Norddeutsches Handwerk

127. Jahrgang | Nr. 04 | 15. April 2022 — **Wirtschaftszeitung der Handwerkskammer Oldenburg** — www.hwk-oldenburg.de | Einzelpreis 1,50 €

Petition gestartet

Selbstständig und schwanger? Handwerksmeisterin Johanna Röh kämpft für besseren Schutz. **Seite 3**

Wir sind der Versicherungspartner **fürs Handwerk.**

Infos unter **www.signal-iduna.de**

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

Fotos: michelsass - stock.adobe.com | Henning Scheffen

Foto: TR-Wohnkonzepte

Digitalisieren ohne Altlasten

Dieses Paar hat sich von alten Strukturen verabschiedet und startet digital organisiert durch.

Wer würde nicht gerne ausgetretene Pfade verlassen und sich ganz frei neu aufstellen? Roxanne Greite und Handwerksmeister Timo Greite haben die Gelegenheit dazu genutzt. Nach Jahren der Selbstständigkeit hat das Paar 2021 gemeinsam ein Unternehmen neu gegründet. Zur Spezialität von TR-Wohnkonzepte gehört der Ausbau von Wohnräumen, Bädern und Küchen. Die digitalisierungsaffine Grafikerin verantwortet neben der 3D-Planung das Büro des Handwerksbetriebs. „Ich wollte alles digital von der Projektabwicklung bis zur Buchhaltung managen können“, sagt Roxanne Greite. Sie hat eine Software gefunden, mit der ihr das gelingt. **(DEG)**

So digital arbeitet der Betrieb: Seite 9

WEITERE THEMEN

Explodierende Preise
Expertin gibt Tipps zur optimalen Vertragsgestaltung. **Seite 2**

Geht es auch mit Humor?
Wie Sie mit Ihrer Stellenanzeige herausstechen können **Seite 5**

Gelungene Meisterfeier
570 Absolventinnen und Absolventen in Oldenburg geehrt. **ab Seite 14**

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.

Handwerkskammer Oldenburg

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

Wie sage ich es dem Kunden?

Die Explosion der Spritpreise trifft Betriebe und Auftraggebende. Das erschwert die Erhöhung der Anfahrtskosten. Doch es gibt Alternativen.

Die Abrechnung hat es in sich: 800 Euro Mehrkosten. Um so viel sind die Ausgaben für Sprit des SHK-Betriebs Dieter Hohe in Gehrden in den ersten vier Wochen seit dem Kriegsausbruch in der Ukraine gestiegen. „Das sind 30 Prozent mehr als im Vormonat“, berichtet Mitgeschäftsführerin Christiane Hohe.

Dass der Betrieb die Kosten an seine Kunden weitergeben muss, ist für die 53-Jährige keine Frage. „Ich schätze, im Durchschnitt sind es rund zehn Euro pro Auftrag mehr“, sagt Hohe. Sie könnte nun die Anfahrtskostenpauschale anpassen, alternativ habe sie an eine neue Energiekostenpauschale gedacht.

Kopfzerbrechen bereitet ihr jedoch die Reaktion der Auftraggebenden: „Die Kunden sind in den letzten Monaten griffiger geworden.“ Das liege zum Teil an den Belastungen durch die Pandemie, aber auch Medienberichte trügen dazu bei, in denen Handwerker „vorgeführt“ würden. „Die stellen alle unter Generalverdacht, auch die wirklich gut arbeitenden Betriebe.“ Die Folge: Über Angebotspreise werde weniger diskutiert, dafür mehr über abgerechnete Stunden und Fahrtkosten, berichtet Hohe. Für die Unternehmerin ist klar: „Die Nerven vieler Kunden liegen blank, die wollen nicht noch mehr negative Infos wie höhere Fahrtkosten oder eine Energiepauschale.“

Vorab genau über Kosten informieren

Mit dem Problem steht Christiane Hohe nicht alleine da. Auch andere Handwerker fragen sich, wie sie die höheren Spritpreise an ihre Kunden weitergeben sollen, berichtet Rechtsanwalt Hans-Georg Krahl. Der Jurist berät in Niedersachsen Betriebe der Landesfachverbände des Tischler- und des SHK-Handwerks.

„Kaufmännisch ist das eine klare Sache: Wer die Mehrkosten nicht in Rechnung stellt, zahlt sie aus eigener Tasche – und dafür gibt es keinen Grund“, ermutigt Krahl die Handwerker:

- Rechtlich gebe es keine Einwände gegen höhere kilometergenau abgerechnete oder pauschale Anfahrtskosten. Entscheidend sei jedoch, Kunden vor der Erteilung des Auftrags genau über die Kosten zu informieren. „Das ist eine zwingende Voraussetzung, sonst muss der Auftraggeber das nicht bezahlen“, warnt Krahl. Am sichersten sei es, sich das schriftliche Einverständnis einzuholen.

> Die Nerven vieler Kunden liegen blank.
>
> **Christiane Hohe,** Mitgeschäftsführerin

Foto: Privat

- Auch eine zusätzliche Energiekostenpauschale wäre möglich, ergänzt der Jurist. Der müssten die Kunden ebenfalls vorher zustimmen.
- Nicht zuletzt gebe es die Möglichkeit, die Mehrkosten in den Angebotspreis einzukalkulieren, zum Beispiel als höheren Materialpreisaufschlag.

Welches die richtige Methode sei, müsse jeder Betriebsinhaber selbst entscheiden. „Ich würde da den Weg des geringsten Widerstands gehen“, sagt Krahl. „Jeder kennt seine Kunden selbst am besten und weiß, welche Methode die geringsten Probleme erzeugt.“

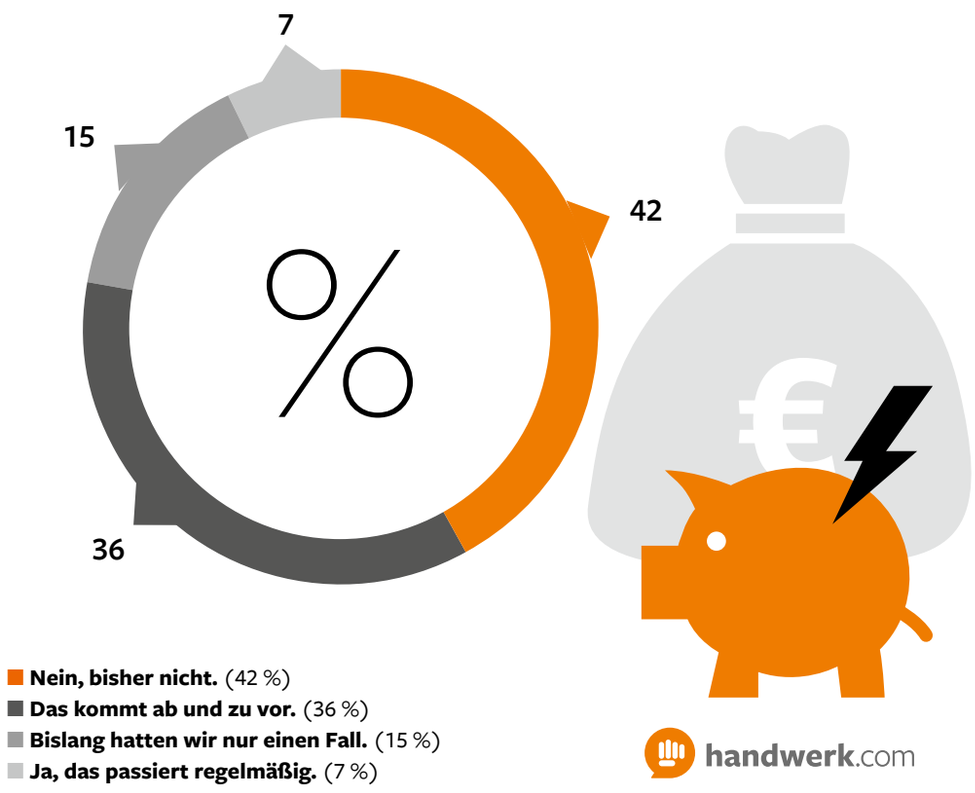
Preisaufschlag – zeitlich begrenzt

Christiane Hohe tendiert dazu, die Kraftstoff-Mehrkosten auf die Preise umzulegen: „Das führt wahrscheinlich zu weniger Diskussionen als eine Energiekostenpauschale oder höhere Anfahrtskosten“, vermutet sie. Das habe auch den Vorteil, dass sie die zusätzlichen Ausgaben der ersten Wochen noch ausgleichen könne. „Aber ich hoffe wirklich, dass wir die Erhöhung nur eine begrenzte Zeit benötigen und die Preise danach wieder senken können.“ **JÖRG WIEBKING**

UMFRAGE

Rechnung nicht prüffähig: Kennen Sie das?

Mit dem Argument, die Schlussrechnung sei nicht prüffähig, können Kunden die Werklohnzahlung hinauszögern. Kennen die Leser auf **handwerk.com** solche Beschwerden?



Ukraine-Krieg: #WirtschaftHilft!

Die Initiative #WirtschaftHilft der deutschen Wirtschaft bietet Betrieben umfangreiche Informationen.

Die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft BDA, BDI, DIHK und ZDH haben zur Koordinierung von Ukraine-Hilfen die Initiative #WirtschaftHilft ins Leben gerufen: Unter www.wirtschafthilft.info/ erhalten Unternehmen und Verbände umfangreiche Informationen zu folgenden Themen:

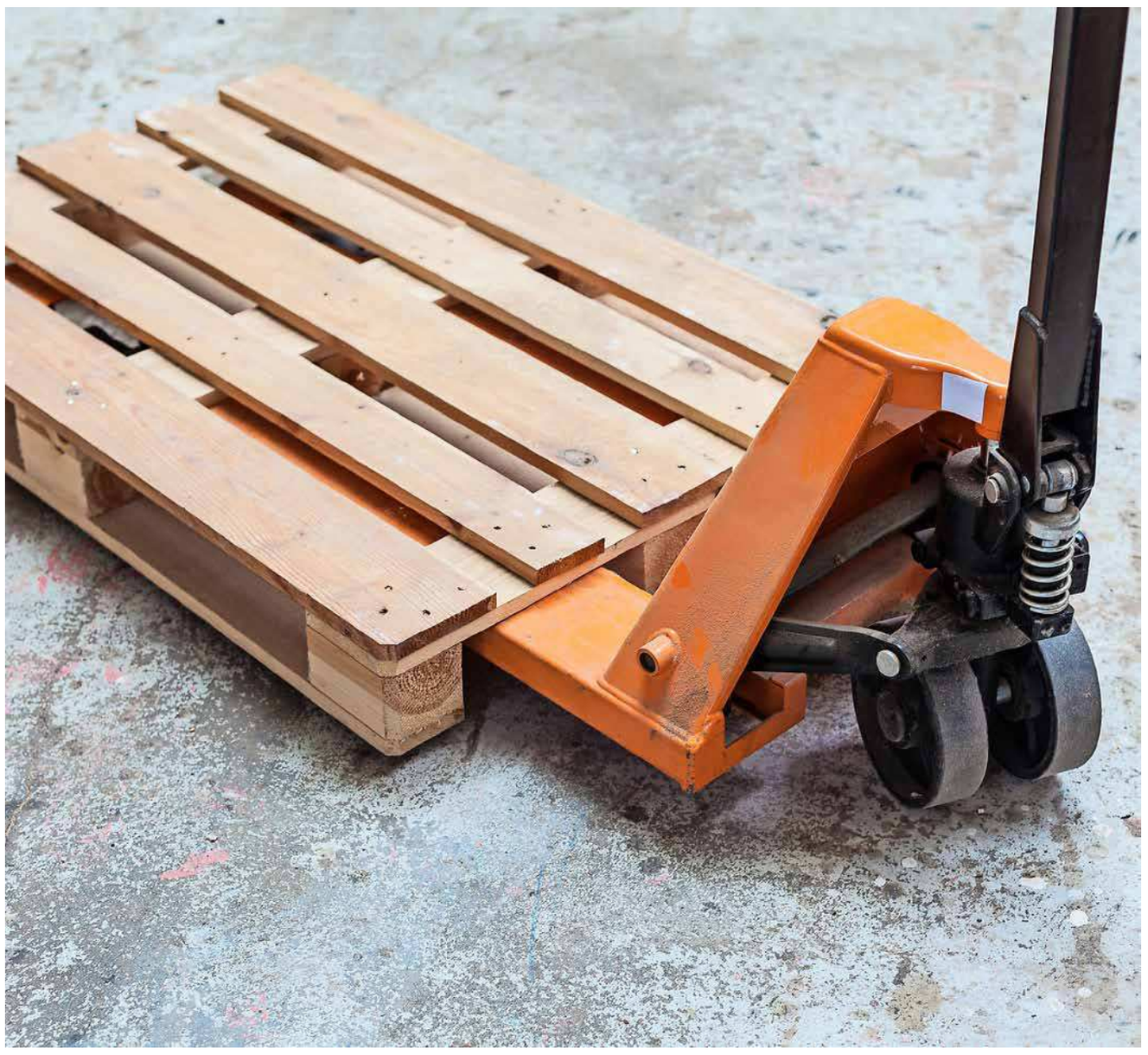
- Bedarfsgerechtes Spenden: Viele Unternehmen wollen helfen oder tun dies bereits mit Geld- und Sachspenden. Die Website informiert über Spendenorganisationen, konkrete staatliche Bedarfslisten und über die organisatorische Abwicklung von Spenden, inklusive Kontaktmöglichkeiten unter anderem zu ukrainischen Unternehmen.
- Arbeitsmarktintegration Geflüchteter: Die Verbände rechnen damit, dass viele Geflüchtete für einen längeren Zeitraum in Deutschland bleiben. Die Website stellt Informationen zur Verfügung, die für die Integration Geflüchteter in den Arbeitsmarkt notwendig sind.
- Auswirkungen auf Betriebe und Beschäftigung: Die Folgen des Krieges betreffen auch deutsche Unternehmen, es drohen Lieferengpässe und Produktionsstopps. #WirtschaftHilft liefert daher Informationen zu den Themen Wirtschaftshilfen und Kurzarbeitergeld.

Darüber hinaus bündelt der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) auf einer Sonderseite Informationen zu den Auswirkungen des Krieges auf das Handwerk, Hinweise zu Unterstützungsangeboten, Informationen zur Beschäftigung ukrainischer Flüchtlinge und erste arbeitsmarkt- und wirtschaftspolitische Einschätzungen: zdh.de/ukraine-krieg/ **(JW)**

Explodierende Preise, fehlendes Material

Ein Jahr Engpässe und Höchstpreise beim Material: Welche Vertragsklauseln haben sich bewährt und wie geht es für Handwerker und Kunden weiter?

Material bleibt knapp und die Preise explodieren. Vor einem Jahr hat die Juristin Cornelia Höltkemeier an dieser Stelle Tipps gegeben, wie Handwerker vertraglich richtig auf die Preissteigerungen reagieren. Wie gut das funktioniert und wie es jetzt weitergeht, verrät die Geschäftsführerin der Landesvereinigung Bauwirtschaft (LV Bau) Niedersachsen im Interview.



Fotos: Privat | michelsass - stock.adobe.com

Erst Materialengpässe, jetzt führt der Ukraine-Krieg zu Materialausfällen. Handwerker und Kunden müssen extrem flexibel sein.

Ende 2021 hieß es noch, die Lage bei den Materialpreisen werde sich ab dem Sommer entspannen. Wie schätzen Sie die Situation angesichts des Kriegs in der Ukraine ein?

» **Cornelia Höltkemeier:** Wir erhalten täglich neue Nachrichten, dass die Auswirkungen des Kriegs auf neue Teilbereiche übergreifen. Wir sprechen nicht mehr von einer Materialpreisexplosion, sondern oft von Materialausfall: Stahl fehlt, aber auch kleine Teile wie Schrauben, Leitungen oder Kunststoffklemmen. Klinkersteine sind schwer zu bekommen, weil die mit Gas gebrannt werden und Hersteller die Produktion aus Kostengründen drosseln. Man muss ganz klar sagen, dass im Moment Prognosen zur Besserung schlicht nicht möglich sind.

Bedeutet ein Materialausfall nicht letztlich Baustopp?

» **Höltkemeier:** Materialausfall bedeutet, dass ich im Moment nicht alles bestellen und einbauen kann, was ich vertraglich zugesagt habe. Das kann zu Baustopps führen. Derzeit sprechen wir aber vor allem von einer erheblichen Verlängerung der Ausführungsfristen. Das bedeutet, dass Betriebe und Kunden extrem flexibel sein müssen.

Lange Wartezeiten bis zur Ausführung waren schon vor dem Ukraine-Krieg ein Problem, jetzt dauert es noch länger. Wie reagieren die Kunden?

» **Höltkemeier:** Die Verbraucher zeigen oft sehr großes Verständnis: Wenn es das Wunschmaterial nicht gibt, sind manche Kunden offen für Alternativen, während andere lieber länger warten. Die Folgen des Kriegs sind angesichts der Medienberichte allgegenwärtig. Daher ist die offene Kommunikation der Botschaft leichter: Seriöse Handwerker können in dieser Lage oft keine verbindlichen Aussagen zur Ausführung und Fertigstellung machen. Wir haben besondere Zeiten und wenn sich beide Seiten darauf einstellen, kommen sie zu zufriedenstellenden Ergebnissen.

Vor einem Jahr haben Sie als eine Lösung freibleibende Angebote empfohlen: Wie funktioniert das angesichts immer längerer Wartezeiten bis zur Ausführung?

» **Höltkemeier:** Freibleibende, unverbindliche Angebote sind eine Möglichkeit, wenn ein Handwerker den Auftrag zu einem bestimmten Termin übernehmen könnte, aber noch keine Aussage zu den dann geltenden Materialpreisen möglich ist. Handwerker und Kunde planen also den Auftrag zu einem bestimmten Termin. Der Vertrag kommt aber erst zustande, wenn der Kunde zum Zeitpunkt der Auftragsrealisierung sich ausdrücklich mit den dann geltenden Preisen einverstanden erklärt. Diese Erklärung ist dann das Angebot auf Vertragsschluss – das der Handwerker dann noch annehmen muss. Auch hier gilt: Gute Kommunikation ist die wichtigste Voraussetzung, damit Kunden sich darauf einlassen.

Eine Alternative wäre eine Nachverhandlungsklausel im Vertrag: Was passiert, wenn ein Kunde Nachverhandlungen führt, aber einer Anpassung am Ende nicht zustimmt?

» **Höltkemeier:** Zunächst einmal zum Vorteil dieser Klausel, die natürlich als Allgemeine Geschäftsbedingung (AGB) einzuordnen ist: Sie sieht Verhandlungen über eine angemessene Anpassung der Materialpreise vor, wenn die bei Vertragsabschluss vereinbarten Preise zum Lieferzeitpunkt einen vereinbarten Prozentsatz übersteigen oder unterschreiten. Weil hier also keine einseitige Verlagerung des Risikos auf den Kunden erfolgt, hält diese Klausel in der Regel auch der strengen AGB-Inhaltskontrolle stand.

Der Nachteil der Klausel: Was tun, wenn sich Kunden vertragswidrig einer Anpassung verweigern? Hier bleibt dem Handwerker dann nur die Vertragsaufkündigung wegen Vertragsverletzung.

Auch Preisgleitklauseln sind immer wieder ein Thema: eine automatische Anpassung der Materialpreise an den tatsächlichen Lieferpreis. Wie rechtssicher ist diese Lösung?

> Im Moment sind Prognosen zur Besserung schlicht nicht möglich.
>
> **Cornelia Höltkemeier,** LV Bau

» **Höltkemeier:** Eine Preisgleitklausel regelt bereits bei Vertragsschluss, dass Handwerker und Kunde alle Preissteigerungen für eine bestimmte Produktgruppe, die einen bestimmten Prozentsatz übersteigen, automatisch nach einem vereinbarten Schlüssel aufteilen.

Wichtig ist: Man muss die passende Klausel je nach Produkt wählen, man muss die Ausgangspreise offenlegen und es muss vereinbart sein, dass die Preisgleitklausel Bestandteil des Vertrags ist. Mein dringender Tipp: Die Preisgleitung nicht einfach als Beiblatt beifügen – sie muss Vertragsinhalt sein.

Das klingt so, als ob freibleibende Angebote die Lösung mit den geringsten rechtlichen Problemen sind.

