



Ohne Bleiberecht

Geselle Harouna Dicko muss um seine Zukunft im Betrieb von Rainer Niermann bangen.

Seite 3

Die betriebliche Altersversorgung geht neue Wege – wir gehen mit.

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

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Schrittweise starten

Bargeldlos bezahlen? Diese vier Fragen helfen beim Wechsel. Seite 2

Wann die Nachfolge planen?

Wer früh startet, kann mehr entscheiden. Seite 7

Faszinierendes Praktikum

Eric Bode hat vier Wochen im schwedischen Enköping gearbeitet. Seite 15

INFOKANÄLE



App „Handwerk“

Im App-Store oder bei Google-Play runterladen.



WhatsApp

Eine Nachricht mit „Start“ an 015792365893 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: Denny Gille



Bauen mit SENSOR

Das Internet der Dinge hat das Potenzial, Leben, Arbeit und Gesellschaft zu verändern. Es wächst rasant, ein Milliardenmarkt tut sich auf. „Alles was mit einem Netzwerk verbunden werden kann, wird es auch“, umschreibt das Wirtschaftsmagazin Forbes diese Revolution. Kann das Handwerk in diesem Markt mitmischen, eigene Leistungen anbieten und Daten erheben? Auf dem Hackathon in Koblenz haben einige Betriebe erste Schritte in diese Richtung gemacht. Mit beeindruckenden Ergebnissen: In 1,5 Tagen Workshop haben sie direkt erste Prototypen entwickelt. Beispiel: Ein Spezialgebiet von Gerüstbaumeisterin Jeanette Spanier (im Bild) sind Wetterschutzeinhausungen. Die werden über einem Baubereich errichtet, um Wind und Wetter von ihm fernzuhalten. Problem: „Sie halten weniger Belastung stand, als ein Stahlgerüst“, sagt Spanier. Ihr Hackathon-Projekt ist ein Sensorsystem, das an der Konstruktion fortlaufend die Druckbelastung messen soll, um Schäden durch Wind und Schnee vorzubeugen. Mehr auf Seite 16. (DEG)

Handwerker kämpft vor BGH

Handwerksmeister Harald Götze zieht in der VW-Diesellaffäre vor Deutschlands höchstes Gericht. Hat er Erfolg, könnte das auch anderen Betroffenen helfen.

Harald Götze will sein Geld zurück. Seit zweieinhalb Jahren streitet der Handwerksmeister darum vor verschiedenen Gerichten. Jetzt liegt seine Klage beim Bundesgerichtshof. 2014 hat der Stuttgarter Handwerker für sein Unternehmen einen VW Tiguan gekauft. Der Wagen ist eines jener Dieselfahrzeuge, die werkseitig mit einer unzulässigen Manipulationssoftware ausgestattet wurden und daher im Straßenverkehr mehr Stickstoffoxide ausstoßen als zulässig. Götze hält das für einen Mangel. Den wollte er vom Autohändler innerhalb einer zweiwöchigen Frist beseitigt haben. Als das nicht passierte, trat Götze vom Kaufvertrag zurück, forderte die Erstattung des Kaufpreises. Dafür kämpft er seitdem vor Gericht.

OLG bestätigt Mangel-Vorwurf

Das Oberlandesgericht (OLG) Nürnberg stellte nun fest: „Die Verwendung einer unzulässigen Abschaltsoftware, die dazu führt, dass die Stickoxidwerte eines Fahrzeugmotors im realen Fahrbetrieb gegenüber dem Prüfstandlauf (NEFZ) verschlechtert werden, ist als Sachmangel anzusehen.“

Es handle sich bei der Abschaltvorrichtung zudem um einen erheblichen Mangel. Von Bedeutung ist das, da nur ein erheblicher Mangel den Rücktritt vom Kaufvertrag erlaubt. Das sah das OLG Nürnberg als gegeben an. Götzes Frist zur Nachbesserung jedoch hielt es für zu kurz. Daher verlor der Handwerker. Doch das Urteil wurde zur Revision zugelassen.

Drei Klagen liegen beim Bundesgerichtshof

Nun liegt die Autohaus-Klage beim Bundesgerichtshof. Und obwohl Harald Götze nicht direkt gegen VW klagt, hätte ein Urteil laut Einschätzung von Götzes Rechtsanwalt Andreas Sautter Auswirkungen auf andere VW-Kunden. Denn zur Beurteilung des Falls werde der BGH auch grundsätzliche Fragen höchstrichterlich klären müssen. Das wären zum Beispiel:

- Handelt es sich bei der Manipulationssoftware um einen Mangel der Fahrzeuge?
 - Wie viel Zeit muss ein Kunde Volkswagen oder seinen Händlern tatsächlich zur Beseitigung des Mangels geben?
- Unabhängig von Götzes Fall setzt auch Volkswagen eine gewisse Erwartung an ein BGH-Urteil. Der



Würde ich so mit meinen Kunden umgehen, hätte ich keine mehr.

Harald Götze,
Gas-Wasser-
Installationsmeister

Konzern erwarte „mehr Klarheit darüber, ob Kunden in ganz bestimmten Fallkonstellationen Ansprüche aufgrund der Diesel-Thematik haben.“

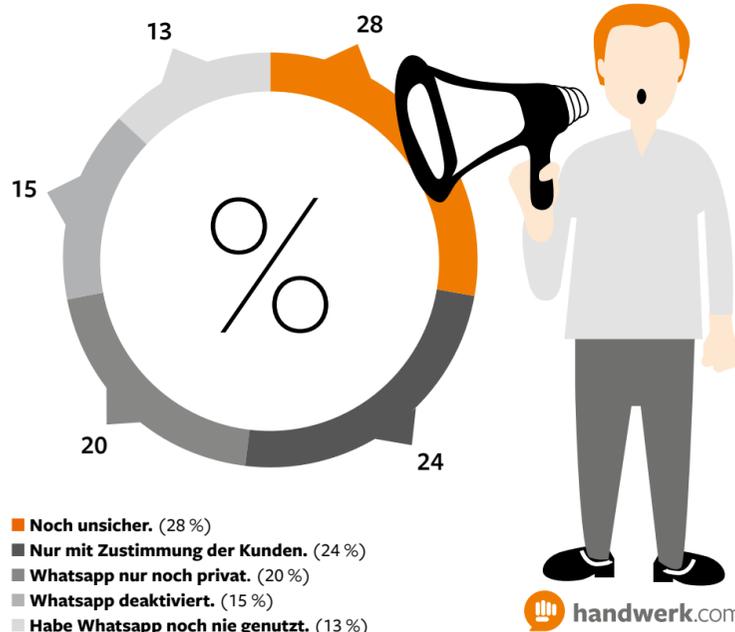
Welche Auswirkungen hätte eine Entscheidung zu Gunsten von Harald Götze? Rechtsanwalt Sautter sieht in diesem Szenario große Vorteile für andere VW-Kunden: Entscheide der BGH, dass es sich beim manipulierten Diesel um einen erheblichen Mangel handelt und dass wenige Wochen Nachbesserungsfrist ausreichen, dann „können andere Landgerichte nicht an diesem Urteil vorbei entscheiden“. Zumindest Kläger mit ähnlichen Fällen wie dem des Handwerkers – Nachbesserung verlangt, Klage auf Rücktritt vom Kaufvertrag, bisher keine Umsetzung des Software-Updates – könnten direkt vom BGH-Urteil profitieren.

Damit es soweit kommt, muss Harald Götze nun bis zum Urteil durchhalten. „Die vielen privaten Zuschriften in den letzten Tagen sind für mich ein Ansporn.“ Sein persönlicher Ärger über Volkswagen tut das Übrige. „Wenn ich als Handwerksmeister so mit meinen Kunden umgehen würde, hätte ich keine mehr.“ DENNY GILLE

UMFRAGE

Wie nutzen Sie Whatsapp – trotz DSGVO?

Seit die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) gilt, ist die dienstliche Nutzung schwerer geworden, aber nicht unmöglich. Wie lösen die Leser von handwerk.com das Problem?



ZDH warnt vor teuren Rentenplänen der Regierung

Das Bundeskabinett hat das Rentenpaket verabschiedet. Der ZDH fürchtet ein weitere Belastung für Betriebe.

„Die mit dem Rentenpaket beschlossenen Maßnahmen bedeuten milliardenschwere Zusatzbelastungen für die Beitragszahler“, kritisiert Holger Schwannecke den Kabinettsbeschluss zum Rentenpaket. Der Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) fordert die Bundesregierung stattdessen auf, die langfristige Finanzierung der Sozialsysteme ohne neue Belastungen der jetzigen und künftigen Generationen verantwortungsvoll zu gestalten.

Entlastung? Nicht in Sicht!

„Anstatt immer neue Leistungsausweitungen auf Kosten der Beitragszahler einzuführen, müssen die Überschüsse in den Sozialkassen an die Beitragszahler zurückgezahlt werden“, betont Schwannecke. Die jetzt vorgesehene Senkung des Beitrages für die Arbeitslosenversicherung um 0,5 Pro-

zentpunkte sei angesichts der Überschüsse in den Sozialkassen überfällig. Allerdings werde sie sich allenfalls als Nullsummenspiel bei den Sozialabgaben erweisen, so der Generalsekretär. Schließlich seien schon jetzt weitere Belastungen in der Pflegeversicherung gewiss.

„Es ist abzusehen, dass der Pflegebeitrag voraussichtlich um mindestens 0,5 Prozentpunkte steigen muss, weil die Leistungen der Pflegeversicherung stark ausgeweitet wurden und man viele neue Pflegekräfte einstellen will“, sagt Schwannecke. Verbesserungen im Pflegebereich seien von der Zielsetzung sicher gut. Schlecht ist nach Einschätzung des ZDH-Generalsekretärs aber, dass zur Finanzierung wieder einmal die Beitragszahler herhalten sollen. Schwannecke spricht sich stattdessen für eine Steuerfinanzierung aus. (RED)

Foto: vchalup - stockadobe.com | Privat



Schrittweise zum bargeldlosen Betrieb

Bargeldloses Bezahlen – können Handwerker ihren Kunden das zumuten? Kommt darauf an, um was es geht und wie sie kassieren. Vier Fragen helfen beim Wechsel.

Längst braucht heute nicht mehr jeder Handwerksbetrieb noch eine Kasse für Bargeschäfte. Doch in der Praxis gebe es die Kasse in „überraschend vielen kleinen Betrieben“, sagt Steuerberater Armin Schiehser aus Lohr am Main. Überraschend findet Schiehser das angesichts von Aufwand und Risiken ohne Not: „Bargeschäfte sind aufwendiger als bargeldlose Transaktionen, denn Sie müssen täglich den Tagesendbestand ermitteln, einen Kassenbericht erstellen und für eine sichere Logistik und Verwahrung sorgen.“ Zudem locken Kassen Diebe an, sind fehleranfällig, stehen unter Geldwäscheverdacht und können vom Fiskus während einer unangemeldeten Kassennachschau kontrolliert werden. Entdeckt ein Betriebsprüfer dabei Fehler, drohen Steuerschätzung und -nachzahlungen.

Wer sollte auf bargeldloses Bezahlen umsteigen?

Chefs im Handwerk sollten die Möglichkeiten prüfen, ob sie Bargeld in ihrem Betrieb abschaffen können. Schiehser denkt dabei vor allem an die Bau- und Ausbaugewerke. „In diesen Gewerken wird fast alles auf Rechnung gemacht und eine Kasse oft nur noch aus Gewohnheit geführt, obwohl sie für den Umsatz keine Rolle mehr spielt.“ Die Kasse diene nur noch für gelegentliche Barverkäufe von Material und die Bezahlung von Kleinstrechnungen. Sein Rat: „Steigen Sie so schnell wie möglich um.“

Anders sehe es in bargeldintensiven Branchen mit oft kleinen Rechnungsbeträgen aus. „Wer als Bäcker oder Fleischer viel Laufkundschaft hat, kann nicht von heute auf morgen auf Bargeld verzichten – das machen die Kunden nicht mit.“

Dennoch empfiehlt Schiehser, auch in solchen Branchen bargeldlose Bezahlmöglichkeiten anzubieten. Die Gründe: Bei den jüngeren Generationen geht der Trend vom Bargeld zur Kartenzahlung. Zudem gewinnt das bargeldlose Bezahlen von Klein- und Kleinstbeträgen an Bedeutung. Techniken wie das kontaktlose Bezahlen mittels Near Field Communication (NFC) machen das schnell und einfach möglich: Einfach die EC-Karte oder das Smartphone an das Terminal halten, schon werden Rechnungsbeträge bis 25 Euro direkt abgebucht, ohne PIN oder Unterschrift. Ab 2020 sollen zum Beispiel fast alle EC-Karten der Sparkassen NFC-fähig sein.

Schiehsers Rat: „Ich würde für meinen Betrieb genau prüfen, in welchem Umfang ich heute schon bargeldloses Bezahlen anbieten

kann und damit anfangen.“ Denn mit jeder bargeldlosen Transaktion würden Aufwand und Risiken sinken, deswegen sei auch ein schrittweiser Wechsel sinnvoll.

Welches bargeldlose System ist das richtige?

Neben Kartenlesegeräten für EC- und Kreditkarten sowie NFC gibt es noch eine Vielzahl weiterer Anbieter und Verfahren für bargeldloses Bezahlen. Welche dieser Dienste Bestand haben werden, lässt sich nicht vorhersagen. Das macht die Auswahl für das optimale bargeldlose Angebot nicht einfacher: Mobile Zahlungsmethoden per Smartphone oder Smartwatch sprießen derzeit jedenfalls in allen möglichen Variationen, andere sind schon wieder verschwunden. Und auch die neuen Angebote machen es den Kunden nicht leicht: Aktuell ist gerade Google Pay in Deutschland gestartet, funktioniert aber nur mit Kreditkarten und nicht mit EC-Karten. Die Mobile-Bezahlen-App der Sparkassen ist seit Ende Juli am Start – aber nur für Android-Nutzer, eine iOS-Version für Apple steht noch aus. Und Apple Pay ist zwar in vielen Ländern verfügbar – aber nicht in Deutschland.

Auch vor diesem Hintergrund hält Armin Schiehser derzeit Kartenlesegeräte für die einfachste und effektivste Lösung, um Barkassen abzuschaffen. „Fast jeder Kunde hat mindestens eine Karte.“ Sein Tipp: „Das Gerät sollte EC- und Kreditkarten gleichermaßen akzeptieren, damit kann man den größten Teil der Bargeschäfte abdecken.“

Achten sollten Betriebe bei der Auswahl des Systems nicht nur auf die Akzeptanz der Kunden, sondern auch auf

- die Kosten,
- Schnittstellen und Kompatibilität zur Buchhaltung,
- die Einhaltung der Grundsätze ordnungsgemäßer digitaler Buchhaltung (GoBD).

Was kostet bargeldloses Bezahlen?

Mobile Kartenlesegeräte für EC- und Kreditkarten kosten zwischen 70 und 80 Euro. Mobil sind sie dank Bluetooth oder anderer Verbindungen mit einem Smartphone. Pro Transaktion werden bis zu ein Prozent bei Girokarten und bis zu drei Prozent bei Kreditkarten fällig. Der Vorteil dieser Lösung: Die fixen Kosten sind relativ gering. So können bei Bedarf auch mehrere

Mitarbeiter mit Kundenkontakt mit solchen Geräten ausgerüstet werden.

Deutlich höher sind die Kosten für EC-Kartenterminals mit autarker GPRS-Verbindung. Die Anschaffungskosten liegen bei 500 bis 700 Euro. Alternativ können Betriebe die Terminals auch dauerhaft für eine feste Laufzeit mieten. Hinzu kommen weitere Gebühren für SIM-Karten und Netzbetreiber sowie Transaktionskosten pro Buchung. In der Summe sind die Kosten pro Transaktion jedoch geringer als bei Kartenlesegeräten. Daher lohnen sich solche GPRS-Terminals eher für Betriebe mit in der Summe hohen Bar-Umsätzen. „Für Bau- und Ausbaubetriebe ist das in der Regel zu teuer“, sagt Schiehser.

Wie reagieren die Kunden?

Nach Schiehser Erfahrung tun sich viele Chefs schwer, Bargeld im Betrieb abzuschaffen. „Wichtigstes Argument sind die Gewohnheiten vor allem älterer Kunden“, berichtet der Steuerberater.

Doch auch dafür gebe es einfache Lösungen:

- Handelt es sich um bekannte Kunden mit zuverlässigem Zahlungsverhalten? „Solchen Kunden können Sie die Ware auf Rechnung mitgeben.“
- Bei Stammkunden mit wiederkehrenden Aufträgen rät er zum Abbuchungsauftrag. Das sei zum Beispiel bei Wartungsaufträgen sinnvoll.
- Bei Kunden mit bekannt schlechter Zahlungsmoral wie auch bei Neukunden empfiehlt Schiehser hingegen klare Kante: Ware gibt es nur noch gegen sofortige Bezahlung per Karte.
- Und wenn ältere Kunden hartnäckig auf Barzahlung bestehen? „Das kommt vor, die bekommt man von der Barzahlung auch nicht weg. Aber alle anderen Kunden kann man daran gewöhnen, und deswegen muss man damit anfangen.“

Und wie geht es weiter? Perspektivisch sei jedoch die Zahlung per Karte nicht nur bei Materialverkäufen ideal – sondern bei jeder Leistung: Die Leistung ist erbracht, der Kunde zufrieden, die Rechnung wird gleich vor Ort am Tablet ausgestellt, per Mail verschickt – und sofort digital abkassiert. Auch darum sei es wichtig, die Kunden an bargeldloses und mobiles Bezahlen zu gewöhnen. „Damit sinken die Zahlungsausfälle und die Liquidität steigt“, betont Armin Schiehser. **JÖRG WIEBKING**



Ich würde für meinen Betrieb genau prüfen, in welchem Umfang ich heute schon bargeldloses Bezahlen anbieten kann und damit anfangen.

