



Funklöcher finden

Das soll die Funkloch-App leisten. Ziel: besserer Mobilfunkempfang. Axel Barisch hat's probiert. **Seite 3**

Die betriebliche Altersversorgung geht neue Wege – wir gehen mit.

Mehr Infos unter www.die-neue-bav.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Teure Lieferantenkredite
Mit diesen Tipps ziehen Sie Skonto – auch bei knapper Kasse. **Seite 2**

Passende Präsente
Geschenke für Kunden? Darauf sollten Sie achten! **Seite 7**

Vollversammlung
Wirtschaftsminister Althussmann wirbt für mehr Tempo. **Seite 13**

INFOKANÄLE

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

WhatsApp
Eine Nachricht mit „Start“ an 015792371690 senden.

Handwerkskammer Oldenburg

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: Demy Gille



Echte Lieblingskollegen!

Die Aktion „Lieblingskollege“ belohnt Freundschaft im Handwerk. Das sind unsere Gewinner!

Patrick Radom (vorn) und Hannes Pape kennen sich seit der Ausbildung. Inzwischen hat jeder der Dachdeckermeister seinen eigenen Betrieb, der eine in Schöningen, der andere in Braunschweig, doch die beiden treffen sich regelmäßig und tauschen sich aus. Als Radom von der handwerk.com-Aktion „Lieblingskollege“ erfuhr, warb er Hannes Pape direkt für den handwerk.com-Whatsapp-Newsletter an. So nahmen sie an der Aktion teil. Mit Erfolg! Per Losentscheid gewannen die beiden Dachdecker die Aktion. Siegräme: 1.500 Euro für ein gemeinsames Team-Event. Was planen die Lieblingskollegen? „Wir wollen eine gemeinsame Weihnachtsfeier mit unseren Mitarbeitern plus Begleitung machen“, erzählt Hannes Pape. Der Abend soll aktiv mit Bowling starten, dann gibt es Essen und Trinken auf Kosten der Betriebe. Die Meister planen mit etwa 20 Teilnehmern. Um den Abend perfekt zu machen, legen sie noch einmal 1.500 Euro obendrauf. Wir wünschen viel Spaß! (DEG)

Ärger um die Betriebsrente

Viele künftige Ruheständler stellen jetzt fest: Auf die Betriebsrente sollen sie viel mehr Sozialabgaben zahlen, als erwartet. Ist das rechtens – und gerecht?

Im September war Gerd Oltrogge auf einer Demonstration – der ersten seines Lebens. Der Anlass: Der Dachdeckermeister aus Suthfeld kämpft um seine betriebliche Altersvorsorge, denn die fällt geringer aus, als versprochen: „Es geht um 10.000 Euro, so viel soll ich an Kranken- und Pflegeversicherungsbeiträgen zahlen. Das sind fast 20 Prozent der ausgezahlten Summe.“

Für den 67-Jährigen kam das überraschend. 1995 hatte sein Arbeitgeber für den Handwerker eine Lebensversicherung als Direktversicherung abgeschlossen. Die Beiträge zog der Betrieb direkt von Oltrogges Nettolohn ein. Eine Lösung, die damals oft für leitende Angestellte und GmbH-Geschäftsführer gewählt wurde. Denn Direktversicherungen, die am Vertragsende eine Einmalzahlung vorsahen, boten einen Vorteil gegenüber anderen Betriebsrenten, erklärt der Versicherungsberater Karl Eberhardt vom Bund versicherter Unternehmer: „Gesetzlich Krankenversicherte mussten damals auf Auszahlungen der Betriebsrente den halben Kranken- und Pflegeversicherungsbeitrag entrichten. Nur Direktversicherungen waren davon befreit.“

Das änderte der Gesetzgeber Ende 2003 – gründlich und rückwirkend auch für Altverträge. Seit 2004 zahlen Betriebsrentner auf alle Auszahlungen doppelt so hohe Abgaben: den vollen Beitragssatz – derzeit sind das rund 18 Prozent. Auch Direktversicherungen sind betroffen. Doch während bei neuen Verträgen die Beitragszahlungen vom Bruttolohn sozialabgabenfrei eingezahlt werden, sieht die Lage bei Policen von vor 2004 anders aus: Die Beiträge gehen vom Nettolohn ab. „Wir zahlen praktisch doppelt Sozialabgaben auf unseren Lohn, einmal vor der Einzahlung in die Direktversicherung und dann noch einmal bei der Auszahlung, das ist nicht gerecht“, beklagt Oltrogge. Rentabel sei die Vorsorge so auch nicht. Er bemerkte von den Sozialabgaben erst etwas, als er 2016 in den Ruhestand ging. „Ich finde das unredlich. In den 90ern sagte man uns, wir müssten etwas zusätzlich tun. Dann hat man die Regeln rückwirkend geändert und uns nicht informiert.“

Die Verdopplung der Beitragslast per Gesetz betreffe rund 5,4 Millionen Menschen, schätzt die Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung (AbA). Konkrete Zahlen, wie viele davon nach

2004 weiter aus dem Nettoeinkommen auf Altverträge eingezahlt haben, gibt es nicht. Doch das Thema sei ein Dauerbrenner in der Beratung, heißt es beim Landesverband Niedersachsen des Sozialverbandes Deutschland.

Der Klageweg ist bei dem Thema allerdings ausgeschöpft. Mehrfach entschied das Bundesverfassungsgericht, dass die Gesetzesänderung formal rechtmäßig sei. „Das bedeutet aber nicht, dass sie gerecht ist“, sagt Oltrogge.

Also bleibt den Betroffenen nur, für eine erneute Änderung per Gesetz zu kämpfen. Änderungsbedarf sehen auch Sozialverbände und AbA und auch in den Parteien wird das Thema jetzt diskutiert. Nur über die Lösung ist man sich uneins. Der Verein „Direktversicherungsgeschädigte e.V.“ möchte den Zustand von 2003 wiederherstellen und kämpft für eine vollständige Rückzahlung der Abgaben. Andere sagen, das sei unbezahlbar und würden sich schon mit weniger zufriedengeben. Auch der Verwaltungsrat des Spitzenverbandes der Gesetzlichen Krankenversicherungen sprach sich im August für eine Lösung aus: die Halbierung des Beitragssatzes. JÖRG WIEBKING



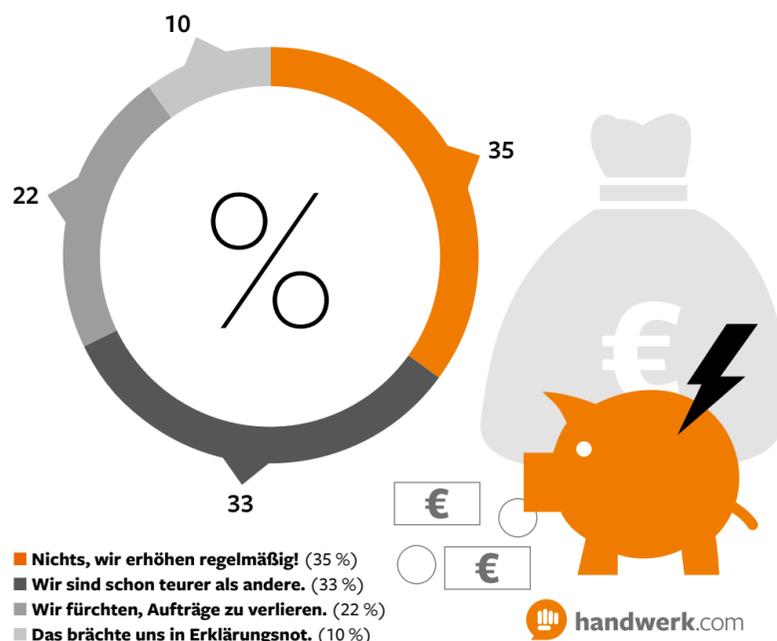
Wir zahlen Sozialabgaben doppelt

Gerd Oltrogge,
Dachdeckermeister

UMFRAGE

Was hält Sie von höheren Preisen ab?

Die Wirtschaft brummt auch 2018, dennoch verzichten viele Handwerker auf Preiserhöhungen. Was hält die handwerk.com-Umfrageteilnehmer von höheren Preisen ab?



Fachkräftemangel verhindert noch stärkeres Wachstum

Zuversicht, Umsatzplus und hohe Auslastung: Dem Handwerk geht es gut. Doch es gibt auch Wermutstropfen.

Der Aufwärtstrend im Handwerk kennt offenbar kein Ende. Bereits zum vierten Mal in Folge beurteilen die Betriebe in einer Herbstbefragung die aktuelle Geschäftslage, Umsatzentwicklung, Auftragspolster und Investitionsklima besser als jemals zuvor. „Insofern hat sich der Konjunkturlauf im Handwerk inzwischen zu einem Konjunkturmaraathon ausgewachsen“, freut sich Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH).

64 Prozent der Betriebsinhaber bewerten ihre aktuelle Geschäftslage laut Konjunkturbericht als gut, nur 6 Prozent halten sie für schlecht. Besonders gut laufen die Geschäfte in den Bau- und Ausbaugewerken. Dort klagen lediglich 2 beziehungsweise 3 Prozent über eine schlechte Geschäftslage, während die überwiegende Mehrheit von einer guten spricht.

Die Auslastung der betrieblichen Kapazitäten liegt bei 84 Prozent. „Ein neuer Spitzenwert“, sagt Schwannecke. Im Baugewerbe betrage sie sogar 90 Prozent, 89 Prozent seien es in den Ausbaugewerken.

Lange Wartezeiten für Kunden

Doch die brummende Konjunktur hat auch eine Kehrseite. „Die Betriebe arbeiten an ihren Kapazitätsgrenzen“, betont der ZDH-Generalsekretär. Personal sei nicht in ausreichendem Maße zu finden und der Wettbewerb um Fachkräfte sei groß. Das Resultat: „Die Wartezeiten für Kunden werden immer länger“, so Schwannecke. Er sieht es als eine der vordringlichen Herausforderungen im Handwerk, aber auch der Politik, den Fachkräftebedarf zu sichern. Seiner Einschätzung nach bremsen die fehlenden Mitarbeiter schon jetzt ein noch stärkeres Wachstum. (RED)

Fotos: Stockfotos-MG - stock.adobe.com | Privat

So teuer sind Lieferantenkredite!

Wer auf Skonto verzichtet, zahlt Lieferanten praktisch Zinsen – und zwar richtig viel: 30 Prozent und mehr kommen so im Jahr zusammen. Diese Tipps zeigen, wie Sie Skonto ziehen – auch bei knapper Kasse.

Viele Lieferanten haben in den letzten Monaten ihre Zahlungsziele verkürzt (siehe Kasten) – mit Folgen für das Skonto. Man könnte auch sagen: Sie haben ihren Kunden die Kreditlaufzeit gekürzt. Denn ein Zahlungsziel von 14 oder 30 Tagen ist nichts anderes als ein kurzfristiger Kredit vom Lieferanten. Und das lässt er sich bezahlen: Bei schnellerer Bezahlung bieten viele Lieferanten ein Skonto an. Verzichtet ein Kunde auf dieses Skonto, zahlt er praktisch einen Zins für einen Kredit. Und der ist alles andere als günstig.

Wie teuer ist ein Lieferantenkredit?

Auf 2 oder 3 Prozent Skonto zu verzichten – das klingt nicht nach viel. Doch um die Kosten eines Lieferantenkredits richtig einzuschätzen, muss man sie auf ein Jahr hochrechnen und mit anderen Kreditzinsen vergleichen. Eine stark vereinfachende Faustformel für die schnelle Umrechnung lautet:

Skontosatz / (Zahlungsziel – Skontofrist) x 365 Tage = Jahreszins

Daraus ergeben sich zum Beispiel bei 30 Tagen Zahlungsziel ohne Skonto je nach Skontosätzen und Fristen folgende Jahreszinsen:

Bei einem Skontosatz von 2 %

- Skontofrist 8 Tage: 33,18 %
- Skontofrist 10 Tage: 36,50 %
- Skontofrist 14 Tage: 45,63 %

Bei einem Skontosatz von 3 %

- Skontofrist 8 Tage: 49,77 %
- Skontofrist 10 Tage: 54,75 %
- Skontofrist 14 Tage: 68,44 %

Ein Beispiel: Sie kaufen bei einem bestimmten Lieferanten regelmäßig Material ein, zum Beispiel für durchschnittlich 10.000 Euro netto im Monat. Der Lieferant gibt Ihnen ein Zahlungsziel von netto 30 Tagen. Alternativ bietet er ein Skonto von 3 Prozent, wenn Sie die Rechnung innerhalb von 10 Tagen zahlen. Wenn Sie das Skonto nie nutzen, haben Sie das ganze Jahr über durchschnittlich 10.000 Euro Schulden beim Lieferanten. Würden Sie jeden Monat das Skonto ziehen, könnten Sie jeden Monat 300 Euro sparen. Das wären $12 \times 300 \text{ Euro} = 3.600 \text{ Euro}$ im Jahr. Das entspricht einem Kredit von 10.000 Euro bei einem Zinssatz von 36 Prozent im Jahr.

„Man kann für seine Finanzen nichts Besseres tun, als Skonto auf Lieferantenrechnungen zu ziehen“, sagt Carl-Dietrich Sander, Finanzierungsexperte vom Verband Die KMU-Berater. Am meisten habe davon, wer das Skonto aus liquiden Mitteln zahlen kann. „Aber auch, wenn ich mir das Geld dafür leihen muss, wird das in der Regel deutlich günstiger sein, als auf das Skonto zu verzichten.“ Zum Vergleich: Ein Kontokorrent-Kredit kostet derzeit maximal 11 bis 12 Prozent im Jahr.

Alternative Nr. 1: Liquide Mittel

Geld auf der Bank bringt keine Zinsen, Skonto schon. Selbst wenn Sie Geld stattdessen irgendwo anlegen würden: Es gibt keine seriösen Geldanlagen, die Ihnen 30 Prozent oder mehr an Verzinsung im Jahr bieten.

Alternative Nr. 2: Skonto aus dem Kontokorrentkredit

Sollten Sie keine liquiden Mittel haben, finanzieren Sie die kurzfristige Bezahlung der Lieferanten aus dem



Auf Skonto verzichten: Für Kunden ist diese Entscheidung richtig teuer.

Kontokorrentkredit. Ein Kontokorrent kostet maximal 10 bis 12 Prozent Zinsen im Jahr, also weniger als der Verzicht auf das Skonto. „Allerdings muss man darauf achten, dass man beim Kontokorrent genug Luft nach oben hat und nicht dauernd die Kreditlinie ausreizt, das löst Warnsignale im Rating aus“, sagt Sander.

