



Schluss mit Druck!

Malermeister Jens Steenweg hat sich mit einer Auszeit die Selbstbestimmtheit zurückerobert.

Seite 3

Egal, welches Handwerk Sie genau beherrschen:
Wir versichern es Ihnen.

Mehr Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Der Aufwand lohnt sich!
Gute Gründe für öffentliche Ausschreibungen.

Seite 2

Fachkräftemangel
Nachwuchsgewinnung auf der IdeenExpo.

Seite 6

Nebenan ist hier
Heizungsfirma Wulfekuhl aus Hemmelte gewinnt Imagepreis.

Seite 11

INFOKANÄLE

App „Handwerk“
Im App-Store oder bei Google-Play runterladen.

WhatsApp
Eine Nachricht mit „Start“ an 015792371690 senden.



Wir sind auch online unter www.hwk-oldenburg.de und auf Facebook, Twitter und Instagram 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

Foto: handwerk.de



Neue Kampagne – neue Gesichter

Antonia Ramb ist eine von fünf neuen Botschaftern der Imagekampagne.

Plakate wie dieses mit Antonia und ihren Millionen Likes sind seit Anfang der Woche im gesamten Land zu sehen. Dazu kommen kurze Videos, die bis Anfang März auf mehreren TV-Kanälen laufen. Die Imagekampagne des Handwerks geht in die nächste Runde und stellt die Frage „Ist das noch Handwerk?“. Die Botschaft: Das Handwerk ist international, modern und digital. Mit alten Klischees wollen die Kampagnenmacher aufräumen – mit zwei Botschafterinnen aus unserem Verbreitungsgebiet (mehr dazu in der nächsten Ausgabe). Antonia Ramb aus Hannover ist eine von ihnen und wurde ausgewählt, weil sie als Kosmetikauszubildende und Social-Media-Influencerin jungen Menschen vermittelt, wie wichtig es ist, zu sich selbst zu stehen. „Aufregend“, so beschreibt sie den Videodreh und das Shooting. Sie ist gespannt, wie die Kampagne bei den Zuschauern ankommt. (JA)

Krank wegen Mückenstich!

Eine Woche fehlt ein Mitarbeiter wegen einer Mücke, dann zweieinhalb Wochen mit Fußpilz. Thomas Salz muss es ausbaden. Er ist sauer. Auch auf manchen Arzt.

Eigentlich sind die Arbeitsprozesse bei Salz Montage-Service bestens geregelt. Das Unternehmen aus Bibern montiert Gartenhäuser, bundesweit sind die zehn Mitarbeiter dafür unterwegs. Die Touren stehen fest, bevor eine neue Arbeitswoche beginnt. So wissen alles rechtzeitig, was es hingeht. Ihre Woche ist gut vorgeplant. Eigentlich. Denn eine SMS am Sonntag kann den ganzen Plan durcheinanderbringen. „11.15 Uhr, der Mitarbeiter schreibt, er müsse am Montag wegen einer Wunde zwischen den Zehen zum Arzt“, erzählt Geschäftsführer Thomas Salz. Resultat: 2,5 Wochen Krankschreibung. Derselbe Angestellte einige Wochen vorher: „Freitags bekomme ich ein Bild von einem Mückenstich zugeschickt!“, schildert Salz. Auch hier musste der Mitarbeiter am Montag darauf den Hausarzt aufsuchen. Bescheinigte Arbeitsunfähigkeit (AU) für die Diagnose Mückenstich: fünf Arbeitstage!

Beschreibt Thomas Salz da einen Einzelfall, oder sind Arbeitnehmer einfach mehr krank? Der BKK Gesundheitsreport 2018 des Dachverbands der Betriebskrankenkassen untermauert, was viele Chefs wohl ahnen: Zwischen 2007 und 2017 haben die

Arbeitsausfälle spürbar zugelegt. Mit durchschnittlich 15,7 AU-Tagen fiel jeder Versicherte 2017 rund 40 Prozent länger aus als zehn Jahre zuvor. Rechnet man Arbeitsunfälle und Reha-Fälle hinzu, fehlten Mitarbeiter den Betrieben sogar 17,2 Tage jährlich. Häufigste Krankheitsbilder: Muskel- und Skeletterkrankungen, psychische Störungen, Atemwegserkrankungen.

Für echte Erkrankungen hat Handwerker Salz volles Verständnis. „Unsere Monteure arbeiten das ganze Jahr draußen, da lässt es sich gar nicht vermeiden, dass mal jemand erkrankt“, sagt er. Auch gebe es Teamkollegen, die eine vorbildliche Arbeitsmoral zeigen. Allerdings hat Salz das Gefühl, dass immer häufiger Lappalien als Grund für wochenlange Ausfälle herhalten. Er ärgert sich über solches Arbeitsverhalten – und über Hausärzte, die anscheinend immer freizügiger Krankenscheine verteilen.

Wütende Kunden und Umsatzeinbußen

Denn die plötzlichen Ausfälle sorgen für massive Störungen im Betriebsablauf. „Die komplette Tour fällt aus, alle Kunden werden angerufen, Termine verschoben, Folgetermine verschoben, verärgerte Auftragge-



„Wir bluten Bargeld!“

Thomas Salz,
Geschäftsführer Salz Montageservice

ber beschwichtigt“, erläutert der Handwerker. Manche Kunden hätten Verständnis, andere reagieren ungehalten. Eine diplomatische Herausforderung für Thomas Salz. Wirtschaftlich belaste so ein Ausfall den Betrieb doppelt: Weil die Monteure im Team arbeiten, um die schweren Bauteile handhaben zu können, falle durch einen kranken Mitarbeiter die Arbeitskraft von zwei Mitarbeitern weg.

Was fordert Thomas Salz? „Dass die Leute wieder mehr Verantwortung für ihr Handeln übernehmen.“ Das betreffe nicht nur manchen Teamkollegen. „Einige Hausärzte sollten sich mal der Konsequenzen bewusst werden, bevor sie vorschnell Krankenscheine für Lappalien ausstellen“, sagt Salz. „Denn da steht immer einer hintendran, der die Zeche zahlen muss – das sind wir und wir bluten Bargeld.“

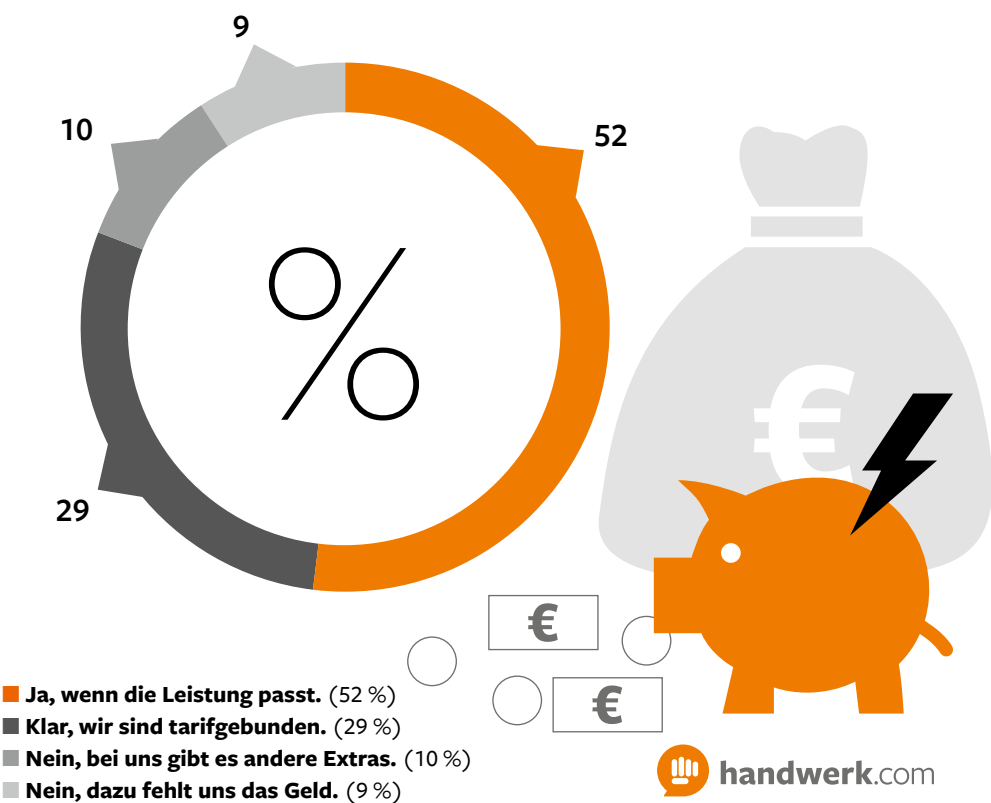
Der besonders krankheitsanfällige Mitarbeiter von Thomas Salz hat das Unternehmen inzwischen verlassen. Insgesamt 149 Arbeitstage fehlten dem Unternehmen 2018 aufgrund von Krankheit. Welche Kosten hat das verursacht? „Das will ich gar nicht wissen, es ist einfach frustrierend, so etwas durchzurechnen.“

DENNY GILLE

UMFRAGE

Erhöhen Sie regelmäßig die Gehälter?

Gehaltserhöhungen drücken Wertschätzung aus und machen Mitarbeiter glücklich. Schatten-seite: Sie sind teuer. Erhöhen die **handwerk.com-Umfrageteilnehmer** regelmäßige Gehälter?



Digitale Funklöcher komplett schließen!

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks fordert flächendeckend schnelles Internet auf dem Land.

Ländliche Räume sollten dauerhaft als Lebens- und Arbeitsorte gesichert werden. Das forderte Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) auf einer Pressekonferenz des Aktionsbündnisses „Leben auf dem Land“. Zu dieser Sicherung gehöre ein vollständiger Digitalanschluss ländlicher Räume. „Daher treten wir im Rahmen des Aktionsbündnisses Leben auf dem Land dafür ein, den flächendeckenden Ausbau des Glasfasernetzes sowie die 5G-Mobilfunkversorgung entschlossen voranzutreiben“, sagte Wollseifer.

Handwerker brauchten an jeder Werkbank und auf jeder Baustelle schnelles Internet. Es gehöre zu den grundsätzlichen Arbeitsmitteln und der Grundausstattung für Betriebe. Die Unternehmen digitalisieren Abläufe, Interaktion mit Kunden und Lieferanten und die Baustellenorganisation

werden zunehmend digital. Um die Entstehung einer digitalen Kluft zwischen den Regionen zu vermeiden, müssten Digitalanschlüsse in ländlichen Räumen denselben Stellenwert wie gute Verkehrsanschlüsse haben, forderte der ZDH-Präsident.

Die ländlichen Räume seien „als Standorte für Hunderttausende Betriebe unverzichtbar“, sagte Wollseifer. „Es ist doch kein Zustand, dass Handwerksmeister auf dem Land mit ihren USB-Sticks erst in die nächste Stadt fahren müssen, um ihre Daten übermitteln zu können.“ Können Handwerker auf dem Land nicht an der Digitalisierung partizipieren, führe das zu einem erheblichen Wertschöpfungsverlust mit großen wirtschaftlichen Folgen: Betriebe wandern ab oder finden keine Nachfolger. Daher müssten die digitalen Funklöcher komplett geschlossen werden. (RED)

Anzeige

Neue Freiräume für Unternehmer.



”

Wir haben es in der Beratung immer wieder mit Handwerkern zu tun, die sich das erste Mal an einer öffentlichen Ausschreibung beteiligen und Fragen zu diesen Formblättern haben.

Matthias Lankau, Leiter der Betriebsberatung der Handwerkskammer Hannover

Clever kalkulieren bei öffentlichen Ausschreibungen!

Öffentliche Ausschreibungen wirken durch die Formblätter zur Angebotskalkulation auf viele Betriebe abschreckend. Doch der Aufwand lohnt sich – gerade jetzt!

Dass öffentliche Ausschreibungen unbeliebt sind, scheint zu einem guten Teil am komplizierten Vergaberecht zu liegen. So nannten in einer [handwerk.com](#)-Umfrage 49 Prozent der Teilnehmer die mit der Vergabe verbundene Bürokratie als Hindernis. Ein wichtiger Teil dieser Bürokratie besteht aus Formblättern zur Auftragskalkulation. „Wir haben es in der Beratung immer wieder mit Handwerkern zu tun, die sich das erste Mal an einer öffentlichen Ausschreibung beteiligen und Fragen zu diesen Formblättern haben“, berichtet Matthias Lankau, Leiter der Betriebsberatung der Handwerkskammer Hannover, während eines Lehrgangs vor norddeutschen Betriebsberatern in Emden. Doch Lankau möchte Betriebe ermutigen, sich an solchen Ausschreibungen zu beteiligen. Zum einen gebe es dort für das Handwerk gerade jetzt große Chancen. Zum anderen seien die Formblätter zur Auftragskalkulation nicht ganz so kompliziert, wie sie auf den ersten Blick wirken.

Warum solche Formblätter zur Auftragskalkulation? Öffentliche Auftraggeber sollen wirtschaftlich entscheiden. Aber sie dürfen den Zuschlag nicht einfach dem billigsten Bieter erteilen, wenn dessen Gebot „unangemessen“ niedrig ist. Um die Angemessenheit eines Angebotspreises zu ermitteln, benötigen die Auftraggeber also Informationen darüber, wie der Bieter kalkuliert und wie sich sein Preis zusammensetzt. Hier kommen drei Formulare ins Spiel, die Formblätter 221, 222 und 223, die jeder öffentliche Auftraggeber verwendet:

- Die Formblätter 221 und 222 mit „Angaben zur Kalkulation“ sollen in der Regel nur von Bieter in der engeren Wahl gefordert werden. Abgefragt werden in den Formblättern unter anderem Angaben zur Kalkulation von Löhnen, Nebenkosten, und Zuschlägen sowie Nachunternehmerleistungen. Der Bieter muss nicht beide ausfüllen; er kann wählen, welches Formular er verwendet.
- Das Formblatt 223 zur „Aufgliederung der Einheitspreise“ soll nur von dem Bieter angefordert werden, der für den Zuschlag

vorgesehen ist. Außerdem soll eine solche Aufgliederung des Angebotspreises eigentlich erst ab einer voraussichtlichen Auftragssumme von mehr als 50.000 Euro eingefordert werden.

Riskant: Schätzung bei öffentlichen Ausschreibungen Abschrecken lassen sollten sich Handwerker von den Formblättern nicht, sagt Matthias Lankau, der Betriebe gerne unterstützt, die erstmalig mit diesen Formularen zu tun haben. Ein sauber kalkuliertes Angebot sei mit Aufwand verbunden, aber es schaffe auch Sicherheit und Flexibilität bei der Angebotsgestaltung. „Wer seine Angebote regelmäßig kalkuliert und vielleicht sogar nachkalkuliert, wird die Zahlen für die Formblätter schnell ermitteln, auch wenn er dafür einige Größen umrechnen muss“, ist sich Lankau sicher. Wirklich riskant sei es nur, nicht zu kalkulieren, betont Lankau: Wer das Angebot nach Erfahrungswerten abgibt, ohne Vorüberlegungen zu Zuschlägen, Nachträgen und Wagnis, macht am Ende vielleicht ein schlechtes Geschäft. Das Ziel sollte nicht sein, den Auftrag um jeden Preis zu bekommen, sondern so zu kalkulieren, dass er sich am Ende auch lohnt.

