



## Fachkräfte finden

Ramona Schlüter setzt auf Emotionalität bei der Suche nach Fachkräften. Wie? Das erzählt sie auf **Seite 9**

Die Angriffe sind digital, die Bedrohung real. Jetzt sichern und versichern.

Mehr Infos unter [digitaler-schutzschild.de](http://digitaler-schutzschild.de)

**SIGNAL IDUNA**  
gut zu wissen

## WEITERE THEMEN



### Nachfolger finden

Was statt lautem Rausposaunen wirklich hilft, lesen Sie auf **Seite 5**

### Drei Erfolgsgeschichten

Erfolgreich mit Facebook: Drei Handwerker zeigen, wie es geht. **Seite 9**

### Frisch gewählt

Boris Jersch löst Rüdiger Förster als Kreishandwerksmeister ab. **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](http://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](mailto:vertrieb@schluetersche.de)

Internet:  
[www.norddeutsches-handwerk.de](http://www.norddeutsches-handwerk.de)

# „Wichtig, auf seriöse Quellen zu achten“

Unternehmer Danny Wandelt hat die Datenschutz-Grundverordnung in seinem Betrieb umgesetzt und festgestellt, dass das gar nicht schwer ist.

**Z**ur Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) gibt es im Netz unzählige Horrorszenerien. Dabei geht es meist um horrend Geldstrafen und Abmahnungen. Das Resultat: Verunsicherung. Bei vielen Datenschutzexperten steht das Telefon in diesen Tagen deshalb kaum noch still. Und einige Landesdatenschutzbehörden scheinen mit der Vielzahl der eingehenden Anfragen offenbar so überfordert, dass sie auf ihren Websites ausdrücklich auf die eingeschränkte Erreichbarkeit hinweisen.

### Fit für die DSGVO? Ja, klar!

Auch viele Handwerksunternehmer fragen sich, ob ihr Betrieb für das neue Datenschutzrecht tatsächlich gerüstet ist. Danny Wandelt geht das nicht so. Der Inhaber der „Die Fotomanufaktur – Fotostudio Winsen“ ist überzeugt, dass er mit seinem Betrieb jetzt gut aufgestellt ist. Der Handwerksunternehmer räumt ein: „Das ging mir nicht immer so.“

Im März hat Wandelt angefangen, sich mit der DSGVO auseinanderzusetzen. Am Anfang habe er das Thema als Zumutung empfunden. Warum? „Die DSGVO ist von der Politik vor allem für große Unternehmer gemacht worden, sie trifft aber auch alle kleinen Betriebe“, sagt der 36-Jährige. Und das bedeutet vor allem eins: Arbeit, stellt der Handwerksunternehmer klar. Zeit, in der man Geld verdienen könne.

### Der Weg zum Ziel

Trotzdem hat Wandelt es getan. Sein Fazit: „Es war längst nicht so viel Aufwand wie anfangs befürchtet.“ In Summe habe er etwa anderthalb Tage gebraucht. In dieser Zeit hat er zunächst recherchiert und dann überlegt, wie er die DSGVO in seinem Fotostudio umsetzen kann. „Sicher war ich mir zu diesem Zeitpunkt aber nicht“, berichtet er. Mit jeder Menge Detailfragen ist er auf die Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade zugegangen. Der Beauftragte für Datenschutz bei der Kammer kam direkt zu einem Beratungsgespräch in den Handwerksbetrieb nach Winsen. „Das war ein Glücksfall für mich und hat mir die Angst vor der DSGVO genommen“, berichtet Wandelt. Ihm sei schnell klar geworden, wo sein Betrieb schon gut aufgestellt ist und woran er bei der Umsetzung noch nicht gedacht hat. „Viel Anpassungsbedarf gab es allerdings nicht mehr“, meint der Inhaber des Fotostudios. Nur der Feinschliff fehlte.

### Das wurde umgesetzt

Und was musste Wandelt alles in seinem Betrieb anpassen, um DSGVO-konform zu sein? Die Datenschutzerklärung auf der Website, das Verarbeitungsverzeichnis und die Auftragsdatenverarbeitung. Außerdem musste er sicherstellen, dass die neuen Informationspflichten bei der Datenerhebung erfüllt werden. „Dafür habe ich die Muster verwendet, die der Zentralverband des Deutschen Handwerks erstellt hat“, erklärt Wandelt. Gleiches gelte für das Verarbeitungsverzeichnis. Bei der Erstellung der neuen Datenschutzerklärung hingegen habe er auf einen kostenpflichtigen Dienstleister zurückgegriffen. „Schwierig war das alles nicht“, resümiert der Unternehmer.

Trotzdem kann er verstehen, dass viele Unternehmer verunsichert sind und Angst vor Abmahnungen haben. „Bei den Horrorszenerien im Netz ist es schwer, einen kühlen Kopf zu bewahren“, meint Wandelt. Außerdem seien viele Dienstleister unterwegs, die mit der DSGVO Profit machen wollten. Er rät Kollegen daher, sich von all dem nicht verrückt machen zu lassen. Und auch für die Recherche zum neuen Datenschutzrecht hat er einen Tipp: „Wichtig ist es, auf seriöse Quellen zu achten.“

### Datenschutz fühlt sich gut an

Seit dem 25. Mai 2018 ist die Datenschutz-Grundverordnung zusammen mit dem neuen Bundesdatenschutzgesetz (BDSG-neu) geltendes Recht. Wandelt hat sich intensiv mit den neuen Regeln befasst und sagt jetzt: „Es war gut, mal darüber nachzudenken, was mit den Daten der Kunden und Mitarbeiter passiert und ob sie gesichert sind“. Der Unternehmer hat deshalb die Datenverarbeitung in seinem Betrieb genau unter die Lupe genommen. Dabei habe er festgestellt, dass er schon in der Vergangenheit verantwortungsbewusst mit personenbezogenen Daten umgegangen ist. „Das ist ein schönes Gefühl.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

Mehr zur DSGVO – Zehn Fragen – Zehn Antworten vom ZDH: [svg.to/ds-faq](http://svg.to/ds-faq)



„Es war längst nicht so viel Aufwand, wie anfangs befürchtet.“

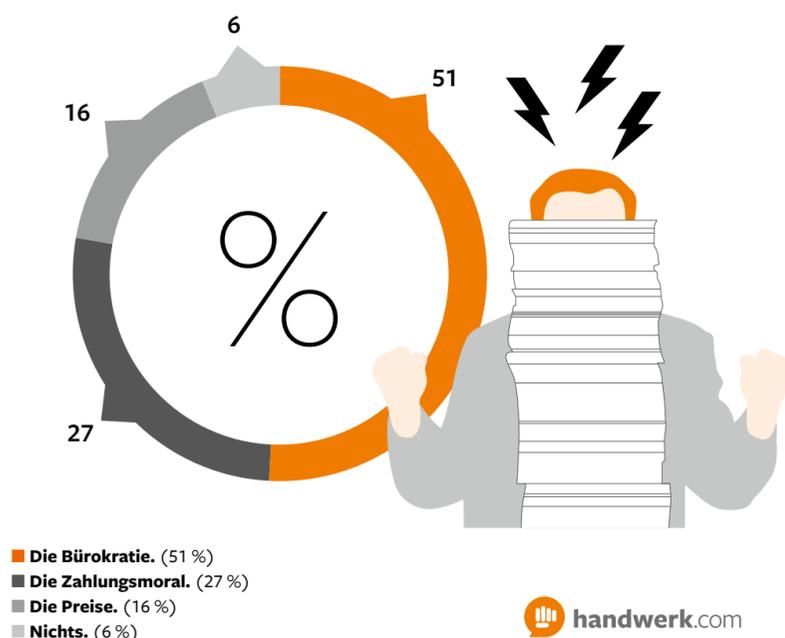
**Danny Wandelt,**  
Inhaber der „Die Fotomanufaktur – Fotostudio Winsen“

Foto: diefotomanufaktur – Fotostudio Winsen

## UMFRAGE

### Was spricht gegen öffentliche Aufträge?

In vielen Kommunen stocken Investitionen, da sich keine Betriebe finden, die die Aufträge übernehmen wollen. Was spricht aus Sicht der **handwerk.com**-Leser gegen öffentliche Aufträge?



## Ausweitung schadet Betrieben

Die Tachographenpflicht soll ausgedehnt werden. Damit kommen auf Handwerksbetriebe Kosten und Aufwand zu.

Die Ausweitung der Tachographenpflicht für Fahrzeuge mit einem Gesamtgewicht zwischen 2,4 und 3,5 Tonnen steht fest. Das hat das Europäische Parlament beschlossen. Allerdings ist die neue Regelung auf Internationale Transporte beschränkt. Es betrifft also nur Betriebe, die über die Grenzen Deutschlands hinaus tätig sind.

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) kritisiert den Beschluss. „Gerade in Grenzgebieten nach Dänemark, Belgien, den Niederlanden, der Schweiz und Österreich gehört grenzüberschreitende Tätigkeit auch im Handwerk zur normalen beruflichen Praxis“, sagte ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke. Aus Sicht des Handwerks ist der Beschluss nur der erste Schritt zu einer späteren zusätzlichen Ausweitung auch auf innerstaatliche Transportvorgänge im unteren Gewichtsbereich.

Der ZDH-Generalsekretär betonte zudem, dass Betrieben mehr bürokratische Hürden auferlegt würden und sie in ihrer Mobilität eingeschränkt seien. Das Abstimmungsergebnis müsse aus Sicht des Handwerks korrigiert werden. Zwar erkenne man die Notwendigkeit der Regulierung und Kontrolle von Lenk- und Ruhezeiten im Personen- und Güterfernverkehr an. Dennoch sei es nicht akzeptabel, dass damit andere Wirtschaftsbereiche belastet werden, stellte Schwannecke klar.

Konkret fielen für einen Betrieb Kosten für den Einbau des digitalen Tachografen von etwa 1500 Euro an. Dazu kämen die Anschaffung von Kontrollkarten für das Unternehmen und seine Mitarbeiter, der Kauf von Software zur Datenverwaltung sowie regelmäßige Wartungs- und Auslesepfllichten. (RED)

# Was gilt bei Ware aus dem Ausland

Handwerker haben bei mangelhaftem Material gegenüber ihrem Lieferanten Anspruch auf die Ein- und Ausbaurücklagen. Gilt das auch, wenn der Lieferant aus dem Ausland kommt?

Bei fehlerhaftem Material hatten Handwerker gegenüber Lieferanten bislang nur Anspruch auf Materialersatz. Das hat sich mit dem neuen Bauvertragsrecht zum 1. Januar 2018 grundlegend geändert. Denn seither haben Handwerker auch Anspruch auf die Kosten für Ein- und Ausbau – zumindest dann, wenn die Lieferanten aus Deutschland kommen. Beziehen Handwerker ihr Material aus dem Ausland, nutzen ihnen die neuen Rechte nicht unbedingt.

Mangelhafte Ware aus dem Ausland: In so einem Fall profitieren Handwerker nicht unbedingt von ihren neuen Rechten, die sie durch die Reform der Mängelhaftung erhalten haben.

## Was freie Rechtswahl bei grenzüberschreitenden Verträgen bedeutet

„Nach internationalem Privatrecht (IPR) können die Vertragsparteien frei wählen, welches Recht gelten soll“, erklärt Baurechtler Manfred Raber das Problem. Das bedeutet: Schließt ein deutscher Handwerker beispielsweise einen Vertrag mit einem italienischen Lieferanten, könnten sich die Vertragsparteien entweder auf die Anwendung des deutschen oder des italienischen Rechts einigen.

„In der Regel setzen sich die Lieferanten bei der Rechtswahl durch“, sagt der Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Entscheidet sich der Lieferant für das italienische Recht, müssen diese Regeln grundsätzlich angewendet werden. Kommt es zu einem Rechtsstreit, ist in so einem Fall generell die italienische Justiz zuständig. Das gilt auch, wenn sich das vom Handwerker verbaute Material später als mangelhaft erweist. „Handwerker können sich dann nicht auf ihre Rechte beziehen, die sie durch die Reform

der kaufrechtlichen Mängelhaftung bekommen haben“, betont der Rechtsanwalt.

Anders kann die Sache aussehen, wenn der ausländische Hersteller eine Niederlassung in Deutschland hat. „Dann bieten Lieferanten vielleicht freiwillig das deutsche Recht an“, sagt Raber.

## So lassen sich Rechts- und Gerichtsstand eines Lieferanten erkennen

Doch woran können Handwerker bei Vertragsabschluss überhaupt erkennen, welches Recht gilt? „Das steht in der



Foto: Rido - stock.adobe.com



Nach internationalem Privatrecht können die Vertragsparteien wählen, welches Recht gelten soll.

**Manfred Raber,**  
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Regel in den allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) auf der Website des Herstellers“, sagt Baurechtler Raber. Darin sei meist auch der Gerichtsstand angegeben – also der Ort, des zuständigen Gerichts.

Fehlen die Angaben zum Rechts- und Gerichtsstand in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen im Vertragswerk, greift automatisch das internationale Privatrecht. Das sieht für einen solchen Fall vor, dass Kaufverträge über bewegliche Sachen dem Recht des Staates unterliegen, in dem der Verkäufer seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

**ANNA-MAJA LEUPOLD**

## Kündigung ohne Abmahnung?

Volle Arbeitszeit auf dem Stundenzettel, aber früher gehen? Das ist Arbeitszeitbetrug! Aber darf ein Arbeitgeber deshalb ohne Abmahnung kündigen?

**Der Fall:** Ein Arbeitgeber stellt fest, dass ein Mitarbeiter in den monatlichen Stundenlisten für sich selbst Arbeitszeiten eingetragen hat, zu denen er nachweislich nicht gearbeitet hat. Daraufhin stellt der Betrieb dem Angestellten eine ordentliche Kündigung aus. Der Mann zieht vor Gericht und fordert die Aufhebung der Kündigung. Er verlangt stattdessen die Auflösung des Arbeitsverhältnisses sowie eine Abfindung von mindestens 25.000 Euro.

**Das Urteil:** Die Kündigung ist gerechtfertigt, entschied das Landesarbeitsgericht (LAG) Rheinland-Pfalz. Zur Begründung führten die Richter Paragraf 1 Absatz 2 Kündigungsschutzgesetz (KSchG) an. Danach ist

„Die Kündigung ist gerechtfertigt.“

**Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz**

eine Kündigung immer dann sozial gerechtfertigt, wenn ein Arbeitnehmer seine Pflichten erheblich verletzt hat. Das sah das Gericht im Fall des Angestellten als erwiesen an. Denn zwei Zeugenaussagen belegten, dass der Mann falsche Arbeitszeiten in das EDV-System eingetragen hatte.

Wegen des schweren Vertrauensbruchs hielt das Gericht eine vorherige Abmahnung nicht für erforderlich. Ob dem Arbeitgeber wegen des Betrugs ein wirtschaftlicher Schaden entstanden sei oder nicht, spiele in diesem Zusammenhang keine Rolle. (AML)

**LAG Rheinland-Pfalz:**  
Urteil vom 9. August 2017,  
Az. 4 Sa 12/17

## Teilzeit in der Babypause?

Eine Mitarbeiterin geht in Elternzeit und die Vertretung steht parat. Als die frischgebackene Mutter Elternzeit in Teilzeit beantragt, lehnt der Chef ab. Ist das rechtens?

**Der Fall:** Nach der Geburt ihres Kindes beantragt eine Angestellte bei ihrem Arbeitgeber Elternzeit. Gleichzeitig teilt sie ihrem Chef mit, dass sie im zweiten Jahr ihrer Elternzeit in Teilzeit arbeiten will. Als sie die Teilzeittätigkeit schließlich offiziell für das zweite Jahr beantragt, lehnt ihr Arbeitgeber den Wunsch ab. Begründung: Man habe eine Elternzeitvertretung eingestellt, die ihre Arbeitszeit nicht anteilig reduzieren wolle. Daraufhin klagt die Arbeitnehmerin.

**Das Urteil:** Vor dem Arbeitsgericht Köln bekam sie recht. Denn laut Paragraf 15 Bundeselternzeit- und Elternzeitgesetz (BEEG) können Arbeitgeber einen Teilzeitantrag in der Elternzeit nur aus dringenden betrieblichen



Foto: emiliau - stock.adobe.com

Gründen ablehnen. Dazu kann grundsätzlich auch die Einstellung einer Ersatzkraft für die Zeit der Elternvertretung gehören.

Im vorliegenden Fall hatte der Betrieb die Ersatzkraft jedoch schon vor der Entbindung für eine Elternzeit von 2 Jahren befristet eingestellt. Nach Einschätzung der Richter bestand dazu

allerdings keine Veranlassung. Denn zu diesem Zeitpunkt habe der Arbeitgeber lediglich davon ausgehen können, dass die Angestellte „bei regelrechtem Verlauf der Schwangerschaft und bei Geburt eines gesunden Kindes wegen der Mutterschutzfristen mindestens 14 Wochen ausfallen werde.“ Sicher sei das aber nicht gewesen – gleiches gelte für die Elternzeit im Anschluss an die Geburt. Denn Frauen müssen vor der Entbindung noch keine verbindliche Erklärung zur Elternzeit abgeben, das gilt auch für den Wunsch nach Teilzeitbeschäftigung. (AML)

**Arbeitsgericht Köln:**  
Urteil vom 15. März 2018,  
Az. 11 Ca 7300/17

## Handynummer ist Privatsache

Müssen Arbeitnehmer für die Erreichbarkeit im Notfall ihre private Handynummer herausgeben? Nein, sagt das Landesarbeitsgericht Thüringen.

**Der Fall:** Ein kommunaler Arbeitgeber hatte ein neues System zur Rufbereitschaft während des Notdienstes seiner Mitarbeiter eingeführt. Von seinen Arbeitnehmern hatte er zu diesem Zweck die Bekanntgabe ihrer privaten Mobilfunknummer verlangt. Das sollte sicherstellen, dass sie außerhalb des Bereitschaftsdienstes im Notfall erreichbar sind. Zwei Arbeitnehmer des kommunalen Betriebs hatten gegen diese Umstellung geklagt.

**Das Urteil:** Die Pflicht zur Herausgabe der privaten Handynummer stelle einen erheblichen Eingriff in das Recht auf informationelle Selbstbestimmung dar, urteilten die Richter. Eine Pflicht zur Bekanntgabe der privaten Mobilfunknummer greife besonders tief in die Privatsphäre des Arbeitnehmers ein. Dieser könne sich aufgrund der ständigen Erreichbarkeit dem Arbeitgeber ohne Rechtfertigungsdruck nicht



Foto: Matej Kastelic - fotolia.com

Das private Mobiltelefon bleibt auf Wunsch privat. Das haben die Richter jetzt klargestellt.

mehr entziehen und nicht zur Ruhe kommen, teilte das Gericht in einer Pressemitteilung mit. (JA)

**LAG Thüringen:** Urteil vom 16. Mai 2018,  
Az. 6 Sa 442/17 und 6 Sa 444/17

## Arbeiten am Wochenende?

Manchmal ist Samstagsarbeit nötig – und die können Chefs auch anordnen. Aber es gibt eine Ausnahme!