Allerdings können Handwerker mit der Ersparnis beim Skonto auch gegenüber der Bank argumentieren, falls der Kontokorrent zu knapp ist, rät Sander. „Die Banker können durchaus nachvollziehen, dass man so sein Betriebsergebnis verbessert – und das ist auch in ihrem Sinn.“ Und wenn die Hausbank dabei nicht mitmacht? „Dann sollte man sich eine zweite Bankverbindung aufbauen, die offener ist gegenüber wirtschaftlichen Argumenten.“

Alternative Nr. 3: Leasing, Förderkredite, Darlehen

Nach Sanders Erfahrung finanzieren viele Betriebe kleine Investitionen über den Kontokorrentkredit. „Hier ein PC, da neues Werkzeug – da kommen schon einige Beträge zusammen, die dann für das Skonto fehlen.“ Dafür gibt es drei Alternativen:

- Wer es nicht so weit kommen lassen will, sollte schon vor der Anschaffung über Leasing nachdenken.



Man kann für seine Finanzen nichts Besseres tun, als Skonto auf Lieferantenrechnungen zu ziehen.

Carl-Dietrich Sander, Finanzierungsexperte

- Eine Alternative wäre die Nutzung von Krediten von Förderbanken. Die gibt es allerdings nur vor der Investition und nie rückwirkend.
- Hat sich schon ein größerer Betrag an kleinen Investitionen aus dem Kontokorrent angesammelt, sollten Handwerker ihre Bank um eine Umfinanzierung in ein Darlehen bitten. „Das schafft Luft im Kontokorrentkredit für das Skonto.“

Alternative Nr. 4: Anzahlungen und Abschläge

Die Liquidität können sich Handwerker auch von ihren Kunden holen. „Viele Betriebe übersehen die Möglichkeiten, die ihnen Anzahlungen und Abschläge bieten“, berichtet Carl-Dietrich Sander. Statt selbst alles vorzufinanzieren, sollten Sie Anzahlungen für das Material und Abschläge für abgeschlossene Teilleistungen vereinbaren. Das wird nicht bei allen Kunden und Geschäften möglich sein. Aber jede Anzahlung verbessert die Liquiditätssituation.

Weitere Möglichkeiten, die Zahlung der Kunden zu beschleunigen:

- Schneller Rechnungen schreiben: Viele Handwerker lassen sich viel Zeit mit Schluss-

Lieferanten kürzen ihre Zahlungsziele

Lieferanten gewähren ihren Kunden nicht mehr so lange Zahlungsziele wie vor einem Jahr. Das ist das Ergebnis einer Studie von Creditreform. 31,7 Tage hatten Kunden demnach im ersten Halbjahr durchschnittlich Zeit, um ihre Rechnungen zu begleichen. Im Vorjahreszeitraum waren es noch 32,51 Tage. Je nach Branche offenbart die Analyse allerdings unterschiedliche Entwicklungen. Für das Baugewerbe kürzten die Lieferanten ihre Zahlungsziele um 1,54 Tage auf 28,66 Tage. Anders sieht es in der Metall- und Elektrobranche aus. Dort räumen sie den Betrieben 1,16 Tage mehr ein. Das Zahlungsziel liegt dort im Schnitt bei 37,28 Tagen. Deutlich weniger Zeit haben jetzt Unternehmen mit der Rechtsform OHG. Sie müssen ihre Lieferanten nach 31,85 Tagen bezahlen. Das sind 4,87 Tage früher als bislang. Gleichzeitig hat sich die Zahlungsmoral verschlechtert. Betriebe sind 10,59 Tage im Verzug und brauchen somit 0,48 Tage länger als im Vorjahreszeitraum. Je nach Branche gibt es aber deutliche Unterschiede. Mit 16,40 Tagen lassen sich Baubetriebe besonders viel Zeit. In der Metall- und Elektrobranche hingegen sind es 9,03 Tage. Das Zahlungsverhalten hat sich vor allem bei Großkunden verschlechtert. Der durchschnittliche Zahlungsverzug stieg bei Firmen mit mehr als 250 Mitarbeitern von 8,89 auf 10,08 Tage. Betriebe mit bis zu 50 Mitarbeitern lassen sich allerdings noch mehr Zeit: Die Überfälligkeit liegt dort bei 13,57 Tagen. (AML)

Mehr zur Studie: [Kurzlink – svg.to/crefode](https://www.kurzlink-svg.to/crefode)

- rechnungen. Und je länger es dauert, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit für weitere Verzögerungen, weil sich nun die Kunden ihrerseits Zeit lassen.
- Selbst Skonto anbieten: Wer seinen Kunden Skonto anbietet, kann so die Zahlungen beschleunigen. Allerdings sollten Handwerker solche Angebote vorher einkalkulieren.

Alternative Nr. 5: Kredite aus dem Web

Wer mit seiner Hausbank nicht weiterkommt, sollte auch Finanzierungsangebote aus dem Web prüfen. „Allerdings sollte man die Angebote vergleichen, auch mit Blick darauf, welche Informationen die Plattformen anfordern“, rät Sander. Zudem seien die Kredite aus dem Web auch nicht besonders günstig. „Dort werden oft Zinssätze berechnet, die deutlich über denen von Banken und Sparkassen für Kontokorrentkredite liegen.“ Bei Zinsen von mehr als 12 bis 13 Prozent jährlich rät Sander zu besonderer Vorsicht. „Ansonsten muss man sagen: Es kann sich lohnen, denn es ist günstiger, als auf das Skonto zu verzichten, und Sicherheiten verlangen solche Finanzierer auch nicht.“ **JÖRG WIEBKING**

Wie lange zahlt die BU-Versicherung?

Die Zahlungen einer Berufsunfähigkeitsversicherung können schon mit dem Ablauf der Versicherungsdauer enden. Ein Gericht bestätigt nun diese Praxis.

Der Fall: Die Klägerin hatte 1990 eine Risikolebensversicherung abgeschlossen, kombiniert mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU-Versicherung). Die Vertragsdauer: 20 Jahre. 2002 wurde die Frau berufsunfähig, 2010 stellte die Versicherung die Zahlungen ein. Die Versicherte zog vor Gericht: Sie sei davon ausgegangen, dass sich die „20 Jahre“ auf die Dauer der BU-Rentenzahlungen bezogen habe. Tatsächlich war im Vertrag das Feld „Ablaufalter“ nicht ausgefüllt worden, im Feld „Dauer (in Jahren)“ stand die Zahl „20“. Allerdings sah der Vertrag in der Schlusserklärung vor, dass eine Rentenzahlung der Berufsunfähigkeitsversicherung „längstens bis zur Beendigung der Versicherung (Tod, Ablauf)“ erfolgt.

Das Urteil: Das Oberlandesgericht (OLG) Saarbrücken entschied zugunsten des Versicherers. Das Gericht hatte auch keine Zweifel an der Begrenzung der Leistungspflicht: „Regelungen, die Vertrags- und



Wie lange muss die Berufsunfähigkeitsversicherung zahlen: Die Dauer der BU-Rente hängt vom Vertrag ab.

Leistungsende auf denselben Zeitpunkt festlegen, dienen der Reduzierung der Prämien und genügen selbst bei mittleren Laufzeiten oft der Absicherung, bis andere (gesetzliche) Versicherungsträger für den Versicherungsnehmer aufkommen.“ (JM)

OLG Saarbrücken: Urteil vom 29. August 2018, Az. 5 U 16/18

Diese Rechengrößen gelten

Wegen gestiegener Löhne steigen im kommenden Jahr die Sozialversicherungsrechengrößen.

Zum Jahresende werden turnusmäßig die Sozialversicherungswerte für das kommende Jahr festgelegt. Jetzt hat die Bundesregierung beschlossen, welche Werte für 2019 gelten sollen.

Die Bezugsgröße in der Sozialversicherung steigt im kommenden Jahr auf jährlich 37.380 Euro in Westdeutschland und auf 34.440 Euro in Ostdeutschland. Relevant ist diese Größe zum Beispiel für die Festsetzung der Mindestbeitragsbemessungsgrundlagen für Versicherte, die sich freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung absichern. Von Bedeutung ist die Bezugsgröße zudem bei der Berechnung von Beiträgen für versicherungspflichtige Selbstständige in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Die weiteren Rechengrößen für 2019 im Überblick:

- Die Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung liegt im Westen bei 80.400 Euro und im Osten bei 73.000 Euro im Jahr.
- In der Kranken- und Pflegeversicherung steigt die Versicherungspflichtgrenze bundesweit auf 60.750 Euro im Jahr.
- Die Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Krankenversicherung ist ebenfalls bundesweit einheitlich und beträgt künftig 54.450 Euro im Jahr.
- In der Arbeitslosenversicherung hat die Bundesregierung eine Beitragsbemessungsgrenze von



Beschluss der Bundesregierung: Damit stehen die Sozialversicherungsrechengrößen fest.

80.400 Euro im Westen sowie von 73.800 Euro im Osten festgelegt.

Grundlage für die Berechnung der Sozialversicherungsrechengrößen für das kommende Jahr war die Einkommensentwicklung im Jahr 2017. Bei der Ermittlung der Einkommensentwicklung werden wiederum die Veränderungen der Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer berücksichtigt. 2017 lag sie bundesweit bei 2,52 Prozent. (RED)

Was taugt die Funkloch-App?

Mit Hilfe einer Funkloch-App sollen Bürger Mobilfunklöcher in Deutschland aufspüren. Doch im Netz erntet sie Kritik. Ein Kollege hat sie getestet.

Auf dem Weg zu einem Kunden irgendwo im Hinterland. Sie zücken Ihr Telefon, wollen noch einen Anruf absetzen oder Ihr E-Mail-Postfach prüfen, doch da ist – kein Netz. Es gibt sie noch, die weißen Flecken auf der Mobilfunkkarte. Mancher Handwerker berichtet vom Dauerstress, den der Joballtag im Funkloch mit sich bringt. Die Bundesnetzagentur will Abhilfe schaffen, mit Unterstützung aus dem Volk: Anfang November hat sie ihre Funkloch-App vorgestellt. Damit „eröffnen wir die Jagd auf die weißen Flecken im Mobilfunknetz“, verspricht Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer.

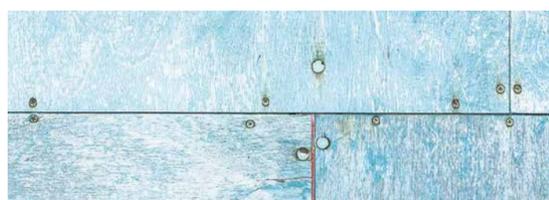
Smartphone-Besitzer können aktiv an dieser Jagd per App teilnehmen. Wählen sie in der App „Netzverfügbarkeit erfassen“, misst sie auf der zurückgelegten Wegstrecke, ob Netzabdeckung vorhanden ist. Diese Daten – insbesondere die Lücken im Mobilfunknetz – werden der Bundesnetzagentur mit den dazugehörigen Standortkoordinaten gemeldet. Herunterladen kann man die kleine Software in Apples App Store oder Googles Playstore. Obwohl die Bundesnetzagentur von Funkloch-App spricht, heißt die App tatsächlich Breitbandmessung – die Funklochsuche ist nur eine zusätzliche Funktion der App.

Hält die Software, was sie verspricht?

Der Blick auf die Bewertungen in Playstore und App Store zeigt ein sehr gemischtes Bild. Durchschnittlich 2,5 von 5 Sternen haben User der App gegeben. Sie kritisieren zum Beispiel, dass die Bandbreite des Mobilfunknetzes nicht gemessen wird oder gar, dass die App gar nicht instand sei, Funklöcher zu finden.

Wir haben daher einen Handwerker die App testen lassen, der sich mit Festnetz- und Mobilfunknetzen bestens auskennt: Axel Barisch ist Informationstechniker und unabhängiger Berater – unter anderem für Telefonsysteme, Internetanschlüsse und mobiles Internet. Er hat die Funkloch-App für uns ausprobiert. Ergebnis: „Die App ist zwar ein Stromfresser, wie jede Navigationssoftware, aber sie ist wirkungsvoll.“

Barisch hat die App bei der rund 50 Kilometer langen Fahrt von Burgwedel bei Hannover nach Gifhorn und zurück laufen lassen. „Die



Online-Werbung? Tischler setzt auf Holz

Die Fachkräftesuche über Anzeigen blieb bei Guido Bockhold erfolglos. Dann ging er andere Wege.

Markenbildung, Storytelling, Suchmaschinenoptimierung – die Strategien, mit denen Handwerker ihre Zielgruppe erreichen können, werden immer ausgefeilter. Auch Tischler Guido Bockhold hat einige moderne Medien ausprobiert, um sein Fachkräfteproblem in Mecklenburg-Vorpommern zu lösen, berichtet die Gadebusch-Rehner Zeitung. Fünf Mitarbeiter könnte das Unternehmen gut gebrauchen. Bockhold habe bereits auf Internetportalen, in der Zeitung und über das Radio geworben. Ohne Erfolg.

Schließlich probierte er es dann mit einer der wohl ursprünglichsten Formen der Werbeanzeige: Er nahm eine Sperrholzplatte und schrieb in gut lesbaren Druckbuchstaben „Wir suchen Tischler“ darauf und montierte es für sicheren Stand auf zwei Kanthölzer. Fertig war das Werbeschild.

Bockholds Betrieb liegt an der B208. Und da hat er das Schild auch aufgestellt. Täglich würden über 1000 Fahrzeuge an dem Schild vorbeifahren, Anwohner, Wochenendtouristen. Werbeerfolg: Zwei Festangestellte hat das Schild dem Unternehmer schon eingebracht. Zuletzt hielt eine Flüchtlingsvermittlerin aus Wismar bei ihm, die einen Arbeitsplatz für einen Eritreer suchte.

Mit seiner Low-Budget-Werbung zeigt der Tischler, dass selbst einfache Lösungsansätze zum Erfolg führen können. Als Ergänzung zum Marketingpaket aus Online-Auftritt, Facebook-Werbung und Fahrzeugbeschriftung kann so ein Werbeschild vermutlich nicht schaden. (DEG)

Haben Sie schon mit einfachen Werbe-Ideen große Wirkung erzeugt? Schreiben Sie uns an redaktion@handwerk.com



Fotos: Privat | Nneirida - stock.adobe.com

Mithilfe einer Funkloch-App sollen Smartphone-Nutzer helfen die Netzverfügbarkeit zu verbessern.

Was kann die App und was nicht?

