



Logo? Logo!

Ein gelbes M, drei Streifen – ein gutes Logo wirkt. Kirstin Rathmann nutzt eines – und das mit Erfolg. **Seite 7**

Die betriebliche Altersversorgung geht neue Wege – wir gehen mit.

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

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Wappnen Sie Ihr Team

Kassennachschau: Das muss Ihre Mannschaft wissen. **Seite 2**

Mitarbeiter binden

Mit diesen Tipps halten Sie Ihr Team zusammen. **Seite 5**

Ausgezeichnet!

Gebr. Sauer GmbH aus Wildeshausen unterstützt Feuerwehr. **Seite 13**

INFOKANÄLE



App „Handwerk“

Im App-Store oder bei Google-Play herunterladen.



WhatsApp

Eine Nachricht mit „Start“ an 015792371690 senden.



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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

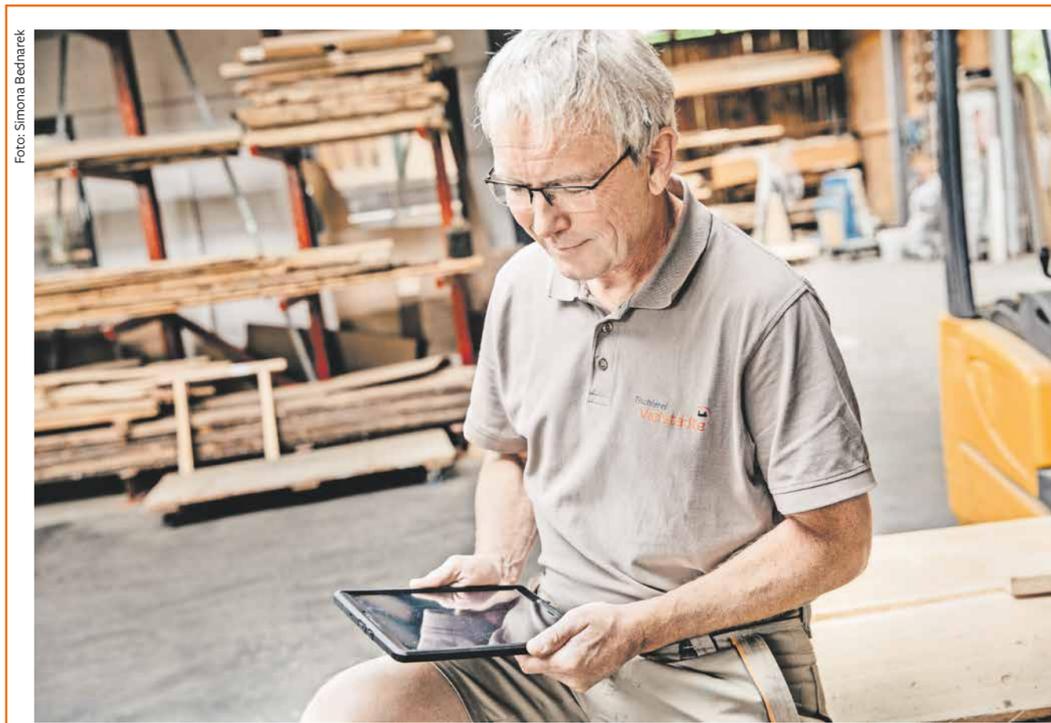


Foto: Simona Bednarek

1500 Euro für Ihr Team-Event!

Whatsapp-News: Gewinnen Sie gemeinsam mit einem Kollegen bei der Aktion „Lieblingskollege“.

Machen Sie mit bei der Aktion „Lieblingskollege“ vom Norddeutschen Handwerk und handwerk.com! Als Gewinn winken 1.500 Euro für ein gemeinsames Team-Event mit einem befreundeten Betrieb. Teilnehmen können alle Nutzer der Whatsapp-News von handwerk.com: Sie erhalten ein Kennwort per Whatsapp und müssen dann nur einen guten Kollegen aus einem anderen Betrieb zu den kostenlosen News in Whatsapp einladen. So können Sie den Preis gemeinsam gewinnen. Matthias Vielstädte (Bild) will auf jeden Fall mitmachen: „Ich weiß auch schon zwei Kollegen, die ich einlade.“ Der Tischlermeister aus Ostercapeln ist von den aktuellen Infos und Tipps für Chefs im Handwerk überzeugt: „Dazu lade ich gerne ein.“ Die Aktion läuft bis zum 5. November. Sie erhalten die Whatsapp-News noch nicht? Wie Sie sich anmelden und teilnehmen, erfahren Sie unter handwerk.com/liebingskollege

Unverschämt oder unvermeidbar?

Ein Handwerksmeister umgarnt die Mitarbeiter von Kollegen ganz offen mit speziellen Geldleistungen. Ist das unfair oder völlig in Ordnung?

Wir möchten dich abwerben.“ Und: „Sichere dir jetzt deine Abwerbprämie von 1.500 Euro.“ Dachdeckermeister Miguel Anes geht via Facebook offensiv auf Mitarbeitersuche. Ist das fair gegenüber den Kollegen? Wir haben beim Chef via Anes-Bedachungen in Niestetal-Kassel nachgefragt.

„Ein Betrieb bietet sogar 2.000 Euro!“ Anes ist sich seiner Sache sicher. So ein Anzeigentext sei schließlich nicht verboten, jeder Betrieb könne mit Abwerbprämien arbeiten: „Ein Kollege hier im Umkreis bietet sogar 2.000 Euro.“

Die aktuelle Situation lasse ihm keine Wahl, sagt Anes: „Die Aufträge sind da, ich will meine Kunden nicht verärgern, also muss ich zusehen, dass ich Leute ranbekomme.“

„Ein unverschämtes Angebot“ Anes hat sein Stellenangebot in der Facebook-Gruppe „Ich biete einen Job an“ gepostet. Christian Petrowski

ist ebenfalls Mitglied der Gruppe, allerdings sieht der Dachdeckermeister aus Gießen die Abwerbprämie kritisch: „Müssen wir jetzt alle Angst haben, morgens mit zwei Mitarbeitern weniger auf dem Hof zu stehen?“

Die Betriebsinhaber in den jeweiligen Regionen würden sich untereinander gut kennen, sagt Petrowski: „Nein, es ist nicht fair, wenn einer aggressiv mit Geldscheinen wedelt. Dann zielt er nämlich exakt auf labile Mitarbeiter, die für so etwas empfänglich sind.“

Petrowski bezeichnet Anes' Offerte als „unverschämtes Angebot“.

Beim Lohn „nach oben fast keine Grenzen“

Miguel Anes lockt potenzielle Mitarbeiter nicht nur mit der Abwerbprämie. In seinem Stellenangebot garantiert er für

- über tarifliche Lohnleistungen bei entsprechender Leistung
- eine Fahrtkosten-Erstattung bis zur Betriebsstätte



Direkt Geld für den Wechsel anbieten? Das kann's nicht sein.

Christian Petrowski,
Dachdeckermeister

- einen Mindeststundenlohn von 18 Euro brutto

Und beim Lohn gebe es „nach oben fast keine Grenzen“, heißt es in dem Stellenangebot. „Wer richtig Erfahrung und etwas auf dem Kasten hat, kann bei uns auch 22 Euro verdienen“, sagt Anes auf Nachfrage. Er könne niemanden zu seinem Glück zwingen, aber: „Ich kann den Arbeitsplatz eines zukünftigen Mitarbeiters etwas attraktiver gestalten.“

„Mit den Vorzügen des Betriebes punkten“

Man könne ganz normal eine Stelle ausschreiben und mit den Vorzügen des eigenen Betriebes punkten, hält Petrowski entgegen: „Wenn sich dann einer angesprochen fühlt, ist ja alles gut. Aber direkt Geld für den Wechsel anbieten? Das kann's nicht sein.“

HEINER SIEFKEN

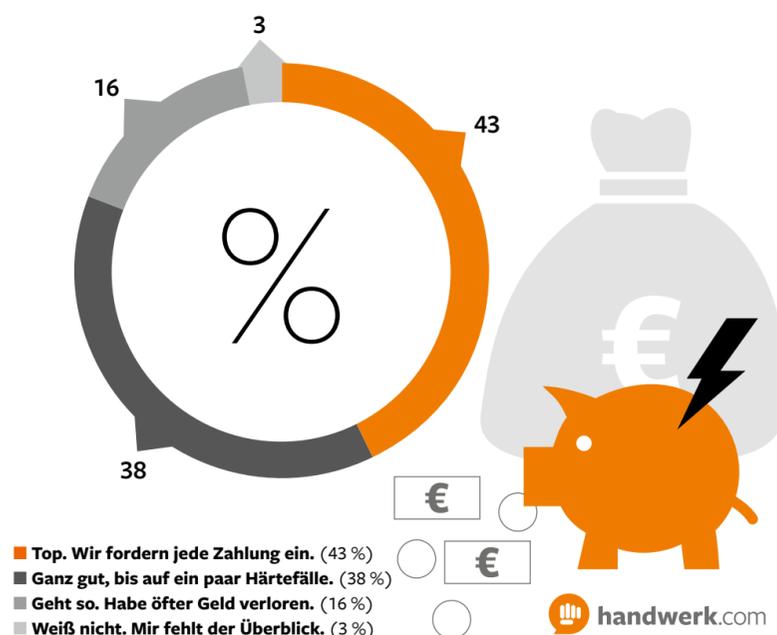
Wie bewerten Sie die Abwerbprämie?

Ist sie in Ihrer Branche bereits Usus? Kommentieren Sie hier oder schreiben Sie uns via E-Mail.

UMFRAGE

Wie gut ist Ihr Mahnwesen?

Die Arbeit ist getan, das Geld hart verdient – doch manche Kunden zögern die Bezahlung schmerzlich hinaus. Auch bei den handwerk.com-Lesern? Hier kommen die Antworten.



- Top. Wir fordern jede Zahlung ein. (43%)
- Ganz gut, bis auf ein paar Härtefälle. (38%)
- Geht so. Habe öfter Geld verloren. (16%)
- Weiß nicht. Mir fehlt der Überblick. (3%)

Diesel-Gipfel: Das plant die Regierung für Nutzfahrzeuge

Wie ist das Maßnahmenpaket, auf das sich die Koalition geeinigt hat, aus Sicht des Handwerks zu bewerten?

In vielen Städten drohen Fahrverbote für Dieselfahrzeuge, weil die zulässigen Stickstoffdioxid-Grenzwerte überschritten werden. Um das zu verhindern, hat sich die Bundesregierung jetzt auf zusätzliche Maßnahmen geeinigt. „Es ist gut, war aber auch längst überfällig“, sagt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). Aus Sicht des Handwerks sei entscheidend, dass die Einigung nicht nur sogenannte Umtauschprämien beinhaltet, sondern auch die Möglichkeit zur Nachrüstung dafür geeigneter Fahrzeuge geschaffen wird.

Förderung vom Bund

Die Bundesregierung hat sich beispielsweise auf eine Hardware-Nachrüstförderung für Nutzfahrzeuge zwischen 2,8 und 7,5 Tonnen verständigt, die vom Bund mit 80 Prozent gefördert werden

soll. Das sei zu begrüßen, so Wollseifer. Trotz dieser Lösung forderte der ZDH-Präsident von der Automobilindustrie, dass auch sie in diesem Fahrzeugsegment finanzielle Verantwortung übernehmen müsse. Das Handwerk brauche zudem Lösungen für leichtere Fahrzeuge, sowohl mit Lkw- wie auch mit Pkw-Zulassung, „da sie den handwerklichen Fuhrpark stark prägen“, stellte er klar.

Die vorgeschlagene Lösung, dass eine Pkw-Nachrüstung nur in den 14 am meisten belasteten Städten ermöglicht werden soll, sei nicht ausreichend. Um drohende Fahrverbote zu verhindern, könne es zwar durchaus sinnvoll sein, sich zunächst auf besonders betroffene Ballungsräume zu fokussieren. Der ZDH-Präsident forderte jedoch, dass gerade auch Dieselhalter in anderen Regionen die Nachrüstooption erhalten müssten. (RED)

— Anzeige —

In Ihrer
Branche
brauchen Sie
ganz spezielles
Know-how.

Was tun, wenn der Chef nicht da ist?

Bei einer Kassennachschau in Abwesenheit des Chefs sollten Mitarbeiter den Prüfer nicht wegschicken, sondern Zugang gewähren. Strunz rät zu diesen Maßnahmen:

- Mitarbeiter sollten den Inhaber informieren und ebenso den Steuerberater. Auf deren Eintreffen warten wird der Prüfer in der Regel allerdings nicht.
- Zugleich sollten sie den Prüfer über die Abwesenheit des Chefs informieren und um Geduld oder eine Verschiebung bitten. Darauf einlassen muss sich der Prüfer nicht.

Ausweis kontrollieren!

Die Kassennachschau könnte auch Trickbetrüger anlocken. So warnte kürzlich das Finanzministerium Brandenburg vor solchen Machenschaften und berichtete von einem Fall, in dem sich zwei Betrüger in einem Friseursalon als Finanzbeamte ausgegeben hatten, um eine Kassennachschau durchzuführen.

Darum rät Steuerberater André Strunz dazu, dass sich Mitarbeiter den Prüfausweis und den schriftlichen Prüfauftrag zeigen lassen. Zudem sollten sie die Kontaktdaten des Prüfers notieren und im Zweifelsfall beim Finanzamt anrufen, um die Identität des Prüfers zu kontrollieren. Ein endgültiges Warnsignal wäre es allerdings, wenn die angeblichen Prüfer direkt eine Steuernachzahlung, Strafe oder ein Bußgeld kassieren wollen. Finanzbeamte kassieren nicht vor Ort ab, sondern erstellen Bescheide und schicken diese mit der Post. „Auf solche Forderungen sollte man nicht eingehen und stattdessen die Polizei rufen“, rät Strunz. (JW)

Bereiten Sie Ihr Team vor

Was tun, wenn das Finanzamt unangemeldet eine Kassennachschau durchführen will – und der Chef ist nicht da? Bereiten Sie Ihr Team auf den Ernstfall vor – sonst kann es böse enden!

Seit Anfang 2018 verfügen die Finanzämter über eine zusätzliche Kontrollmöglichkeit: die Kassennachschau ohne Voranmeldung. Ist der Chef gerade nicht da, muss das Team mit der Situation alleine klarkommen. Einfach wegschicken sollten die Mitarbeiter den Kontrolleur jedenfalls nicht, sagt Steuerberater André Strunz von der Kanzlei Ecovis in Hannover. „Sonst kommen die Prüfer garantiert wieder – für eine vollständige Betriebsprüfung“. Er rät Handwerkern dazu, ihre Teams über die Abläufe einer Kassennachschau zu informieren.

Wer muss anwesend sein?

Der Betriebsinhaber muss bei einer Kassennachschau nicht dabei sein. Dem Fiskus genügt es völlig, wenn ein Mitarbeiter anwesend ist, der im Alltag die Kasse bedient. Das geht aus einem aktuellen Schreiben des Bundesfinanzministeriums (BMF) hervor:

„Ist der Steuerpflichtige selbst oder sein gesetzlicher Vertreter (§ 34 AO) nicht anwesend, aber Personen, von denen angenommen werden kann, dass sie über alle wesentlichen Zugriffs- und Benutzungsrechte des Kassensystems des Steuerpflichtigen verfügen, hat der Amtsträger sich gegenüber diesen Personen auszuweisen und sie zur Mitwirkung bei der Kassen-Nachschau aufzufordern.“ (IV A 4 - S 0316/13/10005 :054 DOK 2018/0427337)

Tipp: Das klingt kompliziert, ist aber in der Praxis ganz einfach, sagt André Strunz. „Wer Kunden abkassiert und die Kasse bedient, muss auch dem Prüfer Zugriff gewähren.“



Wer Kunden abkassiert und die Kasse bedient, muss auch dem Prüfer Zugriff gewähren.

André Strunz,
Steuerberater

Etwas anderes sei es, wenn die Bar-Umsätze im Unternehmen nur einen geringen Anteil ausmachen und nur der Chef und vielleicht eine Bürokräft die Kasse bedienen dürfen. Wenn die beiden nicht da sind, dann können die Mitarbeiter um eine Verschiebung der Prüfung bitten. „Darauf wird sich der Prüfer in der Regel einlassen“, sagt Strunz. „Lügen sollte man aber auf keinen Fall. Denn der Prüfer könnte schon vorher den Betrieb anonym beobachtet haben und genau wissen, wer die Kasse bedient.“

Was darf der Prüfer einsehen?

Die Mitarbeiter müssen wissen, welche Informationen der Prüfer einsehen darf. Er darf nicht nur die Kasse per USB-Stick oder Schnittstelle auslesen, sondern auch umfangreiche Unterlagen einsehen:

- Kassenberichte und Kassenbuchführung des Vortags,
- die täglichen Kassenaufzeichnungen (Z-Bons),
- alle Dokumentationsunterlagen zur Kasse wie zum Beispiel die Verfahrensdokumentation, Bedienungsanleitung, Programmieranleitungen und Datenerfassungsprotokolle,
- weitere Unterlagen, die für Kassenvorgänge relevant sind, zum Beispiel Reservierungen und Gutscheinaufzeichnungen.

