freibetrags für Betriebsveranstaltungen, § 19 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1a Satz 3 EStG:** Feste feiern – aber richtig! Soweit die Zuwendungen den Betrag von 110 Euro je Betriebsveranstaltung und teilnehmenden Arbeitnehmer nicht übersteigen, gehören sie nicht zu den Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit. Aufgrund der in fast allen Branchen steigenden Kosten ist eine Erhöhung des Freibetrages auf 150 Euro geplant.

■ **Fünftelregelung bei der Lohnsteuer, § 39b Abs. 3 Satz 9 und 10 EStG:** Bei der Auszahlung von Entschädigungen sowie Vergütungen für mehrjährige Tätigkeiten kann die Tarifermäßigung nach § 34 Abs. 1 EStG bereits durch den Arbeitgeber bei der Berechnung der Lohnsteuer berücksichtigt werden. Diese Möglichkeit soll gestrichen werden, sodass fortan die Tarifermäßigung erst im Veranlagungsverfahren durch den Arbeitnehmer geltend gemacht werden kann.

■ **Geschenke, § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 1 Satz 2 EStG:** Aufwendungen für Geschenke an Personen, die nicht Arbeitnehmer des Steuerpflichtigen sind, dürfen den Gewinn grundsätzlich nicht mindern. Dieser Ausschluss der Abziehbarkeit gilt nicht, wenn die Aufwendungen je Empfänger und Wirtschaftsjahr den Betrag von 35 Euro nicht übersteigen. Auch hier soll es zu einer Anhebung auf 50 Euro kommen.

■ Bei Fragen sprechen Sie uns gerne an!



Autor des Textes: Benjamin Kelhüseyin Steuerberater, Diplom-Finanzwirt (FH) - Master of Laws (LL.M.) angestellt bei der Sozietät VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER in Oldenburg benjamin.kelhueseyin@obic.de

Die Berater.
www.obic.de

VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER
STEUERBERATER • RECHTSANWALT • VEREIDIGTER BUCHPRÜFER • WIRTSCHAFTSPRÜFER • PARTG MBB

OBIC REVISION GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESellschaft

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 0441-9716-0 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)

business.ewe.de/it-security

**Jetzt
persönlich
beraten
lassen**

Lassen Sie Ihre Firma 24/7 geschlossen. Für Cyber-Attacken.

Als erfolgreiches Unternehmen möchten Sie am liebsten rund um die Uhr für Ihre Kund:innen da sein. Ungebetene Gäste lassen Sie aber besser direkt vor verschlossener Tür stehen. Vertrauen Sie deshalb auf die langjährige Erfahrung und umfassenden IT-Sicherheitslösungen von EWE.

**Schützen Sie Ihr Business.
Mit IT-Sicherheit von EWE.**

EWE

Kalkulieren Sie einfach nach!

Sie fürchten, dass die Nachkalkulation zu aufwendig ist, und lassen es deshalb lieber sein? Doch es ist einfacher, als Sie denken. Eine Zahl verrät Ihnen, wo Sie stehen.

Wenn Sie bei Ihren Aufträgen auf die Nachkalkulation verzichten, sind Sie wie im Blindflug unterwegs: Sie wissen nicht, ob Sie unterm Strich Geld verdienen. Wenn es schlecht läuft, zahlen Sie sogar regelmäßig drauf und merken es nicht. Doch dieses Risiko müssen Sie nicht eingehen. „Die Nachkalkulation kann ganz einfach sein“, sagt Meike Seghorn von der Gillhaus Unternehmensberatung. „Es reicht, den Rohertrag pro Stunde zu kennen.“

Nachkalkulation mit dem Rohertrag pro Stunde

Um den Rohertrag pro Stunde zu ermitteln, benötigen Sie laut Seghorn lediglich folgende Auftragsdaten:

- den Nettoerlös,
- die Kosten für das eingesetzte Material,
- die Kosten für Fremdleistungen (zum Beispiel für Subunternehmer und Dienstleister) und
- die eingesetzten Arbeitsstunden.

Den Rohertrag pro Stunde berechnen Sie damit wie folgt:

$$[\text{Nettoerlös} - (\text{Materialeinsatz} + \text{Fremdleistungen})] / \text{Stunden} = \text{Rohertrag pro Stunde}$$

„Das Ergebnis verrät Ihnen, welchen Deckungsbeitrag Ihnen der Auftrag einbringt“, erläutert Seghorn. Das bedeutet: Sie wissen, wie viel Geld übrig bleibt, um die Kosten zu decken, die in Ihrem Betrieb sonst noch anfallen – also zum Beispiel die Kosten für Personal, Miete, Fuhrpark und Versicherungen. Um herauszufinden, ob Sie rentabel arbeiten, brauchen Sie noch einen Vergleichswert. „Hilfreich ist es deshalb, wenn Sie die Kosten pro Stunde Ihres eigenen Betriebs kennen“, sagt die Unternehmensberaterin. Aber auch ein Vergleich mit Branchenwerten könne schon viel Erkenntnis bringen.

Welchen Rohertrag benötigen Sie pro Stunde?

Sie kennen für Ihren Betrieb die produktiven Stunden des Vorjahres? Dann können Sie laut Seghorn auch ermitteln, welchen Rohertrag Sie pro Stunde erwirtschaften müssen. Bei der Berechnung gehen Sie wie folgt vor:

$$[(\text{Personal- und Fixkosten des Vorjahres}) + \text{gewünschter Jahresgewinn}] / \text{Anzahl der eingesetzten Produktivstunden} = \text{benötigter Rohertrag pro Stunde}$$

Hinweis: „Sofern sich keine erheblichen Veränderungen auf der Kostenseite ergeben haben, kennen Sie Ihren benötigten Rohertrag pro Stunde“, sagt die Unternehmensberaterin. Diesen Wert können Sie nun mit dem Rohertrag pro Stunde vergleichen, den Sie bei der Nachkalkulation Ihres Auftrags ermittelt haben.

Wenn Sie unzufrieden mit dem Ergebnis sind, können Sie auf Fehlersuche gehen. Vielleicht haben Sie das Angebot falsch kalkuliert? Gab es Probleme auf der Baustelle? Oder hätten Sie den Auftrag überhaupt nicht annehmen dürfen, weil er gar nicht zu Ihrem Betrieb passt?

Welche Erkenntnisse liefert die Nachkalkulation noch?

Wenn Sie Ihre Aufträge konsequent nachkalkulieren, kennen Sie den Rohertrag pro Stunde für jeden Auftrag und das können Sie nutzen: „Werten Sie die Daten konsequent aus“, empfiehlt Seghorn. Zum Beispiel



Anhand der Prüfungsdaten können Sie herausfinden, welche Aufträge oder Kunden für Ihren Betrieb besonders lukrativ sind.

können Sie verschiedene Aufträge miteinander vergleichen und Antworten auf folgende Fragen finden:

- Ist der Rohertrag pro Stunde bei kleinen oder großen Projekten höher?
- Sind Aufträge von Privat- oder Gewerbekunden lukrativer?
- Bringen Ihnen Aufträge für Steildächer oder Flachdächer mehr ein?
- Mit welchem Architekten lohnt sich die Zusammenarbeit am meisten?

Durch die Vergleiche erfahren Sie, welche Aufträge und Kunden für Ihren Betrieb besonders attraktiv sind.

Tipp: Selbst wenn Sie fest davon überzeugt sind, dass Sie mit großen Projekten besonders viel Geld verdienen, sollten Sie nicht auf die Auswertung verzichten. „Es kann sein, dass Ihr Gefühl nicht stimmt und dass kleinere Projekte viel lukrativer sind“, betont Seghorn.

Vergleich mit dem Wettbewerb – das müssen Sie beachten

Sie können die Ergebnisse der Nachkalkulation auch nutzen, um sich mit anderen Betrieben zu vergleichen. „So finden Sie heraus, ob Sie besser oder schlechter als die Konkurrenz wirtschaften“, sagt die Unternehmensberaterin. Für den Betriebsvergleich brauchen Sie allerdings Daten von anderen Betrieben. Laut Seghorn können Sie solche Datensätze kaufen, zum Beispiel von der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH). Wichtig sei aber, dass die Lohnstrukturen vergleichbar sind.

Beispiel: Sie führen einen Elektrobetrieb in Niedersachsen und wollen sich mit anderen Elek-

trobetrieben vergleichen. Laut Seghorn können Sie durchaus Daten aus Nordrhein-Westfalen für den Betriebsvergleich nutzen, weil die Lohnstrukturen in beiden Bundesländern ähnlich sind. Problematisch wäre es hingegen, wenn Sie nur Daten aus Bayern mit denen aus Brandenburg vergleichen wollen, hier sind die Kostenstrukturen zu verschieden.

Wann ist der beste Zeitpunkt für die Nachkalkulation?

Seghorn empfiehlt, die Nachkalkulation bei jedem Auftrag zu machen – am besten, bevor die Rechnung für den Kunden erstellt wird. „Wenn das Ergebnis der Nachkalkulation nicht gut ist, haben Sie noch die Möglichkeit, gegenzusteuern“, betont die Unternehmensberaterin. In solchen Fällen können Sie zum Beispiel Folgendes prüfen:

- Haben Sie bei der Berechnung irgendetwas vergessen?
- Sind Nachträge möglich, weil Sie auf der Baustelle zusätzliche Leistungen für den Kunden erbracht haben?

Sobald der Kunde die Schlussrechnung hat, können Sie solche Fehler nicht mehr korrigieren, und schlimmstenfalls lassen Sie viel Geld liegen.

