

SIGNAL IDUNA

für einander da

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter signal-iduna.de

Preisanpassung – so geht’s
Explodierende Preise, angepasste Regeln: Was Sie jetzt über Preisgleitklauseln wissen müssen. **Seite 2**

Vertrag nach Ortstermin
Zwei Kunden widerrufen einen Vertrag. Der eine bekommt Recht, der andere nicht. Warum? **Seite 3**



Der Krieg trifft die Arbeit
Gewohnte Abläufe funktionieren nicht mehr. Kai Schaupmann schildert, wie er damit umgeht. **Seite 4**

Was Sie besser nicht sagen
Manche Phrase vergraut selbst treue Kunden: Sechs Killersätze und wie Sie sie besser formulieren. **Seite 6**

Pochen Sie auf Absicherung
Wie Sie mit der Bauhandwerkerversicherung Ihr finanzielles Risiko minimieren. **Seite 11**

„Brauchen gut Qualifizierte“
Umweltminister Olaf Lies wirbt für die Ausbildung. **Seite 15**

INFOKANÄLE

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



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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „**Norddeutsche Handwerk**“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de



Was Kunden ihr Liebling wert ist

Edle Oldtimer sind eine Spezialität dieser Sattlerei. Für ihre Dienste kommen Kunden von weit her.

Eine besondere Leidenschaft verbindet die Besitzer alter Boliden mit ihren Fahrzeugen. Und die kann weit stärker sein als jedes ökonomische Kalkül. „Was die Leute in ihren Liebling stecken, übertrifft teilweise sogar den Wert des Wagens“, erzählt Sattlermeister Dirk Mönlich, Chef der gleichnamigen Oldenburger Autosattlerei. Aus ganz Deutschland kommen die Kunden des Betriebs – stets mit der hohen Erwartung im Gepäck, ein perfektes Ergebnis zu erhalten. Eine Herausforderung, die das Team engagiert annimmt; darin investieren die Sattler viel Zeit. Für eine neue Türverkleidung in feinstem blauen Leder für einen Aston Martin DB6 können da schon mal 50 Stunden ins Land gehen. (DEG)

Was die Sattler außerdem können: Seite 16

Freiwillige ins Handwerk!

Entscheiden sich mehr Jugendliche für eine Ausbildung, wenn der Bundesfreiwilligendienst auf das Handwerk ausgeweitet wird? Ein Modell mit Zukunft, findet eine Unternehmerin.

Einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung könnte ein Freiwilligenjahr im Handwerk leisten. Davon ist Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), überzeugt. Er schlägt deshalb vor, den Bundesfreiwilligendienst auf das Handwerk auszuweiten. Über den Zeitraum eines Jahres könnten sich Jugendliche in verschiedenen Tätigkeitsfeldern ausprobieren und diese Erfahrungen für eine anschließende Berufsausbildung nutzen.

Berührungspunkte mit dem Handwerk hat der Freiwilligendienst schon jetzt – beispielsweise im Bereich der Denkmalpflege. Eine Ausweitung auf andere Branchen könnte, so Wollseifer, mehr Jugendliche für die Berufe im Handwerk begeistern.

Erst Freiwilligenjahr, dann Ausbildung
Kirstin Rathmann von Bauwerk in Ahmstorf teilt diese Ansicht. Durch die Spezialisierung auf Altbau-sanierung hat der Betrieb eine Anfrage erhalten, ob sie einen Freiwilligen beschäftigen würden. „Dass wir zugesagt haben, war unser Glück“, berichtet Rathmann rückblickend. Sie führt den Betrieb gemeinsam mit

ihrem Mann – er ist Maurermeister und Restaurator im Handwerk. Der junge Mann, der über den Freiwilligendienst kam, sei nicht nur interessiert, sondern auch talentiert gewesen. „Es hat kein halbes Jahr gedauert, bis er gefragt hat, ob er bei uns eine Ausbildung zum Maurer anfangen darf“, sagt Rathmann.

Intensive Einblicke in die Betriebe
Ohne den persönlichen Kontakt wäre das Ausbildungsverhältnis nicht zustande gekommen, ist sich die Energieberaterin für Baudenkmale sicher. „In unserer Branche gibt es wenig Nachwuchs und der Beruf ist für Jugendliche auf den ersten Blick leider nicht sehr attraktiv“, betont sie. Durch das Freiwilligenjahr habe der junge Mann intensive Einblicke in das Spektrum des Handwerksbetriebs erhalten. Er konnte feststellen, dass ein Maurer eben nicht nur mauert, sondern im Sanierungsumfeld noch andere Aufgaben hat. „In einem kurzen Praktikum kommt es zu solchen Erkenntnissen oft gar nicht“, sagt Rathmann.

Zudem könnten Betriebsinhaber die Zeit nutzen, Jugendliche über die Karrieremöglichkeiten im Hand-



„
Wir brauchen den intensiven persönlichen Kontakt zu jungen Menschen.“

Kirstin Rathmann,
Bauwerk, Ahmstorf

werk zu informieren. „Die meisten Schüler wissen gar nicht, welche Optionen sie nach der Ausbildung mit dem Gesellenbrief haben.“

Klimawandel als Anknüpfungspunkt
Diese Chance für den Freiwilligendienst im Handwerk sieht auch ZDH-Präsident Wollseifer. Als Beispiel nennt er das Interesse junger Menschen am Klimawandel und dessen Bekämpfung. „Wenn es gelingen würde, junge Menschen über ein solches Freiwilligenjahr für eine handwerkliche Ausbildung zu begeistern, wäre das ein Erfolg.“

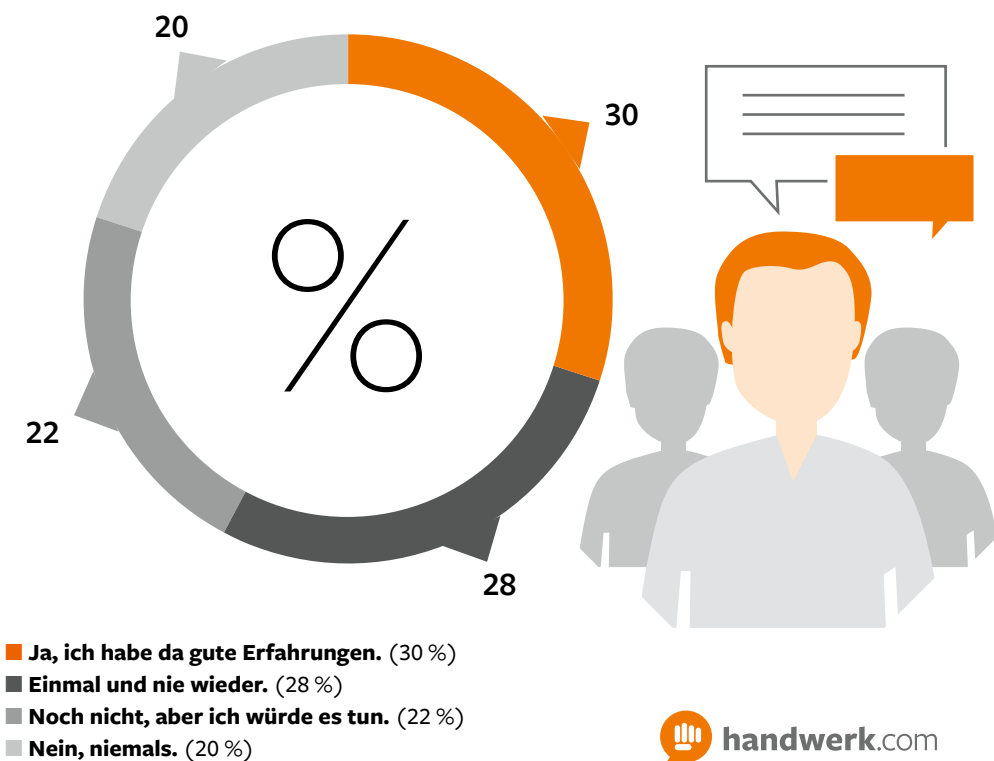
Schon jetzt gibt es in den Klima-Gewerken wie SHK, Dachdecker oder Kfz große Engpässe: Laut aktuellen Zahlen des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima aus dem Winter 2021/22 verzeichnet allein die für die Energiewende wichtige SHK-Branche 68.000 offene Stellen, davon 41.000 beim technischen Personal. Branchenübergreifend fehlten 190.000 Handwerker. „Nur mit qualifizierten Handwerkerinnen und Handwerkern lassen sich die Klima-, Energie- und Verkehrswende umsetzen“, betont Wollseifer.

MARTINA JAHN UND KATHARINA WOLF

UMFRAGE

Haben Sie mal einen Freund eingestellt?

Viele fürchten die Kumpelfalle, aber Freundschaft kann auch eine Grundlage für gute Zusammenarbeit sein. So stehen die Leser auf handwerk.com zur Einstellung von Freunden.



Wie digitale Tools Beziehungen verändern

Zwei Drittel der Betriebe nutzen digitale Technologien, so eine aktuelle Studie. 2020 waren es 53 Prozent.

Am häufigsten setzen Betriebe auf Cloud Computing (45 Prozent), gefolgt von Trackingsystemen (15 Prozent) und vorausschauender Wartung (14 Prozent). Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie vom Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und vom Bundesverband Informationswirtschaft (Bitkom).

Schub bei digitalen Plattformen

In sozialen Netzwerken wie Facebook und Instagram machen inzwischen 40 Prozent der Betriebe auf sich aufmerksam. Größere Betriebe (57 Prozent) nutzen die Plattformen allerdings häufiger als kleinere (29 Prozent). Soziale Medien machen es den Kunden laut Bitkom-Geschäftsleiter Niklas Veltkamp leicht, sich zu informieren und Termine zu buchen. Er empfiehlt Handwerksunternehmen daher zu prüfen, auf welchen Plattformen es

für sie lohnt, aktiv zu sein. Infolge der Corona-Pandemie nutzen Betriebe für die Kundenkommunikation verstärkt digitale Tools und Lösungen, darunter Videokonferenzen (42 Prozent) und Messenger-Dienste (63 Prozent). Die Tools haben auch die Beziehungen verändert – nicht immer zum Positiven. 97 Prozent der Befragten gaben an, dass Kunden durch die Digitalisierung eine schnellere Rückmeldung erwarteten. Neben dem Alltagsgeschäft müssen Betriebe auf die veränderten Kundenbedürfnisse und Entwicklungen reagieren, so ZDH-Geschäftsführer Karl-Sebastian Schulte. Die Digitalisierung sei hierbei Ursache und Lösung zugleich. „Ein Grund mehr, sich aktiv mit dem Thema und dessen Einsatzmöglichkeiten auseinanderzusetzen“, sagt Schulte. (AML)

Weitere Infos unter: svg.to/digi

Preisanpassung funktioniert nicht überall

Die Regeln für Materialpreisanpassungen bei Aufträgen von Bund und Ländern sind verlängert worden. Doch das löst nicht immer die Probleme mit den Kommunen.

Zu Beginn des Ukraine-Kriegs war die Vereinbarung von Preisgleitklauseln bei öffentlichen Aufträgen für viele Materialien durch Bundesregelungen nicht möglich. Im März 2022 änderte sich das durch Erlasse des Bundesbauministeriums und des Bundesverkehrsministeriums. Diese Regeln hat der Bund jetzt bis Jahresende verlängert und um weitere Erleichterungen ergänzt.

Bundeserlasse zu Preisgleitklauseln: Das sind die wesentlichen Punkte

- **Ausweitung der Preisgleitklauseln:** „Durch die Bundeserlasse wurde der Engpass für Bundesaufträge beseitigt“, berichtet Cornelia Höltkemeier von der Landesvereinigung Bauwirtschaft Niedersachsen. Durch die aktuell erfolgte Laufzeitverlängerung sei nun zumindest bis zum 31. Dezember 2022 klargestellt, dass in Ausschreibungen des Bundes „grundsätzlich für alle relevanten Produktgruppen Stoffpreisgleitklauseln aufgenommen werden könnten“.
- **Schwelle abgesenkt:** Stoffpreisgleitklauseln können den aktualisierten Erlassen zufolge nun vereinbart werden, wenn der Anteil des betroffenen Stoffes bei 0,5 Prozent der Auftragssumme liegt. Bislang war das erst ab einem Anteil von 1 Prozent möglich.
- **Weitere Erleichterung:** Wenn die klare Zuordnung der einzelnen Stoffanteile einen unverhältnismäßig großen Aufwand erfordert, könne jetzt auch auf den Stoff mit dem höchsten Stoffanteil abgestellt werden, erläutert Höltkemeier die neue Fassung der Erlasse.
- **Kurz laufende Verträge:** Die Bundeserlasse erlauben die Vereinbarung von Preisgleitklauseln bereits dann, wenn zwischen Auftragserteilung und Ausführung mehr als ein Monat liegt.
- **Länger laufende Verträge:** „Hier hat der Bund für eine Klarstellung gesorgt“, freut sich Höltkemeier. Demnach gelten die Stoffpreisgleitklauseln nun bis zum jeweiligen Vertragsende – auch dann, wenn die Vertragslaufzeit über den 31. Dezember 2022 hinausgeht.

Positiv ist laut Höltkemeier auch, dass viele Bundesländer, unter anderem Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen, klar festgelegt haben, die Regelungen der Bundeserlasse auch auf Landesaufträge anzuwenden.

Bestehende Verträge: Anspruch auf Einzelfallprüfung

Stoffpreisgleitklauseln können nach aktueller Erlasslage auch noch nachträglich vereinbart werden. Höltkemeier weist allerdings darauf hin, dass die nachträgliche Einbeziehung von Stoffpreisgleitklauseln nach den aktualisierten Erlassen „als nicht geboten“ angesehen wird, wenn kein Bieter das Fehlen der Klauseln gerügt hat. Der Juristin zufolge könne für Betriebe daher im Einzelfall eine Rüge in Betracht kommen: „Lassen Sie sich hier im Zweifel von Ihrer Innung oder Ihrem Verband beraten“, empfiehlt sie. In den Fällen, in denen in bestehenden Verträgen keine Stoffpreisgleitklausel zur Anwendung kommen könne, hätten die Auftragnehmer eine Chance, dass



Öffentliche Aufträge: Bei Neuverträgen mit Bund und Ländern helfen Preisgleitklauseln gegen die steigenden Materialpreise.

Verträgen über Preisgleitklauseln verständigen, ergänzt die Juristin. „Es gibt aber auch kommunale Auftraggeber, die lieber mit Festpreisen arbeiten.“ Ähnlich sieht es in Sachsen-Anhalt aus: „Die Kommunen handeln bei Preisgleitklauseln unterschiedlich, es gibt keine einheitliche Regelung“, berichtet Giso Töpfer vom Baugewerbe-Verband Sachsen-Anhalt.

Bieteranfrage bei Neuverträgen mit Kommunen

Sieht eine öffentliche Ausschreibung weder Preisgleitklauseln noch eine Verlängerung der Ausführungsfrist vor, rät Höltkemeier zu einer Bieteranfrage. Sie empfiehlt diese Formulierung: „In der Ausschreibung vom ... ist als Fertigstellungstermin der ... vorgesehen. Zum aktuellen Zeitpunkt können wir jedoch nicht beurteilen, ob dieser Termin gehalten werden kann, da wegen der kriegsbedingten Störungen in den Materiallieferketten und den Unterbrechungen in der Logistik sowie der Unsicherheiten durch Quarantänezeiten bei dem eingesetzten Personal derzeit massive Beeinträchtigungen erfolgen. Wir fragen daher an, ob sich im Falle solcher unabwendbarer Beeinträchtigungen die vertraglich vorgesehenen Ausführungsfristen verlängern/wir fragen an, ob eine Preisgleitklausel vorgesehen ist.“ Besteht der Auftraggeber auf Festpreisen und verbindlichen Ausführungsfristen, liege es im Ermessen des Betriebs, ob er eine Festpreiskalkulation wagt oder auf die Erstellung eines Angebots verzichtet.

Vertragsanpassung bei Altverträgen mit Kommunen

Anders sieht es bei Aufträgen aus, die Kommunen vor Ausbruch des Kriegs vergeben haben. Theoretisch könnten die Auftraggeber auf der Einhaltung der Verträge beharren. Wehrlos sind Auftragnehmer jedoch nicht. Hier greife § 313 BGB, berichtet Giso Töpfer. Dieser Paragraf legt fest, wann eine „Störung der Geschäftsgrundlage“ vorliegt: bei schwerwiegenden Änderungen der Umstände nach Vertragsabschluss. „Dann kann ein Handwerker eine Anpassung des Vertrags wegen Störung der Geschäftsgrundlage nach § 313 BGB verlangen“, sagt Töpfer. Doch nach seiner Erfahrung seien die Handwerksbetriebe wie auch die Kommunen eher an einer Lösung ohne langwierigen Rechtsstreit interessiert. „Wenn sich eine Kommune einen neuen Auftragnehmer suchen müsste, würde es für sie auch nicht billiger – wenn sich dafür überhaupt jemand findet“, sagt der Jurist. Daher seien die Auftraggeber „schon gewillt, eine Einigung herbeizuführen“. Guter Wille alleine genüge allerdings nicht immer. Es komme auch darauf an, was sich der Auftraggeber überhaupt noch leisten kann, weiß Töpfer: „Die Finanzierung der Kommunen ist oft sehr eng, auch dann, wenn sie mit Fördermitteln arbeiten.“

JÖRG WIEBKING UND ANNA-MAJA LEUPOLD

Die Kommunen handeln bei Preisgleitklauseln unterschiedlich, es gibt keine einheitliche Regelung.

Giso Töpfer,
Baugewerbe-Verband
Sachsen-Anhalt

- **Höhe der Beteiligung:** Die Höhe der Beteiligung hänge vom Einzelfall ab. In den Erlassen wird allerdings darauf hingewiesen, dass in der Regel nicht mehr als die Hälfte der nachgewiesenen Kostensteigerungen übernommen wird. „Handwerker sollten sich daher vor dem Gespräch mit den Auftraggebern immer von ihrer Innung oder ihrem Verband beraten lassen“, empfiehlt die Juristin.
- Aufruf zu einer einheitlichen Regelung**
Für Städte, Kreise und Gemeinden gelten die Bundeserlasse nicht – zumindest nicht direkt. Doch zum Beispiel hätten in Niedersachsen das Wirtschafts- und das Innenministerium die Kommunen aufgerufen, „durch Anwendung der Grundideen in den Erlassen über einen Ausgleich der unerwarteten Preissteigerungen zu verhandeln“, betont Höltkemeier. Tatsächlich würden sich viele kommunale Auftraggeber mit den Auftragnehmern bei neuen

Grenzen und Möglichkeiten bei Privatverträgen

Sie wollen sich mit einer Preisgleitklausel gegen steigende Materialpreise absichern? Eine Muster-Vorlage als Download hilft Ihnen dabei.