Tipp: Aufschläge strategisch kalkulieren Lankaus Rat für Handwerker, die sich für einen öffentlichen Auftrag interessieren: Sie sollten strategisch an die Aufgabe herangehen:

- Mit Nachtragsaufträgen kalkulieren: Kommt es zu Nachträgen, ist der Betrieb an die Kalkulation gebunden. „Darum ist es sinnvoll, sich vorher Gedanken über die Preisstrategie zu machen“, sagt Lankau. Erwartet ein Handwerker zum Beispiel Nachträge mit einem höheren Materialeinsatz, dann könnte er im Angebot mit etwas höheren Materialaufschlägen kalkulieren und dafür andere Posten etwas niedriger ansetzen. Erwartet der Unternehmer hingegen Nachträge mit anderen höheren Anteilen, etwa an Gerätekosten, Nachunternehmerleistungen oder Löhnen, dann kann er diese entsprechend höher ansetzen.

- Wagnisaufschlag kalkulieren: Unternehmer sollten für ihr unternehmerisches Risiko mit einem Wagnisaufschlag kalkulieren. Das Formblatt unterscheidet hier ausdrücklich zwischen einem leistungsbezogenen und einem betriebsbezogenen Wagnis. Der leistungsbezogene Wagnisaufschlag bezieht sich auf die mit der konkreten Leistung des Auftrags verbundenen Risiken. Der betriebsbezogene Wagnisaufschlag bezieht sich auf das allgemeine unternehmerische Risiko. Diese Unterscheidung hat Folgen, falls es zu einer Auftragskündigung oder einer Masseminderung durch den Auftraggeber kommt. Denn der Vergütungsanspruch hängt in so einem Fall von den Angaben zum Wagnis ab: Das leistungsbezogene Wagnis würde ebenfalls gekürzt, das betriebsbezogene Wagnis nicht. „Hier muss man sich also genau überlegen, wie man seine Wagnisse aufteilt“, sagt Lankau.

Fünf Gründe für öffentliche Aufträge Es gibt gute Gründe, sich gerade jetzt um solche Aufträge zu bewerben, unterstreicht Matthias Lankau von der Handwerkskammer Hannover:

- Preise: Höhere Preise sind derzeit leichter durchsetzbar. Viele Betriebe beteiligen sich gar nicht erst an öffentlichen Ausschreibungen, weil sie zu viel zu tun haben. Das führt laut Medienberichten dazu, dass sich auf öffentliche Aufträge teilweise nur Wenige bewerben. Unter solchen Voraussetzungen steigen die Chancen, den Zuschlag zu einem guten Preis zu erhalten.
- Regeltreue: Wer jetzt mit einem überdurchschnittlichen Preis kalkuliert, muss auch keine Sorge haben, dass ihn ein Auftraggeber künftig von vornherein als „zu teuer“ ausschließt. Jeder Betrieb kann bei jedem neuen Auftrag mitbieten und bei jedem Gebot neu kalkulieren.
- Zahlungsmoral: Öffentliche Auftraggeber zahlen erfahrungsgemäß vergleichsweise spät. Aber sie müssen nicht mit einem Zahlungsausfall durch Insolvenz rechnen.
- Stabile Auftragslage: Die Auftragslage der öffentlichen Hand ist insgesamt stabiler als die der privaten Kunden. „Wir haben ein Allzeithoch bei den privaten Aufträgen – aber das wird nicht für immer so bleiben“, schätzt Lankau.
- Keine Angst vor der Transparenz: Auch wenn Sie Ihre Kalkulation offenlegen, sollte das nicht zu Nachverhandlungen und Preisänderungen führen. Denn § 16 d Abs. 2 Nr. 2 VOB/A sieht nur vor, dass Zweifel an der Schlüssigkeit und Richtigkeit zu klären sind. Preisänderungen dürfen sich daraus eigentlich nicht ergeben. **JÖRG WIEBKING**



Fotos: Coloures-Pic - stock.adobe.com | HWK Hannover

Anzeige

Dank digitaler Prozesse bis zum Steuerberater.

Wer die Spielregeln kennt, hat gute Chancen auf starke Aufträge.

Erleichterung beim Vorsteuerabzug

Eigentlich gibt es den Vorsteuerabzug auf Rechnungen nur, wenn der Leistungszeitpunkt angegeben wurde – mit eine Ausnahme.

Ein Vorsteuerabzug auf Rechnungen ist ohne Angabe des Leistungszeitpunkts nur ausnahmsweise möglich, wenn davon auszugehen ist, dass das Rechnungsdatum und der Leistungszeitpunkt in denselben Monat gefallen sind. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden.

Im Streitfall ging es um die Rechnung über einen Pkw, die keine Angaben zum Leistungszeitpunkt enthielt. Daher lehnte das Finanzamt den Vorsteuerabzug ab.

Das Urteil: Der BFH entschied anders. Zur Begründung verwies das Gericht auf Paragraph 31 Abs. 4 der Umsatzsteuerdurchführungsverordnung



(UStDV), demzufolge als Zeitpunkt der Lieferung oder Leistung der Kalendermonat angegeben werden kann, in dem die Leistung ausgeführt wird. Dabei könne sich der Kalendermonat ausnahmsweise als Leistungszeitpunkt aus dem Rechnungsdatum ergeben, wenn davon auszugehen ist, dass die Leistung im Rechnungsmonat erbracht wurde.

Das sei im Streitfall der Fall gewesen: „Unter Berücksichtigung der ergänzenden Angaben der Klägerin ist davon auszugehen, dass mit den Rechnungen über jeweils einmalige Liefervorgänge über Pkws abgerechnet wurde, die branchenüblich mit oder im unmittelbaren Zusammenhang mit der Rechnungserteilung ausgeführt wurden.“ Damit ergebe sich aus dem Rechnungsdatum der Monat des Leistungszeitpunkts.

Der BFH erinnerte daran, dass Finanzämter bei der Prüfung von Rechnungen „auch die vom Steuerpflichtigen beigebrachten zusätzlichen Informationen zu berücksichtigen“ haben. (JW)

BFH: Urteil vom 1. März 2018 Az. V R 18/17

Foto: Stockfotos-MG - stock.adobe.com

Kfz-Steuer zu hoch

Handwerksbetriebe mit leichten Nutzfahrzeugen erhalten derzeit zu hohe Kfz-Steuerbescheide. Ein Einspruch lohnt sich!

Derzeit verschickt der Zoll neue Kfz-Steuerbescheide. Dabei stuft der Zoll nach Angaben des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) gehäuft leichte Nutzfahrzeuge von Handwerksbetrieben als Pkw ein, die zulassungsrechtlich als Lkw gelten und bisher steuerlich wie Nutzfahrzeuge

behandelt wurden. Das führe teilweise zu einer um mehrere Hundert Euro höheren Kfz-Steuer pro Fahrzeug.

Der ZDH rät dazu, den Bescheid zu prüfen und gegebenenfalls Einspruch einzulegen. Die Einspruchsfrist endet vier Wochen nach Erhalt des Bescheides und ist kostenfrei. Entscheidend für den Einspruch ist, ob das Fahrzeug als Nutzfahrzeug oder überwiegend der Personenbeförderung dient. Dabei komme es vor allem auf das Verhältnis von Ladefläche zum restlichen Fahrzeug an. „Überwiegt die Ladefläche, ist davon auszugehen, dass das Fahrzeug auch steuerlich weiterhin als Nutzfahrzeug behandelt werden kann.“ Gegebenenfalls sollten Handwerker dem Einspruch Fotos beilegen, die das dokumentieren.

Hintergrund ist eine Gesetzesänderung von 2012. Deren Ziel war es, die



Foto: FPM-BERLIN - stock.adobe.com

steuerliche Begünstigung von Pick-ups einzuschränken. Auslöser für die erhöhten Kfz-Steuern sind nach Angaben des ZDH geänderte EDV-Programme, mit deren Hilfe der Zoll seit Ende 2018 korrigierte Steuerbescheide verschickt. Dabei würden auch leichte Nutzfahrzeuge insbesondere mit Doppelkabinen wie Pkw besteuert. Diese Änderungen würden nun aufgrund automatischer Angaben der Straßenverkehrsbehörde ohne nähere Prüfung umgesetzt. (JW)

Anzeige

Digital-schafft-Perspektive.de





Ein Unternehmen ist nicht alles. Gesundheit und die Zeit mit der Familie lassen sich am Ende nicht mit Geld aufwerten.

Jens Steenweg, Malermeister

Fotos: GVS - stock.adobe.com | Privat | Logo: ZDH



Meister nimmt Auszeit

Bürokratie, Umsatzdruck, Mitarbeiterverantwortung: Dieser Meister wurde vom Unternehmer zum Getriebenen. Nun hat er seine Selbstbestimmtheit zurückerobert.

Jens Steenweg nimmt eine Auszeit. Er sagt „nein“ zum 16-Stunden-Tag, zur Samstags- und Sonntagsarbeit, zum ständigen Druck, Umsatz reinholen zu müssen, Mitarbeiter zu ernähren. Jens Steenweg nimmt eine Auszeit vom Unternehmerdasein. Und er ist glücklich über diesen Schritt. „Mir fehlte zuletzt einfach die Begeisterung für mein Unternehmen“, sagt der 42-jährige Malermeister.

Neuorientierung mit einer Hintertür

Seit ein paar Monaten arbeitet Steenweg nun als Dozent für das Bildungswerk Niedersächsische Wirtschaft. „Ich unterstütze dort Jugendliche, die auf dem Weg in die Ausbildung Hilfe benötigen, denen noch ein wenig die Reife fehlt.“ Er begleitet sie fachlich, sieht ihre Fortschritte, nimmt teil an ihren Erfolgen. „Mir macht die Arbeit Spaß“, sagt Steenweg. „Es ist eine völlig neue Herausforderung.“

Ganz verabschiedet hat er sich von seinem Unternehmen aber nicht. Der Betrieb läuft auf kleiner Flamme im Hintergrund weiter. „Aber ich mache nur noch, was mir Spaß macht“, sagt Steenweg. Mal gestaltet er ein Schlafzimmer, mal übernimmt er honorierte Beratungstätigkeiten. Er genießt den fehlenden Druck. Die Wertschätzung durch die Kunden sei nun eine andere. Die nötige finanzielle Sicherheit gibt ihm der Job beim Bildungswerk. Gleichzeitig steht Steenweg durch diese Strategie der Weg zurück in die Selbstständigkeit offen, denn ganz ist er nicht vom Markt verschwunden.

Der lange Weg aus der Selbstständigkeit

Doch wie kam es überhaupt zu dem Schritt raus aus dem Unternehmerdasein? „Eigentlich hatte ich mich vergrößern wollen“, erklärt der Malermeister. Die Auftragslage war gut, für ihn und die zwei Angestellten war mehr als genug Arbeit vorhanden. Jens Steenweg ließ sich daher von seiner Handwerkskammer und einem Anwalt beraten, welche Möglichkeiten und Fördermittel es für eine Betriebsvergrößerung gibt. Als der Meister beiläufig erzählt, dass er seit Langem mit anderen beruflichen Gedanken spielt, es ihn reizen würde, Erwachsenenbildung zu machen, vielleicht eine eigene Bildungsstätte zu errichten, sagt der Anwalt einen folgeschweren Satz: „Wer schreibt Ihnen vor, selbstständig zu bleiben? Wer erwartet das von Ihnen?“

Dieser Gedanke hat sich in Jens Steenweg festgesetzt. Er hat es mit seiner Frau besprochen und mit einer Freundin, die sich selbst aus der Selbstständigkeit zurückgezogen hat. „Ich habe mich mit vielen Unternehmern unterhalten und festgestellt: Anderen ging es ähnlich wie mir.“ Die Bürokratie, die ständige Verantwortung haben ihm die Lust am Unternehmertum genommen. „Wenn ich alle Aufträge heranschaffe und nebenbei trotz

BÜROKRATIE
Freiräume schaffen.

2019 will der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) den Bürokratieabbau stärker in den Fokus rücken. Der ZDH will den Ursachen der zunehmenden Überforderung der Betriebe auf den Grund gehen und Lösungsvorschläge entwickeln. Der Verband plant dazu eine Veranstaltungsreihe.

Mitarbeitern permanent auf der Baustelle bin, stellt sich mir doch die Frage, was mir mein Unternehmen überhaupt bringt“, sagt Steenweg. Schließlich hat er seinem Team gekündigt, sich auf sich selbst verkleinert. Seither fühlt sich Steenweg wieder selbstbestimmt, ein Gefühl, das er als Unternehmer lange nicht mehr gehabt hat.

Tipps für Unternehmer

Vorbei sind für ihn nun die Tage, an denen er um fünf Uhr den Computer hochfährt und abends um neun die Arbeit niederlegt. „Ich habe jetzt eine 40 Stunden-Woche“, sagt Steenweg. Seinem Job als Maler, den er noch immer liebt, geht er hin und wieder nach Feierabend oder an einem Samstag nach. „Aber mittags ist dann Schluss und Sonntag ist frei!“, erzählt er.

Die Auszeit vom Unternehmertum war für ihn der richtige Schritt. Doch Steenweg sagt auch, diesen Weg müsse nicht jeder gehen, dem das eigene Unternehmen manchmal zu viel wird. Sein Rat für belastete Unternehmer: „Versucht mal, ein paar Arbeiten abzugeben, durch Outsourcing bestimmter Aufgaben, stärkere Inanspruchnahme der Steuerberater-Dienste oder Kooperationen mit Partnerunternehmen.“ Ihm habe auch geholfen, das „Nein“-Sagen zu lernen. Nicht jeder Wunsch müsse erfüllt, nicht jeder Gefallen erwiesen werden. „Ein Unternehmen ist nicht alles. Gesundheit und die Zeit mit der Familie lassen sich am Ende nicht mit Geld aufwerten“, sagt Steenweg. Nach diesem Interview wird sein Arbeitstag enden. Donnerstagabend um 19.15 Uhr. Zeit für eine letzte Frage: „Wie lange werden Sie morgen arbeiten, Herr Steenweg?“ Antwort: „14.00 Uhr ist Schluss.“ DENNY GILLE

Bei der Ausbildung von Flüchtlingen ganz vorn

Die Zahl der Flüchtlinge, die eine Ausbildung in Deutschland beginnen, ist stark gestiegen. Besonders viele von ihnen entscheiden sich für einen Handwerksberuf.

Immer mehr Flüchtlinge machen in Deutschland eine Berufsausbildung. Das geht aus einer Sonderauswertung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) hervor. So unterschrieben 2017 mehr als 15.000 junge Menschen einen Ausbildungsvertrag, die aus Afghanistan, Eritrea, Irak, Iran, Nigeria, Pakistan, Somalia oder Syrien kommen. Aus diesen Ländern kommen die meisten Flüchtlinge nach Deutschland. Im Jahr 2016 lag die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge von Menschen aus diesen Ländern noch bei rund 6.000, 2008 waren es etwa 1.000.

50 Prozent der Auszubildenden, die aus einem Asylherkunftsland stammen, entschieden sich 2017 für eine Ausbildung im Handwerk. Damit hat das Handwerk bei der Ausbildung von Flüchtlingen laut BIBB überproportional zugelegt. Schließlich habe der Anteil im Jahr 2008 lediglich bei 27 Prozent gelegen.

„Es wird mehr als deutlich, welche enorme Leistung das Handwerk in Bezug auf seine gesellschaftliche Verantwortung und Integrationsfunktion übernimmt“, lobt BIBB-Präsident Friedrich Hubert Esser das Engagement. Für ihn belegen die Studienergebnisse zudem, dass das Handwerk von dieser Personengruppe in besonderer Weise profitiere.

90 Prozent der Auszubildenden, die aus einem Asylherkunftsland stammen, sind männlich. Und im Schnitt sind sie 23 Jahre alt, wenn sie ihren Ausbildungsvertrag abschließen. Besonders beliebt sind unter männlichen Flüchtlingen Ausbildungen zum Elektroniker, Friseur, Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik, Maler und Lackierer sowie Bäcker. (AML)

Die vollständige Studie ist auf www.bibb.de zu finden.

