



Richtig reagieren

Ein Mitarbeiter mosert permanent? Dann sind Sie als Chef gefordert. Wie? Das weiß Elvira Sinnott. **Seite 7**

Wir sind der Versicherungspartner fürs Handwerk.

Infos unter www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Steuerhinterziehung?

Mit diesen Tipps dokumentieren Sie Bareinzahlungen richtig. **Seite 2**

Ein Herz für Stammkunden

So pflegen Sie treue Kunden – und gewinnen neue dazu. **Seite 10**

Auslandspraktika für Azubis

Bauunternehmer Jürgen Schlarman sammelt gute Erfahrungen. **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.



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

Foto: as-artmedia - stockadobe.com | Privat



Ausgezeichnetes Design

Mit seinen Entwürfen begeistert Tischler und Designer Hergen Garrelts Kunden und Experten.

Im Studio über seiner Werkstatt in Bad Zwischenahn entwirft Hergen Garrelts Küchen, Möbel und Alltagsgegenstände mit klaren Linien und oft kantigen Strukturen. Seine Entwürfe denkt der 58-Jährige von der Form her. Erst wenn sie feststeht, sei es an der Zeit, über das passende Material nachzudenken, betont der Diplom-Designer. Das führe zu Entwürfen, die „ein bisschen außerhalb der Norm liegen“. Meist entstehen so Auftragsarbeiten, doch manchmal folgt Garrelts eigenen Interessen und gelangt dabei zu ganz besonderen Entwürfen. Für eine dieser Arbeiten ist er nun mit dem Niedersächsischen Staatspreis für das gestaltende Handwerk belohnt worden. (JW)

Mehr über das Design von Hergen Garrelts erfahren Sie auf Seite 16.

Gefälschte Rechnung: Was nun?

Eine E-Mail-Rechnung kommt beim Kunden mit einer falschen IBAN an – dabei hatte der Handwerker die korrekten Kontodaten verschickt. Wie sollten Betriebe darauf reagieren?

Vor den Weihnachtstagen im Dezember 2021 verschickte Magdalena Schneider eine Rechnung. Der Empfänger hatte den Haustechnikbetrieb in Berg am Starnberger See mit Arbeiten in seinem Neubau beauftragt. Die Rechnungssumme: ein hoher fünfstelliger Betrag. „Am Samstag ging die Rechnung bei uns raus, wir haben sie zunächst zum Architekten geschickt“, erinnert sich Schneider, die in dem Zwölf-Mann-Betrieb für das Büro zuständig ist. Der hatte die Rechnung nach Angaben des Bauherrn ausgedruckt, geprüft und als gescanntes Dokument weitergeleitet.

„Alarmlöcher gingen an“

Der Vorgang wäre nicht besonders, wenn sich nicht eine Woche später der Kunde gemeldet hätte. „Der Bauherr rief erstaunt an, ob er den Betrag auf unser neues Bankkonto überweisen soll“, berichtet Schneider. Bei der Frage gingen bei ihr und ihrem Mann, der den Betrieb führt, „die Alarmlöcher an“. Sie fanden heraus, dass in dem Rechnungs-PDF die IBAN verändert worden ist. „Sie stimmte beim Eintreffen beim Architekten nicht mehr mit unserer jetzigen Kon-

toverbindung überein“, sagt Magdalena Schneider. Ebenfalls auffällig: Der Architekt habe die E-Mail von dem Handwerksbetrieb nicht am selben Tag erhalten, sondern erst am darauffolgenden Montag – mit zwei Tagen Verzögerung.

Anzeige bei der Polizei erstattet

Schneider und ihr Mann sind dem Kunden dankbar. Durch seinen Vergleich der Kontodaten auf den Rechnungen fiel auf, dass die Daten in dem PDF-Dokument verändert worden sein müssen. „Gut, dass er uns sofort informiert hat“, sagt die Frau aus Bayern. „Wir haben daraufhin sofort die Polizei verständigt und Anzeige erstattet“, sagt Schneider. Jetzt liege der Fall in der Abteilung Cybersicherheit in München und werde geprüft, die Ermittlungen liefen noch.

Tipp: So reagieren und schützen Sie sich

Tauchen bei Ihnen gefälschte Rechnungen auf, rät IT-Experte Marco Hoffmeier von net.e in Aurich:

- Bewahren Sie Ruhe und schalten Sie zunächst den Router ab, damit keine Daten aus Ihrem System ins Internet gelangen und umgekehrt.

Der Kunde hat durch seine Wachsamkeit große Schäden verhindert.

Magdalena Schneider, Haustechnik Schneider, Berg

- Lassen Sie den Server laufen! Dort befinden sich wichtige Informationen, wie Schadsoftware auf Ihre Hardware gelangt sein kann.
- Beauftragen Sie einen Dienstleister, der die Systeme prüft, und informieren Sie Dritte, die gefälschte E-Mails erhalten haben könnten.
- Erstellen Sie Anzeige gegen unbekannt.
- Klicken Sie nicht ohne Weiteres auf unbekannte Links und Anhänge in E-Mails.
- Spielen Sie regelmäßige Software-Updates ein und halten Sie Ihre Systeme aktuell. Dazu gehören auch funktionierende Back-ups.

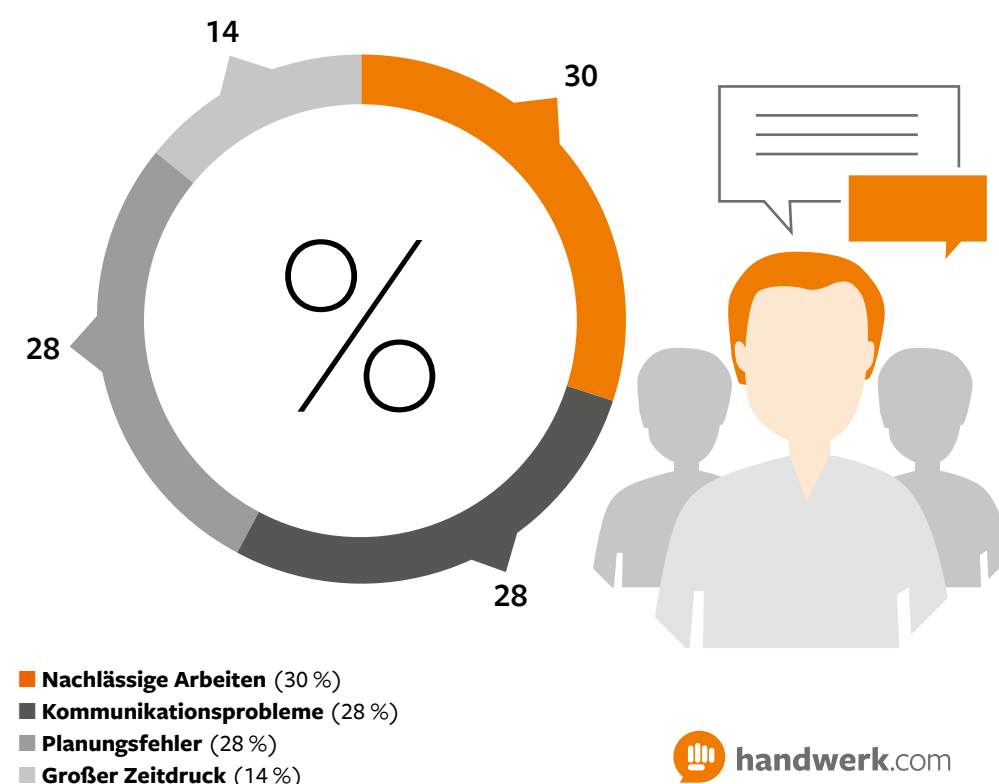
Auch die Schneiders haben ihr System von einem IT-Experten überprüfen lassen. Der habe zwar nichts entdeckt, dennoch prüfen sie jetzt die Möglichkeit, Rechnungen verschlüsselt zu verschicken. „Und wir sind noch vorsichtiger, wenn wir E-Mails mit Anhängen versenden oder öffnen“, betont Magdalena Schneider. MARTINA JAHN

Tipp für den sicheren Rechnungsversand:
[Kurzlink \[svg.to/rechnungsversand\]\(https://kurzlink.svg.to/rechnungsversand\)](https://kurzlink.svg.to/rechnungsversand)

UMFRAGE

Was ist die häufigste Ursache für Baumängel?

Baumängel kosten Betriebe schlimmstenfalls viel Zeit und Nerven. Was ist aus Erfahrung der Leser auf handwerk.com die häufigste Ursache?



Bei Kurzarbeit darf Urlaub anteilig gekürzt werden

Fallen Arbeitstage wegen Kurzarbeit aus, dürfen Betriebe den Urlaubsanspruch von Mitarbeitern neu berechnen.

Wie sich Kurzarbeit auf Urlaubsansprüche von Mitarbeitern auswirkt, ist gesetzlich nicht geregelt. Doch jetzt gibt es dazu ein Grundsatzurteil vom Bundesarbeitsgericht.

Der Fall: Eine Frau ist als Verkaufshilfe in einem Betrieb angestellt. Laut Vertrag hätte ihr bei einer Sechstageswoche pro Jahr ein Erholungsurlaub von 28 Tagen zugestanden. Weil sie mit ihrem Arbeitgeber jedoch eine Dreitägige Woche vereinbart hat, beträgt ihr Urlaubsanspruch 14 Arbeitstage pro Jahr.

Aufgrund von Arbeitsausfällen in der Corona-Pandemie führt ihr Arbeitgeber 2020 Kurzarbeit ein und trifft mit der Frau dazu eine Kurzarbeitsvereinbarung. Danach wird sie für drei Monate von der Arbeitspflicht befreit. Außerdem arbeitet sie in den Monaten November und Dezember insgesamt nur an 4 Tagen.

Der Betrieb berechnet den Urlaubsanspruch der Mitarbeiterin wegen den

Arbeitsausfällen neu. Ergebnis: Der Jahresurlaub beträgt 2020 nur 11,5 Tage. Damit ist die Frau nicht einverstanden und zieht vor Gericht.

Das Urteil: Wie schon in den Vorinstanzen hat die Frau auch vor dem Bundesarbeitsgericht (BAG) keinen Erfolg. Laut Vertrag stehe ihr ein Jahresurlaub von 14 Arbeitstagen zu.

Der kurzarbeitsbedingte Ausfall ganzer Arbeitstage rechtfertigt laut BAG eine unterjährige Neuberechnung des Urlaubsanspruchs. Denn weder nach nationalem Recht noch nach EU-Recht seien bei Kurzarbeit ausgefallene Arbeitstage mit Zeiten mit Arbeitspflicht gleichzustellen. Der Urlaubsanspruch der Mitarbeiterin für das Jahr 2020 übersteige deshalb nicht die vom Betrieb berechneten 11,5 Arbeitstage. (AML)

BAG: Urteil vom 30. November 2021, Az. 9 AZR 225/21)



Foto: as-artmedia - stock.adobe.com

Bargeld im Blick

Bei hohen Bareinzahlungen auf das Firmenkonto hakt das Finanzamt nach. Kreative Geschichten helfen dann nicht weiter, wie dieser Fall zeigt.

Bei Bargeld und Bareinzahlungen ist das Finanzamt schnell mit dem Verdacht der Steuerhinterziehung bei der Hand. Das gilt ganz besonders für hohe Beträge, wenn der Betrieb die Herkunft nicht nachweisen kann oder – wie in diesem Fall – den Nachweis verweigert.

Unternehmerin argumentiert mit Schutz des Darlehensgebers

Der Fall: Eine Unternehmerin zahlt 70.000 Euro in bar auf ihr Firmenkonto ein, in zwei Tranchen zu 45.000 und 25.000 Euro. Eine Woche später erstattet die Bank Anzeige wegen eines Geldwäscheverdachts. Gegenüber der Bank habe die Frau angegeben, dass es sich um einen privaten Kredit handele, mit dem

sie finanzielle Verpflichtungen erfüllen wolle. Die Staatsanwaltschaft leitet die Information an die Steuerfahndung weiter.

Das Finanzamt verlangt von der Frau nun Informationen über den Darlehensgeber und die Kreditkonditionen. Gegenüber dem Finanzamt erklärt die Unternehmerin, es handele sich um ein Darlehen ihres künftigen Ehegatten. Der lebe im Ausland, in einem Nicht-EU-Staat. Seinen Namen werde sie aus Gründen des Identitätsschutzes nicht nennen. Dieser Mann besitze in seinem Heimatland „absoluten Schutz seiner Identität und Privatsphäre, damit der Schutz seiner Person und seines Lebens gewährleistet sei“.

Den Kreditvertrag habe sie mündlich vereinbart, mit einem Zinssatz von 2,5 Prozent. Die monatliche

„
Bei Bareinzahlungen auf Ihr Firmenkonto sollten Sie immer einen Nachweis über die Herkunft führen.

Kreditrate von 1.000 Euro begleiche sie in bar bei persönlichen Treffen. Bisher habe sie 16.000 Euro zurückgezahlt. Die Zinsen würden nach Tilgung berechnet und gesondert gezahlt.

Finanzamt: Bareinzahlung ohne Nachweis und Zollbeleg steuerpflichtig

Damit gibt sich der Fiskus nicht zufrieden und verlangt eine Kopie der Zollbestätigung für die ein- oder ausgeführten Barmittel. Denn Barmittel im Gesamtwert von 10.000 Euro sind bei der Ein- oder Ausreise der deutschen Zollstelle schriftlich zu melden. Die Antwort der Unternehmerin: Sie habe die 70.000 Euro in mehreren Beträgen erhalten, die alle „deutlich unter 10.000 Euro“ gelegen hätten.

Vorsicht bei hohen Bareinzahlungen: Das Finanzamt besteht auf einem Nachweis der Herkunft, auch wenn es sich um ein Darlehen handelt.

Dem Finanzamt genügen diese Angaben nicht. Auch die für das Jahr 2018 vorgelegten Kontoauszüge genügen als Nachweis für Rückzahlungen des Darlehens nicht, da sie lediglich die Abhebung von Bargeld ausweisen.

Daher handele es sich bei den 70.000 Euro um un versteuerte sonstige Einkünfte ungeklärter Herkunft, die nun zu versteuern seien.

Gericht: Unternehmerin hat erhöhte Mitwirkungspflicht

Das Urteil: Der Fall landet vor dem Finanzgericht Münster. Das entscheidet im Sinne des Finanzamts: Auch bei einem im Ausland ansässigen Darlehensgeber könne das Finanzamt nicht auf dessen Nennung verzichten. Hier habe die Unternehmerin eine erhöhte Mitwirkungspflicht.

Hinzu komme, dass es sich um ein privat wie auch betrieblich genutztes Konto handele. Daher habe die Unternehmerin eine erhöhte Mitwirkungspflicht bei der Prüfung der Frage, ob es sich bei den Einzahlungen um steuerpflichtige Einnahmen oder um nicht steuerpflichtige Vermögenszugänge handele.

Diese Mitwirkungspflichten habe die Unternehmerin nicht erfüllt. Folglich gehe das Finanzamt zu Recht davon aus, dass es sich bei den Bareinzahlungen um nicht versteuerte Betriebseinnahmen der Unternehmerin handelt (Urteil vom 9. Juni 2021, Az. 13 K 3250/19 E).

Tipp: Bareinzahlungen dokumentieren

- Halten Sie Privat- und Firmenkonten sauber getrennt. So können Sie leichter steuerfreie private Vermögenszuwächse und steuerpflichtige Betriebseinnahmen trennen. Zudem erschwert die Trennung der Konten dem Finanzamt bei einer Betriebsprüfung den Zugriff auf Ihre privaten Transaktionen.
- Bei Bareinzahlungen auf Ihr Firmenkonto sollten Sie immer einen Nachweis über die Mittelherkunft führen, denn sonst drohen Steuernachzahlungen und Strafverfahren.
- Bei Kreditverträgen mit Verwandten oder künftigen Lebenspartnern gelten die gleichen Regeln wie bei Krediten mit Dritten: Machen Sie es immer schriftlich, zu marktüblichen Konditionen. Und halten Sie die Vertragsbedingungen ein, sonst wird der Fiskus berechnete Zweifel haben und den Betriebsausgabenabzug verweigern. **JÖRG WIEBKING**

Schriftlicher Antrag sicherer

Sie wollen von der Soll- zur Ist-Besteuerung wechseln? Ein schriftlicher Antrag bewahrt Sie vor Überraschungen.

Wer im Vorjahr nicht mehr als 600.000 Euro Umsatz erzielt hat, kann im Folgejahr zur Ist-Besteuerung wechseln. Der Vorteil: Die Umsatzsteuer

wird erst mit der Bezahlung des Kunden fällig. Bei der Soll-Besteuerung muss der Auftragnehmer die Umsatzsteuer hingegen für den Monat der Rechnungsstellung abführen.

Die Ist-Besteuerung sollten Sie formlos schriftlich beantragen und die Genehmigung archivieren.

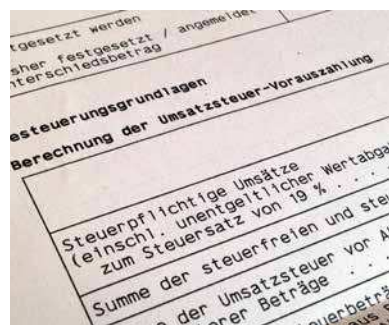
Oder Sie schaffen einfach Fakten, indem Sie in der Umsatzsteuer-Voranmeldung nur noch die Umsatzsteuer aus Rechnungseingängen angeben. Akzeptiert das Finanzamt diesen Wechsel stillschweigend, können Sie von einer sogenannten konkludenten Genehmigung ausgehen. Das ist allerdings mit einem Risiko verbunden: Eine konkludente Genehmigung besteht nur dann, wenn die Ist-

Besteuerung für das Finanzamt anhand Ihrer Steuererklärungen erkennbar ist. Ändert der Fiskus dann die Umsatzsteuer nicht, dürfen Sie von seiner stillschweigenden Zustimmung ausgehen.

Problematisch wird der fehlende schriftliche Antrag jedoch, wenn Sie Ihre Steuererklärungen mit deutlicher Verzögerung oder gar nicht vorlegen. In einem vom Finanzgericht Hamburg behandelten Fall hatte ein Unternehmer für zwei Jahre keine Umsatzsteuererklärungen abgegeben und die Einkommensteuererklärungen verspätet eingereicht.

Klare Ansage des Gerichts: Aus fehlenden und verspäteten Steuererklärungen kann das Finanzamt keinesfalls die Anwendung der Ist-Besteuerung erkennen. Folglich kann es auch keine stillschweigende Zustimmung erteilt haben. **(JW)**

FG Hamburg: Urteil vom 23. Juli 2021, Az. 2 K 205/20



Spätere Folge im Steuerbescheid: Ohne Antrag auf Ist-Besteuerung kann der Fiskus Gründe finden, den Wechsel nachträglich abzulehnen.