**Der Fall:** Wegen Krankheit und Urlaub ist eine Mitarbeiterin längere Zeit nicht im Betrieb. An ihrem ersten Arbeitstag stellt sie fest, dass sie im Dienstplan für den kommenden Samstag eingeteilt ist. Daraufhin teilt die Frau mit, dass sie an diesem Tag wegen einer privaten Gedenkfeier nicht arbeiten könne. Der Betrieb stellt sie nicht frei. Dennoch erscheint die Angestellte am Samstag nicht zum Dienst. Deshalb mahnt der Betrieb die Mitarbeiterin ab und der Vorfall wird in ihre Personalakte aufgenommen. Die Frau zieht vor Gericht und fordert die Entfernung der Abmahnung. Ihrer Einschätzung nach sei die Samstagsarbeit in dem Betrieb grundsätzlich freiwillig.

**Das Urteil:** Die Arbeitnehmerin hat keinen Anspruch auf Entfernung der Abmahnung aus ihrer Personalakte, entschied das Landesarbeitsgericht (LAG) Rheinland-Pfalz. Schließlich sei die Abmahnung zu Recht erfolgt. Denn laut Arbeitsvertrag habe die Mitarbeiterin ihre Arbeitsleistung in der „betriebsüblichen Arbeitszeit“ erbringen müssen.

**Ausnahme:** Laut Gericht unterliegt die betriebsübliche Arbeitszeit einem beständigen Wandel. Daher müssten Arbeitnehmer, die zu bestimmten Zeiten nicht arbeiten wollten, dies vertraglich mit ihrem Arbeitgeber vereinbaren. Eine solche Vereinbarung könne später nur einvernehmlich



Foto: ArTo - stock.adobe.com

Ran an die Arbeit: Die Abmahnung vom Chef hat eine Angestellte zurecht kassiert.

geändert werden, stellen die Richter klar. (AML)

**LAG Rheinland-Pfalz:**  
Urteil vom 8. Februar 2018  
Az. 5 Sa 387/17

# Die DSGVO und die Folgen

Eine Abmahnwelle wegen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)? Davor haben viele Chefs Angst. Ist die auch begründet? Und wo lauern Risiken?

**A**bmahnung wegen Verstößen gegen die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)? „Die wird es ganz sicher geben“, sagt Mirko Möller, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz. Denn die Abmahnindustrie stürze sich gerne auf neue Gesetze und Verordnungen, um Kasse zu machen. Dennoch rechnet der Partner der Kanzlei Schlüter Graf Rechtsanwälte nicht mit einer riesigen Abmahnwelle.

## Wie wahrscheinlich sind Abmahnungen?

„Die DSGVO wird sicher nicht das Lieblingsthema der Abmahnindustrie“, meint Möller. Der Jurist ist davon überzeugt, dass im Zusammenhang mit der Datenschutz-Grundverordnung viel zu viele Fragen ungeklärt sind. Daher sagt er: „Es gibt Themen, die Abmahnanwälte besser nutzen können.“ Gemeint sind solche Rechtsgebiete, zu denen es bereits eine gefestigte Rechtsprechung gibt. Als Beispiel nennt Möller die Angaben von Typen- und Herstellerbezeichnungen oder Identitätsangaben in Werbeanzeigen. „Das ist gerade ein ganz großes Thema“, meint er.

## Abmahnfall Nr. 1: Überflüssige Angaben im Netz

Trotzdem ist Möller davon überzeugt, dass Anwälte nun auch Verstöße gegen die Datenschutz-Grundverordnung für Abmahnungen nutzen werden. Das größte Gefahrenpotenzial sieht der Fachanwalt in überflüssigen Angaben auf der Website. Was er damit meint, erläutert er am Beispiel des Datenschutzbeauftragten.

Betriebe sind dazu verpflichtet, einen Datenschutzbeauftragten zu bestellen, wenn in der Regel zehn Personen ständig mit der automatisierten Verarbeitung von personenbezogenen Daten beschäftigt sind. „Dessen Kontaktdaten müssen auf der Website veröffentlicht werden, nicht aber der Name“, sagt Möller. Geben Betriebe den Namen dennoch an, könnten sie sich dadurch unnötig Ärger einhandeln. Denn: „Nicht jeder darf die Funktion des Datenschutzbeauftragten übernehmen“, erklärt der Jurist. Grundsätzlich ausgeschlossen sind etwa der Firmeninhaber, deren IT-Dienstleister und Gesellschafter. Kritisch sei auch die Bestellung von Ehepartnern oder Familienangehörigen des Chefs, meint Möller. Es gäbe hier zwar



Ist Ihre Website sicher? Die DSGVO hat dazu viele Fragen aufgeworfen.

## Abmahnungen vorbeugen

Ist die Datenschutzerklärung auf Ihrer Website DSGVO-konform? Falls Sie sich nicht sicher sind, sollten Sie sie schnell prüfen. Wichtige Tipps dazu lesen Sie hier.

Die DSGVO ist in Kraft. Und mit ihr neue Möglichkeiten für Abmahnanwälte, Betriebe teuer für Nachlässigkeiten zahlen zu lassen. Was also tun? Die sicherste Möglichkeit, eine DSGVO-konforme Datenschutzerklärung für die eigene Website zu bekommen, ist, einen Datenschutzexperten damit zu beauftragen. Kostengünstiger geht es mit Datenschutzerklärungsgeneratoren, die von vielen Datenschützern und Kanzleien kostenfrei im Netz angeboten werden. Doch sind die sicher? Das Kompetenzzentrum Saarbrücken warnt davor. Grund: „Diese sind immer nur so gut, wie es der Informationsstand desjenigen, der sie bedient, zulässt.“

Was die DSGVO-konforme Datenschutzerklärung beinhalten muss, erklärt unter anderem ein Leitfadens des Kompetenzzentrums Saarbrücken (Kurzlink: [svg.to/ksb](http://svg.to/ksb)) auf den Seiten 14 bis 19. Etwas kürzer stellt die IT-Recht Kanzlei die Neuerungen in zwölf Aufzählungspunkten (Kurzlink: [svg.to/irk](http://svg.to/irk)) vor. Unter anderem muss die Datenschutzerklärung laut Kompetenzzentrum Saarbrücken „alle datenschutzrechtlich relevanten Funktionen der Internetseite berücksichtigen, mit denen der Nutzer personenbezogene Daten über die Website übermittelt“. Außerdem müsse über den Datenaustausch mit anderen Websites informiert werden – das betrifft zum Beispiel Seiten, die Facebook-Like-Buttons und andere Plugins in ihre Seite integriert haben. Die Datenschutzgeneratoren fragen diese Punkte in der Regel ab, indem man sich durch Checklisten klickt. Wo die Frage mit „Ja“ beantwortet wird, erstellen die Generatoren einen zusätzlichen Absatz zur jeweiligen Funktion oder dem Plugin. So wird das Schriftstück leicht mehrere Seiten lang.

Die Erstellung der Datenschutzerklärung erfordert vor allem Know-how. Wer sich nicht sicher ist, wie die Erklärung rechtssicher für die eigene Website erstellt wird, sollte mit seinem IT-Experten oder Website-Dienstleister reden, der die Funktionen der Site auflistet und dann einen Experten mit der Erstellung beauftragt. (D&G)



Die DSGVO wird sicher nicht das Lieblingsthema der Abmahnindustrie.

Mirko Möller, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz



Eine Abmahnung ist in der Post: Dann sollten Unternehmer jede spontane Reaktion vermeiden!

kein ausdrückliches Verbot, jedoch könne man über die Zulässigkeit trefflich diskutieren. Daher sagt der Rechtsanwalt: „Die Veröffentlichung des Namens des Datenschutzbeauftragten bringt den Unternehmen nichts, schafft aber ein zusätzliches Abmahnrisiko.“

## Abmahnfall Nr. 2: Die Datenschutzerklärung

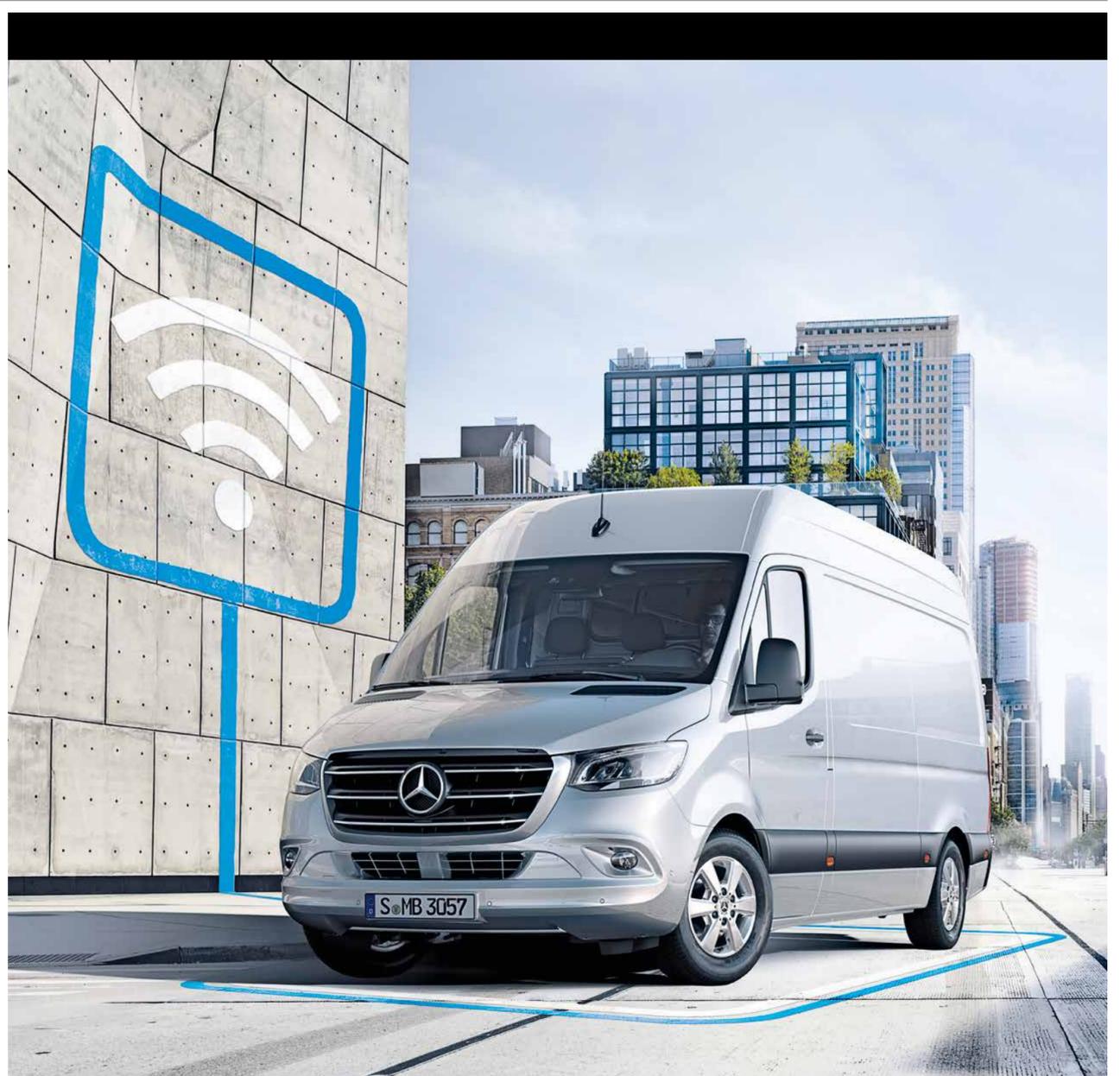
Weitere Angriffspunkte könnten nach Einschätzung von Möller auch die Datenschutzerklärungen auf Webseiten bieten: Die werden oftmals mit Hilfe von kostenfreien Generatoren im Internet erstellt. „Vermeidbare Abmahnrisiken werden geschaffen, wenn in der Datenschutzerklärung auf der Website Dienste berücksichtigt werden, die der Betrieb gar nicht nutzt“, sagt der Fachanwalt. Wer etwa das Tracking-Tool Google Analytics nicht nutzt, sollte auch hierzu keine Datenschutzerklärung veröffentlichen. Anderenfalls entstehe hier ein zusätzliches Abmahnrisiko.

Verteufeln möchte Mirko Möller Datenschutzgeneratoren trotz dieser Problematik nicht. „Betriebe müssen sie aber mit

Bedacht anwenden“, betont der Jurist. Damit meint er: Die Datenschutzerklärung muss vor der Veröffentlichung kritisch daraufhin geprüft werden, ob die enthaltenen Angaben auch wirklich alle zutreffen.

## Richtig auf eine Abmahnung reagieren

Und wenn trotz aller Vorsicht eine Abmahnung ins Haus flattert? „Dann sollten Handwerker auf jeden Fall jede spontane – und womöglich emotionale – Reaktion vermeiden“, empfiehlt Möller. Die Frist bei Abmahnungen beträgt fast immer eine Woche oder mehr. „Daher müssen Betroffene nicht sofort entscheiden, ob und wie sie reagieren“, sagt der Rechtsanwalt. Doch was tun, wenn die erste Aufregung vorbei ist? Möller rät, einen Experten hinzuzuziehen, der sich mit Abmahnungen gut auskennt. In der Regel sind das Rechtsanwälte – zum Beispiel mit den Fachrichtungen „Gewerblicher Rechtsschutz“, „Urheber- und Medienrecht“ oder „Informationstechnologierecht“. ANNA-MAJA LEUPOLD



## Online kommunizieren. Offline abliefern.

100% für Dich: der neue Sprinter mit intelligenter Konnektivität.  
[mercedes-benz.com/sprinter](http://mercedes-benz.com/sprinter)

Mercedes-Benz  
Vans. Born to run.





Gleiche Arbeit für niedrigeren Lohn? Der Preiswettbewerb durch die Galabauer erzürnt manchen Straßenbauunternehmer.  
Foto: annacovic - stock.adobe.com

# Knausrige Konkurrenz

Eigentlich müsste Andreas Demuth in Arbeit ertrinken, jetzt ist Hochsaison für Tiefbaubetriebe. Aber da gibt es diese spezielle Branche, die billiger kalkulieren kann – und ihm die Aufträge wegschnappt.

Wenn er mit seinem Firmenwagen in ein Neubaugebiet fährt, sieht er sich genau um, er führt seine eigene Statistik. „Früher kamen auf 8 Tiefbaufirmen 2 Garten- und Landschaftsbauer – heute ist das umgekehrt“, sagt der niedersächsische Straßen- und Tiefbaumeister Andreas Demuth. Und wer ganz genau hinschauen würde, der müsse feststellen: „Die Galabauer erledigen die gleichen Arbeiten wie wir. Sie bauen Terrassen, sie pflastern Einfahrten, sie legen Rohre, sie planieren Grundstücke.“

## Tiefbau versus Galabau

Bei den Arbeiten, die Garten- und Landschaftsbau-Betriebe anbieten dürfen, gibt es einen Überschneidungsbereich zum Tiefbau. Über die Details

wurde bis in die 90-er Jahre erbittert gestritten. Verkürzt ausgedrückt gilt heute: Bestimmte Pflasterarbeiten darf ein Galabauer erledigen, Kanalarbeiten eher nicht. „In der Realität sind die Unterschiede vollkommen aufgeweicht“, sagt Demuth.

Ein Unterschied ist geblieben – und der ärgert Demuth maßlos: „Die Löhne in den beiden Branchen klaffen weit auseinander. Für mich und viele Kollegen ist das ein Wettbewerbsnachteil, der unsere Existenz bedroht.“

## Wettbewerbsverzerrung durch Mini-Mindestlöhne

In der untersten Lohngruppe für „Arbeitnehmer, die mit einfachsten, schematischen Arbeiten beschäftigt werden“, zahlen Galabau-Betriebe derzeit 10 Euro

(und 10,20 Euro ab Oktober), der Mindestlohn liegt bei 8,84 Euro.

Der Mindestlohn im Baugewerbe liegt für Helfertätigkeiten bei 11,75 Euro, im März 2019 wird er auf 12,20 steigen.

In der Praxis seien die Lohnunterschiede noch größer, sagt Demuth: „Kein Mitarbeiter im Tiefbau arbeitet für den Mindestlohn. Realistisch bekommen sie niemanden unter 16 Euro. Im direkten Vergleich haben wir das Nachsehen.“

Der Pressesprecher der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG Bau) kann Demuths Unmut verstehen. „Wenn ein Galabau-Mitarbeiter eine Tiefbauleistung erbringt, muss er den Lohn der Tiefbauer bekommen. Löhne richten sich nach der konkreten Arbeit“, sagt Ruprecht Hammerschmidt.

”

Ich müsste mich ja schämen, wenn ich meine Leute derart schlecht bezahlen würde.

Andreas Demuth, Straßen- und Tiefbauer

Und die Mindestlöhne seien ohnehin „nicht mehr als eine Krücke“, sie sollten den Wettbewerb stabilisieren. Hammerschmidt: „Der richtige Lohn ist der Tariflohn. Wer nur Mindestlöhne zahlt, erzielt schon dadurch einen Wettbewerbsvorteil.“

## Überraschender Lösungsvorschlag vom Galabau-Verband

Den Mindestlohn von 8,84 Euro bekomme ja nur derjenige, der „Hilfshilfshilfsarbeiten“ ausführe, sagt der Geschäftsführer des Bundesverbandes für den Garten- und Landschaftsbau (BGL). Doch wie kommentiert Herbert Hüsgen den Vorwurf der Wettbewerbsverzerrung, was sagt er zu den Problemen des Tiefbauers Andreas Demuth? „Das klingt jetzt hart“, antwortet Hüsgen, „aber er sollte zu uns kommen.“ Demuth könne eine selbstständige Betriebsabteilung eröffnen und mit ihr Mitglied im BGL werden.

„Sehr witzig“, lautet Demuths Reaktion, „ich müsste mich ja schämen, wenn ich meine Leute derart schlecht bezahlen würde.“ Er hatte zwei Mitarbeiter, im vergangenen Jahr musste er sie entlassen: „Wenn ich denen gesagt hätte, dass sie ab sofort weniger verdienen, wären sie von selbst gegangen.“ Demuths Betrieb überlebt, weil er mit einem befreundeten Tiefbaumeister kooperiert, die beiden erledigen viele Aufträge gemeinsam. Aber das sei nur eine Notlösung: „Die Unterschiede bei der Bezahlung sind nicht gerechtfertigt – und sie sind nicht gerecht. Die Tarif- und Mindestlöhne müssen angeglichen werden.“

## ZDB lehnt

### „plumpe Abwerbungsversuche“ ab

Auch der Zentralverband Deutsches Baugewerbe lehnt Hüsgens Vorschlag ab. „Derart plumpe Abwerbungsversuche seitens befreundeter Verbände weisen wir klar zurück“, sagt ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa auf Nachfrage. Jetzt sei die IG BAU gefordert, die Gewerkschaft sollte „in Tarifverhandlungen mit dem Galabau für eine Angleichung der Löhne und faire Wettbewerbsbedingungen kämpfen“.

Mittelfristig würden die höheren Löhne des Bauhandwerks den Betrieben zugutekommen, meint Pakleppa: „Im Zuge des Fachkräftemangels werden die jungen Leute schon genau hinschauen, bei wem sie gutes Geld verdienen.“ HEINER SIEFEN

## Zahl der Entsendungen gestiegen

Viele Beschäftigte auf hiesigen Baustellen sind bei ausländischen Baufirmen angestellt. Wie viele und woher sie kommen? Das hat die Soka-Bau ermittelt.