» **Höltkemeier:** Das ist sicher richtig. Sie haben allerdings den Nachteil, dass es sich der Kunde kurz vor dem Starttermin noch anders überlegen kann, wenn ihm die Materialpreise zu hoch sind. Andererseits schützen sie Handwerker am besten vor der Gefahr, für hohe Materialpreissteigerungen alleine aufkommen zu müssen. Beides gleichzeitig lässt sich einfach nicht absichern. Handwerker können nicht alle unternehmerischen Risiken von vornherein ausschließen – das ist in diesen Zeiten noch weniger möglich als unter normalen Umständen. JÖRG WIEBKING ■

Verbesserungen bei öffentlichen Aufträgen

Nicht nur mit Privatkunden gestalten sich Verhandlungen über neue Aufträge schwieriger. Auch mit den öffentlichen Auftraggebern ist es nicht so einfach. Doch nun haben die Handwerksorganisationen Verbesserungen erreicht, berichtet Cornelia Höltkemeier von der Landesvereinigung Bauwirtschaft Niedersachsen:

- Bei Neuabschlüssen konnten demnach die „dringend nötigen Preisgleitklauseln“ bisher nur für einige Materialien vereinbart werden. „Jetzt konnten wir auf Bundesebene erreichen, dass zu Ende März die Erlasse zu Lieferengpässen und Stoffpreisänderungen angepasst werden. Bisher fehlende Produktgruppen werden in Stoffpreisgleitklauseln aufgenommen“, berichtet die Juristin.
- Außerdem dürften solche Klauseln nun schon bei Aufträgen ab einer Laufzeit von einem Monat vereinbart werden – bisher lag die Frist bei zehn Monaten.
- Zudem sei bei bestehenden Verträgen eine Preisanpassung bisher „nahezu unmöglich“ gewesen. Nun werde klargestellt werden, dass eine Störung der Geschäftsgrundlage konkret geprüft werden muss. Der Krieg werde nun grundsätzlich als eine solche Störung eingeordnet. „Sobald zu den Möglichkeiten der Preisanpassung im Rahmen der Zumutbarkeit konkrete Informationen vorliegen, werden wir die Betriebe informieren“, verspricht Höltkemeier.

Handlungsbedarf sieht die Juristin noch bei den Kommunen, die durch diese Verbesserungen auf Bundesebene nicht gebunden sind: „Deswegen sind wir auf Landesebene zu diesem Thema weiter im Austausch, damit die zuständigen Ministerien bei den Kommunen für einen fairen Lastenausgleich werben und ihnen Gleitpreise als probates Mittel empfehlen. Immerhin gilt gemäß § 7 Abs. 1 Nr. 3 VOB/A, dass den Betrieben kein Wagnis für Umstände und Ereignisse auferlegt werden darf, auf das sie keinen Einfluss haben und deren Einwirkung auf die Preise sie nicht im Voraus schätzen können.“

Auch bei den Kraftstoffpreisen im Straßen- und Hochbau sieht Cornelia Höltkemeier Verbesserungsbedarf: „Die Explosion der Dieselpreise hat natürlich Konsequenzen für die Betriebe, insbesondere für den Einsatz von Maschinen und Baufahrzeugen. Hier muss etwas passieren. Wir brauchen eine Lösung, die das angemessen auffängt. Entweder über Preisgleitklauseln, zumindest aber über steuerliche Erleichterungen für einen ‚Betriebsdiesel‘“. (JW)

Betriebsprüfung bleibt zulässig

Ein laufender Rechtsstreit mit der Rentenversicherung über Beitragsnachzahlungen schützt nicht vor der nächsten Prüfung.

Der Fall: Nach einer Betriebsprüfung fordert der Träger der Rentenversicherung von einem Unternehmen Beiträge und Säumniszuschläge nach – insgesamt rund 46.000 Euro. Das führt zu einem Rechtsstreit. Während das Gerichtsverfahren läuft, kündigt die Rentenversicherung die nächste Betriebsprüfung an. Der Unternehmer verweigert die Prüfung und erklärt, eine weitere Betriebsprüfung erst nach Abschluss des Gerichtsverfahrens zuzulassen. Der Fall landet erst vor Gericht und dann in der Berufung beim Landessozialgericht Baden-Württemberg.

Das Urteil: Das Gericht lehnt die Berufung ab. Die Rentenversicherung habe zu Recht die Vorlage der Geschäftsunterlagen verlangt. Sie seien für die Ermittlung möglicher Beitragsnachzahlungen erforderlich. Die Rechtmäßigkeit einer solchen Anordnung hänge nicht davon ab, ob eine Betriebsprüfung am Ende zu Beitragsnachforderungen führt. Die Rechtmäßigkeit von Beitragsnachforderungen könne ein Betroffener auf dem Weg des einstweiligen Rechtsschutzes anfechten. Aber er könne nicht von vornherein eine Prüfung verhindern, zu der die Träger der Rentenversicherung im vierjährigen Prüfrhythmus gesetzlich verpflichtet sind. (JW)

Landessozialgericht Baden-Württemberg:
Urteil vom 20. Oktober 2021, Az. L 5 BA 2751/20

Foto: nmann77 - stock.adobe.com

Klarer Fall: Die Rentenversicherung handelte korrekt.

„Verbrauchssteuer senken“

Bei den Energiekosten lässt die Bundesregierung kleine und mittlere Betriebe „im Regen stehen“, warnt der ZDH.

Die von der Bundesregierung geplanten Maßnahmen zur Entlastung bei den Energiekosten sieht das Handwerk kritisch: Sie zielten vor allem auf eine Entlastung von Privathaushalten, sagt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Kleine und mittlere Betriebe dürften nicht im Regen stehen gelassen werden, fordert Wollseifer. Denn sie könnten die „enormen Preissprünge nicht allein auffangen“ und nicht vollständig an die Kunden weitergeben.

Das Maßnahmenpaket der Bundesregierung sieht unter anderem vor:

- Die Energiesteuer auf Kraftstoffe soll für drei Monate gesenkt werden: um 30 Cent pro Liter Benzin und 14 Cent beim Diesel.
- Eine Energiepreispauschale von 300 Euro soll der Bund allen einkommensteuerpflichtigen Erwerbstätigen zahlen. Die Pauschale ist allerdings einkommensteuerpflichtig. Das Geld erhalten Angestellte durch die Lohnabrechnung über die Arbeitgeber, Selbstständige durch eine einmalige Senkung der Einkommensteuer-Vorauszahlung.
- Einmalzahlungen und Zuschüsse gibt es für Empfänger von Transferleistungen (100 Euro) und Familien (100 Euro je Kind).
- Vergünstigte Tickets im öffentlichen Nahverkehr soll es für drei Monate geben.

Foto: Stockfotos-MG - stock.adobe.com

Die explodierenden Spritpreise können Betriebe nicht alleine auffangen, warnt das Handwerk.

Wollseifer fordert, dass zusätzlich die Verbrauchssteuern bei Strom und Gas „auf die europäisch zulässigen Mindestsätze gesenkt und die CO_2-Abgabe befristet ausgesetzt werden“. Auch bei öffentlichen Aufträgen sieht Wollseifer Handlungsbedarf: „Besonders betroffenen energieintensiven Betrieben müssen zielgenaue direkte Hilfen gewährt werden, um einer Insolvenzwelle vorzubeugen.“ (JW)

Mehr Schutz per Petition

Foto: juergenpfriedrich

Tischlermeisterin Johanna Röh musste schon früh in ihrer Schwangerschaft feststellen, dass Selbstständige finanziell nicht abgesichert sind. Sie kämpft jetzt darum, dass das anders wird.

Selbstständig und schwanger – das kann die Existenz bedrohen. Handwerksmeisterin Johanna Röh will das mit einer Online-Petition ändern.

Tischlermeisterin Johanna Röh hat bei Instagram ein Foto gepostet, auf dem sie mit prallem Babybauch in ihrer Werkstatt zu sehen ist. Glücklich sieht sie darauf nicht aus, denn die Unternehmerin hat finanzielle Sorgen – weil sie schwanger ist. Das will sie nicht hinnehmen: „Schwangerschaft darf keine Existenzbedrohung sein“, fordert die Handwerkerin und bittet via Instagram um Unterstützung für ihre Petition auf dem Portal change.org. Sie will die Politik dazu bewegen, schwangere Handwerksunternehmerinnen besser abzusichern.

Viele handwerkliche Tätigkeiten bergen Risiken

Ihre Tischlerei im niedersächsischen Alfhausen führt Röh seit 2018. Sie hat sich auf den Bau von individuellen, nachhaltigen Möbeln spezialisiert und beschäftigt einen Gesellen und einen Azubi. Wegen der Schwangerschaft kann Röh selbst fast keine Tätigkeiten ihres Berufs mehr ausführen. „Die gesundheitlichen Gefahren sind für mich und das Baby zu gravierend“, betont die Tischlermeisterin. Schwangere Arbeitnehmerinnen bekämen aus diesem Grund zu Beginn der Schwangerschaft ein Beschäftigungsverbot.

„Als Selbstständige muss ich es mir aber leisten können, nicht zu arbeiten, da es keinerlei Absicherung für mich gibt“, betont Röh. Ihrer Erfahrung nach geben die meisten Handwerksunternehmerinnen ihren Betrieb deshalb in der Schwangerschaft auf oder stehen hochschwanger auf der Leiter, an den Maschinen oder im Bankraum.

Sie selbst habe das Privileg, dass sie durch eine private Stiftung unterstützt werde und ihr Mann genug verdiene. Ansonsten könne sie sich in der Schwangerschaft weder selbst ernähren noch die Fixkosten ihres Betriebs decken.

Arbeitsunfähigkeit während der Schwangerschaft

Für die Tischlermeisterin kam allerdings ein weiteres Problem hinzu: „Ich hatte die Schwangerschaft geplant, vorgearbeitet und ein finanzielles Polster für den Mutterschutz aufgebaut“, berichtet die Unternehmerin. Doch dann litt sie an Schwangerschaftsübelkeit, drei Monate war sie arbeitsunfähig. Röh ist freiwillig gesetzlich krankenversichert und hat ein Krankengeld vereinbart. Doch ihre Kasse habe die Zahlung verweigert, weil sie zuvor zu wenig und während der Krankheitsphase zu viel verdient habe. „Ich habe 2021 größere Aufträge realisiert und die Rechnungen wurden alle erst zum Jahresende beglichen, als ich schon arbeitsunfähig war“, sagt Röh.

„Unter normalen Umständen müssen die Krankenkassen in solchen Fällen zahlen“, sagt Peter Sammer, Versicherungsberater und Rentenberater von der Kanzlei Falken Sammer Deppner. Anders sieht die Sache laut Sammer bei der privaten Krankentagegeldversicherung aus: „Da muss man immer genau ins Kleingedruckte schauen, ab dem wievielten Tag eine Versicherung bei Arbeitsunfähigkeit in der Schwangerschaft zahlt.“ Voraussetzung für den Bezug von Krankentagegeld sei allerdings immer eine vollständige Arbeitsunfähigkeit. „Wer zum Beispiel eingeschränkt Büroarbeiten erledigen kann, hat keinen Anspruch auf Leistungen.“

Röh hat bei ihrer Krankenkasse Widerspruch eingelegt. Doch auch wenn sie eine Zahlung erhielte, wären ihre finanziellen Probleme nicht gelöst. „Die Fixkosten, die in einer Tischlerei anfallen, sind höher als die mögliche Krankengeldzahlung“, sagt die Handwerkerin.

Was die Meisterin mit ihrer Petition erreichen will

Für ihre Petition will die Tischlermeisterin bis Ende April mindestens 50.000 Unterschriften einsammeln und die Unterschriften dann in Berlin an Regierungsvertreter überreichen. Röh liefert in der Petition auch konkrete Ideen, wie die Politik die Situation von schwangeren Handwerksunternehmerinnen verbessern kann. Sie hat insgesamt neun Forderungen aufgestellt – zum Beispiel

- voll bezahlten Mutterschutz,
- die Einrichtung eines Systems aus Betriebshelfern,
- bei Schwangerschaftsbeschwerden Krankengeld ab dem ersten Tag und
- einen Ausbildungsbonus für Betriebe, die Azubis während des schwangerschaftsbedingten Ausfalls übernehmen.

Viel Zuspruch im Netz

Bei Instagram hat die Unternehmerin mit ihrem Instagram-Post mittlerweile für Aufsehen gesorgt. Der Beitrag zählt inzwischen mehr als 2.600 Likes, viele User haben den Aufruf aber auch kommentiert.

Und diese Kommentare zeigen, dass die Tischlermeisterin nicht die einzige Unternehmerin ist, die wegen ihrer Schwangerschaft Probleme hat. Auch die Beteiligung an der Petition belegt das: Beim Redaktionsschluss hat Röh fast 50.000 Unterschriften eingesammelt. **ANNA-MAJA LEUPOLD**

> Fixkosten sind höher als das mögliche Krankengeld.
>
> **Johanna Röh,** Tischlermeisterin

Hier geht es zur Petition im Netz:
change.org

Betriebshelfer: Auch ein Modell für das Handwerk?

Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf und die dafür getroffenen gesetzlichen Regelungen dürfen laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) nicht auf den Kreis der Beschäftigten begrenzt bleiben. Für schwangere Unternehmerinnen sei die Situation schwierig, da Leistungen wie zum Beispiel die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und der Arbeitgeberzuschuss zum Mutterschaftsgeld nur für Angestellte gelten.
Der ZDH sieht die Bundesregierung in der Pflicht, Frauen im Handwerk zu stärken. Dazu gehöre, besonders auch Selbstständige zu stärken, die einen Betrieb leiten, Arbeitsplätze schaffen und junge Menschen ausbilden. Dass eine Schwangerschaft der Betriebsinhaberin ein existenzielles Risiko für den Betrieb darstellen kann, dürfe nicht sein. Die Politik sei gefordert, hier Lösungen zu finden. Nach Einschätzung der Handwerksorganisation weisen die Denkanstöße von Johanna Röh den Weg. Zum Beispiel seien die von ihr vorgeschlagenen Betriebshelfer, wie es sie in der Landwirtschaft bereits gibt, ein guter Lösungsansatz. Die dort über die Krankenversicherung finanzierten Betriebshelfer würden den Betriebsinhabern im Krankheitsfall helfen, den Betrieb fortzuführen, sodass möglichst keine Einkommensverluste entstehen. Laut ZDH sei eine solche Vertretungsmöglichkeit auch im Handwerk sinnvoll. Sie sollte dann aber als gesamtgesellschaftliche Leistung aus Steuermitteln und nicht über Beiträge finanziert werden. (AML)

So wird Abnahmeprotokoll nicht zur Falle

Mit einem Abnahmeprotokoll wähnen sich viele auf der sicheren Seite, doch dabei kann einiges schiefgehen. Diese Fehler sollten Sie vermeiden.

Foto: Gina Sanders - Fotolia.com

Fehler bei der Bauabnahme können für Handwerksunternehmer teuer werden.

Für die Bauabnahme gibt es verschiedene Möglichkeiten. Treffen sich Handwerker mit dem Auftraggeber auf der Baustelle, um dort ein Abnahmeprotokoll zu unterzeichnen, handelt es sich um eine sogenannte förmliche Abnahme. „Mit ihrer Unterschrift erklären Auftraggeber, dass die handwerklichen Leistungen vertragsgemäß und ohne wesentliche Mängel erbracht wurden“, erläutert Florian Herbst, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht von der Kanzlei Rembert Rechtsanwälte in Hamburg. Doch auch mit dem unterzeichneten Papier kann noch einiges schiefgehen. Der Baurechtler verrät, worauf Handwerker besonders achten sollten.

1. Die Unterschrift des Bauherrn fehlt

Das Protokoll wird bei der Abnahme bestenfalls von beiden Vertragsparteien unterschrieben. Doch eine Unterschrift darf laut Rechtsanwalt Florian Herbst auf keinen Fall fehlen: „Der Auftraggeber muss unterschreiben, sonst kommt die Abnahme nicht zustande.“

Fehlt diese Unterschrift, sei das für Handwerker mit erheblichen Nachteilen verbunden, weil dann die Wirkungen der Abnahme nicht eintreten. Das bedeutet laut Herbst:

1. Der Werklohn wird nicht fällig und Handwerker haben somit noch keinen Anspruch auf den restlichen Werklohn.
2. Außerdem beginnt die Gewährleistungsfrist noch nicht.
3. Ohne Abnahme geht die Vergütungsgefahr nicht auf den Bauherrn über. Handwerker müssen also noch für Schäden am Gebäude aufkommen, wenn das beschädigt oder zerstört wird.
4. Die Beweislast kehrt sich auch noch nicht um. Das bedeutet, dass der Handwerker in einem Gerichtsprozess bei Mängeln noch in der Beweispflicht ist.

Der Baurechtler rät Handwerkern, auch darauf zu achten, wer das Protokoll unterzeichnet und ob die Person zur Unterschrift berechtigt ist. So brauche ein Architekt zwingend eine schriftliche Vollmacht vom Bauherrn und ein Bauleiter könne nur unterschreiben, wenn er vom Bauherrn Prokura habe. „Ist das nicht der Fall, dann ist das Abnahmeprotokoll im Streitfall nichts wert“, warnt der Jurist.

Sein Tipp für Unternehmer: „Wenn keine Vollmacht vorliegt, dann sollten Sie sich an den Bauherrn wenden und sich am besten schriftlich bestätigen lassen, wer vertretungsberechtigt ist.“

Foto: Kanzlei Rembert Rechtsanwälte

> Keine Unterschrift, keine Abnahme.
>
> **Florian Herbst,** Fachanwalt

2. Abweichende Gewährleistungsfristen

Die Gewährleistungsfristen sind oftmals in Bauverträgen geregelt, doch dem Baurechtler zufolge können die bei der Abnahme noch geändert werden: „Wenn das Abnahmeprotokoll längere Fristen vorsieht als der ursprüngliche Bauvertrag, dann sind die neuen Fristen rechtlich bindend“, sagt Herbst.

Handwerksunternehmern rät der Jurist deshalb, die Gewährleistungsfristen immer genau zu prüfen und bei Bedarf auf Korrekturen im Abnahmeprotokoll zu pochen. Wer das nicht mache, riskiere, dass er gegebenenfalls länger als nötig für die Beseitigung von Baumängeln aufkommen müsse.

3. Protokoll sieht Fristen vor

Moniert der Bauherr bei der Abnahme Baumängel, kann das Abnahmeprotokoll Fristen für die Mängelbeseitigung enthalten. „Darauf sollten Handwerker unbedingt achten, weil diese Fristen wirksam sind“, erläutert Herbst. Wer die Frist später kommentarlos verstreichen lasse, setzt dem Juristen zufolge sein Nachbesserungsrecht aufs Spiel. Denn nach Ablauf könnten Bauherrn einen anderen Betrieb mit der Mängelbeseitigung beauftragen. Für die Kosten müsse dann der Betrieb aufkommen, der die Bauleistung mangelhaft ausgeführt habe.

Wenn Handwerker bereits während der Abnahme feststellen, dass die Frist zur Mängelbeseitigung zu kurz ist, können sie sich laut Herbst die nötige Zeit für die Nachbesserung selbst verschaffen. Sein Tipp für Unternehmer: „Weisen Sie den Bauherrn darauf hin, dass Sie die Mängel nicht in der vorgesehenen Zeit beseitigen können, und sagen Sie, wie lange Sie etwa brauchen werden.“ Nach Erfahrung des Rechtsanwalts hilft das häufig, Streit um die Fristen zu vermeiden. **ANNA-MAJA LEUPOLD**

Bau nicht automatisch mangelhaft

Ein Gebäude wird teilweise in Schwarzarbeit gebaut. Laut BGH spricht das nicht automatisch für einen Baumangel.

Der Fall: Eine Frau kauft ein Grundstück, auf dem sich ein Gebäude befindet. Im Vertrag wird die Haftung des Verkäufers für Mängel ausgeschlossen. Bei Umbauarbeiten stellt die Frau fest, dass Keller und Haussockel feucht sind. Wegen dieser Mängel verlangt sie Schadensersatz. Das Kammergericht Berlin verurteilt den Verkäufer zu 35.000 Euro. Er habe arglistig gehandelt, weil er verschwiegen hatte, dass die Bodenplatte und die Abdichtung in Schwarzarbeit hergestellt wurden.

Das Urteil: Der Bundesgerichtshof (BGH) sah die Sache anders. Arglist beziehe sich immer auf einen konkreten Mangel. Deshalb liege Arglist nur vor, wenn der Verkäufer diesen Mangel kennt oder zumindest für möglich hält. Vereinbaren zwei Parteien Schwarzarbeit, sei der Vertrag nichtig. Aus einem Verstoß gegen das Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz lasse sich aber nicht ableiten, dass der Auftraggeber von Mängeln weiß.