Foto: bierwirm - stock.adobe.com

Aufgabe muss kein Steuernachteil sein

Wer seinen Betrieb schließt, muss deswegen nicht auf Steuervorteile aus dem Investitionsabzugsbetrag verzichten, wie dieses Urteil zeigt.

Der Fall: Ein Unternehmer hatte einen Investitionsabzugsbetrag in Höhe von 40 Prozent für einen Firmenwagen als Betriebsausgaben geltend gemacht. Zwei Jahre später schaffte er den Wagen an, doch im Jahr darauf gab er den Betrieb auf. Das Finanzamt wollte nun den Investitionsabzugsbetrag rückgängig machen. Die Begründung: Der Investitionsabzugsbetrag ist steuermindernd nur dann zulässig, wenn ein angeschafftes Wirtschaftsgut im Jahr der Anschaffung und im Folgejahr (fast) ausschließlich betrieblich genutzt wird. Mit der Betriebsaufgabe sei das Auto in diesem Fall jedoch vor Ablauf der Mindestnutzungsdauer aus dem Betrieb ausgeschieden.

Das Urteil: Der Bundesfinanzhof entschied im Sinne des Betriebsinhabers. Im Fall einer Betriebsaufgabe sei die Nutzungsvoraussetzung im Jahr nach der Anschaffung auch dann erfüllt, wenn das Wirtschaftsgut nicht mehr für ein volles Kalenderjahr betrieblich genutzt wird. Bei einer Betriebsaufgabe könne auch

Bei Betriebsaufgabe nach einer Investition mit Investitionsabzugsbetrag genügt dem Fiskus die betriebliche Nutzung des Gutes bis zur Schließung.



ein Zeitraum von weniger als zwölf Monaten zugrunde gelegt werden, ein sogenanntes Rumpfwirtschaftsjahr. Entscheidend für den Erhalt des Investitionsabzugsbetrags sei jedoch, dass das Wirtschaftsgut auch in diesem Rumpfwirtschaftsjahr ausschließlich oder fast ausschließlich betrieblich genutzt wurde. **(JW)**

BFH: Urteil vom 28. Juli 2021, Az. X R 30/19

Foto: Markus Bormann - stock.adobe.com

Kein Einkommen – kein Krankengeld

Ohne Einkommen hat ein freiwillig versicherter Selbstständiger keinen Anspruch auf Krankengeld. Auch dann nicht, wenn am Verdienstaustausch Corona schuld war.

Der Fall: Ein Unternehmer ist freiwillig krankenversichert. Ab April 2020 deckten seine Betriebseinnahmen die Betriebsausgaben nicht mehr und er erlitt Verluste. Auch die Corona-Soforthilfen glichen die laufenden Ausgaben nicht aus. Auf seinen Antrag hin senkte seine Krankenkasse ab April 2020 die Beiträge, indem sie keinen Gewinn mehr berücksichtigte.



Auf Antrag in der Pandemie die Beiträge gesenkt? Ohne Gewinn gibt es für freiwillig Krankenversicherte kein Krankengeld.

Im Mai 2020 erkrankte der Unternehmer und verlangte von seiner Krankenkasse Krankengeld. Die Krankenkasse lehnte das ab, da die Arbeitsunfähigkeit überhaupt keinen krankheitsbedingten Einkommensausfall verursacht habe. Schließlich habe der Unternehmer selbst angegeben, dass er keinen Gewinn mehr erziele.

Das Urteil: Auch vor dem Sozialgericht (SG) Berlin ging der Unternehmer leer aus. Der Kläger habe keinen Anspruch auf Auszahlung von Krankengeld gehabt. Entscheidend für Höhe des Krankengeldes sei das

zuletzt vor Beginn der Arbeitsunfähigkeit erzielte Arbeitseinkommen. Aufgrund des vollständigen Einkommensausfalls sei das vom Kläger erwirtschaftete Betriebsergebnis jedoch ab April 2020 negativ gewesen. Auch unter Berücksichtigung der Corona-Beihilfen habe sich kein Gewinn ergeben. Grund für den Einkommensausfall sei damit nicht die krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit gewesen, sondern der pandemiebedingte Auftragsrückgang. Und dieses Risiko werde nicht von der Krankenkasse gedeckt. **(JW)**

SG Berlin: Urteil vom 1. Dezember 2021, Az. S 56 KR 1969/20
Dieses Urteil ist noch nicht rechtskräftig. Der Kläger kann in Berufung gehen.

Foto: Irina - stock.adobe.com

Keine Chance für Unsauberkeiten

Fahrtenbücher müssen lesbar sein. Ist das nicht der Fall, helfen weder eine nachträgliche Abschrift noch ein Graphologe.

Der Fall: Ein Betriebsinhaber sollte für die private Nutzung des Firmenwagens über mehrere Jahre Steuern nach der 1-Prozent-Methode nachzahlen. Der Grund: Die Fahrtenbücher seien unleserlich, bemängelte das Finanzamt. Der Unternehmer hielt dagegen: Seine Handschrift sei seiner Arthritis geschuldet. Die vorgelegten Fahrtenbücher seien jedoch ordnungs-

gemäß und enthielten alle erforderlichen Bestandteile. Sie bewiesen, dass er die von ihm nacheinander geleasteten Fahrzeuge, einen Lamborghini Aventador und einen BMW 740d x Drive, ausschließlich zu betrieblichen Zwecken genutzt habe. Die von ihm als Beweis vorgelegten leserlichen Abschriften der Fahrtenbücher lehnte das Finanzamt dennoch ab.



Bei teuren Firmenwagen wird die Steuernachzahlung besonders saftig, wenn das Finanzamt das Fahrtenbuch nicht anerkennt.

Das Urteil: Auch das Finanzgericht München ließ sich nicht auf die Abschriften ein. Nachträglich angefertigte Transkripte erfüllten nicht die Anforderungen an ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch. Auch dem Vorschlag des Unternehmers, einen Graphologen hinzuzuziehen, folgte das Gericht nicht: Falls es darum gehe, „dass der Graphologe für den Senat lesbare Fassungen herstellen soll, genügt dem Senat die eigene Sachkunde im Punkt Lesen“. Für ein ordentliches Fahrtenbuch sei die allgemeine Lesbarkeit nun einmal Voraussetzung. **(JW)**

FG München: Urteil vom 9. März 2021, Az. 6 K 2915/17

Foto: Mike Mareen - stock.adobe.com



Fotos: Privat | Sandra Jankowski

Vom Chef zum Depressionshelden

Stephan Krusch ist ein erfolgreicher Handwerker – bis er nicht mehr kann und die Notbremse zieht. Heute sensibilisiert er andere als „Depressionsheld“.



Als die ersten Suizidgedanken kamen, war klar, dass es so nicht weitergehen kann.

erkrankt sind. In den Posts berichten sie über ihren Leidensweg, wie sie sich Hilfe geholt haben und wie sie heute mit ihrer Krankheit leben. Außerdem sprechen sie anderen Betroffenen Mut zu, eine Therapie zu machen und nicht aufzugeben.

Stephan Krusch ist sich sicher, dass das Projekt Depressionshelden vielen Menschen helfen kann. Inzwischen hat der Installateur mehr als 2.600 Abonnenten und eine Mission: „Mit den Depressionshelden versuche ich, das Thema mentale Gesundheit für Erkrankte und Angehörige greifbar zu machen und so in der Gesellschaft zu entstigmatisieren.“ ANNA-MAJA LEUPOLD

Depressionen erkennen und richtig handeln

Psychologin Sandra Jankowski behandelt regelmäßig Menschen mit Depressionen. Hier verrät sie typische Warnsignale und gibt Tipps für Betroffene.

„Eine Depression entsteht schleichend“, sagt Jankowski, die Mitglied im Berufsverband Deutscher Psychologinnen und Psychologen ist. Meist fange es mit trauriger gedrückter Stimmung an. Weitere typische Warnsignale seien Schlaf- und Denkstörungen, der Verlust des Selbstvertrauens, Suizidgedanken sowie gesteigerter oder geminderter Appetit. Zudem neigten Depressive zu Scham- und Schuldgefühlen und fühlten oft eine große innere Leere.

Mal ein, zwei Tage in gedrückter Stimmung sind der Expertin zufolge normal. Wenn das Tief jedoch mehr als zwei Wochen anhält, empfiehlt sie Betroffenen, professionelle Hilfe zu suchen. Sofortiger Handlungsbedarf bestehe allerdings bei Suizidgedanken und besonders großem Leidensdruck. Eine gute erste Anlaufstelle seien Hausärzte, so Sandra Jankowski. Betroffene könnten sich aber auch an Psychiater, ambulante Psychotherapieeinrichtungen oder die telefonische Seelsorge wenden.

Psychische Störungen wie Depressionen entstehen der Psychologin zufolge, „wenn Menschen mit einer genetischen Disposition einer besonderen oder länger andauernden Stressbelastung ausgesetzt sind und sie diesen Zustand nicht mehr bewältigen können“.

Eine solche Stressbelastung könne zum Beispiel die Coronapandemie sein. Insgesamt bedürfe es aber vieler Faktoren, damit eine Depression ausbreche. Corona könne daher nur ein Auslöser, aber nicht die Ursache sein. (AML)

Auf sein Unternehmen ist Stephan Krusch immer stolz gewesen. 2008 übernimmt der Gas-Wasser-Installateur den Betrieb von seinem Stiefvater. Er ist 26 Jahre alt und hat jetzt zwei Mitarbeiter: seinen Stiefvater und eine Aushilfskraft. Krusch arbeitet viel, die Aufträge werden größer und er stellt immer mehr Mitarbeiter ein. Schließlich beschäftigt er neun Angestellte. „In der Woche habe ich mit auf der Baustelle gearbeitet und am Wochenende habe ich die Arbeit im Büro erledigt“, erzählt der heute 39-Jährige. „Arbeitstage mit zehn bis zwölf Stunden sind keine Seltenheit gewesen.“

Doch 2017 geht dem Macher die Kraft für seinen Betrieb aus: Er leidet an Schlaflosigkeit und ist antriebslos. Krusch vermutete einen Burn-out, weil er sich nach dem Tod seines Stiefvaters und seiner Mutter monatelang in Arbeit gestürzt hat, anstatt zu trauern. „Ich habe in dieser Zeit sogar Angebote geschrieben, auch wenn ich die Aufträge gar nicht erfüllen konnte“, erinnert er sich. „Als dann auch noch erste Suizidgedanken kamen, wusste ich, dass es so nicht weitergehen kann.“

Auf Reisen zur Erkenntnis: Kein Burn-out

Krusch sucht einen Ausweg, verkauft den Betrieb und geht auf Reisen, quer durch Europa. Dabei lernt er andere Reisende kennen. „Durch die Gespräche wuchs in mir der Verdacht, dass ich keinen Burn-out, sondern Depressionen habe“, sagt der Handwerker. Da habe er angefangen, sich mit der Krankheit zu beschäftigen. Heute kennt er die typischen Warnsignale, die auf eine Depression hindeuten. Dazu gehören zum Beispiel anhaltende Antriebslosigkeit, die einen daran hindert, morgens aufzustehen und am normalen Leben teilzunehmen.

Krusch lernt, mit seiner Krankheit umzugehen, treibt viel Sport. „Das Surfen tut mir unglaublich gut, das ist mein Ventil“, sagt der Handwerker. Trotzdem gebe es immer wieder Phasen, in denen es ihm psychisch nicht gut gehe. Wenn es ganz schlimm werde, nehme er Kontakt mit einem Psychologen auf. „Manchmal hilft es, mit jemandem über die Situation zu sprechen.“

Ab und zu wünscht sich der 39-Jährige, einfach in sein altes Leben zurückkehren zu können. Denn er hängt noch immer am Handwerk. Dann würde er auch eine Therapie beginnen; die sei schwierig auf Reisen. Doch noch ist Krusch nicht so weit, zurückzukehren.

Heute geht er davon aus, dass ihm 2017 eine Therapie geholfen hätte. Doch damals habe er nichts von seiner Depression gewusst. Und selbst wenn: Krusch hat Zweifel, ob er sich darauf eingelassen hätte. „Eine Therapie dauert und mit der Verantwortung für einen Kleinbetrieb kann man nicht einfach wochenlang aussetzen.“

Aufklären über Depressionen

Für ihn sei der Verkauf die richtige Entscheidung gewesen. „Durch meine Erkrankung habe ich die Freiheit gewonnen, neue Dinge zu lernen und mich weiterzuentwickeln“, sagt Krusch. Dazu gehört auch sein Projekt „Depressionshelden“. Vor knapp acht Monaten hat er den Kanal auf Instagram ins Leben gerufen. Er will damit depressiv erkrankte Menschen unterstützen und Aufklärungsarbeit leisten. Der Handwerker veröffentlicht regelmäßig nützliche Infos zum Thema Depressionen wie Notrufnummern, Therapieverfahren, Übungen für den Alltag oder Buchtipps. Außerdem lässt Krusch bei Instagram Menschen zu Wort kommen, die ebenfalls an Depressionen

Jüngere häufiger psychisch krank

13,8 Prozent aller Fehlzeiten im Handwerk waren 2020 der Fehlzeiten-Analyse der IKK classic zufolge auf psychische Erkrankungen zurückzuführen. Im Handwerk kamen psychische Erkrankungen damit deutlich seltener vor als beim Durchschnitt der IKK-Versicherten (16,9 Prozent). Allerdings sei bei jungen Menschen im Handwerk ein ungünstiger Trend festzustellen: So hätten die 20- bis 29-Jährigen im Altersgruppenvergleich den zweithöchsten Anteil an psychischen Erkrankungen. Diese machten dort bereits 15,1 Prozent der AU-Tage aus. Betroffene dieser Altersgruppe fielen im Schnitt 28,4 Tage pro Krankheitsfall aus. Beide Kennzahlen seien im Vergleich zu 2018 angestiegen. (AML)

EIN TRANSIT FÜR ALLE FÄLLE.

Nutzfahrzeuge für Macher.

Ob Sie im Baugewerbe als Dachdecker, Elektroinstallateur oder in einem anderen Gewerk unterwegs sind – ein Ford Transit bringt Sie im Business weiter. Auch dank vieler Umbaumöglichkeiten, die speziell auf Ihre Anforderungen angepasst werden. Alles, damit Ihnen die Arbeit noch ein bisschen leichter von der Hand geht.

Beispielfotos von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes. *Ein Angebot der Ford-Werke GmbH für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie Autovermietungen) und Privatkunden. Die Aus- und Umbauprämie gilt für Ford Nutzfahrzeug-Neufahrzeuge. Ausgenommen sind Transit Start-Up- und Plug-in-Hybrid-Modelle sowie der Transit Courier. Prämiert werden Umbauten QVM-zertifizierter Umbauhersteller, deren Umbau-/Rechnungsbetrag muss einschließlich möglicher Rabatte und Sonderkonditionen mindestens € 3.000,- netto betragen. Die Prämie beträgt 15% vom Netto-Rechnungsbetrag des Umbauherstellers bzw. 20% vom Netto-Rechnungsbetrag des Umbauherstellers bei Kauf bei Ihrem teilnehmenden Ford Händler, maximal jedoch € 3.000,- netto pro Fahrzeug/Umbau. Alle Informationen auf Ford.de und bei Ihrem teilnehmenden Ford Händler.

JETZT MIT BIS ZU € 3.000,-*
UMBAUPRÄMIE

BEREIT FÜR
MORGEN

Kinder werben für Nachwuchs

Trotz guter Zukunftsaussichten findet das Handwerk nur schwer Fachkräfte. Die neue Imagekampagne soll das ändern – mit Kindergesichtern und frechen Sprüchen.

O b Klimaschutz, Digitalisierung, Modernisierung der Infrastruktur oder Wohnungsbau – Deutschland steht vor großen Herausforderungen. Diese Aufgaben können nur mithilfe von Handwerkern praktisch umgesetzt werden. Doch genau daran mangelt es: Aktuell fehlen laut Deutschem Handwerkskammertag (DHKT) rund 250.000 Fachkräfte. Und die Tendenz sei steigend, denn pro Jahr bleiben im Handwerk rund 20.000 Ausbildungsplätze unbesetzt. Trotz guter Zukunftsaussichten finden immer weniger junge Menschen den Weg ins Handwerk. Ein Zwiespalt, den aus Sicht der Handwerksorganisationen auch die Ergebnisse einer Forsa-Studie untermauern. So hätten im vergangenen Herbst mehr als 80 Prozent der befragten Deutschen angegeben, dass sie das Handwerk mit sicheren Arbeitsplätzen und guten Zukunftschancen verbinden. Gleichzeitig schätzten nur 36 Prozent der Befragten das Ansehen der Branche als hoch ein.

Plakate und TV-Spots sollen zum Umdenken bewegen

„Hier stimmt was nicht“, macht das Handwerk daher mit einer neuen Imagekampagne deutlich. Sie ist am 7. Februar 2022 bundesweit mit den neuen Plakatomotiven, TV-Spots und Motiven im Internet gestartet. Sie soll die Gesellschaft zum Umdenken aufrufen. „Es muss endlich in den Köpfen ankommen, dass eine berufliche Ausbildung genauso viel wert ist wie eine akademische“, fordert Hans Peter Wollseifer, Präsi-

dent des Zentralverbands des Deutschen Handwerks. „Wenn wir die Fachkräftelücke nicht schließen, vergeben wir uns, unseren Kindern und unserem Land eine große Chance.“

Handwerk attraktiver machen: Wer jetzt gefordert ist

Damit sich wieder mehr junge Menschen für das Handwerk entscheiden, bedarf es laut DHKT einem Umdenken auf breiter Ebene. In den Schulen beispielsweise gelte es, praktische Fertigkeiten wieder zu fördern und im Rahmen der Berufsorientierung die Karrieremöglichkeiten im dualen Bildungssystem als echte Alternative zum Studium aufzuzeigen. Eltern sollten ihren Kindern die Möglichkeit geben, ihre Interessen und Stärken frei zu entfalten, und geistige wie manuelle Fähigkeiten gleichermaßen fördern.

So setzt die Imagekampagne den Nachwuchs in Szene

Anstatt auf Handwerker, die bereits im Berufsleben stehen, setzt das Handwerk bei der neuen Imagekampagne auf den potenziellen Nachwuchs: Kinder zieren die Plakate und neben jedem Kindergesicht ist ein frecher Spruch zu lesen. Zum Beispiel: „Kinder sollen sich frei entwickeln. Wie, das sagen Erwachsene.“ Auf diese Weise will das Handwerk zum Umdenken aufrufen und wirft zugleich eine Frage auf: „Handwerk liegt in der Natur des Menschen. Was hindert so viele, es zum Beruf zu machen?“

ANNA-MAJA LEUPOLD



Fotos: DHKT/handwerk.de



Mit verschiedenen Plakatomotiven und TV-Spots regt eine Imagekampagne des Handwerks unter dem Slogan „Hier stimmt was nicht“ zum Nachdenken an.

Längere Frist für Führerscheinumtausch

Für einige ist die Frist zum Umtausch bereits abgelaufen. Doch laut einem aktuellen Beschluss bleiben Verstöße gegen die Umtauschpflicht vorerst ohne Folgen.