Welche Rechte hat der Prüfer?

Der Finanzbeamte hat weitreichende Rechte bei der Kassennachschau. Er darf:

- alle Unterlagen fotografieren oder scannen,
- die Geschäftsräume während der Geschäftszeiten betreten, aber auch davor oder danach, falls in dem Betrieb vor oder nach den Öffnungszeiten gearbeitet wird,

- unter Aufsicht einen Kassenssturz vornehmen,
- bei Mängeln zu einer Außenprüfung übergehen oder ein Strafverfahren einleiten.

Was darf der Prüfer nicht?

Prüfer haben ein Prüfrecht, aber keinen Durchsuchungsbefehl. Sie dürfen Privaträume nicht ohne Erlaubnis betreten und auch keine Schränke oder Schubladen in Geschäftsräumen öffnen. Ebenso wenig dürfen sie Unterlagen mitnehmen.

Welche Rechte haben die Mitarbeiter?

Mitarbeiter sollten sich bei einer Kassennachschau zwar kooperativ verhalten, haben aber auch Rechte. Sie sollten:

- den Zutritt zu Privaträumen verweigern,
- den Prüfer während der gesamten Nachschau beaufsichtigen,
- nachzählen, falls der Prüfer beim Kassenssturz eine Differenz feststellt,
- den Kassenaufsteller anrufen und um Unterstützung bitten, falls es Probleme beim Auslesen der Kasse gibt.

Inhaber können ihre Mitarbeiter auf eine mögliche Kassennachschau vorbereiten und über ihre Pflichten und Rechte informieren. „Das muss nicht das ganze Team sein, aber es sollte sichergestellt werden, dass immer wenigstens ein Mitarbeiter im Betrieb ist, der sich mit dem Thema auskennt“, sagt André Strunz.

Ergänzend rät der Steuerberater dazu, einen Notfallordner mit allen wichtigen Informationen anzulegen. Enthalten sollte der Ordner:

- eine Checkliste mit einer Übersicht über alle Informationen, die der Prüfer einsehen darf – und Angaben wo sie zu finden sind,
- eine Checkliste mit allen Aufgaben, Rechten und Pflichten der Mitarbeiter,
- die Kontaktdaten von Inhaber, Steuerberater und Kassenaufsteller.

Was tun, wenn der Prüfer fündig wird?

Eine Differenz beim Kassenssturz ist ein gravierender Mangel. Haben Mitarbeiter oder Chef keine Erklärung parat, wird eine Umsatzsteuer-Sonderprüfung folgen. Wenn der Mitarbeiter die Differenz nicht hieb- und stichfest legal erklären kann, sollte er nur noch möglichst wenig sagen, rät Strunz. „Das kann ich mir nicht erklären“, wäre ein guter Satz, alles andere könnte schon zu viel sein, wenn es um den Verdacht der Steuerhinterziehung geht. Eine Auskunftspflicht zu Differenzen beim Kassenbestand hätten Mitarbeiter jedenfalls nicht. JÖRG WIEBKING ■

Mitarbeiter und Chefs sollten sich bei der Kassennachschau kooperativ verhalten, aber auch ihre Rechte kennen.



Fotos: Robert Krieschke - stock.adobe.com | Privat

— Anzeige —

Und eine
kaufmännische
Lösung,
die ganz genau
passt.

Ohne Aufschlag keine Erstattung

Wer eine möblierte Wohnung vergünstigt an Verwandte vermietet, muss einen Aufschlag berechnen. Sonst kann der Fiskus die Werbungskosten kürzen.

Immobilienbesitzer vermieten Wohnungen an Verwandte oft zu einer günstigen Miete. So lange sie dabei mindestens 66 Prozent der ortsüblichen Miete berechnen, lohnt sich der Preisnachlass für beide Seiten: Der Angehörige wohnt günstig und der Vermieter kann dennoch die Werbungskosten in voller Höhe ansetzen. Dabei dürfen Vermieter jedoch nicht die Kosten für Möbel und Geräte wie Einbauküche oder Waschmaschine vernachlässigen. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden.

Der Fall: Geklagt hatte ein Ehepaar, das eine Eigentumswohnung inklusive Einbauküche und Haushaltsgeräte vergünstigt an seinen Sohn vermietet hatte. Das Paar hatte

in der Steuererklärung die vollen Werbungskosten geltend gemacht – einschließlich der Kosten für die Einrichtung. Das Finanzamt erkannte die sich daraus ergebenden Werbungskostenüberschüsse teilweise nicht an.

Das Urteil: Für die Überlassung von möblierten oder teilmöblierten Wohnungen ist grundsätzlich ein Möblierungszuschlag anzusetzen, entschied der BFH. Zur Ermittlung der ortsüblichen Miete für überlassene Einrichtungsgegenstände und Möbel sei der örtliche Mietpiegel heranzuziehen. Andernfalls ist der am örtlichen Mietmarkt realisierbare Möblierungszuschlag zu berücksichtigen. Ist auch das nicht möglich, werde

die Miete ohne Möblierung zugrunde gelegt. (JW)

BFH: Urteil vom 6. Februar 2018, Az. IX R 14/17

— Anzeige —

[www.datev.de/
meinebranche](http://www.datev.de/meinebranche)



Befreiung nicht für den Garten

Erben haben für ein selbstgenutztes Eigenheim zwar Anspruch auf Befreiung von der Erbschaftssteuer, nicht aber für ein angrenzendes Gartengrundstück.

Auf ererbtes Wohneigentum müssen der überlebende Ehepartner oder die Kinder keine Erbschaftssteuer zahlen, wenn sie in der Immobilie für mindestens zehn Jahre wohnen bleiben. Dies gilt aber wirklich nur für das bewohnte Grundstück – und nicht auch noch für ein angrenzendes „Garten“-Grundstück. Das hat das Finanzgericht Düsseldorf entschieden.

Der Fall: Eine Witwe erbt zwei aneinander angrenze Grundstücke, die im Grundbuch auf verschiedenen Blättern eingetragen sind. Eines ist mit einem Einfamilienhaus bebaut, das andere ist unbebaut. Beide Grundstücke sind gemeinsam umzäunt und werden beide von der Witwe genutzt. Für beide verlangt sie die Befreiung von der Erbschaftssteuer, da es sich um eine wirtschaftliche Einheit handele.

Das Urteil: Das Finanzgericht (FG) Düsseldorf entscheidet gegen die Klägerin. Es komme nicht darauf an, ob die Grundstücke eine wirtschaftliche Einheit bilden. Entscheidend sei vielmehr, dass es



sich zivilrechtlich durch die getrennte Eintragung im Grundbuch um zwei eigenständige Grundstücke handele. Daher falle das unbebaute Gelände nicht unter die Steuerbefreiungsvorschrift. Die Entscheidung ist nicht rechtskräftig: Das Finanzgericht hat die Revision zum Bundesfinanzhof zugelassen. (JW)

FG Düsseldorf: Urteil vom 16. Mai 2018 Az. 4 K 1063/17 Erb

So klappt die Ausbildung besser

Die Ausbildung von Flüchtlingen verläuft nicht immer reibungslos. Integrationsberater Carsten Berenstecher rät, Probleme offen anzusprechen.



Das Team muss mitziehen. Dann lassen sich auch Schwierigkeiten, die eventuell auftreten, leichter lösen.

Carsten Berenstecher,
Handwerkskammer für Ostfriesland



ter der HWK. „Sorgen um die Familie, die noch irgendwo festhängt, Schulden bei Schleusern – über so etwas reden die Menschen nicht. Aber es belastet sie natürlich auch bei der Arbeit.“

Eine weitere große Herausforderung ist die Sprache. Viele Flüchtlinge müssen außer sprechen, auch lesen und schreiben lernen – nicht überall nutzt man lateinische Buchstaben. Und je älter jemand ist, desto länger dauert es, eine neue Sprache sicher zu erlernen.

Nicht an Behörden verzweifeln
Der Umgang mit Behörden kann Sie vor große Herausforderungen stellen, wenn Sie einen Flüchtling beschäftigen.

Die rechtliche Lage ist oft kompliziert, manchmal fehlen Papiere oder wichtige Dokumente. Aus Unwissenheit geschehen Fehler. Verzweifeln Sie nicht, sondern halten Sie durch und suchen externe Unterstützung, wenn Ihnen der Behördenaufwand über den Kopf wächst. Auch hier können die Flüchtlingsräte Hilfe vor Ort vermitteln, ebenso kirchliche Institutionen wie die Caritas oder die Diakonie.

„Viele Flüchtlinge klagen, dass es sehr schwer ist, mit Deutschen in Kontakt zu kommen“, weiß Berenstecher aus seinem Arbeitsalltag. Dabei helfen Sozialkontakte nicht nur, um in der fremden Sprache sicherer zu werden. Wer Kontakte hat, fühlt sich willkommen, kann sich besser integrieren und lernt auch die deutschen Eigenheiten kennen.

„Das Engagement für einen geflüchteten Mitarbeiter zahlt sich aus“, ist Carsten Berenstecher überzeugt. „Von den 350 Flüchtlingen, die ich bislang vermittelt habe, ist keiner negativ aufgefallen.“

KATHARINA WOLF

Fachkräftemangel ist eines der wichtigsten Themen im Handwerk. Auch deshalb haben sich Betriebe für Flüchtlinge geöffnet. Keine andere Branche hat so viele von ihnen als Auszubildende in Lohn und Brot gebracht. „Allein in diesem Jahr wurden im Bereich unserer Handwerkskammer 83 Ausbildungsverträge mit Flüchtlingen abgeschlossen“, sagt Carsten Berenstecher, Integrationsbeauftragter der Handwerkskammer für Ostfriesland. Zur Wahrheit gehört aber auch: Es ist nicht immer einfach. Kulturelle Unterschiede und Sprachprobleme können für Missverständnisse sorgen. Zudem sind die Menschen durch ihre Flucht-Erlebnisse und Sorge um zurückgebliebene Angehörige psychisch oft stärker belastet. Wie kann dennoch eine gewinnbringende Zusammenarbeit entstehen? Berenstecher gibt Tipps:

Stellen Sie sich auf erwachsene Azubis ein

Anders als die deutschen Azubis sind Flüchtlinge, die eine Ausbildung aufnehmen, erwachsen. Damit ist auch ein anderer Umgang mit den Menschen erforderlich. „Viele haben schon in einem Beruf in ihren Heimatländern gearbeitet oder sogar einen akademischen Abschluss.“ Wenn dann Fegen oder Aufräumen auf dem Arbeitsplan steht, kann dies zu Missverständnissen führen.

Bereiten Sie Ihr Team vor

Für Sie mag es kein Problem sein, einen Flüchtling einzustellen, aber vielleicht hat Ihr Team Berührungsängste? „Das Team muss mitziehen“, sagt der Integrationsbeauftragte. „Dann lassen sich auch Schwierigkeiten, die eventuell auftreten, leichter lösen.“

Sprechen Sie Unsicherheiten offen an

Die Ehefrau Ihres ausländischen Mitarbeiters war beim Betriebsfest miteingeladen, ist aber nicht gekommen. Statt Mutmaßungen anzustellen, sprechen Sie das Thema offen an und fragen nach den Gründen. „In diesem Fall stellte sich heraus, dass die Ehefrau schon hätte mitkommen wollen. Sie konnte aber den Betrieb nicht errei-



Hero Houtrouw mit seinem Azubi Hashiam Haroun.

„Ein Spießrutenlauf bei den Behörden“

Seit Sommer 2017 arbeitet Hashiam Haroun aus dem Sudan bei Kfz-Meister Hero Houtrouw in Ostfriesland. Houtrouw ist hochzufrieden mit seinem Azubi. Aber lief immer alles glatt?

Was ist die größte Herausforderung bei der Ausbildung eines Flüchtlings?

» **Houtrouw:** Die größten Probleme hatten wir bis zum Arbeitsvertrag. Es war ein steiniger Weg, bis er endlich im Blaumann unterm Auto stand.

Woran lag das?

» **Houtrouw:** Es gab große Schwierigkeiten mit den Behörden. Und immer, wenn man denkt, man hat es geschafft, taucht der nächste Briefumschlag mit dem nächsten Problem auf. Wenn ich nicht die Unterstützung einer engagierten Grundschullehrerin, eines Sozialarbeiters und der Handwerkskammer gehabt hätte, hätte ich das nicht geschafft.

Und wie läuft's bei der Arbeit?

» **Houtrouw:** Ich bin sehr zufrieden mit meinem Auszubildenden. Er ist pünktlich, fleißig und mittlerweile auch ein bisschen aufgetaut. Auch in der Berufsschule läuft es gut, dort ziehen sie mit. Trotzdem hat er das erste Jahr wiederholt, weil ihm das Schreiben noch schwerfällt.

Wie reagieren die Kunden?

» **Houtrouw:** Positiv. Etwas anderes würde ich in meinem Betrieb auch nicht dulden. Hier in der Krummhörn kennt jeder jeden. Das hilft auch. So konnten wir jetzt für Hashiam Haroun eine eigene Wohnung organisieren.

Was könnte besser sein?

» **Houtrouw:** Ich würde mir wünschen, dass die Behörden besser zusammenarbeiten. Es war ein Spießrutenlaufen, was wir erlebt haben. Außerdem: mehr Zeit für die Ausbildung. Flüchtlinge müssten bei Sprachproblemen mehr als ein Jahr wiederholen dürfen. (KW)

Foto: Handwerkskammer für Ostfriesland | Cevahir - stock.adobe.com

Fotos: Privat


RENAULT PRO+

Renault Nutzfahrzeuge

Der Renault TRAFIC LIMITED Edition

Unsere Nutzfahrzeuge in der LIMITED Edition mit Werkzeugkoffer oder 250-Euro-Warengutschein von engelbert strauss.¹



Renault TRAFIC LIMITED Edition

ab **225,- €**¹ netto mtl.




Die LIMITED Edition mit Ladungssicherungspaket von Sortimo ist erhältlich für den Renault Trafic und den Renault Master. Profitieren Sie von Topleasingkonditionen² bei Inzahlungnahme Ihres Gebrauchten. Bei allen teilnehmenden Renault Partnern und auf renault.de/engelbert-strauss

¹ Renault Trafic LIMITED Edition L1H1 2,7 t dCi 95 mit Ladungssicherungspaket von Sortimo und Werkzeugkoffer oder 250-Euro-Warengutschein von engelbert strauss: ab 225,- € monatlicher Rate netto zzgl. 19% gesetzl. USt. 266,77 €, Leasingsonderzahlung 0,- €, Laufzeit 48 Monate, Gesamtlauflistung 40.000 km. Ein Angebot (zzgl. Überführung) für Gewerbekunden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bei einem Kaufantrag zwischen 01.09.2018 und 31.12.2018 und einer Erstzulassung bis 28.02.2019 (Wiederzulassung bis 31.12.2018). Erhältlich bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl. ² Angebot nur gültig beim Kauf eines neuen, sofort verfügbaren Nutzfahrzeugs Renault Kangoo Rapid, Renault Trafic, Renault Master und Renault Master Fahrgestell und bei Inzahlungnahme eines gebrauchten Nutzfahrzeugs (nur Fremdfabrikate) bei allen teilnehmenden Renault Partnern. Gebrauchtfahrzeug muss mindestens 6 Monate auf den Käufer des Neufahrzeugs zugelassen sein. Angebote gültig bis 31.12.2018, nur für Gewerbekunden, nicht kombinierbar mit anderen Angeboten.

Renault empfiehlt 





 renault.de



Foto: Erwin Wodicka - fotolia.com



Das digitale Energiebuch ist ein praktisches Controlling-Instrument, mit dem Betriebe ihre Kosten und Verbräuche in den Griff bekommen können.

Frank-Peter Ahlers,
Abteilungsleiter des Zentrums für
Umweltschutz bei der Handwerkskammer
Hannover

Digitaler Durchblick bei Energiekosten

Sie wollen die steigenden Energierechnungen nicht hinnehmen, sondern Verbräuche und Kosten in den Griff bekommen? Das digitale Energiebuch könnte Ihnen dabei helfen!

Einmal im Jahr flattern die Rechnungen der Energieversorger ins Haus. Viele Handwerksunternehmer nehmen die geforderte Summe zur Kenntnis, überweisen den Betrag und heften die Rechnung ab. Fertig. Dennoch bleibt oftmals das Gefühl, dass die Kosten schon wieder gestiegen sind. Doch liegt das tatsächlich an höheren Preisen oder vielmehr am gestiegenen Verbrauch? Eine Antwort auf diese Frage ist nicht so einfach. Doch es gibt ein kostenloses Tool, das dabei helfen kann: das digitale Energiebuch. Sieben Umweltzentren des Handwerks haben es im Rahmen der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz gemeinsam entwickelt.

Was bringt das digitale Energiebuch?

„Das digitale Energiebuch ist ein praktisches Controlling-Instrument, mit dem Betriebe ihre Kosten und Verbräuche in den Griff bekommen können“, meint Frank-Peter Ahlers,

Abteilungsleiter des Zentrums für Umweltschutz bei der Handwerkskammer (HWK) Hannover.