Transporter
TOP DEAL
Angebote nur für Gewerbetreibende

Abbildung enthält Sonderausstattungen.

All-in Leasing
ohne Anzahlung

Der Citan Kastenwagen ¹ mtl. ab	Der Vito Kastenwagen ¹ mtl. ab	Der Sprinter Kastenwagen ¹ mtl. ab
149€²	189€²	209€²

Monatliche Gesamtrate ohne Anzahlung inkl. Vorteilspaket mit Komplettservice zzgl. der gesetzlichen USt.¹ Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km

Inklusive
4 Jahre
Rundum-
Sorglos-Paket!

Nur bis 31.03.2019

Lease auf den ersten Blick.

Der Mercedes-Benz Citan, Vito und Sprinter jetzt mit All-in Leasing und ohne Anzahlung. Ganz schön anziehend: unsere attraktiven Transporter mit attraktiven Leasingraten und – noch attraktiver – ohne Anzahlung. Mit 4 Jahren ServiceCare Komplettservice inklusive. www.transporter-topdeal.de

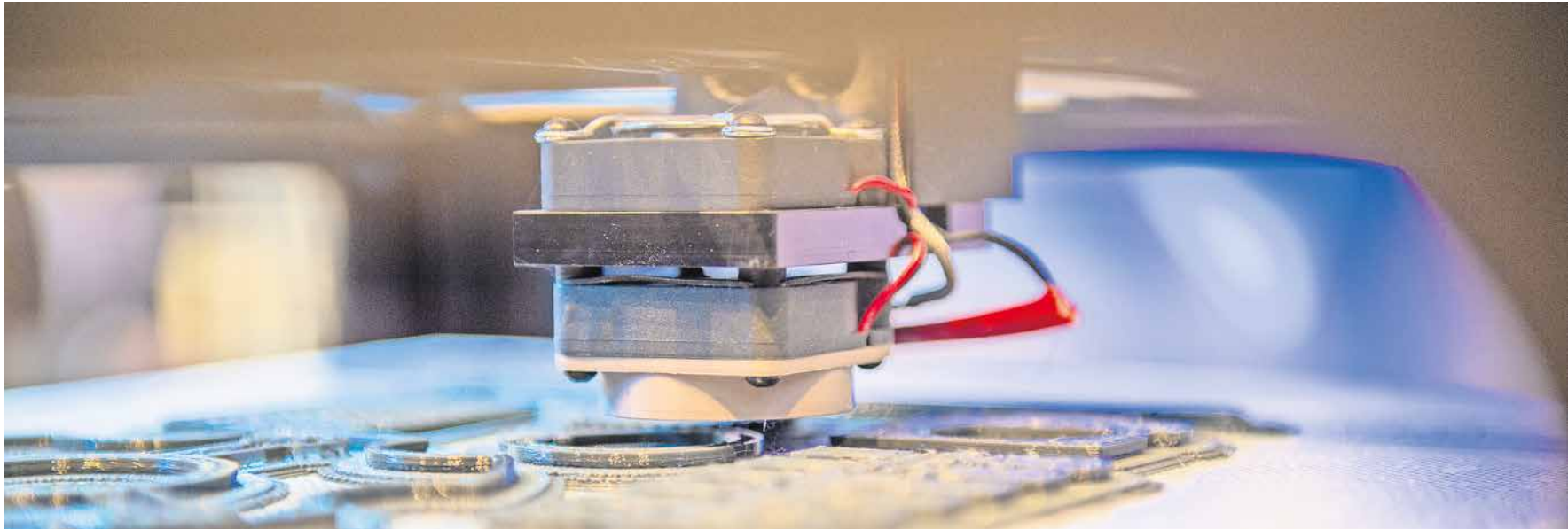
¹ Citan 108 CDI Kastenwagen/Vito 109 CDI Kastenwagen/Sprinter 211 CDI Kastenwagen: Kraftstoffverbrauch innerorts; außerorts; kombiniert (l/100 km): 4,7; 4,2; 4,3/7,8–7,7; 5,4–5,3; 6,3–6,2/9,4–9,1; 7,3–7,0; 7,9–7,7. CO₂-Emissionen kombiniert (g/km): 112/164–162/208–201.

² ServiceCareLeasing ist ein Angebot der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart. Unser Leasingbeispiel: Kaufpreis ab Werk zzgl. lokaler Überführungskosten 12.990 €/18.490 €/19.990 €, Leasing-Sonderzahlung 0,00 €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 40.000 km, mtl. Gesamtleasingrate inkl. Komplettservice gemäß unseren Bedingungen 149 €/189 €/209 €. Gilt nur für gewerbliche Einzelkunden und bis 31.03.2019. Alle Preise zzgl. der gesetzlich geltenden Umsatzsteuer.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart



3D-Drucker sind bei der Digitalisierung des Handwerks ein großes Thema. In Halle C2 können sich Besucher von Vorzeigebetrieben und Experten Anregungen holen und sich beraten lassen.

Ist das noch Handwerk?

Weg von Klischees, hin zur Realität: Die Internationale Handwerksmesse in München soll ein Bild von der Modernität des Handwerks in den Köpfen der Betriebe und Besucher verankern. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Thema Digitalisierung.

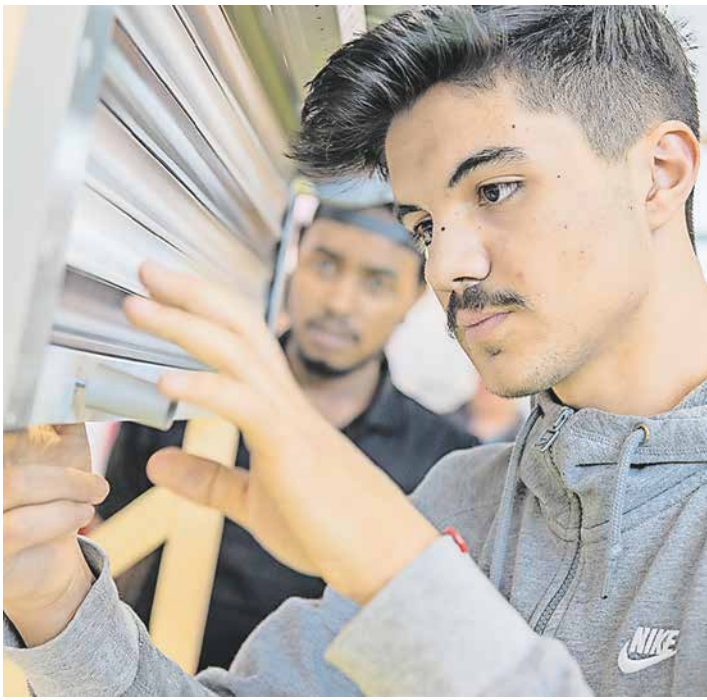


Junge Schreinerinnen auf der Sonderschau „YoungGeneration“ in Halle C2.



Die IHM ist eine Schau der Innovationskraft des Handwerks.

Hans Peter Wollseifer, ZDH-Präsident



Rollladen- und Sonnenschutzmechaniker zeigen ihr Handwerk.

Fotos: GHM

Ist das noch Handwerk? Die Tradition als Basis. Die Zukunft als Vorbild.“ Unter diesem Leitsatz steht in diesem Jahr die Internationale Handwerksmesse (IHM) in München. Vom 13. bis 17. März öffnet die Leitmesse des Handwerks ihre Tore. Das Motto steht für eine moderne, zukunftsorientierte und internationale Branche, teilten die Messemacher mit. In sieben Hallen präsentieren sich rund 1.000 Aussteller aus 60 Gewerken.

Schwerpunkt Digitalisierung

Betriebsinhabern bietet das Forum „Digitalisierung praktisch gestalten“ eine Anlaufstelle für die Vermittlung von Ideen und Lösungen rund um das Thema Digitalisierung. Best-Practise-Beispiele sind in Halle C2 zu sehen. Zudem bieten Experten Beratungen an. In Vorträgen und auf diversen Sonderveranstaltungen können Handwerksunternehmen ihr Wissen vertiefen und sich intensiv mit Kollegen austauschen. Der „Digital Treff Handwerk“ findet am 13., 14. und 15. März statt. Auf der großen Bühne wird in jeweils 90 Minuten darüber gesprochen „wie sich Handwerksunternehmen in die Lage versetzen, um zu 100 Prozent digital agieren zu können“.

Netzwerke gezielt nutzen

„Collaboration“ ist ein Thema, das für Handwerksbetriebe immer wichtiger wird. Die Vorteile von Netzwerken und Kooperationen mit anderen Betrieben, mit Start-ups, Geschäftspartnern, Lieferanten und externen Experten sollen aufgezeigt werden. Ressourcen bündeln ist das Stichwort, zu dem Aussteller ihre Ideen präsentieren.

Kanzlerin Merkel bei den UFH

Die 3. Frauenfachtagung des Bundesverbandes der Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) findet am Messesamstag von 10 bis 15.30 Uhr statt. Weltbehindertensportlerin Verena Bentele wird einen Vortrag zum Thema Erfolg im Team halten. Bundeskanzlerin Angela Merkel richtet ein Grußwort an die Teilnehmerinnen der Tagung. Am Nachmittag steht eine Gesprächsrunde mit Vertretern des Handwerks und der UFH-Bundesvorsitzenden Heidi Kluth auf dem Programm.

Land des Handwerks, Kunst und Design

Um Kunsthandwerk und Design dreht sich alles in Halle B1. Dort befindet sich auch die Sonderschau „Exempla“, auf der Betriebe ihre Arbeit in eigens auf der Messe errichteten Werkstätten präsentieren. Im „Land des Handwerks“ in Halle C2 präsentieren rund 10 Vorzeigebetriebe aus ganz Deutschland ihre Leistungen und Produkte. Betriebe, die in puncto Gestaltung oder Technik besonders überzeugen, sind auf der Sonderschau „Innovation gewinnt“ – ebenfalls in Halle C2, zu sehen. Sie haben die Chance, den Bayerischen Staatspreis zu gewinnen. MARTINA JAHN

IHM München:
13.–17. März 2019, täglich von 9.30 Uhr bis 18 Uhr

81 Prozent ohne Notfallplan

Fällt der Chef längere Zeit aus, kann das unabsehbare Folgen für den Betrieb haben. Kaum ein Unternehmen ist laut einer Umfrage dafür gewappnet.

Haben kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) einen Notfallplan, wenn der Chef länger ausfällt? Eher nicht, ergab eine Umfrage von The Alternative Board unter 165 Firmenchefs in KMU. 81 Prozent der Betriebe hätten demnach keine Regelung, wie der Betrieb beim plötzlichen Ausfall des Unternehmers aufrechterhalten werden kann. Mit 12 Prozent würden allerdings vergleichsweise wenig Unternehmer den Fortbestand ihres Betriebs durch den Eintritt eines solchen Notfalls grundsätzlich gefährdet sehen. Auch erschreckend: 62 Prozent der Befragten hätten keine Testaments-Regelung zur Todesfall-Nachfolge.

Klare Präferenzen bei der Nachfolge haben die Unternehmer. 46 Prozent wünschen sich, dass die Kinder die Nachfolge antreten, 37 Prozent präferieren eine Nachfolge durch Mitarbeiter. Gedanken haben sich die befragten Betriebslenker auch zu ihrem Ruhestand gemacht. Demnach wollen 68 Prozent



Im Notfall hier entlang: 81 Prozent der KMU fehlt ein Plan, wenn der Chef plötzlich längere Zeit ausfällt.

Foto: Gudellaphoto - stockadobe.com

ihr Unternehmen vor Erreichen des 65. Lebensjahres an einen Nachfolger übergeben. Vorzugsweise durch einen Abschied auf Raten: Ein Viertel möchte seinem Unternehmen gern als regelmäßiger, knapp die Hälfte als gelegentlicher Berater erhalten bleiben. (DEG)

Zoll nimmt Friseure ins Visier

2018 hat die Finanzkontrolle verstärkt Schwarzarbeit im Friseurhandwerk geprüft. Dabei deckten die Ermittler Straftaten auf.

Zur Bekämpfung der Schwarzarbeit haben das Bundesfinanzministerium, der Zentralverband des Deutschen Friseurhandwerks (ZV) und die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi ein Bündnis geschmiedet. Das zeigt nun offenbar erste Früchte: Laut ZV hat die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) 2018 insgesamt 1.508 Betriebe im Friseurhandwerk kontrolliert. Damit seien die Kontrollen gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen.

Ergebnis der Prüfungen: Allein 2018 sind 537 Strafverfahren wegen Abgabenhinterziehung und Leistungsmissbrauch sowie 375 Ordnungswid-

rigkeitsverfahren abgeschlossen worden, teilt der ZV mit. Neben den noch nicht abgeschlossenen Strafverfahren seien bereits Geldstrafen und -bußen in Höhe von rund 350.000 Euro verhängt worden.

Die festgestellte Schadenssumme liegt nach Angaben des Branchenverbandes bei fast drei Millionen Euro, die zu entsprechenden Nachzahlungspflichten führen. In diesem Zusammenhang weist der ZV ausdrücklich darauf hin, dass es zudem noch zu nachgelagerten Kontrollen durch die Rentenversicherungsträger und die Finanzbehörden kommt.



Erwischt: In Niedersachsen konnte die FKS einen Sozialbetrüger überführen.

Fund in Niedersachsen

In Niedersachsen konnte die FKS durch die Ermittler des Hauptzollamtes Osnabrück einen Sozialbetrüger überführen. Laut ZV hat das Amtsgericht Syke in diesem Fall eine Geldstrafe von 2.250 Euro gegen einen faktischen Geschäftsführer verhängt. Das Vergehen: Vorenthalten und Vertreten von Arbeitsentgelt in 29 Fällen sowie Leistungsbetrug. (AML)

Besseres Ranking in Suchmaschinen

Mehr als die Hälfte aller Seiten in den Google-Suchergebnissen stammen inzwischen aus Googles Mobile-First-Index. Andere haben das Nachsehen.

Beim Surfen im Internet verdrängt das Smartphone den klassischen Computer. 2018 gingen laut Statista bereits 52 Prozent der weltweiten Website-Besuche auf Mobilgeräte zurück. Der Suchmaschinenriese Google unterstützt den Trend und räumt mobil-optimierten Websites ein besseres Ranking in den Suchergebnissen ein. Zum Jahresende 2018 meldete Google eine Zwischenbilanz: Demnach stammt inzwischen mehr als die Hälfte aller in den Google-Suchergebnissen auftauchenden Websites aus dem Mobile-First-Index.

Den Mobile-First-Index hat Google erst im März 2018 offiziell eingeführt. Seine Bedeutung: Um die Relevanz einer Website für das Suchergebnis

52

PROZENT der weltweiten Website-Besuche gehen auf Mobilgeräte zurück.

zu bestimmen, bewertet Google die Qualität der Mobil-Version dieser Seite. Mobil-optimierte Seiten gewinnen im Ranking der Suchergebnisse, Seiten ohne mobile Optimierung büßen an Sichtbarkeit ein. Das betrifft nicht nur Suchergebnisse auf Mobilgeräten, sondern auch Suchanfragen, die vom Computer aus gestellt werden.

Die Suchmaschine bewertet Websites automatisch, ob sie für die mobile Nutzung optimiert sind oder nicht. Wurde eine Seite für mobil-optimiert befunden, wandert sie automatisch in den Mobile-First-Index. Website-Betreiber werden darüber per Nachricht in der Google Search Console informiert. (DEG)

Kundenservice über Whatsapp

Haben Kunden die Wahl, kontaktieren sie Unternehmen am liebsten über Messenger wie Whatsapp.

