



Mut zur Marke

Bleibt im Kopf: Axel Kreit hat seinen Malerbetrieb zur Marke entwickelt. Wie das geht, lesen Sie auf **Seite 5**

Die betriebliche Altersversorgung geht neue Wege – wir gehen mit.

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

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

WEITERE THEMEN



Whatsapp und die DSGVO
Mit diesen Regeln nutzen Sie den Messenger rechtssicher. **Seite 3**

So kommt Ihre Werbung an
Fünf Tipps, mit denen Ihre E-Mail nicht im Spam-Filter landet. **Seite 8**

Neuerungen im Blick
Rund 100 Sachverständige tagen in Wilhelmshaven. **Seite 13**

INFOKANÄLE

- App „Handwerk“**
Im App-Store oder bei Google-Play runterladen.
- WhatsApp**
Eine Nachricht mit „Start“ an 015792365893 senden.

Handwerkskammer Oldenburg

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

Hier könnte Ihr Name stehen.

Abonnieren Sie das „Norddeutsche Handwerk“.

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

E-Mail:
vertrieb@schluetersche.de

Internet:
www.norddeutsches-handwerk.de

Foto: Denny Gille



Vom Glück, zu geben

Handwerkliche Arbeit ist hart, einen Betrieb zu führen kostet viel Zeit und Nerven. Und doch engagieren sich viele Handwerker nebenbei ehrenamtlich. Sie unterstützen soziale Projekte, leisten tatkräftige Hilfe vor Ort, machen die Gesellschaft zu einer besseren – und schöpfen daraus Kraft. So wie Ralf Heibrock. Der Schornsteinfegermeister sammelt Spenden für krebskranke Kinder. Mit seiner Glückstour-Truppe radelt er quer durchs Land und verteilt die Spenden. So lebt er soziales Engagement in Deutschland vor – und beweist den großen Zusammenhalt unter Handwerkern (Seite 14).

Mit der Glückstour nimmt Ralf Heibrock am diesjährigen Wettbewerb Goldener Bulli teil. Bewerben auch Sie sich! Volkswagen und die drei großen Handwerksverlage Holzmann Medien, Verlagsanstalt Handwerk und Schlütersche Verlagsgesellschaft suchen sozial engagierte Handwerker. Zeigen Sie, wie viel Glück im Handwerk steckt! Jedes Engagement zählt. (PEG)

Alle Details im Netz unter:
www.der-goldene-bulli-2018.de

Seitenbetreiber in der Pflicht

Betreiber von Facebook-Fanseiten sind mitverantwortlich für die Verarbeitung personenbezogener Daten. Das hat der EU-Gerichtshof entschieden. Grund zur Panik besteht nicht, sagen Experten.

Die Verunsicherung bei Betrieben in Sachen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist hoch. Genau in diese Zeit fällt auch das Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH), das die Datenschutz-Verantwortung für Fanpages betrifft.

Fest steht nun: Facebook und Betriebe als Seitenbetreiber sind gemeinsam verantwortlich für die Verarbeitung personenbezogener Daten ihrer Seitennutzer.

Die Begründung der Richter: Seitenbetreiber könnten über Ausmaß und Mittel der Verarbeitung der personenbezogenen Daten selbst entscheiden und seien aktiv daran beteiligt. So könnten Betreiber beispielsweise demografische und geografische Daten ihrer Nutzer erlangen und diese gezielt zu Werbezwecken einsetzen.

”
Nicht vorschnell handeln.
Timo Lange,
IT-Rechtler

Wie ist die Entscheidung einzuordnen?
„Das Urteil erging zwar auf der Grundlage der Vorgaben der alten europäischen Datenschutzrichtlinie“, sagt Timo Lange, Justiziar bei der Schlüterschen Verlagsgesellschaft in Hannover. „Die durch den EuGH

entschiedene „gemeinsame Verantwortlichkeit“ finde sich aber auch in der neuen Datenschutz-Grundverordnung. Deshalb bleibe das Thema auch nach aktuellem Datenschutzrecht spannend.

Welche Folgen sich für Seitenbetreiber aus dem Urteil ergeben, sei bislang aus hauptsächlich zwei Gründen schwer absehbar, betont Lange:

- 1 Facebook könnte Schritte unternehmen, die es Seitenbetreibern ermöglichen, ihren rechtlichen Pflichten nachzukommen. Angekündigt hat Facebook das bereits in Reaktion auf dieses Urteil des EuGH. Ob und inwieweit diese Schritte allerdings tatsächlich Rechtssicherheit schaffen werden, lässt sich bisher nicht sagen.
- 2 Der EuGH hat mit seinem Urteil auf eine Anfrage des Bundesverwaltungsgerichts (BVerwG) reagiert. Doch nun geht der Fall erst einmal zurück an das BVerwG. Es wird darüber entscheiden müssen: Sind Facebook-Fanseiten inhaltlich datenschutzkonform? Und wenn nicht: In welchem Maße können die Beteiligten im Rahmen der „gemeinsamen Verantwortlichkeit“ zur Rechenschaft gezogen werden?

Bis das Urteil fällt, könnten aber noch Monate vergehen.

Wie sollen sich Seitenbetreiber verhalten?
Konkrete Tipps kann der IT-Rechtler aufgrund der unklaren Verhältnisse schwer geben.

Da es bislang keine Möglichkeit gibt, Seiten mit ausreichenden Datenschutzhinweisen zu versehen, sei ein gangbarer Weg für die Betreiber von Fanpages, neben einem Impressum auch Datenschutzhinformationen bereitzustellen. In diesen könnten allerdings weitgehend nur auf die Facebook-Policies verwiesen werden.

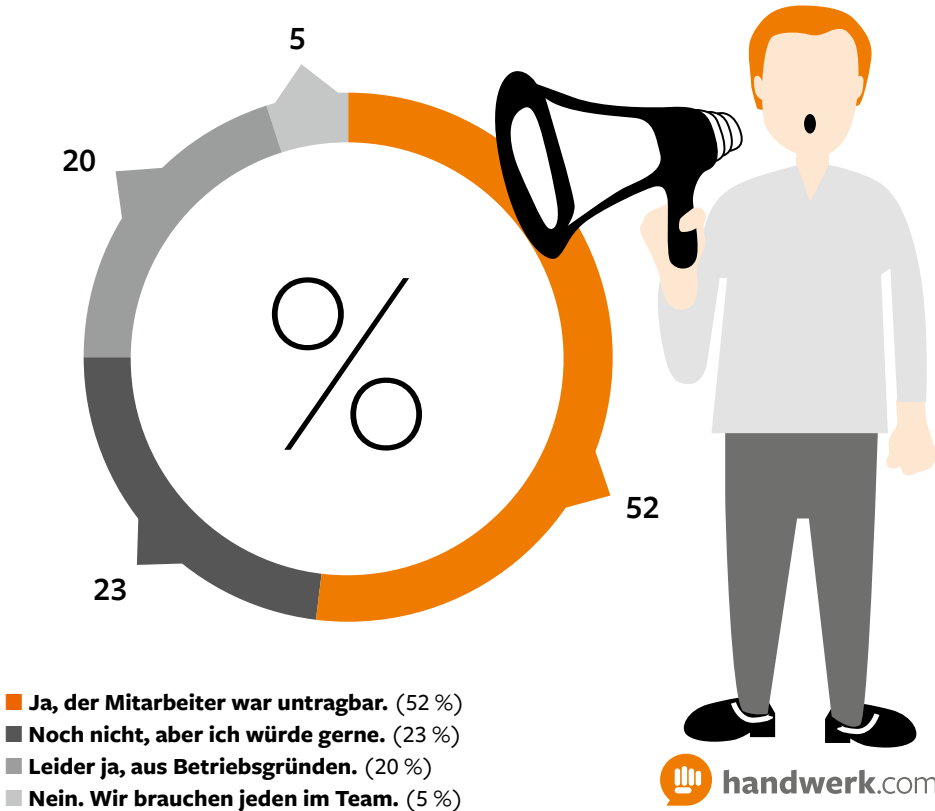
Lange hält es auch für vertretbar, nicht vorschnell zu handeln. Viele Seitenbetreiber warteten erst einmal ab, wie Facebook jetzt handelt und wie das Bundesverwaltungsgericht entscheidet. Auch andere IT-Rechtsexperten, wie beispielsweise Stephan Hansen-Oest, warnen vor Panikmache in dieser Sache.

Wer jedoch zu 100 Prozent auf Nummer sicher gehen will, könne seine Facebook-Fanpage vorerst abschalten und abwarten, was die Zukunft in Sachen Facebook und Datenschutz bringt. MARTINA JAHN ■

UMFRAGE

Mussten Sie je einem Mitarbeiter kündigen?

Trennungen sind schwer. Vor allem bei leerem Fachkräftemarkt. Mussten die handwerk.com-Umfrageteilnehmer trotzdem schon mal jemandem kündigen – oder würden es gerne?



Neue Rechte – aber nur für Verbraucher

Die Musterfeststellungsklage kommt – aus Sicht des ZDH bleibt das Gesetz aber hinter den Möglichkeiten zurück.

Der Bundestag hat das Gesetz zur Einführung der Musterfeststellungsklage beschlossen. Damit sollen die Rechte von Verbrauchern gestärkt werden. „Bisher musste jeder Betroffene bei einem Schaden einzeln vor Gericht klagen“, sagt Bundesjustizministerin Katarina Barley. Mit der Einführung der Musterfeststellungsklage wird das nun geändert: Besonders qualifizierte Verbraucherverbände können künftig gegenüber einem Unternehmen zentrale Haftungsvoraussetzungen für alle vergleichbar betroffenen Verbraucher in einem einzigen Verfahren verbindlich klären lassen.

Das kritisiert der ZDH
Auf Kritik stößt das neue Gesetz beim Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). Generalsekretär Holger Schwannecke vermutet, dass eine rasante Verabschiedung des Gesetzes

das primäre Ziel gewesen sei. Dabei habe es einigen Korrekturbedarf gegeben. „Allein der Diesel-Skandal zeigt, dass insbesondere Handwerker mit ihren mangelhaften Fahrzeugen ein gleichberechtigter Zugang zur Musterfeststellungsklage gewährt werden muss“, betonte Schwannecke.

Zwar sehe das Gesetz vor, dass Unternehmer, die einen Individualprozess führen, das Verfahren aussetzen und das Ergebnis der Musterfeststellungsklage abwarten könnten. „Gleichwohl bleiben Unternehmer gezwungen, das Prozesskostenrisiko einzugehen“, so der ZDH-Generalsekretär. Die Prozesskosten seien jedoch das zentrale Problem, das mit dem neuen Instrument überwunden werden sollte. Schwannecke kritisiert deshalb die nicht nachvollziehbare Ungleichbehandlung von Unternehmern und Verbrauchern. (RED)

Foto: Denny Gille | Privat

Arbeitsunfall oder nicht?

Betrunken gestürzt: Arbeitsunfall. Auf Firmentoilette verunfallt: leider Privatsache. Wir erklären die Feinheiten des Versicherungsschutzes – und worauf es bei der Unfall-Schilderung ankommt.

Was denn nun?“, schrieb uns ein aufmerksamer Leser. Was er da zu Gerichtsurteilen von Arbeitsunfällen lesen musste, klang doch einigermaßen unlogisch. Die Fälle:

- 1 Während einer geselligen Betriebsfeier trinkt sich eine Mitarbeiterin auf einen Blutalkoholpegel von zwei Promille. Auf dem Weg zur Toilette stürzt sie anschließend, bricht sich das Bein. Das Sozialgericht Dortmund entscheidet: Es handelt sich um einen Arbeitsunfall. Die gesetzliche Unfallversicherung muss zahlen.
- 2 Im Toilettenraum seiner Arbeitsstätte rutscht ein Mechaniker auf dem seifigen Boden aus und schlägt mit dem Kopf gegen das Waschbecken. Mit seiner Gehirnerschütterung muss er stationär behandelt werden. Das Sozialgericht Heilbronn entscheidet: kein Arbeitsunfall.

Auf diese Unterschiede achten Gerichte
Solche Entscheidungen müssen bei jedem für Verwirrung sorgen, der kein Rechtsprofi ist. Mit einem Augenzwinkern fragte auch unser aufmerksamer Leser: „Soll ich meine Mitarbeiter nun dahingehend anweisen, vor dem Gang zur Toilette einen kräftigen Schluck aus der Pulle zu nehmen?“
Entscheiden die Sozialgerichte also willkürlich? Nein. Zwischen den beiden Fällen gibt es einen wichtigen rechtlichen Unterschied, weiß Nathalie Oberthür, Fachanwältin für Arbeitsrecht und Sozialrecht: „Ein Sturz in der Toilettenanlage ist Privatsache, ein Sturz auf dem Weg dorthin ist ein Wegeunfall. Das ist das ganze Geheimnis.“

Und Wegeunfälle sind Arbeitsunfälle. Dazu steht in Paragraf 8, Siebtes Buch Sozialgesetzbuch (SGB VII):

- „Arbeitsunfälle sind Unfälle von Versicherten infolge einer [...] versicherte[n] Tätigkeit“ und
- „Versicherte Tätigkeiten sind auch das Zurücklegen des mit der versicherten Tätigkeit zusammenhängenden unmittelbaren Weges nach und von dem Ort der Tätigkeit“.

Der Toilettenbesuch ist privat – aber nicht der Weg dorthin
Der Besuch der Toilette während der Arbeit, die Nahrungsaufnahme in der Kantine etc. sind keine versicherten Tätigkeiten. Es handelt sich um eine Befriedigung von Eigenbedürfnissen, erklärt Nathalie Oberthür: „Der Weg dorthin ist versichert, die Verrichtung nicht.“

- Für den Fall des Unfalls bei Trunkenheit heißt das: Der Beinbruch ist als Wegeunfall zu werten. Denn die Betriebsfeier, auf der sich die Mitarbeiterin befand, galt als versicherte Tätigkeit. Der Weg zur Toilette wurde unmittelbar in Zusammenhang mit der versicherten Tätigkeit zurückgelegt.
- Für den Sturz auf der Firmentoilette hingegen heißt das: Der Mechaniker, der auf der Toilette ausrutschte, verrichtete zu diesem Zeitpunkt eine rein private Tätigkeit. Diese fällt nicht unter den Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung. Und wann ist ein privater Toilettengang abgeschlossen? „Normalerweise gilt hier die Außentür des Toilettenbereichs“, sagt Oberthür.



Ein Sturz in der Toilettenanlage ist Privatsache, ein Sturz auf dem Weg dorthin ist ein Wegeunfall.

Nathalie Oberthür,
Fachanwältin für
Arbeits- und Sozialrecht

Fotos: Marcus Schmidt | Photocatcher - stock.adobe.com



Wann ein Unfall als Arbeitsunfall anerkannt wird, ist nicht immer leicht einzuschätzen.

Der Teufel im Detail
Ganz trennscharf wie in diesen beiden Fällen sind die Entscheidungen der Sozialgerichte jedoch nicht immer, räumt die Rechtsanwältin ein. „Die Rechtsprechung ist etwas eigenwillig, weil die Sozialgerichte immer einzelfallorientiert entscheiden.“ Beispiel Homeoffice: Wenn Sie Ihre Arbeit im Heimbüro unterbrechen, um in Ihrer Küche ein Glas Wasser zu trinken, ist ein Unfall auf dem Weg dorthin kein Arbeitsunfall, sondern Privatsache. Aber: „War es wegen der Sonneneinstrahlung sehr warm im Homeoffice, und um Ihre Arbeit fortsetzen zu können, mussten Sie etwas trinken, wäre der Unfall

versichert gewesen“, erklärt Nathalie Oberthür. Ihr Rat daher: „Man sollte sehr frühzeitig bereits bei der Schilderung des Unfallhergangs die betriebliche Veranlassung einer Wegstrecke dokumentieren lassen.“
Wer also einen Arbeitsunfall erlitten hat und Versicherungsprobleme vermeiden will, sollte schon bei der Unfallaufnahme durch Polizei, Rettungskräfte oder Krankenhauspersonal klar schildern, dass sich der Unfall bei einer versicherten Tätigkeit zugetragen hat. „Am besten informiert man sich bei einem Rechtsanwalt, um nicht den Schutz der Unfallversicherung zu riskieren.“ **DENNY GILLE**

TOP PREIS

BETRIEBS-HAFTPFLICHT

TOP LEISTUNG



VON EXPERTEN VERSICHERT

VHV III VERSICHERUNGEN

TIL SCHWEIGER IN

DER BAUPROTECTOR

DIE VHV SCHÜTZT BAUBETRIEBE VOR RIESIGEN RISIKEN

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

Mehr Infos unter 0180.22 32 100* oder unter vhv-bauexperten.de

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

Nur einmal ist in Ordnung

Das Bundesverfassungsgericht hat entschieden: Ohne Sachgrund dürfen Arbeitgeber Beschäftigungsverhältnisse nicht mehrfach befristen.

Eine wiederholte sachgrundlose Befristung zwischen denselben Vertragsparteien war nach Auffassung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) immer dann möglich, wenn zwischen den Arbeitsverhältnissen ein Zeitraum von mehr als drei Jahren lag. Doch diese gängige Praxis hat das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) jetzt mit einem Grundsatzurteil gekippt.