Tipp: „Bei großen Aufträgen ist eine begleitende Nachkalkulation sinnvoll“, sagt die Unternehmensberaterin. Wer die Zahlen schon während der Auftragsabwicklung im Blick habe, sehe rechtzeitig, wenn die Kosten aus dem Ruder laufen. Voraussetzung für die begleitende Nachkalkulation sei allerdings, dass



Werten Sie die Daten aller Aufträge konsequent aus.

Meike Seghorn, Unternehmensberaterin

Foto: Unternehmensberatung Gillhaus/Stefanie Peters

Drei Fragen an ...

... Installateur- und Heizungsbaumeister Michael Richter (Foto), Betriebsstellenleiter bei der Korfhage GmbH in Oldenburg



Sie setzen seit 2017 auf die Nachkalkulation von Aufträgen. Wie kam es dazu?

» **Michael Richter:** Unser Unternehmensberater hat uns damals gezeigt, wie man mit einfachen Mitteln Aufträge nachkalkulieren kann. Seither ermitteln wir für alle Aufträge im Baustellenbereich den Rohertrag pro Stunde. Diesen Wert gleichen wir mit dem Rohertrag ab, den wir pro Stunde benötigen. Durch den Vergleich dieser beiden Werte finden wir heraus, welche Aufträge sich für den Betrieb finanziell lohnen und womit wir kein Geld verdienen.

Waren Sie damals gleich mit allen Aufträgen im grünen Bereich?

» **Richter:** Leider nicht, der Betrieb war damals in einer finanziellen Schieflage. Doch dank konsequenter Nachkalkulation haben wir herausgefunden, dass wir bei der Kalkulation unserer Angebote damals öfter danebenlagen. Außerdem haben wir herausgefunden, welche Aufträge für uns nicht lukrativ sind, und haben an unserer Positionierung gearbeitet. Wir nehmen jetzt nicht mehr jeden Auftrag an, sondern überlegen genau, ob ein Auftrag zu uns passt und ob wir ihn aktuell übernehmen können. Gefälligkeits- und Dämmarbeiten bieten wir unseren Kunden zum Beispiel gar nicht mehr an.

Und wie sieht es heute aus, gehen Ihre Kalkulationen immer auf?

» **Richter:** Meistens schon, aber nicht immer. Manchmal stoßen wir durch die Nachkalkulation auf einen Ausreißer. In solchen Fällen suchen wir konsequent nach den Ursachen, damit wir den Fehler möglichst nicht noch einmal machen. Es gibt verschiedenste Gründe, warum die Zahlen am Ende nicht stimmen. Mal war die ursprüngliche Kalkulation falsch, mal gab es Probleme bei den Vorgewerken. Aber auch Materialengpässe, die falsche Teameinteilung oder mangelhafte Kommunikation können Ursachen sein. (AML)

Materialeinsatz, Fremdleistungen und Arbeitsstunden auftragsbezogen erfasst sind.

Warum die Nachkalkulation mit Softwareprogrammen tückisch ist

Die Nachkalkulation können Handwerker auch über ihr Softwareprogramm machen. Aber: In den Programmen sind Formeln für die Berechnung hinterlegt. Für die automatische Nachkalkulation sind deshalb ganz bestimmte Zahlen erforderlich. „Oft sind die Daten aber nicht perfekt gepflegt und die Programme liefern dann kein korrektes Ergebnis“, weiß Seghorn aus Erfahrung. ANNA-MAJA LEUPOLD

BARTHAU ANHÄNGERBAU
Sie suchen ein zweites Standbein?
 Wir vergeben: Werksvertretungen mit Gebietsschutz

Heizung auf Rädern
 Anhängerbekleidung mit speziellen Klebefolien
 Zeigen Sie Farbe durch Farbbeschichtung
 Mehr Ladefläche
 patent. Zurrsystem
TOPZURR®

Zurpunkte alle 10cm rundum
TOPZURR® 21

BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
 74547 Untermünkeim-Brachbach
 Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthau.de

Hallenbau

HALLEN
 für das Handwerk

VISIONEN BRAUCHEN PLANUNG MIT STAHL!
JANNECK
 Stahlhallen & Stahlbau

www.elf-hallen.de
 Wir beraten persönlich vor Ort!

E.L.F.
 E.L.F. Hallenbau GmbH
 Tel. 05531 990 56-0
 37603 Holzminden
 info@elf-hallen.de

www.handwerk.com

Mehr als 500 Betriebe haben 2022 mit uns Mitarbeiter gefunden!

Nicht länger nach Fachkräften suchen – sondern einfach finden!

Wir sind der starke Handwerks-Partner an Ihrer Seite und gehen mit Ihnen gemeinsam die Bewerbersuche an. Wir bieten Ihnen eine rechtssichere, zeitsparende und 100 Prozent frustrationsfreie Lösung an, um Ihre offenen Stellen zu besetzen! Lassen Sie sich nicht von der Konkurrenz abhängen und finden Sie mit uns neue Mitarbeiter.

Jetzt die einfache Lösung zur Bewerbersuche testen! Für mehr Informationen QR-Code scannen.

handwerk.com schlütersche

Wir bieten an: Lagerraum für Handel und Handwerksbetriebe in Vechede

- 30 m² bis 100 m² möglich, Außenfläche für Lagerfläche oder Ausstellung möglich
- Geeignet für Heizung-Sanitär, Fliesenleger, Zimmermann oder ähnliche Gewerke
- Geeignet für Existenzgründer
- Wohnwagen, Wohnmobile, Anhänger
- Neubau Lagerhalle

Bei Interesse: Norddeutsches Handwerk*, NDH 40174, 30130 Hannover.

Anzeigen: Tel. 0511 8550 2647

Seminare

Schulung + Zertifizierung
Kompetenzbildungsstätte
Kälte – Klima – Elektro
Wärmepumpen

Anton Tumbrägel
 04441/6845 + 0171 60099770
 www.kaelte-weiterbildung.de
 info@kaelte-weiterbildung.de

Verkäufe

Treppenstufen-Becker
 Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste!
 Tel. 04858 1888900
 www.treppenstufen-becker.de

Ankäufe

MSH second achines Suchen ständig gebrauchte
SCHREINEREMASCHINEN
 auch komplette Betriebsauflösungen
 MSH-nrw GmbH · Tel. 02306 941485
 info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de

Anzeigenschluss für die nächst erreichbare Ausgabe ist am 21.09.2023

So zahlen Kunden pünktlich

Bei vielen Kunden sitzt das Geld nicht mehr so locker. Wir sagen, wie Sie Ihr Geld dennoch pünktlich erhalten und Zahlungsausfälle vermeiden.

Damit Sie nach getaner Arbeit Anspruch auf Bezahlung haben, benötigen Sie einen gültigen Werkvertrag. „Idealerweise halten Sie den Auftrag schriftlich fest, damit Sie im Streitfall etwas in der Hand haben“, sagt Betriebsberater Julian Berghem von der Handwerkskammer für Ostfriesland. Handwerker ohne schriftlichen Vertrag würden schlimmstenfalls umsonst für den Kunden arbeiten. Aber wie geht das, wenn ein Kunde wegen einem akutem Problem um kurzfristige Hilfe bittet? Für solche Fälle empfiehlt Berghem, das Entgelt vor Ort zu vereinnahmen und zu quittieren. Alternativ sollten sich Handwerker den Auftrag vom Kunden vor Ort schriftlich bestätigen lassen.

Klare Zahlungsbedingungen

Welche Zahlungsbedingungen für Ihre Leistungen gelten, sollten Sie laut Berghem von Anfang an klarstellen: „Dann wissen beide Seiten, was Sie von der Geschäftsbeziehung erwarten können.“ Der Betriebsberater empfiehlt, insbesondere folgende Punkte klar zu regeln:

- die Zahlungsfrist,
- die akzeptierten Zahlungsarten und
- die möglichen Sanktionen bei Zahlungsverzug.

Zeitnahe Rechnungsstellung

„Eine pünktliche Rechnung ist die Grundlage für eine pünktliche Bezahlung“, sagt Berghem. Sobald der Auftrag abgeschlossen ist, sollten Sie sich daher um die Abrechnung kümmern. „Wenn Sie sich Zeit lassen, entsteht bei Kunden schnell das Gefühl, dass sie sich mit der Bezahlung auch Zeit lassen können“, warnt Berghem.

Den Kunden das Zahlen möglichst leicht machen

Die Chancen auf eine schnelle Bezahlung steigen, wenn Sie den Kunden die Zahlung möglichst einfach machen. Deshalb empfiehlt Berghem: „Bieten Sie Ihren Kunden immer mehrere Bezahlmöglichkeiten an.“ Neben Barzahlung, Kartenzahlung und Überweisung könnten zum Beispiel auch Online-Bezahldienste wie Paypal eine Option sein.

Konkrete Zahlungsziele formulieren

Rechnungen ohne Zahlungsziel sind laut Berghem ein No-Go: „So vermitteln Sie Kunden, dass die Zahlung nur eine Nebensache ist, mit der man sich Zeit lassen kann.“ Stattdessen empfiehlt der Betriebsberater, eine konkrete Frist zu nennen.

Aktuell seien sehr kurze Zahlungsziele üblich. Auf den meisten Rechnungen stehe inzwischen sogar „zahlbar zu sofort“. Zahlungsziele von 7 oder auch 14 Tagen seien derzeit selten zu finden.

Die kurzen Zahlungsziele haben laut Berghem dazu geführt, dass Skonto derzeit kaum noch angeboten wird. Doch er ist sich sicher, dass Skonto wieder kommen wird: „Einen größeren Anreiz für Kunden, schnell die Rechnung zu bezahlen, gibt es nicht.“ Denn Skonto sei nichts anderes als ein Preisnachlass auf den Rechnungsbetrag, wenn Kunden innerhalb einer bestimmten Frist zahlen.