„Die App misst nur, ob ein Mobilfunknetz vorhanden ist, nicht aber die Qualität des Netzes“, sagt Barisch. Ob sie an einem Standort also gerade rasend schnell oder im Schnecken-tempo durchs Internet surfen können, darüber trifft die App beinahe keine Aussage. Einen Anhaltspunkt liefert lediglich die Information, was für ein Netz gerade verfügbar ist: Die App unterscheidet zwischen „Kein Netz“, 2G (langsam), 3G (UMTS) und 4G (LTE). Welche Bandbreite genau im jeweiligen Netz verfügbar ist, kann die App jedoch nicht messen. Zwar ist die maximale Bandbreite von LTE grundsätzlich schneller als die von UMTS und UMTS schneller als 2G, aber: „Mit einem gut funktionierenden UMTS-Netz bin ich besser bedient, als mit einem schlechten LTE-Service“, sagt Barisch. Theoretisch könnte eine App auch die genauen Bandbreiten messen. Dafür aber müssten laut Barisch auch Datenpakete verschickt werden. „Und das saugt das Datenvolumen leer.“

Ob die Funkloch-App eine gute oder eine schlechte Netzabdeckung erkennt, hängt auch davon ab, bei welchem Mobilfunkanbieter Sie sind. Wer den Telekom-Dienst nutzt, misst nur die Netzabdeckung der Telekom, wer Vodafone nutzt, misst nur Vodafone.

Ziel: flächendeckende Mobilfunkversorgung

Diese Daten sollen jährlich in einem Monitoring-Bericht Netzabdeckung zusammengeführt und von der Bundesnetzagentur veröffentlicht werden. So will das Bundesverkehrsministerium das Ziel einer flächendeckenden Mobilfunkversorgung in Deutschland erreichen.

Laut Informationstechniker Axel Barisch hat die Funkloch-App das Zeug dazu. „Sie ist einfach zu bedienen und macht einen guten Job.“ Und wie sieht es mit dem Datenschutz aus: Erstellt die App Bewegungsprofile ihrer Nutzer? „Die Aufzeichnung muss vor jedem Fahrtantritt neu gestartet werden, zudem muss man das Fahrtende bestätigen“, sagt Barisch. „Insofern hat man es selbst in der Hand, welche Strecken dokumentiert werden.“ DENNY GILLE



Die App zeichnet in kurzen Zeitabständen auf, was über Funk passiert.

Axel Barisch, Informationstechniker

Zur App geht es unter diesem Kurzlink: svg.to/fulo

Wirtschaftswunder trifft Raumwunder.

Der neue Ford Transit Courier & Connect

Profis glauben für gewöhnlich nicht an Wunder – bis sie den neuen Ford Transit Courier und den neuen Ford Transit Connect live erlebt haben. Dann staunen sie über die Kraftstoffeffizienz und die niedrigen Betriebskosten sowie über die Agilität und das clevere Laderaumkonzept des neuen Ford Transit Courier. Apropos Laderaum: Hier sorgt der neue Ford Transit Connect in puncto Flexibilität für große Augen – in Kombination mit zahlreichen neuen Assistenzsystemen.

Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

Eine Idee weiter

Foto: Pawel Michalowski - stock.adobe.com

So sozial engagieren sich Handwerker

Im Dezember wird „Der goldene Bulli“ vergeben an einen sozial besonders engagierten Handwerker. Wir stellen hier schon heute einige Bewerber für den Preis vor.



Auszeichnung für herausragendes soziales Engagement

Mehr als 30 Millionen Bürger engagieren sich in Deutschland ehrenamtlich. Dieses Engagement hat viele Gesichter: vom persönlichen – etwa in der Flüchtlingshilfe, in Kindergärten und Pflegeheimen – über große und kleine Spendenaktionen bis hin zur professionellen Hilfe in Krisengebieten. Immer dabei und immer persönlich engagiert: das Handwerk. Seit 2016 gibt es nun auch eine eigene Auszeichnung für sozial engagierte Handwerker: Im Dezember wird bereits zum dritten Mal der Preis „Der goldene Bulli“ von Volkswagen Nutzfahrzeuge, gemeinsam mit den drei großen Handwerksverlagen Holzmann, Verlagsanstalt Handwerk und Schlütersche (Norddeutsches Handwerk) vergeben. Der Preis ist eine Auszeichnung und Würdigung „für herausragendes soziales Engagement“. Der Gewinner erhält einen neuen, weißen T6-Transporter von Volkswagen Nutzfahrzeuge.

Zwei Finalisten aus Norddeutschland

Die Preisverleihung steht noch bevor, doch so viel können wir schon jetzt verraten: Unter den zehn Finalisten, die zu diesem Anlass nach Berlin reisen, sind auch zwei Handwerksbetriebe aus dem Verbreitungsgebiet des Norddeutschen Handwerks.

1 Die Emil von Elling & Sohn GmbH in Winsen (Luhe) engagiert sich in Nepal für den Bau erdbebensicherer Fachwerkhäuser. So hatte Emil von Elling schon 2017 gemeinsam mit seinen Architekten ein erdbebensicheres Fachwerkhaus entwickelt und war Anfang 2017 in Nepal vor Ort, um den Handwerkern den Aufbau zu zeigen. 2018 setzte der Unternehmer sein Engagement in Nepal fort: Er kaufte und spendete Holzbearbeitungsmaschinen für ein Schulungszentrum für den Bau solcher erdbebensicherer Fachwerkhäuser.

2 Schmiedemeister Alfred Bullermann vom Schmiedeatelier Eisenzeit in Friesoythe hat 2015 die Aktion „Schmieden für den Frieden“ gemeinsam mit dem Schauspieler Heinz Hoinig ins Leben gerufen. Seitdem formen Schmiede auf allen Kontinenten Friedensnägel als Zeichen für Frieden und Menschlichkeit. Die mit der Prägung einer Friedenstaube versehenen Nägel symbolisieren den Zusammenhalt zwischen den Schmieden untereinander und zwischen allen Menschen. Der Erlös aus dem Verkauf der Nägel fließt an hilfsbedürftige Menschen und gemeinnützige Organisationen.

Wer von den zehn Finalisten am Ende den Goldenen Bulli gewinnen wird, verraten wir nach der Preisverleihung in der nächsten Ausgabe. Wie viele Gesichter handwerkliches Engagement hat, zeigen auch die vielen anderen Bewerbungen. Nicht alle konnten es ins Finale schaffen, doch drei von ihnen verraten auf dieser Seite, wie sie sich engagieren und warum sie Gutes tun (s.u.). **JÖRG WIEBKING**

www.der-goldene-bulli-2018.de



Foto: Volkswagen

DER KLIMASCHUTZ-DACHDECKER

Jörg Ewald führt eine Dachdeckerei in Hannover. Beruflich hat er sich auf Erneuerbare Energien und gute Luft spezialisiert. Das ist auch privat seine Leidenschaft.



Wie engagieren Sie sich?

» **Jörg Ewald:** Ich leiste auf verschiedene Arten meinen Beitrag, den Artenreichtum zu erhalten, unsere Luft zu verbessern und so unsere Lebensqualität zu erhalten. Ich bin ehrenamtlich im Fachausschuss Umwelt- und Arbeitssicherheit beim Zentralverband des Dachdeckerhandwerks. Da habe ich zuletzt eine Arbeitsvorlage für die Kollegen geschrieben, wie man Artenschutz bei der Gebäudesanierung einhalten kann, indem man zum Beispiel neue Nistplätze schafft. Ich bin außerdem in acht Umweltverbänden Mitglied und spende, wenn beispielsweise der Solarförderverein, Nabu oder Greenpeace gerade eine gute Aktion machen. Seit 30 Jahren erstelle ich außerdem Dachbegrünungen auf eigenen Dächern und bei Kunden, fahre Elektrotransporter und bin mit meinem Unternehmen klimaneutral: Wir produzieren jährlich 24.000 Kilowattstunden Solarstrom.

Warum engagieren Sie sich in diesem Bereich?

» **Ewald:** Ich habe einen Spleen: Ich kann nur nachhaltig denken.

Worauf sind Sie stolz?

» **Ewald:** Dass ich mit dem BUND, der Stadt Hannover und vielen Kunden Dachbegrünungen ermöglichen konnte. Wir haben viel Wärmedämmung und Photovoltaik-Anlagen verbaut. Als Dachdecker kann man viel für den Klimaschutz tun – wenn man dem Kunden die Möglichkeiten zeigt.

Foto: Denny Gilie

KRANKENBESUCHE MIT KOSMETIKTASCHE

Kosmetikerin Andrea Thronicke-Stwerka ist Chefin der Kosmetikpraxis Thronicke in Hannover. Seit Jahren versucht sie, Chemotherapie-Patienten mit ihrem Handwerk die schwere Zeit etwas leichter zu machen.



Wie engagieren Sie sich?

» **Andrea Thronicke-Stwerka:** Seit vielen Jahren engagiere ich mich unter anderem für Menschen, die an Krebs erkrankt sind. In einem Hildesheimer Krankenhaus bot ich Schminkkurse für Patientinnen, während der Chemotherapie. Heute mache ich das bei mir im Geschäft und versuche, sie während einer kosmetischen Behandlung – speziell auf ihr Hautbedürfnis abgestimmt – ihre Erkrankung vergessen zu lassen und sich wieder einmal selbst, ohne Schmerzen zu spüren.

Warum engagieren Sie sich in diesem Bereich?

» **Thronicke-Stwerka:** Menschen, die die Diagnose Krebs bekommen, zieht es den Boden unter den Füßen weg. Arztbesuche, Biopsien, Krankenhaus, Angst und Schmerzen gehören für sie plötzlich zum Alltag. Und mit Beginn der Chemotherapie ist den Betroffenen die Krankheit auch noch äußerlich anzusehen. Besonders Frauen treten damit in eine Phase ein, die für sie extrem schrecklich ist: Die Haut wird hochkompliziert, die Wimpern und Augenbrauen fallen gegebenenfalls aus. Mit meinem Handwerk kann ich ihnen in dieser schweren Zeit zumindest ein bisschen helfen.

Worauf sind Sie stolz?

» **Thronicke-Stwerka:** Eine Krebspatientin durch die kosmetische Behandlung mal zwei Stunden alles vergessen zu lassen. Das ist ein sehr schönes Gefühl, denn die Frauen schöpfen daraus Kraft für die nächste Zeit.

Foto: Anna-Maja Leupold

DER SPIELZEUG-TISCHLER

Tischlermeister Stephan Wöhljtjen ist Chef der Konzept Tischlerei Wöhljtjen in Achim-Uphusen. Das ehrenamtliche Engagement des Betriebs lässt Kinderherzen höher schlagen. Mit diesem Engagement hat er sich für den Goldenen Bulli 2018 beworben.



Wie engagieren Sie sich?

» **Stephan Wöhljtjen:** Wir haben ehrenamtlich Projekte für Kindergärten umgesetzt: Unsere Spielzeugmöbelkombinationen aus Kaufmannsläden, Kinderküche und Puppentheater sind bei vier Kindergärten im Dauereinsatz.

Warum engagieren Sie sich in diesem Bereich?

» **Wöhljtjen:** Aus Liebe zu den Kindern. Ich habe bei meinen Kindern gesehen, wie viel Spaß sie daran haben. Unser Lohn sind die leuchtenden Kinderaugen, wenn sie den Kaufmannsläden das erste Mal erkunden. Ich finde, dass man in einer modernen Gesellschaft nicht immer nur erwarten darf, etwas zu bekommen. Es geht auch darum, etwas zurückzugeben.

Worauf sind Sie stolz?

» **Wöhljtjen:** Mir gibt es einfach ein gutes Gefühl, unentgeltlich etwas Soziales für die Kinder zu machen. Außerdem ist es ein schönes Gemeinschaftsprojekt. Jeder unserer Mitarbeiter hat zwischen Fertigung und Endlackierung an irgendeiner Stelle an den Spielzeugmöbeln mitgewirkt.

Foto: Hauke Mueller

Nur wenn es den Eltern gefällt

Jugendliche entscheiden sich für Ausbildungsberufe, die ihr soziales Umfeld akzeptiert. Die konkreten Aufgaben spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Warum entscheiden sich viele Jugendliche gegen eine Ausbildung im Handwerk? Eine neue Antwort auf diese alte Frage hat jetzt das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) ermittelt: Jungen Leuten ist es am wichtigsten, mit ihrer Berufswahl in ihrem sozialen Umfeld zu punkten. Und das stellt das Handwerk vor Probleme. Denn prägend bei der Berufswahl, so stellte das BIBB bei einer Umfrage unter 1.700 Jugendlichen fest, sind oft die Eltern. Viele Eltern haben aber keine Verbindung zum Handwerk und erwarten von ihren Kindern nicht nur ein Abitur, sondern auch einen Hochschulabschluss. Die Kinder würden nicht einmal dann eine Ausbildung im Handwerk in Erwägung ziehen, wenn ihnen die konkrete Arbeit im Beruf vorgestellt werde und gefalle.

BIBB-Präsident Friedrich Huber Esser fordert, sowohl Schulen als auch Eltern besser und früher über die beruflichen Möglichkeiten im Handwerk zu



Selbstsichere Auszubildende: Bei der Wahl des Berufes hören junge Leute auf ihr soziales Umfeld.

informieren. So könnten Azubis mit höherem Schulabschluss als Ausbildungsbotschafter in Schulklassen als Vorbild dienen. Die Eltern sollten gezielt auf das Berufsziel „Unternehmer im Handwerk“ hingewiesen werden. Schließlich suchen viele Betriebe qualifizierte Nachfolger. (KW)

Foto: goodluz - stock.adobe.com

Neue Mindestlöhne gelten

Abweichend vom gesetzlichen Mindestlohn gelten in einigen Berufen ab 2019 höhere Branchenmindestlöhne.

Nicht nur der gesetzliche Mindestlohn klettert zum Jahreswechsel, auch in einigen Handwerksberufen gibt es 2019 Veränderungen. Zum 1. Januar steht in drei Gewerken eine Anhebung des Mindestlohns an:

- Im Dachdeckerhandwerk müssen Betriebe ihren Fachkräften mindestens 13,20 Euro pro Arbeitsstunde zahlen.
- Im Elektrohandwerk steigt der Branchenmindestlohn 2019 um 45 Cent. Er liegt damit bundesweit bei 11,40 Euro.
- Im Gebäudereinigerhandwerk gibt es zwei unterschiedliche Lohnuntergrenzen. In der Innen- und Unterhaltsreinigung müssen

Arbeitgeber eine Arbeitsstunde im Westen mit mindestens 10,56 Euro vergüten und im Osten mit 10,05 Euro. In der Glas- und Fassadenreinigung liegt der Mindestlohn in Westdeutschland bei 13,82 Euro, in Ostdeutschland sind es mindestens 12,83 Euro pro Arbeitsstunde.

Im März steigen die Mindestlöhne im Bauhauptgewerbe. Ungelernte haben dann Anspruch auf eine Vergütung nach „Lohngruppe 1“. Dort liegt der Mindestlohn bundesweit bei 12,20 Euro. Bei Facharbeitern richtet sich die Vergütung nach „Lohngruppe 2“. Vorgesehen ist dort ein Mindestlohn von 15,20 Euro im Westen und von 15,05



Neue Mindestlöhne: 2019 steigen die Lohnuntergrenzen in fünf Gewerken.