Eine Preisgleitklausel regelt bei Vertragsschluss, wie Handwerker und Kunden mit Preissteigerungen für bestimmte Produktgruppen umgehen. Das sei in verschiedenen Varianten möglich, berichtet Cornelia Höltkemeier von der Landesvereinigung Bauwirtschaft in Niedersachsen (LBN):

- **Index-Preisgleitklausel:** Möglich sei zum einen die Variante, dass sich der vom Kunden zu bezahlende Preis nach einem Materialpreisindex richtet. Dazu müssten sich die Vertragsparteien darüber einigen, für welche Materialien welcher Index gelten soll.
- **Prozentuale Preisgleitklausel:** Möglich sei zum anderen die Vereinbarung einer prozentualen Preisgleitklausel. In diesem Fall vereinbaren Auftragnehmer und Auftraggeber, dass der Kunde die Preissteigerung für ein bestimmtes Material übernimmt, wenn der Preis einen vereinbarten Prozent-

satz übersteigt. Alternativ könnten die Vertragsparteien auch einen Schlüssel vereinbaren, wie sie solche Preissteigerungen gemeinsam tragen. Die Juristin empfiehlt Betrieben in der Regel die Vereinbarung prozentualer Preisgleitklauseln.

Details in der Vertragsgestaltung beachten
Bei der Gestaltung einer prozentualen Preisgleitklausel müssten Betriebe zudem mehrere Punkte beachten, betont Höltkemeier:

- Benennen Sie in der Klausel konkret das von der Preisgleitung betroffene Produkt oder Material.
- Belegen Sie die Preissteigerung nachvollziehbar, zum Beispiel indem Sie die Ausgangspreise offenlegen.
- „Es genügt nicht, die Preisgleitung einfach als Beiblatt beizufügen. Sie muss Vertragsinhalt sein“, sagt

Höltkemeier. Daher sollten Sie die Preisgleitklausel entweder direkt in den Vertragstext aufnehmen. Alternativ könnten Sie im Vertrag darauf hinweisen, dass dieser nur zustande kommt, wenn der Kunde eine Zusatzvereinbarung ebenfalls unterschreibt.

Für den Angebots- und Vertragstext empfiehlt die Juristin folgende Formulierung:

„Wie mit Ihnen ausführlich besprochen, verlangt die aktuelle Situation, dass wir eine gesonderte Vereinbarung für die Materialpreise treffen. Die für Ihren Auftrag benötigten Materialien sind am Markt derzeit so schwer zu beschaffen, dass wir von unseren Lieferanten nur noch Angebote mit Tages- bzw. Wochenpreisen bekommen. Die Preise schwanken von Woche zu Woche teilweise um bis zu ____ Prozent. Daher müssen wir mit Ihnen, damit der Vertrag gültig werden kann, zusätzlich

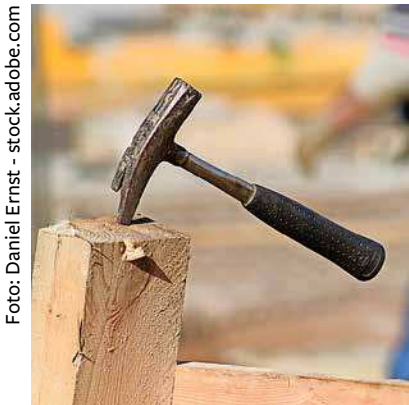
eine Vereinbarung zur Preisanpassung bei Materialpreisänderungen treffen. Wir weisen daher darauf hin, dass das Zustandekommen dieses Vertrags unter der Bedingung des gleichzeitigen Zustandekommens der beigelegten Vereinbarung steht.“

Download: Vorlage für prozentuale Preisgleitklauseln
Einen Haken haben Preisgleitklauseln in Privatverträgen jedoch: Sie gelten als Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) und unterliegen im Streitfall einer strengen gerichtlichen Kontrolle, warnt Höltkemeier. Das sei unproblematisch, wenn der Kunde ein Unternehmer ist, mit dem ein Werkvertrag geschlossen wird. Dann sei die Vereinbarung einer Preisgleitung auch gerichtsfest möglich. Für die Vereinbarung einer solchen Klausel mit privaten Verbrauchern gebe es hingegen keine gerichts-feste Formulierung.

Doch durch offene Kommunikation und Verhandlungen mit Kunden auf Augenhöhe könnten Handwerker einem Streit vorbeugen, betont Höltkemeier. Dazu gehöre auch eine für den Kunden nachvollziehbar gestaltete Preisgleitklausel – wie in der **Musterformulierung der LBN**. **Download unter Kurzlink: [svg.to/prglkl](https://prglkl.svg.to)**

Beratung der Innungen und Fachverbände nutzen
Wie anspruchsvoll die Gestaltung von Preisgleitklauseln allerdings im Einzelfall sein kann, weiß Giso Töpfer vom Baugewerbe-Verband Sachsen-Anhalt. Für die Experten der Innungen und Fachverbände gehören Fragen zur Gestaltung von Preisgleitklauseln mittlerweile zum täglichen Geschäft. Sie unterstützen ihre Mitglieder auch bei komplizierteren Verträgen. Dabei seien nicht nur juristisches Know-how und psychologisches Fingerspitzengefühl gefragt, sondern

ebenso mathematische Kenntnisse und ein Überblick über die Rohstoffmärkte. Denn zunächst müsse man eine Formel entwickeln, wie sich die steigenden Materialpreise in welchem Zeitrahmen auf die Angebotspreise auswirken sollen, berichtet der Jurist. Fast noch schwieriger sei allerdings die Entscheidung, an welchen Materialpreisindex die Formel gekoppelt werden soll. „Alleine Stahl hat zum Beispiel 20 Indizes, da gibt es Kaltstahl, Rohstahl, kalt gewalzten Stahl und noch viel mehr“, berichtet Töpfer. (JW)



Gerichtsfeste Preisgleitklauseln gibt es für Verträge mit privaten Verbrauchern nicht.



Keine Widerrufsbelehrung bei Außergeschäftsraumverträgen: Die Widerrufsfrist für Verbraucher verlängert sich um knapp ein Jahr.

Fotos: andranik 123 - stockadobe.com | Martina Jahn

Vertrag nach Ortstermin

Zwei Kunden widerrufen einen Vertrag. Der eine bekommt Recht, der andere nicht. Warum?

Neu ist das Widerrufsrecht für Verbraucher nicht. Trotzdem kommt es immer wieder zu Streit zwischen Handwerkern und Kunden, die vom Vertrag zurücktreten wollen. Mit solchen Fällen mussten sich kürzlich die Richter des Schleswig-Holsteinischen Oberlandesgerichts und des Kammergerichts Berlin befassen. Die Fälle weisen zwar deutliche Parallelen auf, doch die Urteile gingen für die Unternehmer jeweils ganz unterschiedlich aus. Der eine Kollege hat nach dem Widerruf der Kundin Anspruch auf den vollen Werklohn, der andere bekommt kein Geld für seine Arbeit. Laut Tobias Hullermann, Fachanwalt für Bau- und Architekten-recht, ist an den Gerichtsentscheidungen nichts auszusetzen. Sie seien ganz im Einklang mit der geltenden Rechtslage. Das Widerrufsrecht für Verbraucher gebe es bei Außergeschäftsraum-, Fernabsatz- und Verbraucherverträgen. Doch in einem der beiden Fälle habe ein solcher Vertrag nicht vorgelegen.

Fall 1: Kundin zahlt die Schlussrechnung und fordert dann das Geld zurück
Die Kundin eines Gartenbauers will ihren Garten neu gestalten lassen. Zunächst vereinbaren sie einen Ortstermin und der Unternehmer nimmt das Aufmaß. Sein Angebot schickte er anschließend per Post, das akzeptiert die Frau per E-Mail. Im Laufe der Bauarbeiten kommt noch ein zweiter Vertrag hinzu, den die Kundin telefonisch annimmt. Der Gartenbauer erledigt alle Arbeiten und stellt die Rechnung. Zunächst zahlt die Kundin rund 29.000 Euro. Dann widerruft sie den Vertrag und verlangt das Geld zurück. Sie habe einen Fernabsatzvertrag geschlossen und habe daher ein Widerrufsrecht, argumentiert die Frau.

Urteil 1: Kein Fernabsatzvertrag nach Ortstermin auf der Baustelle
Das Schleswig-Holsteinische Oberlandesgericht (Az. 1 U 122/20) entscheidet zugunsten des Unternehmers. Er habe die Verträge mit der Kundin zwar ausschließlich unter Verwendung von Fernkommunikationsmitteln geschlossen – laut Gesetz seien das etwa Briefe, Telefonanrufe, E-Mails, erläutert Hullermann. Doch obwohl der Vertrag auf diese Weise zustande gekommen ist, hätten die Parteien in diesem Fall keinen Fernabsatzvertrag geschlossen. Gemäß § 312c BGB liege ein solcher Vertrag nur vor, wenn die Vertragsverhandlungen und der Vertragsschluss ausschließlich per Fernkommunikationsmittel geführt werden. Durch den Ortstermin habe die Kundin jedoch einen persönlichen Eindruck vom Gartenbauer und dessen Fachkunde gewinnen können sowie Gelegenheit gehabt, ihre Vorstellung darzulegen und Fragen zu stellen. Daher sei sie nicht weiter schutzbedürftig und habe kein Widerrufsrecht. Das bestätigt auch Hullermann: „Ein persönliches Treffen führt dazu, dass der Vertrag kein Fernabsatzvertrag mehr ist.“ Daher liege ein normaler Werkvertrag vor, bei dem Kunden kein Widerrufsrecht hätten. Zudem hätte die Frau den Vertrag nach Abschluss der Bauarbeiten auch nicht mehr kündigen können, da er bereits vollständig erfüllt war.

Fall 2: Streit um Abrechnung führt zum Widerruf
Einen Außergeschäftsraumvertrag hatte hingegen der Handwerker geschlossen, über dessen Fall das Kammergericht Berlin entscheiden musste. Zuvor hatte der Kollege eine Baustelle besichtigt. Dort beauftragte ihn der Kunde mündlich mit diversen Sanierungsarbeiten. Dann begann der Handwerker mit den Arbeiten und im Gegenzug erhielt er eine Abschlagszahlung in Höhe von rund 5.500 Euro. Bei der Abrechnung der Leistungen kommt es zum Streit. Im Mai 2020 widerruft der Kunde den Vertrag und fordert sein Geld zurück, der Handwerker habe ihn bei dem Außergeschäftsraumvertrag nicht über das Widerrufsrecht aufgeklärt. Aus Sicht Hullermanns ist dieser Fall ein Klassiker – es komme häufig vor, dass Kunden solche Verträge widerrufen. „Für Handwerker wird es problematisch, wenn sie die Kunden nicht ordnungsgemäß über das Widerrufsrecht aufgeklärt haben“, sagt der Jurist.

Urteil 2: Wenn die Widerrufsbelehrung fehlt, verlängert sich die Widerrufsfrist
Das Kammergericht Berlin (Az. 21 U 41/21) entschied zugunsten des Kunden. Gemäß § 312b Abs. 1 und § 312g Abs. 1 BGB habe er den Vertrag wirksam widerrufen. Zudem sei der Widerruf rechtzeitig erfolgt, da er vom Handwerker bei Vertragsabschluss nicht über das Widerrufsrecht aufgeklärt worden sei. Dadurch endete die Widerrufsfrist erst nach 12 Monaten und 14 Tagen – in diesem Fall im Juli 2020. Da die Leistungen des Handwerkers im Haus eingebaut sind, könne der Kunde sie nicht zurückgeben. Dem Kammergericht zufolge habe der Handwerker auch keinen Anspruch auf Wertersatz.

„ Klären Sie Ihre Kunden über das 14-tägige Widerrufsrecht auf!

Praxis-Tipp für Außergeschäftsraumverträge
Was können Sie bei Außergeschäftsraumverträgen genau tun, damit es Ihnen nicht so geht wie diesem Kollegen? „Sie müssen Ihre Kunden über das 14-tägige Widerrufsrecht am besten schriftlich aufklären und unterschreiben lassen“, sagt Hullermann. Im Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch sei in Anlage 1 ein Muster zu finden, das Handwerker nutzen könnten. Musterformulierungen sind nach Aussagen des Experten aber auch auf der Website des Zentralverbands des Deutschen Handwerks zu finden. ANNA-MAJA LEUPOLD

ANZEIGE



Produktivität neu gedacht: Mit dem Ford E-Transit alle Vorteile von Ford Pro nutzen.

Das neue weltweite Vertriebs- und Serviceangebot „Ford Pro“ trägt dazu bei, Ausfall- und Standzeiten der Ford Nutzfahrzeuge möglichst gering zu halten. Das einzigartige Serviceangebot stützt sich auf fünf Säulen: **Ford Pro Fahrzeuge, Financing, Charging, Software und Service.** Der neue Ford E-Transit ist ein wichtiger Bestandteil von Ford Pro und vereint erstmals alle angebotenen Leistungen.

Jeder Ford E-Transit ist beispielsweise in den kostenlosen Service „FORDLive“ integriert und damit in das neue Produktivitäts-Angebot,

das die Betriebszeit optimiert und Ausfall- sowie Standzeiten um bis zu 60 Prozent reduzieren kann.¹ Beim Thema Software bietet Ford für sein erstes vollelektrisches Nutzfahrzeug einen entsprechenden Telematik-Dienst an: Ford Telematics² ist das leistungsstarke Tool, um Informationen wie Ladezustand, Standort, und Energieeffizienz u. v. m. in Echtzeit abzurufen.

Das Herzstück des im Fahrbetrieb emissionsfreien Ford E-Transit bildet die Batterie mit einer Bruttokapazität von 77 kWh, die eine Reichweite von bis zu 317 Kilometern im

kombinierten WLTP-Fahrzyklus erzielen kann.³ Mit Marktstart im Mai 2022 wird es den Ford E-Transit als Kastenwagen Einzelkabine-Lkw, Kastenwagen Doppelkabine-Lkw und als Fahrgestell Einzelkabine geben – geordert werden kann der Transporter aber bereits jetzt.



1) Geschätzte Reduzierung pro Jahr, basierend auf (1) Kunde, der unverzüglich auf Hinweise zum Fahrzeugzustand in FordPass Pro/Ford Telematics reagiert (um zur Vermeidung von Pannenhilfesanrufen beizutragen) und (2) voraussichtlicher Zeitersparnis durch Nutzung der Ford Transit Center für Wartungs- und Reparaturmaßnahmen (einschließlich Express-Services). Die tatsächliche Reduzierung kann von individuellen Umständen (z. B. Fahrstil und Fahrzeugnutzung) abhängen. Weitere Informationen unter ford.de **2)** Ford Telematics ist für Ford Fahrzeuge mit einem FordPass Connect Modem oder einem Plug-in-Modem von Dritten erhältlich. Exklusiv für berechnete Fuhrpark-/Geschäftskunden. **3)** Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure (WLTP). Es können bis zu 317 km Reichweite (beabsichtigter Zielwert nach WLTP kombiniert) bei voll aufgeladener Batterie erreicht werden – je nach vorhandener Serien- und Batterie-Konfiguration. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Fahrzeugzustand, Alter der Lithium-Ionen-Batterie) variieren.

Wie der Krieg die Arbeit verändert

Pandemie, Krieg: Gewohn-te Abläufe im Handwerk gibt es nicht mehr. Ein Unternehmer schildert, wie er damit umgeht.

Lieferengpässe, Preisexplosion, verunsicherte Kunden. Seit Februar mischen sich die Widrigkeiten aus der Corona-Pandemie mit neuen Extremzuständen aufgrund des russischen Angriffskrieges in der Ukraine. Das Bau- und Ausbauhandwerk ist damit je nach Branche auf verschiedene Weise betroffen. Im Sanitär- und Heizungsbereich beispielsweise erlebt SHK-Unternehmer Kai Schaupmann einen sprunghaften Nachfrageanstieg nach Wärmepumpen bei gleichzeitiger Knappheit unterschiedlichster Komponenten und teils extremen Preisanstiegen.

Die lange Suche nach Bauteilen

„Die Angebotserstellung dauert jetzt doppelt so lange“, berichtet der Geschäftsführer der Joh. Wolfgang Fischer GmbH und Obermeister der SHK-Innung Osnabrück-Stadt. Aktuell sei es für Kai Schaupmann oberstes Gebot, zu jeder Zeit ausreichend Material zusammenzubekommen, damit sein Team unterbrechungsfrei arbeiten kann.

Diese Arbeit müsse er inzwischen flexibel über verschiedene Baustellen verteilen. „Bleibt der Materialnachschub für ein Projekt aus, ziehen wir unsere Mitarbeiter von der Baustelle ab und schicken sie zur nächsten“, sagt Schaupmann.

Die Lieferengpässe betreffen Einzelkomponenten ebenso wie ganze Heizsysteme. Und je spezieller die Artikel werden, desto unsicherer sei es, wann man sie bekommt. „Wir arbeiten auch für Industrie und Gewerbe, die sehr spezialisierte Systeme einsetzen. Für manche Komponenten in diesen Bereichen bekommen wir überhaupt keine Lieferzeiten mehr genannt.“



„Die Angebotserstellung dauert jetzt doppelt so lange.“ Handwerksunternehmer Kai Schaupmann spricht über Lieferengpässe und Preissteigerungen.

Früher habe der Unternehmer entweder bei Händler A oder B bestellt und innerhalb einer Nacht die nötigen Bauteile für einen Auftrag erhalten. Nun müsse er viel mehr Zeit investieren, um seinen Materialbedarf über verschiedenste Händler zu decken. Bestellt werde nicht mehr „just in time“, sondern sobald ein Auftrag erteilt wird. Das sei auch die einzige Option, um den nächsten Unsicherheitsfaktor etwas zu stabilisieren: die Preise.

Preisstabilität? Nur für vier Wochen

„Jeder Kunde, der einen Auftrag nicht heute, sondern ein paar Tage später erteilt, könnte schon wieder fünf Prozent mehr zahlen“, sagt Schaupmann. Hätten die Hersteller ihre Preise in der Vergangenheit turnusmäßig Anfang Januar und Juli geringfügig angepasst, seien die Preise mancher Produktgruppen dieses Jahr bereits um bis zu 60 Prozent gestiegen. „Gerade hat wieder ein großer Heizungshersteller eine Erhöhung

„
Im Schnitt lässt sich ein Preis vielleicht vier Wochen halten.“

Kai Schaupmann, Unternehmer

um sechs Prozent für seine Systeme angekündigt. Und das ist schon seine dritte oder vierte Erhöhung dieses Jahr.“

In seinen Angeboten weist der SHK-Unternehmer Kunden auf diesen Umstand hin. Jahrelang sei es unter Kunden üblich gewesen, sich zum Winterende ein Sanierungsangebot vom Handwerker zu holen und erst im Herbst auf dieses Monate alte Angebot zurückzukommen. „Damals konnten wir das mit einer ganz kleinen Preisanpassung problemlos umsetzen“, sagt Schaupmann.