Die Auslegung des BAG ist nicht mit den verfassungsrechtlichen Anforderungen zu vereinbaren, entschieden die Karlsruher Richter. Denn sie ist nicht vom Willen des Gesetzgebers gedeckt. Der habe bei

der Regelung der sachgrundlosen Befristung im Teilzeit- und Befristungsgesetz bewusst auf eine Frist verzichtet. Deshalb ist die sachgrundlose Befristung nur einmal und nur bei der erstmaligen Einstellung zulässig. Von diesem klar erkennbaren gesetzlichen Regelungskonzept dürfen Fachgerichte nicht abweichen, so das Urteil des BVerfG. (AML)

BVerfG:
Beschluss vom 6. Juni 2018, Az. 1 BvL 7/14, 1 BvL 7/14, 1 BvR 1375/14

Frist verpasst – kein Schadensersatz!

30.000 Euro Schaden – weil ein Mitarbeiter sich nicht an Anweisungen hält. Für die Summe muss der Mann laut Bundesarbeitsgericht aber nicht aufkommen. Sein Arbeitgeber hat eine Frist verpasst.

Der Fall: Ein Autohaus schließt mit einem Arbeitnehmer einen Arbeitsvertrag, der eine Ausschlussklausel enthält. Demnach verfallen Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis innerhalb von drei Monaten, wenn sie nicht vorher von einer Partei schriftlich geltend gemacht wurden. Im Betrieb gibt es zudem eine Arbeitsanweisung, dass Neufahrzeuge an Kunden nicht herausgegeben werden dürfen, wenn sie nicht vollständig bezahlt sind oder ihre Finanzierung nicht gesichert ist.

An diese Regel hält sich der Mitarbeiter nicht: Er händigt einem Kunden einen Neuwagen aus, obwohl der lediglich eine Anzahlung auf den Kaufpreis geleistet hat. Dafür verspricht der Kunde, das Fahrzeug drei Tage später wiederzubringen. Tatsächlich taucht

er aber mit dem Fahrzeug ab. Deshalb erstattet das Autohaus noch im September 2014 Strafanzeige. Ende Oktober wird der Kunde in Italien festgenommen und das Fahrzeug sichergestellt. Doch die italienische Justiz hebt den Haftbefehl wieder auf und gibt den Wagen an den Kunden zurück. Am 20. August 2015 reicht das Autohaus deshalb Klage gegen den Kunden ein – erfolglos, weil deren Zustellung scheitert. Daraufhin fordert der Betrieb den gutgläubigen Mitarbeiter am 20. November schriftlich auf, ein Schuldeingeständnis zu unterschreiben und Schadensersatz von rund 30.000 Euro zu zahlen. Da der Betrieb auch damit keinen Erfolg hat, verklagt er den Arbeitnehmer schließlich auf Schadensersatz.

Das Urteil: Vor dem Bundesarbeitsgericht (BAG) hatte das Autohaus keinen Erfolg mit der Klage. Denn etwaige Schadensersatzansprüche des Betriebs waren wegen der vertraglichen Ausschlussklausel bereits verfallen. Nach Einschätzung des BAG hat die Ausschlussfrist spätestens zu dem Zeitpunkt begonnen, als sich das Autohaus dazu entschloss, Klage gegen den Kunden einzureichen – also auf jeden Fall vor dem 20. August. Da der Betrieb seine Ansprüche gegenüber dem Mitarbeiter aber erst am 20. November geltend gemacht hat, habe er die Ausschlussfrist somit nicht gewahrt. (AML)

BAG: Urteil vom 7. Juni 2018, Az. 8 AZR 96/17



Foto: woe - stock.adobe.com

Ein Kunde setzt sich mit Neuwagen ab. Und auf den Kosten bleibt der Betrieb sitzen.

Whatsapp: Diese Regeln gelten

Sie können Whatsapp auch unter der DSGVO im Betrieb nutzen, ohne Zielscheibe von Abmahnungen und Klagen zu werden. Einfach ist das allerdings nicht.



Whatsapp im Handwerk nutzen – das klingt nach einer komfortablen Lösung für viele Aufgaben. Aber nur, bis man sich mit der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) auseinandersetzt. Das weiß auch Susann Baumeister (Name geändert), die an der Seite ihres Mannes einen Baubetrieb in Südniedersachsen führt. „Ich habe mich zuletzt intensiv mit dem Thema Whatsapp beschäftigt“, sagt sie. Ergebnis: Ganz rechtssicher ist der Betrieb aktuell nicht aufgestellt. Daher möchte Baumeister lieber anonym bleiben. Grundsätzlich gilt: Wird der Messenger im Gewerbe eingesetzt, fällt die Whatsapp-Kommunikation unter die DSGVO. Dennoch können Sie den Dienst unter bestimmten Bedingungen nutzen, ohne Abmahnungen fürchten zu müssen. Welche Voraussetzungen dafür gelten, erklärt der Medienrechtsanwalt Tobias Röttger von der Kanzlei Gulden Röttger Rechtsanwälte.

Eine rechtliche Grundlage zur Whatsapp-Nutzung schaffen

Der größte Knackpunkt: Sie brauchen eine Einwilligung, um mit Kunden und Geschäftspartnern per Whatsapp kommunizieren zu können. Haben Sie Whatsapp auf einem beruflich genutzten Telefon installiert, muss jeder im Telefon gespeicherte Kontakt in die Whatsapp-Nutzung eingewilligt haben. Das ist, abhängig vom Kontakt, einfach oder aufwendig. Möglicherweise werden Sie ein eigenes Handy ausschließlich für Whatsapp-Kontakte benötigen. Denn: Das größte Datenschutzproblem entsteht, wenn auf dem Telefon mit Whatsapp-Installation auch Kontakte von Personen gespeichert sind, die kein Whatsapp installiert haben. Das allein ist ein Datenschutzverstoß wegen unerlaubter Datenverarbeitung. Röttger kennt den Grund: Whatsapp liest bereits bei Installation der App sämtliche Einträge aus Ihrer Adressliste aus und verarbeitet sie. „Von den Kontakten, die den Messenger nicht nutzen, müssten Sie sich eine zusätzliche Einwilligung einholen.“ Hätten Sie für Ihre Nicht-Whatsapp-Nutzer ein eigenes Telefon ohne Whatsapp-Installation, wäre so eine gesonderte Einwilligung nicht unbedingt erforderlich. Auf einem zweiten Smartphone wären dann ausschließlich Whatsapp-Kontakte.

Und was ist mit Kunden und Geschäftspartnern, die Whatsapp selbst einsetzen? Für sie sei nicht zwingend eine schriftlich Einwilligung erforderlich. Hier schaffen Betriebe laut Rechtsanwalt Tobias Röttger bereits eine Rechtsgrundlage, wenn sie sich zuerst von ihren Kunden per Whatsapp anschreiben lassen, bevor sie über den Messenger kommunizieren und die Kontaktdaten abspeichern. Das Abspeichern der neuen Kontaktdaten und das Antworten auf die Whatsapp-Nachricht des potenziellen neuen Kunden sei dann zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen erforderlich. Dieser Verarbeitungszweck ist von der Datenschutz-Grundverordnung (Artikel 6 Abs. 1 lit. B DSGVO) gedeckt.

Nicht geklärt ist hingegen, wie rechtssicher Sie dastehen, wenn Sie einen Whatsapp-Nutzer zuerst über den Messenger kontaktieren. Eigentlich würde gelten: „Nutzen beide Gesprächspartner Whatsapp, haben beide Seiten bereits den AGBs und der Datenschutzrichtlinie des Messengers zugestimmt, in denen steht, dass Daten von Dritten erhoben und verarbeitet werden“, sagt Medienanwalt Röttger. So könnte man aus der bereits erfolgten Zustimmung zu den Whatsapp-AGBs die Einwilligung ableiten. Dafür müssten jedoch die Whatsapp-AGB und Datenschutzrichtlinien den Ansprüchen der DSGVO genügen. Das sei unter Datenschützern umstritten. Wer auf Nummer sicher gehen will, sollte immer eine Einwilligung einholen, rät der Anwalt.



Problemfall Mitarbeiter-Handys

Susann Baumeister sieht noch an anderer Stelle Handlungsbedarf: Einige ihrer Mitarbeiter nutzen Whatsapp auf ihren Privattelefonen zur Kundenabsprache. Wie personenbezogene Kundendaten auf diesen Geräten verarbeitet werden, kann sie gar nicht kontrollieren. „Wir alle sind damit zu sorglos umgegangen.“ Baumeister sucht jetzt nach einer Lösung. Die dienstliche Nutzung privater Telefone wird sie wohl verbieten müssen. Denn: „Nutzt ein Mitarbeiter sein Privathandy dienstlich, gilt es rechtlich als Mitarbeitertelefon – mit allen Konsequenzen für den Arbeitgeber“, sagt Medienrechtsanwalt Tobias Röttger. Für alle privaten Kontakte auf dem Telefon seines Mitarbeiters müsste der Arbeitgeber demnach eine Einverständniserklärung einholen. „Deshalb würde ich grundsätzlich davon abraten, Whatsapp beruflich auf privaten Smartphones zu nutzen.“

Informationspflichten einhalten

Wer per Whatsapp kommuniziert, muss auch die Informationspflichten zur Datenverarbeitung einhalten, die sich aus Artikel 13

Nutzt ein Mitarbeiter sein Privathandy dienstlich, gilt es rechtlich als Mitarbeitertelefon – mit allen Konsequenzen für den Arbeitgeber

Tobias Röttger, Medienrechtsanwalt



Whatsapp auf dem Mitarbeiter Smartphone? Kritisch sagt der Jurist und rät Chefs dringend davon ab.

und 14 der DSGVO ergeben. Werden personenbezogene Daten durch ein Kommunikationsmittel gespeichert und verarbeitet, muss die Person darüber aufgeklärt werden. „Noch bevor beziehungsweise während ich einen neuen Kontakt im Telefon speichere, muss ich den Betroffenen über die Speicherung und geplante Datennutzung informieren“, sagt Medienanwalt Tobias Röttger. Wer Whatsapp als Kommunikationskanal schon auf der Website anbietet, hält die Informationspflichten über den Dienst ein, wenn er ihn in die Datenschutzerklärung auf der Website aufnimmt. „Schreibt mich ein Kunde an, weil der die Nummer von einem Bekannten bekom-

men hat, müsste ich ihm ein Merkblatt schicken, das die notwendigen Informationen zur Datenverarbeitung enthält.“ Dazu gehören laut Röttger sämtliche Pflichtangaben, die in Artikel 13 und 14 der DSGVO aufgeführt sind. Laut dem Medienrechtsexperten wird unter Datenschützern diskutiert, ob es ausreicht, nur einen Link zu dem Informationsblatt zur Datenverarbeitung zu übermitteln, welches etwa als PDF-Datei auf der Webseite des Handwerksbetriebs abgelegt sein könnte. Wenn man das Gesetz eng auslegt, genügt dies nicht, warnt Röttger. Somit bestehe bei dieser pragmatischen Lösung derzeit noch keine Rechtssicherheit. DENNY GILLE

Der neue Ford Transit Custom

Im Job eine echte Größe.

Der neue Ford Transit Custom sieht nicht nur gut aus, er erleichtert auch Ihren Arbeitsalltag mit einer Reihe innovativer Technologien, wie Ford SYNC 3* mit AppLink und Touchscreen, Toter-Winkel-Assistent oder Intelligentem Geschwindigkeitsbegrenzer.

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

*Ford SYNC setzt ein kompatibles Mobiltelefon voraus. Hinweis: Einige Funktionen von SYNC benötigen eine Mobilfunkverbindung, wodurch abhängig von Ihrem Mobilfunkvertrag Kosten anfallen können. Verfügbare Funktionen sind abhängig vom Mobiltelefontyp. In unserem Ford SYNC-Portal erhalten Sie alle Infos zur Kompatibilität mit Mobiltelefonen.

Ford

Eine Idee weiter

Werbung? Verboten!

Ein Handwerker in Rheinland-Pfalz musste seine Werbeplakate von einem Baugerüst abnehmen. Die Begründung kann er nicht nachvollziehen.

Endlich. Ein Prestigeobjekt. Malerarbeiten an einer wunderschönen Villa mitten in Bernkastel-Kues. „Gefühlt fahren da jeden Tag 10.000 Autos vorbei, ein sauguter Platz für Werbung“, denkt sich der rheinland-pfälzische Malermeister Klaus Plein. Er ist noch nicht lange im Geschäft, er hat nur einen Mitarbeiter, er zeigt gerne, was er kann.

Der 43-Jährige kauft sich „extra zwei neue Werbeplakate“ und hängt sie gut gelaunt am Baugerüst auf. Ein kurzes Vergnügen.

„Werbung gemäß § 22 nicht zugelassen“

Es dauert nicht lange und seine Auftraggeberin erhält Post von der Verbandsgemeindeverwaltung Bernkastel-Kues. „Gemäß § 22 der städtischen Gestaltungs- und Erhaltungssatzung ist Werbung auf Baugerüsten nicht zugelassen“, ist in dem Schreiben zu lesen. Die Hauseigentümerin solle die „sofortige Entfernung der Werbeanlage“ veranlassen.

Dass die Verwaltung in diesem Punkt keinen Spaß versteht, verdeutlicht der letzte Satz des Briefes: „Andernfalls sind wir gehalten, die untere Bauaufsichtsbehörde bei der Kreisverwaltung Bernkastel-Wittlich einzuschalten.“

„Touristen kommen nicht für Baugerüste“

Plein ärgert sich „tierisch“ über das Schreiben: „Warum werden mir solche Steine in den Weg gelegt?“

Gute Frage. Wir haben sie an den Stadtbürgermeister von Bernkastel-Kues weitergereicht. „Dies ist ein Fremdenverkehrsort. Wenn teilweise überdimensionale Werbeplakate an Baugerüsten hängen, sieht das einfach nicht gut aus“, antwortet Wolfgang Port.

Die Stadt habe auf die „Auswüchse“ der Vergangenheit reagiert: „Und auch die Handwerker partizipieren davon, dass sich die Leute bei uns wohlfühlen. Die Touristen kommen nicht für Baugerüste. Wenn keine Gäste mehr kommen, wird hier kein Geld verdient, wenn kein Geld verdient wird, kann man die Häuser nicht instand setzen.“



Gefühlt fahren da jeden Tag 10.000 Autos vorbei, ein sauguter Platz für Werbung.

Klaus Plein, Malermeister



Ort des Geschehens: Bernkastel-Kues.



Ärgert sich „tierisch“: Malermeister Klaus Plein.

Fotos: Privat | Siefken | lassedesignen - Fotolia.com

Die Villa, an der Plein gearbeitet habe, liege zwar nicht direkt in der Altstadt, aber nun einmal im Bereich der Gestaltungs- und Erhaltungssatzung. Und die gelte nicht nur für Handwerker, sondern für jegliche Art von Schildern. „Im Übrigen auch für Wahlplakate“, betont der Bürgermeister.

„Handwerkerwerbung informativer als Wahlplakate“

Eine Begründung, die Plein nur ein müdes Lächeln entlockt. Einerseits sei Werbung an Baugerüsten eindeutig informativer als die meisten Wahlkampfplakate. Und andererseits? „Ein

Baugerüst ohne Werbung ist nicht schöner als ein Baugerüst mit Werbung.“ Zudem seien die Werbemöglichkeiten für kleine Betriebe begrenzt.

Seine Auftraggeberin hatte übrigens eine gute Idee, sie hat Plein die sechs Parkplätze vor ihrer Villa überlassen: „Stellen Sie doch einfach den Firmenwagen mit Ihrer Werbung auf die Plätze.“ Das hat sich Plein nicht zweimal sagen lassen. Zumindest den Mitbewerbern vor Ort konnte er auf diesem Wege zeigen: „Hallo, wir sind zwar klein, aber wir sind auch da“.

HEINER SIEFKEN

Last Minute-Azubi

Sie suchen seit Monaten nach einem Lehrling und sind immer noch nicht fündig geworden? Mit unseren acht Tipps erstellen Sie die bestmögliche Stellenanzeige.

Die Ausbildungszahlen im Handwerk nehmen wieder zu. Auf Basis eigener Erhebungen der Handwerkskammern konnte für das Jahr 2017 zum dritten Mal in Folge ein Anstieg neuer Auszubildender im Handwerk verzeichnet werden. Bis Ende Dezember 2017 waren 139.880 Ausbildungsverträge neu abgeschlossen worden, was einem Zuwachs von 1,6 Prozent zum Vorjahr entspricht. Doch so erfreulich diese kürzlich veröffentlichten Zahlen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) auch sind, so blieben Tausende Lehrstellen auch 2017 noch unbesetzt. Rund 15.000 Ausbildungsplätze und damit jede zehnte Stelle blieb frei.

Damit soll nun aber Schluss sein. Ihr Unternehmen ist ein Ausbildungsbetrieb und konnte in den letzten Jahren womöglich seine Lehrstellen aufgrund mangelnder Bewerber nicht besetzen? Mit den nachfolgenden Tipps und Tricks erstellen Sie die bestmögliche Stellenanzeige und beschaffen sich durch eine attraktive, zielgruppengerechte Ansprache Ihren Last Minute-Nachwuchs von morgen.

Stellenanzeigen für Azubis unterscheiden sich nämlich grundlegend von solchen für Absolventen und Professionals und sollten daher entscheidende Unterschiede beinhalten.

1 Eindeutig und verständlich schreiben

Das wichtigste Unterscheidungsmerkmal angehender Azubis ist ihr Alter. Sie sind in aller Regel jung und im Umgang mit Stellenanzeigen, Job- und Karriereportalen unerfahren. Vermeiden Sie daher Auflistungen von Anforderungen und beschränken Sie sich auf die wesentlichen Punkte.

2 Authentische Ansprache

Stellen Sie Ihren Betrieb und die Ausbildung möglichst authentisch dar und

wählen Sie eine direkte, emotionale Ansprache. Verwenden Sie hierbei gerne das „Du“ aber verfallen Sie nicht in die Jugendsprache.