Armin Schiehser, Steuerberater

Kompakte Infos zur Kassen-Nachschau

Welche Rechte und Pflichten haben Betriebe bei der Kassen-Nachschau durch das Finanzamt? Alle Infos auf einen Blick bietet eine Broschüre des ZDH.

Seit Anfang 2018 dürfen Finanzämter ohne vorherige Ankündigung per Kassen-Nachschau die Kassenführung in Betrieben überprüfen. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat dazu die wichtigsten Informationen in einem achtseitigen Flyer zusammengestellt: „Die Kassen-Nachschau – das neue Prüfungsinstrument der Finanzverwaltung seit dem 1. Januar 2018“. Der Flyer ist als E-Magazin digital verfügbar und kann unter dem Kurzlink [svg.to/kana](#) heruntergeladen werden.

- Er informiert unter anderem über
- Anlässe der Nachschau wie zum Beispiel Betriebseröffnungen, Auffälligkeiten der Umsatzsteuer-Voranmeldung und zufällige Beobachtungen,
- betroffene Kassenaufzeichnungen bei elektronischen, manuell geführten und computergestützten Kassensystemen,
- Fragen zur Durchführung der Kassen-Nachschau, zum Beispiel: Wo hat der Prüfer Zutritt? Wer muss Auskunft geben? Muss sich der Beamte ausweisen?



Foto: Joachim Wendler - stock.adobe.com

Die unangekündigte Kassen-Nachschau gilt als wichtiges Instrument zur Bekämpfung von Steuerhinterziehung und richtet sich vor allem gegen bargeldintensive Branchen. Durchführen dürfen die Prüfer eine Nachschau jedoch in jedem Unternehmen mit einer Kasse. Im schlimmsten Fall kann die Nachschau nahtlos in eine Betriebsprüfung übergehen. (JW)

Kein Wechsel zur AfA nach Nutzungsdauer

Der nachträgliche Wechsel von der degressiven Abschreibung zur Abschreibung nach tatsächlicher Nutzungsdauer bei Gebäuden ist nicht möglich.

Jede Abschreibungsart hat ihre Vorteile. Den größten Nutzen hätten Steuerpflichtige von den AfA (Abschreibungen auf Anschaffungen) allerdings, wenn sie diese Vorteile durch einfache Wechsel frei kombinieren und so immer den zum jeweiligen Zeitpunkt günstigsten Abschreibungssatz nutzen dürften. Doch das ist nicht möglich.

Nachdem der Bundesfinanzhof (BFH) schon früher für Gebäude den Wechsel von der degressiven AfA zur linearen AfA ausgeschlossen hatte, erteilte er nun auch dem Wechsel zur AfA nach tatsächlicher Nutzungsdauer eine Absage. Bei der degressiven AfA erfolgt die Abschreibung nach fallenden Staffelsätzen. Die AfA nach tatsächlicher Nutzungsdauer kommt hingegen nur infrage, wenn der Zeitpunkt des Nutzungsendes von vornherein feststeht und weniger als 50 Jahre beträgt.

Der Fall: In dem Fall vor dem BFH wollte eine Unternehmerin nachträglich von der degressiven AfA zur tatsächlichen Nutzungsdauer wechseln. Ihre Begründung: Nach einer Nutzungsänderung habe sich die Nutzungsdauer drastisch verkürzt.

Das Urteil: Der BFH lehnte den Wechsel ab. Die Nutzungsdauer eines Gebäudes sei im Einkommensteuergesetz typisiert und diene der Rechtsver-

einfachung. Der Steuerpflichtige entscheide sich bei Wahl der degressiven AfA bewusst dafür, die Herstellungskosten in 50 der Höhe nach festgelegten Jahresbeträgen geltend zu machen. Die Vereinfachung trete nur ein, wenn die Wahl über die gesamte Dauer der Abschreibung bindend sei. (JW)

BFH: Urteil vom 29. Mai 2018, Az. IX R 33/16



Foto: Hoda Bagdan - stock.adobe.com

Erfolgreicher Azubi ohne Bleiberecht

Ein frisch gebackener Geselle und ein Betrieb, der den ehemaligen Azubi weiterbeschäftigen will – das klingt einfach. Ist es aber nicht, wenn der junge Ofenbauer als Flüchtling in Deutschland ist.

Fachkräftemangel ist für viele Handwerksbetriebe ein Problem. Gut also, wenn es einem Betrieb gelingt, nicht nur einen engagierten Lehrling auszubilden, sondern auch, ihn nach bestandener Prüfung als Gesellen einzustellen. Schlecht allerdings, wenn er als Flüchtling nach Deutschland gekommen ist, denn für eine sichere Aufenthaltsgenehmigung reicht ein Arbeitsvertrag nicht unbedingt aus.

Flucht von Mali nach Hannover

Die Geschichte beginnt in Mali. Harouna Dicko ist 16 Jahre alt, als er sich nach der Ermordung seiner Eltern allein auf den Weg nach Europa macht. 2014 landet er nach einer abenteuerlichen Reise in einem Flüchtlingsheim in Hannover. Dort lernt er Deutsch, über ehrenamtliche Helfer findet er eine Wohnung. Flüchtlingshelferin Susanne Lienen-Korb vermittelt ihm ein Praktikum bei der Ofenbaufirma Niermann im nahen Lathwehren. Und nach kurzer Zeit ist klar: Harouna Dicko kann als Auszubildender anfangen.

„Die Arbeit hat mir sofort großen Spaß gemacht“, sagt Dicko. Er habe sich in der Firma schnell wohlfühlt, die Kollegen waren offen und hilfsbereit. Und auch von Kundenseite habe er weder Anfeindungen noch Diskriminierung erlebt.

Der Betrieb ist zufrieden mit dem engagierten Azubi

„Die Sprache war am schwierigsten“, erinnert sich Rainer Niermann an die Anfänge. „Manchmal haben wir auch Französisch gesprochen.“ Doch Dicko lernt schnell – auch von der schwierigen Fachsprache lässt er sich nicht entmutigen und besteht nach drei Jahren seine Gesellenprüfung.

„Es ist nicht so leicht, gute Auszubildende für unser Handwerk zu bekommen“, sagt Niermann, der seinen Betrieb seit 30 Jahren vor den Toren Hannovers führt. „Ofenbau erfordert Vielseitigkeit: Die jungen Leute brauchen ein gutes räumliches Vorstellungsvermögen, müssen aber auch körperlich schwere Arbeit leisten wollen.“ Viele blieben nicht im Beruf, sondern hingen an die Ausbildung noch ein Studium an, ergänzt er.

Asylantrag ist noch nicht entschieden

Anders Harouna Dicko. Er möchte bleiben. Im Betrieb von Rainer Niermann. Und in Deutschland. Ersteres ist kein Problem. Nach der bestandenen Gesellenprüfung zum Luftheizungs- und Ofenbauer möchte Niermann den 22-Jährigen weiterbeschäftigen. Doch das ist nicht so leicht, denn Dickos Asylverfahren ist noch nicht entschieden.

Damit er überhaupt während des laufenden Verfahrens arbeiten darf, muss die Stadt Hannover zunächst eine Weiterbeschäftigung genehmigen, die Bundesagentur für Arbeit prüft zudem die Beschäftigungsbedingungen. Ist alles in Ordnung, kann die Ausländerbehörde eine Arbeitserlaubnis erteilen.

Niermann sucht Unterstützung bei der Politik

Der Antrag läuft, die Aussichten auf einen positiven Bescheid sind gut. Die Unsicherheit aber bleibt. Niemand weiß, wie lange das Asylverfahren noch läuft. Was ist, wenn der Antrag abgelehnt wird und Harouna Dicko abgeschoben wird?

Deshalb hat Niermann Briefe geschrieben: an Ministerpräsident Stephan Weil, an das Wirtschafts- und das Innenministerium und an die Integrationsbeauftragte Doris Schröder-Köpf. „Er hat sich wunderbar integriert und wir möchten ihn weiterhin bei uns in der Firma beschäftigen“, heißt es in dem Schreiben. Das Unternehmen habe Zeit und Geld in seine Ausbildung investiert. Sollte er nun ausgewiesen werden, würde wirtschaftlicher Schaden entstehen.



Er hat sich wunderbar integriert und wir möchten ihn weiterhin bei uns in der Firma beschäftigen.

Rainer Niermann, Ofenbauer

Ein Staatssekretär möchte Hoffnung machen

Geantwortet hat im Namen aller der Staatssekretär des Innenministeriums Stephan Manke. In freundlichem Ton dankt er für das Engagement des Unternehmens und macht Hoffnung. Es gebe verschiedene Möglichkeiten für den Mann aus Mali, betont er in seinem Antwortbrief. Solange das Asylverfahren noch laufe, könne er bleiben. Und natürlich auch, wenn das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF) ihn als Flüchtling anerkennt. Selbst wenn sein Asylgesuch abgelehnt werde, könne Dicko, so der Staatssekretär, über die „Aufenthaltserteilung für qualifizierte Geduldete zum Zwecke der Beschäftigung in Deutschland“ weiter in Lathwehren arbeiten. Doch Rainer Niermann reicht das nicht: „Die Unsicherheit bleibt doch“, sagt er. Weder für ihn und seinen Betrieb, noch für Harouna Dicko sei das eine dauerhafte Lösung.

Spurwechsel heißt das Verfahren, das nun helfen könnte und gerade heftig diskutiert wird. Gemeint ist, dass ein Asylbewerber, dessen Verfahren noch nicht abgeschlossen oder der nur geduldet ist, in ein anderes Verfahren wechseln kann und eine Aufenthaltserlaubnis zu Erwerbszwecken erhält.

ZDH-Präsident fordert Bleiberecht

Für diese Idee gibt es viele Fürsprecher: „Mit einer gesetzlichen Übergangsregelung sollte den Flüchtlingen ein Bleiberecht gewährt werden, die bereits im Land sind, arbeiten und sich als integrationsfähig erwiesen haben“, sagt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH). „Es wäre doch geradezu widersinnig, wenn man genau die abschiebt, die unsere Betriebe nach unseren Qualifikationsstandards zu den allseits gesuchten Fachkräften ausgebildet haben.“

Rainer Niermann kann dem nur zustimmen. Und auch für Harouna Dicko wäre eine langfristige Perspektive in Deutschland eine große Erleichterung. Aber ob sich die Befürworter des Spurwechsels in der politischen Debatte durchsetzen können, ist noch offen. Und genauso, ob die Geschichte von Harouna Dicko, die in Mali begann, in Deutschland mit einem Happy End ausgeht.

KATHARINA WOLF



Foto: Katharina Wolf

Starkes Team: Harouna Dicko und Rainer Niermann vor Niermanns Ofenbaubetrieb in Lathwehren.



Neue Wege in der betrieblichen Altersversorgung

Für Sie wird es einfacher.
Für Ihre Mitarbeiter einfach besser.

Die betriebliche Altersvorsorge geht neue Wege – und wir gehen mit! Im Rahmen des neuen Betriebsrentenstärkungsgesetzes haben wir unsere Vorsorgeprodukte für Sie noch besser gemacht. Die neue bAV der SIGNAL IDUNA bietet Ihnen ein umfassendes Leistungspaket, mit neuen passenden Produktlösungen und innovativen Prozessen. Jetzt mehr erfahren unter:

www.die-neue-bav.de

SIGNAL IDUNA gut zu wissen



Opposition ist leicht, wenn man darunter versteht, immer nur zu sagen, was schlecht ist. Parteien am rechten oder linken Rand sollte man genau an diesen Punkten stellen und mit ihnen diskutieren.

Hans Peter Wollseifer, ZDH-Präsident

Foto: ZDH/Werner Schüring

„Vorfahrt für KMU in Europa“

Der überraschende Regenschauer mitten in den Kölner Hochsommer hinein passt zur politischen Analyse von Hans Peter Wollseifer. Im Gespräch mit dem Deutschen Handwerksblatt und dem Norddeutschen Handwerk zeigt sich der ZDH-Präsident enttäuscht und besorgt über die Entwicklungen in Berlin und Brüssel.

Herr Wollseifer, nächstes Jahr wählen wir ein neues Europaparlament. Die Europäische Union stand in der öffentlichen Betrachtung wohl schon besser da. In einem Satz: Wenn ich heute an Europa denke, dann ...

» **Hans Peter Wollseifer:** ... habe ich für die Zukunft große Sorgen, denn: Wir sind leider auf dem besten Weg zu einer Europaverdrossenheit.

Was können wir dagegen tun?

» **Wollseifer:** Wir müssen wieder die Werte nach vorne stellen. Wir leben seit über 70 Jahren in Frieden und Wohlstand, wir haben seit vielen Jahren Reisefreiheit. Der europäische Gedanke ist dem Handwerk sehr wichtig: Europa ist nicht das Problem, Europa ist die Lösung. Dazu gehört, dass Brüssel nicht immer mehr Macht zentrieren darf. Aktuell kümmert man sich dort um zu viele Details. Die großen Themen, wie das Flüchtlings- und Asylproblem oder der Schutz der Außengrenzen oder auch die großen Finanzprobleme wie mit Griechenland gehören nach Brüssel. Die kleinen Probleme sollten die Nationalstaaten regeln und so die Vielfalt in Europa leben. Wir möchten uns nicht gängeln lassen und zum Beispiel eine Tachograflichtpflicht oder das Dienstleistungspaket aufkrotzt bekommen. Das regeln wir vor Ort in Deutschland schneller, besser und effizienter.

Was fordern Sie mit Blick auf die Europawahl im nächsten Jahr von den Parlamentariern?

» **Wollseifer:** Vorfahrt für KMU, also kleine und mittlere Unternehmen. Alles, was entschieden wird, sollte erstmal einer KMU-Überprüfung unterliegen. Denn, was für kleine und Kleinstbetriebe gut ist, kann für Großbetriebe nicht schlecht sein. Umgekehrt ist es nicht so. Die vielen kleinen und mittleren Betriebe, und das sind über 98 Prozent, dürfen nicht mit Bürokratie überfrachtet werden.

Wechseln wir von Brüssel nach Berlin. Seit gut einem halben Jahr ist die neue Große Koalition am Werk. Wie sehen Sie die Arbeit des vierten Kabinetts Merkel?

» **Wollseifer:** Das, was wir zurzeit sehen, fördert ganz bestimmt nicht die Zukunftsfähigkeit unseres Landes. Der Staat hat riesige Einnahmen, dank extrem hoher Beschäftigung. Und statt den Bürgerinnen und Bürgern über Entlastungen bei Abgaben und Steuern etwas davon zurückzugeben, werden weiter noch mehr soziale Wohltaten initiiert. Aber man macht sich wenig Gedanken darüber, wie unsere Kinder und Enkel das alles einmal bezahlen sollen. Ich bewerte es als desaströs, was da stattfindet. Es ist nicht nur das befürchtete „Weiter so“, nein, es ist ein „Noch mehr so“, siehe Mütterrente 2 und 3, sozialer Arbeitsmarkt, Pflegeinitiativen. Die Regierung stellt gegenwärtig lauter ungedeckte Schecks aus, die vor allem personal- und damit lohnkostenintensive Unternehmen, also wir als Handwerk in der Zukunft einlösen müssen.

Eine klare Position der Gewerkschaften dazu höre ich leider nicht. Die beiden Sozialpartner sollten hier Seite an Seite für mehr Netto vom Brutto eintreten, das würde ich mir wünschen, und das müssen wir ganz massiv einfordern. Wir kämpfen als ZDH dafür, dass Lohnzusatzkosten und Sozialbeiträge keinesfalls die ohnehin schon jetzt für die Betriebe schmerzhaft Grenze von 40 Prozent sprengen. Geht es darüber hinaus, dann ist für viele Betriebe die maximale Belastungsgrenze endgültig überschritten. Bei Gebühren und Abgaben ist Deutschland schon jetzt Vizeweltmeister. Das ist allerdings ein Titel, auf den wir gerne verzichten können. Und um im Bild zu bleiben: In diesem Fall wären wir liebend gern und ohne eine

einzig Träne des Bedauerns bereits in der Gruppenphase ausgeschieden.

In der Bildungspolitik bewegt sich immerhin etwas. Die Meisterprämie wird inzwischen in einzelnen Ländern gezahlt ...

» **Wollseifer:** Ja. Niedersachsen mit seiner neuen 4.000 Euro Meisterprämie ist vorbildlich und lobenswert. Auch in einigen weiteren Bundesländern wie Bayern, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Thüringen gibt es ähnliche Programme – allerdings deutlich niedriger dotiert. Grundsätzlich wichtig ist aber, dass Bildung für alle Gruppen gleich und fair finanziert ist. Dass Handwerker beim Weg zum Meister nach dem Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetz 36 Prozent zurückzahlen müssen, Studenten dagegen gar nichts, das ist nicht in Ordnung. Wir kämpfen in Berlin dafür, dass die Meisterprüfung komplett kostenfrei ist, und wir wollen eine bundeseinheitliche Regelung.

Veränderungen im Bund und in den Ländern gibt es auch mit dem Aufkommen der AfD. Auch Handwerker sind in der Partei engagiert. Beunruhigt Sie das?