Heute macht er in seinen Angeboten deutlich, dass eine Preiszusage nur noch von sehr kurzer Gültigkeit ist. „Im Schnitt lässt sich ein Preis vielleicht vier Wochen halten“, sagt Schaupmann. Danach könne es teuer werden. Die einzige Preisgarantie bringe eine verbindliche Bestellung. „Dann ändert sich höchstens noch der Liefertermin, aber ich habe den Preis sicher.“

Bei aller Unsicherheit bezüglich der Preisentwicklung stellt der Obermeister aber auch klar: „So ärgerlich die hohen Preise sind, uns hat deswegen noch kein Kunde einen Auftrag storniert.“

Stornierungen? Die Nachfrage hat sich verändert

Auftragsstornierungen hat es bei Kai Schaupmann in den letzten Monaten dennoch gegeben – allerdings nicht, weil Kunden Investitionen fürchteten. Vielmehr hätten sie die Entscheidung für ein bestimmtes Heizungssystem noch einmal überdacht. Grund: die Sorge um die Versorgungssituation mit Gas. „Seit Februar gibt es Stornierungen bei Gasheizungen. Die Kunden wollen lieber in teurere alternative Heizsysteme investieren, um sich von russischem Gas unabhängig zu machen“, erklärt der SHK-Unternehmer.

Der Obermeister unterstützt Kunden grundsätzlich beim Wunsch, statt des Gasbrennwertkessels alternative Heizsysteme wie Wärmepumpen einzusetzen. Allerdings mit Ausnahmen, denn eine Wärmepumpe sei nicht für jedes Gebäude gleichermaßen geeignet. „In vielen Objekten gerade im Neubau führt an der Wärmepumpe kaum ein Weg vorbei“, sagt Schaupmann. Aber es gebe auch viele Ausnahmen: „Das typische 1960er-Siedlungshaus, das vor 20 Jahren mal eine Dach- und Fenstersanierung bekommen hat, eignet sich nicht ohne Weiteres für die Wärmepumpe“, nennt er beispielhaft. Daher sei gerade jetzt gute Beratung wichtig, um Kunden vor ärgerlichen Fehlinvestitionen zu bewahren.

„Wir sind verfügbar“

Der SHK-Unternehmer kann die härteren Umstände im Zuge des Krieges beim europäischen Nachbarn durch entsprechenden Aufwand gut kompensieren. Belastend findet er die Situation daher vor allem aus Sicht seiner Auftraggeber. „Der Kunde ist der Leidtragende“, sagt Schaupmann. Gleichzeitig versichert er, dass sich die Kunden auf ihn und seine Kollegen aus der Branche verlassen können. „Jede Wasserleitung, die kaputtgeht, wird auch weiterhin umgehend repariert“, erklärt der Obermeister. „Wir sind verfügbar und handlungsfähig. Auch wenn die Liefersituation gerade außergewöhnlich schwierig ist.“ DENNY GILLE ■

Trotz Corona erfolgreich im Export

Zwei Handwerksbetriebe wurden bei der Verleihung des 12. Außenwirtschaftspreises ausgezeichnet.

Nominiert waren in diesem Jahr Bornemann Gewindetechnik aus dem Landkreis Holzminden und Keil Anlagenbau aus dem Landkreis Osnabrück. Beide Handwerksbetriebe wurden im Rahmen der Hannover-Messe vom niedersächsischen Wirtschaftsminister Bernd Althusmann ausgezeichnet. Den Sieg in der Kategorie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) holte sich das Unternehmen Agraforum aus Walsrode.

Bei der Preisverleihung in Hannover sagte Althusmann: „Mit dem Außenwirtschaftspreis würdigen wir innovative Unternehmen, die langfristig auf internationalen Märkten und auch in der schwierigen Zeit der Corona-Pandemie erfolgreich sind.“ Er lobte die Ideen des Mittelstands und der Familienunternehmen.

Bornemann hat sich auf die Produktion großer und komplexer Gewindeteile spezialisiert, die weltweit in 48 Ländern verbaut werden. Der Betrieb hat sich auch

mit einem raffinierten Online-Marketing-Konzept die europäische Marktführerschaft erarbeitet.

Keil Anlagenbau konnte trotz der widrigen Bedingungen in der Corona-Krise seine Exportgeschäfte weiter ausbauen und sich international neue Märkte erschließen. (JA)



Bernd Althusmann (li.) mit Martin von Soden (Bornemann), Thomas Hüster (Agraforum) und Michael Krause (Keil Anlagenbau)

Foto: HWK Hildesheim-Süd-niedersachsen/Pietzsch

Sonderregeln verlängert

Wegen der Corona-Pandemie wurde der Zugang zum Kurzarbeitergeld erleichtert. Das gilt jetzt bis September.

Schon die Corona-Krise hat für Störungen in den weltweiten Lieferketten gesorgt. Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat das noch verschärft. Die Bundesregierung geht davon aus, dass die Störungen in den weltweiten Lieferketten deshalb weiter zunehmen könnten. Sie hat deshalb den erleichterten Zugang zum Kurzarbeitergeld per Verordnung für weitere drei Monate verlängert – die Regeln gelten damit noch bis zum 30. September 2022.

Laut Bundesarbeitsministerium (BMAS) werden bis dahin die Voraussetzungen, die in jedem Monat des Bezugs des Kurzarbeitergeldes erfüllt sein müssen, herabgesetzt. Konkret regle die Verordnung folgende Punkte:

- Die Zahl der Beschäftigten, die im Betrieb vom Arbeitsausfall betroffen sein müssen, bleibt weiter auf zehn Prozent abgesenkt. Normalerweise wäre Kurzarbeit erst möglich, wenn mindestens ein Drittel betroffen ist.
- Zudem müssen Betriebe weiterhin keine negativen Arbeitszeitsalden aufbauen.

Die Verordnung tritt zum 1. Juli diesen Jahres in Kraft. Das BMAS weist darauf hin, dass die übrigen pandemiebedingten Sonderregeln zum 30. Juni auslaufen.

Das betrifft zum Beispiel die Regeln zur maximalen Bezugsdauer von bis zu 28 Monaten und die stufenweise



Foto: MQ-Illustrations - stock.adobe.com

Änderung seit 1. Juli: Um Arbeitsplätze auch bei gestörten Lieferketten zu sichern, hat die Regierung einige der Zugangsregeln bei der Kurzarbeit verlängert.

Erhöhung des Kurzarbeitergeldes ab dem vierten Bezugsmonat. Im März hatten Bundesrat und Bundestag diese Sonderregeln per Gesetz noch einmal verlängert, Ende dieses Monats laufen sie nun aus. (AML)

Wann gilt eine Kündigung als zugestellt?

Was der Absender eines Einwurf-Einschreibens vorweisen muss, damit dies als zugestellt gilt, darüber mussten jetzt Richter entscheiden.

Der Fall: Einem Beschäftigten einer Spielhallen-Kette wird per Einwurf-Einschreiben gekündigt. Doch der behauptet, er habe die Kündigung nicht erhalten. Der Mann verlangt daher von seinem Arbeitgeber die Zahlung des Lohns für die Monate, die er noch angestellt gewesen sei, und will die Aufrechterhaltung des Arbeitsverhältnisses vor Gericht durchsetzen.

Das Urteil: Die Richter am Landesarbeitsgericht (LAG) Schleswig-Holstein weisen die Forderung des

Arbeitnehmers zurück. Sie urteilen, dass die Kündigung per Einwurf in den Wohnungsbriefkasten als zugestellt gilt. Dafür spreche der Beweis des ersten Anscheins, der sich auch aus der Erfahrung des Postmitarbeiters ergebe.

In der Begründung des Urteils heißt es, die Zustellung des Einwurf-Einschreibens sei durch einen Mitarbeiter der Post erfolgt und ihm sei zuzutragen, dass er entsprechende Erfahrungen in seiner Arbeit vorzuweisen hat. Die Spielhallen-Kette habe die ordnungsgemäße Zustellung des Schreibens mit dem Einlieferungsbeleg inklusive Sendungsnummer, der Reproduktion des Auslieferungsbelegs mit derselben Sendungsnummer und der Unterschrift des Zustellers sowie dem Datum der Kündigung vorgelegt. Somit sei die Zustellung des Schreibens bewiesen und die Kündigung des Beschäftigten rechtens. (JA)



Foto: Zebor - stock.adobe.com

Damit eine Kündigung per Einwurf-Einschreiben als zugestellt gilt, braucht es schriftliche Beweise.

LAG Schleswig-Holstein:
Urteil vom 18. Januar 2022, Az. 1 Sa 159/21

So senken Sie die Energiekosten im Betrieb

Kennen Sie Ihre Energiekostentreiber? Falls nicht, können Sie diese mit dem kostenlosen E-Tool ermitteln und Einsparpotenziale aufdecken.

Die Heizkosten, der Wasserverbrauch oder die Kosten für den Fuhrpark. Es ist mühsam, die größten Geldfresser und Einsparpotenziale im Betrieb zu ermitteln. Das kostenlose E-Tool soll dabei helfen und Wege für mehr Energieeffizienz in Unternehmen aufzeigen.

Kostenlos registrieren

Auf www.energie-tool.de können Sie sich kostenlos registrieren. Im nächsten Schritt wählen Sie aus, für welches Jahr und welche Energieträger (zum Beispiel Wärme, Strom, Kraftstoffe, Maschinen/Anlagen, Fuhrpark) Sie eine Auswertung erstellen lassen möchten. Dabei zeigt Ihnen das Tool, welche Unterlagen für die Datenerfassung benötigt werden.

In Tabellenform oder in Grafiken können Sie nach Eingabe der Daten in der Auswertung sehen, wie sich die Energiekosten in Ihrem Betrieb über die Jahre hinweg entwickelt haben und anhand dessen Kostentreiber identifizieren. Über zusätzliche Kennzahlen können Sie die Werte Ihres Unternehmens mit anderen Betrie-



Energieverbrauch analysieren und Kosten senken – dabei hilft das E-Tool Handwerker.

Foto: Katvic - stock.adobe.com

ben aus der Branche vergleichen und erkennen, wo Einsparungen möglich sind.

CO₂-Kostenrechner verfügbar

Das E-Tool bietet Handwerkern außerdem einen Rechner, der ermittelt, ob sich eine PV-Anlage auf dem Firmendach lohnt oder ob ein Betrieb Anspruch auf eine Strom- und Energiesteuer-Rückvergütung hat.

Auch ein CO₂-Kostenrechner steht zur Verfügung. Dieser kann entstehende Mehrkosten für Betriebe anhand der CO₂-Steuern – beispielsweise auf Diesel oder Gas – errechnen.

Entwickelt wurde das E-Tool im Rahmen der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz von sieben Umweltzentren des Handwerks aus ganz Deutschland. (JA)



SIGNAL IDUNA 
füreinander da

Da für **Anpacker**

Unsere leistungsstarken Versicherungen für das Handwerk

Es hat sich viel getan, seit SIGNAL IDUNA vor über 110 Jahren aus dem Handwerk für das Handwerk gegründet wurde. Eins ist immer geblieben: unser Anspruch, als Gemeinschaft füreinander einzustehen. Wir sind mit maßgeschneiderten Versicherungs- und Finanzdienstleistungen in jeder Phase Ihres Lebens für Sie da.

signal-iduna.de

So vergraulen Sie Ihre Kunden

Mit manchen Phrasen schlagen Sie selbst den gutwilligsten Kunden in die Flucht: sechs Killersätze und wie Sie besser formulieren.

Killersätze, mit denen Sie Kunden abschrecken, können Sie teuer zu stehen kommen: Gute Kunden springen ab, Sie riskieren Ihren guten Ruf und müssen mit miesen Google-Bewertungen rechnen. Deshalb ist gute Kommunikation mit Kunden auch in Zeiten voller Auftragsbücher wichtig, sagt Verkaufs- und Kommunikationstrainer Lars Schäfer. Hier verrät er seine sechs schlechtesten Beispiele und erklärt, wie Sie es besser machen können.

Killersatz 1: „Dafür habe ich jetzt keine Zeit“

Natürlich haben Sie viel zu tun. Und nicht jeder Kunde ruft zum optimalen Zeitpunkt an. Dennoch sollten Sie Anfragen nicht abbürsten und dem Kunden nicht das Gefühl vermitteln, dass er stört. „Kommunizieren Sie lösungsorientiert: Sagen Sie, was geht – und nicht, was nicht geht“, sagt Schäfer.

Sein Tipp: „Erklären Sie dem Kunden, warum Sie sich nicht sofort um seinen Auftrag kümmern können. Für Lieferengpässe oder hohen Krankenstand hat derzeit jeder Verständnis.“ Oder räumen Sie ein, dass Sie im Moment ausgelastet sind: „Aber bleiben Sie positiv: ‚Ich kann nicht versprechen, dass ich mich in den kommenden 14 Tagen darum kümmern kann, aber wir finden eine Lösung.‘ Geht das nicht, empfehlen Sie einen Kollegen, der nicht ausgelastet ist.“

Killersatz 2: „Das haben wir so noch nie erlebt“

Eine Kundin kommt mit einer Reklamation. Die Reaktion des Handwerkers ist wie eine kalte Dusche



„Alles Pfusch hier“: Mit diesem Killersatz halten Ihre Kunden Sie für arrogant.

für die Frau: „Das haben wir ja noch nie gehabt.“ „Das geht gar nicht“, meint Schäfer. Die Kundin fühle sich nicht ernst genommen. Außerdem: „Es interessiert sie nicht, ob das oft auftritt oder nie, sie will eine Lösung.“

Sein Tipp: „Klären Sie, was das Problem ist. Stellen Sie offene Fragen: ‚Was ist passiert? Was genau stört Sie?‘ Suchen Sie dann eine Lösung.“

Killersatz 3: „Das ist ja alles Pfusch“

Eine Situation, die Kunden nur zu gut kennen: Ein Handwerker kommt und seine ganze Haltung

”
Lassen Sie Ihre Kunden nicht im Ungefähren.

drückt aus: Hier ist bislang nur gepfuscht worden. „Kommunikation drückt sich auch in der Körpersprache und der Mimik aus“, betont Schäfer. „Eine Haltung, die von Kunden als arrogant empfunden wird, kommt nicht gut an.“

Sein Tipp: „Machen Sie nicht die anderen Handwerker schlecht, sondern machen Sie es einfach besser.“

Killersatz 4: „Das könnte passen“

Ein Ehepaar will einen Wintergarten anbauen, ist aber unsicher, ob er nicht zu dicht an die Garagen-

einfahrt reicht. Die Reaktion des Handwerkers: „Das könnte passen.“

„Diese Antwort bringt die Kunden nicht weiter“, sagt der Verkaufsberater. „Passt es nun oder nicht? Für die Antwort auf diese Frage haben die Kunden den Handwerker als Profi geholt.“

Sein Tipp: „Bleiben Sie nicht unverbindlich, sondern treffen Sie verlässliche Aussagen: ‚Ja, das passt.‘ Oder: ‚Nein, das wird zu eng.‘ Wenn Sie die Frage nicht beantworten können, fragen Sie nach den Informationen, die Sie dafür benötigen. Aber lassen Sie Ihre Kunden nicht im Ungefähren. Wie sollen sie sich dann für oder gegen den Auftrag entscheiden?“

Killersatz 5: „Was es kostet, kann ich erst hinterher sagen“

Kunden wollen vorab wissen, mit welcher Summe sie rechnen müssen – und was sie dafür bekommen. „Das kann ich erst nachher sagen“ stellt sie nicht zufrieden.

„Wer ein größeres Projekt in Auftrag geben will, braucht zumindest eine Preisspanne, an der er sich orientieren kann“, sagt Schäfer.

Sein Tipp: „Eine freundliche Antwort könnte sein: ‚Auf Basis der Informationen, die ich jetzt habe, wird es zwischen Summe X und Summe Y kosten.‘ Holen Sie so viele Einzelheiten wie möglich aus den Kunden heraus, damit die Preisspanne nicht zu groß wird.“

Killersatz 6: „Keine Ahnung!“

Nicht jede Kundenfrage ist leicht zu beantworten. Und manchmal fragen Kunden auch den Tischler nach der Wandfarbe. Aber: Die Kunden mit „Keine Ahnung!“ abzufertigen, sei keine gute Idee, meint der Verkaufsberater.

Sein Tipp: „Geben Sie zu, dass Sie etwas nicht wissen. Aber versprechen Sie, sich darum zu kümmern – und tun Sie es dann auch. Wenn ein Kollege helfen kann oder dessen Betrieb besser auf solche Aufträge eingestellt ist, dann empfehlen Sie ihn weiter. Kunden wissen das zu schätzen und werden beim nächsten Mal trotzdem wieder auf Sie zukommen.“

KATHARINA WOLF

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

Ausbildungsangebot wächst

Der Fachkräftemarkt ist in vielen Berufen schwierig, im Bauhandwerk gibt es jetzt zumindest mehr Ausbildungsplätze.

Starken Fachkräftemangel gibt es in manchen Berufen seit Jahren. Die duale Ausbildung gilt noch immer als Königsweg zur Fachkräftesicherung. Allerdings ist nicht nur die Nachfrage, sondern auch das Angebot an Ausbildungsplätzen in den letzten Jahren gesunken, so das Ergebnis einer Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW).

Doch zwischen den Zeilen gibt es auch positive Zeichen: In Berufen mit starkem Fachkräftemangel ist das Ausbildungsplatzangebot gestiegen. Seit 2013 hat das Angebot in diesem Berufen um 15,7 Prozent zugelegt (Stand: 30.9.2021). In Berufen mit starken Engpässen am Arbeitsmarkt gibt es zudem kontinuierlich einen geringeren Anteil unversorgter Bewerber als in anderen Berufen.

Auch aus dem Bauhauptgewerbe kommen gute Nachrichten: Laut Zentralverband Deutsches Bau-

gewerbe (ZDB) absolvieren aktuell 40.577 Jugendliche eine Ausbildung – also zwei Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. „Seit 2017 steigen die Lehrlingszahlen im Bauhauptgewerbe kontinuierlich an“, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. „Angesichts des weiter dramatischen Fachkräftemangels freuen wir uns über diesen Trend sehr.“

In der IW-Studie weisen die Forscher darauf hin, dass vor allem in den Berufen Ausbildungsplätze angeboten werden, in denen auf dem Arbeitsmarkt Fachkräfte benötigt würden. Zentraler Vorteil des dualen Berufssystems sei, dass dort qualifiziert werde, wo Beschäftigungs- und Karriereperspektiven bestehen. Viele Berufe mit Fachkräftengpässen böten später auch gute Verdienstmöglichkeiten, beispielsweise die Metall- und Elektroberufe. (AML)

Wann Anhänge als zugestellt gelten

Gilt ein PDF-Anhang erst dann als zugestellt, wenn er geöffnet wurde, oder reicht das Lesen der E-Mail? Was bedeutet das für den täglichen Schriftverkehr?