Bei der Kommunikation von Kunden mit Unternehmen sind Messengerdienste wie Whatsapp beliebter als andere Kommunikationsmittel. Das ist das Ergebnis einer Studie von Messengerpeople und Yougov. Messenger sind nach Telefon und E-Mail die beliebtesten Kanäle im Kundenservice und werden gegenüber Social-Media-Kanälen dreimal so oft benutzt. Live-Chats einer Unternehmenswebsite nutzen nur halb so viele Personen.

Die Befragten nutzen Whatsapp in der Kommunikation mit Unternehmen hauptsächlich zur:

- Terminvereinbarung (69 Prozent)
- Informationsbeschaffung (57 Prozent)

- Reklamationsbearbeitung (48 Prozent)

Danach folgen: Lob loswerden, Produkte bewerten und die Inanspruchnahme von Beratung.

Pluspunkte für Messenger

Messenger wie Whatsapp sind bei den Befragten so beliebt, weil sie keine Zeit in Warteschleifen verbringen müssen, Unternehmen gut erreichbar sind und den Kunden keine Kosten entstehen.

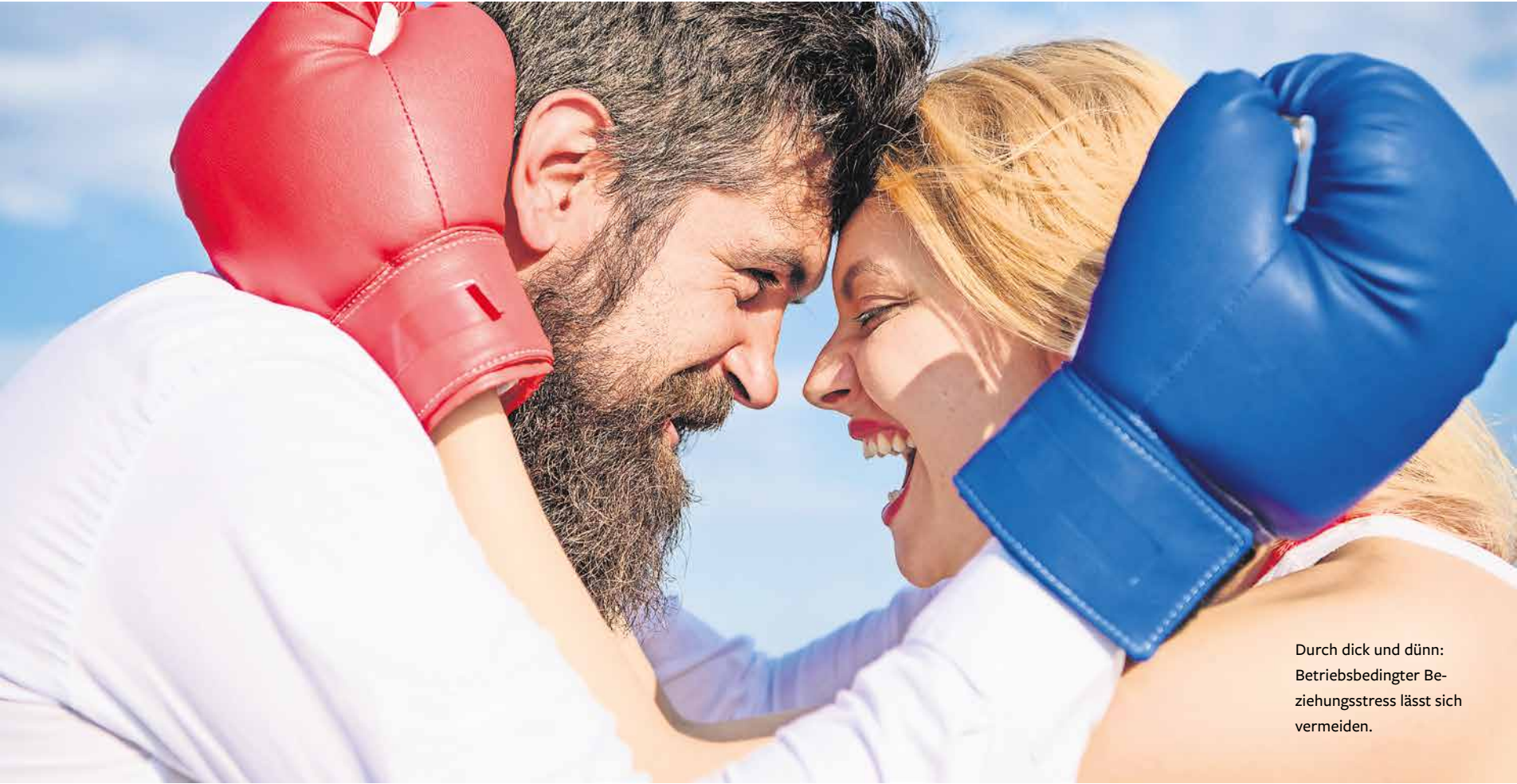
Aufmerksamkeit für Whatsapp stärker als für Facebook & Co.

Auch auf die Frage hin, welchen Online-Diensten die Befragten erlau-



Messenger sind beliebter als Social Media & Live Chat! Screenshot: Martina Jahn

ben, Push-Nachrichten auf den Sperrbildschirm des Smartphones zu schicken, liegt Whatsapp mit 45 Prozent weit vor der E-Mail-App (26 Prozent), Facebook (20 Prozent), Facebook-Messenger (16 Prozent) und Nachrichten-Apps (12 Prozent). (JA)



Durch dick und dünn:
Betriebsbedingter Be-
ziehungsstress lässt sich
vermeiden.

Mehr Verständnis für den Partner

Wenn der oder die Liebste nichts mit dem Betrieb zu tun hat, fehlt oft das gegenseitige Verständnis – es droht Beziehungsstress. Was können Sie tun?

In manchen Beziehungen hängt der Hausse- gen oft schief wegen des Betriebs. Hat der eine nichts mit der Firma des anderen zu tun, kommt es zu Streit. Typische Anlässe sind Zeit, Prioritäten und Geld. Eine Paartherapeutin und ein Beziehungcoach geben Tipps für mehr Harmonie und ein besseres Miteinander, auch wenn jeder in einem anderen Bereich tätig ist.

Achten Sie auf Gemeinsamkeiten

In typischen Männer-Handwerksberufen ist das klas- sische Beziehungsmodell noch zu finden: Der Mann arbeitet und die Frau kümmert sich zu Hause um die Kinder. Oder sie geht einem komplett anderen Beruf nach. In beiden Fällen droht ohne Austausch Entfremdung. Therapeutin Sandra Kelian: „Zieht sich jeder in seinen eigenen Bereich zurück, fehlen die Gemeinsamkeiten.“

„Beim Klassik-Modell ist die Frau vielleicht frus- triert und fühlt sich ihrem Mann unterlegen. Das scheinbare Gefälle führt zu weiteren Spannungen.“ Je weniger die Partner über ihren Alltag und die damit verbundenen Anforderungen sprechen, desto mehr entfernen sie sich voneinander.

Coach Olaf Schwantes empfiehlt Paaren des- halb ein regelmäßiges „Beziehungs-Update“, das so funktioniert: „Zunächst muss sich jeder Partner über seine eigenen Bedürfnisse und Wünsche im Klaren sein.“ Anschließend tauschen sich beide darüber aus. Schwantes: „Manchmal ändert sich der Alltag. Und das, was vorher funktioniert hat, läuft plötzlich unrund.“ Als Beispiele nennt er das Heranwachsen von Kindern oder gestiegene unternehmerische Anforderungen.

Einbeziehen statt informieren

Mancher Betriebsinhaber macht den Fehler, seiner Frau nur Informationen über bereits getroffene Ent- scheidungen zu geben. Kelian beschreibt das Verhal- ten genauer: „Wenn es zum Beispiel um eine große Investition geht, ist die Entscheidungsfindung ein längerer Prozess. Der Handwerker spricht darüber in vielen Fällen erst mit seinen Mitarbeitern oder Geschäftspartnern.“ Das kränkt die Partnerin, da sie als Letzte in der Kette vor vollendete Tatsachen gestellt wird.

Die Therapeutin rät dazu, wichtige betriebliche Entscheidungen zuerst mit dem Partner zu erör-

„Zieht sich jeder in sei- nen Bereich zurück, fehlen Gemeinsam- keiten.“

Sandra Kelian,
Paartherapeutin

tern und seine Meinung zu erfragen. „Gerade weil er oder sie eine andere Sichtweise von außen hat, können ganz neue Punkte auftauchen.“ Sie räumt ein, es gebe in Einzelfällen Menschen, die sich gar nicht für den Betrieb und Beruf des anderen inter- essieren. „Auch das sollten Sie als Unternehmer im Gespräch mit Ihrer Frau ermitteln und sich dann darauf einstellen.“

Schwantes ergänzt: „Je weniger Austausch erfolgt, desto größer werden Ängste und Misstrauen.“ Der andere füllt die Informationslücke mit negativen Annahmen und Fantasien. Um Brücken zu bauen, sind regelmäßige Gespräche und gutes Zuhören gefragt. „So wissen Sie gegenseitig immer ungefähr, womit sich der andere gerade befasst und was ihn bewegt. Dadurch entsteht Nähe“, betont er.

Feste Rituale verbinden

Wichtig sind nach Ansicht des Beziehungscoachs auch geteilte schöne Erlebnisse, selbst wenn die gemeinsame Zeit knapp ist. „Ein romantisches Candle-Light-Dinner, ein Wochenendausflug oder ein Tanzkurs trösten dann ein bisschen über die Situation hinweg.“ Auch Eltern von Kindern sollten sich bewusst immer wieder kleine Paar-Auszeiten nehmen. „Zwei Stunden in der Woche sind das Min- deste“, sagt Schwantes.

Der Coach präsentiert einen weiteren Vorschlag: feste Rituale, die in den Alltag eingebaut werden. „Das kann eine herzliche Umarmung sein, wenn jemand nach Hause kommt. Oder beide machen nach der Arbeit immer einen kleinen Spaziergang zusammen. Es gibt viele Möglichkeiten.“ Er fügt hinzu, diese Rituale müssten zusammen entwickelt und auf die Wünsche beider abgestimmt werden. „Benötigt jemand nach der Arbeit erst eine halbe Stunde Ruhe, finden die beiden eben etwas anderes – oder sie gehen später nach draußen.“

Für das Einhalten dieser Absprachen ist es wichtig, von Zeit zu Zeit zu überprüfen, ob sie noch zu Ihnen als Paar passen. Schwantes: „Selbst wenn ein Rund- gang mit dem Hund immer zur gleichen Zeit eine liebe Gewohnheit ist – wenn sich einer von Ihnen das Bein bricht oder keine Lust mehr hat, müssen Sie kreativ sein und umdenken.“

Überprüfen Sie Ihre Arbeitsorganisation

Zu große Erwartungen an eine perfekte Beziehung führen auf beiden Seiten zu Frustration. Kelian: „Es geht darum, miteinander im Gespräch zu bleiben. Und manchmal ist eine Situation eben für eine bestimmte Dauer schwierig.“ Das gemeinsame Bemühen um mehr Austausch und Zusammensein ist der wichtigste Schritt zu mehr Harmonie. „Und dann bleiben Sie bitte dran und bemühen sich fort- laufend umeinander.“ Eine einmalige Aktion bringt wenig, wenn beide danach wieder auf die gewohnte Einzel-Schiene zurückkehren.

Was speziell das Zeitproblem anbetrifft, hat die Ehe-Beraterin noch einen Tipp: „Überdenken Sie als Betriebsinhaber Ihre Arbeitsorganisation. Viel- leicht können Sie mehr an Ihre Leute delegieren oder externe Unterstützung einkaufen. Und schon haben Sie mehr Zeit für die Partnerin und die Familie.“

BIRGIT LUTZER

Wir haben eine gute Streitkultur entwickelt



Drei Fragen an: Yvonne Behrens, Bäckerei Behrens, Osterholz-Scharmbeck:

Streiten Sie oft mit Ihrem Mann?

» **Yvonne Behrens:** Meinungsverschiedenheiten lassen sich gar nicht vermeiden: Wir sitzen seit mehr als zehn Jahren vis-à-vis, arbeiten tagtäglich eng zusammen und wohnen noch im selben Haus, in dem auch der Betrieb ist. Wir sind immer abrufbereit, die Mitarbeiter klingeln bei uns, wenn sie etwas wollen. Da erhitzten sich die Gemüter schon öfter mal. Aber: Wir haben im Laufe der Jahre eine gute Streitkultur entwickelt.

Was tun Sie, um Streitigkeiten einzudämmen?

» **Behrens:** Wir gehen uns aus dem Weg, wenn wir uns gestritten haben. Aber das mussten wir erst einmal lernen. Wenn wir uns dann nach einer Stunde wieder treffen, haben wir uns beruhigt und können sachlich weiterreden. Dieses Jahr habe ich meine Zusatzausbildung zur Wirtschaftsmediatorin abge- schlossen, das hat uns bei der Entwicklung unserer Streitkultur sehr geholfen.

Wie finden Sie gemeinsame Zeit als Paar?

» **Behrens:** Auf ganz unterschiedliche Art und Weise: Wir treiben viel Sport gemeinsam – können beim Joggen auch mal schweigen. Weil wir auch den Körper und nicht nur den Geist fordern wollen. Jeder hat außerdem eigene Hobbies und Netzwerke. Ich bin seit Jahren bei den Unternehmerfrauen im Handwerk (UFH) aktiv und mein Mann bei den Rotariern hier im Ort. Und wir planen feste gemeinsame Termine miteinander ein. Sonst würden die Wochen nur so dahinrinnen und wir hätten keine privaten Anknüp- fungspunkte mehr. Dieses Jahr haben wir uns außerdem einen Traum erfüllt und uns unweit von zu Hause einen Rückzugsort geschaffen. Dort ist nur unsere Familie und wir hören keine Bäckereigeräusche. (JA)

Fotos: Lens Gallo | Roman Stetsyk - stockadobe.com

TOP
PREIS

BETRIEBS-
HAFTPFLICHT

TOP
LEISTUNG

VON EXPERTEN
VERSICHERT

VHV
VERSICHERUNGEN

TIL SCHWEIGER IN

DER
BAUPROTECTOR

DIE VHV SCHÜTZT BAUBETRIEBE VOR RIESIGEN RISIKEN

Auf einer Baustelle kann jeden Tag Unvorhergesehenes passieren – schon kleine Fehler können zu hohen Schadensersatzansprüchen führen. Als Bauspezialversicherer bietet die VHV Ihnen maximalen Schutz mit der wahrscheinlich besten Betriebshaftpflicht am Markt. Regelmäßige Leistungs-Updates sichern unsere Kunden vor neuen Risiken. So wurden mit dem aktuellen Produkt wichtige Leistungsverbesserungen eingeführt, wie der Schutz bei Drohneneinsätzen und Nachbesserungsbegleitschäden bis 300.000 EUR. Für eine schnelle und unkomplizierte Schadensregulierung stehen Ihnen kompetente Experten zur Seite.

Mehr Infos unter 0180.22 32 100* oder unter vhv-bauexperten.de

* Festpreis 6 Cent pro Anruf, aus Mobilfunknetzen höchstens 42 Cent pro Minute.



Volker Schmidt und Karl-Wilhelm Steinmann (r.) präsentieren gemeinsam den Hykker.