» **Wollseifer:** Wir sind nicht nur eine Wirtschafts-, sondern auch eine Gesellschaftsgruppe. Von daher kann es nicht verwundern, dass sich im Handwerk gesellschaftliche Entwicklungen widerspiegeln. Man muss nicht drum herumreden: Es gibt Handwerker, die AfD-Abgeordnete sind, ebenso wie es im Handwerk Sympathisanten für die AfD gibt. Das sollten wir aber auch nicht hochstilisieren. Viel wichtiger ist, dass wir uns mit ihnen auseinandersetzen und die Argumente und Antworten anschauen. Und wenn wir uns dann über Integration oder Europa unterhalten und gucken, wo die Schnittmengen zwischen Handwerk und der AfD sind, dann wird – glaube ich – schnell deutlich, dass die nicht so groß sind. Und was die Themen angeht, die über die Zukunft unseres Landes entscheiden, wie Digitalisierung, Rentenkonzepte und vieles mehr – da bleiben viele Fragen unbeantwortet.

Opposition ist leicht, wenn man darunter versteht, immer nur zu sagen, was schlecht ist, ohne selbst etwas vorzulegen, wie es besser werden kann. Parteien am rechten oder linken Rand sollte man genau an diesen Punkten stellen und mit ihnen diskutieren. Sie tragen schließlich auch Verantwortung. Opposition sollte im besten Sinne des Wortes Kontrolle der Regierung und Aufzeigen von Alternativen bedeuten. Im ZDH sind wir der Auffassung, dass man demokratisch gewählte Parlamentarier mit dem Respekt behandelt, der ihnen als Teil der gesetzgebenden Gewalt gebührt, wie wir umgekehrt erwarten, dass sie als Bundestagsabgeordnete sachbezogene Gesetzgebungsarbeit machen und keinen populistischen Krawall veranstalten. Man kann sie aber nicht aufen vor lassen. Deshalb laden wir sie ein, um uns mit ihnen auseinanderzusetzen. Das ist natürlich manchmal schwierig.

Wie gehen Sie persönlich mit solchen Situationen um?

» **Wollseifer:** Ich mag nicht, wenn Menschen polarisieren, agitieren, nationalistische, fremdenfeindliche und europafeindliche Gedanken hegen. Da stelle ich mich dagegen, überall da, wo es erforderlich ist. Ich finde es übrigens nicht hilfreich, wie einige Regierungsvertreter in den vergangenen Wochen und Monaten mit dem Thema Flüchtlinge, Integration und Einwanderung umgegangen sind. Das war zum Teil unflätig und nicht konstruktiv, und dem Flüchtlingsengagement zahlreicher unserer Betriebe hat das sicherlich nicht geholfen und Auftrieb gegeben. Das darf sich nicht wiederholen. ■

DAS INTERVIEW FÜHRTE MICHAEL BLOCK UND IRMKE FRÖMLING

TOP PREIS
BETRIEBS-HAFTPFLICHT
TOP LEISTUNG

TIL SCHWEIGER IN

DER BAUPROTECTOR

VON EXPERTEN VERSICHERT

VHV III VERSICHERUNGEN

DIE VHV SCHÜTZT BAUBETRIEBE VOR RIESIGEN RISIKEN

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

Mehr Infos unter 0180.22.32.100* oder unter vhv-bauexperten.de

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

Trotz Eignungsnachweis ungeeignet?

Ein öffentlicher Auftraggeber schließt eine Baufirma vom Vergabeverfahren aus. Dabei hatte der Betrieb alle geforderten Nachweise geliefert.

Der Fall: Ein Unternehmen bewirbt sich um einen Auftrag und legt preislich das beste Angebot vor. Außerdem erbringt es die im Vergabeverfahren geforderten Eignungsnachweise wie diverse Prüfzeugnisse, Prüfberichte und Qualifikationsnachweise. Die ausschreibende Behörde weigert sich jedoch, das Angebot bei der Vergabe zu berücksichtigen. Begründung: Es bestehen Zweifel an der Eignung. Mit dieser Entscheidung ist das ausgeschlossene Unternehmen nicht einverstanden und geht dagegen vor.

Die Entscheidung: Die Firma wurde zu Recht wegen mangelnder Eignung vom Vergabeverfahren ausgeschlossen, entschied die Vergabekammer Sachsen-Anhalt. Denn laut VOB/A sind bei der Vergabe von

Bauleistungen nur Bieter zu berücksichtigen, die die erforderliche Eignung hinsichtlich Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit besitzen. Diese Kriterien erfüllte der Betrieb trotz der im Präqualifikationsverzeichnis aufgeführten Nachweise nicht. Dafür führte die Vergabekammer drei Gründe an:

- Die Firma verfügte nicht über alle Maschinen, die für die Bauausführung erforderlich sind.
 - Das Unternehmen hatte nicht das notwendige Personal eingestellt, das für eine fach- und fristgerechte Ausführung des Vertrages notwendig ist.
 - Der Betrieb war in der Vergangenheit durch mangelnde Sorgfalt bei der Ausführung aufgefallen – zum Beispiel durch Schlechtleistungen, Verletzung der Verkehrssicherungspflichten, fehlerhafte Abrechnungen und Nichtleistung.
- Grundsätzlich stellte die Vergabekammer klar, dass es sich bei der Beurteilung der Eignung eines Bieters immer um eine Prognoseentscheidung handelt. Dabei habe der Auftraggeber grundsätzlich einen Beurteilungsspielraum. (AML)



Foto: tamayurag - stock.adobe.com

Vergabekammer Sachsen-Anhalt: Beschluss vom 21. August 2017, Az. 3 VK LSA 61/17



Innovation
that excites



DIE SCHICKSTE WERKZEUGKISTE WEIT UND BREIT. **DER NISSAN NAVARA.**



Robust und zupackend – der NISSAN NAVARA legt sich schon auf dem Weg zum Job für Sie ins Zeug. Auf seiner großzügigen Ladefläche bringen Sie alles unter, was zum nächsten Auftrag mitmuss. Dabei verbindet er die enorme Leistungsstärke eines Pick-ups mit dem komfortablen Fahrverhalten eines Pkws. Gewohnt kraftvoll, überraschend intelligent. Und mit 5 Jahren Garantie* bis 160.000 km. **Mehr erfahren auf nissan-fleet.de**

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 6,9 bis 6,1; CO₂-Emissionen: kombiniert von 183,0 bis 159,0 g/km (Euro 6, Messverfahren gem. EU-Norm).

Abb. zeigt Sonderausstattung. *5 Jahre Garantie bis 160.000 km für alle NISSAN Nutzfahrzeug-Modelle sowie für den NISSAN EVALIA. Ausgenommen ist der NISSAN e-NV200, für den 5 Jahre/100.000 km gelten, wobei sich die 5 Jahre Garantie aus 3 Jahren/100.000 km Herstellergarantie und kostenfreien 2 Jahren NISSAN 5★ Anschlussgarantie des teilnehmenden NISSAN Partners zusammensetzen. Der komplette Umfang und Inhalt der Anschlussgarantie kann den NISSAN 5★ Anschlussgarantiebedingungen entnommen werden, die der teilnehmende NISSAN Partner für Sie bereithält. Einzelheiten unter www.nissan.de. NISSAN CENTER EUROPE GMBH, Postfach, 50319 Brühl.



Foto: pathdoc - stock.adobe.com

Dieser wird eifersüchtig und meckert an der Handwerks-Leistung herum.“ In diesem Falle rät der Coach von einem direkten Ansprechen der Situation ab. „Verzichten Sie auf weiteres Flirten und zeigen Sie dem Mann, dass Sie sich bei der Auftragsbefreiung besondere Mühe geben.“

Lösungen bieten, statt langer Diskussionen

Eine verbreitete Reaktion auf Kritik ist das Rechtfertigen des Fehlers. Der Handwerker ergeht sich in langen Begründungen, warum es zu der Unregelmäßigkeit gekommen ist. Gerber-Oehlmann warnt, dieses Verhalten führe zu weiterer Verstimmung auf Kundenseite. „Er will eine Lösung haben.“ Eine Rechtfertigung wirke eher wie ein Schuldeingeständnis.

Herrmann betont, es sei wichtig, dass der Handwerker bei einem Fehler auf seiner Seite die Verantwortung dafür übernehme. Sei in der Situation selbst unklar, wie es zu der Abweichung kommen konnte, solle der Kritisierte um Zeit für das Nachprüfen bitten – etwa bis zum nächsten Tag. „Selbst wenn der Beschwerdegrund beim Kunden liegt, helfen Sie bei der Korrektur. So können Sie den Kritikanlass dazu verwenden, die Bindung des Kunden an Ihren Betrieb zu stärken.“

Standards für unzufriedene Kunden

Selbst wenn Sie als Chef klare Vorstellungen davon haben, wie Sie mit kritisierenden Auftraggebern umgehen, verhalten sich Ihre Mitarbeiter vielleicht ganz anders. Für einen geschlossenen Auftritt nach außen sollten Sie laut Herrmann unbedingt mit Ihren Leuten über das Thema sprechen. „Manchmal kann es auch helfen, ein Training durchführen zu lassen.“

Damit wirklich alle Mitarbeiter wissen, was zu tun ist, rät er zum Entwickeln von Beschwerde-Checklisten. „An die müssen sich alle halten. Das hat auch den Vorteil, dass jedes Teammitglied souverän auf plötzliche Negativ-Rückmeldungen reagieren kann“, sagt Herrmann.

Um aus Kundenkritik einen Nutzen zu ziehen, empfiehlt der Trainer noch etwas anderes: „Jeder Beschwerdefall sollte in einem Erhebungsbogen festgehalten werden. Darin notieren die Beteiligten aus Ihrem Betrieb, was der Grund war, wie dieser beseitigt wurde und andere Fakten.“ Um Fehler zukünftig zu vermeiden, sollten die Bögen regelmäßig ausgewertet werden. „So finden Sie mögliche Knackpunkte bei der Auftragsabwicklung heraus und können sich verbessern.“ BIRGIT LUTZER

Was tun wenn der Kunde motzt?

Kritik von Kunden kommt oft überraschend. Wer „aus dem Bauch heraus“ reagiert, riskiert Streit. So reagieren Sie souverän auf Kundenkritik.

Kritik von Kunden ist oft emotional. Außerdem ist sie nur manchmal berechtigt. Wie Sie trotz des Angriffs locker bleiben und dem erbosten Kunden den Wind aus den Segeln nehmen, erfahren Sie von Business-Coach Anja Gerber-Oehlmann aus Straßlach und vom Bürgstädter Handwerker-Trainer Udo Herrmann.

Bevor sich ein Auftraggeber kritisch äußert, trägt er seinen aufkeimenden Ärger meist anders nach außen. Anja Gerber-Oehlmann: „Ganz am Anfang äußern sich vor allem Frauen eher besorgt: Wie lange dauert das denn? Kostet das jetzt etwa extra? Wer macht denn den ganzen Dreck weg?“ Wenn der Handwerker darauf nicht sofort reagiert, könne der Ton schon mal spitzer werden.

Udo Herrmann nennt ein anderes Zeichen: „Während der Kunde erst freundlich und locker ist, wirkt er plötzlich verkniffen.“ Auch das plötzliche Aus-

bleiben vorher öfter geäußerten Lobs sollte einen Handwerker aufmerksam machen.

Die Körpersprache des Kunden verdient ebenfalls Aufmerksamkeit. Dabei ist zu beachten, dass immer mehrere Signale in dieselbe Richtung weisen müssen. Herrmann beschreibt ein paar typische wortlose Zornes-Botschaften: „Er wendet Ihnen demonstrativ den Rücken zu, hat einen finsternen Gesichtsausdruck und verschränkt die Arme wie eine Barriere vor der Brust.“ Er fügt hinzu: „Handeln Sie sofort und fragen Sie, ob alles in Ordnung ist.“

Fragen Sie bei Kundenkritik genau nach

Haut Ihnen der Kunde einen Negativ-Kommentar „vor den Latz“, sollten Sie sich kurz besinnen, statt sofort verbal zurückzuschlagen. Herrmann rät dazu, bei Kundenkritik zunächst Verständnis zu signalisieren und dann Fragen zu stellen wie „Was konkret

macht Sie denn unzufrieden?“ oder „Wie genau meinen Sie das?“

Dann solle der Handwerker den Kunden laut Herrmann reden lassen und gut zuhören: „So können Sie herausfinden, was den anderen ärgert. Denn nicht immer ist das, was er kritisiert, auch die wahre Ursache für seinen Zorn.“ Auch der vorsichtige Austausch mit Kollegen über so einen Kunden könne hilfreich sein: Berichten andere Auftragnehmer ebenfalls von Gereiztheit, habe der Kunde wohl übergeordnete Probleme.

Auch Gerber-Oehlmann betont, es gebe Kunden, die den Handwerker als „Blitzableiter“ nähmen, wenn sie sich über etwas anderes ärgerten. Auch ein Konflikt außerhalb des Auftrags könne zur schlechten Laune beigetragen haben, sagt Gerber-Oehlmann. „Der Kunde hat Stress im Büro und der Handwerker flirtet auch noch mit der Ehefrau des Kunden.

”

Bevor Kunden Kritik äußern, senden sie meist Warnsignale aus, zum Beispiel besorgte Nachfragen.

Anja Gerber-Oehlmann,
Business-Coach



GÄNSEHAUT LÜGT NIE.

SICHERN SIE SICH JETZT DIE SENGGER V-KLASSE EDITION MIT 235 PS.

KRAFTSTOFFVERBRAUCH IN L/100 KM: INNERORTS 7,1; AUSSERORTS 6,6; KOMB.: 6,8; CO₂-EMISSION KOMB.: 179 G/KM, EFFIZIENZKLASSE: B

* Diese Aktion gilt nur bei Barzahlung/Kauf eines Neufahrzeuges Typ Mercedes-Benz V-Klasse 250d und Mercedes-Benz Marco Polo 250d mit 140 kW (190 PS) Leistung. Die kostenlose Leistungssteigerung von 45 PS inkl. Einbau und TÜV-Gebühren im Wert von 2.500 Euro brutto erbringt somit insgesamt eine Motorleistung von 235 PS. Der BRABUS-Chip wird vor Erstzulassung eingebaut und ist somit in den Fahrzeugpapieren einzutragen. Der Kunde erhält ein Einbauzertifikat inkl. TÜV-Gutachten von der Firma BRABUS. Die BRABUS-Garantie beläuft sich auf 3 Jahre/100.000 km. Das Angebot gilt bei Auslieferung bis zum 31.12.2018.



SENGGER

65 JAHRE SENGGER
FASZINATION,
DIE BEWEGT.

Egon Senger GmbH

Bremer Heerstr. 401-405
26135 Oldenburg

Auricher Str. 150
26721 Emden

Elbestraße 2
26129 Friesoythe

Leerer Landstraße 78
26605 Aurich

Freiligrathstraße 360
26368 Wilhelmshaven

Industriestraße 2
26409 Wittmund

Kuhlenstraße 48
26655 Westerstede

www.auto-senger.de

Wann die Nachfolge planen?

Viele Unternehmer schieben die Nachfolgeplanung auf die möglichst lange Bank. Dabei gibt es gute Gründe, früh zu starten – solange Sie noch selbst entscheiden können!



Foto: Privat | Jenny Sturm - stockadobe.com



„Man kann nicht früh genug damit anfangen!“

Dachdeckermeister Traugott Grundmann aus Hessisch Oldendorf kennt die Hürden der Nachfolger-Suche – und hat 2013 an seinen Sohn übergeben.

Wann haben Sie angefangen, über das Nachfolger-Thema nachzudenken?

» **Grundmann:** Im Alter von 55 Jahren habe ich begonnen, mich mit dem Thema zu befassen. Zunächst versuchte ich, einen Meister aus dem eigenen Betrieb als Nachfolger aufzubauen. Er sollte zusammen mit meinem Sohn an der Spitze stehen. Doch als es darum ging, Nägel mit Köpfen zu machen, wollte er keine unternehmerische Verantwortung übernehmen. Ich war froh, dass ich Zeit genug eingeplant hatte, denn dann musste ich eine andere Lösung finden.

merische Verantwortung übernehmen. Ich war froh, dass ich Zeit genug eingeplant hatte, denn dann musste ich eine andere Lösung finden.

Und dann kam der Sohn als Chef ins Spiel?

» **Grundmann:** Genau. Doch neben meinem Sohn musste auch dessen Familie einverstanden sein. Die Selbstständigkeit fordert viel Zeit. Das geht nur, wenn die Ehefrau und die Kinder mitziehen. Zum Glück verlief bei uns alles positiv.

Was raten Sie Kollegen, die Nachfolger suchen?

» **Grundmann:** Der Unternehmer sollte sich möglichst schon 20 Jahre im Voraus um eine eigene Betriebsrente kümmern. Denn mancher Nachfolger zögert, weil er den Senior-Chef nach Betriebsübergabe noch mitfinanzieren muss. Und die Mitarbeiter sollten so früh wie möglich informiert werden, dass ein Nachfolger gesucht wird. Wenn Sie älter werden, laufen Ihnen sonst die guten Leute weg. So schaffen Sie Sicherheit. (JW)

Wenn Sie die Nachfolger-Suche auf die lange Bank schieben, arbeitet die Zeit gegen Sie. Denn das Finden eines geeigneten Kandidaten kann je nach Rahmenbedingungen bis zu acht Jahre dauern. Katharina Meier begleitet als Nachfolge-Moderatorin bei der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade Betriebe und Übernahme-Interessierte. Sie berichtet von ihren Erfahrungen.

Rechnen Sie genug Zeit für die Nachfolger-Suche ein

Zeitdruck ist ein schlechter Ratgeber, wenn es um ein so wichtiges persönliches Thema wie die Übergabe des eigenen Betriebs an jemand anders geht. Katharina Meier nennt einen Erfahrungswert aus der Nachfolge-Begleitung vieler Handwerksbetriebe: „Die Suche kann zwischen acht Wochen bis zu acht Jahren dauern.“ Das sei eine enorme Zeitspanne.