Verstöße gegen die Umtauschpflicht bei Führerscheinen sollen vorerst nicht sanktioniert werden. Das hat die Innenministerkonferenz (IMK) unter Vorsitz von Bayerns Innenminister Joachim Herrmann beschlossen. Bis zum 19. Januar 2022 hätten Personen mit

Geburtsjahr zwischen 1953 und 1958 ihren alten Führerschein gegen einen neuen fälschungssicheren EU-Führerschein umtauschen müssen.

Wegen der Belastungen durch die Corona-Pandemie soll die Umtauschfrist nun um ein halbes Jahr bis zum 19. Juli 2022 verlängert werden, so der IMK-Beschluss. Bis dahin haben zwischen 1953 und 1958 Geborene Zeit, ihren bis Ende 1998 ausgestellten Führerschein umzutauschen.

„Bayern wird unverzüglich einen Antrag auf Änderung der Fahrerlaubnisverordnung in den Bundestag einbringen“, kündigte Herrmann an. Bis zum Inkrafttreten der rechtlichen Lösung solle das sonst fällige Verwarnungsgeld in Höhe von zehn Euro von der

Polizei nicht erhoben werden. Denn die zugrundeliegende Fahrerlaubnis bleibe trotz Umtauschpflicht unberührt.

„Alle Betroffenen sollten sich aber zwischenzeitlich umgehend um den Umtausch kümmern“, appelliert Herrmann. Man müsse mehrere Wochen einplanen, bis das neue Führerscheindokument vorliege.

Nach und nach müssen alle deutschen Führerscheine, die vor dem 19. Januar 2013 ausgestellt wurden, gegen neue Führerscheine umgetauscht werden. Hintergrund sind EU-Vorgaben. Welche Fristen beim Führerscheinumtausch für Ihren Jahrgang gelten, erfahren Sie auf der Seite des Bundesverkehrsministeriums: [Kurzlink \[svg.to/fueschum\]\(https://www.kurzlink.svg.to/fueschum\)](https://www.kurzlink.svg.to/fueschum). (AML)



Innenminister: Frist für Umtausch wegen der Corona-Pandemie verlängern.

Foto: Klaus Eppelle - stock.adobe.com

„Handwerk ist hier auch Frauensache“

Zimmerei Lotze-Franke aus Niedersachsen erhält neues UFH-Siegel als Erstes. Der ausgezeichnete Betrieb macht sich für mehr Frauen im Bauhandwerk stark.

Sie war die erste Unternehmerfrau im Handwerk, die sich für das UFH-Siegel „Handwerk ist hier auch Frauensache“ beworben hatte. Jetzt hat Meike Lotze-Franke aus Hannoversch Münden auch das erste Siegel erhalten. „Das hat uns überrascht und gefreut zugleich“, sagt Lotze-Franke, die mit ihrem Mann die Zimmerei Lotze-Franke führt.

Aus Sicht der UFH-Landesvorsitzenden Niedersachsen soll es selbstverständlich sein, dass Frauen Bauberufe lernen. Ihr Betrieb gehe mit gutem Beispiel voran: Carolin Fette ist Auszubildende im Zimmererhandwerk und habe sich auch über die Auszeichnung gefreut. Nun wolle der Betrieb das Siegel als Werbung im Netz und auf Präsenzveranstaltungen nutzen, sagt Lotze-Franke. Ihr Ziel sei es, auch in Stellenanzeigen mit dem Siegel noch mehr Frauen auf Bauberufe aufmerksam zu machen.

Verliehen hat das Siegel die UFH-Bundesvorsitzende Tatjana Lanvermann. „Das Vorurteil, Handwerk

sei Männersache, existiert leider immer noch“, sagt sie. Mit dem Siegel könnten Betriebe demonstrieren, dass Frauen willkommen sind, und Hemmschwellen senken.

Auch 30 andere Betriebe haben das Siegel bereits erhalten. Alle Bewerber mussten auf einem Fragebogen angeben, was sie in Sachen Frauenförderung unternehmen. Teil der Bewerbung sei auch eine Selbstverpflichtung, heißt es auf der Website des UFH-Bundesverbandes. (JA)

Meike Lotze-Franke (li.), Michael Franke und Auszubildende Carolin freuen sich über das Siegel „Handwerk ist hier auch Frauensache“.



Foto: BV UFH

Handlungshilfe zum Umgang mit Asbest

Beim Bauen im Bestand können Handwerker mit Asbest in Kontakt kommen und das birgt Gesundheitsgefahren. Eine Handlungshilfe zeigt, wie Sie sich schützen können.

Einst galt Asbest als Wundermittel und wurde viel im Baubereich eingesetzt. Doch wegen der Gesundheitsgefahr sind Produkte, die das Mineral enthalten, seit 1993 verboten. Probleme mit Asbest sind der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) zufolge jedoch noch heute existent. Schließlich könne Asbest in Gebäuden, die vor 1994 errichtet wurden, auch in bisher „unverdächtigen“ Bauprodukten wie Putzen, Spachtelmassen und Fliesenklebern enthalten sein.

Daraus folge, dass deutlich mehr Unternehmen als bislang angenommen von der Thematik Asbest betroffen sind – nämlich nahezu jedes Handwerksunternehmen bei Tätigkeiten in älteren Bestandsgebäuden. Daher müssten wirksame Schutzmaßnahmen

ergriffen werden, um die Gefährdung zu verringern.

Mit der „Branchenlösung Asbest beim Bauen im Bestand“ gibt es nun eine Handlungshilfe für Betriebe. Erarbeitet wurde sie von den Verbänden der Bauwirtschaft und baunahen Dienstleistungen, der Gewerkschaft IG Bau und betroffenen Berufsgenossenschaften.

„Viele Asbestkontakte geschehen heute beim Bauen im Bestand ohne entsprechende Kenntnis der Situation vor Ort“, sagt Bernhard Arenz, Leiter der Hauptabteilung Prävention der BG Bau. Im Handwerk sei bislang nicht durchgängig bekannt, dass in zahlreichen Baustoffen Asbest enthalten sein kann. „Die Branchenlösung zeigt für handwerksnahe Tätigkeiten die Anforderungen und Maßnahmen



Foto: htpix - stock.adobe.com

Gebäude vor 1994 errichtet? Auch in bisher „unverdächtigen“ Bauprodukten wie Fliesenklebern kann laut BG Bau Asbest enthalten sein.

auf, die für den Schutz der Beschäftigten notwendig sind“, sagt Arenz. (AML)

Die Handlungshilfe finden Sie hier: www.bgbau.de

Azubi-Zahlen am Bau weiter gestiegen

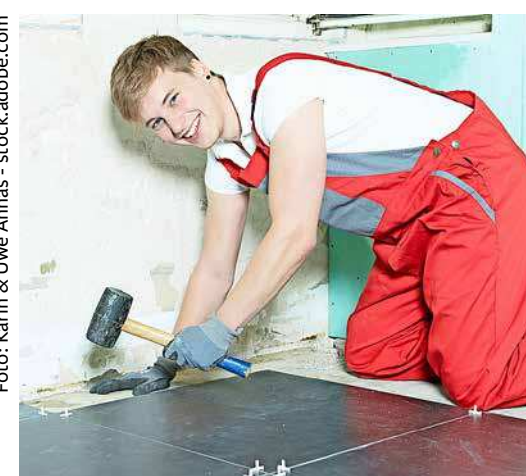
Mehr Jugendliche beginnen eine Ausbildung am Bau und auch die Zahl der auszubildenden Betriebe ist gestiegen.

Die Zahl der Auszubildenden in der Baubranche ist erneut gestiegen – zum siebten Mal in Folge. Knapp 15.000 junge Menschen, 2,2 Prozent mehr als im Vorjahr, haben 2021 eine Lehre am Bau begonnen. Derzeit sind insgesamt rund 43.000 junge Menschen in einer Ausbildung in der Baubranche, 2,7 Prozent mehr als 2020. Diese Zahlen veröffentlichte der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) unter Berufung auf die Berufsgruppenstatistik der SOKA Bau.

Auch die Zahl der Ausbildungsbetriebe habe sich um fast zwei Prozent erhöht, lobte ZDB-Hauptgeschäftsführer Felix Pakleppa. Dies beweise einerseits, wie attraktiv die Branche für Jugendliche sei. „Zum anderen übernehmen immer mehr Baubetriebe die Verantwortung für die Fachkräftesicherung im eigenen Unternehmen, indem sie ihren Fachkräftenachwuchs selbst ausbilden“, sagte Pakleppa.

Damit leiste die Branche einen wichtigen Beitrag zur Fachkräftesicherung. „Sie hat dafür rund 400

Millionen Euro allein aus der Berufsbildungsumlage investiert“, berichtet Pakleppa. Zusätzliche Kosten der Betriebe seien dabei nicht mit eingerechnet. (KW)



Mehr junge Leute wollen in der Baubranche arbeiten.

Foto: Karin & Uwe Amras - stock.adobe.com



RÜCKENWIND FÜR SELBSTSTÄNDIGE



Mit unserem Business-Kredit

- Einfach beantragt mit wenigen Unterlagen
- Schnelle Entscheidung i. d. R. innerhalb von 24 Stunden
- Flexibel dank Sonderzahlungen

#chefsein

targobank.de/geschaeftskunden

TARGO  **BANK**
GESCHÄFTSKUNDEN

Vorsicht Falle!

In einem Kleinbetrieb können Sie ohne Angabe von Gründen kündigen. Warum sich Chefs trotzdem in der Rechtfertigungsfalle verfangen und wie es besser geht.

Eine Kündigung ohne Begründung – das geht in einem kleinen Betrieb mit weniger als zehn Mitarbeitern. Trotzdem rechtfertigen viele Chefs eine solch unpopuläre Entscheidung gegenüber dem Betroffenen – und das kann Folgen haben. Denn auch in einem Kleinbetrieb sind Mitarbeiter nicht völlig schutzlos. Ein unbedachter Satz kann einen Prozess vor dem Arbeitsgericht zur Folge haben.

Darum rechtfertigen wir uns

Sich für eine unpopuläre Entscheidung nicht zu rechtfertigen, fällt schwer. „Da ticken wir Menschen noch wie in der Steinzeit“, sagt die Psychologin Dagmar Holzberger. Damals sei es überlebenswichtig gewesen, von den anderen aus der Gruppe gemocht und verstanden zu werden. „Obwohl das heute nicht mehr so ist, bleiben wir Herdentiere, die Verständnis suchen.“ Sie nennt drei Schritte, um aus der Rechtfertigungsfalle zu entkommen.

1. Schritt: Unterscheiden Sie zwischen Wunsch und Ziel

„Wer einen Mitarbeiter entlassen will, hat ein klares Ziel: Der Kollege soll den Betrieb verlassen“, sagt Holzberger. Viele Chefs aber haben zusätzlich noch den Wunsch, dass der andere die Kündigung versteht oder sogar akzeptiert. „Aber darauf haben Sie keinen Einfluss. Sie können niemanden zwingen, Ihrer Meinung zu sein“,



Sie können niemanden zwingen, Ihrer Meinung zu sein.

Dagmar Holzberger,
Psychologin

Foto: koldunova_anna - stock.adobe.com



Einfach den Mund halten – eine Kündigung ist in einem Kleinbetrieb ohne Begründung möglich.

betont die Psychologin. „Ziele können Sie verfolgen, während Sie auf die Wunscherfüllung nur warten können.“ Konzentrieren Sie sich auf das Ziel, eine rechtlich saubere Kündigung auszusprechen. Und rennen Sie nicht dem unerfüllbaren Wunsch hinterher, dass der Mitarbeiter dieser Entscheidung auch noch gut findet.

2. Schritt: Machen Sie sich die Gründe für die Kündigung klar

Wenn Sie jemanden entlassen wollen, haben Sie Gründe dafür. Der Kollege passt nicht ins Team, erledigt seine Arbeit nicht in

Ihrem Sinn oder sucht ständig Streit mit Kollegen und Kunden. „Diese Gründe können Sie niemandem nennen und dann auf Verständnis hoffen“, sagt Dagmar Holzberger. Trotzdem sei es wichtig, sich selbst über die Grundlagen der Entscheidung klar zu werden, um das Ziel – der Mitarbeiter soll gehen – fest ins Auge zu fassen.

3. Schritt: Vermeiden Sie ein Rechtfertigungs-Pingpong

Eine Kündigung muss schriftlich erfolgen. In einem Kleinbetrieb sollten Sie hier keine Gründe nennen, sondern sich von einem Arbeitsrechtler über die korrekten Formulierungen beraten lassen.

„Trotzdem gehört ein Gespräch immer dazu“, sagt Holzberger. Darin sollten Sie eine klare Botschaft vermitteln, aber nicht durch viele Worte dem anderen eine „Kletterwand“ aufbauen. „Jedes Wort, das ich zur Rechtfertigung sage, bietet meinem Gegenüber die Möglichkeit einzuhaken und die professionelle Hürde, die ich für so ein Kündigungsgespräch brauche, zu überwinden“, erklärt die Psychologin das Bild.

Die Gefahr sei, in ein Rechtfertigungs-Pingpong zu geraten und damit die Situation für alle Beteiligten noch zu verschlimmern. „Ich kann den gekündigten Mitarbeiter in diesem Moment nicht glücklich machen. Wenn Sie jetzt versuchen, besonders freundlich oder verständnisvoll zu erscheinen, kann das auch als Hohn ankommen“, warnt sie. „Denn die hässliche Tatsache der Kündigung können Sie auch mit vielen Worten nicht verschönern.“

Selbst wenn Sie sich jetzt immer noch Hoffnung auf Verständnis und Akzeptanz des Gekündigten machen: Arbeitsrechtlich ist jedes geschriebene oder gesprochene Wort der Begründung riskant. Ohne Begründung stehen Sie immer erst einmal auf der sicheren Seite.

KATHARINA WOLF

Welches Datum gilt?

Ein Arbeitgeber nennt in der Kündigung ein Datum, das nach der vereinbarten Kündigungsfrist liegt. Wann endet das Arbeitsverhältnis? Ein Gericht klärt auf.



Bei einer Kündigung muss auch die Kündigungsfrist beachtet werden.

Eine Kündigung beendet ein Arbeitsverhältnis in der Regel zum nächstmöglichen Zeitpunkt. Doch was gilt, wenn der Arbeitgeber versehentlich ein späteres Datum angibt? Darüber hat jetzt das Landesarbeitsgericht (LAG) Hamm entschieden.

Der Fall: Einer Haushaltshilfe wurde von ihrem privaten Arbeitgeber außerordentlich fristlos gekündigt, weil sie des Diebstahls verdächtigt wurde. Gleichzeitig kündigte er ihr ordentlich zum nächstmöglichen Zeitpunkt. Im Kündigungsschreiben nannte der Arbeitgeber als Datum den 30. April, obwohl dies laut vereinbarter Kündigungsfrist bereits der 15. März gewesen wäre. Die Haushaltshilfe klagte gegen die fristlose Kündigung.

Das erste Urteil: Der Fall ging durch zwei Instanzen. Die Richter am Arbeitsgericht erklärten die fristlose Kündigung für unwirksam, weil der Arbeitgeber den Diebstahl nicht beweisen konnte. Gültig sei aber die ordentliche Kündigung zum 30. April, weil das Kündigungsschutzgesetz nicht angewendet werden könne.

Gegen dieses Urteil wandte sich der Arbeitgeber vor dem Landesarbeitsgericht. Er bestand darauf, die Kündigung müsse ab dem 15. März gelten, da seine Absicht, sich schnellstmöglich von seiner Haushaltshilfe zu trennen, deutlich aus dem Kündigungsschreiben hervorging.

Das zweite Urteil: Die Richter am Landesarbeitsgericht urteilten ebenfalls im Sinne der Klägerin. Der Arbeitgeber habe, wenn auch versehentlich, ein späteres Datum als die frühestmögliche Kündigungsfrist explizit genannt. Damit ende auch das Arbeitsverhältnis erst zu diesem Zeitpunkt. (KW)

LAG Hamm: Urteil vom 16. Juni 2021, Aktenzeichen 10 Sa 122/21

SDH[®]
GmbH
SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

**GÜNSTIGE
FIRMENWAGEN
FÜRS HANDWERK**

**JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND
NACHLÄSSE EINSEHEN**
Telefon: 089-92 13 00 530 • www.sdh.de

Klare Kante zeigen

Wenn ein Teammitglied permanent meckert, andere schikaniert oder respektlos ist, müssen Sie handeln, um die anderen Mitarbeiter zu schützen.



Bis hierher und nicht weiter: Toxische Mitarbeiter brauchen klare Ansagen.

Es gibt diese Mitarbeiter: fachlich hervorragend, aber menschlich eine Katastrophe, geradezu toxisch. Sie schikanieren Praktikanten und Azubis, drangsaliieren Kollegen, sind respektlos gegenüber Kunden und sorgen für schlechte Stimmung. Als Chef können Sie sich das nicht tatenlos ansehen. Doch was tun, wenn sich jemand, der gute Arbeit leistet, als unangenehmer Mensch entpuppt? Susanne Hasemann, Inhaberin von Litano Coaching und auf Handwerksbetriebe spezialisiert, nennt vier Schritte, wie Sie vorgehen können.

Wenn Sie einen toxischen Mitarbeiter in Ihrem Team haben, sollten Sie handeln, auch wenn Sie seine fachliche Arbeit schätzen. „Viele Chefs machen den Fehler zu glauben, sie wären von einem Mitarbeiter abhängig. Aber das Gegenteil ist der Fall. Wenn sich jemand dauerhaft toxisch verhält, nimmt dies oft Einfluss auf die Leistung des gesamten Teams und das ist geschäftsschädigend“, betont Hasemann. „Wenn dieser Mitarbeiter – aus welchen Gründen auch immer – nicht mehr für sie tätig ist, fängt das Team oft die Aufgaben motiviert auf.“

Von alleine werde nichts wieder gut: „Stellen Sie sich eine Kiste mit gesunden roten Äpfeln vor. In einer Ecke liegt ein fauler Apfel“, beschreibt sie. „Was glauben Sie, wie lange dauert es, bis die roten Äpfel den faulen geheilt haben?“

Es wird nicht passieren. Genauso sei es mit einem toxischen Mitarbeiter: „Die anderen werden ihn nicht heilen, sondern sich entweder anstecken lassen oder die Firma verlassen“, so Hasemann.

Schritt 1: Eine klare Ansage

Menschen, die auf den Gefühlen anderer herumtrampeln und sich ihre eigenen Regeln schaffen, sind sich ihres Verhaltens oft nicht bewusst – für sie ist ja alles in Ordnung. „Wenn Sie also so jemanden im Team haben, braucht er als Erstes eine klare Ansage“, sagt Hasemann. „Sagen Sie konkret, welches Verhalten Sie kritisieren und warum.“ Signalisieren Sie, dass Sie den Betroffenen für einen fachlich guten Kollegen halten, dass aber das Menschliche ebenso wichtig ist.