Dafür müssen Betriebe zunächst alle Daten bündeln. Ob Strom, Wärme oder Wasser – alle Daten können sie in das Excel-Tool einpflegen. „Am besten nach Erhalt der Rechnungen“, meint Ahlers. Das sei zwar ein klein wenig Aufwand, aber es müsse auch nur einmal im Jahr gemacht werden. Ist das erledigt, können Betriebe mit der Auswertung beginnen und Ansätze für konkrete Sparmaßnahmen aufdecken.

Bei der Analyse helfen die Grafiken unterhalb der jeweiligen Auswertungsbögen. Zum Beispiel, ist zu sehen, welche CO²-Emissionen der Stromverbrauch auslöst oder in welchem Verhältnis Stromverbrauch und Stromkosten zueinander stehen.

„Liegen die Daten für mehrere Jahre vor, lässt sich ein Trend erkennen“, erläutert Kammermitarbeiter Ahlers. Geht der Verbrauch zurück, könne das zum Beispiel dafür

sprechen, dass sich die angefangene Umrüstung auf LED-Beleuchtung lohnt und der Betrieb weitermachen sollte. Ist der Verbrauch gestiegen, könne das eventuell bedeuten, dass die neuen Maschinen nicht so energieeffizient sind, wie der Hersteller behauptet hat.

Wer sollte das Tool nutzen?

Das Führen des digitalen Energiebuchs bedeutet ein paar Minuten Mehrarbeit. Doch der Aufwand lohnt sich nach Einschätzung von Frank-Peter Ahlers – allen voran für diejenigen, die ihre Kosten und Verbräuche in den Griff bekommen wollen.

Das Tool könne vieles, so der Leiter des Zentrums für Umweltschutz. Denn neben den einzelnen Energieträgern könnten Betriebe mit Hilfe des digitalen Energiebuchs auch den Verbrauch von Anlagen, Maschinen und Fuhrpark dokumentieren und anschließend analysieren. Ein Muss ist das

allerdings nicht. „Betriebe können alles weglassen, was für sie unnötig ist“, betont Ahlers.

Wer hilft bei Problemen?

Das digitale Energiebuch ist ein Excel-Tool. Das enthält aber nicht nur die einzelnen Auswertungsbögen. Es startet mit allgemeinen Hinweisen sowie detaillierten Erläuterungen zu den einzelnen Funktionen. „Das sollten Nutzer in Ruhe durchlesen, bevor sie Daten eingeben“, sagt Frank-Peter Ahlers. Wer alles verstanden habe, könne loslegen. Und wenn noch Fragen offen sind? Dann sollten sich Unternehmer das digitale Energiebuch einmal erklären lassen, rät Ahlers. Zum Beispiel vom Umweltberater ihrer Handwerkskammer. ANNA-MAJA LEUPOLD

Das E-Tool können Sie auf der Website www.energieeffizienz-handwerk.de herunterladen.

Büdenbender als Botschafterin

Elke Büdenbender macht sich stark für die berufliche Bildung. Dafür erhielt sie die Ehrenmedaille des Deutschen Handwerks.

Für ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer war es das erste Mal in seiner fünfjährigen Amtszeit, dass er diese hohe Auszeichnung verleihen konnte – und das an Deutschlands First Lady, die beispielhaft auf Tuchfühlung mit Azubis und Ausbildern geht und sich für die Gleichwertigkeit beruflicher und akademischer Bildung engagiert. Das kommt nicht von ungefähr: Elke Büdenbender hat selbst vor 40 Jahren eine Lehre absolviert und kommt wie ihr Mann Frank-Walter Steinmeier aus einer Handwerksfamilie. Beide Väter sind Tischler. Es ist das erste Bundespräsidenten-Ehepaar, das sich der beruflichen Bildung verschrieben hat, lobt Wollseifer. Bei gemeinsamen Besuchen überbetrieblicher Ausbildungsstätten und Betrieben hat er die hohe



Engagierte Zuhörer: Elke Büdenbender mit Detlef Bade (l.) und Hans Peter Wollseifer im Gespräch mit einer Auszubildenden.

Kompetenz und das sympathische Engagement von Elke Büdenbender schätzen gelernt. Der Auftakt fand im Technologiezentrum der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade statt, das in Berlin als Leuchtturm gilt. Nicht nur Gastgeber und Handwerkskammerpräsident Detlef Bade waren von der Bildungsexpertin aus Berufung begeistert, sondern auch die Azubis und ihre Lehrer. Die duale Ausbildung und insbesondere das deutsche Handwerk könnte sich



Stolze Preisträgerin: Elke Büdenbender mit ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer.

keine bessere Botschafterin vorstellen als Sie, Frau Büdenbender“, betont der ZDH-Präsident in seiner Laudatio und zitiert dann diese Aussage von Büdenbender. „Bildungsgerechtigkeit haben wir dann, wenn nicht nur die Arbeiterkinder auf die Unis kommen, sondern auch Akademikerkinder die berufliche Ausbildung wählen.“ Dafür gab es viel Applaus von den Mitgliedern der ZDH-Vollversammlung, die Plenum dieser besonderen Ehrung war. (FRÖ)

Flüchtlinge im Betrieb – kommt ein Bleiberecht?

Ob Maurer, Ofenbauer oder Bäcker – Fachkräfte, die nicht aus der EU kommen, dürfen künftig für sechs Monate einreisen, um in Deutschland einen Arbeitsplatz zu finden. Das ist einer der Eckpunkte, die die Bundesregierung beschlossen hat, um dem Fachkräftemangel auch im Handwerk entgegenzuwirken. Voraussetzungen sind eine anerkannte berufliche Qualifikation und gute Sprachkenntnisse.

Hoffnung dürfen sich auch diejenigen machen, die als Flüchtlinge gekommen sind und jetzt einen Ausbildungs- oder Arbeitsplatz gefunden haben. Zum einen soll die sogenannte 3+2-Regelung einheitlich umgesetzt werden. Sie besagt, dass Auszubildende, deren Asylantrag abgelehnt wird, ihre Ausbildung abschließen und zwei Jahre in Deutschland arbeiten dürfen. Außerdem will die Große

Koalition einen verlässlichen Status für Geduldete schaffen, die selbst für ihren Lebensunterhalt sorgen können und gut integriert sind. Einen grundsätzlichen Spurwechsel vom Asylverfahren in eine Erwerbseinwanderung soll es aber nicht geben.

Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des deutschen Handwerks, begrüßte das Eckpunktetpapier. „Erfreut bin ich, dass – wie vom Handwerk gefordert – im Aufenthaltsrecht Bleiberechtsregelungen für schon länger in Deutschland lebende, gut integrierte, geflüchtete Menschen geschaffen werden sollen und diese an klare Bedingungen geknüpft werden“, kommentierte er. „Damit gibt es endlich Klarheit für die mit viel Engagement auszubildenden Handwerksbetriebe wie für die Geflüchteten, die dort in einer Ausbildung oder beschäftigt sind.“ (KW)

Hygienisch auch ohne Handschuhe

Die Benutzung von Handschuhen beim Verkauf von Backwaren bringt nicht unbedingt Vorteile, hat eine Studie unter Bäckereibetrieben ergeben.

Für die Untersuchung hat die Berufsgenossenschaft Nahrungsmittel und Gastgewerbe (BGN) bundesweit 44 Handwerksbäckereien in täglichen Verkaufsgeschäften untersucht. Das Ergebnis: „Die Oberfläche von Backwaren ist kaum mit Keimen besiedelt“, sagt Michael Wippler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Bäckerhandwerks (ZDB). Deshalb mache es keinen großen Unterschied, ob das Verkaufspersonal Handschuhe benutze oder nicht. Regelmäßiges Händewaschen sei genauso gut geeignet, führe jedoch zu deutlich weniger Hauterkrankungen als das Tragen von wasserdurchlässigen Handschuhen. Zudem werde die Umwelt durch das Benutzen von Wegwerfhandschuhen erheblich belastet, betont Roland Sohlen von der BGN.

Weitere Ergebnisse: Münzen und Scheine bis zu 10 Euro sind kaum mit Keimen besiedelt. Nur der 5-Euro-Schein sei etwas höher belastet. Doch auch



Wer Backwaren mit Handschuhen verkauft, handelt nicht unbedingt hygienischer, ergibt eine Untersuchung.

dieser Wert biete keinen Anlass zur Sorge, so Sohlen. Die Lebensmittelsicherheit sei nicht in Gefahr. Anlass der Untersuchung war die auffällig hohe Fallzahl an Hauterkrankungen unter dem Verkaufspersonal im Bäckerhandwerk. (RED)

Meister kämpft für Gleichberechtigung

Meister im Bauhandwerk lernen, wie Bauvorlagen erstellt werden. Bundesweit einreichen dürfen sie sie aber nicht.

Wie viele andere Handwerker hat Christian Lellau in seiner Ausbildung gelernt, Bauvorlagen zu erstellen. Das macht der gelernte Zimmermeister und Techniker für Baudenkmalpflege auch. Doch seine Zeichnungen, Schnitte und statischen Berechnungen darf er bei den Behörden in Sachsen-Anhalt nicht selbst zur Genehmigung einreichen. In anderen Bundesländern dürfte er es schon.

Das Problem: Bundesweit gibt es keine einheitliche Regelung der Bauvorlagenberechtigung. Stattdessen regelt jedes Bundesland in der Landesbauordnung, wer bauvorlagenberechtigt ist. In Sachsen-Anhalt sind Meister und Techniker des Maurer-,

Betonbauer- und Zimmererhandwerks nicht bauvorlagenberechtigt, im benachbarten Niedersachsen hingegen schon.

Die Gebäudeplanung ist bundesweit integraler Bestandteil der Meisterausbildung der Maurer-, Betonbauer und Zimmerer. Damit sie in Sachsen-Anhalt von diesem Wissen gleichermaßen profitieren können, wie etwa Kollegen in Niedersachsen, fordert Lellau die Aufnahme der eingeschränkten Bauvorlagenberechtigung in die Landesbauordnung. Mit diesem Anliegen ist er nicht alleine, unterstützt wird er von der Handwerkskammer Magdeburg.

Mittlerweile hat sich auch die Politik des Themas angenommen. Die Frak-



Christian Lellau fordert die erweiterte Bauvorlagenberechtigung für Meister und Techniker.

tion der AfD hat einen Antrag in den sachsen-anhaltischen Landtag eingebracht. Das Ziel: Meister des Maurer-, Beton- und Zimmererhandwerks sowie staatlich geprüfte Techniker der Fachrichtung Bautechnik sollen eine eingeschränkte Bauvorlagenberechtigung erhalten. Den Antrag haben die Landtagsfraktionen einstimmig angenommen. Jetzt müssen sich zwei Ausschüsse mit dem Thema befassen. (AML)

Foto: Anja Gildemeister

Mitarbeiter finden und binden

Suchen Sie gute Fachkräfte? Wollen Sie Ihre Top-Mitarbeiter an sich binden? Hier 5 praktische Tipps für Ihren Alltag!

Die Suche nach Mitarbeitern ist nicht leicht, und wer eine gute Fachkraft gefunden hat, will sie an seinen Betrieb binden. Doch wie geht das? Tipps für die Praxis gab es während der Veranstaltung „Blickpunkt Personal“, zu der die Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim eingeladen hatte. Gute Tipps gab's unter anderem von den Handwerksexperten Jörg Mosler und Daniel Dirkes.

Tipp 1: Werden Sie in Stellenanzeigen konkret

Fragen Sie sich, was Ihr Unternehmen ausmacht, aber werden Sie dabei ganz konkret. „Wenn in einer Stellenanzeige steht ‚familiäre Atmosphäre‘, dann heißt das noch nicht viel. Sie müssen es erklären“, sagt Daniel Dirkes, Inhaber der Artland-Marketing Agentur, die sich auf die Beratung von Handwerksunternehmen spezialisiert hat. Gibt es bei Ihnen am Freitag einen gemeinsamen Grillabend zum Wochenabschluss? Beschäftigen Sie Ihre Leute im Winter weiter, auch wenn die Baustellen ruhen? Lassen Sie die Bewerber wissen, was Sie für die familiäre Atmosphäre tun.

Tipp 2: Nutzen Sie Ihre Website

Natürlich hat Ihr Betrieb eine Website. Aber haben Sie auch eine Jobseite? „Viele Unternehmen schöpfen die Möglichkeiten nicht aus“, sagt Handwerksexperte Dirkes. Dabei bietet Ihre Website viel Potenzial: Zeigen Sie, wer bei Ihnen arbeitet und warum. So weiß jeder Bewerber, was ihn erwartet. „Stellen Sie nicht nur die offenen Stellen auf Ihre Seite“, so Dirkes, „sondern fordern Sie auch Bewerber zu Initiativbewerbungen auf.“ Und ganz wichtig: Sichern Sie Vertraulichkeit zu! Die guten Leuten haben meist schon einen Job und wollen in der Regel nicht, dass ihr aktueller Arbeitgeber von ihren Wechselwünschen erfährt.

Tipp 3: Bleiben Sie dran am Nachwuchs

Zukunftstag, Schulpraktikum, Azubi-Messen – es gibt viele Möglichkeiten, mit potenziellen Azubis in Kontakt zu kommen. Und wenn ein Teilnehmer sich geschickt anstellt, dann bleiben Sie dran. „Wenn jemand ein Praktikum bei Ihnen gemacht hat, können Sie der Bescheinigung gleich einen Brief beilegen: 7 Gründe, warum Du bei uns anfangen solltest!“, sagt Berater Daniel Dirkes.



Foto: Brian Jackson - stockadobe.com

Dokumentation fehlt? Werkmangel!

Der Auftraggeber verlangt Pläne und Dokumentationen? Was Bauunternehmer wirklich herausgeben müssen, hat ein Gericht geklärt.

Der Fall: Ein Bauunternehmen schließt mit einem Auftraggeber einen Vertrag über Rohbauarbeiten an einer Hotelanlage. Darin vereinbaren sie, dass der Betrieb dem Auftraggeber bestimmte Pläne und Dokumentationen herausgeben muss. Schließlich nimmt der Auftragnehmer das Werk ab. Die vereinbarten Unterlagen gibt das Bauunternehmen im Gegenzug nicht heraus. Daraufhin reicht der Auftraggeber im Juni 2011 Klage ein.

Das Urteil: Der Auftraggeber hat einen vertraglichen Anspruch auf die Herausgabe der Unterlagen, entschied das Kammergericht Berlin. Denn die fehlenden Nachweise stellen einen Werkmangel dar. Schließlich liege ein Sachmangel immer dann vor, wenn die Bauleistung von der vertraglich geschuldeten Beschaffenheit abweicht, heißt es im Urteil. Welche Beschaffenheit vereinbart ist, ergebe sich aus dem Vertrag.

Sämtliche vom Auftraggeber geforderten Unterlagen musste das Bauunternehmen im vorliegenden Fall jedoch nicht herausgeben. Das Gericht wies darauf hin, dass die Herausgabe von Unterlagen nur mit Erfolg verlangt werden kann, wenn sie genau genug bezeichnet sind. Formulierungen wie „alle das Bauprojekt (...) betreffenden Unterlagen“ sowie „sämtliche Revisionsunterlagen“ seien nicht konkret genug. Denn daraus lasse sich nicht erkennen, welche auf den Rohbau bezogenen Unterlagen damit gemeint sind. (AML)

KG Berlin: Urteil vom 1. März 2018, Az. 27 U 40/17



Mit positiven Emotionen binden Sie Fachkräfte an Ihren Betrieb.

Jörg Mosler,

Dachdeckermeister und Experte für Mitarbeitergewinnung im Handwerk



Fotos: Bischof & Breuel | digitalfoto 05 - stockadobe.com

Tipp 4: Erleichtern Sie neuen Mitarbeitern den Start

Wissen Sie noch, wie Sie sich am ersten Schultag gefühlt haben? Oder am ersten Arbeitstag in einer neuen Firma? Nervös, aufgeregt, unsicher, voller Vorfreude? Wahrscheinlich von allem etwas. Sie wussten ja nicht, was Sie erwartet. Machen Sie es neuen Mitarbeitern, gerade auch Azubis oder Berufsanfängern, einfach. „Sie können zum Beispiel am Tag vor dem Arbeitsbeginn eine Mail oder eine Whatsapp-Nachricht schicken, in der Sie ankündigen, was am ersten Tag passieren soll“, rät Jörg Mosler, Dachdeckermeister und Experte für Mitarbeitergewinnung im Handwerk. Wie wird der Tag aussehen, wer wird sich um den Neuen kümmern? „Ihr neuer Mitarbeiter fühlt sich gesehen und erlebt Wertschätzung“,

so Mosler. „Mit positiven Emotionen binden Sie Ihre Fachkräfte an Ihren Betrieb.“

Tipp 5: Machen Sie Ihre Leute zu Helden

Handwerker sind Helden. „Vielleicht ist das Ihnen und Ihren Leuten noch nicht klar, aber hinter jeder Arbeit steckt auch eine Heldengeschichte“, sagt Mosler. Das können Sie nicht zeigen, weil ihre Leute nur Beulen aus Autos entfernen? Auch hier sind Helden gefragt, denn ein Familienalltag auf dem Land kann ganz schön aus den Fugen geraten, wenn das Auto lange in der Werkstatt steht. Aber wer es schnell und sorgfältig repariert und damit den Familienfrieden rettet, ist was? Na bitte! KATHARINA WOLF



In Sachen Geldanlage auf dem Holzweg?