3 Vergütung der Ausbildung

Bieten Sie bereits in der Stellenausschreibung konkrete Angaben zur Ausbildungsvergütung und geben Sie gerne Anhaltspunkte zur Orientierung: Liegt das Ausbildungsgehalt beispielsweise über dem Durchschnitt oder zahlen Sie Tariflohn oder darüber hinaus? Dies sind wichtige Orientierungspunkte für angehende Azubis.

4 Angaben zur Übernahmequote

Sie haben vor, Ihre Azubis nach der Ausbildung im Betrieb zu übernehmen? Dann sollten Sie bereits in Ihrer Stellenanzeige erste Aussagen zu den Übernahmemöglichkeiten treffen. Diese Zukunftsaussichten machen die Ausbildung direkt viel attraktiver.

5 Zusatzzahlungen erwähnen

Heben Sie Ihre Anzeige von anderen ab, in dem Sie alle Formen von Zusatz- und Weiterqualifizierungen, die Ihr Unternehmen bietet, auflisten. Jugendliche reagieren positiv auf diese, wodurch sich die Wahrscheinlichkeit einer Bewerbung erhöht. Nennen Sie auch vermeintlich selbstverständliche Leistungen wie Mitarbeiterabbatte u. ä.

6 Punkten Sie mit Authentizität

Grade das Handwerk überzeugt mit Arbeit, die Spaß macht. Es wird etwas produziert, dadurch wird die Arbeit greifbar. Erfolge sind somit schneller sichtbar. Zeigen Sie Ihre Authentizität als



Foto: bednarek photography

Handwerksbetrieb in Ihrer Anzeige und überzeugen Sie mit Persönlichkeit und Teamgeist. Denn insbesondere kleinere Betriebe bieten gegenüber größeren Unternehmen oder Konzernen einen Vorteil: Sie sind familiärer und es gibt einen starken Teamzusammenhalt.

7 Mehrere Bewerbungsarten zulassen

Beschränken Sie sich als Arbeitgeber nicht nur auf eine Bewerbungsform, sondern bieten Sie neben Postbewerbung auch die E-Mail-Bewerbung und ein eigenes Online-Bewerbungssystem (z.B. durch ein angepasstes Kontaktformular auf Ihrer Webseite) an, um mögliche Bewerber nicht im Vorhinein auszuschließen. Bedenken Sie, dass die Zahl der eingehenden

Bewerbungen mit jedem Kanal, den Sie zulassen, steigt.

8 Aussagekräftiger Titel

Um Ihre Stellenanzeige an die richtige Zielgruppe zu richten, sollte bereits der Titel des Stellenangebotes so deutlich wie möglich sein. Nennen Sie Ihre Anzeige beispielsweise „Dachdecker Düsseldorf“ laufen Sie Gefahr, dass auch ausgelernte Azubis auf Ihre Anzeige aufmerksam werden. Benennen Sie Ihre Anzeige daher immer konkret mit den entscheidenden Stichworten, zum Beispiel „Ausbildung zum Dachdecker (m/w) Düsseldorf 2018“.

Die genannten Tipps können Ihnen bei der Weiterentwicklung Ihrer Anzeigen helfen und

damit die Erfolgsquote im Bereich Ihres Azubi-Recruitings schrittweise erhöhen, sodass im laufenden Jahr keine Ausbildungsplätze unbesetzt bleiben.

Haben Sie jedoch nicht die Zeit und Geduld, sich mit einer zielgruppengenaue Stellenausschreibung zu befassen, bietet Ihnen der BewerberFinder Unterstützung dabei. Das Angebot umfasst – neben der Erstellung einer zielgruppengenaue Stellenanzeige nach Ihren Vorgaben – viele weitere Leistungen, die Ihnen bei der Personalsuche (ob Azubi, Absolventen oder Professionals) helfen können.

Weitere Infos zum BewerberFinder finden Sie unter dem Kurzlink:

<http://svg.to/last-minute-azubi>

ANZEIGE



Fotos: Raum 208 | arquiplay77 - Fotolia.com



Wenn wir Redakteure Handwerker im Internet suchen, finden wir interessante Facebook-Profile, spannende Blogs und tolle Instagram-Accounts. Und wir stoßen immer wieder auf die gleichen Betriebe und Solohandwerker, ihre fantasievollen Logos und eingängigen Slogans. Dass das so ist, ist nicht bloß reiner Zufall. Immer mehr Handwerker schrauben erfolgreich an ihrem Bekanntheitsgrad. Sie werden zur Marke – und damit leichter gefunden. Warum das gerade auch für kleine Firmen wichtig ist und wie Sie Ihre Marke stärken, erklärt Roman Kohnen von der Werbeagentur Raum 208.

Was hat sich beim Thema Markenbildung für Handwerker in den letzten Jahren verändert?

» Roman Kohnen: Der Technikwandel hat viele neue Möglichkeiten geschaffen, mit denen Kleinunternehmen sich als Marke etablieren können. Das geht inzwischen auch mit wenig Kapital.

Ist es wichtiger geworden, sich über den Aufbau einer Marke Gedanken zu machen?

» Roman Kohnen: Inzwischen hat praktisch jeder ein Smartphone und kann sich jederzeit, überall und über alles informieren. Durch die sozialen Netzwerke, Blogs und Bewertungsportale sind auch Unternehmen viel sichtbarer geworden. Wer das nicht nutzt, sondern sich nur auf die Reputation der Vergangenheit verlässt, wird es zunehmend schwerer haben. Das gilt nicht nur für die angebotenen Dienstleistungen. Mit einer guten Marke mache ich mich als Betrieb für Kunden, Mitarbeiter und Auszubildende attraktiv.

Ist Markenbildung inzwischen vor allem ein Online-Thema?

» Roman Kohnen: Die Mehrheit aller Kunden informiert sich inzwischen in aller Ruhe online. Wer dort einen guten Handwerker sucht, muss die Chance haben, mich zu finden.

So punkten Sie mit Referenzen!

Starke Marke: Axel Kreit bleibt potenziellen Kunden leicht im Gedächtnis. Beim Aufbau seiner Marke vertraut er auf seine Fähigkeiten – und die richtigen Kanäle.

Kreative Ideen, fähige Mitarbeiter und Spaß am Fotografieren – viel mehr braucht Axel Kreit nicht, um mit seinem Malerbetrieb die nötige Aufmerksamkeit bei Kunden zu erreichen. Dafür ist der Unternehmer online auf mehreren Kanälen vertreten:

- **Facebook:** Hier postet er regelmäßige Updates von den Baustellen.
- **Google My Business:** Durch den kostenlosen Eintrag im Kleinunternehmerregister des Suchmaschinenriesen wird der Malerbetrieb in der Google-Suche, bei Google Maps und auf Google+ leicht gefunden.
- **Das Örtliche:** Mit einem Eintrag bei dem Telefonbuchanbieter erhöht Kreit seine Sichtbarkeit – auch im Netz, weil sein Online-Firmeneintrag bei dem Anbieter über die Google-Suche gut zu finden ist.

Dabei reicht es ihm nicht, einfach nur irgendwie im Netz vorhanden zu sein. Axel Kreit erhöht seine Online-Sichtbarkeit aktiv. Er baut sich gezielt ein Image auf – mit Referenzen. „Bei Facebook berichte ich viel von unseren Projekten“, sagt der Meister. Dabei setzt er auf Fotos mit knappen Texten. „Manchmal ist eine fachliche Erklärung mit dabei, um unser Know-how zu unterstreichen.“

Fotos von seinen Projekten sind für Axel Kreit das perfekte Mittel, um die Marke Kreit online zu stärken. Dahinter steckt eine klare Strategie: „Ich will, dass die Kunden Kreit.de mit unseren Projekten und guten Leistungen assoziieren – nicht mit unseren Gesichtern.“ Auf der Website sind zwar auch Portraits der Teammitglieder mit kurzem Steckbrief zu finden – das schafft Vertrauen – sie dienen aber nicht primär dem Imageaufbau. Lieber erzählt Kreit mit seinen Fotos kleine Geschichten von den Künsten des Teams.

Fotografieren und Social-Media-Aktivität sind dabei Chef-sache. „Ich mache das alles selbst“, sagt Kreit. Dafür hat er auch eine Profikamera, aber: „Schwerpunktmäßig nehme ich das iPhone – weil man es doch öfter in der Tasche hat.“

Um stets auf dem aktuellen Stand zu sein, welcher seiner Kanäle am meisten Aufmerksamkeit bekommt, fragt der Unternehmer bei Kunden gezielt nach. „Das hilft mir, bei meinen Investitionen in meine Sichtbarkeit die richtigen Schwerpunkte zu setzen.“ Aktuell sieht sein Ranking so aus: „Die meisten Kunden kommen über die Homepage, an zweiter Stelle steht ‚Das Örtliche‘ und dann kommt auch schon Facebook.“ Auch Werbung schaltet der Unternehmer hin und wieder gezielt im sozialen Netzwerk des US-Konzerns.

Mit seiner Strategie beweist Axel Kreit: Wer macht, was ihm Spaß macht, wirkt authentisch – und kommt bei Kunden gut an. (DEG)



Axel Kreit

Foto: Privat

Wenn Handwerker zur Marke werden

Das Internet hat Markenbildung für Handwerker revolutioniert. Den Grundstein für eine starke Marke hat Ihr Betrieb sogar schon gelegt! Lesen Sie hier, wie Sie das nutzen können.

Wie mache ich mich sichtbarer?

» Roman Kohnen: Es reicht nicht aus, nur theoretisch auf den wichtigsten Kanälen vertreten zu sein. Man muss herausstechen. Hier beginnt die Markenbildung. Im Handwerk geht vieles über die persönliche Komponente. Der große Vorteil gegenüber Marken in der Industrie ist: Mein Betrieb hat ein Gesicht. Diese persönliche Nähe kann ich in die Marke transportieren.

Womit fange ich an?

» Roman Kohnen: Das Allerwichtigste ist meine Positionierung. Ich muss mir überlegen, worin ich mich von meiner Konkurrenz abheben kann. Das muss gar nichts wahnsinnig Spektakuläres sein. Arbeite ich vielleicht besonders sauber? Kann ich mit Pünktlichkeit, vorbildlicher Kundenkommunikation oder Termin-Flexibilität punkten oder den Kunden einen zusätzlichen Service bieten, den andere nicht haben? Mit solchen Angeboten steche ich heraus.

Ok, ich habe meine Positionierung gefunden. Wie mache ich mich damit als Marke bekannt?

» Roman Kohnen: Indem ich Präsenz zeige. In sozialen Netzwerken, meinem Blog oder der Website kann ich mit Bildern, Texten und Videos zeigen, dass ich voll hinter meiner Positionierung stehe.

Gibt es Fehler, die ich beim Markenaufbau vermeiden sollte?

» Roman Kohnen: Im Handwerk muss die Marke zum Unternehmen passen. Authentizität ist wahnsinnig wichtig. Die Ideale meiner Marke sollten meine persönliche Überzeugung widerspiegeln.

Wie bleibe ich im Gedächtnis meiner Zielgruppe?

» Roman Kohnen: Wir Menschen sind visuell veranlagt. Ein gutes Logo schafft nach wie vor den Wiedererkennungswert. Es ist der Verknüpfungspunkt zwischen dem Handwerker, seiner Dienstleistung und dem Kunden. DENNY GILLE



Dacia Dokker Express

Großer Nutzen. Kleiner Preis.



Deutschlands günstigster Kompaktlieferwagen.

Schon ab 7.190,- € netto¹

3 Jahre Garantie oder 100 000 km
Je nachdem, welcher Fall zuerst eintritt

¹ UPE zzgl. 19% USt. und Überführung für einen Dacia Dokker Express Access S Ce 100: 7.190,- €. Abb. zeigt Dacia Dokker Express Essential mit Sonderausstattung. Ein Angebot für Gewerbekunden der Renault Deutschland AG, Postfach, 50319 Brühl.

Welcher Chef-Typ sind Sie?

Welcher Chef-Typ führt am besten? Vielleicht der nette Chef vom Typ „Kumpel“? Oder eher der fürsorgliche Patriarch? Vier Führungsstile mit ihren Stärken und Schwächen.

Ein richtiger Chef ist wie er ist – ein echter „Typ“ eben. Vier Chef-Typen sind im Handwerk besonders verbreitet: Es gibt die „Kumpel“ und die „Verkopften“, die „Patriarchen“ und die „Traditionellen“. Jeder dieser Führungsstile hat Vorteile und Nachteile. Welche das sind und wie sie sich vermeiden lassen, erklären zwei Führungs-Experten.

Der Kumpel-Chef möchte von allen gemocht werden
Harmonie ist wichtig für den Chef vom Typ „Kumpel“. Business-Coach Horst Lempart aus Koblenz schildert, was hinter dem Wunsch nach guten Beziehungen stecken kann: „Er möchte Teil seines Teams sein. Deshalb sorgt er für eine familiäre Atmosphäre im Betrieb.“ Dazu gehöre auch der häufige Austausch privater Informationen mit den Belegschaftsmitgliedern. „Und natürlich wird im Sommer abends der Grill für alle angeworfen.“

Lempart weist auf eine Gefahr hin: „Wenn der Chef immer auf die persönliche Ebene geht, betrachten manche Mitarbeiter das als übergriffig.“ Er rät zu Sensibilität. Bei aller Nähe müsse klar sein, dass der Kumpel immer auch Vorgesetzter sei.

Die Hamburger Teamentwicklungs-Spezialistin Corinna Lütsch nennt eine weitere Fußangel: „Wenn ein solcher Chef eine schlechte Nachricht an einen Mitarbeiter überbringen muss, wird es schwierig.“ Der Mitarbeiter sei dann irritiert. Lütsch: „Erst wird in lustiger

Runde gegrillt und dann kommt die Eröffnung, der Urlaub sei gestrichen.“ Das Aufschieben unangenehmer Gespräche vergrößert nach Ansicht von Lütsch das Problem. Um den Mitarbeitern Sicherheit zu geben, rät sie, diese auf einen „Rollenwechsel“ hinzuweisen.

Der Patriarch denkt für seine Mitarbeiter

Sehr verbreitet in manchen Gewerken ist laut Lütsch der Cheftyp „Patriarch“. Ebenso, wie ein Vater sich um seine Kinder kümmert, führt er seine Mitarbeiter mit liebevoll-strenger Hand. Lütsch: „Er ist sich seiner Verantwortung gegenüber der Belegschaft bewusst. Doch durch seine Dominanz verhindert er, dass sich seine Leute weiterentwickeln.“ Sie empfiehlt Patriarchen, ihren Teammitgliedern mehr zu vertrauen und Schritt für Schritt Verantwortung zu übertragen. „So wird sichergestellt, dass der Betrieb auf mehreren Säulen ruht. Es muss auch dann weitergehen, wenn der Chef zeitweise ausfällt oder zum Beispiel in den Ruhestand geht.“

Der Kopfmensch tut sich schwer mit Beziehungspflege

Der sachorientierte Vorgesetzte liebt Zahlen, Fakten und Technik. Statt mit seinen Mitarbeitern zu reden, liegt er stundenlang unter dem Firmenbulli und schraubt herum. Dann vertieft er sich in eine Fachzeitung. Horst Lempart: „Weder zeigt er persönliches Interesse an seinen Mitarbeitern, noch offenbart er Privates von



Jeder Mensch kann sein Verhalten steuern

Corinna Lütsch,
Teamentwicklungs-Spezialistin
aus Hamburg



Fotos: Ellen Coenders | Mitmachfoto - stock.adobe.com

Ob Kumpel, Traditionalist oder Patriarch – jeder Chef-Typ hat seine Stärken.

sich.“ Corinna Lütsch beschreibt, wie sich dieses Verhalten auswirken kann. „Menschen, die mehr Nähe benötigen, fühlen sich durch die wortkarge Art ihres Chefs abgelehnt.“ Beide Experten raten distanzierten Vorgesetzten, mehr auf ihre Leute einzugehen. Lütsch: „Zeigen Sie ihnen, dass Sie sie wahrnehmen und wertschätzen. Das kann durch eine Nachfrage geschehen, wenn jemand vom Wochenende erzählt.“

Der Traditionelle wird mit der Zeit abgehängt

Lempart beschreibt den Cheftyp des Traditionellen so: „Er hält stets am Altbewährten fest. Neuerungen steht er kritisch und misstrauisch gegenüber.“ Als Meister habe er die Wissenshoheit im Betrieb. Im Umgang miteinander und den Kunden gegenüber schätze er klassische Tugenden wie „Ordnung, Sauberkeit, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit“, erläutert er.

Doch im ausschließlich Altbewährten lauere eine Falle. Gerade in Zeiten der Digitalisierung sei es unmöglich, alles zu wissen. Der Betriebsleiter habe überdies die Hauptaufgabe, das Unternehmen zu steuern. Lempart: „Er muss nicht selbst an der Maschine stehen. Sondern er sollte seine Mitarbeiter mit zwischenmenschlichem Geschick führen.“

Am besten ist ein flexibler Führungsstil

Lütsch empfiehlt den Inhabern von Handwerksbetrieben, ihren Führungsstil an die Situation und an die jeweilige Person anzupassen. „Wer sich auf eine Art festlegt, beraubt sich vieler Möglichkeiten.“ Die Ausrede, „Ich bin eben so.“, lässt sie nicht gelten. „Jeder Mensch kann sein Verhalten steuern.“ Manche Mitarbeiter brauchten klare Ansagen und feste Grenzen, während andere lieber eigenständig arbeiteten. **BIRGIT LUTZER**

„Vertrauen als Basis für motivierte Mitarbeiter“

Jan Grünewald lässt seinen Mitarbeitern viel Freiraum. Das Ergebnis: Sie arbeiten zuverlässig und motiviert, erzählt er im Interview.