Euro in Berlin. In Ostdeutschland gibt es die „Lohngruppe 2“ nicht.

Im Mai 2019 werden die Lohnuntergrenzen im Maler- und Lackierhandwerk angehoben. Ungelernten steht dann bundesweit ein Mindestlohn von 10,85 Euro pro Arbeitsstunde zu. Bei Gesellen steigt er dann auch in Ostdeutschland auf 12,95 Euro. (AM)

Foto: Syda Productions - fotolia.com

Widerruf ist rechtens

Ein Kunde widerruft einen Vertrag vier Monate nach Vertragsschluss. Das geht, entschied der Bundesgerichtshof – obwohl der Betrieb dafür maßgefertigte Bauteile bestellen musste.



Foto: Firma V - stock.adobe.com

Das Widerrufsrecht für Verbraucherverträge birgt einige Tücken für Unternehmer. Es sieht vor, dass Verbraucher Verträge innerhalb von zwei Wochen immer dann widerrufen können, wenn sie die Verträge außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossen haben. Es gibt aber eine ganze Reihe von Verträgen, für die dieses Widerrufsrecht nicht gilt. Der Bundesgerichtshof (BGH) musste nun entscheiden, ob Verbraucher Verträge auch dann widerrufen können, wenn dafür individuell gefertigte Bauteile benötigt werden.

Der Fall: Ein Betrieb schließt mit einem Verbraucher einen Werkvertrag. Darin verpflichtet sich das Unternehmen, zum Preis von 40.600 Euro, einen Lift beim Kunden zu montieren – etwa zehn Wochen nach Aufmaß und Bestellung der maßgefertigten Bauteile.

Den Vertrag unterschreibt der Verbraucher im Mai 2015 zu Hause. Kurze Zeit später erhält er die Planungsunterlagen und begleicht eine Vorschussrechnung in Höhe von 12.435 Euro. Wegen Unstimmigkeiten tritt der Kunde Anfang Juni zunächst mündlich vom Vertrag zurück. Ende September widerruft er den Vertrag dann schriftlich und fordert vom Betrieb die gezahlte Summe zurück. Der Streit landet vor Gericht.

Das Urteil: Der Kunde hat ein Widerrufsrecht, entschied der Bundesgerichtshof (BGH). Zwar haben Verbraucher nach Paragraph 312g Absatz 2 Satz 1 kein Widerrufsrecht bei Verträgen zur Lieferung von Waren, die individuell auf die Bedürfnisse des Verbrauchers zugeschnitten sind. Doch diese Regelung greift in diesem Fall nicht, so die Karlsruher Richter. Grund: Der geschlossene Vertrag ist kein Vertrag über die Lieferung von Waren. Werkverträge sind per Definition nicht auf die Lieferung

von Waren ausgerichtet. Dabei schuldet der Unternehmer nach Rechtsprechung des BGH in der Regel ein funktionierendes Werk. So auch in diesem Fall: Denn Schwerpunkt des Vertrages war nicht der Warenumsatz, sondern die Planung und funktionstaugliche Einpassung des Lifts.

Warum der Widerruf wirksam ist

Die BGH-Richter befanden zudem, dass der Kläger sein Widerrufsrecht auch wirksam ausgeübt hat. Denn der Kunde hat spätestens Ende September seinen Widerruf in eindeutiger Weise erklärt. Zu diesem Zeitpunkt hat er die 14-tägige Widerrufsfrist, die grundsätzlich mit Ver-

tragsabschluss beginnt, eingehalten. Grund dafür ist, dass das Unternehmen den Verbraucher nicht über die Bedingungen, Fristen und das Verfahren für die Ausübung des Widerrufsrechts aufgeklärt hatte. Daher endet die Widerrufsfrist in diesem Fall erst nach 12 Monaten und 14 Tagen.

Aus diesem Grund entschieden die Karlsruher Richter auch, dass das Unternehmen keinen Anspruch auf Wertersatz für die bis zum Widerruf erbrachten Leistungen hat. Der Betrieb muss den vom Kunden gezahlten Vorschuss in voller Höhe zurückzahlen. ANNA-MAJA LEUPOLD ■

BGH: Urteil vom 30. August 2018, Az. VII ZR 243/17



Der Unternehmer schuldet in der Regel ein funktionierendes Werk.

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
123. 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

Regionalredaktionen
(verantwortl. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Sandra Jutsch
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. 60 vom 1. 1. 2018

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

In der aktuellen Ausgabe ist eine Beilage
von Tischlerei Andreas Mai, Stendal.
Wir bitten unsere Leser um Beachtung.



BITTE NICHT NACHAHMEN.

FIATPROFESSIONAL.DE

UND PROFIS WIE SIE



DEN FIAT TALENTO
ALS EASY ANGEBOT AB **15.990 €¹**

ODER FÜR 198 € IM MONAT LEASEN²

¹ UPE des Herstellers i. H. v. 23.430,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i. H. v. 7.440,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Talento Kastenwagen Business L1H1 1.6 MultiJet 70 kW (95 PS) (Version 296.10A.0). Nachlass, keine Barauszahlung.
² Ein unverbindliches Leasingbeispiel der FCA Bank Deutschland GmbH, Salzstraße 138, 74076 Heilbronn, für Gewerbekunden, für den Fiat Talento Kastenwagen Business L1H1 1.6 MultiJet 70 kW (95 PS) (Version 296.10A.0) zzgl. Überführungskosten und MwSt.; 48 Monate Laufzeit, 40.000 km Gesamtleistung, 198,00 € Monatsrate (exkl. MwSt.) inkl. GAP-Versicherung, ohne Leasingsonderzahlung.
³ 2 Jahre Fahrzeuggarantie und 2 Jahre Funktionsgarantie „Maximum Care Flex 100“ der FCA Germany AG bis maximal 100.000 km gemäß deren Bedingungen. Optional als „Maximum Care Flex“ auf bis zu 250.000 km Gesamtleistung und um das 5. Fahrzeugsjahr erweiterbar.
Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 31.12.2018. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen.
Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

FCA BANK Deutschland | VEHICLE PROTECTION



PROFIS WIE SIE

So zieht Ihr Team wirklich mit

Die emotionale Bindung von Mitarbeitern an ein Unternehmen hängt vor allem vom direkten Vorgesetzten ab. Mit diesen Tipps bleibt Ihr Team Ihnen treu.

Schlechte Chefs kosten richtig Geld: Bis zu 105 Milliarden Euro gehen der deutschen Volkswirtschaft ihretwegen verloren, ermittelte eine Gallup-Studie. Denn wer sich emotional nicht an seinen Betrieb gebunden fühlt, macht Dienst nach Vorschrift. Für diese Bindung sind vor allem die direkten Vorgesetzten verantwortlich, im Handwerk in der Regel die Firmeninhaber. Benita von Steinaecker von der Handwerkskammer Hannover nennt die wichtigsten Tipps für gute Führung.

Tipp #1: Reflektieren Sie Ihre Rolle im Unternehmen

Sie müssen wissen, wer Sie sind und was Sie wollen, bevor Sie andere führen können. Als Führungskraft im Handwerk haben Sie dabei eine Doppelrolle: Sie leiten nicht nur Ihre Mitarbeiter, sondern prägen den Betrieb. Deshalb stellt Benita von Steinaecker in ihren Unternehmerberatungen immer Fragen zur Firmenausrichtung: Was ist mein Ziel? Wie ist meine Persönlichkeit? Wie nehme ich meine Mitarbeiter mit?



Viele Unternehmer haben ein Bauchgefühl für die Stimmung.

Benita von Steinaecker,
Handwerkskammer Hannover



Foto: HWK Hannover | momius - stock.adobe.com

Tipp #2: Checken Sie Warnsignale Ihrer Mitarbeiter

Wer unzufrieden an seinem Arbeitsplatz ist, sendet Signale. „Viele Unternehmer haben ein gutes Bauchgefühl für die Stimmung“, so Benita von Steinaecker. Hören Sie darauf und achten Sie auf Warnsignale:

- viele Krankheitstage
- viel Flurfunk und Gerede
- soziale Veranstaltungen wie Grillfest oder Weihnachtsfeier werden nur ungenutzt oder gar nicht besucht.

Tipp #3: Nehmen Sie Ihre Mitarbeiter wahr!

„Mitarbeiter möchten mit ihren Eigenschaften wahrgenommen werden. Das ist für die meisten das Wichtigste“, sagt die Beauftragte für Innovation und Technologie. Dabei geht es um ganz konkrete Dinge: Hören Sie Ihren Mitarbeitern zu? Wie gehen Sie mit ihren Vorschlägen um? Setzen Sie Ihre Leute nach ihren Fähigkeiten ein oder so, wie es gerade kommt?

Tipp #4: Strukturieren Sie die Kommunikation

Wie läuft in Ihrem Betrieb die Kommunikation? „Nichts frustriert Mitarbeiter mehr als Kommunikation, die ins Leere läuft“, sagt die Beraterin. Sprechen Sie zu festgelegten Zeiten mit Ihren Leuten, klären Sie offene Fragen und setzen Sie um, was entschieden wurde. Eine strukturierte Kommunikation hilft allen.

Tipp #5: Sorgen Sie für Verlässlichkeit

Es muss etwas verändert werden und Sie haben auch schon beschlossen, wie? Dann ziehen Sie es durch. „Mitarbeiter brauchen Verlässlichkeit“, sagt die Expertin. Es müsse klar sein, dass das Wort des Chefs gilt.

Tipp #6: Bleiben Sie fair!

Klar kommt man mit dem einen Kollegen besser aus als mit einem anderen. Aber lassen Sie sich das nicht anmerken. „Auf keinen Fall sollte ein Mitarbeiter vorgezogen werden, wenn Goodies verteilt werden“, so Benita von Steinaecker.

Tipp #7: Geben Sie Feedback

Denken Sie, dass nicht getadelt schon ein Lob ist? Dann sollten Sie Ihre Haltung ändern. „Nichts motiviert mehr als ein Lob“, sagt die Beraterin. Natürlich kann man nicht immer loben: „Wenn Dinge schief laufen, sollte man einschreiten“, so von Steinaecker. „Ungelöste Konflikte können ein Team vergiften.“

Tipp #8: Überfordern Sie sich nicht

„Die emotionale Bindung an den Betrieb läuft im Handwerk über den Inhaber. Sie sind der Hebel!“, betont Benita von Steinaecker. Müssen Sie jetzt der perfekte Chef sein? Nein, denn wenn Sie sich überfordern, ist auch niemandem geholfen. Mitarbeiter verzeihen ihrem Chef viel, wenn sie ansonsten gut eingebunden sind.

KATHARINA WOLF

Gelbe Seiten



„Ich will nicht Irgendwo werben.
Sondern da, wo ich gefunden werde.“

Mit Ihrer Werbung in Gelbe Seiten erreichen Sie über 30,5 Millionen Nutzer, die täglich 2,4 Millionen Mal nach Anbietern in Gelbe Seiten suchen – zum Beispiel Sie. Gleich informieren: 0800 1610-100

Quelle: GfK Studie zur Nutzung der Verzeichnismedien 2017; repräsentative Befragung von 15 Tsd. Personen ab 16 Jahren.

G. Braun
Telefonbuchverlage Ihr Gelbe Seiten Verlag
GmbH & Co. KG

„Es ist die Mühe wert“



Siegfried Rautenberg

Im Malerfachbetrieb Reckewerth gibt es keine Fluktuation im Team. Malermeister Siegfried Rautenberg erklärt, wie sein Betrieb funktioniert.

Wer mit Malermeister Siegfried Rautenberg spricht, merkt schnell, dass ihm seine Mitarbeiter am Herzen liegen. Im Büro arbeitet „ein Goldstück“, die neun Gesellen und drei Auszubildenden sind „meine Jungs“. Für die zufriedene Stimmung im Malerfachbetrieb Reckewerth in Garbsen bei Hannover gibt es viele Gründe. „Wir sind ein kleiner Betrieb und machen nur kleinere Projekte“, berichtet Rautenberg. Privatleute, Hausverwaltungen – so setzt sich sein Kundenstamm zusammen. „Wir haben um die 400 Projekte im Jahr. Die kann ich unmöglich alle kontrollieren“, so Rautenberg. Daher sei er darauf angewiesen, dass seine Leute sehr selbstständig arbeiten.

Deshalb pflegt er eine gute Kommunikation. „Jeden Morgen gibt es bei uns eine kurze Runde, wo jeder schildert, was für den Tag ansteht und wer welches Material braucht. Das hilft, die Arbeit einzuschätzen und den Materialverbrauch zu planen.“ Auch die Mitarbeiter profitieren: „Sie haben die Informationen gern frühzeitig, um sich auf veränderte Gegebenheiten – wie Baustellenwechsel, geänderte Abläufe, Fahrzeugwechsel oder Ähnliches – einstellen zu können“, so Rautenberg. Außerdem können sich die Gesellen untereinander helfen: „Wenn einer ein Problem hat, weiß ein anderer vielleicht die Lösung.“

Auch Feedback sei wichtig, betont Rautenberg: „Am meisten erreicht man mit ehrlichem Lob und konstruktiver Kritik.“ Er versuche, seine Leute bei der Ehre zu packen, wenn etwas mal nicht so gut gelaufen ist: Sie als Profi können das doch besser! „Und wenn mir etwas positiv auffällt, spreche ich das auch an.“

Auch für fachliche Fortbildung ist gesorgt. Rund alle zwei Monate gibt es einen Stammtisch mit einem Experten. „Alle sind um 15.30 Uhr auf dem Hof, ich zahle bis 16.15 Uhr“, berichtet der Malermeister. 20 bis 30 Minuten gibt es einen Fachvortrag, etwa von einem Farbenhersteller, dazu Brötchen und alkoholfreies Bier.

Und muss man mehr zahlen, damit die Leute bei der Stange bleiben? „Als Innungsbetrieb zahle ich Tarif“, sagt Rautenberg. Allerdings gibt es eine individuelle Prämie am Jahresende – wenn der Betrieb Gewinn gemacht hat. Die Höhe bemisst sich nach der Anzahl der produktiven Stunden, die jeder geleistet hat, und einer Bewertung der Arbeitsleistung, die Rautenberg vornimmt. „Meine Leute sehen, dass sich Leistung lohnt – das empfinde ich als gerecht.“

Auch was die Arbeitszeiten angeht, ermöglicht Rautenberg Flexibilität. Wenn Überstunden gemacht werden müssen, können sie auch abgefeiert werden. „Es ist immer ein Geben und Nehmen mit einem Team“, fasst Rautenberg zusammen. Und man braucht Ausdauer: „Aber es ist die Mühe wert.“ (KW)

Passende Präsente

Welche Geschenke sind für Geschäftskontakte gut geeignet – und worauf ist steuerlich zu achten? Eine Knigge-Fachfrau und ein Steuerberater verraten mehr.