Auch ein Grundstück sei nicht mangelhaft, nur weil darauf ein Gebäude steht, das schwarz gebaut wurde. Verstöße gegen das Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz sagten nur etwas über das Geschäftsgebaren des Verkäufers aus und nicht über das dort errichtete Gebäude. Daher wirke sich ein solcher Verstoß nicht auf den Wert des Grundstücks aus.

Der BGH verwies den Fall zurück zum Kammergericht Berlin. Das muss nun klären, ob der Verkäufer über die mangelhaften Arbeiten Bescheid wusste. **(AML)**

BGH: Urteil vom 28. Mai 2021, Az. V ZR 24/20

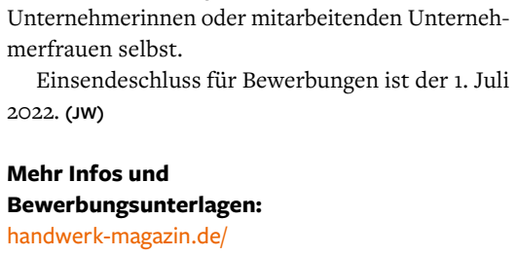


Foto: Roman Milert - stock.adobe.com

Zum Teil in Schwarzarbeit errichtet: Laut einem BGH-Urteil ist ein Gebäude dadurch nicht automatisch mangelhaft.

Wie verbindlich ist ein Termin?

Verträge sind bindend. Doch was ist mit Fertigstellungsterminen, die die Vertragsparteien im Baustellenprotokoll festgehalten haben?

Der Fall: Ein Baubetrieb wird mit Dachabdichtungsarbeiten beauftragt. Bei der Baubesprechung halten die Vertragsparteien im Protokoll fest, bis zu welchem Termin der Betrieb ein Gerüst aufstellen und den Dachrand sichern soll, damit ein anderes Unternehmen die Lüftungsanlage demontieren kann.

Innerhalb der Frist baut der Baubetrieb jedoch weder das vollständige Gerüst auf, noch sorgt er für die Dachrandsicherung. Daraufhin setzt der Auftraggeber eine neue Frist, die der Baubetrieb ebenfalls verstreichen lässt. Deshalb kündigt der Auftraggeber den Vertrag. Doch der Baubetrieb wehrt sich und verlangt sowohl für erbrachte als auch nicht erbrachte Leistungen eine Vergütung.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart entscheidet zugunsten des Auftraggebers. Der habe den Vertrag wirksam gekündigt, weil ein außerordentlicher Kündigungsgrund vorgelegen habe. Begründung: Die im Protokoll vereinbarte Zwischenfrist für den Aufbau des Gerüsts sowie die Dachrandsicherung sei verbindlich gewesen, da diese Leistungen Voraussetzungen für die weiteren Bauarbeiten waren.

Für die erbrachten Leistungen stehe dem Baubetrieb keine Vergütung zu. Denn nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs können Betriebe keine Vergütung für Bauteile verlangen, die zwar auf die Baustelle geliefert, aber noch nicht eingebaut wurden. Gleiches gelte für Vorbereitungsmaßnahmen.

Foto: Gajus - Fotolia.com

Im Fall eines Baubetriebs war die im Baustellenprotokoll vereinbarte Frist verbindlich, wie das OLG Stuttgart entschied.

Laut OLG hat der Baubetrieb wegen der außerordentlichen Kündigung auch keinen Anspruch auf eine Vergütung für die nicht erbrachten Leistungen. **(AML)**

OLG Stuttgart: Urteil vom 1. Dezember 2020, Az. 5 Sa 319/20

Ehrung für Powerfrauen im Handwerk

Unternehmerfrauen im Handwerk 2022 gesucht: Die Bewerbungsrunde für die Unternehmerfrauen 2022 ist eröffnet.

Unter dem Motto #powerfrauimhandwerk schreibt das Handwerk Magazin zum 28. Mal den Wettbewerb „Unternehmerfrau im Handwerk“ aus. Der Preis wird wieder in zwei Kategorien verliehen: für mitarbeitende und für selbstständige Unternehmerfrauen im Handwerk. Die Siegerinnen erhalten jeweils ein Preisgeld von 2.500 Euro und einen professionellen Imagefilm über ihren Betrieb.

Foto: Janina_PLD - stock.adobe.com

Unternehmerfrauen 2022: Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 1. Juli 2022.

Eine hochkarätige Jury mit Experten aus Handwerk, Verbänden und Wissenschaft wertet die Bewerbungen aus. Auswahlkriterien seien Engagement, Mut, Leistung, Innovationskraft, Lebenswerk – und alles, was die Kandidatinnen in ihrem Beruf besonders macht. Bewerbungen können von Freunden, Familienmitgliedern, Innungen, Kreishandwerkerschaften, Banken oder mitarbeitenden Partnern eingereicht werden – oder von den Unternehmerinnen oder mitarbeitenden Unternehmerfrauen selbst.

Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 1. Juli 2022. **(JW)**

Mehr Infos und Bewerbungsunterlagen:
handwerk-magazin.de/unternehmerfrau2022

Corona als Versicherungsfall

Covid-19 kann unter bestimmten Voraussetzungen als Arbeitsunfall oder Berufskrankheit anerkannt werden.

Sie vermuten, dass Sie sich bei der Arbeit mit dem Corona-Virus angesteckt haben? Und Sie haben Erkrankungssymptome? Dann sollten Sie das laut Deutscher Gesetzlicher Unfallversicherung (DGUV) mit einem PCR-Test prüfen und dokumentieren lassen. Ein positives Testergebnis gelte als Nachweis für die gesetzliche Unfallversicherung, dass es sich bei der Erkrankung um Covid-19 handele.

Hintergrund ist, dass eine Infektion ein Versicherungsfall sein kann: Versicherte haben in solchen Fällen Anspruch auf Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung wie Heilbehandlung und Rehabilitation.

Laut DGUV sind die an folgende Voraussetzungen geknüpft:

1. Die versicherte Person hat sich nachweislich mit Corona infiziert.
2. Die Infektion kann auf die versicherte Tätigkeit – zum Beispiel die Arbeit oder den Schulbesuch – zurückgeführt werden.
3. Die versicherte Person zeigt Symptome einer Corona-Erkrankung.

Eine Corona-Infektion kann mild verlaufen und erst später können gesundheitliche Probleme auftreten, die auf Long Covid hindeuten. Um den Nachweis der Infektion auch für solche Fälle zu sichern, rät die DGUV, auch dann einen PCR-Test zu machen, wenn Sie keine Symptome haben.

Betriebe sollten das Testergebnis sowie die Umstände der Infektion im Verbandsbuch oder Meldeblock eintragen. Die zuständige Berufsgenossenschaft oder Unfallkasse könne diese Unterlagen dann nutzen, um zu ermitteln, ob es sich bei der Erkrankung um einen Versicherungsfall handelt. **(AML)**

Foto: scaliger - stock.adobe.com

Ein positives PCR-Testergebnis gilt als Nachweis bei der Rentenversicherung.

Humor in der Stellenanzeige?

Wer dringend Fachkräfte sucht, dem ist oft jedes Mittel recht. Mit Witz in Stellenanzeigen können Sie punkten – wenn Sie alles richtig machen.

Peinlich oder witzig? Manchmal scheiden sich die Geister.

Fotos: Eugenio Marongiu - Fotolia.com | Henning Bielefeld

Ein leer gefegter Arbeitsmarkt bedeutet für Betriebe eins: Wer neue Fachkräfte sucht, muss auf sich aufmerksam machen, denn freie Bewerber gibt es kaum. Stellenanzeigen, egal ob online oder in der Zeitung, müssen deshalb auffallen. Ist dann eine witzige Stellenbeschreibung und ein lustiger Text eine gute Idee? Stefan Scheller, Recruiting-Experte und Gründer des HR-Portals Persoblogger.de, findet: Humor in Stellenanzeigen kann funktionieren – wenn man die Risiken im Kopf behält.

Die große Chance: Aufmerksamkeit

Wer für die Ausbildung zur Fachverkäuferin im Fleischerhandwerk eine junge Frau mit einem Mett-Igel zeigt, die sagt: „Ich wollte immer was mit Tieren machen“, schafft einen Hingucker. „Das ist auf jeden Fall erstmal ein großer Effekt“, sagt Scheller. Die Anzeige fällt auf. Außerdem kann der Arbeitgeber zeigen: Wir sind ein Betrieb, in dem gelacht wird, wir haben Sinn für Humor und halten auch selber einen Spaß aus.

Humor in Stellenanzeigen bietet außerdem die Möglichkeit, Klischees über den Beruf ironisch aufzugreifen und damit zu entkräften. „Das kann funktionieren, aber es ist ein zweischneidiges Schwert“, so Scheller. Denn es gibt einige Risiken.

Risiko 1: Der Humor ist nicht authentisch

Wer eine freche oder witzige Stellenanzeige formuliert, sollte dahinterstehen. „Jeder Arbeitgeber muss sich vorher fragen: Bin ich tatsächlich so witzig? Was mache ich, wenn eine entsprechend lustige Bewerbung kommt? Und kann ich es aushalten, wenn Mitarbeiter einen Witz auf meine Kosten reißen?“, sagt Scheller. Wer einen dieser Punkte verneint, sollte von witzigen Annoncen lieber die Finger lassen.

Risiko 2: Der Witz geht zulasten des Inhalts

„Wer Humor in Stellenanzeigen einsetzt, muss aufpassen, dass der Inhalt nicht zu beliebig wird“, warnt Scheller. Auch ein lustiger Text müsse klar benennen, welche Stelle mit welchen Anforderungen zu besetzen ist und welche Vorteile der Arbeitgeber bietet.

„Wer hier nachlässig ist, riskiert, dass der Bewerber verwirrt ist: Wie soll man sich bewerben? Welche Qualifikationen sind gefordert und was ist ernst gemeint – und was nicht?“, so Scheller. „Als Bewerber habe ich Aufwand, wenn wichtige Informationen fehlen.“ Damit baue man hohe Hürden und riskiere, dass dann doch keine Bewerbung kommt.

Funktionieren könne eine lustige oder ironische Stellenbeschreibung allerdings, wenn der Arbeitgeber in der Region, in der er sucht, schon bekannt ist und als attraktiv gilt. Dann sei der Humor ein zusätzlicher Anreiz für Bewerber, meint Scheller. Eine andere Möglichkeit sei es, über einen witzigen Post in Social-Media-Kanälen Aufmerksamkeit zu gewinnen und direkt auf eine seriösere Stellenanzeige mit allen wichtigen Informationen zu verlinken.

> „Man muss seine Zielgruppe gut kennen, um den richtigen Sinn für Humor zu treffen.“
>
> **Stefan Scheller,** Recruiting-Experte

Risiko 3: Der Witz geht daneben

Die Ansichten über einen guten Witz gehen weit auseinander: Was für die einen zum Totlachen ist, finden andere geschmacklos. „Da muss man seine Zielgruppe gut kennen, um den richtigen Sinn für Humor zu treffen“, meint Scheller.

Doch auch hier gibt es Grenzen: Sexistische Witze oder rassistische Klischees seien tabu, betont der „Persoblogger“, und mancher Gag sei auch einfach nur peinlich. Statt der gewünschten Aufmerksamkeit riskieren Sie dann einen Shitstorm. KATHARINA WOLF ■

Mats Ove Müller, HR-Manager bei der Unternehmensgruppe Thieling

„Es hat sich gelohnt!“

Die Stellenanzeige liest sich wie ein Scherz: Gesucht wird eine „eierlegende Wollmilchsau“, die alles kann, auch langweiligste Aufgaben gerne übernimmt, nur wenig Geld braucht – und als Personalreferent bei der Unternehmensgruppe Thieling in Augustgroden anheuert. Kann man so Fachkräfte finden?

„Wir haben 19 Bewerbungen bekommen und die Stelle innerhalb eines Monats besetzen können“, sagt Mats Ove Müller, als HR-Manager zuständig für die Suche nach neuen Mitarbeitern. Die lustige Stellenanzeige habe außerdem viel Aufmerksamkeit erzielt: „Es gab eine Menge Glückwünsche.“

Für das Unternehmen sei es nicht leicht, offene Stellen zu besetzen, so Müller. Die Corona-Pandemie habe die Lage verschärft: „Die Leute wechseln nicht so schnell den Betrieb. Man muss sich etwas einfallen lassen, um auf sich aufmerksam zu machen.“ Die witzige Stellenanzeige sei ein Versuchsballon gewesen. „Es hat sich gelohnt.“

Die Bewerbungen, die kamen, seien zum Teil ernsthaft, zum Teil ebenfalls witzig und nur im Ausnahmefall ein reiner Scherz gewesen, berichtet der HR-Manager von der Resonanz. Das Rennen machte ein Bewerber, der einen gescannten Geldschein als „Schmiergeld“ mitgeschickt hatte.

Die Idee ging so gut auf, dass es wohl nicht die letzte lustige Stellenanzeige von Thieling sein wird. „Gerade wenn wir handwerkliche Stellen besetzen wollen, könnte es passen“, meint Müller. Bei der Azubi-Suche sei das eher nicht geplant: „Da läuft viel über die Eltern. Wir versuchen es eher klassisch, aber mit pfiffigen Texten.“ (KW)

Aufhebungsvertrag vor Gericht

Eine Angestellte unterschreibt ohne Bedenkzeit einen Aufhebungsvertrag und ficht ihn deshalb später an. Zu Recht?

Wer einen Aufhebungsvertrag unterzeichnet hat, kann ihn nicht einfach widerrufen. Anfechtbar ist er aber, wenn beim Abschluss gegen das sogenannte Gebot des fairen Verhandelns verstoßen wurde. Ob das der Fall ist, wenn einer Mitarbeiterin keine Bedenkzeit eingeräumt wurde, entschied jetzt das Bundesarbeitsgericht.

Der Fall: Eine Teamleiterin im Verkauf geriet in Verdacht, Einkaufspreise abgeändert und reduziert zu haben, um so einen höheren Verkaufsgewinn vorzuspiegeln. Der Arbeitgeber legte ihr daraufhin einen Aufhebungsvertrag vor, den sie nach einem kurzen Gespräch unterzeichnete. Später wollte die Frau den Vertrag vor Gericht anfechten, da ihr weder Bedenkzeit noch ein Rechtsbeistand zugestanden worden sei.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht entschied im Sinne des Arbeitgebers. Der Arbeitgeber habe in diesem Fall nicht gegen die guten Sitten verstoßen. Schließlich habe er angesichts des Verdachtes auch eine fristlose Kündigung aussprechen und Strafanzeige erstatten können.

Zudem sei die ehemalige Mitarbeiterin nicht unfair behandelt worden. Die Tatsache, dass sie sich sofort für oder gegen eine Annahme des Aufhebungsvertrages entscheiden musste, habe ihre Entscheidungsfreiheit nicht verletzt, so die Richter. (KW)

Bundesarbeitsgericht:
Urteil vom 24. Februar 2022
Az. 6 AZR 333/21

Das müssen Betriebe zur eAU wissen

Die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung sollte noch 2022 digital werden, nun verzögert sich der Start der sogenannten eAU erneut.

Die gedruckte Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung sollte ab Mitte 2022 verschwinden und durch ein elektronisches Verfahren abgelöst werden. Doch jetzt zeichnet sich ab, dass die verpflichtende Einführung der elektronischen Krankschreibung (eAU) frühestens Anfang 2023 kommen wird.

Zwar läuft seit Jahresanfang ein Pilotprojekt, bei dem der Datenaustausch zwischen Krankenkassen und Arbeitgebern getestet wird. Der Bundestag hat allerdings beschlossen, dass diese Pilotphase wegen der Corona-Pandemie um ein halbes Jahr – also bis zum 31. Dezember 2022 – verlängert wird. Die elektronische Übertragung der Arbeitsunfähigkeitsdaten von den Ärzten an die Krankenkassen habe sich erheblich verzögert, heißt es im Gesetzentwurf. Nicht alle Ärzte hätten bis zum 1. Juli die technischen Voraussetzungen, um die Daten an die Krankenkassen zu übertragen.

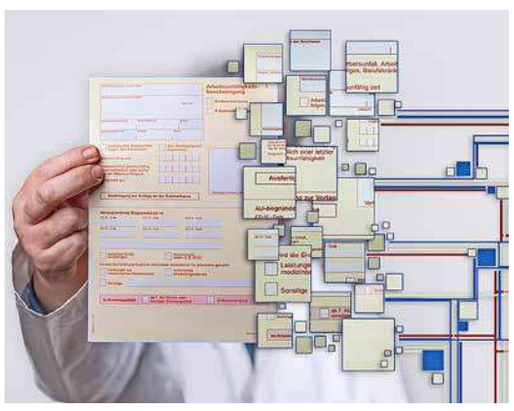


Foto: mpix-foto - stock.adobe.com

Die Krankschreibungen ihrer Mitarbeiter sollen Betriebe bald elektronisch bei der Krankenkasse abrufen können.

Durch die eAU sollen Betriebe künftig die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen ihrer Mitarbeiter bei der Krankenkasse abrufen können. Dem Spitzenverband der Gesetzlichen Krankenkassen (GKV) zufolge haben Mitarbeiter im Krankheitsfall dann aber weiter Pflichten. So müssten sich Versicherte zu Beginn der Arbeitsunfähigkeit weiterhin bei ihrem Arbeitgeber abmelden und ihm die voraussichtliche Dauer der Arbeitsunfähigkeit mitteilen.

Einen neuen Austauschkanal benötigten Arbeitgeber für den Abruf der eAU nicht, so der GKV-Spitzenverband. Es werde ein Austauschverfahren genutzt, über das bereits etablierte Prozesse zwischen Krankenkassen und Arbeitgebern laufen. (AML)

So sagen Sie Aufträge leichter ab

Volle Auftragsbücher, fehlende Materialien und keine Kapazitäten – täglich müssen Handwerker Aufträge absagen. Das kann Ihnen leichter fallen, wenn Sie einige Punkte beachten.

Vielen Handwerksbetrieben fehlt es an Fachkräften, die Lieferengpässe und Materialpreissteigerungen erschweren Terminzusagen. Gerade in den Bau- und Ausbaugewerken sind die Auftragsbücher voll. Es fällt Handwerkern schwer, Kunden abzusagen oder immer wieder zu vertrösten.

Kein Wunder: „Der Mensch hat das Bedürfnis, gemocht zu werden. Niemand erteilt gern Absagen – erst recht nicht, wenn ein potenzieller Geschäftspartner anruft“, sagt Verkaufstrainer Oliver Schumacher. Zudem steigere es das Selbstwertgefühl, wenn Kunden ausgerechnet bei ihm anrufen. Schumacher hat fünf Tipps, wie Handwerker es sich leichter machen können, ohne schlechtes Gewissen abzusagen.

Foto: Karin & Uwe Annas - stock.adobe.com

Freundliche, aber ehrliche und klare Ansagen schaffen bei Absagen oder Terminverschiebungen Vertrauen.

1. Bedenken Sie die Konsequenzen, wenn Sie nicht absagen

Bevor Handwerker vorschnell einen Auftrag annehmen, sollten Sie die Konsequenzen überdenken, die das haben kann. „Es ist schlimmer, wenn Sie Termine zusagen, die Sie nicht halten können – als wenn sie offen absagen“, betont der Verkaufstrainer aus Lingen. Zum einen sei das nicht vertrauenswürdig für den Kunden und zum anderen steigere es den inneren Konflikt und den Druck auf den Handwerker.

Unternehmern, die nicht gern Nein sagen, rät er beispielsweise zu Aussagen wie: „Ich kann momentan noch nicht Ja sagen.“ Kunden seien zufriedener und wüssten, woran sie sind, wenn sie vom Handwerker beispielsweise hören: „Ich würde Ihnen den Termin gern zusagen, aber ich kann leider nicht.“ Diese Aussage versteht der Kunde, sie ist offen und ehrlich und er wird ernst genommen. Zudem habe der Unternehmer keinen inneren Konflikt, wenn er von Anfang an ehrlich ist.

2. Schaffen Sie mit ehrlichen, klaren Ansagen Vertrauen

Die Angst, bei Absagen wertvolle Kunden oder Aufträge zu verlieren, können Handwerker schwer abschalten. Dennoch sei es wichtig, dass sie Kunden nach einem Gespräch – egal ob Zu- oder Absage – auch weiterhin in die Augen schauen können, weiß Schumacher. „Ich kann Ihnen nichts versprechen“, sei immer eine klare und ehrliche Aussage.