Rund 85.000 Arbeitnehmer ausländischer Baufirmen waren 2017 auf deutschen Baustellen im Einsatz. Das teilt die Soka-Bau mit. Sie hat die Meldungen der Entsendebetriebe zum Urlaubsverfahren ausgewertet. Demnach sei die Zahl der entsandten Arbeitnehmer am Bau im Vergleich zum Vorjahr um 5 Prozent gestiegen. 2016 habe die Zahl der Entsendeten bei 81.000 gelegen. Laut Soka setzt sich damit der Trend fort: Seit der Finanzkrise im Jahr 2009 sei die Zahl der entsandten Arbeitnehmer kontinuierlich gestiegen und habe sich mehr als verdoppelt.

Insgesamt ist die Bedeutung der entsandten Arbeitnehmer für die deutsche Bauwirtschaft gewachsen, so

”  
Rund 45 Millionen Stunden betrug das Arbeitsvolumen bei entsandten Arbeitnehmern.

die Einschätzung der Sozialkasse. Das macht sie unter anderem an der Entwicklung der geleisteten Arbeitsstunden fest. Bei den Entsandten sei das Arbeitsvolumen 2017 um fast sieben Prozent auf rund 45 Millionen Stunden gestiegen. Bei den inländischen gewerblichen Arbeitnehmern hingegen habe das Arbeitsvolumen um 2,4 Prozent zugenommen und liege damit nun bei rund 837 Millionen Stunden.

Auch zu den Herkunftsländern gibt die Auswertung Aufschluss. Mit einem Anteil von 27 Prozent entsendet Polen die meisten Bau-Arbeitnehmer nach Deutschland. 14 Prozent stammen aus Rumänien, und Österreich belegt mit 11 Prozent Platz drei. (AML)

## Regeln gegen Dumping

Die EU will mit neuen Regeln Lohndumping verhindern. Das Baugewerbe bezweifelt, dass das gelingen wird.

Faireren Wettbewerb für Unternehmen sowie besseren Schutz entsandter Arbeitnehmer vor Betrug und Ausbeutung – das möchte die Europäische Union erreichen. Das Parlament hat deshalb nun die neue EU-Entsanderichtlinie verabschiedet. Damit müssen entsandte Arbeitnehmer ab Mitte 2020 so entlohnt werden wie einheimische.

Zudem sollen folgende Vergütungsregeln gelten:

- Arbeitgeber müssen die Kosten für Reise, Verpflegung und Übernachtung unserer Prozesse gesteckt haben.
- Entsendungen sind künftig auf 12 Monate beschränkt. Eine weitere

Verlängerung um sechs Monate ist möglich. Danach dürfen die entsandten Arbeitnehmer zwar im Gastland bleiben, dann gelten für sie aber alle dortigen arbeitsrechtlichen Vorschriften.

Auf Kritik stoßen diese Neuregelungen beim Zentralverband Deutsches Baugewerbe. So kritisiert Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa, dass die Regeln in der Praxis nur schwer zu kontrollieren seien. Schon heute sei die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) nicht in der Lage, die Einhaltung des Mindestlohns flächendeckend zu kontrollieren. Künftig müsse die FKS noch weitere Vergütungsbestandteile wie Nacht-, Sonn- und Feiertagszuschläge kontrollieren.



„Wir sind sehr dafür, dass entsandte Arbeitnehmer zu denselben Lohnkosten auf deutschen Baustellen arbeiten wie unsere heimischen Facharbeiter“, sagte Pakleppa. Er hat allerdings Zweifel, dass dieses Ziel mit der geänderten Entsanderichtlinie erreicht werde. Schließlich seien die Sozialabgaben wie auch die Steuerbelastung für ausländische Arbeitnehmer weiterhin deutlich niedriger als für deutsche Beschäftigte. (AML)

## Digitales Geschäft vorantreiben

Die Signal Iduna-Gruppe hat ihre neue Vision vorgestellt und will auch im Handwerk damit wachsen.

„Mit dem Transformationsprogramm Vision 2023 geben wir die richtige Antwort auf die Veränderungen unserer Zeit und besetzen die wichtigen Zukunftsthemen“, betonte Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der Signal Iduna-Gruppe, bei der Bilanzpressekonferenz in Hamburg. Der Versicherungskonzern will die Kundenbedürfnisse Gesundheit, finanzielle Absicherung im Alter und Freizeit stärker in den Fokus rücken. „Gemeinsam mehr Lebensqualität schaffen“ lautet daher die neue Vision, aus der sich die Wachstumsstrategie ergibt. „Wir wollen die Beitragseinnahmen bis 2023 um ein Viertel auf sieben Milliarden Euro

erhöhen. Gleichzeitig sollen der nachhaltige rechnermäßige Überschuss um 30 Prozent und auch die Zufriedenheit der Kunden steigen“, stellte Leitermann die Ambitionen vor. Um diese Ziele zu erreichen, will sich die Versicherungsgruppe noch stärker als bisher auf die Zielgruppen Handwerk, Handel und den öffentlichen Dienst konzentrieren. So könnten nach Aussage des Vorstandsvorsitzenden nicht nur alle Handwerksbetriebe und ihre Chefs bedient werden, sondern künftig auch ihre 5 Millionen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Leitermann machte deutlich, dass die Signal Iduna-Gruppe die Chancen der Digitalisierung kon-

sequent für neue Geschäftsmodelle nutzen will. Er sieht vier wesentliche Treiber:

- Moderne Kundeninteraktionen wie Apps
  - Digitale Lösungen wie CyberSecurity-Schutz mit dem Start-up Perseus
  - Technologische Befähigungen wie elektronische Auftragsverfahren
  - Organisatorische Rahmenbedingungen
- Neben dem strategischen Ausblick gab es aber auch die Bilanzzahlen 2017: „Wir haben die Beitragseinnahmen um 1,9 Prozent gesteigert und lagen damit über dem Marktdurchschnitt“,

erklärte der Vorstandschef. Auch der rechnermäßige Überschuss vor Steuern habe mit 728,4 Millionen Euro mit 3,3 Prozent über dem des Vorjahrs gelegen. „Da wir gleichzeitig viel Kraft in die Vereinfachung und Verschlan- kung unserer Prozesse gesteckt haben, ist das ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis“, stellte Leitermann klar. Der Konzern habe in den vergangenen drei Jahren nicht nur Strukturen vereinfacht, sondern auch die IT modernisiert sowie den Vertrieb neu aufgestellt und die laufenden Kosten um 140 Millionen Euro pro Jahr reduziert.

Leitermann hob das „sehr gute Ergebnis“ der Signal Iduna Kranken-



Wir wollen die Beitragseinnahmen bis 2023 um ein Viertel erhöhen.

Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände der Signal Iduna-Gruppe

versicherung im ersten Jahr des Zusammenschlusses von Signal Kranken und Deutscher Ring hervor. Mit mehr als 2,5 Millionen Mitgliedern sei sie die fünfgrößte private Krankenversicherung Deutschlands. „Die Beitragseinnahmen des Unternehmens stiegen im vergangenen Jahr um 4,4 Prozent auf 2,82 Milliarden Euro. Außerdem konnte sie entgegen dem Markttrend einen Zuwachs an Mitgliedern verbuchen.“

Wie erwartet, sei dagegen die Geschäftsentwicklung in der Lebensversicherung 2017 rückläufig gewesen. Die gebuchten Bruttobeiträge der Signal Iduna Leben sanken um 4,0 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro. (FRÖ)

# Was Nachfolger wirklich wollen

Die Suche nach einem Nachfolger gestaltet sich oft schwierig. Es gibt mehr Betriebe im Angebot als übernahmewillige Personen. Wenn Sie diese fünf Tipps beachten, werden Sie Nachfolge-Kandidaten leichter für sich gewinnen.

**N**achfolge ist ein Thema, das oft im Alltagsgeschäft untergeht. Doch was ist, wenn der Chef plötzlich krank wird und von jetzt auf gleich ausscheiden muss? Oder wenn es scheinbar keinen geeigneten Kandidaten gibt? Joachim Hagedorn von der Handwerkskammer Oldenburg begleitet Betriebe bei der Nachfolgersuche. Er beschreibt die wichtigsten Hürden bei der Nachfolge – und wie Sie diese sicher überwinden – in den folgenden 5 Tipps.



Bereiten Sie ein Nest, in das ein Nachfolger sich gern hineinsetzt.

Joachim Hagedorn,  
Betriebsberater

## Tipp #1: Reagieren Sie zeitnah auf Anfragen

Einige Handwerker gehen den ersten Schritt, um ihre Firma an jemand anders zu übergeben. Sie veröffentlichen anonym über die Handwerkskammer in der KfW-Betriebsbörse „Nexxt Change“, dass sie einen Nachfolger suchen. Doch dann verebbt das Vorhaben. Hagedorn: „Das Alltagsgeschäft nimmt so viel Raum ein, dass Firmenchefs oft verzögert auf Anfragen von Interessenten reagieren.“ Die Gefahr: Wenn sein Ansinnen scheinbar ins Leere gehe, ziehe sich ein Nachfolge-Kandidat schnell zurück. „Er kommt dann mit einem anderen Handwerker ins Geschäft, der schneller reagiert.“ Der betriebswirtschaftliche Berater empfiehlt, umgehend auf Anfragen zu reagieren. „Der mögliche Geschäftspartner hat ein konkretes Interesse an Ihrem Betrieb, und zwar kurzfristig. Deshalb kommen Sie ihm entgegen und laden Sie ihn zügig zu einem persönlichen Gespräch ein.“

## Tipp #2: Verzicht auf unverbindliche Testphasen

Mancher Übernahmewillige wird durch Firmenchefs abgeschreckt, die den perfekten Nachfolger haben wollen. „Eigentlich suchen sie einen Doppelgänger von sich selbst“, bemerkt Hagedorn. Der Wunsch nach „Mister bzw. Miss Perfect“ münde zuweilen in wiederholte unverbindliche Testläufe. „Der Interessent steigt probe-weise ins Unternehmen ein.“ Plötzlich finde der Firmenchef ein Haar in der Suppe. Dann sei der nächste Interessent an der Reihe. „So etwas spricht sich herum. Und auch für die eigenen Mitarbeiter ist ein solcher Schwebezustand verunsichernd“, warnt der Nachfolge-Experte.

## „Ich konnte sofort richtig loslegen!“

Torsten Busch hat als Nachfolger einen Handwerksbetrieb übernommen. Dabei wollte er eigentlich als Gründer alles selbst gestalten.

Torsten Busch hatte vor dem Schritt in die Selbstständigkeit als Angestellter gearbeitet. „Mit dem Meisterbrief in der Tasche wollte ich mich selbstständig machen und dachte an eine Gründung“, erzählt er heute. Damit alles auf vernünftigen Füßen steht, ließ er sich bei der Handwerkskammer Oldenburg beraten. Dort wies ihn sein Ansprechpartner auf die Möglichkeit der Nachfolge hin. „Wir besprachen die Vor- und Nachteile einer Neugründung sowie einer Betriebsübernahme. Und er half mir dabei, den passenden Betrieb zu finden“, erinnert sich Busch.

Was ihn letztendlich bewegen hat, statt zu gründen, einen Betrieb zu übernehmen? „Wer gründet, muss ganz von vorne anfangen und erst mal Auftraggeber gewinnen. Bei einer Firmennachfolge übernehme ich einen vorhandenen Kundenstamm. Und ich wollte sofort richtig loslegen“, sagt Busch. Außer seinem jetzigen Betrieb prüfte der Unternehmer auch einen zweiten. Die Betriebsgröße sowie die Lage des Betriebs spielten bei der Entscheidung eine wichtige Rolle, schildert er und betont: „Die größte Bedeutung hatte jedoch, dass die Chemie zwischen dem alten Inhaber und mir stimmt.“

Und die stimmte. „Nach kurzer Zeit waren wir uns einig. Wir erledigten die Formalitäten und ich konnte starten.“ Der ehemalige Firmeninhaber steht Busch auch jetzt noch zur Seite und berät ihn, wenn mal Fragen auftauchen. „Darüber bin ich froh. Und ich bin sicher, dass die Nachfolge die richtige Entscheidung war.“ (LU)



Foto: Andrey Popov - stock.adobe.com



Herausposaunen eines Nachfolgegesuchs reicht nicht: Stellen Sie sich lieber auf die Erwartungen von Übernahme-Interessierten ein.

## Tipp #3: Sorgen Sie für einen „sauber gefegten Hof“

Hagedorn beschreibt einige Rückmeldungen von Übernahme-Kandidaten, die zum Scheitern der Nachfolge führten. „Jemand berichtete abgeschreckt von einem unaufgeräumten, unsauberen Betrieb. Ein anderer erzählte, die Abläufe seien so chaotisch organisiert, dass er sich dort eine Nachfolge nicht vorstellen könne.“ Es sei also für Betriebsinhaber wichtig, die eigene Firma gut aufzustellen. „Der Gesamteindruck muss ordentlich sein.“ Und die Geschäftsprozesse sollten funktionieren, damit der Neue nicht gleich alles umkrempeln müsse. Dazu gehöre die flüssige Auftragsabwicklung ebenso wie ein ordentlicher Umgangston gegenüber eigenen Mitarbeitern und Kunden. „Bereiten Sie ein Nest, in das ein Nachfolger sich gern hineinsetzt.“

## Tipp #4: Das Geld muss auf beiden Seiten stimmen

Sowohl bei Übernahme-Interessierten als auch bei Betriebsinhabern gibt es zuweilen falsche Vorstellungen, was den Preis einer Nachfolge betrifft. „Existenzgründer loten die Möglichkeit der Nachfolge oft nicht aus, weil sie glauben, dies sei für sie nicht finanzierbar. Dabei ist die Übernahme eines Betriebes oft wirtschaftlich sinnvoller als eine Neugründung.“

Hagedorn geht noch einen Schritt weiter. „Es ist möglich, eine Nachfolge komplett ohne Eigenkapital umzusetzen.“ Es gibt Grün-

derkredite mit günstigen Konditionen und Bürgschaften von den Bürgschaftsbanken. Dadurch, dass bereits ein Kundenstamm vorhanden sei, habe der Nachfolger sofort Einnahmen. „Von denen kann er dann die Raten plus Zinsen zurückzahlen.“

Was die Betriebsinhaber betrifft, gibt es laut Hagedorn einige, die den Preis für Ihre Firma überschätzen. „Sie haben vielleicht ein Lager mit Beständen. Doch wenn diese zu alt sind, ist der Zeitwert eher gering.“ Als Beispiele nennt er Elektroinstallationsartikel, die nicht mehr eingebaut werden dürfen oder Fensterbeschläge, die niemand mehr einsetzt. „Da kommen dann eher Entsorgungskosten zum Tragen“, sagt der Berater. Bei einer realistischen Kalkulation unterstütze die Handwerkskammer auf Wunsch.

## Tipp #5: Stehen Sie Ihrem Nachfolger weiter als Ratgeber zur Seite!

Hagedorn weist auf eine weitere Bedingung für eine erfolgreiche Nachfolge hin: „Als Firmenchef kennen Sie Ihren Laden wie ihre Westentasche. Ihr Nachfolger muss sich dieses Wissen noch aneignen.“ Manche Fragen tauchten erst später bei bestimmten Anlässen auf. „Deshalb ist es wichtig, dass Sie ihn auch nach der Betriebsübergabe eine Zeitlang weiter als Ratgeber begleiten.“ Für viele Banken sei das eine Bedingung für die Kreditvergabe. Er empfiehlt, einen entsprechenden Vertragspassus einzubauen. **BIRGIT LUTZER**

FIATPROFESSIONAL.DE

## FÜR JEDEN PROFI DAS RICHTIGE WERKZEUG.

**FIAT FIORINO**

**FIAT TALENTO**

**FIAT DUCATO**

**FIAT FULLBACK**

**FIAT DOBLO CARGO**

Z. B. DEN FIAT TALENTO  
ALS EASY ANGEBOT AB **15.990 €<sup>1</sup>**

### DIE FIAT PROFESSIONAL MODELLE.

Am Ende eines Arbeitstages sollte es nur ein Gefühl geben: Stolz auf das Erreichte. In jedem Modell von Fiat Professional gehört dieses Gefühl zur Serienausstattung. Denn egal, ob für das Gewühl der Stadt oder für die Langstrecke, ob für Straßen oder Gelände, Waren oder Personen, ob Allrounder oder Spezialist: Fiat Professional hat für jeden Profi das passende Nutzfahrzeug.

<sup>1</sup>UPE des Herstellers i.H.v. 23.430,00 € abzgl. Fiat Professional- und Händler-Bonus i.H.v. 7.440,00 €, zzgl. MwSt. und Überführungskosten, für den Fiat Talento Kastenwagen Business L1H1 1.6 Multijet 70 kW (95 PS) (Version 296.10A.0). Nachlass, keine Barauszahlung.

Angebot nur für gewerbliche Kunden, gültig für nicht bereits zugelassene Neufahrzeuge bis 30.06.2018. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen. Nur bei teilnehmenden Fiat Professional Partnern. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

**PROFIS WIE SIE**

# Sind Sie ein Kontroll-Freak?

Manche Chefs kontrollieren alles – vom Mülleimer über jeden Handgriff der Mitarbeiter bis zur Frage, ob die Zahlen stimmen. Damit machen sie sich und ihrem Team das Leben schwer. Gehören Sie auch zu diesen Mikro-Managern?

**E**in Kontrollzwang ist schädlich, besonders wenn Sie als Chef darunter leiden. Damit verschwenden Sie Zeit, entmutigen und entmündigen Ihre Belegschaft. Wie Sie die Verantwortung in Ihrem Betrieb Schritt für Schritt auf mehrere Schultern verteilen, erläutern zwei Führungs-Coaches: Bernd Geropp aus Aachen und Christoph Hauke aus Düsseldorf.

**Warum manche zu viel kontrollieren**  
Schon die Bezeichnungen sagen alles: „Kontroll-Freak“, „Erbsenzähler“, „Mikro-Manager“. Wer anderen übertrieben auf die Finger schaut, macht sich unbeliebt. Warum also kontrollieren manche Menschen so viel?

Hinter einem übertriebenen Kontrollbedürfnis steht der starke Wunsch nach Sicherheit. Bernd Geropp: „Der Chef hat das meiste Fachwissen. Deshalb ist er der festen Überzeugung, dass alles über seinen Tisch gehen muss.“ Andernfalls befürchte er negative Folgen wie zum Beispiel unzufriedene Kunden. Geropp warnt: „Wenn Sie als allwissender Kontrolleur ausfallen, stehen die Mitarbeiter auf dem Schlauch. Und dann bekommen Sie wirklich unzufriedene Kunden.“

Christoph Hauke macht noch einen anderen Faktor für das Mikro-Management verantwortlich: das Menschenbild des Meisters. „Wer seine Angestellten als unmündige Kinder betrachtet, will alles überprüfen.“ Betriebsinhabern, die ihr Unternehmen in dieser Weise „patriarchalisch“ führen, empfiehlt er mehr Offenheit für die Kompetenz der Mitarbeiter. „Die ziehen dann auch viel besser zusammen mit Ihnen an einem Strang. Und Tauziehen lässt sich nur mit einer guten Mannschaft gewinnen.“

**Übertriebene Kontrolle schadet Betrieb**  
Der Mikro-Manager achtet aus falsch verstandenem Verantwortungsbewusstsein auf die genaue Überprüfung aller Personen und Vorgänge. Dabei richtet er laut Hauke seinen Blick „nur auf die Fehler.“ Damit setze er einen Teufelskreis in Gang. Hauke: „Natürlich entdeckt er immer wieder Dinge, die falsch sind. Und genau damit begründet er seine Kontrolle.“



Alles im Blick? Mancher Chef lässt seinen Mitarbeitern zu wenig Freiraum, um sich zu entwickeln.