Wir beraten Sie gern: Ihr starker Partner für Finanzen.

Gemeinsam finden wir die passende Geldanlage, die Ihren Möglichkeiten und Wünschen entspricht.

Ob es nun um die persönliche Altersvorsorge, die Geldanlage für Angehörige oder den eigenen Vermögensaufbau geht – vereinbaren Sie einfach einen Beratungstermin unter der Service-Nummer 040 4124-4919 oder über das Kontaktformular auf unserer Website.



SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

Männlich, weiblich, divers?

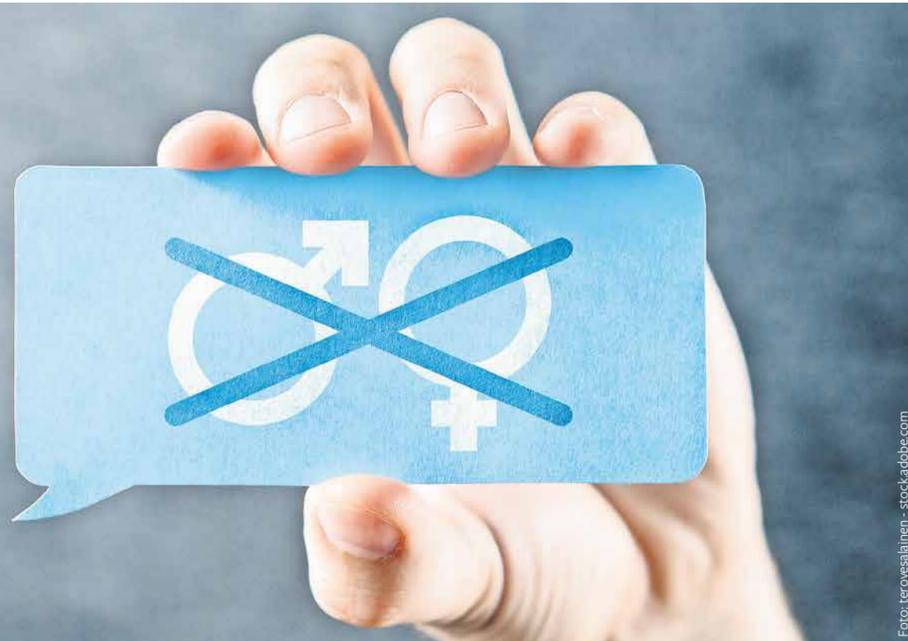


Foto: terovesalainen - stockadobe.com

Niemand darf wegen seines Geschlechtes diskriminiert werden – das gilt auch für Menschen, die weder männlich noch weiblich sind. Das hat Folgen für Ihren Betrieb.

Männlich, weiblich, inter, divers? Die Unsicherheit ist groß, seit das Bundesverfassungsgericht vor einem Jahr entschieden: Auch Menschen, die sich keinem Geschlecht zuordnen können, brauchen eine passende Kategorie im Personenstandsregister. Bis Ende des Jahres muss die Bundesregierung das Personenstandsrecht entsprechend ändern. Doch was bedeutet das für Arbeitgeber? Nathalie Oberthür, Fachanwältin für Arbeitsrecht in Köln und Mitglied im Arbeitsrechtsausschuss des Deutschen Anwaltvereins, hat erste Antworten.

Das dritte Geschlecht in Stellenausschreibungen

Bislang wurden neue Mitarbeiter so gesucht: „Tischler/in“ oder „Malermeister (m/w)“. Das wird künftig nicht mehr reichen. „Ich rate dringend dazu, das dritte Geschlecht bei Stellenausschreibungen zu berücksichtigen“, sagt Nathalie Oberthür. Sie hält es für wahrscheinlich, dass sich der Gesetzgeber auf das Wort „divers“ für das dritte Geschlecht festlegt. Korrekt bei einer Stellenausschreibung wäre dann: „Malermeister (m/w/d)“. Im Beschreibungstext sind Sie auf der sicheren Seite, wenn Sie Ihre Bewerber direkt ansprechen oder neutral formulieren: „Wir bieten Ihnen ...“ oder „Diese Fähigkeiten setzen wir voraus ...“

Achtung: Wer seine Jobs auch online anbietet, darf diese Kanäle nicht vergessen! Nathalie Oberthür rechnet damit, dass sich künftig neue neutrale Bezeichnungen durchsetzen werden. „Wie die dann aussehen, kann man jetzt nur raten“, sagt sie.

Brauchen Sie eine dritte Toilette?

Die Arbeitsstättenverordnung (AVO) legt fest, dass es getrennte Wasch-, Toiletten- und gebe-

nenfalls Umkleieräume für Männer und Frauen geben muss. „Die AVO ist durch die positive Anerkennung des dritten Geschlechts möglicherweise diskriminierend und muss geändert werden“, sagt Arbeitsrechtlerin Oberthür. Muss nun jeder Arbeitgeber zusätzliche Toiletten einbauen lassen? „Nein“, stellt Oberthür klar. Es sei in Ordnung, abzuwarten, wie der Gesetzgeber mit der AVO verfährt, und sich dann entsprechend zu verhalten. „Möglicherweise wird es auch auf Unisex-Toiletten hinauslaufen. In anderen Ländern ist das schon üblich“, sagt Oberthür. Es kann also auch einfacher statt komplizierter werden. Oder es kann eine Toilette für das dritte Geschlecht freigegeben werden – häufig sind auch jetzt schon Behindertentoiletten mit der Damen-toilette kombiniert.

Auch die Rentenversicherungsnummer enthält Hinweise auf das Geschlecht – die beiden Ziffern



Arbeitsgerichte sind in Sachen Diskriminierung sensibel.

Nathalie Oberthür,
Fachanwältin für
Arbeitsrecht

nach dem ersten Buchstaben des Nachnamens geben hierüber Auskunft. Die Versicherungsnummer taucht auf Lohnabrechnungen des Mitarbeiters auf, muss in den Meldungen zur Sozialversicherung angegeben werden, steht auf den Informationen zur Rentenversicherung und ist auch der Krankenkasse bekannt. „Ob das eine diskriminierende Praxis ist, wird sich zeigen“, meint die Fachanwältin für Arbeitsrecht.

Ignorieren kann teuer werden

So viel Aufwand für so wenig Leute, die vom dritten Geschlecht betroffen sind? Das ist keine Ausrede fürs Nichtstun! Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) verbietet Diskriminierung aufgrund des Geschlechts – und dazu gehört nun nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts auch das dritte. „Wir werden erleben, dass das Bewusstsein für diese Form der Diskriminierung wächst – auch bei den Betroffenen“, sagt Nathalie Oberthür. Ein abgelehnter Bewerber, der sich von Ihrer Stellenausschreibung diskriminiert fühlt, kann klagen und hat möglicherweise Aussicht auf eine Entschädigung in einer Höhe von bis zu drei Monatsgehältern (§ 15 AGG). Bereits beschäftigten Mitarbeitern steht ein Beschwerderecht zu (§ 13 AGG). Arbeitgeber oder Vorgesetzte müssen die Beschwerde prüfen und geeignete Maßnahmen treffen, damit sich die Benachteiligung nicht wiederholt.

Achtung: Arbeitgeber sind verantwortlich für ihre Beschäftigten! Diskriminiert ein Mitarbeiter Kollegen oder Kunden, müssen Sie einschreiten. Andersherum gilt: Wenn jemand Ihren Mitarbeiter diskriminiert, müssen Sie ihn schützen.

Wie geht es weiter?

Jetzt ist der Gesetzgeber am Zug, der bis 31. Dezember das Personenstandsrecht ändern muss. „Was da noch alles dranhängt, kann man jetzt kaum absehen“, meint Nathalie Oberthür. Es sind noch viele Fragen offen: Wird sich etwas bei der Ansprache von Mitarbeitern und Kunden ändern müssen? Was ist mit Arbeitskleidung, etwa im Lebensmittelhandwerk?

Auch wenn vieles ungeklärt ist, sollten Sie sich schon jetzt – gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern – Gedanken um eine möglichst diskriminierungsfreie Arbeitsumgebung machen. „Arbeitsgerichte sind in Sachen Diskriminierung sensibel“, warnt Oberthür.

KATHARINA WOLF

5 Einsteiger-Tipps für lokales Business mit Instagram

ANZEIGE

Viele ortsgebundene Unternehmen sind skeptisch, ob Instagram für ihr Business relevant ist. Warum Zeit, Arbeit und Geld in einen Social-Media-Kanal investieren, wenn die deutschlandweiten Follower nie zu zahlenden Kunden werden?

Wer Instagram klug nutzt, kann sich eine starke Community aufbauen. Viele lokale Unternehmen wissen jedoch (noch) nicht, wie sie Instagram zu ihrem Vorteil einsetzen können – nutzen Sie diesen Vorsprung. Wir geben Ihnen einen Einblick:

1 – „Wir sind hier“

Der erste und einfachste Tipp ist, zu zeigen, dass Sie „hier“ sind: Tragen Sie Ihre Adresse in Ihren Steckbrief (auch Bio genannt) ein. Damit machen Sie sichtbar, wo sich Ihr Unternehmen befindet. Außerdem können Sie Beiträge mit Geo-Tags (Hashtags für Ortsangaben) versehen.

2 – Bezug zur Region

Zwischen (potenziellen) Kunden und Ihnen gibt es einen großen gemeinsamen Nenner – Ihre Stadt. Zeigen Sie über Ihren Kanal, wie verbunden Sie sich mit der Region fühlen. Jede Stadt ist anders und hat ihre Eigenheiten – das können Sie nutzen. Suchen Sie nach den Merkmalen, die Ihre Stadt ausmachen, und denken Sie dabei über den Tellerrand hinaus. Verwenden Sie bereits etablierte Hashtags aus der Region, um lokal aufzufallen.

3 – Interaktion mit der Community

Viele Unternehmen vergessen, dass der Erfolg der sozialen Netzwerke auf Kommunikation und Interaktion basiert. Aber daher haben die Netzwerke auch ihren Namen – Social Media. Interagieren Sie mit Usern aus Ihrer Region und den Menschen, die Ihnen bereits folgen. Als Maßstab für Kommunikation und Service sollten die gleichen Kriterien gelten, wie auch

im echten Leben. Seien Sie fröhlich, höflich und beantworten Sie Fragen.

Auch andere Unternehmen in Ihrer Region sind gute Vernetzungspunkte. Folgen Sie anderen Betrieben und Marken Ihrer Stadt. Liken und kommentieren Sie deren Beiträge. Idealerweise bekommen Sie den Support zurück.

Geben Sie auch gerne etwas von sich preis – erzählen Sie Ihre Unternehmensgeschichte, oder stellen Sie Ihre Mitarbeiter vor. Sie bilden aus? Prima! Lassen Sie Ihre Azubis doch für einige Zeit den Account Ihrer Firma übernehmen. Dieser „Takeover“ macht auch möglichen Bewerbern Lust auf den Betrieb.

4 – Zufriedene Kunden sind die beste Werbung – zeigen Sie sie

Ein glücklicher Kunde ist noch immer die beste Referenz für ein Unternehmen. Also zeigen Sie Ihre Kunden! Teilen Sie besondere Arbeiten auf einem Foto, das auch Ihre Auftraggeber zeigt. Das ist nicht nur eine schöne Geste und erweckt Vertrauen beim Betrachter, es festigt auch die bestehende Kundenbindung. Sichern Sie sich aber rechtlich ab. Beachten Sie den Datenschutz und holen Sie das Einverständnis Ihrer Kunden ein!

5 – Storys nutzen

Als letzten Tipp noch etwas Lockeres: Insta-Storys. Storys werden 24 Stunden lang separat angezeigt und dürfen daher auch aus den sonstigen Posts herausfallen. Hier können Sie sehr persönlich agieren, Alltagssituationen zeigen oder auf neue Bilder in Ihrem Feed hinweisen. Nutzen Sie auch die witzigen Story-Features wie Foto-Filter und GIFs.

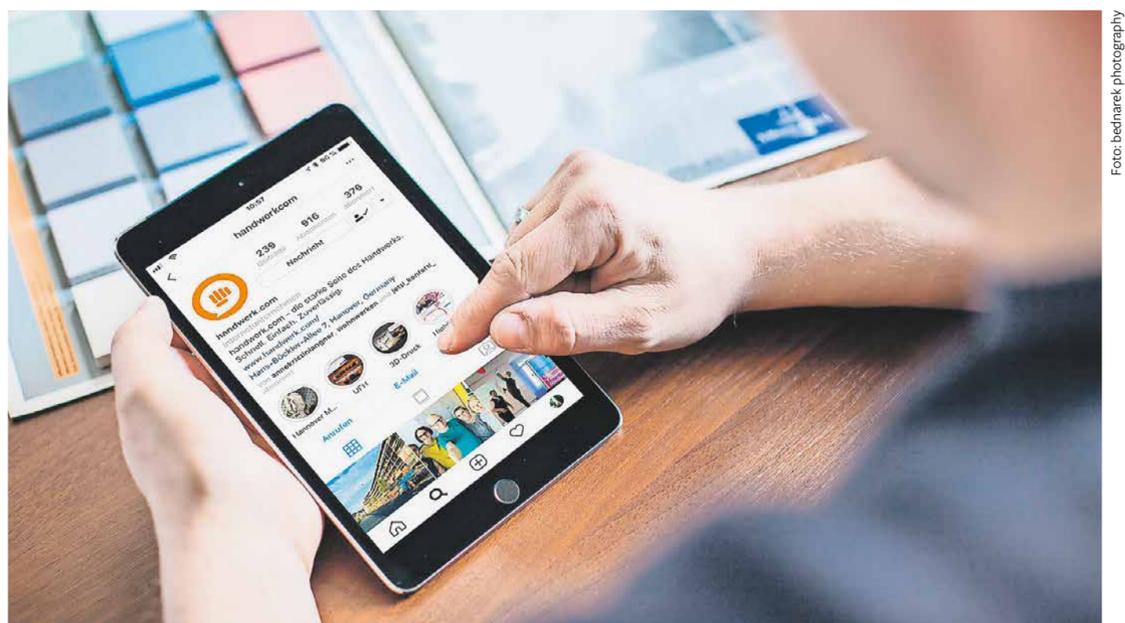


Foto: bednarek photography

Social Media im Handwerk: Spielend leicht oder unergründlich?

Sie wollen nun genau wissen, wie Sie Instagram gezielt für Ihren Betrieb einsetzen können? Dann

sind Sie bei unseren Praxis-Workshops genau richtig! Erfahren Sie von Experten, wie Sie die beste Strategie für Ihr Unternehmen entwickeln und aus Ihren Followern Profit generieren. ■

Wählen Sie aus vier unterschiedlichen Workshops den passenden aus und melden Sie sich gleich an unter:

<http://svg.to/workshops>

schlütersche

handwerk.com

d.Tales
Wir verstehen Content

Was macht ein gutes Logo aus?

Ein gelbes M, eine zartlila Kuh, drei Streifen: Markenzeichen und Logos kennt jeder. Aber was macht ein gutes Logo für einen Handwerksbetrieb aus? Marketingexperte Daniel Dirkes weiß, worauf es ankommt.

Ihr Firmenzeichen ist angestaubt und der Slogan altbacken? Als Existenzgründer sind Sie auf der Suche nach einer Betriebsidentität? Ein Logo hilft, im Marketing einen Wiedererkennungseffekt zu erzielen. Deshalb sollten Sie bei einer Neuentwicklung gründlich vorgehen.

Wie komme ich an ein gutes Logo für meinen Betrieb? Hier gibt es zwei unterschiedliche Ausgangssituationen: Haben Sie schon ein Zeichen oder einen Schriftzug, den Sie auf Briefpapier oder in Anzeigen nutzen? Oder starten Sie – zum Beispiel als Existenzgründer – bei null.

Wer schon eine Grundlage hat, kann darauf aufbauen: „Dann muss ich mir überlegen, wie viel Altes ich behalten will, wie viel Neues dazukommen kann“, sagt Daniel Dirkes. Für beide gilt allerdings: „Ein Logo soll nicht aussagen, was ich mache, sondern wie ich's mache“, betont Dirkes. Dass ein Dachdecker ein Dach im Logo haben muss, sei ein Irrtum. „Oder kennen Sie einen Autohersteller mit einem Auto im Logo?“ Wenden Sie sich für die Entwicklung eines Logos an einen Grafiker. Doch wie kann man erkennen, ob er oder sie gute Arbeit leistet? „Ein guter Grafiker versucht, den Charakter des Unternehmens zu erfassen“, sagt Dirkes.

Deshalb sollten Sie sich vorher Gedanken machen: Was macht meinen Betrieb aus? Arbeiten wir im Hochpreissegment oder sind wir das serviceorientierte Familienunternehmen von nebenan? Welche Werte hat meine Firma? „Jeder Betrieb hat seinen eigenen Charakter“, so Dirkes.