„Kunden brauchen Verlässlichkeit“, betont er. Wenn Termine ausfallen oder sich verschieben, müssten Handwerker den Kunden unverzüglich informieren – und zwar noch bevor der sich wundert, warum niemand auf der Baustelle erscheint. „Grundsätzlich hat jeder für Terminverschiebungen Verständnis, man muss sie nur deutlich und rechtzeitig kommunizieren“, sagt Schumacher.

3. Erarbeiten Sie Lösungen und bieten Sie diese an

Dass Handwerker kleinere oder größere Aufträge auch mal absagen müssen, sei normal. Deshalb sei es wichtig, dass sich Unternehmer bewusst machen, dass sie nie allen Kunden gerecht werden können. „Hinterfragen Sie, ob hinter den Angebotsanfragen wirkliches Interesse steckt. Benennen Sie Ihre eigenen Ziele und entscheiden dann, welcher Auftrag zu Ihnen passt und welcher nicht“, betont der Experte.

Zudem könnten Chefs sich wiederkehrende heikle Situationen notieren und überlegen, welche Lösungsalternativen sie anbieten möchten. „Wenn der fünfte Kunde anruft, der einen Herd angeschlossen haben möchte, und Sie niemanden hinschicken können, überlegen Sie sich Plan B, den Sie dafür anbieten“, sagt Schumacher. Jeder, der Anrufe entgegennehme, sollte eine Liste mit möglichen Alternativen parat haben. „Das verringert die emotionale Belastung, schon wieder abzusagen“, weiß der Verkaufsexperte.

Um sich das Absagen weiter zu erleichtern, sollten Handwerker sich prinzipiell nicht rechtfertigen. Sie könnten Kunden beispielsweise diese konkreten Lösungen anbieten:

- Eine Kooperation mit einem Hausmeisterservice oder anderen Kollegen, die kleinere Arbeiten übernehmen, für die sie keine Kapazitäten haben.
- Einen Kollegen empfehlen, der sich auf eine bestimmte Dienstleistung spezialisiert hat, die sie nicht anbieten können oder wollen.

> „Kunden brauchen Verlässlichkeit.“
>
> **Oliver Schumacher,** Verkaufstrainer

4. Reagieren Sie auf Bewertungen im Netz!

Um durch Absagen entstandenen möglichen Rufschädigungen im Netz entgegenzuwirken, rät Oliver Schumacher, auf Bewertungen des Betriebs im Internet immer zu reagieren. „Damit zeigen Sie Wertschätzung gegenüber Ihren Kunden und Sie signalisieren, dass Sie sich um eine Rückmeldung bemühen.“

- **Bei positiven Kommentaren** könnten Sie beispielsweise schreiben: „Schön, dass Ihnen unsere Arbeit XY gefallen hat, kontaktieren Sie uns gern wieder.“
- **Bei negativen Kommentaren** sei eine Reaktion ebenso wichtig. „Löschen Sie die Kommentare nicht, das merken aufmerksame Nutzer“, betont er. „Reagieren Sie auf keinen Fall mit einem Standardtext auf negative Bewertungen. Gehen Sie individuell auf die Kritik ein und lassen Sie Kunden wissen, dass Sie sich kümmern“, sagt Schumacher. Auch potenzielle Kunden würden Bewertungen lesen, bevor sie einen Betrieb beauftragen. Ein gutes Kritikmanagement bringt Pluspunkte, weiß der Experte.

5. Behandeln Sie Stammkunden bevorzugt!

Auch wenn jede Absage nicht leicht fällt, rät Oliver Schumacher dazu, vor allem gewerbliche Stammkunden, die einen Handwerker regelmäßig beauftragen, bei der Terminfindung zu bevorzugen.

„Sagen Sie nicht sofort zu oder ab, wenn Sie unsicher sind“, sagt er. Informieren Sie sich zuvor in der Kundenakte über Faktoren wie:

- Wie viele Reklamationen gab es mit dem Kunden?
- Hat er Zahlungsziele eingehalten?
- Wie viel Umsatz und Ertrag bringen uns seine Aufträge?

Bei A-Kunden sei es besonders wichtig, Termine möglichst zu halten oder rechtzeitig anzufragen, ob eine Verschiebung möglich ist. „Ist das mal nicht möglich, versuchen Sie dennoch, den Termin zu halten“, rät Verkaufstrainer Schumacher. Denn jeder ausgeführte Auftrag ist nach seinen Worten ein Vertrauenssignal in Richtung Kunde.

MARTINA JAHN ■

Aufträge absagen: „Eine emotionale Belastung“

Mehrere Absagen pro Tag gehören für Thea Hicken seit Monaten zum Alltagsgeschäft. Bei der Hicken Energietec in Jever fehlen trotz qualifiziertem Mitarbeiterstamm zusätzliche Fachkräfte für anspruchsvolle Arbeiten sowie freie Termine für Beratung und Ausführung.

Wie reagieren Sie, wenn Sie Aufträge absagen müssen?

» Thea Hicken: Es fällt mir schwer, seit Monaten Kunden zu vertrösten, Anfragen nicht anzunehmen oder Aufträge zu verschieben. Prinzipiell freuen wir uns über jeden Kunden, der Interesse an einer PV-Anlage, an Speichersystemen, an einer Wallbox oder an Wärmepumpen hat – das sind unsere Spezialgebiete. Aber wenn ich sagen muss, dass es bis zu einem Beratungstermin drei Monate dauert, belastet mich das.

Was belastet Sie gerade besonders?

» Hicken: Ich habe kein gutes Gefühl, wenn die Absagen so ankommen, als wollten wir bestimmte Arbeiten nicht übernehmen. Da schwingt etwas Negatives mit. Mit dem Fachkräftemangel haben sich bei uns die Prioritäten verschoben: Wir wechseln nicht mehr jede Glühbirne.

Wie lösen Sie die Situation langfristig?

» Hicken: Wir haben uns gezielte Fragen überlegt, mit denen wir herausfinden, ob Kunden tatsächlich Interesse an einem Auftrag haben – oder ob sie nur ein Vergleichsangebot brauchen. Da wir nur Vor-Ort-Termine machen, springen Kunden mit geringem Interesse schnell wieder ab. (JA)

Fünf freundliche Formulierungshilfen für Ihre Abwesenheitsnotiz

Der Betrieb schließt für kurze Zeit. Alles ist fertig bis auf die E-Mail-Abwesenheitsnotiz? Unsere Tipps helfen beim Formulieren.

Der Urlaub beginnt, alles ist vorbereitet. Nur noch schnell im Mailprogramm eine Abwesenheitsnotiz einrichten: Damit Sie sich nicht den Kopf zerbrechen müssen, haben wir für Sie fünf Musterformulierungen vorbereitet. Wir wünschen einen schönen Urlaub!

1. Abwesenheit bei Betriebsferien

Sie schließen Ihren Betrieb im Sommer für zwei Wochen? Dann sollten nicht nur Sie, sondern alle Mitarbeiter eine Abwesenheitsnotiz einrichten. So könnte die Nachricht lauten:

Sehr geehrte Damen und Herren,
vielen Dank für Ihre Nachricht. Unser Betrieb ist bis einschließlich xx.yy.20zz wegen Betriebsferien geschlossen, deshalb können wir Ihr Anliegen jetzt nicht bearbeiten. Bitte haben Sie ein bisschen Geduld, wir melden uns nach dem xx.yy.20zz bei Ihnen.

(Falls Sie einen Vertretungsbetrieb haben: In dringenden Notfällen melden Sie sich bitte unter Handynummer 0123/45678 bei der Firma XYZ, die uns in solchen Fällen kompetent vertritt.)
Mit freundlichen Grüßen

Oder wenn Sie es lieber etwas herzlicher möchten:

Liebe Kundinnen und Kunden,
vielen Dank für Ihre Nachricht. Wir machen bis einschließlich xx.yy.20zz Betriebsferien. Leider können wir uns in dieser Zeit nicht um Ihr Anliegen kümmern. Sobald wir wieder da sind, werden wir uns erholt bei Ihnen melden.

(Falls Sie einen Vertretungsbetrieb haben: In dringenden Notfällen melden Sie sich bitte unter Handynummer 0123/45678 bei der Firma XYZ, die uns in diesen Fällen kompetent vertritt.)
Viele Grüße

2. Nur Sie sind im Urlaub

Mit der Abwesenheitsnotiz wollen Sie darüber informieren, dass Sie in den nächsten Wochen nicht per Mail erreichbar sind. Wer ein dringendes Anliegen hat, kann sich an Ihre Vertretung wenden. Dann könnte Ihre Abwesenheitsnotiz wie folgt lauten:

Sehr geehrte Damen und Herren,
vielen Dank für Ihre Nachricht. Ich bin bis einschließlich xx.yy.20zz im Urlaub und kann keine E-Mails empfangen. Ihre Nachricht wird nicht weitergeleitet und nicht gelesen. Bitte wenden Sie sich deshalb in dringenden Fällen an Frau Mia Vertretung, Tel. 0123 4559, E-Mail vertretung@betrieb.de
Mit freundlichen Grüßen

Auch hier geht es natürlich ein bisschen herzlicher:

Guten Tag,
vielen Dank, dass Sie mir schreiben. Ich bin bis einschließlich xx.yy.20zz im Urlaub und habe keinen Zugriff auf meinen Posteingang.

Während meiner Abwesenheit hilft Ihnen gern meine kompetente Kollegin Mia Vertretung weiter. Sie erreichen sie per E-Mail unter vertretung@betrieb.de und per Telefon: 01234 56789.

Persönlich werde ich Ihre Mail frühestens am xx.yy. beantworten können. Sie wird nicht automatisch weitergeleitet.
Mit bestem Gruß

3. Abwesenheit ohne Angabe von Gründen

Sie machen nicht gern viele Worte, und dass Sie im Urlaub sind, geht ohnehin niemanden etwas an? Dann können Sie sich einfach auch ganz kurz fassen.

Foto: DOC RABE Media - stock.adobe.com

Vergessen Sie nicht, eine E-Mail-Abwesenheitsnotiz einzurichten.

Sehr geehrte Damen und Herren,
vielen Dank für Ihre Nachricht. Leider bin ich bis einschließlich xx.yy.20zz nicht im Büro. Da Ihre E-Mail nicht weitergeleitet wird, wenden Sie sich in dringenden Fällen an Frau Mia Vertretung (vertretung@betrieb.de, 0123/456 789).
Mit freundlichen Grüßen

Ob formell oder etwas kollegialer – wichtig ist, dass alle, die sich per Mail an Sie wenden, die wichtigsten Informationen finden: Wie lange ist der Ansprechpartner nicht erreichbar, wer hilft mir in der Zwischenzeit und wie erreiche ich diese Person? (KW)

Wie Sie wütende Kunden beruhigen

Ob Wartezeiten oder Lieferengpässe – immer wieder machen Kunden ihrem Ärger am Telefon Luft. Mit diesen Tipps bekommen Sie die Situation in den Griff.

Foto: fizkes - stock.adobe.com

Wie gehen Sie mit aufgebrachten Kunden am Telefon um? Auch wenn es schwer fällt – mit Wohlwollen.

Gerade in Krisenzeiten – wie während der Corona-Pandemie – haben auch Handwerksbetriebe mit aggressiven oder emotionalen Anrufen von Kunden zu tun: Termine können nicht eingehalten werden oder Aufträge werden aufgrund der besonderen Auflagen nicht schnell genug fertig.

„Am Telefon ist es für viele nicht einfach, mit Aggressionen umzugehen und sich davon nicht ‚anstecken' zu lassen", sagt Telefontrainerin Claudia Fischer aus München. Mancher Unternehmer hätte sich schon gefragt, was er sich von Kunden gefallen lassen müsse.

Deeskalation durch Abwarten von Kundenvorschlägen

Nun müssten Unternehmen und Kunde einen Ausweg aus der Situation finden. In jeder Verhandlung gilt laut Fischer eine ungeschriebene Regel: Derjenige, der zuerst bietet, macht das schlechtere Angebot. Deshalb schlägt sie für die Deeskalation am Telefon in ihrem Buch „Bei Anruf Umsatz" vor, darauf abzuzielen, dass das Gegenüber das erste Angebot für die Lösung des Problems macht.

„Was-schlagen-Sie-vor" nennt sie diese Strategie. Sie erfordere Mut, eine wohlwollende persönliche Haltung und eine kluge Argumentation. Folgende Vorschläge könnten von Kunden am Telefon kommen, um ein Problem zu lösen – und so empfiehlt Claudia Fischer, darauf zu reagieren.

Klare Erwartungshaltung des Kunden

Um herauszufinden, ob der Kunde bereits eine Vorstellung für eine Lösung hat, könnten Sie fragen: „*Herr Meier, was schwebt Ihnen denn genau vor*?"

Kunde: „*Das weiß ich nicht, das ist doch Ihre Aufgabe.*"

„In dieser Situation sind Sie klar im Vorteil", stellt Fischer klar. Denn der Kunde habe sich keine Gedanken über eine Lösung gemacht. Das erweitere Ihre Antwortmöglichkeiten. Eine Antwortvariante: „*Da haben Sie recht, Herr Meier. Ich habe eine Idee, was halten Sie von …?*"

> Warten Sie auf Lösungsvorschläge des Kunden, bevor Sie ein Angebot machen, das Sie nicht einlösen können.
>
> **Claudia Fischer,** Telefontrainerin

Sie treffen im Anschluss klare Vereinbarungen mit Blick auf den zeitlichen Ablauf. „Wenn Sie logisch argumentieren, ist es wahrscheinlich, dass Ihr Gegenüber Ihren Vorschlag annimmt", so Fischer.

Die Forderung des Kunden passt zu Ihren Möglichkeiten

Ihre Frage könnte lauten: „*Frau Müller, was könnte aus Ihrer Sicht eine Lösung sein?*"

Kundin: „*Ich wäre zufrieden, wenn Sie xy machen könnten.*"

Können Sie die Erwartung der Kundin erfüllen? Dann hat es sich ausgezahlt, dass Sie erst nach dem Kundenwunsch gefragt haben. „Können Sie sich damit arrangieren, wird der Kunde keine weiteren Forderungen stellen", betont die Telefontrainerin und ergänzt: „Hätten Sie vor dem Kunden das gleiche Angebot gemacht, hätte er vielleicht noch mehr fordern wollen."

Die Erwartung liegt unter Ihrem Angebot

Laut Claudia Fischer habe die Strategie, den Kunden das erste Angebot machen zu lassen, einen weiteren Vorteil: Oft würden Kunden dadurch Vorschläge unterbreiten, die vom Unternehmen leicht zu realisieren sind und auch die Kosten gering halten. Es lohne sich also immer, die Füße zunächst still zu halten, anstatt zu versuchen, den Kunden mit einem kostspieligen Deal ruhigzustellen.

Alternative Reaktionen für die Deeskalation am Telefon

Wer mit den Kunden keine Lösungsvorschläge wie in den oben genannten Beispielen erarbeiten möchte, dem schlägt Fischer vor, einen der folgenden Wege zu wählen. Sie helfen ebenfalls beim Deeskalieren eines Problems am Telefon:

Einen neuen Gesprächstermin finden

Wenn sich die Stimmung am Telefon zwischen Ihnen und dem Kunden zu sehr hochschaukelt und Sie selbst auch nicht aus der Sache herauskommen, schlägt die Telefontrainerin das Vertagen des Gesprächs vor. „Mindestens 30 bis 60 Minuten sind sinnvoll, um die Gemüter zu beruhigen", sagt Claudia Fischer. Zudem könnten Sie die Zeit nutzen, um sich Lösungsmöglichkeiten zu überlegen.

Wechsel des Ansprechpartners

Auch in Kundenbeziehungen stimmt die Chemie manchmal nicht. Es brauche zwar Mut, einen Wechsel des Ansprechpartners anzuregen, lohne sich aber. „Es geht dabei nicht um Sie, sondern um die Kundenbindung", betont Fischer. Wenn jemand in Ihrem Betrieb besser mit dem Kunden kann, ist es ein Gewinn für beide Parteien.

Ist eine Zusammenarbeit noch sinnvoll?

Sollten Sie von den oben genannten Möglichkeiten keine erfolgreich nutzen können, um das Gespräch zu deeskalieren, sei es generell sinnvoll, über die Zusammenarbeit mit dem Kunden nachzudenken. „Kunden, die unverhältnismäßig viel Kraft und Energie kosten, bremsen den Betriebsablauf aus", gibt Fischer zu bedenken. Wenn Ihr wirtschaftlicher Erfolg darunter leidet, könnte es sinnvoll sein, sich von diesem Kunden abzuwenden. MARTINA JAHN

Wenn der Kunde nicht zahlt

Das Werk beim Kunden wieder abbauen, weil der die Rechnung nicht zahlt? Klingt nach einer guten Idee! Aber dürfen Handwerker das auch?

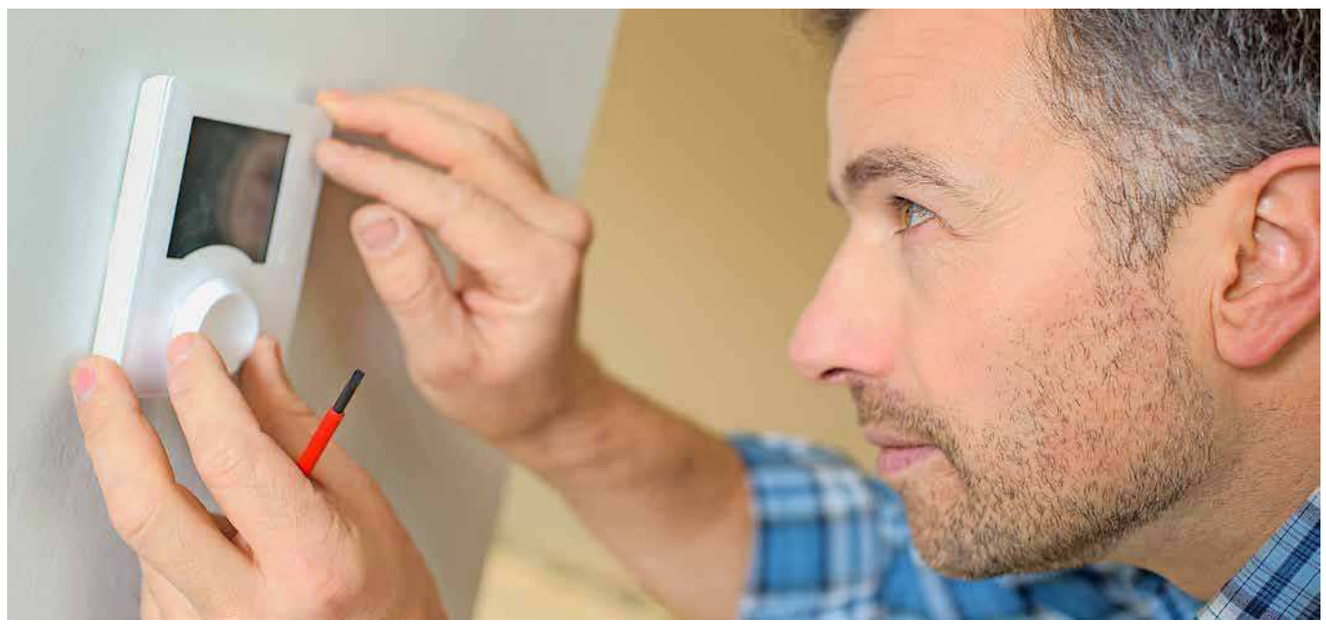


Foto: auremar - stock.adobe.com

Macht es Sinn, den Ausbau von Bauteilen anzudrohen, weil ein Kunde die Rechnung nicht zahlt?

Säumige Kunden können Handwerker zur Weißglut treiben. Sätze wie „Ich baue das wieder aus, wenn du nicht zahlst“ sind leicht gesagt. Ob Bauhandwerker den sogenannten Eigentumsvorbehalt tatsächlich geltend machen können, weiß Florian Herbst, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Mitglied der ARGE Baurecht im Deutschen Anwaltverein.

> Fast alles, was im Haus eingebaut wird, wird zum wesentlichen Bestandteil.
>
> **Florian Herbst,**
> Fachanwalt für Baurecht

Eigentumsvorbehalt am Bau geltend machen?

Das Thema Eigentumsvorbehalt dürfte den meisten Handwerkern bekannt vorkommen: „Lieferanten oder Hersteller sichern sich bei Warenlieferungen in der Regel gegen ausbleibende Zahlungen ab“, sagt Herbst. Deshalb seien in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) meist Klauseln zum Eigentumsvorbehalt zu finden.