Jan Grünewald geht freundschaftlich mit seinem Team um.

Jan Grünewald ist Chef von rund 30 Mitarbeitern. „Grünewald Planen. Bauen. Leben.“ setzt mit seinen Kunden vielfältige Bauleistungen um – von der Sanierung über den Umbau bis zum Neubau. Er ist hauptsächlich für die Planung verantwortlich, seine Mitarbeiter arbeiten viel selbstständig auf den Baustellen.

Wie positionieren Sie sich als Chef gegenüber Ihren Mitarbeitern?

» **Jan Grünewald:** Ich versuche, alle Mitarbeiter gleich zu behandeln – egal, ob jung oder alt, länger dabei oder neu im Team. Ich bin eher der lockere Typ und biete allen Mitarbeitern das Du an. Mit einer Ausnahme: Mit den Auszubildenden im 1. Lehrjahr bleibe ich per Sie. Ich möchte, dass sie zunächst den nötigen Respekt mir gegenüber haben und mit dem nötigen Ernst bei der Sache sind. Wenn das klappt, ergibt sich der Wechsel zum Du von selbst.

Wie halten Sie es mit der Kontrolle des Teams und seiner Arbeit?

» **Grünewald:** Meine Leute haben eigentlich viele Freiheiten. Ich würde es gar nicht schaffen, sie ständig zu kontrollieren und das will ich auch nicht. Sie sollen selbstständig arbeiten und bekommen von mir viel Verantwortung übertragen. Es besteht ein gesundes Vertrauensverhältnis zwischen mir und meinem Team. Das Ergebnis ist, dass sie wirklich gute Arbeit abliefern. Das spiegeln mir die Kunden zurück. Und solange das so ist, behalte ich diesen Führungsstil auch bei.

Was schätzen Ihre Mitarbeiter an Ihnen?

» **Grünewald:** Ich bin wirklich offen für Sorgen und Probleme des Teams. Meine Mitarbeiter wissen, dass ich fair mit ihnen umgehe und sie nicht über den Tisch ziehe. Die Personalchefin meint sogar, ich könnte strenger sein. Das sehe ich aber anders. Ich habe mir in den vergangenen Jahren meinen Ruf gegenüber den Mitarbeitern aufgebaut. Denn ich unterstütze und fördere sie, wenn auch ihre Motivation stimmt. Dass ich damit nicht ganz falsch liege, erkenne ich daran, dass mein Betrieb seit Beginn meiner Selbstständigkeit stetig gewachsen ist. Viele Mitarbeiter sind schon lange Jahre dabei. (JA)

Foto: Martina Jahn

Gelbe Seiten



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

Mit Ihrer Werbung in Gelbe Seiten erreichen Sie über 30,5 Millionen Nutzer, die täglich 2,4 Millionen Mal nach Anbietern in Gelbe Seiten suchen – zum Beispiel Sie. Gleich informieren: 0800 8550-8550

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

schlütersche Ihr Gelbe Seiten Verlag
Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG

Ein gesunder Betrieb braucht gesunde Mitarbeiter. Welche Krankenkasse unterstützt mich dabei?



Profitieren Sie und Ihre Mitarbeiter vom betrieblichen Gesundheitsmanagement der IKK classic. Sichern Sie sich 500 € Bonus.
www.ikk-classic.de/bgm



Aktuelles für Betriebsinhaber und Versicherte

Tipps und Tricks

Deutschlands Kundenchampions 2018

Die IKK classic hat einen besonderen Draht zu ihren Kunden und erhält dafür beim Wettbewerb „Deutschlands Kundenchampions 2018“ einen Platz unter den Top 3 der gesetzlichen Krankenversicherungen. Die Deutsche Gesellschaft für Qualität e.V., das FAZ-Institut und die ZHMforum GmbH zeichnen mit diesem Titel Unternehmen aus, denen es in besonderem Maße gelungen ist, Kunden sowohl leistungsmäßig als auch emotional anzusprechen. Das Siegel basiert auf einer repräsentativen Umfrage mit rund 20.000 Kunden. Sie analysiert das Kundenbeziehungsmanagement von etwa 200 Unternehmen anhand wissenschaftlich fundierter Faktoren und vergleicht sie im Rahmen eines bundesweiten Benchmarkings. Mehr unter <https://www.deutschlands-kundenchampions.de/champions/2018/preistraeger/>

Mehr Hilfe fürs Herz

In Deutschland leiden etwa zwei bis drei Millionen Menschen an einer Herzinsuffizienz. Eine gezielte und qualitativ hochwertige ambulante Behandlung kann die Lebensqualität der Betroffenen deutlich verbessern und Krankenhausaufenthalte verhindern. Das hat auch die IKK classic erkannt und arbeitet derzeit gemeinsam mit Ärzten und Krankenhäusern an der Umsetzung eines eigenständigen Disease Management Programms (DMP) Herzinsuffizienz. Ein solches Behandlungsprogramm soll chronisch Kranken dabei helfen, ihre Erkrankung in den Griff zu bekommen, die Lebensqualität zu verbessern und zu erhalten sowie die ärztliche Behandlung langfristig verbessern.

Daten in sicheren Händen

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) der EU, die Ende Mai in Kraft getreten ist, stärkt die Rechte von Kunden gegenüber allen Stellen, die ihre Daten verarbeiten. Bei der IKK classic sind die gespeicherten Angaben seit jeher in sicheren Händen. Versicherte haben ab sofort das Recht auf Auskunft für die Daten, die zu ihrer Person gespeichert wurden und ein Recht darauf, dass falsche Angaben korrigiert und nicht mehr erforderliche Daten gelöscht werden. Zudem können sie eine freiwillig erteilte Einwilligung zur Speicherung und Verarbeitung ihrer Daten jederzeit widerrufen.

Hund am Arbeitsplatz

Immer mehr Deutsche wünschen sich Hunde am Arbeitsplatz. Zu diesem Ergebnis kommt die „Trendumfrage 2017“ des Tiernahrungsherstellers Purina. 70 Prozent der Hundehalter würden ihren Vierbeiner gerne regelmäßig mit zum Job nehmen, 45 Prozent von ihnen am liebsten täglich. Fast jeder Zweite würde dafür sogar auf einen Teil seines Gehalts verzichten. Ein Drittel der Befragten gab an, dass sie sogar den Job wechseln würden, wenn der Hund am neuen Arbeitsplatz mit dabei sein dürfte. Für diese repräsentative Studie wurden mehr als 1000 Tierhalter in Deutschland befragt.

Unternehmensnachfolge in Zahlen

Interessante Einsichten in die Nachfolge-Handhabungen in Deutschlands mittelständischen Unternehmen gibt eine neue Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Laut den erhobenen Zahlen planen rund 842.000 Inhaber, binnen der nächsten fünf Jahre aus ihrem Geschäft auszusteigen. 61 Prozent von ihnen möchten ihren Betrieb an einen Nachfolger übergeben, knapp 36 Prozent (rund 300.000) gehen davon aus, die Firma zu schließen. 236.000 Inhaber beabsichtigen, die Übergabe bis Ende 2019 durchzuführen – obwohl 100.000 sich über den konkreten Nachfolger noch nicht im Klaren sind; womöglich aus sentimentalen Gründen, schlussfolgern die Studienautoren.

54 Prozent der Mittelständler können sich vorstellen, den Betrieb an jemanden aus der Familie zu übergeben, 42 Prozent ziehen externe Käufer in Betracht, 25 Prozent Mitarbeiter aus der eigenen Belegschaft. Die beste Vorbereitung der Übergabe erfolgt laut der Studie, wenn der Nachfolger ein Familienmitglied ist. Ist die Nachfolge gesichert, ist die Investitionsbereitschaft der scheidenden Inhaber am höchsten: nämlich doppelt so hoch wie bei Unternehmen, in denen die Verhandlungen noch nicht abgeschlossen sind. Die Bereitschaft, zu investieren, sinkt dann um bis zu 39 Prozent.

Ein demografischer Ausblick: Die Inhaber mittelständischer Unternehmen hierzulande werden älter. 60 Prozent von ihnen sind aktuell älter als 50 Jahre. Vor 15 Jahren waren es noch 35 Prozent. Im Gesamtdurchschnitt sind die Inhaber 51 Jahre alt und gehen mit 68 Jahren in Rente.

Arbeiten bei Hitze: So behalten Sie einen kühlen Kopf

Wenn es im Job heiß hergeht

Bei schweißtreibenden Temperaturen über 30 Grad kann der Arbeitsalltag schon mal zur Hitzehölle werden. Schon ab 25 Grad sinkt die Leistungsfähigkeit. Müdigkeit, Konzentrationsschwäche und Kreislaufprobleme können sich dann bemerkbar machen.

Der Arbeitgeber ist verpflichtet, für eine Raumtemperatur zu sorgen, die die Gesundheit nicht gefährdet. Das besagt die Arbeitsstätten-Verordnung. Doch Arbeitnehmer können auch selbst etwas dafür tun, um gut durch den sommerlichen Arbeitstag zu kommen.

Morgens lüften

Wer schon früh morgens an seinem Arbeitsplatz ankommt, sollte die noch angenehme kühlere Luft nutzen und sie durch Querlüften in die Räume lassen. Danach heißt es: Die Fenster für den Rest des Tages schließen und die Jalousien herunterlassen. Dann bleibt es zumindest in den Innenräumen angenehm kühl.

Kühles Wasser

Für eine kleine Abkühlung zwischendurch sorgt kühles Wasser, das man über die Handgelenke oder Unterarme fließen lässt. Auch feuchte Tücher oder Eiswürfel im Nacken senken die Körpertemperatur etwas ab und helfen auch bei Kopfschmerzen.



Die Arbeitstage werden heißer und treiben einem den Schweiß nicht nur auf die Stirn. Mit ein paar kühlen Tipps lässt sich der Alltag im Sommer besser ertragen.

Webinare der IKK classic

Weiterbildung bequem am PC

Die IKK classic bietet laufend kostenfreie Online-Seminare zu den unterschiedlichsten Themen, mit denen sich Arbeitgeber und Fachleute aus den Personalabteilungen bequem vom Büro oder von zu Hause aus weiterbilden können.

Hier ein Überblick für die nächsten Monate:

Am 30. August geht es um das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG), das sich zum 1. Januar 2018 geändert hat. Mit dem Gesetz soll die Betriebsrente insbesondere auch in kleinen und mittleren Unternehmen weiter verbreitet werden. Seminarinhalte sind unter anderem das Sozialpartnermodell, die Erhöhung des steuerlichen Förderrahmens, die Förderrente für Geringverdiener und die Auswirkung auf das Sozialrecht.

Am 25. September referiert Stefan Jung von der IKK classic in einem Aufbauseminar über die Entgeltfortzahlung bei Krankheit und Mutterschaft. Anhand verschiedener Beschäftigungsarten werden Fragen zur Entgeltfortzahlung bei Krankheit (unter anderem Dauer und Höhe, Anzeige- und Nachweispflichten, Ende des Arbeitsverhältnisses und Steuer- und Beitragspflicht), bei Mutterschaft (Kündigungsschutz, Beschäftigungsverbote, Schutzfristen und Zuschuss zum Mutterschaftsgeld) sowie die Teilnahme an der Ausgleichskasse detailliert erklärt. Grundkennt-



Spielerisch einfach ist es, sich mit Webinaren auf den neuesten Stand zu bringen.

nisse im Sozialversicherungsrecht sind empfehlenswert, aber keine Voraussetzung für die Teilnahme.

Einem Gesundheitsthema widmet sich am 9. Oktober der Arzt Matthias Hansmerten. Er gibt Tipps, wie Burnout vermieden werden kann und was Führungskräfte – auch vorbeugend – tun können, um die seelische und körperliche Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu stärken. Fallbeispiele verdeutlichen die Ursachen

und Symptome der Krankheit und ergänzen das Online-Seminar.

Die Themen Baulohn und Sozialversicherung stehen am 6. November auf dem Seminarplan. Anhand praxisnaher Beispiele informiert Stefan Jung von der IKK classic über jegliche Besonderheiten von Baulohn – wie Überbrückungsgeld, Saisonkurzarbeitergeld oder die korrekte Berechnung der Beiträge für die Zusatzversorgungskassen. Die Teilnehmer

Nackte Füße

Offene Schuhe lassen die Füße atmen und sorgen für Wohlbefinden. Wer die Möglichkeit hat, in der Mittagspause mit nackten Füßen zum Beispiel über eine Wiese zu laufen, sollte es unbedingt tun.

Die richtige Kleidung

Herrscht am Arbeitsplatz im Büro selbst im Hochsommer eine strenge Kleiderordnung, sollten Arbeitnehmer gerade dann auf helle, luftdurchlässige und locker sitzende Kleidung achten. Dazu gehören auch leichte und bequeme Schuhe.

Auch draußen cool bleiben

Wer bei heißen Temperaturen draußen arbeiten muss, wird für seinen Job nicht unbedingt beneidet. Damit der Kreislauf stabil bleibt, ist es besonders wichtig, viel zu trinken – mindestens 2,5 Liter in Form von Wasser oder verdünnten Saftschorlen. Wasserfeste Sonnencreme mit hohem Lichtschutzfaktor ist ein Muss, um die Haut vor UV-Schäden zu schützen. Ebenso sollten Arbeiter draußen eine Sonnenbrille und eine Mütze oder einen Sonnenhut tragen.

Öfter kleine Pausen

Für regelmäßige kleine Pausen zum Abkühlen und Erholen muss gerade im Hochsommer Zeit sein. Denn schließlich bleibt man nur so konzentriert und frisch.

lernen Besonderheiten bei der Beitragsberechnung kennen, erfahren Wissenswertes zu Kurzarbeitergeld, Sonderkassen und Mindestlohn im Baugewerbe. Das Seminar gibt viele Hilfestellungen, um mit dem Thema Baulohn souverän umgehen zu können.

Mit der Bedeutung des betrieblichen Gesundheitsmanagements, dessen gesetzlichen Grundlagen und der Umsetzung in die berufliche Praxis beschäftigt sich ein Seminar am 22. November. Die Teilnehmer erfahren, was zu beachten und zu tun ist, wenn ein Mitarbeiter längere Zeit ausfällt. Am 11. und 12. Dezember schließlich bietet die IKK classic ein Seminar, das alles Wissenswertes über die Änderungen zum Jahreswechsel thematisiert. Es geht unter anderem um aktuelle Entwicklungen der gesetzlichen Krankenversicherung und um die wichtigsten Änderungen in der Sozialversicherung. Anhand praxisnaher Beispiele wird gezeigt, wie die neuen Vorgaben im Betrieb umgesetzt werden können.

Interessenten können sich für die Seminare einfach im Internet anmelden. Zugangsdaten und alle weiteren Informationen erhalten sie per E-Mail. Benötigt wird ein PC mit Internetzugang und Lautsprecher- bzw. Kopfhöreranschluss. Die Teilnehmer können während des Seminars Fragen im Online-Chat stellen. Mehr Informationen gibt es im Internet: www.ikk-classic.de/seminare

Medienpreis Mittelstand: IKK classic unterstützt Prämierung wertvoller journalistischer Beiträge

Mit Video über das Handwerk erfolgreich

Vor mehr als 100 Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Medien wurde jetzt der Medienpreis Mittelstand im Haus der Commerzbank in Berlin verliehen. Die Auszeichnung wurde in sechs Kategorien vergeben, die mit jeweils 2000 Euro dotiert waren.

Einen Sonderpreis erhielt Nachwuchsjournalistin Eva Schulz, die für ihren Videobeitrag „Meister statt Master. Handwerk for the win!“ geehrt wurde. „Mit ihrem Video über den Nachwuchsmangel im Handwerk hat Eva Schulz einem wichtigen Thema eine Reichweite verschafft, für die sich das Handwerk nur bedanken kann“, sagte Frank Hippler, Vorstandsvorsitzender der IKK classic.

In ihrem Film spricht Schulz mit jungen Handwerkern über Anerkennung ihres Berufs, Vorurteile gegenüber dem Handwerk, Karrierechancen, Gehalt und Zukunftsperspektiven. Das Fazit der Nachwuchsjournalistin am Ende des Beitrags: Für Meister statt Meister entscheiden sich immer noch viel mehr junge Leute, weil die Anerkennung für die handwerklichen Be-



Siegte mit einem Beitrag über den Nachwuchsmangel im Handwerk; Eva Schulz

rufe einfach zu wenig vorhanden ist. Der Film ist informativ und unterhaltsam zugleich. Er entstand im Rahmen der Reihe „Deutschland3000“, die junge Menschen auf YouTube und Facebook für politische Themen begeistern soll.

Aus den zahlreichen Bewerbungen wählte die Jury die 21 besten Beiträge aus, von denen wiederum am Ende sieben als Sieger hervorgingen. Besonders hart umkämpft war die Kategorie „Print national“, für die 53 Beiträge eingereicht wurden – darunter von Journalisten namhafter Medien wie Capital, Stern, Wirtschaftswoche, Welt am Sonntag, FAZ, Hamburger Abendblatt, Impulse, Bayerischer Rundfunk und Westdeutscher Rundfunk.

Durchsetzen konnte sich am Ende Georg Fahrion vom Wirtschaftsmagazin Capital mit seinem Beitrag „Die Laserkanone“. „Die eingereichten Beiträge spiegeln die thematische Breite und das hohe journalistische Niveau wieder, auf dem Berichterstattung über den Mittelstand heute stattfindet. Wir erleben hier eine Konkurrenz der Qualität, die immer wieder spannend ist“, sagte Hippler.