Konsequent nachhaken, wenn die Zahlung ausbleibt

Zahlen Kunden den Rechnungsbetrag nicht pünktlich, sollten Sie zeitnah aktiv werden. „Schicken Sie Ihrem Kunden zum Beispiel eine freundliche Erinnerung“, empfiehlt Berghem. Insbesondere dann, wenn Sie mit Ihren Kunden per Du sind, können Sie aber auch zum Hörer greifen und Ihren Kunden fragen, was los ist: „Auf diese Weise finden Sie schnell heraus, ob es ein Problem gibt, und können dafür gegebenenfalls eine Lösung finden.“

Hilft die freundliche Erinnerung nicht, sollten Sie stärkere Geschütze auffahren und den Kunden zur Zahlung auffordern: „Wenn Ihr Kunde nach der zweiten Mahnung immer noch nicht gezahlt hat, sollten Sie prüfen, ob Sie rechtliche Schritte einleiten“, sagt Berghem.

Bei Zahlungsproblemen gegebenenfalls Ratenzahlung anbieten

Sie haben im Gespräch herausgefunden, dass Ihr Kunde gerade in einer Notsituation ist und die Rechnungssumme nicht auf einen Schlag bezahlen kann? „Dann können Sie zum Beispiel eine Ratenzahlung vereinbaren“, sagt Berghem.

Dem Betriebsberater zufolge hat das zwei Vorteile: Erstens erhalten Sie so zumindest einen Teil des Geldes. Zweitens kann ein solches Angebot die Kundenbeziehung stärken: „Wenn Ihr Kunde in einer vorübergehenden Notsituation ist, wird er Ihnen dankbar für das Angebot sein und beauftragt Sie auch in Zukunft gerne wieder.“

Finanzierungsbestätigung anfordern

Bei größeren Aufträgen rät Berghem Handwerkern, sich von Privatkunden konsequent eine Finanzierungsbestätigung einzuholen – zum Beispiel wenn es um den Bau eines Einfamilienhauses oder eine größere Sanierung geht. „Die Finanzierungsbestätigung müssen die Kunden bei ihrer Bank anfordern“, so der Betriebsberater.

Er weist darauf hin, dass Finanzierungsbestätigungen auch im B2B-Bereich möglich sind: „Wenn Sie einen Auftrag über 1,5 Millionen Euro erhalten, sollten Sie sich auf jeden Fall überlegen, woher Ihr Kunde das nötige Geld hat“, betont Berghem. Alternativ könne auch ein Blick in den Jahresabschluss oder die BWA helfen.

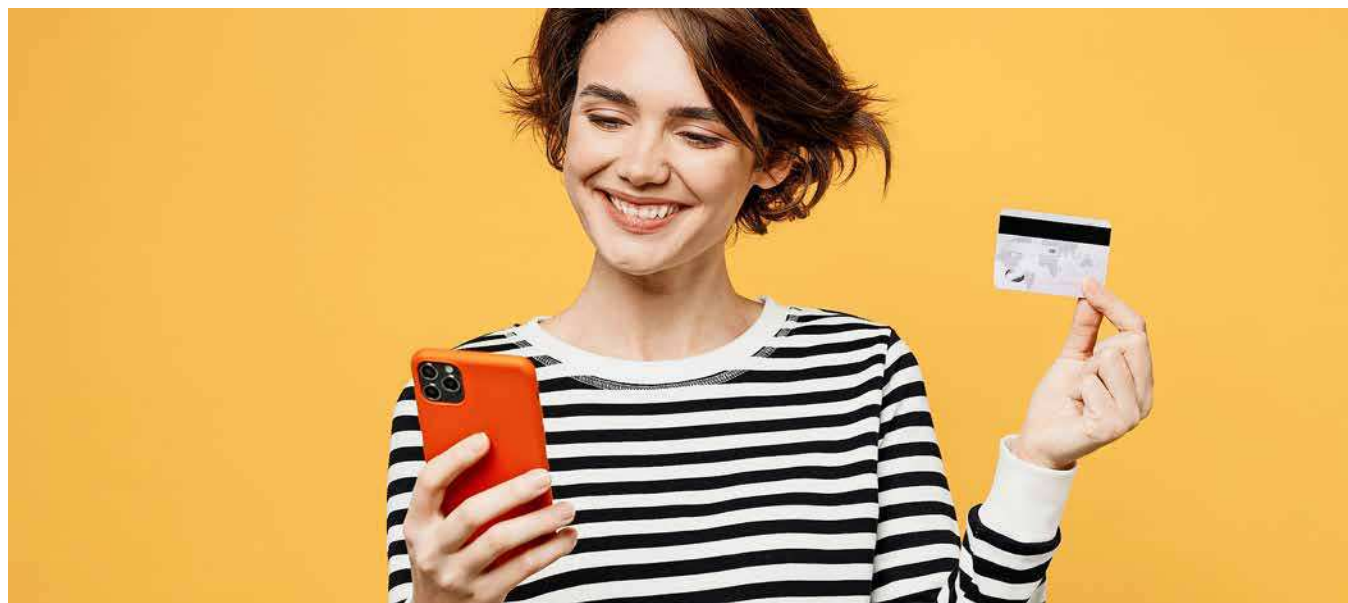
Anzahlungen oder Abschlagszahlungen vereinbaren

Anzahlungen oder Abschlagszahlungen verschaffen finanzielle Sicherheit. Trotzdem sollten Betriebe sie nicht bei jedem Auftrag vereinbaren: „Auf Kunden kann es abschreckend wirken, wenn Sie

„Eine pünktliche Rechnung ist die Grundlage für eine pünktliche Bezahlung.“

Julian Berghem,
Betriebsberater bei der
Handwerkskammer für Ostfriesland

Foto: VDI Studio ffsStudio - stock.adobe.com



Wer mehrere Möglichkeiten bietet, die Rechnung zu bezahlen, vergrößert die Chance auf eine schnelle Bezahlung.

schon bei kleineren Summen eine Anzahlung verlangen“, meint Berghem. Kleinere Summen sollten Betriebe vorstrecken können.

Für ihn liegt die Grenze bei 10.000 Euro: „Ab dieser Summe sollten Handwerker bei Aufträgen auf jeden Fall überlegen, wie sie sich finanziell absichern, damit sie am Ende nicht leer ausgehen.“

Sie haben schon große Teile des Auftrags fertiggestellt und warten noch auf die Innentüren, damit Sie das Projekt abschließen und die Schlussrechnung schreiben können? Dann sollten Sie laut Berghem prüfen, ob Sie zumindest schon Teilleistungen abrechnen können. Allerdings rät der Betriebsberater in solchen Fällen zur Transparenz: „Schicken Sie dem Kunden die Rechnung nicht kommentarlos, sondern erläutern Sie Ihr Vorgehen.“

Auf Warnsignale achten

Sie besuchen den Kunden zu Hause und bei Ihnen macht sich ein ungutes Gefühl breit? Zum Beispiel weil dort völliges Chaos herrscht, stapelweise ungeöffnete Rechnungen rumliegen, der Kunde ausweichend antwortet oder das Luxusauto vor der Haustür nicht zur spartanischen Inneneinrichtung passt? Dann sollten Sie laut Berghem die Bonität des Kunden prüfen:

- Bei **Privatkunden** lasse sich die Bonität mithilfe von Wirtschaftsauskunfteien wie Schufa oder Bürgel prüfen.
- Bei **Geschäftskunden** könne sich ein Blick in den Bundesanzeiger lohnen. Auch Informationen aus Handels- und Schuldenregister können weiterhelfen. ANNA-MAJA LEUPOLD ■

17.-18. Oktober 2023
Halle 45 | Mainz

DAS EVENT

für Mobilitätsverantwortliche

EIN AUSZUG AUS DEM PROGRAMM



Bartalk: Wird und muss das Ende der User-Chooser-Car-Policy kommen?

Axel Schäfer
Geschäftsführer und Vorstandsmitglied
Bundesverband Betriebliche Mobilität e.V.



Barcamp: New Work meets New Mobility

Martha Marisa Wanat
Mobilitätsexpertin und Buchautorin



Quick Insight: Rechtliche Fallstricke bei der Umsetzung von E-Mobilität

Dr. Katja Löhr-Müller
Rechtsanwältin der Kanzlei Groth Müller
und Fachreferentin zum Fuhrparkrecht

E-Mobility

Fleet Management

New Mobility



bfp FORUM
meet your mobility solutions

JETZT SCANNEN FÜR
MEHR INFOS & TICKETS!



bpfforum.de

Jetzt deutlich digitaler

Ab nächstem Frühjahr fahren Mercedes Vito und e-Vito in geschärfter Form vor. Und erstmals auch mit MBUX.

Klein und gewöhnlich? Das ist nichts für Mercedes-Benz. So kündigen die Stuttgarter nun die Neuausrichtung ihrer Transporter-Sparte Mercedes-Benz Vans vollmundig als „Die neue Dimension V“ an. Nicht mehr, aber auch nicht weniger soll es sein. Teil der Strategie ist es, zweigleisig zu fahren und zumindest vor Kunden eine scharfe Trennlinie zwischen dem privaten und dem gewerblichen Bereich zu ziehen. Das Ziel der zweigleisigen Ausrichtung: die unterschiedlichen Kundenwünsche noch besser anzusprechen und die jeweiligen Anforderungen noch fokussierter abzudecken. Und unter diesem Stern steht auch die Modellpflege von Vito und e-Vito, von Mercedes-Benz wie beim Facelift der Pkw-Varianten V-Klasse und EQV hochtrabend „Modell-Attraktivierung“ genannt.