Doch was im Kaufrecht üblich ist, gestalte sich dem Juristen zufolge in Bauverträgen schwierig. Der Grund findet sich im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Dort heißt es in § 946: „Wird eine bewegliche Sache mit einem Grundstück dergestalt verbunden, dass sie wesentlicher Bestandteil des Grundstücks wird, so erstreckt sich das Eigentum an dem Grundstück auf diese Sache.“

Damit ist es laut Herbst für die meisten Bauhandwerker rechtlich nicht möglich, einen Eigentumsvorbehalt mit Kunden zu vereinbaren. Das Gesetz führe dazu, dass eingebaute Produkte oftmals automatisch in das Eigentum der Kunden übergehen. „Das ist zum Beispiel bei Fenstern, Türen oder Sanitäreinrichtungen der Fall“, sagt Herbst.

Völlig ausgeschlossen ist der Eigentumsvorbehalt am Bau aber nicht. Er beschränke sich allerdings auf die wenigen Fälle, in denen „die montierten Sachen nicht wesentlicher Bestandteil des Gebäudes werden“.

Was ist ein wesentlicher Bestandteil des Gebäudes?

Zu den wesentlichen Bestandteilen eines Gebäudes gehören laut Herbst die zu seiner Herstellung eingefügten Sachen. Es kommt auf den Zweck der Bauteile an, sagt der Jurist. „Die Art der Verbindung spielt keine Rolle.“

Etwas vereinfacht gehe es um alle Teile, ohne die das Gebäude nicht fertiggestellt ist, erläutert Herbst. Das seien in erster Linie die Baustoffe und Bauelemente, aber auch die Heizung, Küche oder die Badezimmereinrichtung. Somit werde fast alles, was im Haus eingebaut werde, zum wesentlichen Bestandteil.

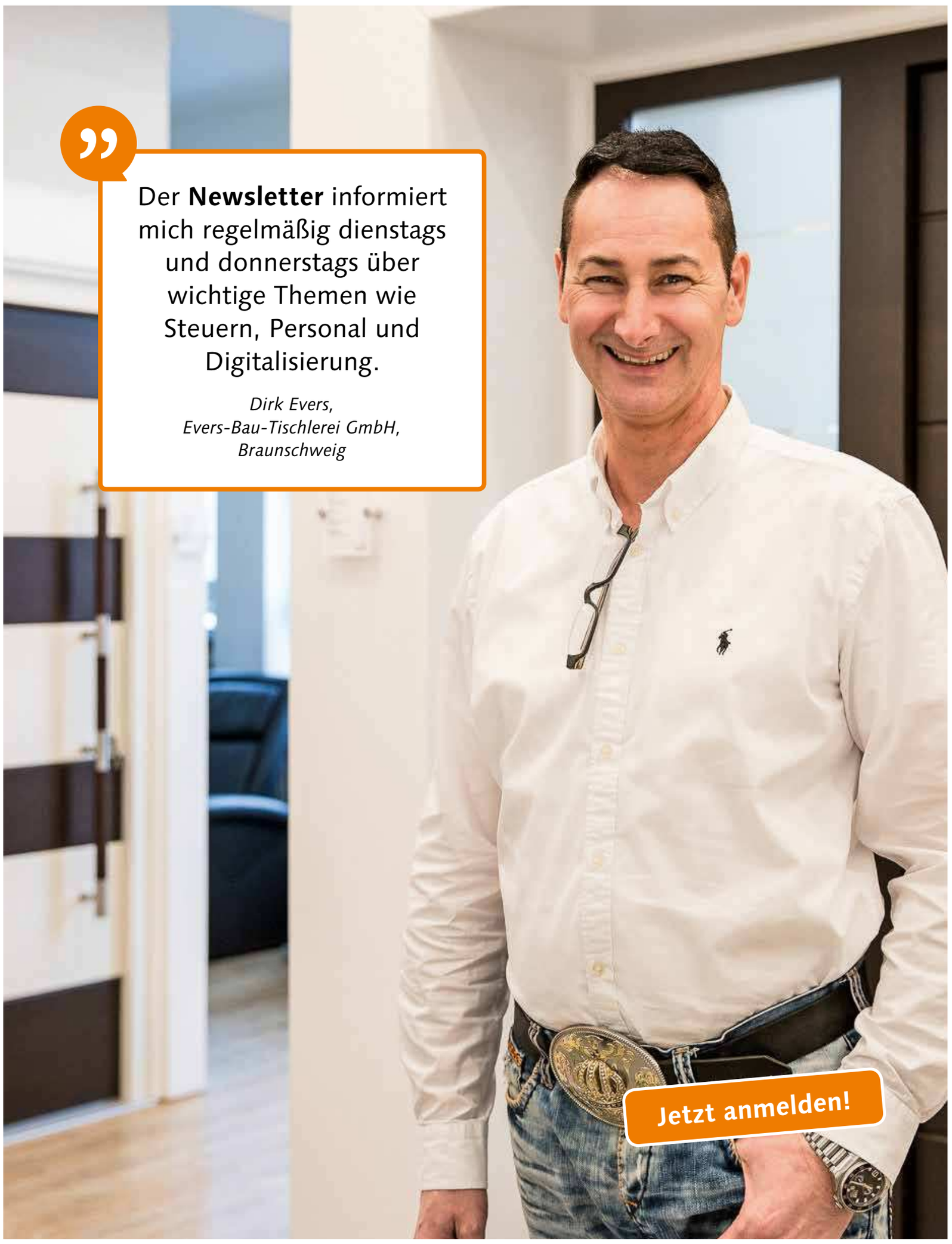
Wie können Vergütungsansprüche abgesichert werden?

Aufgrund der Rechtslage sei es sinnlos, Bauteile wegen einer unbezahlten Rechnung wieder auszubauen, betont Herbst. Im Gegenteil: Da ein Bauteil mit dem Einbau in das Eigentum des Gebäudeeigentümers übergeht, könne der Ausbau zu Schadensersatzforderungen und strafrechtlichen Konsequenzen für den Auftragnehmer führen.

Dem Juristen zufolge gibt es für Bauhandwerker wirkungsvollere Alternativen, um ihre Vergütung abzusichern. Dazu gehörten zum Beispiel regelmäßige Abschlagsrechnungen entsprechend dem Baufortschritt. Damit sei ein „kontinuierlicher Geldfluss“ gewährleistet. Ganz nach dem Motto „Was man hat, hat man“, so Herbst.

Zudem könnten Bauhandwerker in jeder Phase des Bauvorhabens vom Bauherrn eine Bauhandwerkersicherheit fordern. Stellt der Auftraggeber die Sicherheit nicht, könne der Handwerker den Vertrag kündigen, so der Fachanwalt für Baurecht.

ANNA-MAJA LEUPOLD



handwerk.com/newsletter

Foto: adiruch na chiangmai - Fotolia.com

E-Mails sind schneller als die Post – aber sind sie auch rechtssicher?

Vorsicht Fristen!

Verlassen Sie sich beim Zustellen von Dokumenten, die einer Frist unterliegen, besser nicht auf E-Mails.

Der Fall: Der Mitarbeiter eines Unternehmens hatte eine teure Fortbildung gemacht, an der er sich finanziell beteiligen musste. Sein Arbeitgeber garantierte ihm im Gegenzug einen entsprechenden Arbeitsplatz. Sollte ihm dieser aber nicht innerhalb einer festgelegten Frist angeboten werden, entfiel die finanzielle Verpflichtung – immerhin 60.000 Euro.

Das Angebot erreichte den Mitarbeiter einen Tag nach Ablauf der Frist per Post. Ein Arbeitsvertrag wurde geschlossen, aber als der Arbeitgeber Raten vom Gehalt des Mitarbeiters einbehielt, klagte dieser. Das Angebot sei ihm zu spät zugestellt worden. Der Arbeitgeber wehrte sich. Zwar sei der Brief zu spät angekommen, gleichzeitig aber eine wortgleiche E-Mail abgeschickt worden. Sie habe den Mitarbeiter pünktlich erreicht, denn es sei kein Unzustellbarkeitshinweis beim Arbeitgeber eingetroffen. Der Mitarbeiter bestritt dies.

Das Urteil: Das Gericht entschied im Sinne des Mitarbeiters. Wie auch bei einfacher Post sei es bei E-Mails technisch möglich, dass die Nachricht nicht ankomme, so die Richter. Das Risiko dafür liege beim Versender. Um sicherzustellen, dass die E-Mail den Adressaten erreicht habe, hätte der Arbeitgeber eine Lesebestätigung anfordern können. Dies sei nicht geschehen. Das Angebot des Arbeitsplatzes sei also nach Verstreichen der Frist erfolgt. Der Mitarbeiter müsse deshalb seinen Anteil an den Fortbildungskosten nicht bezahlen. **(KW)**

Landesarbeitsgericht Köln: Urteil vom 11. Januar 2022, Az. 4 Sa 315/21

Openhandwerk: Digital von A–Z

TR-Wohnkonzepte organisiert seine Abläufe konsequent digital mit der Openhandwerk-Software. Hier erklärt der Handwerksbetrieb, wie gut das funktioniert.

Foto: TR-Wohnkonzepte, Openhandwerk, Montage: handwerk.com

Roxanne und Timo Greite managen mit Openhandwerk alles digital – von der Projektabwicklung bis zur Buchhaltung.

Mit einer Software die Buchhaltung und alle Projekte jederzeit und überall im Griff haben – von der Angebotserstellung bis zur Schlussrechnung: So hat sich Roxanne Greite im letzten Jahr auf die Suche nach einer neuen Handwerkersoftware begeben. Beim Berliner Unternehmen Openhandwerk wurde sie fündig.

> Ich kann von überall aus auf alle Daten zugreifen.
>
> **Roxanne Greite,** Grafikerin und Unternehmerin

Der gute Kontakt macht den Unterschied

Nach mehreren Jahren Selbstständigkeit gründeten die gelernte Grafikerin Roxanne Greite und Ehemann Timo Greite im September 2021 gemeinsam ein neues Unternehmen. Ihre TR-Wohnkonzepte GmbH ist unter anderem spezialisiert auf den Ausbau von Wohnräumen, Bädern und Küchen. Roxanne Greite übernimmt die Entwürfe und 3D-Planung. Ihr Mann erledigt das Handwerkliche im Bereich Fliesen, Mauern, Trockenbau und Montage. „Was wir selbst machen dürfen, setzen wir allein um. Für die übrigen Aufgaben arbeiten wir mit Fachfirmen zusammen“, erklärt die Unternehmerin.

Die Openhandwerk-Software hat das Paar direkt mit der Neugründung eingeführt. „Ich wollte einfach alles digital von der Projektabwicklung bis zur Buchhaltung managen können“, berichtet Greite. Produkte mehrerer Software-Hersteller hatte die Niedersächsin sich zuvor angeschaut. „Ausschlaggebend für Openhandwerk war am Ende auch der positive persönliche Kontakt“, sagt sie. Beim ersten Anruf hatte sie direkt den Chef des Softwareunternehmens am Hörer, „und der hat mir gleich so viele gute Infos gegeben, dass ich mich einfach gut aufgehoben gefühlt habe“.

Daten in der Cloud: Pluspunkt für Openhandwerk

Der technikaffinen Grafikerin genügten zum Start rund 90 Minuten Online-Schulung. Zudem hatte sie sich im Monat vor Gründungsstart mit der Testversion vertraut gemacht. „Die Einarbeitung ist ziemlich instinktiv und intuitiv“, erklärt Roxanne Greite. Ein großer Vorteil, der ihr besonders wichtig war, ist die Ortsunabhängigkeit der Software: „Weil sie cloudbasiert ist, kann ich von überall aus auf alle Daten zugreifen: auf der Baustelle, beim Kunden oder mal vom Kinderspielplatz, wenn es nötig ist.“ Über Notebook oder Tablet habe sie vollen Zugriff auf alle Funktionen. Zudem gibt es eine App für die schnelle Handhabung unterwegs mobil.

Wie läuft die Arbeit mit Openhandwerk genau ab? Roxanne Greite erklärt die Funktionen an einem Beispielauftrag. Anruf Neukunde: „Zunächst lege ich in Openhandwerk den Neukunden und den potenziellen Auftrag an und trage einen Aufmaß-Termin ein“, erklärt Greite. Jetzt erscheint der Termin schon im Kalender des Tools und kann bei Bedarf einem Mitarbeiter zugeordnet werden. Die Kundenadresse ist so hinterlegt, dass sich die Planerin am Tag des Kundentermins mit einem Klick in der App direkt zum Kunden navigieren lassen kann. Dazu öffnet eine Schaltfläche die Adresse in Google Maps und die Navigation kann starten.

Fotofunktion in der App

Vor Ort beim Kunden ruft Roxanne Greite das aktuelle Projekt in der App auf. „Aus der App heraus kann ich Fotos machen, Bilder beschriften und direkt im richtigen Projekt speichern“, sagt sie. Ordner mit Namen wie „Fotos“, „Angebote“, „Aufträge“, „Rechnungen“ seien standardmäßig angelegt. Sobald eine neue Datei im Projektordner hochgeladen ist, stehe sie sofort allen Mitarbeitern auf ihren Endgeräten zur Verfügung – unter der Voraussetzung natürlich, dass ihnen für das Projekt auch die nötigen Zugriffsrechte eingeräumt wurden.

Im Laufe der Bearbeitung durchläuft jeder Auftrag verschiedene Status, die sich zum Beispiel auf bestimmte Daten terminieren lassen. Zugleich helfen Farben, den Überblick zu behalten. „Der Status ‚Angebot schreiben‘ ist zum Beispiel gelb markiert. Morgens schaue ich mir an, was alles gelb ist, und weiß gleich, welche Angebote ich noch schreiben muss“, sagt Greite. Für die interne Kommunikation gebe es zudem eine Chat-Funktion, über die das Team kommunizieren kann.

Gut angebunden: Schnittstellen in Openhandwerk

Bei der Erstellung des Angebots nutzt die Planerin eine Openhandwerk-Schnittstelle zum Großhändler. „Über die IDS-Schnittstelle können wir Produkte unseres Großhändlers direkt ins Angebot einbinden. Das war ein wichtiges Kriterium für die Wahl der Software“, sagt Greite. Der Betrieb erstellt seinen Warenkorb beim Großhändler und importiert ihn zur Kalkulation in die Openhandwerk-Software. Bevor die Produkte in den Auftrag wandern, können sie mit Materialaufschlägen versehen werden.

Über ein E-Mail-Formular in Openhandwerk schickt Roxanne Greite ihr Angebot an den Kunden. „Bei uns darf sich der Kunde dann aussuchen, ob wir einen Vor-Ort-Termin oder eine Videokonferenz machen“, erzählt sie. In jedem Fall können Kunden die 3D-CAD-Entwürfe der Gestalterin aus verschiedensten Winkeln betrachten und Anpassungswünsche mit ihr live umsetzen.

Auch die Arbeit auf der Baustelle wird terminiert und dem passenden Mitarbeiter zugeordnet. Im Fall von TR-Wohnkonzepte ist das automatisch Handwerksmeister Timo Greite. „Wir könnten hier auch ein größeres Team einteilen und hätten dann eine gute Übersicht, wer wann auf welcher Baustelle arbeitet“, berichtet Roxanne Greite.

„Ich finde, die Software eignet sich gut für Einsteiger“

Für einen optimalen Informationsfluss werden alle Baustelleninfos und Produktdatenblätter im Projektordner gespeichert. So hat Timo Greite auf der Baustelle alle wichtigen Projektinformationen für die Umsetzung digital parat. Vor Ort kann er den Arbeitsfortschritt mit Fotos in der App dokumentieren. Die App biete auch die Möglichkeit, spontane Kundenwünsche zu notieren, damit sie bei der Abrechnung nicht versehentlich verloren gehen.

Roxanne Greite begleitet die Projekte in regelmäßigen Baustellenbesichtigungen und postet auf dem Instagram-Kanal des Betriebs Storys von den Baufortschritten. Zum Abschluss eines Projekts fährt sie mit einem kleinen Einrichtungsgeschenk zum Kunden, fragt, ob alle Wünsche erfüllt wurden, und macht Projektfotos. Auch die Rechnungserstellung läuft über Openhandwerk: „Über die Schnittstelle von Openhandwerk zu unserer Buchhaltungssoftware Sevdesk schreibe ich die Rechnung und schicke sie dem Kunden zusammen mit den Projektbildern“, erklärt sie.

Damit endet die digitale Prozesskette. „Ich finde, die Software eignet sich gut für Einsteiger“, sagt Roxanne Greite. Mit einer Jahreslizenz könne man ohne große Investition ausprobieren, wie gut die Software die betrieblichen Abläufe unterstützen kann. Den Preis von 35 Euro pro Monat und Mitarbeiter findet die Unternehmerin bei dieser Laufzeit fair. „Dafür wird man als Kunde ernst genommen und bekommt auch unkomplizierte Hilfe, ohne noch kostenpflichtige Support-Verträge abschließen zu müssen.“ DENNY GILLE ■

Informationsflut wirksam eindämmen

Informationsdruck – jeder kennt ihn. Zeitungen, Social Media, Mails, WhatsApp … Wie behalten Sie den Überblick? Fünf Tipps für mehr Klarheit.

Die Informationsschwemme hat immer mehr Menschen im Griff. Strukturen können helfen. Foto: Elnur - stock.adobe.com

1. Sichten und sortieren Sie Ihre Informationen

Vor der Vereinfachung kommt die Analyse, betont Schnelllesetrainer Christian Peirick. „Sie brauchen erst Klarheit, was wie oft von wem kommt. Dann können Sie entscheiden, wie Sie mit der Information umgehen." Inhalte, die Geld bringen oder eine kurzfristige Reaktion erfordern, sind besonders wichtig. „Sie haben oberste Priorität, was aber meistens nur heißt, dass Sie im Lauf des Tages oder bis zu einer bestimmten Frist antworten müssen."

Er rät dazu, Informationen nach Projekt oder der Informationsquelle zu bündeln und am Stück zu verarbeiten. „Bekommen Sie mehrmals am Tag Mails zu einem bestimmten Vorhaben, können Sie diese auch mittags lesen. Dann ist noch genug Zeit, um darauf zu reagieren." Als Beispiel nennt er eine Anforderung, die der Chef an mehrere Mitarbeiter geschickt hat. „Warten Sie, bis alle Antworten eingegangen sind, und befassen Sie sich dann damit."

Newsletter enthalten oft Informationen, die zwar interessant sind, doch nicht zwingend sofort gelesen werden müssen. „Verschieben Sie diese Lektüre aufs Wochenende oder einen anderen Zeitpunkt, an dem Sie Ruhe haben", sagt Peirick.

Vom Reagieren auf private Nachrichten und von dem Besuch von Portalen wie Facebook während der Arbeitszeit rät er ab – außer in Notfällen. Auch wenn das Schauen eines lustigen Videos, das ein guter Bekannter per WhatsApp schickt, für gute Gefühle sorgt: „Es dauert, bis Sie danach wieder im eigentlichen Thema sind. Denken Sie daran: Sie verschwenden dadurch Ihre eigene Zeit."

2. Achten Sie auf eine übersichtliche Ordnungsstruktur

Informationen sollten Sie sowohl elektronisch auf dem Computer als auch im Papierablagesystem übersichtlich ordnen. „So haben Sie mit einem Klick oder Griff alles, was Sie benötigen", sagt Kompetenztrainerin Brigitte Graf.

Eine Ordnerstruktur auf dem Rechner sollte höchstens drei Ebenen haben. „Sonst wird es schnell unübersichtlich." Das Gleiche gilt für Papierordner: Bei zu vielen Unterteilungen entsteht schnell ein Informationsdschungel.

Grundsätzlich empfiehlt sie, Unterlagen zu digitalisieren und so abzulegen, dass ein Zugriff auch unterwegs möglich ist. „Oft sind Teammitglieder auf der Baustelle. Wenn sie Projektdokumente benötigen, können sie diese per iPad oder Smartphone abrufen." Möglich ist das über eine Cloud-Lösung oder eine Zugriffsberechtigung auf den firmeneigenen Server. Weitere Vorteile liegen laut der Ordnungsexpertin in „weniger Schränken und Ordnern an Arbeitsplätzen".

3. Nutzen Sie die Funktionen Ihres E-Mail-Systems

Graf weist auf die vielen Funktionen von E-Mail-Systemen hin, die beim Sortieren und Strukturieren von Informationen helfen. „Bestimmen Sie Regeln, die Mails nach Posteingang automatisch in einen thematisch passenden Ordner verschieben." Das spart Zeit.

Mit virtuellen Suchordnern zeigt das System ungelesene Nachrichten in einer Liste, auch wenn sie sich in verschiedenen Ordnern befinden. „Mit dieser Übersicht können Sie alles Neue schnell und bequem prüfen." Wichtige Aktivitäten zu eingehenden Mails kennzeichnen Sie mit einem Klick zur Nachverfolgung. Auch hierfür gibt es einen Suchordner, der alle mit einer Nachricht zusammenhängenden Aktivitäten übersichtlich auflistet. „Und der eigentliche Posteingang bleibt schlank und übersichtlich."

