Norddeutsches Handwerk

127. Jahrgang | Nr. 05 | 13. Mai 2022 **Wirtschaftszeitung der Handwerkskammer Oldenburg** www.hwk-oldenburg.de | Einzelpreis 1,50 €

„Selbst schuld“

Elektromeister Klaus Wolf hat ein klares Bild davon, wie Baumängel entstehen. Hier bezieht er Position. **Seite 3**

Wir sind der Versicherungspartner **fürs Handwerk.**

Infos unter **www.signal-iduna.de**

SIGNAL IDUNA gut zu wissen

Fotos: Martina Jahn

Die Kostüm-Künstlerin

Mit dem Bau von Kostümen in Form von Maskottchen ist Stefanie Ludwig eine handwerkliche Exotin. In ihrem Atelier in Hagen am Teutoburger Wald fragen Kunden aus ganz Europa an – denn kaum jemand hat sich so viel Wissen rund um den Maskottchenbau angeeignet wie sie. Ausgefeilte Techniken und spezielle Materialien sind die Basis für ihre Arbeit. Und damit dieses Wissen nicht verloren geht, sucht die Meisterin schon jetzt nach Lösungen für ihre Nachfolge.

Mehr lesen Sie auf Seite 16.

WEITERE THEMEN

Endlich Klarheit
Mehr Transparenz bei der Zusammenarbeit mit Subunternehmern **Seite 2**

Höhere Preise?
Mit diesen Tipps nehmen Sie Ihre Kunden mit. **Seite 6**

Die Besten der Besten
Gleich vier Bundessieger kommen aus dem Kammerbezirk. **Seite 15**

INFOKANÄLE

App „Handwerk“
Die Welt des Handwerks bewegt sich natürlich auch nach dem Redaktionsschluss weiter. Mit unserer App bleiben Sie auf dem Laufenden. Kostenlos zu haben ist sie im App Store oder bei Google Play.

Handwerkskammer Oldenburg

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „**Norddeutsche Handwerk**“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Krisenhilfe für das Team

Viele Mitarbeitende fühlen sich derzeit überfordert und haben Zukunftsängste. Was können Sie tun, um sie zu entlasten?

Zwei Jahre Pandemie, Fachkräftemangel, Materialengpässe und jetzt der Ukraine-Krieg. Solche Krisen erzeugen Ängste und Sorgen – auch bei den Mitarbeitenden: Wie kommt mein Betrieb durch dieses Chaos? Wie sicher ist mein Arbeitsplatz? Diese Zukunftsängste wollen Jaqueline und Janis Gerschler in ihrem Dachdeckerbetrieb in Burgdorf bei Hannover vermeiden. „Als die Nachricht des Kriegsausbruchs kam, haben wir rasch gehandelt“, berichtet die Dachdeckermeisterin. Sie und ihr Mann sind die Aufträge bis zum Herbst durchgegangen und haben Material vorbestellt. „Damit nehmen wir unseren Mitarbeitern bei steigenden Preisen und Lieferengpässen die Angst vor einem möglichen Jobverlust“, sagt Gerschler. Zugleich setzen die Chefs auf Transparenz und Kommunikation, auch das trägt zum Abbau von Ängsten bei: So seien zum Beispiel die Auftragsbücher für jeden Mitarbeiter einsehbar.

In Krisenzeiten auf Warnsignale achten

Wie wichtig Kommunikation nicht nur in Krisenzeiten ist, bestätigt Maren Ulbrich von der Unternehmeragentur Handwerksmensch: „Um überforderte Mitarbeiter zu entlasten, muss ich sie mit ihren Bedürfnissen wahrnehmen und mit ihnen sprechen.“ Sie empfiehlt, sich feste Zeiten für Gespräche mit Mitarbeitern zu blockieren. Das müsse kein formelles Mitarbeitergespräch sein. Wichtig sei die Konzentration auf den Menschen, um wahrzunehmen, wie es ihm oder ihr gerade geht.

Das sei auch im Sinne des Betriebs und der Kollegen, denn wenn Mitarbeiter überfordert sind, seien sie oft nicht mehr so leistungsfähig. Daher sollten Unternehmer auf diese Warnsignale achten – als mögliche Anzeichen für Überforderung:

- mehr Fehler als üblich,
- hoher Krankenstand und mehr Unfälle,
- mehr oder neue Konflikte im Team,
- verändertes Verhalten einzelner oder mehrerer.

Ursachen und Abhilfe

Überforderung kann viele Ursachen haben. Auch die Auswirkungen von Pandemie und Krieg können die Auslöser sein, wenn sie im Betrieb zu veränderten Arbeitsabläufen, ungleicher Arbeitsverteilung oder Konflikten im Team führen. „Um die Ursache zu ergründen, müssen Sie mit der Person sprechen“, sagt Ulbrich. Wenn die Probleme im Betrieb liegen, sei es an den Unternehmen, Abhilfe zu schaffen. „Wenn jemand mit seiner Arbeit überfordert ist, lassen sich vielleicht andere Aufgaben finden oder die Person wechselt zeitweise das Team, um sich intern fortzubilden“, meint die Expertin. Stimmen die Arbeitsabläufe nicht und setzen die Mitarbeiter unter Stress? Dann versuchen Sie, neue Lösungen zu finden. Oder ist es einfach zu viel Arbeit? Dann müssen Sie eventuell Aufträge umdisponieren.

> Unsere Mitarbeiter können mit jedem Problem zu uns kommen und erhalten Unterstützung.
>
> **Jaqueline Gerschler,** Dachdeckermeisterin

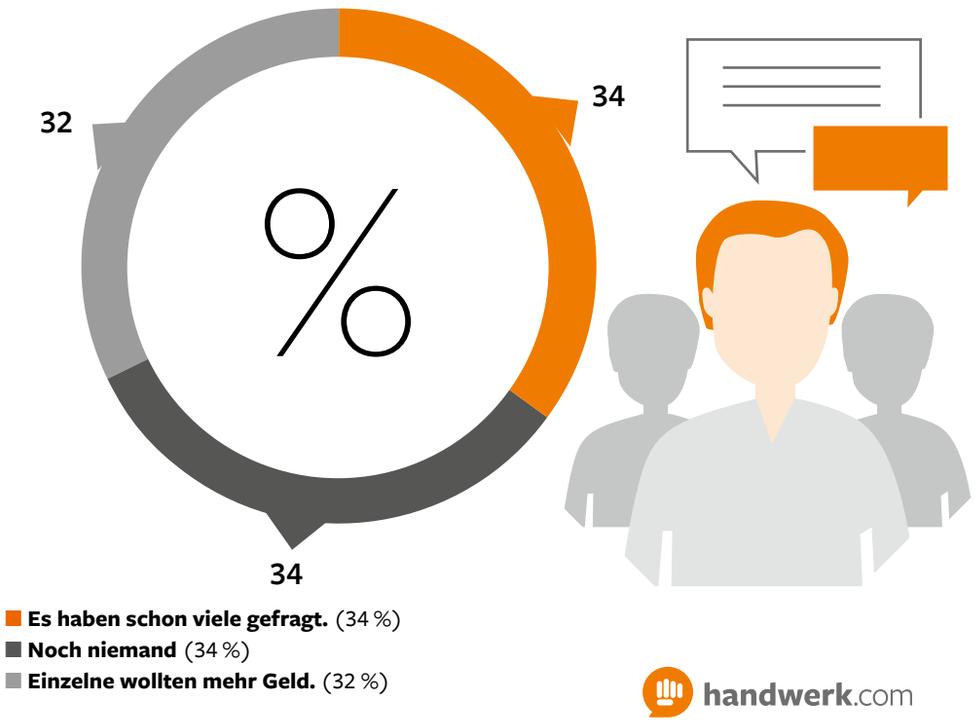
Hilfe bei privaten Problemen anbieten

Auch wenn die Probleme privater Natur sind, können Chefs oft helfen. Das Unternehmerpaar Gerschler hat beispielsweise schon bei privaten Umzügen geholfen oder bei Geldsorgen ausgeholfen. „Unsere Mitarbeiter können mit jedem Problem zu uns kommen und erhalten Unterstützung. Wir stehen immer hinter ihnen, wenn sie ehrlich sind. Denn Vertrauen ist nicht nur auf der Baustelle wichtig“, sagt Jaqueline Gerschler. MARTINA JAHN UND KATHARINA WOLF

UMFRAGE

Fragen Ihre Mitarbeiter nach Lohnerhöhung?

Die Preise für Energie, Sprit und Lebensmittel steigen: Haben die Mitarbeiter der Leser von **handwerk.com** wegen der hohen Inflation 2022 schon nach einer Lohnerhöhung gefragt?



„Bauwirtschaft hat ein schwieriges Jahr vor sich“

Nach starkem Start im Jahr 2022 rechnen mehr als 40 Prozent der Betriebe mit niedrigeren Umsätzen.

Die Bauunternehmen sind bei guter Auftragslage und günstigen Witterungsbedingungen dynamisch in das Baujahr 2022 gestartet, meldet der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB). Den Daten des Statistischen Bundesamtes für den Februar 2022 zufolge habe der Umsatz in den Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten um 23,5 Prozent über dem Vorjahreswert gelegen. „Dabei ist allerdings auch zu berücksichtigen, dass wir im Vorjahr eine niedrige Basis hatten, da es infolge der Absenkung der Mehrwertsteuer zu Vorzieheffekten in 2020, gerade im Wohnungsbau, gekommen war“, berichtet Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. Auch der „solide Orderzugang“ im Februar mit einem Plus von 9 Prozent signalisiere einen gelungenen Start in das Jahr.

Allerdings würden die Februardaten nicht die aktuelle Situation nach der Aggression Russlands gegen die Ukraine abbilden. Die Sanktionen gegen Russland und ausbleibende Importe aus der Ukraine hätten zu neuerlichen Materialengpässen und erheblichen Preiserhöhungen von Baustoffen geführt.

Bei laufenden Verträgen sei das problematisch und bei neuen Verträgen gäben das die Budgets der Kunden nicht immer her. So kämen angebahnte Verträge laut ZDB „häufig nicht mehr zum Abschluss und zur Umsetzung“. Weniger als ein Viertel der Betriebe erwarte in 2022 noch höhere Umsätze, gut 40 Prozent hingegen niedrigere Umsätze als in 2021.

„Uns steht ein schwieriges Jahr bevor“, sagt Pakleppa. Daher müsse „politisch alles getan werden, damit die Rahmenbedingungen besser und das Bauen günstiger und einfacher werden“. (JW)

Endlich Klarheit

Scheinselbstständig oder nicht? Seit 1. April 2022 können Sie diese Frage klären, bevor Ihre Kooperation mit einem Subunternehmer beginnt. Das vermeidet schmerzhafte Nachzahlungen.

Ganz sauber mit Subunternehmern arbeiten, ohne Gefahr zu laufen, hohe Summen an Sozialversicherungsbeiträgen nachzahlen zu müssen. Das war bisher auch den ehrlichsten Betrieben nicht zweifelsfrei möglich. Neue Änderungen des Statusfeststellungsverfahrens nach § 7a SGB IV aber sollen genau das bewirken. Sie sind am 1. April 2022 in Kraft getreten.

Der Oldenburger Fachanwalt für Sozialrecht Michael Klatt hat sich mit den Neuerungen beschäftigt. Sein Fazit fällt positiv aus: „Das Gesetz schafft Unternehmen eine Möglichkeit, Arbeitsspitzen mit Fremdpersonal abzufangen, ohne dabei das Risiko einzugehen, Sozialversicherungsbeiträge wegen Scheinselbstständigkeit nachzahlen zu müssen."

Die wichtigste Neuerung: Künftig könnten Unternehmen im Voraus feststellen lassen, ob eine angestrebte Kooperation mit Subunternehmern als sozialversicherungspflichtige Beschäftigung eingestuft wird oder nicht. Dazu bekommt die zuständige Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund (DRV) andere Kompetenzen. „Bisher durfte die Clearingstelle im Statusfeststellungsverfahren nur bestehende Arbeitsverhältnisse überprüfen – mit entsprechenden Nachzahlungen für das Hauptunternehmen, wenn eine abhängige Beschäftigung festgestellt wurde", sagt Klatt. Seit April aber kann die Clearingstelle statt des Sozialversicherungsstatus den Erwerbsstatus feststellen und so vorausschauend klären, ob ein Subunternehmer in einem angestrebten Vertragsverhältnis die Kriterien der Selbstständigkeit erfüllt oder ob ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis vorliegen wird.

Foto: Romolo Tavani - stock.adobe.com

Arbeitsspitzen mit Fremdpersonal abfangen, ohne dabei ein Risiko einzugehen. Das ermöglichen Änderungen des Statusfeststellungsverfahrens nach § 7a SGB IV, die am 1. April 2022 in Kraft getreten sind.

So erhalten Betriebe die Prognoseentscheidung

Wie nutzen Handwerksunternehmen die neue Regelung? Zunächst muss schriftlich genau festgehalten werden, wie die geplante Kooperation mit dem Subunternehmer aussieht. Dazu eigne sich laut Michael Klatt eine Rahmenvereinbarung zwischen dem Hauptunternehmen und dem Subunternehmer sehr gut. Sie definiert die Zusammenarbeit und grenzt sich inhaltlich gezielt von den typischen Merkmalen einer abhängigen Beschäftigung ab. „Bei diesen Vereinbarungen gibt es allerdings eine sehr hohe Fehlerquote, weswegen an ihrer Erstellung dringend ein Anwalt beteiligt sein sollte", sagt Klatt.

Die Rahmenvereinbarung werde mit dem Antrag auf Statusfeststellung bei der Clearingstelle eingereicht. Die trifft dann eine sogenannte Prognoseentscheidung zum Erwerbsstatus. Damit entscheidet sie, ob die geplanten Tätigkeiten – unter der Voraussetzung, dass sie wie in der Rahmenvereinbarung dargestellt durchgeführt werden – selbstständige Tätigkeiten sind. „Bestätigt die Clearingstelle, dass es sich um selbstständige Tätigkeit handelt, besteht für den Hauptunternehmer keine Gefahr mehr, rückwirkend Sozialversicherungsbeiträge für den Subunternehmer zahlen zu müssen", sagt Klatt.

Im Fall eines negativen Bescheids der Clearingstelle habe der antragstellende Handwerker laut Klatt noch die Möglichkeit, eine mündliche Anhörung zu beantragen. „Ganz wichtig ist, dass jetzt zu einem frühen Zeitpunkt eine rechtliche Klärung erfolgen kann. So bekommen wir Rechtssicherheit ohne Gerichtsverfahren", sagt der Fachanwalt für Sozialrecht.

Spart Arbeit: die Gruppenfeststellung

Plant ein Handwerksbetrieb, dasselbe Projekt mit mehreren Subunternehmern zu stemmen, muss er künftig nicht zwingend einen Antrag für jeden einzelnen stellen. „Für gleiche Auftragsverhältnisse soll die Möglichkeit geschaffen werden, eine gutachterliche Stellungnahme zum Erwerbsstatus einzuholen, die Sicherheit für alle vereinbarten Tätigkeiten bietet, die ihrer Art und den Umständen der Ausführung nach übereinstimmen", sagt Michael Klatt. Wer beispielsweise mit verschiedenen Trockenbauern dieselbe Rahmenvereinbarung trifft, könne eine Gruppenfeststellung einreichen. „Dazu werden die Namen der Vertragspartner und die Vereinbarungen aufgelistet und man bekommt in nur einem Verfahren eine Prognoseentscheidung", erklärt der Oldenburger Fachanwalt.

> Bisher durfte die Clearingstelle nur bestehende Arbeitsverhältnisse überprüfen.
>
> **Michael Klatt,** Fachanwalt für Sozialrecht

Ein kleiner Haken: Anders als bei der Einzelfallentscheidung habe die Gruppenfeststellung keine Bindungswirkung. Ein theoretisches Risiko, dass ein späteres Statusfeststellungsverfahren eine abhängige Beschäftigung feststellt und doch Sozialversicherungsbeiträge abgeführt werden müssen, besteht also. „Aber Sie haben durch die Gruppenfeststellung immerhin eine gutachterliche Einschätzung und bekommen Feedback und Hinweise, wie das Vertragsverhältnis gestaltet sein müsste, um eine abhängige Beschäftigung zu vermeiden", sagt Klatt.

Wie viel Geld kann die Regelung Unternehmern sparen?

Wer bisher Kooperationen mit Subunternehmern per Antrag auf Statusfeststellung von der Clearingstelle der DRV prüfen ließ, konnte Strafverfahren und hohe Bußgelder vermeiden. Da das Vertragsverhältnis jedoch bereits zum Zeitpunkt der Prüfung bestanden haben musste, wurde bei negativer Entscheidung – eine abhängige Beschäftigung liegt vor – in jedem Fall eine Nachzahlung der Sozialversicherungsbeiträge fällig. „Mit jedem Monat eines ungeklärten Beschäftigungsverhältnisses kommen möglicherweise Sozialversicherungsbeiträge in Höhe von einem guten Drittel des gezahlten Entgeltes hinzu", sagt Klatt. Dauert die Prüfung ein paar Monate und war vielleicht mehr als ein Subunternehmer beteiligt, erreiche das finanzielle Risiko leicht einen fünfstelligen Betrag.

„Insbesondere bei langfristigen Kooperationen schaut die Rentenversicherung genauer hin, wie die Zusammenarbeit ausgesehen hat", erklärt der Fachanwalt für Sozialrecht. „Hat jemand über Jahre fast nur einen Auftraggeber, ist so eine Statusfeststellung ein Muss, mindestens um existenzgefährdende Strafverfahren und Bußgelder abzuwehren", sagt Klatt.

Drei-Personen-Verhältnisse: sicher entleihen

Auch die besonderen Fälle der Dreiecksverhältnisse zwischen dem arbeitskräfteleihenden Hauptunternehmen und Leiharbeitern mit ihrem Vermittler oder der Agentur für Arbeit sollen künftig in einem einzigen Verfahren sozialversicherungsrechtlich geprüft werden können. „In der Praxis können hier Fallkonstellationen wie Scheinwerkverträge und illegale Arbeitnehmerüberlassung im Voraus vermieden werden", sagt Michael Klatt.

Wer als Hauptunternehmer Arbeitskräfte von Leiharbeitsfirmen entleiht oder von der Agentur für Arbeit vermittelt bekommt, habe ein Antragsrecht bei der Clearingstelle, um das Arbeitsverhältnis prüfen zu lassen. „Bisher hatte der Ausleiher hier immer das Risiko. In vielen Fällen konnte er gar nicht wissen, ob ein Leiharbeiter eine wirksame Arbeitnehmerüberlassung ausübt", sagt der Fachanwalt für Sozialrecht. Dieses Risiko ließe sich künftig vermeiden, indem der Hauptunternehmer mit dem Verleiher eine Rahmenvereinbarung schließt und bei der Clearingstelle eine Überprüfung beantragt.

Doch was, wenn Verleiher so eine Rahmenvereinbarung ablehnen? „Dann müssen bei Ihnen alle Lampen angehen", sagt Klatt. Im Schatten der wenigen Prüfungen durch die Hauptzollämter hätten sich über die Jahre Geschäftspraktiken entwickelt, die schlicht illegal seien – ein Risiko, an einen bewusst nicht sauber arbeitenden Verleiher zu geraten, sei somit gegeben.

Wie lange gilt das neue Recht?

Insgesamt ist der Fachanwalt zufrieden mit der Gesetzesänderung. „Die Neuerungen erlauben allen, die es wollen, rechtmäßig zu arbeiten, ohne Nachzahlungen fürchten zu müssen", sagt Klatt. Und zwar mindestens bis Juni 2027. Auf diesen Termin sind die neuen Regeln zur Erprobung befristet. Danach könnten sie laut Bundesamt für Arbeit und Soziales gegebenenfalls dauerhaft erlassen werden.

DENNY GILLE ■

Sind Säumniszuschläge zulässig?

Wer ein paar Mal die Steuern zu spät überweist, ist nicht automatisch ein unpünktlicher Steuerzahler. Das ist entscheidend für die Säumniszuschläge.

Der Fall: Ein Hauptzollamt verlangt von einem Unternehmen Säumniszuschläge für zu spät gezahlte Energiesteuern. An fünf Fälligkeitsterminen hatte das Unternehmen in 19 Fällen die monatlich fällige Steuer mit einer Verspätung von ein bis zwei Tagen gezahlt. Das liege zwar innerhalb der gesetzlichen Schonfrist, sei aber nicht pünktlich.

Das Urteil: Nach Ansicht des Finanzgerichts Hamburg haben Säumniszuschläge zwei Aufgaben: Sie sollen als Strafe auf säumige Steuerzahler einwirken und die Kosten des Verwaltungsaufwandes decken. Ist das nicht der Fall, können die Zuschläge teilweise oder ganz erlassen werden:

- Bei der Entscheidung über Säumniszuschläge komme es nicht auf eine einzelne Steuerart an, wie in diesem Fall die Energiesteuer. Vielmehr hätte das Hauptzollamt hier die anderen Steuerarten wie Körperschafts-, Umsatz-, Gewerbe- und Lohnsteuer mit in Betracht ziehen müssen. Das sei hier nicht erfolgt, obwohl das Unternehmen alle anderen Steuern durchgängig pünktlich bezahlt hatte.
- Führe eine Säumnis zu einer ersten Mahnung, sei der Verwaltungsaufwand nicht mehr geringfügig und könne einen Säumniszuschlag begründen. Ob das in diesem Fall zutrifft, muss das Hauptzollamt nun noch einmal prüfen.