Der Fall: Ein Internetversandhändler lässt einen Wettbewerber abmahnen. Die Abmahnung geht dem Händler per E-Mail zu, das Abmahnschreiben ist der E-Mail als PDF-Datei beigelegt. Auf mehrfache Nachfrage des Absenders geht der Empfänger nicht auf die Abmahnung ein. Er behauptet, er habe sie nicht erhalten. Die E-Mail sei vielleicht im Spam-Ordner gelandet, der wiederum leere sich nach zehn Tagen. Der Internethändler geht daraufhin gerichtlich gegen den Wettbewerber vor.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) Hamm gibt dem Händler recht, der Empfänger der Abmahnung war. Die Begründung der Richter: Wegen des Virenriskos werde davor gewarnt, Anhänge von E-Mails unbekannter Absender zu öffnen. Dieses Risiko könne dem Empfänger eines derartigen Dokuments nicht übertragen werden.

„Genau genommen können Betriebe nicht einfach nachweisen, dass der Empfänger ein PDF im E-Mail-Anhang geöffnet hat“, sagt Helene-Monika Filiz, Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht. Das betreffe jede Art von PDF-Datei, unabhängig von dem, was sie beinhalte. Aufgrund des aktuellen Beschlusses reicht Filiz zufolge auch keine einfache Lesebestätigung der E-Mail mehr aus, um nachzuweisen, dass das Schreiben beim Empfänger eingegangen ist.

Tipp der Juristin: „Unternehmen sollten alle wichtigen Dokumente wie Verträge, Rechnungen, Kündigungen immer auch ausdrucken, im Original unterschreiben und per Post schicken“, sagt Filiz. Grundsätzlich rät sie bei wichtigen Schreiben sogar zum Einwurf-Einschreiben. (JA)



BEM: Das müssen Sie wissen

Sind Mitarbeitende länger als sechs Wochen krank, muss der Betrieb ein Eingliederungsmanagement anbieten.

Wenn Mitarbeiter über längere Zeit ausfallen, sind sie oft nicht sofort wieder voll einsatzbereit. Arbeitgeber sind deshalb verpflichtet, ein Betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) einzuleiten. Welche Pflichten Betrieb und Mitarbeiter haben, erklärt Trixi Hoferichter, auf Arbeitsrecht spezialisierte Anwältin.

Wann kommt es zu einem Betrieblichen Eingliederungsmanagement?

„Der Arbeitgeber muss ein Betriebliches Eingliederungsmanagement einleiten, wenn ein Beschäftigter innerhalb eines Jahres entweder länger als sechs Wochen ununterbrochen oder wiederholt arbeitsunfähig gewesen ist“, erläutert Hoferichter. So regelt es das Neunte Sozialgesetzbuch (SGB IX). Die Einleitung eines BEM kann also sowohl bei langzeiterkrankten Mitarbeitern notwendig werden als auch bei häufig kurz erkrankten.

Wichtig: „Die Jahresfrist bezieht sich dabei nicht auf das Kalenderjahr, sondern auf einen Zeitraum von zwölf Monaten ab der erstmaligen Arbeitsunfähigkeit“, so die Anwältin.

Darf der Arbeitgeber ein BEM ablehnen?

„Nein“, sagt Hoferichter. Das Sozialgesetzbuch verpflichtet alle Arbeitgeber ohne Ausnahme, ein BEM durchzuführen, wenn die Voraussetzungen vorliegen. Die Unternehmensgröße oder die Branche spielen dabei keine Rolle. „Auch kleine Handwerksbetriebe unterfallen daher der Verpflichtung zur Einleitung und Durchführung eines Betrieblichen Eingliederungsmanagements“, sagt die Anwältin.

Muss der Mitarbeiter das BEM akzeptieren?

Anders als der Arbeitgeber darf ein erkrankter Mitarbeiter ein BEM ablehnen. „Der Arbeitnehmer muss seine Ablehnung nicht näher begründen“, so Hoferichter. Allerdings geht sie nicht davon aus, dass das in der Praxis häufig geschieht: „Der Arbeitnehmer könnte den Eindruck erwecken, dass er nicht am dauerhaften Erhalt seines Arbeitsplatzes interessiert ist.“ Gegen den Willen des betroffenen Arbeitnehmers darf der Arbeitgeber allerdings kein BEM-Verfahren einleiten.



Betriebliches Eingliederungsmanagement: Anbieten müssen es alle Arbeitgeber. Annehmen müssen Mitarbeitende es nicht.

Kann ein Mitarbeiter das BEM einklagen?

Hier wird es kompliziert. Bislang war es umstritten, ob ein Arbeitnehmer ein einklagbares Recht auf ein BEM hat. Nun hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) darüber entschieden – und dieses Recht verneint. Nach Ansicht des BAG trifft nämlich die Verpflichtung ausschließlich den Arbeitgeber. Dem erkrankten Arbeitnehmer stehe deshalb gerade kein individueller Anspruch zu.

„Dies begründen die Richter und Richterinnen vor allem mit der Regelung in § 167 Absatz 2 Satz 8 SGB IX. Sie räumt nur den Interessensvertretungen wie Betriebsrat, Personalrat oder Schwerbehindertenvertretung durchsetzungsfähige Ansprüche ein, nicht jedoch dem einzelnen Arbeitnehmer“, erläutert Hoferichter. „Für die Praxis bedeutet das Urteil, dass eine Klage eines Arbeitnehmers auf Einleitung und Durchführung eines BEM keinerlei Erfolgsaussichten hätte.“

Trotzdem sollten Arbeitgeber eine Wiedereingliederung nicht ignorieren. Das Verweigern habe Konsequenzen für die Rechtmäßigkeit einer krankheitsbedingten Kündigung. „Die Durchführung eines BEM stellt ein ‚milderes Mittel‘ gegenüber einer Kündigung dar“, sagt Hoferichter. „Der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz gebietet es, dass der Arbeitgeber vor einer Kündigung mildere Mittel ausschöpfen muss.“

Wie läuft das BEM ab?

„Grundsätzlich erlaubt das Gesetz eine gewisse Flexibilität, um möglichst Erfolg versprechende Maßnahmen für den jeweiligen Einzelfall zu finden“, sagt Hoferichter. Deshalb müsse sich der Arbeitgeber sowohl mit dem Betroffenen als auch mit den Interessensvertretungen abstimmen. „Ausgehend von diesen Beratungen können dann individuelle Maßnahmen ergriffen werden wie etwa eine stundenweise Wiedereingliederung in den Betrieb oder Änderungen an der Arbeitsumgebung“, sagt die Anwältin.



Das BEM ist ein milderes Mittel als eine Kündigung.

Trixi Hoferichter, Anwältin

nahmen für den jeweiligen Einzelfall zu finden“, sagt Hoferichter. Deshalb müsse sich der Arbeitgeber sowohl mit dem Betroffenen als auch mit den Interessensvertretungen abstimmen. „Ausgehend von diesen Beratungen können dann individuelle Maßnahmen ergriffen werden wie etwa eine stundenweise Wiedereingliederung in den Betrieb oder Änderungen an der Arbeitsumgebung“, sagt die Anwältin.

Was muss der Arbeitgeber formal beachten?

Auf den Arbeitgeber kommen verschiedene Verpflichtungen zu. „Zunächst ist es wichtig, den betroffenen Arbeitnehmer in einem Aufklärungsanschreiben auf die Ziele des BEM hinzuweisen und aufzulisten, welche personenbezogenen Daten dabei verarbeitet werden“, betonte Hoferichter. Ziel eines BEM sei immer, den Arbeitsplatz zu erhalten, indem eine bestehende Arbeitsunfähigkeit überwunden oder einer erneuten Arbeitsunfähigkeit vorgebeugt werde.

Drei Fragen an ...



Geschäftsführer Henning Müller (Foto) von Henning Müller Sondermaschinenbau GmbH in Deensen

Was tun Sie für die Gesundheit im Team?

» **Henning Müller:** Wir haben im Rahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements eine Analyse der gesundheitlichen Situation im Betrieb vorgenommen und Ziele gemeinsam festgelegt. In der Metallverarbeitung ist die Lärmbelastung ein Problem. Aus dem Grund haben wir alle Mitarbeiter mit individuell angepasstem Hörschutz ausgestattet. Außerdem haben wir in Hebehilfen investiert.

Hatten Sie schon mal längere Ausfälle?

» **Müller:** Ja, ein Mitarbeiter ist krankheitsbedingt mal länger ausgefallen. Als er an den Arbeitsplatz zurückkehren konnte, haben wir ihm ein BEM angeboten. Mit seinem Einverständnis haben wir Kontakt mit der Rentenversicherung aufgenommen. Jemand von dort war bei uns im Betrieb und hat mit dem Mitarbeiter und uns gesprochen. Anschließend fand ein vertrauliches Gespräch zwischen dem Mitarbeiter und der Rentenversicherung statt. Ziel war, mögliche Ursachen am Arbeitsplatz festzustellen und gemeinsam Abhilfe zu schaffen.

Würden Sie BEM wieder anbieten, wenn ein Mitarbeiter längerfristig ausfällt?

» **Müller:** Ja, auf jeden Fall. Dass wir gesetzlich dazu verpflichtet sind, ist für mich aber nicht der einzige Grund. Gesundheit hat für uns oberste Priorität – deshalb gucken wir regelmäßig, welche Probleme es gibt und wie wir sie lösen können.

Und wenn dem Betrieb Fehler unterlaufen?

Bei der Frage gibt die Anwältin Entwarnung: „Wenn es bei der Durchführung eines BEM zu Fehlern kommen sollte, drohen dem Arbeitgeber keine Geldbußen oder andere Strafen.“ Allerdings liege eine ordnungsgemäße Durchführung des BEM im Interesse des Arbeitgebers. „Gerade in Kleinbetrieben mit einer ‚dünnen Personaldecke‘ können lange oder wiederholte Arbeitsausfälle zu Problemen führen.“

KATHARINA WOLF

Mit Vorsorge Mitarbeitende binden

Betrieblicher Versicherungsschutz bekommt bei Beschäftigten im Handwerk immer mehr Dynamik.

Diesen Trend vermeldet die Signal Iduna Gruppe, die generell weiter auf Wachstumskurs ist. Um 3,4 Prozent hat sie die gebuchten Bruttobeiträge im vergangenen Jahr gesteigert, auf 6,3 Milliarden Euro. „Damit sind wir mehr als doppelt so schnell gewachsen wie der Gesamtmarkt“, sagt der Vorstandsvorsitzende der Signal Iduna, Ulrich Leitermann, bei der Vorlage der Bilanz. Trotz höherer Schadenkosten sei das Gesamtergebnis mit 856,1 Millionen Euro nahezu auf Vorjahresniveau geblieben. Sehr zufrieden sei er auch mit dem ersten Quartal 2022.

Zusätzliche Versicherungsleistungen für das Team

Dass Betriebsinhaber ihre Mitarbeitenden verstärkt mit zusätzlichen Versicherungsleistungen binden wollen, betont Vertriebsvorstand Torsten Uhlig. Insgesamt sei die Nachfrage in 2021 erheblich gestiegen: „Die Neuabschlüsse lagen mehr als 70 Prozent über dem Vorjahr. Hohe Zuwächse verzeichnen wir dabei auch bei Handwerksbetrieben“, erklärt das Signal-Iduna-Vorstandsmitglied. Der Nutzen für

einen besseren Krankenversicherungsschutz sei ohnehin durch die Corona-Pandemie noch deutlicher geworden. „Auch viele kleinere Betriebe mit drei bis sechs Beschäftigten nutzen die Möglichkeit, mit einer betrieblichen Krankenversicherung Steuern zu sparen und attraktive Zusatzleistungen im Bereich der privaten Krankenversicherung ohne Gesundheitsprüfung und Wartezeiten zu erhalten“, stellt Uhlig klar. Dabei ließen sich verschiedene Tarifbausteine bedarfsgerecht miteinander kombinieren: von Schutzimpfungen über Akutleistungen nach Unfällen bis hin zu umfangreichen Angeboten beim Zahnarzt.

Was wird besonders nachgefragt? „Leistungen für Brillen und Kontaktlinsen, Naturheilkunde und Zahnmedizin, aber auch Vorsorgeuntersuchungen“, erläutert der Vertriebschef. Es gebe auch eine verstärkte Nachfrage der Mitarbeitenden im Handwerk nach einer ergänzenden Absicherung ihrer Familienangehörigen. Dies sei im Rahmen der betrieblichen Krankenversicherung problemlos möglich.

Arbeitgeberportal macht Verwaltung der Verträge einfach

Der Fachkräftemangel führt nach Aussage des Vertriebsvorstands nicht nur zu mehr Abschlüssen bei der betrieblichen Krankenversicherung, sondern auch bei der betrieblichen Altersvorsorge. Außerdem habe es ein deutliches Plus bei Produkten zur Absicherung der Arbeitskraft gegeben. „Die Steigerung im Neugeschäft lag bei knapp 10 Prozent, über 50 Prozent der Neuabschlüsse kommen aus dem Handwerk“, sagt Uhlig.

Wie können Betriebe die Verträge verwalten? „Sehr viele Betriebe nutzen dazu unser Arbeitgeberportal. Das macht die Verwaltung einfach“, betont der Vertriebsvorstand. (FRÖ)



Vertriebsvorstand Torsten Uhlig

Ein Werbeflyer für Hornbach. Oben ist das Hornbach-Logo in einem gelben Balken zu sehen. Darunter steht in einem weißen Balken der Slogan 'Es gibt immer was zu tun.' Der Hintergrund zeigt einen Mann in einer Werkstatt, der nach oben schaut. Über dem Mann steht in großen gelben Buchstaben 'Du bist ein Profi?'. Darunter steht in großen weißen Buchstaben 'Dann musst Du auch wie einer einkaufen.' Unten links ist das 'PROFI SERVICE' Logo in einem gelben Balken zu sehen. Unten rechts steht der Text 'Nutze die Vorteile bei HORNbach für gewerbliche Kunden. Infos an der ProfiTheke im Markt oder auf hornbach-profi.de'.



Achtung: Teure Falle

Bei Streit um die Höhe des Nachtrags: Handwerker dürfen die Leistung nicht verweigern.

Der Kunde zahlt den Abschlag nicht oder verweigert den Nachtrag. Das schreit nach einer harten Antwort: Leistungsverweigerung! Doch die kann teuer werden.

Streit ums Geld ist ein Klassiker auf dem Bau, den wohl jeder Handwerker schon erlebt hat: Mal begleichen die Kunden die Rechnung nicht, mal akzeptieren sie den Nachtrag nicht. In einer solchen Situation ist der erste Impuls von Handwerkern oft, die Arbeiten auf der Baustelle komplett einzustellen. Doch dabei ist höchste Vorsicht geboten. „Die Leistungsverweigerung ist nur in absoluten Ausnahmefällen möglich“, warnt Florian Herbst, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht in Hamburg. Wer die Leistung ohne triftigen Grund verweigere, geht dem Juristen zufolge erhebliche finanzielle Risiken ein. Hier sind drei typische Beispiele aus der Praxis.

Beispiel 1: Handwerker haben keinen fälligen Vergütungsanspruch

Bei einem größeren Bauprojekt begleicht ein Kunde die Abschlagsrechnung nicht. Die weiteren Leistun-

gen können Handwerker laut Herbst nur dann verweigern, wenn sie einen fälligen Vergütungsanspruch haben. „Auch wenn das einfach klingt, steckt hier der Teufel im Detail“, sagt der Jurist.

Seiner Erfahrung nach begründen Kunden die Zahlungsverweigerung häufig mit Baumängeln. Handwerker hingegen schätzen die Sache meist anders ein und ein Streit um Baumängel beginnt. Dem Juristen zufolge kann die Leistungsverweigerung in einer solchen Situation zwar ein gutes Druckmittel sein, um den Bauherren zum Einlenken zu bewegen. Allerdings rät er Handwerkern, davon nur Gebrauch zu machen, wenn sie sich 100-prozentig sicher sind, dass sie im Recht sind.

Denn liegen tatsächlich Baumängel vor, hätten Kunden das Recht, die Mängelbeseitigungskosten in doppelter Höhe einzubehalten. Stellen Handwerker die Arbeiten auf der Baustelle dann ein, verhalten sie



Kunden begründen die Zahlungsverweigerung häufig mit Baumängeln.

Florian Herbst, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

sich laut Herbst vertragswidrig. „Kunden können den Vertrag dann aus wichtigem Grund kündigen und Handwerker machen sich schadensersatzpflichtig“, erläutert Herbst. Dem Juristen zufolge bedeutet das:

- 1 Die Kunden dürfen einen anderen Betrieb mit den ausstehenden Leistungen beauftragen und der Handwerker muss für die Mehrkosten aufkommen.
- 2 Zudem muss der Handwerker für alle Schäden zahlen, die dem Kunden durch die längere Bauzeit entstehen. Das können beispielsweise die Kosten für eine Mietwohnung sein, weil das Eigenheim noch nicht fertig ist.

Beispiel 2: Kunden akzeptieren Nachtrag nur „dem Grunde nach“

Wenn Handwerker auf der Baustelle Leistungen erbringen sollen, die der Vertrag nicht vorsieht, ver-

handeln sie mit den Kunden über einen Nachtrag. Oft kommt es dabei zum Streit über die zusätzliche Vergütung und das kann den Baufortschritt erheblich behindern. In dieser Situation greifen Bauherren laut Herbst oft zu einem Trick: Sie akzeptieren den Nachtrag zwar „dem Grunde nach“, aber nicht „der Höhe nach“. Das bedeutet: Sie sind mit der zusätzlichen Leistung einverstanden, aber nicht mit der geforderten Vergütung.

Dem Baurechtler zufolge steht Handwerkern in dieser Situation kein Leistungsverweigerungsrecht zu. „Betriebe sind dann zur Leistung verpflichtet“, betont Herbst. Kommen sie ihren Verpflichtungen auf der Baustelle nicht nach, könnten Bauherren den Vertrag aus wichtigem Grund kündigen. Handwerker seien dann genauso schadensersatzpflichtig wie in Beispiel 1.

Zugute kommt ihnen in dieser Situation allerdings das neue Bauvertragsrecht, so Herbst. Denn seit 2018 regelt der § 650c BGB die Höhe der Vergütung, wenn die Vertragsparteien selbst keine Einigung über die Nachtragsvergütung erzielen können. So dürfen Handwerker dem Kunden bei der nächsten Abschlagsrechnung 80 Prozent der streitigen Nachtragsforderung ansetzen, die sie in ihrem Nachtragsangebot genannt haben. „Hierdurch soll die Liquidität des Handwerkers gesichert werden“, sagt der Jurist.

Beispiel 3: Überhaupt keine Einigung beim Nachtrag

Manchmal akzeptieren Kunden das Nachtragsangebot weder dem Grunde noch der Höhe nach. Ob Handwerker in dieser Situation die Arbeiten einstellen dürfen, hängt laut Rechtsanwalt Herbst vom Einzelfall ab. Entscheidend sei, ob es wirklich eine Mehrleistung ist, die der Kunde haben will, und der Handwerker hierfür eine zusätzliche Vergütung verlangen kann. „Diese Frage lässt sich nicht allein juristisch beantworten“, betont der Baurechtler. Es komme in den meisten Fällen auch auf technische Aspekte an.