Der Medienpreis Mittelstand wird seit 15 Jahren in inzwischen sieben Kategorien von den Wirtschaftsjunioren Deutschland verliehen und unter anderem von der IKK classic unterstützt – mit dem Ziel, dem deutschen Mittelstand die Aufmerksamkeit und Würdigung zu geben, die er verdient. „Um den deutschen Mittelstand beneidet uns die ganze Welt. Obwohl 95 Prozent der deutschen Wirtschaft mittelständisch geprägt sind, kommen die kleinen und mittleren Unternehmen in der Presse kaum vor“, bemängelt Kristine Lütke, Bundesvorsitzende der Wirtschaftsjunioren Deutschland.

„Die 124 Einreichungen in diesem Jahr beweisen doch, dass es im Mittelstand viele spannende Geschichten zu erzählen gibt. Mein Dank gilt allen Gewinnern und Nominierten, die den Weg in die Provinz nicht gescheut haben, um die Erfolgsgeschichten des Mittelstands aufzuspüren.“

Der nächste Wettbewerb startet am 1. September 2018. Mehr Informationen: www.medienpreis-mittelstand.de



Damit Sie nicht irrtümlich vom Spam-Radar erfasst werden, sollten Sie mit Ihren Werbemails sorgfältig umgehen.

Wie Ihre Werbemails garantiert ankommen

Wer als Versender auf seinen guten Ruf achtet, hat schon viel gewonnen. Hier sind fünf Tipps, damit Ihre E-Mails nicht im Spam-Ordner landen.

Internetdienstleister (Internet Service Provider) wie T-online oder GMX wollen ihre Kunden und die eigene Infrastruktur vor unerwünschten Nachrichten schützen. Wenn Sie bestimmte Fehler machen, wird Ihre Werbemail garantiert geblockt oder in den Spam-Ordner verschoben. Um einer solchen „Verhaftung“ zu entgehen, sollten Sie unbedingt einige Regeln beachten. Welche das sind, erläutert André Görmer. Er leitet die Kompetenzgruppe E-Mail beim Eco – Verband der Internetwirtschaft.

Versenden Sie nur Informationen, die wirklich gewollt sind

Bevor die Provider entscheiden, ob sie eine Werbemail in den Posteingang oder in den Spam-Ordner lenken, schauen sie sich den Absender genau an: Werden des-

sen Nachrichten von den Empfängern geöffnet? Wie lange beschäftigen sie sich mit der E-Mail? Und wie viele Spam-Beschwerden gehen direkt beim Provider ein oder werden über Dritte – wie zum Beispiel über die Internet-Beschwerdestelle – gemeldet?

Diese Daten erlauben Rückschlüsse darauf, ob die elektronische Post für die Empfänger relevant und daher erwünscht ist. Je positiver das Ergebnis, desto besser die Reputation. Und was können Versender aktiv dafür tun? „Saubere kommunizieren, zuverlässig und höflich sein – so funktioniert das ja auch in anderen Lebensbereichen“, sagt André Görmer. Ihm zufolge sollte man zum Beispiel keine Angebote für Neubauten verschicken, wenn jemand einen Newsletter zur energetischen Sanierung von Häusern abonniert hat. Das sei eben nicht der erwartete und gewünschte Kontext.

„Saubere kommunizieren, zuverlässig und höflich sein – so funktioniert das ja auch in anderen Lebensbereichen.“

André Görmer, Eco – Verband der Internetwirtschaft

Zum fairen Umgang gehöre es auch, Abmeldungen nicht künstlich zu erschweren, sondern die Nutzer innerhalb von 24 Stunden oder vor dem nächsten Versand aus dem Verteiler zu nehmen.

Achten Sie auf die Qualität von Links und Anhängen

Bei verlinkten Web-Adressen und Anhängen gilt es, die Spreu vom Weizen zu trennen – deren Reputation fließt nämlich ebenfalls in die Beurteilung ein. Außerdem greifen die Mailserver auf externe Reputationsdaten zu. Das können „Schwarze Listen“ mit IP-Adressen und Domains sein, wie sie zum Beispiel bei spamhaus.org zu finden sind. Daneben gibt es auch „Weiße Listen“ wie die der Certified Senders Alliance (CSA).

Reagieren Sie, wenn Nachrichten wiederholt nicht zustellbar sind

Als weiteres wichtiges Erfolgskriterium nennt André Görmer gut gepflegte Verteilerlisten. Eine gewisse Anzahl Bounces, also unzustellbarer Nachrichten, sei akzeptabel. Doch bei Hardbounces, also ständigen Unzustellbarkeiten, sollten Versender die nicht erreichbaren Empfänger aus ihren Listen entfernen. Es kann nämlich sein, dass ungenutzte Adressen von E-Mail-Providern oder anderen Organisationen in sogenannte Spam-Fallen umgewandelt, also quasi „recycelt“ werden. Sie sind dann für eine Weile ungültig, die E-Mails kommen einfach zurück. Diese Fallen dienen dazu, Versender zu entlarven, die sich nicht an die geschäftsüblichen Benimmregeln halten. Noch tückischer sind eigens angelegte Fallen: Im Unterschied zu den recycelten Fallen können sie sofort E-Mails empfangen. Die Provider wollen so unter anderem herausfinden, ob jemand keine organisch gewachsenen, sondern gekaufte oder gemietete Listen nutzt und keine Adresspflege betreibt. Wenn einzelne Versender diese Spam-Fallen immer wieder anschreiben, werden sie von den empfangenden Mailservern der Provider abgelehnt (sogenanntes Blocking).

Wenden Sie das Double-Opt-In-Verfahren an

Umgehen lassen sich Spam-Fallen und falsche Anmeldungen Görmer zufolge durch das Double-Opt-In-Verfahren: Der Empfänger erhält nach der Einwilligung noch eine E-Mail mit einem Bestätigungs-Link. Nur wenn er diesen Link anklickt, wird er als Abonnent registriert. Durch die Verifizierung ist sichergestellt, dass der Inhaber der E-Mail-Adresse auch der Einwilligende ist. Andernfalls könnten sich Dritte mit einer fremden E-Mail-Adresse für einen Newsletter anmelden – egal ob böswillig oder aus Versehen.

Schützen Sie Ihre Versandadressen vor Missbrauch

Cyberkriminelle fälschen Absenderadressen und missbrauchen sie zum Beispiel, um sich Zahlungen zu erschleichen. Die Folge ist, dass die Adressen vom Provider als Spam eingestuft oder blockiert werden. André Görmer empfiehlt deshalb, die Echtheit der Absenderadresse mit E-Mail-Authentifizierungsprotokollen wie SPF, DKIM oder DMARC nachzuweisen. „Sie ermöglichen es den E-Mail-Service-Providern, zu überprüfen, ob der angegebene Versender auch wirklich dahintersteckt“, erläutert er. Der Versender kann festlegen, dass die Nachricht bei fehlender Authentifizierung nicht zugestellt wird. Auf diese Weise lassen sich Fälscher wirksam ausbremsen. Die Einrichtung der Authentifizierungsprotokolle übernehmen Dienstleister. **ASTRID FUNCK**

Weiterführende Informationen: Speziell für kleine und mittelständische Unternehmen hat „Eco – Verband der Internetwirtschaft“ den Leitfaden „Best Practices für E-Mail-Marketing“ herausgegeben. Interessierte können ihn unter dem Kurzlink svg.to/ebro kostenlos herunterladen.

MARKTPLATZ

klimaschutz in winsen (luhe)

ENERGIE-SPAR-MESSE 2018

vor den Toren Hamburgs

Niedersachsen spart Energie
Eine Aktion des Niedersächsischen Ministeriums für Umwelt, Energie, Bauen und Klimaschutz

15. - 16. September 2018

STADTHALLE Winsen (Luhe)

BAUEN ENERGIE MOBILITÄT

www.messen-profair.de

Nutzen Sie die Kaufkraft Hamburgs

Sichern Sie sich Ihren Ausstellungsplatz auf der umsatzstarken Energiesparmesse

Landkreis Harburg
Metropolregion Hamburg

HALLENBAU

Werkstatt · Büro · Lager

Besuchen Sie uns auf der Tarmstedter Ausstellung Freigelände G8

Zentrale: Tel. 05531 990 56 0

www.elf-hallen.de

Ankäufe

Suchen ständig gebrauchte

SCHREINEREIMASCHINEN

auch komplette Betriebsauflösungen

MSH-nrw GmbH · Tel. 02306 941485
info@msh-nrw.de · www.msh-nrw.de

Hallenbau

Visionen brauchen Planung mit Stahl!

T: 04475 92930-0
Zum Gewerbegebiet 23 49496 Mölbergen
www.stahlhallen-janneck.de

Disponieren Sie rechtzeitig!

Hallen-/Gewerbebau

Gewerbebau in Stahl

Wir schaffen Raum für Produktivität

Tel. 05051 976-0 Fax 976-196
cornils.de · info@cornils.de

Schuldnerberatung

Geschäfts- / Existenz-Probleme?

- Insolvenz / Vermögensverlust droht?
- Immobilie / Existenz in Gefahr?
- zu viele Altlasten - keine Zukunft?
- Druck / schlaflose Nächte / Ängste?

Wir helfen Ihnen raus aus dem Kreislauf!

Lernen Sie unsere Lösungen, Alternativen und vorbeugende Maßnahmen kennen!

kostenfreies Erstgespräch 07021 / 93487-40
deutschland@wirtschaftskanzlei-ewm.com

EUROPÄISCHE WIRTSCHAFTSKANZLEI
MOONDALE & PARTNER
www.wirtschaftskanzlei-ewm.com

Verkäufe

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

Treppenstufen-Becker

Besuchen Sie uns auf unserer Homepage - dort finden Sie unsere Preisliste!

Tel. 05223 188767
www.treppenstufen-becker.de

Seminare

Intensivkurse 2018

Ausbildereignungsprüfung in 1 Woche

30.07. / 27.08. / 17.09. / 08.10. / 05.11. / 12.11. / 03.12.

Meisterprüfung Teil 3 in 2 Wochen

06.08. / 03.09. / 15.10. /

Tel.: 04 41 / 92 00 017
Email: kontakt@fio-gmbh.de
Web: www.fio-gmbh.de

Unterricht

Sachverständiger

Ausbildungs-Lehrgänge für die Bereiche Bau- KFZ- EDV- Bewertungs-Sachverständiger Sachverständiger für Haustechnik Bundesweite Schulungen/Verbandsprüfung modal Sachverständigen-Ausbildungszentrum

Tel. 02153 / 40984-0 Fax 02153 / 40984-9
www.modal.de

Hallen-/Gewerbebau

Am Zirkel 351 49151 Werthe
TEL 05951 46151-0 | www.mb-bloms.de

Massiv-Halle

ab 24.970 € + MwSt.

Neu! la-Schall- und Wärmeschutz

Katalog: 3/S Selbstbau NZ - 37081 Göttingen
Maschinenrührweg 99 - Web: www.3s-gewerbebau.de
Fax 0551-38 39 038 - Tel: 0551-38 39 00

Rechts- und Steuerberatung

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

Eilige Anzeigenaufträge:
Telefon 0511 8550 2484

Schnellschrauber mit Feingefühl

Entspannter Schrauben dank Motorkraft – das verspricht der Speede von Wiha. Hat der kleine Schnellschrauber das Zeug, den Schraubendrehermarkt umzukrempeln?

Ergonomische Griffe, Bitwechselsysteme, Drehmomentaufsätze – viele Weiterentwicklungen am klassischen Schraubendreher haben wir miterlebt und zu schätzen gelernt. Wie viel Luft nach oben gibt es da überhaupt noch für echte Innovationen?

Werkzeughersteller Wiha hat sich an eine herangewagt und den klassischen Schraubendreher mit einem Elektromotor ausgestattet. Das Versprechen: Mit dem Speede soll man so präzise arbeiten können wie mit der muskelkraftgeführten Konkurrenz, den Job aber schneller und müheloser erledigen. So reden die Schwarzwälder beim Speede nicht einfach nur von einer Weiterentwicklung. Er sei eine „echte Revolution“ im Schraubendrehermarkt.

Starke Technik – gut verpackt

Dass Wiha von seiner Entwicklung überzeugt ist, zeigt neben TV-Werbespots auch die aufwendige Verpackung. Der Karton ist so raffiniert geklebt, dass sich der Speede schon beim Öffnen in Szene setzt: Eingesteckt in eine Zwischendecke streckt er sich seinem neuen Besitzer entgegen, sobald der den Deckel hebt. Für den Alltagsgebrauch steckt das Maschinchin in einer Sortimo L-Boxx, zusammen mit Zweitakku, Ladegerät, einer Grundausstattung von Slimbits und einem Drehmomentadapter.

Der erste Eindruck: Die aufwendige Technik des Speede ist gut verpackt. Das Gerät spielt in der Größenliga herkömmlicher Schraubendreher mit Wechselbit-System. Der Griff liegt gut in der Hand und ist griffig. Zeit für die ersten Schraubversuche: Die Benutzung des Speede ist selbsterklärend. Der untere Teil des Griffs hat eine Drehschalterfunktion – ähnlich wie man sie von Freilauf-Schraubendrehern kennt. Wird dieses Griffsegment nach rechts bewegt, dreht sich der Bit in Eindreh-Richtung. Bewegt man ihn in die andere Richtung, lassen sich Schrauben herausdrehen. Eine LED-Leuchte erhöht dabei die Treffsicherheit in dunklen Ecken.

Beim Trockenversuch ohne Werkstück wirkt die Drehzahl des Speede ziemlich zurückhaltend. Beim Eindrehen der ersten Schraube aber stellt sich ein ganz anderer Eindruck ein: In dieser Geschwindigkeit hätte ich das per Hand niemals hinbekommen!

An die Arbeit! Der Speede in Aktion

Ungewohnt ist der Umgang mit dem Speede nur in den ersten zwei Sekunden – wenn man wie mit einem gewöhnlichen Schraubendreher auf der Schraube ansetzt, dann aber nicht das Handgelenk zum Arbeitseinsatz zitiert, sondern einfach am Griff dreht. Die Maschine macht die Arbeit, daran gewöhnt man sich schnell.

Die eingebaute Materialschuttfunktion sorgt dafür, dass das Gerät nur 0,4 Newtonmeter Drehmoment aufbringt. Das passende Anzugsmoment wird per Hand eingebracht. Sobald die Schraube auf größeren Widerstand trifft, pausiert der Motor und man kann die letzte Umdrehung gefühlvoll per Hand ausführen. Bis acht Newtonmeter soll das laut Wiha gehen.

Der Übergang vom Motor- zum Handbetrieb fühlt sich dabei erstaunlich natürlich an. Ebenso das Herausdrehen: Schalterstellung auf links, eine halbe Umdrehung per Hand, dann übernimmt automatisch der Motor. So waren im Testversuch oft nur sehr wenige manuelle Drehungen pro Schraube nötig.

Die Drehmomentbegrenzung schränkt den Nutzbereich des Speede allerdings auch ein: Wo keine oder keine ausreichend große Vorbohrung vorhanden ist, hilft der Motorantrieb nicht weiter. Dann ist Handbetrieb oder doch der Wechsel zum Akkuschauber gefragt. Wiha empfiehlt den Speede daher ausdrücklich für Schraubenanwendungen, bei denen schon ein Loch existiert. Ist diese Voraussetzung gegeben, schraubt man mit dem Speede ohne Anstrengung bis ans Ende der Akkulaufzeit. Die erreicht der E-Schraubendreher nach Angaben des Herstellers nach rund 800 Schrauben.

Ist der Speede eine Revolution?

Bei den Aufbauarbeiten für unseren kleinen Vergleichstest (im Video unter svg.to/speede tritt der E-Schraubendreher gegen ein Standardmodell an) waren diverse Verschraubungen vorzubereiten, immer wieder festzuschrauben, zu lösen etc. Und der Griff ging dabei ganz automatisch zum Speede. Grund: In Sachen Komfort und Geschwindigkeit ist er normalen Schraubendrehern einfach überlegen – auch wenn der Wechsel der Bits Genauigkeit erfordert, damit er gelingt. Insofern hat der E-Schraubendreher tatsächlich das Zeug zur Revolution. Beim Preis ab 219 Euro plus Umsatzsteuer allerdings nur dort, wo man das nötige Kleingeld für den Komfortgewinn übrig hat. DENNY GILLE

Mehr zum Speede im Video: svg.to/speede



Für dunkle Ecken. Die LED springt automatisch an.



Bei den Vorbereitungen für den Testaufbau ging der Griff irgendwann automatisch zum E-Schraubendreher.

Denny Gille, Redakteur



Der Schrauber erleichtert viele Arbeiten.



Der Speede kommt in Sortimos L-Boxx.

Daten

- Name: Wiha Speede
- Elektrische Unterstützung: bis 0,4 Newtonmeter
- Verschraubungen pro Akkuladung: 800
- Testausstattung: E-Schraubendreher Set 2 Speede
- Ausstattungsumfang: E-Schraubendreher, Ersatzakku, Akkuladegerät, L-Boxx Mini, Drehmomentadapter Easytorque electric, 8 Slimbits Electric
- Preis ab: 219 Euro zzgl. MwSt.
- Preis Set 2: 251 Euro zzgl. MwSt.



Alles dabei, gut geschützt und übersichtlich verpackt.



Last Minute-Azubi

Die Ausbildungszahlen im Handwerk boomen, doch trotzdem blieben 2017 viele Stellen unbesetzt. Auch bei Ihnen?