Faktoren, die den Zeitaufwand beeinflussen, sind zum Beispiel Gewerk, Branche, Marktsituation und die Frage, ob und wie viele Mitarbeiter beschäftigt seien. „Ein Betrieb aus dem klassischen Handwerk hat es möglicherweise leichter, als eine Firma, die sich in einer sehr speziellen Nische bewegt“, sagt Meier.



Die Suche kann bis zu acht Jahre dauern.

Katharina Meier,
Nachfolge-Moderatorin

Planen Sie den Ruhestand gezielt

Die Hektik im Tagesgeschäft mag zwar oft groß sein. Doch es ist nach Ansicht von Meier wichtig, sich im Alter um die 50 Gedanken über die eigene Zukunft und die des Betriebs zu machen. „Dann sind Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit noch fit und haben genug Energie, in Ruhe einen Nachfolger zu suchen.“ Sie betont, es gehe dabei ausdrücklich um einen Termin in der Zukunft.

Wichtig sei auch das Befinden. „Vielleicht gibt es gesundheitliche Einschränkungen, so dass eine Umorientierung in absehbarer Zeit sinnvoll sein könnte.“ Außerdem könne es sein, dass die Arbeit nicht mehr so viel Freude bereite wie früher. Ihrer Erfahrung nach ist es gut, wenn die Nachfolgersuche im Alter von 63 Jahren abgeschlossen ist. „Denn dann haben die meisten Menschen andere Schwerpunkte im Leben.“

Helfen Sie dem Nachfolger bei der Weiterentwicklung

Ein Grund, aus dem sich manche Suchverfahren so lange hinziehen, liegt nach Einschätzung von Meier in dem Wunsch des Betriebsinhabers nach jemandem, der in jeder Hinsicht zu 100 Prozent passt. „Der Finde-Prozess mit immer neuen Anwärtern geht über Monate und Jahre hin und her. Das ist eine große Belastung für alle Beteiligten einschließlich Kunden und Mitarbeitern.“

Sie empfiehlt, statt der Endlos-Suche einen grundsätzlich geeigneten Kandidaten zu fördern. „Holen Sie ihn Schritt für Schritt in den Betrieb. So bleibt seine Motivation einfacher erhalten bis zur endgültigen Stabübergabe.“ Das Zusammenwirken kann nach Erfahrung von Meier auch noch nach dem Wechsel weitergehen. „Der ehemalige Chef steht dem neuen dann als Berater zur Seite.“

Schriftliche Absichtserklärung schafft Verbindlichkeit

Ist der Betriebsinhaber noch relativ jung, möchte er seine Firma vielleicht erst in einigen Jahren übergeben. Und der potenzielle Nachfolger will sicher sein, dass er mit der Übernahme die richtige Entscheidung trifft. Meier: „Deshalb ist es unüblich, zum Beispiel einen Vertrag für einen Zeitpunkt weit in der Zukunft zu schließen.“ Die Alternative sei eine gemeinsam formulierte schriftliche Absichtserklärung, sich zu einem späteren Zeitpunkt abzustimmen und dann vertraglich festzulegen.

Die psychologische Wirkung einer solchen Erklärung ist laut Meier sehr stark. „Sie schafft eine gewisse Sicherheit und Verbindlichkeit. Und dennoch ist sie so offen, dass eine andere Entscheidung zumindest theoretisch möglich ist.“ Denn es könne ja sein, dass sich die Umstände und Voraussetzungen für die Übernahme änderten. „Die wirtschaftliche Situation des Betriebs kann eine andere sein als während der ersten Gespräche. Oder Personen ändern ihre Meinung aus anderen Gründen.“

BIRGIT LUTZER

Foto: Björn Schönfeld Fotografie

Jetzt Top-Finanzierung und attraktiven Gewerbebonus sichern!

0%
FINANZIERUNG¹

+ € 1.000,-
GEWERBEBONUS²

Ford Gewerbewochen

Intelligente Mobilität.

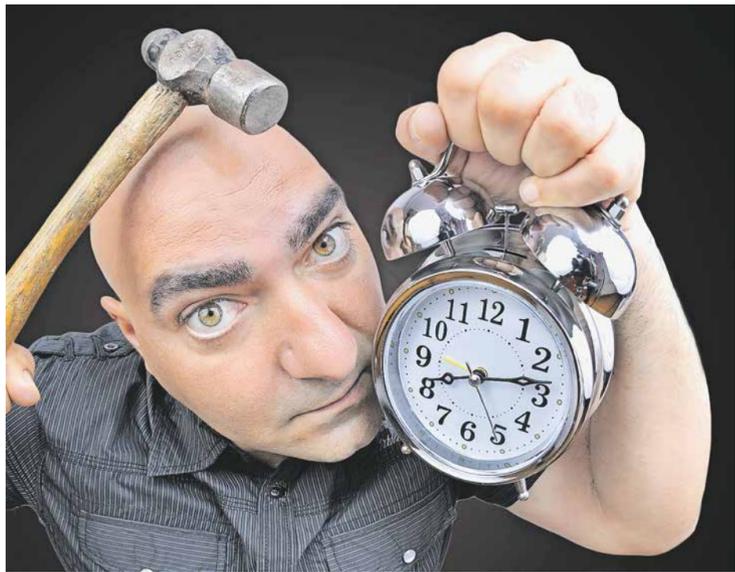
Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

¹ Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank GmbH, Josef-Lammerting-Allee 24–34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt für noch nicht zugelassene, für das jeweilige Zinsangebot berechnete neue Ford Nutzfahrzeuge bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrages und nur für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z.B. Taxi, Fahrschulen, Behörden) bei allen teilnehmenden Ford Partnern. Bitte sprechen Sie für weitere Details Ihren teilnehmenden Ford Partner an. Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Preisangabenverordnung dar. Z. B. der Ford Transit Custom Kastenwagen Lkw Basis 280 LI, 2,0-l-TDCI Ford EcoBlue-Motor, 77 kW (105 PS), auf Basis einer UPE von € 30.535,40 brutto (€ 25.660,- netto) zzgl. Überführungskosten, Ford Auswahl-Finanzierung, Laufzeit 36 Monate, Gesamtleistung 30.000 km, Anzahlung € 4.875,40, Nettodarlehensbetrag € 25.660,-, Sollzinssatz (fest) p. a. 0,00 %, effektiver Jahreszins 0,00 %, Gesamtdarlehensbetrag € 25.660,-, 35 monatliche Raten je € 359,-, Restrate € 13.095,-. ² Gilt bei Kauf von ausgewählten, nicht zugelassenen, neuen Ford Nutzfahrzeugen. Der Bonus wird auf den Kaufpreis angerechnet. Bei allen teilnehmenden Ford Partnern.

Eine Idee weiter

Was tun, bei ständiger Verspätung?

Bei Unpünktlichkeit Ihrer Mitarbeiter müssen Sie handeln. Aber was können Sie tun, damit 8 Uhr 8 Uhr ist?



Pünktlich bitte: Bevor Sie zum Hammer greifen, können Sie noch eine Reihe sanfterer Register ziehen.

Foto: Sergio Martinez - stock.adobe.com

Ein Betrieb, dessen Mitarbeiter sehr großzügig mit dem Thema „Zeit“ umgehen, hat ein weitreichendes Problem. Denn es spricht sich schnell herum, dass diese Handwerker unzuverlässig und chaotisch sind. Was Sie als Chef tun können, damit Ihre Leute auf Pünktlichkeit achten, erläutern zwei Führungs-Spezialisten: Unternehmensberaterin Anja Mýrdal aus Scheeßel und der Berliner Business-Coach Thomas Knappe.

Einig sind sich beide Experten, dass sich ein Chef, der selbst oft zu spät kommt, mit Pünktlichkeitsforderungen lächerlich macht. Anja Mýrdal: „Der Betriebsinhaber hat ganz klar eine Vorbildfunktion. Es geht also zunächst darum, das eigene Verhalten zu durchleuchten und bei Bedarf zu ändern.“ Denn sonst entstehe der Eindruck, dass Pünktlichkeit im Betrieb unwichtig sei.

Thomas Knappe empfiehlt, die Gesamt-Unpünktlichkeit zu thematisieren, um auf die Negativ-Folgen aufmerksam zu machen. „Führen Sie Ihren Leuten vor Augen, dass alle, einschließlich Ihrer Person, pünktlich sein müssen. Denn das Zuspätkommen ist der Haupt-Kritikpunkt an Handwerksbetrieben.“ Sei ein Auftraggeber verärgert über Unpünktlichkeit, suche er nach weiteren Fehlern. Knappe: „Er will seine Negativ-Sicht bestätigen. Und er findet garantiert ein weiteres Haar in der Suppe.“

Manchmal hoffen Mitarbeiter darauf, dass der Chef nichts von ihrer Unpünktlichkeit bei Auftraggebern mitbekommt. Knappe rät Betriebsleitern dazu, den direkten Kontakt zu Kunden zu suchen, am besten

telefonisch. „Ärgert sich der Angerufene über Unpünktlichkeit, werden Sie das auf diesem Wege herausfinden.“ Mýrdal ergänzt: „Wenn Ihre Mitarbeiter wissen, dass Sie nachfragen, dürfte sie das zu mehr Pünktlichkeit anspornen. Sie zeigen dadurch, dass Ihnen ein sauberes Zeitmanagement wichtig ist.“

Dauernde Verspätungen können auch organisatorische Gründe haben. „Wenn die Fahrtzeit und mögliche Verzögerungen bei Projekten falsch berechnet werden, haben die Mitarbeiter keine Chance, rechtzeitig zu kommen“, warnt Knappe. Doch er fügt hinzu, dieses Problem lasse sich durch eine Umstellung der Planung lösen. „Selbst wenn Sie dann weniger Termine pro Tag schaffen, sind alle Beteiligten zufriedener.“ Der Kunde könne sich auf den Betrieb verlassen und die Mitarbeiter hätten weniger Stress.

Persönliche Gründe können vielseitig sein

Das fortwährende Zuspätkommen kann auch persönliche Ursachen auf Seiten des Mitarbeiters haben. Mýrdal: „Da hilft nur das Gespräch. Denn Sie müssen wissen, woran die Unpünktlichkeit liegt. Nur so treffen Sie anschließend die passenden Gegenmaßnahmen.“ Gehe es um familiäre Probleme wie einen Pflegefall, könne sich der Chef darauf einstellen und den Mitarbeiter unterstützen. „Dann darf er zum Beispiel mal eher nach Hause oder er wird nur bei Terminen eingesetzt, die sich damit vereinbaren lassen.“

Die Unternehmensberaterin wirft ein, manchmal hinge die Unpünktlichkeit auch mit einem Status-Wunsch zusammen. „Wer dauernd zu spät kommt, signalisiert, dass ihm seine eigenen Interessen über alles gehen – und dass er es sich leisten kann, andere zu verärgern.“ Auch Knappe kennt das Phänomen: „Der Zuspätkommende zeigt, dass er selbst über seine Zeit entscheidet.“ Vielleicht fühle sich der Mitarbeiter zu wenig vom Vorgesetzten wertgeschätzt. „Das Zuspätkommen ist eine Art Rache.“

Der Tipp des Führungskräfte-Coachs lautet: „Schenken Sie dem Mitarbeiter mehr positive Aufmerksamkeit.“ Doch das allein würde manchmal auch nicht reichen. „Es kommt auf den Einzelfall an. Möglicherweise wünscht sich das Belegschaftsmitglied auch mehr Eigenverantwortung.“ Je nachdem, was die genaue Ursache sei, müsse die Gegenmaßnahme des Chefs entsprechend beschaffen sein.

Wenn nichts hilft, Kündigung

Beide Führungs-Experten betonen, dass irgendwann das Ende der Gedulds-Fahnenstange erreicht sei. „Bleibt der andere trotz verschiedener Versuche bei seinem Verhalten, ist eine Personalentscheidung fällig“, sagt Mýrdal. Knappe: „Der Schaden, den der unpünktliche Mitarbeiter bewirkt, ist oft größer als der, der durch eine Trennung hervorgerufen würde.“ Er räumt ein, schwieriger wäre eine solcher Entschluss natürlich, wenn der Betreffende eine schwer zu ersetzende Fachkraft sei.

Eine ähnliche Konstellation entsteht, wenn der „Zeitsünder“ auf einer Ebene mit der Geschäftsleitung ist. Knappe nennt eine GbR und eine Netzwerk-Partnerschaft als Beispiele. Doch er bleibt bei der Aussage, dass die Trennung trotzdem der bessere Weg sein könne. „Sie haben garantierten Dauerärger, wenn Sie nicht handeln. Denn die Unpünktlichkeit Ihres Geschäftspartners fällt auf Sie zurück.“ Er fügt hinzu: „Lieber ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende.“

BIRGIT LUTZER

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



Herbert Müller, Tischlerei Johannes Müller, Duderstadt

Ich frage Kunden nach der Zufriedenheit

Kontrollieren Sie, ob Ihre Leute pünktlich sind?

» **Herbert Müller:** Ja, aber ich übertreibe es nicht. Wenn hier morgens jemand nicht pünktlich ist, merke ich das ja. Das kommt selten vor. Was den Tagesablauf angeht: Ich telefoniere schon auf Baustellen oder bei Kunden hinterher, ob alles zur Zufriedenheit war – auch die Pünktlichkeit. Termine sind so geplant, dass alle Teams zur rechten Zeit am rechten Ort sein können. Kommt etwas dazwischen, strukturiere ich um, bestelle Material nach oder informiere die Kunden.

Wie gehen Sie bei der Routenplanung Ihrer Teams vor, damit sie Kundentermine einhalten können?

» **Müller:** Die Aufmaß-Termine steuern wir über Outlook: Jeder Mitarbeiter hat Zugriff auf die Planung, kann Termine einschieben oder verschieben. Die Touren sind so angelegt, dass wir keine Umwege fahren und wir planen ausreichend Puffer ein. Zudem hat jeder ein Smartphone und kann die Kunden verständigen, falls es wirklich später werden sollte. Unsere Monteure nutzen ein Auto zu zweit und haben ihren Zeitplan dabei. Sie stehen in Kontakt mit dem Büro und geben uns eine Rückmeldung, ob sie beispielsweise noch einen weiteren Tag zum Fenstereinbau brauchen. Dann planen wir um.

Sind Sie als Chef immer pünktlich?

» **Müller:** Ich versuche es und bin immer ein paar Minuten eher dran – sowohl für das Aufmaß bei Kunden als auch bei Treffen mit Lieferanten oder internen Terminen. Das Thema Pünktlichkeit nehme ich ernst und möchte da auch Zeichen für meine Mitarbeiter setzen. (JA)

Foto: Privat

Trauernde Mitarbeiter: So reagieren Sie richtig

Wenn ein Mitarbeiter trauert, ist der Chef gefordert.
So gehen Sie angemessen mit solchen Schicksalsschlägen um.



Fotos: Charon | Tanja - stock.adobe.com

Trauer am Arbeitsplatz ist ein wenig beachtetes, aber wichtiges Thema. Jeder wird mit Todesfällen in der Familie oder im Freundeskreis konfrontiert – auch jeder Mitarbeiter. Als Chef eines Handwerksbetriebes sollten Sie sich darauf vorbereiten.

Ihr Mitarbeiter hat einen Angehörigen verloren und meldet sich bei Ihnen. Was können Sie sagen? Häufig ist man selbst überrascht, geschockt oder sprachlos. Die „richtigen“ Worte zu finden, ist nicht leicht. „Verhalten Sie sich authentisch“, meint Annika Schlichting, Trauerbegleiterin bei der Hamburger Beratungsstelle „Charon – Hilfen im Umgang mit Sterben, Tod und Trauer“.

Sprechen Sie Ihre Anteilnahme aus und bieten Sie Hilfe an: Was braucht die trauernde Person jetzt? „Machen Sie gegebenenfalls konkrete Vorschläge, denn oft sind Trauernde gar nicht so schnell in

der Lage, eigene Bedürfnisse zu formulieren“, sagt Schlichting. Freistellen oder Urlaub kann das Richtige sein. Aber: „Für einige ist es durchaus hilfreich, zur Arbeit zu kommen, um dem Tag eine Struktur zu geben.“ Als Chef sollten Sie feinfühlig reagieren und auch Möglichkeiten wie verkürzte Arbeitszeit anbieten.

Was sage ich im Team?

Natürlich sollten Sie Ihr Team über einen Trauerfall informieren. Klären Sie aber zuvor mit Ihrem trauernden Mitarbeiter, was Sie sagen dürfen. „Nicht jeder möchte, dass alle über alles informiert werden“, betont Annika Schlichting. „Es ist wichtig, auf die Gefühle des Trauernden Rücksicht zu nehmen.“

Aber auch das Team darf nicht aus den Augen verloren gehen: Wenn plötzlich jemand ausfällt, möglicherweise für längere Zeit, muss Arbeit neu verteilt

werden. „Die Arbeitsbelastung sollte im Blick behalten werden, so dass kein Unmut im Team entsteht“, so Schlichting. Hier sind Sie als Führungskraft gefordert: Bleiben Sie im Kontakt mit Ihren Mitarbeitern.

Kollegen möchten Anteilnahme ausdrücken

Gleichzeitig kann es auch im Team das Bedürfnis geben, Anteilnahme auszudrücken. „Eine Trauerkarte ist immer eine gute Möglichkeit dafür“, meint Schlichting. Auch ein Besuch der Beerdigung ist möglich. Hier rät Schlichting allerdings, Kontakt mit dem Trauernden aufzunehmen, ob gewünscht ist, dass jemand aus dem Betrieb an der Trauerfeier teilnimmt. „Nicht jeder möchte Berufliches und Privates vermischen.“ Ein anderer Weg, Mitgefühl zu zeigen, ist eine Blumenspende oder – falls die Familie das wünscht – eine Spende für einen guten Zweck.