„Fokussierter Premiumansatz“ für die Transportermodelle

Während für die Pkw-Ableger V-Klasse und EQV wie für alle anderen Untertürkheimer Pkw-Modelle auch die Luxusstrategie gilt, verfolgt Mercedes-Benz für die gewerblichen Transporter Vito und e-Vito einen fokussierten Premiumansatz. Mit der kommenden modularen und skalierbaren Transporter-Elektroplattform „Van Electric Architecture“ (Van.EA) will Mercedes-Benz Vans diesen strategischen Wandel 2026 vollständig umsetzen. Mit ihr wolle man bis 2030 sowohl im privaten als auch im gewerblichen Modellportfolio bei den Transportern einen Elektro-Anteil von mehr als 50 Prozent erreichen. Bis die ersten Mercedes-Transporter auf dieser neuen Plattform erscheinen, vergehen aber noch rund drei Jahre. Die überarbeiteten Vito und e-Vito sowie ihre Pkw-Ableger V-Klasse und EQV markieren daher einen wichtigen Zwischenschritt auf diesem Weg.

MBUX erstmals auch für Vito und e-Vito

So hat Mercedes-Benz seinen mittelgroßen Vorzeige-Transporter Vito und dessen elektrischen Bruder e-Vito also kräftig aufgemöbelt. Was Stuttgart unter dem Schlagwort „Modell-Attraktivierung“ genau versteht, zeigt sich bei den Transporter-Klassikern vor allem am Ex- und Interieur sowie an Technik und Ausstattung. Standesgemäßer Komfort ist ohnehin eine Selbstverständlichkeit. Auch



Die geschärfte Front der Großraumlimousinen V-Klasse und EQV findet sich auch an Vito und e-Vito wieder.

10,25

ZOLL misst der Touchscreen des erstmals in Vito und e-Vito verfügbaren MBUX-Systems.

bei Vito und e-Vito wurde das optische Erscheinungsbild analog zu den Großraumlimousinen gehörig aufpoliert, Front- und Heckansicht wurden ordentlich feingeschliffen. Am meisten dürften sich Gewerbetreibenden indes über die aktuelle Generation des fortschrittlichen Infotainmentsystems MBUX freuen, das Mercedes erstmals auch in Vito und e-Vito verbaut und das bei den mittelgroßen Transportern künftig ab Werk an Bord sein wird.

Das intelligente und intuitiv bedienbare MBUX liefert auch Handwerkern und Gewerbetreibenden etliche digitale Extras. Dazu gehören beispielsweise kostenfreie Dienste wie ein Wartungs-, Unfall- oder Pannemanagement. Via „Mercedes Me“-App können zudem Türen ver- und entriegelt sowie Fenster geöffnet und geschlossen werden. Insgesamt lassen sich darüber hinaus bis zu sieben individuelle Profile unter anderem mit den letzten Navigationszielen oder den jeweiligen Lieblingsradiosendern hinterlegen.

Der e-Vito kann wiederum dank MBUX erstmals auch in das Stromer-Ökosystem eingebunden werden, das unter anderem aus einem intelligenten Navi inklusive einem aktiven Reichweitenmanagement sowie verschiedenen cloudbasierten Diensten und Apps besteht. Die Bedienung erfolgt über das Zentraldisplay. Bei den Fahr- und Sicherheitsfeatures

wurde für Vito und e-Vito das neue Paket „Attention Assist“ zusammengestellt. Zu den vielen Helferlein zählen zum Beispiel Spurhalter, Tempomat, Abstands-, Totwinkel-, Geschwindigkeits- und der weiterentwickelte Bremsassistent samt neuer Kreuzungsfunktion.

E-Heckklappe für die Personentransporter

Des Weiteren ist für den Mercedes Vito Mixto sowie den Vito Tourer und den e-Vito Tourer – also die gewerblichen Personentransporter – erstmals eine elektrische Heckklappe erhältlich, die das Be- und Entladen spürbar bequemer machen soll. Die gewerblichen Modelle mit Automatikgetriebe verfügen zudem ausstattungsabhängig über eine elektrische Parkbremse. Kastenwagen und Co. lassen sich darüber hinaus über die Varianten Base, Pro und Select auf individuelle Bedürfnisse zuschneiden.

Vito und e-Vito bieten als Kastenwagen ein Ladevolumen von bis zu 6,6 Kubikmeter und als Tourer auf Wunsch bis zu neun Sitzplätze. Ob und was unter der mächtig herausgeputzten Haube passiert, bleibt bislang noch ein Geheimnis. Das Gleiche gilt für die Preise, denn die hat Mercedes für seine gelifteten Transporter ebenfalls noch nicht verraten.

MICHAEL NEHER



Für die gewerblichen Personentransporter bietet Mercedes erstmals eine elektrische Heckklappe an.



Deutlich digitaler als zuvor: Mit dem Facelift hält auch MBUX Einzug in Vito und e-Vito.



Bis zu 6,6 Kubikmeter Ladevolumen bieten Vito und e-Vito je nach Ausführung auch nach dem Facelift.



Autor Michael Neher am gelifteten Mercedes e-Vito: Schärfere Optik für den Transporter, vor allem aber mehr Digitalisierung.

Verwirrspiel schützt vor Buße nicht

Ein Porsche wird geblitzt. Der Halter versucht, sich mit Falschangaben herauszuwinden. Als er ein Fahrtenbuch führen muss, wechselt er das Fahrzeug. Kommt er damit durch?

Der Fall: Innerorts wird ein Porsche mit einer Geschwindigkeit von 77 Stundenkilometern geblitzt. Daraufhin wird gegen den Fahrzeughalter ein Ordnungswidrigkeitsverfahren eingeleitet. Doch der Mann behauptet, er habe den Porsche am Tag der Tat nicht gefahren. Er nennt der Behörde aber den Namen und die Adresse des Fahrers.

Kurz darauf meldet sich die benannte Person per Brief bei der Buß-

geldstelle und räumt den Geschwindigkeitsverstoß ein. Die Behörde verhängt deshalb ein Bußgeld. Als das Geld trotz Mahnung nicht überwiesen wird, leitet die Bußgeldstelle weitere Ermittlungen ein. Dabei stellt sich heraus, dass es die vom Porsche-Halter genannte Person überhaupt nicht gibt.

Infolgedessen verdonnert die Behörde den Porsche-Halter, für sechs Monate ein Fahrtenbuch zu führen, und verhängt ein Bußgeld von rund 100 Euro. Der Mann hält die Strafe für unverhältnismäßig und klagt. Vor dem Verwaltungsgericht (VG) Lüneburg gibt er an, dass er den Porsche vor dem Geschwindigkeitsverstoß verkauft habe. Er besitze jetzt einen Mercedes. Außerdem sei das Bußgeldverfahren gegen ihn eingestellt worden.

Vor dem Verwaltungsgericht Lüneburg hatte der Porsche-Halter

keinen Erfolg. Die Richter sahen es als erwiesen an, dass er „schlicht falsche Angaben“ getätigt hatte. Das Gericht stützte die Entscheidung auf § 31a Straßenverkehrs-Zulassungs-Ordnung (STVZO). Danach können Behörden eine Fahrtenbuchaufgabe gegen den Fahrzeughalter verhängen, wenn der Fahrer nach einem Verkehrsdelikt nicht ermittelt werden kann. Die Behörde kann ein oder mehrere Fahrzeuge bestimmen, für die ein Fahrtenbuch geführt werden muss. Der Halter habe im Ordnungswidrigkeitsverfahren gezeigt, dass er „nicht willens ist, zu einer ordnungsgemäßen Ermittlung des Fahrzeugführers beizutragen“.

ANNA-MAJA LEUPOLD

VG Lüneburg: Urteil vom 17. Oktober 2022, Az. 1 A 139/21

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
128. Jahrgang

Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover,
Hildesheim-Süd-niedersachsen, Magdeburg,
Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft
Bentheim, Ostfriesland.

Verlag:
Schlütersche Fachmedien GmbH
Ein Unternehmen der Schlüterschen Mediengruppe
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
irmke.froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
joerg.wiebking@schluetersche.de
Denny Gille, Tel. 0511 8550-2624
denny.gille@schluetersche.de
Martina Jahn, Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de

Anna-Maja Leupold, Tel. 0511 8550-2460
anna-maja.leupold@schluetersche.de

Content Management:
Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456
torsten.hamacher@schluetersche.de
Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550
antje.todt@schluetersche.de

Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grube
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs

Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Anzeigenleiterin)
Tel. 0511 8550-2647
tanja.ehlerding@schluetersche.de
Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566
kai.burkhardt@schluetersche.de

Ralf Niemeyer
(Regionalverkauf Oldenburg, Osnabrück-
Emsland-Grafschaft Bentheim und Ostfriesland)
Tel. 0441 9353-140, niemeyer@kuw.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Mediadaten 2023

Druckunterlagen:
anzeigen@ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522

Abonnement-Service:
vertrieb@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-8822

Erscheinungsweise:
monatlich

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 46,00 inkl. Versand und MwSt.
Studierende € 28,00

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck: NOZ Druckzentrum,
Weiße Breite 4, 49084 Osnabrück

Genderneutrale Sprache Die Publikation richtet sich, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist, an alle interessierten Personen, unabhängig vom Geschlecht. Wir bemühen uns um eine geschlechterneutrale Sprache, weisen aber darauf hin, dass wir in bestimmten Fällen wegen der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit nur die männliche Form verwenden. Gleichbehandlung ist uns wichtig, Diversität nehmen wir als Chance für die Zukunft wahr.