Sie empfiehlt, auffällige Benachrichtigungen für den Maileingang zu deaktivieren. „Bei Outlook gibt es bei jedem Posteingang die sogenannte Desktop-Benachrichtigung als Pop-up-Fenster. Die starke Signalwirkung reißt Sie aus der aktuellen Konzentration für andere Aufgaben." Ihrer Ansicht nach genügt das Bildchen vom gelben Briefumschlag in der Taskleiste, das auf neue Post hinweist. Diese kann zwischen abgeschlossenen Gedankengängen oder zu einem festen Zeitpunkt kontrolliert werden.

> „Schaffen Sie Routinen – auch beim Lesen wichtiger Unterlagen
>
> **Christian Peirick,** Schnelllesetrainer

Es gibt laut Graf inzwischen viele Firmen, die bei jeder ausgehenden Mail einen Zusatztext in der Signatur eingerichtet haben: „Unsere Mitarbeiter kontrollieren fünfmal am Tag den Posteingang!" Damit ist deutlich, dass diese nicht in der nächsten Minute antworten.

4. Schaffen Sie feste Routinen gegen die Informationsschwemme

Peirick betont die zeitsparende Kraft guter Gewohnheiten auch beim Umgang mit Informationen. „Wenn klar ist, dass Sie Ihre Papierpost immer kurz vor der Mittagspause kontrollieren, ersparen Sie sich damit das wiederholte Nachdenken und Entscheiden darüber."

Auch dann, wenn Sie umfangreiche Texte wie Ausschreibungsunterlagen oder Fachbeiträge lesen müssen, hilft eine Routine: „Am Anfang steht immer die Frage, was die Lektüre Ihnen bringen soll. Aus diesem Ziel leiten Sie ab, anhand welcher Gesichtspunkte Sie den Text durchforsten." Denn oft ist nur ein Teil aller Inhalte für Sie bedeutsam.

Peirick: „Schauen Sie sich die Gliederung an und nutzen Sie die Stichwortsuche." Bei der Suchfunktion sollten unbedingt Oberthemen eingegeben werden und mehrere Schreibweisen eines Wortes. „Sonst entgeht Ihnen vielleicht etwas."

5. Delegieren Sie mehr an Ihre Mitarbeiter

Auch das Abgeben von Verantwortung kann beim Abbau von Informationsdruck helfen. „Übertragen Sie einem Mitarbeiter ein Projekt, können Sie sich gedanklich mit anderen Dingen befassen." Ein zeitraubender Fehler mancher Chefs besteht darin, dass sie formal delegieren, doch trotzdem aktiv und steuernd im Projekt bleiben. „Sie wollen alle Informationen haben, prüfen und wirken ein. Genau das führt zu einer Informationsschwemme, die sie ja eigentlich vermeiden wollen." BIRGIT LUTZER

SICHERER DENN JE -
DER NEUE FUSO CANTER.

FUSO - Eine Marke im Daimler-Truck Konzern

Der neue FUSO Canter – mehr als ein Lkw, denn die Herausforderungen sind vielfältig: Lieferwege durch enge Straßen voller parkender Autos, schwere Lasten, Einsätze in schwierigem Gelände oder für besonders emissionsarmes Fahren in Umweltzonen. Jetzt informieren bei Ihrem FUSO Partner OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH.

OsnaTruck. Nutzfahrzeugservice

OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH
Autorisierter FUSO Verkauf und Service · Prof.-Porsche-Str. 7
49076 Osnabrück · Tel. 0541 911911-0 · www.osnatruck.de

Anbieter: Daimler Truck AG, Fasanenweg 10, 70771 Leinfelden-Echterdingen

FUSO

- Maschineninstandhaltung
- Wartung / Modernisierung
- DGUV 3 / Geräteprüfungen
- Vermessung & Ausrichtung
- Fertigung von Einzelteilen
- Fertigung von Kleinserien
- Onlineshop B2B

maschinendoc.com® Wir machen Ihre Maschinen wieder fit! Besuchen Sie uns online

Im Gewerbepark 15 Tel.: 04465 941900 0 26446 Friedeburg info@maschinendoc.com

BARTHAU ANHÄNGERBAU

Pritsche PT

Für Leicht-LKW und Transporter … mit Ladungssicherung TopZurr® 21

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

Hier könnte Ihre Anzeige stehen!

Ihre Ansprechpartnerin:
Tanja Ehlerding
ehlerding@schluetersche.de

Rufen Sie mich an.
Tel. 0511/8550-2647

Mediadaten sehen Sie unter: www.handwerk.com

Verkäufe

Hochwertige Malerausstattung

wegen Geschäftsaufgabe (aus Altersgründen) zu verkaufen.
z.B .: Alu-Layher-Gerüst, Leitern, Maschinen- und Zubehör (Betrieb umfasste 10 Mitarbeiter)

Telefon 0170 - 7791527

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl!

T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

HALLEN für das Handwerk

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

Alle Aufträge im Blick?

Wissen Sie spontan, wie viele aktive Aufträge Sie haben, wo noch Material fehlt und was reif für die Montage ist? Mit diesen Boxen wissen Sie es, verspricht Flow Trace. Tischler Michael Haller hat das System ausprobiert.

Einfach mehr Überblick über alle laufenden Aufträge ohne großen Einrichtungsaufwand, das soll „Flow Trace“ Tischlern und anderen Handwerkern ermöglichen. Flow Trace besteht aus einigen kompakten Scannern, Chipkarten und einer Softwarelösung, die im Webbrowser läuft. Mithilfe dieser Teile sollen Handwerker verschiedenster Gewerke ihre Aufträge stets im Blick behalten – und das, ohne eingespielte Arbeitsweisen zum Beispiel mit dem klassischen Klemmbrett aufgeben zu müssen. Aber ist das wirklich so einfach?

„Aufstellen und loslegen“

Die Nienburger Tischlerei Michael Haller hat Flow Trace einige Wochen getestet. Mit digitalen Tools kennt sich der Holztechniker Haller gut aus. Der Unternehmer bietet Kunden realitätsnahe 3D-Entwürfe, fertigt mit CNC-Technik und verwaltet seinen Betrieb digital mit einer Branchensoftware. Die Auftragsbearbeitung von der Kundenanfrage über die Fertigung bis zur Montage hat der Betrieb aktuell noch nicht digitalisiert. Das soll Flow Trace im Testzeitraum ändern.

„Aufstellen und loslegen“, verspricht die Hamburger Make Work Flow GmbH auf ihrer Website. Und tatsächlich ist das System ziemlich schnell startbereit. Bei Michael Haller hat Flow-Trace-Mitarbeiter Mirko Iwasieczko die Installation übernommen und das System erklärt. „Die Installation der Hardware ging sehr schnell“, sagt Haller. Den Test hat er mit der größten Lösung des Start-ups gemacht. Die besteht aus neun Scannern, die zehn Prozessschritte abbilden, sowie 75 Chipkarten, den sogenannten Flow Tags. „Wenn die Geräte erstmal im WLAN sind, hängt man sie einfach dorthin, wo sie gebraucht werden“, fasst der Handwerksunternehmer zusammen.

Folgende Prozesse bildet das System in der Konfiguration des Unternehmers ab: Neue Anfrage, Angebot, Auftragsbestätigung, Arbeitsvorbereitung, Wartet auf Material, Fertigung, Fertigung abgeschlossen, Montage, Abrechnung, Abgeschlossen. Um bei den Prozessen nicht den Überblick zu verlieren, wird jede der orangen Boxen mit einer Beschriftung versehen.

Mit Chipkarten und Scannern

Wie genau kommt der Auftrag nun ins System? Wenn eine neue Anfrage den Betrieb erreicht, legt Michael Haller Kunden und Auftrag in der browserbasierten Flow-Trace-Software an. Nun nimmt er eine der durchnummerierten Chipkarten und hält sie vor den orangen Scanner „Neue Anfrage“. Das System verknüpft den potenziellen Auftrag nun mit der Karte. Die Karte kann Haller einfach zur Mappe mit den anderen Auftragsdetails legen, die üblicherweise den Auftrag vom Büro in die Werkstatt und bis zur Montage begleitet. Der einzige Unterschied zur bisherigen Arbeit ist, dass die Auftragsmappe bei Erreichen des nächsten definierten Schrittes einmal am dazugehörigen Scanner vorbeigezogen wird. Der Auftrag wird damit im nächsten Prozessschritt eingecheckt. So durchläuft er in der Software mit jedem Scan die einzelnen Prozessschritte.

„Das System hat eine ganz aufgeräumte, verständliche Oberfläche mit nützlichen Funktionen. Viel falsch machen kann man da nicht“, urteilt Haller. Gut gefällt dem Unternehmer etwa die integrierte Kundendatenbank inklusive der damit verbundenen Kommunikationsmöglichkeit mit den Kunden. Haller kann einstellen, dass Kunden bei einem Statuswechsel automatisch benachrichtigt werden und beim Projektfortschritt auf dem Laufenden bleiben. „So ein Service ist für einen Tischler schon ein ziemliches Alleinstellungsmerkmal“, sagt der Unternehmer. Auch kann er einfach mit einem Kunden in Kontakt treten: Ein Knopfdruck im Auftrag genügt und der Kunde wird um Rückruf gebeten. „Ich muss nicht lange die Telefonnummer heraussuchen – das ist schon pfiffig.“

Flow Trace: Ein hilfreiches Werkzeug?

Kleine Kritikpunkte sind Michael Haller eher in Detailfragen aufgefallen. So geht beispielsweise die WhatsApp-Benachrichtigung an Kunden über eine Flow-Trace-Rufnummer raus, sodass Kunden darauf nicht direkt antworten können, sondern den Tischler in ihrem Adressbuch suchen müssen. Und manche Zusatzfunktion würde er sich noch in der Nutzung wünschen. „Grundsätzlich ist die Projektübersicht mit den Prozessspalten gut gelungen. Ich fände es aber hilfreich, wenn ich die wichtigsten Meilensteine der Projekte zusätzlich in einer Tages- oder Wochenübersicht sehen könnte.“

> Das System hat eine ganz aufgeräumte, verständliche Oberfläche mit nützlichen Funktionen.
>
> **Michael Haller,** Holztechniker

Schwierigkeiten in der Handhabung hat es für Michael Haller dagegen überhaupt keine gegeben. Auch die beiden von ihm einbezogenen Tischler – naturgemäß kritisch eingestellt, was Eingriffe in die Werkstattabläufe angeht – hätten Flow Trace „erstaunlicherweise sehr gut gefunden“.

Den Preis – er rangiert zwischen 59 und 129 Euro im Monat – findet der Unternehmer recht fair. „Dafür bekommen wir einen Überblick, den wir vorher nicht hatten, und behalten auch kleinste Aufträge auf dem Schirm“, sagt er. Würde der Unternehmer das System ein zweites Mal testen, würde er die Zahl der Prozessschritte wohl auf die wichtigsten fünf reduzieren. Auch den Zeitpunkt zur Einrichtung des Systems würde er idealerweise anders wählen. „Am einfachsten ist es mit einem klaren Schnitt: ab heute alles über Flow Trace. Dafür bräuchte ich aber weniger Auftragsvorlauf oder ich muss eben zuerst 40 aktive Aufträge nachpflegen.“ ■

Flow-Trace-Tester Michael Haller. Die Arbeitsmappe mit den Unterlagen bleibt. Sie wird nur um eine Chipkarte ergänzt. Mit jedem neuen Prozessschritt wird die Mappe vor den nächsten Scanner gehalten. So springt der Auftrag in einer Software auf den nächsten Status.

Fotos: Denny Gille

DATEN

NAME	FLOW TRACE
Typ	Hard- und Softwarelösung
Stärke	Alle Aufträge im Blick
Stromversorgung Scanner	via USB-Buchse
Installationskosten	199 Euro zzgl. MwSt.
Abo-Preis	ab 59 Euro im Monat zzgl. MwSt.
Abo-Preis Testsystem	129 Euro im Monat zzgl. MwSt.

Ab ins Netz: Flow-Trace-Mitarbeiter Mirko Iwasieczko verbindet die einzelnen Scanner mit dem WLAN des Betriebs.

Blick auf den ersten Testauftrag im System von Flow Trace. Die Software läuft online in einem Browserfenster.

Kundenfeature: Auf Wunsch sendet das System automatisiert Projektupdates an den Kunden.

Einfache Installation von Flow Trace: Mitarbeiter Mirko Iwasieczko platziert die orangen Scanner-Boxen.

Gelbe Seiten

Finde jetzt deinen Handwerker

Gelb gesucht, gut gefunden.

Entdecke über 3 Millionen Unternehmen deines Vertrauens auf **gelbeseiten.de**.

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag

Kompakt und komfortabel

Mehr Mercedes-Gene sollte er bekommen, der neue Citan. In der Tat muss sich der kleine Transporter nicht hinter Vito und Sprinter verstecken.

Der Citan ist eines der wenigen Projekte, das Mercedes weiter mit seinem Kooperationspartner Renault auf die Straße bringt. Sprich: Auch der neue Citan basiert auf dem Kangoo. Dieses Mal habe man den Kleintransporter vom ersten Federstrich mitentwickelt, betont man in Stuttgart, habe gar das Lastenheft mitgeschrieben. Das Ergebnis: Optisch reiht sich der Citan mit aktuellem Grill und mandelförmigen Scheinwerfern zumindest an der Front in den Reigen der modernen Mercedes-Transporter ein, auch im Interieur zeigen sich typische Mercedes-Gimmicks – zum Beispiel die Scheibenwischer-Bedienung im Blinkerhebel.

Beladen wird der kleinste Mercedes-Transporter über eine Flügeltür am Heck (1/3 zu 2/3), eine Schiebetür rechts ist ebenfalls Serie. Neben einer festen Trennwand liefert Mercedes für den Kasten optional auch eine schwenkbare Lösung für mehr Ladeflexibilität. Die 4,50 Meter lange Standard-Variante bietet maximal 2,9 Kubikmeter Laderaum im Kasten. Zwei Europaletten können so verstaut werden. Die Nutzlast beträgt bis zu 782 Kilogramm, dazu zieht der Citan gebremst bis zu 1,5 Tonnen.

Auch der neue Citan entstand in Kooperation mit Renault, Mercedes hat ihm aber deutlich mehr eigene Gene mitgegeben.

Foto: Christian Frederik Merten

DATEN

NAME	MERCEDES CITAN 112 CDI
Leistung	85 kW/116 PS
Verbrauch	5,8–5,3 l/100 km
Lade-Volumen	2,9 m³
Maße Laderaum	1,806 x 1,524 m
Nutz-/Anhängelast	750/500 kg
Preis	18.790 € (zzgl. MwSt.)

Quelle: bfp FUHRPARK & MANAGEMENT/Mercedes-Benz AG; Stand: Oktober 2021; Verbrauch und Emissionen laut WLTP; Laderaumlänge: feste Trennwand

Der Citan in der rund 4,50 Meter langen Standardversion.

2,9 Kubikmeter fasst der Laderaum des Standard-Citan.

Diesel, Benziner und bald ein eCitan

Den neuen Kastenwagen liefert Mercedes mit einem 1,5-Liter-Vier-Zylinder-Diesel mit 75, 95 oder 116 PS aus. Alternativ gibt es einen 1,3-Liter-Vier-Zylinder-Benziner mit 102 oder 131 PS. Beide Benziner-Leistungsstufen gibt es auch in der Pkw-Variante Tourer, dazu kommt ausschließlich der stärkste Diesel. Ein vollelektrischer eCitan ist ab dem zweiten Halbjahr 2022 verfügbar.

Für unsere erste Ausfahrt wählten wir den Kastenwagen als 112 CDI mit 116 PS und als 110 mit 102 PS. Wie in allen Verbrennern sorgte auch hier ein Sechs-Gang-Schaltgetriebe für optimalen Kraftfluss. Das Sieben-Gang-Doppelkupplungsgetriebe findet erst im zweiten Quartal 2022 seinen Weg in die Citan-Preisliste. Dieser Fakt ist aber selbst für eingefleischte Automatik-Fans wie den Autor leicht zu verschmerzen. Denn die Handschalter im Citan sind so gut abgestimmt und geführt, dass beim Gangwechsel fast schon Spaß aufkommt.

Bei niedrigen Drehzahlen auffallend leise

Das Versprechen, den Citan so komfortabel wie möglich zu machen, hat Mercedes eingelöst. Dass hinten keine Starrachse, sondern die technisch etwas aufwendigere Verbundlenkerachse arbeitet, spürt man auch in der Praxis. Auch kurze Fahrbahnunebenheiten federt der Citan weich ab, Poltern ist ihm dabei fremd. Akustisch hält sich der Citan in der Regel ebenfalls zurück. In der Regel, denn ab 2.500 Touren schob sich der von uns gefahrene Diesel akustisch durchaus in den Vordergrund. Tempo 130 auf der Autobahn lassen sich dann nicht mehr ganz so leise absolvieren.

Dafür bietet der Spitzen-Diesel ausreichend Power, auch bei niedrigen Drehzahlen geht noch was beim Tritt aufs Gaspedal. Kein Wunder, stehen die maximal 270 Nm Drehmoment doch schon bei üblichen 1.750 Touren an. Nicht ganz so agil, aber auch kein Verkehrshindernis ist der 102 PS starke Benziner. Wer hier ein paar Mal öfter zum Schalthebel greift, kommt ebenso flott voran. 5,8 bis 5,3 Liter Diesel je 100 Kilometer gibt Mercedes als WLTP-Verbrauch für den Citan 112 CDI als Kastenwagen an, für den 110 Kasten sind es 7,2 bis 6,5 Liter. Wir waren größtenteils auf der Landstraße unterwegs, einen kleinen Teil auf der Autobahn und verfeuerten laut Bordcomputer 5,4 Liter Diesel und 7,0 Liter Benzin. Was absolut im Rahmen liegt.

> „2022
>
> **KOMMT** der Mercedes Citan auch vollelektrisch.

MBUX auch für den Citan

Kurz ein Wort zum Interieur. Das Citan-Cockpit ist übersichtlich gestaltet und einfach bedienbar. Die Kunststoffe sind prädestiniert für den Einsatz im Nutzfahrzeug: einfach, aber nicht billig. Das Infotainmentsystem MBUX inklusive Sieben-Zoll-Touchscreen ist gegen 720 Euro Aufpreis (alle Preise netto zzgl. USt.) an Bord des Citan. Ein Navi mit Live-Traffic-Daten gibt es dazu auch, dann kostet das System 1.370 Euro und verarbeitet auch Car-to-X-Informationen. Außerdem lassen sich Ziele auf Basis des „What3words“-Systems eingeben. Das System teilt den Globus in drei mal drei Meter große Quadrate mit einer jeweils individuellen, aus drei Worten bestehenden Adresse ein. Damit lassen sich auch Bereiche außerhalb regulär kartografierter Gebiete schnell finden.

Zu haben ist der Citan zunächst in den Ausstattungsvarianten Base und Pro. Los geht es beim Kasten mit dem Citan 110 Base ab 19.348 Euro, der schwächste Diesel kostet mindestens 19.495 Euro. Der Citan Tourer startet ab 22.253 Euro als Citan 110. Allerdings: Beim Kasten geht's noch billiger. Denn Mercedes hat auch das Dauer-Sondermodell Worker Plus aufgelegt. Ein wirkliches Sondermodell ist es nicht, eher ein Spezialpaket für rudimentäre Ansprüche. Den kleinsten Diesel und den kleinsten Benziner gibt es dann schon ab 16.790 Euro – allerdings mit veränderter und teils reduzierter Serienausstattung sowie eingeschränkten Optionsmöglichkeiten.

Klima und DAB-Radio Serie im Citan Pro

Aber zurück zu den regulären Modellen. Wer den Kastenwagen als Base ordert, erhält sechs Airbags serienmäßig, außerdem beheizbare E-Außenspiegel, Licht- und Regensensor, „Mercedes Me Connect“, elektrische Fensterheber, einen höhenverstellbaren Fahrersitz oder den Aufmerksamkeits- und Seitenwind-Assistenten. Im Citan Tourer Base sind außerdem unter anderem immer ein weiterer Airbag (Mittenairbag), Multifunktionslenkrad, Tempomat, Totwinkelassistent und ein aktiver Brems- und Spurhalteassistent mit an Bord.