Drei Betriebe und ihr Firmenzeichen

Ein gutes Logo zeigt den Charakter Ihres Unternehmens und hat einen hohen Wiedererkennungswert. Zwei Betriebe zeigen, wie sie diese Aufgabe umgesetzt haben.

Ein Tischler und ein Baubetrieb haben es: ein einprägsames Logo. Wie kamen sie auf die Ideen dazu und welche Ziele wollen sie damit erreichen?

Der Tradition verpflichtet

Ein Zirkel, eine Maurerkelle, ein Hammer in Gold auf lehmfarbenen Grund – wer das Logo des Unternehmens Bauwerk sieht, erkennt sofort: Hier wird Wert auf Tradition gelegt. Der Slogan „Werte erhalten“ signalisiert, dass man es hier mit einem Spezialisten für Restaurierung zu tun hat. „Wir haben das Logo und den Slogan zusammen mit einem Grafiker entwickelt“, berichtet Kirstin Rathmann, Architektin und Energieberaterin für Baudenkmale. Ihr Mann Sven Jastschewski ist der Chef des kleinen Betriebes, der sich auf Bauen mit Lehm und Kalk spezialisiert hat. „In unserem Logo schwingen unsere ideellen Werte mit.“ Dass noch ein Herz und ein Stern eingefügt wurden, soll ein Augenzwinkern sein und zeigen, „dass wir anders sind als andere“. Einige Monate habe es gedauert, bis Slogan, Logo und Farben festgelegt waren, die nun überall eingesetzt werden. Besonders lange ging es um die Farbe gold: Ist das vielleicht protzig oder spießig? „Wir haben entschieden, dass sie zu unserer Firmenphilosophie passt und sind sehr zufrieden damit.“



Der Weg zum grünen Blatt

Eines stand für Alexander Hasse gleich fest: Tischlerei Hasse würde er sein Unternehmen nicht nennen. Zu altbacken erschien dem damals 21-Jährigen diese Tradition. Der Name sollte modern klingen, gern auch englisch, Holz sollte vorkommen und Langlebigkeit. Denn die Möbel, die Alexander Hasse bauen wollte, sollten ein Leben lang halten. Die Farbe grün stand auch schnell fest. Doch welches Symbol, welcher Name, welcher Slogan konnte all das transportieren und noch zeigen, um welchen Betrieb es sich handelt? Die Lösung, die Alexander Hasse im Laufe der Zeit mit professioneller Unterstützung entwickelt hat, schließt alles ein: „wood life Bau- und Möbeltischlerei“, kombiniert mit einem schlicht gehaltenen grünen Blatt. „Ich wollte etwas klassisch Modernes, das auch in 20 Jahren noch schön ist“, sagt Hasse. Das grüne Blatt ist nun sein Erkennungszeichen, egal ob auf Briefpapier oder im Internet, wo er vor allem auf Facebook und Instagram aktiv ist. „Wichtig war mir auch, dass das Logo variabel ist und sich anpassen lässt“, sagt er. So prangt das Blatt nun in weiß auf den neuen Firmen-T-Shirts. Und die sind natürlich grün. (kw)



Ein Logo soll nicht aussagen, was ich mache, sondern wie ich's mache.

Daniel Dirkes, Marketingexperte



Fotos: Artland Marketing | REDPIXEL - stock.adobe.com

Was kann ein gutes Logo leisten?

„Die wichtigsten Aufgaben eines Logos sind, den Charakter des Betriebes zu vermitteln und einen Wiedererkennungseffekt zu erzielen“, sagt Dirkes. Um zu prüfen, ob das funktioniert, sollten Sie nicht etwa Freunde oder Kunden fragen, ob ihnen das neue Logo gefällt. „Dann bekommen Sie von jedem eine andere Antwort.“ Dirkes rät, das Logo auszudrucken, es Testpersonen für zwei Sekunden zu zeigen und danach zu fragen, was sie gesehen haben und was im Gedächtnis geblieben ist. „Die Kunden sind flüchtig. Anzeigen werden nur zwei Sekunden betrachtet, der Firmenbully braucht zwei Sekunden, um vorbeizufahren. Ein Logo muss einfach und schnell erfassbar sein.“

Entscheiden sollten Sie am Ende selbst oder mit Ihren Mitarbeitern. Denn Sie müssen sich mit dem Logo wohlfühlen und es zeigen wollen.

Wie kann ich ein Logo einsetzen?

Ein Logo ist nur ein Teil Ihres Marketings. Es sollte aber überall funktionieren, auf Rechnungen und Angeboten ebenso wie auf Jacken, Ihrem Firmenwagen und Facebook. „Hier ist wieder der Grafiker gefragt“, so Daniel Dirkes. Er sollte in der Lage sein, eine Marke zu entwickeln, die überall funktioniert oder schnell angepasst werden kann, etwa auf einem farbigen Hintergrund oder negativ gesetzt. Er warnt davor, Form oder Farbe einem Kanal anzupassen. KATHARINA WOLF

www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de/ecoprofi-team

Least man gerne: die EcoProfi-Modelle mit bis zu 3.200 € Preisvorteil¹ für Gewerbetreibende.



**CADDY
ECOPROFI AB 139,- €²**
**LEASINGRATE
OHNE SONDERZAHLUNG**



**TRANSPORTER
ECOPROFI AB 199,- €²**
**LEASINGRATE
OHNE SONDERZAHLUNG**

Nutzen Sie zusätzlich die Vorteile der CarePort³ Wartung & Verschleiß-Aktion³.

Mehr Infos bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner oder auf www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de/ecoprofi-team



Nutzfahrzeuge

¹ Max. Preisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers für ein vergleichbar ausgestattetes Serienmodell, hier am Beispiel eines Transporter EcoProfi als Kastenwagen, kurzer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 62 kW. Stand 07/2018. ² Mtl. Leasingrate zzgl. Überführungskosten und MwSt. Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer). Gilt für den Caddy EcoProfi als Kastenwagen, 1,2-l-TSI-Motor mit 62 kW, und für den Transporter EcoProfi als Kastenwagen, kurzer Radstand, 2,0-l-TDI-Motor mit 75 kW. Die Leasingrate beim Transporter EcoProfi inkludiert die Inzahlungnahmeprämie. Gültig bis zum 31.12.2018 und für eine Laufzeit von 48 Monaten und 10.000 km Laufleistung pro Jahr, ohne Sonderzahlungen. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Das Angebot ist für Neuwagen beim teilnehmenden Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner erhältlich. ³ Ein CarePort Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer (ohne Sonderabnehmer). Wartung & Verschleiß-Aktion nur in Verbindung mit einem Leasingvertrag der Volkswagen Leasing GmbH. Die Aktion ist beim teilnehmenden Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner erhältlich. Weitere Informationen über die Kombinationsmöglichkeiten der einzelnen Prämien und der entsprechenden Leasingrate erhalten Sie bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner. Abbildung zeigt Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

Fotos: wood life | Bauwerk

Bleiben Sie produktiv im Job!

Jeder Mensch hat Phasen, in denen er besonders fit ist. Doch die tägliche Arbeitszeit passt oft nicht zu diesem persönlichen Biorhythmus. Was können Sie tun?



Für die Lerche beginnt der Tag um 5 Uhr. Das ist für die Eule noch mitten in der Nacht.

Hans-Günter Weeß,
Diplom-Psychologe

Beste Arbeitszeiten bereiten all denen Probleme, die einen anderen Biorhythmus haben: Die meisten Handwerksbetriebe fordern frühes Aufstehen. Und zu der Zeit, wo manch anderer noch einen halben Arbeitstag vor sich hat, ist Feierabend. Schlafforscher und Fachbuchautor Hans-Günter Weeß und Gesundheits-Coach Daniela Schumacher geben Tipps, wie Sie für einen Ausgleich sorgen und Ihre Gesundheit schonen.

Ob Sie „Lerche“ oder „Eule“ sind, ist angeboren

Forschungen haben ergeben, dass die meisten Menschen am liebsten zwischen 22:30 und 2:00 Uhr schlafen gehen und morgens zwischen 8:00 und 9:30 Uhr aufstehen würden. Der Versuch, mit Selbstdisziplin oder Zwang gegen das natürliche Schlaf- und Wachbedürfnis vorzugehen, ist sinnlos. Der promovierte Diplom-Psychologe Hans-Günter

Weeß: „Der Biorhythmus ist genetisch bedingt. Es ist festgelegt, ob Sie eine Frühaufsteher-Lerche oder eine Nachteule sind.“

Er fügt hinzu: „Für die Lerche beginnt der Tag um 5 Uhr. Das ist für die Eule noch mitten in der Nacht.“ Denn der „Nachtvogel“ wird munter, wenn die „Lerche“ in die Müdigkeits-Phase eintritt. Für eine optimale Arbeits- und Erholungsplanung müssen Sie daher wissen, ob Sie „Lerche“ oder „Eule“ sind.

Haben Sie Zweifel, können Sie Ihren Biorhythmus im Urlaub herausfinden. Daniela Schumacher: „Verzichten Sie auf den Wecker und folgen Sie einfach nur Ihrem natürlichen Schlafbedürfnis.“ Eine Richtschnur dafür ist auch das Tageslicht. Nach kurzer Zeit zeigt sich, wie Ihr natürlicher Biorhythmus ist. Sie weist darauf hin, dass auch das Lebensalter einen Einfluss hat: „Jugendliche sind grundsätzlich Eulen. Später kann sich das noch ändern.“



Fotos: Privat | VRD - stock.adobe.com

Wer dauerhaft durch vorgegebene Arbeitszeiten gegen seine eigene Veranlagung handeln muss, riskiert Gesundheitsschäden. Der Schlaf ist ein hochaktiver biologischer Reparaturprozess. Wird dieser immer abgekürzt, kann keine Erholung erfolgen. Weeß weist auf einen wichtigen betriebswirtschaftlichen Aspekt des Biorhythmus-Problems hin: „Wenn Sie als Firmenchef in Ihrem Team Eulen haben, bringen die morgens nicht dieselbe Leistung wie ihre Lerchen-Kollegen.“ Der Psychologe ist der Meinung, dass Betriebsinhaber sich besser auf die Ruhe- und Aktivitäts-Bedürfnisse ihrer Mitarbeiter einstellen sollten.

Flexible Arbeitszeiten für „Eulen“ und ein Schläfchen!

Die in unserer Gesellschaft verbreitete Wertvorstellung „Morgenstund hat Gold im Mund“ gilt nur für Lerchen. „In anderen Ländern sieht man den Arbeitsbeginn und die Pausenzeiten wesentlich lockerer“, sagt Weeß. Er bedauert, dass insbesondere im Handwerk ein enorm früher Arbeitsbeginn verbreitet ist. „Darüber ärgert sich auch mancher Eulen-Kunde“, gibt er zu bedenken. Der Forscher empfiehlt den Inhabern von Handwerksbetrieben ein Umdenken. „Es hängt natürlich von Ihrem Gewerk und den Rahmenbedingungen ab, ob Sie die Tradition zumindest an einigen Stellen aufweichen können.“ Vielleicht ist es ja möglich, den Mitarbeitern zumindest an bestimmten Tagen mehr Freiheit einzuräumen.

Obwohl sie hierzulande verpönt sind, rät Weeß auch zum Nickerchen. Dabei reiche ein mittäglicher Kurzschlaf von 10 bis 20 Minuten aus, um einen Müden wieder munter zu machen. Von längeren Schlafenszeiten rät Weeß hingegen dringend ab.

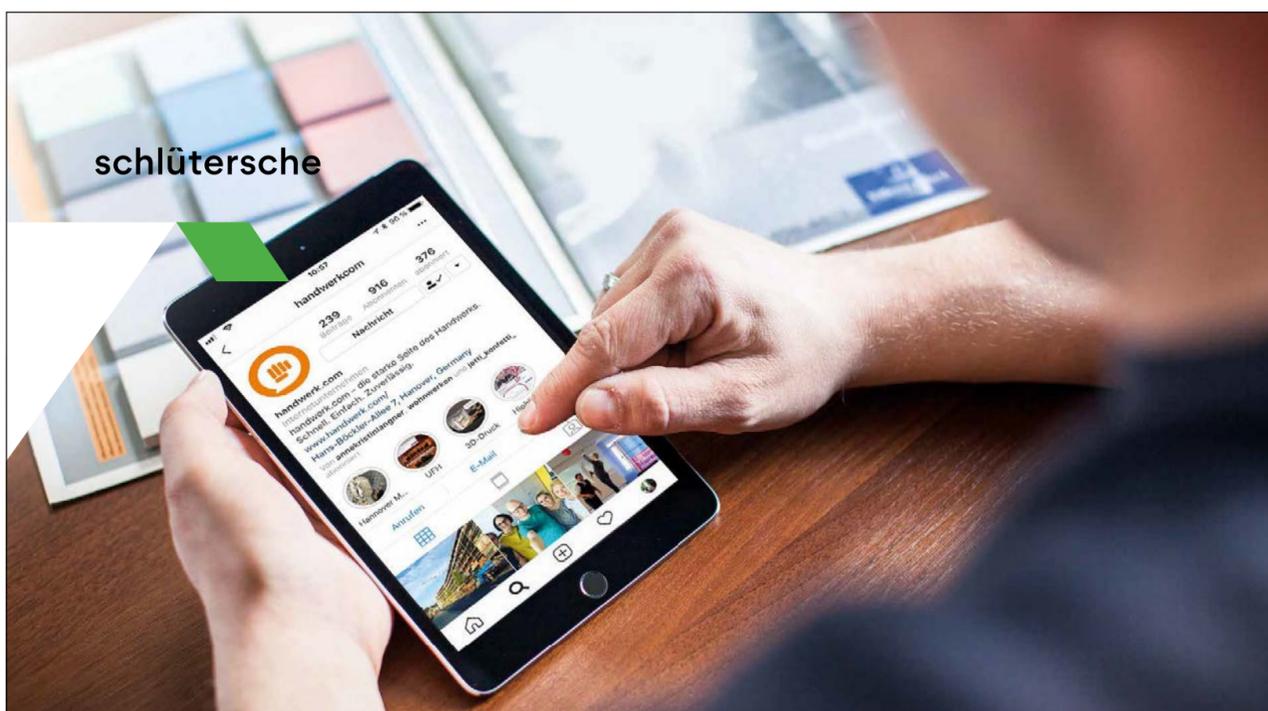
Zu viel blaues Licht am späten Nachmittag und Abend kann einen wohltuenden Schlaf verhindern. Es unterbindet die Ausschüttung des Schlafhormons Melatonin. In Bildschirmen ist ein hoher Blaulicht-Anteil. Aus diesem Grund sind laut Schumacher viele Leute aufgedreht, wenn sie lange arbeiten oder Filme schauen. Gerade bei großer Übermüdung sei es wichtig, rechtzeitig herunterzufahren.

Früh ins Bett zu gehen, bringt Erleichterung

Wenig spektakulär und dennoch wirksam ist die Empfehlung des Schlafforschers, auf eine gesunde Lebensweise zu achten. „Abends sollten Sie nur noch leichte Speisen mit wenig Kohlenhydraten essen.“ Er rät dazu, die letzte Mahlzeit mit einem Abstand von mindestens zwei Stunden zum Schlafengehen einzunehmen. „Sonst haben Sie ein Völlegefühl und Magendruck. Damit kann kaum jemand gut schlafen.“ Auch von Alkoholenuss rät er ab. Wer Mehrprozentiges trinkt, in der Annahme, dadurch besser zu schlafen, ist auf dem Holzweg.

Ergänzend zum Alkoholverzicht nennt der Psychologe den Faktor regelmäßiger körperlicher Bewegung. „Wählen Sie eine Sportart, die Ihnen Spaß macht. Dann sind Sie richtig müde und können zeitig ins Bett gehen – auch als Eule, die am nächsten Tag wieder früh aus den Federn klettern muss.“

BIRGIT LUTZER



Social Media im Handwerk: Spielend leicht oder unergründlich?

Wollten Sie schon immer mal wissen, wie Sie Instagram gezielt und gewinnbringend für Ihren Betrieb einsetzen können? Oder welche vielfältigen Werbemöglichkeiten Ihnen Facebook & Co. bieten kann? Dann sind Sie bei unseren praxisnahen Workshops genau richtig!

Unsere Termine:

Dienstag, der 13.11.2018

Lauter bunte Bilder – visuelle Kommunikation mit Instagram für Handwerker

Mittwoch, der 14.11.2018

Markenbildung mit Instagram – visuelle Kommunikation mit Instagram für Handwerker

Alle Workshops finden in den Räumlichkeiten der Schlüterschen Verlagsgesellschaft in Hannover statt.

Jetzt anmelden unter: <http://svg.to/workshops>

Donnerstag, der 15.11.2018

Ohne Ads geht's nicht – der strategische Einsatz von Facebook- und Instagram-Werbung für Handwerker

Dienstag, der 20.11.2018

Handwerker als Markenbotschafter – Mit Mitarbeitern in Social Media erfolgreicher werden

schlütersche

handwerk.com

d.Tales
Wir verstehen Content

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 Grube

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:
Wortmann AG, Hüllhorst.

Wir bitten unsere Leser um Beachtung.