Porsche-Halter hilft nicht bei der Aufklärung eines Verkehrsverstößes: Die Bußgeldstelle verhängt eine Fahrtenbuchaufgabe.

„Nicht nur fragen, sondern auch zuhören“

Wie schafft die Wirtschaft die Transformation? Der Vorsitzende der Landesvereinigung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN) Eckhard Stein hat diese Vorschläge.

Braucht es eine Investitionsprämie, damit die Klima- und Mobilitätswende gelingen kann?

» **Eckhard Stein:** Die große Herausforderung der Transformation ist, dass die zeitlichen Horizonte sehr eng sind. Das erzeugt enormen Druck. Daher ist eine Investitionsprämie notwendig, um die Investitionen anzustoßen und die neuen Zielvorgaben zu erreichen. Wir würden zumindest für die meisten Betriebe keine Förderung brauchen, wenn wir einen vernünftigen Zeitrahmen hätten.

Wenn der Zeitplan gelockert würde, könnten wir Fördergelder sparen?

» **Stein:** Ja, ich bin davon überzeugt, dass wir den Förderaufwand reduzieren, wenn wir die Transformation zeitlich entzerren. Wir haben uns zu sehr daran gewöhnt, dass der Staat alles fördern kann. Aber wir müssen erkennen, dass das in Zukunft nicht mehr möglich ist. Denn die Förderung tragen am Ende wir alle gemeinsam als Gesellschaft.

Sollte dann der Transformationsstrompreis überhaupt kommen?

» **Stein:** Ja, unbedingt, aber Entlastungen bitte nicht nur für die Industrie. Entlastungen brauchen wir auch für die anderen energieintensiven Betriebe. Sonst fallen sie durchs Raster. Bäcker oder Fahrzeuglackierer zum Beispiel haben dann Wettbewerbsnachteile. Und die müssen kompensiert werden.

Unterstützt da nicht die gerade nachgebesserte Wirtschaftshilfe Niedersachsen?

» **Stein:** Ja, es ist gut, dass nachgebessert wurde und Empfehlungen von unserer Seite aufgenommen wurden. Aber auch mit den neuen Konditionen werden wir viele Betriebe nicht erreichen. Es muss eine Entlastung in einer größeren Breite erzielt werden, die Wirtschaftshilfe richtet sich an die besonders hart betroffenen Betriebe.

Neben der Reduzierung der Stromsteuer fordern Sie auch die Senkung der Netzentgelte in Niedersachsen ...

» **Stein:** Warum sollen wir höhere Netzentgelte zahlen als unsere Kollegen im Süden? Wir bauen hier die Windräder und setzen uns damit besonders für



Zuhören ist für Eckhard Stein auch im Redaktionsgespräch ein wichtiges Kriterium, um anschließend klar Position zu beziehen.

die Energiewende ein. Dann können wir nicht auch noch die höheren Kosten tragen. Wichtig sind faire Kostenverhältnisse bei der Finanzierung der Energiewende. Wir lehnen jede Form der Wettbewerbsverzerrung ab.

Also eine gemeinsame Kraftanstrengung deutschlandweit?

» **Stein:** Nur dann wird die Klimawende gelingen und gemeinsam können wir das auch schaffen. Die Gesellschaft insgesamt ist gefordert. Wir müssen die Bürgerinnen und Bürger mitnehmen und viel besser informieren. Alle müssen erkennen, dass wir in einer etwas härteren Phase auf immer noch hohem Niveau vielleicht zurückstecken müssen. Natürlich gibt es Fälle, die Unterstützung brauchen. Das müssen wir auch weiterhin gemeinsam leisten.

Wer verursacht die Defizite in der Kommunikation?

» **Stein:** Die Landesregierung in Niedersachsen kommuniziert grundsätzlich sehr gut und verlässlich, auch wenn wir manchmal anderer Meinung sind. Wir haben uns in Niedersachsen auf eine breite Entlastung für alle Betriebe verständigt und erwarten jetzt, dass sie das auch auf die Bundesebene trägt. Das Hauptproblem aktuell ist aber die Bundesebene und da besonders das Wirtschaftsministerium.

Hat Herr Habeck nur ein Kommunikationsproblem?

» **Stein:** Nein, er hat leider auch nicht die Nähe zum Kleinbetrieblichen Sektor. Herr Habeck denkt ihn nicht mit und weiß nicht, wie Wirtschaft denkt. Das muss er auch nicht unbedingt. Warum hört er uns als Experten nicht zu? Unsere Verbände werden zwar

„ Wir haben uns zu sehr daran gewöhnt, dass der Staat alles fördern kann.“

Eckhard Stein,
LHN-Vorsitzender

gefragt, aber die Stellungnahmen, die sie trotz sehr kurzer Vorläufe abgeben, werden nicht wahrgenommen. Das Ergebnis scheint vorher schon festzustehen. Auf Landesebene ist das anders, man fragt uns nicht nur, sondern hört uns auch.

Was die Klimawende zudem ausbremsen könnte, sind fehlende Arbeitskräfte. Sollten Gesellen durch Helfer unterstützt werden?

» **Stein:** Die Landesvereinigung Bauwirtschaft hat das aus meiner Sicht sehr sinnvolle Projekt „Helfende Hände“ auf den Weg gebracht. Über sechs Monate werden Menschen angelernt, die über die Arbeitsagentur kommen und in einer Ausbildung nicht bestehen können. Für die meisten Arbeiten, die im Zuge der Klimawende anfallen, sind zwei Hände von Fachkräften nötig, aber die dritte und vierte Hand kann die von Angelernten sein. Mit Blick auf die Klimawende haben wir akuten Handlungsbedarf, daher sind die „Helfenden Hände“ eine sehr gute Lösung. Wenn die große Welle vorbei ist, haben diese jungen



Fotos: Torsten Hamacher

Menschen die Chance, ihr angelerntes Wissen in eine Ausbildung einzubringen, und werden dann vielleicht Fachkräfte von morgen.

Bildungsträger und Hersteller initiieren gerade ähnliche Konzepte bis hin zu verkürzten Ausbildungsgängen ...

» **Stein:** Was ich strikt ablehne, ist die vorgeschlagene Schmalspurausbildung zum Installateur Wärmepumpen in zwei Jahren. Das ist nicht zu schaffen. Denn die Azubis müssen das ganze System Haus verstehen und beherrschen. Sonst sind sie nach dem Abklingen der Welle auf dem Arbeitsmarkt schwer vermittelbar. Daher bin ich für eine breite Ausbildung, in der ein Fundament aufgebaut wird. Dann haben Fachkräfte immer gute Berufsaussichten, weil sie flexibel auf Marktveränderungen reagieren können.

Verliert das Handwerk in der Klimawende Arbeitskräfte an die Hersteller?

» **Stein:** Ja, Hersteller bieten mehr Geld. Die Mitarbeitenden haben kurzfristig einen hohen Verdienst, aber später Probleme auf dem Arbeitsmarkt. Wir Handwerker könnten auch höhere Löhne zahlen, wenn wir bei den Personalkosten nicht so belastet wären. Die Gesellschaft muss sich überlegen, ob die Sozialversicherungssysteme weiterhin über den Faktor Arbeit finanziert werden können. Aus meiner Sicht schaffen wir die Transformation nur, wenn wir über andere Formen der Finanzierung nachdenken.

(Das Interview führten Irmke Frömling und Jörg Wiebking.)



Empfangen Eckhard Stein und LHN-Hauptgeschäftsführerin Hildegard Sander (r.) in der NH-Redaktion: Jörg Wiebking und Irmke Frömling.

Ehrenamt im Handwerk stärken

Über die Zukunft des Ehrenamts im Handwerk tauschten sich die Vizepräsidenten der Arbeitnehmersseite aus den norddeutschen Kammern aus.

„Ehrenamt ist der Kitt, der unsere Gesellschaft zusammenhält“, sagte Stephanie Wlodarski, Vorstandsmitglied der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN), auf der Arbeitstagung in Lübeck. Es sei von entscheidender Bedeutung, junge Menschen für das Ehrenamt zu begeistern und ihnen die Vorteile einer aktiven Mitgestaltung aufzuzeigen.

In Zukunft sei es wichtig, bei der Ehrenamtsansprache auch die Bedürfnisse und Herausforderungen der Ehrenamtlichen selbst in den Fokus zu rücken und ihnen eine Plattform zu bieten, betonte Pastorin und Autorin Cornelia Coenen-Marx. Von welchem unschätzbaren Wert das ehrenamtliche Engagement ist, müsse stärker vermittelt werden, stellte Armin

Pialek von der Deutschen Stiftung für Engagement und Ehrenamt klar. Ehrenamt zeige immer die eigene hohe soziale Verantwortung, sagte er.

Kreishandwerksmeister Carsten Groth berichtete von seinem Ehrenamt, das ihm die einzigartige Möglichkeit gebe, den eigenen Fachbereich aktiv mitzugestalten und die Interessen der Branche zu vertreten. Der Inhaber der Lübecker Zimmerei Groth & Ramm betonte, dass ein Ehrenamt zwar Zeit und Einsatz erfordere, dass ihm sein Engagement aber eine besondere Zufriedenheit gebe.

Handwerkspastorin Hille de Maeyer sagte, sie wünsche sich, dass die Vielfalt des Handwerks sich auch in der Vielfalt der Ehrenämter – nicht nur im Handwerk – abbildet. (JA)

HORNBACH

Es gibt immer was zu tun.

Alles fürs Handwerk.

Und Services für Profis wie Dich.

ProfiService
Persönliche Ansprechpartner
und Kauf auf Rechnung.

Lieferservice
HORNBACH bringt's: Flexible
Kran- oder LKW-Anlieferung.