„Ob Handwerker die Leistung einstellen können, sollten sie deshalb unbedingt zusammen mit einem Rechtsanwalt klären“, sagt Herbst. Nicht möglich sei die Leistungsverweigerung, wenn die vom Kunden geforderten Arbeiten keine Mehrleistung sind. Wer erforderliche Leistungen trotzdem verweigere, riskiere die Kündigung aus wichtigem Grund. „Auch in diesem Fall können Kunden Schadensersatz verlangen und das wird in der Regel nicht billig für Handwerker“, sagt Herbst. ANNA-MAJA LEUPOLD ■

FIT FÜR MORGEN.

Sie suchen täglich Informationen, die wichtig für die Zukunft Ihres Betriebes sind? Wir liefern Ihnen alle relevanten Infos – in 60 Sekunden auf den Punkt. Bei Bedarf in aller Tiefe auf **handwerk.com**.



Erfahren Sie mehr auf



handwerk.com

Eine negative Fehlerkultur schadet Ihrem Betrieb

Fehler passieren. Doch wenn Sie mit dem Thema falsch umgehen, wird alles noch schlimmer. Mit unseren Tipps steuern Sie nachhaltig dagegen.



Beschimpfen von Kolleginnen und Kollegen, wenn ein Fehler passiert ist? Ein Paradebeispiel dafür, was nicht geschehen darf.

Eine negative Fehlerkultur ist der Klassiker: Wer etwas falsch macht, wird bestraft, das war schon zu Opas Zeiten so. Als Chef können Sie heutzutage damit nicht mehr punkten. Tatsächlich schaden Sie Ihrem Betrieb mit einem solchen Verhalten, warnt Unternehmensberater Axel Schröder.

Drei schädliche Folgen einer negativen Fehlerkultur

- 1 Sie verlieren Ihre guten Mitarbeiter:** Erinnern Sie sich an Ihre Schulzeit – wer war Ihr Lieblingslehrer? Der, der Schüler bei Fehlern anbrüllte oder sogar in die Ecke stellte? Oder der, der die Klasse ermutigte, eigene Wege zu gehen und falsche Antworten als Umweg zur richtigen Lösung sah? Ganz ähnlich ist es mit den Mitarbeitern. „Gerade jüngere Mitarbeiter akzeptieren es nicht, wenn Sie bei Fehlern persönlich angegangen werden“, sagt Schröder. „Sie kennen ihren Wert und wissen, dass sie sich ihren Job aussuchen können.“ Die Konsequenz: Die Mitarbeiter kündigen, „weil sie keine Lust haben, sich das jeden Tag anzutun“, so Schröder.
- 2 Sie verlieren bares Geld:** Jeder Fehler, der Ihren Mitarbeitern unterläuft, kostet Sie bares Geld. „Wenn Fenster falsch zugeschnitten werden, weil das Maßnehmen schlecht lief, wird das für Sie teuer und die Marge ist weg“, nennt Schröder ein Beispiel. In einer negativen Fehlerkultur führe ein Fehler zu Ärger für den Mitarbeiter, einer Entschuldigung beim Kunden und Kosten für den Betrieb. Nur das Problem löse sie nicht.
- 3 Sie verlieren Ihren guten Ruf:** Wenn Ihre Mitarbeiter ihre Fehler aus Angst vor Konsequenzen nicht mehr offen zugeben, sondern vertuschen, steht auch Ihr guter Ruf auf dem Spiel. Früher oder später fällt der Fehler beim Kunden auf. Selbst wenn Sie jetzt nacharbeiten: Einen Folgeauftrag und eine Weiterempfehlung dürfte es von diesem Kunden nicht geben – im Gegenteil.

„Lob aussprechen, wenn alles gut klappt“

Holger Schulz ist Geschäftsführer der Günther Schulz GmbH & Co. KG in Balgstädt. Der Betrieb mit 50 Mitarbeitern hat sich auf den Feuerfest- und Schornsteinbau spezialisiert. Kommunikation auf Augenhöhe und ein offener Umgang mit Fehlern sind dem Unternehmer wichtig, erklärt er im Kurzinterview.



Foto: P.V.ArtDeco

Dürfen Ihre Mitarbeiter Fehler machen?

» **Holger Schulz:** Wo Menschen arbeiten, passieren Fehler. Das soll nicht bedeuten, dass unsere Mitarbeiter Fehler machen sollen. Aber sie dürfen gemacht werden und das passiert auch ab und zu mal. Dann besprechen wir sie und suchen gemeinsam die Ursache. Wo ist der Fehler passiert? Wer war beteiligt und was können wir das nächste Mal besser machen? Diese Fragen sind bei der Behebung von Fehlern wichtig.

Werden Sie als Chef über alle Fehler informiert?

» **Schulz:** Das kommt darauf an. Wir arbeiten in Teams an verschiedenen Projekten. Daher sind die Projektleiter vor Ort die Ansprechpartner der Mitarbeiter. Sie sind für die Planung und den Ablauf auf den Baustellen zuständig – und für die Kommunikation mit den Kunden.

Ist es nichts Großes, müssen sie mich nicht informieren, sondern klären das auf kurzem Weg. In wöchentlichen Besprechungen mit den Projektleitern erfahre ich, was gut läuft und was nicht. Da kommen beispielsweise Themen zur Abstimmung der Baustellen auf den Tisch. Bei Schwierigkeiten ziehen mich die Kollegen hinzu, sonst arbeiten sie selbstständig.

Wie versuchen Sie, Fehlern vorzubeugen?

» **Schulz:** Wir legen Wert auf Qualitätsmanagement und sind in dem Bereich zertifiziert. Soweit es geht, arbeiten wir mit Standards und Projektunterlagen, an denen sich die Teams orientieren. Die helfen besonders bei wiederkehrenden Prozessen. Wenn etwas schief läuft, wird der Schaden behoben und die anderen Teams werden informiert.

Mir ist wichtig, dass wir offen kommunizieren, Probleme zeitnah ansprechen und beheben und natürlich auch Lob aussprechen, wenn alles gut klappt. Das schätzen die Mitarbeiter und wissen, dass die Tür für ein Gespräch immer offen steht. (JA)

So schaffen Sie eine konstruktive Fehlerkultur

1. Schritt: Verantwortung übernehmen: Für Axel Schröder ist die Sache klar: Die Verantwortung für Fehler liegt beim Chef. „Aufgabe der Führungskraft ist es, für ein Arbeitsumfeld zu sorgen, in dem Mitarbeiter arbeiten können, ohne Fehler zu machen“, so Schröder.

Auch die Arbeitsabläufe so zu organisieren und zu erklären, dass Fehlerquellen minimiert werden, sei Sache des Chefs. „Und wenn ich die Verantwortung in erster Linie bei mir sehe, gibt es keinen Grund, Mitarbeiter wegen Fehlern anzubrüllen“, bringt es Schröder auf den Punkt.



Die Verantwortung für Fehler liegt beim Chef.

Axel Schröder, Unternehmensberater

2. Schritt: eine offene Kommunikation pflegen: Dass trotzdem Fehler vorkommen, sei klar. Nun gehe es darum, mithilfe guter Kommunikation mit dem Team herauszufinden, woran es hakt. „Meist kommen viele kleine Dinge zusammen, die zu großen Fehlern führen“, ist Schröder überzeugt. Wenn aber die Mitarbeiter von der harschen oder desinteressierten Reaktion der Chefin oder des Chefs auf Fehler oder Kritik frustriert seien, entwickelten sie gegenüber den kleinen Widrigkeiten eine große Frustrationstoleranz, anstatt sie offen anzusprechen. „Die Folgen sind immer wieder auftretende Fehler, deren Ursache nicht bekämpft wird“, warnt der Experte. KATHARINA WOLF

bfpFORUM

7. und 8. September 2022
Hannover

Jetzt Ticket sichern!



Die Branche trifft sich in Hannover:

Kaufen Sie jetzt Ihr Ticket unter **bfpforum.de/ticket** und freuen Sie sich auf spannende **Testfahrten**, viele Möglichkeiten zum **Netzwerken** und interessante **Vorträge & Fortbildungen**.

FUHRPARKMANAGEMENT E-MOBILITÄT NEUE MOBILITÄT



Versicherer wollen es ganz genau wissen

Egal ob Krankentagegeld oder Berufsunfähigkeit: Wer bei der Gesundheitsprüfung unvollständige oder falsche Angaben macht, wird am Ende nichts bekommen.

Gesundheitsprüfungen von Versicherungen haben es in sich: Umfangreiche Fragebögen, viele detaillierte Fragen, auch über lange zurückliegende Erkrankungen – wer kann sich daran noch genau erinnern? Wer die Fragen nicht gewissenhaft beantwortet oder schummelt, muss mit schwerwiegenden Folgen rechnen: Im Leistungsfall sei die Gefahr groß, dass der Versicherer dies herausfindet und die Zahlungen verweigert, warnt Alexander Beurmann von der Versicherungsberater-Kanzlei Falken Sammer Depper in Hamburg.

Kampf um die Leistung: Für die Versicherer geht es um viel Geld

Ob die Gesundheitsangaben im Antrag stimmen, überprüfen die Versicherer im Normalfall erst, wenn sie zahlen sollen. Dann gehe es für die Versicherung „um richtig viel Geld“, sagt Beurmann, „wenn zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitsversicherung die nächsten 30 Jahre lang 2.000 Euro im Monat zahlen soll“.

Die Versicherer suchen dann nach einer „Anzeigepflichtverletzung“ – also nach falschen oder unvollständigen Angaben des Versicherten zu seiner Gesundheit. „Wenn ein Versicherer den Verdacht einer Anzeigepflichtverletzung hat, wird er dem Versicherungsnehmer grobe Fahrlässigkeit oder arglistige Täuschung vorwerfen und vom Vertrag zurücktreten oder ihn anfechten“, erklärt der Experte.

Aus Sicht des Versicherers seien die Chancen einer vorvertraglichen Anzeigepflichtverletzung in der Gesundheitsprüfung „nicht gering“. Deswegen „stürzen sie sich auf diese Angaben“, sagt Beurmann.

So finden Versicherer falsche Angaben heraus

Versicherer haben mehrere Quellen, die sie im Leistungsfall für die Überprüfung der Gesundheitsangaben nutzen können:

- **Fragebogen:** „Die Fragebögen haben teilweise bis zu 80 Seiten und je genauer eine Versicherung fragt, desto leichter schleichen sich auch Fehler ein“, berichtet Beurmann. In umfangreicheren Bögen könnten auch Kontrollfragen auftauchen, zur Überprüfung vorheriger Antworten.
- **Aufhebung der Schweigepflicht:** Versicherer bestehen nach Beurmanns Angaben auf die Entbindung der Ärzte und Krankenkassen des Versicherungsnehmers von der Schweigepflicht. So hätten sie leichten Zugriff auf alle notwendigen Informationen. „Spätestens in den Unterlagen



Das Arztgeheimnis schützt Versicherte nicht, denn Versicherungen bestehen bei Vertragsabschluss auf die Entbindung der Ärzte von der Schweigepflicht.

der Krankenversicherung würde es auch auffallen, wenn ein Arzt nicht angegeben wurde.“ In den Unterlagen der Ärzte fänden sich dann auch Informationen zu im Fragebogen vergessenen Angaben.

Beurmann rät auch davon ab, Gesundheitsprobleme für sich zu behalten. „Nehmen wir zum Beispiel eine Migräne, die ein Heilpraktiker behandelt hat und dessen Rechnungen man nicht bei der Kasse eingereicht hat. Auf diese Informationen hat die Versicherung zunächst keinen Zugriff. Doch wenn die



Lassen Sie sich unabhängig beraten.

Alexander Beurmann,
Versicherungsberater

Kopfschmerzen später wiederkommen und man zum Arzt geht, dann informiert man ihn natürlich über frühere Anfälle. Das taucht dann im Anamnesebogen auf – und so erfährt es der Versicherer.“

Irrtümer und falsches Vertrauen sind riskant

Falsche Angaben in der Gesundheitsprüfung können verschiedene Gründe haben. Doch das interessiert die Versicherer nicht. Auch vor Gericht haben Versicherte damit meist schlechte Karten, warnt Beurmann.

So hat das Oberlandesgericht (OLG) Karlsruhe einem Bauschlossler die Berufsunfähigkeitsrente aberkannt, weil er in der Gesundheitsprüfung unter anderem zwei vier Jahre zurückliegende Krankschreibungen wegen eines Hexenschusses nicht angegeben hatte. Der Schlosser war der Auffassung gewesen, dass Rückenschmerzen keine Krankheit seien, sondern eine kurzfristige Überlastung. Das Gericht sah das anders (Urteil vom 5. Februar 2013, Az. 12 U 140/12).

In einem anderen Fall hatte ein Versicherter den Fragebogen mit einem Versicherungsmakler zusammen ausgefüllt und darauf vertraut, dass dann alles richtig sei. Weil jedoch die Versicherung später falsche Angaben entdeckte und nicht zahlen wollte, verklagte der Versicherte den Makler. Das OLG Braunschweig lehnte eine Haftung des Maklers ab: Haftbar machen könne man einen Makler nur, wenn es für ihn beim gemeinsamen Ausfüllen offensichtliche Anhaltspunkte für unvollständige oder falsche Angaben gegeben hätte (Beschluss vom 28. Dezember 2018, Az. 11 U 94/18).

Arztunterlagen besorgen und unabhängig beraten lassen

Um das Risiko einer Anzeigepflichtverletzung in der Gesundheitsprüfung so gering wie möglich zu halten, rät Beurmann zu zwei Maßnahmen:

- „Besorgen Sie sich für die Beantwortung der Gesundheitsfragen unbedingt die Akten Ihrer Ärzte.“ Denn niemand könne sich zuverlässig an alle Vorerkrankungen erinnern, die in einer Gesundheitsprüfung abgefragt werden. Die Angaben in den Arztunterlagen sollten sie zudem prüfen, denn sie können Fehler enthalten, die der Arzt dann korrigieren sollte.
- Lassen Sie sich unabhängig beraten. Der Arzt komme dafür allerdings nicht infrage, weil der Gesundheitsfragen aus rein ärztlicher Sicht einschätze und nicht aus Versicherungssicht. „Da kann man leicht danebenliegen“, warnt Beurmann.

Eine Anlaufstelle für eine unabhängige Beratung sind die Verbraucherschutzzentralen. Weil es sich bei den Gesundheitsversicherungen um private Policen handelt, können sich hier auch Selbstständige beraten lassen.

Eine Alternative ist die Beratung durch einen unabhängigen Versicherungsberater auf Honorarbasis. Während Versicherungsvermittler und -makler bei Vertragsabschluss Geld von Versicherern bekommen, erhalten Versicherungsberater ihr Geld nur vom Kunden. JÖRG WIEBKING

So lange darf die Schufa Daten speichern

Wann die Schufa Daten eines Insolvenzschuldners löschen muss, hat das Oberlandesgericht Schleswig-Holstein geklärt.

Der Fall: Über das Vermögen eines Unternehmers wird ein Insolvenzverfahren eröffnet. Im März 2020 hebt das Amtsgericht das Insolvenzverfahren auf. Die Information darüber wird in einem amtlichen Internetportal unter www.insolvenzbekanntmachungen.de veröffentlicht.

Daraufhin pflegt die Schufa die Informationen zur Privatinsolvenz in ihren Datenbestand ein. Ende 2020 fordert der Unternehmer die Schufa auf, diese Daten zu löschen. Die Verarbeitung habe erhebliche wirtschaftliche und finanzielle Nachteile für ihn. Daher sei ihm eine uneingeschränkte Teilhabe am Wirtschaftsleben nicht möglich. Er könne nur noch gegen Vorkasse bestellen und keine neue Wohnung anmieten.

Die Schufa verweigert die Löschung der Insolvenzdaten. Sie verweist auf die Verhaltensregeln des Verbandes der Wirtschaftsauskunfteien, wonach solche Daten erst nach drei Jahren

gelöscht werden müssten. Die gespeicherten Daten seien bonitätsrelevante Informationen und für die Schufa und deren Geschäftspartner von berechtigtem Interesse.

Das Urteil: Der Unternehmer hat einen Löschungsanspruch, entscheidet das Oberlandesgericht Schleswig-Holstein. Sechs Monate nach der Aufhebung des Insolvenzverfahrens könne er von der Schufa verlangen, die Verarbeitung der Informationen zu unterlassen. Nach Ablauf dieser Frist überwiegen laut OLG die Interessen und Grundrechte des selbstständigen Unternehmers. Somit sei eine Verarbeitung der Daten gemäß Artikel 6 Absatz 1 lit. f Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) nicht mehr rechtmäßig. (AML)

Oberlandesgericht Schleswig-Holstein:
Urteil vom 3. Juni 2022
Az. 17 U 5/22

Haftstrafe nach erfundener Einnahme

Wer sich selbst wegen Steuerhinterziehung anzeigen will, muss korrekt vorgehen. Einen Verkaufserlös falsch deklariert nachzumelden, reicht nicht, urteilte ein Gericht.

Der Fall: Hauptsache, die Zahl stimmt am Ende – nach diesem Motto handelte offenbar ein Unternehmensberater in Sachen Einkommensteuererklärung. Er hatte 687.500 Euro Einnahmen aus dem Verkauf eines Gesellschafteranteils im Jahr 2016 nicht in seiner Steuererklärung angegeben. Später klagte er gegen seinen Einkommen-



Steuerhinterziehern droht eine Haftstrafe.

steuerbescheid für dieses Jahr. In seiner Klagschrift an das zuständige Finanzgericht gab er ein nie erhaltenes Beraterhonorar in gleicher Höhe an.

Das Finanzamt, verwundert über diese ihm bislang unbekannte Einnahme, forschte nach. Es entdeckte den Verkauf der Gesellschafteranteile und meldete den Fall als mögliche Steuerhinterziehung der BuStra). Der Unternehmensberater argumentierte hingegen, durch die Meldung des Einkommens in der Klagschrift sei eine strafbefreiende Selbstanzeige ergangen.

Das Urteil: Das Landgericht Nürnberg-Fürth sah die Sache anders und verurteilte den Mann wegen Steuer-

hinterziehung zu einer Gefängnisstrafe. Die Erklärung sei keine wirkliche strafbefreiende Selbstanzeige gewesen. Zum einen handele es sich bei dem Finanzgericht nicht um eine Finanzbehörde im Sinne der Vorschrift. Zum anderen habe der Angeklagte auch nicht über den tatsächlichen Veräußerungsgewinn informiert. Stattdessen habe er eine Einnahme erfunden, die anders besteuert worden wäre als der Verkauf von Gesellschafteranteilen. Deshalb sah das Gericht auch keinen Anlass zur Strafminderung. (KW)

Landgericht Nürnberg-Fürth:
Urteil vom 4. Mai 2022
Az. 12 Ns 508 Js 2272/20

Gut aufgestellter Maler-, Boden- und Glaserbetrieb im nördlichen Emsland aus Altersgründen zu verpachten oder zu verkaufen.
Der Betrieb hat eine Größenordnung von 18 Mitarbeitern und einen festen Kundestamm im privaten und öffentlichen Bereich. Alles weitere gern in einem persönlichen Gespräch. Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, dann schreiben Sie uns unter Chiffre 40173 an „Norddeutsches Handwerk“, Schlütersche Fachmedien, 30130 Hannover.