„In einer Kiste mit einem faulen Apfel können am Ende alle Äpfel faul sein.“

Susanne Hasemann, Inhaberin von Litano Coaching

Sagen Sie außerdem genauso konkret, welches Verhalten Sie erwarten und dass Sie ab sofort ein Auge darauf haben werden. „Es kann sein, dass sich der Betroffene dann tatsächlich vorübergehend anders verhält“, meint die Expertin. „Aber stellen Sie sich darauf ein, dass Sie eine solche Ansage regelmäßig machen müssen, denn viele rutschen schnell in ihr altes Verhalten zurück.“

Schritt 2: Konfrontation mit den Auswirkungen des Verhaltens

Wenn auch regelmäßige klare Ansagen nichts helfen, rät Hasemann, den problematischen Mitarbeiter mit den Folgen seines Verhaltens zu konfrontieren. Dazu brauchen Sie Unterstützung. „Gut ist, wenn sich ein Kollege findet, der zu einem Feedback-Gespräch unter sechs Augen, also mit dem Chef, bereit ist. Dann kann er dem Kollegen klarmachen, wie verletzend sein Benehmen wirkt und was er sich stattdessen von dem Kollegen wünscht“, sagt die Expertin. Für so ein Gespräch müssen allerdings die Rahmenbedingungen stimmen, betont Hasemann:

- Es ist unbedingt vertraulich.
- Der Kollege, der das Problem schildert, ist freiwillig dabei und hat Ihre volle Rückendeckung.
- Der toxische Kollege nimmt das Feedback an und beginnt keine Diskussion über das warum und woher.

„Es ist möglich, dass man diese Rahmenbedingungen nicht herstellen kann. Dann bringt auch ein solches Gespräch nichts Gutes“, sagt Hasemann.

Schritt 3: Einen externen Experten hinzuziehen

Jeder hat Gründe für sein Verhalten – auch Ihr toxischer Mitarbeiter. Doch die breitet er nicht unbedingt im Betrieb aus. „Wenn Ihnen viel an dem Kollegen liegt, weil er nur schwer zu ersetzen ist, kann ein externer Coach helfen“, weiß Hasemann aus Erfahrung.

Gegenüber einem neutralen Dritten können oft Dinge angesprochen werden, die auf der Arbeit keinen Raum haben. „Auch können erfahrene Coaches dabei unterstützen, das toxische Verhalten zu ändern.“

Schritt 4: Sich von dem Mitarbeiter trennen

Sie haben alles versucht, aber nichts ist passiert? „Dann bleibt als letzter Schritt nur, sich von dem betreffenden Kollegen zu trennen“, meint Hasemann. „Wenn Sie vorab alle drei Schritte gegangen sind und keine Verbesserung eintritt, ist auch keine zu erwarten. Sie haben alles getan, was möglich ist.“ Jetzt sei es an der Zeit, die Verantwortung für die anderen Teammitglieder zu übernehmen. „In einer Kiste mit einem faulen Apfel können am Ende alle Äpfel faul sein“, zitiert sie erneut das Bild von der Apfelkiste. „Um die anderen zu schützen, müssen Sie den faulen Apfel herausnehmen.“ KATHARINA WOLF



Drei Fragen an ...

... Elvira Sinnott (Foto), Dentaltechnik Sinnott + Kahle, Osnabrück

Wie gehen Sie mit Kündigungen im Betrieb um?

» **Elvira Sinnott:** Kündigungen gehören leider zu einer längeren Unternehmensgeschichte dazu – mal steht man auf der einen, mal auf der anderen Seite. Grundsätzlich möchte ich als Chefin niemandem kündigen – doch manchmal ist es unumgänglich, beispielsweise in einer wirtschaftlich harten Zeit. In einer Krise mussten wir trotz langem Kampf und Kurzarbeit einigen langjährigen Mitarbeitern kündigen. Das war sehr schmerzhaft und hat mich persönlich berührt.

Haben Sie Erfahrungen mit toxischen Mitarbeitern?

» **Sinnott:** Die Bezeichnung „toxisch“ habe ich noch nicht verwendet. Aber es gibt natürlich Fälle, die den ganzen Betrieb belasten. In so einem Fall müssen Kündigungen ausgesprochen werden, eventuell auch sehr schnell. Trotzdem müssen auch diese Kündigungen gut vorbereitet sein, denn arbeitsgerichtliche Auseinandersetzungen kosten auf beiden Seiten viel Energie, Zeit und Geld.

Welche Strategien haben Ihnen bei Kündigungen geholfen?

» **Sinnott:** Ich bin aufmerksam und höre den Mitarbeitern zu. In Kündigungsgesprächen schaue ich auch auf den Menschen hinter dem Mitarbeiter. Mir ist wichtig, dass aus solchen Gesprächen niemand als Verlierer rausgeht. Eine Kündigung meinerseits war auch schon einmal eine Erleichterung für den Mitarbeiter – er hatte nicht den Mut, es selbst auszusprechen. Egal von welcher Seite: Wenn jemand merkt, dass es nicht passt, sollte das offen angesprochen werden. Ich gehe da offensiv vor, um zu vermeiden, dass sich so etwas zu einer toxischen Beziehung entwickelt. In unserem Fall ist der Betroffene heute in einem anderen Beruf sehr zufrieden. (JA)

Persönliche Schlussformel per Urteil?

Weil in ihrem Arbeitszeugnis die Schlussformel und gute Wünsche fehlen, zieht eine Mitarbeiterin gegen ihren ehemaligen Arbeitgeber vor Gericht.

Der Fall: Zwischen einer Mitarbeiterin und ihrem Arbeitgeber kommt es immer wieder zu Spannungen. Schließlich entscheidet sich die Frau zu kündigen. Mit dem Arbeitszeugnis, das ihr der Betrieb daraufhin erteilt, ist sie trotz der guten Bewertung nicht einverstanden. Sie verlangt daher folgende Schlussformel: „Frau ... verlässt unser Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31.12.2019, was wir sehr bedauern. Wir

bedanken uns für die stets gute Zusammenarbeit und wünschen Frau ... beruflich wie privat alles Gute und viel Erfolg.“ Ihr Arbeitgeber weigert sich jedoch, das Zeugnis zu ändern, und so landet der Streit vor dem Landesarbeitsgericht (LAG) München.

Das Urteil: Die Richter entscheiden zugunsten des Arbeitgebers. Bei der Urteilsbegründung stützen sie sich auf die Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts. Danach haben Arbeitnehmer keinen Anspruch auf eine persönliche Schlussformel im Arbeitszeugnis.

Das LAG stellte zudem klar, dass die Bedauernsformel bei einer „nur guten Bewertung“ nicht üblich sei. Zudem dürfe die Schlussformel nicht im Widerspruch zum sonstigen Zeugnisinhalt stehen. Das wäre jedoch bei der gesteigerten Bedauernsformel („sehr bedauern“) und der „nur guten Bewertung“ der Fall gewesen.

Ein Arbeitszeugnis dient laut LAG dem beruflichen Fortkommen des Arbeitnehmers. Daher seien private Wünsche darin fehl am Platz. (AML)

LAG München:
Urteil vom 15. Juli 2021, Az. 3 Sa 188/21



Laut Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts haben Arbeitnehmer keinen Anspruch auf eine persönliche Schlussformel im Arbeitszeugnis.



Für Profis wie Dich.
Der HORNBACH ProfiService.

Geballter Service für Handwerk und Gewerbe

- Eigener Ansprechpartner – persönlich im Markt und mobil erreichbar
- Schnelle Abwicklung und Unterstützung bei allen Anliegen
- Kauf auf Rechnung mit der ProfiCard und monatliche Einkaufsübersicht
- Qualitätsmarken und riesige Sortimentsauswahl
- Große Mengen auf Lager und über 200.000 Artikel bestellbar auf hornbach.de



Noch mehr Vorteile und Infos unter hornbach-profi.de oder direkt beim ProfiTeam im Markt



Es gibt immer was zu tun.

Baufotos: Müssen Kunden zustimmen?

Referenzbilder können im Internet und anderen Kanälen veröffentlicht werden, wenn Sie das vorher rechtlich sauber regeln und sich absichern.

Ein Foto von der fertigen Baustelle als Referenz auf der Website: Für Handwerker ist das eine gute Möglichkeit, potenzielle Kunden über ihre Dienstleistungen zu informieren oder zu werben. Doch nicht immer darf ein Foto, das bei Kunden aufgenommen wurde, einfach auf der Website oder in den sozialen Netzwerken erscheinen. In einigen Fällen müssen Kunden vorab zustimmen, manchmal müssen Details sogar vertraglich geregelt werden.

Baustellenfotos: Persönlichkeitsrechte beachten

„Sobald auf dem Bild Gegenstände des Kunden zu sehen sind oder Fotos auf seinem privaten Grundstück aufgenommen werden, ist das ein Eingriff in das Persönlichkeitsrecht“, sagt Rechtsanwalt Björn Wrase aus Hamburg. Ob Handwerker vor der Veröffentlichung von Fotos auf ihrer Website eine schriftliche Einwilligung einfordern müssen, hänge davon ab, ob es Privatkunden oder gewerbliche Kunden sind. Folgendes gilt laut Rechtsanwalt Wrase.

Gewerbliche Kunden

Eigentlich reiche es bei gewerblichen Kunden, eine mündliche Zusage für die Veröffentlichung von Fotos einzuholen. Sollte es jedoch dazu kommen, dass der Kunde sein Einverständnis vor Gericht verneint, würden die Richter immer abwägen, ob das Interesse des Unternehmens überwiegt oder das des Kunden. „Wenn Fotos jedoch keine Betriebsgeheimnisse offenbaren, sollten die Interessen des Unternehmers in den meisten Fällen überwiegen“, betont Wrase und bezieht sich auf ein aktuelles Urteil in einem ähnlichen Fall.

Dennoch rät der Medienrechtler Handwerkern dazu, sich kurz schriftlich geben zu lassen, dass die Fotos zur Veröffentlichung freigegeben sind. „Damit gehen Sie möglichen Streitigkeiten aus dem Weg“, sagt er.

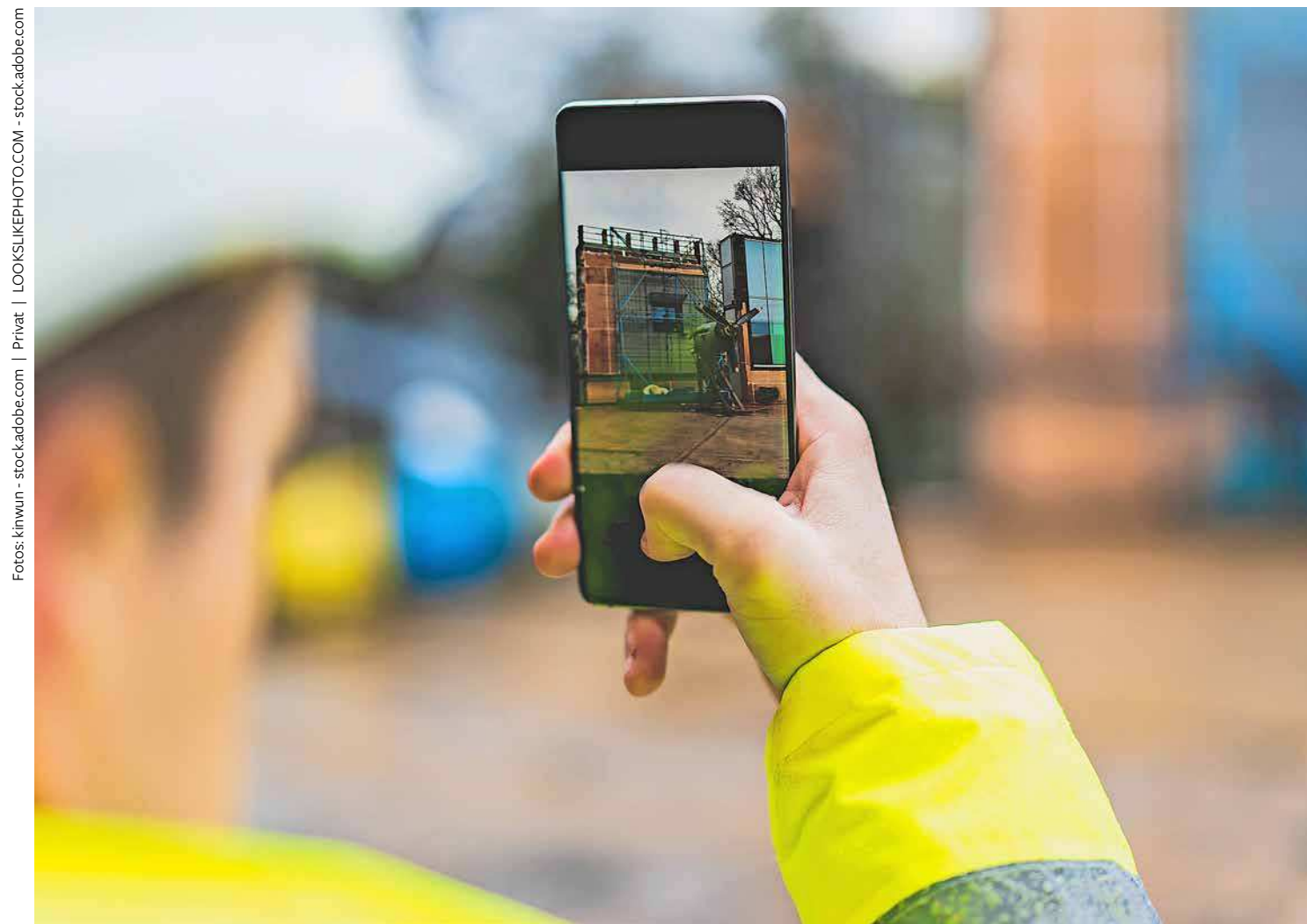
Privatkunden

Bei Privatkunden hingegen müssten sich Betriebe immer schriftlich absichern. „In solchen Fällen geht es um die Verletzung von Persönlichkeitsrechten“, sagt der Anwalt. Es sei im Zweifel schwer zu rechtefertigen, warum das Interesse des Betriebs über den persönlichen Rechten des Kunden steht. Wrase rät: „Fragen Sie, ob Sie ein Foto machen dürfen und das online als Referenz verwenden dürfen.“ In der Regel würden Kunden eine Einverständniserklärung unterschreiben und der Handwerker sei damit auf der sicheren Seite.

Referenzen: So holen Sie sich die Einwilligung für Ihre Werke

Und so könnte der Zweizeiler lauten, den sich Handwerker von ihren Kunden zur Einwilligung über die Veröffentlichung von Referenzbildern unterschreiben lassen:

„Ich stimme zu, dass der Betrieb XY von dem angefertigten Werk XY ein Foto macht und online als Referenz verwendet.“



Wer auf Baustellen Fotos für seine Website oder seine Social-Media-Kanäle machen will, muss einiges beachten.

Laut Wrase müssten Unternehmer dann noch die genaue Firmenbezeichnung und die des fotografierten Objekts – Tür, Schrank, Badezimmermöbel etc. – einsetzen. Datum und Unterschrift des Kunden einholen – und dann könne das Foto als Referenz auf der Website oder in sozialen Netzwerken verwendet werden.

Personen auf Fotos müssen ihr Einverständnis erklären

Auch bei Fotos, auf denen Personen zu sehen sind, müssen Sie sich vorab eine schriftliche Erlaubnis geben lassen. „Alle Personen auf den Bildern müssen ihr Einverständnis geben“, betont Wrase, der sich auf Medien- und Urheberrecht spezialisiert hat. Jedoch reiche ein Zweizeiler wie oben bei Personen nicht aus. „Bereits die Anfertigung des Fotos würde gegen die DSGVO verstoßen“, betont der Anwalt. Mit der anschließenden Veröffentlichung des Fotos ohne Zustimmung komme ein Verstoß gegen das Kunst- und Urhebergesetz hinzu.

Deshalb muss das Einverständnis im Detail mittels eines sogenannten „Model-Release-Vertrags“ eingeholt werden. „Dort steht beispielsweise genau



„Lassen Sie sich von Kunden am besten immer schriftlich geben, dass Sie Fotos online veröffentlichen dürfen.“

Björn Wrase,
Rechtsanwalt

drin, für welche Zwecke Fotos veröffentlicht werden, in welchen Medien und welche Personen zu sehen sind“, sagt Wrase. Die Verträge könne man im Internet als Vordrucke finden. Aber auch Rechtsanwaltskanzleien könnten die Verträge für Betriebe erstellen.

Öffentlich zugängliche Gebäude als Referenzobjekte? Kein Problem!

Keine Beschränkung für die Veröffentlichung von Fotos gelte hingegen, wenn Referenzobjekte öffentlich einsehbar sind. „Ist das Objekt auf dem Foto von öffentlichen Wegen aus für alle sichtbar, spricht nichts dagegen, das Foto ohne Einwilligung zu veröffentlichen“, sagt Wrase. Denn in diesem Fall sei es ein Objekt in der Öffentlichkeit.

Es spreche also nichts gegen die Online-Veröffentlichung von Fotos, auf denen Fenster oder Türen eines Hauses, die Fassade, die Garage, das Carport oder der Zaun als Referenzobjekte zu sehen sind. Voraussetzung: Sie als Unternehmer und Betreiber der Website müssen für die Aufnahme des Fotos nicht das Grundstück des Kunden betreten. Dann wäre wiederum eine Einwilligung erforderlich.

MARTINA JAHN



Praxistipps zum Download

Welche rechtlichen Vorschriften müssen Betriebe beachten, wenn sie Referenzfotos von Baustellen oder Kundenaufträgen ins Internet stellen? Diese und andere Fragen zum Thema beantwortet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) auf seiner Website mit einem „Praxis Recht“ zum Herunterladen. Das Dokument schafft „einen allgemeinen Überblick über die rechtlich relevanten Aspekte“, heißt es beim ZDH.

Der Überblicksartikel enthält unter anderem Informationen dazu, welche datenschutzrechtlichen Vorgaben von Betrieben bei der Veröffentlichung von Fotos beachtet werden müssen. Dafür unterscheiden die Rechtsexperten des ZDH folgende Punkte:

- Referenzfotos mit Personenbezug
- Referenzfotos ohne Personenbezug
- Referenzfotos von Werken in Wohnräumen
- Referenzfotos von Werken im Freien
- Referenzfotos auf einem Betriebsgelände.

Zu jedem Kapitel gibt es eine praxisnahe Zusammenfassung und Tipps zur Umsetzung.

Zudem hat der ZDH eine Musterformulierung zum Download auf der Seite. Dieses Muster können Sie sich herunterladen und sich damit von Kunden die Zustimmung für die Veröffentlichung von Referenzfotos holen – für Ihre Website oder zur Veröffentlichung in Ihren Social-Media-Kanälen. (JA)

Download Praxis Recht und Muster:

Kurzlink [svg.to/referenzfotos](https://www.zdh.de/referenzfotos)

Vier Tipps für den professionellen Gesprächsabschluss am Telefon

Das schnelle Ende eines Telefongesprächs ist eine wertvolle Chance, denn der Gesprächsabschluss bleibt bei Kunden im Gedächtnis.