Fotos: Anna-Maja Leupold

Das Handwerk ist bei IdeenExpo 2019 dabei

Viele Betriebe suchen händeringend Fachkräfte. Das niedersächsische Handwerk steuert dagegen und wirbt aktiv um den Nachwuchs.

Vom 15. bis 23. Juni 2019 findet die IdeenExpo auf dem Messegelände in Hannover statt. Auch in diesem Jahr sind die niedersächsischen Handwerkskammern wieder mit einem 150 Quadratmeter großen Mitmachstand vertreten. Einen entsprechenden Vertrag unterschrieb Karl-Wilhelm Steinmann, Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern in Niedersachsen (LHN) zusammen mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden der IdeenExpo GmbH, Volker Schmidt.

„Nachwuchsgewinnung steht im niedersächsischen Handwerk nach wie vor ganz oben auf der Agenda“, begründete Steinmann die erneute Teilnahme des Handwerks bei dem Jugend-Event. Das Ziel sei es, bei der IdeenExpo insbesondere Jugendliche anzusprechen, die sich in der Berufsfindungsphase befinden. „Mit unserem Auftritt wollen wir deutlich machen, dass das Handwerk für alle Interessierten offen ist und den richtigen Beruf beziehungsweise Karriereweg bereithält“, so Steinmann.

Zwei neue Aktionen des Handwerks

Möglichkeiten bietet das Handwerk dafür viele. Schließlich gibt es 130 Ausbildungsberufe sowie zwei triale Studiengänge. Diese Vielfalt wollen die Kammern den Jugendlichen durch die Abenteuerwerkstatt auf der IdeenExpo nahebringen und dem Nachwuchs Lust auf das Handwerk machen. Dabei sollen vor allem die beiden neuen Aktionen für Jugendliche ab 14 Jahren helfen. „Im Bereich Holz können sie einen Hykker oder eine Klassenleuchte bauen“, erläutert Steinmann.

Was steckt hinter der IdeenExpo?

Die IdeenExpo ist ein Jugend-Event, das seit 2007 alle zwei Jahre in Hannover stattfindet. Wirtschaft und Politik haben die Veranstaltung gemeinsam ins Leben gerufen. Ziel ist es, junge Menschen für technische Berufe zu begeistern. In diesem Jahr läuft die IdeenExpo vom 15. bis 23. Juni.

Weitere Infos: www.ideenexpo.de

- Die Mitmachaktion „Hykker“ ist an den dänischen Trend Hygge angelehnt. Dahinter verbirgt sich ein Hocker, der aus drei Teilen besteht. Jugendliche lernen dabei, Holzplatten so zuzuschneiden, dass sie zusammengesteckt einen 45 Zentimeter hohen, stabilen Hocker ergeben. Der Clou daran: Die jungen Leute designen, raspeln sägen, feilen und schleifen das Möbelstück selbst. Am Schluss dürfen sie es mit nach Hause nehmen und damit ihr Zimmer verschönern.
- Mit der „Klassenleuchte“ gibt es auch ein Angebot für Schulklassen. Dabei können bis zu 30 Jugendliche gemeinsam eine Leuchte bauen, die sie später in ihrem Klassenzimmer aufhängen können. Bei der Aktion überträgt zunächst jeder Jugendliche das eigene Gesichtsprofil auf eine Holzplatte. Anschließend müssen die Schüler das aussägen, feilen und mit Acrylfarbe kolorieren. Zum Schluss werden alle Profile auf eine Schiene mit LED-Technik befestigt.



Felix Nölle freut sich auf die IdeenExpo.



Christoph Balsiger und Felix demonstrieren, wie der Hykker gefertigt wird.

Praktiker werben um den Nachwuchs

Zudem wird es auf der IdeenExpo vier weitere Mitmachaktionen geben. Betreut werden die jeweils von Handwerkern wie zum Beispiel Tischlermeister Christoph Balsiger, der für die Holzarbeiten zuständig sein wird. „Ich freue mich schon darauf, mit den Kids ins Gespräch zu kommen und sie zu motivieren, ins Handwerk zu gehen“, sagt der Unternehmer, der einen Betrieb in Hannover führt. Unterstützt wird Balsiger bei seinem Vorhaben unter anderem von seinem Lehrling Felix Nölle, der dort als Technikbotschafter fungiert. Der 28-Jährige hat sich nach seinem Studienabbruch bewusst für eine handwerkliche Ausbildung entschieden. Das hat Nölle nicht bereut, er ist sehr zufrieden mit seinem Ausbildungsberuf. Deshalb will er nun auch andere für diesen Schritt begeistern.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Ohne Schutzkleidung geht es nicht

Ein Mitarbeiter wird wiederholt ohne vorgeschriebene Schutzkleidung angetroffen. Das Unternehmen kündigt ihm – zu Recht, entschied ein Gericht.

Ob ein Mitarbeiter Schutzkleidung trägt oder nicht, darf er nicht selbst entscheiden. Das Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) und die branchenspezifischen Hygiene- und Unfallverhütungsvorschriften sind hier vor allem maßgebend. Auch Betriebsanweisungen von Unternehmen müssen befolgt werden.

Der Fall: Ein Mitarbeiter eines Zementwerkes war ohne Warnweste auf dem Betriebsgelände unterwegs. Im Unternehmen galt aber eine Betriebsordnung, die das Tragen einer PSA grundsätzlich vorschrieb. Deshalb erfolgte noch am selben Tag ein Personalgespräch, in dem der Angestellte auf die Vorschrift hingewiesen wurde. Der Mitarbeiter betonte in diesem Gespräch, er befolge Betriebsanweisungen nur, wenn er deren Sinn erkennen könne. Einen Monat später wurde er erneut ohne Arbeitssicherheitsschuhe und Warnweste auf dem Werksgelände angetroffen. Das Unternehmen kündigte dem Mann daraufhin. Der Mitarbeiter klagte.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht Sachsen entschied, dass die Kündigung rechtmäßig sei. Der Kläger sei aufgrund der Betriebsanweisung ver-



Foto: Raw8 - stockadobe.com

pflichtet gewesen, die PSA zu tragen. Dagegen habe er verstoßen. Im Personalgespräch habe er zudem vor Zeugen angekündigt, er werde Schutzkleidung nur tragen, wenn er dies selbst für erforderlich halte. Diese Ankündigung habe er in die Tat umgesetzt, obwohl er mit Konsequenzen rechnen musste. Damit habe er in beharrlicher Weise gegen seine arbeitsvertraglichen Verpflichtungen verstoßen. (KW)

LAG Sachsen: Urteil vom 10. Januar 2017, Az. 5 Sa 85/16

„Jung und dynamisch“

Ein junges Unternehmen darf sich in einer Stellenanzeige auch so beschreiben, urteilte ein Gericht.

Niemand darf wegen seines Alters, seines Geschlechts, seiner Herkunft oder seiner sexuellen Orientierung benachteiligt werden. Für Unternehmen bedeutet dies, dass sie bei Stellenanzeigen genau auf die Formulierung achten müssen. Doch nicht immer, wenn sich jemand benachteiligt fühlt, liegt auch eine Diskriminierung vor, wie der Fall einer Software-Entwicklerin zeigt.

Der Fall: Ein Software-Unternehmen suchte einen „Software-Entwickler m/w“ in Vollzeit und setzte dabei neben etlichen fachlichen Fähigkeiten voraus. In der Anzeige beschrieb sich die Firma als „jung und dynamisch“ und verwies auf moderne Arbeitsmethoden. Eine 53-jährige Bewerberin erhielt eine Absage auf ihr Schreiben und klagte daraufhin auf Schadener-

satz. Sie fühlte sich wegen ihres Alters und ihres Geschlechts diskriminiert.

Das Urteil: Das Bundesarbeitsgericht wies die Klage zurück. Die Bewerberin sei weder wegen ihres Alters noch wegen ihres Geschlechts diskriminiert worden.

Die Klägerin hatte argumentiert, die Stelle sei zur Vollzeit ausgeschrieben, teilzeitbeschäftigt seien aber überwiegend Frauen. Die Richter sahen keine Diskriminierung: Ein Arbeitgeber müsse nur dann eine Teilzeitstelle ausschreiben, wenn sich diese dafür eigne. Aus der Ausschreibung einer Vollzeitstelle sei nicht zu folgern, dass der Arbeitgeber nicht an Bewerbungen von Frauen interessiert sei. Durch die Kennzeichnung „m/w“ in der Überschrift und dem Anzeigentext werde deutlich, dass Männer und Frauen gleichermaßen angesprochen werden.



Foto: Robert Kneschke - stock.adobe.com

Auch eine Diskriminierung wegen des Alters liege nicht vor. Die Beschreibung „jung und dynamisch“ habe sich nicht auf das Team, sondern auf das Unternehmen bezogen, urteilten die Richter. Außerdem sei ausdrücklich Berufserfahrung verlangt worden. Diese könnten eher ältere Bewerber bieten.

Deutlich machte das Gericht auch: Wenn ein Unternehmen sein Team als „jung und dynamisch“ beschreibt, könnten Bewerber folgern, dass der Arbeitgeber Bewerbungen von jungen Menschen bevorzuge. In diesem Fall könnte eine Diskriminierung vorliegen. (KW)

BAG: Urteil vom 23.11.2017, Az. 8 AZR 604/16

MARKTPLATZ

REGALE
neu & gebraucht
Palettenregale
Fachbodenregale
Kragarmregale
WWW.LUCHT-REGALE.DE
Telefon 02237 9290-0
E-Mail info@luicht-regale.de

Eilige Anzeigenaufträge:
Telefax 0511 8550 2401

Hallenbau
Visionen brauchen Planung
mit Stahl!
JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau
T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Geschäftsverbindungen
Neue Herausforderung oder 2. Standbein?
HOLTIKON Reparaturservice und Kundendienst für
Fenster, Türen, Rollläden usw. mit Festpreissystem
Gesucht werden zuverlässige
Lizenzpartner in Ballungsregionen
030-65777424 + www.holtikon.de/anzeige/ndh

Hallen-/Gewerbepbau
MB BLOMS
STAHLBAU - LAGERTECHNIK
Am Zirkel 35 | 49171 Werlte
TEL 05551 46197-0 | www.mb-bloms.de

Rechts- und Steuerberatung
ZURÜCK in die GKV
auch mit über 55 Jahren
www.mit-55-wieder-gkv.de
☎ 0041 - 44 - 3 08 39 92

Unterricht
Sachverständiger
Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche
Bau- KFZ- EDV-
Bewertungs-Sachverständiger
Sachverständiger für Haustechnik
Bundesweite Schulungen/Verbandsprüfung
modal Sachverständigen-Ausbildungszentrum
Tel. 02153 / 40984-0 Fax 02153 / 40984-9
www.modal.de

Hier könnte
Ihre Anzeige
stehen!
Rufen Sie uns an.
Tel. 0511/8550-2484
oder unter
Fax 0511 8550 2403

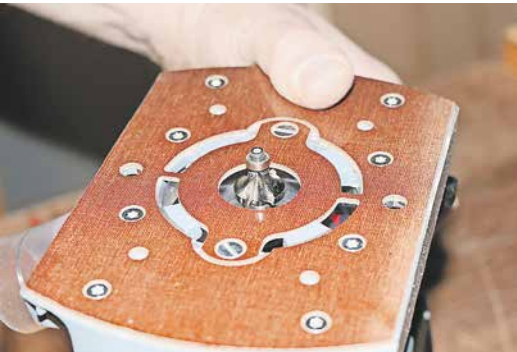
SDH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK
**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**
Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie
auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089-921300530.

Oberfräse im Praxistest

Neuer Motor, neue Technik und eine große Palette an Zubehör – wir haben der Oberfräse LO 65 Ec von Mafell auf den Fräskopf geschaut.



Der Werkzeugwechsel ist schnell erledigt.



Die Grundplatte lässt sich austauschen und nimmt bei Bedarf den Kopierring bündig auf.

Daten

Name: Oberfräse LO 65 Ec
Aufnahmeleistung: 2.600 W
Frästiefenverstellung: 0–65 mm
Leerlaufdrehzahl: 10.000–22.000 U/min.
Anschluss Absaughaube: 35 mm
Gewicht (ohne Kabel): 6,9 kg
Preis: 831 Euro zzgl. MwSt. (im T-Max)

Ein Leichtgewicht ist sie nicht, sie bringt ordentlich was auf die Waage – die Oberfräse LO 65 Ec von Mafell. 6,9 Kilo ohne Kabel sind schon ein Wort. Das heißt aber nicht, dass das Unternehmen im schwäbischen Oberndorf nur schwere Maschinen kann.

Hinter dem Gewicht steckt Prinzip

Die LO 65 Ec liegt satt auf dem Werkstück auf. Nicht nur durch ihr Gewicht, sondern auch wegen ihrer breiten Grundplatte. Deren Pertinax-Einlage lässt sich übrigens mit einigen Schrauben ganz einfach wechseln, falls über viele Jahre der Verschleiß zu groß geworden ist. Die gefräste Zentrierung in der Grundplatte garantiert einen exakten zentrischen und bündigen Sitz der Kopierringe. Ein weiterer Grund für knapp sieben Kilo ist auch der leistungsstarke Motor mit 2.600 Watt. Er soll laut Mafell mehr Drehmoment und mehr Leistung bringen als in den Vorgängermodellen.

Und tatsächlich, beim freihändigen Fräsen bemerken wir schon die Vorteile. Die Maschine lässt sich sehr sicher führen, hier wird das Gewicht zum Vorteil. Die hohe Drehzahl von bis zu 22.000 Umdrehungen sorgt dafür, dass wir selbst sehr weiches Material exakt fräsen können. Beim Abkanten läuft der Fräskopf sauber an seinem Anlaufring entlang. Die Maschine springt nicht, ruckt nicht und auch unter Last bleibt die Drehzahl konstant. Sollten wir es übertreiben, würde der Überlastschutz die Fräse abschalten.

Elektronik erleichtert die Arbeit

Sie frisst sich durch das Holz, als wenn es kein Hindernis wäre. Verantwortlich dafür ist der Cuprex-Motor von Mafell, den das Unternehmen der sogenannte LO 65 Ec spendiert hat. Seine digitale Elektronik sorgt nicht nur für die gleichbleibende Drehzahl, sondern auch für Sanftanlauf, Drehzahlabsenkung im Leerlauf und eine stufenlose DrehzahlEinstellung. Die Motorbremse bewirkt, dass der Fräskopf innerhalb

von drei Sekunden stillsteht und keinen Schaden an Mensch und Material anrichten kann.

Wir bekommen immer mehr Spaß: fräsen Aussparungen, Falze, Nuten – und das alles symmetrisch oder auch nicht, wie es uns gerade einfällt. Endlich mal eine Gelegenheit, unsere Schachtel mit den Fräsköpfen komplett durchzuprobieren. Die Frästiefe reicht bis zu 65 Millimeter und lässt sich mit einem Dreifach-Revolveranschlag über Selbstklemmschrauben ohne zusätzliches Werkzeug einstellen. Der Fräser ist an der LO 65 Ec einfach zu wechseln, den passenden Schraubenschlüssel liefert Mafell mit. Als weiteres Zubehör sind verschiedene Adapter, Spannzangen und natürlich Kopierringe erhältlich.

Speziell für Unternehmen, die öfter mal eine Treppe bauen, liefert der Hersteller ein Treppenwangen-Fräsergerät und einen Winkelschlag. Damit lassen sich nach Herstellerangaben Fräsungen mit einer Länge von bis zu 640 und einer Breite von 60 Millimetern machen. Ein weiteres interessantes Zubehörteil ist der Frästisch, mit dem sich die LO 65 Ec zu einem stationären Gerät umgestalten lässt.