Norddeutsches Handwerk

Anzeigenschluss Ausgabe 8 ist am 25. Juli 2022
Mediadaten 2022 unter: www.handwerk.com

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49676 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Verkäufe

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste!
Tel. 05223 188767
www.treppenstufen-becker.de

Rechts- und Steuerberatung

ZURÜCK in die GKV
Das ORIGINAL!
www.mit-55-wieder-gkv.de
☎ 0041-44-3 083992

SDH®
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK

JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND
NACHLÄSSE EINSEHEN
Telefon: 089-92 13 00 530 - www.sdh.de

Pochen Sie auf die Absicherung

Eine Bauhandwerkersicherung können Sie vom Kunden während und sogar noch nach Abschluss der Arbeiten fordern. Warum sich das lohnt.

Als Bauhandwerker gehen Sie immer in Vorleistung: Anspruch auf den Werklohn haben Sie erst, wenn das Werk mangelfrei vom Bauherren abgenommen wurde. „Damit tragen Handwerker immer ein finanzielles Risiko und aus dieser Schieflage gibt es nur wenig Befreiungsmöglichkeiten“, sagt Bernd Hinrichs, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Zwar könnten Handwerker Abschläge verlangen und bei Nichtzahlung die Arbeit einstellen oder den Vertrag kündigen. Doch aus Erfahrung weiß der Rechtsanwalt, dass das in der Praxis oft schwer durchzusetzen ist. Ein Ausweg aus dem Dilemma ist laut Hinrichs die Bauhandwerkersicherung.

Ihre Vorteile durch die Bauhandwerkersicherung

„Durch die Forderung nach Sicherheit bekommen Handwerker Gewissheit, ob ihre Kunden liquide sind oder nicht“, sagt Hinrichs. Und als Auftragnehmer verschaffen Sie sich mit der Forderung mehr Handlungsmöglichkeiten, falls ein Kunde die Bauhandwerkersicherung nicht fristgerecht stellt:

- 1 Sie können die Leistungen einstellen:** So gehen Sie nicht noch weiter ins Vorleistungsrisiko und begrenzen den möglichen Verlust.
- 2 Sie können den Vertrag kündigen:** „Dann haben Handwerker automatisch Anspruch auf Vergütung“, sagt Hinrichs. Das gelte nicht nur für die bereits erbrachten Leistungen. Zusätzlich könnten Sie fünf Prozent für die noch nicht ausgeführten Arbeiten verlangen. Beispiel: Bei einem Auftrag über 200.000 Euro sind zum Zeitpunkt der Kündigung die Hälfte der Leistungen erbracht. Abrechnen können Handwerker dann 100.000 Euro für die ausgeführten Arbeiten sowie 5.000 Euro für die noch nicht ausgeführten Leistungen.
- 3 Sie können die Sicherheit einklagen:** Laut Hinrichs kommt das in der Praxis allerdings selten vor, da bis zu einem Urteil in der Regel etwa ein Jahr vergehe. Daher lasse sich die Sicherheit in der Praxis kaum schneller durchsetzen als die Zahlung. Nach Einschätzung des Juristen sei eine Klage sinnvoll, wenn Auftraggeber den Bauherren ärgern wollen. Doch dazu sagt er klar: „Das hat keine große Praxisrelevanz.“

Bauhandwerkersicherung: Wie hoch und wie schnell?

Gesetzliche Grundlage für die Bauhandwerkersicherung ist § 650f BGB. Demnach können Sie als Auftragnehmer eine **Sicherheit über die volle vereinbarte Vergütung** verlangen. Zusätzlich können Sie zehn Prozent Sicherheitsaufschlag fordern: „Damit muss man aber vorsichtig sein, weil das nur Streitpotenzial birgt“, sagt der Baurechtler.

Auftraggebern bleibt laut BGB eine „**angemessene Frist**“, um die Sicherheit bereitzustellen. Hinrichs zufolge entspricht das etwa sieben bis zehn Kalendertagen. In welcher Form Kunden die geforderte Sicherheit stellen, könnten sie selbst entscheiden. Gesetzlich erlaubt sei zum Beispiel die Bürgschaft einer Bank oder eines Kreditversicherers.

Hinweis: Nicht möglich ist die Bauhandwerkersicherung bei Aufträgen für die öffentliche Hand und bei Verbraucherbauverträgen.

Wann können Handwerker die Sicherheit fordern?

„Anspruch auf die Bauhandwerkersicherung haben Handwerker **zu jeder Zeit**“, sagt Hinrichs:

- Sie können die Sicherheit daher nach Vertragsunterschrift, während der Bauphase oder sogar nach Abschluss der Arbeiten verlangen – also auch noch nach mehreren Jahren.
- Nach Abschluss der Arbeiten können Sie allerdings nur noch eine Sicherheit über die noch offenen Beträge verlangen, sagt Hinrichs. Haben Handwerker bei der Auftragssumme von 200.000 Euro schon Abschläge in Höhe von 120.000 Euro erhalten, sei die Bauhandwerkersicherung für die offenen 80.000 Euro möglich.



Handwerker tragen immer ein finanzielles Risiko.

Bernd Hinrichs,
Fachanwalt für Baurecht

Foto: Andrey Popov - stockadobe.com



Mit der Bauhandwerkersicherung können Sie Ihr finanzielles Risiko senken. Stellen Kunden keine Sicherheit, haben Sie drei Optionen.

Nach Hinrichs Erfahrung verlangen Handwerker die Sicherheit meist erst, wenn sich im Bauablauf oder nach Fertigstellung Probleme abzeichnen. Zum Beispiel

- wenn Kunden Abschläge nicht zahlen oder
- wenn sie wegen angeblicher Mängel Zahlungen verweigern und Handwerker Zahlungsschwierigkeiten vermuten.

Wie teuer ist die Bauhandwerkersicherung für Auftragnehmer?

Ganz ohne Haken ist die Bauhandwerkersicherung allerdings nicht: „Wer diese Sicherheit fordert, muss für die Bereit-

stellungskosten aufkommen“, stellt Baurechtsexperte Bernd Hinrichs klar.

Es geht um den sogenannten Avalzins, der laut Gesetz bis zu zwei Prozent betragen kann. Auf einen Handwerker, der eine Sicherheit in Höhe von 200.000 Euro fordert, können also Kosten von bis zu 4.000 Euro zukommen.

„Das macht schon etwas aus“, sagt der Jurist. Doch nach seiner Erfahrung nehmen Handwerksunternehmer den Avalzins meist gerne in Kauf, wenn sie dafür vom Kunden die Sicherheit bekommen.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Anzeige



© Stockwerk-Fotodesign – AdobeStock

Grundsteuerreform – jetzt geht’s los!

Ablauf, Erklärungspflichten, Hintergründe

Rückblick: das Bundesverfassungsgericht hatte mit Urteil vom 10.04.2018 die Verfassungswidrigkeit der Regelungen des Bewertungsgesetzes zur Einheitsbewertung von Grundstücken für die Grundsteuer rückwirkend seit dem 01.01.2002 festgestellt, aber die befristete Fortgeltung des Gesetzes angeordnet. Aus diesem Zwang heraus wurde mit dem Grundsteuer-Reformgesetz eine gesetzliche Neuregelung geschaffen, die, je nach Bundesland, verschiedene Modelle der Wertermittlung beinhaltet (Bundesmodell, Flächen-Lage-Modell, Flächenmodell, Bodenwertmodell). Die Neufestsetzung bzw. Wertermittlung der Basis für die Grundsteuer erfordert nun ein bundesweites Erhebungsverfahren durch Neubewertung von ca. 36 Millionen wirtschaftlichen Einheiten.

Die „neue“ Grundsteuer soll erstmals ab dem 01.01.2025 erhoben werden. Die Abgabe der Erklärung zur Feststellung der Grundsteuerwerte muss bis spätestens bis zum 31.10.2022 elektronisch erfolgen. Gegenwärtig verschickt die Finanzverwaltung in den meisten Bundesländern ein Informationsschreiben zur Grundsteuerreform mit Hinweisen zur Erklärungspflicht. Die Abgabe selbst hat im Zeitfenster vom 01.07.2022 bis 31.10.2022 auf elektronischem Weg (ELSTER) zu erfolgen.

Die Grundsteuer A erfasst alle Betriebe der Land- und Forstwirtschaft sowie Schrebergär-

ten, Kleingartenland und Dauerkleingartenland, die Grundsteuer B erfasst das sog. Grundvermögen und damit alle bebauten und unbebauten Grundstücke, die nicht der Land- und Forstwirtschaft dienen. Bei der Grundsteuer C werden unbebaute baureife Grundstücke erfasst, die durch einen gesonderten kommunalen Hebesatz höher belastet werden können (einzelne Ländermodelle schließen die Grundsteuer C aus). Die Grundsteuererklärung ist durch den, dem das Grundstück am 01.01.2022 zuzurechnen gewesen ist, abzugeben. Dies ist regelmäßig der Eigentümer, auch wenn dieser Verpächter, Vermieter oder Erbbauperpflichteter ist.

Sodann erfolgt durch das Finanzamt die Festsetzung eines Bescheids über den Grundsteuerwert. Die Messzahl beträgt grundsätzlich 0,34 bzw. 0,31 Promille, bei Grundstücken der Land- und Forstwirtschaft 0,55 Promille. Die Lagegemeinde veranlasst dann die Festsetzung des Grundsteuerbescheids durch Anwendung eines Hebesatzes, der im Vorfeld auf kommunaler Ebene neu festzusetzen ist.

Neu ist, dass zukünftig ein sog. Monitoring im Verantwortungsbereich des Grundstückseigentümers liegt. Ungeachtet der fortan grundsätzlich bestehenden siebenjährigen Turnusse für die Hauptfeststellung, sind Wertfortschreibungen durchzuführen, wenn Änderungen der tatsächlichen Verhältnisse beim Grundstück, die

der Eigentümer bis zum 31.01. des Folgejahres dem Finanzamt unaufgefordert mitzuteilen hat, zu einem veränderten Grundsteuerwert des Grundstücks gegenüber dem letzten Feststellungszeitpunkt von mehr als 15.000 € führen.

Ob die Umsetzung der Neuregelung plangemäß erfolgen wird, bleibt abzuwarten. Der administrative Aufwand ist jedenfalls beträchtlich.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!



Autor des Textes:
Dipl.-Finanzwirt (FH) Björn Brüggemann, Steuerberater, ist Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.) und Partner bei VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER in Oldenburg
bjoern.brueggemann@obic.de

www.obic.de

Die Berater.

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

OBIC REVISION GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 04 41 - 97 16 - 23 02 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)



Elektrisch geladen, kalt serviert

Der E-Transporter von Peugeot hat es im Praxistest nicht leicht. Bei Temperaturen um den Gefrierpunkt sinkt die Reichweite des Franzosen kräftig ab.

Zur Dekarbonisierung setzen Unternehmen vermehrt auf E-Mobilität. Ein wichtiges Parkett ist dabei auch der Nutzfahrzeugbereich. Meist sind es urbane Lieferdienste und Servicetechniker, die Transporter und Kastenwagen mit Akkus in Betrieb nehmen. Einer von ihnen ist der Peugeot e-Partner, die Elektroversion des bekannten Kompakt-Transporters aus dem in Stellantis aufgegangenen PSA-Konzern.

E-Antrieb nur am Schriftzug identifizierbar

Ab 28.990 Euro (alle Preise netto zzgl. USt.) können die Kunden im 4,40 Meter langen e-Partner mit seinem 136-PS-Elektromotor zusteigen. Die L2-Variante mit erhöhter Nutzlast und 4,75 Metern Länge ist ab 31.480 Euro zu haben und dann nur in der Ausstattung „Premium“ – sie stand für unseren Test bereit. Optisch gibt nur der Schriftzug am Heck Auskunft über den Antrieb im e-Partner. Spätestens der Start an der Ampel sorgt für Aufsehen, denn mit 260 Newtonmeter Drehmoment grenzt man sich leicht vom Dieseltransporter ab. Sobald das Ortsausgangsschild kommt, wird der Schub des elektrischen Peugeot-Lieferwagens zäher. Gedacht ist er mit maximal Tempo 135 ohnehin eher für den urbanen Bereich. Insbesondere deshalb, weil die Reichweite dort durch die Rekuperation maßgeblich höher ausfällt.

Kälte verringert die Reichweite erheblich

Im Winter und im Sommer werden Elektroautos von Verbrauchern regelrecht ausgebeutet. Die Heizung oder die Klimaanlage, vielleicht sogar eine Sitzheizung lassen sich mit Elektronen volllaufen, während diese eigentlich ihr Temperament im Antrieb rauslassen sollten. So kommt es bei unserem Test im Winter, dass auch der Peugeot e-Partner seine WLTP-Reichweite von 275 Kilometern nicht erreicht. Bei einem Extremverbrauch von 32 kWh pro 100 Kilometer ist der Akku des Elektro-Transporters schnell leer, denn er stellt bei voller Aufladung



Der e-Partner kann als ausgewogener Kleintransporter mit Nutzwert punkten, büßt im Winter jedoch viel Reichweite ein.

”

728

KILOGRAMM

Ladung nimmt der e-Partner mit langem Radstand auf.

brutto 50 kWh bereit. Lädt man den Akku nur auf die batterietechnisch empfohlenen 80 Prozent, sind es nur 40 kWh. Im Praxistest fährt unser e-Partner unter winterlichen Bedingungen nach einer Akku-Ladung auf 87 Prozent immerhin 150 Kilometer weit – wobei wir aus den drei möglichen Fahrmodi mit unterschiedlicher Maximalleistung den mittleren mit 110 PS wählten.

Ausgewogenes Fahrverhalten

Zugute kommt der Elektroantrieb dem soliden Partner an anderen Stellen: Zwar ist der Kasten-

wagen fast 300 Kilo schwerer als sein Pendant mit Verbrennungsmotor, er hat durch den tiefen Schwerpunkt und das direkt verfügbare Drehmoment aber eine schnittigere Gangart im urbanen Bereich zu bieten. Das Mehrgewicht geht freilich nicht spurlos an der Nutzlast vorbei, die maximal 728 Kilogramm (L2), mindestens jedoch 542 Kilogramm (L1) beträgt.

Mit Beladung fährt der von uns getestete L2-Kastenwagen durch das Gegengewicht unter der Ladefläche ebenfalls präziser und ruhiger. Nahezu geräuschlos kurvt man per Sportlenkrad zielgenau durch enge Siedlungsstraßen und wird bei der Traktion von einer elektronischen Antriebsverteilung unterstützt, die auch auf Schnee sanft und gleichmäßig regelt. Lediglich beim beherzten Anfahren mit vollem Lenkeinschlag aus dem Stand hält das ESP des e-Partner kurz inne. Mit zwei seitlichen Schiebetüren, ausreichend Stauraum und dreistufig arretierbaren Hecktüren ist der geräumige Franzose sehr praktisch und sieht dazu modern und markentypisch aus.

Fazit Peugeot e-Partner

Wo die Routen kurz sind, empfiehlt sich der mit dem Citroen e-Berlingo und Opel Combo-e baugleiche Peugeot e-Partner. Der Transporter ist solide verarbeitet, komfortabel und schnittig zu fahren. Sein Laderaum garantiert reibungsloses Be- und Entladen und ist in der E-Variante voll erhalten geblieben. Negativ ins Gewicht fällt die unbeständige Reichweite, die – wie bei jedem Elektrofahrzeug – stark von der Witterung abhängt. Interessierte Betriebe und Fuhrparks sollten deshalb im Vorfeld eine Bedarfsanalyse durchführen. Geladen werden kann der e-Partner übrigens an einer Haushaltssteckdose, an 11-kWh-Wallboxen und Schnellladestationen mit 100 kWh.

DENNIS GAUERT

Fotos: Dennis Gauert

MODELL	PEUGEOT E-PARTNER L2 PREMIUM	
Laufleistung jährlich km	10.000	
Laufzeit/Monate	36	48
Restwert von UPE €	12.780,88	11.143,92
Listenpreis UPE netto €	31.480,00	31.480,00
Kosten pro Monat €	527,80	516,86
Kosten je km €	0,6334	0,6202
Kosten gesamt €	19.000,69	24.809,31

Quelle: fuhrpark.de, Stand: Februar 2022



Bitte einladen: Mit 3,9 bis 4,4 Kubikmetern Raum ist der Franzose gut unterwegs.



Versteckte Kraft: Durch die unterflur angebrachten Akkus bleibt der Laderaum des e-Partners unangetastet.



Das klappt: Falls der Laderaum hinten zu voll wird, steht Stauraum im vorderen Abteil anstatt des Sozius bereit.



À la bonne heure: Im Innenraum warten moderne Technik, französische Designelemente und ein sportliches Volant.



Seitliche Schiebetüren und asymmetrische Hecktüren erlauben beim Testwagen den leichten Zugang zum Frachtabteil.

Zuschüsse für klimaschonende Fahrzeuge

Betriebe, die in Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben oder in Ladeinfrastruktur investieren, können mit dieser Förderung wieder viel sparen.

Eine neue Runde der Nutzfahrzeugförderung ist gestartet: Ab dem 29. Juni können Betriebe, die sich Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben anschaffen oder in Tank- und Ladein-

frastruktur investieren, einen Förderantrag stellen. Das geht aus dem zweiten Förderaufruf des Bundesministeriums für Digitales und Verkehr (BMDV) hervor. Finanzielle Unterstützung für Unternehmen gibt es laut BMDV in diesen drei Bereichen:

- 1 Gefördert werden soll die Anschaffung von neuen alternativen, klimaschonenden Nutzfahrzeugen, Sonderfahrzeugen und umgerüsteten Dieselfahrzeugen mit Batterie und Brennstoffzelle sowie Plug-in-Hybriden und hybriden Oberleitungsantrieben. Die Höhe der Förderung beträgt maximal 80 Prozent der Investitionsmehrausgaben im Vergleich zu einem konventionellen Dieselfahrzeug.
- 2 Die Beschaffung und den Betrieb der erforderlichen Tank- und

Ladeinfrastruktur für alternativ betriebene Nutzfahrzeuge bezuschusst der Bund ebenfalls mit 80 Prozent der zuwendungs-fähigen projektbezogenen Gesamtausgaben.

3 Wer Machbarkeitsstudien zu Einsatzmöglichkeiten von klimafreundlichen Nutzfahrzeugen sowie zur Errichtung beziehungsweise Erweiterung entsprechender Infrastruktur erstellt, erhält eine Förderung in Höhe von 50 Prozent der zuwendungsfähigen projektbezogenen Ausgaben.

Die Antragstellung ist bis zum 10. August 2022 möglich. (JA)

» Weitere Informationen und Antragsbedingungen: svg.to/foeri



Zuschuss von bis zu 80 Prozent: Der Bund fördert die Anschaffung von klimaschonenden Nutzfahrzeugen und der dazugehörigen Ladeinfrastruktur.