Wir geben Ihnen Tipps für eine erfolgreiche Stellenanzeige, die den Nachwuchs garantiert überzeugt.

<https://svg.to/last-minute-azubi>



Assistenzsysteme behalten im Blick, ob der Fahrer Ermüdungserscheinungen zeigt. Foto: VW



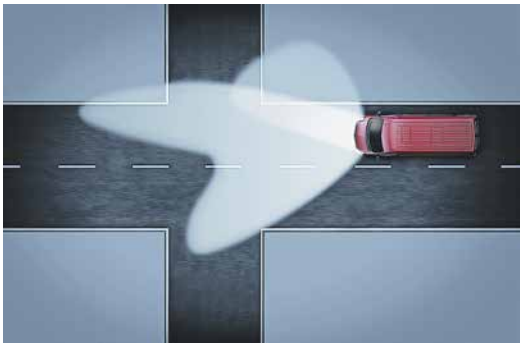
Rückfahrkameras erleichtern den Umgang mit Anhängern erheblich. Foto: MAN



Mercedes verbaut in seinem neuen Sprinter einige nützliche Assistenzsysteme. Foto: Mercedes



Weitwinkelspiegel und geteilter Rückspiegel helfen, den toten Winkel im Blick zu behalten. Moderne Lichtsysteme leisten ebenfalls einen Beitrag zur Sicherheit. Fotos: Opel



Mehr Sicherheit im Transporter

Auch in Transportern sind Assistenzsysteme auf dem Vormarsch. Vor allem die neueren Modelle können einiges bieten.

Ein Crash mit einem Kleintransporter – meist handelt es sich dabei um einen Auffahrunfall. In diesem, aber auch in so manch anderem Fall können Assistenzsysteme den Fahrer unterstützen und helfen, die schlimmsten Auswirkungen zu vermeiden. Die Nutzfahrzeughersteller haben für ihre 3,5-Tonner mittlerweile einige dieser Helfer im Angebot.

Angesichts der Tatsache, dass in Deutschland mehr als 1,8 Millionen Transporter zugelassen sind, ist die Zahl der Unfälle relativ gering. Rein statistisch unterscheidet sich das Unfallgeschehen eines Kleintransporters sogar nicht mal von dem der Pkw.

Zu diesem Ergebnis kam schon vor wenigen Jahren ein Forschungsprojekt der Unfallforschung der Versicherer (UDV), des Verbandes der Automobilindustrie (VDA), der Bundesanstalt für das Straßenwesen (BASt) und der Dekra. Für die Studie wurden 1650 Unfälle mit Transportern ausgewertet. Einem Segment, in dem im Jahr durchschnittlich 21.000 Kilometer zurückgelegt werden. Das heißt, die Fahrleistung ist etwa 80 Prozent höher als die von Pkw. Gemessen daran ist laut der Experten die Unfallhäufigkeit von Transportern bis 3,5 Tonnen sogar niedriger als die der Pkw. Unterschiedlich sind aber die Unfallursachen. Nach den erwähnten Auffahrunfällen kommt es besonders häufig zu Kreuzungs- oder Abbiegeunfällen, gefolgt vom Verlust der Kontrolle über das Fahrzeug und dem Risiko, das mit dem Rückwärtsfahren einhergeht.

Grundsätzlich wäre die Müdigkeitserkennung eine Möglichkeit, Auffahrunfälle zu vermeiden. Doch nicht immer ist es die eigene Unaufmerksamkeit, die zu einer Kollision führt. Es gibt zahlreiche Situationen, bei denen selbst schnellste Reaktionen zu spät kommen, um den Aufprall zu verhindern.

Sinnvoller Notbremsassistent

Nützlich hier: der Notbremsassistent, der beispielsweise im MAN TG und im Peugeot Boxer serienmäßig verbaut ist. Im Mercedes Sprinter und VW Crafter genügt eine kleine Investition. Allen gemeinsam ist, dass Abstandssensoren permanent die Strecke nach vorne überprüfen, um einzugreifen und den Anhalteweg zu verkürzen. Je nach Situation reagiert das System in zwei Stufen: Kommt es plötzlich zu Verzögerungen im Verkehr, wird der Fahrer zunächst über ein akustisches und optisches Signal vor der drohenden Kollision gewarnt. Gleichzeitig wird das Fahrzeug auf eine Notbremsung vorbereitet, spricht,

unter anderem werden die Bremsbeläge schon mal etwas vorgespannt und das Ansprechverhalten des Bremsassistenten wird sensibler geschaltet. Reagiert der Fahrer nicht auf die Warnung, wird er beispielsweise im TGE durch einen einmaligen, kurzen Bremsruck auf einen drohenden Crash hingewiesen. Außerdem erhöht der Bremsassistent weiter sein Ansprechverhalten.

Bei Mercedes arbeitet das Collision Prevention Assist genannte System auf der Basis eines in der Frontpartie integrierten Radarsensors, der einen Geschwindigkeitsbereich zwischen Tempo 30 und 160 abdeckt. Stehende Hindernisse können bis zu 70 Kilometern pro Stunde erfasst werden. TGE und Crafter verfügen zudem über einen integrierten City-Notbremsassistenten, der im Stadtverkehr für Unterstützung sorgt.

Was die Vermeidung von Ab- und Einbiegeunfällen angeht, gibt es bislang nur im Opel Movano oder Renault Master eine simple Lösung: Ein Weitwinkelspiegel in der Beifahrersonnenblende lässt sich so einstellen, dass der tote Winkel ausgeleuchtet wird.

Was bietet der neue Sprinter?

Mittlerweile komplett durchgesetzt haben sich elektronische Stabilitätsprogramme. Je nach Hersteller wird das serienmäßige Sicherheitssystem jedoch in unterschiedlichen Ausbaustufen angeboten.

Was alles möglich ist, zeigt eine lange Liste an Zusatzfunktionen beim Sprinter. Die siebte Generation des Lastenträgers verfügt außerdem über eine Brake Disk Wipe, die bei Regen und Nässe zyklisch einen geringen Bremsdruck aufbaut. Dadurch wird der Wasserfilm von der Brems Scheibe gewischt. Das gewährleistet eine hundertprozentige Bremsleistung auch bei schlechtem Wetter. Ergänzt wird diese neue Technologie durch das Electronic Brake Prefill: Registrieren die Sensoren, dass der Fahrer den Fuß abrupt vom Gaspedal nimmt, wird das als erste Stufe eines Bremsmanövers gewertet. Um die Reaktionszeit bei einer tatsächlichen Bremsung auf ein Minimum zu verkürzen, reagiert das System schon im Voraus mit einem leichten Anlegen der Bremsbeläge an die Brems Scheibe. So ist der Abstand der Reibpartner sozusagen auf null geschrumpft, wenn der Fahrer aufs Bremspedal tritt.

Wie arbeitet der Notbremsassistent?

Dieser Tritt ist häufig die letzte Rettung, wenn eine Unaufmerksamkeit oder Sekundenschlaf das Fahr-



Der neue Sprinter verfügt über Brake Disk Wipe. Der Assistent sorgt bei Regen durch sporadisches, sanftes Anlegen der Bremsen für trockene Brems Scheiben. Das soll bei einem Unfall den Bremsweg um wertvolle Meter verkürzen. Foto: Mercedes

„Angesichts der großen Menge an Transportern ist die Zahl der Unfälle relativ gering.“

zeug kurz aus der Spur bringen. Dagegen kann ein bei allen Herstellern optionaler Spurhalteassistent (ab 250 Euro/zum Teil nur im Paket) helfen – entweder als reine optische oder akustische Warnung wie im Opel Movano oder Renault Master oder mit einem aktiven Lenkeingriff wie im TGE, Crafter, Sprinter oder Transit. Die Kamera erkennt dafür die Anzahl der vorhandenen Fahrbahnmarkierungen. Wird hingegen vor dem Überfahren einer Markierung der Blinker gesetzt, reagiert Lane Assist nicht. Und natürlich kann der Fahrer das Auto auch jederzeit überstimmen.

Volkswagen und MAN bieten zudem Unterstützung beim Wechsel der Fahrspur. Hier kommen mehrere Helfer zusammen: zum Beispiel der Rückfahrassistent. In Kombination mit dem Totwinkel-Assistenten entsteht der Spurwechselassistent. Er informiert den Fahrer zunächst über eine LED-Anzeige im Außenspiegel über herannahende Fahrzeuge. Wird dennoch der Blinker gesetzt, beginnt die Anzeige heftiger zu blinken, um die Warnung zu intensivieren.

Weshalb rechnen sich Parkpiloten?

Der Restwert eines Transporters sinkt auch durch Beulen und Schrammen. Parkpilotsysteme vorne und hinten sind bei allen Herstellern zu haben. Wer noch größeren Schutz haben möchte, muss allerdings in einen Crafter oder einen TGE investieren. Für etwa 1400 Euro erhält man zum Parkpiloten unter anderem einen aktiven Flankenschutz sowie den Blind-Spot-Sensor und einen Ausparkassistenten.

Der Flankenschutz beobachtet bei niedrigen Geschwindigkeiten die Räume neben dem Fahrzeug und warnt vor heftigen Lenkmanövern. Der Park Assist wählt die Parklücke aus, steuert den Kastenwagen in Längs- und Querlücken – und parkt aus Längsparklücken selbstständig wieder aus. Der Fahrer muss nur Gas geben und bremsen.

Noch schwieriger werden Parkmanöver mit einem Anhänger. Der Anhängerassistent (225 Euro) übernimmt diese Aufgabe, nachdem man den Rückwärtsgang eingelegt, die Parkhilfetaste gedrückt und mithilfe der Spiegelverstellung die Richtung angegeben hat. **SABINE NEUMANN**

Maßgeschneiderte Lösung

VW schnürt gemeinsam mit Sortimo neue Ausstattungspakete für den Crafter.

Volkswagen Nutzfahrzeuge bietet in Kooperation mit Ausstattungsspezialist Sortimo für den Crafter gewerkespezifische Ausstattungspakete für die SHK- und Elektrobranche an. Neben attraktiven Konditionen versprechen die Kooperationspartner Zeitvorteile durch gewerkespezifische Vorkonfigurationen und den Werterhalt des Fahrzeugs, da die Lösungen auf die bereits existierenden Befestigungspunkte des Crafters angepasst seien.

Die Transportlösung für die Elektrobranche bietet auf der Fahrerseite einen Globelyst Fahrzeugeinrichtungsblock. Der verfügt über vier Fachbodenwannen und vier Fachböden mit Rand. Ausgestattet sind sie jeweils mit Trennblechen und Antirutschmatten. Das ermöglicht nach Angaben des Herstellers eine gute Aufnahme von Materialien, Werkzeugen und Ersatzteilen. Darüber hinaus bietet das Paket Fachböden mit 16 sogenannten S-Boxxen für Kleinteile, vollausziehbare Kofferschübe mit T-Boxxen und Platz für Stifte, Meterstäbe und anderes mehr. Zahlreiche Spann- und Verzurrmöglichkeiten runden das Paket ab.



Alles an seinem Platz: Sortimo stattet den Crafter für VW professionell aus.

Ähnlich gestaltet ist die Transportlösung für die SHK-Branche. Auch hier ist ein Globelyst Fahrzeugeinrichtungsblock verbaut, der unter anderem in einer Langgutwanne Platz für längere Gegenstände bietet. Halterungen für Gasflaschen und andere Kältemittel gehören ebenso zum Paket wie eine Arbeitsplatte mit integriertem Schraubstock. Sie erleichtert die direkte Arbeit im Fahrzeug, sagt Sortimo. **(LM)** sortimo.de

Foto: Hersteller

IMPRESSUM

Norddeutsches Handwerk

Organ der Handwerkskammern
123. Jahrgang
Herausgeber:
Handwerkskammern
Braunschweig-Lüneburg-Stade, Hannover,
Hildesheim-Süd-niedersachsen, Magdeburg,
Oldenburg, Osnabrück-Emsland-Grafschaft
Bentheim, Ostfriesland.
Verlag:
Schlütersche Verlagsgesellschaft
mbH & Co. KG
Postanschrift: 30130 Hannover
Adresse:
Hans-Böckler-Allee 7, 30173 Hannover
Tel. 0511 8550-0
Fax 0511 8550-2403
www.schluetersche.de
www.handwerk.com
Redaktion:
Irmke Frömling (Chefredaktion, V.i.S.d.P.)
Tel. 0511 8550-2455
foemling@schluetersche.de
Jörg Wiebking (Ltg.)
Tel. 0511 8550-2439
wiebking@schluetersche.de
Torsten Hamacher (Content Manager)
Tel. 0511 8550-2456
hamacher@schluetersche.de
Denny Gille
Tel. 0511 8550-2624
gille@schluetersche.de
Martina Jahn
Tel. 0511 8550-2415
martina.jahn@schluetersche.de
Anna-Maja Leupold
Tel. 0511 8550-2460
leupold@schluetersche.de
Regionalredaktionen
(verantwort. f. Kammerseiten)
Braunschweig-Lüneburg-Stade:
Sandra Jutsch
Hannover: Ass. jur. Peter Karst
Hildesheim-Süd-niedersachsen:
Ina-Maria Heidmann
Magdeburg: Burghard Grupe
Oldenburg: Heiko Henke
Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim:
Sven Ruschhaupt
Ostfriesland: Peter-Ulrich Kromminga
Anzeigenverkauf:
Lasse Drews (Leitung)
Tel. 0511 8550-2477
drews@schluetersche.de
Anna Dau
Tel. 0511 8550-2484
dau@schluetersche.de
Derzeit gültige Anzeigenpreisliste:
Nr. 60 vom 1. 1. 2018
Druckunterlagen:
anzeigen@ndh@schluetersche.de
Tel. 0511 8550-2522
Fax 0511 8550-2401

Leser-Service:
Irmgard Ludwig-Johnsen
Tel. 0511 8550-2458
ludwig-johnsen@schluetersche.de
Abonnement-Service:
Tel. 0511 8550-2422
Fax 0511 8550-2405
Erscheinungsweise:
zwei Ausgaben im Monat
Bezugspreis:
Jahresabonnement:
€ 45,50 inkl. Versand und MwSt.
Studenten erhalten einen Rabatt
von 50 Prozent.
Einzelheft € 1,50 zzgl. Versandkosten.
Für die in der Handwerksrolle eingetragenen
Handwerker ist der Bezugspreis durch den
Mitgliedsbeitrag abgegolten.
ISSN 0029-1617
Druck:
Küster-Pressdruck
Industriestraße 20, 33689 Bielefeld
In der aktuellen Ausgabe ist eine Beilage
von Wortmann AG, Hüllhorst.
Wir bitten unsere Leser um Beachtung.

Trommeln auf allen Kanälen

Christian und Damaris Deicke stärken den Teamgeist in ihrem Betrieb. Strategisch ist das ein wichtiger Schritt: Es fällt ihnen leichter, an Nachwuchs zu kommen.

Wenn Anfang August zwei neue Lehrlinge ihre Ausbildung in der Backstube antreten, wissen Damaris und Christian Deicke, dass sich ihr Engagement gelohnt hat. „Wir müssen schon auf vielen Kanälen die Werbetrommel für unsere Ausbildungsplätze rühren“, sagt Damaris Deicke. Sie ist bei der Bäckerei Deicke in Marklohe bei Nienburg für die Themen Personal und Marketing zuständig.

Das war zuvor lange Zeit die Aufgabe ihres Mannes: Schon seit Jahren legt sich Christian Deicke für die Nachwuchsarbeit ins Zeug – auch als Obermeister der Bäckerinnung Diepholz/Nienburg.

Doch seit Damaris Deicke vor zwei Jahren den Einstieg in den Betrieb gewagt hat, nimmt sie ihrem Mann das arbeitsintensive Thema Personalentwicklung ab. Denn die Büroarbeit, rund um 130 Mitarbeiter und 12 Geschäfte, habe in letzter Zeit immer mehr zugenommen.

Die 39-Jährige lotet seitdem aus, wo handwerklicher Nachwuchs herkommen kann und wie Mitarbeiter intern Verantwortung übernehmen. Erfahrene Leute bindet sie bewusst mit ein. So gibt es beispielsweise ein Mentoringprogramm für neue Azubis: Lehrlinge aus älteren Jahrgängen sind Ansprechpartner für die neuen Kollegen.

Dass sich die Chefs um ihr Team kümmern, spricht sich herum: Die eigenen Angestellten loben ihren Arbeitgeber und holen externe Mitarbeiter in den Betrieb. „Unsere interne Arbeit zahlt sich aus,“ betont die zweifache Mutter.

Azubis werben Azubis

Damit potenzielle Azubis auf den Betrieb aufmerksam werden, präsentiert sich die Bäckerei auf vielen Kanälen, unter anderem auf regionalen Ausbildungsmessen.

Für eine regionale Kampagne haben Azubis in Image-Videos für ihre Berufe geworben. „Die Aufnahmen sollten authentisch sein und sind gut angekommen“, resümiert Damaris Deicke. Die Beiträge waren nicht mit den Chefs abgesprochen und das Ergebnis

„

Nur wer sich zeigt, hat eine Chance, als Arbeitgeber wahrgenommen zu werden.

Damaris Deicke, Bäckerei Deicke

Foto: Martina Jahn



Machen sich für ihre Mitarbeiter stark: Damaris und Christian Deicke, hier in ihrem Ladengeschäft in Marklohe.

erfreulich: Die Jugendlichen haben das positive Image des Betriebs herausgehoben – ohne dass die Chefs dabei waren. Und sind selbst zu Botschaftern des Handwerks geworden.