So gelingt er Ihnen.

Sobald am Telefon alles geklärt ist, neigen Gesprächspartner dazu, einen schnellen Schlusssatz einzuleiten und aufzulegen. Doch das ist eine verschenkte Chance: „Wenn Sie ein Telefonat überhastet beenden, sparen Sie die Zeit an der falschen Stelle“, betont Claudia Fischer, Telefontrainerin und Autorin von „Bei Anruf Umsatz“. Sie rät, sich in die Lage des Zuhörenden zu versetzen, der die Informationen aus dem Telefonat verarbeiten muss. Fischers Tipp: „Fragen Sie vor dem Ende des Gesprächs nach, ob es noch offene Fragen gibt oder ob Ihrem Gegenüber wichtige Punkte fehlen.“

Für einen angenehmen und professionellen Gesprächsabschluss hat Claudia Fischer folgende vier Tipps.

Tipps 1: Fassen Sie wichtige Inhalte positiv zusammen

Nutzen Sie das Ende eines Gesprächs, um die neu gewonnenen Informationen für Ihren Gesprächspartner so zusammenzufassen, dass er sie sich gut merken kann.

„Finden Sie am Ende eines Telefonats wertschätzende Worte.“

Claudia Fischer,
Telefontrainerin



Das Ende eines Telefonats bleibt Kunden im Gedächtnis: Fassen Sie Ihre Botschaft deshalb noch einmal positiv zusammen.

Weil der Gesprächsabschluss deutlich in Erinnerung bleibt, setzen Sie dabei auf positive Formulierungen.

Tipps 2: Treffen Sie konkrete Vereinbarungen

Anders als in einem persönlichen

Gespräch bleiben am Telefon Absprachen meist vage, weiß die Expertin. Sie rät dazu, konkrete Termine und Absprachen zu vereinbaren. „Am besten legen Sie Termine mit Datum und Uhrzeit fest“, betont Fischer. Planen Sie ein mittel- oder langfristiges Projekt, sei die

Festlegung eines Termins in einer konkreten Kalenderwoche sinnvoll. Verabreden Sie am besten direkt die Einladung eines Kalendertermins, den Sie im Anschluss an das Telefonat per E-Mail zusenden.

Tipps 3: Fordern Sie zum Nachfragen auf

Zudem sollte das Ende eines Gesprächs eine freundliche Aufforderung zum Nachfragen enthalten. Damit signalisieren Sie Ihrem Gesprächspartner Ihre Bereitschaft zu weiteren Aktivitäten – und die sollten Sie auf keinen Fall vergessen.

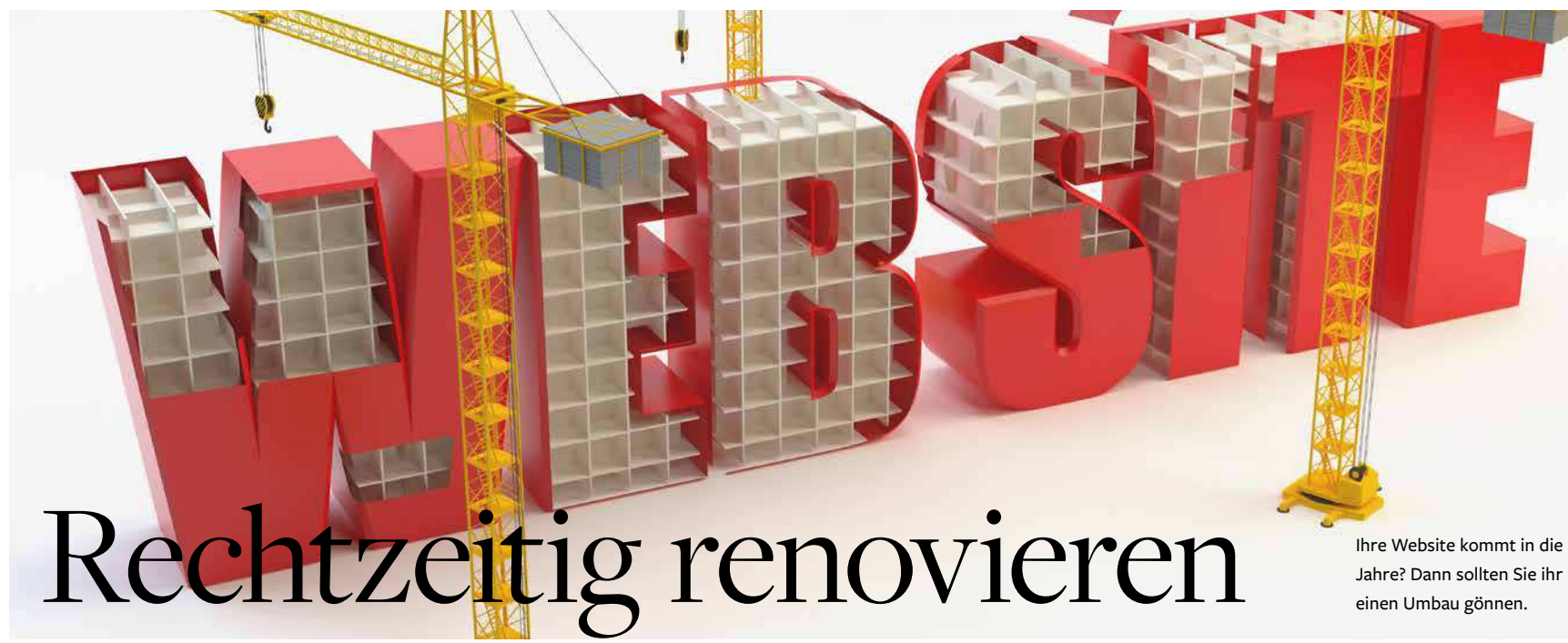
Tipps 4: Zeigen Sie Wertschätzung

Finden Sie zur Verabschiedung von Kunden und Geschäftspartnern am Telefon nette, wertschätzende Worte – „wie bei der Verabschiedung von Freunden“, rät Fischer. Zudem empfiehlt sie, dem Gegenüber für die Zeit zu danken, die er sich genommen hat. „Damit geben Sie ihm ein gutes Gefühl“, erläutert sie. Persönliche Worte am Schluss eines Gesprächs kämen



gut an, besonders wenn Sie damit Bezug auf die Person nehmen – beispielsweise auf einen anstehenden Urlaub oder auf Details der Freizeitgestaltung.

„Bietet sich das nicht an, wählen Sie eine Schlussformulierung, die im Gedächtnis bleibt“, betont die Autorin. Beispiel: Wünschen Sie „einen guten Tag“, „ein sonniges Wochenende“ oder – mit der Ortsangabe versehen – „einen tollen Feierabend nach Berlin“. So bleiben Sie mit Sicherheit in Erinnerung. (JA)



Ihre Website kommt in die Jahre? Dann sollten Sie ihr einen Umbau gönnen.

Fotos: kange_one - Fotolia.com | Schlütersche | Tischlerei Paelecke GmbH/Michael Papendieck

Nichts veraltet online schneller als eine Website. Schnelltest: Fünf Warnzeichen zeigen Ihnen, ob Ihr Auftritt noch aktuell genug ist.

Die Welt im Web verändert sich schnell, ebenso die Sehgewohnheiten Ihrer Kunden. Eine Website ist deshalb schnell veraltet. Brauchen Sie einen Relaunch? Diese fünf Warnzeichen sagen es Ihnen.

Warnzeichen 1: Bei Google sind Sie nicht zu finden
Wie gut sind Sie im Netz zu finden? Machen Sie den Test: Googeln Sie Ihren Betrieb. Sie tauchen nicht auf der ersten Seite auf? Dann sollten Sie aktiv werden, denn mehr als 99 Prozent der Suchenden klicken nicht auf die zweite Ergebnisseite.

„Bevor Kunden auf Ihre Seite gelangen, müssen sie erst mal von ihr erfahren“, sagt Katja Hohmann, Senior Online Marketing Managerin bei der Schlüterschen. „Natürlich können Sie auch in Ihrem Laden, auf den Firmenautos und auf Flyern den Hinweis zu Ihrem Webauftritt platzieren, aber die erfolgreichste Methode ist noch immer, wenn Kunden Sie über eine Suchmaschine finden.“

Ihr Tipp: Optimieren Sie Ihre Sichtbarkeit bei Google. „Es ist wichtig, technische Probleme wie quälend lange Ladezeiten in den Griff zu bekommen“, so Hohmann. „Ein Großteil der Online-User bricht den Besuch einer Website ab, wenn das Laden der Inhalte länger als drei Sekunden dauert. Googles Reaktion: Seit März 2021 werden die dahingehend optimierten Webseiten bei der Aufnahme in die Google Suchergebnisse bevorzugt, gesehen und besucht.“



Weniger ist mehr: Der Nutzer soll sich auf der Website schnell zurechtfinden.

Katja Hohmann,
Marketing-Managerin

Warnzeichen 2: Orientierung fällt schwer
Zweiter Test: Versetzen Sie sich in die Lage eines potenziellen Kunden, der Ihr Unternehmen noch nicht kennt, und rufen Sie Ihre Website auf. Erkennen Sie sofort, was Ihr Betrieb anbietet und was ihn auszeichnet? Falls nein, krepeln Sie Ihren Auftritt um.

„Weniger ist mehr“, betont Hohmann. „Der Nutzer soll sich auf der Website schnell zurechtfinden, einen guten Überblick über Leistungen und Produkte erhalten und unverzüglich den Kontakt zu Ihnen via Telefon oder E-Mail finden und aufnehmen können.“

Ihr Tipp: „Konzentrieren Sie sich bei der Startseite auf eine aussagekräftige Vorschau der wichtigsten Themenbereiche“, sagt die Expertin. „Die Navigation sollte selbsterklärend sein. Dabei ist wichtig, dass der Besucher sich nicht durch zu viele Ebenen klicken muss – nach nicht mehr als drei Klicks sollte die gewünschte Unterseite erreicht sein.“

Warnzeichen 3: Die Site ist auf Smartphones nicht lesbar
Starten Sie den dritten Test und rufen Sie Ihre Seite von Ihrem Smartphone aus auf. Sie können nichts lesen? Dann besteht Handlungsbedarf. „Im letzten Jahr haben 80 Prozent der Deutschen das Internet über mobile Endgeräte genutzt“, sagt Hohmann. „Der Bildschirm eines Smartphones hat weitaus weniger Platz als der eines Laptops oder PCs.“ Websites würden zudem wie Social-Media-Profilen nur noch gescannt und nicht in der Tiefe gelesen.

Ihr Tipp: Entrümpeln Sie Ihre Website: „Je besser die Seite strukturiert und aufgeräumt ist, je besser Zwischenüberschriften, Icons, Bilder und Farben genutzt werden, desto eher kann sich der Internetnutzer mobil auf der Website zurechtfinden“, so die Online Marketing Managerin.

Warnzeichen 4: Sie haben keine Kundenstimmen
Menschen kaufen, was andere gut finden. Deshalb ist Empfehlungsmarketing so erfolgreich. Auf Ihrer Website sollten zufriedene Kunden zu Wort kommen. „Referenzen sind eine gute Möglichkeit, andere die Vorteile Ihrer Leistungen beschreiben zu lassen“, erläutert Hohmann.

Ihr Tipp: „Kundenstimmen lassen sich als Text, Bild oder auch als Video festhalten. Wie wäre es, wenn Sie ein kleines Video eines fertigen Projekts aufzeichnen, in dem der Auftraggeber sich für Ihre Arbeit bedankt und bestätigt, wie zuverlässig Sie waren, wie präzise Sie gearbeitet haben und wie modern das neue Bad jetzt aussieht?“, sagt Hohmann. Zehn bis fünfzehn Sekunden reichen oft aus, um das Wichtigste auf den Punkt zu bringen. „Wenn man dann von der Kundenstimme aus in die Referenz leitet und in Form von Bildern das fertige Ergebnis zeigt, wird daraus eine runde Sache.“

Warnzeichen 5: Sie verstecken Ihre offenen Stellen

Sie suchen Auszubildende und Fachkräfte? Und wie findet man diese Information auf Ihrer Website? Lautet Ihre Antwort „schlecht“ oder „nirgends“, sollten Sie das ändern, rät die Expertin.

„Unterschätzen Sie Ihre Internetpräsenz nicht, wenn es um die Mitarbeitergewinnung und Azubisuche geht“, sagt Katja Hohmann. „Viele informieren sich auf der Website über das Unternehmen und verschaffen sich einen Überblick über Sie als potenziellen Arbeitgeber.“ **KATHARINA WOLF**



Save the date!

Das bfp FORUM am 7. und 8. September 2022 in Hannover
Sichern Sie sich exklusive Spezialrabatte:
Melden Sie sich unter www.bfpforum.de/aktion jetzt an!

FUHRPARKMANAGEMENT E-MOBILITÄT NEUE MOBILITÄT



Ein Herz für Stammkunden

Trotz voller Auftragsbücher sollten Betriebe ihre besten Auftraggeber im Blick behalten. So pflegen Sie treue Kunden – und gewinnen neue dazu.

Wohl dem, der Stammkunden hat. „In der Corona-Krise hat sich gezeigt, dass Betriebe mit einer guten Stammkundschaft gelassener durch die schwierige Zeit gekommen sind“, sagt Jennifer Borchers, Betriebsberaterin bei der Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen.

„Stammkunden bleiben einem Betrieb treu, auch wenn Probleme auftreten, Termine verschoben oder Preise erhöht werden müssen“, betont Borchers. „Man kann mit ihnen ganz anders ins Gespräch gehen und auf Verständnis hoffen.“ Mit ihren vier Tipps halten Sie Ihre Stammkunden bei der Stange.

1. Lernen Sie Ihre Stammkunden kennen

Die wichtigste Grundlage für ein gutes Kundenmanagement ist Wissen. „Lernen Sie Ihre Stammkunden kennen“, sagt Borchers. Denn nur wer weiß, was die Kunden wollen und erwarten, kann sie auch an sich binden. Die einfachste Methode, dieses Wissen zu erlangen, sei, zu reden. „Holen Sie aktiv ein Feedback der Kunden ein“, empfiehlt die Betriebsberaterin. „Bei größeren Aufträgen rufen Sie einen Monat nach Abschluss an und erkundigen sich, ob weiterhin alles in Ordnung ist.“ Gewerke, die ihre Kunden häufiger sehen wie Bäcker oder Friseure, sollten beim nächsten Besuch nachfragen, wie zufrieden sie mit dem Angebot oder der Dienstleistung waren. „Wichtig ist, dass auch die Mitarbeiter mit Kundenkontakt ein Händchen für das Thema haben“, so Borchers.

Dieses Wissen sollten Sie aufbereiten. „Ob Sie einen Karteikasten führen oder eine App nutzen, ist letztlich gleichgültig“, meint Borchers. „Hauptsache, das Wissen um Vorlieben oder Abneigungen geht nicht verloren.“ Denn je besser ein Betrieb die Kunden kenne, desto besser könne er das Angebot auf ihre Bedürfnisse ausrichten.

2. Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Stammkunden

„Die Stammkundenpflege scheitert oft an organisatorischen Problemen“, berichtet Borchers von ihren Erfahrungen in der Betriebsberatung. Gerade in kleinen Betrieben sei der Terminkalender der Chefs übervoll.

„Trotzdem sollten Sie für Stammkunden ein offenes Ohr haben und sie bei Terminen auch mal vorziehen“, betont die Betriebsberaterin. Denn während Stammkunden bereit sind, für gute Qualität gute Preise zu zahlen, vertragen sie eines gar nicht: Vernachlässigung. „Dann entsteht Enttäuschung: ‚So lange bin ich schon Kunde, aber jetzt hat der Betrieb keine Zeit für mich‘“, so Borchers.

3. Räumen Sie Stammkunden eine Sonderposition ein

Ob eine Rabattkarte beim Broteinkauf oder ein Skonto beim Projekt: Stammkunden freuen sich, wenn Sie ihnen bessere Zahlungsbedingungen einräumen. „Eine Kundenbeziehung ist eine Beziehung auf Augenhöhe“, sagt Borchers. Deshalb sei es wichtig, dass auch die Stammkunden profitieren. Wie das im Einzelnen aussehen kann, hänge von Gewerk und Kunden ab und müsse nicht immer monetärer Natur sein: „Deshalb ist das Wissen um die Kunden so wichtig.“

Achtung: Wer seinen Kunden großzügige Zahlungsfristen einräumt oder Preisvorteile weitergibt, muss die eigene Liquidität und Zahlungsziele im Blick behalten. „Hier muss man schon genau rechnen und im Zweifel lieber nur einen Teil des Preisvorteils weitergeben“, sagt Borchers.

Foto: Baramee - stock.adobe.com



Vernachlässigen Sie Ihre Stammkundschaft nicht: Sie bleibt Ihrem Betrieb treu, auch wenn es mal Probleme gibt.



Sie sollten für Stammkunden ein offenes Ohr haben und sie bei Terminen auch mal vorziehen.

Jennifer Borchers,
Handwerkskammer
Hildesheim-Süd-niedersachsen

4. Sorgen Sie für ein gutes Beschwerdemanagement

Wie gehen Sie mit Beschwerden um? „Auch wenn Ihr Betrieb noch so sorgfältig arbeitet, irgendwann kommt auch mal eine Beschwerde“, sagt Borchers. Um Ihren Stammkunden zu halten, müssen Sie seine Reklamation unbedingt ernst nehmen und nicht in ein Rechtfertigungs-Pingpong verfallen. „Auf gar keinen Fall sollten Sie per Mail oder Messenger kommunizieren, sondern am besten persönlich oder am Telefon mit dem Kunden sprechen, um den Ärger auszuräumen“, betont die Betriebsberaterin. Schließlich gehe es darum, das Vertrauen, das der Kunde in Ihren Betrieb setzt, nicht zu zerstören.

Lässt sich der Streit nicht so schnell schlichten, könne die Vermittlungsstelle der Handwerkskammern helfen, so Borchers. „Es ist wichtig, dass der Ärger ausgeräumt wird, denn Ärger verbreitet sich schneller als Lob.“ Statistisch betrachtet bringe jeder zufriedene Kunde drei weitere Kunden – Unzufriedene aber teilen ihre negativen Erfahrungen im Durchschnitt mit zehn potenziellen Neukunden.

KATHARINA WOLF

Foto: ralph heseding friseur



„Wir nehmen uns Zeit“

Stammkunden sind das Rückgrat der Salons von Ralph Heseding Friseur in Oldenburg. Salonmanager Robert Heseding (Foto) verrät, warum sie sich dort so wohlfühlen.

Wie wichtig sind Stammkunden für Ihre Salons?

» **Ralph Heseding:** Unsere Kundschaft besteht zum größten Teil aus Stammkunden, manche kommen schon seit zehn Jahren zu uns. Deshalb ist Kundenpflege auch besonders wichtig.

Wie sieht das konkret aus?