Nach dem Tod der Mutter kommt der Kollege wieder zurück zur Arbeit – wie reagiert man darauf? „Auch den Tag des Wiederkommens kann man mit dem Trauernden vorbereiten“, sagt Schlichting. „Was wünscht er sich, wie kann man helfen?“ Vielleicht macht der Kollege nur einen halben Tag oder übernimmt erst einmal leichte Aufgaben? Möchte der Kollege vielleicht eine kurze Ansprache, um seinen Dank für die Unterstützung auszudrücken? Oder will er einfach wieder eintauchen in die Routine?

„Trauer ist individuell“, betont Schlichting. „Mit eigenen Bewertungen sollte man sich als Vorgesetzter oder Kollege zurückhalten, vor allem, was die Dauer und die Intensität angeht.“ Und wichtig: „Auch Sprachlosigkeit kann man in Worte fassen“, so Schlichting. „Zu sagen, dass einem die Worte fehlen, ist besser, als den Kummer des Kollegen zu ignorieren aus Angst, etwas falsch zu machen.“ **KATHARINA WOLF**



Es ist wichtig, auf die Gefühle des Trauernden Rücksicht zu nehmen.

Annika Schlichting,
Trauerbegleiterin

Von Mittelstand zu Mittelstand
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Geschwindigkeit, Skalierbarkeit, Kundenzufriedenheit.“

Alexander Hoffmann,
Geschäftsführer Screwwerk GmbH und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

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

Volksbanken Raiffeisenbanken

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

Werbung für die Ohren

Wer seine Kunden kreativ und auf eine moderne Weise informieren will, sollte die Produktion eines eigenen Podcasts in Erwägung ziehen: Medien-Profi muss man dafür nicht sein. Wichtiger sind Spaß an der Technik und gute Infos für die Zielgruppe.

Um die Aufmerksamkeit ihrer Kunden zu erhalten, mussten Handwerker sich schon immer einiges einfallen lassen. Heute bieten sich viele Möglichkeiten, Botschaften zu kommunizieren – sei es die Webseite, die Social-Media-Kanäle oder Fachportale, Foren und Verzeichnisse. Die Botschaften gehen meistens in Text- oder Videoform raus. Aber was ist mit Audio? Dabei ist Audio der Hidden Champion im Marketing. Dafür gibt es zwei Gründe: Audio ist persönlicher als ein Text. Zudem spricht Audio – anders als Video – nur einen Sinn an, den Gehörsinn, wodurch Inhalte viele aufmerksamer konsumiert werden.

Wie erstelle ich einen Podcast?

Podcasts sind mit wenig Aufwand zu produzieren. Dazu benötigen Sie lediglich einen Sprecher, ein Mikrofon, ein Aufnahmeprogramm beziehungsweise ein Aufnahmegerät und Schnittsoftware, vielleicht Musik oder einen Jingle sowie ein Cover-Bild für den Kanal. Wer zunächst nur ein wenig ausprobieren will, der sollte Soundcloud nutzen. Hier können Sie Ihre Audiodateien hochladen, bereitstellen und auf Ihrer eigenen Webseite einbinden, ohne gleich einen iTunes Kanal eröffnen zu müssen.

Welchen Inhalt sollte mein Podcast haben?

Der Inhalt des Podcasts ist von vielen Faktoren abhängig. Zuerst müssen Sie eine klare Zielgruppe definieren, für die Sie den Podcast erstellen. Wer sollen die zukünftigen Hörer sein? Das können Stammkunden sein oder potenzielle Neukunden oder auch Ihr Team und mögliche Bewerber. Der Inhalt sollte für die Zielgruppe relevant und informativ sein, gerne auch unterhaltsam. Hier bieten sich aktuelle und interessante Themen an, zu denen Sie als Experte etwas sagen können. Der Podcast selber sollte außerdem ein Leitthema haben und einem Konzept folgen. Sie können beispielsweise als Experte in Ihrem Gewerk Tipps für die Pflege und Instandsetzung geben oder einen Einblick in den Betrieb gewähren und Ihre Mitarbeiter zu Wort kommen lassen.

Was haben Sie davon?

Podcasts sind ein weiterer Kanal, über den Sie Ihre Inhalte bei der entsprechenden Zielgruppe platzieren können. Podcast-Verzeichnisse wie iTunes liefern zudem ein Netzwerk und damit potenzielle Reichweite für den eigenen Kanal – und das kann auch das eigene Ranking bei Google verbessern. Vor allem Themen, die viel zu komplex und lang wären, um sie zu verschriftlichen, können in Form eines Podcasts der Zielgruppe leicht zugänglich gemacht werden. Das gesprochene Wort ist zudem viel persönlicher, dadurch können Sie leichter eine Beziehung zum Hörer aufbauen. Die Abo-Funktion im Podcast-Kanal stärkt außerdem die Kundenbindung.



Auch für Ihre Kunden: Podcasts als Audio-Marketing zur Kundenansprache.

Zudem können Sie den Überraschungsmoment nutzen und bei den Ersten sein, die einen eigenen Podcast haben. Es gibt zwar zahlreiche Kanäle, jedoch ist das Handwerk hier bisher kaum präsent. Und: Podcasts sind im Kommen. Laut Goldmedia kommen Podcasts langsam aber sicher aus der Nische. Allein 2016 gab es 7,5 Millionen Podcast-Hörer, Tendenz steigend. Von 2012 bis 2016 ist die Hörerschaft um 37 Prozent gestiegen.

Was haben die Hörer davon?

Podcast-Apps sind heutzutage in vielen Smartphones bereits vorinstalliert und die Handhabung ist sehr leicht. Ist eine neue Folge erschienen, wird man über die Abo-Einstellung darüber informiert und kann diese online und offline hören. Damit ist die Episode jederzeit und immer wieder abrufbar. Einen Podcast kann man zu anderen Tätigkeiten sehr gut begleitend hören, wie zum Beispiel auf der Autofahrt oder beim Joggen.

Wie starten Sie mit dem eigenen Podcast?

Es spricht vieles für einen eigenen Podcast – sowohl aus Unternehmenssicht als auch aus Zielgruppen-/Hörersicht. Jedoch sollten Sie vorher klare Ziele definieren, einen Plan ausarbeiten und die Ressourcen richtig einsetzen. Wie bei allen Marketing-Aktivitäten ist es wichtig, dass diese auf

der eigenen Webseite ihren Ausgangspunkt haben oder darauf einzahlen. So kann der Podcast als Verlängerung zu einem geschriebenen Blog-Artikel dienen und über den eigenen Newsletter oder die Social Media-Kanäle verbreitet werden. Um herauszufinden, ob ein solches Audio-Format etwas für Sie ist, können Sie eine Pilotfolge produzieren. Dazu vertonen Sie einen bestehenden Blogartikel und werden so erst einmal mit dem Prozess der Audioaufnahme und dem Schneiden warm. Im Anschluss können Sie Freunde und Bekannte fragen, wie sie die Folge finden und sich erste Meinungen und Feedbacks einholen. Ist das Konzept rund, könne man im nächsten Schritt einen Kanal auf iTunes einrichten und die Podcasts in seinen Marketing-Mix integrieren.

Ist ein Podcast für Sie sinnvoll?

Die Frage kann man sich eigentlich bei allen Kanälen stellen, die man nutzen will. Die Antwort ist abhängig von der eigenen Strategie, den Zielen und dem Marketing-Mix. Wie bei allen Kanälen empfiehlt es sich, ihn selbst zu nutzen, auszuprobieren und danach zu entscheiden, ob dieser wertschöpfend sein kann. Gerade Handwerksunternehmen müssen sehr bewusst entscheiden, wie sie ihre Ressourcen einsetzen, denn am Ende geht der Betrieb immer vor. **ROKSANA LEONETTI**



Der Podcast für das Handwerk!

handwerk.com startet das Projekt hörWERK – den Podcast für alle Unternehmer im Handwerk: Jeden Monat nimmt sich das hörWERK-Team ein neues Thema vor. Der Podcast gibt Ihnen die Möglichkeit, sich auch unterwegs über aktuelle Entwicklungen im Handwerk zu informieren und sich so einen Wissensvorsprung zu sichern.

Los geht es aktuell mit dem Thema „Cybersicherheit“: Kleine Betriebe geraten immer öfter ins Visier von Cyberkriminellen. Im Podcast berichten Kollegen aus dem Handwerk von ihren Erfahrungen – und Experten geben Tipps für den richtigen Schutz.

hörWERK ist eine Gemeinschaftsproduktion von handwerk.com, der Schlüterschen Verlagsgesellschaft und Antenne Niedersachsen.

Kostenlos und unkompliziert abonnieren können Sie hörWERK zum Beispiel bei Google Podcast und demnächst bei iTunes oder auch bei Spotify.

Einfach reinhören: Die erste und alle künftigen Folgen auf handwerk.com finden Sie unter svg.to/podcast

Podcast – was ist das?

Ein Podcast ist im Prinzip eine Radio-Sendung „to go“ – bei der Sie selbst entscheiden, wann und wo Sie eine Folge hören. Tatsächlich handelt es sich um eine Serie einzelner, in sich abgeschlossener Audiodateien. Diese Podcast-Folgen können Sie auf vielen Geräten wie Smartphones, Tablets oder auch am PC hören. Sie können einen Podcast abonnieren. Dann nutzen Sie Apps wie iTunes oder Google Podcast oder einen RSS-Feed, um die Beiträge herunterzuladen. Podcasts werden von verschiedenen Websites angeboten und auch von Radio- und Fernsehsendern. Podcasts sind immer kostenlos. Sie finanzieren sich meist durch Werbung. Podcasts zeichnen sich durch ein kleines Datenvolumen aus und sind so ideal für die mobile Nutzung.

So abonnieren Sie einen Podcast:

- Sie benötigen ein geeignetes Programm, um einen Podcast zu abonnieren, einen sogenannten Podcatcher. Im Podcatcher haben Sie immer die aktuellsten Folgen im Blick und können Folgen automatisch oder manuell downloaden.
- Bekannte Podcatcher sind iTunes und Google Podcast aber auch Plattformen wie gPodder und Winamp.
- Auch Streamingdienste wie Spotify haben Podcasts im Sortiment.

MARKTPLATZ

klimaschutz in winsen (Luhe)

ENERGIE-SPAR-MESSE 2018
vor den Toren Hamburgs

Niedersachsen spart Energie 15. - 16. September 2018
STADTHALLE Winsen (Luhe)

BAUEN ENERGIE MOBILITÄT www.messen-profair.de

Nutzen Sie die Kaufkraft Hamburgs

Sichern Sie sich Ihren Ausstellungsplatz auf der umsatzstarken Energiesparmesse

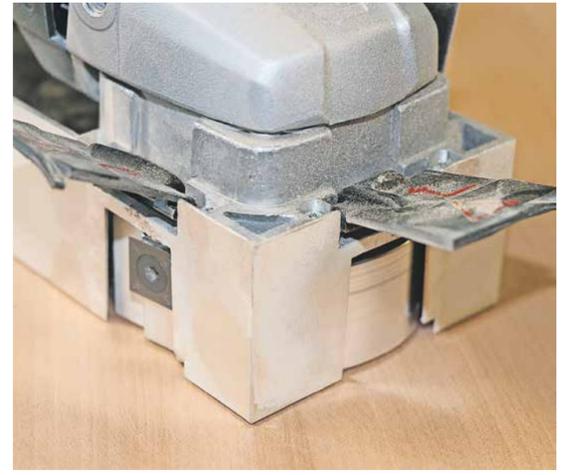
<p>Geschäftsübernahme</p> <p>Nachfolger f. Bestattungshaus gesucht? - Wir übernehmen!</p> <p>Bestattungsunternehmen mit mehrjähriger Branchenerfahrung sucht Bestattungshaus o. Tischlerei zur Übernahme o. Auftragsabgabe in UE, DAN, LG oder SAW. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht, die vertraulich behandelt wird. Ihre Nachricht mit Chiffre NDH 40164 an „Norddeutsches Handwerk“, 30130 Hannover.</p>	<p>Ankäufe</p> <p>Suchen ständig gebrauchte</p> <p>SCHREINEREIMASCHINEN auch komplette Betriebsauflösungen MSH-nrw GmbH · Tel. 02306 941485 info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de</p>	<p>Seminare</p> <p>Schulung + Zertifizierung Kompetenzbildungsstätte Kälte – Klima – Elektro</p> <p>Anton Tumbärgel 04441 / 6845 www.kaelte-weiterbildung.de info@kaelte-weiterbildung.de</p>	<p>Hallen-/Gewerbebau</p> <p>BLOMS STAHLBAU · LAGERTECHNIK</p> <p>Am Zirkel 35 49151 Werlte TEL. 05951 46151-0 www.mb-bloms.de</p>
<p>Geschäftsverbindungen</p> <p>Neue Herausforderung oder 2. Standbein? Reparaturservice und Kundendienst für Fenster, Türen, Rollläden usw. mit Festpreissystem. Gesucht werden noch zuverlässige Lizenzpartner in Ballungsregionen. HOLTIKON 030-6577424 ndh.holtikon.de</p>	<p>Verkäufe</p> <p>Treppenstufen-Becker Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste! Tel. 05223 188767 www.treppenstufen-becker.de</p>	<p>Hallenbau</p> <p>Visionen brauchen Planung mit STAHL!</p> <p>JANNECK Stahlbauten & Stahlbau</p> <p>T: 04475 92930-0 Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen www.stahlhallen-janneck.de</p>	<p>Unterricht</p> <p>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</p>
<p>Anzeigenschluss für die nächst erreichbare Ausgabe ist am 20. September 2018</p> <p>Disponieren Sie rechtzeitig!</p>			
<p>Hier könnte Ihre Anzeige stehen! Tel. 0511/8550-2484</p>			



Immer gleichmäßig von links nach rechts und umgekehrt, dann stimmt auch das Ergebnis.



Ganz unkompliziert lässt sich die Frästiefe mit dem Sechskant-Schlüssel einstellen.



Die Klappen verbergen die seitlichen Messer.



Das gehört in die Absaugung, nicht in die Lunge.



Ein erster Versuch: So sollte das Ergebnis nicht aussehen.

Braucht man das?

Eine Lackfräse hat nur Metabo im Programm. Sie soll schnell, gesundheits- und umweltfreundlich alte Lacke entfernen. Wir haben dem Gerät mal genau auf den Fräskopf geschaut.

Alte Lacke zu entfernen, ist eine ganz undankbare Aufgabe und zumeist wenig appetitlich: Das Hantieren mit Abbeizer macht niemandem Spaß und das altbekannte Runterbrennen ist weder dem Material noch der Gesundheit zuträglich. Werkzeughersteller Metabo hat dafür schon lange eine Maschine im Programm: die Lackfräse LF 724 S. Und ein solches Gerät gibt es tatsächlich nur bei Metabo. Damit stellt sich gleich die erste Frage: Braucht man das? Wenn nur Metabo eine Lackfräse herstellt und sie so wichtig wäre, dann hätten doch die anderen Maschinenhersteller längst ein ähnliches Produkt auf den Markt gebracht, oder?

Daten

Name: Lackfräse LF 724 S
Schneidenflugkreis: 80 mm
seitliche Fräshöhe: 28 mm
axiale Frästiefe: 0,0 bis 0,3 mm
radiale Frästiefe: 0,15 mm
Gewicht: 2,4 kg
Preis: 349 Euro zzgl. MwSt.

die LF 724 S eine Absaugung, auch wenn wir in unserem Fall für die Fotos darauf verzichtet haben. Gerade der Staub von alten Lacken gehört auf keinen Fall in die Lunge. Aber auch da hat Metabo die passenden Geräte im Programm. Beispielsweise die ASR 35 ACP, mit der wir in vorhergehenden Tests gute Erfahrungen gemacht haben.

Um auf unsere Frage am Anfang zurückzukommen: Braucht man so etwas? Ja. Wer oft alte Lacke entfernen muss, für den ist die Lackfräse quasi unverzichtbar. Sie spart nicht nur enorm viel Zeit, sondern macht eine ungeliebte Arbeit zum Kinderspiel.

THOMAS VAHLE

Mehr im Internet: metabo.com



Wer oft mit alten Lacken zu tun hat, für den ist die Lackfräse unverzichtbar.

Thomas Vahle, Redakteur

Bedienungsanleitung sorgt für Aufklärung

Unsere ersten Arbeitsversuche verlaufen tatsächlich enttäuschend. Die Oberfläche ist voller Riefen und sehr rau. Das hilft uns nicht weiter, weil die Nacharbeit sehr aufwendig ist. Aber wie so oft sorgt ein Blick in die Bedienungsanleitung – die man übrigens vorher lesen sollte – für Aufklärung. Wir haben die Frästiefe auf das Maximum von 0,3 Millimetern eingestellt. Dabei empfiehlt das Handbuch, sich je nach Material an die beste Einstellung heranzutasten. Eigentlich logisch, aber wir wollten zu schnell ein erstklassiges Ergebnis. So ist das mit der Ungeduld. Die Frästiefe lässt sich von 0,0 bis 0,3 Millimeter verstellen. Das geht ganz einfach mit dem beiliegenden Sechskant-Schlüssel. Für den zweiten Anlauf entscheiden wir uns für 0,15 Millimeter. Das Ergebnis ist eindeutig besser, aber dennoch nicht so, wie wir es uns vorstellen. Erst die weitere Reduzierung auf 0,05 Millimeter bringt sehr gute Resultate. Die Maschine trägt den Lack ab, schont aber die Oberfläche des Holzes. Lack ist eben doch nicht so dick, wie man manchmal glaubt.

Ein wenig Übung mit der LF 724 S macht tatsächlich den Meister. Wichtig ist in erster Linie, nicht von Anfang an zu tief zu gehen. Dann sollte das Werkstück natürlich sicher aufliegen oder mit Schraubzwingen befestigt sein. Rutscht es weg, sind tiefe Riefen die Folge und für die Messer der Maschine ist es auch nicht zuträglich.