Dass die Verspätungen in dem Fall geringfügig waren, sei hingegen für sich genommen nicht zwingend ein Argument gegen die Säumniszuschläge: Ein Steuerzahler, der die Schonfrist laufend ausnutzt, gelte nicht als pünktlicher Steuerzahler. **(JW)**

Finanzgericht Hamburg:
Urteil vom 4. August 2021, Az. 4 K 11/20

Foto: Wolfilser - stock.adobe.com

Gesamtschau entscheidet: Ob Säumniszuschläge fällig werden, hängt nicht von einer einzelnen Verspätung bei einer einzigen Steuerart ab.

Eigenkapitalquoten im Handwerk sinken

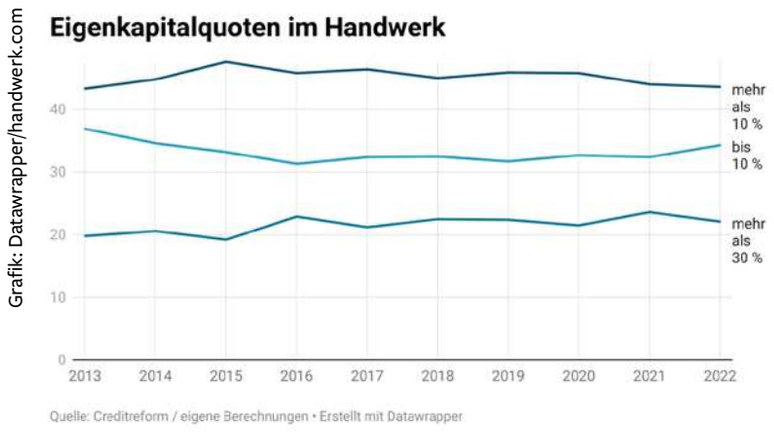
Die Eigenkapitalausstattung vieler Handwerksbetriebe hat in der Corona-Krise deutlich gelitten. Doch ein gutes Signal gibt es.

Die Corona-Krise drückt weiter auf die Eigenkapitalquoten im Handwerk. Das ergibt die aktuelle Frühjahrsumfrage der Creditreform, an der sich 1.300 Betriebe beteiligt haben.

Aktuell sei der Anteil eigenkapitalschwacher Firmen so hoch wie seit 2014 nicht mehr, sagt Patrik-Ludwig Hantzsch, Leiter der Creditreform Wirtschaftsforschung:

- Der Anteil der Betriebe mit einer niedrigen Eigenkapitalquote von unter 10 Prozent ist demnach auf 34,3 Prozent gestiegen (Vorjahr: 32,4 Prozent).
- Eine Eigenkapitalquote von über 30 Prozent meldeten nur noch 22,1 Prozent der Befragten (Vorjahr: 23,6 Prozent).

Die Eigenkapitalquote ist ein wichtiger Indikator für die Kreditwürdigkeit und finanzielle Stabilität eines Unternehmens. Eine niedrige Eigenkapitalquote führt zu höheren Kreditzinsen und erschwert die Kreditaufnahme insgesamt. Zugleich dient die Eigenkapitalausstattung als finanzieller Puffer für kurzfristige Probleme – und kann bei anhaltenden Krisen bedrohlich schrumpfen.



Grafik: Datawrapper/handwerk.com

Eine gute Eigenkapitalquote von über 30 Prozent meldeten nur noch 22,1 Prozent.

Dennoch bewertet die Creditreform die Lage verhalten: „Angesichts der teilweise starken Einschränkungen infolge der Corona-Maßnahmen scheint die Eigenkapitaldecke im Handwerk insgesamt aber gehalten zu haben", betont Hantzsch. Das habe sich bei den Insolvenzen im Handwerk 2021 gezeigt: Deren Zahl sei um 10,8 Prozent gesunken. Insgesamt seien im vergangenen Jahr 2.890 Handwerksbetriebe in die Insolvenz gegangen (2020: 3.240). **(JW)**

„Kunden sind selbst schuld“

Auftraggeber, die sich überschätzen, und Betriebe, die jeden Mist mitmachen. Mehr braucht es nicht, um Baumängel zu erklären, sagt Handwerksmeister Klaus Wolf.

Fotos: Privat | DDRockstar - Fotolia.com

Baumängel entstehen durch Planungsfehler – und wenn Handwerksbetriebe den Kunden die Fehler einfach durchgehen lassen.

Bauprojekte laufen nicht immer reibungslos ab. Auf rund 18,3 Milliarden Euro schätzt Bauinfo Consult in einer kürzlich veröffentlichten Studie die Fehlersumme im baugewerblichen Bereich für das Jahr 2020. Weiteres Ergebnis der Befragung: Hauptursache sind Kommunikationsprobleme und die würden vor allem durch Zeitmangel verursacht. Auf Platz zwei der Kommunikationskiller lägen unklare Verantwortlichkeiten. Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt eine handwerk.com-Umfrage: 11 Prozent geben dem Zeitdruck Schuld und jeweils knapp 30 Prozent nannten Planungsfehler, Kommunikationsprobleme und nachlässiges Arbeiten als Ursache von Mängeln.

> Die Menschen müssen wieder in allen Bereichen verstehen, was sie tun.
>
> **Klaus Wolf,** Handwerksmeister

Planungsfehler ziehen alles andere nach sich

Ganz anders sieht das Elektromeister Klaus Wolf aus Waiblingen (Baden-Württemberg): Zeitdruck und Kommunikationsprobleme sind nach Wolfs Einschätzung die Folge von Planungsfehlern. „Der Zeitdruck ist eine direkte Folge und die Kommunikationsprobleme würde es nicht geben, wenn von vornherein klar wäre, wer was wann zu tun hat“, betont der Unternehmer.

Damit nicht genug: „Nachlässiges Arbeiten“ sei ebenfalls zu 50 Prozent auf Zeitdruck zurückzuführen – den es nur wegen der Planungsfehler gebe. So gerechnet kämen wir in unserer Umfrage auf einen Anteil von 85 Prozent für Baumängel, die auf Planungsfehler zurückzuführen sind.

Ursache: Wenn Kunden selbst planen und mitarbeiten

Planungsfehler machen nach Wolfs Einschätzung nicht nur Architekten. In der Praxis würden „die Planung und die Bauleitung zu einem großen Teil vom Kunden selbst ausgeführt“, berichtet der Chef eines Drei-Mann-Betriebs.

Hinzu komme, dass Kunden bei den handwerklichen Arbeiten oft selbst mit anpacken. Jeder Kunde kenne mittlerweile „das wunderschöne Wort Eigenleistung“ und fasse mit an, „ohne es zu können“.

Deswegen seien „die Planungsfehler und ein großer Teil vom Rest der schlampigen Arbeiten unmittelbar auf Unvermögen zurückzuführen und zu einem Großteil vom Kunden selbst verschuldet“, so Wolf.

Wer alles mitmacht, ist mit verantwortlich

Allerdings sieht der 61-Jährige auch das Handwerk in der Verantwortung für Baumängel. Oft würden Handwerker die Planungsfehler der Kunden oder Architekten widerspruchslos ausführen, wenn es in ihren Zeitplan passt. Wolf: „Wenn man ein Dachfenster schon vor dem Dach einbauen könnte, würden sie das auch machen, wenn sie gerade Zeit haben, und der Kunde beziehungsweise der Architekt würden es akzeptieren.“

Daran ändern lasse sich nur etwas, wenn „die Menschen in allen Bereichen wieder verstehen, was sie tun“, glaubt der Handwerksmeister. Das gehe nicht ohne „deutlich“ schärfere Ausbildungs- und Prüfungsanforderungen, die „dafür sorgen, dass in allen Bereichen das Gelernte auch verstanden und nicht nur kurz vor der Prüfung auswendig gelernt wird“. **JÖRG WIEBKING** ■

Teilen Sie die Meinung oder sehen Sie noch andere Ursachen für Baumängel? Schreiben Sie uns an redaktion@handwerk.com.

Handwerker müssen Corona-Daten löschen

Wer Daten aufgrund von Corona-Maßnahmen gespeichert hat, muss diese wieder löschen. Einige Länder kündigen bereits Kontrollen an.

In der Corona-Pandemie hatten Betriebe viele Dokumentationspflichten: Sie mussten zum Beispiel die 3G-Maßnahmen am Arbeitsplatz oder die Kontaktdaten von Besuchern festhalten. Viele dieser gesetzlichen Dokumentationspflichten sind jedoch in den letzten Wochen weggefallen. Deshalb weisen die Landesdatenschutzbeauftragten darauf hin, dass Betriebe die Corona-Daten jetzt löschen müssen. Hintergrund ist eine Regelung in der Datenschutz-Grundverordnung: Gemäß Artikel 17 Abs. 1 DSGVO müssen personenbezogene Daten immer dann gelöscht werden, wenn der Zweck der Datenverarbeitung entfällt.

In Niedersachsen fordert die Landesdatenschutzbeauftragte Barbara Thiel Betriebe zur Prüfung der personenbezogenen Daten auf, die zum Zwecke der Pandemiebekämpfung gespeichert werden mussten. Wer diese Daten noch nicht gelöscht hätte, sollte das nachholen, um keine „rechtswidrigen Datenfriedhöfe anzulegen“. Thiel behalte sich vor, in diesem Jahr unangekündigte Kontrollen in Unternehmen durchzuführen. Lediglich im Gesundheitsbereich seien einige Aufzeichnungen nach wie vor nötig und rechtskonform – beispielsweise wenn sie die einrichtungsbezogene Impfpflicht betreffen.

Ähnlich will die Landesdatenschutzbehörde in Sachsen-Anhalt vorgehen. „Sobald bei uns Kapazitäten frei werden, werden wir kontrollieren, ob zweckgebundene Daten gelöscht worden sind“, sagt Albert Cohaus, der in Sachsen-Anhalt die Aufgaben des Landesdatenschutzbeauftragten wahrnimmt.

Weitere Informationen zur Corona-Daten-Löschung erhalten Sie auf den Internetseiten der Landesdatenschutzbehörden. **(JA)**

Foto: deepagopi2011 - stock.adobe.com

Personenbezogene Daten, die aufgrund von Corona-Schutzmaßnahmen gespeichert wurden, müssen Betriebe jetzt löschen!

ANZEIGE

Produktivität neu gedacht: Mit dem Ford E-Transit alle Vorteile von Ford Pro nutzen.

Das neue weltweite Vertriebs- und Serviceangebot „Ford Pro“ trägt dazu bei, Ausfall- und Standzeiten der Ford Nutzfahrzeuge möglichst gering zu halten. Das einzigartige Serviceangebot stützt sich auf fünf Säulen: **Ford Pro Fahrzeuge, Financing, Charging, Software und Service.** Der neue Ford E-Transit ist ein wichtiger Bestandteil von Ford Pro und vereint erstmals alle angebotenen Leistungen.

Jeder Ford E-Transit ist beispielsweise in den kostenlosen Service „FORDLiive“ integriert und damit in das neue Produktivitäts-Angebot, das die Betriebszeit optimiert und Ausfall- sowie Standzeiten um bis zu 60 Prozent reduzieren kann.[1] Beim Thema Software bietet Ford für sein erstes vollelektrisches Nutzfahrzeug einen entsprechenden Telematik-Dienst an: Ford Telematics[2] ist das leistungsstarke Tool, um Informationen wie Ladezustand, Standort, und Energieeffizienz u. v. m. in Echtzeit abzurufen.

Das Herzstück des im Fahrbetrieb emissionsfreien Ford E-Transit bildet die Batterie mit einer Bruttokapazität von 77 kWh, die eine Reichweite von bis zu 317 Kilometern im kombinierten WLTP-Fahrzyklus erzielen kann.[3] Mit Marktstart im Mai 2022 wird es den Ford E-Transit als Kastenwagen Einzelkabine-Lkw, Kastenwagen Doppelkabine-Lkw und als Fahrgestell Einzelkabine geben – geordert werden kann der Transporter aber bereits jetzt.

Ford PRO™

1) Geschätzte Reduzierung pro Jahr, basierend auf (1) Kunde, der unverzüglich auf Hinweise zum Fahrzeugzustand in FordPass Pro/Ford Telematics reagiert (um zur Vermeidung von Pannenhilfeanrufen beizutragen) und (2) voraussichtlicher Zeitersparnis durch Nutzung der Ford Transit Center für Wartungs- und Reparaturmaßnahmen (einschließlich Express-Services). Die tatsächliche Reduzierung kann von individuellen Umständen (z. B. Fahrstil und Fahrzeugnutzung) abhängen. Weitere Informationen unter ford.de **2)** Ford Telematics ist für Ford Fahrzeuge mit einem FordPass Connect Modem oder einem Plug-in-Modem von Dritten erhältlich. Exklusiv für berechtigte Fuhrpark-/Geschäftskunden. **3)** Gemäß Worldwide Harmonised Light Vehicles Test Procedure (WLTP). Es können bis zu 317 km Reichweite (beabsichtigter Zielwert nach WLTP kombiniert) bei voll aufgeladener Batterie erreicht werden – je nach vorhandener Serien- und Batterie-Konfiguration. Die tatsächliche Reichweite kann aufgrund unterschiedlicher Faktoren (Wetterbedingungen, Fahrverhalten, Fahrzeugzustand, Alter der Lithium-Ionen-Batterie) variieren.

Fehler, die richtig Geld kosten

Neben der Einhaltung von Mindestlöhnen kontrollieren FKS-Fahnder auch, ob Mitarbeitende richtig sozialversichert sind.

Im Kampf gegen Schwarzarbeit prüft die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) regelmäßig Baustellen und Betriebe. Stellen die Zollbeamten dabei fest, dass Betriebe ihren sozialversicherungsrechtlichen Meldepflichten nicht nachkommen, drohen ihnen hohe Nachforderungen. Rechtsanwalt Sebastian Peters von der Kanzlei Streck Mack Schwedhelm in Köln verrät, welche Fehler Sie nicht machen sollten.

450-Euro-Kräfte, die deutlich mehr arbeiten

Wenn Betriebe 450-Euro-Kräfte beschäftigen, dann prüfen die FKS-Fahnder laut Peters gerne, ob die Minijobber nicht mehr Stunden arbeiten, als erlaubt ist. Denn die maximal zulässige Arbeitszeit sei bei 450-Euro-Jobs durch den gesetzlichen Mindestlohn beziehungsweise durch Branchenmindestlöhne klar begrenzt.

Werden Mitarbeitende zum Beispiel nach dem gesetzlichen Mindestlohn von derzeit 9,60 Euro bezahlt, dann dürfen sie pro Monat nicht mehr als 46 Stunden arbeiten. „Wenn Betriebe einen Branchenmindestlohn zahlen müssen, sind pro Monat noch weniger Stunden erlaubt“, sagt der Jurist.

Er rät Unternehmern deshalb, darauf zu achten, dass Minijobber ihre Arbeitszeiten einhalten – auch wenn Familienangehörige auf 450-Euro-Basis im Betrieb mitarbeiten. Werde mal eine halbe Stunde mehr gearbeitet als erlaubt, sei das zwar in der Regel kein großes Problem. Schwierig werde es aber, wenn die FKS bei der Kontrolle feststelle, dass die zulässigen Arbeitszeiten regelmäßig deutlich überschritten werden.

„In solchen Fällen geht der Zoll dann von einem regulären Arbeitsverhältnis aus“, erläutert der Rechtsanwalt. Seiner Erfahrung nach ist das in der Regel eine teure Angelegenheit für Betriebe, weil sie schlimmstenfalls rückwirkend Sozialversicherungsbeiträge und Lohnsteuer für ein Vollarbeitsverhältnis zahlen müssten.

Scheinselbstständige auf der Baustelle

Auch Scheinselbstständigkeit ist dem Zoll ein Dorn im Auge. Deshalb schauen die Fahnder genau hin, wenn auf der Baustelle auch Personen im Einsatz sind, die nicht zu einem Handwerksbetrieb gehören, sondern sich als selbstständige Unternehmer ausgeben. „Wenn sie jedoch in betriebliche Strukturen eingegliedert sind, kann das teuer für Handwerksbetriebe werden“, sagt Peters. Denn dann gehe der Zoll in der Regel von Scheinselbstständigkeit und somit von einem normalen Beschäftigungsverhältnis aus, sodass ebenfalls rückwirkend Lohnsteuer und Sozialabgaben fällig werden.

Für Scheinselbstständigkeit spricht dem Juristen zufolge, wenn Selbstständige

- an Firmenfeiern wie Grillfesten oder Weihnachtsfeiern eines anderen Betriebs teilnehmen,
- Firmenkleidung eines anderen Betriebs tragen,
- Arbeitsanweisungen von Mitarbeitern anderer Unternehmen erhalten und
- Preise nicht frei verhandeln.

Foto: Andreas Gruhl - stock.adobe.com

Bei 450-Euro-Jobs schaut der Zoll meist genau hin: Wenn Minijobber deutlich mehr arbeiten als erlaubt, kann es für Betriebe teuer werden.

> Die FKS schaut bei solchen Angaben besonders kritisch hin.
>
> **Sebastian Peters,** Rechtsanwalt

Praktikanten, die angeblich ganz neu sind

Bei Kontrollen dürfen die Zollbeamten den Mitarbeitern Fragen stellen, auch Praktikanten müssen der FKS Auskunft geben. Doch greifen sie wegen noch fehlender Papiere zu einer Notlüge und behaupten, sie seien erst seit heute auf der Baustelle, kann das böse enden.

„Die FKS schaut bei solchen Angaben besonders kritisch hin“, sagt Peters. Problematisch werde es für Betriebe, wenn der Zoll einen Zeugen auftreibt, der den Praktikanten schon vorher auf der Baustelle gesehen hat.

„Dann geht der Zoll nicht von einem Praktikumsverhältnis aus, sondern von einer regelmäßigen Beschäftigung“, sagt der Jurist. Betriebe müssten auch in dem Fall rückwirkend Sozialabgaben und Lohnsteuer für den Praktikanten zahlen.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Zu hohe Abfindung? Selbst schuld!

Ein Arbeitgeber kann auch bei ungewöhnlich hohen Summen eine Abfindung nicht zurückfordern, urteilte das Landesarbeitsgericht Hamm.

Nicht immer ist es so einfach, einen Mitarbeiter zu kündigen. Eine Alternative ist es, dem Mitarbeiter einen Aufhebungsvertrag und eine Abfindung anzubieten. Die Höhe der Abfindung handeln Arbeitnehmer und Arbeitgeber aus. Was aber, wenn der Arbeitgeber eine ungewöhnlich hohe Summe zahlt? Darf er sie zurückfordern, weil der Arbeitnehmer mit dem Abschluss des Aufhebungsvertrages gegen die guten Sitten verstoßen hat? Darüber hat jetzt das Landesarbeitsgericht Hamm entschieden.

Der Fall: Die Stadt Iserlohn wollte sich mithilfe eines Aufhebungsvertrages von einem Abteilungsleiter trennen und zahlte ihm 263.000 Euro Abfindung. Um die Höhe dieser Summe entspann sich im Anschluss ein heftiger Streit, in dessen Folge die Verantwortlichen zurücktraten. Die Stadt forderte daraufhin das Geld zurück mit der Begründung, man habe den Personalrat nicht ausreichend über die Inhalte des Aufhebungsvertrages informiert und insbesondere keine Angaben zur Höhe der Abfindung gemacht. Der Vertrag sei daher gegenstandslos.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht Hamm entschied im Sinne des ehemaligen Abteilungsleiters. Er sei für das fehlerhafte Verhalten seines Arbeitgebers nicht verantwortlich. Auch sei nicht zu erkennen, dass Gesetze oder die guten Sitten verletzt wurden. Daher habe der Mann das für ihn vorteilhafte Angebot annehmen dürfen, so die Richter. (KW)

Landesarbeitsgericht Hamm:
Urteil vom 15. Februar 2022, Az. 6 Sa 903/21

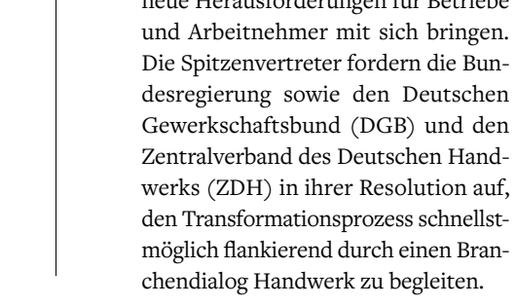


Foto: die-exklusiven - Fotolia.com

Wer einen Mitarbeiter loswerden will, kann eine Abfindung zahlen. Die Höhe ist Verhandlungssache.

Ärger über Dienstplan eskaliert

Um eine Änderung des Dienstplans zu bewirken, droht eine Angestellte mit Krankheit. Als sie sich krank meldet, kündigt ihr der Betrieb fristlos. Zu Recht?

Der Fall: Die Stimmung im Team einer Bäckereifiliale ist angespannt. Da bittet eine Mitarbeiterin, in der Frühschicht arbeiten zu dürfen. Das berücksichtigt die Filialleiterin nicht. Per Whatsapp kündigt die Angestellte an, dass sie krank sein werde, wenn es bei der Spätschicht bliebe. Als sie die Filialleiterin auch bei einem Telefonat nicht zu einer Dienstplanänderung bewegen kann, wiederholt sie ihre Drohung und lässt sich krankschreiben. Die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung überreicht sie dem Geschäftsführer zusammen mit ihrer Kündigung. Daraufhin kündigt ihr der Betrieb fristlos.