» **Heseding:** Der Service steht an erster Stelle: Wir nehmen uns viel Zeit für die Beratung, gerade auch für Stammkunden, und planen auch mal zehn Minuten mehr ein beim

Termin. Wir achten darauf, dass die Kunden sich wohlfühlen – mal eben jemanden dazwischen schieben, wenn bei einer Kundin Farbe einwirkt, das gibt es bei uns nicht.

Uns liegt die Kommunikation mit den Kunden am Herzen, über Social Media, aber auch ganz analog. Wenn es zum Beispiel neue Auflagen wegen der Corona-Pandemie gibt, verschicken wir die Information nicht nur per Mail, sondern informieren die betroffenen Kunden persönlich per Telefon. Gerade die Älteren, die ja zum Teil gar keinen Mail-Account haben, wissen das sehr zu schätzen. Dasselbe gilt, wenn wir wegen Krankheit einen Termin verschieben müssen. Zu Weihnachten bekommt außerdem jeder Kunde ein Geschenk: ein Pflegeprodukt und ein bisschen Schokolade.

Wie zahlt sich das aus?

» **Heseding:** Unsere Kunden haben während der Corona-Pandemie alles getan, um uns zu unterstützen. Zwischen Kundin und Friseur entsteht eine gute Beziehung. Und bei Fehlern verzeiht die Stammkundin auch mal eine Kleinigkeit. (KW)

Psychische Gesundheit für Menschen im Betrieb

Bildungswerkstatt
Marion Höppner
Trainerin (deutschlandweit)
für psychische Gesundheit



M. 0176.70 38 16 49 | post@mh-bildungswerkstatt.de
www.mh-bildungswerkstatt.de

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl



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

Verkäufe

Fotostudioauflösung

- > Beleuchtungsanlagen
- > Vergrößerungsgeräte
- > Cameras
- > Ladeneinrichtung

Nur ernsthafte Interessenten.
Information unter:
u.thieleib@web.de

Metallbauwerkstatt, inklusive Inventar aus Altersgründen zu verkaufen. Werkstatt ca. 125 qm, Raum Celle.
05143-6651188 o. 0170-8860674

Rechts- und Steuerberatung

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

SDH[®]

SERVICEGESELLSCHAFT
DEUTSCHES HANDWERK

GÜNSTIGE FIRMENWAGEN FÜR'S HANDWERK

JETZT KOSTENLOS REGISTRIEREN UND NACHLÄSSE EINSEHEN
Telefon: 089-92 13 00 530 • www.sdh.de

Anzeigenschluss

für die nächste Ausgabe 3 vom 15.03.2022 ist am 21.02.2022

Mediadaten finden Sie unter: www.handwerk.com

ANZEIGE

Wir verstehen unser Handwerk

Unternehmen des Handwerks haben ganz eigene Liquiditätsanforderungen. Ob klassischer Kredit, innovative Finanzierung oder leasen statt kaufen – die LzO hat die Lösung, die zu Ihrem Betrieb passt.

Verlässlicher Partner

Gerade in Krisenzeiten zeigt sich, wer ein wirklich verlässlicher Partner ist. Kundinnen und Kunden konnten auch während der Pandemie auf die LzO zählen – und das bleibt auch so.

Insbesondere viele unserer Firmenkundinnen und Firmenkunden haben in den vergangenen zwei Jahren oft schwere Zeiten durchmachen müssen. In vielen Einzelgesprächen konnten wir helfen, indem wir zusätzliche Kredite vergaben, die Liquidität sicherstellten oder auch in Einzelfällen Finanzierungen stundeten.

Nach wie vor berichten viele Betriebe über volle Auftragsbücher. So investierten sie auch während der Corona-Monate, um beispielsweise neue Werkzeuge, weitere Fahrzeuge oder

Lagerbestände zu ordern. Mit einem Partner auf Augenhöhe wie die LzO sichern Sie die finanzielle Basis Ihres wirtschaftlichen Erfolges.

Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit gewinnt zunehmend an Relevanz – auch für Handwerksbetriebe. Die Ziele und die Erwartungshaltung, die insbesondere die politische Ebene von den Unternehmen fordert, sind ehrgeizig. Um dieses zu erreichen, tragen auch Handwerksbetriebe als Nachfrager von Rohstoffen und Vorprodukten sowie als Arbeitgeber eine große Verantwortung. Um nachhaltig wirtschaften zu können und damit langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, können Handwerksbetriebe die umfassende Expertise der LzO in Anspruch nehmen.

Wir begleiten unsere Firmenkundinnen und Firmenkunden überall in der Region auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit und finanzieren dabei die nötigen Investitionen.

Digitalisierung

Mit der Digitalisierung reduzieren Sie Ihren Zeitaufwand für administrative Bearbeitungen, sparen ganze Arbeitsschritte ein und entlasten Mitarbeiter*innen von Routinevorgängen.

Sie haben Ideen und Pläne, wie Sie Ihr Unternehmen digital aufstellen? Oder Sie wollen konkret in die IT-Sicherheit Ihres Betriebes investieren? Dann kann Sie ein Gespräch mit der LzO dabei unterstützen. Wir prüfen staatliche Fördermöglichkeiten und entwickeln mit Ihnen das passende Finanzierungsmodell für Ihre Digitalisierungsvorhaben.

Nachfolge

In den kommenden Jahren werden Umfragen zufolge nahezu 200 000 Handwerksbetriebe einen neuen Inhaber suchen. Doch in vielen Fällen gestaltet sich diese Suche schwierig. Schon werden Warnungen laut, da ohne geeignete Nachfolge der Verlust von Know-how, Wertschöpfung und nicht zuletzt von Ausbildungs- und Arbeitskräften im Handwerk droht. Die Nachfolge innerhalb der eigenen Familie nimmt ab, der Anteil externer Übergaben wird allein demografisch bedingt weiter zunehmen. Damit Sie Ihr Lebenswerk beruhigt in gute Hände geben können, beraten und unterstützen wir Sie gemeinsam mit unseren kompetenten Partnern beim kompletten Planungs- und Übergabeprozess und helfen bei der Nachfolgeregelung. Damit dem Fachkräftemangel nicht auch noch ein Unternehmerrisiko folgt.

Warum Unternehmen jetzt investieren sollten?

Investitionen in digitale Prozesse, nachhaltige Technologien und globale Märkte sind die Wettbewerbsvorteile der Zukunft. Also lassen Sie uns Ihr Unternehmen gemeinsam nach vorn bringen! Mehr Infos auf www.lzo.com/investieren.

Jetzt beraten lassen!

Unsere Nähe bringt Sie weiter.

Weil es sich lohnt, einen Schritt voraus zu sein

 **LzO**
meine Sparkasse

Ist eine Hausbank noch genug?

Hausbank, Zweitbank, Internetbank – oder vielleicht eine ganz andere Lösung? Das Hausbank-Prinzip wackelt und für Handwerker gibt es Alternativen.

Wie steht es um Ihre Beziehung zu Ihrer Hausbank? Haben Sie noch einen persönlichen Ansprechpartner – und ist Ihnen der überhaupt wichtig? Falls nicht, sind Sie voraussichtlich schon gut aufgestellt für den fortschreitenden Wandel in der Bankenlandschaft.

Banken reduzieren Betreuungsaufwand

Die Veränderungen im Verhältnis zur Hausbank beobachtet der Finanzierungsexperte Carl-Dietrich Sander vom Bundesverband Die KMU-Berater schon seit einigen Jahren. Er hat vor allem zwei für kleinere und mittlere Betriebe gravierende Änderungen ausgemacht:

Die Zahl der Filialen hat deutlich abgenommen. „Corona hat da einen kräftigen Schub gebracht: Filialen wurden wegen der Pandemie geschlossen, werden aber nicht wieder geöffnet.“

Die Banken haben die Betreuungsintensität weiter reduziert, indem sie in manchen Kundensegmenten die persönliche Betreuung durch einen festen Mitarbeiter durch Telefonhotlines und Chatfunktionen ersetzen. „Da kann es dann schon passieren, dass man als Unternehmer über einen Kredit mit drei verschiedenen Mitarbeitern spricht“, berichtet der Experte. „Das macht die Zusammenarbeit nicht leichter.“ Wenn denn überhaupt ein Mensch am anderen Ende ist: „Einige Banken haben auch schon Voicebots im Einsatz, also künstliche Intelligenz, die mit den Kunden telefoniert.“

Fragen Sie Ihre Hausbank

Allerdings lassen sich nicht alle Banken über einen Kamm scheren. Bei den Regionalbanken wie Sparkassen und Volksbanken fänden sich durchaus Ausreißer vom allgemeinen Trend, berichtet Sander: „Von den Dachverbänden der Regionalbanken gibt es Vorschläge für die Einteilung der Kunden in ‚Kunden-Segmente‘ mit unterschiedlicher Betreuungsintensität. Aber ob und wie die einzelnen Banken das vor Ort umsetzen, entscheiden sie selbst.“

Betriebsinhabern, die auch künftig auf eine persönliche Betreuung Wert legen, empfiehlt der Berater das Gespräch mit der Hausbank: Fragen Sie, welche Pläne Ihre Bank für die Zukunft der Kundenbetreuung hat, und machen Sie deutlich, dass Sie auch weiterhin Wert legen auf einen persönlichen Ansprechpartner. „Ob das verfangt, kann man pauschal natürlich nicht beantworten“, räumt Sander ein. „Aber nur wenn Sie die Betreuung thematisieren, merken die Banken auch, dass sich ihre Kunden Gedanken dazu machen.“

Suchen Sie sich eine zweite Hausbank

Den Aufbau einer zweiten Bankverbindung empfehlen Finanzierungsberater seit Jahren. Die aktuellen Veränderungen in der Bankenlandschaft erhöhen nach Sanders Einschätzung die Dringlichkeit dieser Maßnahme.

Tatsächlich hatten einer KfW-Studie zufolge 2017 rund 52 Prozent aller mittelständischen Unternehmen nur zu einer einzigen Bank eine Geschäftsbeziehung. 31 Prozent arbeiteten mit einer zweiten Bank zusammen, 11 Prozent sogar mit drei Kreditinstituten.

Dabei kommt es nach Sanders Einschätzung nicht nur darauf an, eine Zweitbank mit einem Konto in der Hinterhand zu haben, sondern diese auch zu nutzen:



Foto: Privat | phonamajphoto - stock.adobe.com

Die persönliche Betreuung durch die Hausbank nimmt ab. Voicebots und künstliche Intelligenz sind im Kommen.

„Ich muss dort einen Teil meiner Umsätze abwickeln und ausprobieren, wie sie sich bei Kreditverhandlungen verhält, zum Beispiel bei Betriebsmittelkrediten oder Investitionskrediten.“ Das schaffe die Sicherheit, tatsächlich eine zweite funktionierende Bankverbindung zu haben, und stärke die Verhandlungsposition gegenüber der Hausbank.

Kredite aus dem Internet?

Wo die Betreuung durch die Hausbank unpersönlicher wird, stellen sich die Betriebe notgedrungen darauf ein. „Jüngere Betriebsinhaber sind ohnehin digital affiner“, berichtet Sander. Auch ältere Kunden würden sich immer häufiger fragen, wozu sie unter solchen Umständen noch eine Hausbank brauchen, und würden sich Angeboten im Internet zuwenden.

Der Anteil der Online-Finanzierungen ist einer aktuellen KfW-Studie zufolge allerdings noch gering. Nur rund zwei Prozent aller kleinen und mittleren Unternehmen haben demnach 2020/21 Kredite über eine der neuen Plattformen aufgenommen. „Das ist noch keine große Welle“, bestätigt Sander, „aber die Möglichkeiten dort nehmen zu.“

- Zum einen gebe es Vermittlungsportale wie Fincompare, Compeon, Finanzierung.com oder DFKP, die Kreditanträge an Banken weiterleiten,



„Auch für Handwerksbetriebe finden sich im Internet Finanzierungsalternativen.“

Carl-Dietrich Sander, Finanz-Fachmann

mit denen sie zusammenarbeiten. Die Banken entscheiden anhand eingereicherter Unterlagen, ob und zu welchen Konditionen sie einen Kredit anbieten.

- Zum anderen gebe es Anbieter von Direktkrediten wie Kapilendo, Creditshelp, die Ing-Diba-Tochter Lendico und Indaro Mikrofinanz, die das Geschäft ohne nachgelagerte Banken machen.

Die Portale punkten mit Schnelligkeit, die sie durch die Standardisierung von Prozessen und Entscheidungen erreichen. Außerdem verlangen die Anbieter von Direktkrediten in der Regel keine Sicherheiten – dafür sind die Konditionen höher. Individuelle Einschätzungen durch den Berater spielen hier keine Rolle. Einige Portale bieten aber auch telefonische oder Chat-Unterstützung an.

Nutzen Sie Finanzierungsalternativen

Die Strukturveränderungen in den Banken gehen zudem mit einem Wandel der Finanzierungsalternativen einher, berichtet Sander. Auch für Handwerksbetriebe gebe es hier mehr Möglichkeiten.

Geringerer Kreditbedarf durch Factoring: Im Factoring kauft der „Factor“ Ihre Forderungen auf,

bezahlt sofort bis zu 90 Prozent und den Rest, sobald der Kunde seine Rechnung beglichen hat. Dafür zahlen Sie dem Factor einen kleinen Prozentsatz des Umsatzes, was sich durch den geringeren Kontokorrent-Bedarf rechnet. „Im Factoring hat sich viel getan“, berichtet Sander: Mehr Auswahl, mehr Flexibilität – und das Factoring habe „nicht mehr den Ruf, nur etwas für Betriebe mit finanziellen Problemen zu sein“.

Asset Based Credit für Investitionen: Im Investitionsbereich gebe es neue Anbieter, mit deren Hilfe Betriebe die Finanzierungssituation „umdrehen“ könnten. „Man geht nicht mehr zur Bank, sondern fragt, wer die Investition finanzieren möchte“, erklärt Sander. Bei diesen Asset Based Credits besichern Anbieter wie marturus-finance.com und financial-projects.de kurzfristige Darlehen aus dem Anlage- und Umlaufvermögen.

Finetrading für den Einkauf: Im Finetrading kauft der Finanzierer, der sogenannte Finetrader, die benötigten Materialien und stellt sie dem Betrieb zur Verfügung. Für die Bezahlung des Finetraders haben Sie in der Regel 120 Tage Zeit – und müssen so für Kunden nicht in Vorleistung gehen. Einen Überblick über solche Angebote finden Sie zum Beispiel auf finetrading-vergleich.de. **JÖRG WIEBKING**

Geldgeschenke für Digitalisierer

Handwerker, die in Digitalisierung investieren, können weiterhin über „Go Digital“ bis zu 16.500 Euro erhalten.

Das Förderprogramm „Go Digital“ wurde verlängert. Es soll in geänderter Form bis Ende 2024 weitergeführt werden. Weiterhin steht es auch kleinen und mittleren Handwerksbetrieben offen, die ihre Prozesse digitalisieren wollen. Die Höchstgrenze liegt bei 20 Millionen Euro Jahresumsatz und 100 Beschäftigten.

In fünf Modulen unterstützt Go Digital Unternehmen künftig bei ihrer Digitalisierung:

- „Digitalisierungsstrategie“: In diesem Modul wird die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle oder die Digitalisierung vorhandener gefördert.
- „IT-Sicherheit“: Förderfähig sind hier etwa eine Risiko- und Sicherheitsanalyse der bestehenden oder geplanten Infrastruktur sowie Maßnahmen hinsichtlich eines IT-Sicherheitsmanagementsystems.
- „Digitalisierte Geschäftsprozesse“: Hier sind etwa verschiedene Beratungs- und Umsetzungsleistungen förderfähig, die der Digitalisierung



Foto: unpict - stock.adobe.com

Investieren wird belohnt: „Go Digital“ fördert Unternehmen noch bis 2024.

- von Gesamt- und Teilprozessen dienen.
- „Datenkompetenz“: Hier wird gefördert, was Unternehmen ermöglicht, aktiv an der sich entwickelnden Datenökonomie teilzuhaben.
- „Digitale Markterschließung“: Dieses Modul umfasst Online-Marketing-Strategien, Online-Shops sowie die Nutzung externer Service-Plattformen, Social-Media- und Website-Tools.

Der Förderumfang liegt bei 30 Beratertagen für ein ausgewähltes Modul und gegebenenfalls weiteren. Die Förderquote beträgt 50 Prozent auf einen maximalen Beratertagesatz von 1.100 Euro. Macht insgesamt 16.500 Euro. (DEG)

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
127. Jahrgang

Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover,
Hildesheim-Süd-niedersachsen, 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
(verantwort. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Astrid Bauerfeld
Hannover: Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
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

Druckerunterlagen:
anzeigenndh@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

Gleichbehandlung Die Publikation richtet sich, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben ist, an alle interessierten Personen, unabhängig vom Geschlecht. Wegen besserer Lesbarkeit und Verständlichkeit der Texte wird jedoch meistens nur die männliche Personenform verwendet. Gleichbehandlung ist uns wichtig. Diversität nehmen wir als Chance für die Zukunft wahr.

Vorbild aus Überzeugung

Muhammed Yel sieht sich in der Rolle des Vorbilds und will anderen helfen. Auch Rückschläge können ihn davon nicht abbringen.

Es läuft für Muhammed Yel: Es gibt viel zu tun, doch der 28-Jährige strahlt auch abends noch, nach einem langen Arbeitstag, wenn er von seinem Team, der Familie und seinen Plänen spricht. Das gehört für den Elektrotechnikmeister alles zusammen: „Meine kleinen Geschwister haben mich immer als Vorbild gesehen. Ich will etwas machen, bei dem ich dieses Vorbild bin und meiner Familie und anderen helfen kann“, sagt er. Dafür seien der Meisterbrief und die eigene Firma ideal. „Für mich ist es ein schönes Gefühl, nicht nur für mich etwas zu tun, sondern auch für andere.“

Mit 22 Jahren hat Yel die Ausbildung in der Industrie abgeschlossen, anschließend in Vollzeit den Meister gemacht und 2017 seinen Betrieb in Obernkirchen im nördlichen Weserbergland gegründet. Dort installiert und wartet er für Privat- und Gewerbekunden Elektroinstallationen, Telekommunikation und Sicherheitstechnik.

Die Vorteile eines jungen Teams

Sein junges Team komme besonders bei den Gewerbekunden gut an, berichtet Yel. Oft heiße es von denen, „mit einer jungen Truppe kann man sehr lange zusammenarbeiten“. Die Altersstruktur in dem Fünf-Mann-Betrieb scheint auch bei der Suche nach Auszubildenden von Vorteil: „Bewerber fragen immer sofort, wie alt ich bin, und so kommt man ins Gespräch“, sagt Yel.