An der LO 65 Ec gibt es überhaupt nichts auszu-setzen, nur ein kleiner Kritikpunkt bleibt – und zwar beim Zubehör: Das Führungslineal 039 100 macht uns anfangs einige Schwierigkeiten. Eine der beiden kleinen Schraubzwingen für die Befestigung ist nur sehr schwer in ihre Aufnahme einzuführen und die Oberfräse lässt sich nur schwer auf dem Lineal bewegen. Einige Tropfen Silikonspray mindern das Problem, schaffen es aber nicht aus der Welt. Vermutlich muss das Zubehörteil einfach noch eingearbeitet werden.

Fazit

Die Oberfräse ist für Tischler ein wichtiges Werkzeug. Die Maschinen von Mafell gehören nicht zu den Sonderangeboten, das weiß jeder. Mit der LO 65 Ec kauft der Tischler allerdings nicht einfach nur eine Oberfräse, sondern ein Präzisionswerkzeug mit einer sehr breiten Palette an Zubehör. **THOMAS VAHLE**



Hier im Einsatz mit dem Führungslineal 039 100.



Durch das Gewicht und die breite Grundplatte lässt sich die Maschine gut führen.

Von Mittelstand zu Mittelstand

Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Das perfekte Match: Gute Idee trifft auf gute Beratung.“

Philipp Tippkemper,
Gründer Tennis-Point und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Denn je mehr wir von Ihnen wissen, desto ehrlicher, kompetenter und glaubwürdiger können wir Sie beraten. Probieren Sie es aus und nutzen auch Sie unsere **Genossenschaftliche Beratung** für Ihre unternehmerischen Pläne und Vorhaben. Mehr Informationen auf vr.de/weser-ems

Volksbanken
Raiffeisenbanken

Wir machen den Weg frei. Gemeinsam mit den Spezialisten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken: Bausparkasse Schwäbisch Hall, Union Investment, R+V Versicherung, easyCredit, DZ BANK, DZ PRIVATBANK, VR Smart Finanz, MünchenerHyp, DZ HYP.

Pick-up auf Französisch

Fahrbericht: Robuste Pick-ups mit Lifestyle-Charakter, dafür kennt man die Franzosen – nicht. Umso mehr überrascht Renault mit dem Alaskan. Wir waren mit ihm unterwegs.



Fotos: Dennis Gauert

Daten

Fabrikat/Modell: Renault Alaskan
Motor: Vier-Zylinder-Turbodiesel, 2.298 cm³ und 190 PS (140 kW)
Maße: 5,39 x 1,85 x 1,81 Meter
Zuladung: 949 kg
Verbrauch (EU-Norm): 6,3 Liter/100 km
Testverbrauch: 8,5 Liter/100 km
Preis ab: 29.890 Euro zzgl. MwSt.
Testwagenpreis: 37.130 Euro zzgl. MwSt.



Mittelklasse-Flair: Das Cockpit des Renault steigert die Nissan-Knopflandschaft nur bedingt.

Großer Bursche: Mit 5,40 Metern Länge ragt der Pick-up heraus.



Begrenzt: Der Alaskan zieht zwar 3,5 Tonnen, geizt aber mit Platz auf der Ladefläche.



Praktisch: Die Ladefläche bietet variable Befestigungsösen und eine Abdeckung.



Kraftquelle: Mit 190 PS ist der 2,2 Liter große Turbodiesel für den schweren Pick-up optimal.

Die moderne Optik des 5,40 Meter langen Nissan-Derivats gefällt. Mit einem geschwungenen Chromgrill, der die Scheinwerfer verbindet und in der Mitte das gigantische Renault-Emblem herausstellt, ist der Alaskan ein solider Blickpunkt. Chromelemente wie die seitlichen Nebelscheinwerfer-Umrahmungen stehen ihm gut. Spätestens wenn die LED-Scheinwerfer beim Drücken der Funkfernbedienung aufleuchten, zählen aber die praktischen Qualitäten. Über Einstiegsleisten wird die Fahrgastzelle bequem erreicht, die massiven Türen wollen dabei aber beherzt angefasst werden. Auch die Motorhaube und die gedämpfte Ladeklappe (125 Euro Aufpreis) zeigen, dass zierliche Hände vom Alaskan eher unbeabsichtigt angezogen werden.

Breiter Einsatzbereich

Das Nutzfahrzeug können und wollen auch die romantischen Franzosen dem Pick-up nicht abziehen. Mit 3.500 Kilogramm Anhängelast, fünf Sitzplätzen, einer Ladefläche und zuschaltbarer Allraduntersetzung stehen die Zeichen auf Transport.

3,5

TONNEN schwere Anhänger nimmt der Franzose mit japanischen Wurzeln bei Bedarf an die Kupplung.

Zusammen mit dem zuschaltbaren Allradantrieb und zwei Sperrdifferenzialen gelingt auch an staubigen und matschigen Anstiegen der Spurt nach oben. Mit einer Steigfähigkeit von 50 Prozent ist der Alaskan zwar kein Vollblut-Offroader, meistert aber mittleres Gelände – dank enger Untersetzung und Bergabfahrlilfe – mit Bravour. Die Wattiefe von 45 Zentimetern macht auch Durchquerungen von Schlammflöchern möglich. So kann der Franzose mit seinen japanischen Genen in jedem Fall als Fahrzeug auf Baustellen und im mittleren Gelände eingesetzt werden.

Echte Langstreckenqualitäten

Doch auch im Handling kann der Renault etwas bieten. Wie schon der Nissan Navara macht der Pick-up auch im Alltag Spaß und übertrifft beim Handling die Erwartungen.

Der 190 PS starke 2,2-Liter-Vier-Zylinder-Turbodiesel macht besonders in den eng übersetzten unteren Gängen akustisch auf sich aufmerksam. Mit dem Sechs-Gang-Schaltgetriebe ist er transportertypisch zu schalten. Dabei beschleunigt er in 10,9 Sekunden

auf Tempo 100. Auf der Autobahn fährt die Nadel an der Marke 190 Kilometer pro Stunde vorbei. Das sind Fahrleistungen, die dem Auflader aus Boulogne besondere Langstreckenqualitäten attestieren.

Im Innenstadtkverkehr ist der Alaskan mit Schaltgetriebe hingegen mit mehr Einsatz zu fahren. Die Schaltwege sind lang, die Schaltvorgänge im Antriebsstrang deutlich zu spüren. Bei jedem Gangwechsel blasen die beiden Lader hörbar ab. Das ist puristisch und man muss es mögen. Das ebenfalls lieferbare Sieben-Gang-Automatikgetriebe sollte man deshalb als Option im Hinterkopf behalten.

Wenn der Gang drin ist, spielt der dCi 190 seine Stärken nämlich aus. Der Turbodiesel lässt das Drehmoment in dem eng übersetzten Getriebe nahtlos durch und zieht gut an. Hier begeistert der Alaskan mit Komfort und Durchzug. Das Drehmoment von 450 Newtonmeter ermöglicht gutes Vorankommen auch im Hängerbetrieb.

Verbrauch hält sich in Grenzen

In der Arbeitspraxis wird sich der Renault Alaskan als angenehmes Zugfahrzeug erweisen, das aber auch

als Einzelgänger zum Transport begrenzt großer Gegenstände geeignet ist.

Der Kraftstoffverbrauch hält sich mit 8 bis 9 Litern in Grenzen. Auf der Autobahn können es aufgrund der großen Stirnfläche und des eng übersetzten Getriebes auch 9,5 Liter werden, wenn der Fuß schwer wird.

Fazit

Wer dem Alaskan seine kleinen Eigenheiten verzeihen kann, findet in ihm den Nissan Navara Plus. Renault hat die Japaner mit dem Alaskan auf der eigenen Achse überholt. Das elegante Design, die auf der Plattform einzigartige Dämpfung der Ladeklappe, das Fahrverhalten und auch die Offroad-Qualitäten überzeugen. Auch als komfortabler Langstreckenläufer kann sich der Alaskan beweisen, das wohlgeformte Armaturenbrett könnte jedoch hochwertigere Elemente und ein schöneres Bedienkonzept beherbergen. Wer den Alaskan fährt oder vorbeifahren sieht, kann sich seinem gereiften Charme aber kaum entziehen.

DENNIS GAUERT

Material direkt ins Fahrzeug

Ein Großhändler testet derzeit eine neue Lieferlösung, die Betrieben viel Zeit sparen soll: Handwerkerfahrzeuge werden über Nacht mit Material bestückt.

Abends bestellen Sie Ihre Ware online für den nächsten Auftrag, über Nacht wird sie in Ihr Fahrzeug geliefert und am nächsten Morgen können Ihre Mitarbeiter damit direkt zum Kunden fahren. Keine teure Monteurstunde wird für die Fahrzeugbeladung oder den Umweg zum Großhändler verschwendet. Diese Übernachtlieferung für Handwerker testet die Großhandels Contor GmbH (GC) seit einigen Monaten in Sachsen. In Kürze soll der Dienst unter dem Namen GC Carload bundesweit starten.



Die Übernachtlieferung soll Handwerkern Zeit sparen.

Die Übernacht-Fahrzeugbelieferung lässt sich als Option bei der Bestellung über den Online-Shop des Händlers anwählen. Handwerker, die GC Carload nutzen wollen, benötigen eine spezielle Hardware in ihren Fahrzeugen, deren Anschaffungs- und Einbaukosten der Großhändler übernehmen will. Die Hardware erlaubt es dem Lieferanten, die Position des zu beliefernden Fahrzeugs per App zu orten sowie das Fahrzeug zu öffnen und sicher zu verschließen. Hat der Monteur den Wagen etwa an seinem Wohnsitz abgestellt, liefert GC das bestellte Material dorthin. So kann er am Morgen direkt zur Baustelle fahren, ohne erst im Betrieb für die Materialabholung vorbeizuschauen. Ist die Ware bis spätestens 20 Uhr bestellt, garantiert GC die Bearbeitung der Bestellung. Fachhandwerker kostet der Service eine monatliche Gebühr von 29,90 Euro. (DEG)

Was halten Sie von der Idee einer Übernachtlieferung für Ihr Material? Schreiben Sie uns an redaktion@handwerk.com

Foto: lassedesignen - stockadobe.com

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
124. Jahrgang
Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover,
Hildesheim-Süd-niedersachsen, Magdeburg,
Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft
Bentheim, Ostfriesland.
Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft
mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com
Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Ltg.)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de
Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@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
Katharina Wolf
Tel. 0511 8550-2446
katharina.wolf@schluetersche.de
Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Ass. jur. Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Peter-Ulrich Kromminga
Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de
Anna Dau
Tel. 0511 8550-2484
dau@schluetersche.de
Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 61 vom 1. 1. 2019
Druckunterlagen:
anzeigendaten-ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401
Leser-Service:
Irmgard Ludwig-Johnsen
Tel. 0511 8550-2458
ludwig-johnsen@schluetersche.de
Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2422
Fax 0511 8550-2405
Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat
Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.
Studenten erhalten einen Rabatt
von 50 Prozent.
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.
ISSN 0029-1617
Druck:
Küster-Pressdruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld



Alina Dehning
Azubi-Reporterin 2018, Uelzen

Mir hat an der Aktion gefallen, Leuten meinen Beruf näher zu bringen, zu zeigen, was wir hier im Betrieb machen und was ich in der Ausbildung lerne. Ich habe viele positive Rückmeldungen auf meine Beiträge bekommen - von der Familie, von Freunden oder auch von Kollegen.

Ich durfte im Rahmen dieses Projekts viele neue und nette Menschen kennenlernen - das hat mich besonders gefreut. Auch hier im Betrieb kam mein Engagement gut an. Die Kollegen haben mich unterstützt, wo es nur ging.



Antonia Ramb
Azubi-Reporterin 2018, Hannover

Meinen Beruf aus Azubi-Sicht darzustellen, hat mir großen Spaß gemacht. Ich habe junge Leute auf das Handwerk aufmerksam gemacht und positives Feedback bekommen. Mein persönliches Interesse an der Ausbildung zur Kosmetikerin ist gestiegen, da ich viele Rückmeldungen über meine privaten Social Media Kanäle bekommen habe. Mich hat die Aktion bereichert, weil ich andere Berufe und Azubis aus dem Handwerk kennengelernt habe. Ein großes Dankeschön geht an meine Chefin und meine Kolleginnen.



Preisträger Christopher Gieseke (Mitte) mit Laudatorin Ina-Maria Heidmann und Jan Pfeiffer von der Hildesheimer Braumanufaktur.

Strahlender Gewinner

Azubi-Reporter Christopher Gieseke wurde für sein Engagement auf der Facebook-Seite „Handwerk.DeineChance“ ausgezeichnet.

Stolz nahm Christopher Gieseke sein Zertifikat und das Tablet als Dankeschön für seinen Einsatz als Azubi-Reporter entgegen. Während der Ehrung der Besten in Hildesheim würdigte Kammer-Hauptgeschäftsführerin Ina-Maria Heidmann sein Engagement. „Ich freue mich sehr über diese Anerkennung“, sagte Christopher nach der Preisverleihung. Mit viel Kreativität war er im vergangenen Jahr kontinuierlich auf der Facebook-Seite „Handwerk.DeineChance“ aktiv und hat Fotos und Beiträge aus seinem Berufsalltag gepostet. Dem Brauer und Mälzer sind die Ideen nicht ausgegangen: Von der Hopfenernte, über Praktika in anderen Betrieben, Messebesuchen mit seinen Chefs, dem Brauvorgang oder der Limonadenherstellung - dass ihm in seiner Ausbildung nicht langweilig wird, stellte er lebendig

dar. „Ich habe gemerkt, dass sich viele für den Beruf interessieren“, resümiert er das positive Feedback auf seine Beiträge. Gute Rückmeldungen hat auch die Hildesheimer Braumanufaktur als Ausbildungsbetrieb bekommen. „Die Stammkunden haben uns drauf angesprochen“, berichtet Inhaber Jan Pfeiffer. Es sei vor allem gut für das Brauer- und Mälzerhandwerk, wenn jemand wie Christopher davon erzähle. Als Grund für den Erfolg seines Azubis sieht er auch die Renaissance des Craftbiers. Freiraum für die Erstellung der Texte und Bilder habe er ihm gern eingeräumt und ihn tatkräftig unterstützt. MARTINA JAHN

Im Netz: facebook.com/handwerkdeinechance
und auf Instagram: [@handwerkdeinechance](https://www.instagram.com/handwerkdeinechance)



Marvin Radzanowski
Azubi-Reporter 2018, Hude

Ich konnte auf Facebook meine Ausbildung interessant darstellen und zeigen, dass es auch einen anderen Karriereweg gibt, als ein Studium. Freunde und Kollegen haben anfangs ein wenig gescherzt und mich belächelt. Allerdings haben sie dann die Berichte gesehen und mir positives Feedback gegeben. Diesen Einblick in eine große Facebookseite bekommen nicht viele in meinem Alter. Dankbar bin ich auch meiner Chefin und meinen Kollegen für die Hilfe - zum Beispiel beim Fotos machen.



Xuan Yvan Nguyen
Azubi-Reporterin 2018, Braunschweig

Ich fand die Aufgabe als Azubi-Reporterin interessant: um anderen Menschen, die Zahntechnik nicht kennen, den Beruf näherzubringen. Meine Freunde und meine Familie haben durch die Beiträge besser verstanden, was ich bei der Arbeit mache und lerne. Durch das Schreiben der Beiträge habe ich mich bemüht, die Arbeitsschritte auch für Nicht-Zahntechniker verständlich zu erklären. Mein Betrieb fand das Projekt ebenfalls interessant und hat mich bei der Dokumentation der Arbeiten unterstützt.