Das Urteil: Laut Landesarbeitsgericht Mecklenburg-Vorpommern rechtfertigt das Verhalten der Mitarbeiterin grundsätzlich eine Kündigung aus wichtigem Grund. Durch die Androhung der Krankschreibung habe sie ihre arbeitsvertragliche Rücksichtnahmepflicht erheblich verletzt und ihren Arbeitgeber unzulässig unter Druck gesetzt. Wer im gesunden Zustand eine Krankschreibung androhe, bringe zum Ausdruck, dass er seine Rechte aus dem Entgeltfortzahlungsrecht missbrauchen will, um sich einen unberechtigten Vorteil zu verschaffen.

Dennoch scheitert der Betrieb mit der fristlosen Kündigung. Die Mitarbeiterin habe zwar eine schwerwiegende Pflichtverletzung begangen, doch das sei eine Reaktion auf die Spannungen in der Filiale gewesen. Da sie selbst die Konsequenzen gezogen und ihr langjähriges Arbeitsverhältnis zum Monatsende gekündigt habe, sei dem Betrieb die weitere Beschäftigung zuzumuten. (AML)

Foto: Stockfotos-MG - stock.adobe.com

Dienstplan nicht geändert: Mitarbeiterin macht Drohung wahr und lässt sich krankschreiben.

Landesarbeitsgericht Mecklenburg-Vorpommern:
Urteil vom 4. Mai 2021, Az. 5 Sa 319/20

Sonderpreis „Gesundes Handwerk“

Gesunde Mitarbeiter sind die Basis für Handwerksunternehmen. Betriebliches Gesundheitsmanagement kann zudem die Arbeitgeberattraktivität steigern. Die IKK classic unterstützt Betriebe bei dem Thema und hat mit dem Marktforschungsinstitut EUPD Research einen Benchmark erarbeitet, anhand dessen Firmen ihr Gesundheitsmanagement bewerten können. Zudem ist die IKK classic Partnerin des Sonderpreises „Gesundes Handwerk“. Damit werden Handwerksbetriebe ausgezeichnet, die „in vorbildlicher Weise die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden in den Vordergrund stellen“, teilt die IKK classic mit. „Ohne belastbare, motivierte und gesunde Beschäftigte ist es insbesondere auch in körperlich anstrengenden Handwerksberufen für ein Unternehmen schlicht unmöglich, nachhaltigen Unternehmenserfolg zu haben“, betont Frank Klingler, Leiter des Referats betriebliches Gesundheitsmanagement. Bewerbungen sind unter www.ch-award.de/gesundes-handwerk bis zum Juli 2022 möglich. (JA)

„Branchendialog Handwerk muss her“

Arbeitnehmer-Vizepräsidenten der Handwerkskammern verabschieden eine Resolution und reagieren damit auf die Herausforderungen, die Digitalisierung, demografischer Wandel, Klimaschutz und der Ausbau erneuerbarer Energien mit sich bringen.

„Wir brauchen einen Branchendialog Handwerk“, titelt die Resolution, die die Arbeitnehmer-Vizepräsidenten der Handwerkskammern auf ihrer Tagung in Chemnitz verabschiedet haben. Digitalisierung, demografischer Wandel, Klimawandel sowie der beschleunigte Ausbau erneuerbarer Energien würden neue Herausforderungen für Betriebe und Arbeitnehmer mit sich bringen. Die Spitzenvertreter fordern die Bundesregierung sowie den Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB) und den Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) in ihrer Resolution auf, den Transformationsprozess schnellstmöglich flankierend durch einen Branchendialog Handwerk zu begleiten.

Joachim Noll, Vizepräsident des Deutschen Handwerkskammertages (DHKT), erklärt: „Zentrale Herausforderung ist und bleibt die Fachkräftegewinnung und -bindung.“ Dafür müssten sich die Arbeitsbedingungen deutlich verbessern. Mehr Mitbestimmung sowie eine Aus- und Weiterbildungsinitiative seien ebenfalls wichtig. „Um die notwendigen Veränderungen sinnvoll zu begleiten, sollte der Branchendialog Handwerk als Prozess über die ganze Legislaturperiode angesetzt werden“, so Noll. Es gelte, Lösungen zu entwickeln, mit denen die aktuell zu geringe Weiterbildungsquote im Handwerk deutlich verbessert werde. Arbeitnehmer müssten sich auch in der aktuellen Hochkonjunkturphase und trotz voller Auftragsbücher weiterqualifizieren können, um sich auf neue Anforderungen insbesondere durch die zunehmende Digitalisierung vorzubereiten.

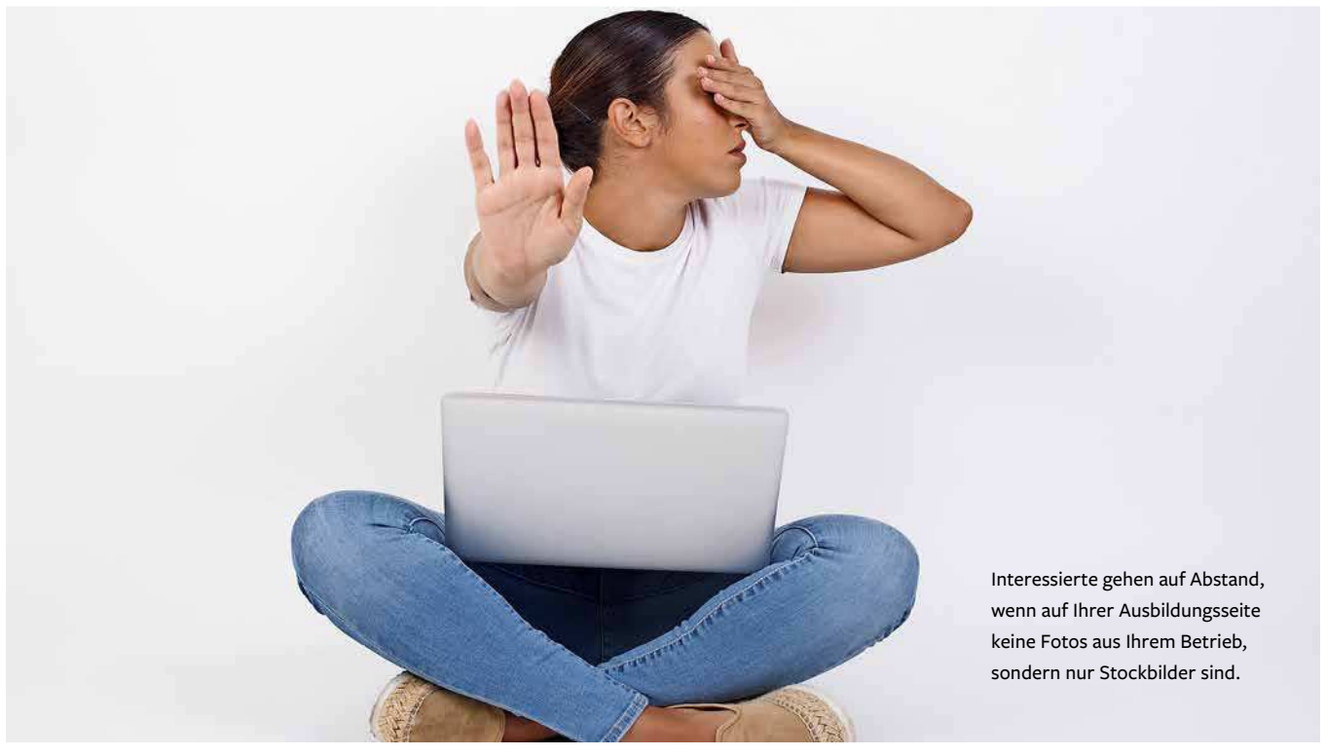
Foto: FM2 - Fotolia.com

Bleibt ein zentrales Thema: Das Suchen, Finden und Halten von qualifizierten Fachkräften im Handwerk.

Außerdem soll die Stärkung des Ehrenamts im Branchendialog Handwerk thematisiert werden. In der Resolution steht: „Arbeitnehmervertreterinnen und -vertreter erfüllen in den Organen der Handwerkskammern und Innungen wie auch im Prüfungswesen einen wichtigen gesellschaftlichen Auftrag. Es sind zehntausende Ehrenamtliche, deren Engagement das Handwerk täglich stärkt. Hierfür gilt es wieder eine Anerkennungskultur zu entwickeln.“ (RED)

Vermeiden Sie diese Fehler!

Gute Azubis zu finden, ist nicht leicht. Umso mehr sollten Sie Interessierte richtig ansprechen.



Interessierte gehen auf Abstand, wenn auf Ihrer Ausbildungsseite keine Fotos aus Ihrem Betrieb, sondern nur Stockbilder sind.

Fotos: Elisabeth Pfahler-Scharf | Jihan - stock.adobe.com | Die Malerfüchse

Die Suche nach guten Auszubildenden läuft auf Hochtouren, auch über Ihre Ausbildungsseite im Netz. Auf dieser Seite stellen Sie die Weichen für eine Bewerbung – oder schrecken Kandidaten ab.

Fehler 1: Sie verlinken auf externe Seiten

Jugendliche, die sich für eine Ausbildung interessieren, suchen auch nach Informationen über den Beruf. „Viele Betriebe machen es sich einfach und leiten die Jugendlichen auf eine externe Seite wie Berufenet weiter“, sagt Ausbilderberaterin Sabine Bleumortier. „Die Frage ist aber, ob die Schüler, wenn sie erst einmal auf einer anderen Seite sind, zu Ihnen zurückkommen.

Ihr Tipp: „Beschreiben Sie den Beruf und die Ausbildungsinhalte auf Ihrer Website. So können Sie Ihre Spezialisierung und den Ablauf der Ausbildung herausstellen und Bewerber bleiben auf Ihrer Website.“

Fehler 2: Sie werben nicht für Ihren Betrieb

Gute Bewerber können sich ihre Lehrstelle aussuchen. Warum sollte sich also jemand bei Ihnen bewerben? „Was Sie zu bieten haben, gehört unbedingt auf die Ausbildungsseite“, sagt Bleumortier. „Viele Betriebe meinen, es reiche, nur ein paar Standardinformationen zu geben.“ Wer sich wirklich für eine Ausbildung interessiert, will mehr wissen – und bewirbt sich im Zweifel bei einem anderen Betrieb.

Ihr Tipp: „Beschreiben Sie die Besonderheiten und den Nutzen einer Ausbildung in Ihrem Unternehmen und machen Sie klar, welche Vorzüge Sie zu bieten haben.“

Fehler 3: Keine „echten“ Fotos auf der Seite

Ihre Website gibt Ihnen die Möglichkeit, potenziellen Azubis Eindrücke aus Ihrem Betrieb zu vermitteln. „Trotzdem nutzen Betriebe anstelle von eigenen Bildern mit Auszubildenden nichtssagende Stockfotos“, kritisiert Bleumortier. „Das mag vielleicht schneller gehen, bringt aber keinen realistischen Eindruck von Unternehmen und Ausbildung.“

Ihr Tipp: „Verwenden Sie eigene Fotos. Ein Fotoshooting mit Ihren Auszubildenden macht Spaß und vermittelt ihnen ein Gefühl der Wertschätzung. Und es führt zu echten Einblicken in Beruf und Ausbildungsbetrieb.“

Fehler 4: Umständliches Verfahren

Es ist so weit: Ihr potenzieller Azubi hat sich für Ihren Betrieb entschieden und klickt auf „Jetzt bewerben“. Doch statt auf einem Bewerbungsformular landet er auf Ihrer generellen Karriereseite und muss Ihre Stellenangebote mühsam durchsuchen. „So mancher Bewerber gibt hier auf, wenn der Beruf nicht leicht zu finden ist“, warnt Bleumortier.

„Machen Sie die Bewerbung leicht.“

Sabine Bleumortier,
Ausbilderberaterin

Ihr Tipp: „Machen Sie die Bewerbung leicht. Wenn man auf „Jetzt bewerben“ klickt, sollte man sich sofort auf diesen Ausbildungsplatz bewerben können. Achten Sie darauf, dass keine weiteren Klicks notwendig sind.“

Fehler 5: Bewerbungsfenster geschlossen

Ein Schüler kommt auf Ihre Ausbildungsseite und liest: ‚Derzeit sind keine offenen Lehrstellen zu besetzen.‘ Vielleicht haben Sie Ihre Azubis schon eingestellt oder Ihre Suche noch nicht gestartet? „Trotzdem ist das keine gute Idee und schreckt Bewerber ab, die nicht wiederkommen. Oder würden Sie nach zwei oder sechs Wochen erneut nachsehen, ob nun eine Bewerbung möglich ist?“, fragt die Ausbilderberaterin.

Ihr Tipp: „Lassen Sie Bewerbungen auch zu, wenn Sie eigentlich schon alle Plätze besetzt haben. Vielleicht ist Ihr Traumkandidat dabei. Mindestens aber sollten Sie auf den Zeitpunkt des nächsten Bewerbungsstarts hinweisen.“ KATHARINA WOLF

„Wir zeigen unseren Beruf!“

Bei den Malerfüchsen in Magdeburg trudeln viele Bewerbungen auf einen Ausbildungsplatz ein. Ausbilder Rocco Dier erklärt, warum das so ist.

Auf der Ausbildungsseite der Malerfüchse gibt’s viel zu lernen: Wie werde ich Maler? Welche Schulabschlüsse brauche ich und welchen Karriereweg kann ich einschlagen? „Wir haben gemerkt: Je mehr Informationen wir den Jugendlichen geben, desto interessanter wird der Beruf“, sagt Rocco Dier, als Ausbilder verantwortlich für die zehn Azubis. Das erlebe er auch auf Messen und den Social-Media-Kanälen.

„Wir sagen nicht nur, dass es ein toller Beruf ist, sondern zeigen mit einem selbst gedrehten VR-Film den Alltag in der Ausbildung.“ Und da gibt es einiges zu zeigen: Die Malerfüchse haben eine eigene Azubi-Werkstatt mit vier Ausbildungsboxen, wo die jungen Leute üben und sich ausprobieren können. „Die ersten vier Wochen sind sie nur dort eingesetzt, um die Grundlagen zu lernen“, sagt Dier. Wie klebe ich richtig ab, wie tapeziere ich eine Wand, was ist, wenn da ein Fenster ist? „Auf der Baustelle haben oft die Kollegen nicht die nötige Zeit“, erklärt Dier. „In der Box können die Azubis Fehler machen und 30 Mal dieselbe Ecke kleben – ich habe Geduld.“

Dier hat als „Azubi-Papa“ auch Zeit, wenn die Auszubildenden mit anderen Problemen zu kämpfen haben. Allerdings: „Wir haben strenge Regeln und fordern sie auch“, betont er.

Die Strategie hat Erfolg: 16 Bewerbungen um einen Ausbildungsplatz sind schon bei Dier eingetrudelt, auch Praktika sind gefragt. Sechs neue Azubis sollen im Sommer kommen: „Wir bilden aus, um von innen zu wachsen. Deshalb suchen wir Jungs und Mädchen, die zum Betrieb passen und Malerfuchs werden wollen.“ (KW)

So sprechen Sie über höhere Preise

Steigende Kosten müssen Handwerker anteilig an ihre Kunden weitergeben. Doch wie gelingt es ihnen, die Kunden gut mitzunehmen? Ein Experte gibt fünf Tipps.

Die Nachfrage nach Handwerksleistungen nimmt zu, die Rohstoffe werden teurer – nur zwei von vielen Gründen, weshalb Handwerker über Preiserhöhungen nachdenken sollten. Schon im Dezember 2021 kündigten in einer handwerk.com-Umfrage 80 Prozent der Befragten an, dieses Jahr ihre Preise zu erhöhen.

„Preiserhöhungen sollte es nicht nur dann geben, wenn die Rohstoffe teurer werden", sagt Verkaufstrainer Oliver Schumacher aus Lingen. „Selbstständigkeit muss sich lohnen." Unternehmer sollten am Ende des Monats genau schauen, ob sie ausreichend verdienen.

Foto: Thomas Aumann – stock.adobe.com

Alles wird teurer: Nicht nur wegen steigender Rohstoffpreise sollten Handwerker regelmäßig ihre Preise anpassen.

1. Das spricht für eine Preiserhöhung

In die Preiskalkulation spielen neben Unternehmerlohn, Rohstoffpreisen und der Positionierung des Betriebs laut Schumacher vor allem diese Punkte hinein:

- **Investition in Weiterbildung:** Auch wenn die Auftragsbücher voll sind, sollten Handwerksunternehmer Geld für die Weiterbildung des Teams zurücklegen. „Schulen Sie Ihre Mitarbeiter nicht nur handwerklich, sondern auch in weicheren Themen wie im Umgang mit unzufriedenen Kunden oder dem Beschwerdemanagement", betont er. Das sei eine wichtige Investition in Zeiten, in denen die Nachfrage das Angebot übersteige.
- **Investition in höhere Löhne:** Ein attraktiver Arbeitgeber in Zeiten des Fachkräftemangels zeichnet sich nach Schumachers Erfahrung auch dadurch aus, dass er gute Löhne zahlt. „Auch Löhne müssen steigen, wenn Sie Ihre Leute halten wollen", betont er. Diese sollten Handwerker bei der Preiskalkulation fest im Blick haben.
- **Investition in Werbung:** Trotz voller Auftragsbücher dürften Betriebe das Budget für Werbung und Marketing nicht vergessen.

2. So gelingt die Kommunikation mit Kunden

„Die meisten Preiserhöhungen bekommen Kunden gar nicht mit", sagt Verkaufsexperte Schumacher. „Wenn Sie ein Angebot schreiben, sieht der Kunde ja die Summe – und ob Sie gerade vor zwei Wochen den Stundenlohn oder die Materialpreise angepasst haben, geht für ihn erstmal nicht daraus hervor."

Generell rät Schumacher davon ab, eine Anzeige auf die Website zu setzen oder eine Rundmail mit dem Betreff „Wir erhöhen die Preise" zu versenden. „Das kann Kunden abschrecken." Betriebe, die viel Laufkundschaft hätten – wie Lebensmittel- und Gesundheitshandwerke – unterstützten die Mitarbeiter manchmal mit Aushängen über Preissteigerungen. Werden sie angesprochen, könnten sie sich auf die offizielle Mitteilung beziehen.

Wer wartungsintensive Dienstleistungen anbiete, müsse individuell prüfen, was zum Thema Preisanpassung in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) stehe. Wenn das darin nicht geregelt ist, rät Schumacher: „Rufen Sie Ihre Kunden an, wenn Sie seit dem letzten Wartungstermin den Preis dafür erhöht haben." Transparenz sei wichtig für die Kundenbeziehung.

3. Das ist der richtige Zeitpunkt

„Wenn Sie Preise erhöhen, müssen Sie sich immer wieder bewusst machen, dass Sie es nicht allen Kunden recht machen können", sagt Schumacher. Den richtigen Zeitpunkt entscheide der Handwerker selbst. Gängige Zeitpunkte seien zum Beispiel:

- **Zu Jahresbeginn:** „Einige erhöhen dann, weil auch andere Institutionen wie Strom- und Gasanbieter beispielsweise die Preise anheben", sagt er. Dann falle die Kostensteigerung in eine Menge von anderen gleich mit rein.
- **Fester Termin im Frühjahr:** Manche Betriebe, vor allem Bauhandwerker, erhöhen laut Schumacher jedes Jahr zum 1. März oder 1. April ihre Preise – bevor die meisten Baustellen im Freien starten. Die meisten Kunden seien daran gewöhnt und die Erhöhung käme in dem Fall erst nach den anderen Preissteigerungen.
- **Saisonal nach Branche:** Andere Handwerker gehen strategisch an die Preiserhöhung, weiß Schumacher. „Friseure erhöhen idealerweise im Oktober oder November und nehmen dann das Weihnachtsgeschäft mit neuen Preisen gleich mit", sagt er. Da sollte jeder Betrieb – je nach Branche – schauen, was strategisch günstig ist.

> Die meisten Preiserhöhungen bekommen Kunden gar nicht mit.
>
> **Oliver Schumacher,** Verkaufstrainer

4. In Krisenzeiten lieber höher kalkulieren!

Betriebe, die seit langer Zeit keine Preiserhöhungen vorgenommen haben, sollten laut Schumacher nicht zu lange zögern: „Endverbraucher wissen, dass die Preise in allen Bereichen steigen, daher ist es wichtig, lieber früher als später vorausschauend zu kalkulieren."

Wer jedes Jahr zum Januar die Preise anhebt und merkt, dass die Kosten nicht gedeckt werden können, dem rät Schumacher, nach einigen Monaten erneut die Preise anzupassen. Niemand sollte Angst vor Preiserhöhungen haben. Sein Tipp: „Kalkulieren Sie bei den Grundkosten lieber gleich etwas höher, denn eine monatliche Preiserhöhung ist nicht wirtschaftlich und von den Kunden nicht nachzuvollziehen."

Handwerker, denen der Überblick über die aktuellen Zahlen fehlt, sollten sich rasch Expertenhilfe holen – etwa vom Steuer- oder Unternehmensberater. „Tauschen Sie sich mit Kollegen aus und hören, wie sie die höheren Preise umsetzen", rät der Verkaufsprofi. Da die Steigerung von Materialpreisen der Lieferanten schlecht einzuschätzen sei, könnten Betriebe in der Krise gut auch mit zeitlich begrenzten Angeboten oder freibleibenden Angeboten arbeiten.