BOELS Mietservice
Professionelle Maschinen und
Werkzeuge zum Mieten.

Produkte nach Maß
Individuelle Maße für viele
Sortimente.

**Infos und Vorteile für
Handwerk und Gewerbe
unter hornbach-profi.de**

**Oder direkt
beim ProfiTeam
im Markt.**



Hussein Kerri,
Integrationsberater
0441 232-240, kerri@hwk-oldenburg.de

BERATER INFORMIEREN

Migranten als Nachwuchskräfte

Qualifizierte Fach-, Arbeits- und insbesondere Nachwuchskräfte braucht unsere Wirtschaft heute mehr denn je. Gerade auf das Handwerk kommt eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung der Energie- und Klimawende zu. Hierfür brauchen Handwerksbetriebe „tatkräftige Hände“ und versuchen vermehrt Menschen mit Migrationshintergrund, Fluchtgeschichte oder aus dem Ausland anzuwerben.

Kräfte werden gebündelt

Die Landesregierung und die sechs niedersächsischen Handwerkskammern setzen dabei mit dem IHAF-Projekt (Integrationsprojekt handwerkliche Ausbildung für Flüchtlinge und Asylbewerber) ein Zeichen, dass Integration und Nachwuchskräftegewinnung Hand in Hand gehen. Zugewanderte sollen als qualifizierte Fachkräfte integriert werden, um eine Win-Win-Situation für Geflüchtete, Betriebe und Gesellschaft entstehen zu lassen.

Direkte Hilfen

Die berufliche Integration verlangt Geflüchteten und Betrieben gleichermaßen viel Einsatz ab. Die IHAF-Berater unterstützen und begleiten deshalb bei der Berufsorientierung in Deutschland. Sie helfen Interessierten und Betrieben durch Vermittlung im Bereich Praktika, Einstiegsqualifizierung, Ausbildung und beraten Flüchtlinge und Handwerksbetriebe auch über die rechtlichen Rahmenbedingungen am deutschen Arbeitsmarkt.

Weitere Informationen zum Projekt:

www.hwk-oldenburg.de unter dem Reiter Ausbildung - Infos für Betriebe

Reise ins Blaue

In der Blaudruckerei in Jever wird altes Handwerk von einer jungen Chefin gelebt.

Foto: Sarah Lehmler



Blaudruckerin Sabrina Schuhmacher bei der Vorbereitung des Papps für den Druck.

Foto: Fenja Gralla

**TAG DES
HANDWERKS**
16.09.2023

Tag des Handwerks

DIE TECHNIK DES BLAUDRUCKS wurde 2018 von der UNESCO zum Immateriellen Weltkulturerbe erklärt. Der diesjährige Tag des Handwerks am 16. September fokussiert sich passend dazu unter dem Motto „Wir machen, was unser Land ausmacht“ auf die Kultur des Handwerks. Die Blaudruckerei in Jever veranstaltet dazu einen Tag der offenen Tür. Dort kann von 10 bis 14 Uhr das urale Handwerk live erlebt und natürlich im Produktsortiment gestöbert werden.

Wer Sabrina Schuhmacher in ihrer Blaudruckerei in Jever besucht, betritt eine andere Welt. Denn das Gebäude stammt ebenso wie die Technik selbst aus vergangenen Zeiten. Ursprünglich in Indien erfunden, kam der Blaudruck vor ca. 400 Jahren nach Europa und wurde hier schnell beliebt. Zur Blütezeit gab es unzählige Druckereien – heute sind es in ganz Deutschland nur noch ein knappes Dutzend. Um diese Traditionsarbeit zu bewahren, hat Gründer Georg Stark deshalb in dem Jever Speicher von 1822 vor über 30 Jahren der Kunst des Blaudrucks ein lebendiges Denkmal gesetzt.

2021 konnte die gebürtige Bassumerin Sabrina Schuhmacher die Manufaktur übernehmen. Nicht immer ganz leicht, denn: „eine Anleitung in dem Sinne gibt es nicht, es wird ganz viel nach Gefühl gearbeitet.“ Das macht für die 25-Jährige aber gleichzeitig auch die Begeisterung für dieses Handwerk aus. „Ich lerne täglich mehr dazu und kann mich immer weiter ausprobieren“ erzählt sie. „Dadurch ist jeder Tag spannend!“ Kennengelernt hat sie die Technik als sie für die Abschlussarbeit ihres Modedesign-Studiums besondere Stoffe gesucht hat. Diese fand sie in der Blaudruckerei in Jever – und ist direkt geblieben. „Ich plane fest, die nächsten 30 Jahre hier zu leben und zu arbeiten.“

Kunstvoller Druckprozess

Für den Blaudruck entscheidend sind die sogenannten Model – in diese Druckstöcke sind die filigranen Muster geschnitzt. An die 600 aus verschiedenen Epochen besitzt die Werkstatt in Jever „davon habe ich bestimmt gerade erstmal die Hälfte ausprobiert“, lacht Sabrina Schuhmacher.

Der Druckprozess selbst ist aufwendig und erfordert viel Fingerspitzengefühl. Zuerst muss der Papp – eine Harzmischung – angerührt und auf den ausgesuchten Model aufgetragen werden. Um zu wissen wann die richtige Konsistenz erreicht ist, hat sie einen kleinen Trick: „Wenn man den Model eindrückt und es ein tolles Schmatzgeräusch gibt – dann ist es ideal.“ Der Model mit dem Papp wird dann auf den Stoff gedrückt und muss um ganze Stoffbahnen zu füllen jedes Mal genau aneinander platziert werden.

Nachdem der Stoff so bedruckt wurde, muss er nun zwei Wochen trocknen. Erst danach kommt die Indigofarbe zum Tragen. Diese wird in der Kufe angerührt – wie ein richtiger Hexenkessel sieht das dann aus. Der Stoff wird dort in mehreren Durchgängen immer wieder minutenlang eingetaucht – mit jedem Tauchgang intensiviert sich das Blau. Zum Schluss muss das Ganze dann noch per Hand gründlich gewaschen werden, um die Harzschicht zu lösen.

Ein herausfordernder Herstellungsprozess, den die junge Blaudruckerin aber mit viel Hingabe und Leidenschaft ausführt. „Ich freue mich, dass ich dieses jahrhundertalte Wissen am Leben halten und weitergeben kann.“ Deshalb ist die Tür für Durchschaff auch immer geöffnet, „da die Werkstatt und der Laden nur durch die Theke getrennt sind, kann man uns direkt bei der Arbeit zuschauen.“

Wer den ganzen Herstellungsprozess erleben möchte, darf auch eine Handwerksvorführung buchen. Sabrina Schuhmacher beantwortet dabei gerne alle Fragen und lässt das Publikum ihr „Blaues Wunder“ miterleben.

SARAH LEHMLER

Homepage: www.blaudruckerei.de

Serienreif: Einlagen aus 3D-Drucker

Bei Evers Schuh & Fußgesundheits spart die Digitalisierung viel Material und Energie. Die neuen Einlagen sind atmungsaktiv, vegan und recyclebar.

Vor den Augen der Kundschaft läuft ein 3D-Drucker. Das Gerät zeigt an, dass 52 Prozent der Programmierung abgearbeitet sind. Das entstehende Produkt ist schon deutlich zu erkennen: eine orthopädische Maßeinlage.

Helmut Evers blickt auf und erklärt, dass die Technik inzwischen verschiedene Härten drucken kann. Der Geschäftsführer von Evers Schuh & Fußgesundheits in Oldenburg hat seine Meisterprüfung vor 30 Jahren abgelegt und sich kurz darauf selbstständig gemacht. Was jetzt mit 3D in Serie geht, beeindruckt ihn sehr.

„Wir können Zonen bestimmen und maximale Individualität erreichen. Maßeinlagen aus dem 3D-Drucker sind atmungsaktiv, vegan und recyclebar“, sagt Evers. „Schritt für Schritt geht es nachhaltig in die Zukunft.“

Im Vergleich mit der herkömmlichen CNC-Fräse, bei der drei Viertel des Materials in den Müll wandern, ist das 3D-Verfahren kreislauffähig. Der

”

Wir können
maximale
Individualität
erreichen.

Helmut Evers,
Orthopädie-
schuhmachermeister

Chef von 20 Mitarbeitern ergänzt: „Bei der Rücknahme wird das Material geschmolzen und zu neuen Fäden verarbeitet.“

Im vergangenen Jahr hat der Betrieb schon angefangen, Schuhleisten und Probeschuhe im 3D-Druck herzustellen. Nach der Beratung und der Definition des Versorgungsziels werden die Füße von 3D-Lasern gescannt. „Auf dieser Grundlage konstruieren unsere Orthopädie-techniker die Einlagen mit einer CAD-Software“, erklärt Helmut Evers. Die Hälfte der Belegschaft ist in die Abläufe mit der 3D-Technik eingebunden. Zurzeit gibt es zwei Drucker im Betrieb. Die Herstellung einer Einlage dauert zwei bis vier Stunden. „Das wird schneller werden“, sieht der Orthopädie-schuhmachermeister bereits den nächsten Fortschritt für sein Gewerbe kommen.

Homepage des Betriebes:
www.gesunde-schuhe.org

Foto: Torsten Heidemann



Christiane und Helmut Evers stehen in ihrem Betrieb an einem 3D-Drucker. Bis der Faden von der Rolle eine Einlage geworden ist, dauert es – Stand heute – zwei bis vier Stunden.

Moin Handwerk

Die neue Podcast-Folge der Handwerkskammer dreht sich rund um das Thema Nachhaltigkeit und eine entsprechende Kennzeichnung für Betriebe.