Ein unpassendes Geschenk verärgert den Empfänger oder sorgt für Missverständnisse. Das ist bei Kunden besonders gefährlich, denn eigentlich wollen Sie ja deren Bindung an Ihren Betrieb stärken. Knigge-Trainerin Katharina Höchemer aus Bispingen und der Troisdorfer Steuerberater Michael Seifert bringen von unterschiedlichen Seiten Licht in den Präsent-Dschungel.

Achtung, hier lauern Fettnäpfchen!

Wer einfach eine beliebige Flasche Wein für einen Kunden kauft, kann sich damit in die Nesseln setzen. Knigge-Spezialistin Katharina Höchemer erläutert, welche indirekten Botschaften mit dieser Art Geschenk übermittelt werden: „Kennt sich der Empfänger mit Wein aus, denkt er über die Traube, die Geschmacksrichtung und die Preiskategorie nach. Und er zieht Rückschlüsse über Sie. Kennen Sie sich selbst weniger mit Wein aus, lassen Sie besser die Finger davon.“

Ebenfalls Abstand nehmen sollten Sie von allzu privat „angehauchten“ Geschenken. „Bedenken Sie eine gute Kundin mit einem erlesenen Parfüm, kann dies zu Missverständnissen führen“, warnt die Benimm-Spezialistin. „Vielleicht leitet die Auftraggeberin daraus ein persönliches Interesse Ihrerseits ab.“ Dasselbe gelte natürlich auch für Wäsche. „Ein absolutes Tabu“, unterstreicht sie.

Auch ein zu teures oder zu billiges Geschenk kann zu Irritationen auf Kundenseite führen. Wenn Sie ein Badezimmer für jemand renoviert haben und sich mit einer mehrere Hundert Euro wertigen Gabe bedanken, ist das einfach zu viel des Guten. Höchemer: „Der Kunde ist irritiert. Vielleicht vermutet er, dass Sie mit dieser Maßnahme auf mehr oder weniger platte Weise Folgeaufträge sichern wollen.“ Und Enttäuschung droht bei einer zu preisgünstigen Gabe.

Vergleichs-Gefahr bei individuellen Gaben

Ist Ihr Betrieb speziell in einem Gebiet tätig oder sind Ihre Auftraggeber miteinander vernetzt, kennen sich mit hoher Wahrscheinlichkeit einige davon untereinander. Und wer sich kennt, spricht miteinander. Kommt dann das Thema

„Geschenke“ auf den Tisch, kann es sein, dass Ihre Auftraggeber vergleichen, wer was von Ihnen zu einem bestimmten Anlass wie Weihnachten oder zum Geburtstag bekommen hat.

Höchemer sagt: „Das ist nicht in Ihrem Sinne.“ Dadurch kann eine schlechte Stimmung bei den Geschenk-Empfängern aufkommen. Sie ergänzt: „Fühlt sich ein Kunde durch ein billiges Geschenk vermeintlich herabgesetzt, ist der Wechsel vorprogrammiert. Statt ihn zu erfreuen, haben Sie ihn mit Ihrer Aufmerksamkeit vergraut.“

Also ist es oft besser, allen Auftraggebern dasselbe zu schenken. Um bei diesen einen Treffer zu landen, rät Höchemer zu Fantasie. „Wenn Sie in einer Region wohnen, in der bestimmte Spezialitäten verbreitet sind, empfiehlt sich ein solches Geschenk.“ Als Beispiel nennt sie hochwertigen Honig oder andere Köstlichkeiten. Noch besser ist es, wenn das Geschenk einen Bezug zu Ihrem Betrieb und seinen Leistungen hat. „Ein Sanitär-Fachbetrieb könnte lustige Waschbecken-Stöpsel verschenken.“

Was Sie steuerlich geltend machen können

Steuerberater Michael Seifert weist darauf hin, dass Sie für jeden beschenkten Kunden oder Geschäftspartner im Geschäftsjahr maximal 35 Euro geltend machen können. „Die Summe gilt auf den Punkt genau“, sagt er. Kostet das Präsent einen Cent mehr, kann es nicht mehr als steuermindernde Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

Haben Sie für einen Kunden während des Jahres Geld für mehrere kleinere Zuwendungen ausgegeben, darf die 35-Euro-Grenze in Summe ebenfalls nicht überschritten werden. Nur so können Betriebsausgabenabzug und Vorsteuerabzug gesichert werden.

Für die genaue Berechnung der 35-Euro-Grenze spielt zudem der Steuer-Status des Schenkenden eine Rolle. Seifert: „Kleinunternehmer berechnen keine Mehrwertsteuer. Für sie gilt der Brutto-Betrag von 35 Euro. Und bei zum vollen Vorsteuerabzug berechtigten Handwerksbetrieben handelt es sich um einen Netto-Betrag.“



Fotos: Meike Goebel | contrastwerkstatt - stock.adobe.com



Fühlt sich ein Kunde durch ein billiges Geschenk herabgesetzt, ist der Wechsel vorprogrammiert.

Katharina Höchemer, Knigge-Trainerin

Um die Ausgaben für Präsente zu überwachen, ist eine Dokumentation erforderlich, empfiehlt der Steuerberater. Sie halten darin fest, wer wann welche Zuwendung bekommt. Angegeben werden müssen der Name des Empfängers, seine Firma, der oder die Artikel und der Preis.

Vorsicht, Falle: Event-Einladungen

Mancher Handwerker kommt auf die Idee, einen Kunden als Dank für die Treue etwa zu einem Bundesliga-Fußballspiel einzuladen. Doch leider sind solche Kundenzuwendungen oft nicht gewinnmindernd abziehbar. Seifert: „Die Einladung wird vor dem Gesetz als so genannter Wertvorteil behandelt. Auch für den gilt die Grenze von 35 Euro.“

Unabhängig davon, ob der Schenkende das Geschenk steuerlich abziehen kann oder nicht, muss der Empfänger die Gabe meist selbst als Arbeitslohn oder Betriebs-einnahme versteuern. „Will der Schenker dies vermeiden, kann er die Versteuerung beim Empfänger durch Übernahme einer Pauschsteuer verhindern“, sagt der Steuer-Experte.

BIRGIT LUTZER

ikk-classic.de

Jetzt mitmachen!

Topfit im Handwerk.

Gesucht wird Niedersachsens fittester Handwerksbetrieb:
www.ikk-classic.de/handwerk-topfit



Wachsen ist einfach.



**Wenn man für Investitionen
einen Partner hat, der Ideen
von Anfang an mit einer fairen
Finanzierung unterstützt.**

**Unsere Nähe bringt Sie weiter.
Seit 1786. Und auch in Zukunft.**

lzo.com · lzo@lzo.com

 **LzO**
meine Sparkasse

Knarre statt Kleidung

Die Berufskleidungsprofis machen jetzt auch Werkzeug: Beim neu entwickelten Steckschlüsselsatz hat Engelbert Strauss Optimierungspotenzial entdeckt und ausgeschöpft.

Als Ausrüster von Berufsbekleidung dürfte Engelbert Strauss wohl vielen Handwerkern bekannt sein. Jetzt zeigen die Hessen ihre neue Werkzeugkollektion. Die umfasst Zangen, Bohrer und Steckschlüsselsatz. Wir haben einen Blick auf die Umschaltknarre Pro von Engelbert Strauss im 25-teiligen Set in der Sortimo-kompatiblen Boxx mini geworfen. Das Set enthält Steckschlüssel-Einsätze in der Größe von 6 bis 22 Millimeter, eine 3/8-Zoll-Umschaltknarre sowie passendes Kardangeln, Verlängerung und folgende Adapter:

- Gleitkopf-Adapter
- Bit-Adapter
- Bohrmaschinenadapter
- Vergrößerungsadapter auf 1/2 Zoll
- Reduzieradapter auf 1/4 Zoll

Technische Daten

Name:
E.S. Steckschlüssel-Satz
3/8 in E.S. Boxx mini
Anzahl Teile:
25, inklusive 3/8-Zoll-
Umschaltknarre Pro
Nachfasswinkel Knarre: 4°
Max. Drehmoment: 303 Nm
Preis: 86,90 Euro zzgl. MwSt.

Durchdachte Umschaltknarre – der feine Unterschied

Keine Frage: Der Markt für gängige Handwerkzeuge ist gesättigt mit Geräten Dutzender Hersteller vom Laien- bis ins Profisegment. Bei der Umschaltknarre Pro haben die Entwickler daher darauf geachtet, ein paar Besonderheiten einzubauen. Da wäre zunächst der extrem kleine Nachfasswinkel zu nennen. Während viele Hersteller ihre Feinzahnratschen in etwa 70 Zähnen einrasten lassen und so einen Nachfasswinkel von häufig 5° erzielen, ist die Umschaltknarre Pro auf noch engere Arbeitsbereiche spezialisiert. Ihre 90 Zähne erlauben einen Nachfasswinkel von 4°.

Dabei hält die Knarre ganz schön was aus. In der 3/8-Zoll-Version eignet sie sich für ein maximales Drehmoment von 303 Newtonmeter. Das liegt laut Engelbert Strauss 50 Prozent über der DIN-Norm. In der größeren Halbzollversion kommt die Knarre auf ein maximales Drehmoment von 770 Newtonmeter. Wer einen entsprechend starken Arm mitbringt, sollte festsitzenden Schrauben damit das Fürchten lehren können.

Profil für mehr Halt bei abgenutzten Schrauben

Mit dem sogenannten „Pro“-Profil seiner Steckschlüsseleinsätze verspricht Engelbert Strauss, den Kraftschluss zwischen Schrauben und Steckschlüsseleinsatz zu verbessern. Tief gefräste Kugelfangrillen in den Steckschlüsseleinsätzen sollen dabei auch bei abgenutzten Schrauben für guten Halt sorgen.

Auch beim Design der Knarre hat der Hersteller darauf geachtet, dass die Arbeit mit dem Werkzeug reibungslos verläuft. Der Umschalthebel zum Wechsel zwischen Links- und Rechtslauf schließt flach mit dem Gehäuse ab – so läuft er nicht Gefahr, während der Arbeit hängen-zubleiben und unwillentlich seine Laufrichtung zu ändern.

Die Druckknopfverriegelung zum Einsetzen und Lösen der Steckschlüsseleinsätze funktioniert im Testeinsatz tadellos. Die Steckschlüsseleinsätze finden in der Knarre sicheren Halt und haben wenig Spiel. Mit Druck auf den Verriegelungsknopf lassen sie sich ohne Kraftaufwand wieder lösen.

Adapter erweitern das Einsatzspektrum

Den Steckschlüsselsatz Pro gibt es in Ausführungen mit bis zu 102 Teilen. Dabei enthält auch die 25-teilige Version einige Adapter, die helfen, sich verschiedensten Arbeitssituationen anzupassen. Mit der im Set enthaltenen Verlängerung lassen sich etwa tiefere Einbaupositionen leicht erreichen. Aber nicht nur das: Kombiniert man die Verlängerung mit dem ebenfalls enthaltenen Gleitgriffadapter, entsteht ein Gleitgriff, mit dem man Schraubensituation meistert, in denen eine Knarre nicht geeignet ist – Bauräume etwa, die enger sind als die Ratsche kurz ist. DENNY GILLE

Einen Eindruck von der Knarre im Einsatz gibt es im Video

unter dem Kurzlink: svg.to/eskna

Fester Halt, leicht zu lösen: Per Druckknopf lassen sich die Steckschlüssel-Einsätze lösen ...



... damit klappt der Tausch bei Bedarf auch einhändig.

Durchdachtes Detail: Der Umschalthebel für den Rechts-Linkslauf schließt flach mit dem Gehäuse ab, damit er nicht versehentlich verstellt werden kann.



Fotos: Denny Gille

4° Nachfasswinkel, geeignet für bis zu 303 Newtonmeter Drehmoment: Das ist die Umschaltknarre Pro (3/8-Zoll) von Engelbert Strauss.



Zahlreiche Adapter machen das Werkzeug universell einsetzbar.



Gut kombiniert: Die Bestandteile des Sets erlauben vielseitige Funktionen.

SDH[®]

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK GmbH

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜRS HANDWERK

Alle Infos zu den Nachlässen finden Sie auf www.sdh-online.de
Wir beraten Sie gerne unter 089 - 92 13 00 530.

Puristisch unterwegs

Fahrbericht: 30.340 Euro netto – mit dem Ducato hat Fiat ein heißes Eisen im Feuer, wenn es um günstige Transporter geht. Wir haben dem Italiener auf den Zahn gefühlt.

Transporter zum attraktiven Preis bauen, das kann Fiat. Mit 30.340 Euro netto fällt der Startschuss für den Ducato 130 Multijet L2H2 früh. Besonders wenn man bedenkt, dass bereits ein 130-PS-Dieselmotor mit im Paket ist. Bei anderen Herstellern geht's erst später los. Dabei ist der Fiat Ducato ein Nutzfahrzeug durch und durch: 11,5 Kubikmeter Ladevolumen und bis zu 1.500 Kilogramm Nutzlast in der Variante mit 3.500 Kilogramm Gesamtgewicht bestechen.

Die Modellpflege des Ducato Typ 250 sorgt seit 2014 für einen gelungenen optischen Auftritt. Den ermöglicht der neu gestaltete Kühlergrill, der direkt in die mit LED-Tagfahrlicht bestückten Scheinwerfer mündet. Der ausladende und sportlich skulpturierte Frontstoßfänger unterstützt den modernen und robusten Eindruck. Ende 2016 zogen die Euro-6-Diesels ein – und mit ihnen einige Neuerungen, die den Alltag auch hinsichtlich moderner Informationstechnik angenehmer gestalten.

Unser Testfahrzeug, ein Fiat Ducato Hochraumkastenwagen 35 L2H2 ist mit einem Multijet-Turbodiesel bestückt, der 130 PS leistet. Der Motor ist ein rauer Genosse, den man nicht nur fährt, sondern auch fühlt. Das knackige und optimal erreichbare Sechsgang-Schaltgetriebe sowie die klar dosierbare Kupplung vervollständigen die Antriebskette. Bis auf Tempo 150 Kilometer pro Stunde schafft es der hochgewachsene Ducato damit, an der Ampel kommt er mit seinen 320 Newtonmetern Drehmoment auch gut weg. Zum Tanken muss erst nach weit über tausend Kilometern rechts ran gefahren werden. Das Tankvolumen von 90 Litern und der moderate Testverbrauch von etwa acht Litern sprechen eben für sich.