Die Mitarbeiter hätten schon nach kurzer Zeit keine Lust mehr, sich für den Betrieb einzusetzen. „Sobald der Meister den Raum betritt, rollen sie genervt mit den Augen“, beschreibt Hauke ein typisches Szenario. Alles bleibe beim Alten, da Fehler nicht als Lernanlass betrachtet würden.

Gefahren für den Betrieb entstehen laut Hauke durch beide Seiten: demotivierte Mitarbeiter und einen überforderten Chef. „Er ist so in seine Kontroll-Maschinerie verstrickt, dass er keine Zeit mehr für seine eigentlichen strategischen Aufgaben hat“, warnt der Fachmann für Führungsfragen. Er fügt hinzu: „Das kann nicht lange gutgehen.“

**Jeder benötigt Eigenständigkeit**  
Geropp legt es Chefs nahe, jeden Mitarbeiter in Bezug auf das notwendige Kontrollmaß ein-



Er ist so in seine Kontroll-Maschinerie verstrickt, dass er keine Zeit mehr für seine eigentlichen strategischen Aufgaben hat.

Christoph Hauke, Führungscoach

zeln zu betrachten. Zur Verdeutlichung nennt er zwei Extreme: „Sie können einem neuen Azubi nicht die gesamte Verantwortung für ein anspruchsvolles Projekt übertragen. Und einen erfahrenen Gesellen müssen Sie nicht bei allen Arbeitsschritten beaufsichtigen.“ Eine Fachkraft könne eine Aufgabe eigenständig ausführen. Geropp: „Und der Frischling schraubt dann eben nur die Beine an den neuen Tisch.“

**Ausmaß der Kontrolle vereinbaren**  
Den nötigen Kontrollgrad sollten Sie im Gespräch mit dem Betroffenen klären. „Nennen Sie die Aufgabe und fragen Sie, ob und bis wann er das hinkriegt“, sagt Geropp. Sei die Arbeit zu umfangreich, könnten gemeinsam Zwischenschritte festgelegt werden. Er nennt

ein Beispiel: „Hat ein Kunde sich zum Zeitpunkt X angekündigt, um den neuen Schrank abzuholen, legen Sie vorab einen Kontrolltermin mit ausreichend Spielraum fest.“ Dann sei noch Gelegenheit genug, einzugreifen.

**Halten Sie sich an Absprachen!**  
Geschäftsführer-Coach Geropp beschreibt eine mögliche Falle, in die viele Mikro-Manager bei Kontroll-Vereinbarungen tappen. „Sie halten sich nicht an die Absprache. Entweder schauen sie dem Mitarbeiter immer wieder zwischendurch über die Schulter – oder sie vergessen, dass sie eine Kontrolle zugesagt haben.“ Dadurch schade die Führungskraft ihrer Glaubwürdigkeit und entmutige ihre Mitarbeiter. Geropp: „So werden Ihre Teammitglieder niemals eigenständiger.“

Als Rahmenbedingung sei eine offene Fehlerkultur notwendig, ergänzt Geropp. „Sowohl Sie als auch Ihre Mitarbeiter dürfen Fehler machen.“ Habe ein Chef die Kompetenz seines Angestellten falsch eingeschätzt, liege die Haupt-Ursache beim Chef. „Ist der Schrank schief, wenn der Kunde kommt, müssen Sie sich vor Ihren Mitarbeiter stellen. Denn Sie haben ihm zu viel aufgebürdet.“ Wüssten die Mitarbeiter, dass sie Fehler machen dürften, sei es einfacher mit der Übernahme von Verantwortung.

**Eigenständige Mitarbeiter**  
Hauke rät zu den „fünf Delegationsstufen“ als Weg zu einer höheren Eigenständigkeit der Mitarbeiter. Er fasst das Modell zusammen: „Stufe 1 ist ein Befehl, etwas umzusetzen. In Stufe 2 soll der Mitarbeiter Umsetzungswege finden und diese dem Meister vorstellen. Der entscheidet dann.“

Die dritte Stufe sei der Auftrag an den Mitarbeiter, eine komplette Lösung auszuarbeiten und zu präsentieren. Das letzte Wort habe dann der Chef. „Bei Stufe 4 entscheidet der Mitarbeiter selbst und bekommt ein Feedback. Stufe 5 ist die völlig eigenständige Entscheidung. Der Vorgesetzte hält sich heraus.“ Hauke: „Das Ziel muss für Chefs sein, eine möglichst hohe Delegationsstufe zu erreichen, und zwar Schritt für Schritt.“ **BIRGIT LUTZER**

## MARKTPLATZ

**Energiespar-Messe Wilhelmshaven**  
8.-9. Sep. 2018  
Jade Hochschule  
www.messen-profair.de

Partizipieren Sie am Aufschwung der Küste  
Sichern Sie sich Ihren Ausstellungsplatz auf der umsatzstarken Energiesparmesse

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

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

Eilige Anzeigenaufträge:  
Telefon 0511 8550 2484

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

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

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

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

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

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

Hallen-/Gewerbebau  
**Gewerbebau in Stahl**  
Wir schaffen Raum für Produktivität  
**CORNILS** GmbH  
Lindab  
Tel. 05051 976-0 Fax 976-196  
cornils.de · info@cornils.de

Hallen-/Gewerbebau  
**BLOMS**  
STAHLBAU · LAGERTECHNIK  
Am Zirkel 35 | 49175 Wertte  
TEL 05951 46197-0 | www.mb-bloms.de

**3S** Massiv-Halle  
ab 24.970 € + MwSt.  
Neu! la-Schall- und Wärmeschutz  
Katalog: 3S Selbstbau NZ - 37081 Göttingen  
Maschinenringweg 59 · Web: www.3s-gewerbebau.de  
Fax 0551-38 39 038 · Tel: 0551-38 39 00

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

Verkäufe  
Aus Altersgründen kleine  
gutgehende Bauschlosserei,  
30 km nördlich von  
Hannover, zu verkaufen.  
Zuschriften unter NDH 40163  
an „Norddeutsches  
Handwerk“, 30130 Hannover.

Bei eiligen Anzeigenaufträgen Telefax 0511 8550 2403

# Mit passgenauen Stellenanzeigen zum Ziel

Wollen Sie mehr Frauen für Ihren Betrieb gewinnen? Dann sollten Sie unbedingt einen kritischen Blick auf Ihre Stellenausschreibungen werfen.

## Handlungshilfen und Checklisten

Genauere Formulierungshilfen, die frauenspezifische Lesarten berücksichtigen, finden sich in diesen Publikationen, die Sie auf der KOFA-Website herunterladen können:

- Handlungsempfehlung „Mit Stellenanzeigen gezielt weibliche Fachkräfte gewinnen“ (Kurzlink: [svg.to/sgwf](http://svg.to/sgwf))
  - Checkliste „Frauen mit Stellenanzeigen ansprechen“ (Kurzlink: [svg.to/fmsa](http://svg.to/fmsa))
- Die Handlungsempfehlungen, Analysen und Praxisbeispiele des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (KOFA) sind speziell für die Personalarbeit kleiner und mittlerer Unternehmen gedacht. (AFU)



Laut einer Studie sind potenziellen Arbeitnehmerinnen Hinweise auf Anforderungen, Arbeitszeiten und Qualifizierungsmöglichkeiten wichtiger als Männern.

Foto: Alexander Patiss - stock.adobe.com



**Ramona Schlüter,**  
Friseur Senses & Hair Spa in Hannover

## „Ich lege Wert auf emotionale Formulierungen“

### Sprechen Sie in Ihren Stellenanzeigen gezielt Frauen an?

» **Ramona Schlüter:** Generell richte ich Stellengesuche an Männer und Frauen, indem ich die männliche und weibliche Ansprache wähle, also Friseur/Friseurin. Bisher haben sich noch keine Männer bei mir beworben – das unterstreicht aus meiner Sicht, dass ich mehr Frauen als Männer anspreche.

### Welche Details sind Ihnen besonders wichtig?

» **Ramona Schlüter:** Ich versuche, viele Informationen über den Job und die Rahmenbedingungen in die Ausschreibung zu packen. Ich informiere über den Arbeitsplatz, das Arbeitsklima und welche Aufgaben die potenziellen Mitarbeiter erwarten. Außerdem informiere ich gezielt darüber, dass ich Teilzeitkräfte einstelle. Und ich lege Wert auf emotionale Formulierungen, weil ich glaube, dass das bei Frauen besonders ankommt. Ich gehe auch auf die Kreativität ein, die unser Beruf braucht und den Spaß an der Arbeit. Beides ist mir wichtig und sollte auch meinem Team viel bedeuten.

### Haben sich die Bewerberinnen auf Ihrer Website informiert, bevor Sie zum Gespräch kommen?

» **Ramona Schlüter:** Ja, das merke ich in den Gesprächen. Sie fragen gezielt nach weitergehenden Informationen zur Stellenbeschreibung auf der Website. Ich erwähne zum Beispiel, mit welchen Produkten wir arbeiten und dass wir auch im Wellness-Bereich aktiv sind. Und ich beschreibe, was ich den Mitarbeitern als Mehrwert bieten kann, wie beispielsweise Weiterbildungen. Danach fragen die Bewerber häufig, weil es auch für sie wichtige Kriterien bei der Stellensuche sind. (JA)

Foto: Privat

**W**ir haben mehr gut ausgebildete Frauen als je zuvor“, meint Zuzana Blazek. „Aber mit dem Einstieg in die Familienphase gehen und bleiben viele in Teilzeit oder hören ganz auf zu arbeiten – oft wegen Schwierigkeiten mit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf.“ Die Personalexpertin ist am Institut der deutschen Wirtschaft Köln im Projekt Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) [www.kofa.de](http://www.kofa.de) tätig. Ihr zufolge sollten Unternehmen, die mehr Frauen gewinnen wollen, unter anderem ihre Stellenausschreibungen unter die Lupe nehmen.

### Frauen lesen Stellenanzeigen anders als Männer

„Stellenausschreibungen sind das einfachste Rädchen, am dem ich erst einmal drehen kann“, sagt Zuzana Blazek. „Es geht dabei um kleine psychologische Stellschrauben, die nur geringe oder gar keine Mehrkosten verursachen.“ Die von der Jobware GmbH [www.jobware.de](http://www.jobware.de) veröffentlichte Eye-Tracking-Studie „Leseverhalten bei Online-Stellenausschreibungen“ (2015) hat ergeben, dass Männer sich deutlich mehr für das Unternehmensprofil interessieren als Frauen. Dagegen fixieren Frauen demnach deutlich länger diejenigen Elemente mit den Augen, die einen Hinweis auf Anforderungen, Arbeitszeiten und Qualifikationsmöglichkeiten geben. „Sie fragen sich eher, was der Arbeitgeber fordert und was sie davon erfüllen können, während es Männern vor allem darum geht, was ihnen die Arbeitgeber bieten“, interpretiert Blazek die Studienergebnisse.

Ellenlange Anforderungslisten hätten daher auf Frauen eine deutlich abschreckendere Wirkung als auf Männer. Die Unternehmen sollten sich daher auf die absolut wesentlichen und wirklich relevanten Punkte beschränken.

### Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz beachten

Stellenausschreibungen müssen so formuliert sein, dass keine Bewerber ausgeschlossen oder benachteiligt werden – sei es wegen ihres Geschlechts oder Alters, ihrer ethnischen Herkunft, Religion, Behinderung oder sexuellen Identität. So steht es im Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG).

„Man muss also beide Geschlechter ansprechen, kann aber gleichzeitig Signale setzen, die Frauen ermutigen, sich zu bewerben“, sagt Zuzana Blazek. Die Formulierung „Wir fördern die berufliche Gleichstellung von Frauen und Männern“ sei ein solches Signal. Außerdem könne ein Unternehmen zum Beispiel auf Job-Sharing-Angebote hinweisen, indem es schreibt: „Es besteht auch die Möglichkeit, diese Vollzeitstelle mit zwei Teilzeitkräften zu besetzen.“

### Nicht nur die männliche Form benutzen

Beide Geschlechter anzusprechen, fängt laut Blazek schon mit der Jobbezeichnung an. In der KOFA-Handlungsempfehlung „Mit Stellenanzeigen gezielt weibliche Fachkräfte gewinnen“ wird daher dazu geraten, entweder beide Geschlechter zu nennen (Dachdecker/Dachdeckerin) oder eine neutrale Formulierung zu wählen, beispielsweise Abteilungsleitung statt Abteilungsleiter, Geschäftsführung statt Geschäftsführer oder Leitung statt Leiter.

### Bei der Bilderwahl auf Ausgewogenheit achten

Auch auf dem Foto, das in der Anzeige abgebildet ist, sollten folglich Frauen und Männer gleichermaßen zu sehen sein. „Dabei sollte man möglichst keine gekauften Fotos mit Models nehmen, sondern Fotografen damit beauftragen, die echten Mitarbeiter in der Firma zu fotografieren“, empfiehlt die Personalexpertin. „Die Fotos müssen authentisch sein und zeigen, was tatsächlich im Unternehmen zu finden ist.“ Alles andere sei schnell zu entlarven und könne vor allem bei den Beschäftigten für Verstimmungen sorgen – etwa weil sie sich fragen, ob sie selbst nicht überzeugend oder sympathisch genug rüberkommen, um gezeigt zu werden.

### Klare statt schwammige Formulierungen wählen

„Für Frauen ist Sicherheit häufig ein wichtiger Beweggrund“, berichtet Zuzana Blazek. Deshalb rät sie den Firmen dazu, klare Aussagen über möglichst viele Details zu treffen, die mit der Stelle zusammenhängen. Also zum Beispiel nicht zu schreiben: „Wir bieten einen attraktiven Arbeitsplatz in angenehmer Atmosphäre“, sondern konkrete Beispiele zu nennen, die das auch belegen.

Um Klarheit zu schaffen, seien unter anderem die folgenden Fragen zu beantworten: Welche Aufgaben fallen an? Welche Qualifikationen sollten Bewerber unbedingt mitbringen? Wie sieht der Gehaltsrahmen aus? Ist der Job auch in Teilzeit möglich? Gibt es eine Befristung? Wie flexibel sind die Arbeitszeiten? Und was genau tut das Unternehmen noch für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie? Solche Leitplanken brauchen Frauen noch mehr als Männer“, betont Blazek. **ASTRID FUNCK**



## Helden sollten nicht warten.

Mietservice. Besser. DBL.



Wir kümmern uns um Ihre Berufskleidung. Sie retten die Welt.

DBL –  
Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH  
[info@dbl.de](mailto:info@dbl.de) | [www.dbl.de](http://www.dbl.de)

**dbl** service  
Miettextilien

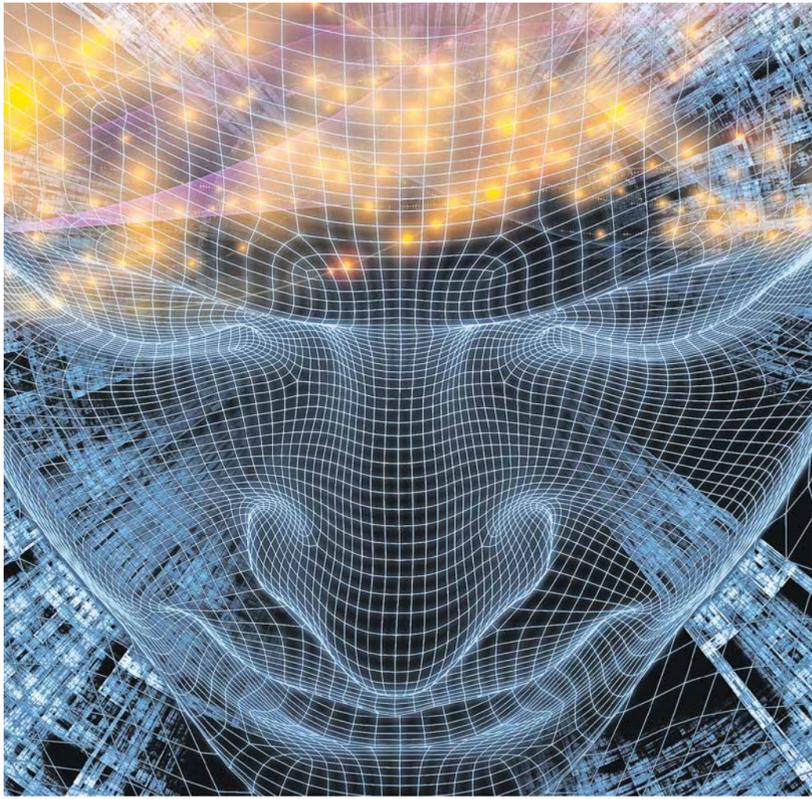


Foto: ags-andrew - stock.adobe.com

Digitaler Kundenberater: Künftig könnten Maschinen entscheiden, welchen Handwerker Kunden brauchen.

# Wenn Algorithmen Handwerker wählen ...

Die Digitalisierung wirbelt den Markt auf. Mancher Handwerksbetrieb spürt das schon. Doch wie reagiert man richtig? Ein Handwerker-Netzwerk sucht Antworten.

**S**ind wir uns der Macht der Algorithmen bewusst? Diese Frage kann sich gleich jeder selbst beantworten. Es ist Partnertag des Meinmaler-Netzwerks, 60 Gäste aus dem Handwerk und seine Lieferanten haben sich versammelt. Und Digitalpionier Ingo Stoll breitet ein paar Wahrheiten vor ihnen aus.

## Freund oder Feind? Die Macht der Algorithmen

Er zitiert eine Studie der Stanford Universität. Die hat in einem Großversuch ermittelt, wie viele Facebook-Likes ein Mensch abgeben muss, bis ein Computer ihn besser einschätzen kann, als seine Mitmenschen. Antwort: Ab zehn Likes kennt die Maschine Sie besser als ein Kollege, bei 70 besser als ein Freund. Bei 300 Likes kennt er Sie besser als Ihr Ehepartner! Das war 2015. Seitdem hat sich die Technologie der Big-Data-Konzerne vielfach verbessert, gibt Stoll zu bedenken.

Nur – was hat das Handwerk damit zu tun? Ganz einfach. Stoll: „Alexa, such mir einen Maler!“ Welchen Handwerker würde so ein smarterer Lautsprecher seinem Kunden aussuchen? Den 08/15-Betrieb, der ihm am nächsten ist? Oder schlägt sein Algorithmus einen Betrieb vor, der am besten zu den Einkäufen des Kunden und den Websites, die er besucht hat, passt?

Handwerker könnten vom steigenden Einfluss der Algorithmen profitieren, meint Stoll. Bedingung: „Wir dürfen uns davor nicht verschließen.“ Die Frage, die Sie sich stellen müssten, laute nicht: „Würde ich so etwas wie Alexa nutzen?“ Die Frage ist laut Stoll: „Würden meine Kunden das tun?“

## Erfolgreich in der Welt der smarten Maschinen

Damit Betriebe in der Digitalisierung bestehen, empfiehlt Ingo Stoll unter anderem:

- Schaffen Sie einen konsequenten Kundenfokus.
- Vernetzen Sie sich, suchen Sie sich Partner.
- Bilden Sie eine Marke.