Die achte Folge des Podcasts der Handwerkskammer ist online. Zu Gast ist Jens Nordmann, Chef der Nordmann Zimmerei in Friesoythe und Michael Metzler, betriebswirtschaftlicher Berater der Handwerkskammer. Gemeinsam mit Moderator Jan-Bastian Buck sprechen sie über ihre Zusammenarbeit auf dem Weg zum Nachhaltigkeitsiegel der niedersächsischen Handwerkskammern.

Die Zimmerei Nordmann ist vor allem auf energetische Sanierungen und Photovoltaikanlagen spezialisiert. „Das wir in puncto Nachhaltigkeit generell schon sehr gut aufgestellt sind, wusste ich“, schmunzelt Jens Nordmann. „Aber welche unserer Bereiche noch so dazu gehören, war mir nicht ganz klar.“

„Die meisten Menschen haben beim Thema Nachhaltigkeit sofort die Ökologie im Kopf“, weiß Michael Metzler. „Die anderen Säulen – Soziales und Ökonomie – gehören aber auch dazu und da ging es



Moderator Jan-Bastian Buck zusammen mit Zimmermeister Jens Nordmann und Betriebsberater Michael Metzler (v.l.).

vor allem darum, auch die Leistung des Betriebs in diesen Bereichen sichtbar zu machen.“

Den ganzen Weg zum Siegel kann man bei „Moin Handwerk“ auf allen gängigen Streaming-Plattformen wie iTunes, Spotify und Co. anhören.

Foto: Fenja Gralla

Der erste Selbstständige

Von der Flucht bis zur Existenzgründung: Friseurmeister Mohammed Juma eröffnet eigenen Salon in Rastede.

Mohammed Juma hat mit viel Leidenschaft sein langgestecktes Ziel erreicht und sich selbstständig gemacht. Aus Syrien im Jahr 2015 nach Deutschland gekommen, war er kurz darauf Teilnehmer des Integrationsprojekts handwerkliche Ausbildung für Flüchtlinge und Asylbewerber (IHAF).

Mittlerweile sind aus dem Projekt 150 Geflüchtete im Kammerbezirk schon Gesellen, sieben haben die Meisterprüfung bestanden und mit der Eröffnung seines Friseursalons in Rastede ist Mohammed Juma der erste selbstständige IHAF-Teilnehmer. „Mohammed hat seinen Weg gemeistert. Er hat die Sprache gelernt, die berufliche Laufbahn vorangebracht

und privat sein Glück gefunden“, fasst Hussein Kerri, Integrationsbeauftragter der Handwerkskammer, die vergangenen acht Jahre zusammen. „Gleich bei unserem ersten Treffen hat er Ziele formuliert“, erinnert sich Kerri.

Offen und neugierig hat Mohammed Juma die Deutschen gefragt, wie die Dinge in diesem Land funktionieren. Nach einer Kompetenzfeststellung durch das IHAF-Projekt und einem Praktikum begann er die Ausbildung zum Friseur. Das Bestehen der Gesellenprüfung habe ihn „stolz“ gemacht – und das Ergebnis der Meisterprüfung „mega-stolz“. Austausch und intensive Beratung fand er immer bei Hussein Kerri. Für die Existenzgründung hat

Foto: Torsten Heidemann



Handwerkskammer-Integrationsberater Hussein Kerri (li.) freut sich mit Mohammed Juma über dessen berufliche Erfolge.

der 30-Jährige als Angestellter in einem Oldenburger Salon vom Umgang mit den Auszubildenden bis hin zur Kalkulation sehr viel gelernt.

Infos zum Projekt: Hussein Kerri,
Telefon 0441 232-240



Raumausstattermeisterin Eva Rehbein kreierte eine Kabine für eine Kreuzfahrt auf dem Nil und schloss die Prüfung als Jahrgangsbeste ab.

Meisterhafte Kreuzfahrt

Zum Abschluss des Meisterkurses präsentierten die Raumausstatterinnen und Raumausstatter ihre Meisterkabinen und nahmen die Besucher mit auf Kreuzfahrt in spannende Urlaubsparadiese.

Fünf Monate lang haben sich 15 Raumausstatterinnen und Raumausstatter in der zur Handwerkskammer Oldenburg gehörenden Fachschule für Raumausstatter auf die Meisterprüfung in den Teilen I (Fachpraxis) und II (Fachtheorie) vorbereitet, dann war es soweit: Prüfungsaufgabe war es, eine Luxus-Kabine für ein Kreuzfahrtschiff zu einem vorgegebenen Thema einzurichten. Das konnte ein bestimmtes Motto oder auch die Darstellung der Reiseroute sein.

Mit Kreativität, handwerklichem Geschick und viel Liebe zum Detail stellten die Prüfungsabsolventen ihre meisterlichen Fähigkeiten in den Bereichen Bodenbelag, Wandbekleidung, Dekoration und Polsterung unter Beweis und schufen die unterschiedlichsten „Urlaubsparadiese“ quer über den Globus bis hin zum Kosmos und in die Unterwasserwelt. „Es hat viel Spaß gemacht und war schön zu sehen, wie alle an der Aufgabe gewachsen sind“, freuten

sich die Meister-Dozentinnen Anke Haak, Kerstin Dockmann und Anette Löhr über den erfolgreichen Abschluss aller 15 Meisterschülerinnen und -schüler.

Und auch der niedersächsische Landesinnungsmeister für das Raumausstatter- und Sattlerhandwerk, Frank Heinze, zeigte sich von den Abschlussarbeiten sehr beeindruckt: „Sie haben eindrucksvoll demonstriert, wie vielfältig und kreativ der schönste Beruf der Welt ist“, lobte er die Meisterinnen und Meister. Des Weiteren appellierte er an sie, ihr Wissen weiterzugeben, beispielsweise auch in den Fachverbänden, der Interessensvertretung des Raumausstatterhandwerks, denn nur so könne die Zukunft dieses Handwerks gesichert werden.

Meisterjubiläum und Auszeichnung

Damit leitete er über zur Verleihung von zwei Ehrenurkunden zum Goldenen Meisterjubiläum

an die Eheleute Gisela und Herbert Schang. Vor 50 Jahren (damals schon miteinander verlobt) haben sie an der früheren Bundesfachschule für das raumausstattende Handwerk e.V. ihre Meisterprüfung im Raumausstatterhandwerk bestanden und geben seitdem ihr Wissen auf vielfältige Art auch heute noch an den handwerklichen Nachwuchs weiter.

Auf Gisela Schang wartete noch eine besondere Überraschung: „Als langjährige Leiterin der heutigen Fachschule für Raumausstatter und wahrhaft engagierte Unterstützerin des Handwerks warst und bist du auch nach deinem offiziellen Ruhestand weiter werdend und beratend in Berufsschulen und im Verband tätig.“ Mit diesen Worten verlieh Heinze einer sichtlich gerührten Gisela Schang in Anerkennung ihrer besonderen Verdienste um den Berufsnachwuchs im Raumausstatter- und Sattler-Handwerk die Ehrenmedaille des Zentralverbands Raum und Ausstattung.



Fotos: HWK



Stolz und glücklich: Die 15 Teilnehmer des Meisterkurses.

Frank Heinze (re.) und Harald Gerjets gratulierten Gisela und Herbert Schang zu ihrem Goldenen Meisterjubiläum.



Und solltet ihr mal zweifeln, denkt immer dran: Raumausstatter können das.

Anette Löhr, Meister-Dozentin

75 Jahre Meisterschule

Und noch ein Jubiläum gab es zu feiern. Die heute zur Handwerkskammer Oldenburg gehörende Fachschule für Raumausstatter wurde im Jahr 1948 als Bundesfachschule für das raumausstattende Handwerk e.V. gegründet. Seit nunmehr 75 Jahren werden dort jedes Jahr Raumausstatterinnen und Raumausstatter aus ganz Deutschland für den Meistertitel ausgebildet. Und Schulleiter Hajo Kreye versicherte: „Wir haben noch einiges vor und werden auch in Zukunft mit moderner Ausstattung und unserem engagierten Top-Team für eine qualifizierte Meisterausbildung im Raumausstatterhandwerk sorgen.“ MARTINA ARNDT ■

Bilder der Meisterkabinen: www.facebook.com/hwkoldenburg und www.instagram.com/hwk_oldenburg.



vr.de/weser-ems

Genossenschaftlich heißt, zuverlässiger Partner sein.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir sind die Banken mit der genossenschaftlichen Idee.

Als Wertegemeinschaft handeln wir partnerschaftlich, transparent und verantwortungsvoll. Bei uns kann man nicht nur Firmenkundin und -kunde, sondern auch Mitglied sein. Und den Unternehmenszielen unserer Mitglieder sind wir besonders verpflichtet. Wie, erfahren Sie hier: vr.de/weser-ems

Volksbanken Raiffeisenbanken

Statt Öl: Günstige Baustellenwärme

Versorgungsengpässe bei mobiler Wärme für Baustellen machten diesem Handwerker zu schaffen. Er entwickelte eine Alternative – die sogar Geld spart!

Das Gebäude steht, Strom- und Wasseranschluss sind vorhanden – eigentlich ist es bezugsfertig. Doch ein entscheidendes Detail fehlt: die Heizungsanlage! Vielerorts ist dieses Bauszenario seit einigen Monaten bittere Realität, weiß Ahmet Düman, Geschäftsführer der Osterhues Haustechnik. Mit seinem Oldenburger Handwerksbetrieb hat er sich unter anderem auf Planung und Installation von Wärme- und Kältetechnik für Gewerbe und Industrie spezialisiert. Dümans Service-Anspruch: Verzögert sich die Installation einer neuen Heizungsanlage wegen Lieferengpässen, will er Kunden eine zufriedenstellende Übergangslösung bieten können.