Das Fahrwerk selbst ist transportertypisch. Durch den langen Radstand von 3,45 Metern wippt der Ducato leicht über Bodenwellen. Im unbeladenen Zustand ist der Ducato straff – schließlich ist das Fahrwerk auch für ein Gesamtgewicht von bis zu 3,5 Tonnen ausgelegt. Der Frontantrieb packt gut zu und der Wendekreis von 12,80 Meter ermöglicht einen leicht gemachten U-Turn auf der Hauptstraße.

Gewöhnungsbedürftiges Bedienkonzept

Durchaus zu unterscheiden vom angenehmen Fahren ist das Bedienkonzept am Steuer. Während die Lenkräder bei anderen Nutzfahrzeug-Herstellern längst auf den Fahrer ausgerichtet sind, lässt sich der seit 2006 gebaute Ducato Typ 250 noch wie ein Bus lenken. Das Volant kann nur in der Höhe verstellt werden.

Das in der Klasse der leichten Transporter mittlerweile eingezogene Pkw-Gefühl wird im Ducato dadurch zumindest bei der Bedienung nicht erzeugt. Ein weiteres Problem ist hier auch der eng geschnittene Abstand zwischen Fahrersitz und Armaturenbrett. Will der Fahrer das Lenkrad voll umfassen, muss er nach vorne rücken – bezahlt diesen Kompromiss aber mit dem linken Schienbein beim Kuppeln. Das nimmt mit der Verkleidung unter dem Lenkrad nämlich unweigerlich Kontakt auf.

Hinzu kommt die kompliziert gestaltete Anordnung der Lenkstockschalter. Während der Tempomat einfach aus dem Handgelenk zu erreichen ist, wird vom Steuerarm gewöhnungsbedürftige Akrobatik gefordert, um den weiter vorne liegenden Blinker zu aktivieren. Wer den Ducato also nicht gewohnt ist, blinkt in den ersten Tagen häufiger mal mit dem Tempomat. Ein Probesitzen ist in jedem Fall ratsam. Der Fahrersitz jedenfalls ist bequem einstellbar und auch auf längeren Streckenabschnitten angenehm. Für die Mitfahrer gilt das bedingt. Hier sind keine Verstellmöglichkeiten vorgesehen.

Sinnvolle Extras zum schmalen Preis

In der robust verarbeiteten Fahrgastzelle gibt es unzählige Ablagefächer und Klappen, für 50 Euro

Fotos: Dennis Gauert



Kräftiger Purist:
Der Fiat Ducato zeigt
Nutzfahrzeug-Kernstärken.



Besser rangieren: Die Rückfahrkamera im dritten Bremslicht. Kopfnote: Mit Schriftzügen ergänzt Fiat den sportlichen Auftritt im Innenraum.



Ameisenkönig: Paletten können bequem mit dem Stapler eingeladen werden. 1,5 Tonnen Nutzlast stemmt der Italiener bei Bedarf.



Tor zur Welt: Die 1,25 Meter breite Seitentür gibt den Zugriff auf 11,5 Kubikmeter Ladevolumen frei.



Wenn nur die Säule nicht wäre: Die Ausrichtung des Lenkrads trübt den Fahreindruck.



Piemont-Kirsche: Mit der Modellpflege hat Fiat dem Ducato tolle Zusatztechnik spendiert.

Aufpreis zusätzlich noch ein Ablagefach im Dach. Weitere 50 Euro sind für eine USB-Ladebuchse gefordert, die direkt neben dem 12-Volt-Stromanschluss im Armaturenbrett zur Verfügung steht. Für das alltagstaugliche Technikpaket fehlt in unserem Testwagen nur noch die Einparkhilfe hinten.

Immerhin verfügt das 5-Zoll-Navigationssystem (850 Euro) mit Bluetooth, Freisprecheinrichtung, Sprachsteuerung, Apple Car Play, Android-Kompatibilität und durchaus ausgewogenem Sound über eine ebenfalls aufpreispflichtige Rückfahrkamera (350 Euro). Der Aufpreis von dann insgesamt 1.200 Euro lohnt sich. Speziell die Bedienung gelingt kinderleicht, die TomTom-Navigation arbeitet sauber.

Einzig die Freisprecheinrichtung ist in Verbindung mit dem rauen Diesel nicht unbedingt ein Ohrschmaus für den Gesprächspartner. Ab einer Geschwindigkeit von 120 km/h wird das Gespräch dann auch aufgrund der Windgeräusche langsam nicht mehr tragbar. Toll arbeitet allerdings die praktische Sprachsteuerung, auf die der Fahrer direkt per Lenkradtaste zugreifen kann.

Wer der Meinung ist, dass Ford im Transit und Mercedes-Benz im Sprinter ganze Arbeit geleistet haben, sucht diese an manchen Punkten im

3,15

METER ist die maximale Ladelänge auf Bodenhöhe des Ducatos.

Ducato. Bei der Konkurrenz gibt es Lenkräder wie in Mittelklasselimosinen, geschwungene Mittelkonsolen, zahlreiche Assistenzsysteme und lackierte Oberflächen.

Im Ducato gibt es robuste Materialien, sportliche Akzente und richtig Platz. Ob Arbeitstiere überhaupt schönes Fell brauchen, sei mal dahingestellt. Im Ducato sind immerhin eine Berganfahrhilfe, Traktionskontrolle, hydraulischer Bremsassistent und adaptive Lastkontrolle serienmäßig an Bord. Ein Spurhalteassistent mit Verkehrszeichenerkennung und Abblendautomatik ist optional für schmales Geld erhältlich.

Aufpreis für die Klimaautomatik

Ärgerlich hingegen ist der Griff in die Tasche, wenn es um die Klimatisierung geht. Für die Einzonen-Klimaautomatik werden stolze 1.600 Euro Aufpreis fällig. Die 1.400 Euro teure manuelle Klimaanlage steht bei nur 200 Euro Ersparnis als Alternative nicht wirklich zur Debatte.

Ansonsten ist die Aufpreisliste von Fiat freundlich gestaltet. Ein hydraulisch gefederter Komfortfahrersitz mit Mittelarmlehne beispielsweise kostet schlanke 400 Euro mehr, eine abnehmbare

Daten

Fabrikat/Modell:
Fiat Ducato L2H2 130 Multijet II
Leistung: 96 kW/130 PS bei 3.600 U/min
Max. Drehmoment:
320 Nm bei 1.800 U/min
Verbrauch: 5,8–7,3 Liter/100 km
Nutzlast: 1.460 kg
Ladevolumen: 11,5 m³
Maximale Anhängelast: 2.000 kg
Basispreis (zzgl. MwSt.): 30.340 Euro

Laderauminnenbeleuchtung schlägt mit 40 Euro zu Buche. Da sagt der Kunde „grazie“.

Fazit

Der Ducato bringt solide Technik, einen robusten Innenraum, viel Platz und Nutzlast mit. Als 3,5-Tonner ist er sogar ein Preistipp. Dafür geht es eben etwas spartanischer zu als bei der Konkurrenz.

DENNIS GAUERT

MARKTPLATZ

Ankäufe

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

Hallenbau

Visionen brauchen Planung
mit Stahl!

JANNECK
Stahlhallen & Stahlbau

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

Hallen-/Gewerbebau

BLOMS
STÄHLERBAU + LAGERTECHNIK

Am Zirkel 35 | 49151 Werlte
TEL. 05951 46197-0 | www.mb-bloms.de

Geschäftsverbindungen

SUCHE NACHFOLGER für 1-Mann-
Rohrreinigungs-Fa., seit 1996, günstig.
Zuschriften unter NDH 40166 an „Nord-
deutsches Handwerk“ 30130 Hannover.

Disponieren Sie rechtzeitig!

**Anzeigenschluss für die nächst erreichbare
Ausgabe ist am 10. Januar 2019**

Geschäftsverbindungen

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

Rechts- und Steuerberatung

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

Verkäufe

Gepflegte Gewerbeimmobilie in Nordhorn
Werkstatt 260 m², Büro 60 m², Wohnhaus 140 m², Garage
45 m², Grundstück 1114 m² aus Altersgründen provisionsfrei
für 348.000 Euro zu verkaufen.
Nähere Information unter Tel.: 05921 991587

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

**Eilige Anzeigen-
aufträge:**
Telefon 0511 8550 2484

Digital denken, analog begeistern

Handgefertigte Gartenhäuser sind die Spezialität der Tischlerei Ahlers. Die größte Herausforderung: der Wandel von der Einzel- zur optimierten Serienfertigung.

Was zu Beginn nur eine Idee innerhalb der Familie war, ist zum Verkaufsschlager der Tischlerei Ahlers aufgestiegen: „Mein Vater brauchte ein Gartenhaus für private Zwecke“, erzählt Oliver Ahlers, Juniorchef des Betriebs in Oldenburg. Eine Zeichnung habe der Architekt Friedrich Ahlers schnell erstellt und kurze Zeit später war das Häuschen gebaut. Ein paar Fotos kamen auf die Website der Tischlerei und schon trudelten die ersten Anfragen ein. Als es immer mehr Interessenten gab, nahm die Idee der „Gartenhausmanufaktur“ Gestalt an. Den Online-Konfigurator für Kunden programmierte Oliver Ahlers' Bruder. Eine neue Website mit zusätzlichen Informationen für die Gartenhäuser entstand. Ebenso alle nötigen Details zu Planung, Umsetzung und Versand der über 1.000 Kilo schweren Objekte. Dass diese Idee bei den Kunden so einschlagen würde, hatte niemand geahnt.

Konzerndenken trifft Kleinbetrieb

Anlass genug für Oliver Ahlers, den Familienbetrieb zu übernehmen, den sein Großvater vor 70 Jahren gegründet hat. „Leicht ist mir die Entscheidung nicht gefallen, hier miteinzusteigen“, räumt der promovierte Wirtschaftswissenschaftler ein. Von der Strategieabteilung eines großen Konzerns zurück zu den Wurzeln? Vor dreieinhalb Jahren ist Ahlers diesen Weg gegangen und hat ihn nicht bereut. „Mein Vater hatte gesundheitliche Probleme und es war klar, dass etwas passieren muss“, erinnert sich der 38-Jährige.

Profitieren konnte der zweifache Familienvater davon, dass ihm die Strukturen des Handwerksbetriebes bekannt waren. Ein Pluspunkt für den Weg aus Hamburg zurück in die Heimat Oldenburg.

Nische besetzt – Nachfrage angekurbelt

Mit der Gartenhausmanufaktur hat Ahlers „sein“ Projekt gefunden – eine Mischung aus Strategie, Marketing und digitalen Elementen. Wichtig war ihm von Anfang an die Distanzierung von Baumarktprodukten. Wert legt der Unternehmer auf die handwerkliche Qualität und die hochwertigen Materialien.

Was klein begann, wächst kontinuierlich: Wählen können die Kunden neben der Variante aus Lärchenholz auch HPL-Platten oder 3D-Profile. Größe, Design und Extras wählt der Kunde per Mausclick dazu.

Vor dem Versand werden die Bauteile von Hand gefertigt und jedes Haus wird in der Tischlerei einmal komplett aufgebaut. Eine detaillierte Bauanleitung liegt den Häuschen bei. Auch einen Aufbauservice können Kunden anfordern. Kostenpunkt? Die Basisversion liegt bei knapp 5.000 Euro. „Wir haben auch schon Häuser für 40.000 Euro verkauft. Die Wünsche der Kunden sind vielfältig“, betont Ahlers.

Marketingkonzept geht auf

Dass die Gartenhäuser reißenden Absatz finden, hat noch einen anderen Grund: Oliver Ahlers setzt auf professionelle Bilder und ein ausgeklügeltes Marketing. Viele Kunden fragt er, ob er Fotos von den fertigen Häusern als Referenzen machen kann. Die Bilder stellt er auf die Website.

Foto: Martina Jahn



Angekommen im Handwerk: Den Schritt zurück aus der Industrie hat Oliver Ahlers nie bereut.

”

Pinterest ist ein Selbstläufer und hat sich rasend entwickelt.

Oliver Ahlers,
Juniorchef

Als passender Social-Media-Kanal hat sich Pinterest erwiesen. Mehr als 50.000 Nutzer sehen die Gartenhaus-Fotos pro Monat. „Das ist ein Selbstläufer und hat sich rasend entwickelt“, erklärt Ahlers. Die Kunden, die nach Lifestyle-Objekten suchten, seien genau dort unterwegs.

Visualisierung in 3D

Neu ist ein 3D-Rundgang, den Ahlers auf der Website anbietet. „Wenn potenzielle Kunden erleben, wie so ein Gartenhaus aussehen kann, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie auch eins haben wollen“, sagt er.

Ahlers geht noch einen Schritt weiter: Augmented Reality heißt das Stichwort. Das bedeutet soviel wie „erweiterte Wahrnehmung der Realität“. Konkret sollen sich Kunden ein selbst ausgewähltes Garten-

haus mittels Smartphone oder Tablet in ihren Garten „projizieren“. Momentan testet der Betrieb das System und hat dafür sämtliche Baupläne vorab digital verfügbar gemacht.

Fördergelder für digitale Innovation

Mit dem Projekt „Augmented Reality“ und der Herausforderung, mit den Gartenhäusern in die Kleinserienfertigung zu gehen, hat Ahlers eine Innovationsförderung erhalten – in sechsstelliger Höhe. Dabei konnte er vor allem auf die Unterstützung der Innovationsberatung der Handwerkskammer Oldenburg bauen. „Sie hat uns in dieser Sache wirklich vorangebracht“, betont Ahlers. Das Geld fließt nun in die Überarbeitung des Online-Konfigurators, in eine App und in die Optimierung der Produktion.

MARTINA JAHN

EWE macht Betrieb.

Extra-Rabatt für Mitglieder der Handwerkskammer.

EXTRA-RABATT
**0,15 Cent
pro kWh**
auf den
Nettoarbeitspreis

Nutzen Sie alle Vorteile der neuen EWE business Strom Produkte:

- ✓ Vom TÜV Nord zertifizierter Ökostrom
- ✓ Laufzeitabhängige Preisgarantien
- ✓ Persönliche Beratung
- ✓ Kostenlose Abschlagsprüfung
- ✓ Kostenlose Zwischen- und Stichtagsabrechnung
- ✓ 50 % Nachlass auf Zeitschriften-Abos¹

Jetzt informieren und einfach wechseln unter **0800 3933931**

EWE business. Mit uns läuft's. www.ewe.de/business

1) Soweit verfügbar. Doppelbestellungen von Zeitschriften ausgeschlossen. EWE VERTRIEB GmbH behält sich das Recht vor, dieses kostenlose Zusatzangebot jederzeit ohne Angabe von Gründen mit Wirkung für die Zukunft einzustellen. Dem Kunden entsteht in diesem Fall kein Sonderkündigungsrecht seines EWE-Vertrages. EWE VERTRIEB GmbH ist nur Vermittler dieses Angebotes. Der Vertragsschluss erfolgt mit Intan Media Service GmbH.