Warum ist das wichtig? Nur wenn Sie Ihre Kundenzielgruppe klar definiert haben und mit Ihrer Online-Präsenz Ihre Stärken und Spezialisierungen herausstellen, können Algorithmen Sie und Ihre Zielgruppe ganz automatisch zusammenbringen.

Die nötige Sichtbarkeit im Wettbewerb mit immer größer werdenden Anbietern, erreichen Sie leichter in Partner-Netzwerken und unter gemeinsamen Marken. Die Partner im Meinmaler-Netzwerk leben diesen Ansatz. Und sie nehmen sich die Zeit, ihre Betriebe für die Zukunft zu rüsten – mit Ideen aus gemeinsamen Treffen oder gezielten Workshops des Netzwerks. DENNY GILLE



Foto: Gille

Digitalpionier Ingo Stoll gibt auf dem Meinmaler-Partnertag Ausblicke auf die Zukunft der Digitalisierung und ihre Folgen für das Handwerk.

## Warnung vor DSGVO-Phishing

Wo neue Gesetze für Verunsicherung sorgen, sind auch Kriminelle nicht weit ... Alarm schlägt jetzt die Verbraucherzentrale NRW.

„Massenhaft“ würden derzeit neue gefälschte DSGVO-E-Mails im Phishingradar der Verbraucherzentrale NRW auftauchen. Die Cyberkriminellen geben sich demnach in E-Mails professionell mit Firmenname und Logo als bekannte Unternehmen aus. Inhalt der Phishing-Mails: Aufgrund der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) müssten Nutzer ihre Identität oder Nutzerdaten bestätigen. „In einigen Fällen werden die Empfänger der Mails sogar dazu aufgefordert, ihre Ausweise einzuscannen und dem Absender zu schicken“, schreibt die Verbraucherzentrale. Als Vorlage für die Fälschungen wählen die Kriminellen häufig Amazon, Ebay oder Paypal. Doch auch zahlreiche Fälschungen anderer Firmen, Banken und Online-Shops würden für die Phishing-Angriffe verwendet.

So nutzen die Kriminellen die Verunsicherung aus, die die Datenschutzgrundverordnung mit sich bringt. Aktuell ändern viele Unternehmen wegen der DSGVO ihre Nutzungsbedingungen, passen ihre Datenschutzerklärung an, informieren Kunden per E-Mail über die neue Gesetzeslage. Manche bitten dabei auch um eine Bestätigung per Klick auf einen Link oder ein Wort in einem Antwortschreiben. Was diese Unternehmen aber nicht tun: „Seriöse Firmen fragen Sie zu diesem Zweck nicht nach Ihren Zugangsdaten und schon gar nicht nach einer Kopie Ihres Ausweises“, warnt die Verbraucherzentrale NRW. (DEG)



Foto: fatihie - stock.adobe.com

Cyberkriminelle nutzen DSGVO für Betrugsmasche: „Massenhafte“ Phishingversuche meldet die Verbraucherzentrale NRW.

# Gelbe Seiten

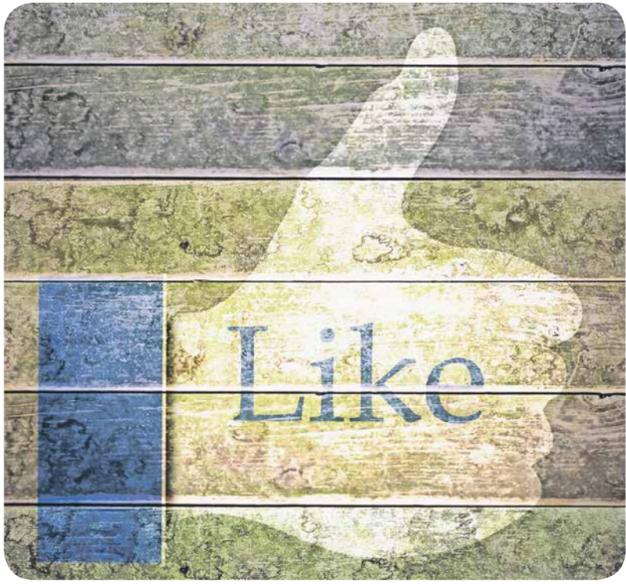


**„Ich will nicht Irgendwo werben.  
Sondern da, wo ich gefunden werde.“**

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



Fotos: Sordem - stock.adobe.com, Privat (3)

## Drei Wege zum Erfolg

Sie sind nicht nur Profis im Handwerk, sondern auch in den sozialen Netzwerken. Diese drei Unternehmer verraten ihre Facebook-Erfolgsrezepte.

Mit der richtigen Strategie klappt Facebook auch im Handwerk. Reicht es da aus, alle paar Tage ein Bild zu posten, oder muss man sich intensiv mit dem Netzwerk beschäftigen? Ein Tischler, ein Malermeister und ein Sanitärunternehmer erklären ihre Erfolgsrezepte. **MARIE DINKE**



„Man sollte authentisch bleiben“

**Michael Haller**, Tischler

Die Unternehmensseite der Tischlerei Michael Haller zeigt die Arbeiten des Unternehmens – 1.305 Personen interessieren sich schon dafür.

Tischler Michael Haller hat sich nach eigener Aussage lange gegen Facebook gesträubt. Er war der Meinung, dass ein Handwerksunternehmen keinen Social-Media-Auftritt braucht. Durch die Zusammenarbeit mit einer Werbeagentur kam dann aber das Thema Facebook zur Sprache. Die Resonanz nach dem Bewerben seiner Beiträge sei riesig. Haller findet: „Facebook-Werbung lohnt sich viel mehr als Werbung in einer Tageszeitung und kostet im Schnitt auch weniger.“ Er rät: „Um den Abonnenten zu gefallen, sollte man authentisch bleiben und keine Bilder klauen oder kopieren.“ Was den Leuten wirklich am besten gefällt, kann er gar nicht genau sagen, denn: „Wenn ich Beiträge bewerbe, achte ich natürlich immer darauf, die passende Zielgruppe auszuwählen.“ Um sich auf Facebook einen gewissen Bekanntheitskreis aufzubauen, sei es zudem wichtig, auch selbst Seiten zu liken. 15 bis 20 Minuten verbringt Michael Haller täglich auf Facebook. Die Beiträge plane er am Wochenende, damit diese in der Woche automatisch veröffentlicht werden. Demnächst möchte er anfangen, seine Produkte in Form von Angeboten bei Facebook vorzustellen.

**Kurzlink zum Facebookauftritt:**  
[svg.to/haller](http://svg.to/haller)



„Man muss seinen eigenen Stil entwickeln“

**Alexander Baumer**, Malermeister

Wie man mit seinen Arbeiten auf Facebook begeistert, zeigt Malermeister Baumer. Über 6.100 Abonnenten finden die facettenreichen Wandgestaltungen toll.

Malermeister Alexander Baumer ist schon lange und kontinuierlich bei Facebook. Vor sieben Jahren hat er seine Fanpage erstellt und wurde dafür oft von Kollegen belächelt. Mit der Zeit kamen immer mehr Abonnenten. Anfangs habe er geschaut, was die anderen Handwerker dort machen. „Doch mit der Zeit habe ich meinen eigenen Stil entwickelt.“ Momentan liege sein Hauptaugenmerk auf guten Inhalten. Das Schöne: Extrem viele Personen kämen von Facebook auf seine Webseite. 10 bis 15 Aufträge kämen jährlich sogar direkt über Facebook. Früher habe er oft Bilder mit Mitarbeitern und Dingen, die auf den Baustellen passiert sind, gepostet. Heute zeigt er lieber einmal pro Woche fertige Produkte oder Links zu Blogbeiträgen mit detaillierten Beschreibungen. Rohbaustellen seien seiner Meinung nach nicht so gut, da die meisten Kunden damit wenig anfangen können. Von drei bis vier Stunden am Tag hat sich Alexander Baumer auf eine Stunde Facebook heruntergearbeitet. „Früher dachte ich, Facebook ist alles.“ Doch inzwischen nutzt der Unternehmer zusätzlich andere Kanäle, wie Youtube, Instagram und seinen Blog. Dazu versuche er, den Aufwand jetzt geringer zu halten.

**Kurzlink zum Facebookauftritt:**  
[svg.to/baumer](http://svg.to/baumer)



„Wir wollen nachhaltig junge Mitarbeiter generieren.“

**Benjamin Elsen**, Sanitärunternehmer

831 Follower werden von Benjamin Elsen über Facebook auf dem Laufenden gehalten.

Benjamin Elsen, Geschäftsführer der Elsco Haustechnik GmbH, vertraut beim Wachstum auf Facebook, auf Kampagnen und Employer Branding. Beim Employer Branding werden Marketingkonzepte angewandt, die das Unternehmen als einen attraktiven Arbeitgeber darstellen. Diese nutzt Elsen, um nachhaltig junge Mitarbeiter zu gewinnen, berichtet er. Da die Zielgruppe der Gesellschaft sehr regional ist, sind auch Fußballturniere für ihn eine gute Möglichkeit, bekannt zu werden, da er diese Aktionen auf Facebook teilen kann. „Die Leute wollen Spaß haben. Vor allem bei Gewinnspielen gibt es viel Interaktion“, erklärt Benjamin Elsen. Gepostet wird, was gerade Interessantes in der Firma los ist, zum Beispiel bestandene Prüfungen oder Wettbewerbe, an denen die Mitarbeiter teilnehmen. „Wir haben einen Mitarbeiter, der in der Region sehr bekannt ist. Ist er auf den Beiträgen zu sehen, gibt das viel Aufmerksamkeit“, verrät der Unternehmer. Der klare Fokus der Social-Media-Aktivitäten liegt aber auf dem Kerngeschäft. Und wann immer gerade Zeit übrig ist, wird sie in die Pflege des Firmenauftritts gesteckt.

**Kurzlink zum Facebookauftritt:**  
[svg.to/elsen](http://svg.to/elsen)



## 100 % für Dich: Für jeden Job den richtigen Sprinter.

Der neue Sprinter genau in der Variante, die Sie brauchen. Kommen Sie vorbei und überzeugen Sie sich!

Unter [www.mercedes-benz.de/sprinter](http://www.mercedes-benz.de/sprinter) & [www.auto-senger.de/mercedes-benz/der-neue-sprinter](http://www.auto-senger.de/mercedes-benz/der-neue-sprinter)

Ab sofort bei uns.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart. Ihr autorisierter Mercedes-Benz Verkaufs- & Servicepartner vor Ort: Egon Senger GmbH

**SENGER**

Auricher Straße 150  
26721 Emden

Elbestraße 2  
26129 Friesoythe

Leerer Landstraße 78  
26605 Aurich

Freiligrathstraße 360  
26368 Wilhelmshaven

Industriestraße 2  
26605 Wittmund

Bremer Heerstr. 401-405  
26135 Oldenburg

Kuhlenstraße 48  
26655 Westerstedde

[www.auto-senger.de](http://www.auto-senger.de)



**Gewinnen Sie den Goldenen Bulli 2018**

Viele Handwerker engagieren sich für ihre Mitmenschen: Initiieren auch Sie Aktionen und sammeln dabei Spenden für Bedürftige? Haben Sie die Sanierung sozialer Einrichtungen vorangetrieben? Verbessern Sie nachhaltig die Lebenssituation Bedürftiger? Dann sind Sie genau der richtige Bewerber für den Goldenen Bulli 2018! Volkswagen Nutzfahrzeuge hat gemeinsam mit den drei großen Handwerksverlagen Holzmann Medien, Verlagsanstalt Handwerk und Schlütersche Verlagsgesellschaft diesen Preis ins Leben gerufen. Der Preis für den Gewinner: Ein nagelneuer VW T6 Kastenwagen! Bereits zum dritten Mal wird der Goldene Bulli für vorbildliches soziales Engagement verliehen. Die zehn besten Bewerber kommen in die Endausscheidung und nehmen an der Gala am 7. Dezember 2018 in Berlin zur feierlichen Verleihung des Goldenen Bulli 2018 teil. An diesem Abend entscheidet sich, wer den neuen weißen Transporter als Preisträger nach Hause fahren darf.

Also mitgemacht auf [www.der-goldene-bulli-2018.de](http://www.der-goldene-bulli-2018.de) Klicken Sie auf das Bewerbungsformular, geben Ihre Eckdaten ein und abschicken – viel Erfolg! Oder füllen Sie das unten stehende Fax-Formular aus und senden Sie es an die Redaktion unter der Rufnummer 0511 8550 2403.



Helfen mit einem Lächeln: Roland Ketterer vor Ort in Afrika.



Der Goldene Bulli hat unserem Projekt enormen Rückenwind gegeben.

**Roland Ketterer,**  
Gewinner 2016

# Wie der Bulli Hilfsprojekte fördert

„Der Goldene Bulli“, ein Preis für soziales Engagement im Handwerk, geht 2018 in die nächste Runde. Der Hauptgewinn: Ein neuer VW Transporter. Volkswagen Nutzfahrzeuge hat den Wettbewerb 2016 ins Leben gerufen, um gesellschaftliches Engagement zu würdigen und eine Plattform für Handwerker mit Herz zu schaffen.



## Der goldene Bulli – Bewerbungsformular

### 1. Firmenbezeichnung

Firmenname (mit Gesellschaftsform) .....

Name, Vorname des Inhabers ..... Berufsbezeichnung .....

Firmenbranche ..... Tätigkeitsschwerpunkt .....

Straße, Hausnummer ..... PLZ, Ort .....

Telefon ..... E-Mail Adresse ..... Website .....

Anzahl der festangestellten Mitarbeiter ..... Handwerkskammer .....

### 2. Angaben zum Projekt

Name des Projekts .....

Beschreiben Sie kurz Ihr Projekt bzw. Ihren Anteil an dem Projekt .....

Warum habe ich mich für dieses Projekt entschieden (Motivation)? .....

Warum habe ich den Preis „DER GOLDENE BULLI“ verdient? .....

### 3. Informationen zum Datenschutz

Die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung von Daten ist im Rahmen dieses Vertrages erforderlich. Personenbezogene Daten werden seitens der Volkswagen AG vertraulich behandelt und ausschließlich für die Abwicklung „Der Goldene Bulli 2018“ verwendet. Die Volkswagen AG verpflichtet sich, die einschlägigen Regelungen des Datenschutzes zu beachten. Die erhobenen Daten und eingereichten Unterlagen werden nach Beendigung der Preisverleihung unter Berücksichtigung der gesetzlichen Aufbewahrungsfristen und Datenschutzbestimmungen gelöscht bzw. vernichtet.

### 4. Anerkennung der Teilnahmebedingungen

Mit der Bewerbung erkennt der Einreicher die anliegenden Teilnahmebedingungen an. Teilnahmebedingungen auf [www.der-goldene-bulli-2018.de](http://www.der-goldene-bulli-2018.de)

Ort, Datum ..... Unterschrift des Firmeninhabers .....

### Datenschutzrechtliche Einwilligungserklärung

Ich bin damit einverstanden, dass meine unter Punkt 1 „Firmenbezeichnung/Firmenanschrift“ angegebenen Daten, einschließlich meiner

Telefonnummer  E-Mail Adresse

zum Zwecke der persönlich auf mich zugeschnittenen Informationen über weitere „Der Goldene Bulli“-Aktionen von der Volkswagen AG erhoben, verarbeitet und genutzt werden.

Ort, Datum ..... Unterschrift des Firmeninhabers .....

### Datenschutzrechtlicher Hinweis

Sie haben ein jederzeitiges Auskunfts-, Berichtigungs- und Löschungsrecht bezüglich der Verarbeitung und Nutzung Ihrer Daten. Selbstverständlich können Sie Ihre Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen. Die vorstehenden Rechte können Sie gegenüber der Volkswagen AG oder folgende E-Mail Adresse geltend machen: [presse.events@volkswagen.de](mailto:presse.events@volkswagen.de).

Bitte schicken Sie das ausgefüllte und unterschriebene Dokument bis 15.08.2018 per Post an Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Kennwort „DER GOLDENE BULLI“, 30130 Hannover, per Fax an 0511 8550 2403 oder per E-Mail an [bewerbung@der-goldene-bulli-2018.de](mailto:bewerbung@der-goldene-bulli-2018.de)



Roland Ketterer, der erste Sieger, überzeugte 2016 mit seinem Hilfs-Projekt in Tansania. Die Sanitär-Firma aus Donaueschingen initiierte den Bau einer Gewerbeschule für Trinkwasser und Solar in dem 10.000-Einwohner-Ort Chala. Mittlerweile ist das Projekt der größte Arbeitgeber im Ort. Durch den Sieg beim „Goldenen Bulli“ gewann Roland Ketterer viele neue Unterstützer. Im Ausstellungsbereich seiner Firma bewundern Kunden zum Beispiel oft den Pokal. Sie fragen ihn dann, was es mit der Miniatur-Nachbildung des VW Bulli auf sich hat. Das Ergebnis: Weitere Spender für seine Initiative in Afrika.

### Betrieb spendet Gegenwert des Transporters

„Der Goldene Bulli hat unserem Projekt enormen Rückenwind gegeben“, sagt Roland Ketterer. Sein Betrieb übernahm den gewonnenen Transporter und spendete den monetären Gegenwert dem eigenen Hilfsprojekt in Tansania. Eine große Finanzspritze, die den Bau der Gewerbeschule entscheidend vorantrieb. Der Schulbetrieb startet 2019, „wenn alles gut läuft“, ergänzt Ketterer. Doch vorher muss der inzwischen fertiggestellte Rohbau um Fenster und die Haustechnik ergänzt werden.

Ein Pfarrer aus Tansania schilderte Roland Ketterer im Jahr 2000 die Probleme seiner afrikanischen Heimat. Es mangle vor allem an sauberem Trinkwasser sowie sanitären Einrichtungen. Als gelernter Gas- und Wasserinstallateur beschloss Roland Ketterer, zu helfen. Das Problem: „In Afrika fehlt eine gesunde Mittelschicht. Es gibt nur Tagelöhner oder Akademiker“, erklärt Ketterer. Aber vor allem der Mittelstand spielt eine entscheidende Rolle beim Aufbau von Versorgungssystemen wie zum Beispiel (Ab-)Wasserleitungen. Aus diesem Grund wird in der geplanten Gewerbeschule Hilfe zur Selbsthilfe geleistet.

### Hilfe zur Selbsthilfe

Pensionierte Berufsschullehrer bilden die afrikanischen Schüler aus. „Unser Slogan ist: Vom Handwerk für das Handwerk.“ Die zukünftigen Handwerker und Handwerkerinnen lernen dort, wie man Trinkwasserbrunnen baut und wartet. Als die Pumpe des Brunnens verstopfte, flog Ketterer selbst nach Afrika. Reparaturen sollen in Zukunft die Dorfbewohner übernehmen. Wichtig ist ihm vor allem der Frauenanteil der Schule. Denn das Engagement von Frauen sei ein „Dreh- und Angelpunkt für eine wirtschaftliche Wende in Afrika“. Dies hat er aus seinen vielen Besuchen im Land gelernt. „Sie übernehmen viele Aufgaben, doch erhalten kaum Würdigung.“ Aus diesem Grund werden mindestens 40 Prozent Frauen die Klassenräume füllen.