Schleifzwerk im Praxistest

Mit dem AOS-B hat Mirka den kleinsten Akku-Blütenschleifer auf den Markt gebracht. Ist das ein Werkzeug oder doch eher nur ein niedliches Spielzeug?

Auf den ersten Blick wirkt er eher wie ein Spielzeug, der Akku-Blütenschleifer AOS-B 130 NV vom Schleifspezialisten Mirka aus Sulzbach im Taunus: Mit seinen 660 Gramm Gewicht und seinem Schleiftellerchen mit einem Durchmesser von 32 Millimetern fällt es schwer, das Gerät wirklich ernst zu nehmen. Ist das nicht eher was für die Zahnarztpraxis? Zum Zähnepolieren? Doch schon ein erster Probelauf zeigt: Dafür ist er ganz offensichtlich nicht gemacht. Es sei denn, die Zähne sollen komplett verschwinden.

Schadstellen im Visier

Gemacht ist der AOS-B in erster Linie für die sogenannte Smart Repair, also das Ausbessern von kleineren Schadstellen. Mirka hatte bei der Entwicklung nicht nur Kraftfahrzeug-Betriebe im Blick, sondern vor allem auch Tischler. Denn schnell passiert beim Einbau von Fenstern und Türen ein kleines Malheur, über das sich der Schreiner ärgert und das der Kunde am besten überhaupt nicht sehen sollte.

Geländer aus der Jahrhundertwende

Wir haben den kleinen AOS-B an einem Treppengeländer der Jahrhundertwende ausprobiert. Hier spielt er nicht nur seine Stärke an Rundungen und engen Radien aus, sondern auch an drei Schichten alten Lacks und einer Vielzahl von hässlichen Einschlüssen. Beides raspelt das 180er-Papier – bei Mirka heißt es Ultimax P180 – in kürzester Zeit problemlos weg. Für hartnäckigere Fälle empfiehlt das Unternehmen eine erste Behandlung mit P40 oder P80. Das ist hier aber nicht nötig und mit dem P180 erreichen wir sofort eine Oberfläche, die für einen neuen Anstrich bereit ist.

Extrem hohe Standzeit

Die Drehzahl lässt sich übrigens über zwei Knöpfe problemlos variieren. Auffallend ist die extrem hohe Standzeit des Ultimax-Papiers. Ebenso die des Akkus: Er verrichtet seine Arbeit über Stunden und ist nach gut 45 Minuten wieder voll geladen. Es ist aber nicht nötig, so lange Kaffeepause zu machen, denn einen Zweit-Akku liefert Mirka gleich mit. Und noch zwei Dinge sind auffällig: Der AOS-B arbeitet leise und die Vibrationen sind angenehm gering.

Poliertuch aus Mikrofaser

Für den Test hat Mirka uns das Set für die Reparatur und die Sanierung von Fenstern geliefert. Darin enthalten sind neben dem AOS-B Ultimax-Papier P40, P80 und P180 die Netzschleifscheiben Abranet P240 bis P800 und das Feinschleifmittel Abralon P1000 bis P4000. Zwei Schleifteller ermöglichen die Verwendung von selbstklebenden Schleifscheiben oder aber mit Klettverbindung. Ebenso gehören zum Set ein Poliertuch aus Mikrofaser, die Politur Polarshine und natürlich das große Mirka-Case, damit alles gut untergebracht ist. Bei der Sanierung von alten Holzfenstern empfiehlt Mirka, zunächst mit Ultimax P40 und P80 zu schleifen, um den alten Anstrich anzuschleifen oder ganz zu entfernen. Nach dem Schliff mit P180 ist das Fenster bereit für die neue Oberflächenveredelung. Deutlich feineres Material erfordert die Sanierung von Kunststofffenstern: Hier empfiehlt es sich, den Rahmen mit Abranet P800 zu schleifen. Sind größere Kratzer zu beseitigen, können auch schon mal P320 oder P500 die richtige Wahl sein.

Mit K2000 oder K4000 gegen Schleifriefen

Um die Schleifriefen zu minimieren, sollte anschließend ein Schliff auf Glanz mit Abralon K2000 oder K4000 erfolgen. Beide Schleifmittel werden feucht verwendet. Der letzte Schliff dient dazu, die charakteristische Struktur des Strangprofils wiederherzustellen. Dazu benutzt der Profi ebenfalls das feuchte K2000 oder K4000, allerdings nur in Längsrichtung des Fensterrahmens.

Wie heißt es so schön? – Die Größe ist nicht entscheidend. Ob das tatsächlich in allen Lebensbereichen so ist, das sei hier einfach mal dahingestellt. Sicher ist aber, dass der Spaß an der Arbeit mit dem AOS-B dort anfängt, wo er bei anderen Schleifern aufhört. Und Zahnärzte sollten ganz dringend ihre Finger von dem Gerät lassen. **THOMAS VAHLE**



120 Jahre und mehrere Generationen haben hässliche Spuren am Treppengeländer hinterlassen.



Der Spaß an der Arbeit fängt mit dem AOS-B dort an, wo er mit anderen Schleifern aufhört.



Der AOS-B schleift alle Unebenheiten ruckzuck bei.

Daten

Name: Akku-Blütenschleifer AOS-B
Gewicht: 660 Gramm
Exzenter: 3,0 mm
Drehzahl: 4.000–8.000 U/min
Spannung: 10,8 Volt
Durchmesser Schleifteller: 32 mm
Preis für das getestete Set: 669 Euro zzgl. MwSt.



Der kleine AOS-B ist ein grandioses Schleifwerkzeug.

Thomas Vahle,
Redakteur



Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



Eine Idee weiter



Im Mirka-Case finden der Schleifer und sein Zubehör ihren Platz.



Trotz Schräglage: Jetzt nur nicht den Ball von der Stange werfen ...

Sichtlich begeistert: Die Teilnehmer erlebten auf und abseits der befestigten Pfade spannende Herausforderungen, die sie mit den Allradlern souverän meisterten.



2019 sind wir wieder mit dabei!

So lautete der Wunsch der Teilnehmer am Ende der Tour.



Rangieren mit Trailer: Dank des passenden Assistenten ein Kinderspiel.



Die Topfahrer der fünften VW-Offroad-Challenge: Dirk Hartmeyer (Mitte), Ronald Engelke (2. v. r.) und NH-Leser Friedrich Hasselmann (2. v. l.), zusammen mit Lasse Drews (NH, links) und Stefan Bühren (DHB, rechts).



Messebesuch inklusive: Die Teilnehmer am Messestand von VW.

Blau ins Gelände

Blauer Himmel, blaue Amaroks, dazu noch e-Crafter, Trailer-Training und ein Parcours mit dem Caddy – das waren die Zutaten für die 5. VW-Offroad-Challenge.

Morgens der kritische Blick aus dem Fenster: Schauer waren angesagt, eine Sturmwarnung gab es auch, doch der Wettergott enttäuschte wieder nicht: Die Sonne strahlte auch bei der fünften Auflage der VW-Offroad-Challenge. Dieses Jahr, parallel zur IAA in Hannover auf dem nahegelegenen ADAC-Gelände in Laatzen, bekamen 20 Leser vom Norddeutschen Handwerk (NH) und dem Deutschen Handwerksblatt (DHB) in Hannover ein Fahrerlebnis der besonderen Art: Ein Offroad-Training mit dem Amarok und dem Caddy, garniert mit weiteren Highlights.

Die Leser durften nicht nur den Trailer-Assist im neuen Crafter testen. Sie zählten auch mit zu den Ersten, die – nach Feldversuchsteilnehmern und einer Handvoll Journalisten – den e-Crafter fahren durften.

Breites Grinsen im Gelände

Geht es nach dem breiten Grinsen der Teilnehmer, war aber der Ausritt mit dem blauen Amarok unter blauem

Himmel das Highlight der Challenge. Schrägfahrten, Bergab- und Bergauffahrten, Verschränkungen – all das, was im Gelände dem Fahrzeug viel abverlangt, durften die Teilnehmer auf dem Offroad-Parcours austesten. Besonders spektakulär: Die Abfahrt auf nasser, felsiger Strecke. Die sorgte bei dem einen oder anderen für schweißnasse Hände am Lenkrad.

Zwei Mal null Fehler

Positiven Stress gab es auch beim finalen Parcours mit dem Caddy: Die Instrukturen von Volkswagen Driving Experience hatten einen engen Parcours abgesteckt, durch den die 16 Leser und vier Leserinnen den Stadtlieferwagen hindurchkriegen mussten – und das natürlich ohne die Stangen zu touchieren. Geschafft haben das gleich zwei der Teilnehmer. Belohnt wurden die Null-Fehler-Fahrten mit kleinen Preisen.

Zwischen Amarok-Fahrt und Caddy-Prüfung gab es auch rein praktisches Know-how für die Handwerker

und Handwerkerinnen. Etwa im Handling mit der Joystick-Steuerung des Trailer-Assist im Crafter, der das Einparken mit einem Anhänger zum Kinderspiel werden lässt. Oder die Testfahrt mit dem e-Crafter. Nahezu alle Teilnehmer hatten noch nie hinter dem Steuer eines E-Autos gesessen. Und das Durchzugsvermögen sowie das lautlose Anfahren sorgten für Begeisterung und noch stärkeres Interesse an diesen alternativen Antrieben.

Abstecher zur IAA

Ein Abstecher auf die IAA Nutzfahrzeugmesse auf dem nahegelegenen Messegelände in Hannover mit einem Standrundgang auf dem VW Nfz-Stand rundete das gelungene Spektakel ab – und der Wunsch vieler lautete simpel: „2019 sind wir wieder mit dabei!“ **STEFAN BUHREN**

Mehr zur Offroad-Challenge sehen Sie im Video: [Kurzlink.svg.to/vw2018](http://kurzlink.svg.to/vw2018)

MARKTPLATZ

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

Trapezblech für Dach und Wand,
viele Farben, Längen auf Maß,
1.-2. Wahl ab **4,99 €**
„Wiederverkäufer erhalten Rabatt!“
Seyer-Carstens GmbH, Walsrode €/m inkl. MwSt.
Telefon 05161-3265, Fax 05161-74234

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

Eilige Anzeigenaufträge:
Telefon 0511 8550 2484

Hallenbau
Wir liefern das komplette Hallenprogramm:
z.B. Fertighalle,
Maße 15,00m x 30,00m x 3,50m
komplett mit Dach und Wand,
Tor und Tür
39.690,- Euro + MwSt.
Pro-Tec Systembau GmbH
Ostersoder Str. 14, 27412 Breddorf
Tel.: (04285) 95114, Fax: 95115
office@pro-tec-systembau.de
Stahlbau ist Vertrauenssache
Pro-Tec
Systembau | Stahlbau | Hallenbau
www.pro-tec-systembau.de

Geschäftsverbindungen

Hallen-/Gewerbebau

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

MB BLOMS
STAHLBAU - LAGERTECHNIK
Am Zirkel 35 | 49157 Werthe
TEL 05951 45197-0 | www.mb-bloms.de

Disponieren Sie rechtzeitig!

Anzeigenschluss für
die Ausgabe vom 22.11.2018
ist am 8.11.2018

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

Vermietungen
www.maxi-garagen-wallenhorst.de
Sie suchen Garagen und
Lagerfläche zur Miete?
Wir haben die wirtschaftliche Lösung!
Für viele Einsatzzwecke!
Wallenhorst Fürstenauer Weg 2a / Stadtgrenze
Torhöhe bis 4,00 m
Vermietung unter 05407- 8988268

Uhrmacher
Industriefahrzeuge KG - seit 1973
Mieten statt Kaufen
wirtschaftlich und effizient
www.uhrmacher-deutschland.de
Telefon 04174 2011

Hier könnte
Ihre Anzeige stehen!
Rufen Sie uns an:
Tel. 0511/8550-2484

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

Disponieren Sie rechtzeitig!

Auftragsgesuche
Staatl. gpr. Techniker, SAP sucht neuen Wirkungskreis.
Konstruktion, Auftragsabwicklung, Projektleitung im Stahl-
und Anlagenbau.
Zuschriften bitte unter NDH 40165 an „Norddeutsches
Handwerk“, 30130 Hannover.

Goldschmied lebt das Handwerk 4.0

Der Name Stichnoth ist eine feste Größe im Goldschmiedehandwerk. Für die Zukunft ist die Firma gut aufgestellt – unter anderem mit modernster Fertigungstechnik.

Wenn Sie individuelle Kundenwünsche erfüllen wollen, dann stoßen Sie mit den traditionellen handwerklichen Möglichkeiten naturgemäß irgendwann an Ihre Grenzen!“, erklärt Dirk Stichnoth, der zusammen mit seinem Bruder Jörg die Geschäftsführung des hannoverschen Traditionsbetriebs Stichnoth innehat. „Das Faszinierende an unserem Beruf ist es ja gerade, auch die ausgefallenen Vorstellungen der Kunden umzusetzen in ein Schmuckstück, in dem sich deren Lebensgefühl widerspiegelt. Da erweitern die neuen technischen Möglichkeiten der Simulation und Konstruktion am Computer, aber auch modernste Fertigungstechnik, unseren Gestaltungsspielraum enorm!“, schwärmt der 54-Jährige.

Beide Brüder sind – wie auch schon Vater und Unternehmensgründer Horst Stichnoth – als Goldschmied ausgebildet und haben zusätzlich ihre Meisterprüfung im Goldschmiedehandwerk abgelegt. Darüber hinaus sind Jörg und Dirk Stichnoth als Schmuckdesigner sowie Edelstein- und Diamantgutachter tätig. Über zwei Generationen gepflegte direkte persönliche Kontakte zu Minen in aller Welt ermöglichen es den beiden, die besten Steine für jeden Sonderwunsch zu beschaffen.

Handarbeit und Computer-Technik

3D-Simulationen im CAD-System unterstützen im Hause Stichnoth bei der Umsetzung der Kundenwünsche. Die am Computer gestalteten Entwürfe werden vom 3D-Drucker als Wachsmodele geplottet und in der firmeneigenen Gießerei im gewünschten Material hergestellt. Moderne Fräsmaschinen sorgen für detailgenaue Grundformen. 20 Goldschmiede fassen die Steine ein, fügen mit Fingerspitzengefühl Einzelteile zu Kunstwerken zusammen und geben dem fertigen Schmuckstück seinen individuellen Charakter. „Wir sind hier völlig autark. Außer dem Stein brauchen wir nichts!“, unterstreicht Jörg Stichnoth, mit 56 Jahren der ältere der beiden Brüder. Auch selbst hergestellte Uhren, feinmechanische Teile und Halbfertigprodukte wie Ringrohlinge gehören zum Portfolio des Unternehmens.

Bereits im Alter von acht war für Dirk Stichnoth klar, dass er in die Fußstapfen des Vaters treten wird. „Dirk hat schon als kleiner Junge mit unserem Vater kleine Silberfischchen ausgesägt“, erklärt Bruder Jörg. Vor knapp 30 Jahren sind die Brüder in das 1954 vom Vater gegründete Unternehmen eingestiegen. Dabei sind die Brüder durch dick und dünn gegangen. „Erfolg teilen, das kann ja jeder. Aber dem anderen Fehler zuzugestehen, das ist schon schwerer“,

NAMEN UND NACHRICHTEN

Lage ist besser als die Stimmung

Fast alle Konjunkturindikatoren zeigen im Herbst 2018 nach oben. Das ist das Ergebnis der aktuellen Konjunkturumfrage der Handwerkskammer Hannover. Besonders zufrieden sind die Bau- und Ausbaubetriebe. „Dennoch liegt der nach wie vor hohe Geschäftsklimaindex im Gesamt-

handwerk deutlich unter dem des Vorjahres“, stellt Kammer-Hauptgeschäftsführer **Peter Karst** bei der Vorstellung des Konjunkturberichts klar. Grund seien nicht die Geschäftsergebnisse, sondern die Erwartungen, die ebenfalls in die Kennzahl einfließen würden. „Die momentane Geschäftslage ist gut, aber die Stimmung ist deutlich verhaltener“, betont er. Sie passe nicht zu den steigenden Aufträgen und Umsätzen, die das Handwerk vermeldet. „Die Erwartungen sind mit Blick auf das Ist zu gedämpft. Wir hoffen, dass politische Entwicklungen nicht tatsächlich zur Abflachung der Hochkonjunktur führen“, erklärt der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Hannover. (FRÖ)



momentane Geschäftslage ist gut, aber die Stimmung ist deutlich verhaltener“, betont er. Sie passe nicht zu den steigenden Aufträgen und Umsätzen, die das Handwerk vermeldet. „Die Erwartungen sind mit Blick auf das Ist zu gedämpft. Wir hoffen, dass politische Entwicklungen nicht tatsächlich zur Abflachung der Hochkonjunktur führen“, erklärt der Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Hannover. (FRÖ)

Preis für den Bäckerverband

Für die Aktion „Backen für Gerechtigkeit: Das Reformationsbrötchen“ hat der **Bäckerinnungsverband Niedersachsen/Bremen (BIV)** den Sonderpreis 2018 von der Zacharias-Jury erhalten. Der Kommunikationspreis für Handwerksbäcker ging an den Verband, weil er mit der Aktion das Image der Betriebe gestärkt und die Umsätze in den teilnehmenden Bäckereien gesteigert hat. Außerdem war die Jury von der PR- und Marketingleistung begeistert, mit der für das Reformationsbrötchen im Rahmen des Lutherjahres geworben wurde. 50 Bäckereibetriebe mit 500 Verkaufsstellen hatten Brötchentüten und Flyer im abgestimmten Design vorrätig. Als prominente Unterstützung konnte der BIV Bettina Wulff gewinnen.