IHAFA wird neu aufgelegt

Neue Projektphase für das niedersächsische Integrationsprojekt: IHAFA wird bis Ende 2022 verlängert.

Seit Anfang Februar läuft die neue Projektphase des von den sechs Handwerkskammern in Niedersachsen getragenen Integrationsprojekts „Handwerkliche Ausbildung für Flüchtlinge und Asylbewerber (IHAFA)“. Der neue Handlungsschwerpunkt soll auf der persönlichen Begleitung und der Verstetigung begonnener Handwerksausbildungen von Geflüchteten liegen. In Zusammenarbeit mit den Jobcentern und den Agenturen für Arbeit will das Handwerk erneut mindestens 500

Geflüchtete für Berufsausbildungen in Handwerksberufen gewinnen. Der Vorsitzende der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen, Karl-Wilhelm Steinmann, sagte: „Wir werden das Projekt im Handwerk mit viel Energie weiterverfolgen. In der Fortführung werden wir die Begleitung junger Flüchtlinge, die bereits in der Ausbildung sind, verstärken“, betonte er. Ferner gelte es, viele Hürden zu überwinden. Ein weiterer wichtiger Baustein in der neuen Phase sei die vertiefte Netzwerkarbeit: „Nachhaltig erfolgreich sind wir, wenn die jungen Flüchtlinge in Betrieb und Gesellschaft integriert sind.“ (RED)



Bis Januar 2019 haben bereits 661 Geflüchtete eine Ausbildung im niedersächsischen Handwerk aufgenommen.
Foto: Cevahir - stock.adobe.com

Siegel für Nachhaltigkeit in Betrieben

Wirtschaften Sie nachhaltig? Dann könnte das Siegel der Niedersachsen Allianz für Nachhaltigkeit etwas für Sie sein. Betriebe, die sich mit verschiedenen Maßnahmen für mehr Nachhaltigkeit engagieren, können sich bewerben. Als sichtbaren Nachweis erhalten diese Unternehmen die Kennzeichnung „Wir sind dabei.“

Aus Niedersachsen sind bereits folgende Betriebe gelistet: Colorworks Autoservice Celle, Heideglas Uelzen, Karl Röttgers GmbH Papenburg, Karl Weymann GmbH Lehrte, Malerwerkstatt Hinze, Schenk GmbH Böddenstedt, Wurst Stahlbau GmbH. (RED)

Im Web: www.nachhaltigkeitsallianz.de



Foto: Petair - fotolia.com

Guter Abschluss des Jahres 2018

Mehr als 90 Prozent der Betriebe in Niedersachsen rechnen laut der jüngsten Konjunkturumfrage der Landesvertretung der Handwerkskammern in Niedersachsen (LHN) für die Wintermonate mit einer konstanten, in Teilen sogar noch besseren Geschäftslage gegenüber dem Herbst 2018.

Mehr als 60 Prozent der fast 2.000 befragten Betriebe hatten im Herbst 2018 eine gute Geschäftslage gemeldet - so viele wie niemals zuvor. Besonders deutlich verbesserte sich die Investitionsbereitschaft in den Betrieben, was auch weiterhin auf eine hohe Zuversicht hinweist. Allerdings meldeten 43 Prozent der Betriebe offene Stellen. „Der Fachkräftengpass zeigt sich hiermit sehr deutlich“, sagte LHN-Hauptgeschäftsführerin Hildegard Sander. Die größten Herausforderungen der Betriebe seien nach wie vor der Fachkräftemangel und die Belastungen durch zu viel Bürokratie. (RED)

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**

Fotos: Pletsch / Hamacher



Freude bei der Zertifikatübergabe: Die frisch gebackenen Handwerksgehilfen (von links) Sarah-Louisa Meilahn, Dominik Kruse, Ann-Christin Schuchhardt und Melanie Franzen mit ihren Ausbildern (von rechts) Raimund Sattler, Ansgar Fennen, Johannes Bruns, Vertretern der Handwerkspolitik (Andreas Speckmann, Kreishandwerksmeister Ammerland und HWK-Präsident Manfred Kurmann) und GPS-Mitarbeiter Torsten Ennerking.

Foto: Gralla



Dipl. Oec. Wolfgang Jöhnk,
Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung
Tel. 0441 232-255, joehn@hwk-oldenburg.de

■ BERATER INFORMIEREN

Mindestausbildungsvergütung

Ab Januar 2020 will die Bundesregierung eine Mindestvergütung für alle Auszubildenden einführen. Die gesetzliche Regelung dazu soll zum 1. August 2019 beschlossen werden. Der erste Entwurf der Bundesbildungsministerin Anja Karliczek sieht vor, dass für das erste Lehrjahr mindestens 504 Euro gezahlt werden muss. Im zweiten Lehrjahr steigt die Vergütung auf 529 Euro, im dritten auf 554 Euro und im vierten auf 580 Euro. Die Gewerkschaften fordern 635 Euro für das erste Lehrjahr. Aus Sicht des Handwerks muss die Festlegung von Ausbildungsgeldern auch zukünftig eine Kernaufgabe der Tarifvertragsparteien in Deutschland bleiben. Im Bezirk der Handwerkskammer sind von der Mindestvergütung zirka fünf Prozent aller Ausbildungsbetriebe betroffen. In Ausbildungsbetrieben des Gold- und Silberschmiede-, Konditoren-, Raumausstatter-, des Zahntechnikerhandwerks und weiteren Gewerken könnte sie zu höheren Vergütungen führen. Das von der Bildungsministerin angestrebte Ziel einer Attraktivitätssteigerung der Dualen Berufsausbildung wird aus Sicht des Handwerks mit dieser Maßnahme nicht erreicht werden. Es wird befürchtet, dass nicht mehr, sondern weniger ausgebildet wird, da einige Betriebe eine höhere Ausbildungsvergütung nicht zahlen können. Diese Bedenken wurden der Bundesbildungsministerin mitgeteilt, um branchenspezifische und regionale Lösungen zu erreichen.

Neue Fortbildungsstufen

Die Novelle des Berufsbildungsgesetzes sieht eine Verankerung von beruflichen Fortbildungsstufen vor. So soll der Meisterabschluss auf Niveau sechs auch als „Berufsbachelor“ und eine weiterführende Fortbildung wie etwa der Betriebswirt im Handwerk soll mit „Berufsmaster“ bezeichnet werden. Der Titel „Meister“ bleibt aber weiterhin bestehen.

Foto: Gralla

Helfende Hand im Betrieb

Vier Jugendliche wurden im Berufsbildungszentrum (BBZ) Ammerland zu Handwerksgehilfen qualifiziert. Präsident Kurmann überreichte die Zertifikate bei einer Feierstunde.

Wir sind wahnsinnig stolz, dass vier Jugendliche ihr Zertifikat zum Handwerksgehilfen abgelegt haben. Und Sie können ebenfalls stolz auf sich sein!“, freute sich Heinz Madderken, Teamleiter im BBZ Ammerland. Das Bildungszentrum gehört zur Gemeinnützigen Gesellschaft für Paritätische Sozialarbeit mbH (GPS) Wilhelmshaven. Es bietet in seinen Werkstätten Menschen mit geistigen, psychischen oder körperlichen Beeinträchtigungen die Möglichkeit einer beruflich orientierten Qualifizierung.

Bei einer Feierstunde zur Übergabe der Zertifikate brachte auch Manfred Kurmann, Präsident der Handwerkskammer, seine Anerkennung zum Ausdruck: „Sie haben sich Ihren Abschluss redlich verdient, denn sie haben viel Fleiß und Herzblut in Ihre Ausbildung gesteckt.“

”

Sie haben viel Fleiß
und Herzblut
in Ihre Ausbildung
gesteckt.

Manfred Kurmann,
Präsident der Handwerkskammer

Die Handwerkskammer hatte im Sommer 2016 vier gemeinnützigen Werkstätten die Akkreditierung zur Qualifizierung von Handwerksgehilfen erteilt. „Die jungen Menschen haben so die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten gegenüber den Arbeitgebern zu dokumentieren“, erklärte Kurmann die Motivation hinter der Akkreditierung. Auch die Betriebe können sich über das Zertifikat ein objektives Bild von der Eignung der Jugendlichen machen. Die Qualifizierung hat sich schon bezahlt gemacht, denn alle vier Absolventen haben eine Anstellung bei Unternehmen in der Region bekommen.

Torsten Ennerking, Leiter für den Bereich berufliche Bildung der GPS, bedankte sich bei den Ausbildern im Bereich Metall- und Holzverarbeitung und bei der Handwerkskammer für die Unterstützung auf dem Weg zum Zertifikat. **FENJA GRALLA**

Ausgezeichnete Bonität

Unternehmen der Region haben sich zertifizieren lassen.

Eine Bescheinigung des unternehmerischen Erfolges haben laut Michael Bolte die Firmen vorzuweisen, die sich ihre Bonität zertifizieren lassen. So geschehen zum Beispiel durch die Creditreform Oldenburg, bei der Bolte geschäftsführender Gesellschafter ist. Als Basis dient eine professionelle Jahresabschlussanalyse. Die nachstehenden Betriebe freuen sich über das „CrefoZert“.

Zertifizierte Betriebe:

- AMF Bruns
- Aljo
- Brille 24
- Carl-Wilhelm Meyer
- DMS Umwelttechnik
- Alfred Döpker Bauunternehmen

”

Ein Bonitäts-
zertifikat
ist eine
Bescheinigung
für den Erfolg.

Michael Bolte,
Creditreform

- Deutsche Lichtmiete
- Förster & Spille
- Four Pack
- FVG Fahrzeugbau
- Georg Koch
- Kuck Fenster- und Türenwerk
- Liepert Blitzschutz
- Nord Automobile
- Osterhues Haustechnik
- Schumacher Büro
- Thormählen Blitzschutz
- TT Bau
- Vullhop + Becker
- Wilhelm Meyer
- Wintermann Treppen
- Wussow Kanalbau

Informationen:
www.creditreform.de/crefozert

Förderung von Arbeitsstellen

Neue Zuschüsse durch das Teilhabechancengesetz.

Das Jobcenter Oldenburg sucht Chancen für Menschen, die länger nicht am Arbeitsleben teilgenommen haben. „Das neue Teilhabechancengesetz öffnet Möglichkeiten für Arbeitslose und für Arbeitgeber“, sagt Geschäftsführerin Carmen Giss. „Der Bedarf an Arbeitskräften ist hoch, und wir vermitteln Männer und Frauen, die gern wieder im Berufsleben stehen möchten.“

Zwei Förderprogramme unterstützen finanziell. So erhalten Unternehmen, die Personen mit mehr als sechs Jahre SGB II-Leistungsbezug einstellen, einen Zuschuss für deren Gehalt. Die Förderung dauert maximal fünf Jahre. In den ersten beiden Jahren sind es 100 Prozent des Mindestlohns. Ist

der Arbeitgeber tarifgebunden oder tariforientiert, wird der tatsächlich gezahlte Lohn berücksichtigt. Im dritten, vierten und fünften Jahr der Beschäftigung verringert sich der Zuschuss jeweils um 10 Prozent.

Für Personen, die mehr als zwei Jahre arbeitslos waren, erhalten Arbeitgeber einen Zuschuss für zwei Jahre. Im ersten Jahr in Höhe von 75 Prozent des regelmäßig gezahlten Lohns und im zweiten Jahr 50 Prozent.

Coaches begleiten die Langzeitarbeitslosen beim Wiedereinstieg ins Berufsleben. „Wir suchen Chancen für Menschen, die länger nicht am Arbeitsleben teilgenommen haben“, sagt Carmen Giss. Die Geschäftsführerin des Jobcenters Oldenburg wirbt:

Foto: Schallenberg



Jobcenter und Arbeitsagentur weisen auf das neue Angebot hin.

„Das kommt Arbeitnehmern und Arbeitgebern gleichermaßen zugute. Die Coaches helfen bei Problemen am Arbeitsplatz und bei Herausforderungen im Alltag.“

**Arbeitgeber-Service von
Arbeitsagentur und Jobcenter:**
Telefon 0800 45555-20

Die neue App „Handwerk“:

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



**Handwerkskammer
Oldenburg**





„Nebenan ist hier“: Der SHK-Betrieb Wulfekuhl gibt der „Wirtschaftsmacht von nebenan“ in Cloppenburg ein vertrautes Gesicht. Dr. Michael Hoffschroer (3. v.r.), Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Cloppenburg, meint: „Die Firma Wulfekuhl steht exemplarisch für mehr als 600 Mitgliedsbetriebe der Kreishandwerkerschaft und knapp 25 Prozent aller Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in der Region.“

Gesicht gezeigt

Stolz auf das Handwerk: Die Sanitär- und Heizungsfirma Wulfekuhl hat bei der Aktion „Nebenan ist hier“ gewonnen. Als Preis gab es die kostenlose Präsentation auf vier Plakatwänden.

Nebenan ist hier: Bei dem gleichnamigen Mitmach-Angebot der Aktion Modernes Handwerk (AMH) hat die Kreishandwerkerschaft Cloppenburg im Herbst 2018 zahlreiche Innungsfachbetriebe gewonnen, die sich im bekannten Design der bundesweiten Imagekampagne des Handwerks präsentierten. Unter dem Motto „Die Wirtschaftsmacht bekommt unser Gesicht“ gestaltete ein kostenfreier Grafikservice individuelle Werbemittel für die tägliche Kundenansprache und Mitarbeiterfindung. Dabei winkte einem glücklichen Teilnehmer ein ganz besonderer Hauptgewinn: Das persönliche Motiv auf den Plakatwänden rund um den Betriebsstandort. Über diese großartige Werbemöglichkeit freute sich die Sanitär- und Heizungsfirma Wulfekuhl GmbH aus Hemmelte. Dank

Aktion Modernes Handwerk

IMAGEPFLEGE, Öffentlichkeitsarbeit und Nachwuchswerbung sind zentrale Themen der Aktion Modernes Handwerk (AMH). Der Verein initiiert Projekte, die den Mitgliedern entweder besonders kostengünstig oder sogar kostenfrei zur Verfügung stehen. Dazu gehören eine Bilddatenbank, das Kita-Projekt sowie das Angebot von Eventmodulen für regionale Aktionen.

Mehr Informationen: www.amh-online.de

der individualisierten Plakatwände hat der Innungsfachbetrieb bei potenziellen Kunden und Nachwuchskräften eine hohe Aufmerksamkeit erreicht. Das Motiv war im Januar 14 Tage an vier Standorten zu sehen. Zudem profitierten auch die übrigen Teilnehmer von der Aktion. „Mit den personalisierten Werbemitteln hat das Handwerk in unserer Region nun viele vertraute Gesichter“, freute sich Kreishandwerksmeister Günther Tönjes und ergänzt: „Ganz besonders gratulieren wir natürlich dem Gewinnerbetrieb.“ Neben der Unterstützung durch die Aktion Modernes Handwerk leisteten auch die handwerksnahen Partner Signal Iduna, Mewa Textil-Management und IKK classic ihren Beitrag für den Erfolg der Aktion. **TORSTEN HEIDEMANN**

Sprechtag für Erfinder

Der nächste Erfindersprechtag der beiden Oldenburger Kammern findet am 20. Februar von 9 bis 17 Uhr in der Handwerkskammer statt. Bei den Erfindersprechtagen stehen die Berater der Kammern und ein Patentanwalt den Inhabern und Mitarbeitern kleiner und mittlerer Unternehmen sowie privaten Erfindern für Einzelgespräche zur Verfügung. In den halbstündigen Einzelberatungen wird erläutert, wie sich eine Erfindung mit Patent, Gebrauchs- oder Geschmacksmuster schützen lässt.