### „Jedes Projekt ist förderungswürdig“

Seinen Handwerkerkollegen rät Roland Ketterer, sich beim Goldenen Bulli 2018 zu bewerben. „Jedes Projekt ist förderungswürdig. Es gibt keine kleinen Projekte.“ Hilfe werde überall benötigt, nicht nur auf anderen Kontinenten. **SABRINA DEMMELER**

### Packen Sie auch an, wo Hilfe benötigt wird?

Bewerben Sie sich für den „Goldenen Bulli 2018“ mit dem nebenstehenden Fax-Coupon oder unter [www.der-goldene-bulli-2018.de](http://www.der-goldene-bulli-2018.de)



Hilfe zur Selbsthilfe: Das ist der Ansatz mit dem Ketterer im vergangenen Jahr den Bulli gewonnen hat.

Fotos: Privat

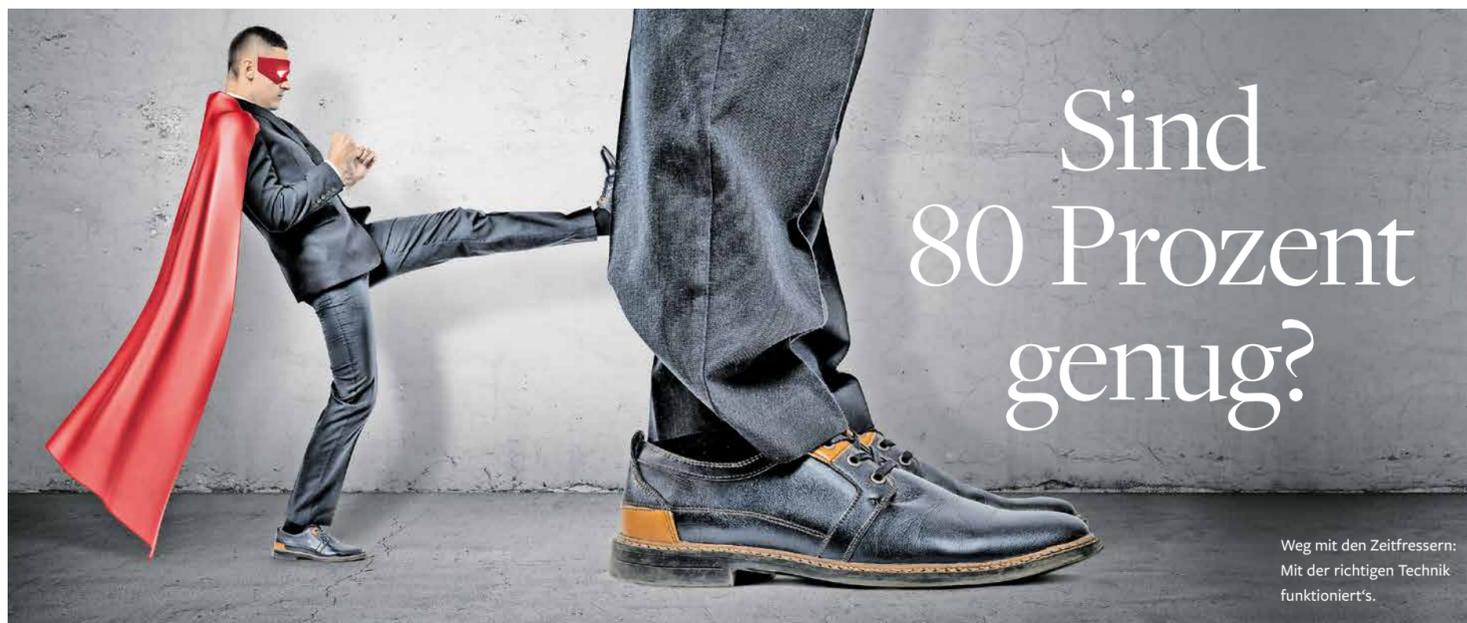


Foto: gearstid - stock.adobe.com

# Sind 80 Prozent genug?

Weg mit den Zeitfressern: Mit der richtigen Technik funktioniert's.

Mit der 80-20-Regel entdecken Sie unproduktive Zeitfresser und Kostentreiber in Ihrem Betrieb – und können viele (problemlos) beseitigen.

Die einen nennen es die 80-20-Regel, andere kennen es als Pareto-Prinzip: Mit 20 Prozent Einsatz lassen sich oft 80 Prozent des gewünschten Ergebnisses erzielen. Entdeckt hat dieses Prinzip der italienische Ökonom Vilfredo Pareto schon Ende des 19. Jahrhunderts. Gültig ist es bis heute:

- **Umsatz:** Es gibt Firmen, die mit 20 Prozent ihrer Kunden 80 Prozent des Umsatzes machen.
- **Leistungspalette:** Andere Betriebe haben vielleicht eine große Vielfalt an Leistungen im Angebot. Doch 80 Prozent des Umsatzes machen sie mit nur 20 Prozent dieser Leistungen.
- **Zeitmanagement:** Oft werden mit 20 Prozent der Zeit 80 Prozent aller Aufgaben erledigt.

Wie Handwerksbetriebe die 80-20-Regel nutzen können, erklären Rainer Fritz, Vorstand des

REFA-Regionalverbands Weser-Ems, und der Riedener Unternehmensberater Markus Kosel.

### Was bringt den meisten Umsatz?

Jeder Handwerksbetrieb bietet ein Spektrum an Leistungen an. Manche davon sind mehr gefragt und andere weniger. Rainer Fritz nennt als Beispiel einen SHK-Betrieb, der unter anderem Bodenheizungen installiert. Diese machen jedoch nur ein Fünftel seines Leistungsspektrums aus. „Stellen Sie fest, dass 80 Prozent Umsatz von diesen 20 Prozent stammen, sollten Sie nachdenken, wie Sie damit umgehen.“ Fritz sieht in solchen Situationen zwei Möglichkeiten:

- **Konzentration auf die Stärken:** Eine Variante sei der Ausbau der Leistungen. Fritz: „Positionieren Sie sich als Spezialist für diesen Bereich. Die anderen Bereiche laufen dann mit. Aber durch die Konzentration auf den

gewinnbringendsten Bereich arbeiten Sie sehr wirtschaftlich.“

- **Stärkung der Schwächen:** Möglich sei auch, das Ungleichgewicht durch ein Fördern der weniger gefragten Angebote zu beseitigen. Doch das sei in jedem Fall ein großer Aufwand mit ungewissem Ergebnis, sagt Fritz.

### Zeit: Oft reichen 20 Prozent Mühe aus

Auch im Handwerk gibt es Leute, die bei jeder Tätigkeit in den höchsten Gang schalten. Markus Kosel nennt als Beispiel den Inhaber einer Glaserie, der einen gebrauchten Firmen-Bulli sucht. Fünf Stunden recherchiert er bei einem Online-Gebrauchtwagenportal, um wirklich das günstigste und gleichzeitig beste Fahrzeug zu finden. Kosel: „Es ist sowieso unmöglich, alle infrage kommenden Autos zu checken. Stehen die Suchkriterien fest, reicht eine Stunde Suchaufwand möglicherweise

Stellen Sie fest, dass 80 Prozent Ihrer Beseitigungskosten durch 20 Prozent bestimmter Fehler entstehen, besteht dringender Handlungsbedarf.

Rainer Fritz, Vorstand des REFA-Regionalverbands Weser-Ems

aus.“ Der Meister könne alternativ auch einen Suchauftrag anlegen, um automatisch passende Angebote zu erhalten.

### Die 80-20-Regel hilft auch bei Fehlern

Auch die Kosten durch Fehler und Mängelbeseitigung können Sie mit der 80-20-Regel ins Visier nehmen. Dazu sei es nötig, sich die Gesamt-Behobungskosten und deren Verteilung näher anzuschauen, sagt Rainer Fritz. „Stellen Sie fest, dass 80 Prozent Ihrer Beseitigungskosten durch 20 Prozent bestimmter Fehler entstehen, besteht dringender Handlungsbedarf.“

Es komme also darauf an, sich auf das Ausmerzen der 20 Prozent besonders folgenschwerer Fehler zu konzentrieren. „Dadurch dürften die Folgekosten ordentlich in den Keller rutschen.“

### Abhängigkeiten und Gefahren vermeiden!

Doch nicht immer ist die 80-20-Regel die richtige Lösung. Es gibt auch Bereiche, in denen Sie eine 80-20-Konstellation als Warnzeichen sehen sollten.

- **Abhängigkeit von Kunden:** Mancher Handwerker freut sich, wenn er durch einen Haupt-Kunden regelmäßig mit Aufträgen versorgt wird. Doch genau darin liegt Kosel zufolge eine große Gefahr: „Was ist, wenn der Betrieb genau den Kunden verliert? Dann fehlen 80 Prozent des gewohnten Geldes in der Kasse.“ Es sei sicherer, sein Geschäft auf mehrere Kunden zu verteilen. „Marketing und Akquise sollten regelmäßig erfolgen. Sonst stehen Sie irgendwann mit leeren Händen da.“
- **Abhängigkeit von Lieferanten:** Wenn ein Betrieb 80 Prozent seiner Mittel von einem Lieferanten bezieht, droht laut Kosel Gefahr. „Handwerker müssen meistens zu 100 Prozent in Vorleistung gehen. Hat ein Betrieb dann Probleme mit dem Haupt-Lieferanten, ist die Auftragsdurchführung gefährdet.“
- **Gesundheit:** Kritisch werde die 80-20-Regel in Gefahren-Situationen. Logisch: Wenn es um Schäden an Leib und Leben geht, ist voller Einsatz gefragt.
- **Kosten:** Zudem gibt es viele Aufgaben, bei denen „80 Prozent“ Ergebnis zu wenig sind. Ob Angebotserstellung, Steuererklärung oder Verträge – solche Aufgaben sollten zu 100 Prozent korrekt erledigt werden. Sonst kann es teuer werden. **BIRGIT LUTZER**

Von Mittelstand zu Mittelstand  
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Der größte Feind der Innovation ist die Komfortzone.“

Timotheus Hofmeister,  
Geschäftsführer / CEO Tracto-Technik 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](http://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 Leasing Gruppe, WL BANK, MünchenerHyp, DG HYP.

# Der Master fährt jetzt auch elektrisch

Renault: Eine 33-kW-Batterie, 225 Newtonmeter Drehmoment, 200 Kilometer Reichweite und 1,1 Tonnen Nutzlast, das sind die Eckdaten des neuen Renault Master Z.E. Wir haben die erste Testfahrt mit dem Stromtransporter absolviert.



Schafft was weg: Der Laderaum fasst bis zu 13 Kubikmeter.



Aufgeräumt: Das Cockpit des Franzosen.



Einmal vollmachen, bitte: An der Wallbox lädt die Batterie in sechs Stunden.



Sieht aus wie ein Master, ist ein Master – fährt jetzt aber elektrisch. Renault bietet seinen großen Transporter inzwischen auch mit E-Motor an.

Es hat etwas gedauert: In Januar 2017 zeigte Renault seinen Master in der elektrifizierten Variante auf einem Autosalon in Brüssel. Gut ein Jahr später dürfen wir endlich hinter dem Steuer Platz nehmen, um den Master Z.E. im Straßenverkehr zu testen. Angeboten wird der Master Z.E. in drei Längen (L1, L2, L3) sowie zwei Dachhöhen (H1, H2), für die erste Testfahrt gab es die Version L3 mit hohem Dach (H2) als Kastenwagen. Beladen mit einer Nutzlast von 450 Kilogramm, ging es auf eine rund 80 Kilometer lange Strecke mit einem Mix aus Stadtverkehr und Landstraße.

## Die technischen Daten

Unterflur ist eine 33 kW-Batterie, die einen 57 kW/76 PS starken Elektromotor antreibt. Das sorgt für ein Drehmoment von 225 Newtonmetern und eine Höchstgeschwindigkeit von 100 km/h. Die Reichweite beträgt laut NEFZ bis zu 200 Kilometer, was einer tatsächlichen Reichweite von rund 80 bis 120 Kilometern voll beladen entspricht. Das reicht für die üblichen Strecken, die die von Renault anvisierten Zielgruppen – umweltbewusste Handwerker, Einzelhändler, Kurierdienste, Kommunen und kommunale Dienst-

leister wie Stadtwerke – täglich zurücklegen. An einer Wallbox mit 7,4 kW Ladeleistung (einphasig, 32 A) lässt sich die Batterie innerhalb von sechs Stunden komplett aufladen. Eine entsprechende Box kann jeder bei den Franzosen auch gleich mitordern.

## Eineiiger Zwilling

Optisch ist der Master Z.E. identisch mit seinen Pendanten, die einen Verbrennermotor unter der Haube haben. Das Ladevolumen des Frontrieblers entspricht exakt den Dieselmotoren, es reicht von acht bis 13 Kubikmeter. An Nutzlast können die Kastenwagen bis zu 1.127 Kilogramm aufnehmen.

Das Fahrverhalten ist auch gegenüber dem Diesel so gut wie unverändert. An Steigungen merkt man natürlich, dass nur 225 Drehmoment im elektrischen Master arbeiten. Geht es bergauf, kommt bei der Beschleunigung der beladene Master Z.E. an die Grenzen. Aber es geht nicht um Fahrspaß, der Gewerbetreibende bekommt genau das, was für die letzte Meile im innerstädtischen Bereich notwendig ist: Ein Fahrzeug, das emissionsfrei Waren und Material zum Kunden bringt und seinen Job ordentlich und unspektakulär verrichtet.

## Fahrgeräusch aus der Konserve

Umstellen müssen sich verbrennergewohnte Fahrer daher nicht. Sie haben ein Nutzfahrzeug, das – und darin liegt der große Vorteil der Elektromobilität – sein volles Drehmoment von der ersten Fahrsekunde an ausspielt. Was nur fehlt, ist das typische Verbrennergeräusch des Motors. Damit Passanten den leisen E-Transporter auch hören, schaltet sich bei Geschwindigkeiten unter 20 km/h ein Geräuschsimulator ein. Wie lange die Kraft der Batterie noch reicht, kann der Fahrer bequem ablesen. Und ein Ecometer informiert anstelle der sonst üblichen Tankanzeige, wie viel Energie der Transporter gerade verbraucht.

Gebaut wird der Master Z.E. in Batilly. Das Fahrzeug wird anschließend von der Renault-Tochter Power Vehicle Innovation (PVI) nahe Paris mit dem Elektromotor und dem Antriebsstrang versehen. Den aktuell 100 Mitarbeiter starken Fahrzeugbauer hatte Renault übernommen. Bis zu 10.000 Exemplare kann PVI künftig vom Master Z.E. pro Jahr vom Band laufen lassen.

Doch so viele werden es zunächst nicht sein. Auch mit Prognosen, wie viele Exemplare von dem Master

Das Fahrverhalten ist gegenüber dem Diesel so gut wie unverändert.

## Daten

**Name:** Renault Master Z.E.  
**Motor:** R75 mit 57 kW/76 PS  
**Batterie:** Lithium-Ionen-Batterie mit 33 kWh  
**Reichweite:** 200 km (nach NEFZ)  
**Laderaum:** zwischen 8 und 13 Kubikmeter, bis zu 22 Kubikmeter bei entsprechendem Aufbau auf dem Fahrwerk  
**Preis:** ab 59.900 Euro inklusive Batterie (zzgl. MwSt.)

Z.E. in diesem Jahr in Kundenhand landen werden, hält sich Renault zurück. Denn die erste Tranche ist ohnehin großen Flottenkunden auch in Deutschland vorbehalten. Mit ihnen wollen die Franzosen weitere Testdaten sammeln, ehe sie die Bestellbücher auch für kleine und mittlere Unternehmen öffnen. Sie können voraussichtlich zum Sommer hin den Master Z.E. ordern. **STEFAN BUHREN**

## Aufkleber für den Diesel

Kfz-Gewerbe wirbt für den Diesel

„Mein Diesel – sparsam und sauber!“ Das ist die Botschaft auf dem runden, blau-weißen Aufkleber des Kfz-Gewerbes. Damit können Autofahrer für ihren Diesel werben. Den Aufkleber gibt es kostenlos in vielen Autohäusern und Werkstätten, die einer der 235 Kfz-Innungen angehören.

„Der Diesel ist zu Unrecht in die Kritik geraten“, sagt ZDK-Präsident Jürgen Karpinski. „Er ist die sparsamste Antriebsart, die wir haben – ein Hightech-Produkt, ohne das der ab dem Jahr 2020 geltende CO<sub>2</sub>-Grenzwert der Europäischen Union von 95 Gramm CO<sub>2</sub> pro Kilometer kaum einzuhalten sein wird.“

Der sinkende Anteil von Diesel-Pkw an den Neuzulassungen hat zu einem Anstieg der CO<sub>2</sub>-Emissionen geführt. Laut Kraftfahrt-Bundesamt lag der durchschnittliche CO<sub>2</sub>-Ausstoß im April bei 130,4 Gramm pro Kilometer und damit um 1,6 Prozent höher als im Vorjahresmonat.

Angesichts der sich zuspitzenden Diskussion um Fahrverbote und der Klage der EU-Kommission gegen



Deutschland wegen überhöhter Stickoxidwerte in Großstädten setzt sich das Kfz-Gewerbe nachdrücklich dafür ein, insbesondere die sechs Millionen Euro-5-Diesel mit der Nachrüstung von Hardware-Systemen sauberer zu machen und die Fahrzeugwerte zu stabilisieren. Vom hohen Wertverlust seien sowohl Autofahrer als auch Autohändler betroffen. (G)

**Kfz-Innungsbetriebe können den Aufkleber hier bestellen:** [www.kfz-meister-shop.de](http://www.kfz-meister-shop.de)

Foto: Kfz-Gewerbe

## 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](http://www.schluetersche.de)  
[www.handwerk.com](http://www.handwerk.com)

**Redaktion:**  
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)  
Tel. 0511 8550-2455  
[foemling@schluetersche.de](mailto:foemling@schluetersche.de)

Jörg Wiebking (Ltg.)  
Tel. 0511 8550-2439  
[wiebking@schluetersche.de](mailto:wiebking@schluetersche.de)

Torsten Hamacher (Content Manager)  
Tel. 0511 8550-2456  
[hamacher@schluetersche.de](mailto:hamacher@schluetersche.de)

Denny Gille  
Tel. 0511 8550-2624  
[gille@schluetersche.de](mailto:gille@schluetersche.de)

Martina Jahn  
Tel. 0511 8550-2415  
[martina.jahn@schluetersche.de](mailto:martina.jahn@schluetersche.de)

Anna-Maja Leupold  
Tel. 0511 8550-2460  
[leupold@schluetersche.de](mailto:leupold@schluetersche.de)

**Regionalredaktionen**  
(verantwortl. f. Kammerseiten)

**Braunschweig-Lüneburg-Stade:**

Sandra Jutsch

**Hannover:** Ass. jur. Peter Karst

**Hildesheim-Süd-niedersachsen:**

Ina-Maria Heidmann

**Magdeburg:** Burghard Gruppe

**Oldenburg:** Heiko Henke

**Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:**

Sven Ruschhaupt

**Ostfriesland:** Peter-Ulrich Kromminga

**Anzeigenverkauf:**

Lasse Drews (Leitung)

Tel. 0511 8550-2477

[drews@schluetersche.de](mailto:drews@schluetersche.de)

Anna Dau

Tel. 0511 8550-2484

[dau@schluetersche.de](mailto:dau@schluetersche.de)

**Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:**

Nr. 60 vom 1. 1. 2018

**Druckunterlagen:**

[anzeigen@ndh@schluetersche.de](mailto:anzeigen@ndh@schluetersche.de)

Tel. 0511 8550-2522

Fax 0511 8550-2401

**Leser-Service:**  
Irmgard Ludwig-Johnsen  
Tel. 0511 8550-2458  
[ludwig-johnsen@schluetersche.de](mailto: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 sind Beilagen  
der SIGNAL IDUNA Gruppe, Dortmund,  
und der Ford-Werke GmbH, Köln.  
Wir bitten unsere Leser um Beachtung.