Auch mit dem Charity-Gedanken überzeugten die Bäcker: Der Spendenerlös im Gesamtwert von 12.500 Euro ging zu gleichen Teilen an die kirchlichen Hilfswerke „Misereor“ und „Brot für die Welt“. Damit erzielte der BIV mediale Aufmerksamkeit in Form von umfangreicher Berichterstattung in Print, Web, Radio und TV. (RED)

Im Netz: www.zachariaspreis.de

“

Die neuen technischen Möglichkeiten erweitern unseren Gestaltungsspielraum enorm!

Dirk Stichnoth,
Goldschmiedemeister
und Schmuckdesigner



Ein Teil der Familie Stichnoth vor der Werkstatt: Kim-Sophie Stichnoth, Florian Stichnoth, Dirk Stichnoth und Jörg Stichnoth (v.l.). Foto: Sebastian Pavel

verrät Jörg Stichnoth auf die Frage nach dem Erfolgsrezept der guten Zusammenarbeit. In der Familie steht bereits die nächste Generation in den Startlöchern.

Florian Stichnoth, 27 Jahre alt und Sohn von Dirk Stichnoth, sieht es als „tolle Möglichkeit“, diese Berufsausbildung gemacht zu haben. Mit dem betriebswirtschaftlichen Studium, das er im Anschluss noch draufgesetzt hat, ist er perfekt darauf vorbereitet, später mal das Unternehmen fortzuführen. Kim-Sophie, die 19-jährige Tochter von Jörg Stichnoth, hat gerade das Abitur gemacht und die Kunden genau im Blick. „Wir sind damit aufgewachsen,

dass man am Heiligabend nach der Kirche nochmal in den Laden musste. Wir wissen, wie viel Arbeit in diesem Beruf steckt, aber auch, wie viel Schönes hier entsteht. Das macht uns stolz!“

Die Fortführung der Tradition in die Zukunft liegt den Brüdern sehr am Herzen. „Wenn wir den jungen Leuten nicht zeigen, wie sich das traditionelle Handwerk mit der modernen Technik verbinden lässt, wird der Goldschmied als Berufsbild bald aussterben!“, mahnt Jörg Stichnoth. Das Unternehmen setzt sich aktiv für den Erhalt des Handwerks ein und setzt viel Energie in die Ausbildung neun junger Mitarbeiter. NIKOLA MEYERHOFF

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 8550-8550

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

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag
Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Vorsicht Abofalle!

Die Landesbeauftragte für den Datenschutz (LfD) Niedersachsen warnt vor einem Fax der „Datenschutz-Zentrale“. In diesem werden Gewerbetreibende aufgefordert, Angaben über ihren Betrieb zu machen, „um ihrer gesetzlichen Pflicht zur Umsetzung des Datenschutzes nachzukommen“. Die LfD rät dringend davon ab, das Fax zu beantworten, da dahinter eine Abofalle steckt.

Der Absender des Faxes erweckt den Eindruck, als handle es sich bei den abgefragten Daten um Pflichtangaben, um die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung zu erfüllen.

Im Kleingedruckten des fraglichen Dokuments ist jedoch zu lesen, dass Gewerbetreibende mit der Rücksendung ein „Leistungspaket Basisdatenschutz“ für 498 Euro netto jährlich (mit einer Laufzeit von drei Jahren) erwerben. Dieses soll angeblich Informationsmaterial, Mustervorlagen und Anleitungen zur Umsetzung der DSGVO enthalten.

Weitere Informationen:

Deutscher Schutzverband gegen Wirtschaftskriminalität
(www.dsw-schutzverband.de)

Ehrenmitglied

Harm-Friedrich Schmidt wurde auf der Innungsversammlung der Gold- und Silberschmiede Innung Oldenburg-Ostfriesland zum Ehrenmitglied erklärt.

Obermeister Andreas Speckmann überreichte ihm als Anerkennung seiner geleisteten Dienste und seiner Mitarbeit in der Innung eine Ehrenurkunde sowie das Ehrenabzeichen der Innung in Silber.



Häufig mit Abiturienten besetzt: Auch die Ausbildung in den Gesundheitshandwerken, zum Beispiel zum Zahntechniker, könnte vom fehlenden Abiturjahrgang betroffen sein.

Im Jahr 2020 gibt es einen Engpass

Große Herausforderung für Ausbildungsbetriebe: In Niedersachsen fehlt fast ein kompletter Abiturjahrgang.

Eigentlich ist es eine erfreuliche Entwicklung: Immer mehr Abiturienten beginnen eine duale Ausbildung. Im niedersächsischen Handwerk ist beispielsweise die Quote der Auszubildenden, die eine Hochschulzugangsberechtigung mitbringen, von fünf Prozent (2006) auf aktuell 13 Prozent gestiegen. Aber Achtung: Im Jahr 2020 wird es sehr schwierig, Abiturienten zu bekommen. „Dann spüren die Betriebe die Auswirkungen der Entscheidung, zum Abitur in 13 Jahren zurückzukehren“, zeigt Wolfgang Jöhnk, Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung bei der Handwerkskammer, bereits jetzt eine heikle Situation auf.

Jöhnk erwartet empfindliche Auswirkungen für den Ausbildungsmarkt. Über 20.000 junge Menschen mit einem Abiturzeugnis werden fehlen - das sind zirka zwei Drittel des Jahrgangs. An Schulformen wie dem Abendgymnasium, einigen Gesamtschulen und den Berufsbildenden Schulen werden Abiturprüfungen abgelegt. „Zu den bei Abiturienten begehrtesten Ausbildungsberufen im Handwerk gehören unter anderem die Gesundheitshandwerke mit den Augenoptikern, Zahntechnikern, Hörakustikern, Orthopädietechnikern und Orthopädieschuhmachern sowie die Berufe Zimmerer und Tischler, Gewerke mit Computer- und IT-gestützten Anteilen wie Elektrotechniker und Kraftfahrzeugtechniker sowie die kaufmännischen Berufe im Handwerk“, zählt der Bildungsexperte auf.

„Run“ auf verbleibende Schulabgänger

Die Handwerkskammer arbeitet seit Jahren daran, noch mehr Abiturienten von den Vorzügen einer Karriere im Handwerk gegenüber der akademischen Laufbahn zu überzeugen. „In Anbetracht des ohnehin

akuten Fachkräftebedarfs im Handwerk teilen wir die Ansicht, dass Unternehmen künftig und insbesondere mit Blick auf den stark minimierten Abiturjahrgang 2020 stärker um die begehrtesten Köpfe konkurrieren werden. Das Fehlen von Abiturienten in diesem Jahr trägt allerdings dazu bei, dass sich der Run auf die verbleibenden Schulabgänger verschärfen wird. Wir erwarten darüber hinaus auch für 2019 und 2021 verschärfte Konkurrenzbedingungen bei der Besetzung von Ausbildungsplätzen, um die fehlenden Abiturienten zu kompensieren“, betont Wolfgang Jöhnk.

Insbesondere Branchen, die in den vergangenen Jahren vorzugsweise Abiturienten eingestellt haben (z.B. Industrieunternehmen und Banken), sind nach eigener Aussage hinsichtlich der veränderten Situation wieder stärker an Haupt- und Realschülern interessiert und drängen somit in den Bewerbermarkt, in dem das Handwerk die meisten Auszubildenden findet. Das kann die Suche nach Auszubildenden für Handwerksbetriebe zusätzlich erschweren. „Man sollte sich jetzt schon vorbereiten“, lautet das Fazit von Wolfgang Jöhnk. **TORSTEN HEIDEMANN**

Jetzt schon handeln

Die Handwerkskammer empfiehlt, rechtzeitig mit der Bewerbung und Besetzung offener Lehrstellen für das Jahr 2020 zu beginnen.

Ansprechpartner: Heinz Auktun, Telefon 0441 232-257, Kai Vensler, Telefon 0441 232-283 und Marco Zarske, Telefon 0441 232-253

Handwerk bei Kramermarkt „on Tour“

Kramermarktsumzug eröffnet die fünfte Jahreszeit in Oldenburg. Auch das Handwerk war wieder mit dabei.

Bei strahlender Sonne verfolgten tausende Zuschauer den großen Festumzug in der Oldenburger Innenstadt. Mehr als 100 bunt geschmückte Wagen und Fußgruppen zogen durch die Stadt und eröffneten damit die „fünfte Jahreszeit“. Unter dem Motto „Leidenschaft ist das beste Werkzeug“ war auch die Handwerkskammer wieder vertreten. Das Handwerk wurde außerdem durch Innungen präsentiert.

Auf dem Gelände der Weser-Ems-Halle sorgten die rund 250 Fahrgeschäfte und Buden wie jedes Jahr für beste Unterhaltung jeder Altersgruppe. Als krönender Abschluss fand am letzten Sonntag ein großes Feuerwerk statt.

Für die Oldenburger ist der Kramermarkt, das größte Volksfest im Nordwesten mit rund einer Millionen Besuchern, etwas ganz besonderes.

Mehr Bilder: www.facebook.com/hwkoldenburg



Mit Leidenschaft dabei: Mitarbeiter der Handwerkskammer auf dem Festumzug zur Eröffnung des Kramermarktes.

Schornsteinfeger international

Handwerker aus dem Kammerbezirk nahmen am 37. internationalen Schornsteinfegertreffen in Italien teil.

Alljährlich treffen sich im italienischen Bergdorf Santa Maria Maggiore Schornsteinfeger aus aller Welt. Dieses Jahr waren Timo Claassen, Andreas Hecht und Dirk Rössig von der Innung Oldenburg und Martin Huhne von der Innung Lüneburg dabei.

„Wir waren alle tief beeindruckt von dem internationalen Zusammenhalt und der Verbundenheit aller Berufsangehöriger unseres Handwerks“, berichtet Andreas Hecht von dem Ereignis.

Bei dem großen Festumzug durch die Straßen des italienischen Dorfes nahmen rund 1.300 Schornsteinfeger aus 30 Nationen in traditioneller Arbeitskleidung teil. Mit 400 Teilnehmern stellte Deutschland die größte

Gruppe. Weitere Schornsteinfeger kamen aus dem europäischen Ausland und aus den USA und Japan.

An dem Umzug beteiligten sich auch einheimische Trachten- und Musikgruppen. Unter den 10.000 Besuchern, die die Straßen des Dorfes säumten, waren besonders viele Kinder, die mit kleinen Leckereien bedacht wurden. Wer allerdings nicht aufpasste, bekam das Gesicht von den Schornsteinfegern (oder „Spazzacimini“ wie sie in Italien heißen) mit Ruß schwarz gemacht.

„Bei diesem Treffen in Italien wird eindrucksvoll demonstriert, dass unser Motto ‚Einer für alle und alle für einen‘ über alle Grenzen hinweg auch in der



Haben gemeinsam das Schornsteinfegerhandwerk in Italien gefeiert: Timo Claassen, Dirk Rössig, Martin Huhne und Andreas Hecht.

heutigen Zeit noch Bestand hat“, freut sich Hecht.

Organisiert wird die Veranstaltung jedes Jahr vom Verband der italienischen Schornsteinfeger.

Welt der technischen Möglichkeiten entdecken

In einem Workshop des Kompetenzzentrums Digitales Handwerk lernten die Teilnehmer technische Neuerungen und digitale Anwendungen für den Arbeitsalltag kennen.

„Wie kann ich mit Hilfe von technischen Hilfsmitteln effizienter arbeiten?“ Diese Frage beschäftigte alle Teilnehmer des Workshops „Mobile Endgeräte und Anwendungen im Handwerk“. Die Veranstaltung lieferte mit Beispielen und Hinweisen eine Antwort auf diese Herausforderung.

„Ich glaube, dass es für viele Probleme schon Lösungen gibt, von denen wir nur noch keine Kenntnis haben“, begründete Frank Sommerfeld, Geschäftsführer der Sommerfeld AG aus Friedrichsfehn, sein Interesse an der Veranstaltung. Für ihn war besonders die Microsoft HoloLens spannend, die dem Benutzer erlaubt, virtuelle und interaktive 3D-Projektionen in der realen Umgebung zu sehen. „Wir sind als Unternehmen zum Pflegen und Instandsetzen von Sport- und Grünanlagen überregional tätig. Da wäre es super, unsere Mitarbeiter über die Ferne

„
Digitalisierung ist für jeden eine Chance.“

Kay Lutz Pakula,
Beauftragter für Innovation und Technologie der Handwerkskammer

mit den Möglichkeiten der HoloLens schulen zu können.“

Für Sabine Westendorf von der Otto Westendorf GmbH aus Garrel ist ebenfalls die schnelle Kommunikation mit Mitarbeitern und der Fernzugriff auf Daten ein Hauptanliegen: „Als Zimmerei kommt es oft vor, dass auf der Baustelle Daten benötigt werden oder Fragen mit dem Büro in Garrel geklärt werden müssen. Wenn wir das digital lösen könnten, wären wir zeitlich viel flexibler und könnten effizienter planen.“ Für sie war auch der Austausch mit den anderen Teilnehmern wichtig: „Es ist spannend zu hören, wie Probleme woanders gelöst werden und welche Techniken funktionieren.“

Raumausstatterin Lea Fangmann und Fliesenleger Lars Böhm faszinierte die Anwendungsbreite einer Virtual-Reality Brille und das dazugehörige Programm

„Showroom“. Hier kann der Nutzer komplett in einen digital erstellten Raum eintauchen und sich darin bewegen. „Das ist besonders für die Bau- und Ausbaugewerke spannend, da gerade das räumliche Vorstellungsvermögen der Knackpunkt in vielen Kundengesprächen ist. In Zukunft braucht man nicht mehr viel erzählen, sondern kann direkt den neuen Raumeindruck erlebbar machen“, erklärt Rainer Holtz, Dozent für das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk, die Vorteile.

Kay Lutz Pakula, Organisator des Workshops und Beauftragter für Innovation und Technologie der Handwerkskammer, war zufrieden mit dem Seminar: „Wir hatten eine sehr interessierte und aktive Gruppe, die sich mit den Möglichkeiten der Digitalisierung auseinandersetzt.“ Generell möchte er den Handwerkern die Angst vor dem



In einer anderen Welt: Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Workshops testeten den Einsatz von VR-Brillen und einer Microsoft HoloLens.

Thema nehmen: „Digitalisierung ist für alle Betriebe eine tolle Chance und ist mit entsprechender Planung ein Schritt Richtung Zukunftssicherung.“

Vortrag „Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende“: 22. November ab 16 Uhr im BBZ. Anmeldungen an veranstaltung@hwk-oldenburg.de



Für Unterstützung in Hannover ausgezeichnet: Innenminister Boris Pistorius (3. von rechts) und LFV-Präsident Karl-Heinz Banse (4. von rechts) überreichen die Förderplakette an Hermann Petermann. Der war mit seinem Mitarbeiter Kurt Hagelmann (von links, Ortsbrandmeister in Dünstrop) zusammen mit Helmut Müller (Stadtbrandmeister), Diane Febert (Vorsitzende des Kreisfeuerwehrverbands), Wildeshausens Bürgermeister Jens Kuraschinski und Kreisbrandmeister Andreas Tangemann angereist.



Handwerk unterstützt Feuerwehr

Die Gebr. Sauer GmbH aus Wildeshausen wurde vom Land Niedersachsen und vom Landesfeuerwehrverband Niedersachsen mit der Förderplakette „Partner der Feuerwehr“ ausgezeichnet.

Wenn die Sirenen in Wildeshausen den Einsatz der Feuerwehr fordern, dann stürmen bei der Gebr. Sauer GmbH vier von 24 Mitarbeitern los, um bei dem Einsatz zu helfen. Langwierige Absprachen sind nicht nötig. Für Hermann Petermann, Geschäftsführer der Gebr. Sauer GmbH ist das eine Selbstverständlichkeit. „Man muss ja nur einmal darüber nachdenken was wäre, wenn es zu Hause oder hier im Betrieb brennt, da möchte man doch auch, dass die Feuerwehr möglichst schnell mit möglichst vielen Kräften anrückt. Und bei Unfällen auf der nahe gelegenen Autobahn zählt auch jede Minute“, erklärt er seine Haltung.