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
127. Jahrgang

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

Verlag:
Schlütersche Fachmedien GmbH
Ein Unternehmen der Schlüterschen Mediengruppe
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0, Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
foermling@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
(verantwort. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
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:
anzeigen@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,
Weiß 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.

Kein Personal – kein Wachstum

Regionale Lieferanten, gute Zutaten, schmackhafte Waren. Damit ist die Fleischerei Sebert erfolgreich. Nur an einem fehlt es: an Fachkräften.

Nicht mehr viele Fleischereibetriebe schlachten noch selbst. Die Göttinger Fleischerei Sebert hat die Haus-schlachtung über drei Generationen bis heute beibehalten. „Das ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal“, sagt Fleischermeisterin Nina Sebert, die den Betrieb mit ihrem Vater und ihrem Mann führt. In Göttingen und Umgebung seien sie der einzige Betrieb dieser Art. Davon profitiere die Fleischerei: „Unsere Kunden schätzen uns als regionalen und handwerklichen Betrieb“, sagt die 34-Jährige.

In den vergangenen Jahren habe sich das Kaufverhalten der Kunden verändert, die Nachfrage nach regionalen Produkten sei gestiegen. „Das hat uns in der strategischen Ausrichtung des Familienbetriebs bestärkt“, sagt Sebert. So kaufen sie ihre Tiere von regionalen Bauern. Sie legen Wert auf kurze Transportwege, um die Tiere vor der Schlachtung keinem unnötigen Stress auszusetzen. Denn das wirke sich auf die Qualität des Fleisches aus.

„Gute Rohstoffe sind die Grundlage für gute Produkte“, betont Sebert. Im Hauptgeschäft in Göttingen-Geismar wird das Fleisch zerlegt und weiterverarbeitet. Das umfangreiche Wurstsortiment stamme zu 100 Prozent aus eigener Herstellung und werde mehrmals in der Woche frisch produziert. „Wir verwenden seit Jahren kein Glutamat mehr und verzichten komplett auf Geschmacksverstärker“, sagt die Unternehmerin. Weniger sei manchmal mehr – und das wirke sich positiv auf den Geschmack aus.

Herausforderung Fachkräftemangel

Bevor Nina Sebert 2014 mit in die Geschäftsführung einstieg, machte sie ihre Ausbildung in dem Familienbetrieb und hängte den Meistertitel dran. Schon früh übertrug ihr Vater ihr Führungsaufgaben. „Da bin ich schnell reingewachsen und froh, dass ich den handwerklichen Hintergrund habe und mich in allen Bereichen auskenne“, sagt sie. Heute ist die Mutter zweier Töchter für das Büro, das Personal und den Verkauf verantwortlich. Ihr Mann leitet die Produktion und ihr Vater hält den Kontakt zu den Bauern. Die tägliche Abwechslung sei das, was sie am Unternehmertum reizt. „Manchmal weiß ich morgens nicht, was nachmittags noch passiert“, sagt Sebert – und meint diesen Satz nicht nur positiv. Denn einerseits habe sie in den Jahren gelernt, „in brenzligen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren“. Doch durch den ständigen Mangel an Fachpersonal seien die Anforderungen an die Betriebsführung enorm gestiegen. So könne es sein, dass sie in einer Filiale im Verkauf einspringen oder ein Geschäft schließen

NAMEN UND NACHRICHTEN

UFH wählen Vorstand

Die Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) Niedersachsen haben bei ihrer landesweiten Mitgliederversammlung in Hannover ihren Vorstand für die kommenden drei Jahre gewählt. Vorsitzende des Landesverbandes bleibt **Meike Lotze-Franke** aus Hann. Münden. „Unser Ziel ist es, die Arbeitskreise zu stärken, die in den beiden Corona-Jahren gelitten haben. Wir wollen ihnen helfen, Mitglieder zu binden und neue zu gewinnen“, sagt Lotze-Franke. Zudem wollen die UFH die „weißen Flecken“ auf der Karte schließen und landesweit neue Arbeitskreise gründen. Zweite Vorsitzende bleibt Gabi Diedrich, die neue dritte Vorsitzende ist Anke Freund. Schriftführerin ist weiterhin Dagmar Kopp, Kassenwartin Gudrun Spottke und Internetbeauftragte Bettina Otte-Kotulla. (JA)

Neuaufgabe des Digitalbonus

Der **Digitalbonus.Niedersachsen** geht in die nächste Runde. Seit dem 22. Juni können Betriebe den Zuschuss bei der NBank wieder beantragen. Der Bonus wird in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses gewährt. Für Betriebe mit bis zu 50 Mitarbeitern kann die Fördersumme bis zu 40 Prozent der Investitionssumme betragen und in Betrieben mit bis zu 250 Mitarbeitern bis zu 20 Prozent. Die Förderhöhe liegt bei mindestens 3.000 und maximal 10.000 Euro. Geld gibt es für Investitionen zur Digitalisierung von Produkten, Dienstleistungen oder Prozessen sowie zur Verbesserung der IT-Sicherheit. Das Land Niedersachsen stellt dafür 15 Millionen Euro bereit. (JA)

Infos und Antrag unter: svg.to/digitalbonus

Neuer Landesfachgruppenleiter

Die Fachgruppe Fliesen und Naturstein im Baugewerbe-Verband Niedersachsen hat Fliesenlegermeister **Stefan Bohlken** aus Oldenburg mehrheitlich zu ihrem neuen Landesfachgruppenleiter gewählt. Bohlken löst damit seinen Vorgänger Fliesenlegermeister **Rolf Dipp** aus Salzgitter ab. Bohlken hatte sich unter anderem durch seine Aktivitäten zur Wiedereinführung der Meisterpflicht für das Fliesenlegerhandwerk im Jahre 2020 einen Namen gemacht. Als neuer Fachgruppenleiter will er unter anderem die Öffentlichkeitsarbeit der Fliesenleger nach vorne bringen und in den Social Media beim Nachwuchs für sein Gewerk werben. (JW)



„Gute Rohstoffe sind die Grundlage für gute Produkte.“

Nina Sebert,
Fleischermeisterin

Foto: Martina Jahn



Engagiert für ihr Unternehmen und ihr Handwerk: Fleischermeisterin Nina Sebert aus Göttingen.

muss, weil jemand ausfällt. „Junge Leute interessieren sich nicht mehr für unser Handwerk“, bedauert Sebert. Dabei sei der Kontakt zu Kunden, die immer wieder positive Rückmeldungen zu den Produkten geben, eine tolle Motivation für die Arbeit.

Mitarbeitersuche auf allen Kanälen

Seit Jahren nutzen die Seberts nahezu alle Kanäle für die Mitarbeitersuche: die Arbeitsagentur, Anzeigen in Tageszeitungen und Internet, Schulbesuche und Praktika. Doch die Suche sei zäh. Sebert engagiert sich in der Prüfungskommission der Handwerkskammer: „Nur

drei Prüflinge gab es im Verkaufsbereich im gesamten Einzugsgebiet Südniedersachsen im vergangenen Jahr“, berichtet die Meisterin.

Gern würde der Betrieb mit 37 Mitarbeitern sowohl im Verkauf als auch in der Produktion ausbilden. Dass es keine Interessenten gibt, sei aus einem Grund besonders traurig: „Die Nachfrage ist riesig, wir könnten mehr Filialen haben und noch mehr anbieten – aber ohne Personal geht das nicht“, sagt Sebert. So wünscht sich die Unternehmerin, dass wenigstens die aktuellen Filialen erhalten bleiben. „Unser Ziel ist es, das Handwerk mit vereinten Kräften gegenüber der Industrie zu stärken“, sagt Nina Sebert. MARTINA JAHN



Im Homeoffice immer sicher

v€RsChLü\$\$\$3L+

business.ewe.de

EWE

Fotos: Privat | Martina Jahn



Dipl.-Kfm. Joachim Hagedorn,
Betriebswirtschaftliche Beratung
0441 232-236, hagedorn@hwk-oldenburg.de

■ BERATER INFORMIEREN

Neue EU-Förderprogramme bis 2027

Hier die wichtigsten Programme für Handwerker im Überblick:

- **Digitalbonus-Niedersachsen:** Zuschuss bei Investitionen in die IT-Sicherheit sowie bei der Einführung oder Verbesserung von Hard- und Software zur Beschleunigung des Digitalisierungsprozesses. Förderhöhe von 3.000 Euro bis 10.000 Euro. Mindestgesamtinvestitionssumme für kleine Unternehmen beträgt 7.500 Euro, für mittlere Unternehmen 15.000 Euro. Einmaliger nicht rückzahlbarer Zuschuss von bis zu 40 Prozent bei kleinen Unternehmen und bis zu 20 Prozent bei mittleren Unternehmen. Da die Mittel begrenzt sind, wird eine zeitnahe Antragstellung empfohlen.
- **MikroSTARTer-Niedersachsen:** Das Darlehensprogramm wird ab Ende Juli 2022 neu aufgelegt. Zielsetzung ist die Förderung von Betrieben mit einer nachweislich vorhandenen Finanzierungslücke bei der Bewältigung der kritischen Gründungs-, Wachstums- oder Übergabephase. Der Darlehensbetrag wurde auf 40.000 Euro angehoben und die Laufzeit auf sieben Jahre verlängert. Eine Besicherung dieses Darlehens ist nicht notwendig, eine vorzeitige Tilgung ohne Vorfälligkeitsentschädigung ist möglich. Der Zinssatz bleibt unverändert.
- **Gründungsprämie im niedersächsischen Handwerk:** Hier kann ein einmaliger Zuschuss in Höhe von 10.000 Euro für Existenzgründungen sowie Unternehmensnachfolgen im niedersächsischen Meisterhandwerk beantragt werden. Dieser wird gewährt bei erstmaliger Einstellung eines neuen Mitarbeitenden in Vollzeit, die Antragstellung muss innerhalb von zwei Jahren nach Gründung erfolgen. Die Übernahme von Auszubildenden ist möglich. Das Programm ist bereits gestartet.

Weitere Infos und Antragstellung: www.nbank.de

Foto: Fenja Gralla

„Natürlich bauen ist die Zukunft“

Wolfgang Denker arbeitet ohne Beton, ohne Versiegelung und ohne große Erdarbeiten – dafür aber mit vielen Ideen für gesunden Wohnraum.

Foto: Torsten Heidemann



In Hude bewohnt Wolfgang Denker mit seiner Familie ein BIWO-Naturbauhaus. In seinen Händen hält er ein Modell von einer Variante, die er zweimal in der Gemeinde gebaut hat.

Holz und Lehm sind für Wolfgang Denker sympathische Baustoffe. „Alles, was danach kommt, ist Kompromiss“, sagt der Zimmermeister aus Hude. Mit klaren Vorstellungen geht der 55-Jährige seinen Weg. Als alleiniger Geschäftsführer der biwo natürlich bauen – gesund leben GmbH verwendet er nachwachsende Rohstoffe und schonend hergestellte Materialien. „Wir vermeiden umweltbelastende Baustoffe wie beispielsweise Styropor im Estrich. Wir achten auf effiziente Energiequellen wie Pellet-Anlagen und Wärmepumpen für Warmwasser sowie niederenergetische Lehmflächenheizung und Photovoltaik für die Stromversorgung“, erklärt Denker.

Die persönliche Lebenseinstellung spielt bei der Arbeit eine große Rolle. Mittlerweile gehören Biohof und das ökologische Bauen untrennbar zusammen. „Der Umwelt zuliebe verzichten wir in der Familie auf unnötige Verpackungen, bauen Obst und Gemüse selbst an, verzehren nur noch unser eigenes Bio-Fleisch“, sagt Wolfgang Denker. In der Firma setzt er auf „das grüne Fundament“. Ohne Beton und ohne große Erdarbeiten sorgt ein Schraubpfahlfundament für die Unterlüftung des Bauwerks. Der Zimmermeister hat schlüsselfertige Modulhäuser entwickelt, die für Singles, Paare, Senioren, Lebenskünstler und Ferienhausbauherren geeignet sind. Sein Credo: „Lieber klein bauen. Große Quadratmeterwünsche lehnen wir ab.“

Fernsehbericht löst einiges aus

Seitdem der NDR vor anderthalb Jahren mit einer „Nordreportage“ über seine Philosophie berichtete, sind viele Anfragen aufgelaufen. Dabei realisiert Wolfgang Denker mit seinem kleinen Netzwerk an Zimmereibetrieben lediglich drei bis vier Projekte zeitgleich. Er bietet interessierten Kunden Lizenzen für die Modulhäuser an. Nach fünf Beraterstunden kann der Bauherr das Haus von einer anderen Firma bauen lassen. Während Wolfgang Denker dies erzählt, zückt er sein Smartphone. Kurzer Check bei Youtube: Dort wurde die NDR-Reportage fast zwei Millionen Mal aufgerufen.

Dass Wolfgang Denker einen Trend bedient, würde die Tragweite seines Ansatzes wohl nicht hinreichend genug beschreiben. „Wir sind da, wo andere hinwollen. Natürlich bauen ist die Zukunft“, sagt er und wünscht sich gleichzeitig, dass das ökologische Bauen mehr Platz in der Ausbildung bekommt.

Beeindruckt zeigte sich die Bundestagsabgeordnete Christina-Johanna Schröder bei einem Besuch in Hude. Die Grünen-Politikerin ist Sprecherin des Ausschusses für Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen und Kommunen. „Ich bin begeistert von der handwerklichen Präzision, aber noch viel mehr von der Philosophie und dem technischen Verständnis“, so Schröder. Im politischen Berlin sei man gerade dabei, die Förderung für klimafreundliches Wohnen und Bauen auf neue Füße zu stellen. Die „Ampel“ möchte in dieser Legislaturperiode eine Bauwende einleiten. **TORSTEN HEIDEMANN**

Homepage: www.biwo-natuerlich-bauen.de

Für die Wende braucht es Hände

Bei der 198. Vollversammlung der Handwerkskammer wurde deutlich, dass die großen politischen Ziele nur mit dem Handwerk umzusetzen sind.

Die schwierige Lage im Energiesektor stand im Mittelpunkt der jüngsten Vollversammlung. Dazu begrüßte Irene Lammers, Vizepräsidentin der Handwerkskammer, den Vorstand Markt der EWE AG, Michael Heidkamp. Der Experte nahm den Mitgliedern der Vollversammlung und den Ehrengästen die Hoffnung auf bald sinkende Gaspreise.

„Auch ohne das dramatische Kriegsgeschehen in der Ukraine stand die Energiewirtschaft schon vor enormen Herausforderungen, wie beispielsweise stark volatilen Preisentwicklungen an den Märkten oder den Transformationsanforderungen in Richtung künftiger Klimaneutralität.“

”

Die Erwartung, dass dem Abitur ein Studium folgen muss, führt in eine Sackgasse.

Irene Lammers,
Vizepräsidentin

Weiter machte Heidkamp in seinem Gastreferat deutlich, dass dem Handwerk in Zukunft eine nochmals höhere Relevanz als ohnehin schon zukomme: „Die Ertüchtigung sowie den Ausbau der notwendigen Infrastrukturen für die Wärme- und Verkehrswende werden wir nur durch größte Anstrengungen auf allen Ebenen erreichen. Wir werden in Deutschland beispielsweise millionenfach Wärmepumpen und Ladesäulen installieren müssen.“

Zuvor hatten Vizepräsidentin Irene Lammers und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke einen gemeinsamen Bericht vorgetragen. Ein zentrales Thema bleibt demnach der Nachwuchs. „Wir brauchen neben der Ener-



Vollversammlung: Vizepräsidentin Irene Lammers und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke begrüßten als Gastredner Michael Heidkamp (Mitte), Vorstand Markt der EWE AG.

giehende auch eine Bildungswende“, forderte Lammers. Die Maler- und Lackiermeisterin wünscht sich eine „Wende in der Einstellung zur dualen Ausbildung. Die Erwartung, dass dem Abitur ein Studium folgen muss, führt uns in eine Sackgasse. Von der Politik

brauchen wir ein klares Bekenntnis zur Gleichwertigkeit von akademischen und beruflichen Bildungswegen.“

Heiko Henke hatte die Zahl der neu eingetragenen Lehrverhältnisse vorgetragen: „Vergleichen wir Ende Mai mit dem Vorjahr, so reden wir

über ein Minus von 16,6 Prozent. Ein Vergleich mit der Zeit vor Corona ergibt sogar eine Lücke von 23 Prozent.“

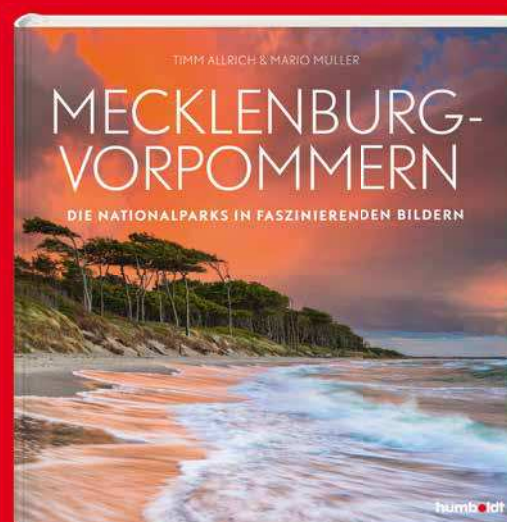
Die Handwerkskammer steuert gegen: „Es wird Zeit, dass die Berufsorientierung wieder ans Laufen kommt. Der Tag der Ausbildung wird erstmals nach Pandemiebeginn wieder stattfinden. Am 15. September erwarten wir die Schulen wieder auf unserem BBZ-Gelände“, sagte Hauptgeschäftsführer Henke und ergänzte, dass zudem die digitalen Kanäle verstärkt genutzt werden. Dies betreffe sowohl eigene Projekte als auch die Imagekampagne und die Initiative „Handwerk macht Schule“.

Vizepräsidentin Lammers hofft, dass die umweltbewusste Generation die Chancen im Handwerk erkennt und nutzt. „Bei uns arbeiten wir Mondays, Tuesdays, Wednesdays, Thursdays und Fridays for Future.“ Das gemeinsame Fazit mit Ehrengast Michael Heidkamp lautete: Für die Wende braucht es Hände.

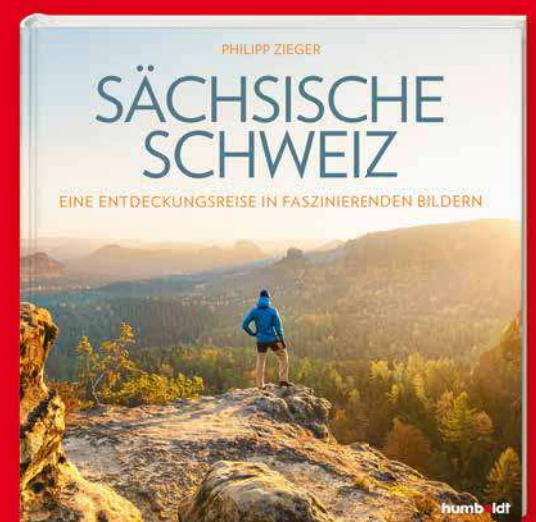
Foto: Torsten Heidemann

- Eindrucksvolle Bildbände von herausragenden Landschafts- und Tierfotografen
- Mit vielen Informationen zu den Regionen und ihren Landschaftsmotiven
- Mit praktischen Übersichtskarten, in denen die Foto-Spots markiert sind

Entdecken Sie
faszinierende
Foto-Spots
in **Deutsch-**
land!