Mit beiden Händen festhalten

Auf ihrem großen Gleitfuß wird die Maschine geführt, nicht auf dem Fräskopf, deswegen sollte sie immer satt auf dem Werkstück aufliegen. Am Ende des Werkstücks kann der Gleitfuß nicht mehr aufliegen, deshalb bearbeitet man den letzten Streifen mit einem Trick: Dazu die Frästiefe auf 0,0 stellen und von der anderen Seite arbeiten. So entsteht kein Höhenunterschied. Und zuletzt: Die Lackfräse mit beiden Händen halten und immer schön von links nach rechts und von rechts nach links führen – dann kann nichts mehr schiefgehen.

Was uns besonders angenehm auffällt, ist der durchdachte Fräskopf. In Ecken bleibt nur ein Minimum stehen, das sich mit anderen Mitteln schnell nachbearbeiten lässt. An Kanten arbeitet die Maschine tatsächlich bis an die Kante heran. Und sogar an Falzen gibt die Lackfräse noch lange nicht auf: Dafür verbergen sich an den Seiten des Fräskopfs zwei Messer, die von drei Abdeckungen seitlich und vorne verdeckt sind. Klappt man sie auf, ist der Weg frei für eine gründliche Falzbearbeitung – da, wo alte Farbe oft am dicksten aufgetragen ist. Sind die Messer stumpf, lassen sie sich mit dem mitgelieferten Torx-Schlüssel drehen. Die Ecken sind extra durchnummeriert, damit es nicht zu Verwechslungen kommt. Auf jeden Fall gehört an

OLB

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

Birgit Kolb-Binder, Inhaberin der Kolb-Unternehmensgruppe Langeoog, nutzt die Kompetenz der OLB und ihrer Spezialisten, um neue Konzepte auf die Beine zu stellen.

Heimat ist eine Bank.

Ein Stück Heimat finden Sie auch auf facebook.com/olb.bank

OLB. Hier seit 1869.



Der Opel Vivaro ...



... wird ebenso wie der Movano von I See Electric Trucks auf Elektro getrimmt. 25 Modellvarianten sind zu haben.

Der Blitz wird elektrisch

Das Unternehmen I See Electric Trucks hat sich mit dem e-Vivaro und e-Movano viel vorgenommen.

Die nötige Portion Selbstbewusstsein haben diese Herren: „Ich nenne Ihnen 1001 Gründe, warum Elektromobilität funktioniert“, ist Andreas Pfeffer überzeugt. Zusammen mit Thomas Wächter und Christian von Hösslin bildet er die Geschäftsführung der I See Electric Trucks GmbH. Das Unternehmen elektrifiziert in Offenbach Opel-Nutzfahrzeuge, zunächst den Vivaro und den Movano.

Flexibel konfigurierbar

„Wir sind zwar kein OEM (Original Equipment Manufacturer = Erstausrüster) im ersten Moment“, gibt Thomas Wächter zu, um dann aber das Business-Modell zu erklären: I See Electric Trucks „entwickelt und integriert Antriebskomponenten für Nutzfahrzeuge. Wir verwenden Gleichteile, die in allen Fahrzeugen zum Einsatz kommen.“ Das Unternehmen greift dabei auf Technik für Nutzfahrzeuge zurück, nicht auf E-Technik für Pkw.

Die Fahrzeuge sind für Fuhrparkmanager interessant, denn sie sind individualisierbar bezüglich Leistung und Reichweite. „Die Idee von I See Electric Trucks ist es, ein Nutzfahrzeug zu entwickeln, das eine umfangreiche Ausstattung bietet, flexibel in der Reichweite ist und zu alledem auch noch schnell verfügbar“, sagt von Hösslin, der die technische Umsetzung verantwortet.

25 Modellvarianten, zwei Batteriegrößen

Der e-Vivaro und der e-Movano sind in 25 Modellvarianten zu bekommen. Drei Aufbauarten bietet das Unternehmen an: Kastenwagen, Kipper beziehungsweise Pritsche sowie Personenbeförderer. Weitere Opel-Umrüstungen sind in Planung.

Beide Fahrzeuge wird es mit jeweils zwei Batteriegrößen geben, nämlich mit 40 und 55 kWh. So sind laut I See Praxis-Reichweiten von gut 200 Kilometern zu schaffen.

An einer 22 kWh-Schnellladestation ist die kleine Batterie in zwei Stunden aufgeladen, die größere in drei. Zum Laden bietet I See den Ladestecker Typ2 an, ab dem Herbst auch das CCS-System.

DATEN UND PREISE I SEE OPEL E-VIVARO I SEE ELECTRIC TRUCKS

MODELL	KW/PS	STROMVERBRAUCH/100 KM	ZULADUNG	PREIS IN EURO (NETTO)	WARTUNGSINTERVALLE (KM)	REICHWEITE	GARANTIE MOTOR
Opel e-Vivaro Combi 9-Sitzer	90/122	22,5 kWh	798 kg	53.990	nicht bekannt	max. 210 km	7 Jahre, 250.000 km
Opel e-Movano Kastenwagen	90/122	22,5 kWh	832 - 953 kg	unter 60.000	nicht bekannt	max. 210 km	7 Jahre, 250.000 km

Foto: I See Electric Trucks GmbH



Übersichtlich gestaltet: Einen Schaltknüppel gibt es nicht, dafür aber Gangwahltasten.



Blick ins Cockpit des Vivaro. Das Radio ist serienmäßig an Bord.



An einer 22 kWh-Schnellladestation ist die kleine Batterie in zwei Stunden geladen.



Spannungsquelle: Die Hochvoltbatterie ist wahlweise mit 40 und 55 kWh zu haben.

Die Akkus sind beheizt, so dass auch bei tiefen Temperaturen mit dieser Reichweite kalkuliert werden kann. Laderaum geht nicht verloren, da die Akkus unter dem Fahrzeug verbaut sind.

Heizung und Klimaanlage immer an Bord

Und dabei müssen die Fahrer von beispielsweise Handwerksbetrieben, Personenbeförderern oder Logistikunternehmen nicht einmal auf die eine oder andere Annehmlichkeit verzichten, die normalerweise Gift für batterieelektrisch betriebene Fahrzeuge ist: Serienmäßig kommt das Elektro-Opel-Duo mit elektrischer Heizung, Klimaanlage und Radio. Auf Wunsch gibt es eine Zusatzheizung, die mit Bioethanol betrieben wird. Wer sich also für einen I See Transporter interessiert, muss fünf Monate Geduld mitbringen. Die Zeit vergeht zwischen Bestellung und Lieferung, verspricht I See.



Wir krepeln die Ärmel hoch und zeigen, dass es funktioniert.

Andreas Pfeffer, Geschäftsführer der I See Electric Trucks GmbH

Opel e-Vivaro macht ausgereiften Eindruck

Bei ersten Testfahrten auf abgesperrten Strecken auf dem Opel-Testgelände im hessischen Dudenhofen machte der elektrische Vivaro nun einen überzeugenden Eindruck. Die Höchstgeschwindigkeit war noch auf etwa 84 km/h limitiert, aber nichtdestotrotz: Der umgerüstete Transporter mit dem Blitz auf der Haube kommt ausreichend flott vom Fleck und lässt sich angenehm unspektakulär über den Testparcours lenken.

Umgerechnet 115 PS und 280 Newtonmeter Drehmoment bietet der Elektro-Blitz, die Höchstgeschwindigkeit ist mit 90 km/h angegeben. Und selbst wenn die eine oder andere nörgelnde Stimme zu vernehmen war, die dem e-Vivaro einen zu laschen Antritt attestierte: Nutzfahrzeuge müssen zuvorderst viele Ansprüche erfüllen – ein flotter Ampelstart gehört aber ganz sicher nicht dazu.

Wartung und Verkauf übernimmt Opel

Opel-Händler verkaufen und warten bundesweit die e-Movanos und e-Vivaros. Dabei bleibt die Werksgarantie von Opel bestehen; zusätzlich bietet I See eine zweijährige Garantie für die Elektrotransporter. Auf Motor und Batterie-Package gewährt das Unternehmen eine Garantie über sieben Jahre oder 250.000 Kilometer beziehungsweise 1.500 Vollladezyklen.

So bleibt als Fazit:

1001 Gründe, warum Elektromobilität funktioniert, braucht es gar nicht. Die in Dudenhofen im Wort- und übertragenen Sinne erfahrenen Gründe genügen vollauf. Oder, um noch einmal Andreas Pfeffer zu zitieren: „Wir krepeln die Ärmel hoch und zeigen, dass es funktioniert.“

TIMO BÜRGER

E-Mobile: die Nachfrage steigt

Der Absatz von E-Autos ist gegenüber dem Vorjahr sprunghaft angestiegen. Die Produktpalette der Strome wächst auch im Nutzfahrzeugsegment.

Die Kaufprämie für Elektroautos kommt langsam ins Rollen: Im Juni 2018 haben dreimal mehr Käufer die Förderung des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Anspruch genommen, als im gleichen Monat des Vorjahres. 38.146 Kunden nutzten die Förderung im Juni 2018, schreibt das Statistik-Portal Statista.

Auch die Zulassungszahlen des Kraftfahrtbundesamtes zeigen einen leichten Wachstumstrend bei den E-Mobilen im Pkw-Segment. Machten die Strome 2017 insgesamt 0,7 Prozent am Gesamtabsatz aus, waren es im ersten Halbjahr 2018 immerhin 0,9 Prozent.

Derweil wächst langsam auch der Nutzfahrzeugmarkt der Elektro-Mobile. Die BAFA-Liste der förderfähigen Elektrofahrzeuge zählt inzwischen acht Hersteller, die mit verschiedenen Elektro-Nutzfahrzeugen unterschiedliche Gewerbebedürfnisse befriedigen. Sie reichen vom Kleinsttransporter bis an die Lastgrenzen der 3,5-Tonner. (DEG)



Foto: Renault

Kommen immer mehr in Fahrt: Elektrisch angetriebene Transporter und Autos.

E-Transporter: Eine aktuelle Übersicht mit den wichtigsten Kennzahlen zu den Modellen, ihrer Zuladung, Reichweiten und weiterführenden Links finden Sie unter dem Kurzlink svg.to/emob2018

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
(verantwort. 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 Iwoca Deutschland GmbH, Frankfurt am Main. Wir bitten unsere Leser um Beachtung.



Fotos: Denny Gille | Robert Kriesche - stock.adobe.com

Digitales hat Vorrang

Mehr als eine Milliarde Euro investiert das Land in eine digitale Strategie: Handwerk und Mittelstand können profitieren.

Digitalisierung in Niedersachsen soll gelingen, das hat sich die Landesregierung auf die Fahnen geschrieben. Sie hat deshalb einen „Masterplan Digitalisierung“ erstellt. Er soll für verlässliche Rahmenbedingungen in einem digitalen Transformationsprozess sorgen. In den kommenden Jahren stellt die Landesregierung dafür mehr als eine Milliarde Euro zur Verfügung.

Breitbandausbau und digitale Infrastruktur

Für den Erfolg der digitalen Strategie hat sich das Land unter anderem folgende Ziele gesetzt:

- eine vollständige Versorgung aller Gewerbegebiete, Schulen und Universitäten mit Gigabit-fähigen Anschlüssen bis 2021 und aller Haushalte bis 2025,
- eine 100-prozentige 4G- beziehungsweise LTE-Versorgung im Mobilfunkbereich bis 2021,
- Ausbau der digitalen Infrastruktur in ländlichen Regionen, um die Abwanderung von jungen Fachkräften aus dem Handwerk in die Ballungszentren zu begrenzen.

Gezielte Förderung für das Handwerk

Handwerk und Mittelstand sollen bei der systematischen Umstellung auf digitale Prozesse und Produkte unterstützt werden. In Zusammenarbeit mit Kammern, Innungen und Verbänden soll die Digitalisierungsstrategie stetig weiterentwickelt werden. Konkrete Ziele sind hier:

- Die Errichtung einer Digitalagentur Niedersachsen, um branchenspezifische Netzwerke zu stärken und Beratungsangebote zu koordinieren,
- Die Bereitstellung des „digitalbonus.niedersachsen“: Diese Förderung von bis zu 15 Millionen Euro ist vorgesehen für Investitionen im Bereich der Digitalisierung von Dienstleistungs- und Betriebsprozessen sowie der Implementierung von IT-Sicherheitssystemen.

Maßgeschneiderte Beratung für Betriebe

„Wir begrüßen den Masterplan zur Digitalisierung. Wir finden es gut, dass Meilensteine mit festen Zeitplänen gesetzt werden“, betont Karl-Wilhelm Steinmann, Vorsitzender der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). Besonders eine zielgruppengerechte Beratung sei für Handwerksbetriebe wichtig, sagt LHN-Hauptgeschäftsführerin Hildegard Sander. In sogenannten „Digitalisierungswerkstätten“ – einer Kombination aus individueller Beratung, Seminaren und Erfahrungsaustausch – sollen Betriebe gemeinsam mit ihren Beschäftigten ihre Bedarfe und Potenziale ermitteln und digitalisierungsbedingte Veränderungsprozesse gestalten. Sander begrüßt außerdem, dass der Digitalbonus mit in den Masterplan aufgenommen wurde. **MARTINA JAHN**

NAMEN UND NACHRICHTEN

Innovationspreis „Kooperation“

Zwei Handwerksbetriebe wurden mit dem Innovationspreis Niedersachsen 2018 in der Kategorie „Kooperation“ ausgezeichnet: Die osthaus & beckert GmbH aus Schwanewede und die Strehl GmbH & Co. KG aus Bremervörde in Kooperation mit dem Transferzentrum Elbe-Weser (TZEW).

Der Blechspezialist osthaus & beckert hat einen aktiv gesteuerten Sitzplatz für Computerspiele, insbesondere für Fahr- und Flugsimulatoren entwickelt. In Zusammenarbeit mit der Firma Strehl, einem Hersteller und Spezialisten für maßgefertigte Hilfsmittel in der Kinderreha- und Orthopädiertechnik, Fußorthopädie sowie Sitzorthetik, soll daraus eine Plattform zur Bewegungssimulation für den Rehabereich entstehen. **(RED)**

„Begleitung bei der Digitalisierung wäre hilfreich“

Henning Müller von Henning Müller Sondermaschinenbau kennt die Herausforderungen der Digitalisierung aus eigener Erfahrung. Seine Meinung zum Masterplan Digitalisierung: Er könnte Handwerkern etwas bringen. Wenn er richtig umgesetzt wird.



Handwerks ankommt. Wir brauchen etwas Starthilfe von außen, weil Digitalisierung einfach nicht unser Kerngeschäft ist.

Wie würde eine angemessene Unterstützung für Sie aussehen?

» **Müller:** Eine Mischung aus Infoveranstaltungen und persönlicher Beratung bringt einen wirklich weiter. Das haben wir in der Digitalisierungswerkstatt vor zwei Jahren selbst erlebt.

Würden Sie für Digitalisierungsvorhaben Förderung in Anspruch nehmen?

» **Müller:** Klar, wenn es eine Fördermöglichkeit gibt, nehme ich die gerne in Anspruch. Ein geringerer Bürokratieaufwand wäre dabei hilfreich. Bei unserem letzten Antrag hatten wir einen halben Din A4-Ordner beim Landkreis abgegeben müssen.

Was würden Sie sich von einem Masterplan Digitalisierung noch wünschen?

» **Müller:** Entscheidend ist, dass die Maßnahmen in den Betrieben ankommen. **(DEG)**

Wo sehen Sie persönlich die größten Hindernisse bei der Digitalisierung?

» **Henning Müller:** Für kleinere Betriebe, da zähle ich uns mit zehn Mitarbeitern dazu, ist das Tagesgeschäft die größte Hürde. Digitalisierungsvorhaben brauchen Zeit und binden Kapazitäten. Kaum fängt man an Maßnahmen zu erarbeiten, wird man schon vom Tagesgeschäft eingeholt. Es ist schwierig, beides zu koordinieren.

Kann der Masterplan Digitalisierung weiterhelfen?

» **Müller:** Wenn er eine Begleitung der Handwerksunternehmen durch Kammern und Verbände beinhalten soll, würde uns das sicherlich weiterhelfen. Die aktive Unterstützung der Handwerker ist meiner Meinung nach die wichtigste Voraussetzung, damit die Digitalisierung in weiten Teilen des



Foto: Schlütersche

Toyotas Proace Meistermodelle

Mehr drin, fünf Jahre Garantie und 2500 Euro gespart

Agil im Stadtverkehr, reichlich Platz für Maschinen und Material sowie hoher Fahrkomfort. Das ist der Toyota Proace. Jetzt haben die Japaner nachgelegt und mit den „Meister-Modellen“ ein attraktives Paket fürs Handwerk geschnürt.

Köln, 12 Grad, grauer Himmel. Wir sind unterwegs ins Kölner Umland mit einem Toyota Proace. An der nächsten Ampel lässt er spielend ein paar Kleinwagen zurück. Und später auf dem Ring lässt sich der Wagen angenehm ruhig bewegen, obwohl wir durchaus zügig unterwegs sind.

Mit dem Proace hat Toyota einen kompakten Transporter im Angebot, der viel dafür tut, sich als Handwerkers Liebling zu positionieren – gerade mit den frisch aufgelegten Meister-Modellen. Lieferbar ist der Transporter in drei Längen. Das maximale Volumen liegt bei 6,6 Kubikmetern. Drei Europaletten schultert der Japaner damit spielend. Auf die Waage bringen darf das Transportgut bis zu 1,4 Tonnen. Erreichbar ist der Laderaum durch eine seitliche Schiebetür auf der Beifahrerseite und zwei Hecktüren, die bis zu 180 Grad weit geöffnet werden können. Angenehm zum Beladen ist die flache Ladekante, mit 54 Zentimetern nur etwa kniehoch und auch schwer bepackt gut zu bewältigen.