Um diese Einstellung von Unternehmen zu würdigen und auch um die Akzeptanz der Arbeitgeber für das ehrenamtliche Engagement in der Freiwilligen Feuerwehr zu erhöhen, verleiht das Land Niedersachsen zusammen mit dem Landesfeuerwehrverband

(LFV) jedes Jahr die Plakette „Partner der Feuerwehr“. Das Unternehmen von Petermann, das sich als Apparate- und Maschinenbauer auf die Verarbeitung von rostfreiem Edelstahl spezialisiert hat, wurde von der Wildeshäuser Feuerwehr für die Auszeichnung vorgeschlagen. Während einer Feierstunde im Gästehaus der Landesregierung in Hannover wurde die Plakette von Innenminister Boris Pistorius überreicht. „Wir haben uns natürlich sehr über die Ehrung gefreut“, so Petermann, „Schließlich bestätigt sie noch einmal unsere Handhabung und ist auch eine tolle Werbung für uns als Arbeitgeber.“

Petermann selbst verbindet eine 30-jährige Mitgliedschaft mit der Wildeshäuser Feuerwehr. „Sicherlich habe ich dadurch noch mehr Verständnis dafür, wenn mal wieder ein Lehrgang ansteht, für den die Mitarbeiter freigestellt werden möchten. Ich weiß, wieviel Technik mittlerweile mit der Tätigkeit in der Feuerwehr verbunden ist, da muss man auf dem Laufenden bleiben.“ Hier sieht er auch die Verbindung,

weshalb viele Handwerker sich ehrenamtlich in der Feuerwehr beteiligen. „Gerade den gewerblich-technischen Berufen liegt diese Arbeit. Mit zwei linken Händen braucht man nicht versuchen, ein Auto aufzuschneiden.“

Die Einstellung von Petermann begrüßt auch Kammerpräsident Manfred Kurmann. „Genau so sollte es sein. Bei Alarm müssen die Freiwilligen ohne große Fragen losfahren können. Das wird bei uns im Betrieb auch so gehandhabt. Dem darf man keine Steine in den Weg legen“, so Kurmann dessen Unternehmen die Aumann & Co. Zimmereibetrieb GmbH in Garrel ist.

Für ihn ist das ehrenamtliche Engagement, ohne das auch das Handwerk nicht auskommt, ein hohes Gut: „Die Feuerwehr lebt nun einmal von Freiwilligen, die sich für das Gemeinwohl einsetzen. Davor habe ich höchsten Respekt und möchte mich ganz ausdrücklich für die Leistungen bedanken.“

FENJA GRALLA



Bei Alarm müssen die Freiwilligen sofort losfahren können.

Manfred Kurmann, Präsident der Handwerkskammer

Ehrenamt und Arbeitsrecht

Da das Ehrenamt in der Regel eine Nebentätigkeit darstellt, muss der Mitarbeiter nicht die Erlaubnis oder Zustimmung des Arbeitgebers einholen - er sollte aber auf jeden Fall darüber informiert werden. Der Arbeitgeber darf einem Arbeitnehmer ein Ehrenamt nicht verbieten - solange es die Arbeitsleistung nicht beeinträchtigt. In Tarifverträgen und im Landesrecht der Bundesländer ist geregelt, dass Ehrenamtliche, die für das Gemeinwohl tätig sind, einen Anspruch auf eine bezahlte Freistellung von der Arbeit haben. Dazu gehört unter anderem auch die Mitgliedschaft in der freiwilligen Feuerwehr. Durch die Ausübung des Ehrenamts darf den Mitarbeitern kein Nachteil entstehen.

Von Mittelstand zu Mittelstand
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

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

Philipp Tippkemper,
Gründer Tennis-Point und Genossenschaftsmitglied

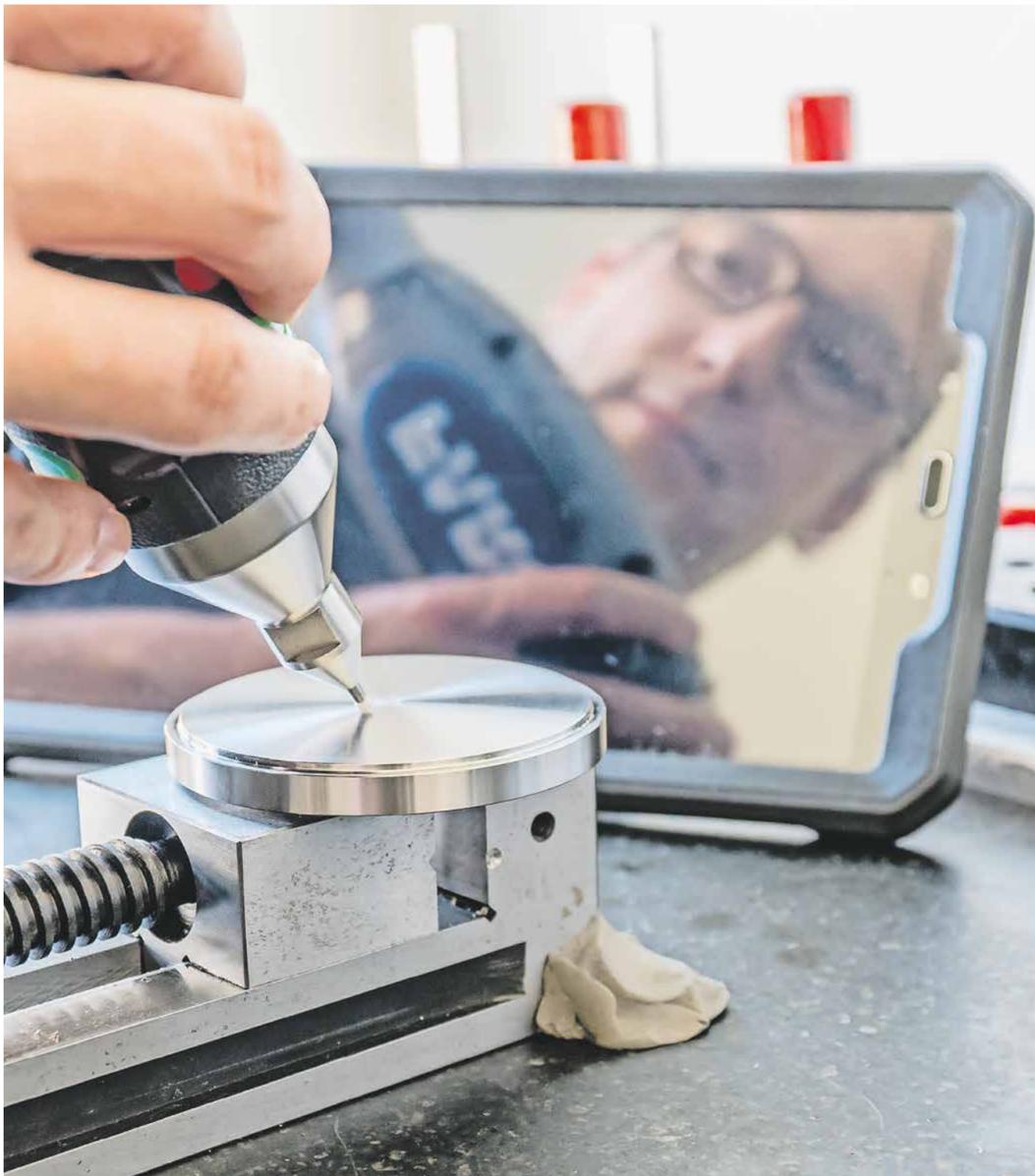
Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

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



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



Modernste Fertigung bei durchdigitalisierten Prozessen. Dafür steht das Göttinger Unternehmen Goepatec.



Diese Software überwacht die Produktionsprozesse.



Umzugszeit: Carsten Kleine zeigt die neuen Räumlichkeiten.



Eine Frage der Präzision: Sven Quentin an einem Messarm.



Goepatec produziert kleine Teile in großen Stückzahlen.

Fotos: Denny Gille

Kleine Teile, VOLLE KONTROLLE

Die Chefs von Goepatec wissen genau, was sie an jedem gefertigten Bauteil verdienen. So können sie in jeder Lage die richtige unternehmerische Entscheidung treffen.

Ihre Bauteile sind selten größer als ein Schnaps-glas. Man findet sie in Geräten, wo feinmecha-nische Bewegungen stattfinden: Zahnarztbohrer, Mikroskope, Lasertechnik. Die Fertigungstole-ranzen liegen bei wenigen hundertstel bis tausendstel Millimetern. Kleinteilig ist das Geschäft der Fein-werkmechaniker von Goepatec. Groß aber sind die Stückzahlen – Dutzende, Hunderte Teile gehen pro Lieferung an einen Kunden raus.

In den vielen Arbeitsschritten addieren sich die Produktionskosten auf beachtliche Summen, die die Geschäftsführer Carsten Kleine und Sven Quentin im Auge behalten müssen. Der Kaufmann Carsten Kleine nimmt einen glänzenden Kegel mit Düsenausläs-sen aus einer Plastikbox. „Haben wir mit diesem Teil Gewinn gemacht?“, fragt er seinen Geschäftsführer-partner Sven Quentin. Es gab eine Zeit, da lautete die Antwort des Technikers: „Gefühlt ja, aber wissen tun wir es nicht.“

Kosten im Blick – für jedes Teil

Diese Lücke haben die Chefs der 2010 gegründeten Firma früh geschlossen. So haben sie die Basis für eine stabile Unternehmensentwicklung gelegt. Doch warum reicht es den beiden nicht, in der Mischkal-kulation zu sehen, dass sie unterm Strich Gewinn machen? Carsten Kleine erklärt das mit diesem Sze-



Sven Quentin,
Geschäftsführer und
Techniker



Carsten Kleine,
Geschäftsführer und
Kaufmann

nario: „Angenommen, uns springt ein Großkunde ab. Dann können wir mehr für einen anderen Kunden arbeiten. Doch was, wenn wir auf das falsche Pferd setzen und ausgerechnet mehr Bauteile zu einer negativen Gewinnmarge produzieren?“ So würde sich das Unternehmen in den Ruin arbeiten.

Eine Software-Lösung liefert den Feinwerkme-chanikern die nötige Transparenz über die Produk-tionskosten. Name: MSGO. Das Programm haben sie zusammen mit einem IT-Unternehmen eigens für ihren Metallbaubetrieb entwickelt. „Natürlich gab es auch damals schon fertige Programme am Markt, aber nur für entsprechend große, finanzstarke Unter-nehmen“, sagt Kleine.

MSGO arbeitet inzwischen in der zweiten Version im Unternehmen. Es läuft webbasiert und wird rege genutzt: An jedem Arbeitsplatz in der Werkstatt liegt ein Tablet-Computer. Auf allen läuft die Software. Die Benutzeroberfläche wirkt modern, intuitiv. Mit dem Programm haben die Chefs Bestellungen, Produk-tionszeiten und Lagerbestände im Blick.

„Ab der Auftragsbestätigung wird die Bestellung automatisiert von unserem Warenwirtschaftssystem an MSGO weitergereicht“, erklärt Sven Quentin. Häufig handelt es sich um wiederkehrende Jobs. Kostenträger, Arbeitsschritte, Lagerbestände sind dann automatisch hinterlegt. „Wird der Auftrag bearbeitet,

erfassen die beteiligten Mitarbeiter die Produktions-zeiten an den einzelnen Stationen“, erklärt Quentin. Dabei sehen sie zum Beispiel, auf welchen Maschinen das Bauteil am schnellsten und kosteneffizientesten hergestellt werden kann.

„Die Software ist gleichzeitig ein Wissensmanage-mentsystem“, erklärt Quentin. Er öffnet einen Auftrag des Programms. Darin zeigt ein Foto eine Produktions-besonderheit: Das Bauteil würde für die CNC-Bearbei-tung um einige Zentimeter versetzt zum Nullpunkt eingespannt. „Jeder erklärt anders, aber ein Bild zeigt komplexe Informationen oft leicht verständlich.“

Bei Rot: bitte handeln!

Nur einmal muss ein Mitarbeiter die bestmögliche Produktionslösung finden. Danach steht sie allen Mitarbeitern zur Verfügung. Das spart Zeit. Ergän-zend gibt es eine Kommentarfunktion: Wo gab es Probleme? Verschleißt ein Werkzeug schneller als das eines anderen Herstellers? „Diese Informatio-nen helfen uns, die Produktionsprozesse nachhal-tig zu verbessern“, sagt Quentin. Auch lassen sich neue Mitarbeiter schneller einarbeiten. Das ist auch wichtig, weil der 37 Mitarbeiter starke Betrieb viel ausbildet. „Ab September haben wir sieben Auszu-bildende. Das ist unsere Zukunftsinvestition“, sagt Carsten Kleine.

Um zu sehen, welche Bauteile der Feinwerkme-chaniker Gewinne abwerfen und wo sie draufzahlen, haben sich die Unternehmer für ein Ampelsystem entschieden. Am Ende der Produktionskette sind die Bauteilkosten grün, gelb oder rot dargestellt. „Bei rot müssen wir eingreifen“, sagt Kleine. Die Analyse kann einmalige Abweichungen zeigen. War zum Beispiel das bestellte Rohmaterial ungenau zugeschnitten und hat eine Vorbearbeitung nötig gemacht? Oder handelt es sich um ein Serienproblem, weil mehr Zwischen-schritte bei der Produktion nötig sind, als einkalkuliert waren. „Die Auflistung der Teilkosten ist sehr trans-parent“, sagt Kleine. Das helfe, notwendige Preisan-passungen einem Kunden verständlich darzulegen.

Mit rund 25 Großkunden pflegen die Göttinger eine langjährige Geschäftsbeziehung. „Oft sind es Weltmarktführer in ihren Bereichen“, sagt Kleine. Bald wird der Betrieb sie von einem neuen Produk-tionsstandort aus beliefern. Dann können sie zusätz-liche Leistungen anbieten, Produktverpackungen im Reinraum etwa, damit die Kunden feinmechanische Bestellungen sofort nach Erhalt montieren können. Es gehört zum Geschäftsmodell des Unternehmens, stets auf der Höhe der steigenden Anforderungen ihrer Geschäftspartner zu sein. Carsten Kleine weiß genau, was das für den Digitalisierungsprozess bedeu-tet: „Es wird immer weitergehen.“ DENNY GILLE ■

VIER FRAGEN AN

Michael Haller

FIRMENNAME Tischlerei Michael Haller
WEBSITE www.mhaller-tischlerei.de
ORT Nienburg
GEWERK Tischler
MITARBEITERZAHL 6
FUNKTION Inhaber, Geschäftsführer



1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

Vor zwei Jahren hatte ich einen Meister mehr. Da habe ich gemerkt, dass das zu viel ist. Mit der Auftragsakquise kommt man allein nicht gegen sechs Leute in der Werkstatt an. Ich habe uns etwa verkleinert. Das war der richtige Weg für mich.

2. Was bieten Sie Kunden, das Ihre Mitbewerber nicht haben?

Ich entwickle Inneneinrichtungen individuell nach Kundenwunsch und erstelle fotorealistische Modelle der geplanten Objekte. Diese Leistung ist kostenlos.

3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Ich will weiter mit der Zeit gehen, dabei aber weder wachsen noch schrumpfen.

4. Wie halten Sie sich und Ihren Betrieb leistungsfähig?

Mit Spaß. Mittags grillen wir zusammen und auch privat unterstützen wir uns.

Foto: Denny Gille

ZU GUTER LETZT

Typisch deutsch? Gute Handwerker!

„Sehr begabt“, „sauber“, „freund-lich“, „fleißig“: So positiv fallen die Urteile von ausländischen Journalis-ten über deutsche Handwerker aus. Der Deutschlandfunk hat in einem Podcast zusammengefasst, was vier Korrespondenten aus Italien, Sier-ra Leone, Irland und den USA zu deutschen Handwerkern einfällt. Fazit: Wer in Deutschland über Handwerker klagt, jammert auf hohem Niveau.

Peter Dollé aus den USA lobt die gute Ausbildung der Deutschen. Man könne ihnen vertrauen. In Amerika hingegen könne sich jeder einfach Tischler oder Klempner nennen. Flaminia Busotti aus Italien staunt über die Regelfestigkeit der Deutschen: „Es muss alles richtig gemacht werden.“ Nur einfach das Problem zu beheben, sei zu wenig. Tejan Lamboi aus Sierra Leone haben die Frauen in Hand-werksberufen überrascht. Das sei in

seiner Heimat nicht üblich. Nur positi-ve Erfahrungen habe er gemacht, sagt Derek Scally, der für die Irish Times aus Deutschland berichtet. Und in London habe er erlebt, wie deutsche Familien ihre Handwerker von zu Hau-se hätten einfliegen lassen.

Also, wenn Sie einen stressigen Tag mit pöbelnden Kunden hinter sich haben, dann gehen Sie einfach auf die Website des Deutschlandfunks (Kurz-link svg.to/thw) und holen sich ein paar warme Worte ab. (kw)



Foto: Werner - stock.adobe.com



Foto: THW/Yann Walsdor

Mit Handwerker-Know-how

Ende September wurde Indonesien schwer von einem Tsunami getroffen. Die indonesische Regie-rung hat internationale Hilfe angefordert. Und die kommt – unter anderem vom Technischen Hilfswerk (THW) aus Deutschland. 43 Stromaggregaten, zur Notversorgung lieferte das THW in die vom Tsunami betroffenen Gebiete. Damit die Hilfe vor Ort sinnvoll ankommt, war auch handwerkliches Know-how gefragt. THW-Auslandshelfer Walter Thiel reiste daher mit den Generatoren per Lufttransport nach Indonesien. Aufgabe des Elektrikers war es unter anderem, den Mitarbeitern der indonesischen Katastrophenschutzbehörde vor Ort eine Einweisung im Umgang mit den Generatoren zu geben. (DEG)