Wer sich für die höherwertige Variante Citan Pro entscheidet (ab 21.200 Euro) erhält außerdem Radkappen, lackierte Anbauteile, LED-Innen- und Laderaumleuchten, ein geschlossenes Handschuhfach, eine Armlehne mit Staufach und vor allem ein DAB-Radio und die Klimaanlage als Serienausstattung dazu. **CHRISTIAN FREDERIK MERTEN**

Eine Schiebetür auf der Beifahrerseite ist im Citan Serie.

Das Infotainmentsystem MBUX gibt es gegen Aufpreis.

Kraftfahrzeuggewerbe setzt auf E-Fuels

Der ZDK macht sich für die CO_2-neutrale Alternative zu herkömmlichen Energieträgern stark. Um das Thema zu fördern, ist der Verband der „eFuel Alliance“ beigetreten.

Die eFuel Alliance e.V. ist eine Interessengemeinschaft, die sich für die industrielle Produktion von synthetischen Kraftstoffen aus erneuerbaren Energien einsetzt. Die gut 170 Mitgliedsunternehmen repräsentieren die gesamte Wertschöpfungskette der E-Fuel-Produktion. Mit dem Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) hat die eFuel Alliance jetzt einen weiteren Partner gewonnen, um die Rahmenbedingungen für die industrielle Produktion von synthetischen Kraftstoffen aus erneuerbaren Energien voranzutreiben.

Simulation: Porsche

Porsche und Siemens Energy errichten derzeit gemeinsam mit einer Reihe von internationalen Unternehmen in Chile die weltweit erste integrierte kommerzielle Anlage zur Herstellung von E-Fuel.

„Wenn wir die Klimaziele im Straßenverkehr erreichen wollen, muss der Bestand an Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren in die Strategie zur CO_2-Minderung einbezogen werden. Weltweit sind das aktuell rund 1,4 Milliarden Pkw, davon in Deutschland rund 46 Millionen. Sie ließen sich mit klimaneutral hergestellten E-Fuels betreiben, auch als Beimischung zu Benzin- oder Dieselkraftstoff“, sagt ZDK-Präsident Jürgen Karpinski. Er weist darauf hin, dass die Politik hier bald für Klarheit sorgen muss: „Um synthetischen Kraftstoff schon bald verfügbar zu haben, bedarf es des politischen Willens, dafür die Rahmenbedingungen zu schaffen: mit starken Anreizen, aber insbesondere auch mit Planungssicherheit für Investoren, um Anlagen für die Herstellung dieser Kraftstoffe errichten zu können. Dafür setzen wir uns mit den Partnern in der eFuel Alliance nachdrücklich ein.“

Ralf Diemer, Geschäftsführer der eFuel Alliance, freut sich, mit dem ZDK einen starken Verband im Kampf für einen klimaneutralen Verkehr an der Seite zu haben. „Synthetische Flüssigkraftstoffe sind eine ausgezeichnete Alternative zu konventionellen Kraftstoffen und damit hervorragend geeignet, die CO_2-Emissionen im Verkehrssektor entscheidend und kostengünstig zu reduzieren.“ **(JG)**

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
127. Jahrgang

Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover, Hildesheim-Südniedersachsen, 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, Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de

Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de

Denny Gille, Tel.0511 8550-2624
gille@schluetersche.de

Martina Jahn, Tel.0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de

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

Content Management:
Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550
todt@schluetersche.de

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

Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Anzeigenleiterin)
Tel. 0511 8550-2647
ehlerding@schluetersche.de

Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566,
burkhardt@schluetersche.de

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

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 64 vom 1. 1. 2022

Druckunterlagen:
anzeigendaten-ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

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

Erscheinungsweise:
monatlich

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

Studenten € 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.

Digitalisierung in die Köpfe bringen

Fast sechs Monate ist Eckhard Stein neuer LHN-Vorsitzender. Welche Themen hat er im Landtagswahljahr im Fokus?

Foto: Torsten Hamacher

Im Gespräch: Chefredakteurin Irmke Frömling und der Vorsitzende der Landesvereinigung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN), Eckhard Stein.

Ist das niedersächsische Handwerk trotz der Materialengpässe und Preissteigerungen weiter auf Wachstumskurs?

» Eckhard Stein: Die Baubranche war das Zugpferd der letzten Jahre. Sie hat einen leichten Dämpfer erhalten. Aber die Branche bleibt Treiber. Die Lage ist also nicht beunruhigend.

Die Preise steigen, der Ukraine-Krieg hat diese Entwicklung weiter forciert. Mit Blick auf weitere mögliche Preisentwicklungen zeigen sich einige Kunden derzeit zurückhaltend, sie verschieben Aufträge und warten auf Sicherheit.

Wir alle werden mit zeitlicher Unsicherheit leben müssen. Vor zwei Jahren sind wir nicht davon ausgegangen, dass wir jetzt noch hohe Infektionszahlen haben. Wir wissen nicht, wie lange wir noch mit Corona und vor allem mit den Folgen des Ukraine-Krieges leben müssen. Ich bin aber zuversichtlich, dass wir diese Herausforderungen meistern werden.

Nicht nur diese Krisen bestimmen den Start Ihres neuen Ehrenamts. In Niedersachsen ist am 9. Oktober Landtagswahl

» Stein: Ja – da habe ich gleich spannende Aufgaben, auf die ich mich sehr freue. Denn ich darf jetzt mit anderen Menschen über Zukunft sprechen. Wir sind gerade auf Rundtour bei den Landtagsfraktionen und stellen unsere – von Kammern und Verbänden verabschiedeten – Positionen vor und hoffen, dass wir möglichst viele Punkte in den jeweiligen Wahlprogrammen finden werden.

Sie haben zu Beginn Ihrer Amtszeit drei Schwerpunkte aus dem Positionspapier des Niedersächsischen Handwerkstages identifiziert: Fachkräftemangel, Digitalisierung und Entbürokratisierung. Bleiben Sie mit Blick auf die aktuellen Probleme dabei?

» Stein: Das bleiben die drei Top-Themen, bei denen es Strukturdefizite gibt. Und die müssen wir angehen. Lieferengpässe und Preiserhöhungen sind große, aber hoffentlich temporäre Probleme.

Der hohe Fachkräftebedarf treibt uns um in den Betrieben. Mitarbeitende fehlen stärker denn je. Gerade die Energie- und Klimawende ist ohne das Handwerk nicht zu schaffen. Corona hat zudem gezeigt, wie systemrelevant das Handwerk in seiner ganzen Bandbreite ist.

Immerhin hat das Handwerk 2021 mehr junge Menschen ausgebildet als im Vorjahr.

» Stein: Ja, darauf können wir auch stolz sein, das Handwerk hat dafür viel geleistet. Wir konnten trotz aller Einschränkungen gegensteuern. Im Vergleich zum Corona-Vorjahr 2019 verbuchen wir nur ein Minus von 3,7 Prozent. Es hätte schlimmer kommen können. Dennoch, wir haben einfach zu wenige Fachkräfte.

Hat denn die Landesregierung in den Corona-Jahren genug gemacht?

» Stein: Sie hat die Ausbildungsbetriebe entlastet. Aber hier haben wir ein strukturelles Problem. Die Politik hat inzwischen erkannt, dass sie bei der Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung mehr machen muss, auch in finanzieller Hinsicht. Wir wollen aber nicht immer wieder Bittsteller bei der Finanzierung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (ÜLU) sein. Die muss selbstverständlich sein. Was bei der akademischen Bildung die vom Staat finanzierten Hochschulen sind, muss bei der beruflichen Bildung auch für die überbetrieblichen Ausbildungsstätten gelten. Wir brauchen sowohl eine exzellente akademische als auch eine exzellente berufliche Ausbildung in Deutschland.

Und wo sehen Sie noch Luft nach oben?

» Stein: Potenziale sehe ich bei der Berufsorientierung. Sie muss in die Lehrerausbildung integriert werden und es muss das Ankerfach Berufsorientierung an allen allgemeinbildenden Schulen, dabei besonders auch an Gymnasien, eingeführt werden.

Ihr zweites Top-Thema ist die Digitalisierung. Steht das Handwerk immer noch so schlecht da?

» Stein: Das ist in den Betrieben sehr unterschiedlich. Viele sind extrem weit, andere sind noch weit davon entfernt. Das ist auch branchenabhängig. Insgesamt sind die Potenziale noch sehr groß. Wir müssen das Thema vorantreiben, weil die Digitalisierung ganz erhebliche Möglichkeiten bietet zur Optimierung der betrieblichen Prozesse. Es geht nicht nur um fehlende Infrastruktur. Wir müssen das Thema auch in die Köpfe bringen, dass Digitalisierung Vereinfachung bedeutet. Das kann direkt über Kammerberater erfolgen oder auch in den von uns geforderten Digitalisierungswerkstätten. Dort können Betriebe auch mit Mitarbeitenden teilnehmen, um gemeinsam digitale Konzepte zu entwickeln.

> „Wir wollen nicht immer wieder Bittsteller sein.“
>
> **Eckhard Stein,** LHN-Vorsitzender

Entbürokratisierung ist Ihr dritter Schwerpunkt. Die Landesregierung hat zwei Anlaufstellen eingerichtet. Eine zu viel?

» Stein: Nein. Überhaupt nicht. Beide sind sehr wichtig, weil sie unterschiedliche Aufgaben haben. Die Clearingstelle überprüft die Gesetzes- und Verordnungsvorhaben auf ihren bürokratischen Mehraufwand für kleine und mittlere Unternehmen. Sie agiert also schon, bevor der Gesetzgebungsprozess beginnt, und soll damit Bürokratie vermeiden. Leider hat diese Stelle aber keine ausreichenden Kompetenzen. Da muss dringend nachgebessert werden, wenn sie schlagkräftig sein soll.

Wenn es um aktuell bestehende Lasten für Betriebe geht, ist die Stabsstelle Bürokratieabbau beim Wirtschaftsministerium erste Anlaufstelle. Sie hat die Aufgabe, bestehende bürokratische Lasten aufzunehmen und zu prüfen, ob Entlastungsmöglichkeiten bestehen. Dafür sind nicht nur Hinweise von Kammern und Verbänden wichtig, sondern vor allem auch direkt von den Betrieben. Melden können sie die konkreten Belastungen über den Bürokratiemelder auf dem Portal des Wirtschaftsministeriums. Wir müssen alle gemeinsam weiter gegen die Bürokratie kämpfen, sonst haben wir verloren. **IRMKE FRÖMLING** ■

Genossenschaften weiter stabil

Die Genossenschaftsbanken Weser-Ems haben auch das zweite Corona-Jahr 2021 mit positiven Erträgen abgeschlossen.

„Wir konnten unsere Marktstellung festigen und teilweise ausbauen“, berichtet Verbandsdirektor Johannes Freundlieb von der Genossenschaftsbank Weser-Ems. Die Ertragslage habe sich flächendeckend positiv entwickelt: So sei die zusammengefasste Bilanzsumme der Genossenschaftsbanken 2021 um 7 Prozent gestiegen.

Treibende Kraft sei dabei vor allem das Kreditgeschäft gewesen, das um 8,7 Prozent zugelegt habe. Auch bei den Einlagen auf den Girokonten und in den Wertpapieranlagen hätten die Banken ein deutliches Plus vom 6 Prozent verbucht. Die Wertpapieranlagen legten demnach sogar um 18,4 Prozent zu.

„Aktien, Anleihen und vor allem Investmentfonds habe sich als ergänzende Anlageform etabliert“, sagt Freundlieb. Trotz rückläufiger Zinsmargen hätten die Banken 2021 dank sinkender Verwaltungskosten mehr verdient: Das durchschnittliche Betriebsergebnis sei um 0,15 Prozent auf 0,94 Prozent gestiegen.

Auch für 2022 erwartet der Genossenschaftsverband eine solide Entwicklung. Konkrete Prognosen seien jedoch angesichts der aktuellen Lage mit dem Krieg in der Ukraine von großer Unsicherheit geprägt. **(JW)**

Sparkassen stark im Kreditgeschäft

Die Unternehmenskunden der Sparkassen in Niedersachsen kommen „besser als erwartet“ durch die Krise.

Mit einem Volumen von knapp 20 Milliarden Euro lag das Kreditneugeschäft der niedersächsischen Sparkassen 2021 auf dem Niveau des bereits sehr starken Vorjahres, berichtet der Niedersächsische Sparkassenverband (SVN).

Weniger neue Kredite hätten 2021 Unternehmen und Selbstständige benötigt: Hier verzeichneten die Sparkassen laut SVN einen Rückgang von 6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zugleich seien die Kreditbestände der Unternehmenskunden um 6 Prozent gestiegen.

„Die Zahlen zeigen, dass unsere mittelständischen Kunden besser als erwartet durch die Krise gekommen sind“, sagt SVN-Präsident Thomas Mang.

Im Privatsegment hätten die Sparkassen hingegen 7,5 Prozent mehr Neukredite vergeben. Zugleich setze sich der Trend steigender Kundeneinlagen fort (plus 6 Prozent). Der Anstieg sei jedoch alleine durch Sichteinlagen verursacht, was in der Niedrigzinsphase weder für die Kunden noch für die Sparkassen ein Gewinn sei, so Mang. Das durchschnittliche Betriebsergebnis der Sparkassen lag nach Verbandsangaben mit 0,67 Prozent auf Vorjahresniveau – bei sinkenden Zinsüberschüssen, leicht steigenden Verwaltungskosten und steigenden Provisionserträgen. **(JW)**

Anzeige

Gut gefunden werden?
Ganz einfach.

Für kleine und mittelständische Unternehmen ist es wichtig, auf Suchmaschinen wie Google einfach gefunden zu werden. Wir verraten Ihnen drei Strategien, mit denen Sie genau das erreichen können.

Hier lesen Sie unsere Tipps für eine bessere Auffindbarkeit im Internet.

Strategie 1: vollständig, korrekt und immer gleich
Was nützt Ihnen das schönste Ladengeschäft, wenn Sie dort nicht gefunden werden? Oder falsche Öffnungszeiten im Internet stehen? „Vollständig und korrekt“ ist deshalb ein idealer Leitspruch für Ihre Unternehmensdaten: Nichts ist ärgerlicher als unvollständige oder sogar fehlerhafte Angaben im Internet.

Stellen Sie sich vor, ein Kunde möchte Sie besuchen, findet falsche Öffnungszeiten und steht bei Ihnen vor verschlossener Türe. Vermutlich wird er nicht so schnell wieder zu Ihnen zurückkehren. Außerdem bringt es Suchmaschinen durcheinander, wenn Sie Ihre Unternehmensdaten unterschiedlich schreiben. Heißt Ihre Bäckerei beispielsweise „Landbäckerei Schmidt Hannover“, dann sollten Sie die Schreibweise konsequent beibehalten und nicht abwechselnd „Bäckerei Schmidt“ oder „Schmidt Hannover“ verwenden.

Strategie 2: die richtigen Plattformen bespielen
Google, Google Maps, Facebook, Bing, Yahoo oder Yelp – die Auswahl an Online-Verzeichnissen ist riesig. Für Sie ist entscheidend, möglichst die Plattformen mit Ihren Daten auszustatten, auf denen auch Ihre potenziellen Kunden suchen. Denken Sie neben Suchmaschinen auch an Online-Verzeichnisse, Bewertungsportale, Kartendienste und Navigationssoftware.

Strategie 3: Local Listing für Ihre Webseite nutzen
Jemand sucht im Internet nach Ihren Produkten in Ihrer Nähe? Local Listing der Schlütersche ist Ihr Instrument, mit dem Sie Ihr Unternehmen jetzt erscheinen lassen. Nicht nur Ladengeschäfte profitieren davon, sondern auch Dienstleister wie Fahrschulen, Friseure, Tankstellen, Restaurants, Steuerberater oder Arztpraxen. Übrigens: Sie benötigen nicht einmal eine eigene Website, um mit Local Listing zu starten, denn Onlineportale und Verzeichnisse listen Unternehmen unabhängig von einer Firmen-Website. Allerdings: Eine Firmen-Website erhöht natürlich Ihre Auffindbarkeit bei Suchmaschinen.

Probieren Sie es einfach mal selbst aus und suchen Sie Ihr Unternehmen im Internet: Finden Sie es schnell? Ist die Adresse überall korrekt? Sind die Daten wie Website und Öffnungszeiten vollständig? **Die Schlütersche unterstützt Sie gerne: 0800 66 11 600**

einfach online erfolgreich
einfach.schluetersche.de
Jetzt unverbindlich beraten lassen: 0800 66 11 600

schlütersche

Fotos: Torsten von Reeken (3), Hauke Christian Dittrich (4)

Besonderer Moment: Der Gang, um die ersehnte Urkunde endlich in den Händen zu halten.

Große Freude bei Maurern und Betonbauern sowie in 17 weiteren Gewerken.

Gelungene Meisterfeier voller Emotionen

„Endlich wieder in Präsenz“: Präsident Eckhard Stein gratuliert zu einem wichtigen Schritt im Leben und betont die Bedeutung des Handwerks bei aktuellen Themen.

Eine Meisterfeier der besonderen Art: Live und digital hat die Handwerkskammer 570 Absolventinnen und Absolventen geehrt. Damit wurde der erfolgreiche Abschluss der vergangenen Monate voller Fleiß, Disziplin und handwerklichem Können gewürdigt. Kammerpräsident Eckhard Stein sagte in der großen EWE Arena in Oldenburg: „Die jungen Meisterinnen und Meister sind einen wichtigen Schritt in ihrem Leben gegangen. Mit dieser Qualifikation werden sie in den Betrieben Führungspositionen übernehmen.“ Über 380 von ihnen, die zwischen Februar 2021 und Februar 2022 ihre Prüfungen in 18 Gewerken bestanden hatten, nahmen die Einladung, in Präsenz zu feiern, an. Für alle anderen stand ein Livestream zur Verfügung.

Kammerpräsident Stein ging auf die Bedeutung des Meistertitels ein: „Auszubildende können zu Führungskräften und zu Unternehmern werden. Meisterbetriebe sind erfolgreich und langlebig. Kunden verlassen sich auf den Meister als Qualitäts- und Gütesiegel. Ohne Meister und ohne Handwerker insgesamt könnte die Gesellschaft gar nicht die Ziele umsetzen, von denen wir gerade reden: Die Klimawende mit dem Ausbau von Erneuerbaren Energien, die Zukunft der Mobilität oder der Glasfaserausbau als Motor für die Digitalisierung.“

Nachdem die Meisterfeier zwei Jahre ausfallen musste, verbreitete die Veranstaltung in puncto Pandemie Zuversicht. „Endlich wieder in Präsenz“, lautete das Credo von Präsident Stein. Zusammen mit Hauptgeschäftsführer Heiko Henke überreichte er auf der Bühne die Urkunden. „Die Meisterfeier soll ein unvergesslicher Tag bleiben. Er schweißt uns alle - egal aus welchem Gewerk wir kommen - noch mehr zusammen. Wir sind ‚Das Handwerk - die Wirtschaftsmacht von nebenan‘“, sagte Eckhard Stein.

> Die Meisterfeier soll ein unvergesslicher Tag bleiben. Er schweißt uns zusammen.
>
> **Eckhard Stein,** Präsident

Die Feier wurde von Minute zu Minute emotionaler. Krönender Abschluss war das Hochhalten der Meisterschals zum „Handwerk-Song“ des Sängers Benoby. „Die Meisterinnen und Meister haben mir nach der Veranstaltung gesagt, dass es fantastisch war. ‚Ein tolles Live-Erlebnis`, lautete das Echo“, freute sich Hauptgeschäftsführer Henke. Zwischen den Ehrungen bot das Programm Musik von Men in Blech und Show von der Breakdance-Gruppe DDC. Alle Gäste nahmen unter 2G-plus-Bedingungen teil, wobei das Plus für einen offiziellen tagesaktuellen Negativtest stand.

Als Ausdruck der Solidarität mit den Ukrainerinnen und Ukrainern schenkte die Handwerkskammer jedem anwesenden Meister einen Schlüsselanhänger mit einer Friedenstaube. Der Metallbaubetrieb Kurre Systems aus Saterland hatte das Material gestellt und der Metallgestalter Alfred Bullermann aus Friesoythe hatte die Prägung vorgenommen. Mit dem Erlös beteiligten sich Alfred Bullermann, Kurre Systems und die Kammer an einer Spendenaktion für das angegriffene Land. **TORSTEN HEIDEMANN**

Aufzeichnung der Meisterfeier: youtu.be/pZo3MKPBaZk

Ein Dankeschön an die Sponsoren der Meisterfeier:

Volksbanken und Raiffeisenbanken Weser-Ems

BFE Bundestechnologiezentrum für Elektro- und Informationstechnik

IKK classic Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

SIGNAL IDUNA

FRISEUR AKADEMIE
FRISEUR MEISTERSCHULE
KOSMETIK AKADEMIE
KOSMETIK MEISTERSCHULE
OLDENBURG
KOMPETENZZENTRUM FÜR HAUT UND HAAR

KREISHANDWERKERSCHAFTEN UND INNUNGEN IM KAMMERBEZIRK OLDENBURG

Präsident Stein und Hauptgeschäftsführer Henke (Mitte) überreichten die Urkunden.