# Neustart

Den Stress aus dem Leben verbannen und sich auf das konzentrieren, was Spaß macht – geht das? Albrecht Salau lebt es jetzt vor.

Sechs Tage die Woche hat er gearbeitet. Zwei Gesellen und zwei Auszubildende waren bei ihm beschäftigt – so sah die Tischlerei von Albrecht Salau in Seesen noch vor einigen Jahren aus. Heute bietet sich ein ganz anderes Bild: Statt ehemals 500 hat die Werkstatt jetzt nur noch 250 Quadratmeter. Einige Maschinen hat Salau verkauft, die überschüssigen Räume vermietet. Er arbeitet allein, gelegentlich mit Unterstützung eines Rentners auf 450-Euro-Basis.

## Raus aus dem Trott

„Nach vielen Jahren mit viel Arbeit habe ich den Betrieb konsequent runtergefahren“, erzählt Salau. Er beschloss, aus dem Trott auszuweichen. Wenn sich ein Kollege verändern wollte, dann wurde die Stelle nicht neu besetzt. Anfangs hat er an eine Übergabe gedacht. Doch daraus wurde nichts. Heute konzentriert sich der 55-jährige Tischlermeister auf das, was ihm Freude macht. Dazu gehört, seinen Lese- und Arbeitsstuhl zu bauen, der nach ergonomischen Gesichtspunkten den Rücken entlastet. Ein Zufall hat ihm das gute Stück in die Werkstatt gebracht. „2009 kam eine Stuhlsammlerin mit einer Skizze zu mir. Ich habe ihr gleich gesagt, dass ich davon zwei Stühle baue. Einen für sie, einen für mich“, erzählt Salau. Seitdem hat er eine Vielzahl dieser Stühle angefertigt und das Sitzmöbel entwickelte sich dabei stetig weiter. „Die Interessenten kommen

mit Anregungen und so bekomme ich neue Impulse“, sagt der Tischlermeister.

## Buchmessen als wirkliche Kundenbringer

Selbstverständlich vermarktet Salau sein Produkt über das Internet. Als wirkliche Kundenbringer haben sich aber nach seinen Erfahrungen Buchmessen erwiesen. In Berlin und Leipzig hat er mit seinem Messestand gute Erfahrungen gesammelt. Eventuell will er noch Wien ins Programm aufnehmen. Spontankäufe gibt es auch auf den Buchmessen nicht. Laut Salaus Auskunft ist es in erster Linie die Käuferklientel 40+, die sich für den Lese- und Arbeitsstuhl interessiert. Und viele melden sich vielleicht erst nach ein, zwei oder mehreren Jahren, wenn sie sich zum Kauf entschlossen haben.

Zum Leben reicht das Geschäft mit dem Lese- und Arbeitsstuhl jedoch nicht. Deswegen hat Salau in den Mietwohnungen einer Baugenossenschaft die Reparaturarbeiten übernommen. Das bringt festes Geld. Seine Werkstatt nutzt er nach wie vor täglich. Nicht nur, um Stühle zu bauen, sondern auch für Veranstaltungen. So sind regelmäßig Kinder mit Behinderung bei ihm zu Gast. Einmal wöchentlich können sie sich für einige Stunden in der Arbeit mit Holz ausprobieren. Das läuft seit gut fünf Jahren sehr erfolgreich.

Dann gibt es noch den Werkstatttraum – eine Veranstaltung für Kindergeburtstage, bei der die Kinder Trommeln, Segelschiffe und



Fahren jetzt öfter ans Meer: Sabine und Albrecht Salau.

Foto: Vahle



Nach vielen Jahren mit viel Arbeit habe ich den Betrieb konsequent runtergefahren.

Albrecht Salau, Tischlermeister

andere Dinge bauen können. Erfolgreich ist auch die sogenannte Holzwerkstatt für Erwachsene. Hier hat jeder die Möglichkeit, unter Anleitung entweder eigene Ideen umzusetzen oder einen Gartenstuhl im XL-Format zu bauen. Thematisch knüpft daran der Workshop für Holzfans an, bei dem die Teilnehmer eine Gartenbank für zwei Personen bauen. Und nicht zu vergessen: Einmal jährlich öffnet Salau die Tischlerei für eine Autorenlesung, die er mit einer örtlichen Buchhandlung veranstaltet.

Und was sagt Frau Salau zu der ganzen Geschichte? „Mein Mann hat mehr Freizeit und ist deutlich entspannter als früher“, freut sie sich. „Wir haben die Möglichkeit, einfach mal zwei Tage an die Nordsee zu fahren“, sagt Albrecht Salau und nimmt seine Frau Sabine in den Arm. **THOMAS VAHLE**



Foto: Andreas Lehr

Starke Stimme für das niedersächsische Handwerk: NHT-Präsident Mike Schneider (li.) zeichnet Peter Voss für seinen ehrenamtlichen Einsatz aus.

## Niedersächsischer Ehrentaler für Voss

Über zwei Jahrzehnte engagierte sich der Emsländer in Spitzenämtern.

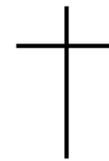
Dass sich Peter Voss auf niedersächsischer Ebene schnell einen Namen gemacht und wichtige Themen vorangetrieben hat, betonte Mike Schneider, Präsident des Niedersächsischen Handwerkstages (NHT), in seiner Laudatio: „Von Steuern und Abgaben über Bürokratie und Fachkräftemangel bis zur Stärkung ländlicher Räume. Er hat in klarer und unüberhörbarer Sprache deutlich gemacht, was im Sinne des niedersächsischen und deutschen Handwerks ist – und was eben auch nicht. „Danke für die starke Stimme, das Engagement, die Zeit und Leidenschaft.“ Voss war Vorsitzender der Landesvereinigung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN) und des Landesausschusses Berufsbildung, stellvertretender NHT-Präsident und ZDH-Präsidiumsmitglied. Sein letztes Ehrenamt, Präsident der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim, hat er kurz vor der Ehrung aus gesundheitlichen Gründen aufgegeben. Als Nachfolger wurde der vormalige Vizepräsident der Kammer, Reiner Möhle, gewählt. (FRÖ)

## Positionspapier zur Digitalisierung

Die Digitalisierung stellt Betriebe vor Herausforderungen, nötig sind passgenaue Angebote.

„Im Handwerk liegen große Potenziale mit Blick auf die Optimierung innerbetrieblicher Prozesse sowie auf die Vermarktung handwerklicher Leistungen durch die konsequente Digitalisierung“, davon ist Hildegard Sander überzeugt. Allerdings benötigen Handwerksunternehmen Unterstützung und Begleitung auf dem Weg zum digitalisierten Betrieb, so die Hauptgeschäftsführerin der Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen (LHN). Es handele sich um einen fundamentalen Veränderungsprozess in den betrieblichen Abläufen. Daher weist Sander ausdrücklich darauf hin, dass es besonders wichtig sei, die Mitarbeiter auf diesem Weg auch mitzunehmen.

Doch Betriebe stehen durch die Digitalisierung vor weiteren Herausforderungen. Die wichtigsten Voraussetzungen zur konstruktiven Ausgestaltung der digitalen Zukunft im Handwerk hat die LHN in einem Positionspapier zusammengefasst. Darin setzt sie laut Sander auf Beratungsförderung, Anreize über einen Digitalisierungsbonus und Qualifizierung in sogenannten Digitalisierungswerkstätten, in denen Handwerksbetriebe gemeinsam mit ihren Beschäftigten die besten betriebsindividuellen Lösungen für ihre Gewerke erarbeiten. (RED)



Wir trauern um den früheren Vorsitzenden der Vorstände der SIGNAL Versicherungen und Ehrenmitglied des Aufsichtsrates der SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a. G.

Herrn Generaldirektor i. R.

## Dipl.- Betriebswirt Heinrich Frommknecht

der am 25. Mai 2018 im Alter von 86 Jahren verstorben ist.

Der gebürtige Konstanzer Heinrich Frommknecht war seit Beginn seiner Lehre zum Versicherungskaufmann im Jahr 1949 über 69 Jahre mit unserem Hause überaus eng verbunden. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre sowie beruflichen Stationen in Dortmund und Stuttgart wurde er 1968 in den Vorstand der damaligen Unterstützungskasse für Handwerk, Handel und Gewerbe – HHG Stuttgart – bestellt. Im Zuge der Fusion dieser Gesellschaft mit der damaligen SIGNAL Krankenversicherung a. G. trat er 1970 in die Vorstände der SIGNAL Versicherungen in Dortmund ein, an deren Spitze er 1974 berufen wurde.

In den folgenden Jahren und Jahrzehnten hat Heinrich Frommknecht unter anderem als Vorsitzender des Verbandes der Privaten Krankenversicherung e. V., als stellvertretender Vorsitzender des Arbeitgeberverbandes und als Mitglied des Präsidiums des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. die Politik der Branche maßgeblich mitgestaltet. Als langjähriger Vorsitzender des Berufsbildungswerkes der Versicherungswirtschaft und Mitglied zahlreicher weiterer bildungspolitischer Gremien lag sein besonderes Augenmerk auf der Förderung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in der Assekuranz.

Nach seinem Ausscheiden aus den Vorständen im Jahre 1997 gehörte Heinrich Frommknecht bis 2010 den Aufsichtsräten der SIGNAL IDUNA Gruppe als stellvertretender Vorsitzender an. Seit 2010 war er Ehrenmitglied des Aufsichtsrates der heutigen SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a. G.

Über viele Jahrzehnte hat Heinrich Frommknecht die geschäftspolitische Ausrichtung unseres Hauses ganz maßgeblich mit geprägt. Mit strategischem Weitblick hat er die Dortmunder SIGNAL Gruppe zukunftsgerichtet ausgebaut.

Wir werden Heinrich Frommknecht ein ehrendes Andenken bewahren.

### SIGNAL IDUNA Gruppe

Reinhold Schulte  
Vorsitzender der Aufsichtsräte

Ulrich Leitermann  
Vorsitzender der Vorstände



Der neue Vorstand der Kreishandwerkerschaft Oldenburg (v.l.): Zimmermeister Mathias Suhr, Friseurmeister Gerriet Schimmeroth, Maler- und Lackierermeister Boris Jersch, Fliesen-Platten- und Mosaiklegermeister Stefan Bohlken und Elektroinstallateurmeister Dieter Meyer.

Foto: Fotostudio Schmidt



Dipl. Wirt.-Ing. Kay Lutz Pakula, Beauftragter für Innovation und Technologie, Telefon 0441 232-214, pakula@hwk-oldenburg.de

**MESSEN UND INNOVATIONSPREISE**

**Messeauftritte nutzen**

Nahezu für jedes Produkt findet sich eine passende Messe, um es dort zu bewerben. Messeförderungen oder subventionierte Gemeinschaftsstände können dabei die Kosten reduzieren. Hier steht Ihnen die Technologie-Transfer-Stelle (TT-Stelle) der Handwerkskammer für eine individuelle Beratung zur Seite.

Verschiedene Betriebe aus dem Kammerbezirk Oldenburg haben sich dieses Jahr zum Beispiel über Gemeinschaftsstände des Handwerks auf der „Internationalen Handwerksmesse“ (IHM) in München präsentiert.

Etablierte Handwerksunternehmen aus dem Oldenburger Kammerbezirk werben außerdem seit vielen Jahren erfolgreich auf internationalen Messen wie der „EuroTier“ oder der „R+T – Weltleitmesse für Rollladen, Tore und Sonnenschutz“. Auf der „SMM“ (ship, machinery, marine technology) und der Industriemesse Hannover wird vom Angebot geförderter Gemeinschaftsstände des Bundes und Landes Gebrauch gemacht.

**Bewerbung für Innovationspreise**

Mittelstands- und Innovationspreise sind nicht nur mit Geldpreisen ausgestattet. Die Verleihungen sind äußerst öffentlichkeitswirksam und können von den Preisgekrönten für eigene Marketingaktionen eingesetzt werden.

Die Technologie-Transfer Stelle der Handwerkskammer unterstützt und berät Handwerksbetriebe bei der Zusammenstellung der Unterlagen zur Bewerbung für ausgeschriebene Preise und Wettbewerbe.

Foto: Privat



Rüdiger Förster bekam für seine Verdienste den Ehrenmeisterbrief.

# Jersch folgt auf Förster

Die Kreishandwerkerschaft Oldenburg hat einen neuen Kreishandwerksmeister. Langjährige Vorstandsmitglieder wurden ehrenvoll verabschiedet.

Im Rahmen der Obermeisterversammlung im Haus der Kreishandwerkerschaft Oldenburg wählten die Delegierten aus 19 angeschlossenen Innungen mit dem Oldenburger Maler- und Lackierermeister Boris Jersch einen neuen Kreishandwerksmeister. Der 51-Jährige übernimmt damit die verantwortungsvolle Aufgabe seines Vorgängers Dachdeckermeister Rüdiger Förster, der nach 15-jähriger Amtszeit als Kreishandwerksmeister und 25 Jahren Ehrenamt insgesamt für eine weitere Kandidatur nicht zur Verfügung stand. Aufgrund seiner besonderen Verdienste für das Oldenburger Handwerk wurde er von den versammelten Obermeistern zum Ehren-Kreishandwerksmeister ernannt. Zum neuen Stellvertretenden Kreishandwerksmeister wählte die Versammlung Zimmermeister Mathias Suhr. Neu im Vorstand sind

Friseurmeister Gerriet Schimmeroth und Fliesen-, Platten- und Mosaiklegermeister Stefan Bohlken. Elektroinstallateurmeister Dieter Meyer stellte sich für eine Wiederwahl zur Verfügung und erhielt eine einstimmige Bestätigung. Für ihr verdienstvolles Wirken wurden die langjährigen Vorstandsmitglieder Gisela Beckedorf (Friseur-Innung) und Bernd Redeker (Straßenbauer-Innung) ehrenvoll verabschiedet. Mit der höchsten Auszeichnung des Oldenburger Handwerks zeichnete Kammerpräsident Manfred Kurmann Rüdiger Förster aus und würdigte damit das ehrenamtliche Engagement in zahlreichen Gremien. Besondere Ziele des neuen Vorstands sind der Erhalt, die Gewinnung und die adäquate Besetzung von Ausbildungsplätzen in den modernen Handwerksberufen. **TORSTEN HEIDEMANN**

**KH Oldenburg**  
**DIE KREISHANDWERKERSCHAFT OLDENBURG** vertritt die Interessen von 900 angeschlossenen Betrieben. Nach 15-jähriger Amtszeit ist der „Staffelstab“ des Kreishandwerksmeisters von Rüdiger Förster in die Hände von Boris Jersch übergeben worden.

## Neuer Experte für das Handwerk

Thorsten Weber aus Edewecht wurde als Sachverständiger für das Installateur- und Heizungsbauerhandwerk öffentlich bestellt und vereidigt.

Als vereidigter Sachverständiger kann Thorsten Weber zukünftig Gutachten für das Installateur- und Heizungsbauerhandwerk erstellen. Heiko Henke, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, gratulierte Weber zu seinem neuen Amt. Sachverständige werden von Gerichten oder Behörden als neutrale Gutachter zu Rate gezogen. Sie sollen handwerkliche Leistungen beurteilen und so Streitfragen zwischen Betrieben und Kunden schlichten. Außerhalb eines Gerichtsverfahrens können die Sachverständigen auch private Gutachten erstellen. Bei der Prüfung der Sachverständigen wird deshalb darauf geachtet, dass die Kandidaten neben überdurchschnittlichem, fachlichem Können vor allem auch Integrität besitzen. Außerdem müssen sie die Fähigkeit haben, schwierige Sachverhalte für Laien nachvollziehbar in ihren Gutachten zu schildern.



Neuer Sachverständiger: Thorsten Weber (links) nimmt die Glückwünsche von Heiko Henke entgegen.

**Informationen:** Die Datenbank der regionalen Sachverständigen ist auf [www.hwk-oldenburg.de](http://www.hwk-oldenburg.de) einzusehen. Bei Schlichtungsfragen ist die Handwerkskammer unter Telefon 0441 232-208 und 232-221 zu erreichen.

Foto: Fischer

## Freie Lehrstellen melden

Immer noch bleiben viele Ausbildungsplätze unbesetzt. Unterstützung für Betriebe bietet das Lehrstellenradar.

Sie suchen Nachwuchs? Dann machen Sie es sich leicht: Nutzen Sie das Lehrstellenradar – und zwar 365 Tage im Jahr. Denn die Bemühungen um zukünftige Auszubildende kennen keinen Stichtag im Herbst und Frühjahr. Wer Jugendliche ansprechen möchte, sollte das ganze Jahr über aktiv sein: In der App Lehrstellenradar können Sie neben Ausbildungsplätzen auch Praktika anbieten. „Laden Sie Jugendliche ein, Ihren Betrieb, Ihr Team und Ihre Gewerke hautnah kennenzulernen. Der erste Schritt zur Unterschrift unter dem Ausbildungsvertrag führt häufig über ein Praktikum“, sagt Wolfgang Jöhnk. Der Geschäftsbereichsleiter Berufs-

bildung bei der Handwerkskammer empfiehlt den Betrieben, ihre freien Lehrstellen und Praktikumsplätze zu melden. Die Einträge werden sowohl auf der Homepage der Kammer als auch in dem bundesweiten Radar veröffentlicht. „Die App ist auf Jugendliche zugeschnitten und somit ein wertvolles Instrument für die Betriebe. Diese Art der kostenlosen Lehrstellenanzeige sollte genutzt werden“, meint Jöhnk. Im ersten Schritt können Sie als Betrieb auf der Homepage der Handwerkskammer im Bereich „Ausbildung“ die „Infos für Betriebe“ aufrufen. Unter dem Stichwort „Lehrstellenbörse“ befindet sich ein Formu-



So sieht das Logo des Radars aus. Foto: ODAV

lar zum Download. „Senden Sie es uns ausgefüllt zurück und wir übernehmen die Veröffentlichung“, erklärt Wolfgang Jöhnk die Vorgehensweise.

**HWK-Ansprechpartnerin:** Marion Gonsior, Tel. 0441 232-254

# Tu was für dich!



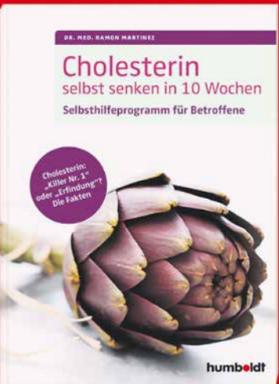
ISBN 978-3-89993-867-8 · € 19,99



ISBN 978-3-89993-952-1 · € 19,99



ISBN 978-3-86910-326-6 · € 19,99



ISBN 978-3-86910-335-8 · € 19,99



...bringt es auf den Punkt.