Mit mobilen Heizgeräten gelang so eine Überbrückung lange Zeit problemlos. Das änderte sich in den letzten Monaten, als der Markt für konventionelle mobile Heizgeräte plötzlich wie leer gefegt gewesen sei. Dümans Reaktion: In Kooperation mit dem Unternehmen Atec entwickelte er eine mobile Luft-Wasser-Wärmepumpe. Ihr Name: Mobicop. Die soll nicht nur einfach anzuschließen sein, sondern gegenüber konventionellen Mobil-Heizgeräten auch deutlich Kosten sparen. Dank Skalierbarkeit könne sie Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie Gewerbegebäude günstiger temperieren.

Das sind laut Ahmet Düman die Haupt-Einsatzgebiete einer solchen Anlage:

- mobile Heizung für unfertige Neubauten, in denen Wärme beispielsweise zum Trocknen des Estrichs benötigt wird,
- Notheizung für fertige Neubauten, in denen die Primärheizung noch fehlt,
- außerdem: Betriebsart zur Passivkühlung von Gebäuden.

„Im Einfamilienhaus kostet der Einsatz einer mobilen Heizung mit Heizöl pro Monat mehr als 1.200 Euro“, sagt Düman. „Mit unserer Anlage spart man mindestens ein Viertel der monatlichen Gesamtkosten.“

Kleines Unglück bringt Geschäftsidee

Die Idee zur Entwicklung entstand bei Osterhues aus einer Notlage heraus: Auf einer Baustelle, wo heute eine mobile Wärmepumpe des Unternehmens arbeitet, stand noch im Februar dieses Jahres ein mobiles Heizgerät auf Ölbasis. Bis ein Sturm aufzog und das Gerät nicht mehr stand – Totalschaden. Das Problem: „Es gab keine Ersatzlieferung“, erinnert sich Düman. Denn der Versorgungsengpass bei Öl- und Gaskesseln hätte die Industrie zu Hamsterkäufen bei mobilen Wärmegeräten veranlasst.

Dümans Überlegung: „Kann man so eine mobile Versorgung nicht auch mit einer Wärmepumpe sichern?“ Er stellte seine Idee der Atec GmbH vor, mit der er schon eine langjährige Geschäftsbeziehung pflegte. Die in Neu Wulmstorf ansässige Firma hatte sich ursprünglich auf Abgassysteme für Gas- und

Ölbrennwertkessel spezialisiert. Mit Eintreten der Energiekrise erweiterte der Hersteller sein Angebot schnell und entwickelte eigene Luft-Wasser-Wärmepumpen. Und die sollten mit einigen Modifikationen nun mobil für Wärme sorgen.

Zu den dafür nötigen Anpassungen gehört ein fahrbares Untergestell. Motorisiert und offroadgängig sollte es sein, damit es auf wenig befestigten Baustellenwegen leicht fahrfähig ist. Per Drehmechanismus am Haltegriff setzt es sich in Bewegung. Eine sehr wichtige Modifikation wurde auch am Wärmepumpensystem selbst vorgenommen: Der Pufferspeicher, der anders als die Wärmepumpe

normalerweise im Innern des zu beheizenden Gebäudes liegt, wurde gut isoliert mit der Wärmepumpe in ein kompaktes Gesamtsystem integriert. Dadurch könne die Wärmepumpe besonders schnell und einfach vor Ort installiert werden: Vor- und Rücklauf am bestehenden Heizsystem anschließen, CEE-Stecker zur Stromversorgung einstecken, fertig.

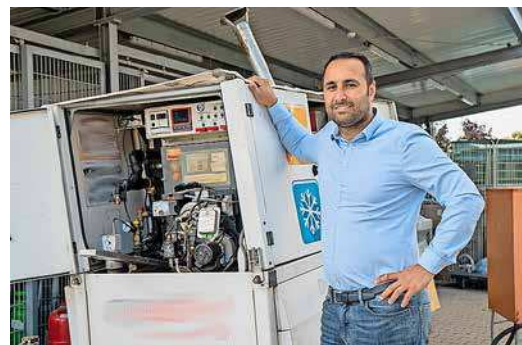
In ihrer Standard-Ausführung hat die mobile Wärmepumpe Mobicop laut Düman eine Heizleistung von bis zu 12,5 Kilowatt und eine Kälteleistung von 7 Kilowatt. Die verwendete Wärmepumpe sei in der Liste förderfähiger Wärmepumpen des Bundesamts für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle gelistet



Ihre Unterkonstruktion macht die mobile Wärmepumpe baustellengängig auch auf herausforderndem Untergrund.



Haben die Idee vorgebracht (v. l.): Heiko Bosse (Atec), Fabian von der Lage und Ahmet Düman (Osterhues).



Ein Totalschaden gab den Anstoß. Dieses mobile Heizgerät auf Ölbasis fiel einem Sturm zum Opfer.



Handwerksunternehmer Ahmet Düman mit einer 50-Kilowatt-Variante der mobilen Wärmepumpe. Blitzlicht lässt die Lamellen der Wärmetauscher blau aufleuchten.

Fotos: Denny Gilje

”

Die ersten Anlagen sind ausgeliefert.

Ahmet Düman,
Handwerksunternehmer

und die Anlage somit förderfähig. Eine 50-Kilowatt-Variante verwendet vier 12,5-kW-Wärmepumpen, die mit passender Steuerungstechnik und internem Glykol-Kreislauf zu einem System vereint wurden, das auf einen einachsigen Anhänger passt.

Für den Vertrieb haben Düman und Atec-Geschäftsführer Guido Jobst das Unternehmen Hanse-Wärme gegründet. Im August lief die Produktion an. Die ersten Systeme seien bereits ausgeliefert worden. Sie könnten ab 30 Euro pro Tag gemietet werden, so Düman, der Kaufpreis liege bei etwa 1.000 Euro pro Kilowatt Leistung. Sorgen um Nachahmer aus der Industrie macht er sich keine. DENNY GILJE

■ VIER FRAGEN AN

Eghlima Wehrmann

FIRMENNAME Mundus
WEBSITE www.mundus-hannover.de
ORT Hannover
GEWERK Konditorenhandwerk
MITARBEITERZAHL 13
FUNKTION Inhaberin



1. Was ist Ihr wichtigster Marketing-Kanal?

Instagram. Hier erreichen wir unsere Zielgruppe am besten.

2. Wie erschließen Sie sich neue Zielgruppen?

Wir entwickeln regelmäßig neue Produkte, die eine neue Zielgruppen ansprechen. Zuletzt haben wir eine Astroschokolade für jedes Sternzeichen entwickelt.

3. Welchen Stellenwert hat die Website für Ihren Betrieb?

Einen großen, da wir lange Zeit kein Ladengeschäft hatten. Die Website mit dem Online-Shop war daher für die Kunden die erste Anlaufstelle.

4. Wie wichtig ist Ihnen eine einheitliche Außenwirkung?

Sehr wichtig! Wir nutzen die Farben unseres Logos zum Beispiel für Bekleidung, Verpackung, Flyer und Merchandise-Artikel. Das schafft Wiedererkennungswert.

Foto: JonKay Photography

■ ZU GUTER LETZT

Zweiradmechaniker bringen E-Bike auf den Markt

Profis, die tagtäglich mit Pedelecs arbeiten, wissen genau, was ein gutes und langlebiges E-Bike auszeichnet. Die Betriebe der Zweiradmechaniker-Innung Oldenburg haben ihr Know-how jetzt gebündelt und für eine Kooperation mit zwei regionalen Firmen genutzt. Das Ergebnis: Heimatliebe – ein Bike mit elektrischem Antrieb. Das Pedelec wird unter der Traditions-marke Kreidler gefertigt.

Optische Besonderheit: Der Rahmen wird von den Koordinaten Oldenburgs geschmückt – der Geburtsstätte des Heimatliebe-Bikes. Zur Ausstattung gehören unter anderem ein Bosch-Performance-Motor, eine Shimano-Nexus-5-Gang-Nabenschaltung mit Rücktritt, hydraulische Scheibenbremsen, ein Rücklicht mit integrierter Bremslichtfunktion sowie ein im Rahmen integrierter 500-Watt-Akku. Das Modell Heimatliebe ist auf insgesamt 100 Exemplare limitiert.

Vertrieben wird das Bike ausschließlich über die Mitgliedsbetriebe der Zweiradmechaniker-Innung. Der Rahmen ist in drei unterschiedlichen Größen (50, 55 und 60 cm) erhältlich und kommt in der eleganten Farbkombination aus „Midnight matt“ und „Mattschwarz“ daher. (AML)

Weitere Infos: svg.to/ebike



Foto: Zweiradmechaniker-Innung Oldenburg



Foto: Anna - stock.adobe.com

Fleisch aus dem 3D-Drucker

Während es vegetarische und vegane Alternativen zu herkömmlichen Fleischprodukten schon lange gibt, könnte sich nun eine weitere Alternative durchsetzen: kultiviertes Fleisch aus dem 3D-Drucker.

Die Grill-Fans in Deutschland sind laut einer Umfrage des Digitalverbandes Bitkom offener dafür geworden. Jeder Fünfte könne sich vorstellen, diese Produkte zu essen. Vor vier Jahren waren es noch 13 Prozent. Wie muss man sich kultiviertes Fleisch vorstellen? Es wird aus tierischen Zellen in einem Bioreaktor produziert und mit Hilfe eines 3D-Druckers zu fleischähnlicher Struktur geformt. Das Verfahren sei jedoch noch nicht massentauglich.