Fünf Jugendliche hätten bei ihm im vergangenen Jahr gern angefangen. Einstellen konnte er nur einen, denn erst einmal müssen seine zwei Brüder im Frühjahr ihre Ausbildung bei ihm abschließen. Der Handwerksmeister ist zuversichtlich: „Am Anfang war es nicht immer leicht. Jetzt haben beide im Vorbereitungsseminar für die Prüfung so gut abgeschnitten, dass ich selbst richtig überrascht war.“ Stolz ist er darauf auch: „Einen Jugendlichen, bei dem es nicht gleich rundläuft, zu einem guten Azubi zu machen, das kann nicht jeder.“

Seine Brüder werden nach der Ausbildung im Betrieb bleiben. Für Yel ist das keine Überraschung: „Es macht einfach Spaß, in so einer jungen Truppe zu arbeiten und nicht nur aus Pflicht um 7 Uhr morgens aufzustehen.“ Dazu trägt die Einstellung des Chefs bei: Anderen zu helfen, bedeute auch, auf deren Bedürfnisse einzugehen und Freiräume zu schaffen. Zum Beispiel für den muslimischen Mitarbeiter, der bei seinem vorherigen Arbeitgeber nicht täglich die Moschee zum Gebet besuchen durfte. „Bei uns geht das, wenn ich die Arbeit entsprechend organisiere“, sagt Yel.

Trotz Rückschlag auf Wachstumskurs

Mit den beiden Brüdern als Gesellen wird der Meister einen Schritt weiter sein auf seinem Weg: Ein großer Handwerksbetrieb soll seine kleine Firma eines Tages sein. Yel: „Je größer der Betrieb wird, desto mehr kann man anderen helfen, die Probleme haben, zum Beispiel im Arbeitsleben.“

Fast 60.000 Elektroprämien

Sinkende Neuzulassungen in 2021 trotz hoher Zuwächse bei den Elektro-Pkw.

Das Autojahr 2021 ist im niedersächsischen Pkw-Markt mit „roten Zahlen“ zu Ende gegangen. Das meldet der Landesverband des Kraftfahrzeuggewerbes Niedersachsen-Bremen. Das Jahresergebnis 2021 weise mit 269.551 Zulassungen einen Rückgang von 10,2 Prozent aus. Verbrenner schlossen mit zweistelligen Minuszahlen ab, was durch die ebenfalls zweistelligen hohen Zuwächse bei Elektro-Pkw nicht ausgleichen werden konnte.

Zum Wachstum bei den Elektro-Pkw haben die Elektroprämien beigetragen. So sei die Zahl der Prämien um rund 160 Prozent gegenüber 2020 auf fast 60.000 gestiegen, berichtet Verbandspräsident Karl-Heinz Bley. Damit seien rund 300 Millionen Euro aus der Staatskasse und etwa 150 Millionen Euro von Automobilherstellern zur Förderung von Elektrofahrzeugen nach Niedersachsen geflossen. Bley erinnert daran, dass die Elektroprämien in Höhe von 9.000 Euro für Elektrofahrzeuge und 6.750 Euro für Plug-in-Hybriden bis Ende 2022 verlängert worden seien. (JW)

Bürokratiemelder mit neuem Gesicht

Ärger mit zu viel Bürokratie? Betriebe können sich in solchen Fällen direkt an die zuständige Stabsstelle Bürokratieabbau im Niedersächsischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung wenden. Wie die Landesvertretung der Handwerkskammern Niedersachsen mitteilt, sind entsprechende Hinweise nicht nur von Kammern und Verbänden erwünscht, sondern auch direkt aus der Wirtschaft. Damit Betriebe selbst entsprechende Belastungen melden können, wurde ein sogenannter „Bürokratiemelder“ eingerichtet, der nun nach Anregungen durch Nutzer anwendungsfreundlicher wurde. (JW)

Kurzlink: svg.to/buerokratie

Foto: Roger Grabowski



Hat seine erste Krise gerade hinter sich – und hat daraus gelernt: Elektrotechnikmeister Muhammed Yel.

„Für mich ist es ein schönes Gefühl, nicht nur für mich etwas zu tun, sondern auch für andere.“

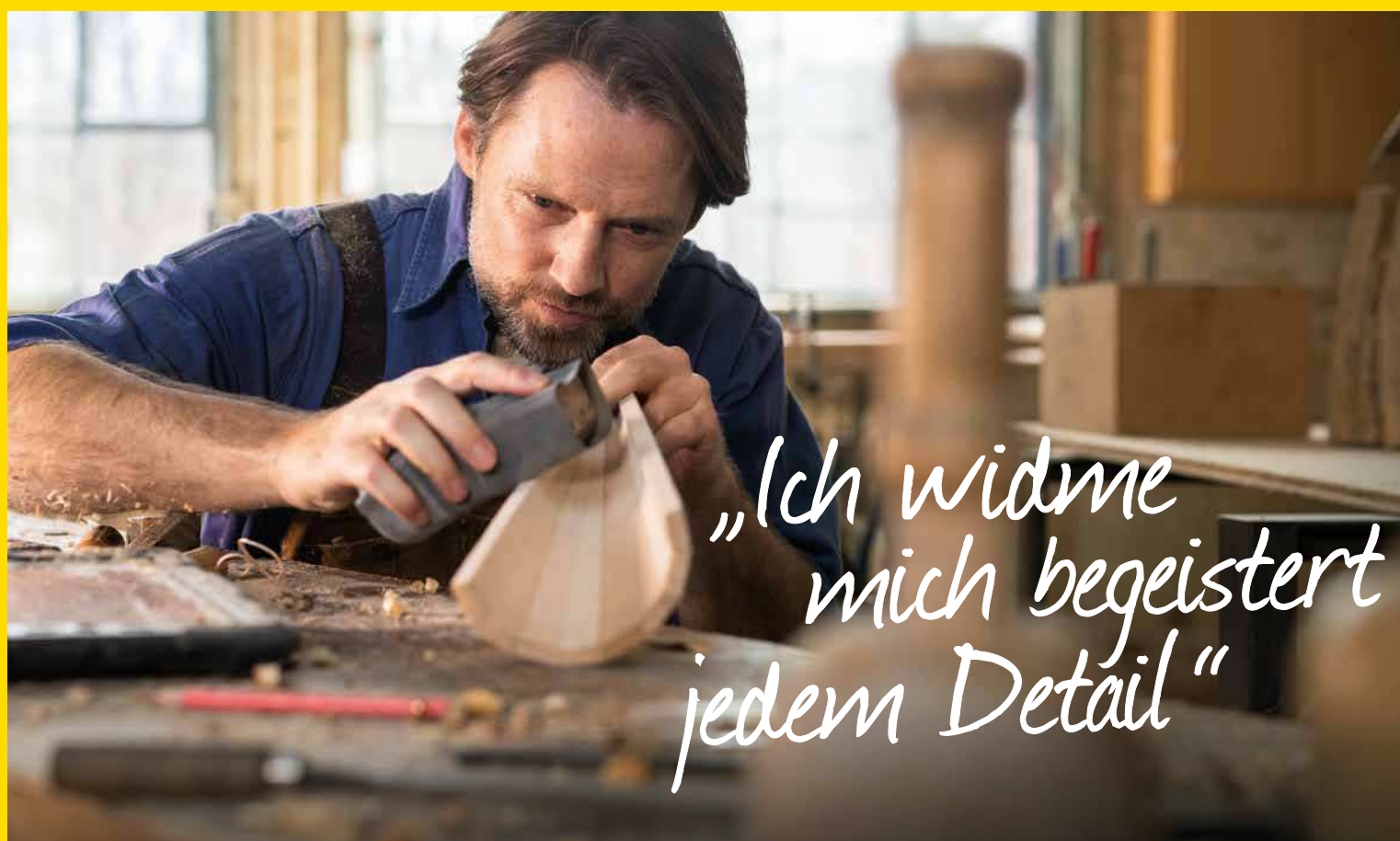
Muhammed Yel,
Elektrotechnikmeister

Probleme hatte der Handwerksmeister Anfang 2021 allerdings erst einmal selbst. Wegen der sehr guten Auftragslage hatte er vier weitere Mitarbeiter eingestellt, doch dann lief alles aus dem Ruder: Baustellen von Bielefeld bis Salzgitter, zu viel Arbeit, zu wenig Überblick – Yel hatte sich übernommen. Baustellen wurden später fertig als geplant, Geld kam langsamer herein als benötigt. „Ich hatte die Kontrolle verloren“, räumt der Handwerker ein. Er gibt sich selbst die Schuld: „Als Chef muss man den Überblick behalten. Die Mitarbeiter können ja nicht immer alles richtig machen.“

Also machte Yel einen Schnitt, trennte sich von den Neueinstellungen, steckte erneut jeden Cent in den Betrieb. Nach einem halben Jahr war die Krise ausgestanden. „Wir sind wieder im Plus, auch weil das Team gute Arbeit leistet und die Kunden sehr schnell zahlen, wenn sie zufrieden sind.“

Sein Ziel, einen großen Handwerksbetrieb aufzubauen, hat Yel nach dem Rückschlag nicht aufgegeben. Das sei nur „eine Erfahrung, die ich machen musste“. Probleme schrecken ihn nicht ab: „Ich suche mir nicht immer die leichten Sachen im Leben aus. Je mehr man investiert, desto mehr Freude hat man daran.“ JÖRG WIEBKING ■

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



Im Ausbildungsberuf Maurer hat die Handwerkskammer im abgelaufenen Kalenderjahr mehr neue Lehrverträge bekommen als im Jahr 2020.

Ausbildung zieht wieder an

Bau- und Ausbaugewerbe stellen deutlich mehr Lehrlinge als im ersten Coronajahr 2020 ein. Hoffnung auf Aufholprozess ist für das gesamte Handwerk vorhanden.

Mit einem Plus von 2,2 Prozent im Jahr 2021 verzeichnet die Handwerkskammer 56 neue Auszubildende mehr als zwölf Monate zuvor. Hatten im ersten Coronajahr 2567 junge Menschen eine Lehre begonnen, so waren es nun 2623. „Der Zuwachs ist in erster Linie auf das Bau- und Ausbaugewerbe zurückzuführen. Hier gibt es 5,8 Prozent mehr an neu eingetragenen Lehrverträgen“, berichtet Kai Vensler, Geschäftsbereichsleiter Berufsbildung bei der Handwerkskammer. „Besonders bei den Maurern und Dachdeckern haben die Zahlen angezogen“, so Vensler. Auch der Kfz-Bereich hält gute Nachrichten bereit: Sowohl in der Werkstatt als auch bei den Kaufleuten gibt es wieder mehr Auszubildende. Rückgänge sind hingegen bei Feinwerkmechanikern und Metallbauern zu beobachten.

Kai Vensler hofft, dass das positive Ergebnis von 2021 einen Aufholprozess einleitet. Im Vergleich zu der Zeit vor der Pandemie haben nämlich 5,7 Prozent weniger junge Menschen eine handwerkliche Ausbildung im Oldenburger Land begonnen.

Die Handwerkskammer empfiehlt den auszubildenden Betrieben, auch unter Pandemiebedingungen alle Möglichkeiten der Nachwuchsgewinnung auszuschöpfen. „Der Social-Media-Auftritt, die Vergabe von Schülerpraktika und die kooperative Zusammenarbeit mit den örtlichen Schulen – das alles sollte aktiv gelebt werden und regelmäßig stattfinden“, so Vensler. **TORSTEN HEIDEMANN**

Ausbildungsberatung: Heinz Auktun, 0441 232-257
Marco Janssen, 0441 232-283; Marco Zarske, 0441 232-253

Beratung

DIE AUSBILDUNGSBERATER der Handwerkskammer stehen zu allen Fragen vor und während der Ausbildung gerne zur Verfügung. Jugendliche, Betriebsinhaber, Ausbilder, Eltern oder Lehrer, die eine Frage zur Ausbildung im Handwerk haben, können sich an sie wenden.

Foto: www.amh-online.de



Marco Janssen, Ausbildungsberater
Telefon 0441 232-283
Mail janssen@hwk-oldenburg.de

BERATER INFORMIEREN

Qualität in der Ausbildung

Seit nunmehr sieben Jahren unterstützt die Handwerkskammer mit dem Programm „Qualität in der Ausbildung“ die Betriebe. Für viele Unternehmen ist es, aufgrund der vielfältigen Herausforderungen im Umgang mit jungen Menschen, unabdingbare Notwendigkeit, ihre Ausbildungsleistung weiter zu professionalisieren, um auch zukünftig erfolgreich am Ausbildungsmarkt bestehen zu können.

Direkte Beratung

Eine wichtige Säule ist die direkte Vor-Ort- oder die telefonische Beratung. Dabei wird in Gesprächen und einer Analyse abgestimmt, ob und wie der eigene Betrieb bereits gut aufgestellt ist, bzw. wie Ausbildungszeiten optimaler genutzt werden können.

Ordner zur Orientierung

Als weitere wichtige Säule dient der Informationsordner „Qualität in der Ausbildung“, der von interessierten Unternehmen bei der Handwerkskammer bestellt werden kann. In diesen Unterlagen geht es darum, die eigenen Strukturen zu professionalisieren. Dazu bietet der Inhalt eine Vielzahl an Anregungen und praktischen Beispielen.

Förderung der Mitarbeiter

Die dritte Säule ist die praktische Unterstützung und Förderung der Mitarbeiter, die täglich mit den Auszubildenden zu tun haben. Dabei hat sich der Workshop „Qualifizierte Gesellinnen und Gesellen“ als sehr gute Maßnahme etabliert. Die auszubildenden Fachkräfte beschäftigen sich in einem zweitägigen Workshop frei vom betrieblichen Alltag mit dem Thema und werden in ihrer Arbeit bestärkt. Sie erhalten einen Einblick in die Lebens- und Ausbildungswelt der Jugend. Weitere Themen sind die Stärkung der Kommunikations- und Konfliktlösungsfähigkeit.

Foto: HWK

AMTLICHE BEKANNTMACHUNG

Fünfte Satzung zur Änderung der Satzung der Handwerkskammer Oldenburg

Die Vollversammlung der Handwerkskammer Oldenburg hat in ihrer Sitzung vom 07.12.2021 auf Grundlage des § 106 Abs. 1 Nr. 14 der Handwerksordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1998 (BGBl. I S. 3074; 2006 I S. 2095), die zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 9. Juni 2021 (BGBl. I S. 1654) geändert worden ist, folgende Satzung beschlossen:

Artikel 1

Die Satzung der Handwerkskammer Oldenburg vom 08.06.1995, zuletzt geändert durch Beschluss vom 30.06.2021, wird wie folgt geändert: Der § 43 Abs. 1 wird wie folgt geändert: „Die Bekanntmachungen der Handwerkskammer erfolgen unter der Angabe des Datums der Veröffentlichung auf der Internetseite der Kammer unter www.hwk-oldenburg.de unter der Rubrik Amtliche Bekanntmachungen.“

Artikel 2

Inkrafttreten

Diese Satzung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung in Kraft.

Die Amtliche Bekanntmachung ist auf der Homepage der Handwerkskammer Oldenburg unter www.hwk-oldenburg.de/ueber-uns/amtliche-bekanntmachungen einzusehen.

Oldenburg, den 28.12.2021
gez. Stein, Präsident
gez. Henke, Hauptgeschäftsführer

VR-Mittelstandpreis: Jetzt bewerben!

Aussicht auf einen der Geldpreise haben Firmen, die sich mit neuen Konzepten am Markt positioniert haben. Die Ausschreibung läuft bis zum 31. Mai.

Die mit dem Mittelstand eng verbundenen Volksbanken und Raiffeisenbanken schreiben auch in diesem Jahr wieder den „Großen VR-Mittelstandspreis Weser-Ems“ aus. „Damit möchte die genossenschaftliche Bankengruppe diese Verbundenheit in besonderer Weise unterstreichen und deren Innovationskraft auszeichnen“, stellte Geschäftsführer Thomas Ahaus, Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems, Oldenburg, bei der Bekanntgabe der Ausschreibung heraus.

Ab sofort können sich mittelständische Unternehmen um den Großen VR-Mittelstandspreis Weser-Ems, der mit insgesamt 15.000 Euro (3 x 5.000 Euro) dotiert ist, bewerben. Aussicht auf einen der Geldpreise haben die Unternehmen, die sich mit neuen Konzepten am Markt positioniert haben, die neue Arbeitsplätze geschaffen oder mit interessanten Maßnahmen einen drohenden Arbeitsplatzabbau verhindert haben. Auch die

Unternehmen, bei denen die Ausbildung großgeschrieben wird, sollten sich bewerben. Gute Chancen haben ebenso die Betriebe, die außergewöhnliche Maßnahmen zur Qualitätssicherung, technologische Erneuerungen oder beispielhafte Lösungen auf dem Gebiet des Umwelt- und Klimaschutzes realisiert haben.

Weitere Informationen und die konkreten Teilnahmebedingungen sind bei den Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie bei allen Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern in Weser-Ems erhältlich. Ein Bewerbungsbogen ist im Internet unter vr.de/weser-ems im Bereich Firmenkunden eingestellt. Die Ausschreibung für den Großen VR-Mittelstandspreis läuft bis zum 31. Mai 2022.

HWK-Ansprechpartner: Kay-Lutz Pakula,
Telefon 0441 232-214; Mail pakula@hwk-oldenburg.de

BETRIEBSJUBILÄEN

Die Handwerkskammer gratuliert ihren Mitgliedsbetrieben zum

Jubiläum im August 2021:

Johann Robbers (Friseurmeister), Essen (40 Jahre)

Jubiläum im Oktober:

Schlachtereier Hohn GmbH, Ovelgönne (25 Jahre)

Jubiläum im November:

Hans-Heinrich Pestrup und Roman-Hendrik Pestrup GBR (Augenoptikermeister), Harpstedt (150 Jahre)

Jubiläum im Dezember:

Depken GmbH & Co. KG, Delmenhorst (75 Jahre)

Marcus Rastetter (Friseurmeister), Oldenburg (20 Jahre)

Jubiläum im Januar 2022:

Tischlerei Hartmut Kröger, Nordenham (75 Jahre)

Profile Haircompany, Inh. Sahin Gezgin e. Kfm., Delmenhorst (25 Jahre)

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

In das Transparenzregister eintragen!

Erinnerung an eine Pflicht: Gesellschaften mit beschränkter Haftung müssen die Mitteilung beispielsweise bis zum 30. Juni dieses Jahres vornehmen.

Das Stichwort „Transparenzregister“ hat bereits vor einem halben Jahr die Runde gemacht. Alle juristischen Personen des Privatrechts (zum Beispiel GmbH, UG, AG) und eingetragene Personengesellschaften (zum Beispiel OHG, KG, GmbH & Co. KG) sind verpflichtet, den oder die wirtschaftlichen Berechtigten im Transparenzregister einzutragen, erinnert die Handwerkskammer. Ausgenommen sind Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR).