5. Handwerker sollten höhere Preise nicht rechtfertigen

„Handwerker sollten sich niemals für eine Preiserhöhung bei ihren Kunden rechtfertigen", betont der Verkaufsexperte. Stattdessen sollten sie den Kunden die Sicherheit geben, dass der Betrieb mit seiner Arbeit genau diesen Preis wert ist. Ihrem Team gegenüber sollten Betriebsinhaber die Preisstruktur – vor allem bei den Stundensätzen – transparent machen. „Ist ein Mitbewerber günstiger, sollten Ihre Mitarbeiter die Differenz gut erklären können", sagt Schumacher. Und das klar und deutlich an Fakten orientiert und nicht als Rechtfertigung. MARTINA JAHN

„Ziehen alle mit, verkauft sich keiner unter Wert"

Tischlermeister Stefan Ebbecke aus Göttingen schaut genau auf seine Zahlen und dreht entsprechend an der Preisschraube.

Erhöhen Sie regelmäßig Ihre Preise?
» Ebbecke: Ja, schon vor der Krise haben wir regelmäßig die Stundenverrechnungssätze erhöht. Dazu habe ich auf die allgemeinen Kosten geschaut, auf die BWA und andere Faktoren. Schließlich sind wir ein Wirtschaftsunternehmen und wollen nicht draufzahlen, nur, um Kunden etwas günstiger anbieten zu können. In diesem Jahr haben wir mit Blick auf den erheblichen Mehraufwand bei der Materialbeschaffung dreimal so viel erhöht wie in den Jahren zuvor.

Geben Sie Preissteigerungen der Lieferanten an Ihre Kunden weiter?
» Ebbecke: Na klar! Und ich finde es richtig und wichtig, dass alle Betriebe das machen. Dann kommen wir davon weg, dass einige Betriebe noch immer nur über günstige Preise verkaufen wollen. Ich sehe das als Chance: Wenn alle mitziehen, verkauft sich keiner mehr unter Wert.

Wie sagen Sie es Kunden, wenn Sie die Kalkulation „über Nacht" anpassen müssen?
» Ebbecke: Materialverbräuche kalkulieren wir jetzt mit aktuellen Preisen oder wir kalkulieren gleich höher. Sollte das nicht reichen, rede ich mit den Kunden und lege im Notfall die Kalkulation offen. Wenn zwischen Betrieb und Kunde ein enges Vertrauensverhältnis besteht, ist das in der Regel kein Problem. (JA)

Der neue FUSO Canter 3,5 t – Dynamik und Komfort eines Pkws treffen auf die Tragfähigkeit eines Lkws. Sein Einsatzgebiet: enge Gassen und zugeparkte Straßen. Hier trumpft er mit dem kleinsten Wendekreis seiner Klasse auf. Jetzt informieren bei Ihrem FUSO Partner OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH.

OsnaTruck. Nutzfahrzeugservice

OsnaTruck Nutzfahrzeugservice GmbH
Autorisierter FUSO Verkauf und Service · Prof.-Porsche-Str. 7
49076 Osnabrück · Tel. 0541 911911-0 · www.osnatruck.de

Anbieter: Daimler Truck AG, Fasanenweg 10, 70771 Leinfelden-Echterdingen

FUSO

- Maschineninstandhaltung
- Wartung / Modernisierung
- DGUV 3 / Geräteprüfungen
- Vermessung & Ausrichtung
- Fertigung von Einzelteilen
- Fertigung von Kleinserien
- Onlineshop B2B

maschinendoc.com® Wir machen Ihre Maschinen wieder fit! Besuchen Sie uns online

Im Gewerbepark 15 Tel.: 04465 941900 0 26446 Friedeburg info@maschinendoc.com

BARTHAU ANHÄNGERBAU Dreiseitenkipper

- Befestigungspunkte alle 10cm
- Mehr Ladefläche
- patentiertes Zurrsystem

TOPZURR® 21

BARTHAU ANHÄNGERBAU GMBH
D-74547 Untermünkheim-Brachbach
Tel. 0 79 44 63-0 · www.barthau.de

Verkäufe

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

Hier könnte
Ihre Anzeige stehen!
Rufen Sie uns an!
Tanja Ehlerding
Tel. 0511 8550 2647

Mediadaten sehen Sie unter: www.handwerk.com

Geschäftsverkäufe

Sanitär-und Heizungsbetrieb in Oldenburg aus Altergründen zu verkaufen
Einzelunternehmen seit 1981, Inhaber plus 3 Monteure, 1 Bürokraft und eine Büroteilzeitkraft (450 Euro Basis).
Schwerpunkte: Kundendienst, Reparaturarbeiten und Altbausanierung.
Anfragen werden vertraulich behandelt unter Chiffre „NDH 40172" an Norddeutsches Handwerk, 30130 Hannover.

Anzeigenschluss der Ausgabe 6 vom 15.06.2022 ist am 20.05.2022

Hallenbau

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

HALLEN für das Handwerk

www.elf-hallen.de
Wir beraten persönlich vor Ort!
E·L·F
E.L.F Hallenbau GmbH
Tel. 05531 990 56-0
37603 Holzminden
info@elf-hallen.de

www.handwerk.com

Verlangen Sie Vorkasse?!

Rein rechtlich ist es schwer, von Kunden bei Vertragsabschluss eine Vorauszahlung zu verlangen. Doch es gibt Ausnahmen, die Handwerker nutzen können.

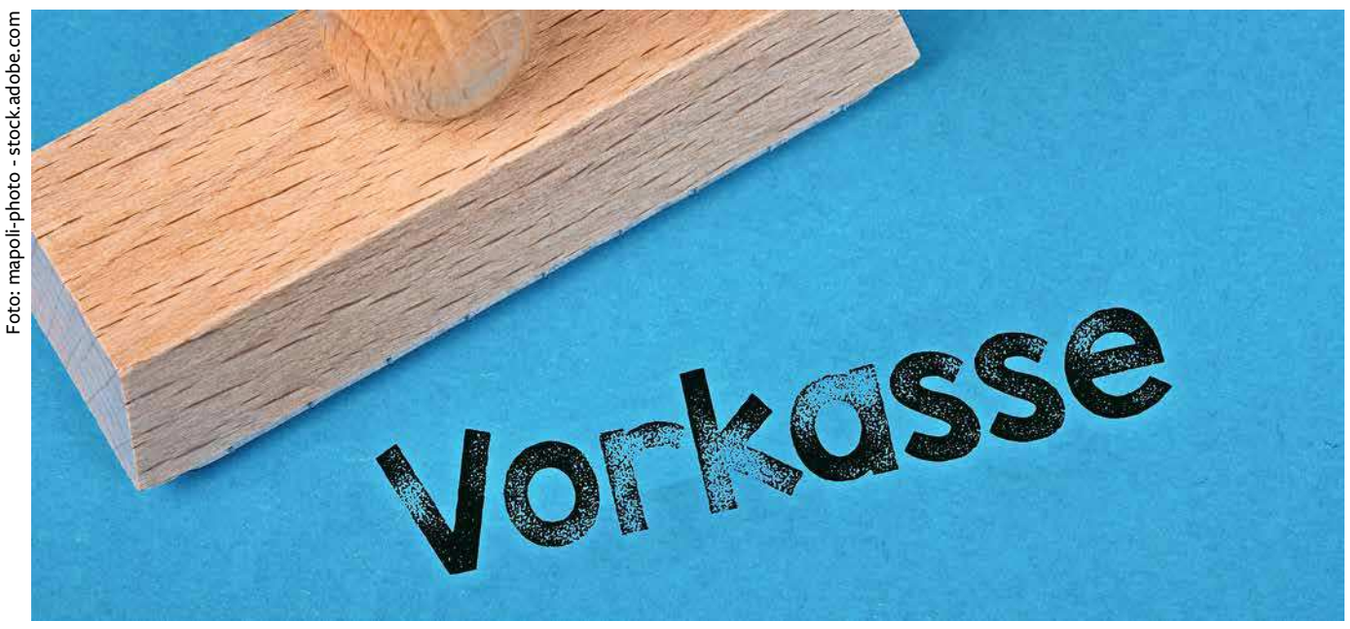


Foto: mapoli-photo - stock.adobe.com

Wer von Kunden eine Vorauszahlung verlangt, muss sich rechtlich absichern oder ein gutes Kommunikationsgeschick haben.

In Zeiten von rasch steigenden Materialpreisen und Lieferengpässen fällt es Handwerksbetrieben manchmal schwer, über einen längeren Zeitraum hinweg in Vorleistung zu gehen und hohe Beträge auszulegen. „Die Corona-Krise hat vielen Betrieben in Sachen Liquidität zugesetzt“, weiß auch Bernd Hinrichs, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht aus Aurich. Warum nicht einfach Kunden bei Vertragsabschluss zur Kasse bitten und eine Vorauszahlung vereinbaren? „Das ist rechtlich schwer abzusichern“, betont der Rechtsanwalt. Denn nach § 641 BGB sind Handwerker generell vorleistungspflichtig und dürfen erst nach geleisteter Arbeit Abschlagszahlungen verlangen.

> Wichtig ist, dass Sie mit dem Kunden reden und die Vorauszahlung individuell vereinbaren.
>
> **Bernd Hinrichs,** Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Vorauszahlung als AGB-Klausel im Vertrag unwirksam

Hinrichs weist darauf hin, dass Vorauszahlungen als AGB-Klausel in einem Vertrag vor Gericht in der Regel nicht standhalten. Schreibe ein Handwerker beispielsweise in die AGBs (Allgemeinen Geschäftsbedingungen) eines Vertrages „Der Auftraggeber zahlt bei Vertragsabschluss Summe X an den Betrieb Y“, sei diese Klausel unwirksam und der Kunde müsse in dem Fall keinen Cent vorab zahlen. „Der Rest des Vertrages bleibt aber dennoch bestehen und der Handwerker kann mit seinem Auftrag starten“, stellt Bernd Hinrichs klar.

Kommunikationsgeschick zahlt sich aus

Der sicherste Weg, Vorkasse zu vereinbaren, sei eine „Individuallösung“. „Wichtig ist, dass Sie mit dem Kunden reden und die Vorauszahlung individuell vereinbaren“, betont Hinrichs. Das sei im Einzelfall aber schwer nachzuweisen. Denn rechtlich seien Kunden nicht verpflichtet, eine Vorauszahlung an den Handwerker zu leisten. Es komme also auf das Kommunikationsgeschick des Unternehmers an, ob der Kunde ein Einsehen hat oder nicht.

Generell sei der Beratungsbedarf in Zeiten von steigenden Materialpreisen und Lieferengpässen gestiegen, weiß der Baurechtsanwalt aus der Praxis. „Die lange Corona-Krise macht einigen Betrieben finanziell zu schaffen. Es fällt ihnen zunehmend schwerer, für Aufträge mit großem Materialbedarf in Vorleistung zu gehen“, sagt Hinrichs. Einigen Kunden helfe es, wenn Handwerker die individuelle Situation erläutern. Schriftlich festhalten könnten Betrieb und Kunde dann, dass die Vorauszahlung für einen Einkauf von Material X am Tag Y verwendet und damit sichergestellt wird, dass die Preise dafür nicht weiter steigen und die Arbeiten beim Kunden zeitnah beginnen können.

Vorkasse gegen Bürgschaft – möglich, aber kompliziert

Eine rechtlich sichere, aber nicht immer einfache Möglichkeit ist, Vorkasse gegen eine Bürgschaft zu vereinbaren. Das sei nach § 16 Abs. 2 Nr. 1 VOB/B nach Vertragsabschluss dann möglich, wenn der Betrieb dem Kunden mittels Bankbürgschaft eine Sicherheit stellt. „Das Problem hierbei ist, dass die Bank oft nicht so rasch mit einer Bürgschaft rausrückt, wie der Handwerksbetrieb sie braucht“, betont Rechtsanwalt Hinrichs.

Entscheiden sich Betrieb und Kunde dennoch für diesen Weg, rät Hinrichs Handwerkern, sich professionelle Unterstützung zu holen. „Lassen Sie sich den Text, wie Sie die Vorkasse im Zusammenhang mit der Bankbürgschaft regeln, von einem Anwalt rechtssicher formulieren.“ Dann seien Sie rechtlich abgesichert, wenn doch etwas nicht so läuft wie geplant. **ANNA-MAJA LEUPOLD** ■

Wann der Kunde die Rechnung kürzen darf

Ein Betrieb muss beim Auftraggeber täglich Stundenzettel abgeben. Doch diese enthalten nicht alle Pflichtangaben. Was nun?

Ein Bauunternehmen beauftragt einen Handwerksbetrieb mit Fliesenarbeiten. Zusätzlich zur VOB/B vereinbaren die Vertragsparteien für eventuelle Stundenlohnarbeiten, dass der Handwerksbetrieb arbeitstäglich Stundenzettel mit folgenden Angaben einreichen muss:

- Datum
- genaue Bezeichnung des Ausführungsorts innerhalb der Baustelle
- Name der Arbeitskraft
- Art der Leistung und Beschreibung der Leistung
- geleistete Arbeitsstunden je Arbeitskraft.

Der Handwerksbetrieb stellt sieben Abschlagsrechnungen. Zudem reicht er mehrere Stundenlohnzettel ein. Doch die enthalten weder eine Bezeichnung des Ausführungsorts auf der Baustelle noch eine Beschreibung der Leistung. Zum Teil fehlen auch die Namen der Handwerker.

Das Bauunternehmen zahlt fünf der Abschlagsrechnungen, insgesamt mehr als 100.000 Euro. Die sechste und siebte Abschlagsrechnung begleicht es nicht. Die Stundennachweise entsprächen „in keiner Weise den Anforderungen“, so die Begründung. Drei Monate später nimmt das Bauunternehmen die Fliesenarbeiten ab und der Handwerksbetrieb stellt die Schlussrechnung. Die kürzt das Bauunternehmen und setzt die Vergütung für die Stundenlohnarbeiten wegen mangelnder Prüfbarkeit auf 0 Euro. Daraufhin verklagt der Handwerksbetrieb das Bauunternehmen auf mehr als 60.000 Euro.

Betrieb muss Zeitaufwand nachweisen

Das Landgericht Frankfurt weist die Werklohnklage ab, es bestehe kein weiterer Vergütungsanspruch. Die vorgelegten Stundenlohnzettel seien unzureichend. Der Betrieb habe es versäumt, Stundenlohnzettel gemäß § 15 Abs. 3 S. 2 VOB/B einzureichen, aus denen sich ergibt, „welcher Arbeiter an welchem Ausführungsort welche Arbeiten an welchen Tagen mit wievielen Stunden erbracht hat“. **(AML)**

Landgericht Frankfurt:
Urteil vom 21. Juni 2021, Az. 3-15 O 3/20

Foto: Chaos Pictures - stock.adobe.com

Kunde kürzt den Werklohn bei Stundenlohnarbeiten, weil diverse Angaben auf den Stundenzetteln fehlen. Zu Recht, sagt ein Gericht.

Drei bis höchstens fünf Minuten: Länger sollten Sie nicht in Kundenplauschs investieren.

Foto: Robert Kneschke - stock.adobe.com

Mit Small Talk punkten

Der kleine Plausch mit Kunden sollte leicht dahinfließen, nicht ruckeln und haken. Kein Problem, wenn Sie diese Fehler nicht machen.

Es hört sich so einfach an: Bevor es ans Geschäft geht, wechselt man erst einmal ein paar nette Worte mit dem Kunden. Doch mancher Handwerker tut sich schwer mit dem Geplauder. Testen Sie, ob Ihnen die folgenden sieben Fehler bekannt vorkommen.

Fehler #1: Sie verfehlen das Thema

Der kleine Plausch soll für gute Stimmung auf beiden Seiten sorgen. Aus diesem Grund rät Vertriebscoach Martina Beckmann dringend davon ab, brisante Themen anzuschneiden. „Tabu sind Krankheiten und Tod. Gerade aktuell, wo sich viele Menschen vorm Corona-Virus fürchten, sollten Sie sich ein Gespräch darüber verkneifen."

Auch alle Bereiche, in denen heftige Meinungsverschiedenheiten drohten, sollten Sie laut Beckmann unbedingt umschiffen. „Klar dürfte das bei Politik und Religion sein. Doch auch Diskussionen über Fußball sollten Sie nur dann mit dem Gegenüber führen, wenn Sie ganz sicher sind, dass Sie beide für dieselbe Mannschaft sind."

Tipp: Ihrer Ansicht nach ist es besser, über das Wetter oder die Anfahrt zu reden. Auch dabei gelte: Es sollte ein positiver Zugang sein. „Genörgel über Regen, Sturm und Staus kommt schlecht an." Geschickter wäre es, über gutes Wetter und angenehme Dinge des Tages zu sprechen.

Fehler #2: Sie kränken den Kunden

Kunden-Kommunikationscoach Margherita Palumbo warnt davor, beim Vor-Ort-Termin in abfälliger Weise auf Einzelheiten Bezug zu nehmen. „Mancher Handwerker äußert sich missbilligend über das verwitterte Gartenhaus oder die Wand, die ja dringend mal gestrichen werden müsste – vielleicht auch in der Hoffnung, die Gedanken des Kunden in Richtung Auftrag zu lenken." Ein solcher Einstieg sei keine Basis für eine weitere positive Beziehung.

> Wenn Sie nicht der geborene Small Talker sind, stellen Sie auftragsbezogene Fragen.
>
> **Martina Beckmann,** Vertriebscoach

Tipp: Sie rät dazu, die Aufmerksamkeit auf schöne Details zu richten und den Kunden etwa für seine geschmackvolle Einrichtung zu loben.

Fehler #3: Sie machen plumpe Komplimente

Ein Kompliment als „Aufwärmer" kann laut Palumbo sinnvoll sein. Doch das Lob müsse unverfänglich sein. „Wenn Sie der neuen Kundin als Erstes Anerkennung für ihre gute Figur zollen, liegen Sie voll daneben. Ihre Gesprächspartnerin fühlt sich dumm angemacht."

Tipp: Unverfängliche Themen sorgen dafür, dass sich neue Kunden in Ihrer Nähe wohlfühlen und Vertrauen fassen. Gerade wenn es um Kommunikation zwischen Mann und Frau gehe, sei höfliche und professionelle Distanz wichtig, betont Palumbo.

Fehler #4: Sie übertreiben es mit Humor

Fettnäpfchen lauern auch beim Versuch, Humor ins Spiel zu bringen. „Grundsätzlich ist das gemeinsame Lachen eine wunderbare Möglichkeit, eine erste positive Beziehung aufzubauen", sagt Palumbo. Doch der Humor müsse wohldosiert sein und zur Situation passen. „Wenn der Kunde gerade verzweifelt über den Wasserrohrbruch in seinem Haus ist, kann ein schlecht platzierter Scherz über Taucheranzüge zu großem Ärger führen."

Tipp: Setzen Sie Humor nur ein, wenn es zur Situation passt und wenn der Kunde offen für Scherze ist. Reagiert er ernst auf einen Versuch, lassen Sie es besser.

Fehler #5: Sie spulen einstudierte Sätze ab

Um nicht bei jedem Gesprächspartner das sprichwörtliche „Rad neu erfinden" zu müssen, legen sich Handwerker manchmal ein paar Standardsätze zurecht. Beckmann: „So jemand plappert drauflos und spult ohne wahre Aufmerksamkeit sein Programm ab." Der Kunde erkenne die unechte Show jedoch an der Körpersprache des Gegenübers.

Tipp: Small Talk muss einem echten Interesse am anderen entspringen, damit er funktioniert, rät Beckmann. „Wenn Sie selbst nicht der geborene Small Talker sind, stellen Sie dem Kunden auftragsbezogene Fragen."

Fehler #6: Sie ignorieren Signale

Small Talk kommt nicht bei jedem Kunden gut an. Gesichtsausdruck, Körperhaltung und Antworten des Gesprächspartners geben eine Rückmeldung darüber, wie er zu Ihrem Gesprächsangebot steht. Bleibe der Handwerker trotz einer verhaltenen Reaktion des anderen beim Plaudern, riskiere er Ärger, warnt Palumbo.

Tipp: Bei einer einsilbigen Reaktion empfiehlt die Kommunikationsexpertin, dem Kunden nach dem ersten Small-Talk-Anlauf die Frage zu stellen: „Ist es Ihnen recht, wenn wir sofort über unser Projekt sprechen?"

Fehler #7: Sie quatschen sich fest

Eine angemessene Zeitspanne für Small Talk betrage drei bis fünf Minuten, sagt Beckmann. Bleibe ein Handwerker zu lange im Plaudermodus, bestehe die Gefahr, sich „festzuquatschen". Abgesehen davon, irritiere zu langer Small Talk die meisten Kunden.

Tipp: Beckmann rät: „Achten Sie selbst darauf, nach ein paar Minuten zum Auftrag überzuleiten. Wenn Sie doch länger über private Dinge reden, sollten Sie den Kunden darauf hinweisen, dass diese Zeit nicht auf dem Stundenzettel erscheint." BIRGIT LUTZER ■

Wie kritisch darf eine Bewertung sein?

Ein aktuelles Urteil räumt der freien Meinungsäußerung in Online-Bewertungen einen hohen Wert ein. Doch die Richter fanden noch mehr Argumente pro Google.

Google-Bewertungen sind für viele Kunden eine wichtige Orientierung. Umso ärgerlicher für Anbieter, wenn jemand dort seinem Unmut freien Lauf lässt. Verhindern lässt sich das kaum, wie ein Urteil des Schleswig-Holsteinischen Oberlandesgerichts zeigt.

Foto: adrian_ilie825 - stock.adobe.com

Schlechte Google-Bewertung? Vieles muss man aushalten.