Ist die Ladung verstaut, fällt der Blick aufs Cockpit. Und auch hier muss sich der Japaner nicht verstecken. Denn die Meistermodelle verfügen alle über die mittlere Ausstattungsstufe „Comfort“. Die bietet dem Fahrer einen höhen- und längsverstellbaren Fahrersitz mit Lordosenstütze und Armlehne. Bezogen ist der Sitz mit einem strapazierfähigen Stoff. Die Außenspiegel sind elektrisch verstell- und beheizbar. Die Türen lassen sich per Funkschlüssel ver- und entriegeln. Eine Klimaanlage und ein RDS-Radio mit Bluetooth-Schnittstelle runden das positive Gesamtbild ab. Seinen Meistermodellen spendiert Toyota darüber hinaus noch einen Toter-Winkel-Assistenten, Parksensoren vorn und hinten, eine Scheinwerferreinigungsanlage und elektrisch anklappbare Außenspiegel. Außerdem sind die Hecktüren mit beheizbaren Fenstern und Heckscheibenwischer ausgestattet.

Wem Komfort auf der Fahrt zum Kunden wichtig ist, kann sich zudem für die Proace Meister^{MAX}-Version entscheiden. Hier ist noch das „Sicht-Paket“ verbaut. Es umfasst einen Regensensor, eine Abblendautomatik und einen automatisch abblendenden Innenspiegel. Zudem verfügt der Proace dann über ein Smart-Key-System, mit derer „Autoschlüssel“ in der Hosentasche bleiben kann, Sitzheizung und Seitenairbags sowie eine Klimaautomatik.

Viel Ausstattung – für viel Geld? Weit gefehlt. Toyota verspricht für die Meistermodelle in beiden Ausbaustufen einen Preisvorteil von satten 2500 Euro für den Kunden. Und damit nicht genug. Denn durch die Anschlussgarantie „3 plus 2“ verlängert sich die Garantie auf volle 5 sorgenfreie Jahre. Abgerundet wird das Meister-Angebot durch attraktive Leasing- und Finanzierungsbedingungen, versprechen die Japaner. Die Preise für den Proace Meister starten bei 23.500 Euro zzgl.

MwSt., für nur 1.450 Euro mehr gibt es die komplette Meister^{MAX} Ausstattung.

Gute Ausstattung, lange Garantiezeiträume und interessante Finanzierungsoptionen sind das eine. Wie sieht es mit der Praxistauglichkeit aus? Wir haben inzwischen Köln längst hinter uns gelassen. Der Transporter schnurrt zufrieden weiter in Richtung der ersten Erhebungen der Eifel. Damit ist die Zeit des schaltfaulen Dahinrollens vorbei. Doch auch an den ersten Steigungen weiß der Toyota zu gefallen. Die Gänge lassen sich butterweich durchschalten und der 1,6 Liter große Dieselmotor sorgt in allen Drehzahlbereichen für souveränes Vorankommen.

Und wie sieht es mit dem Verbrauch aus? Der liegt am Ende der Testfahrt bei knappen 6,5 Litern Durchschnittsverbrauch und damit nur moderat über den von Toyota selbst angegebenen 5,2 Litern für den klassischen Drittelmix.

Bleibt noch ein Blick auf die Verarbeitungsqualität: Die fällt durchweg positiv auf. Nichts klappert, alles wirkt solide, der Materialmix stimmt sowohl im Cockpit als auch im Frachtabteil. Und auch das Raumangebot überzeugt. Selbst drei nicht ganz kleine Kollegen finden bequem Platz. Als angenehm erweist sich auch die große Zahl der Ablagen für die typischen Dinge des täglichen Lebens.

Fazit: Alles in allem hat Toyota mit den Proace Meistermodellen ein attraktives Paket geschnürt. Solide Verarbeitung, durchdachte Raumaufteilung, eine für einen Lieferwagen sehr komfortable Ausstattung zu einem attraktiven Preis. Noch dazu machen der fünf Jahre lange Garantie-Zeitraum und attraktive Finanzierungsmöglichkeiten den Japaner zu einer spannenden Option für den Fuhrpark.

» **Mehr zum Toyota Proace**
sehen Sie auf unserem
Nutzfahrzeugkanal auf Youtube.

DATEN

NAME	TOYOTA PROACE MEISTER UND PROACE MEISTER ^{MAX}
Motor	1,6 Liter Diesel mit 116 PS und 2,0 Liter Diesel mit 122 PS
Zuladung bis zu	1000 bzw. 1360 kg
Anhängelast (gebremst/ungebremst)	1800/750 bzw. 2500/750 kg
Verbrauch	5,2 bzw. 5,7 l/100 km (Werksangabe)
CO ₂ -Emission (kombiniert g/km)	148 g/km
Preis	ab 23.500 bzw 24.950 Euro (zzgl. MwSt.)



Eine von 14 Meisterkojen, die ein Hotelzimmer mit typischen Merkmalen eines Landes oder einer Region zeigen sollten. Hier handelt es sich um ein Zimmer am Polarkreis.



Freuten sich über ihren Meistertitel: Aus ganz Deutschland kamen die jungen Raumausstatter/innen an die Fachschule nach Oldenburg.



Bottle-Bag mit vielen Details.

Kombination aus Sitzmöbel und Stauraum.

Fotos: Arndt (2), Siemer (2)



Silke Mordhorst, Dipl. Ind.-Designerin

Design-Projekt

Ein fester Bestandteil des Unterrichts im Meistervorbereitungskurs ist immer auch ein Designprojekt, das im Rahmen eines Wettbewerbs durchgeführt wird. Unter dem Motto „Wohnaccessoires“, sollten in diesem Jahr selbstständig innovative Produkte – von der Leuchte bis zum Raumteiler – von den angehenden Meister/innen angefertigt werden. Unterstützt wurde das Projekt in diesem Jahr von den Firmen Jende Posamenten Manufaktur sowie der Prestigious Textiles, die Posamente sowie Dekostoffe gesponsert hatten. „Der Wettbewerb soll den angehenden Meisterinnen und Meistern ermöglichen, ganz bewusst über den Tellerrand zu schauen und mal einen neuen Weg auszuprobieren“, erklärte die Leiterin des Projekts, Dipl.-Ind.-Designerin Silke Mordhorst. „Es ist wichtig, innovative und kreative Trends zu erkennen und gestalterisch umzusetzen“, unterstrich sie die Motivation dahinter. Am Ende gab es zwei gleichwertige Gewinner. Die Preise gingen an Christina Stuth für ihr Hockersystem sowie an René Pausar für seinen „Bottle-Bag“.

Foto: privat

Willkommen im „Worlds Lodge“

Der diesjährige Schautag der Fachschule für Raumausstatter lud zu einer Reise um die Welt ein.

Unter dem selbst entworfenen Label „Worlds Lodge“ präsentierten die frisch gebackenen Raumausstattermeisterinnen und –meister am 18. August in den Räumen der Fachschule für Raumausstatter ihre Prüfungsarbeiten – die Meisterkojen. Die diesjährige Aufgabe bestand für die 14 jungen Handwerkerinnen und Handwerker darin, ein Hotelzimmer zu entwerfen und einzurichten, das ein bestimmtes Land oder eine Region widerspiegelt. Ein einziges Einrichtungsmerkmal – eine Raute als Emblem – war vom Prüfungsausschuss vorgegeben. Alles andere war der Kreativität, Phantasie sowie dem handwerklichen Know-how der Meisteranwärter/innen überlassen.

Und das haben alle voll ausgelebt. So entstanden bis ins kleinste Detail liebevoll und qualitativ hochwertig ausgearbeitete Kojen. „Wir sind sehr stolz auf unsere Meisterinnen und Meister“, strahlte Claire Wickham, Raumausstattermeisterin und Dozentin im Meistervorbereitungskurs. „Eine ganz tolle Truppe, sehr engagiert, kreativ und ehrgeizig, dabei aber auch unglaublich kollegial und hilfsbereit untereinander“, lobte Wickham im Namen des gesamten Dozententeams „ihre Schützlinge“. Das hohe handwerkliche Niveau spiegelte sich auch in den Prüfungsergebnissen wider. Es gab allein fünfmal die Note „sehr gut“ und nicht eine einzige „vier“.

Lob gab es auch vom Präsidenten des Zentral-

verbandes Raum und Ausstattung, Harald Gerjets. „Die Meisterkojen zeigen neben handwerklichem Können auch, mit wieviel Freude und Kreativität Sie an die Arbeit gegangen sind“, wandte er sich an die neuen Meisterinnen und Meister. „Geben Sie Ihr Fachwissen und Ihre Begeisterung für Ihren Beruf an den handwerklichen Nachwuchs weiter und begeistern Sie unsere Kunden von Ihrem Können. Dann wird das Raumausstatterhandwerk auch weiterhin seinen Stellenwert behalten.“

Fünf Monate lang hatten sich die 14 jungen Meisterinnen und Meister im Vollzeitkurs auf die Prüfung vorbereitet. Eine arbeitsintensive Zeit, in der viel Schweiß floss – sowohl aufgrund körperlicher Anstrengung als auch wegen der hochsommerlichen Temperaturen von bis zu 38 Grad. Doch auch diese besondere Herausforderung haben alle gemeinsam gemeistert und am Ende ihr Ziel erreicht: Den Meistertitel.

Seit August letzten Jahres befindet sich die Fachschule für Raumausstatter unter der Leitung des Berufsbildungszentrums (BBZ) der Handwerkskammer. Für den neuen Leiter der Fachschule, Hajo Kreye, der auch stellvertretender BBZ-Leiter ist, war es der erste Meisterkurs, den er im Raumausstatterhandwerk begleitet hat. „Ich bin fasziniert, wie das Prüfungsthema umgesetzt wurde und hatte bei der Besichtigung der Kojen das Gefühl, einmal um die ganze Welt gereist zu sein“, zeigte er sich von den Leistungen beeindruckt. Und in der Tat, ob New York, der Polarkreis, Afrika, der Amazonas, Venedig, Ostfriesland, der Ruhrpott, der Strand oder die Berge – es war alles dabei. MARTINA ARNDT

Infos zu den Meisterkursen:
Anke Haak, Telefon 0441 800960,
haak@hwk-oldenburg.de

Azubis bestens vorbereitet

Die Kreishandwerkerschaft Delmenhorst/Oldenburg-Land hat für neue Auszubildende ein Seminar angeboten. Das kam gut an.

Raus aus der Schule, rein ins Berufsleben: Diesen großen Schritt hat die Kreishandwerkerschaft Delmenhorst/Oldenburg-Land für 20 Auszubildende ein bisschen kleiner gemacht, sprich: dem Nachwuchs Unterstützung mit vielen Tipps gegeben.

Dozentin Iris Debbeler vermittelte Grundregeln der Kommunikation im Betrieb, die Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsverhältnis, die Methoden der Selbstmotivation und den Umgang mit Kritik. Daneben spielte auch die menschliche Interaktion mit dem Chef, den Mitarbeitern und den Kunden eine wesentliche Rolle zum Gelingen eines perfekten Ausbildungsstarts, so Debbeler.

KH-Geschäftsführer Hartmut Günne- mann kann dem Veranstaltungsformat viel abgewinnen: „Arbeitgeber und Auszubildende profitieren beide von unserem Angebot.“ In Großbetrieben gebe es für die



Arbeitgeber und Auszubildende profitieren von den Angebot

Hartmut Günne- mann, KH-Geschäftsführer

Auszubildenden meist eigene Seminare. „Kleine Firmen können das nicht leisten, da unterstützen wir gern“, sagt Günne- mann. Sein designierter Nachfolger, Carsten Bleckwenn, nahm auch schon an der Veranstaltung teil.

Die Teilnehmer zeigten sich beeindruckt von der Vielfalt der Inhalte und gehen nun deutlich selbstbewusster, motivierter und informierter die Betriebe.

Aktion „Nebenan ist hier“

Innungsbetriebe der Kreishandwerkerschaft Cloppenburg können individuelle Werbemittel einsetzen.

Mit Unterstützung der Aktion Modernes Handwerk e. V. hat die Kreishandwerkerschaft Cloppenburg ihren Mitgliedsbetrieben einen neuen Weg erschlossen, sich zu präsentieren: Ein kostenfreier Grafikservice gestaltet bis zum 26. Oktober individuelle Werbemittel im Design der bundesweiten Handwerkskampagne.

Für die Gestaltung etwa von Geburtstagsgrüßen, Terminerinnerungen oder Stellenangeboten werden lediglich das Logo und ein Team-Foto benötigt. Ob an der Ladentheke, beim persönlichen Besuch oder auf der Website – online wie offline werden Kunden sowie Mitarbeiter gebunden und neue dazugewonnen.

„Mit den personalisierten Werbemitteln im bekannten Kampagnendesign werden unsere Mitglieder zum Gesicht der Wirtschaftsmacht

Lokale Betriebe werden zum Gesicht der „Wirtschaftsmacht von nebenan“.



von nebenan“, fasst Dr. Michael Hoffschroer, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Cloppenburg, die Vorteile der Aktion „Nebenan ist hier“ zusammen. Damit ist ihnen schon viel Aufmerksamkeit sicher. Zusätzlich haben alle Teilnehmer die Chance auf einen ganz besonderen Hauptgewinn: das persönliche Motiv auf den Plakatwänden rund um den Betriebsstandort.

Cloppenburg erhielt als eine von bundesweit 20 Kreishandwerkerschaften den Zuschlag. „Wir freuen uns sehr über diese großartige Werbemöglichkeit für unsere Mitgliedsbetriebe – Mitmachen lohnt sich auf jeden Fall“, betont Kreishandwerksmeister Günther Toenjes.

Weitere Infos: www.nebananisthier.de.

VR-Mittelstandspreis geht an Littwin

Das Oldenburger Unternehmen Littwin Systemtechnik hat ein Kabelüberwachungssystem mit Fehlerortung entwickelt.

Das Team von Littwin Systemtechnik hat allen Grund zur Freude: Mit seinem System zur Kabelüberwachung mit Fehlerortung (KÜFO) gewann es den „Großen VR-Mittelstandspreis Weser-Ems“ im Gebiet „Oldenburger Land“. Das System kann nicht nur erdverlegte Kommunikationskabel entlang von Autobahnen, Schienennetzen und Energietrassen auf Beschädigung überwachen, sondern im Fall einer Schadenfeststellung auch den genauen Standort des Schadens ermitteln.

„Eine optimale Kabelüberwachung und -sicherung spielen in vielen Bereichen eine große Rolle – sowohl national als auch international. Es handelt sich um ein System, das sowohl



Kabelüberwachung und -sicherung spielen eine große Rolle.

Jörg Littwin, Geschäftsführer

umwelt- und klimatechnisch als auch personenbezogen großen Wert auf Nachhaltigkeit legt“, erklärt Geschäftsführer Jörg Littwin. Er hat bereits zwei Förderanträge für Innovationen gestellt und sich dabei von Kay Lutz Pakula, dem Beauftragten für Innovation und Technologie bei der Handwerkskammer, beraten lassen.

Gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern und den Handwerkskammern in Weser-Ems hatte die Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken (AGVR) den mit 3 x 5.000 Euro dotierten Preis ausgeschrieben. Beworben hatten sich über 60 Unternehmen aus dem Oldenburger Land, Ostfriesland und aus dem



Freuten sich über die Auszeichnung: Imke und Jörg Littwin (Mitte) sowie (v.l.) Kay Lutz Pakula (Handwerkskammer), AGVR-Geschäftsführer Harald Lesch, Vorstandsmitglied Heiko Frohnwieser und Michael Höller (IHK).

Gebiet Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim.

„Sie zeichnen sich alle mit beispielhaften Projekten und Maßnahmen in Bezug auf soziale, wirtschaftliche oder besonders innovative Aspekte aus“, sagte AGVR-Geschäftsführer Harald

Lesch. Er betonte, dass die Volksbanken und Raiffeisenbanken den Unternehmen bei der Realisierung ihrer Ziele partnerschaftlich zur Seite stehen.

Homepage: www.littwin-systemtechnik.de/

Sprechtage zur CE-Kennzeichnung

Die Handwerkskammer Oldenburg und die Oldenburgische Industrie- und Handelskammer laden am Mittwoch, 17. Oktober, Mitgliedsunternehmen zu einem Unternehmersprechtage zur CE-Kennzeichnung ein. Die Veranstaltung findet in der IHK statt. Für die Kennzeichnung ist unter anderem eine Risikobeurteilung erforderlich. Betroffen sind zum Beispiel Maschinen, Elektrogeräte oder Spielzeuge. Gemeinsam mit dem Ingenieurbüro CE-CON aus Bremen können in Einzelgesprächen Fragen zur Herstellung, zum Import oder auch zum Umbau von Produkten/Maschinen in Verbindung mit der CE-Kennzeichnung erörtert werden.

Anmeldung: Torben Kokott (IHK), Telefon 0441 2220-405



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

BERATER INFORMIEREN

Neue Plattform zur Fachkräftesuche

Nach einem Eintrag Ihres kostenlosen Unternehmensprofils in REGISonline können Sie dort jetzt auch nach qualifizierten Fachkräften suchen. Da REGISonline vernetzt arbeitet, sind Ihre Jobangebote automatisch auch auf zahlreichen regionalen Webseiten wie z.B. im Auftritt Ihres Landkreises oder Ihrer Stadt präsent. Fachkräften und Jobsuchenden wird in der Unternehmensdatenbank nun eine spezielle „Suche für Fachkräfte“ geboten. <https://regisonline.de>

Aktuelle Förderinstrumente nutzen

Die meisten der aktuellen Förderprogramme, insbesondere die Investitionszuschüsse werden zu einem erheblichen Teil aus EU-Mitteln finanziert. Die aktuelle EU-Förderperiode läuft noch bis 2020. Wenn Sie Erneuerungs- oder Erweiterungsinvestitionen planen, ist es also ratsam, rechtzeitig Förderanträge zu stellen. Bei Fragen zur Finanzierung und zu den möglichen Zuschüssen stehen Ihnen die Betriebsberater der Handwerkskammer gerne zur Seite.