Die juristische Grundlage ist das neue Geldwäschegesetz (GwG). Als „wirtschaftlich Berechtigte“ gelten im Fall des Transparenzregisters alle natürlichen Personen, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der

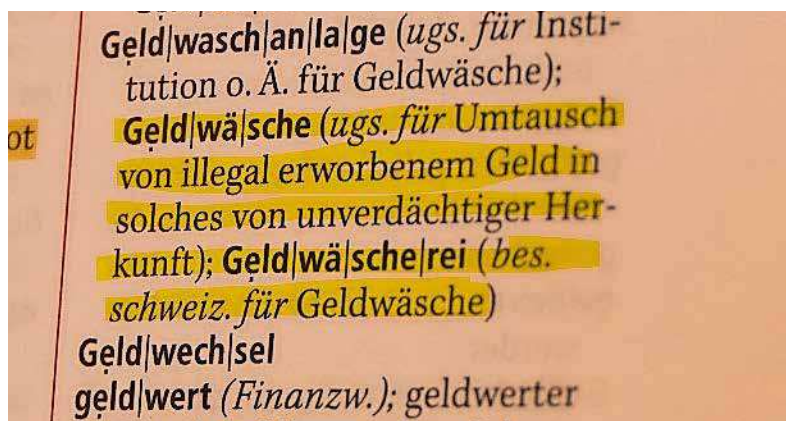


Die EU-Staaten wollen die Bekämpfung der Geldwäsche erleichtern.

Jan Frerichs,
HWK-Rechtsabteilung

Kapitalanteile halten oder mehr als 25 Prozent der Stimmrechte kontrollieren.

„Mit dem Transparenzregister wollen die EU-Staaten die Bekämpfung der Geldwäsche erleichtern“, erklärt Jan Frerichs aus der Rechtsabteilung der Handwerkskammer. Für juristische Personen des Privatrechts und eingetragene Personengesellschaften, die bis zum 31. Juli 2021 nicht zu einer Mitteilung an das Transparenzregister verpflichtet waren, gelten Übergangsfristen. Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH, UG), Genossenschaften und europäische Genossenschaften oder Partnerschaften müssen die Mitteilung zur Eintragung bis zum 30. Juni 2022 vornehmen. In anderen Fäl-



Das Transparenzregister ist im Geldwäschegesetz verankert.

len muss eine Mitteilung spätestens bis zum 31. Dezember 2022 erfolgen.

Verantwortlich für die Eintragung in das Transparenzregister sind die Geschäftsführer der juristischen Personen und der Personengesellschaften. Auch Steuerberater und Rechtsanwälte können die Eintragung vornehmen,

wenn sie hierzu beauftragt werden. Nach Ablauf der genannten Fristen drohen Bußgelder. Umzüge oder Gesellschafterwechsel müssen fortan nachgemeldet werden.

FAQ: www.transparenzregister.de/treg/de/hilfe

Nachrichten per Newsletter

Mit dem Newsletter der Handwerkskammer sind Sie immer gut informiert. Sie erhalten in regelmäßigen Abständen nützliche Informationen zu Veranstaltungen für das Handwerk, Tipps für Handwerksbetriebe, Neuigkeiten aus dem Kammerbezirk und Weiterbildungsangebote direkt ins Postfach. Handwerkskammer und Schlütersche Verlagsgesellschaft arbeiten genau wie beim Norddeutschen Handwerk eng zusammen. Selbstverständlich können Sie den Newsletter jederzeit mit sofortiger Wirkung wieder abbestellen. Ihre Daten werden dann umgehend aus dem Verteiler gestrichen.

Anmeldung: www.handwerk.com/newsletter-der-handwerkskammer-oldenburg

Foto: Torsten Heidemann

„Kann ich jedem Betrieb empfehlen“

Bauunternehmer Jürgen Schlarman aus Lohne hat vier Azubis ein Auslandspraktikum ermöglicht.

Mit gleich fünf Zertifikaten im Gepäck hat die Handwerkskammer das Bauunternehmen Albert Schlarman in Lohne besucht. Und sogar eine Premiere war mit dabei: Vizepräsidentin Irene Lammers überreichte die Betriebsplakette von „Berufsbildung ohne Grenzen“, einem Programm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz. „Damit möchten wir ab sofort Betriebe auszeichnen, die ihren Auszubildenden, jungen Fachkräften oder Ausbildern Lernaufenthalte im Ausland ermöglichen“, erläuterte Lammers.

Geschäftsführer Jürgen Schlarman nahm das Zertifikat freudestrahlend entgegen. „Unser Ziel ist, dass die Jungs eine richtig gute Ausbildung erfahren. Da wir in der Region arbeiten, ist ein Auslandspraktikum natürlich etwas Besonderes. Die Ausbilder in Dänemark waren super und die Jungs sind echt daran gewachsen. Für das Wir-Gefühl war der Aufenthalt ebenso wichtig. Und als Unternehmen muss man heutzutage junge Menschen begeistern. Dieses Programm trägt auf jeden Fall einen guten Teil dazu bei.“

Vom Praktikum in Dänemark begeistert

So geschehen im vergangenen Herbst: Die vier Maurer-Azubis aus dem 3. Lehrjahr Jon Siewe, Kriss Possenriede, Mathis Freude und Paul Eschen absolvierten im Rahmen von Erasmus+ ein vierwöchiges Auslandspraktikum im dänischen Aabenraa. Sie erhielten nun als Zertifikat den „Europass Mobilität“ aus den Händen von Vizepräsidentin Irene Lammers.

„Der Austausch war super organisiert und wir haben viel mit Computern gearbeitet. Außerdem haben wir andere Werkzeuge und anderes Material kennengelernt“, erzählte Jon Siewe. Kriss Possenriede ergänzte, dass sich die Gruppe bestens verstan-



Europässe für die Auszubildenden, Betriebsplakette für den Chef: Irene Lammers, Vizepräsidentin der Handwerkskammer überreicht Jürgen Schlarman die Urkunde. Die Auszubildenden (v. li.) Kriss Possenriede, Mathis Freude, Jon Siewe und Paul Eschen haben ein vierwöchiges Praktikum in Dänemark absolviert, das Kirsten Grundmann (hinten, Mitte) als Mobilitätsberaterin der Kammer organisiert hatte. Die Wand im Hintergrund wurde von Auszubildenden des Betriebs gemauert.

den habe. Paul Eschen und Mathis Freude berichteten von Gebäuden, die mehr Formenvielfalt haben als in Norddeutschland. Vizepräsidentin Lammers war begeistert von den Ausführungen der Auszubildenden und fasste alles Gehörte kurz und treffend zusammen: „Reisen bildet!“

Handwerkskammer berät und organisiert

Seit über zwölf Jahren gibt es die Mobilitätsberatung bei der Handwerkskammer. Kirsten Grundmann ist die Ansprechpartnerin für die Betriebe und deren Auszubildende. „Über das bundesweite Netzwerk ‚Berufsbildung ohne Grenzen‘ steigern wir die Anzahl der Auslandsaufenthalte in der beruflichen Bildung. Meine konkrete Hilfe besteht darin, dass ich passende Plätze im Ausland und Fördermittel finde, die Teilnehmer auf den Auslandsaufenthalt vorbereite, die



Neu: Die Urkunde für Betriebe.

Durchführung und Evaluierung begleite sowie auch die deutschen Unternehmen mit Auszubildenden, jungen Fachkräften oder Delegationen aus dem Ausland zusammenbringe“, erklärte Kirsten Grundmann.

Im Jahr 2021 waren 13 Auszubildende aus neun Betrieben im Ausland unterwegs, außerdem vier Fachkräfte direkt nach Abschluss der Ausbildung und sechs Lehrkräfte. Vor der Pandemie waren es 56 Personen in einem Jahr, Tendenz steigend. Zurzeit sind mehrere Praktika geplant und Kirsten Grundmann informiert Interessierte schon jetzt gerne für spätere Aufenthalte. Der nächste Auszubildende, den Jürgen Schlarman entsendet, fährt nach Frankreich. „Die Lehrlinge ins Ausland zu schicken – das kann ich jedem Betrieb empfehlen!“ TORSTEN HEIDEMANN ■

Infos: www.berufsbildung-ohne-grenzen.de



Kirsten Grundmann
Mobilitätsberaterin

Ab ins Ausland!

Im Handwerk werden Auslandspraktika zu einem immer wertvolleren Instrument, weil sie die Attraktivität der beruflichen Bildung deutlich steigern. Die Nutzung von Erasmus+, das seit 35 Jahren unter anderem den europaweiten Austausch von Auszubildenden fördert, nimmt stetig zu.

Dabei spielt das über das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderte Mobilitätsberaternetzwerk der Kammern „Berufsbildung ohne Grenzen“ eine entscheidende Rolle. Es berät Betriebe, Auszubildende sowie junge Gesellinnen und Gesellen rund um das Thema Lernaufenthalte im Ausland.

Für die Handwerkskammer Oldenburg ist Kirsten Grundmann die Ansprechpartnerin. Sie ist unter Telefon 0441 232-275 oder per Mail unter grundmann@hwk-oldenburg.de zu erreichen.

vr.de/weser-ems

Weil man hohe Ziele am besten auf Augenhöhe erreicht.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Der erste Schritt zu langfristigen Unternehmenserfolgen: echte Nähe. Denn im beständigen persönlichen Kontakt zu unseren Kundinnen und Kunden setzen wir gemeinsam ihre Pläne um. Dabei beraten wir stets ehrlich, kompetent und auf Augenhöhe. Gemeinsam schauen wir nach vorn und sagen: Morgen kann kommen. Wir machen den Weg frei.

Volksbanken Raiffeisenbanken

Form kommt vor Material

Zeitloses Design und langlebiges Handwerk: Kunden schätzen die individuellen Küchen und Möbel von Hergen Garrelts – und nun auch eine Jury.

Ein Stuhl ist ein Stuhl. Ist ein Stuhl? So einfach ist es nicht. „Stühle sind eine ganz klassische Tischlerarbeit, aber sie sind auch schwierig“, sagt Hergen Garrelts. „Ein Stuhl muss bequem sein und für Menschen von unterschiedlicher Körpergröße und Gewicht passen. Gleichzeitig muss er leicht, stabil und langlebig sein.“ Gut aussehen soll er natürlich auch. Die Herausforderung bestehe darin, die ideale Kombination aus Form, Material und Verbindungen zu finden, sagt der Diplom-Designer und Tischler.

Das ist Garrelts und seinem fünfköpfigen Team in der Tischlerei in Bad Zwischenahn gelungen: Gerade wurde der 58-Jährige mit dem Niedersächsischen Staatspreis für das gestaltende Handwerk ausgezeichnet – für einen Stuhl. Das Sitzmöbel habe sie „absolut begeistert“, heißt es in der Begründung der Jury. Bei diesem Stuhl stimme „einfach alles: die optische Leichtigkeit korrespondiert mit dem geringen Gewicht des Stuhls. Puristisch, zurückhaltend in der Form, besticht er durch klare Linien, lässt sich leicht handhaben und macht trotzdem keine Abstriche bei der Stabilität.“ Der Stuhl sei „konsequent in Form und Linie und bis ins kleinste Detail“.

Design denkt von der Form her

Design hat Garrelts nach der Tischlerlehre Anfang der 90er-Jahre in Hildesheim studiert. „Dort haben wir vor allem gelernt, von der Form her zu denken und erst, wenn die Feststeht, über das Material nachzudenken.“ Das sei schwerer, als es klingt, „aber das macht unsere Entwürfe anders und ein bisschen außerhalb der Norm“. Sei die Entscheidung für eine Form erst einmal gefallen, finde sich eine Möglichkeit, diese zu realisieren – auch mit Materialien und Techniken, an die man sonst nicht gleich gedacht hätte.

Der preisgekrönte Stuhl mit seiner sanft geschwungenen, leicht schrägen Sitzfläche und der breiten Rückenlehne ist aus Eiche. Dass er nur knapp vier Kilogramm wiegt, verdankt der Stuhl dem keilförmigen Schnitt der Beine und Streben. Für die Stabilität sorgen Schwalbenschwanz-Verbindungen. „Das ist alles sehr hochwertiges Handwerk“, betont Garrelts. „In jedem dieser Stühle stecken viele Stunden Arbeit.“

Leistung trifft auf Archetypen

Die Kombination aus gestalterischer und handwerklicher Qualität hat ihren Preis – auch das macht Stühle aus Tischlersicht „schwierig“. „Wenn Kunden einen Stuhl sehen, dann haben sie sofort Archetypen im Kopf: eine Vorstellung davon, wie ein Stuhl aussieht und was er kostet“, weiß Garrelts. Diese Preis-Vorstellungen seien jedoch von industriell gefertigten Sitzmöbeln geprägt. Selbst im hochwertigen Segment seien die Industriepreise nicht mit den Material- und Lohnkosten eines handwerklich gefertigten Stuhls vergleichbar. Ganz zu schweigen von der Qualität:

„Diese Schwalbenschwanz-Verbindungen kosten Zeit, aber sie halten ein Leben lang, ohne dass da jemals etwas wackeln wird“, verspricht Garrelts.

Leichter hat es der Handwerker mit einem anderen von ihm designten Produkt, dem Schnapsschrank. Dem kleinen Stehschränkchen mit seinen Seiten aus geöltem Stahl und seiner Front und Deckplatte aus glatten und unbearbeiteten Holzquadern sieht man im geschlossenen Zustand nicht an, was es ist. „Dafür haben die Kunden keine vergleichbaren Archetypen im Kopf. Das macht es besonders leicht, mit dem Schnapsschrank Aufmerksamkeit zu erzeugen und über den Preis zu sprechen“, berichtet Garrelts.

Designer-Küchen sind gefragt

Stühle haben es also schwer bei den Kunden, Schnapsschränke haben es leicht. Und was ist mit hochwertigen Küchen? Die sind Garrelts wichtigster Geschäftszweig und sie bewegen sich dazwischen. „Bei Küchen haben die Kunden auch Preisvorstellungen – und da liegen wir preislich sogar etwas unter dem, was hochwertige Küchen im Handel kosten, das macht es etwas leichter.“ Das sei möglich, weil er in seine Preise keine Handelsspanne und keine Marketingkosten einkalkulieren müsse, sagt der Tischler. Ausgelastet sei der Betrieb dank Empfehlungen und Ausstellungen auch so: „Wir haben derzeit ein Jahr



Leicht und leicht geschwungen: der Stuhl in Eiche (natur) und Esche (schwarz)



Langlebig durch hochwertiges Handwerk: Die Schwalbenschwanz-Verbindungen garantieren anhaltende Stabilität.



Ebenfalls Design von Hergen Garrelts: Der Schnapsschrank verrät sein Geheimnis erst beim Öffnen.



Staatspreis für einen Stuhl: Diplom-Designer und Tischler Hergen Garrelts aus Bad Zwischenahn erhält den Niedersächsischen Staatspreis für das gestaltende Handwerk.



In jedem dieser Stühle stecken viele Stunden Arbeit.

Hergen Garrelts, Designer und Tischler

Vorlauf zwischen Auftrag und Lieferung“, berichtet Garrelts.

Wie geht es mit dem Stuhl weiter?

Einen positiven Effekt für den Stuhl erhofft sich Garrelts vom Staatspreis. Mit dieser Auszeichnung und dem damit verbundenen Imagefilm ergäben sich neue Möglichkeiten, aus der Vergleichbarkeit mit den „Stuhl-Archetypen“ auszuscheren und mit Kunden ins Gespräch zu kommen. „Vielleicht findet sich so ja sogar ein Kooperationspartner“, hofft der Designer, „denn wenn der Stuhl einschlägt, kommen wir hier schnell an unsere Kapazitätsgrenzen.“ JÖRG WIEBKING

■ DIE PREISVERLEIHUNG

Was alle drei Preisträger eint: Sie sind Tischler und haben Design in Hildesheim studiert

„Der Niedersächsische Staatspreis für das gestaltende Handwerk wird heute 64 Jahre alt, hat aber das Renteneintrittsalter noch lange nicht erreicht“, betont Peter Karst, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Hannover und Hausherr bei der Preisverleihung. Denn der Preis generiere Erzeugnisse der Gestalter-Elite Niedersachsens, wo einfach alles stimme. „Die Teilnehmenden am Wettbewerb machen im Handwerk sichtbar, was in Sachen Formgebung und Gestaltung machbar ist“, stellte Karst klar.

Das betonte auch Niedersachsens Wirtschaftsstaatssekretär Berend Lindner, der den Staatspreis verliehen hat. „Das gestaltende Handwerk erschafft Produkte, die als Unikate, Kleinserie oder Prototyp ihren Markt haben. Es bietet den Gegenentwurf zu Großserie und Wegwerfgesellschaft“, stellte der CDU-Politiker

während seiner Laudatio klar. Er freue sich, dass das gestaltende Handwerk während der schwierigen Zeiten der Corona-Pandemie nichts von seiner Kreativität und Innovationskraft eingebüßt habe.

Während Hergen Garrelts den mit 5.000 Euro dotierten Niedersächsischen Staatspreis 2022 von Lindner erhielt, ging der Förderpreis an einen jungen Tischlermeister aus Nordstemmen. Thorben Heuer freute sich über



Begeistert von den bis ins Detail gestalterisch geplanten Porzellan-Objekten (v. li.): Peter Karst und Berend Lindner. Preisträger Thorben Heuer freut es.

die Auszeichnung und 3.000 Euro. Seine Vorliebe zu neuen Technologien kombiniert mit handwerklicher Technik hatte die Jury überzeugt, die insgesamt mehr als 200 Exponate begutachtet hat. Bemerkenswert fand sie Heuers Trinkbecher und Kannen aus Porzellan, weil sie ohne Fremdmaterial als wärmende Schicht auskommen. Weiter heißt es in der Begründung: „Harte geometrische Formen und weiche Übergänge vereinen sich zu einer spannungsreichen Kleinserie. Die Objekte sind bis ins Detail gestalterisch durchgearbeitet – zeitgemäß und modern.“

Und dann gibt es seit einiger Zeit eine dritte Auszeichnung, die im Rahmen des Wettbewerbs zum Niedersächsischen Staatspreis für das gestaltende Handwerk ausgelobt wird: den Unternehmerpreis „Erfolgsfaktor Design“. Lindner verlieh ihn an einen Handwerksbetrieb, der „sich nicht nur



Berend Lindner (2. v. li) überreicht den Preis an Detlef und Benedikt Krüger. Kammerhauptgeschäftsführerin Ina-Maria Heidmann freut sich über die Innovatoren in ihrem Bezirk.

besonders der Gestaltung verbunden fühlt, sondern sie im gesamten Unternehmen auch umsetzt“. Die Jury habe sich einstimmig für die Tischlerei Krüger aus Alfeld entschieden.

Überzeugt hat die Jury die konsequente Haltung in Sachen Corporate Identity. „Sie zieht sich in Gänze durch die Tischlerei, von den Produkten über den Webauftritt bis zur Berufs-

kleidung“, erläuterte Lindner. Dafür konnten die beiden Geschäftsführer Detlef und Benedikt Krüger Urkunde und Scheck über 3.000 Euro vom Wirtschaftsstaatssekretär in Empfang nehmen. Einsetzen wollen sie das Preisgeld für ein Event mit ihrem Team, das aus Tischlern, Innenarchitekten und Servicespezialisten besteht. (FRÖ)