EWE



Zufriedene Gesichter auf allen Seiten: Die Beteiligten der NWZ-Aktionen trafen sich auf Einladung der Handwerkskammer Oldenburg zu einem Erfahrungsaustausch.
Foto: Arndt



Handwerkerserie ein voller Erfolg

Über mehrere Wochen war das Handwerk Mittelpunkt von zwei Aktionen der Nordwest-Zeitung.

Eine rundum gelungene Sache, da waren sich alle einig: Die Oldenburger Nordwest-Zeitung (NWZ) hatte mit den Aktionen „H-Team“ und „Meister und Azubi“ das Handwerk über mehrere Wochen in den Fokus der Leser gerückt. Insgesamt 24 Handwerkerinnen und Handwerker zeigten als Problemlöser vor Ort oder als Repräsentanten für ihren Beruf, was Handwerk leistet. Die Handwerkskammer hatte den Kontakt vermittelt und zum Abschluss alle Beteiligten zu einem Erfahrungsaustausch eingeladen.

Über ein unglaublich positives Kunden-Feedback berichteten dabei alle Handwerker; einige bekamen Neuaufträge aufgrund der Aktion und wieder andere konnten die eine oder andere Anekdote erzählen. „Selbst beim Einkaufen wurde ich von einer Dame angesprochen, dass ich doch die Handwerkerin aus der Zeitung sei“, lachte Elektrotechnikermeisterin Carina Harders. Jan-Wilhelm Hullmann, Auszubildender bei der Uwe Thormählen Dachdeckungsgesellschaft, erzählte von der großen Resonanz seiner Mitschüler in der Berufsschule, und dass der entsprechende Zeitungsausschnitt sogar im Klassenzimmer hänge. Und Steinmetzen- und Steinbildhauermeister Jan Wandscher bekam aufgrund der Aktion nicht nur den Auftrag, sondern sogar ein Bild einer 95-jährigen Kundin, die bislang aus gesundheitlichen Gründen noch kein persönliches Gespräch mit ihm führen konnte. Nachdem

sein Bild in der Zeitung gesehen habe, sei ihre Entscheidung gefallen und so wisse er nun auch, wie sie aussehe. „Das Handwerk mal so auf den Teller zu heben, war eine große Sache, vielen Dank dafür“, brachte es Maler- und Lackierermeister Hergen Neemann auf den Punkt.

Von einer durchweg positiven Resonanz berichtete auch Ulrich Schönborn, stellvertretender Chefredakteur und Leiter der NWZ-Aktion. „Unsere Redaktion hat sehr viele Mails von den an der Aktion beteiligten Lesern bekommen, die sich noch einmal für den Einsatz des H-Teams und für die harmonische Zusammenarbeit vor Ort bedankt haben. Hier kann man wirklich von einer Win-Win-Win-Situation sprechen“, resümierte er das Zusammenspiel von Handwerk, NWZ und der Leserschaft.

Aktion „H-Team“

Die NWZ hatte ihre Abonnentinnen und Abonnenten dazu aufgerufen, sich mit einem handwerklichen Problem, bei dem sie nicht mehr weiter wissen, für den Einsatz des Handwerker-Teams zu bewerben. Die interessantesten Fälle wurden in Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer ausgewählt und den entsprechenden Experten des H-Teams zugeteilt, die sich vor Ort dem Problem annahmen. Dabei wurden Sie von einem Team der NWZ für die anschließende Berichterstattung begleitet. Der Einsatz des

H-Teams war kostenfrei, über mögliche Material- und Folgekosten sollte von Fall zu Fall entschieden werden. Die Resonanz war sehr groß, am Ende gab es 14 Einsätze.

Aktion „Meister und Azubi“

Handwerk begegnet uns überall im Alltag. Es macht mobil, sorgt für Licht und Wärme und gibt uns ein Zuhause. Doch was steckt eigentlich hinter den einzelnen Handwerksberufen, was macht man beispielsweise als Dachdecker oder Elektrotechniker und wie sieht der Arbeitsalltag eines Steinmetzen und Steinbildhauers aus? Diese und andere Fragen wurden mit dieser Aktion beantwortet. Jeweils ein Meister und sein Azubi aus einem Handwerksbetrieb wurden in der Serie im Großformat mit Bild und Text vorgestellt.

Das Abschlusstreffen nutzten alle Beteiligten auch zu einem regen Erfahrungsaustausch untereinander. Dabei ging es zum einen um die Wahrnehmung des Handwerks in der Gesellschaft, zum anderen aber auch um die Sorgen und Wünsche der Handwerkerinnen und Handwerker vor Ort. „Das war eine sehr konstruktive Runde mit interessanten Anregungen auch für uns als Handwerkskammer“, freute sich Manfred Kurmann am Ende der Veranstaltung. „Und wir sind gespannt auf mögliche Zukunftsprojekte in Zusammenarbeit mit der NWZ“, fügte er schmunzelnd hinzu. MARTINA ARNDT

Alle beteiligten Handwerkerinnen und Handwerker:

- Henrik Goedeke, Wildeshausen; Birgit Hahm, Jana Batke und Knut Wienand, Oldenburg; Carina Harders, André Kramer und Yannik Runge, Bad Zwihschenah; Stefan Iken, Stephan Klappert und Jannik Ehemann, Wildeshausen; Thorsten Klang, Oldenburg; Hajo Kurras, Westerstede; Karin Meyer, Oldenburg; Hergen Neemann, Oldenburg; Marcus Rastetter und Lena Marter, Oldenburg; Gerd Renschen und Waldemar Peters, Oldenburg; Jens-Uwe Thormählen, Florian Bierbaum und Jan-Wilhelm Hullmann, Elsfleth; Jan Wandscher und Lasse Wittkowski, Oldenburg.

BETRIEBSBÖRSE

Angebote

Metallbaubetrieb mit Kundenstamm, Werkzeugen und Geräten im Raum Oldenburg zur Übernahme. Der Betrieb steht zur Pacht oder zum Kauf. (A/597)

Sanitär- und Heizungsbetrieb mit Kundenstamm im Kammerbezirk zu verkaufen. Der Betrieb führt Heizungsmodernisierungen, Badsanierungen und Service- und Wartungsarbeiten aus. (A/600)

Gutgehender **Dachdeckerbetrieb** mit zwei Beschäftigten im Landkreis Friesland zu übernehmen. Das Inventar nebst Fahrzeugen und Material steht zum Kauf, das Betriebsgelände zur Pacht. (A/582)

Langjährig bestehender **Handwerksbetrieb für Elektro-Installationen** mit Stammkundschaft, Betriebs- und Geschäftsausstattung im Landkreis Friesland zur Übernahme. Die Betriebshalle mit Büroräumen steht zur Pacht. (A/590)

Gut aufgestellter **Friseursalon** in Vechta sucht Nachfolger. Warenbestand, fünf Mitarbeiter und Kundenstamm zur Übernahme. Räumlichkeiten mit Einrichtung auf 200 qm zur Miete. (A/611)

Weitere Infos: Bei der Handwerkskammer Oldenburg unter Tel. 0441 232-239 oder im Internet unter www.next-change.org

Goldschmiede-Nachwuchs findet die richtige Balance

Kreativer Wettbewerb mit dem Thema „Gleichgewicht“: Innungsverantwortliche sind begeistert von den mutigen Ideen.

Kein Motto wie jedes andere: „Gleichgewicht“ lautete der Titel für die Ausschreibung des 18. Kreativwettbewerbs der Gold- und Silberschmiede-Innung Oldenburg-Ostfriesland. 33 Auszubildende und junge Gesellen reichten Arbeiten ein. „Wir waren wie immer sehr gespannt, wie dieses Thema umgesetzt würde, und sind ganz begeistert von den vielen, verschiedenen und mutigen Schmuckideen unseres Nachwuchses“, sagten Innungsobmeister Andreas Speckmann und Lehrlingswart Thomas Kunke.

Um eine gerechte Beurteilung zu gewährleisten, bewertete die Jury jeden Jahrgang für sich. Als Gesellin gewann Lara Zipf von Sonnenschein & Krützkamp in Bremen, im vierten Lehrjahr Johanna Friederike Marx von der Platinschmiede



Obermeister Andreas Speckmann (l.) und Lehrlingswart Thomas Kunke (r.) gratulierten den Siegerinnen (weiter v.l.) Johanna Friederike Marx, Linea-Marie Zech, Katja Telschow, Antonia Cecchia und Lara Zipf.

Foto: Innung

Mintert in Bremen, im dritten Lehrjahr Katja Telschow von Tito aus Oldenburg,

im zweiten Lehrjahr Linea-Marie Zech von der Goldschmiede Falk in Bremen,

und im ersten Lehrjahr Antonia Cecchia von der Goldschmiede Howe aus Delmenhorst.

Die Innung schreibt den Wettbewerb alljährlich aus, um besonders die Kreativität junger Menschen zu fördern. Sie sollen völlig frei von Verkaufsargumenten ihre Gestaltungsvorstellungen umsetzen können und Fantasie entwickeln. „Wir lassen allen in der Materialwahl völlig freien Lauf“, erläutert Speckmann. Manche Nachwuchsgoldschmiede interpretierten den Titel „Gleichgewicht“ wörtlich, zum Beispiel mit einem Seiltänzer. Andere wiederum stellten eher im übertragenen Sinn die Balance des Lebens dar. Eingereicht wurden Anhänger, Colliers, Ketten, Ringe, Ohrschmuck, Armschmuck und auch Haarschmuck.

Die neue App „Handwerk“:

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

Handwerkskammer Oldenburg



Diskutierten bei der Vollversammlung über Digitalisierung, Fachkräfte und Bürokratieabbau (v.l.): Kammerpräsident Manfred Kurmann, Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann und Hauptgeschäftsführer Heiko Henke.

Minister mit Tempo

Bei der Vollversammlung der Handwerkskammer hat Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann Eindrücke aus China geschildert. Seine Botschaft: Mehr Geschwindigkeit würde uns guttun.

Niedersachsens Wirtschaftsminister Dr. Bernd Althusmann hat sich optimistisch zu den Perspektiven des Handwerks geäußert. Bei der Vollversammlung der Handwerkskammer sagte er: „Das Handwerk ist die Wirtschaftsmacht von nebenan. Es sind gerade die kleinen und mittleren Betriebe, die den Wirtschaftsstandort Niedersachsen prägen. Gerade auch in der Region Oldenburg ist das Handwerk gut aufgestellt.“

Der Politik sei aber ebenfalls bewusst, dass das Handwerk Herausforderungen zu meistern habe. Hier nannte der Minister die Digitalisierung, die Suche nach geeigneten Fachkräften und die Beseitigung von bürokratischen Belastungen. „Es gibt noch einiges zu tun. Mit dem Masterplan Digitalisierung, den wir im Sommer vorgestellt haben, unserer neu ausgerichteten Fachkräfteinitiative und der Stabstelle Bürokratieabbau meines Hauses gehen wir diese Auf-

gaben jedoch beherzt an“, sagte Althusmann. Für die Entbürokratisierung hat er drei Vollzeitstellen geschaffen.

Althusmann präsentierte sich als Fachminister mit Tatendrang: Zunächst schilderte er die umgesetzten Maßnahmen der Großen Koalition auf Landesebene. Die ökonomische Situation des Flächenlandes bezeichnete er als „ausgesprochen gut“. Wäre Niedersachsen ein eigenständiges Land, dann wäre es laut Althusmann wirtschaftlich „die Nummer zwölf in der EU“.

Eine Milliarde Euro für Digitales

Bei vielen Themen würde er gerne mehr aufs Tempo drücken. Althusmann berichtete von einem Besuch in China, wo eine 160 Kilometer lange Autobahn mit zwölf Spuren und Induktionstechnik in vier Jahren fertiggestellt wird. Ein anderes Beispiel lieferte ihm

der Onlinehändler Alibaba: Dort wurden an einem Aktionstag innerhalb einer Stunde zehn Milliarden US-Dollar umgesetzt. „Digitalisierung betrifft jeden. Ich fordere eine kluge nationale Strategie. Wir sind schon spät dran“, so der Minister.

Für Niedersachsen sei es ein großer Erfolg, dass das Land erstmals für die Digitalisierung eigenes Geld in die Hand nehme. Der Masterplan Digitalisierung umfasst ein Volumen von einer Milliarde Euro. „Wir wollen eine flächendeckende Breitbandversorgung. Zeitgleich muss sich jeder Betrieb dem sich ändernden Kunden- und Kommunikationsverhalten anpassen“, sagte Althusmann weiter.

Präsident regt Azubi-Ticket an

Zuvor hatte Kammerpräsident Manfred Kurmann ein leidenschaftliches Plädoyer für die berufliche Bildung gehalten. „Das Handwerk braucht leistungsstarken

Nachwuchs. Berufsorientierende Maßnahmen sind dringend erforderlich. Schüler müssen rechtzeitig über alle Möglichkeiten informiert werden“, sagte Manfred Kurmann. Er regte an, dass das Land Niedersachsen ein Azubi-Ticket einführen sollte. „Eine umfassende Mobilität ist immens wichtig.“ Weil für ihn die Nachwuchsfrage die Zukunftsfrage ist, wünscht sich der Präsident mehr Attraktivität in der beruflichen Bildung. Dazu gehöre, den Mangel von 1.000 Berufsschullehrern in Niedersachsen zu beseitigen.

Die Niedersächsische Meisterprämie ist laut Präsident Kurmann ein richtiger Schritt gewesen. Sie müsse fortgesetzt werden, bis es eine bundeseinheitliche Lösung gibt. Wirtschaftsminister Althusmann betonte, dass auch sein langfristiges Ziel eine vollständige Übernahme von Lehrgangs- und Prüfungsgebühren für sämtliche Aufstiegsqualifikationen über eine Änderung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes (AFBG) ist. „Eine Änderung des AFBG wird möglicherweise nicht zum 1.1.2020 gelingen, dies wird die Landesregierung im Rahmen des Haushaltsaufstellungsverfahrens zum Haushalt 2020 berücksichtigen.“

Positiver Trend bei Ausbildungsverträgen

Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, warf in seinem Bericht Schlaglichter auf die vergangenen Monate, zum Beispiel auf den „Tag der Ausbildung“ und den „Tag des Handwerks“. Er berichtete, dass aktuell 12.715 Betriebe bei der Handwerkskammer eingetragen sind. Laut Konjunkturumfrage ist die Auftragslage und Umsatzentwicklung in den Unternehmen sehr gut. Die Zahl der Ausbildungsverhältnisse konnte wieder leicht gesteigert werden. Dazu sagte Präsident Kurmann: „Der positive Trend der Vorjahre hält an. Das Plus beträgt 2,7 Prozent. Stärker besetzt wurden in diesem Jahr die Ausbildungsberufe Elektroniker und Tischler.“

Kammerpräsident Kurmann lobte Minister Althusmann für dessen Einsatz bei der Digitalisierung. Im Gegensatz zu Bundesforschungsministerin Anja Karliczek findet Althusmann, dass schnelles Internet flächendeckend nötig sei. „Niemand darf zurückgelassen werden. Wir brauchen überall gleichwertige Lebens- und Wirtschaftsbedingungen“, erklärte Althusmann. Dies sei „voll auf Linie des Handwerks“, so Kurmann. **TORSTEN HEIDEMANN**

Masterplan Digitalisierung:
www.mw.niedersachsen.de



Foto: Gralla



Die Aufgaben Digitalisierung, Fachkräfte und Bürokratieabbau gehen wir beherzt an.