Die Gewerkeschilder erfreuten sich großer Beliebtheit.

Sehr unterhaltsam: Die Bühne ist immer dort, wo Men in Blech gerade sind.

Erinnerungsbild: Beim Bühnenabgang wurden die Meister fotografiert.

Starke Truppe: Die Brunnenbauer feierten ordentlich den Meistertitel.

Dr. Bernd Althusmann (li.) und Eckhard Stein (re.) bei der Meisterfeier mit Moderator Björn Stack.

Foto: Hauke Christian Dittrich

„Gründungen sind wichtig“

Kammerpräsident Eckhard Stein und Wirtschaftsminister Bernd Althusmann haben die Meisterfeier eröffnet. Im Doppelinterview äußern sie sich zur Fachkräftefrage und zum Image des Handwerks.

Der Besuch des niedersächsischen Ministers für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung hat die Gäste der Meisterfeier sehr gefreut. Wir haben nachgefragt.

Herr Minister Althusmann, die Pandemie ist noch nicht vorbei und Russland führt Krieg in der Ukraine. Ist die Meisterfeier in Oldenburg eine wohltuende Ablenkung?

Dr. Bernd Althusmann: Ich bin auf jeden Fall gerne gekommen, um allen zur bestandenen Meisterprüfung zu gratulieren. Auch wenn wir alle in diesen schweren Zeiten nicht ganz unbeschwert feiern können, sollen sich die Meisterinnen und Meister über ihren beruflichen Erfolg und das Erreichte freuen. Der Mittelstand und das Land Niedersachsen brauchen tatkräftige Handwerkerinnen und Handwerker überall in Niedersachsen.

Und Sie, Herr Stein, sind wahrscheinlich froh, dass die Meisterfeier wieder in Präsenz stattfinden konnte, oder?

Eckhard Stein: Und wie! Es konnten leider nicht alle eingeladen werden, die wir gerne dabeigehabt hätten. Gleichzeitig war es ein Anfang, nachdem die Pandemie über uns hereingebrochen ist und wir jetzt wieder zu liebgewonnen Dingen zurückkehren möchten.

Was können Sie aktuell über das Handwerk berichten?

Dr. Bernd Althusmann: Wirtschaftspolitik ist immer und in erster Linie Politik für Mittelstand und Handwerk. Immerhin 99,6 Prozent aller Unternehmen in Niedersachsen gelten als mittelständisch, davon ist das Handwerk ein wichtiger Teil. Viele unserer Initiativen zielen daher auf Bürokratieabbau und die Digitalisierung ab. Wir forcieren zudem unsere Kräfte, auch unter Beteiligung der Handwerksorganisationen, um mit Hilfe der Fachkräfteinitiative mehr Fach- und Arbeitskräfte für den Arbeitsmarkt zu gewinnen und so den insgesamt in vielen Branchen bestehenden hohen Bedarf an Know-how und Arbeitskräften zu entlasten.

Eckhard Stein: Neben den akuten Krisenfolgen treten die langfristigen Herausforderungen wie Fachkräftemangel, Energiewende, Klimaschutz und Digitalisierung noch mehr zu Tage. Deshalb ist es so wichtig, dass die Landesregierung bei allen Punkten das Handwerk unterstützt.

Nehmen wir konkret den Fachkräftemangel unter die Lupe. Was kann getan werden?

Dr. Bernd Althusmann: Die Landesregierung unterstützt Unternehmen hierbei auf unterschiedliche Weise. Angefangen bei Gesetzen, damit ausländische Fachkräfte zuwandern können bis hin zu vielfältigen Aufstiegsfortbildungen. Den Betrieben rate ich: Bilden Sie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus und fort, werben Sie für die Attraktivität Ihrer Gewerke. Fachkräftegewinnung wird zukünftig nicht „mal so eben nebenbei“ erledigt werden können.

> „Es ist an uns allen, für Berufschancen im Handwerk zu werben.“
>
> **Bernd Althusmann,** Wirtschaftsminister

Die frisch gebackenen Meisterinnen und Meister interessieren sich sehr für Optionen bei der Existenzgründung…

Dr. Bernd Althusmann: Und das ist gut so! Gründungen sind wichtig! Das Handwerk braucht neue Unternehmerinnen und Unternehmer, die motiviert ans Werk gehen und viel erreichen wollen. Daher fördern wir mit der Gründungsprämie die Schaffung eines unbefristeten sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatzes in den ersten zwei Jahren des Bestehens mit 10.000 Euro. Zudem unterstützt das Land Niedersachsen die Handwerkskammern dabei, eine spezielle Beratung anzubieten, die Nachfolgerinnen und Nachfolger bei Betriebsübergaben begleiten. Und mit dem MikroSTARTer gibt es ein Kreditangebot für Gründungs- und Nachfolgeinteressierte.

Eckhard Stein: Dazu informieren die betriebswirtschaftlichen Berater der Handwerkskammer gerne. Die Hälfte aller Langzeitberatungen dreht sich um das Thema Existenzgründung.

Wie steht es um das Image des Handwerks?

Eckhard Stein: Eltern und Schulen sind entscheidend für die berufliche Entwicklung. Aus der Sicht des Handwerks müssen die berufliche Bildung und die akademische Bildung gleichwertig behandelt werden. Und wir müssen unsere Trümpfe ausspielen: Das Handwerk ist modern und nachhaltig. Alle Jugendlichen, die Klimaschützer werden wollen, sind zum Beispiel in den Bereichen Anlagentechnik, Elektrotechnik, Holzverarbeitung oder Mobilität richtig aufgehoben.

Dr. Bernd Althusmann: Das Handwerk steht auf dem Ausbildungsmarkt harten Mitbewerbern gegenüber. Es ist an uns allen, der Politik, den Schulen und den Organisationen des Handwerks, für Ausbildungs- und Berufschancen im Handwerk zu werben und einzutreten. Den frisch gebackenen Meisterinnen und Meistern möchte in diesem Zusammenhang zurufen: Kümmern Sie sich intensiv um Ihre Nachfolger in der dualen Ausbildung und in den Meisterschulen!

DIE FRAGEN STELLTE TORSTEN HEIDEMANN ■

Neues Cabriolet bleibt in der Werkstatt

Ausbildung in der Wesermarsch: Wertvolles Spendenfahrzeug dient der Schulung von angehenden Kfz-Mechatronikern.

Mit 231 PS lässt das MINI John Cooper Works Cabrio, das in der Kfz-Werkstatt des Berufsbildungszentrums Brake steht, die Herzen von Autoliebhabern höherschlagen. Allerdings: Das Fahrzeug wird in Zukunft keinen Meter über die Straßen rollen – es dient nämlich ausschließlich Schulungszwecken. Software-Prüfung, die Kontrolle der Assistenz-Systeme oder die Fehlerdiagnose gehören zu den Aufgaben, die während der Überbetrieblichen Lehrgänge bewältigt werden müssen.

Die Übergabe des neuen Schulungsfahrzeugs sorgte bei (Foto von links) Sven Placküter (Obermeister der Kfz-Innung), Hennig zur Horst (Geschäftsleitung Freese-Gruppe), Jan Küpker (Ausbildungsleiter), Thomas Sturm (Geschäftsführer Kreishandwerkerschaft) und Talea Stief (MINI Brand Managerin) für strahlende Gesichter. Durch den MINI befinden sich nun etwa ein Dutzend unterschiedlichster Fahrzeuge in und vor der Werkstatt, darunter auch zwei Hybridwagen. Die Ankunft des ersten reinen „Stromers“ ist nur noch eine Frage der Zeit.

Foto: Nicolas Reimer

Übergabe mit Schleife: Der MINI hilft Kfz-Auszubildenden, Fehler zu beheben und Protokolle zu schreiben.

Text: Nicolas Reimer/NWZ

Frauenpower im Podcast

Die Meisterinnen Carina Harders und Lena Kühn sprechen mit Moderator Jan-Bastian Buck über ihre Gewerke.

In der vierten Folge von „Moin Handwerk“, dem Podcast der Handwerkskammer, erzählen zwei junge Meisterinnen, wie sie ihren eigenen Weg im Handwerk gefunden haben.

Mit Carina Harders, Elektrotechnikermeisterin und Geschäftsführerin bei Harders Lichtideen in Ofen, und Lena Kühn, Friseurmeisterin aus Westerstede, als Gesprächspartnerinnen sieht sich Podcast-Moderator Jan-Bastian Buck geballter Frauenpower gegenüber. Die beiden Frauen verbindet ihre Liebe zum Handwerk und ihre Begeisterung für ihre Arbeit. Der Weg dorthin war jedoch sehr unterschiedlich. „Schon sehr früh hat mich der Friseurberuf interessiert. Mein Umfeld reagierte jedoch sehr skeptisch auf meinen Zukunftswunsch“, erinnert sich Kühn. Diese Erfahrungen habe sie nur noch mehr bestärkt, sich jetzt für eine Verbesserung des Friseurimages einzusetzen.

Carina Harders bekam die Begeisterung für das Elektrotechnikerhandwerk durch den familieneigenen Betrieb eigentlich in die Wiege gelegt. Sie entschied sich dennoch zunächst für die weiterführende Schule. „Ich habe zwar schon als Kind immer in der Werkstatt mit Kabeln und Steckern gespielt, brauchte aber scheinbar für mich diesen Umweg.“ Die junge Mutter erarbeitete sich in einer Männerdomäne den Respekt ihrer Kollegen.

Foto: Fenja Gralla

Jan-Bastian Buck hatte Lena Kühn und Carina Harders (re.) zu Gast.

„Es ist ein tolles Gefühl, dass mich heute Mitarbeiter um Rat fragen, die mich früher ausgebildet haben.“

Das Gespräch gibt es bei „Moin Handwerk“ auf allen gängigen Streaming-Plattformen wie iTunes, Spotify, deezer und Co. zu hören.

Die neue App „Handwerk“:

Holen Sie sich alle relevanten Informationen für Ihren Betrieb auf Ihr Smartphone.
handwerk.com/app

Handwerkskammer Oldenburg

Hier werden süße **TRÄUME WAHR**

Mit 42 Jahren hat Rocio Isabel Ahrens ihren Traum verwirklicht und sich im Handwerk selbstständig gemacht: Jetzt lässt sie die Torten-Phantasien ihrer Kunden Wirklichkeit werden.

Foto: Babian Nockel/Central Studios

Eine Torte wie eine Baustelle zum Firmenjubiläum? Kein Problem, der Phantasie ihrer Kunden sind bei Rocio Isabel Ahrens keine Grenzen gesetzt. Und so heißt auch ihr kleiner Betrieb, den sie seit 2017 in Hildesheim führt, Torten-Phantasien. Ihre Spezialität: individuell gestaltete Motivtorten.

Der Weg zur kreativen Torten-Spezialistin war für Ahrens nicht leicht. „Ich habe schon als kleines Kind gerne gebacken und wollte beruflich nie etwas anderes machen“, berichtet sie. Umsetzen konnte sie das aber jahrelang nicht: „In meiner Heimat Peru kann man den Beruf der Konditorin nicht erlernen“, erläutert die Unternehmerin. Also begann sie zunächst ein Chemiestudium, wechselte dann jedoch für eine Ausbildung in die Gastronomie. Vom Backen hielt sie das nie ab: 1995 kreierte Ahrens ihre erste Hochzeitstorte: „Die war fünfstöckig mit 200 Fondant-Rosen für die Hochzeit meiner Schwester“, erinnert sie sich. In der Hoffnung, im Ausland ihren Traum vom Backen leben zu können, ging Ahrens wenig später nach Deutschland.

Dort landete sie zunächst wieder in der Gastronomie und das Backen blieb weiterhin jahrelang ihr Hobby. Doch 2007 kam der Wendepunkt: „Zum ersten Geburtstag meiner Tochter habe ich eine 3D-Feen-Torte gebacken“, berichtet die Südamerikanerin. „Ich habe daraufhin zahlreiche Anfragen von Freunden und Bekannten bekommen, ob ich nicht für sie Motivtorten backen kann.“

Da war Ahrens klar, dass das Backen endlich ihr Beruf werden muss. Ohne Ausbildung ging das nicht, aber sie kämpfte: „Als ich die Aussicht hatte, einen vor der Schließung stehenden Betrieb zu übernehmen, war das die Gelegenheit, eine Ausnahmegenehmigung zu bekommen.“ Sie schlug zu und legte die für die Genehmigung erforderlichen Prüfungen bei der Handwerkskammer ab: „Bei der praktischen Prüfung habe ich richtig gutes Feedback bekommen, da war ich wirklich stolz wie Oskar“, berichtet die Unternehmerin. Anschließend machte sich die damals 42-Jährige selbstständig und backt seither Torten auf Bestellung.

Zunächst kamen die Aufträge vor allem aus dem privaten Umfeld. Mittlerweile werden ihre Kunden vor allem über die Website und ihren Facebook-Account auf ihre Kreationen aufmerksam. Meist kommen sie aus Hildesheim und Umgebung. Es trudeln aber auch schon mal Aufträge aus Cuxhaven oder München ein. Ob Sahnetorte, Hochzeitstorte oder Motivtorte – Rocio Isabel Ahrens backt fast alles.

„Ich finde es besonders schön, wenn eine Torte individuell zu einem Anlass passt“, sagt die Unternehmerin. Deshalb entwickelt sie die Idee für eine Torte am liebsten im Gespräch mit ihren Kunden. Wenn Ahrens den Auftrag für eine Hochzeitstorte bekommt, fragt sie zum Beispiel nach dem Ort des Antrags. Sei der etwa bei einer China-Reise auf der Chinesischen Mauer erfolgt, könne das ein mögliches Motiv für die Torte sein. „So etwas ist viel persönlicher als eine klassische Hochzeitstorte“, meint Ahrens.

Vor der Corona-Pandemie hat die Unternehmerin ihre Kunden persönlich beraten, nun erfolgen die Gespräche meist am Telefon. Da sie die Torten meist für besondere Anlässe wie Geburtstage, Jubiläen oder Hochzeiten fertigt, ist das genaue Timing besonders wichtig: „Meine Kunden bekommen deshalb immer einen Vertrag“, sagt Ahrens. So hätten sie schwarz auf weiß, wann sie die Torte abholen können oder wann sie geliefert wird. Wichtig für das perfekte Timing ist auch die frühzeitige Bestellung. Eine Hochzeitstorte müssen Kunden mindestens zwei Monate vor dem Termin in Auftrag geben, bei einer Motivtorte reichen etwa zwei Wochen.

Infolge der Corona-Pandemie spürt Ahrens eine deutlich gestiegene Nachfrage: „Sonst sind die Leute am Geburtstag ins Restaurant gegangen, heute feiern sie zu Hause und lassen sich verwöhnen.“ Deshalb backt sie im Auftrag von Kunden jetzt schon mal kleine, zweistöckige Torten oder Mini-Frankfurter-Kränze, die auch kleine Haushalte problemlos vernaschen können. Absoluter Renner seien momentan Naked Cakes, die mit Macarons verziert sind. Und die Kosten pro Torte? Das lässt sich laut Ahrens schwer sagen. Mindestens 40 Euro müssten Kunden bei ihr ausgeben – etwa für eine schlichte Sahnetorte. Nach oben seien aber fast keine Grenzen gesetzt: „Ich habe auch schon Torten mit Blattgold oder Blattsilber verziert“, berichtet sie.

Doch sie setzt nicht alles um, was ihre Kunden wünschen: „Scheidungstorten würde ich nicht machen.“ Es sind andere Torten, die die Unternehmerin reizen: „Ich würde gerne mal den Schiefen Turm von Pisa backen oder eine fast drei Meter hohe Hochzeitstorte wie bei der Hochzeit von Queen Elizabeth.“ **ANNA-MAJA LEUPOLD**

Foto: Babian Nockel/Central Studios

Diese Torte hat Ahrens im Auftrag eines Kirchencafés gebacken, das sie regelmäßig mit ihren Kreationen beliefert.

Foto: Babian Nockel/Central Studios

Fast fertig: Hier verziert die Unternehmerin die Torte noch mit Schokolade, die von einer Seite grün ist.

Foto: Babian Nockel/Central Studios

Zum Schluss setzt sie noch Himbeeren auf die Pistazien-Raffaelo-Torte.

Wer bei Rocio Isabel Ahrens eine Torte kaufen möchte, muss sie bestellen. Die Unternehmerin backt dann genau das, was sich die Kunden von ihr wünschen.

Foto: Privat

EINE SPEZIALITÄT von Rocio Isabel Ahrens sind Motivtorten. Das Spektrum reicht vom Arztkittel bis zu Sehenswürdigkeiten.

VIER FRAGEN AN

Foto: Privat

Robert Schütze

FIRMENNAME Die Malerfüchse
WEBSEITE www.magdeburger-maler-fuechse.de
ORT Magdeburg
GEWERK Maler
MITARBEITERZAHL 43
FUNKTION Inhaber

1. Was sind Ihre Pluspunkte als Arbeitgeber?
Wir stellen Arbeitskleidung, Werkzeuge, Fahrzeuge, richten Firmen- und Sportevents aus und versuchen so, schon junge Mitarbeiter an uns zu binden.

2. Wie rekrutieren Sie Nachwuchskräfte für Ihren Betrieb?
Auf Messen, in Schulen und Social Media. Zudem erstellen wir eine extra Rubrik für unsere „Junior-Füchse“ auf der Website und haben eine „Azubi-Werkstatt“.

3. Wie würden Sie Ihren Führungsstil beschreiben?
Kooperativ: Für jeden Bereich haben wir einen Verantwortlichen, geben Aufgaben bewusst ab und holen das Beste aus dem Team – für den gesamten Betrieb.

4. Was tun Sie, damit Ihre Mitarbeiter sich wohlfühlen?
Vertrauen schenken, Selbstständigkeit fördern und Leistungsprämien zahlen.

ZU GUTER LETZT

Diebe nutzen Firmenauto für Transport

Ein aufgeregter Mitarbeiter stürmte morgens auf Dachdeckermeister Oliver Dröse zu und rief aufgeregt: „Das Auto, das Auto.“ Der Grund: Über Nacht war einer der Firmenwagen vom Hof des Handwerksbetriebs im niedersächsischen Essel verschwunden.

Der Unternehmer konnte es kaum glauben und inspizierte zusammen mit dem Gesellen das Betriebsgelände. „Nachts wurde auch in beide Lagerhallen und das Magazin eingebrochen, wo wir Material und Maschinen lagern“, berichtet er. „Alles, was nicht niet- und nagelfest ist, wurde mitgenommen.“ Dröse alarmierte die Polizei.

„Der gestohlene Transporter ist mittlerweile zum Glück wieder aufgetaucht“, sagt er. Ein Mitarbeiter der Stadt hatte den Wagen geparkt entdeckt und den Meister informiert. Die Diebe hatten das Fahrzeug wohl nur zum Transport der Beute benötigt.

Vom Rest fehlte jede Spur. Der Betriebsinhaber startete daher einen Aufruf bei Facebook und bat um Hinweise. Der Post wurde inzwischen mehr als 500 Mal geteilt. „Das ist wirklich unglaublich“, meint Dröse. Viele Kollegen hätten sich inzwischen bei ihm gemeldet und angeboten, ihm Werkzeug zu leihen. Über diese Solidarität freut sich der Meister besonders. **(AML)**

Foto: Privat

Foto: Anna-Maja Leupold

„Du kannst alles sein“

Sandra Hunke arbeitet seit neun Jahren auf dem Bau. Tagtäglich erntet sie schiefe Blicke oder muss Diskussionen führen, wieso Frauen überhaupt auf der Baustelle arbeiten müssen. Klischee pur. Um damit aufzuräumen, wollte Hunke ein Zeichen setzen. Dafür hat sie sich mit Bestsellerautorin Britta Sabbag zusammengetan. Anfang März ist „Bella Baumädchen“ nun bei Edel Kids Books erschienen. Das Kinderbuch erzählt die Geschichte von Bella, die viel lieber etwas bauen möchte als mit Puppen zu spielen oder zu kicken. Bei ihren Freundinnen sorgt das für Kopfschütteln und die Jungs trauen ihr das nicht zu. Doch Bella überrascht am Ende alle. **(AML)**