Netzwerke gezielt nutzen

Auch mit den Berufsschulen in der Region steht Christian Deicke in engem Kontakt. Seine Gesellen aus der Backstube und dem Verkauf sitzen im Prüfungsausschuss. „Es geht uns um die Qualität der Ausbildung. Wir wollen nah dran sein und mitbestimmen“, sagt der 41-Jährige.

In den sozialen Netzwerken ist die Bäckerei ebenfalls aktiv. Dort gelangen Themen aus dem Bäckerei-Alltag an die Öffentlichkeit.

Auf Facebook postet die Unternehmerin nicht nur Wochenangebote und neue Produkte, sondern auch kurze Beiträge über die Menschen, die den Betrieb ausmachen. Nur wenige Wochen alt ist der Auftritt bei Instagram. „Wir haben lange überlegt, ob wir das machen. Aufgrund der jungen Zielgruppe, die wir dort erreichen können, haben wir uns nun dafür entschieden“, sagt Damaris Deicke. Kreative Ideen zur Mitarbeitersuche hat die Unternehmerin genug, wie die Beiträge dort zeigen. Über welchen der vielen Kanäle die beiden neuen Azubis dieses Jahr gekommen sind, wissen die Deickes zwar nicht, sicher ist aber: Sie müssen weiter dranbleiben, sich vernetzen und sich für das Team starkmachen. Das erleichtert die Azubi- und Mitarbeitersuche enorm. MARTINA JAHN ■

EWE macht Betrieb.

EXTRA-RABATT AUF EWE BUSINESS STROM FÜR MITGLIEDER DER HANDWERKSKAMMER.

Nutzen Sie alle Vorteile der neuen EWE business Strom Produkte:

- ✓ 0,15 Cent/kWh Rabatt für Mitglieder der Handwerkskammer
- ✓ Vom TÜV Nord zertifizierter Ökostrom
- ✓ Laufzeitabhängige Preisgarantien
- ✓ Persönliche Beratung
- ✓ Kostenlose Abschlagsprüfung
- ✓ Kostenlose Zwischen- und Stichtagsabrechnung
- ✓ 50 % Nachlass auf Zeitschriften-Abos

Jetzt informieren und einfach wechseln unter 0800 3933931

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

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



Gute Geschäfte, wenig Nachwuchs

Handwerkskammer setzt auf bessere Berufsorientierung, insbesondere an den Gymnasien.

Auf der Vollversammlung der Handwerkskammer hat Präsident Manfred Kurmann eine der größten Herausforderungen des Handwerks wie folgt skizziert: „Uns fehlen die Azubis, weil viele junge Menschen statt einer Ausbildung ein Studium beginnen. Dieser gesellschaftliche Trend ist kein Guter. Es ist falsch zu denken, dass eine berufliche Karriere ohne Studium nicht möglich ist.“ Im Werben um den künftigen Berufsnachwuchs erhofft sich das Handwerk eine intensivere Berufsorientierung an den Schulen, insbesondere auch an den Gymnasien.

Dabei können sich die Zahlen in der Region sehen lassen: Konjunkturrell glänzt das Handwerk mit sehr guten Werten. Bau- und Ausbaugewerbe sowie die Branchen für den gewerblichen Bedarf marschieren voran und auch im Kfz-Handwerk, Nahrungsmittelgewerbe und bei den personenbezogenen Dienstleistungen zeigen die Kurven nach oben. Lediglich das Gesundheitshandwerk schnitt bei der jüngsten Umfrage der Kammer unter den Betrieben nicht gut ab und verfehlte die 100-Punkte-Marke deutlich.

Die Mitglieder der Vollversammlung fassten unter anderem den Grundsatzbeschluss, die Imagekampagne für das Handwerk in den Jahren 2020 bis 2025 fortführen zu wollen. Dazu ist das Votum aus allen 53 deutschen Handwerkskammern nötig. „Davon gehe ich aus“, kommentierte der Präsident den Prozess.

„Bei den Ausbildungszahlen bewegen wir uns auf dem Niveau des Vorjahres“, berichtete Präsident Kurmann. Es wurden bislang acht Ausbildungsplätze mehr vergeben. Bei einer Summe von 1202 mache dies ein kleines Plus von 0,7 Prozent aus. „Im Elektro- und Metallgewerbe verzeichnen wir ein Plus von 3,1 Prozent – im Bau- und Ausbaugewerbe ist es ein Plus von 3,6 Prozent. Der Rückgang in den Nah-



„Ich bin Handwerker – ich kann das“: Mit einem Slogan der Imagekampagne hat die Vollversammlung der Handwerkskammer einen Grundsatzbeschluss über die Fortführung der Kampagne gefasst.

runghandwerkern geht leider weiter. Hatten im vergangenen Jahr bis zum Stichtag 31. Mai noch 22 Auszubildende ihren Vertrag unterschrieben, so sind es in diesem Jahr bislang nur 16 gewesen“, sagte der Kammerpräsident. Generell ist festzustellen: Es bleiben zu viele Plätze unbesetzt. Manfred Kurmann betonte: „Wir müssen den Jugendlichen – auch mit der Imagekampagne – immer weiter aufzeigen, welche Karrierechancen das Handwerk bietet.“

Gastreferent war Dr. Christian Welzbacher. Der Leiter des Heinz-Piest-Instituts für Handwerkstechnik (HPI) an der Leibniz Universität Hannover sprach über Forschung und Dienstleistung für das Handwerk. Arbeitsfelder des HPI sind unter anderem die Begleitung von Bildungsstättenmodernisierungen sowie die Entwicklungen der Pläne zur überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung und von Fördervorha-

„
Bei den Ausbildungszahlen bewegen wir uns auf dem Niveau des Vorjahres.“

Manfred Kurmann,
Kammerpräsident

ben. „Über Politikberatung und Unterstützung der Interessenvertretung sind wir Bindeglied zwischen Wissenschaft und Handwerkspolitik“, unterstrich Welzbacher die Bedeutung des Instituts.

Zuvor hatte Handwerkskammer-Hauptgeschäftsführer Heiko Henke über aktuelle Entwicklungen berichtet. So stieg beispielsweise die Zahl der Mitgliedsbetriebe, für die seit 14 Jahren die Beiträge stabil geblieben sind, auf nunmehr 12.636 an. „Unsere Rechtsstelle und der Datenschutzbeauftragte der Handwerkskammer waren in den zurückliegenden Wochen besonders in die Beratung zur im Mai in Kraft getretenen Datenschutzgrundverordnung eingebunden“, sagte Henke. Als Ausblick erwähnte der Hauptgeschäftsführer den „Tag des Handwerks“, der am 15. September im familia Einkaufsland Wechloy gefeiert wird. **TORSTEN HEIDEMANN**



Dr. Christian Welzbacher,
Leiter Heinz-Piest-Institut

HPI

Das Heinz-Piest-Institut (HPI) für Handwerkstechnik an der Leibniz Universität Hannover ist eine von fünf im Deutschen Handwerksinstitut e. V. (DHI) zusammengeschlossenen Forschungs- und Dienstleistungseinrichtungen. Diese Einrichtungen arbeiten bundesweit und decken arbeitsteilig zusammen das Spektrum Technik, Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Recht und Berufspädagogik im Handwerk ab. Das HPI wurde 1950 als „Handwerkstechnisches Institut“ gegründet. Arbeitsschwerpunkte sind heute

- 1 Analysen zur Gewerbeförderung
- 2 Innovation und Technologietransfer
- 3 Technische Beratung und Begutachtung

Auf der Vollversammlung der Handwerkskammer berichtete Dr. Christian Welzbacher, wie beispielsweise eine technische Entwicklung wie das Building Information Modelling (BIM) Eingang in Lehrpläne der Überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung findet.

Homepage:
www.hpi-hannover.de

Andreas Theilen neuer Kreishandwerksmeister

Die Kreishandwerkerschaft Vechta hat ihren neuen Vorstand gewählt. Der neue Kreishandwerksmeister ist Tischlermeister Andreas Theilen aus Lohne. Er tritt die Nachfolge von Metallbauermeister Ludger Wessel aus Vechta an. Zum stellvertretenden Kreishandwerksmeister bestimmten die Delegierten Maurermeister Dirk Mrotzek aus Dinklage. Bislang übte Ingenieur Jürgen Bruns aus Lohne dieses Amt aus.

Ebenfalls neu in den Vorstand gewählt wurde die Malermeisterin Irene Fuxen aus Steinfeld. Darüber hinaus gehören auch Kfz-Mechatronikermeister Andreas Meyer aus Vechta und Elektrotechnikermeister Aloys Holthaus aus Lohne, die beide wiedergewählt wurden, zur Führungsspitze. Feinwerkmechanikermeister Marko Sovinec aus Dinklage scheidet damit aus dem Gremium aus.



Digitale Buchhaltung interessiert Handwerker

Aufgrund großer Nachfrage, wurde der Vortrag zum Thementag „Buchhaltung digital“ dieses Jahr noch einmal wiederholt. Trotz tropischer Temperaturen informierten sich rund 80 Besucher im Veranstaltungsraum des Berufsbildungszentrums.

„Das Thema digitale Buchhaltung ist für jeden Handwerksbetrieb, gewerkeübergreifend, interessant“, erklärt Klaus Hurling, Betriebsberater der Handwerkskammer und Organisator der Veranstaltung, das große Interesse an dem Vortrag.

Referent war auch dieses Mal wieder Dipl.-Jurist Christian Goede, der für die DATEV-Niederlassung in Dortmund arbeitet. Er sieht in der Digitalisierung viele Vorteile, auch für kleinere Unternehmen: „Abläufe wie Überweisungen oder Vorkontierung lassen sich automatisieren und dadurch beschleunigen. So ist man immer in der Lage, eine valide Aussage über die Geschäftslage zu treffen.“ Um von diesen Vortei-

len profitieren zu können, müssen die Betriebe die Aufbewahrungspflichten im Blick haben und dem Finanzamt eine Verfahrensdokumentation vorlegen können. „Für Rechnungen gilt weiterhin eine Archivierungspflicht von zehn Jahren. Wenn diese Rechnungen nicht in Papierform sondern auf elektronischem Wege in den Betrieb kommen, müssen die Daten sicher und unveränderbar über zehn Jahre gespeichert werden können und nach diesem Zeitraum auch noch lesbar sein. Dies ist am ehesten über eine Cloud-Lösung zu erreichen“, erklärt Goede.

Die Verfahrensdokumentation ist eine Beschreibung der Prozesse, Arbeitsanweisungen und Kontrollen des

Foto: Hurling



Referent Christian Goede von DATEV informiert Handwerker über die Möglichkeiten der digitalen Buchhaltung.

Buchführungsprozesses. „Sie soll die Nachvollziehbarkeit der digitalen Buchführung sicher stellen und ist zusammen mit dem digitalen Archiv eine Voraussetzung dafür, um zum Beispiel Originalbelege nach dem Scannen vernichten zu dürfen und so dem papierlosen Büro einen Schritt näher zu sein“, so Goede.

Abschließend riet er den Unternehmen, sich dem Thema nicht zu verschließen: „Digitalisierung wird immer stärker zu einem Wettbewerbsfaktor auch für kleinere Unternehmen.“

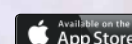
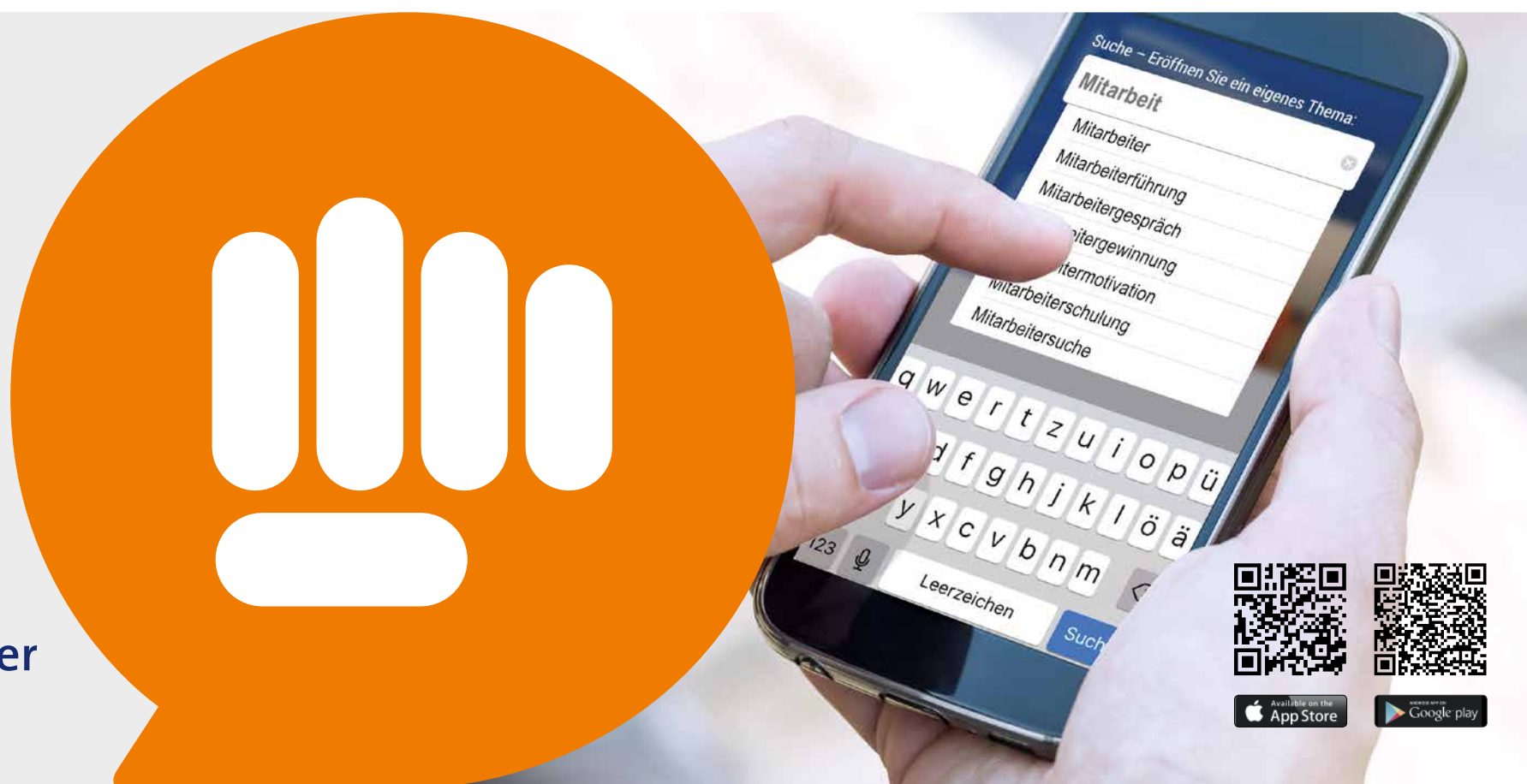
Nächster Termin:
Die Veranstaltung wird nochmals am 12. November 2018 wiederholt.

Die neue App „Handwerk“:

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



Handwerkskammer
Oldenburg





Dipl.-Kfm. (FH) Klaus Hurling, Betriebswirtschaftlicher Berater, 0441 232-237, hurling@hwk-oldenburg.de

BERATER INFORMIEREN

Bonität optimieren

Die Bonität und finanzielle Leistungsfähigkeit eines Unternehmens spielen im Zeitalter digitalisierter Wirtschaftsprozesse eine unverändert wichtige Rolle. Bei Bestellungen und Auftragsvergaben werden Kennzahlen zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zunehmend automatisch berücksichtigt und so zu einem wichtigen Faktor beim Zustand- bzw. Nichtzustandekommen von Geschäften. Dennoch wissen viele Unternehmerinnen und Unternehmer nicht, welche Informationen Geschäftspartnern, Finanzdienstleistern und Auskunfteien über ihr Unternehmen vorliegen. Gemäß § 34 BDSG kann jeder Betroffene einmal im Jahr kostenlos eine Selbstauskunft über die gespeicherten Daten verlangen. Nur mit Hilfe dieser Selbstauskunft ist es möglich, die Vollständigkeit und Richtigkeit der gespeicherten Informationen zu überprüfen und gegebenenfalls zu korrigieren bzw. Maßnahmen zur zukünftigen Optimierung der Kennzahlen zu ergreifen.

Nachfolgesuche: Früher beginnen

Die KfW hat im Jahr 2017 eine Unternehmensbefragung zum Thema Generationenwechsel durchgeführt. Demografisch bedingt rollt in den nächsten Jahren eine Nachfolgewelle über den deutschen Mittelstand hinweg. Bis zum Jahr 2022 planen über eine halbe Million Mittelständler viele davon Handwerksbetriebe ihren Betrieb in andere Hände zu übergeben. Zusätzlich stehen immer weniger Gründer immer mehr übergabewilligen Unternehmern gegenüber. Um ihre Chancen auf eine erfolgreiche Übergabe zu erhöhen, sollten Übergabewillige also sehr früh mit der Nachfolgersuche beginnen und gegebenenfalls mehrere Wege der Suche parallel beschreiten.

Prävention in der Ausbildung

In Zusammenarbeit mit der Polizeiinspektion Cloppenburg/Vechta hat die Kreishandwerkerschaft Cloppenburg Auszubildende zum Thema „Sicheres Verhalten im Straßenverkehr“ informiert. Achim Wach, Verkehrssicherheitsberater der Polizei, sensibilisierte für das Gefährdungspotenzial durch leichtsinniges Verhalten.