Bernd Althusmann,
Wirtschaftsminister

Handwerksinnovationen auf der EuroTier 2018

Die Urban GmbH & Co. KG aus Wüstring, die Prüllage Systeme GmbH aus Visbek und die H. Wolking Mühlen- und Maschinenbau GmbH & Co. KG aus Calveslage stellten dieses Jahr auf der Messe in Hannover ihre Produkte rund um die Tierhaltung vor.

Mit neuen und innovativen Lösungen in der Stalltechnik konnten die Handwerksunternehmen auf sich aufmerksam machen. Prüllage Systeme hat beispielsweise das Streusystem „Bedding Point“ entwickelt, das an der Stalldecke befestigt wird. Es ist direkt über ein Silo befüllbar, sodass die Stalltüren geschlossen bleiben. Das bedeutet weniger Stress für die Tiere, eine höhere Hygiene im Stall und geringere Kosten durch genaue Dosierung der Einstreu.

Kay Lutz Pakula, Beauftragter für Innovation und Technologie (BIT) der Handwerkskammer, betreute die Firma aus Visbek bei Fragen zur CE-Kennzeichnung, Schutzrechten und Förderprogrammen und berät auch bei

weiteren Innovationsvorhaben. Er ist beeindruckt, wie professionell sich die mittelständischen Betriebe aus dem Oldenburger Land auf der Messe präsentieren. „Sie haben eine Nische für Produkte gefunden, die sowohl Kosten senken, aber auch das Tierwohl erhöhen. Damit können sie sehr gut mit Großunternehmen konkurrieren“, ist sich Pakula sicher. Die Firma Urban durfte sich dieses Jahr sogar über den Innovation Award der EuroTier in Silber freuen. Ausgezeichnet wurde ein neuartiges Werkzeug namens „Urban Vital Control“, das die digitale Gesundheitsfassung bei Tieren ermöglicht.

H. Wolking Mühlen- und Maschinenbau stellte hochauflösende Waagen- und Dosiersysteme, neue Pro-

benentnahme und Abfülltechnik sowie Fördertechnik vor. „Auch wenn die Unternehmen auf der EuroTier alte Hasen sind, haben auch sie klein angefangen.“ Deshalb rät der BIT-Berater jedem Betrieb, der national oder international agieren will, den Messeauftritt zu wagen, um mit Kunden und anderen Firmen in Kontakt zu kommen.

Fragen zu Innovationsvorhaben oder Messeauftritten:

Kay Lutz Pakula,
0441 232-214,
pakula@hwk-oldenburg.de



Schon viel Messe-Erfahrung: Die Firma Urban aus Wüstring am Stand auf der EuroTier.



BIT-Berater der Handwerkskammer besuchte den Stand der Prüllage Systeme GmbH.

Berufsinformation per WhatsApp

Über den Messenger-Dienst können sich junge Menschen über handwerkliche Ausbildungsberufe informieren. Basierend auf dem Berufe-Checker von handwerk.de stellt der Chatbot dem Nutzer fünf Fragen zu seinen Interessen und Vorlieben beim Arbeiten. Für jede Antwort, beispielsweise „Ich bin der nächste Picasso“ oder „Wind und Wetter? No problem.“, steht eine Nummer. Diese sendet der Nutzer per WhatsApp-Nachricht ab und erhält fünf passende Berufsprofile. Diese werden kurzweilig per GIF präsentiert und verlinken auf weitere Informationen zur Ausbildung.

So geht's: Einfach den Anweisungen auf handwerk.de/WhatsApp folgen.

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.

Besuchen Sie uns auch auf Facebook und YouTube.

Die erste Firma läuft? HER MIT DER ZWEITEN!

Stefan Koers hat eine Idee umgesetzt, die er anfangs für „völlig verrückt“ hielt. Jetzt fährt er mit seinem zweiten Betrieb in die Gewinnzone.

Nicht breiter als 2,55 Meter. Nicht höher als 4 Meter. 3,5 Tonnen Gesamtgewicht. Das ist der Rahmen, in dem Stefan Koers Kundenwünsche erfüllt. Der Holzhandwerker baut „Tiny Houses“. Dabei wusste er bis vor Kurzem noch gar nicht, wofür dieser Begriff steht. „Lass uns Tiny Houses bauen.“ Michael Ebermann, ein Fußballfreund von Koers, kam mit dieser „wahnwitzigen Idee um die Ecke“. Koers fragte zunächst: „Was soll das denn sein?“ Offenbar war Ebermanns Antwort nicht schlecht, denn die beiden führen seit anderthalb Jahren die Koersmann GmbH. Der Handwerker und der Kaufmann produzieren in einem Gewerbegebiet im niedersächsischen Bad Bentheim Häuser auf Rädern. Mobile Eigenheime, komplett eingerichtet. Der Weg dahin war kein leichter – zumal Koers bereits Chef einer Bautischlerei war.

Pedanterie zahlt sich aus

Wenn er die alte Firma abgeschlossen hatte, begann die Arbeit für die neue: „Das funktionierte, weil wir von Anfang an begeistert waren. Ich habe anderen Anbietern über die Schulter gesehen, mich schlau gelesen und eigene Pläne entworfen – ich habe mich da einfach unheimlich reingefuchst.“ Es ist die Komplexität, die ihn an der neuen Aufgabe fasziniert: „Ich bin jetzt nicht nur Tischler, ich bin Bauunternehmer.“

Gab es einen Punkt, an dem Koers Zweifel an dem Projekt hatte? „Allerdings“, sagt der 43-Jährige, „während der ersten TÜV-Abnahme habe ich gedacht, das geht schief.“ Befestigungspunkte auf dem Trailer, Stützlasten, die Details der Elektrik: Den „Prototypen“ der Koersmann GmbH hatten die beiden Geschäftsführer „quasi zusammen mit dem TÜV gebaut, wir hatten uns einen grünen Haken nach dem nächsten abgeholt“. Dann kam der Tag der Endabnahme.

Der Prüfer, erinnert sich Koers, habe jede Kleinigkeit durchleuchtet, jede Schraube: „Der hat einfach nicht aufgehört, ich war schon völlig mit den Nerven runter.“ Michael Ebermann beruhigte ihn: „Wenn der mit uns durch ist, sind wir auf der sicheren Seite – sieh's mal so.“ Sein Kompagnon habe recht behalten, sagt Koers: „Mittlerweile dauert die TÜV-Abnahme maximal eine Viertelstunde, zwei Tage später sind die Papiere da – die wissen genau, wie wir bauen.“

Große Kundengruppe: Frauen mit Hund

Der Aufwand dürfte seinen Preis haben, was kostet so ein Tiny House eigentlich? „50.000 Euro kommen schnell zusammen“, antwortet Koers. Keines der mobilen Häuser aus Bad Bentheim gleiche dem anderen, letztlich bestimmten die Ansprüche der Bauherren den Preis: „Auf Wunsch male ich das Haus

auch grün an und male blaue Punkte drauf. Was der Kunde will, wird gebaut.“

Das Alter der Interessenten bewege sich zwischen 18 und 83, aber ein spezieller Kundentyp überwiege, sagt Koers: „Weiblich, ledig, gerne mit Hund – der Anteil liegt Minimum bei 75 Prozent.“

Menschen, die extreme Lebensabschnitte hinter sich haben, würden auffällig oft den Weg in ihre Halle finden. Koers: „Scheidungen, der Verlust von Angehörigen, Krankheiten – so ein Tiny House steht oft für einen Neuanfang.“

Hast du ein Grundstück für das Haus? Oder willst du mit dem Tiny reisen? Ist es wirklich das, was du willst? Das seien die entscheidenden Fragen jedes Beratungsgesprächs. Es gebe potenzielle Kunden, denen er den Auftrag förmlich ausreden müsse. Warum? „Wenn sich ein Kunde in eine fixe Idee ver-

rannt hat und eigentlich etwas ganz anderes sucht, würde mir die Arbeit für ihn keinen Spaß machen.“

Langsame Fahrt in die Gewinnzone

Der psychologische Aspekt des Hausbaus fasziniert Koers: „Wer bist du? Wie willst du leben? Dieses Hineindenken in die Leute ist toll.“ Die Arbeit in seiner Bautischlerei sei da viel nüchterner: „Jemand bestellt ein Fenster, dann baue ich ein Fenster, aber mit so einem Tiny House verwirkliche ich Lebenssträume.“

Für die Absprachen mit den Kunden während der Bauphase richtet Koers Whatsapp-Gruppen ein: „Das ist super. Wenn man klare Fragen formuliert, bekommt man schnelle Antworten – das ist wirklich der kurze Dienstweg.“

Bislang haben Koers und Ebermann alle Einnahmen wieder in die Firma gesteckt, aber mittlerweile

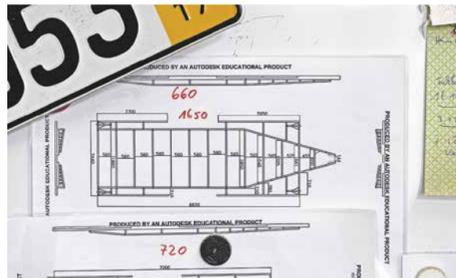


Im Gespräch: Stefan Koers realisiert individuelle Kundenwünsche. Keines seiner rollenden Häuser gleicht dem anderen.



Ein Tiny House wirbt vor der Halle für die Arbeit der Tischler.

Fotos: Heiner Siefken



Maßarbeit: Maximal 2,55 Meter breit, 4 Meter hoch und 3,5 Tonnen schwer – das sind die Eckdaten der Tiny Houses.



Brett für Brett wächst aus dem anfänglichen Gespräch mit dem Kunden nicht selten ein 50.000 Euro-Projekt.



Aus der „wahnwitzigen Idee“ wurde ein veritables Geschäftsmodell.



Stefan Koers, Tischler und „Bauunternehmer“

bleibe auch etwas übrig, sagt Koers: „Wir sind jetzt an dem Punkt angelangt, an dem wir in die Gewinnzone fahren.“ 16 Häuser hat die Koersmann GmbH in ihrer kurzen Firmengeschichte bereits ausgeliefert.

Zwei Firmen zu führen, sei ein unheimlicher Stress, gesteht Koers ein. Und es ginge nur, weil er verantwortungsbewusste und fähige Mitarbeiter in der Tischlerei habe – einfache Leute, die autonom arbeiten könnten. Gestiegen sei allerdings auch sein „Verantwortungsdruck“. In seinen beiden Firmen sind fünf Mitarbeiter beschäftigt. Fünf Männer, die ihrerseits Frauen und Kinder ernähren müssen. „Das sind fünf Familien, die von mir abhängig sind. Ja, das lässt mich schon mal schlecht schlafen.“

HEINER SIEFKEN

Mehr Bilder im Netz. Kurzlink: svg.to/house

■ VIER FRAGEN AN

Malte Kattenbaum

FIRMENNAME MK Holzbauplan
WEBSEITE www.mk-holzbauplan.de
ORT Oldenburg
GEWERK Zimmerer
MITARBEITER 2
FUNKTION Geschäftsführer



1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?

Mit „Scanner Pro“ digitalisiere ich sämtliche Dokumente wie Tankbelege oder Pläne von Kunden. Anschließend lege ich sie in „Microsoft OneDrive“ ab.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

Ich führe weitestgehend ein papierloses Büro. In der Umsetzung ist das nicht immer einfach, weil ich von Kunden oft Pläne in gedruckter Form bekomme.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Ich informiere mich darüber, was es Neues auf dem Markt gibt. Zudem schaue ich, welche Themen die Branche bewegen und bewerbe mein Unternehmen.

4. Gönnen Sie sich Online-Auszeiten?

Auf jeden Fall. Ich lasse zum Beispiel abends das Handy bewusst im Büro.

Foto: Privat

■ ZU GUTER LETZT

Handwerker zeigen sich von ihrer schönsten Seite

Jung, begabt, gutaussehend ist der deutsche Handwerkernachwuchs, das sind Germany's Power People. Auch 2018 haben sich zahlreiche Handwerkerinnen und Handwerker beworben. 36 durften sich und ihren Beruf in einem professionellen Fotoshooting präsentieren. Unter anderem dabei sind Maler, Straßenbauer, Fleischer und Friseurin. Pünktlich zum Jahresende erscheint nun der Kalender Germany's Power People 2019. Je zwölf weibliche und zwölf männliche Handwerker zeigen sich in mal mehr, mal weniger typischer Berufskleidung vor branchentypischer Kulisse. Mit von der Partie ist die 29-jährige Schornsteinfegermeisterin Nina Sicher aus dem niedersächsischen Delmenhorst (siehe Foto). Für die Power People beginnt nun die Wahl zu Miss und Mister Handwerk. Wer den Titel holt, entscheidet sich 2019 auf der Internationalen Handwerksmesse.

Der Kalender Germany's Power People 2019 ist ein Erzeugnis des Deutschen Handwerksblatts, der Signal Iduna Gruppe und der IKK Classic. Der Einzelpreis liegt bei 9,80 Euro – abhängig von der Bestellmenge gibt es gestaffelte Rabatte bis 15 Prozent. (DEG)

Den Kalender gibt es hier: vh-buchshop.de



Foto: Werbe fotografie Weiss



Foto: Nailia Schwarz - stock.adobe.com

Räuber mit Schokocreme verjagt

Mit solcher Gegenwehr hat dieser Räuber nicht gerechnet: Früh am Morgen betritt er eine Bäckerei in Leverkusen, bedroht zwei Frauen hinter der Theke mit einer Schusswaffe, fordert Geld aus der Kasse. Doch daraus wird nichts, berichtet die Allgemeine Bäckerzeitung. Gerade kommt der Bäckerchef aus dem Hinterzimmer in den Ladenraum, da sieht er, wie seine Frau den Täter mit dem Handy fotografiert, während eine Mitarbeiterin zu einem Glas Schokocreme greift und in Richtung Räuber schleudert. Der ergreift überrascht die Flucht. Eine verrückte Heldentat, von der die Polizei Köln dringend abräät. Die Reaktion sei „lebensverneinend“. (DEG)