Der Fall: Ein Immobilienmakler fühlte sich durch Kritik eines Kunden angegriffen. Dieser hatte in seiner Bewertung auf Google Places geschrieben, er habe den Makler als „arrogant und nicht hilfsbereit empfunden". Vorausgegangen war ein gescheiterter Hauskauf. Der Kunde hatte ein Angebot abgegeben, das unter der Forderung des Verkäufers lag. Der Makler klagte auf Unterlassung.

Das Urteil: Das Schleswig-Holsteinische Oberlandesgericht entschied im Sinne des Kunden. Zwar sei die Bewertung so formuliert, dass sich der Makler persönlich und in seiner Geschäftsehre verletzt fühlen könne, räumten die Richter ein. Trotzdem sei die Bewertung nicht rechtswidrig, sondern vom Recht auf freie Meinungsäußerung geschützt. Sie enthalte eine wahre Tatsachenbehauptung und müsse daher hingenommen werden, auch wenn sie nachteilig für den Betroffenen sei.

Gegen den klagenden Makler wertete das Gericht außerdem, dass

- er aktiv den Auftritt im Bewertungsportal gesucht habe, um sein Geschäft zu fördern,
- Online-Kundenbewertungssysteme gesellschaftlich erwünscht seien,
- das Interesse von Verbrauchern, sich zu Produkten zu äußern und auszutauschen, durch die Meinungs- und Informationsfreiheit geschützt werde. (KW)

OLG Schleswig: Urteil vom 16. Februar 2022, Az. 9 U 134/21

Check: Wie nachhaltig ist Ihr Betrieb?

Sie wollen wissen, wie nachhaltig Ihr Unternehmen arbeitet und wo Sie noch besser werden können? So finden Sie es heraus!

Nachhaltigkeits-Navigator Handwerk heißt das Online-Tool. Damit können Handwerker zunächst die eigene betriebliche Nachhaltigkeit erfassen und dann eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickeln.

Laut Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) liefert der kostenlose Navigator „praxisorientierte Informationen". Zudem enthalte er Bausteinelemente, die es Betrieben ermöglichten, einen betriebsspezifischen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen, um Kunden und Geschäftspartner über die eigenen nachhaltigen Aktivitäten zu informieren. Damit können Betriebe die Chancen des nachhaltigen Managements noch effizienter nutzen, so der ZDH.

„Nachhaltigkeit ist im Handwerk kein kurzzeitiger Trend, sondern traditioneller und facettenreicher Bestandteil seines Wertesystems", sagt ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer. Der gelebte Nachhaltigkeitsgedanke im Handwerk zeige sich etwa in der Ausbildungsleistung, der Stärkung und Stabilisierung der regionalen Wirtschaft und dem effizienten Ressourceneinsatz. Der Nachhaltigkeits-Navigator Handwerk ist Bestandteil des vom Bundesbildungsministerium geförderten Projekts „HANDWERKN – Nachhaltigkeit in Betrieben stärken!" (AML)

Das Online-Tool finden Sie unter:
www.nachhaltiges-handwerk.de

Foto: Panya Studio - stock.adobe.com

Nachhaltigkeit zeigt sich auch im effizienten Einsatz von Ressourcen.

Online werben? Ganz einfach.

Wenn Geschäfte leer bleiben und Laufkundschaft ausbleibt, sollten gerade kleinere und mittelständische Betriebe alle Möglichkeiten des digitalen Marketings ausschöpfen. Ein wirksames Instrument dabei sind gezielte SEA-Kampagnen.

Der Begriff SEA steht für „Search Engine Advertising", also Suchmaschinenwerbung. Warum diese Werbeform funktioniert: Kaum ein Nutzer ruft direkt eine bestimmte Webseite auf. Vielmehr geben sie ihre Interessen in die großen Suchmaschinen ein und wählen aus den obersten Treffern aus.

Mit Suchmaschinenwerbung gelingt es Ihrem Unternehmen zuverlässig, in diesem Bereich zu erscheinen. So fallen Sie potenziellen Kunden eher auf. Das heißt, dass Ihre Kunden Sie dort finden, wo sie auch wirklich suchen. Die Nutzer starten ihre Suche ja mit einem konkreten Bedarf – sie haben beispielsweise Appetit auf Kuchen oder suchen einen Fahrradladen. Sie sind also bereit, Kunde zu werden.

Gezielt planen

Ein zentraler Vorteil von SEA ist die gezielte Planbarkeit, sodass Streuverluste nahezu ausgeschlossen werden können. „Ganz gleich, ob mit Google Ads, Bing Ads oder Facebook Werbeanzeigen, ob regional oder national: Mit einer effizienten SEA-Strategie lassen sich gezielt nur die Nutzer ansprechen, die zur gewünschten Zielgruppe gehören. So sparen Unternehmen nicht nur Budget, sondern können die Anzeige auch so gestalten, dass sie ihre Wunschkunden direkt anspricht", sagt Tobias Fischer, Suchmaschinen-Experte bei der Schlüterschen und Dozent an der Hochschule Hannover.

Exakt analysieren

Gerade kleinere Unternehmen haben Angst vor dem Onlinemarketing mit Suchmaschinenwerbung aus Sorge vor unkontrollierbaren Kosten. Doch diese Sorge ist unbegründet: Bei einer SEA-Kampagne wird jeder Aspekt analysiert: Wie viele Seitenaufrufe gab es durch die Anzeige? Wie oft konnte dadurch ein Produkt verkauft werden? Diese und viele andere Parameter können Nutzer noch während der SEA-Kampagne überwachen und – falls notwendig – anpassen.

Das Corona-Virus hat die Branchen der kleinen und mittelständischen Unternehmen fest im Griff. Was hilft jetzt im Marketing?

Für viele geeignet

SEA-Maßnahmen sind für alle Unternehmen sinnvoll, die sich von der Konkurrenz abheben und zielgenau ihre Kunden ansprechen wollen. Als offizieller Partner von Google und Bing können die Experten der Schlüterschen das Beste aus Anzeigenkampagnen herausholen. **Unter der 0511 – 8550 8100 sind sie telefonisch erreichbar.**

einfach online erfolgreich **einfach.schluetersche.de** Jetzt unverbindlich beraten lassen: 0800 66 11 600

schlütersche

Keine Website? Dann legen Sie mal los ...

Tischlermeister Christian Brunke hatte nach der Gründung seines Betriebes keinen freien Kopf für eine Website. Inzwischen profitiert er von einem professionellen Webauftritt.

Fotos: Tamara Bresler | alexskopje - Fotolia.com

Mit einer guten Website treffen Sie ins Schwarze.

Als sich Tischlermeister Christian Brunke aus Peine vor sechs Jahren selbstständig machte, standen viele Themen oben auf seiner Tagesordnung. Ein Webauftritt mit professionell gestalteter Internetseite gehörte vorerst nicht zu seinen Prioritäten.

„Die Aufträge kamen über Mund-zu-Mund-Propaganda“, berichtet Brunke. Seine Meinung in Sachen Website änderte er, als ein Freund ihn darauf aufmerksam machte, dass sein Unternehmen im Netz nicht zu finden sei, obwohl die meisten Kunden auch bei einer Empfehlung erwarteten, im Internet Informationen über einen Handwerksbetrieb zu erhalten.

„Das Internet wird in Deutschland von 89 Prozent der User zur gezielten Suche nach Informationen über Dienstleistungen oder Waren genutzt“, bestätigt Roksana Leonetti von der Schlüterschen Marketing. „Allen kleinen Unternehmen, die uns fragen, ob es sich für sie lohnt, auch online aktiv zu werden, antworten wir: Auf jeden Fall!“

Sie nennt drei Gründe, warum sich eine eigene Website lohnt.

Grund 1: Sie schaffen sich Ihre eigene Bühne für Ihre Expertise

Sie sind spezialisiert auf den seniorengerechten Umbau von Bädern? Oder Sie haben besondere Werkstoffe im Angebot? Dann zeigen Sie das: Auf Ihrer eigenen Website können Sie sich als Experte auf Ihrem Gebiet positionieren.

„Im Netz können Sie Ihr Leistungsportfolio detailliert vorstellen und genau die Inhalte und Antworten anbieten, die Ihre Zielgruppe interessieren“, sagt Leonetti. „Betrachten Sie Ihre Webseite als eigene Bühne, auf der Sie von Anfang an Ihren Service präsentieren und Ihr Unternehmensimage aufbauen.“ Das interessiere nicht nur Kunden, sondern auch mögliche Geschäftspartner.

Grund 2: Sie halten Kontakt zu Ihren Kunden

Über Ihre Website können Sie den Kontakt zu Ihren Kunden halten und verbessern, indem Sie sie über alle Neuigkeiten auf dem Laufenden halten. „So können Ihre Besucher alle aktuellen Aktionen, Sonderangebote oder Promotions leicht finden“, sagt Leonetti. Außerdem bilde die Website die beste Basis für alle weiteren Onlinemarketing-Maßnahmen und Ihre Präsenzen auf anderen Kanälen.

> Das Internet wird zur gezielten Suche genutzt.
>
> **Roksana Leonetti,** Online-Marketingexpertin

Auch potenzielle Neukunden finden hier wichtige Informationen, die aktuell sein sollten. So können Sie etwa „regelmäßig aktuelle Referenzbilder veröffentlichen“, nennt Leonetti ein Beispiel.

Grund 3: Sie präsentieren sich als spannender Arbeitgeber

Wer Fachkräfte oder Azubis sucht, sollte jede Möglichkeit nutzen, mit potenziellen Bewerbern in Kontakt zu kommen. Und egal, wo Sie trommeln – Social Media, Stellenanzeige in der Zeitung oder Werbung auf der Brötchentüte: Interessierte werden sich vor einer Bewerbung auf Ihrer Website informieren.

„Potenziellen Kandidaten können Sie alle nötigen Informationen über die Stelle und Ihr Unternehmen auf der Website zur Verfügung stellen, am besten über eine eigens erstellte Landingpage“, rät Leonetti.

„30 bis 35 Prozent mehr Aufträge“

Auch Christian Brunke entschloss sich zu einem Webauftritt. Nach einem ersten privat organisierten Versuch, der nicht seinen Vorstellungen entsprach, entschied sich der Tischlermeister dafür, Profis zu beauftragen. „Wir haben nur die Inhalte und die Fotos geliefert“, berichtet er.

Mit dem Ergebnis ist der Chef eines Drei-Mann-Betriebs sehr zufrieden. Seit einem dreiviertel Jahr ist er online. „Über Google bin ich gut sichtbar, das war mir am wichtigsten.“ Den Effekt spürt er am Auftragsvolumen: 30 bis 35 Prozent Steigerung. „Außerdem kann ich über viele Vorher-nachher-Bilder meine Leistungen gut zeigen“, sagt Brunke.

Mittlerweile läuft der Betrieb so gut, dass er gern noch einen Mitarbeiter einstellen würde. Eine Jobseite, die zeitweise zugeschaltet werden kann, soll ihn nun bei der Suche unterstützen „Wir bleiben dran“, sagt Brunke. KATHARINA WOLF ■

Impfausweis gefälscht: Arbeitgeber darf fristlos kündigen

Als 3G-Nachweis legt ein Mitarbeiter einen gefälschten Impfausweis bei seinem Arbeitgeber vor und verliert deshalb seinen Job. Zu Recht, sagt ein Gericht.

Der Fall: Als Ende November 2021 wegen der Corona-Pandemie die 3G-Regel am Arbeitsplatz in Kraft tritt, gibt ein Mitarbeiter einen kopierten Impfausweis bei seinem Arbeitgeber ab. Dem Dokument zufolge verfügt er über vollständigen Impfschutz.

Der Betrieb prüft die Unterlagen und stellt fest, dass ein anderer Mitarbeiter mit der gleichen Impfstoffcharge geimpft wurde – allerdings an einem anderen Tag. Der Arbeitgeber vermutet eine Fälschung und hört den Mitarbeiter an. Der Mann verstrickt sich in Widersprüche, der Arbeitgeber kündigt ihm fristlos. Daraufhin klagt der Mitarbeiter.

Das Urteil: Das Arbeitsgericht Düsseldorf entscheidet zugunsten des Arbeitgebers. Er habe das Arbeitsverhältnis gemäß Paragraf 626 BGB fristlos kündigen dürfen, weil ein wichtiger Grund vorgelegen habe.

Das Gericht wertete die Vorlage des gefälschten Impfnachweises als erhebliche Verletzung der arbeitsvertraglichen Pflichten. Der Mitarbeiter habe durch die Missachtung der gesetzlich vorgeschriebenen Nachweispflichten die anderen Arbeitnehmer und die Kunden einem „erheblichen Gesundheitsrisiko“ ausgesetzt.

Einer vorherigen Abmahnung bedurfte es in diesem Fall nicht. Der Mitarbeiter habe „ein hohes Maß an krimineller Energie an den Tag“ gelegt, um seinen Arbeitgeber über seinen Impfstatus zu täuschen. Das Vertrauensverhältnis zum Arbeitgeber sei daher nachhaltig gestört. (AML)

Arbeitsgericht Düsseldorf: Urteil vom 18. Februar 2022, Az. 11 Ca 5388/21

Schadensersatz für abgesagte Hochzeit

Weil ihr Chef erkältet bei der Arbeit war, muss eine Mitarbeiterin in Quarantäne und ihre Hochzeit absagen. Der Betrieb muss der Frau nun 5.000 Euro zahlen.

Der Fall: Der Geschäftsführer kommt im Sommer 2020 mit Erkältungssymptomen aus dem Urlaub zurück. Trotzdem nimmt er zusammen mit einer Mitarbeiterin zwei Geschäftstermine wahr. Sie fahren gemeinsam im Auto dorthin, ohne eine Maske zu tragen. Kurz darauf wird der Chef positiv auf das Corona-Virus getestet und das Gesundheitsamt ordnet an, dass die Mitarbeiterin in Quarantäne muss.

Foto: Алексей Доненко - stock.adobe.com

Weil eine Braut wegen ihres Chefs in Quarantäne muss, verurteilt ein Gericht den Betrieb zu Schadensersatz.

Daraufhin sagt sie ihre Hochzeitsfeier ab und verklagt ihren Arbeitgeber auf Schadensersatz. Er soll unter anderem für die Stornierungskosten für den Veranstaltungsort, das Catering und den Blumenschmuck in Höhe von rund 5.000 Euro aufkommen.

Das Urteil: Das Landesarbeitsgericht (LAG) München entscheidet zugunsten der Mitarbeiterin. Der Betrieb habe seine Fürsorgepflicht gegenüber der Mitarbeiterin verletzt, weil der Geschäftsführer trotz seiner Erkältungssymptome mit ihr zusammen zum Termin gefahren sei. Damit habe der Betrieb gegen die geltende SARS-CoV-2-Arbeitsschutzregel verstoßen.

Denn danach waren Arbeitsplätze so zu gestalten, dass Sicherheitsabstände von 1,5 Meter eingehalten werden konnten und jede Person mit Krankheitssymptomen zu Hause bleiben sollte. Der Geschäftsführer habe jedoch durch die gemeinsame Autofahrt die Abstandsregeln missachtet. Zudem habe er gegen die vorgegebenen Hygienevorschriften verstoßen. (AML)

LAG München: Urteil vom 14. Februar 2022, Az. 4 Sa 457/21

So stärken Sie Ihren Rücken

Rückenprobleme verursachen oft Fehltage. Ein Mediziner verrät, mit welchen Sportarten Sie vorbeugen können.

Fotos: BVOU | Shutter B - stock.adobe.com

Hula-Hoop liegt derzeit im Trend und ist meist auch eine gute Sache für den Rücken.

Den einen Sport, der gut für jeden Rücken ist, gibt es nicht. „Was der Rücken braucht, ergibt sich aus dem täglichen Belastungsprofil“, sagt Orthopäde und Sportmediziner Dr. Marcus Hausdorf aus Schneverdingen. Denn nach einem Acht-Stunden-Tag auf der Baustelle brauche der Körper etwas anderes als nach stundenlanger Schreibtischarbeit.

> Was der Rücken braucht, ergibt sich aus dem täglichen Belastungsprofil.
>
> **Marcus Hausdorf,** Sportmediziner

Was braucht der gesunde Rücken?

Ein gesunder Rücken benötigt laut Hausdorf grundsätzlich zwei Dinge: ausreichend Muskelkraft und die richtige Muskelspannung. Wichtig sei, beides in eine Balance zu bringen. Das gelinge im Arbeitsalltag allerdings selten, sagt der Experte:

- Wer viel am Rechner arbeitet, beugt sich oft unbewusst vor und verkrampft irgendwann im Nacken. „Dadurch verkürzt sich die Muskulatur, das kann zu Schmerzen führen“, so der Orthopäde.
- Bei körperlicher Arbeit werden hingegen meist die Muskeln schon genug gefordert. Für Entspannung hingegen ist selten gesorgt.

Handwerkern, die in der Freizeit etwas Gutes für den Rücken tun wollen, rät der Mediziner: „Überlegen Sie, welche Körperregionen Sie bei der Arbeit nicht oder zu viel beanspruchen und wie Sie durch Sport einen Ausgleich schaffen.“

Sportarten für Handwerker, die bei der Arbeit viel sitzen

Denjenigen, die überwiegend im Büro arbeiten, empfiehlt der Orthopäde **Rückensport**, **Gerätetraining** oder auch **Rudern**. Denn damit können sie insbesondere die Muskeln in Armen und Schultern kräftigen, aber auch die untere Rückenmuskulatur trainieren. Zudem eigne sich **Kampfsport** für Menschen, die viel am Schreibtisch sitzen. „Durch **Boxen** lassen sich sowohl Kraft und Beweglichkeit als auch Ausdauer trainieren“, sagt der Orthopäde. Auch **Karate** sei eine Sportart, mit der sich eine gute, aufrechte Haltung trainieren lasse.

Schwimmen kann sich ebenfalls positiv auf den Rücken auswirken – Voraussetzung ist allerdings der richtige Stil. „Wenn beim Brustschwimmen die Haare nicht nass werden, führt das nur zu weiteren Verspannungen im Nackenbereich“, warnt Hausdorf. Für das Rückentraining sei es deutlich besser, zu kraulen oder auf dem Rücken zu schwimmen.

Auch im Büro können Handwerker den Rücken trainieren, zum Beispiel durch **aktives Sitzen**. Dafür müssen sie ihren Schreibtischstuhl immer mal wieder gegen einen Gymnastikball oder einen speziellen Schwinghocker eintauschen.

Sportarten für Handwerker, die stark körperlich arbeiten

Bauhandwerker arbeiten meist den ganzen Tag körperlich und trainieren so täglich ihre Muskeln. Hausdorf empfiehlt ihnen daher, mit Sport für eine Entspannung der Muskulatur zu sorgen. Besonders gut geeignet seien Sportarten wie **Gymnastik, Pilates, Yoga** oder auch **Tai Chi**.

Auch mit dem Besuch im **Fitnessstudio** können sie etwas Gutes für ihren Rücken tun. Dem Mediziner zufolge sollten Handwerker dann aber darauf achten, Körperregionen zu trainieren, die sie im Arbeitsalltag kaum beanspruchen. Wer viel mit den Armen arbeitet, sollte mit dem Krafttraining vor allem die Beine und den unteren Rücken stärken. Und wer bei der Arbeit meist verstärkt die rechte Körperhälfte beanspruche, sollte beim Sport die linke trainieren.

Sportarten, die für (fast) alle geeignet sind

Hula-Hoop-Reifen liegen derzeit im Trend. Mit dem Sportgerät lässt sich laut Hausdorf auch der Rücken trainieren. Benötigt wird dafür ein großer, schwerer Reifen, der um die Hüften gekreist wird. „Dabei können anfangs blaue Flecken in der Bauchgegend entstehen, die sind aber nicht weiter schlimm“, sagt der Mediziner.

Positiv für den Rücken sei, dass durch das Kreisen die schräge Bauchmuskulatur, die untere schräge Rückenmuskulatur und die Beckenbodenmuskulatur trainiert werden. „Das sind Muskeln, die bei anderen Sportarten und im Alltag oft nur wenig trainiert werden“, sagt Hausdorf. Der Sport mit Hula-Hoop-Reifen sei daher fast allen zu empfehlen. Nur Menschen mit akuten Rückenproblemen und Patienten mit schwerer Skoliose oder sehr ausgeprägtem Verschleiß der Lendenwirbelsäule rät der Orthopäde zur Vorsicht.

Ein Sportgerät, mit dem jeder etwas für den Rücken tun kann, sind **Vibrationsplatten**. Zum Training stellen sich Handwerker auf die Platte, die durch einen Motor in Schwingungen versetzt wird. „Der Körper reagiert automatisch auf die Vibrationen, sodass die Muskeln reflexartig angespannt und wieder gelockert werden“, erläutert der Mediziner. Das Training sorgt also für die Entspannung der Rückenmuskulatur und für die Kräftigung des gesamten Muskelapparates.

Sauna zur Entspannung

Wer im Fitnessstudio trainiert, dem rät der Experte zum anschließenden Saunabesuch. Der sei laut Hausdorf auch ohne vorherigen Sport eine gute Sache: „Durch die Wärme wird die Muskulatur besser durchblutet.“ Das wirke Verspannungen entgegen.

ANNA-MAJA LEUPOLD

Rücken? Mehr Sport machen!