Podcastangebote für Handwerker

Podcasts sind kostenfreie Audiodateien, die über Plattformen im Internet oder direkt von der jeweiligen Homepage des Anbieters heruntergeladen werden und dann zeitunabhängig über das Smartphone gehört werden können. Neben privaten Anbietern gibt es zunehmend auch professionell produzierte Podcasts. Für das Handwerk sind zum Beispiel folgende von Interesse: „Workerscast - Der Podcast für Handwerksunternehmer“, zu finden auf www.joerg-mosler.de/podcast – oder „Selbstmanagement digital, der Business Podcast rund um die Themen Produktivität, Planung und das papierlose Büro“, zu finden unter <https://larsbobach.de/lp-podcast/>

Foto: Graila

Faszinierendes Praktikum

Eric Bode, 19 Jahre alt und in der Ausbildung zum Zimmerer, hat vier Wochen im schwedischen Enköping gearbeitet.

Eric Bode liebt Holz. Und in Schweden pflegt man eine besondere Beziehung zum Holz. Was konnte da Besseres geschehen, als dass der 19-jährige Auszubildende der Zimmerei Böker & Wiggers (Butjadingen) ein Auslandspraktikum 70 Kilometer nordwestlich von Stockholm macht?

Eigentlich nicht viel, aber es kam tatsächlich noch besser: „Der ganze Aufenthalt war total interessant und hat mich persönlich weitergebracht. Ich bin viel offener geworden. Man trifft auf andere Menschen, spricht eine andere Sprache und muss auch Probleme in dieser Sprache lösen“, erzählt Eric Bode mit Begeisterung. Unterm Strich sei es ein faszinierendes Praktikum gewesen, weil der schwedische Betrieb ihn quasi als Familienmitglied aufgenommen und ihm bei der Arbeit anspruchsvolle Aufgaben übertragen hat. Obendrauf hatte Eric Bode ein Auto zur freien Verfügung.

„Bei einer Kundin habe ich einen Auftrag allein ausgeführt und dabei alles auf Englisch geregelt. Dieses Grundvertrauen vom Chef war außergewöhnlich“, freut sich Bode im Nachhinein. Ein weiteres interessantes Projekt betraf einen zu restaurierenden Boden in einem Haus, das im 16. Jahrhundert erbaut worden war. Auf einer anderen Baustelle wurde das Fundament für ein Haus für Gehörlose ausgehoben. „Da habe ich sogar Einblicke in den Maurerberuf bekommen“, schildert der 19-Jährige die Vielfalt der Aufträge.

Anderes Ausbildungssystem – anderes Arbeiten

Interessant fand der Fachabiturient, der nun in sein drittes Lehrjahr gestartet ist, auch die ganze Organisation des Handwerks in Schweden. Dort bilden die „Baumänner“ ein Gewerbe. „Schon die Ausbildung läuft da ganz anders. In einer berufsvorbereitenden Schule lernt man die Gewerke kennen und kommt dann erst über unentgeltliche Praktika in einen Betrieb. Die Schweden hätten eigentlich lieber das deutsche duale Ausbildungssystem“, erklärt Eric Bode. Auch im Betrieb hat er Unterschiede festgestellt: „Mein dortiger Chef hat nicht den klassischen Firmensitz. Wir haben alles auf der Baustelle vor Ort gebaut.“

Jetzt ist Eric Bode wieder bei seinem Chef in Waddens in der Gemeinde Butjadingen. Auch Dietmar Wiggers sieht die Zeit im Ausland positiv. „Unser Betrieb ist schon breit aufgestellt. Aber Eric



Am Ende des schwedischen Holzabenteuers überreichte Mobilitätsberaterin Kirsten Grundmann im Beisein von Betriebsinhaber Dietmar Wiggers das Zertifikat „Europass“ an Eric Bode.

Ab ins Ausland

MIT EU-MITTELN werden Praktika für Auszubildende und junge Fachkräfte gefördert. Die Bundesregierung unterstützt dies mit der Teilfinanzierung von Mobilitätsberatern in dem Projekt „Berufsbildung ohne Grenzen“. Bei der Handwerkskammer Oldenburg ist Kirsten Grundmann die Ansprechpartnerin für die Betriebe und die Azubis aus vielen Branchen für viele Länder.

Kontakt: Kirsten Grundmann,
Telefon 0441 232-275

hat jetzt noch einen anderen Blickwinkel auf die Arbeit bekommen. Für ihn war es sicherlich eine ganz tolle Sache, um weiter ins Erwachsenenleben hineinzukommen.“

Zum Abschluss des schwedischen Holzabenteuers bekamen Wiggers und Bode noch einmal Besuch von Kirsten Grundmann. Die Mobilitätsberaterin der Handwerkskammer hatte den beiden vor einem Dreivierteljahr alles rund um das Auslandspraktikum erläutert und im Anschluss den Kontakt zum schwedischen Betrieb hergestellt und Fördergelder beantragt. Diesmal kam sie mit dem Europass in den Händen. „Der Europass ist das Zertifikat für das Auslandspraktikum. Er könnte für spätere Bewerbungen nützlich sein, denn Betriebe setzen vermehrt auf interkulturelle Kompetenzen“, erläutert Grundmann.

Eric Bode möchte auf seinen Erfahrungen aufbauen. Nach der Ausbildung kann er sich ein internationales Studium im Bauingenieurwesen gut vorstellen. Vielleicht führt ihn der Weg dann noch einmal nach Schweden – dorthin, wo die Liebe zum Holz so groß ist. **TORSTEN HEIDEMANN**

EWE macht Betrieb.

Extra-Rabatt für Mitglieder der Handwerkskammer.

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

Nutzen Sie alle Vorteile der neuen EWE business Strom Produkte:

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

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

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

EWE

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

Handwerker erobern das INTERNET DER DINGE!

Zeit für eine Portion Zukunft? Auf dem ersten Hackathon Handwerk haben Handwerker tief in die Sensorkisten gegriffen und Erstaunliches vollbracht!

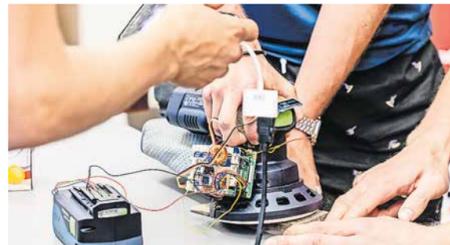


Fotos: Denny Gille

Programmierer Thomas Willems hilft Gerüstbaumeisterin Jeanette Spanier mit ihrem Sensor zur Erfassung von Schnee- und Windlasten.



Große Auswahl: Die Teilnehmer können aus dem Vollen schöpfen.



Sensibler schleifen: Der verbaute Sensor soll es möglich machen.



Geheimniskrämerei? Nicht beim Hackathon. Die Teams finden sich aus unterschiedlichen Unternehmen zusammen.

Hackathon. Was für ein Wort! Das klingt groß und respekteinflößend. Zu Recht! Normalerweise, erklärt Digital-Strategie Christoph Krause, treffen sich auf solchen Programmier-Marathons nur IT-Profis, denken sich geniale Sachen aus und setzen die direkt um.

Doch was hat das mit Handwerk zu tun? Es ist Donnerstagvormittag, zehn Uhr, in Koblenz. Und statt eines Haufens Computergenies, haben sich in lockerer Runde zwei Dutzend Männer und Frauen mit ganz verschiedenen Fähigkeiten versammelt: Hier sitzen begeisterte Handwerker neben Industriepartnern. Dazu gesellen sich mehrere Digitalisierungsexperten der Handwerkskammern, diverse Boxen feinsten Computer-Hardware – und drei Programmierer. Ziel: Prototypen für Handwerker-Sensorik entwickeln. Das Handwerk erobert das Internet of Things (IoT), das Internet der Dinge! So gestaltet es die digitale Revolution mit. In eineinhalb Tagen?

Hackathon mit Handwerkern

„Ob es ein Erfolg wird, wissen wir nicht“, sagt selbst Krause offen in die Runde. Krause ist Projektleiter des Schaufensters Prozessdigitalisierung an der Kammer Koblenz und hat den Hackathon ins Leben gerufen. Noch weiß er nicht, dass er 24 Stunden später sagen wird: „Was die Handwerker hier geschafft haben, ist Wahnsinn! Super!“ Er wird das inmitten eines Raumes sagen, den jegliche Ordnung verlassen hat. Die Tische voll mit Laptops, Tablets, Kartons und Zetteln. Die Teilnehmer von Augenringen gezeichnet, überall leuchten die Dioden kleiner Computer. Das ist Hackathon im Handwerk! Und es funktioniert!

Doch bevor sich die Handwerker auf die teure Hardware stürzen dürfen, bekommen sie einen Crashkurs in IoT-Entwicklung. Das fängt einfach an: „Was wollt Ihr erreichen?“ Er fragt Patrick Nitschke vom Institut für Wirtschafts- und Verwaltungsinformatik der Universität Koblenz-Landau die Teilnehmer. Nitschke gehört zu den IT-Experten der Uni, beschäftigt sich nicht nur mit dem Internet der Dinge, sondern auch damit, wie es Betriebe verändert. Mit verschiedenen Leitfragen bringt er die Firmen auf die richtige Spur für ihre IoT-Entwicklung. Dabei wird schnell klar, dass es bis zum marktfertigen Produkt viele harte Nüsse zu knacken gibt. Ein paar davon:

- Welche Daten müssen gemessen und errechnet werden, um physikalische Phänomene abzubilden?
- Welche Eigenschaften hat der Einsatzort?
- Lässt sich die Entwicklung in bestehende Systeme einbinden?

Zunächst aber beschreiben die Unternehmen ihre Motivation, IoT-Lösungen zu entwickeln. Dabei helfen Post-Its, die an eine Wand geklebt werden. Rund 100 kommen zusammen. Dort finden sich:

- Antriebe, wie: Fachkräftemangel vorbeugen, Betrieb entlasten, Service verbessern, neue technologische Chancen nutzen
- Hindernisse, wie: fehlende IT-Kompetenz, löchrige Breitband-Infrastruktur, Geldmangel



Herausforderungen und Hürden: Die Sammlung wächst.

An genialen IoT-Ideen mangelt es den Betrieben dagegen nicht. Beispiel: das Unternehmerduo von Kolorat. Die Betriebswirtin Monja Weber und Malermeister Sebastian Alt haben mit ihrem Online-Wandfarben-Konfigurator kolorat.de schon gezeigt, zu welchen Innovationen das Handwerk in der Lage ist. Ihre Hackathon-Idee: ein Sensorsystem, das die Trocknungsdauer einer Wand nach einem Rohrbruch überwacht. „Alle 30 Sekunden gibt es in Deutschland einen Wasserschaden“, sagt Malermeister Sebastian Alt. Dann beginnt die übliche Prozesskette: Ein Handwerker besichtigt den Schaden, stellt ein Trocknungsgerät auf und überprüft in regelmäßigen Abständen, ob die Wand trocken genug für die Renovierung ist. „Wenn wir nun ein Gerät beim Kunden anbringen, dass die Trocknung überwacht, sparen wir uns unnötige Vor-Ort-Besuche“, sagt Alt.

Die Spielwiese ist eröffnet

Wie setzt man so eine Lösung um? Die nötige Hardware zum Prototyping hat Christoph Krause besorgt. Kisten voller Kabel, Widerständen, Sensoren reihen sich im Nachbarraum aneinander. Dazu gesellen sich die Einplatinencomputer Arduino und Raspberry Pi sowie ein Modul für die Drahtlosverbindung der Sensorik. Studenten der Uni Koblenz haben die Geräte so eingerichtet, dass die Unternehmer mit ihnen loslegen können. Dazu gehört unter anderem: die Node-Red-Software zum Erstellen von IoT-Prototypen. Das Programm arbeitet visuell. So lassen sich die Sensoren vergleichsweise einfach miteinander verbinden, damit die einzelnen Messungen den gewünschten Zweck erfüllen.

Von Donnerstagnachmittag bis ein Uhr nachts saßen manche Teams zusammen, um an ihrem Sensor-System zu basteln. Bis Freitagmittag ging es weiter.

Prototyp meldet sich zum Dienst

Was haben die Teams erreicht? Beispiel Kolorat: Monja Weber hat im Team mit Festool-Mitarbeiter Felix Reiser Temperatur- und Luftfeuchtemesser mit einem Kontaktsensor für Feuchtigkeit gekoppelt. Das System überwacht bei der Trocknung einer feuchten Wand, welche Trocknungsbedingungen in der Luft vorliegen und wann die Wand trocken genug ist, um renoviert zu werden.

Wie hat es der Unternehmerin gefallen? „Die Anmeldung hat sich gelohnt! Man arbeitet plötzlich auf einer ganz anderen Ebene, wo einem selbst das Know-how für fehlen würde“, sagt sie. Besonderer Dank, da sind sich die Teilnehmer einig, gilt dem Coder-Team der Universität, das unermüdlich von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz gestürmt ist, um den Handwerkern bei der Umsetzung ihrer Ideen zu helfen.

So waren alle Teilnehmer bestens versorgt. Und das Kompetenzzentrum Digitales Handwerk hat mit den Mittelstand-Digital-Fördergeldern des Bundeswirtschaftsministeriums bewiesen, welches Innovationspotenzial im Handwerk steckt. Das schreit nach einer Fortsetzung. DENNY GILLE

VIER FRAGEN AN

Dirk Dornblüth

FIRMENNAME D. Dornblüth & Sohn
WEBSITE www.dornblueth.com
ORT Kalbe/Milde
GEWERK Uhrmacher
MITARBEITERZAHL 9
FUNKTION Inhaber



1. Welche App nutzen Sie beruflich am meisten?
Facebook und Instagram haben wir täglich im Einsatz.

2. Was war Ihre größte digitale Herausforderung?

Wir arbeiten mit alten Maschinen, aber die Zeichnungssätze unserer Uhren sind digital. Die Herausforderung ist es, die so zu pflegen, dass wir ein Modell mit seinen 150 Einzelteilen auch nach einem Jahr effizient reproduzieren können.

3. Wofür nutzen Sie Social Media?

Hauptsächlich für Berufskontakte und Werbung. Gerade haben wir mit Instagram angefangen. Das bringt wirklich was. Das Netzwerk hat eine tolle Eigendynamik.

4. Gönnen Sie sich Online-Auszeiten?

Bisher nicht, aber ein Wochenende ohne Handy könnte sicher nicht schaden.

Fotos: Denny Gille

ZU GUTER LETZT

Grabstein nicht schwarz genug

Nichts ist schwerer, als einen geliebten Menschen zu verlieren. Nachvollziehbar ist da der Wunsch, den Verstorbenen mit einer makellosen letzten Ruhestätte zu ehren. Für eine Witwe aus Dortmund und einen Steinmetz endete dieser Wunsch vor Gericht.

Der Streitwert: 13.500 Euro. Das war die Rechnung für einen aufwendigen Grabstein. Farbe: Pechschwarz. India Black hatte die Kundin bestellt. Doch nach einigen Wochen zeichneten sich helle Schattierungen auf dem Stein ab, berichten die Ruhrnachrichten.

Die Kundin war enttäuscht, wollte den Kauf rückabwickeln und verklagte schließlich den Steinmetz. Er hätte sie nicht darüber aufgeklärt, dass der Stein Farbe verlieren könne, zitiert bild.de die Witwe. Das Landgericht Dortmund gab der Dame zunächst recht.

Im Berufungsverfahren vor dem Oberlandesgericht Hamm revidierte die Richter das Urteil jedoch. Da die

entstandenen Farbabweichungen nur aus kürzester Entfernung sichtbar seien, könne man nicht von einer „signifikanten Abweichung“ ausgehen, zitierten die Ruhrnachrichten die Begründung. Um die Parteien zu befrieden, schlugen die Richter eine zehnpromzentige Kaufpreisrückerstattung vor. Darauf einigten sich beide schließlich. (DEG)

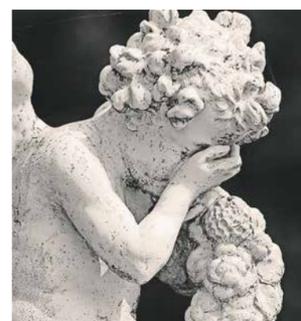


Foto: Majgorzata Kisryn - stock.adobe.com



Foto: schantz - stock.adobe.com

Alt-Dachziegel zum Selbstabdecken

920 Dachziegel für 250 Euro – klingt nach einem Spitzenpreis, oder? Ok, die Ziegel liegen seit zehn bis 20 Jahren auf einem Dach. Und Ihr Arbeitseinsatz wäre gefragt. „Mithilfe beim Dachabdecken auf eigenes Risiko des Abholers notwendig“, schreibt der Verkäufer aus Bottrop in seine Ebay-Anzeige.

Findet sich wirklich jemand, der in seiner Verzweiflung bereit ist, diese Arbeit inklusive Absturzrisiko für die Dach-Oldies auf sich zu nehmen?

Die erste Verkaufsrunde vergeht ohne Gebot, die zweite ebenso. Aber dann: Ein Gebot in der dritten Runde? Offenbar hat der Verkäufer wirklich einen gnädigen Abholer gefunden. Das Gebot jedenfalls war laut Ebay erfolgreich. Unglaublich. (DEG)