Gemeinsam wurden die Gründe erarbeitet, die zu schweren Unfällen führen. Imponiergehabe und Handynutzung waren zwei Beispiele. Die Auszubildenden erhielten viele Anregungen für einen verantwortungsbewussten Umgang im Straßenverkehr. Im Auftrag der Betriebe engagiert sich die Kreishandwerkerschaft regelmäßig zu verschiedenen Themen in der Präventionsarbeit.

Innovativer Haustarif

Langer E-Technik aus Varel und die IG Metall haben sich auf ein modernes Vergütungssystem geeinigt.

Helge Zink ist erleichtert: „Der bisher im Elektrohandwerk angewendete Tarifvertrag konnte meine Belegschaft und mich nicht mehr überzeugen, denn er wird unserem Anspruch an ein zeitgemäßes Vergütungssystem nicht gerecht“, erläuterte der Geschäftsführer der Langer E-Technik GmbH.

Die Motivation für den Haustarifvertrag war für eines der regional größten Handwerksunternehmen für elektrotechnische Anlagen zum einen die Einführung eines fairen Vergütungssystems und zum anderen der sich abzeichnende Fachkräftemangel. „Ein klares und nachhaltiges Vergütungssystem ist mir aus Gründen der Fairness gegenüber meinen Mitarbeitern sehr wichtig – und das haben wir jetzt. Zudem befinden wir uns mit der Industrie im Wettbewerb um die besten Handwerker auf höchstem fachlichen Niveau“, so Zink. Er sieht zudem einen Beitrag zur Verbesserung der gesellschaftlichen Stellung des Elektrohandwerks.

Die Inhalte des Tarifvertrages gehen über Lohnerhöhungen weit hinaus, da die Mitarbeiter Zusatzleistungen und Arbeitsbedingungen erhalten, die im Elektrohandwerk unüblich sind. „Natürlich hätte jede Seite das Ergebnis gerne noch verbessert, doch letztendlich ist jeder Vertrag ein Kompromiss und dieser hier ist tragfähig. So verwundert es auch nicht, dass der Tarifvertrag bei der Belegschaft auf breite Zustimmung trifft“, so Zink.

Der richtige Weg sei in engagierter Diskussion gefunden worden. Die umfangreichen Verhandlungen haben ein Jahr in Anspruch genommen. „Zum Glück haben mich die Geschäftsstellen des AGV Nord/Nordmetall in Hamburg und Wilhelmshaven (AWV Jade) dabei arbeits- und tarifrechtlich sowie arbeitswissenschaftlich unterstützt“, freut sich der Geschäftsführer.

Internet: www.langer-e-technik.de



Felix Hartmann (IG Metall), Friedhelm Ahrens (IG Metall), Helge Zink (Langer E-Technik GmbH), Jasper Strauß (Geschäftsstelle Wilhelmshaven Nordmetall/AGV Nord)



Organisatoren und Referenten (v.l.): Ortrud Lehmann, Prof. Paul Vogdt, Dr. Christian Biernoth, Günter Jeltsch, Ulrich Maaß, Ralf Voß, Jörg Frerichs, Horst Amstätter und Michael Curtze.

Neue Blicke auf Expertise

Rund 100 Sachverständige nehmen an Tagung in Wilhelmshaven teil. Im Zusammenspiel mit der Justiz kommt es immer wieder zu Neuerungen.

Auf Einladung der Handwerkskammer Oldenburg haben sich in Wilhelmshaven rund 100 öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige bei einem interessanten und lebendigen Format ausgetauscht. Die Teilnehmer kamen aus den Bezirken Bremen, Ostfriesland, Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim und Oldenburg. Bei der Abreise lobten die Gäste – neben der Organisation – die Erkenntnisse für die künftige Arbeit.

Denn für die Experten gilt: Wenn Auftraggeber und -nehmer sich vor Gericht über die ordnungsgemäße Erfüllung des Auftrags streiten, müssen die Sachverständigen darüber ein fachliches Urteil fällen. Entweder wird es Grundlage eines außergerichtlichen Vergleichs oder der Richter stützt sich auf das Gutachten.

Besonders gut kam bei den Teilnehmern der im Wechsel vorgetragene „Dialog“ zwischen dem Vorsitzenden Richter am Landgericht Prof. Paul Vogdt und Fachanwalt Dr. Christian Biernoth an. Als beide ihre Positionen mit Herzblut vertraten, hörten die Teilnehmer gespannt zu. Ebenso bei Tischlermeister Ralf Voß und Tischlermeister Horst Amstätter, der über die Einführung eines „Team-Gutachtens“ berichtete, sowie bei Diplom-Ingenieur Günter Jeltsch aus Varel: Der Sachverständige für das Maurer- und Betonbauerhandwerk hatte seinem pointierten Vortrag den

Titel „Der Sachverständige in der Schlangengrube“ gegeben und berichtete, was man alles während eines Prozesses erleben kann.

Im Zusammenspiel mit der Justiz kommen immer wieder Neuerungen auf die Sachverständigen zu – von daher waren die neuen Blickwinkel für alle Teilnehmer wertvoll. Ein Thema war der elektronische Rechtsverkehr und die elektronisch zu führenden Akten. Dazu erläuterte Dr. Michael Henjes vom Niedersächsischen Justizministerium die Erfordernisse. Ein weiteres Thema war die Rollenverteilung von Sachverständigen, Richtern und Anwälten im Verfahren. „Der Sachverständige muss sich an den vom Gericht aufgegebenen Untersuchungsauftrag halten und sollte keine weiterführenden Ermittlungen anstellen“, so Richter Prof. Paul Vogdt. Für eine konstruktive Verhandlung sei es wichtig, die formellen Spielregeln einzuhalten und sich auch bei kritischen Nachfragen mit Respekt zu begegnen.

Verantwortungsvolle Aufgabe

Kammerpräsident Manfred Kurmann hatte eingangs die Teilnehmer begrüßt. Er betonte die verantwortungsvolle Aufgabe: „Die Arbeit der Sachverständigen dient unter anderem der Qualitätserhaltung – und das kann man gar nicht hoch genug bewerten. Deshalb sollten die Fachleute ihr Wissen immer wieder auf den Prüfstand stellen.“

Aus der Imagekampagne des Handwerks zitierte der Präsident den Spruch: „Leidenschaft ist das beste Werkzeug“ und ergänzte, dass die Sachverständigen für ihre Themen „brennen“ würden.

Ulrich Maaß, Leiter der Rechtsabteilung bei der Handwerkskammer Oldenburg, freute sich, dass das Veranstaltungsformat sehr viel positive Resonanz fand und dass dadurch hilfreiche Impulse für die weitere Arbeit der Sachverständigen gegeben werden konnten. TORSTEN HEIDEMANN

Sachverständige

SACHVERSTÄNDIGE sind Experten, die einen Eid darauf abgelegt haben, ihre Aufgaben gewissenhaft zu erfüllen, Gutachten unparteiisch und nach bestem Wissen und Gewissen zu erstellen und die Sachverständigenordnung zu beachten. Die Handwerkskammer führt derzeit 86 öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige. Bedarf gibt es derzeit für Straßenbauer sowie bei den Installateuren und Heizungsbauern.

HWK-Ansprechpartnerin:
Birgit Brauer, Telefon 0441 232-221

In der Firma gereift, privat ausgebaut: meine gute Beziehung zur OLB.

Andrea Färber, Geschäftsführerin der Kornbrennerei Hullmann, nutzt die vertrauensvolle Partnerschaft mit der OLB auch für ihr Privatvermögen. Erfahren Sie mehr auf olb.de/tandemberatung

Heimat ist eine Bank.



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

OLB. Hier seit 1869.



Halt in Bad Oexen. Hier verteilen die Glückstour-Radler die ersten Schecks des Tages.



Sichtlich bewegt: Kinderarzt Konstantin Krauth.



Mittendrin statt nur dabei: Redakteur Denny Gille



Hier kommt der Pulk: Die Glückstour trifft in Nienburg ein.

Fotos: Gille



Gewinnen Sie den Goldenen Bulli 2018

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

Also mitgemacht auf www.der-goldene-bulli-2018.de Klicken Sie auf das Bewerbungsformular, geben Ihre Eckdaten ein und abschicken – viel Erfolg!

„GLÜCK ist kein Zufall“

1000 Kilometer voller Freude: Das ist die Glückstour. Mit ihren Rennrädern macht ein Pulk von Schornsteinfegern überall dort halt, wo Menschen krebskranken Kindern helfen.

S amstagfrüh, 07.45 Uhr, ein Hotel in Bad Salzungen: Die radelnden Schornsteinfeger der Glückstour sitzen beim Frühstück. Nach 400 Rennradkilometern wirken sie entspannt und gut gelaunt. Wie geht es dem Hintern? „Der kennt das“, antwortet Schornsteinfegermeister Ralf Heibrok und nippt an seinem Kaffee. Für den Organisator der Glückstour ist der 1000-Kilometer-Trip das große Highlight, der Lohn für ein Jahr Arbeit. Dabei wollen die Schornsteinfeger den Spendentopf vom letzten Jahr – da kamen bereits 190.000 Euro zusammen – noch einmal übertreffen. Auf ihrer Glückstour besuchen sie Menschen, die krebskranken Kindern helfen und überreichen ihre Spenden.

Ich darf die Truppe auf der Tagesstour von Bad Salzungen nach Nienburg begleiten. Erstmal gibt es ein standesgemäßes Outfit: Trikot, Fahrradhose, Regenjacke, Helm – eine Top-Ausstattung haben Heibrok und sein Team organisiert, bedruckt mit Glückstour-Label und den Sponsoren, die sie für ihre Sache gewinnen konnten. Das ist kein Selbstzweck. „Je besser unsere Außenwirkung ist, desto mehr Aufmerksamkeit, Spenden und Hilfe bekommen wir.“

Für kleine Glücksmomente

Ich höre aufmerksam zu – der wahre Wert der vielen Arbeit wird mir aber erst klar, als wir die erste Station des Tagestrips erreichen: Bad Oexen, eine Klinik im Grünen mit liebevoll erhaltenen historischen Fachwerkhäusern. Wir werden jubelnd von lokalen Schornsteinfegern in schwarzer Kluft, Klinikpersonal und angereisten Eltern empfangen. Zur Stärkung steht Kaffee bereit und es gibt frisches Wasser in hübschen Gläsern.

Der leitende Kinderarzt Konstantin Krauth nimmt eine Spende über 3.000 Euro entgegen. Die Aktion der Schornsteinfeger hat ihn sichtlich bewegt. „Glück ist kein Zufall“, sagt Krauth. „Ihr seid jetzt ein Teil unseres Teams.“ Die Klinik plant den Bau eines neuen Spielplatzes und den Aufbau einer Hundetherapie. „Wir machen beides, aber ihr dürft entscheiden, wofür wir euer Geld einsetzen“, sagt Krauth. Die Schnellabstimmung zeigt: Schornsteinfeger sind Hundetherapie-Fans.

Das Projekt Fruchtalarm ist auch vor Ort und wird mit Spenden bedacht. Fruchtalarm bringt eine mobile Kindercocktailbar in Kinderkrebstationen. Dort können die kranken Kinder ihre Wunschfruchtcocktails mixen. Solche Glücksmomente bringen Abwechslung in den Klinikalltag.



Wir hören uns an, wie wir helfen können.

Ralf Heibrok, Glückstour-Organisator

nen die kranken Kinder ihre Wunschfruchtcocktails mixen. Solche Glücksmomente bringen Abwechslung in den Klinikalltag.

Jeder Cent kommt an

Gut gelaunt geht es für die gut 30 Rennradler weiter. Rund 80 Prozent der Glückstourteilnehmer sind Schornsteinfegermeister. Auf Teilstrecken bekommt die Gruppe auch 2018 prominente Mitfahrer. Darunter Radrennlegende Erik Zabel sowie Moderatorin Eva Brenner („Zuhause im Glück“, RTL2).

Die Schornsteinfeger kommen aus ganz Deutschland, einer aus Wien. Manche sind schon im Ruhestand, viele von ihnen sind von Anfang an dabei, erleben wie Ralf Heibrok gerade ihre 13te Tour. Jeder Glückstour-Teilnehmer zahlt ein Startgeld von 500 Euro. Übernachtung, Benzinkosten, Verwaltung – alle Aufwände tragen sie selbst. Für Schornsteinfegermeister Sebastian Hund macht das die Glückstour zu etwas wirklich Besonderem. „Jeder gespendete Cent kommt genau dort an, wo er gebraucht wird. Das ist für eine privat organisierte Aktion sehr selten“, sagt

der 27-Jährige. Er fährt die Glückstour dieses Jahr zum ersten Mal komplett mit.

Handwerk hält zusammen

Kurz vor dem nächsten Halt in Minden treffen wir die nächste Gruppe lokaler Bezirksschornsteinfeger. Kein Zufall: Die Organisatoren der Tour schreiben die Innungen vorher an – und können sich auf ihre Kollegen verlassen. „Das Handwerk steht zusammen“, sagt Ralf Heibrok stolz. Schornsteinfegerehre. Der schwarz gekleidete Neuzugang führt uns zum nächsten Halt – dem Johannes Wesling Klinikum in Minden. Hier warten noch mehr Schornsteinfeger, viele Eltern und ihre Kinder auf die Glückstour-Radler. Bei ihrer Ankunft bricht Applaus los. Ich bekomme eine Gänsehaut.

Eine Elternvereinigung krebskranker Kinder freut sich hier über die Glückstour-Spende. „Braucht ihr sonst noch was?“, fragt Ralf Heibrok. Antwort: Zur Neugestaltung ihrer Küche für betroffene Kinder und deren Familien werden helfende Hände gesucht. Spontan bieten die lokalen Bezirksschornsteinfeger ihre Unterstützung an. So wie hier läuft das oft. „Wir hören uns an, wie wir helfen können und fragen, was fehlt“, sagt Heibrok.

Nach 100 Kilometern endet die Tagesetappe in Nienburg. Die Glückstourtruppe verabschiedet mich mit lautem Getöse. Ich habe hier viele herzliche Menschen kennengelernt. „Wenn sich was dreht, dann ums Herz“ ist das diesjährige Motto der Tour. Wie viel Tatkraft dahintersteckt haben die Glückstourradler eindrucksvoll gezeigt. Und mir bleibt im Gedächtnis: Glück ist kein Zufall. DENNY GILLE

VIER FRAGEN AN

Stefan Ellies

FIRMENNAME Wilksch-Ellies GmbH
WEBSEITE www.wilksch-ellies.de
ORT Uslar-Schönhagen
GEWERK Heizung, Sanitär, Elektro
MITARBEITERZAHL 14
FUNKTION Geschäftsführer



1. Was war Ihre wichtigste Entscheidung als Unternehmer?

In den Familienbetrieb miteinzusteigen – das ist eine ganze besondere Herausforderung für mich. Vorher war ich in einem internationalen Konzern tätig.

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

Wir sind – mit mehreren Gewerken unter einem Dach – breit aufgestellt und haben ein umfangreiches Paket an Lösungen für die Kunden.

3. Welches Ziel wollen Sie als Unternehmer noch erreichen?

Die Transformation vom klassischen Handwerksbetrieb hin zum modernen Dienstleistungsunternehmen. Wir sind schon gut dabei, aber arbeiten noch dran.

4. Wie halten Sie sich und Ihren Betrieb leistungsfähig?

Mit Weiterbildung sowie der Optimierung und Digitalisierung von Abläufen.

Foto: Privat

ZU GUTER LETZT

Die Dixi-Alternative: Ein Kompostklo für die Baustelle

Wenn beim ökologischen Bauen über Wochen ein Haus aufwendig mit Stroh und Lehm saniert wird, mag eines gar nicht ins Bild passen: das blaue Plastikhäuschen, in der die Arbeiter ihre Notdurft verrichten. Auf Otto Rogges aktueller Baustelle gibt es dieses störende Bild nun nicht mehr. Der Spezialist für ökologische Bauprojekte testet das „Öklo“, eine Kompost-Baustellen-Toilette. Und es gefällt ihm richtig gut. „Es ist liebevoll gestaltet, praktisch entwickelt und absolut geruchlos“, sagt er. Da das Toilettenhäuschen aus einzelnen Elementen für Wände, Dach und Boden besteht, sei es einfach zu transportieren und lasse sich auch in einem Hinterhof leicht aufbauen. Nach jedem Geschäft wird eine Handvoll Späne in die Toilette geworfen. Die Entsorgung bei einer Kompostierstelle übernimmt der Anbieter des Öklos.

Würde der Bauunternehmer das Kompost-Baustellen-Klo dauerhaft einsetzen? „Auf alle Fälle“, sagt Rogge. Wer es bisher genutzt hat, sei sehr davon angetan gewesen. „Ich glaube, man kann seinen Mitarbeitern damit etwas Gutes tun.“ (DEG)



Foto: Christopher Witthuhn

Foto: pixelfox – stock.adobe.com



Messerangriff gegen Monteure

Donnerstag 14.00 Uhr. Zwei Monteure – Alter: Anfang 20 – führen zum nächsten Auftrag. Eine Garagenwartung auf dem Grundstück eines Mehrfamilienhauses. Vor Ort angekommen, machten sie sich an die Arbeit. Bis jemand schrie: Ein 53-Jähriger Hausbewohner und Mitmieter der Garage lief mit einem Küchenmesser bewaffnet auf die Handwerker zu, berichtet die Polizei Hamm. Der Mieter habe versucht, auf einen Monteur einzustechen. Der wich aus, es kam zur Rangelei. Ausgang: Der Angreifer stürzte zu Boden und bleibt verletzt liegen. Die Handwerker kamen mit einem Schrecken davon. Der Bewohner wurde festgenommen. (DEG)