Muskel-Skeletterkrankungen wie Rückenbeschwerden gehören laut einer aktuellen Auswertung der Techniker Krankenkasse (TK) zu den Top-3-Gründen für eine Krankschreibung. 2021 machten sie bei den TK-versicherten Erwerbspersonen insgesamt 18,3 Prozent aller Fehltage aus. Häufiger fehlten die Beschäftigten nur wegen psychischer Belastungen (21,8 Prozent). An dritter Stelle folgten die Krankheiten des Atmungssystems wie Erkältungen mit einem Anteil von 11,4 Prozent.

Hauptgrund für Rückenschmerzen sei in der Regel Bewegungsmangel. Mit gezieltem Sport könnten die meisten Beschwerden daher behoben werden. Sind die Rückenschmerzen allerdings so schlimm, dass ein Arzt aufgesucht werden muss, werde häufig zu schnell eine Operation in Betracht gezogen. Dabei könne oft eine konservative Schmerzbehandlung wie Physiotherapie helfen. **(AML)**

Foto: Prostock-studio - stock.adobe.com

Hauptursache von Rückenschmerzen ist in der Regel Bewegungsmangel.

Gelbe Seiten

Wir geben Ihrem Angebot den richtigen Schliff:

- maßgeschneiderte Werbekonzepte
- innovative Maßnahmen für Ihre Print- und Online-Werbung
- über 40 Mio. Reichweite mit Buch, Website und App*

Leidenschaft erreicht mehr mit Gelbe Seiten.

Jetzt beraten lassen: Tel. 0511/8550-8100

* Quelle: GfK Studie zu Bekanntheit und Nutzung der Verzeichnismedien Oktober 2017; repräsentative Befragung von 15 Tsd. Personen ab 16 Jahren.

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag

WEIL IHRE HÄNDE WICHTIGERES ZU TUN HABEN, ALS SICH MIT IHRER VERSICHERUNG RUMZUSCHLAGEN.

Wir machen's einfach.

Die IKK classic packt genauso an wie Sie – damit Sie die Welt weiter am Laufen halten können. Darum sind wir die Versicherung für Handwerker. Mehr Infos unter www.ikk-classic.de

Sonnenallergie erkennen und behandeln

So gut die Sonne unserem Gemüt tut: Leider kann sie auch Ursache für ungewollte Hautreaktionen sein. Welche Symptome sind typisch für eine Sonnenallergie und was hilft?

Ein guter Sonnenschutz ist wichtig bei der Arbeit – und in der Freizeit.

Foto © dolgachov / 123RF.com

Ob beim Arbeiten an der frischen Luft oder beim Sonnenbad – nach den Wintermonaten genießen wir das Sonnenlicht besonders. Seine Strahlen wecken unsere Lebensgeister und können sogar eine heilende Wirkung haben. Sonnenlicht senkt den Blutdruck, stärkt das Immunsystem und regt die Bildung von Vitamin D an, das sowohl den Stoffwechsel als auch den Knochenstoffwechsel reguliert. Auch unserer Psyche tun Sonnenstrahlen gut. Denn dadurch wird ein Mix aus den Glückshormonen Serotonin, Dopamin und Noradrenalin ausgeschüttet.

Doch klar ist auch: Beim Arbeiten oder Entspannen in der Sonne kommt es auch auf den richtigen Schutz an. Sonst können neben einem Sonnenbrand auch ungewollte Hautreaktionen drohen. Gerade im Frühjahr, wenn die Haut noch sehr blass ist und plötzlich wieder UV-A-Licht ausgesetzt wird, kann es zu gereizter Haut kommen, etwa mit Juckreiz, Hautrötung und Bläschen. Betroffene denken dabei schnell an eine allergische Reaktion. Doch die Begriffe »Sonnenallergie« oder auch »Lichtallergie« gibt es in der Medizin genau genommen gar nicht. Sie werden umgangssprachlich für Krankheiten genutzt, bei denen Sonnenlicht, vor allem der UV-Anteil des Lichts, eine wesentliche Rolle spielt.

Polymorphe Lichtdermatose

Wenn sich auf Hautstellen, die der Sonne ausgesetzt waren, stark juckende, fleckige Rötungen zeigen und kleine Knötchen (Papeln) oder Bläschen entstehen, kann es sich um die recht weit verbreitete sogenannte »Polymorphe Lichtdermatose« handeln. Es kann einige Stunden oder auch bis zu mehrere Tage nach dem Sonnenbad dauern, bis sie auftritt.

In der Regel klingt die Polymorphe Lichtdermatose nach einigen Tagen wieder vollständig ab, sofern die Haut nicht weiter der Sonne ausgesetzt wird. Hautschäden oder Narben sind im Normalfall nicht zu befürchten. Die Beschwerden können aber erneut auftreten, sobald die Haut wieder mit Sonnenlicht in Berührung kommt. Die Polymorphe Lichtdermatose kann in jedem Alter auftreten. Bei Kindern und jungen Erwachsenen kommt sie jedoch vermehrt vor. Beruhigend zu wissen: In vielen Fällen kann sich die Sonnenallergie im Laufe der Zeit von selbst bessern.

Tipps zum Vorbeugen und Handeln

Gewöhnen Sie Ihre Haut nach der dunklen Jahreszeit langsam wieder an die Sonnenstrahlen.

- Tragen Sie unbedingt Sonnenschutz mit einem hohen Lichtschutzfaktor auf, der vor UV-A-Strahlen sowie vor UV-B-Strahlen schützt.
- Schützen Sie Ihre Haut auch durch Kleidung.
- Steht die Diagnose Polymorphe Lichtdermatose fest, empfiehlt Ihr Arzt eventuell entzündungshemmende Cremes oder Lotionen gegen die akuten Symptome.
- Wenn Sie einen Urlaub in einem sehr sonnigen Gebiet planen, kann – sofern von Ihrem Arzt empfohlen – ein Antihistaminikum drei Tage vor Reiseantritt sowie den ganzen Urlaub über eingenommen werden.

WEITERE INFORMATIONEN:

Eine weitere bekannte Sonnenallergie ist die sogenannte Mallorca-Akne. Was steckt dahinter und wie äußert sie sich? Mehr zum Thema im IKK Online-Magazin Gesund.Machen.:
ikk-classic.de/sonnenallergie

AKTUELLES FÜR BETRIEBSINHABER UND VERSICHERTE

TIPPS UND TRICKS

Online auf dem neuesten Stand

Aktuelle Informationen sind insbesondere für Betriebsinhaber und Führungskräfte unverzichtbar. Deshalb bietet die IKK classic regelmäßig kostenfreie Online-Seminare an.

Die nächsten Termine:

Dienstag, 24.05.2022, 11 Uhr:
EFZ II: Entgeltfortzahlung bei Mutterschaft und Umlageversicherung
Alles rund um Entgeltfortzahlung bei Mutterschaft, Teilnahme an der Ausgleichskasse und zur Berechnung und Abführung der Umlagebeiträge.

Mittwoch, 08.06.2022, 15 Uhr:
Zusammenarbeit 4.0: Agil zum Erfolg
Wie Sie mit der optimalen Mischung aus agilen Tools und Methoden Projekte effizient umsetzen und die teamübergreifende Zusammenarbeit stärken.

Einfach anmelden unter **ikk-classic.de/seminare**

Warum übermäßige Smartphone-Nutzung krank macht

Chatten, surfen, telefonieren – das Smartphone ist unser ständiger Begleiter im Alltag. Aber ab wann spricht man eigentlich von Handysucht? Und welche Krankheiten kann sie auslösen? Genau genommen ist Handysucht keine offiziell anerkannte Krankheit – Smartphones fördern aber suchtähnliches Verhalten: Jedes Mal, wenn eine Nachricht auf dem Display erscheint, schüttet das Gehirn das Glückshormon Dopamin aus und man fühlt sich besser. Der Effekt: Man will mehr davon und greift immer öfter zum Smartphone.

Doch übermäßige Smartphonenutzung kann zu Dauerstress führen, weil man ständig das Gefühl hat, immer erreichbar sein und sofort reagieren zu müssen. Auch psychische Störungen wie Angst, Depressionen, Schlafstörungen oder aggressives Verhalten können die Folge einer Handysucht sein. Und wer ständig aufs Handy schaut, tut auch seinem Körper nichts Gutes. Denn den ständigen Griff zum Handy hat die Evolution nicht eingeplant und kann beispielsweise zu Verkrümmungen von Genick, Kopf und Rücken führen, die sogar schmerzhaft enden könnten. Aber auch andere Körperteile können durch übermäßige Handynutzung beansprucht werden: Stichwort Smartphone-Akne oder SMS-Daumen.

Im IKK Online-Magazin erfahren Sie mehr über die fünf häufigsten Handykrankheiten:
ikk-classic.de/handysucht

Was ist ein seelisches Trauma und wie erkennt man es?

Manche Erlebnisse sind so dramatisch, dass das menschliche Gehirn sie nicht verarbeiten kann. So können etwa körperliche Gewalt oder Krieg zu einem Trauma führen. Auch das persönliche Erleben von Terror, Flucht und Vertreibung, sexueller Missbrauch, Misshandlung oder Folter können Auslöser sein. Ebenso ein schwerer Unfall, eine Geburt mit Komplikationen, eine Naturkatastrophe, emotionaler Missbrauch oder die Beobachtung des gewaltsamen Todes eines anderen Menschen.

Durch tiefe seelische Erschütterungen wie diese wird das Gehirn regelrecht von Stress überflutet. Die angeborenen psychischen Schutzmechanismen funktionieren nicht mehr. Das Gehirn ist nicht in der Lage, das Erlebte in seinen Erfahrungsschatz zu integrieren und auch wieder Abstand davon zu gewinnen, so wie es sonst bei der Verarbeitung von äußeren Reizen der Fall ist. Traumatisierte Menschen leiden oft ihr ganzes Leben unter schwerwiegenden Folgestörungen.

Doch wo liegt der Unterschied zwischen einer belastenden Lebenssituation und einem Trauma? Was sind die Ursachen und Symptome? Und wie kann man Traumapatienten helfen? Ein Experte klärt auf:
ikk-classic.de/seelisches-trauma

Gesucht: Fitte Betriebe in Niedersachsen

Die IKK classic startet mit dem Wettbewerb „Topfit im Handwerk" in die neue Runde. Bewerben können sich niedersächsische Handwerksbetriebe, die sich für die Gesundheit ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stark machen. Unter www.topfit-im-handwerk.de finden Betriebe alle Informationen. Teilnahmeschluss ist der 31.12.2022.

Gemeinsame Sportevents helfen bei der Teamentwicklung.

Foto © chaiyon sridhiangha / 123RF.com

Gesunde Mitarbeiter sind die Basis für erfolgreiche Unternehmen. Viele Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber wissen das. „Gerade im Handwerk machen Betriebe eine Menge, damit die Arbeit nicht auf Kosten der Gesundheit ihrer Beschäftigten geht", weiß Andreas Schönhalz. „Als Partner des Handwerks unterstützt die IKK classic Betriebe dabei, damit ihr Engagement erfolgreich ist." „Topfit im Handwerk" will besonders aktive Betriebe würdigen und belohnen. Seit 2015 veranstaltet die IKK classic den Wettbewerb zusammen mit dem Unternehmensverbände Handwerk Niedersachen e.V. (UHN).

Neue Prämien für Sieger

Neu sind in diesem Jahr die Prämien für die Sieger des Wettbewerbs. „Wir wollen sie damit noch aktiver bei ihren präventiven Aktivitäten unterstützen", erklärt der Landesgeschäftsführer der IKK classic in Niedersachsen. „Sie erhalten Premiumangebote zur betrieblichen Gesundheitsförderung, die unsere Fachleute exklusiv für sie organisieren." Zusätzlich wird die IKK classic ihr Engagement öffentlichkeitswirksam darstellen.

Speaker für ein Gesundheitsevent im Betrieb

Der erste Sieger kann sich über einen hochkarätigen Speaker freuen, mit dem er die nächste Betriebsversammlung, Teambildungsmaßnahme oder Firmenfeier zum Gesundheitsevent für seine Mitarbeiter macht.

Exklusive Teamentwicklungsmaßnahme

Teamentwicklung wird beim zweiten Sieger eine große Rolle spielen. Eine gut funktionierende Mannschaft ist ein wichtiger Faktor für Erfolg und Gesundheit im Betrieb. Der Zweitplatzierte kann mit einem erfahrenen Trainer am optimalen Teamwork arbeiten und so das Miteinander stärken.

Individuelle Ergonomie-Beratung

Viele Gesundheitsrisiken lassen sich durch ergonomisch gestaltete Arbeitsplätze reduzieren. Der dritte Sieger kann exklusiv in seinem Betrieb ausgewählte Arbeitsplätze von einem Ergonomie-Experten analysieren lassen – handfeste Tipps für die Optimierung inklusive.

TEILNAHME UND WEITERE INFOS:

Punkten können Handwerksbetriebe, die Betriebssportgemeinschaften fördern, Firmenturniere ausrichten, mit Betriebsmannschaften an sportlichen Wettbewerben teilnehmen oder Mitgliedschaften in Fitnesscentern und Sportvereinen bezuschussen. Auch Betriebliches Gesundheitsmanagement, die Teilnahme am betrieblichen Präventionsmaßnahmen und Gesundheitstests am Arbeitsort sowie vieles mehr füllen das Punktekonto. Zur Teilnahme müssen die durchgeführten Maßnahmen nur im Online-Formular dokumentiert werden. Der Betrieb mit den meisten Punkten ist der Sieger.
www.topfit-im-handwerk.de

Wenn das Facelift unter die Haut geht

In der achten Generation tischt der Fiat Ducato vor allem innen viel auf. Autor Dennis Gauert hat ihn für uns getestet.

Der italienische 3,5-Tonner der achten Generation verlässt sich – bis auf minimale Änderungen und den Umstieg auf LED-Lichttechnik – außen weiter auf das 2014 neu eingeführte Design. Und das spricht unmissverständlich die Sprache „Ducato“. Die Plattform des Transporter-Urgesteins Fiat Ducato wird jedoch mit modernen Details neu bestückt: Ein Drei-Speichen-Lederlenkrad im sportlichen Format, eine EPAS-Lenkung sowie solide Tom-Tom-Technik im hochauflösenden Zehn-Zoll-Touchscreen würzen Fiat Professionals Transporterküche zu einem neuen Gericht heran.

180 PS aus einem gereinigten, hocheffizienten Selbstzünder und eine Neun-Stufen-Automatik tun im Fiat Ducato ihr Übriges, damit der 3,5-Tonnen-Transporter über sich hinauswächst. Positiver kann man von einem alten Bekannten kaum überrascht werden. Technische Neuheiten und kraftvolle Dieselmotoren machen den Transporter in seiner neuesten Generation reifer. Nach 10,5 Sekunden ist der Sprint von 0 auf Tempo 100 km/h absolviert. Bis Tempo 160 km/h (abgeregelt) zieht der Ducato locker durch und legt die Gänge dabei nicht weniger charmant ein als ein Mercedes es zu tun vermag.

Der Ducato der achten Generation kommt unter anderem mit einer EPAS-Lenkung, die das Manövrieren wirkungsvoll vereinfacht.

Fotos: Dennis Gauert

DATEN

NAME	FIAT DUCATO 2.2 180 MULTIJET 3 L1H2	
Laufleistung jährlich	20.000 km	
Laufzeit/Monate	36	48
Restwert von UPE €	12.191,76	10.573,08
Listenpreis UPE netto €	34.440,00	34.440,00
Kosten pro Monat €	**1.054,63**	**958,86**
Kosten je km €	**0,6328**	**0,5753**
Kosten gesamt €	**37.966,67**	**46.025,07**

Quelle: fuhrpark.de; Stand: November 2021

Der Ducato fährt schon seit über einem Jahrzehnt auf der gleichen Basis, wird aber immer wieder modernisiert.

Die hinteren Türen lassen sich in drei Stellungen arretieren – und das ohne lästiges Bedienen von Scharnieren.

Neben den Multijet-3-Motoren ist es vor allem der Innenraum, der Käufer künftig mehr zum Ducato hinzieht.

Für den neuen Ducato als 180 Multijet 3 sprechen sein starker Motor und das flinke Getriebe.

Sparsam und kräftig – der Multijet 3 im Fiat Ducato

Den neuen Multijet-3-Antrieb können wir in der stärksten Variante erleben: 450 Newtonmeter produziert der 2,2-Liter-Selbstzünder mit elektronisch geregeltem VGT-Turbolader bereits bei 1.500 U/min. Laufruhig und kräftig präsentiert sich das Triebwerk, die Neun-Stufen-Automatik leitet angenehm durch die Gänge und hält den Ducato gut auf Zug. Trotz neuer Reinigungstechnik für die Abgasnorm Euro-6d Final schafft unser Testwagen unbeladen einen Testverbrauch von 8,6 Litern. Ein Top-Wert für einen Maxitransporter dieser Leistungsklasse. Selbst beladen im Gebirge dürften zehn Liter genug für den kräftigen Italiener sein. Zum geringeren Verbrauch trägt auch der reine Frontantrieb mit seinem hohen Wirkungsgrad bei.

Durch die EPAS-Lenkung und das kleinere Lenkrad liegt der Große besser in der Hand als zuvor und verfügt darüber hinaus nun auch über autonome Fahrfunktionen – zumindest so weit die Halbleiterkrise es zulässt: Wer den Ducato jetzt mit selbstlenkenden Systemen bestellt, erhält die Sensorik als Nachrüstteil zu einem späteren Zeitpunkt. Auch unser Test-Transporter sparte dieses wichtige Detail der Modellpflege leider noch aus. Immerhin ein sanft kalibrierter Spurhalteassistent war mit an Bord und glättete manche Linie im Stadtverkehr. Einzig auf der Autobahn ist die Lenkung etwas zu leicht geraten. Hier sollte Fiat zugunsten der Fahrsicherheit nachkalibrieren.

17

KUBIKMETER

Ladevolumen bietet das Frachtabteil des Ducato in seiner größten Version.

Hoher Nutzwert, neues Innenraumkonzept

Wie bei jedem Transporter spielt auch beim Fiat Ducato vor allem der Nutzwert eine wichtige Rolle. Wir sind mit kurzem Radstand, Frontantrieb und H2 unterwegs und dürfen 1.375 Kilogramm aufladen. Bestellbar ist der Ducato mit Ladevolumina von 8 bis 17 Kubikmetern, dementsprechend ist hier eine breite Spanne bei der Nutzlast vorgesehen. Die breite seitliche Schiebetür ermöglicht das Beladen per Stapler, ebenso wie die vollständig umlegbaren, dreistufig arretierbaren hinteren Türen.

Und im Innenraum geht es weiter: Neue Designelemente, ein digitales Cockpit, in dem Bordcomputer und Infotainment miteinander interagieren, sowie ein digitaler Innenspiegel besiegeln Fiats Schritt ins digitale Zeitalter. Und die Italiener können manches besser als die Konkurrenz: Ganz zu schweigen vom ästhetischen Tachodesign bietet der Ducato einen optimal kalibrierten digitalen Innenspiegel, der sich auch wie einer verhält, anstatt – wie in vielen Konkurrenzmodellen – die Augen zu irritieren.

Mit einer intuitiven Menüführung und schickem Design sieht Fiats Tom-Tom-Lösung hochwertiger, moderner und reifer aus als bei anderen Transportern dieser Preisklasse. Die Auflösung und Menüführung sind ausgezeichnet, auch die Sprachsteuerung gelingt zuverlässig. Doch dann geschieht etwas, das uns an der neuen Solidität zweifeln lässt: Das DAB-Radio fällt aus. Solche Probleme regelt der Händler von nebenan freilich kostenfrei, dennoch bleiben Extrakilometer auf der Rechnung.

Fazit:

Mehr Transporter braucht es selten: Der starke Motor, das präzise Getriebe, die City-Lenkung, die standfesten Bremsen und das neue Infotainment stehen dem Großen von Fiat sehr gut und verdienen sich (bis auf den DAB-Ausfall) ein ehrliches Lob. Auch die Geräuschisolierung geht in Ordnung. Der Laderaum punktet mit dreifach arretierbaren Türen ohne Zwischengreifen, massig Platz und guter Nutzlast. Dazu locken 300.000 Kilometer Mobilitätsgarantie.

Doch das Fahrwerk hält nicht mit den deutschen Platzhirschen mit, auch die Verarbeitung im Innenraum sowie der Sitzkomfort sind etwas schwächer geraten. Das spiegelt sich bei Fiat aber zum Glück auch in der Preispolitik wider. **DENNIS GAUERT**

Mit großer seitlicher Schiebetür ist der Ducato leicht zu beladen. Drei Längen und vier Höhen ermöglichen viel Variabilität.

Dürfen Fahrer ihr Handy aufs Bein legen?

Wer während der Fahrt mit dem Handy am Ohr telefoniert, riskiert ein Bußgeld. Diese Frau hatte ihr Gerät nicht in der Hand und soll trotzdem zahlen.

Der Fall: Während der Fahrt legt eine Autofahrerin ihr Handy auf dem Oberschenkel ab und tippt mit den Fingern die Wahlwiederholung an. Die Polizei verhängt deshalb ein Bußgeld von 100 Euro. Die Frau wird vom Amtsgericht freigesprochen, doch die Staatsanwaltschaft legt Beschwerde ein.

Foto: niyazz - stock.adobe.com

Urteil zur Handynutzung am Steuer: Wer sein Gerät auf dem Oberschenkel ablegt, begeht eine Ordnungswidrigkeit.