## BETRIEBSJUBILÄEN

Die Handwerkskammer gratuliert ihren Mitgliedsbetrieben zum

### Jubiläum im September 2017:

- Hans Joachim Köbel, Delmenhorst (15 Jahre)
- Detlef Frölje, Oldenburg (10 Jahre)

### Jubiläum im Januar 2018:

- Sanitätshaus Stuppin e.K., Cloppenburg (50 Jahre)
- Stadtbäckerei-Stadtcafe Frerker GmbH, Cloppenburg (125 Jahre)
- Holger Langkrär, Oldenburg (25 Jahre)
- Autolackiererei Polster GmbH & Co. KG, Ganderkesee (60 Jahre)

### Jubiläum im März:

- Hans Thormählen GmbH & Co. KG, Ovelgönne (65 Jahre)
- Elektro Furche GmbH, Nordenham (25 Jahre)

### Jubiläum im April:

- Günter Cordes GmbH, Bad Zwischenahn (50 Jahre)
- Bernd Müller und Ralf Müller GbR, Harpstedt (50 Jahre)

### Jubiläum im Mai:

- Antonio Vicario, Friseurmeister, Hude (25 Jahre)
- Erwin Sauer GmbH, Bauunternehmung, Cloppenburg (50 Jahre)
- Hillena Brader, Friseurmeisterin, Wangerland (25 Jahre)
- Vosgerau am Damm GmbH, Oldenburg (125 Jahre)
- Nietiedt GmbH, Wilhelmshaven (80 Jahre)

### Jubiläum im Juni:

- Fielmann Augenoptik AG & Co. KG, Nordenham (25 Jahre)
- Claas Janßen, Maurer und Betonbauermeister, Wangerland (20 Jahre)

Geben Sie uns bitte Ihr Jubiläum für eine Veröffentlichung bekannt unter [fischer@hwk-oldenburg.de](mailto:fischer@hwk-oldenburg.de) oder Tel. 0441 232-200.



Werben für die Ausbildung im Handwerk: Auszubildender Marvin Radzanowski zusammen mit seiner Chefin Helma Hartgen.

# Facebook für mehr Ausbildung

Marvin Radzanowski aus Hude schreibt als Azubi-Reporter für die Facebook-Seite „Handwerk. Deine Chance“.

Seine Leidenschaft für das Handwerk hat Marvin früh entdeckt. „Schon in der Schulzeit habe ich viel an meinem Roller geschraubt und fand die AGs mit handwerklichem Schwerpunkt am besten“, erzählt der 19-Jährige. Über ein Praktikum hat er dann seinen Ausbildungsplatz zum Feinwerkmechaniker bei der Firma Hartgen GmbH Maschinen- und Mühlenbau in Hude bekommen und ist mittlerweile im dritten Lehrjahr. „Das Arbeiten hier macht wirklich Spaß. Durch die vielen verschiedenen Aufträge gibt es jeden Tag neue Herausforderungen und etwas Neues zu lernen.“ Als Azubi-Reporter für die Facebook-Seite der niedersächsischen Handwerkskammern kann Marvin seine Begeisterung für seinen Beruf jetzt mit anderen Jugendlichen teilen.

Helma Hartgen, Geschäftsführerin der Hartgen GmbH, war gleich angetan von dem Projekt: „Ich denke, dass Facebook ein gutes Medium ist, um mit jungen Leuten in Kontakt zu treten und das wird in Zukunft immer wichtiger. Denn obwohl wir dieses Jahr noch genug Bewerbungen für unseren Ausbildungsplatz bekommen haben, sind die Zahlen rückläufig. Auf Facebook können die Jugendlichen auf Augenhöhe miteinander sprechen, um Werbung für ihren Beruf und für das Handwerk zu machen.“

Für Marvin ist es außerdem wichtig zeigen zu können, was seinen Beruf alles ausmacht: „Bei einem Praktikum sieht man immer nur einen Ausschnitt der Tätigkeit. Jetzt habe ich die Möglichkeit, ein ganzes Jahr lang über spannende Projekte zu berichten und so einen viel besseren Einblick in den Ausbildungsberuf zu geben.“ Besonders aufregend war es für Marvin im April, als er für vier Wochen ein Praktikum in einem Betrieb in England absolvierte.

„Das war wirklich eine sehr gute Erfahrung, für die ich sehr dankbar bin. In der Zeit habe ich viel Neues gelernt – sowohl sprachlich als auch beruflich und es hat Spaß gemacht, sich mit den englischen Kollegen auszutauschen“, erzählt er begeistert. Der Facebook-Post über sein Auslandspraktikum hat auch gleich über zweitausend Personen erreicht. „Ich war dann doch überrascht, wie viele den Beitrag gesehen und mich und sogar meine Eltern auf das Reporter-Projekt und den Aufenthalt in England angesprochen haben. Das hat schon Spaß gemacht.“

Für ihn sei es außerdem spannend, die professionelle Seite von Facebook kennenzulernen. „In einem Vorbereitungsseminar wurde uns zum Beispiel erklärt, welche Auswertungssysteme es für die Beiträge gibt und worauf wir beim Schreiben achten sollen.“ Seinen Arbeitsalltag betrachtet er mittlerweile auch schon mit der „Social-Media“-Brille. „Ich mache mir beim Arbeiten Gedanken, welche Bilder oder Arbeitsschritte für andere interessant sein können und merke dabei immer wieder, wie viel Spaß mir meine Ausbildung macht.“ FENJA GRALLA

## Handwerk. Deine Chance

Die Facebook-Seite ist seit 2013 ein Gemeinschaftsprojekt der Handwerkskammern in Niedersachsen. Neun weitere Azubis berichten ebenfalls über ihren Berufsalltag.

[www.facebook.com/handwerkdeinechance](http://www.facebook.com/handwerkdeinechance)

## Meisterprämie bei NBank beantragen

Die Anträge können online gestellt werden. Dies muss spätestens 16 Monate nach der Prüfung erfolgen.

Wie bereits berichtet, kann die Antragstellung für die niedersächsische Meisterprämie seit dem 14. Mai 2018 erfolgen. Die Anerkennungsprämie fördert mit 4.000 Euro alle Meisterinnen und Meister, die nach dem 1. September 2017 ihre Meisterprüfung erfolgreich bestanden haben – beziehungsweise sie spätestens bis zum 31. Dezember 2019 abgelegt haben. Außerdem muss der Hauptwohnsitz und / oder der Arbeitsplatz des Antragstellers in Niedersachsen liegen. Die frisch gebackenen Meisterinnen und Meister haben nach ihrer Prüfung 16 Monate Zeit, den Antrag online bei der NBank zu stellen.

Infos: <https://kundenportal.nbank.de/irj/portal>

## Neue Technik im Tischlerhandwerk

Die Teilnehmer des CNC-Einführungs- und Aufbaukurses erlernten im Berufsbildungszentrum (BBZ) der Handwerkskammer den Umgang mit den Hightech-Maschinen.

„Eine CNC-Maschine ist aus zukunftsorientierten Tischlerbetrieben kaum mehr wegzudenken“, erklärt Gerhard Hickl, BBZ-Lehrwerksmeister für das Tischlerhandwerk. „Gerade im Bereich Möbelbau ist durch diese Hightech-Maschine eine hohe Reproduzierbarkeit mit gleichzeitig extrem hoher Genauigkeit und eine kostengünstigere Produktion möglich.“

Die Anwendung und den Umgang mit der CNC-Technik lernten jetzt die Teilnehmer des Einführungs- und Aufbaukurses im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer. Hier konnten sie nach eigenen Vorstellungen CAD-Zeichnungen erstellen und diese für die CNC-Maschine als



Fit an der CNC-Maschine: Teilnehmer am CNC-Kurs im Berufsbildungszentrum.

Programm umschreiben. Über einen Echtzeit-Simulator konnten die Eingaben kontrolliert werden, bevor die Programmierung an die Maschine zur Verarbeitung weitergegeben wurde.

Da der Kurs keine Vorkenntnisse voraussetzte, waren die beruflichen Hintergründe der Teilnehmer sehr viel-

fältig und reichten vom frisch gebackenen Gesellen über junge Meisterinnen und Meister bis hin zum Betriebsleiter.

Info: Die Daten für den nächsten CNC-Kurs werden Anfang 2019 auf [www.hwk-oldenburg.de](http://www.hwk-oldenburg.de) unter „Kurse und Seminare“ eingestellt.

## Ausbildungsideen für „PIA“ melden

Wer hat die besten Ausbildungsideen? Auch in diesem Jahr schreibt die Nordwest-Zeitung (NWZ) wieder ihren Preis für Innovative Ausbildung (PIA) aus. Mit PIA sollen Unternehmen aus dem Oldenburger Land gewürdigt werden, die in der Ausbildung mehr tun als üblich. Bewerbungen (eine Seite Umfang, mit Foto und Logo) sind ab 15. Juni möglich, an: [pia@nwzmedien.de](mailto:pia@nwzmedien.de)

Im Oktober werden die drei Sieger ermittelt und danach in feierlichem Rahmen ausgezeichnet. Heiko Henke, als Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer in der Jury, ruft zur Teilnahme auf. „Jede Bewerbung wird in der NWZ abgedruckt und ist somit kostenlose Werbung für den Betrieb.“

Infos: [www.nwzonline.de/pia](http://www.nwzonline.de/pia)

## Die neue App „Handwerk“:

Holen Sie sich alle relevanten Informationen für Ihren Betrieb auf Ihr Smartphone. [handwerk.com/app](http://handwerk.com/app)

 Handwerkskammer Oldenburg





Dicke Stämme: Andreas Henschel baut aus Holz und Metall starke Möbel.

# STAHLFRUCHTERNTE vom Skizzenbaum

Metallbildner Andreas Henschel baut sein Unternehmen um. Für seinen Handwerkertraum arbeitet er hart: mit Flex, Schweißgerät und einer Million Ideen.

Was? Das ist gar keine Visitenkarte, die Andreas Henschel da gerade zückt? Das Format passt eigentlich zum bekannten Kärtchen, Name und Adresse sind auch darauf. Was ist anders? „Das ist deine Eintrittskarte für ‚Wünsch dir was‘“, sagt der 32-Jährige. Bilder von Skulpturen, exklusiven Möbelstücken und einer Industriehalle sind darauf zu sehen. Sie zeigen das Repertoire des Metallbildners.

„Wünsch dir was“ entsteht in einer ruhigen Ecke auf einem großen Gelände in Schönebeck bei Magdeburg. Henschel hat es vor rund zwei Jahren erworben und baut es stetig aus. Die Fertigungshalle mit Büroräumen ist schon älter. Fenster und ein Teil der Fassade sind neu. Baumstämme mit beachtlichen Durchmessern liegen neben breiten Vollholzschnitten quer vor der Halle in der Sonne.

Auf diesem Gelände erfüllt sich Andreas Henschel gerade seinen Handwerkertraum: Individuelle Möbel für eine exklusive Kundschaft bauen. Dabei hat er sich in elf Jahren Selbstständigkeit vor allem als Subunternehmer für Stahlkonstruktionen und Industrieservice einen Namen gemacht.

## Vom Stahlbau zu exklusiven Möbeln

Woher der Wandel? „Möbel habe ich immer nur als Hobby gebaut“, sagt Henschel. So entstanden kleinere Schweißarbeiten, Skulpturen oder auch mal ein höhenverstellbares Bett für Freunde und Bekannte. Doch 2016 hat die Handwerkskammer Magdeburg gefragt, ob der Unternehmer nicht auf der Mitteldeutschen Handwerksmesse einige Metallarbeiten ausstellen könnte. Er hat hin- und her überlegt und – abgelehnt. „Was hätte ich ausstellen sollen? Jedes Möbelstück war eine Sonderanfertigung, alle verkauft, keines zweimal gebaut.“ Doch zeitgleich hat der Unternehmer auch das neue Firmengelände bezogen.



Andreas Henschel, Metallbildner

10.000 Quadratmeter – viel Platz für neue Ideen. „Da kommt man ins Rattern“, sagt Henschel. So meldete er sich doch wieder bei der Kammer und fragte nach dem Messeplatz. Nun war er gesetzt. Was er ausstellen sollte, wusste Henschel noch immer nicht.

## Ein Baum an Skizzen und die zündende Idee

„Ich habe einen gefühlten Baum an Skizzen und Ideen in den Mülleimer geworfen“, erzählt Henschel. Was könnte er machen, was andere nicht machen? „Jeder sollte es benötigen. Man sollte es zweckmäßig benutzen können und zugleich sollte es faszinieren, wie eine Skulptur.“ Diese Gedanken standen auf der Ideenliste des Unternehmers. Die zündende Idee: Möbel mit einem Metallfußdesign, das an die gefalteten Origami-Techniken angelehnt ist. Das war die Geburtsstunde der Geometik-Serie.

An einem Tisch der Serie führen wir gerade das Gespräch, sitzen auf den dazu passenden Stühlen. Wobei: Eigentlich seien das gar keine Stühle. Henschel nennt sie Sitzmöbel, weil sie verschiedene Sitzmöglichkeiten vereinen. „Die Sitzfläche ist designed wie ein Hocker“, sagt er. Man kann in jeder Richtung darauf sitzen. Trotzdem hat man eine Rückenlehne, die wahlweise Armlehne oder Ellenbogenaufgabe sein kann. Der Stuhl wandelt sich mit jeder Sitzposition – und das Design verändert sich mit jeder Änderung

des Blickwinkels: Wer den Stuhl entlang seiner vier Seiten dreht, wird acht verschiedene Perspektiven entdecken. Jedes Mal hat der gefaltete Stahlfuß eine andere Form. „Formwandler“ nennt der Unternehmer diesen Effekt.

## Standortmarketing mit Events

Mit individuellen Designs für die Kundschaft und seinen exklusiven Möbelserien will Henschel nun durchstarten. Überall auf dem Gelände kann man die Handschrift des Gründers von Steelware Design erkennen. Das fängt draußen beim großen Metall-Logo auf Betonsockel an und setzt sich innen fort. Ein Laser in der Werkstatt projiziert die Schnittkante auf den Rohling eines stählernen Tischgestells, auf dem Boden wartet ein Couchtisch mit Vollholzplatte auf seine Veredelung. „Ich habe mit einem befreundeten Chemiker ein Finishing entwickelt, das die natürliche Struktur des Holzes erhält, aber sogar aus weichem Pappelholz eine knochenharte Tischplatte macht“, erzählt Henschel.

## Endlich Geld mit Kunst machen

Für seinen Traum arbeitet der Handwerker an vielen Ecken gleichzeitig. Büro- und Gästezimmer werden gerade ausgebaut. Vor der Halle soll ein Showroom für seine Arbeiten entstehen. Hinter der Halle plant er einen Schwimmteich vor Nadelwaldkulisse. Auch eine Zugbrücke darf nicht fehlen. Sein Gelände will Henschel für Events anbieten. Auch um sich noch bekannter zu machen. „Wenn die Freunde von meinen Kunden bei mir feiern, lernen die auch meine Arbeiten kennen“, erklärt der 32-Jährige.

Über seinen Berufsweg sagt der Unternehmer: „Ich habe früh gelernt, dass ich mit Kunst nicht meinen Lebensunterhalt verdienen kann.“ Vielleicht kann er es am Ende doch. DENNY GILLE



Feinschliff: Dieser Couchtisch kann bald zum Kunden raus.



Gefalteter Stahl: Die Geometik-Serie hat eine einzigartige Geometrie.



Auch individuelle Beleuchtung gehört zum Repertoire von Henschel.



Durch ihr stählernes Skelett wiegen die Möbel schnell 20 Kilo und mehr.

## ■ VIER FRAGEN AN

Michael Gassewitz

**FIRMENNAME** Glaserei Gassewitz  
**WEBSITE** www.glaserei-gassewitz.de  
**ORT** Oldenburg  
**GEWERK** Glaser  
**MITARBEITERZAHL** 8  
**FUNKTION** Inhaber



### 1. Was ist Ihr wichtigster Marketing-Kanal?

Unsere Homepage: Dort haben wir aussagekräftige Bilder und Beschreibungen von unseren Referenzobjekten und merken, dass Kunden sich darauf beziehen.

### 2. Wie erschließen Sie sich neue Zielgruppen?

Wir machen Online-Werbung über Google Adwords, Facebook-Werbeanzeigen, dazu kommt Radiowerbung und die persönliche Akquise.

### 3. Welchen Stellenwert hat die Website für Ihren Betrieb?

Sie ist uns deshalb wichtig, weil wir aktuell neue Texte und Bilder einpflegen können, unser Team vorstellen und dadurch im Ranking weit oben bleiben.

### 4. Wie wichtig ist Ihnen eine einheitliche Außenwirkung?

Sehr – Arbeitskleidung, Fahrzeugbeschriftung und Homepage sind aufeinander abgestimmt.

Foto: Privat

## ■ ZU GUTER LETZT

### Tischler bauen Storchennest

Auf den ersten Blick sieht die heruntergeschnittene Linde im Südharzer Örtchen Pöhlde nach einem ansprechenden Nistplatz aus. Etwas laut vielleicht, da sie auf dem Spielplatz der örtlichen Grundschule steht. Dafür bietet sie Platz in guter Bruthöhe und stabiles Astwerk für ein solides Storchennest. Theoretisch. Nur ein paar armdicke Äste bilden die Krone, auf der der Storch bauen wollte, berichtet Anton Kovacs. Folge: „Das Nistmaterial fiel immer herunter.“ Kovacs führt mit seinem Sohn Johann einen Tischlereibetrieb – genau gegenüber dem glücklosen Nestbauer. Die Tischler fassten einen Entschluss: „Da müssen wir helfen.“ Mit Klettergeschirr, Werkzeug und einer Europalette bewaffnet, machten sie sich an die Arbeit. Vater Anton koordinierte die Arbeiten, Sohn Johann – der als Hobbykletterer gut für derlei Arbeiten ausgerüstet ist – kletterte auf den

Baum. Per Seil zogen sie die Palette auf die Baumkrone. „Einen der längeren Äste haben wir auf gleiche Höhe geschnitten und dann alles ordentlich miteinander verschraubt“, erzählt der Senior. Noch am selben Abend begutachteten die Störche das Werk und fanden Gefallen: „Sie haben den neuen Nistplatz schnell angenommen“, sagt Kovacs. Inzwischen ist das Nest fertig – und es wird fleißig gebrütet. (DEG)



Foto: Privat



Foto: thaloeig - stock.adobe.com

### Sprachassistent rettet SHK-Azubi

Donnerstagnachmittag: Schichtende für den Darcy McKay bei seinem Ausbildungsbetrieb, einem SHK-Betrieb in Südwestaustralien. Auch Down Under gilt: Nach der Arbeit kommt das Vergnügen. So suchte der junge Australier mit seinem Motorrad „etwas Spaß in den Buschspisten“, schreibt die australische Nachrichtenseite The Herald. Ein Schlagloch brachte das jähe Ende der Tour. McKay flog über den Lenker und merkte sofort, dass dieser Sturz nicht glimpflich ausgegangen war. Zwar konnte er noch alle Gliedmaßen spüren, sich aber nicht ausreichend rühren, um an sein Smartphone zu gelangen. Doch es gelang ihm den Sprachassistenten zu aktivieren und mit ihm Hilfe zu holen. Nach zehn Wochen Genesungszeit soll er nun wieder im Betrieb arbeiten können. (DEG)