160 Seiten
ISBN 978-3-8426-5506-5
€ 29,90 [D] • € 30,80 [A]



168 Seiten
ISBN 978-3-8426-5521-8
€ 29,90 [D] • € 30,80 [A]

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

humboldt
...bringt es auf den Punkt.

Gute Ausbildung bekannt machen

Unternehmen und Organisationen aus dem Oldenburger Land können sich bis zum 13. Oktober 2022 für den 13. „Preis für Innovative Ausbildung“ (PIA) der NWZ bewerben. Mit PIA sollen kreative Ideen gewürdigt werden, mit denen in der dualen Berufsausbildung mehr geboten wird als üblich. Im November wird eine hochkarätig besetzte Jury die Sieger küren. Darin sind wichtige regionale Organisationen, die mit Ausbildung zu tun haben, vertreten. PIA-Abschluss ist eine feierliche Siegerehrung. Über alle Bewerbungen wird berichtet. So wird man als guter Ausbildungsbetrieb bekannt.

Infos: www.nwzonline.de/pia

Sonderpreis für das Handwerk

Noch bis zum 31. Juli 2022 können sich Handwerksbetriebe für den Sonderpreis „Gesundes Handwerk“ im Rahmen des Corporate Health Awards bewerben. Ein gutes Gesundheitsmanagement ermöglicht nicht nur einen nachhaltigen Unternehmenserfolg, es fördert bei der Suche nach Fachkräften auch die Attraktivität des Betriebes. Ausgezeichnet wird der Handwerksbetrieb, der sich in besonderer Weise um die Gesundheit und die Gesunderhaltung seiner Mitarbeitenden kümmert und damit Vorbildfunktion für andere Betriebe einnimmt. Partnerin dieses Preises ist seit 2017 die IKK classic, die die Auszeichnung gemeinsam mit EUPD Research und der Handelsblatt Media Group vergeben wird.

Bewerbung: www.ch-award.de/gesund-handwerk



Haben über Heizungssysteme der Zukunft gesprochen (v. li.): Heiko Henke, Olaf Lies, Eckhard Stein, Ulf Prange, Irene Lammers, Stefan Cibis, Volker Girschner und Stefanie Seyfarth.

„Brauchen viele gut Qualifizierte“

Umweltminister Olaf Lies besucht die Handwerkskammer und wirbt in der Öffentlichkeit für Ausbildung.

Zwischen LNG-Terminal in Wilhelmshaven und Videokonferenz mit Vizkanzler Robert Habeck hat Olaf Lies zwei Stunden Zeit für einen Besuch beim Handwerk: Die Wirtschaftsmacht von nebenan spielt bei der Lösung der Energiefragen „eine extrem zen-

trale Rolle“, so der niedersächsische Minister für Umwelt, Energie, Bauen und Klimaschutz im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer in Tweelbäke.

Die Meinung des Landesministers aus Sande (Landkreis Friesland) lautet: „Ob bei der Photovoltaikanlage auf dem

Dach, der energieeffizienten Wärmepumpe im Keller oder dem Elektroauto vor der Tür: Handwerkerinnen und Handwerker tragen tagtäglich dazu bei, dass wir unsere Klimaziele erreichen. Zudem ist der nachhaltige Umgang mit Ressourcen schon immer tief im Handwerk verwurzelt – etwa wenn es darum geht, zu reparieren statt neu zu produzieren. Nicht nur die Betriebe, wir alle brauchen viele gut qualifizierte Fachkräfte.“

Laut Kammerpräsident Eckhard Stein müssen Transformationsprozesse in klimarelevanten Ausbildungsberufen beschleunigt werden. „Das Handwerk ist gut ausgelastet. Um alle Kundenwünsche zu realisieren, benötigen die Gewerke mehr Fachkräfte“, sagte er. Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Kammer, ergänzte: „Handwerklicher Nachwuchs kommt aus den eigenen Reihen. Um zukunftssicher zu qualifizieren, werden die dualen Ausbildungsberufe an die sich ändernden Anforderungen angepasst und attraktiver gestaltet. Eine besondere Rolle spielen dabei die Themen Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Digitalisierung.“ Minister Lies stimmte zu und erklärte, dass er schon seit Jahren an vielen Stellen für die duale Ausbildung werbe.

Bei dem Besuch beschrieb Volker Girschner, Obermeister der Innung für Kälte- und Klimatechnik Bremen-Oldenburg, dem Minister die Funktionsweise einer Luft-Wasser-Wärmepumpe. Weiterhin erklärte Girschner dem Minister, dass es noch andere hocheffiziente Wärmepumpen, wie die Wasser-Wasser-Wärmepumpe sowie die Erde-Wasser-Wärmepumpe, gibt.

Wartungen intensivieren

Man müsse der Abhängigkeit vom Gas entgegenwirken, betonte Minister Lies. Dabei spielen Wärmepumpen eine große Rolle, aber auch das Absenken der Zimmertemperatur, bauliche Veränderungen oder verstärkte Wartungen würden helfen. Er schlug ein systematisches Programm zur Wartung von Gas-Heizungen vor. Einen Tag nach dem Gespräch in Oldenburg regte er in Hannover eine Prämie für die Handwerksbetriebe von 100 Euro pro gewarteter Anlage an. Wenn der Bund eine Milliarde Euro zur Verfügung stelle, könnten zehn Millionen Haushalte davon profitieren, so Lies.

TORSTEN HEIDEMANN

Everyday For Future

Klimaschutz und Nachhaltigkeit im Handwerk sind auch Themen für die bundesweite Imagekampagne.

Infos: www.handwerk.de/ueber-das-handwerk/klimaschutz-und-nachhaltigkeit-im-handwerk

Neuer Sachverständiger vereidigt

Die Voraussetzungen für die Vereidigung zum öffentlich bestellten Sachverständigen regelt die Sachverständigenordnung der Handwerkskammer.

Am 2. Juni 2022 wurde Dipl.-Ing. (FH) Bernd Bosse in der Handwerkskammer Oldenburg von Hauptgeschäftsführer Heiko Henke zum öffentlich bestellten Sachverständigen für das Maurer und Betonbauhandwerk vereidigt. Der alleinige Geschäftsführer der Herbert Bosse Bauunternehmen GmbH & Co. KG aus Wiefelstede steht nun als unparteiischer Gutachter oder Streitschlichter zur Verfügung und kann sowohl von Gerichten und Behörden als auch von Unternehmen sowie Privatpersonen als solcher beauftragt werden.

Allein im Kammerbezirk gibt es mit Bernd Bosse nun 78 Sachverständige in 30 Gewerken. Darüber hinaus bietet die Handwerkskammer auf ihrer Homepage auch den Zugriff auf die deutschlandweite Datenbank aller gelisteten Sachverständigen an. Dort können Gutachter gezielt nach Ort, Gewerk und Namen gesucht werden.



HWK-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke (re.) gratuliert dem neuen Sachverständigen Dipl.-Ing. (FH) Bernd Bosse.

Sachverständigendatenbank sowie mehr Infos: www.hwk-oldenburg.de/betriebsfuehrung/sachverstaendige

Moin, Mehl und Dinkelbrot

Fünf französische Auszubildende sammeln wertvolle Erfahrungen in Ammerländer Bäckereien.

Die Bäckerei & Konditorei Ewen aus Bad Zwischenahn, die Bäckerei Janßen und Lohmann's Backstube (beide Edewecht) haben zwei Wochen lang Einblicke in die Produktion von Dinkelbrot, Weltmeisterbrötchen & Co gegeben. Die Praktikanten kamen von Oldenburgs französischer Partnerkammer Charente-Maritime (La Rochelle). Juliette, Lohan, Eddy, Kyllian und Romain sind dort Auszubildende im Bäcker- und Konditorenhandwerk.

Im Ammerland lernten sie zuerst die Begrüßung „Moin“ und in Bremen bei einem Besuch der Rolandmühle viel über Mehl. Danach ging es in die Betriebe. Der Austausch war für beide Seiten fruchtbar. Viel Spaß hatte Thies

Cordes mit Eddy und Kyllian bei der Herstellung von Croissants. Während in Deutschland für gewöhnlich die Maschine den Job übernimmt, war für die beiden französischen Auszubildenden Handarbeit Ehrensache. Alle Gäste waren überrascht, wie viel Bedeutung Roggen und Dinkel zukommen.

Zwischen La Rochelle und Oldenburg besteht seit über 40 Jahren eine sehr gute Partnerschaft. Jeweils einmal pro Jahr reist eine deutsche Gruppe an die Atlantikküste und kommt eine französische, diesmal Bäcker und Konditoren, ins Oldenburger Land. Betreut wurden die jungen Leute von Anne-Catherine Toso und Kirsten Grundmann. Letztere berät sowohl deutsche Auszubildende als



Spaß bei der Arbeit (v.li.): Thies Cordes mit Kyllian und Eddy aus Frankreich.

auch Betriebe, die sich für ein Auslandspraktikum interessieren. Kirsten Grundmann ist unter Telefon 0441 232-275 zu erreichen.

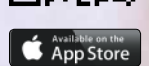
Fotos: www.facebook.com/hwkoldenburg

Die neue App „Handwerk“:

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



Handwerkskammer
Oldenburg





Haben sich auf das Innere alter Boliden spezialisiert: Sattlermeister Dirk Mönnich und sein Team arbeiten regelmäßig an Oldtimern. Sie geben den Fahrzeugen mit feinem Leder und Textilien ihren edlen Charakter zurück.

Alte Flitzer wie neu – oder noch besser

Mit bestem Material und großem Aufwand baut dieser Betrieb edle Oldtimer vom Sitz bis zum Verdeck aus. Der Kundenanspruch: „So original wie möglich, aber mit der heutigen Qualität.“

Feinstes Leder hängt quadratmeterweise an einer Wand in der Werkstatt. Davor strahlen einige Schmuckstücke des Karosseriebaus um die Wette: Mercedes 230 SL, Volvo P1800 und Aston Martin DB6. Von außen sehen die Boliden schon aus wie neu. Jetzt erhalten sie nach und nach ihr edles Interieur. Wenn das Team der Autosattlerei Dirk Mönnich mit seiner Arbeit fertig ist, werden die Fahrzeuge aussehen wie frisch vom Band gelaufen – „nur ein bisschen besser“, sagt Sattlermeister Dirk Mönnich.

Der Oldenburger führt die Sattlerei in dritter Generation. Technisch ist der Betrieb traditionell geblieben. „Hier ist die Zeit stehen geblieben“, sagt Mönnich über seine Werkstatt. Zur wichtigsten Ausstattung gehören die schweren Nähmaschinen. An einer von ihnen näht Mitarbeiterin Antje Töbermann gerade die Teppichauskleidung des elfenbeinfarbenen Volvo P1800 aus den 60er-Jahren. Am großen Montagetisch bezieht Azubi Maximilian Winkler den Sitz eines Porsche 911 Targa aus den 70ern mit neuem Leder, während Geselle Andrej Müller ein letztes Mal Hand an das gleich fertig restaurierte Verdeck des Fahrzeugs legt.

Dass edle Oldtimer eine Spezialität des Unternehmens sind, sehen Besucher der Werkstatt auf den ersten Blick. Überraschen dürfte die Einwohner der Stadt, dass sie wohl selbst schon mal auf der Qualitätsarbeit des vierköpfigen Teams Platz genommen haben: Die Sattler reparieren etwa die kaputten Sitze von den Bussen des ÖPNV und auch mancher Gesetzeshüter soll auf generalüberholten Autositzen von Mönnich die Straßen der Stadt sicherer machen. „Wir machen alles vom Bussitz bis zum Rolls Royce und arbeiten

auch für Kunden mit normalgroßen Geldbeuteln“, sagt Dirk Mönnich. Jetzt in der Cabriosaison erneuert das Unternehmen etwa Verdecke von alten wie modernen Fahrzeugen.

In ganz anderen zeitlichen Dimensionen bewegt sich das Team dagegen bei seiner Königsdisziplin: den alten Boliden, die von Grund auf erneuert werden. „Die Fahrzeuge, die wir hier machen, sind häufig komplette Restaurationen“, sagt Mönnich. Sie wandern von einem Spezialbetrieb zum nächsten und werden komplett auseinandergenommen, bevor die Karosserie neu geschweißt und die Technik erneuert wird, erklärt der Sattlermeister. Die Sattler bilden das letzte Glied dieser Restaurationskette. Die Vorgabe für die Restauration ist klar: „So original wie möglich, aber mit der heutigen Qualität“, sagt Mönnich.

Was das bedeutet, erklärt er am Beispiel des blauen Aston Martin DB6, dem aktuell vielleicht spektakulärsten Fahrzeug in der Werkstatt. „An dem Aston Martin machen wir alles, was man als Sattler machen kann: neuer Teppich, neuer Innenraum, neues Verdeck und dazu alle Lederarbeiten von den Türen bis zum Armaturenbrett“, erzählt der Unternehmer. Da das Fahrzeug im Zuge der Restauration zudem vom Rechts- zum Linkslenker umgebaut wurde, mussten außerdem viele Teile gespiegelt werden.

Natürlich verwendet der Betrieb bei so einer Restauration nur edelste Materialien. Der blaue Teppich sei aus echter Schurwolle und das weiche blau gegerbte Leder komme aus einer kleinen Manufaktur in Schottland. Alles mindestens so edel wie im Original. Entsprechend kostspielig sind allein die Materialien. Aber so viel Leder wird schon nicht in ein einzelnes Auto gehen, oder? „Tatsächlich stecken in sol-



”

Was die Leute in ihren
Liebling stecken,
übertrifft teilweise
sogar den Wert des
Wagens.

Dirk Mönnich,
Sattlermeister

chen Restaurationen 25 bis 30 Quadratmeter Leder und 15 laufende Meter Teppich!“, sagt Mönnich. Dennoch macht der Materialeinsatz an den Kosten den kleinsten Anteil aus. „Wie viel Zeit hast du in die Verkleidung der Tür investiert?“, fragt Mönnich die Sattlergesellin Antje Töbermann. Die Antwort kommt prompt: „Das waren 50 Stunden.“

Allein die Qualität zählt

Die Aufträge für das Unternehmen kämen zu großen Teilen über ein gewachsenes Oldtimer-Netzwerk: Kontakte zu Bestandskunden, Händlern und anderen Restaurationsbetrieben. Dabei spielten die Transportwege keine Rolle. „Es geht allein um die Qualität“, sagt Mönnich. „Was die Leute in ihren Liebling stecken, übertrifft teilweise sogar den Wert des Wagens.“

Dass das ganze Team seiner Arbeit mit großer Sorgfalt nachgeht, ist ihnen bei jedem Handgriff anzusehen. Jede Naht soll exakt dort sitzen, wo sie hingehört, keine Ungleichmäßigkeit wird geduldet – und damit jedes eingesetzte Stück exakt dort platziert wird, wo es hingehört, werden alte Originale selbst beim Einbau noch auf dem Smartphone studiert. Hohe Genauigkeit und Ruhe seien für diesen Job ebenso wichtig wie Problemlösungskompetenz und Kreativität. Bei so viel Liebe zum Handwerk – welches Hobby hat der Unternehmer da wohl neben dem Beruf? Wer jetzt denkt: „Klar, Oldtimer!“, liegt daneben. „Die Arbeit erfüllt mich, aber ich will nicht auch noch am Wochenende in der Werkstatt stehen und an Oldtimern herumschrauben“, erklärt der 55-Jährige. „Da gehe ich lieber mit meiner Familie segeln.“ DENNY GILLE

VIER FRAGEN AN

Alexander Laube

FIRMENNAME Elektro-Blitz & Antennenbau GmbH
WEBSITE www.eba-elektro.de
ORT Burg
GEWERK Elektrohandwerk
MITARBEITERZAHL 16
FUNKTION Geschäftsführer



1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?

SCC-Mobil: Damit kann man Büroarbeit gleich auf der Baustelle mit erledigen.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

Wir stellen gerade auf iPads für Techniker und Projektleiter um und führen die App SCC-Mobil von Ziemer ein – passend zur Handwerkersoftware SCC-Control Professionell. Der Fokus liegt da auf digitalen Projekten und der Zeiterfassung.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Zur Kommunikation und zur Gewinnung von Mitarbeitern und Praktikanten.

4. Was wollen Sie als Nächstes digitalisieren?

Zum Ausbildungsstart im Sommer wollen wir eine App für das digitale Berichtsheft unserer neuen Azubis nutzen.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Podcast gegen den Fachkräftemangel

Mit einem Podcast geht die Imagekampagne des Deutschen Handwerks in die nächste Runde. „Wer macht Morgen? Warum wir für die Zukunft jetzt umdenken müssen“ heißt er. Moderiert wird der Podcast von Anna Planken. Insgesamt gibt es acht Folgen, in jeder interviewt die Journalistin einen prominenten Gast aus Handwerk, Politik, Wissenschaft oder öffentlichem Leben.

Die erste Folge ist mit einer Frau, die ihren Schreibtisch gegen die Werkbank getauscht hatte: Kathrin Martin hat nach dem BWL-Studium zunächst Karriere als Unternehmensberaterin gemacht. Doch als sie mit 40 ihren zweiten Burn-out hatte, hängte sie ihren Job an den Nagel und krepelte ihr Leben um. Heute

ist Martin selbstständige Tischlermeisterin. Im Interview erzählt sie, warum es nie zu spät ist, sich beruflich umzuorientieren.

In weiteren Folgen kommen Gäste wie Bundesbildungsministerin Bettina Stark-Watzinger, Gewichtheber Matthias Steiner, der Philosoph Julian Nida-Rümelin und die Konditorin Bettina Schliephake-Burchardt zu Wort. Die ersten Folgen sind bereits auf handwerk.de, zeit.de und den gängigen Podcast-Plattformen zu hören. (AML)



Foto: Fa. Wilhelm Rinn XI



„Kopfgeld“ nach Diebstahl ausgelobt

2.000 Euro Belohnung – Bauunternehmer Matthias Spröte aus Sachsen-Anhalt ist sauer: Diebe haben der Baufirma ETB Dessau mehrere teure Werkzeuge im Gesamtwert von 20.000 Euro aus einem Container gestohlen, berichtet die Mitteldeutsche Zeitung. Spröte vermutet, dass Insider aus der Region am Werk gewesen sein könnten. Denn die gestohlenen Geräte seien in einem schwer einsehbaren Container eingeschlossen gewesen. Um den Fahndungserfolg der Polizei zu erhöhen, hat Spröte dem Zeitungsbericht zufolge mit den Beamten vereinbart, dass er ein privates „Kopfgeld“ aussetzt. (JA)

Foto: ianmulligan - stock.adobe.com