Das Urteil: Das Bayerische Oberste Landesgericht entscheidet zugunsten der Staatsanwaltschaft. Die Frau habe das Handy verbotswidrig genutzt. Wer ein in § 23 Abs. 1a Straßenverkehrs-Ordnung (StVO) genanntes Gerät „zum Zwecke der Nutzung aufnimmt oder hält“ begehe eine Ordnungswidrigkeit. Dem Gericht zufolge habe die Fahrerin das auf dem Oberschenkel abgelegte Gerät im Sinne der StVO gehalten.

Ein Halten liege nicht nur dann vor, wenn ein „Gegenstand von der Hand ergriffen wird“, sondern auch, wenn „ein elektronisches Gerät bei der Nutzung zwischen Schulter und Ohr beziehungsweise zwischen Oberschenkel und Lenkrad fixiert wird“.

Das Handy verbleibe während der Fahrt nicht allein durch die Schwerkraft auf dem Schenkel. Es bedürfe einer bewussten Kraftanstrengung, um die Auflagefläche des Geräts so auszubalancieren, dass es nicht herunterfalle. Auch das falle unter den Begriff des Haltens.

Beim Halten des Handys durch Ausbalancieren auf dem Oberschenkel handele es sich um eine fahrfremde Tätigkeit mit erheblichem Gefährdungspotenzial. Es bestehe die Gefahr, dass das Gerät vom Bein rutsche und Fahrer infolgedessen vom Verkehrsgeschehen abgelenkt werden. **(AML)**

Bayerisches Oberstes Landesgericht:
Urteil vom 10. Januar 2022, Az. 201 Ob OWI 150/21

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
127. Jahrgang

Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover, Hildesheim-Südniedersachsen, Magdeburg, Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim, Ostfriesland.

Verlag:
Schlütersche Fachmedien GmbH
Ein Unternehmen der Schlüterschen Mediengruppe
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0, Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com

Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
froemling@schluetersche.de

Jörg Wiebking (Redaktionsleiter)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de

Denny Gille, Tel.0511 8550-2624
gille@schluetersche.de

Martina Jahn, Tel.0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de

Anna-Maja Leupold, Tel. 0511 8550-2460
leupold@schluetersche.de

Content Management:
Torsten Hamacher, Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de

Antje Todt, Tel. 0511 8550-2550
todt@schluetersche.de

Regionalredaktionen
(verantw. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Südniedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Jörg Frerichs

Verkauf:
Tanja Ehlerding
(Anzeigenleiterin)
Tel. 0511 8550-2647
ehlerding@schluetersche.de

Kai Burkhardt
(Key Account Manager Automotive)
Tel. 0511 8550-2566,
burkhardt@schluetersche.de

Ralf Niemeyer
(Regionalverkauf Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim und Ostfriesland)
Tel. 0441 9353-140, niemeyer@kuw.de

Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 64 vom 1. 1. 2022

Druckunterlagen:
anzeigendaten-ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

Abonnement-Service:
vertrieb@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-8822

Erscheinungsweise:
monatlich

Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 46,00 inkl. Versand und MwSt.

Studenten € 28,00

Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten

Für die in der Handwerksrolle eingetragenen Handwerker ist der Bezugspreis durch den Mitgliedsbeitrag abgegolten.

ISSN 0029-1617

Druck: NOZ Druckzentrum,
Weiße Breite 4, 49084 Osnabrück

Genderneutrale Sprache Die Publikation richtet sich, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist, an alle interessierten Personen, unabhängig vom Geschlecht. Wir bemühen uns um eine geschlechterneutrale Sprache, weisen aber darauf hin, dass wir in bestimmten Fällen wegen der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit nur die männliche Form verwenden. Gleichbehandlung ist uns wichtig, Diversität nehmen wir als Chance für die Zukunft wahr.

„Früher haben wir nichts verdient“

Stefan Korfhage weiß, wie teuer unproduktive Stunden sind – und wie er sie in seinem Betrieb senkt. Mit einem neuen Projekt hilft er dabei nun auch Kollegen.

Foto: Jörg Wiebking

Handwerker als Lieferfahrer? Stefan Korfhage hat in seinem Betrieb auch so genug zu tun – doch bei einem neuen Projekt „muss man erstmal die Kosten niedrig halten“.

Was ist los mit Stefan Korfhage? Laufen die Geschäfte so schlecht? Hat der Handwerker in seinem 22-Mann-Betrieb nicht genug zu tun? Korfhage lacht – seine Antwort auf diese Fragen lautet: „Nein!“ Warum also hat er jetzt einen Teile-Lieferservice für Handwerker gegründet und klemmt sich dafür sogar selbst hinters Steuer?

> Da muss man erst einmal mit anpacken und sehen, ob der Plan aufgeht.
>
> **Stefan Korfhage,** Unternehmer

Lieferservice senkt unproduktive Zeiten

Der Reihe nach: Korfhage führt seit 22 Jahren einen SHK-Betrieb in Oldenburg. Das Unternehmen brummt, gerade sei die Nachfrage nach alternativen Energien noch einmal gestiegen, berichtet der Unternehmer.

Anfang April hat der 59-Jährige dennoch ein zweites Unternehmen ins Leben gerufen: die Hansdampf UG. Der Teileexpress beliefert Handwerker in und um Oldenburg mit kurzfristig benötigten Materialien. „Es geht darum, unproduktive Zeiten zu reduzieren, wenn Material fehlt“, sagt der Gründer und macht eine schnelle Rechnung auf: „Fahren ein Geselle oder der Meister los, um das Material zu besorgen, kostet das ein bis zwei Stunden Zeit – und noch mehr, wenn der Mitarbeiter dabei jemanden trifft und einen Kaffee trinkt. Diese Zeit kann der Betrieb niemandem in Rechnung stellen.“

Korfhages Alternative: Kurzfristig benötigtes Material bestellen die Handwerker bei ihren Großhändlern. Mit der Lieferung zur Baustelle beauftragen sie den Lieferservice – telefonisch, per Whatsapp oder auf der Website www.hans-dampf-ol.de. Hansdampf liefert innerhalb von 60 bis 90 Minuten. Kosten für den beauftragenden Handwerker: pauschal 39 Euro pro Tour. „Diese Zeit kann der Mitarbeiter auf der Baustelle für die Arbeitsvorbereitung oder für andere Aufgaben nutzen“, betont Korfhage. Multipliziere man die Zeitersparnis mit dem jeweiligen Stundenverrechnungssatz, rechne sich der Lieferservice sofort. Er selbst werde das Angebot für seinen SHK-Betrieb nutzen. „Ich habe Bedarf, aber einen Fahrer nur für mein Unternehmen einzustellen, würde sich nicht rechnen.“

Hier fährt der Chef noch selbst aus – erst einmal zumindest

Den Lieferservice betreibt Korfhage mit zwei Freunden. In der Startphase teilen sich die drei die Touren, auch einige Freunde vom Stammtisch machen mit. Ist das nicht ein bisschen widersprüchlich, wenn der Geschäftsführer eines gut gehenden Handwerksbetriebs über Produktivität und Stundensätze spricht – und dann nebenbei als Lieferfahrer unterwegs ist? „Hansdampf ist ja eine Neugründung“, betont Korfhage. „Da muss man erst einmal mit anpacken und sehen, ob der Plan aufgeht – ob die erwartete Nachfrage da ist. So lange muss man die Kosten niedrig und den Personaleinsatz flexibel halten.“ Außerdem mache das ja auch einen Unternehmer aus: etwas Neues zu wagen.

„Ich hatte nicht gewusst, dass man so viel Geld verdienen kann“

Die Erfolgsaussichten seines Lieferdienstes hält Korfhage für gut: „Unproduktive Zeiten sind eine der großen Herausforderungen im Handwerk – auch wegen des Fachkräftemangels.“

Das weiß der Unternehmer aus eigener, schmerzhafter Erfahrung. 2015 sei sein SHK-Betrieb in eine „Schieflage“ geraten. „Wir haben wie die Blöden gearbeitet, kein Geld verdient und sind in die Miesen gerutscht“, erinnert er sich. Den Turnaround habe er mithilfe eines betriebswirtschaftlichen Beraters der Handwerkskammer und eines Unternehmensberaters geschafft: „Wir haben innerhalb von einem Jahr alles geändert: die Kalkulation, die Preise, die Kundenstruktur, das Forderungsmanagement und die Prozesse.“ Das habe sich gelohnt: „Ich hatte nicht gewusst, dass man mit so einer Firma so viel Geld verdienen kann“, freut sich der Chef heute.

Dazu habe besonders der Abbau unproduktiver Stunden beigetragen, zum Beispiel bei den Materialbestellungen. Die habe bis 2015 jeder Monteur selbst erledigt. Heute planten die Teams einen halben Tag vorher, was sie am Folgetag benötigen. Die Bestellungen übernehme das Büro, der Großhandel liefere das Material zu den Baustellen. „Das spart bis zu 600 Monteurstunden im Jahr ein“, sagt Korfhage.

Aber auch mit noch so guter Planung lasse sich nicht jeder Materialbedarf im Tagesgeschäft vorhersehen. Da kommt der Lieferservice ins Spiel. Korfhage: „Hansdampf ist einfach eine Möglichkeit, eine unplanbare unproduktive Aufgabe kostengünstig zu delegieren und sich auf die eigentliche Arbeit zu konzentrieren – auf die, mit der man das Geld verdient.“ **JÖRG WIEBKING** ■

■ NAMEN UND NACHRICHTEN

Gründungsprämie wieder verfügbar

Die NBank bezuschusst Betriebe im Meisterhandwerk, die einen neuen, unbefristeten, sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz in Vollzeit schaffen. Mit der Förderung soll die wirtschaftliche Basis von kleinen und mittleren Unternehmen nachhaltig gesichert oder ihre Position am Markt gestärkt werden. Die Förderhöhe beträgt maximal 10.000 Euro, teilt die NBank mit. Bewerber müssen ihre Betriebsstätte in Niedersachsen haben und sie innerhalb der letzten zwei Jahre im Haupterwerb gegründet oder übernommen haben. Auch tätige Beteiligungen seien förderfähig. **(JA)**

Zur Antragstellung: svg.to/zuschuss

Holzbaupreis ausgelobt

Für den Holzbaupreis Niedersachsen können sich Bauherren, Holzbaubetriebe, Architekten und Bauingenieure bewerben. Damit sollen Bauwerke und Gebäude ausgezeichnet werden, die überwiegend aus Holz und Holzwerkstoffen bestehen, sich durch eine hohe gestalterische und holzbautechnische Qualität profilieren sowie nachhaltige, ökologische und ressourcensparende Aspekte berücksichtigen. Ziel des Landeswettbewerbs ist es, die Verwendung des klimafreundlichen und nachhaltigen Baustoffs Holz zu stärken, den aktuellen Holzbau zu präsentieren sowie künftige Bauherren für das Bauen mit Holz zu begeistern. Voraussetzung: Das Bauwerk muss in Niedersachsen stehen und zwischen Januar 2020 und Juni 2022 fertiggestellt worden sein. **Bewerbungsschluss ist der 30. Juni 2022.** **(JA)**

Bewerbungen unter: www.holzbaupreis-niedersachsen.de

Anzeige

© nmann77 / Fotolia.com

Der Entwurf eines Steuerentlastungsgesetzes 2022

(Gute) Gesetzgebung im Schnellverfahren?

• Am 05.04.2022 haben die Koalitionsparteien im Bundestag einen Gesetzentwurf auf den Weg gebracht, durch den die Bevölkerung angesichts erheblicher Preiserhöhungen insbesondere im Energiebereich finanziell entlastet werden soll (BT-Drs. 20/1333). Das Gesetzgebungsverfahren soll bereits im Mai abgeschlossen werden.

• Für die Jahre 2021 bis 2023 wurde die seit 2004 unveränderte Entfernungspauschale durch das „Gesetz zur Umsetzung des Klimaschutzprogramms 2030 im Steuerrecht“ ab dem 21. Kilometer um 5 Cent auf 35 Cent angehoben. In einem zweiten Schritt sollte die Entfernungspauschale ab dem 21. Kilometer für die Jahre 2024 bis 2026 um weitere 3 Cent auf 38 Cent steigen. Dieser zweite Schritt soll nunmehr vorgezogen werden und bereits ab dem Jahr 2022 gelten.

• Auch für diejenigen Steuerpflichtigen, die einen beruflich veranlassten doppelten Haushalt führen, soll die Anhebung der erhöhten Entfernungspauschale für Familienheimfahrten bereits ab dem Jahr 2022 gelten.

• Bei Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit werden nach derzeit geltendem Recht aus Vereinfachungsgründen pauschal Werbungskosten in Höhe von 1.000 € anerkannt. Der Arbeitnehmer-Pauschbetrag wurde zuletzt im Jahr 2011 auf das derzeitige Niveau angehoben und soll rückwirkend von 1.000 € auf 1.200 € erhöht werden.

• Mit dem „Zweiten Familienentlastungsgesetz“ v. 01.12.2020 war der Grundfreibetrag bei der Einkommensteuer für 2022 von 9.744 € auf 9.984 € angehoben worden. Rückwirkend soll nunmehr der Grundfreibetrag zum 01.01.2022 um 363 € auf 10.347 € angehoben werden. Dies entspricht einer geschätzten Inflationsrate für 2022 von 3 %.

• Im Übrigen bleibt der Steuertarif unverändert.

• Der Arbeitgeber ist verpflichtet, den höheren Grundfreibetrag und den höheren Arbeitnehmer-Pauschbetrag bei der Berechnung der Lohnsteuer zu berücksichtigen, wenn die Programmablaufpläne bekanntgemacht worden sind und der Zeitpunkt, ab dem der Lohnsteuerabzug für die bereits abgerechneten Lohnzahlungszeiträume zu korrigieren ist, mitgeteilt worden ist.

• Sowohl die Entfernungspauschale als auch der Grundfreibetrag und der Arbeitnehmer-Pauschbetrag sind Bezugsgrößen für die Ermittlung der Mobilitätsprämie. Von daher haben die Änderungen dieser Bezugsgrößen durch das Steuerentlastungsgesetz 2022 auch unmittelbaren Einfluss auf die Höhe der Mobilitätsprämie.

• Die Idee einer Entlastung der Steuerzahler ist sicher zu begrüßen, die Herangehensweise indessen fragwürdig. Auf der einen Seite wird Energie durch Abgaben und Steuern für alle verteuert, auf der anderen Seite werden dann punktuelle Entlastungen geschaffen. Auch eine realitätsgerechte Anpassung von Freibeträgen und Pauschalen unterbleibt einmal mehr.

Bei Fragen sprechen Sie uns gern an!

Autor des Textes:
Dipl.-Finanzwirt (FH) Björn Brüggemann,
Steuerberater, ist Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)
und Partner bei VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER in Oldenburg
bjoern.brueggemann@obic.de

OBIC SteuerRecht
VOSS SCHNITGER STEENKEN BÜNGER & PARTNER
STEUERBERATER ▪ RECHTSANWALT ▪ VEREIDIGTER BUCHPRÜFER ▪ WIRTSCHAFTSPRÜFER ▪ PARTG MBB
OBIC REVISION GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
OBIC Revision

26129 Oldenburg · Ammerländer Heerstr. 231 · Telefon: 04 41 - 97 16 - 23 02 | Beratungsbüros in Oldenburg · Bremen · Remels (Ostfriesland) · Twist (Emsland)

Zu Gast in Frankreich: Die sieben Auszubildenden mit Mobilitätsberaterin Kirsten Grundmann (rechts) und ihren französischen Gastgebern.

Das gute Wetter am Wochenende wurde für einen Segelausflug genutzt.

Viel Spaß und viel gelernt: Fabian von Lienen durfte auf französische Dächer steigen.

Fotos: Handwerkskammer Oldenburg

Praktikum mit Urlaubsfeeling

Sieben Auszubildende aus dem Kammerbezirk durften für zwei Wochen in die Arbeitswelt an der französischen Atlantikküste eintauchen und neue Erfahrungen sammeln.

Die Skepsis war zu Beginn groß. Ohne Sprachkenntnisse in Frankreich arbeiten? Wie soll das gehen? Alle Bedenken waren verflogen, als die jungen Handwerkerinnen und Handwerker herzlich in ihren Praktikumsbetrieben aufgenommen wurden. „Mit ein wenig Englisch, Händen und Füßen, einer Übersetzungs-App und ganz viel Humor hat es super geklappt“, waren sich die Auszubildenden einig. Sie hatten sich für das Auslandspraktikum beworben, um neue Erfahrungen zu sammeln und andere Arbeitsweisen kennenzulernen. Organisiert wurde die Fahrt von Kirsten Grundmann, Mobilitätsberaterin der Handwerkskammer und der Partnerkammer in La Rochelle.

„Wir wurden alle direkt als Teammitglied im Betrieb akzeptiert und durften schon schnell sehr selbstständig arbeiten. Das macht natürlich stolz“, erinnert sich Vivien Kuck, Auszubildende zur Fliesen-, Platten- und Mosaiklegerin. Sie durfte in den zwei Wochen dabei helfen, einen Pool zu fliesen - eine Aufgabe, die in ihrem Betrieb in Deutschland bisher noch nie angefallen ist. Auch Mika Schwerter lernte als Auszubildender zum Maurer neue Arbeitstechniken kennen: „Mein Praktikumsbetrieb hat gerade an einer Natursteinmauer gearbeitet. Hier werden bei jedem Stein vorher die Ecken abgeklopft und man muss darauf achten, wie der nächste Stein am besten zum vorherigen passt.“

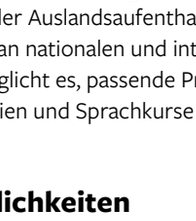
Nach Feierabend und am Wochenende kam bei frühlingshaften Temperaturen ein bisschen Urlaubsfeeling auf: Ein Ausflug zur Île de Ré inklusive Mittagessen in einer typischen Crèperie stand genauso wie ein Segeltörn auf dem Programm. **FENJA GRALLA**

Nächste Fahrt nach La Rochelle

Bei Interesse können sich Auszubildende oder Betriebe bei Kirsten Grundmann (0441 232-275, grundmann@hwk-oldenburg.de) melden.

Die nächste Fahrt ist für März 2023 geplant.

Foto: Fenja Gralla



Dipl.-Ök. Kirsten Grundmann
Mobilitätsberatung,
0441 232-275, grundmann@hwk-oldenburg.de

BERATER INFORMIEREN

Praktikum im Ausland

Auslandsaufenthalte erweitern den Horizont und fördern das interkulturelle Verständnis und die Selbstständigkeit von jungen Menschen. Sie sind, gerade auch im Wettbewerb mit dem Studium, ein wichtiges Instrument, um die duale Berufsausbildung noch attraktiver zu gestalten, und somit auch ein wichtiges Anliegen für das Handwerk.

Unterstützung bei der Organisation

Die Handwerkskammer ist Partner des Projektes „Berufsbildung ohne Grenzen“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaforschung sowie des DIHK und des ZDH. Über dieses Programm werden die Mobilitätsberatungen in den Kammern gefördert. Sie unterstützen vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die ihren Auszubildenden, jungen Fachkräften oder betrieblichen Ausbildern einen Lern- und Arbeitsaufenthalt im Ausland ermöglichen möchten. Sie bieten Hilfe bei der Planung, Durchführung und Nachbereitung der Auslandsaufenthalte an. Ein gutes Netzwerk an nationalen und internationalen Kontakten ermöglicht es, passende Praktikumsbetriebe, Gastfamilien und Sprachkurse zu vermitteln.

Fördermöglichkeiten

Finanzielle Unterstützung für Auslandsaufenthalte bietet u.a. das EU-Förderprogramm Erasmus+. Es gewährt Zuschüsse für Lernende in beruflichen Aus- und Weiterbildungsgängen, wie Auszubildende, Meisterschüler und Absolventen dieser Bildungsgänge bis 12 Monate nach Abschluss. Auch Ausbilder können von dem Förderprogramm profitieren.

Weitere Informationen: www.hwk-oldenburg.de unter „Ausbildung/Infos für Betriebe“ oder www.facebook.com/mobilitaetsberatung

Durch Berufserfahrung glänzen

Das „Valikom Transfer“- Projekt läuft unter neuer Koordination. Es ermöglicht die berufliche Anerkennung, wenn formale Qualifikationen fehlen.

Personen, die keine formale Qualifikation haben, aber sich durch ihre Berufserfahrung beweisen können, haben durch das Projekt „Valikom Transfer“ die Möglichkeit mehr Anerkennung zu erhalten. Dieses Validierungsverfahren besteht seit November 2018 und wird momentan noch auf Projektbasis bis Oktober 2024 verlängert. Vorhandenes Know-how soll sichtbar gemacht werden und die Chancen auf dem Arbeitsmarkt durch die Zertifizierung erhöht werden.

Das Projekt ist für an- und ungelernte Menschen mit Berufserfahrungen, für Quereinsteiger, also Personen mit einem Berufsabschluss, die aber in einem anderen als dem erlernten Beruf arbeiten sowie für Personen, die im Ausland Berufserfahrungen erworben haben.

> Auch für Unternehmen bietet das Projekt Chancen.
>
> **Janine Schulze,**
> Valikom-Koordinatorin

Für eine Teilnahme sollte man eine einschlägige Berufserfahrung haben und mindestens 25 Jahre alt sein. Gute Deutschkenntnisse sollten vorhanden sein, dabei ist aber nicht entscheidend, ob das Können im In- oder Ausland erworben wurde.