Ansprechpartnerin: Katja Pianka, Telefon 0441 232-239

Fachkräfte-Forum lädt ein

Wie nehmen kleine und mittlere Unternehmen ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf dem immer weiter voranschreitenden Weg der Digitalisierung mit? Diese Frage steht im Mittelpunkt des 4. Oldenburger Fachkräfte-Forums, das am 6. März von 15.30 Uhr bis 20 Uhr im EWE Forum „Alte Fleiwa“ stattfindet. Das Thema lautet: „DigitOL – Arbeit neu gestalten.“ Nach Begrüßung und Keynote wird es eine Podiumsdiskussion geben, an der auch Dieter Meyer, Geschäftsführender Gesellschafter der Elektro Ulpts GmbH teilnimmt. Im Anschluss begeben sich die Teilnehmer in eine interaktive Arbeitsphase. Die Veranstaltung richtet sich an Geschäftsführer, Personalverantwortliche und interessierte Mitarbeiter. Die Plätze werden nach dem Eingang der Anmeldung vergeben.

Anmeldung bis 25. Februar: sarah.suchy@stadt-oldenburg.de

AMTLICHE BEKANNTMACHUNGEN

- Die nachfolgenden Rechtsvorschriften treten am Tag nach der Veröffentlichung im Norddeutschen Handwerk am 15. Februar 2019 in Kraft.

 - Wirtschaftssatzung 2019
 - Satzung zur Änderung der Gebührenordnung der Handwerkskammer Oldenburg
- Zweite Satzung zur Änderung der Satzung der Handwerkskammer Oldenburg
 - Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Fahrradmonteurin oder Fahrradmonteur“
- Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Raumausstatterin oder Raumausstatter Schwerpunkt Boden, Schwerpunkt Polstern, Schwerpunkt Raumdekoration, Licht-, Sicht- und Sonnenschutzanlagen oder Schwerpunkt Wand- und Deckendekoration“
 - Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Zweiradmechanikerin oder Zweiradmechaniker Fachrichtung Fahrradtechnik“
- Satzung der Handwerkskammer Oldenburg zur Anordnung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung für den Ausbildungsberuf „Zweiradmechanikerin oder Zweiradmechaniker Fachrichtung Motorradtechnik“

Die Rechtsvorschriften sind auf der Homepage der Handwerkskammer
- Oldenburg unter www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen einzusehen.

Oldenburg, 14. Februar 2019

Handwerkskammer Oldenburg
gez. Kurmann, Präsident
gez. Henke, Hauptgeschäftsführer

Neuer Sachverständiger

Straßenbauermeister Bernd Henken ist in der Datenbank der Handwerkskammer gelistet.



Hauptgeschäftsführer Heiko Henke (re.) gratulierte Bernd Henken.

Der Handwerkskammer Oldenburg steht mit Bernd Henken aus Friesoythe nun ein zweiter Sachverständiger im Straßenbauerhandwerk zur Verfügung. Hauptgeschäftsführer Heiko Henke nahm die Vereidigung des Handwerksmeisters kürzlich im Haus der Handwerkskammer vor. Als unabhängige, sachkundige Berater bei der Klärung von (Rechts-)Streitigkeiten übernehmen öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige eine wichtige Funktion. Für ihre Tätigkeit als Gutachter und Streitschlichter müssen sie – im Interesse der Allgemeinheit und der Ratsuchenden – fachlich und persönlich hohen Anforderungen genügen. Eine Vereidigung zum Sachverständigen bedeutet deshalb auch eine besondere Auszeichnung und Wertschätzung der Fähigkeiten der Betroffenen. Derzeit werden bei der Handwerkskammer insgesamt 85 Sachverständige in der Datenbank geführt. Zur Klärung von Streitigkeiten werden diese auf Anfrage an Gerichte, öffentliche Stellen und private Auftraggeber für das betreffende Gewerk vermittelt.

Sachverständigen-Datenbank: www.hwk-oldenburg.de

Meine Hotels mit Aussicht. Realisiert von der Bank mit Weitsicht.

Birgit Kolb-Binder, Inhaberin der Kolb-Unternehmensgruppe Langeoog, nutzt die Kompetenz der OLB und ihrer Spezialisten, um neue Konzepte auf die Beine zu stellen. Erfahren Sie mehr auf olb.de/firmenkunden

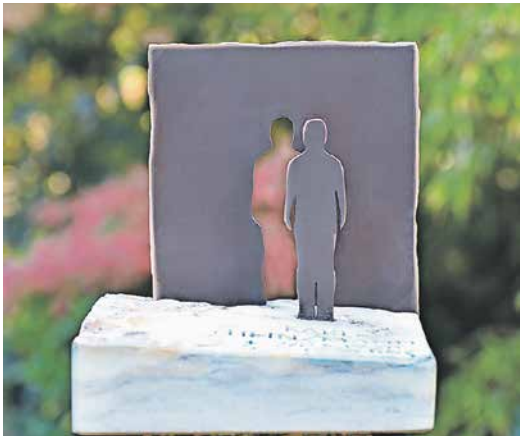
OLB. Hier seit 1869.



Besondere Aufgabe: Uwe Spiekermann am Gipsentwurf seiner Büste von Künstlerin Käthe Kollwitz.

AUF DEN SPUREN DES LEBENS

Uwe Spiekermann lässt sich emotional auf jeden Kunden ein. So setzt er Verstorbenen einzigartige Denkmäler, die deutschlandweit gefragt sind.



Drei Werke des Steinmetzmeisters (von oben): Ein Erinnerungselement als Skulptur für den Garten, kleiner Engel und vereister Brunnen auf dem Hof des Betriebs.

Still ruht das Wasser im Brunnen. Sein Lauf ist erstarrt, mitten in der Bewegung. Der Winter liegt auf dem Gelände der Werkstatt von Uwe Spiekermann. Die Symbolik des Todes ist hier allgegenwärtig. Man begegnet ihr in den liebevoll gestalteten Grabmälern, bronzenen Engelsfiguren und im Eis, das dem handgefertigten Brunnen Stille einhaucht. „Der Tod ist etwas sehr Wichtiges“, sagt Uwe Spiekermann. „Er mahnt uns, das Leben jeden Tag zu feiern und zu genießen.“

Denkmäler für das Leben

Uwe Spiekermann ist Steinmetz- und Steinbildhauermeister. Als Künstler und Grabmalgestalter setzt er sich ständig mit dem Tod auseinander. Vor allem aber befasst er sich mit dem Leben, das vor jedem Tod war. „Meine Kunden können mit mir lachen und mit mir weinen“, sagt Spiekermann. „Sie öffnen sich mir und so erfahre ich etwas über die Verstorbenen.“

Meist ist die Arbeit des Steinbildhauers gefragt, wenn ein Mensch viel zu früh hat gehen müssen. Dann setzt er Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen individuelle Denkmäler. Dabei hat der Meister stets den Anspruch, dass jedes Grabmal Spuren des Verstorbenen trägt. „Niemand geht ohne Spur“, sagt Spiekermann. Er spürt diesen Spuren nach – und akzeptiert die emotionale Belastung, die diese Arbeitsweise mit sich bringt. Etwa im Gespräch mit einer Mutter, die eine Fehlgeburt erlitten hatte: „Sie sagte, sie wüsste gar nichts von ihrem Kind, außer dass es nachts häufig gegen ihren Bauch getreten hat“, sagt Spiekermann. „So haben wir Sterne und Mond als Symbol für diese besonderen Nächte gewählt.“

Ehrung für Impulse in der Bestattungskultur

Für die besondere Art, mit der sich der Handwerksmeister existenziellen Themen nähert, wurde er im Januar 2019 mit dem Niedersächsischen Staatspreis für das gestaltende Handwerk ausgezeichnet. Mit diesem Preis würdigt das Land Niedersachsen handwerkliches Design. Fünf Werke hat der Steinbildhauer als Bewerbung eingereicht. Dazu zählt etwa der „Tango Totentanz“ – eine Steinsäule aus heimischem Kehlheimer Auerkalk, in der drei Paare aus Bronze tanzen. Ein Jüngling, der in großer Erwartung des Lebens mit einer todbringenden Verführerin tanzt, der er nicht entfliehen kann. Eine Frau, die sich in ihrer Lebensmitte leidenschaftlich an den Tod schmieg, der zwar jeden Wunsch erfüllt, aber ganz

eigene Ziele verfolgt. Und eine Frau, die sich dem Tod als sanftem Begleiter im Herbst ihres Lebens hingibt. Die Werke von Uwe Spiekermann geben der Bestattungskultur in Deutschland neue Impulse, heißt es in der Begründung des Staatspreises. Mit seinen ungewöhnlichen Arbeiten gehe er weit über das hinaus, was in seinem Handwerk üblich ist.

Der Unternehmer fertigt in Langenhagen bei Hannover nicht nur im Auftrag von Hinterbliebenen Grabmale an. Er setzt auch Themen, bewirbt sich mit eigenen Werken bei Bundesgartenschauen, befasst sich mit verschiedenen Materialien und Oberflächen. Das brachte ihm bundesweit viele Auszeichnungen ein. Thematisch bleibt der Meister stets beim Existenziellen. „Die künstlerische Arbeit liefert immer wichtige Impulse für meine Grabsteine“.

Eine Büste mit Spuren des Lebens

Zurzeit arbeitet der Chef von sechs Gesellen und einem Auszubildenden an einem besonderen Auftrag: Er darf für die Walhalla in Donaustauf bei Regensburg eine Portraitbüste der berühmten Malerin und Steinbildhauerin Käthe Kollwitz fertigen. Der 300 Kilogramm schwere Block aus feinstem Laaser Marmor steht bereits in der Werkstatt.

Auf dem Tisch in Spiekermanns Arbeitszimmer liegen Bücher über Kollwitz neben einem Gipsmodell in Originalgröße, das der Meister bereits angefertigt hat. Auch für diesen Auftrag hat sich Uwe Spiekermann gewissenhaft mit den Spuren der Künstlerin befasst. Eigentlich hatte er sie jung darstellen sollen. „Aber das wäre nicht die Käthe Kollwitz, wie sie sich selbst gesehen hat und wie Deutschland sie kannte“, sagt der 56-Jährige. In ihren Selbstportraits malte Kollwitz sich gereift, mit Augenringen, in einem Alter, in dem sie gelebt und gewirkt, in dem sie Spuren hinterlassen hat. Diese Käthe Kollwitz wird Spiekermann aus dem Marmor schlagen: Eine Büste, die Stolz und Würde über jugendliche Schönheit stellt.

Es gehört zur Leidenschaft des Steinmetz- und Steinbildhauermeisters, sich auf jedes Werk, ob Kunst oder Kundenauftrag, einzulassen und jede Arbeit zu etwas Besonderem zu vollenden. Obwohl er dabei so gerne mit unterschiedlichen Stilen spielt, hört Spiekermann seine Kunden immer wieder anerkennend sagen: „Ihre Grabmale erkennt man auf den Friedhöfen sofort.“ Vielleicht ist es sein besonderer Sinn für die Spuren des Lebens, die Spiekermanns Werken diese unverkennbare Handschrift verleihen.

DENNY GILLE



Einzelne Skulptur aus dem Werk Tango Totentanz: Frau tanzt mit Tod.

Niedersächsischer Staatspreis: Das sind die Gewinner

Mit dem Niedersächsischen Staatspreis für das gestaltende Handwerk 2019 hat das Land Niedersachsen Unternehmer für handwerkliches Design auf hohem Niveau ausgezeichnet. Als Hauptpreisträger erhielt Steinmetz- und Steinbildhauer Uwe Spiekermann den mit 5.000 Euro dotierten Staatspreis von Niedersachsens Wirtschaftsminister Bernd Althusmann. Einen der beiden mit 2.500 Euro dotierten Förderpreise holte sich Tischler Alexander Claas, der sich in Burgdorf auf individuellen E-Gitarrenbau spezialisiert hat. Den zweiten Förderpreis sicherte sich Kevin Höing aus Hannover mit seinen handgefertigten Fahrrädern, die eine ganz eigene Formsprache annehmen. Der mit 3.000 Euro dotierte Unternehmenspreis „Erfolgsfaktor Design“ ging an die Lüneburger „Resch Manufaktur – Sehen“. Der Augenoptikermeisterbetrieb überzeugte mit einer konsequenten Corporate Identity. (DEG)

VIER FRAGEN AN

Friedrich Röhrs

FIRMENNAME Fleischerfachgeschäft Röhrs OHG
WEBSEITE www.roehrs-jork.de
ORT Jork
MITARBEITERZAHL 20
FUNKTION Inhaber



1. Was sind Ihre Pluspunkte als Arbeitgeber?

Wir bieten dem Team kontinuierliche Arbeitszeiten, ein gesichertes Einkommen, gute Bezahlung und ein positives Arbeitsklima.

2. Wie rekrutieren Sie Nachwuchskräfte für Ihren Betrieb?

Wir sind auf Internetplattformen präsent. Zudem gehen wir über das Arbeitsamt und schalten Zeitungsanzeigen. Viel passiert auch über persönliche Ansprache.

3. Was tun Sie, damit Ihre Mitarbeiter sich wohlfühlen?

Ich suche gezielt das Gespräch mit den Mitarbeitern, sie können ihre Anliegen jederzeit mitteilen. Auch die moderne Ausrichtung der Website kommt gut an.

4. Haben Sie als Chef eine Marotte?

Bei mir muss alles picobello sauber sein - und Kunden und Mitarbeiter glücklich.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Sanitärverband forscht am Handwerker der Zukunft

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) widmet sich im Forschungsprojekt HandwerkerGessele 4.0 den technischen Systemen, die die Arbeitswelt der Zukunft Handwerkern möglich macht. Mit verschiedenen Projektpartnern sollen digitale Assistenzsysteme speziell für Beschäftigte im SHK-Handwerk entwickelt werden.

Dabei setzt der Verband auf hohe Praxistauglichkeit: In einem betrieblichen Experimentierraum namens Handwerkerlab sollen gemeinsam mit den Beschäftigten die Technologien zur Arbeiterleichterung weiterentwickelt werden. Getestet wird auch in realitätsnaher Laborumgebung und auf den Baustellen.

Das Projekt soll nicht nur die Arbeit von Handwerkern vereinfachen und somit Unternehmen durch neue digitale Systeme unterstützen. Es hat noch einen weiteren Zweck: „Zugleich werden wir dadurch das Image der von

uns vertretenen Handwerksberufe auf und wirken so dem Fachkräftemangel entgegen“, sagt ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Helmut Bramann.

Als öffentlich zugängliche Wissensplattform wird im Rahmen des Projekts die Plattform www.hwg40.de aufgebaut. Erste Eindrücke zum Projekt sollen Messebesucher im März auf der ISH gewinnen können. (DEG)



Foto: Helmut-Schmidt-Universität

Foto: Polizei Chemnitz



Weltkriegswaffen im Dielenboden

In Sachsen entdeckten Handwerker bei einer Sanierung ein Waffenversteck mit Pistole und Granaten. Hier hatte wohl ein einstiger Bewohner ein paar Waffen der Wehrmacht in einem Hohlraum unter dem Dielenboden versteckt. Laut mehreren Medienberichten, unter Berufung auf die Polizei Chemnitz, handelte es sich bei den Waffen um eine Pistole vom Typ Walther P38 sowie um fünf Eihandgranaten 39.

Das Haus und ein angrenzendes Wohnhaus wurden evakuiert. Der Kampfmittelbeseitigungsdienst habe die Waffen schließlich geborgen und abtransportiert. Die Polizei habe Ermittlungen zur Herkunft der Waffen aufgenommen. (DEG)