Janine Schulze ist seit dem 1. März Projektkoordinatorin und begleitet die Teilnehmenden beim Ablauf. Durch Berufsexperten werden die Fähigkeiten bewertet. Bei dieser Fremdbewertung zeigen die Teilnehmenden, dass sie in der Lage sind, die für den Beruf maßgebenden Tätigkeiten auszuführen und über das notwendige Wissen für das fachgerechte Handeln verfügen. Aber auch für Unternehmen bietet das Projekt zahlreiche Chancen. Indem sie ihre Mitarbeiter zur Teilnahme ermutigen, können die Betriebe aktiv zur Sicherung von qualifizierten Fachkräften beitragen und die Bindung zum Arbeitnehmer erhöhen.

Janine Schulze koordiniert das Projekt und unterstützt die Teilnehmenden beim Ablauf.

Foto: Julia Stier

Der Weg zum Zertifikat

1. Information und Beratung: Hier wird geprüft, ob die Teilnahme in Frage kommt und über das Verfahren informiert.
2. Dokumentation: Die Teilnehmenden erstellen einen Lebenslauf und dokumentieren darin ihre beruflichen Erfahrungen. Anschließend schätzen sie anhand ihres persönlichen Lebenslaufs ihr Können in Bezug auf den Referenzberuf ein.
3. Bewertung: Diese startet mit der Antragstellung. Es folgt eine Beratung zur Fremdbewertung und schließlich die Durchführung der Fremdbewertung durch Berufsexperten.
4. Zertifizierung: Die Handwerkskammer stellt das Validierungszertifikat über die volle oder die teilweise Gleichwertigkeit mit dem Referenzberuf aus. Im schlechtesten Fall wird der Antrag abgelehnt.

Kontakt: Janine Schulze, Telefon 0441 232-284

- Fotowissen und -workshops im Kartenformat, optimal zum Mitnehmen und für die Jacken- oder Fototasche
- Individualisierbar: Die Fotokarten lassen sich herausnehmen und zu neuen Sets zusammenstellen
- Kreative Herausforderungen und Anleitungen zum Nachmachen, Lernen und Spaß haben

Die neue und leichte Art, Fotografieren zu lernen!

30 Karten
ISBN 978-8426-5532-4
€ 14,99 [D] · € 15,40 [A]

30 Karten
ISBN 978-8426-5531-7
€ 14,99 [D] · € 15,40 [A]

30 Karten
ISBN 978-8426-5543-0
€ 14,99 [D] · € 15,40 [A]

Überall erhältlich, wo es Bücher gibt und auf …
www.humboldt.de

humboldt
…bringt es auf den Punkt.

Foto: Torsten Heidemann

Ehrung der Besten

Präsident Eckhard Stein (li.) und Handwerkskammer-Geschäftsführerin Stefanie Seyfarth (re.) gratulierten (weiter v. li.): Dennis Reinecke (Ausbilder; Stadtwerke Delmenhorst), Marc Röpke (Bundessieger; Metallbauer in der Fachrichtung Konstruktionstechnik), Christian Lammers (Ausbilder; Böckmann Fahrzeugbau), Steffen Lamping (Bundessieger; Metallbauer in der Fachrichtung Nutzfahrzeugbau), Dirk Hillmer (Ausbilder; Kuhlmann Bauunternehmen) und Ole Juchem (Bundessieger; Beton- und Stahlbetonbauer). Nicht dabei: Jan Rauschenbach (Bundessieger; Informationselektroniker mit dem Schwerpunkt Bürosystemtechnik)

Bereits im 70. Jahr wurde der Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks durchgeführt. Top-Nachwuchs ist auch in der Region zu finden. Gleich vier junge Handwerker dürfen sich „Bundessieger 2021“ nennen.

Selten gab es so viele erste Plätze für den Kammerbezirk: Beim Praktischen Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks haben es Ole Juchem, Marc Röpke, Steffen Lamping und Jan Rauschenbach deutschlandweit bis an die Spitze geschafft. Das Präsidium und die Geschäftsführung der Handwerkskammer ehrten den Top-Nachwuchs des Jahrgangs 2021. Im Berufsbildungszentrum empfing die Kammer neben den Siegern auch deren Ausbilder und Angehörige zu einer Feierstunde.

„Für den Bundeswettbewerb hatten sich 800 Gesellinnen und Gesellen in gut 100 Berufen qualifiziert. Sie haben dafür gesorgt, dass vier Trophäen ins Oldenburger Land gingen“, sagte Kammerpräsident Eckhard Stein. Es habe auch schon Jahre ohne Bundessieger gegeben. Dementsprechend sei die Kammer stolz, dass das Zusammenspiel aus jungen Talenten und dem Ausbildungsverdienst der Betriebe diesmal besonders gut funktioniert habe.

Dirk Hillmer, Geschäftsführer von Kuhlmann Bauunternehmen GmbH & Co. KG aus Metjendorf ist einer dieser Ausbilder. Bei ihm wurde Ole Juchem aus Oldenburg zum Bundessieger im Beruf Beton- und Stahlbetonbauer. „Er übernimmt jetzt mehr Verantwortung, hat in seinen jungen Jahren schon eine Baustelle geleitet und sich dabei Akzeptanz bei den erfahrenen Kollegen erarbeitet.“ Auch Vater Bernd Juchem zeigte sich stolz. Er arbeitet seit 27 Jahren bei Kuhlmann.

Steffen Lamping aus Lastrup wurde Bundessieger bei den Metallbauern in der Fachrichtung Nutzfahrzeugbau. Ihn hat der Wettbewerb darin bestärkt, sich größere Ziele zu setzen. „Ab August trete ich die Meisterschule an“, berichtete er. Von seinem Ausbildungsbetrieb Böckmann Fahrzeugwerke GmbH aus Lastrup, bei der Feierstunde durch Produktionsleiter Christian Lammers vertreten, bekam er viel Lob.

Als „pfiffiges Kerlchen, der eine Eins nach der anderen nach Hause bringt“, wurde Marc Röpke aus Etelsen beschrieben. Der Metallbauer in der Fachrichtung Konstruktionstechnik wurde von den Stadtwerken Delmenhorst ausgebildet. Dennis Reinecke, den ehemaligen Ausbilder von Marc Röpke, beeindruckte während der Pandemie die Selbstständigkeit seines Lehrlings. Und der wiederum hat aus dem Praktischen Leistungswettbewerb sehr viel Positives gezogen. „Ich bin selbstbewusster geworden“, so der Bundessieger.

Alle drei wollen die Meisterprüfung in Angriff nehmen. Der vierte Bundessieger konnte nicht an der Feierstunde teilnehmen. Präsident Stein sprach aber natürlich auch Jan Rauschenbach seine Glückwünsche aus. Der Informationselektroniker wurde Bundessieger im Schwerpunkt Bürosystemtechnik. Sein Ausbildungsbetrieb war Busse Computertechnik & Service GmbH (Damme).

> Ole hat sich die Akzeptanz bei den älteren Kollegen erarbeitet.
>
> **Dirk Hillmer,** Geschäftsführer Kuhlmann Bauunternehmen

Der Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks wird jährlich durchgeführt. Teilnahmeberechtigt sind Junghandwerker, die ihre Gesellen- beziehungsweise Abschlussprüfung im Frühjahr oder Sommer des Wettbewerbsjahres abgelegt haben und zum Prüfungszeitpunkt nicht älter als 25 Jahre sind. Der Wettbewerb basiert auf der Grundlage von bundesweit geltenden Richtlinien des Zentralverbands des Deutschen Handwerks.

TORSTEN HEIDEMANN ■

Autark leben auf vier Rädern

Alberts-Allradtechnik aus Neerstedt repariert Allrad-Fernreisemobile und baut einzigartige Expeditionsmobile und Rallye-Lkws.

Laut Mitteilung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Landkreis Oldenburg handelt es sich bei jedem fertiggestellten Fahrzeug von Nils Alberts und seinem Team um innovative High-End-Fahrzeuge, da kaum ein Bauteil „von der Stange“ ist. Jedes Expeditionsfahrzeug wird individuell angefertigt. Eine 3D-Animation veranschaulicht den künftigen Besitzern, worauf sie sich freuen dürfen.

> Kaum ein Bauteil ist von der Stange.
>
> **Martin Lüschen,** Wirtschaftsförderer

Jeder Auftraggeber kann bei der Planung sein beabsichtigtes Vorhaben schildern, sodass dieses entsprechend der Wünsche und Bedürfnisse ausgestattet werden kann. Die Basis eines Expeditionsfahrzeuges ist häufig ein gebrauchtes Vehikel, zum Beispiel ein ausgedientes Löschfahrzeug der Feuerwehr.

Der Aufbau ist ein sogenannter Kofferausbau und vergleichbar mit einem modernen Niedrigenergiehaus. Nils Alberts und sein Team haben den Bau mittlerweile energetisch sowie elektronisch so perfektioniert, dass lediglich die Körpertemperatur eines Menschen ausreicht, um den Innenraum zu erwärmen.

Durch eine zusätzliche eingebaute Wasseraufbereitungs- und Photovoltaikanlage ist es sogar möglich, bei null Grad Celsius Außentemperatur bis zu fünf Wochen autark zu leben. Sehr beeindruckt zeigten sich Martin Lüschen, Fördermittel- und Gründungsberater der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Landkreis Oldenburg und Kay Lutz Pakula, Innovationsberater der Handwerkskammer.

Foto: WLO

Unternehmensgründer Nils Alberts (li.) und der Innovationsberater der Handwerkskammer, Kay Lutz Pakula bei einem Besuch in Neerstedt.

Nils Alberts erläuterte bei dem Besuch, dass die Fertigung eines solchen Fahrzeugs bis zu einem Jahr dauert. Obwohl die Halle des Unternehmens mit sechs Produktionsplätzen ausgestattet ist, ist die Nachfrage so groß, dass das gesamte Team mit der Fertigstellung der Fahrzeuge vollständig ausgelastet ist und die Auftragsbücher bereits bis 2025 gefüllt sind.

Werbung machen mit Klimawende

Klimaschutz und Nachhaltigkeit sind wichtige Themen der öffentlichen Agenda. Das Handwerk ist dabei ein entscheidender Umsetzer und kann beim Nachwuchs entsprechend damit punkten. Für Handwerksbetriebe liegt eine große Chance darin, jungen Menschen zu verdeutlichen, dass sie im Handwerk einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten können. Aus diesem Grund stehen neue Textmotive im Werbeportal des Handwerks zur Verfügung, die sich den Themen Nachhaltigkeit und Klimaschutz widmen. Sie können mit dem eigenen Firmennamen, der Betriebsadresse und einem Firmenlogo individualisiert werden.

Kostenfreier Download:
werbeportal.handwerk.de

Die neue App „Handwerk“:

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

Handwerkskammer Oldenburg

Die Meisterin der **MASKOTTCHEN**

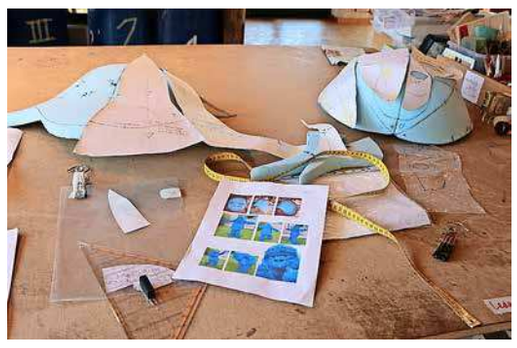
Designen, Schneidern, Polstern, Konstruieren – das sind nur einige Kompetenzen, die Stefanie Ludwig beherrscht. Ihr Spezialgebiet: Maskottchen-Kostüme in Lebensgröße.

Fotos: Martina Jahn

Ihre Kostüme sind über die Grenzen des Landes hinaus bekannt. Ihre Kunden sind Unternehmen, Vereine, Stiftungen, aber auch Werbebotschafter oder Freizeitparks aus ganz Europa. Die Modedesignerin und Damenschneidermeisterin Stefanie Ludwig baut Maskottchen-Kostüme in Lebensgröße – und das seit über 28 Jahren.

Mit ihrer Spezialisierung ist sie fast allein auf weiter Flur: „Ich kenne sehr wenige, die Vergleichbares machen“, sagt die Unternehmerin mit Sitz in Hagen am Teutoburger Wald. Ihre Arbeitsweise hat sich die 52-Jährige über Jahre angeeignet und immer wieder überarbeitet. Entstanden sei die Idee aus einer Kundenanfrage.

Bis zu vier Aufträge fertigt Stefanie Ludwig mit ihrem Team parallel, die Unterlagen klemmen an einer Holzvorrichtung.



Die Muster werden in Lebensgröße umgerechnet und vom Papier auf Schaumstoff übertragen. Das ist Maßarbeit.

Die Gorilla-Füße sind fertig und passen einem erwachsenen Menschen. Vorlage ist der Wunsch des Kunden.

Das Schnittmuster des Gorillas, das Stefanie Ludwig hier zeigt, ist eins von über 400 Mustern für lebensgroße Maskottchen, das die Meisterin im Laufe der Jahre von Hand gefertigt und umgesetzt hat. Neben den Körperteilen werden auch Schuhe und Handschuhe entstehen.

„Das Bauen liegt in meinen Genen“

Bei der Kostümfertigung verbindet Stefanie Ludwig nicht nur das Know-how aus Schneiderhandwerk und Modedesign. „Ich arbeite auch mit Techniken aus Raumausstattung und Polsterei“, sagt sie. Zudem nutzt die Handwerkerin Elemente des Formenbaus. Sie probiert gern Neues aus, greift auf Schaumstoffe aus der Orthopädietechnik und Kleber aus dem Schuhbereich zurück.

„Das Bauen liegt in meinen Genen“, sagt Ludwig. Schließlich sind ihre Eltern Bauingenieure und kommen aus dem Maurerhandwerk. Die fertigen Maskottchen sollen auch stehen können wie Bauwerke, das unterscheide sie von normalen Kostümen.

Das Telefon klingelt – eine Anfrage. Die nimmt die Chefin an. „Ich liebe Kundengespräche“, schwärmt sie. Und die können manchmal länger dauern. Aus gutem Grund: „Die ausführliche Beratung ist wichtig, um die Wünsche des Kunden genau zu verstehen. Denn das ist die Grundlage für das Angebot“, sagt Ludwig. Kunden sollen ihre Wünsche äußern und könnten sich dann zurücklehnen.

Die Skizzen für die Kostüme entstehen auf dem Schreibtisch der Meisterin. Darauf liegen Zettel, Bleistifte, Radiergummi und eine Auftragsmappe. „Einen Computer brauche ich selten, mein Smartphone ist die bewegliche Zentrale meiner Firma“, betont sie.

Ein System von über 400 Schnittmustern

Stefanie Ludwig hat weit über 400 Schnittkonstruktionen von Hand angefertigt. Darin sind nicht nur die Formen der Figurenkörper akribisch abgelegt, sondern auch Muster für Füße, Hände, Augen, Schwänze, Hüte und vieles mehr. Aktuell verwendete Muster klemmen auf Hosenbügeln, die an einer Kleiderstange mitten im Atelier hängen. Gerade ist ein Gorilla als Maskottchen für einen neuen Eisladen in Arbeit. Als Vorlage dient ein Muster, das in anderer Farbe vor Jahren die Kostümwerkstatt verlassen hat. Das Schnittmuster überträgt Ludwig auf Schaumstoff. Mit einem Stift markiert sie die Linien und Details, misst aus, skizziert und probiert, bis alles zusammenpasst.

Das Firmengebäude aus Holz hat sie 2001 gemeinsam mit ihren Eltern entworfen, geplant und umgesetzt. Durch große Fenster nach Osten und Süden strahlt die Sonne herein, die großen Arbeitstische und Nähmaschinenplätze sind großzügig im Raum verteilt. „Ich brauche Licht und Raum zum Arbeiten“, sagt die Schneidermeisterin, die 1993 nur mit einer Nähmaschine in die Selbstständigkeit startete. „Für mich war schon immer klar, dass ich mal meinen eigenen Betrieb haben will“, sagt die Frau mit dem markanten geflochtenen Zopf.

Ab und zu kommt die angestellte Schneiderin zu ihrem Platz und gleicht mit Ludwig Stoffe für ein Hasenkostüm ab. Zwischen den Arbeitstischen trocknen teils fertige Maskottchen auf Besenstiel-Konstruktionen. Versandfertige Kostüme stehen in riesigen Kartons bereit.

An drei bis vier Kostümen arbeitet das vierköpfige Team parallel – etwa zwei Wochen dauert die Fertigung. Für Terminaufträge sind manchmal auch Überstunden nötig. Die legt Ludwig meist abends und an den Wochenenden ein, wenn im Atelier Ruhe einkehrt. „Handwerk ist eine Gabe und eine Berufung – dass ich sie habe, macht mich glücklich“, sagt Ludwig. Jeden Tag habe sie „Bock auf ihren Job“, er fülle sie vollkommen aus. Für den körperlichen Ausgleich setzt sie sich gern aufs Mountainbike oder geht schwimmen. Da Stefanie Ludwig ihr System der Maskottchen-Herstellung selbst entwickelt hat, blickt sie jetzt schon in die Zukunft: „Ich möchte mein Wissen unbedingt weitergeben, am besten schon bald“, betont sie. Dafür habe sie Kontakt zur Handwerkskammer aufgenommen.

Stefanie Ludwig, Modedesignerin und Damenschneidermeisterin

„Mir schwebt vor, den Maskottchenbau als Zusatzausbildung für Raumausstatter oder Schneider mit zu etablieren.“ Dazu baue sie verschiedene Kooperationen auf. Schluss machen will die Handwerkerin noch nicht jetzt, aber sie arbeitet schon daran, ein bis zwei Nachfolger für ihr Atelier zu finden.

MARTINA JAHN

VIER FRAGEN AN

Birgitt Borchert

FIRMENNAME Birgitt Borchert
WEBSEITE www.birgitt-borchert.de/
ORT Uslar
GEWERK Kosmetikerin
FUNKTION Inhaberin

1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?
Dass ich 2012 einen Lehrgang zum Sugaring gemacht habe, anschließend habe ich dann mein Kleingewerbe angemeldet.

2. Was bieten Sie Kunden, das Ihre Mitbewerber nicht haben?
Ich biete Haarentfernung mit Zuckerpaste und dauerhafte Haarentfernung an, diese Leistungen bekommen Kunden im Umkreis von 30 Kilometern sonst nicht.

3. Was war Ihre härteste Bewährungsprobe?
Corona. Ich musste oft Termine stornieren, neue vergeben und wieder stornieren. Außerdem musste ich meine Kunden schützen und selbst gesund bleiben.

4. Wie halten Sie sich und Ihren Betrieb leistungsfähig?
Durch Weiterbildung. Zuletzt habe ich eine Schulung für die dauerhafte Haarentfernung absolviert.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Ukrainischer Zahntechniker in Wallenhorster Labor

Passende Fachkräfte zu finden, ist für Handwerksbetriebe meist kein Kinderspiel. Zahntechnikermeister Gerhard Kock (rechts im Bild) kam der Zufall zur Hilfe: Mitte März erhielt der Inhaber vom Dental Labor Kock die E-Mail eines Tierarztes, der einen ukrainischen Zahntechniker und seine Familie bei sich aufgenommen hatte. „Der Veterinär hat mich gefragt, ob ich einen Job für den Familienvater habe“, berichtet Kock.

Daraufhin lud er den Zahntechniker in seine Niederlassung in Wallenhorst ein. „Mich hat wirklich beeindruckt, dass sich jemand wenige Tage nach der Flucht aus der Ukraine einen Job sucht“, sagt Kock. Er vereinbarte mit Wladi Lashkevych (li.) zunächst ein zweiwöchiges Probearbeiten, zum 1. April stellte er ihm dann einen Arbeitsvertrag aus – vorerst befristet auf zwei Jahre. „Meine Mitarbeiter haben alle Formalitäten mit den Behörden geklärt, insgesamt war die Einstellung wirklich unbürokratisch“, berichtet der Unternehmer. Deutsch spricht der ukrainische Zahntechniker nicht. Die Verständigung im Arbeitsalltag klappt trotzdem. „Einige Mitarbeiter sprechen Russisch, die übersetzen jetzt“, so Kock. Mit Lashkevych hat er nun einen neuen Mitarbeiter, der Prothesen mit Kunststofftechnik modelliert. **(AML)**

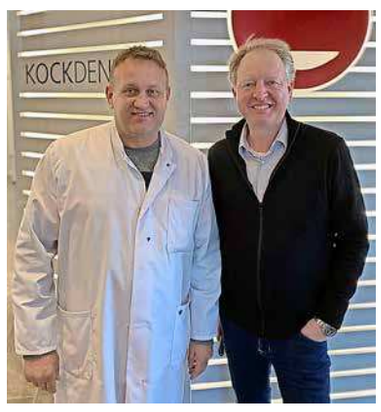


Foto: Privat

Haare für den Umweltschutz

Foto: Privat

Kaum zu glauben: Abgeschnittene Haare können helfen, Seen und Flüsse zu reinigen. Denn sie können Fett aufsaugen – und diese Funktion geht nach dem Schneiden nicht verloren. Sie eignen sich als natürliches Reinigungsmittel bei Verschmutzungen mit Öl, Benzin oder Sonnenmilch in Gewässern.

Friseurmeister Emidio Gaudioso aus Bückeburg hat gemeinsam mit Partnern das Projekt „Hair help the oceans“ ins Leben gerufen. Die Initiatoren suchen Partnersalons in ganz Deutschland, die Haare spenden. Die dienen dann als Grundlage für Haarfilter in Gewässern. „Über 700 Partner haben wir schon und sind begeistert von der Teilnahme“, sagt der Unternehmer. Mehr Infos über das Projekt gibt es unter **www.hair-help-the-oceans.com**. **(JA)**